



CIEM



DOE



ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2009



CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT
EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009



NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam:

**KẾT QUẢ ĐIỀU TRA
DOANH NGHIỆP
NHỎ VÀ VỪA NĂM 2009**

CIEM, DoE, ILSSA

Tháng 8, 2010

Mục lục

Danh mục các bảng	4
Danh mục các hình.....	6
Danh mục từ viết tắt	7
LỜI NÓI ĐẦU.....	8
LỜI CẢM ƠN	10
1 Giới thiệu	11
2 Mô tả số liệu và chọn mẫu.....	14
2.1 Chọn mẫu	14
2.2 Thực hiện điều tra	23
2.3 Liên hệ với các cuộc điều tra trước.....	24
3 Tăng trưởng và Biến động doanh nghiệp.....	26
3.1 Tăng trưởng việc làm.....	27
3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường	32
4 Quan liêu, Phí chính thức và Các chi phí phi chính thức	38
4.1 Phí chính thức, Tăng trưởng và Thoát khỏi thị trường	38
4.2 Gánh nặng quan liêu và Hành chính	41
4.3 Thuế và Các chi phí phi chính thức	42
5 Việc làm.....	47
5.1 Cơ cấu, tuyển dụng và điều chỉnh lực lượng lao động.....	47
5.2 Hợp đồng, Tiền lương và Công đoàn	53
5.3 Giáo dục, Đào tạo, Lợi ích xã hội và HIV/AIDS	60
6 Sản xuất, công nghệ và hiệu quả	65
6.1 Đa dạng hóa và cải tiến	65
6.2 Công nghệ và Tác động của công nghệ.....	69
6.3 Đầu vào sản xuất và Các dịch vụ kinh doanh.....	76
6.4 Các yếu tố quyết định năng suất lao động.....	80
7 Thương mại và Cơ cấu doanh thu.....	83
7.1 Hoạt động xuất khẩu.....	83
7.2 Cạnh tranh theo nhận thức và Cơ cấu kinh doanh.....	88
8 Đầu tư và Tiếp cận tài chính	98
8.1 Đầu tư.....	98
8.2 Tiếp cận tín dụng.....	101
9 Môi trường	109
10 Kết luận	118

Danh mục các bảng

Bảng 1.1: Khủng hoảng quốc tế có tác động tiêu cực đến các điều kiện thực hiện kinh doanh của doanh nghiệp	11
Bảng 1.2: Khủng hoảng quốc tế mang lại các cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh ..	13
Bảng 2.1: Tổng quan “tổng thể” doanh nghiệp chế biến phi quốc doanh 207 và 2009	15
Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn	17
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn theo Địa phương và Cơ cấu pháp lý ..	18
Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo Địa điểm và Ngành	19
Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo Quy mô và Địa điểm	20
Bảng 2.6: Số lượng doanh nghiệp theo Hình thức sở hữu và Ngành	21
Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo Hình thức pháp lý và Quy mô	22
Bảng 2.8: Số lượng doanh nghiệp theo Ngành và Quy mô	23
Bảng 2.9: Tổng quan các doanh nghiệp tồn tại	25
Bảng 3.1: Thống kê việc làm trung bình theo quy mô doanh nghiệp	27
Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm	28
Bảng 3.3: Tăng trưởng việc làm theo Địa phương, Cơ cấu pháp lý và Quy mô	29
Bảng 3.4: Tăng trưởng việc làm theo Ngành	30
Bảng 3.5: Các yếu tố quyết định tăng trưởng việc làm	31
Bảng 3.6: Xác suất thoát khỏi thị trường theo Địa điểm, Sở hữu pháp lý và Quy mô	33
Bảng 3.7: Xác suất thoát khỏi thị trường theo Ngành	34
Bảng 3.8: Các yếu tố quyết định thoát khỏi thị trường và Tạm thời đóng cửa	35
Bảng 3.9: Nguyên nhân tạm thời đóng cửa	37
Bảng 4.1: Thống kê tóm tắt tính chính thức	38
Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch tính chính thức: Hai định nghĩa	39
Bảng 4.3: Biến động doanh nghiệp và Tính chính thức	40
Bảng 4.4: Thời gian sử dụng cho các thủ tục hành chính (phần trăm dưới 15 ngày)	41
Bảng 4.5: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (%)	42
Bảng 4.6: Phí và Thuế	43
Bảng 4.7: Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ và chi bao nhiêu?	45
Bảng 4.8: Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: nghi ngờ thông thường	46
Bảng 5.1: Thành phần lực lượng lao động (%)	47
Bảng 5.2: Thành phần lao động theo nghề	49
Bảng 5.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp	50
Bảng 5.4: Khó khăn tuyển dụng và Phương pháp tuyển dụng (%)	51
Bảng 5.5: Sự ổn định lực lượng lao động (Tỷ trọng tổng lực lượng lao động)	52
Bảng 5.6: Các yếu tố xác định tỷ trọng lương	57
Bảng 5.7: Cơ sở xác định lương (%)	58
Bảng 5.8: Công đoàn (%)	59
Bảng 5.9: Trình độ học vấn	61
Bảng 5.10: Phúc lợi xã hội (%)	63
Bảng 5.11: Thanh toán gián đoạn và Trợ cấp (%)	64

Bảng 5.12: HIV/AIDS (%).....	64
Bảng 6.1: Đa dạng hóa và Tỷ lệ đổi mới (%)	65
Bảng 6.2: Các yếu tố quyết định đa dạng hóa và đổi mới	67
Bảng 6.3: Các đặc điểm công nghệ (%).....	70
Bảng 6.4: Tác động của việc sử dụng công nghệ mới	72
Bảng 6.5: Các yếu tố quyết định hiệu quả công nghệ.....	74
Bảng 6.6: Sử dụng năng lực (%)	76
Bảng 6.7: Tồn kho (%).....	79
Bảng 6.8: Dịch vụ kinh doanh quan trọng nhất mua ngoài doanh nghiệp (%).....	80
Bảng 6.9: Đặc tính của dịch vụ vận tải (%)	80
Bảng 6.10: Năng suất lao động theo quy mô và địa điểm trong năm 2009	81
Bảng 6.11: Các yếu tố quyết định năng suất lao động.....	82
Bảng 7.1: Các doanh nghiệp xuất khẩu (%).....	83
Bảng 7.2: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu (%).....	84
Bảng 7.3: Doanh thu bình quân và lợi nhuận thuần trên lao động toàn bộ thời gian (Triệu đồng)	86
Bảng 7.4: Những doanh nghiệp nào xuất khẩu?	87
Bảng 7.5: Cạnh tranh theo nhận thức từ các nguồn khác nhau.....	90
Bảng 7.6: Các yếu tố quyết định cạnh tranh theo nhận thức	92
Bảng 7.7: Sử dụng Sản xuất và Mức độ cạnh tranh (%).....	93
Bảng 7.8: Cơ sở khách hàng (%)	94
Bảng 7.9: Cơ cấu kinh doanh (%).....	95
Bảng 7.10: Tiêu chí chính xác định giá (%)	95
Bảng 7.11: Các yếu tố quyết định quảng cáo.....	97
Bảng 8.1: Đầu tư mới.....	99
Bảng 8.2: Các doanh nghiệp đầu tư từ nguồn tài chính nào? (%)	99
Bảng 8.3: Tổ chức tín dụng chính thức cơ sở	102
Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng.....	102
Bảng 8.5: Những loại hình doanh nghiệp nào có khó khăn tài chính?	104
Bảng 8.6: Nguồn các khoản vay phi chính thức	105
Bảng 8.7: Các khoản vay phi chính thức và Khó khăn tín dụng (%).....	105
Bảng 8.8: Ai sử dụng các khoản vay phi chính thức?.....	106
Bảng 8.9: Đặc điểm nợ khi có khó khăn tín dụng.....	107
Bảng 8.10: Thế chấp và vật đảm bảo trong khu vực Chính thức và Phi chính thức (%)..	108
Bảng 9.1: Giấy chứng nhận môi trường theo Địa phương, cơ cấu pháp lý và quy mô (%)	110
Bảng 9.2: Giấy chứng nhận môi trường theo tính chính thức (Doanh nghiệp hộ gia đình) (%)	111
Bảng 9.3: Giấy chứng nhận môi trường theo ngành trong năm 2009 và 2007 (%).....	112
Bảng 9.4: Khó khăn và chi phí tuân thủ giấy chứng nhận môi trường (%)	113
Bảng 9.5: Kiến thức môi trường (%)	114
Bảng 9.6: Nước thải	117

Danh mục các hình

Hình 1.1: Tác động tạm thời hay lâu dài (%).....	12
Hình 1.2: Những tác động tích cực quan trọng nhất (%)	14
Hình 3.1: Những khó khăn lớn nhất đối với Sự tăng trưởng theo nhận thức của doanh nghiệp	26
Hình 4.1: Chi tiết thuế (Phần trăm trong tổng số thuế).....	44
Hình 4.2: Chi hồi lộ được dùng vào mục đích gì?	45
Hình 5.1: Hợp đồng chính thức (%).....	54
Hình 5.2: Hợp đồng theo Nghề nghiệp (%)	54
Hình 5.3: Lương bình quân theo Nghề nghiệp và Giới tính	55
Hình 5.4: Chủ tịch công đoàn (%).....	60
Hình 5.5: Đào tạo (%)	62
Hình 6.1: Vấn đề quan trọng nhất trong việc giới thiệu sản phẩm mới (%)	69
Hình 6.2: Hiệu quả công nghệ bình quân.....	73
Hình 6.3: Chi tiết về đối tác cung cấp nguyên liệu thô (%)	77
Hình 6.4: Xác định và các tiêu chí chính chọn nhà cung cấp (%)	78
Hình 7.1: Các lý do quan trọng nhất khó bán hàng hóa tồn kho (%).....	90
Hình 8.1: Chi tiết đầu tư 2007-09 (%)	100
Hình 8.2: Mục đích đầu tư (%)	101
Hình 8.3: Tại sao doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay? (%)	103
Hình 8.4: Hình thức thế chấp (%)	109
Hình 9.1: Nguồn nước và Xử lý (Số doanh nghiệp)	115
Hình 9.2: Sử dụng nước và Bảo tồn	116

Danh mục từ viết tắt

BRC	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
BSPS	Chương trình hỗ trợ khu vực doanh nghiệp
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý Kinh tế Trung ương
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
EC	Giấy chứng nhận môi trường
EIA	Đánh giá tác động môi trường
HCMC	Thành phố Hồ Chí Minh
ILSSA	Viện Khoa học Lao động và Xã hội
ISIC	Bảng phân ngành chuẩn quốc tế
LURC	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất
MONRE	Bộ Tài nguyên và Môi trường
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
OLS	Bình phương nhỏ nhất thông thường
TCTK	Tổng cục Thống kê

LỜI NÓI ĐẦU

Báo cáo này là lần thứ 6 cuộc điều tra về Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được thực hiện. Kết quả của các vòng điều tra trước, đặc biệt là vòng điều tra năm 2005 và 2007 đã khuyến khích Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI), Viện Khoa học Lao động và Xã hội (ILSSA) thuộc Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (MOLISA) và Khoa Kinh tế (DoE) của Trường Đại học Copenhagen, cùng với Đại sứ quán Đan Mạch tại Việt Nam lên kế hoạch và thực hiện một cuộc điều tra tiếp theo vào năm 2009. Cuộc điều tra phục vụ cho Báo cáo này được xây dựng dựa trên hai vòng điều tra trước cũng như ba vòng điều tra trước đó. Công tác điều tra phục vụ báo cáo này bao gồm các cuộc phỏng vấn sâu trong các tháng 6, tháng 7 và tháng 8 năm 2009 đối với hơn 2.500 DNNVV ngoài quốc doanh hoạt động trong khu vực chế biến của Việt Nam. Điều tra được thực hiện tại 10 tỉnh, thành phố bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh (HCMC), Hà Tây¹, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An. Báo cáo này cũng dựa trên những doanh nghiệp đã được phỏng vấn năm 2005 và 2007. Các nghiên cứu tiếp theo sẽ tận dụng mẫu của cuộc điều tra bao gồm xấp xỉ 2.500 DNNVV và được điều tra lặp lại từ năm 2002.

Thêm vào đó, và tiếp theo cuộc điều tra năm 2007, một bảng hỏi riêng đối với người lao động của doanh nghiệp cũng được xây dựng và thực hiện. Gần 1.500 công nhân đã hoàn thành “môđun người lao động” với một mẫu phụ gồm gần 10% trong số 2.500 doanh nghiệp kể trên. Chương 5 của báo cáo sẽ trình bày những kết quả từ môđun này.

ILSSA đã thực hiện rất nhiều công việc có liên quan đến việc lập kế hoạch và thực hiện điều tra thực địa. DoE, với sự phối hợp với CIEM và ILSSA thực hiện các công việc về thiết kế điều tra và phân tích số liệu. Trong quá trình này, các hoạt động tăng cường năng lực đã được cán bộ của DoE thực hiện thường xuyên theo các thỏa thuận thể chế song song.

Các cuộc điều tra DNNVV được thiết kế như các nỗ lực nghiên cứu cộng tác với mục tiêu thu thập và phân tích số liệu đại diện cho khu vực tư nhân của Việt Nam. Điều này có nghĩa rằng không chỉ có doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp đăng ký chính thức mới được phỏng vấn. Thay vào đó, điều tra DNNVV đã chú trọng đặc biệt đến việc thu thập số liệu và có được hiểu biết về sự biến động của cả DNNVV chính thức và phi chính thức ở Việt Nam. Các chủ đề đặc biệt được quan tâm bao gồm sự biến động của doanh

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

ng nghiệp và tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu cũng như các vấn đề xoay quanh doanh nghiệp như hình thức pháp lý, tiếp cận tài chính, điều kiện việc làm và gần đây là tương tác của các doanh nghiệp với môi trường tự nhiên.

Báo cáo này trình bày tổng quan về các thông tin cơ bản từ cơ sở dữ liệu DNNVV 2009, có sự so sánh một cách phù hợp với số liệu của cuộc điều tra năm 2007. Tuy nhiên cần lưu ý rằng báo cáo không thể bao quát tất cả số liệu đã được thu thập và bạn đọc được khuyến khích tham khảo các bảng hỏi (có sẵn trên mạng) được sử dụng trong thu thập số liệu để thấy tập hợp toàn diện các vấn đề được đề cập. Các nghiên cứu sâu hơn, khai thác cơ sở dữ liệu này, về các vấn đề được lựa chọn đối với khu vực kinh tế tư nhân đang được tiến hành.

LỜI CẢM ƠN

Nhóm tác giả xin bày tỏ sự biết ơn đối với Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), Tiến sĩ Lê Xuân Bá và Viện trưởng ILSSA, Tiến sĩ Nguyễn Thị Lan Hương đã hướng dẫn cho chúng tôi thực hiện các công việc từ khi bắt đầu đến khi kết thúc và đảm bảo sự hợp tác có hiệu quả giữa tất cả các bên. Chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ngài đại sứ Đan Mạch tại Việt Nam, ông Peter Lysholt-Hansen, người đã ủng hộ nỗ lực nghiên cứu qua các giai đoạn khác nhau. Xin cảm ơn sự hỗ trợ tài chính của Danida (chương trình BSPS).

Trưởng nhóm nghiên cứu hạt nhân của chúng tôi là Tiến sĩ John Rand. Nhóm nghiên cứu bao gồm bà Nina Torm, ông Simon McCoy và bà Benedikte Bjerger của DoE. Về phía CIEM, Tiến sĩ Trần Tiến Cường và thạc sỹ Trịnh Đức Chiều là những người tham gia nhóm nghiên cứu. Giáo sư Finn Tarp là người điều phối và giám sát hoạt động nghiên cứu trong tất cả các giai đoạn.

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

Bên cạnh đó, chúng tôi xin cảm ơn các cán bộ của CIEM đã giúp đỡ chúng tôi trong suốt quá trình này. Và cuối cùng chúng tôi xin cảm ơn cán bộ của Sứ quán Đan Mạch, Tiến sĩ Tove Degnbol, Bà Mimi Groenbech và Bà Vũ Hương Mai đã hỗ trợ chúng tôi trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu này.

Thêm vào đó, Nhóm nghiên cứu mong muốn bày tỏ sự biết ơn đối với các doanh nghiệp được điều tra đã dành thời gian cho các cuộc phỏng vấn được thực hiện trong nghiên cứu này. Chúng tôi hy vọng rằng báo cáo này sẽ hữu ích trong việc tìm kiếm các chính sách hướng tới cải thiện các hoạt động và sinh kế của doanh nghiệp.

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

1 Giới thiệu

Các DNNVV tiếp tục là trung tâm trong quá trình phát triển của Việt Nam. Khu vực tư nhân ở Việt Nam tiếp tục tăng trưởng và phát triển, chiếm tỉ trọng ngày càng tăng về các chỉ tiêu kinh tế và việc làm. Trong sự phát triển này, các DNNVV có phân đoạn phổ biến và năng động nhất. Do đó, việc tìm hiểu khó khăn mà các DNNVV đang đối mặt và tiềm năng của các doanh nghiệp này là cần thiết. Trong bối cảnh này, sự tồn tại của thông tin về các doanh nghiệp đã được tiếp tục theo dõi suốt từ đầu thập kỷ 90 và sẽ được tái điều tra trong các năm tiếp theo là biện pháp duy nhất đối với nghiên cứu chính sách có liên quan với quan điểm có được thông tin sâu hơn về sự biến động của khu vực DNNVV ở Việt nam và các khả năng hỗ trợ sự phát triển hơn nữa của khu vực này theo cách thức có hiệu quả. Với mục tiêu này, điều tra năm 2009 đã được thực hiện vào thời điểm thích hợp khi khủng hoảng tài chính toàn cầu tác động đến Việt Nam.

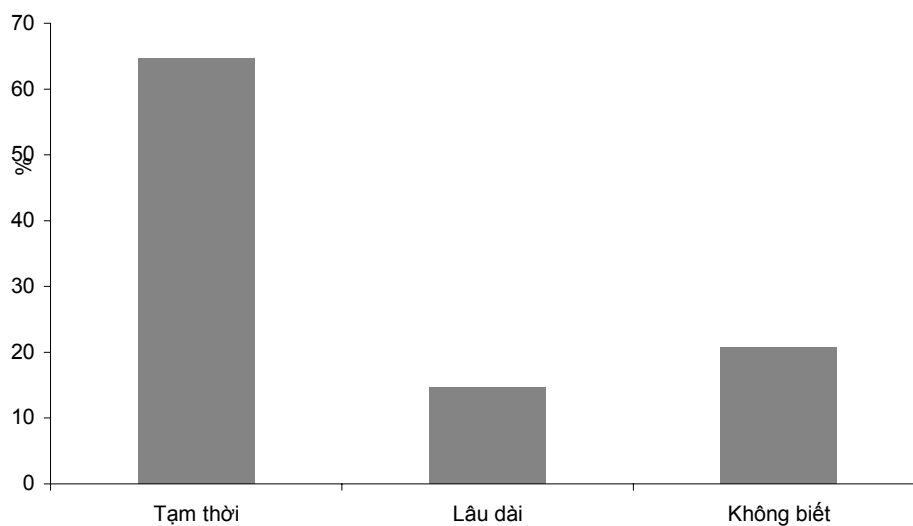
Dựa trên các câu hỏi trực tiếp về những tác động có thể nhận thức được (bởi chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp) về khủng hoảng toàn cầu, Bảng 1.1 cho thấy 65% các doanh nghiệp được phỏng vấn trả lời rằng khủng hoảng toàn cầu có tác động tiêu cực đến các điều kiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

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

	Có (%)
Tổng cộng	65.4
Hà Nội	79.2
Phú Thọ	46.9
Hà Tây	63.7
Hải Phòng	49.1
Nghệ An	74.2
Quảng Nam	60.8
Khánh Hòa	41.5
Lâm Đồng	47.1
Tp Hồ Chí Minh	73.9
Long An	71.7
Cơ sở hộ gia đình	57.8
Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	79.9
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	70.8
Công ty TNHH	82.7
Công ty cổ phần	75.6
Doanh nghiệp siêu nhỏ	58.3
Doanh nghiệp nhỏ	78.8
Doanh nghiệp vừa	83.7

Các doanh nghiệp tại Hà Nội, Nghệ An và Thành phố Hồ Chí Minh dường như là những doanh nghiệp chịu tác động mạnh nhất. Trong khi đó các doanh nghiệp tại Phú Thọ, Hải Phòng, Khánh Hòa và Lâm Đồng dường như chịu tác động ít hơn từ cuộc khủng hoảng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp hộ gia đình chịu ảnh hưởng ít hơn từ cuộc khủng hoảng (theo như nhận thức của chủ sở hữu và người quản lý) so với các doanh nghiệp “chính thức”. Ngoài ra, các DNNVV chịu tác động của cuộc khủng hoảng lớn hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ.

Hình 1.1: Tác động tạm thời hay lâu dài (%)



Hình 1.1 cho thấy gần hai phần ba doanh nghiệp tin rằng các tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng là tạm thời, trong khi đó chỉ 15 % doanh nghiệp cho rằng cuộc khủng hoảng sẽ có các tác động lâu dài đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

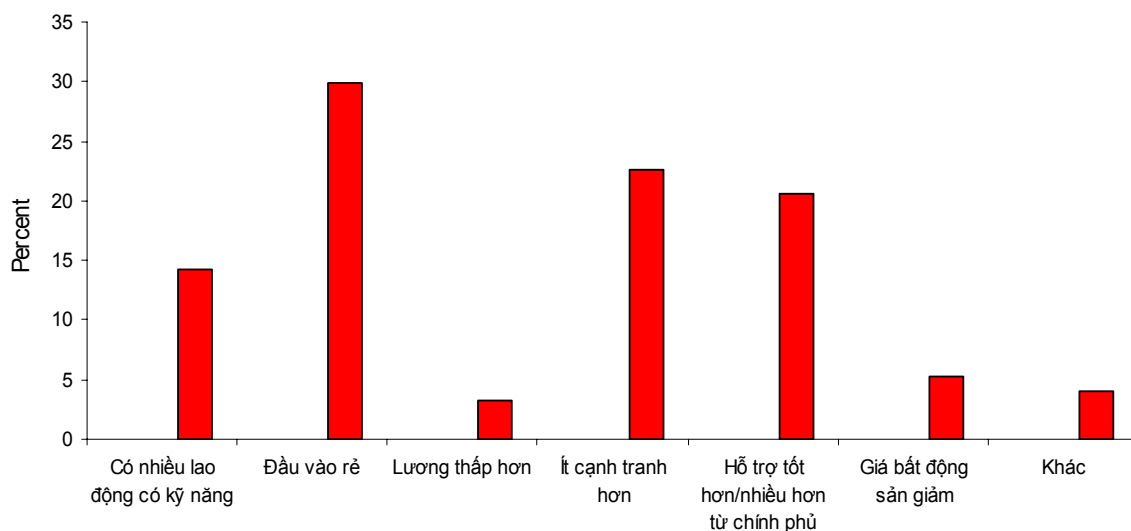
Theo một số chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp, khủng hoảng toàn cầu cũng mang lại một số kích lệ tích cực đối với các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Bảng 1.2 cho thấy 12 % số doanh nghiệp tin rằng cuộc khủng hoảng đã tạo ra cơ hội cho họ và đặc biệt là các doanh nghiệp lớn được xây dựng tốt có thể thu được các lợi ích tiềm năng. Lưu ý rằng các doanh nghiệp lớn hơn chính là những doanh nghiệp cảm nhận mình chịu tác động tiêu cực hơn từ cuộc khủng hoảng. Cuối cùng, Hình 1.2 cho thấy nhận thức tích cực về cuộc khủng hoảng này là do việc có được các đầu vào rẻ hơn, ít cạnh tranh hơn và sự gia tăng hỗ trợ từ Chính phủ. Tuy nhiên, thị trường lao động dường như không điều chỉnh trong điều kiện khủng hoảng. Tiền công/tiền lương và việc tiếp cận với lao động có tay nghề không phải là các lợi ích tích cực của cuộc khủng hoảng. Thêm vào đó,

các thay đổi trong thị trường bất động sản (giá đất giảm) không được các nhà quản lý doanh nghiệp tư nhân cho là kích lệ tích cực đáng kể với hoạt động kinh doanh.

Các kết quả này phản ánh nhận thức của các doanh nghiệp được điều tra. Trong khi tính xác thực của các câu trả lời này là đáng tin cậy, khẳng định những tác động theo nhận thức đã được số liệu “thô” phản ánh trong chủ đề chính của báo cáo này.

**Bảng 1.2: Khủng hoảng toàn cầu mang lại
các cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh**

	Có (%)
Tổng số	11.9
Hà Nội	13.8
Phú Thọ	14.0
Hà Tây	17.6
Hải Phòng	11.0
Nghệ An	1.7
Quảng Nam	3.8
Khánh Hòa	11.7
Lâm Đồng	7.4
Tp Hồ Chí Minh	13.6
Long An	19.7
Doanh nghiệp hộ gia đình	8.4
Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	16.1
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	18.1
Công ty TNHH	20.0
Công ty cổ phần	18.6
Doanh nghiệp siêu nhỏ	7.9
Doanh nghiệp nhỏ	17.8
Doanh nghiệp vừa	28.3

Hình 1.2: Những tác động tích cực quan trọng nhất (%)

2 Mô tả số liệu và chọn mẫu

2.1 Chọn mẫu

Các cuộc điều tra DNNVV trước, đặc biệt là điều tra được thực hiện năm 2005 và 2007 tại 10 tỉnh với mẫu khoảng gần 2.800 doanh nghiệp (năm 2005) và khoảng 2.600 doanh nghiệp (năm 2007) (với khoảng gần 2.200 doanh nghiệp được lặp lại). Hình thức chọn mẫu năm 2009 cũng dựa trên mẫu năm 2005 và 2007. Tổng mẫu của các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh tại 10 tỉnh được chọn dựa trên hai nguồn số liệu của Tổng cục Thống kê (TCTK) Việt Nam: Tổng điều tra cơ sở năm 2002 (TCTK, 2004) và Điều tra Công nghiệp 2004-2006 (TCTK, 2007). Từ Tổng điều tra Cơ sở chúng tôi lọc ra chọn một số cơ sở kinh doanh cá thể không đáp ứng các điều kiện quy định trong Luật Doanh nghiệp Việt Nam, nhóm này sau đây chúng tôi gọi là doanh nghiệp hộ gia đình. Chúng tôi kết hợp thông tin này với số liệu về các doanh nghiệp có đăng ký chính thức theo Luật Doanh nghiệp ở cấp tỉnh từ Điều tra Công nghiệp. Nguồn thông tin này cung cấp thông tin bổ sung về các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp tập thể, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân và các công ty cổ phần. Các công ty liên doanh bị loại khỏi mẫu do mức độ tham gia lớn của Chính phủ và nước ngoài (thường không rõ) vào cơ cấu sở hữu.

“Tổng mẫu” năm 2005 về các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh, cơ sở để lựa chọn mẫu điều tra được mô tả trong Bảng 2.1. Các tỉnh được lựa chọn để điều tra chiếm khoảng 30% các doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam. Tuy nhiên, như đã nhấn mạnh trong các báo cáo trước đây, chúng tôi điều chỉnh số liệu của TCTK đối với Khánh Hòa và Hà Tây. Kiểm tra số liệu chính thức đối với Khánh Hòa với TCTK cho kết quả là sự điều

chỉnh tăng số lượng các doanh nghiệp hộ gia đình có đăng ký cho năm 2002². Bên cạnh đó, trong số liệu thống kê chính thức, Hà Tây chiếm khoảng 10% tổng số doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam. Điều này dường như không hợp lý. Do đó chúng tôi đã điều chỉnh thấp đi số doanh nghiệp hộ gia đình ở Hà Tây bằng cách lấy giá trị trung bình số doanh nghiệp chế biến hộ gia đình của các tỉnh lân cận Hà Nội. Sự điều chỉnh này dẫn đến tổng số doanh nghiệp hộ gia đình là 23.890, được sử dụng là mức “tổng mẫu” doanh nghiệp hộ gia đình cho Hà Tây.

Bảng 2.1: Tổng quan “tổng mẫu” doanh nghiệp chế biến phi quốc doanh 2007 và 2009

Đơn vị: Số DN

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/ 1 thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/ tập thể/ hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần
Hà Nội	16,588	1,194	217	1,793	397
Phú Thọ	17,042	65	12	97	22
Hà Tây*	23,890	100	18	150	33
Hải Phòng	12,811	206	38	309	69
Nghệ An	22,695	125	23	187	41
Quảng Nam	10,509	51	9	76	17
Khánh Hòa*	5,603	119	22	178	39
Lâm Đồng	5,268	75	14	112	25
Tp Hồ Chí Minh	34,241	2,052	374	3,080	683
Long An	8,050	83	15	124	27
Tổng mẫu	156,697	4,068	741	6,107	1,354

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

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

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

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

Chiến lược chọn mẫu 2009 tuân theo chiến lược chọn mẫu 2005 và 2007 (xem chi tiết tại CIEM, 2007 và 2009). Bảng 2.2 cho thấy 2.655 doanh nghiệp đã được phỏng vấn. Một số doanh nghiệp cho biết họ không phải là doanh nghiệp chế biến mặc dù hồ sơ chính thức liệt kê họ là doanh nghiệp sản xuất hàng hóa và một số doanh nghiệp là doanh nghiệp nhà nước (SOE) hoặc công ty cổ phần có vốn sở hữu nhà nước. Việc loại các doanh nghiệp này đã làm mẫu giảm xuống còn 2.543 doanh nghiệp. Để so sánh, cột 3 trong Bảng 2.2 trình bày số doanh nghiệp đã được phỏng vấn trong điều tra trước tại từng tỉnh, thành phố. Thông tin số liệu về 2.026 doanh nghiệp đã có để phục vụ công tác phân tích.

Bảng 2.2: Số doanh nghiệp được phỏng vấn

	Phỏng vấn năm 2009	Phỏng vấn năm 2009 (chỉ doanh nghiệp chế biến phi quốc doanh)	Phỏng vấn năm 2007
Hà Nội	299	283	279
Phú Thọ	270	258	242
Hà Tây	384	376	381
Hải Phòng	227	210	194
Nghệ An	370	353	349
Quảng Nam	167	158	154
Khánh Hòa	97	94	86
Lâm Đồng	74	68	81
Tp Hồ Chí Minh	634	616	602
Long An	133	127	124
Tổng số	2,655	2,543	2,492

Ghi chú: Panel cân đối bao gồm 2,026 quan sát doanh nghiệp mỗi năm.

Đối với mỗi ngành nghề các mẫu đều được phân tầng theo hình thức sở hữu để đảm bảo mọi loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều được đưa vào bao gồm doanh nghiệp hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Bảng 2.3 cho thấy số lượng doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh được điều tra phân theo loại hình sở hữu. Chỉ có hai phần ba số doanh nghiệp được phỏng vấn là doanh nghiệp hộ gia đình so với 90% trong tổng mẫu doanh nghiệp báo cáo ở trên. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp không phải hộ gia đình nhiều hơn so với yêu cầu của mẫu điều tra.

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

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/ 1 thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/ tập thể/ hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần	Tổng số
Hà Nội	108	24	21	106	24	283
Phú Thọ	223	4	4	21	6	258
Hà Tây	309	11	4	47	5	376
Hải Phòng	118	14	18	41	19	210
Nghệ An	278	21	7	29	18	353
Quảng Nam	122	9	4	21	2	158
Khánh Hòa	58	16	1	17	2	94
Lâm Đồng	53	8	0	6	1	68
Tp Hồ Chí Minh	322	76	12	197	9	616
Long An	99	16	1	11	0	127
Tổng mẫu	1,690	199	72	496	86	2,543

Một số đặc điểm thường đi kèm với các biến động doanh nghiệp, đặc biệt là địa bàn, ngành nghề, hình thức sở hữu và quy mô doanh nghiệp. Tất cả các đặc điểm này đại diện cho sự biến đổi của các đặc điểm thị trường và/hoặc tổ chức doanh nghiệp. Các bảng 2.4 và 2.8 trình bày các bảng biểu khác nhau về các đặc tính điển hình về biến động của doanh nghiệp.

Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo Địa phương và Ngành

Mã ISIC	Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Nghệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	HCM C	Long An	Tổng	Phần trăm
15	55	97	94	52	141	55	40	26	130	53	743	(29.2)
16	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	3	(0.1)
17	15	8	55	4	3	1	0	6	29	3	124	(4.9)
18	15	0	1	10	6	2	2	1	71	0	108	(4.2)
19	5	0	2	9	1	9	2	3	15	2	48	(1.9)
20	10	37	122	17	58	18	11	6	17	9	305	(12.0)
21	17	13	2	7	3	0	4	0	24	0	70	(2.8)
22	19	0	0	10	1	1	1	0	41	2	75	(2.9)
23	2	2	0	1	1	0	0	0	2	2	10	(0.4)
24	9	2	2	1	2	0	1	1	21	0	39	(1.5)
25	38	4	6	10	3	3	2	0	73	2	141	(5.5)
26	7	24	22	9	28	6	4	5	21	9	135	(5.3)
27	6	0	0	11	8	1	2	1	5	1	35	(1.4)
28	52	42	25	52	69	31	15	14	97	35	432	(17.0)
29-32	13	1	5	4	2	9	1	0	32	3	70	(2.8)
34	5	0	2	0	2	0	0	0	15	0	24	(0.9)
35	0	0	1	2	0	1	0	0	3	0	7	(0.3)
33+36	15	27	36	11	24	20	9	5	18	6	171	(6.7)
37	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	3	(0.1)
Tổng	283	258	376	210	353	158	94	68	616	127	2,543	(100.0)
Phần trăm	(11.1)	(10.1)	(14.8)	(8.3)	(13.9)	(6.2)	(3.7)	(2.7)	(24.2)	(5.0)	(100.0)	

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

Bảng 2.4 tập trung vào doanh nghiệp chia theo địa phương – ngành nghề. Mã ngành dựa trên mã của Bảng phân ngành chuẩn quốc tế (ISIC) trong Phụ lục A. Đầu tiên, chúng tôi thấy rằng ba ngành lớn nhất xét về số lượng doanh nghiệp là Chế biến thực phẩm (ISIC 15), Sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) và Chế biến sản phẩm từ gỗ (ISIC 20). Kết quả này khá tương đồng với số liệu phân bổ theo ngành của TCTK (2004, 2007).

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

Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo Quy mô và Địa bàn

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
Hà Nội	123 (43.5)	127 (44.9)	33 (11.7)	283 (100.0)	(11.1)
Phú Thọ	215 (83.3)	30 (11.6)	13 (5.0)	258 (100.0)	(10.1)
Hà Tây	271 (72.1)	93 (24.7)	12 (3.2)	376 (100.0)	(14.8)
Hải Phòng	136 (64.8)	53 (25.2)	21 (10.0)	210 (100.0)	(8.3)
Nghệ An	279 (79.0)	62 (17.6)	12 (3.4)	353 (100.0)	(13.9)
Quảng Nam	134 (84.8)	21 (13.3)	3 (1.9)	158 (100.0)	(6.2)
Khánh Hòa	67 (71.3)	20 (21.3)	7 (7.4)	94 (100.0)	(3.7)
Lâm Đồng	53 (77.9)	13 (19.1)	2 (2.9)	68 (100.0)	(2.7)
Tp Hồ Chí Minh	321 (52.1)	234 (38.0)	61 (9.9)	616 (100.0)	(24.2)

³ Định nghĩa của chúng tôi về doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, nhỏ, vừa và lớn dựa theo các định nghĩa hiện nay của Ngân hàng thế giới và Chính phủ Việt Nam. Ban DNNVV của Ngân hàng thế giới hoạt động với ba nhóm trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa: siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có đến dưới 10 lao động, các doanh nghiệp nhỏ có đến dưới 50 lao động và các doanh nghiệp vừa có đến dưới 300 lao động. Các định nghĩa này được Chính phủ Việt Nam chấp nhận rộng rãi (xem Nghị định số 90/2001/CP-NĐ của Chính phủ về “Trợ giúp Phát triển DNNVV”). Các nhóm doanh nghiệp theo quy mô của chúng tôi dựa trên số lượng lao động toàn thời gian, bán thời gian và lao động không cố định.

Long An	105 (82.7)	20 (15.7)	2 (1.6)	127 (100.0)	(5.0)
Tổng	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Phần trăm	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

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

Như đã đề cập ở trên, Bảng 2.6 cho thấy 2/3 số doanh nghiệp trong mẫu của chúng tôi được xếp vào nhóm Doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ lớn các doanh nghiệp trong Nhóm chế biến thực phẩm được đăng ký là các cơ sở hộ gia đình (82%). Nhận xét tương tự cho các doanh nghiệp trong ngành Chế biến gỗ (ISIC 20), Sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28), Sản phẩm da, v.v... (ISIC 19) và Nội thất (ISIC 36, bao gồm cả một số doanh nghiệp kim hoàn, ISIC 33). Ngược lại, nhiều doanh nghiệp trong ngành Giấy (ISIC 21), Xuất bản và In ấn (ISIC 22) và Cao su (ISIC 25) được liệt vào nhóm các DNNVV.

Bảng 2.6: Số lượng doanh nghiệp theo Hình thức sở hữu và Ngành nghề

ISIC	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/ 1 thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/ tập thể/ hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần	Tổng số	Phần trăm
15	612	28	6	78	19	743	(29.2)
16	1	1	0	1	0	3	(0.1)
17	72	7	3	40	2	124	(4.9)
18	46	15	2	40	5	108	(4.2)
19	34	2	1	9	2	48	(1.9)
20	235	25	11	29	5	305	(12.0)
21	13	12	4	33	8	70	(2.8)
22	22	17	2	34	0	75	(2.9)
23	7	1	0	2	0	10	(0.4)
24	11	5	3	18	2	39	(1.5)
25	46	14	14	57	10	141	(5.5)
26	92	10	7	18	8	135	(5.3)
27	19	11	1	3	1	35	(1.4)

28	311	34	12	64	11	432	(17.0)
29-32	29	2	1	34	4	70	(2.8)
34	8	3	0	13	0	24	(0.9)
35	3	2	1	1	0	7	(0.3)
33+36	127	10	3	22	9	171	(6.7)
37	2	0	1	0	0	3	(0.1)
Tổng	1,690	199	72	496	86	2,543	(100.0)
Phần trăm	(66.5)	(7.8)	(2.8)	(19.5)	(3.4)	(100.0)	

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

Theo Bảng 2.7, khoảng 64% số doanh nghiệp vừa đăng ký dưới hình thức Công ty TNHH so với con số 40% và 7% tương ứng của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Hơn nữa, 88% tổng số doanh nghiệp siêu nhỏ là các cơ sở hộ gia đình. Điều này cần lưu ý khi đánh giá tác động đóng góp vào tăng trưởng của việc chuyển dịch nói chung từ cơ cấu doanh nghiệp phi chính thức (hầu hết là cơ sở hộ gia đình) sang các loại hình doanh nghiệp chính thức. Có 6 doanh nghiệp hộ gia đình có từ 50 lao động trở lên. Chỉ có 33% các công ty cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp vừa và gần 12% doanh nghiệp cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ.

Bảng 2.7: Số doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và Quy mô

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	Phần trăm
Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình	1,489	195	6	1,690	(66.5)
Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	72	109	18	199	(7.8)
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	16	48	8	72	(2.8)
Công ty TNHH	117	273	106	496	(19.5)
Công ty cổ phần	10	48	28	86	(3.4)
Tổng	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Phần trăm	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

Cuối cùng, Bảng 2.8 cho thấy, xét về quy mô doanh nghiệp, có sự biến đổi theo các ngành khác nhau. Ví dụ, trong ngành chế biến thực phẩm, khoảng 85% số doanh nghiệp là các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi con số này trong ngành giấy và xuất bản là 30%. Hơn 50% số doanh nghiệp trong ngành hóa chất (ISIC 24) và cao su (ISIC 25) thuộc nhóm các doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Bảng 2.8: Số doanh nghiệp phân theo Ngành và Quy mô

ISIC	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	Phần trăm
15	632	87	24	743	(29.2)
16	2	1	0	3	(0.1)
17	60	52	12	124	(4.9)
18	41	47	20	108	(4.2)
19	32	10	6	48	(1.9)
20	227	67	11	305	(12.0)
21	21	33	16	70	(2.8)
22	43	28	4	75	(2.9)
23	7	2	1	10	(0.4)
24	12	22	5	39	(1.5)
25	50	75	16	141	(5.5)
26	64	59	12	135	(5.3)
27	19	14	2	35	(1.4)
28	334	80	18	432	(17.0)
29-32	30	33	7	70	(2.8)
34	9	10	5	24	(0.9)
35	3	4	0	7	(0.3)
33+36	116	48	7	171	(6.7)
37	2	1	0	3	(0.1)
Tổng	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Phần trăm	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

Ghi chú: Con số là số doanh nghiệp (phần trăm theo nhóm trong ngoặc đơn).

2.2 Thực hiện điều tra

Vì các lý do liên quan đến việc tiến hành nên Điều tra DNNVV 2009 được giới hạn trong một số lĩnh vực cụ thể ở mỗi tỉnh/thành phố. Theo đó, mẫu được chọn ngẫu nhiên từ danh

sách các doanh nghiệp dựa trên “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh được liệt kê trong Bảng 2.1. Quá trình chọn mẫu theo phân tầng được sử dụng để đảm bảo một số lượng tương xứng các doanh nghiệp tại mỗi tỉnh theo các hình thức sở hữu khác nhau. Trong những trường hợp hồ sơ doanh nghiệp hộ gia đình chính thức không tương thích, các doanh nghiệp hộ gia đình chính thức và phi chính thức tại địa bàn sẽ được thay thế cho các doanh nghiệp hộ gia đình đã được chọn trước đó. Điều này cho phép có sự tham gia của các doanh nghiệp hộ gia đình không đăng ký kinh doanh nhưng vẫn hoạt động song hành với các doanh nghiệp chính thức. Khóa tập huấn 2 ngày cho các điều tra viên được tổ chức vào mùa xuân năm 2009, trước khi tiến hành điều tra. Hoạt động này tạo cơ hội xác định và làm rõ những điểm chưa rõ và những nội dung có khả năng bị hiểu nhầm khi tiến hành điều tra. Vì các điều tra viên đã có kinh nghiệm đáng kể, trên thực tế khóa tập huấn được tổ chức dưới hình thức thảo luận chung và đã thu được những phản hồi có giá trị.

Điều tra doanh nghiệp được 7 nhóm điều tra thực hiện. Điều tra viên bao gồm các nghiên cứu viên của ILSSA, cán bộ từ các vụ khác nhau của MOLISA và 10 đại diện từ DOLISA. Mỗi nhóm gồm một trưởng nhóm (giám sát viên) và một số điều tra viên. Số lượng điều tra viên trong từng nhóm phụ thuộc vào quy mô mẫu trong từng địa bàn. Điều tra thực tế được thực hiện trong hai giai đoạn. Ở giai đoạn đầu, điều tra viên đến các địa bàn điều tra và xác định số doanh nghiệp sẽ lập lại và thu thập một danh sách đầy đủ các doanh nghiệp từ chính quyền địa phương. Trong trường hợp các doanh nghiệp đã chuyển địa điểm hoặc chủ sở hữu so với cuộc điều tra năm 2007, việc xác định xem doanh nghiệp đó còn tồn tại nữa hay không là một công việc khá vất vả. Dựa trên những chuyển làm việc này, danh sách cập nhật các doanh nghiệp lập lại đã được chuẩn bị và mẫu ngẫu nhiên các doanh nghiệp mới cũng được lựa chọn. Giai đoạn thứ hai của cuộc điều tra được bắt đầu vào mùa thu năm 2009 và kéo dài trong hai tháng rưỡi. Trong giai đoạn này, bảng hỏi được thực hiện thông qua các cuộc làm việc cá nhân và phỏng vấn trực tiếp. Kiểm tra sơ bộ và làm sạch dữ liệu được thực hiện tại chỗ. Sau khi nhập dữ liệu, vòng kiểm tra số liệu lần hai được thực hiện và số liệu năm 2009 được gộp với các file số liệu năm 2007 để kiểm tra tính thống nhất.

2.3 Liên hệ với các cuộc điều tra trước

Bảng 2.9 đưa ra tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp tại cuộc điều tra trước. Khoảng 2.062 được theo dõi và chấp nhận tham gia vào điều tra, còn lại 367 doanh nghiệp được khẳng định là không còn tồn tại, 79 doanh nghiệp bị mất/thất lạc trong quá trình chọn mẫu hoặc khi tiếp cận thì từ chối trả lời bảng hỏi 2009. Do đó những doanh nghiệp này bị loại khỏi cơ sở dữ liệu năm 2007 và 2009. Sử dụng thông tin này cho thấy tỉ lệ sống sót của các

doanh nghiệp trong giai đoạn từ 2007 đến 2009 là 91.6%, thể hiện mức giảm nhẹ so với tỉ lệ 94% quan sát được giữa năm 2005 và 2007. Điều này có thể do khủng hoảng toàn cầu tác động đến Việt Nam vào cuối năm 2008. Tuy nhiên, tỉ lệ năm 2009 có thể so sánh được với tỉ lệ doanh nghiệp thoát khỏi ngành 9-10% do Liedholm và Mead (1999) đưa ra cho một số quốc gia đang phát triển.

Bảng 2.9: Tổng quan doanh các nghiệp sống sót

	2007	2009
Được điều tra năm 2007		
Còn tồn tại	2,413	2,026
Khả năng định thoát		387
Tỷ lệ sống sót		84.0
Tỷ lệ sống sót hàng năm		91.6
Doanh nghiệp mới tham gia		517
Tổng số được điều tra năm 2007		2,543

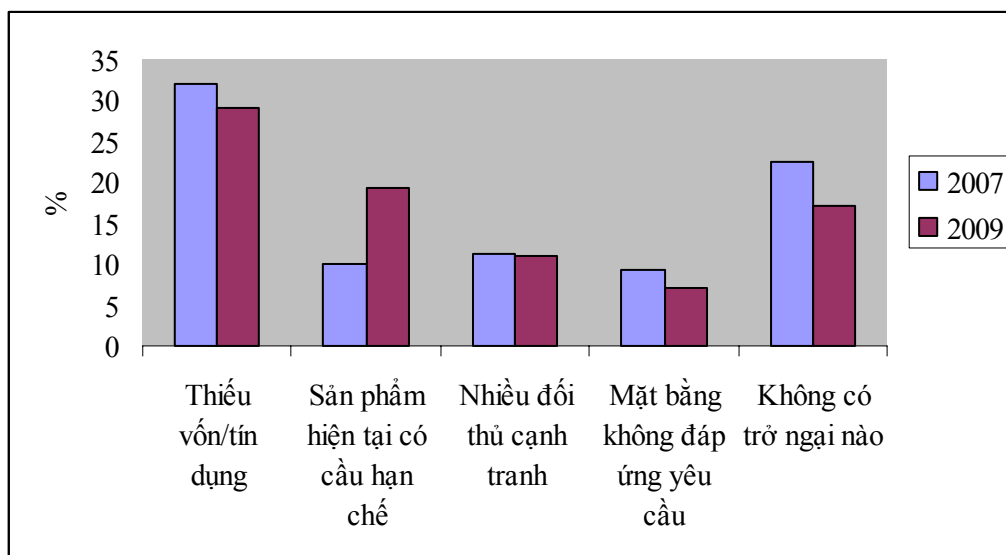
Ghi chú: Chúng tôi gặp khó khăn trong việc theo dõi chủ sở hữu (trước đây) của các doanh nghiệp đã đóng cửa. Một số doanh nghiệp không thể được tìm thấy hoặc chủ sở hữu từ chối trả lời bảng hỏi. Chúng tôi đã thực hiện điều chỉnh so với số liệu năm 2007 nhằm không làm tăng tỷ lệ doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi tập trung vào cuộc điều tra năm 2009 nhưng trong một số trường hợp sẽ liên hệ giữa thông tin thu được với thông tin tương ứng tại cuộc điều tra năm 2007 nhằm theo dõi sự phát triển của doanh nghiệp.

3 Tăng trưởng và Biến động của doanh nghiệp

Như trong báo cáo trước, chúng tôi bắt đầu phần này bằng việc xem xét nhận thức của các doanh nghiệp về các vấn đề họ gặp phải trong hoạt động kinh doanh và những vấn đề này thay đổi như thế nào theo thời gian. Trái ngược với báo cáo trước, chúng tôi hạn chế phân tích trong mẫu các doanh nghiệp lập lại (2.062 doanh nghiệp). Do các câu hỏi về các khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải được đặt ra như nhau trong hai cuộc điều tra, chúng tôi có thể phản ánh sự thay đổi môi trường kinh doanh Việt Nam từ quan điểm của người sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp. Hình 3.1 mô tả 5 nhóm vấn đề/khó khăn có tỷ lệ cao nhất của từng năm.

**Hình 3.1: Những khó khăn lớn nhất đối với
Sự tăng trưởng theo nhận thức của doanh nghiệp**



Thiếu vốn/khó khăn trong tiếp cận với tín dụng được phản hồi là vấn đề nghiêm trọng nhất trong cả hai năm mặc dù có sự giảm đi trong năm 2009. Bên cạnh đó, tỉ lệ doanh nghiệp cho biết họ không gặp khó khăn nào đã giảm mạnh từ năm 2007 đến năm 2009 với 17% (năm 2009) so với 23% (năm 2007). Đặc biệt nhóm “các sản phẩm hiện tại có cầu hạn chế” đã tăng lên trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009. Đây có thể là kết quả của việc sụt giảm kinh tế vào cuối năm 2008 do khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

Do môi trường kinh doanh nói chung dường như xấu đi theo quan điểm của doanh nghiệp điều tra nên việc tìm hiểu các nhân tố dẫn đến những thay đổi lớn trong khu vực doanh nghiệp và các cấu thành của nó là rất thú vị. Sau đây chúng tôi sẽ xem xét đến sự thay đổi của doanh nghiệp đặc biệt chú trọng vào: (i) tăng trưởng việc làm, (ii) doanh nghiệp thoát khỏi thị trường và (iii) tạm ngừng hoạt động.

3.1 Tăng trưởng việc làm

Bảng 3.1 trình bày các ước tính trung bình số lượng lao động thường xuyên toàn thời gian tương ứng trong năm 2007 và 2009 theo quy mô doanh nghiệp. Những thay đổi về số lượng lao động thường xuyên toàn thời gian trung bình tương đối ít mặc dù có những dấu hiệu cho thấy rằng quy mô trung bình các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã trở nên nhỏ hơn. Doanh nghiệp siêu nhỏ bình quân có 4 lao động làm việc toàn thời gian so với 20 đến 99 lao động tương ứng trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, các mức trung bình không thay đổi không đồng nghĩa là quy mô của các doanh nghiệp không thay đổi theo thời gian.

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

		2007	2009
		Panel cân bằng	Panel cân bằng
Tất cả	Tất cả	14.5 (2,026)	13.6 (2,026)
Quy mô	Siêu nhỏ	4.1 (1,357)	4.0 (1,397)
	Nhỏ	20.5 (541)	20.0 (509)
	Vừa	99.2 (128)	98.9 (120)

Ghi chú: Số lượng lao động thường xuyên toàn bộ thời gian. Số quan sát trong ngoặc đơn.

Một phương pháp để minh họa sự thay đổi của các doanh nghiệp là quan sát các ma trận chuyển dịch việc làm, một công cụ thường được sử dụng để đánh giá sự thay đổi của nền kinh tế. Bảng 3.2 trình bày sự chuyển dịch việc làm đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa từ năm 2007 đến năm 2009. Số liệu chỉ ra khá rõ rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ với từ 1 đến 9 lao động có xu hướng giữ nguyên quy mô với 93% các doanh nghiệp trong nhóm này trong năm 2007 vẫn tồn tại trong nhóm đó vào năm 2009. Hơn nữa, những doanh nghiệp tăng lên về quy mô đều xuất phát từ nhóm các doanh nghiệp nhỏ. Chỉ ba doanh nghiệp siêu nhỏ chuyển thành các doanh nghiệp vừa từ năm 2007 đến năm 2009. Nhóm doanh nghiệp “nhỏ”, có xu hướng giảm mạnh về quy mô theo thời gian. Số liệu chuyển dịch việc làm nói chung tương tự như số liệu của giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2007 mặc dù tỷ lệ doanh nghiệp giữ nguyên quy mô cao hơn (có nghĩa là đối với

doanh nghiệp siêu nhỏ năm 2007 thì chúng tôi nhận thấy tỷ lệ cao hơn các doanh nghiệp vẫn giữ nguyên là doanh nghiệp siêu nhỏ trong năm 2009 so với số liệu chuyển dịch trong giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2007). Điều này phù hợp với tình hình phát triển ít năng động hơn của toàn bộ nền kinh tế trong giai đoạn 2007-2009.

Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm

	Siêu nhỏ 09	Nhỏ 09	Vừa 09	Tổng số	Phần trăm
Siêu nhỏ 07	1,259 (92.8)	95 (7.0)	3 (0.2)	1,357 (100.0)	(67.0)
Nhỏ 07	135 (25.0)	377 (69.7)	29 (5.4)	541 (100.0)	(26.7)
Vừa 07	3 (2.3)	37 (28.9)	88 (68.8)	128 (100.0)	(6.3)
Tổng số	1,397	509	120	2,026	(100.0)
Phần trăm	(69.0)	(25.1)	(5.9)	(100.0)	

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn

Bảng 3.3 trình bày mức tăng trưởng việc làm bình quân theo địa bàn, hình thức sở hữu và quy mô doanh nghiệp. Đầu tiên, chúng tôi thấy rằng việc làm tăng bình quân 7.2% mỗi năm trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009. Con số này gần tương ứng với tỷ lệ 7.1% được quan sát trong giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2007. Điều tra DNNVV hiện tại không cho thấy sự giảm sút lớn việc làm toàn thời gian (bình quân) do khủng hoảng tài chính.⁴ Hai là, tỷ lệ tạo việc làm trong các doanh nghiệp chế biến tư nhân là khác nhau giữa các địa phương. Các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất tại Phú Thọ trong giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2007 (bình quân tăng trưởng việc làm 23%) hiện tại chỉ có mức tăng trưởng việc làm khoảng 0.4%. Long An cũng có mức giảm tỷ lệ tăng trưởng việc làm lớn từ 14.6% trong giai đoạn 2005-2007 xuống còn -1.5% trong giai đoạn 2007-2009. Hơn nữa, số liệu cho thấy rằng các tỉnh trước đây có mức tăng trưởng việc làm thấp hiện nay lại là các địa phương có đóng góp vào mức tăng dương trong tạo việc làm của Điều tra DNNVV. Các doanh nghiệp tại Quảng Nam và Khánh Hòa có mức tăng bình quân tương ứng là 23.6% và 18.8% trong giai đoạn 2007-2009 so với mức tăng 3.6% và -0.7% trong giai đoạn 2005-2007.

⁴ Mặc dù chúng tôi không biết tỷ lệ tăng trưởng của các doanh nghiệp này có không bị tác động bởi sự suy thoái toàn cầu hay không.

Bình quân, các doanh nghiệp hộ gia đình có mức tăng trưởng tương ứng với mức tăng trưởng bình quân của mẫu. So với báo cáo trước, các công ty trách nhiệm hữu hạn có mức tăng giảm với mức tăng hàng năm chỉ là 3.8% so với mức hơn 10% trong giai đoạn 2005-2007. Số liệu cho thấy mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa quy mô doanh nghiệp và tăng trưởng việc làm. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có mức tăng trưởng bình quân 11.6% so với mức tăng trưởng 0.6% và -6.4% (5.8% và -2.5% trong giai đoạn 2005-2007) tương ứng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhìn chung, những số liệu này cho thấy khủng hoảng toàn cầu (tính bình quân) không có tác động làm giảm việc làm đối với các DNNVV hộ gia đình tại 10 tỉnh được xem xét.

Bảng 3.3: Tăng trưởng việc làm theo Địa bàn, hình thức pháp lý và Quy mô

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số	Tổng số	2,026	1.072	0.760
Tỉnh	Hà Nội	201	1.123	0.553
	Phú Thọ	186	1.004	0.288
	Hà Tây	346	1.079	0.882
	Hải Phòng	154	1.074	0.541
	Nghệ An	299	1.059	0.600
	Quảng Nam	132	1.236	2.078
	Khánh Hòa	78	1.188	0.576
	Lâm Đồng	56	1.025	0.273
	Tp Hồ Chí Minh	464	1.040	0.375
	Long An	110	0.985	0.236
Hình thức pháp lý	Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình	1,445	1.057	0.557
	Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	154	1.238	1.979
	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/HTX	73	1.057	0.732
	Công ty TNHH	322	1.038	0.354
	Công ty cổ phần	32	1.334	1.094
Quy mô	Siêu nhỏ	1,357	1.116	0.879
	Nhỏ	541	0.994	0.444
	Vừa	128	0.936	0.247

Ghi chú: Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm (phi quyền số) được tính bằng $1 + [(việc\ làm\ thường\ xuyên\ toàn\ thời\ gian\ 2009 / việc\ làm\ thường\ xuyên\ toàn\ thời\ gian\ 2007) - 1]^{\frac{1}{2}}$

Bảng 3.4 trình bày số liệu thống kê tóm tắt về tăng trưởng việc làm phân theo ngành. Tốc độ tăng trưởng biến đổi rất lớn giữa các ngành. Đặc biệt dường như ngành sản xuất khoáng sản phi kim loại (ISIC 26) và trang phục (ISIC 18) có tốc độ tăng số lượng lao động đáng kể. Ngành có tốc độ tăng nhanh nhất trong điều tra trước là Da và thuộc da (ISIC 19) đã có phần chững lại từ năm 2007 đến năm 2009.

Bảng 3.4: Tăng trưởng việc làm theo Ngành

	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số	2,026	1.072	0.760
15	593	1.087	1.025
16	6	0.909	0.189
17	87	1.040	0.396
18	81	1.148	0.925
19	40	0.962	0.333
20	256	1.054	0.510
21	57	1.004	0.297
22	47	1.010	0.227
24	33	1.117	0.416
25	98	1.030	0.233
26	115	1.301	1.627
27	20	1.015	0.246
28	347	1.036	0.295
29-32	62	1.051	0.370
34	22	0.925	0.194
35	3	1.087	0.263
33+36	153	1.068	0.418
37	6	1.031	0.263

Ghi chú: Xem chi tiết tại Bảng 3.3

Bảng 3.5 kết hợp thông tin từ hai bảng trước bằng cách trình bày các ước tính Bình phương nhỏ nhất bao gồm tất cả các yếu tố quyết định đến sự biến động của doanh nghiệp. Trong cột 1, tất cả 2.062 doanh nghiệp đều có trong số liệu panel trong khi tại cột 2, 38 doanh nghiệp bị loại ra như những nhân tố ngoại biên (về khía cạnh tăng trưởng lao động).

Bảng 3.5: Các yếu tố quyết định tăng trưởng việc làm

		Tất cả các doanh nghiệp điều tra		Loại trừ các doanh nghiệp ngoại biên	
		Hệ số	thống kê t	Hệ số	thống kê t
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0.284***	(4.77)	-0.155***	(8.60)
	Vừa	-0.434***	(5.21)	-0.198***	(6.74)
Địa điểm	Hà Nội	0.069*	(1.74)	0.040	(1.62)
	Phú Thọ	-0.103***	(2.93)	-0.077***	(3.33)
	Hà Tây	0.036	(0.66)	-0.027	(1.26)
	Hải Phòng	-0.015	(0.34)	-0.012	(0.51)
	Nghệ An	-0.041	(1.03)	-0.038*	(1.85)
	Quảng Nam	0.148	(0.82)	-0.020	(0.68)
	Khánh Hòa	0.100	(1.39)	0.097**	(2.49)
	Lâm Đồng	-0.048	(1.07)	-0.018	(0.46)
	Long An	-0.112***	(2.60)	-0.063**	(2.43)
Hình thức sở hữu	Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	0.364*	(1.79)	0.076***	(2.78)
	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	0.195*	(1.92)	0.056*	(1.65)
	Công ty TNHH	0.200***	(3.20)	0.080***	(3.72)
	Công ty cổ phần	0.520***	(2.63)	0.183***	(3.17)
Có sử dụng biến giả ngành		Có		Có	
Quan sát		2,026		1,989	
R-squared		0.04		0.06	

Ghi chú: OLS – Biến phụ thuộc: tăng trưởng lao động hàng năm. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình siêu nhỏ tại HCMC, Ngành Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Thứ nhất, bảng 3.5 cho thấy mối quan hệ tỷ lệ nghịch truyền thống giữa tăng trưởng việc làm và quy mô doanh nghiệp được xác định rõ về mặt thống kê trong cả hai ước lượng. Sử dụng cột 2 (đã loại trừ các doanh nghiệp ngoại biên) với đặc tính về địa bàn, hình thức sở hữu và ngành nghề được đưa vào trong hồi quy, chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ có tốc độ tăng trưởng hàng năm cao hơn 20% về số lượng lao động thường xuyên toàn thời gian so với các doanh nghiệp vừa. Thứ hai, như mô tả ở trên, Khánh Hòa nổi trội về mặt tạo việc làm so với Thành phố Hồ Chí Minh, Khánh Hòa có mức tăng trưởng việc làm hàng năm cao hơn 9.7%. Thứ ba, như trong điều tra trước, các doanh nghiệp hộ gia đình đóng góp ít hơn vào việc tạo việc làm trong khu vực chế biến tư nhân. Cuối cùng, chúng tôi thấy rằng quy mô doanh nghiệp và hình thức sở hữu có tương quan chặt chẽ với nhau và việc loại bỏ biến quy mô (không được thể hiện trong kết quả trên đây) sẽ dẫn đến các hệ số ước lượng không có ý nghĩa đối với tất cả các hệ số ước lượng của các nhóm hình thức sở hữu. Tuy nhiên chúng tôi thấy rằng các nhân tố truyền thống chỉ giải thích được 4-6% sự biến đổi tốc độ tăng trưởng việc làm. Do đó, trong các phần tiếp theo chúng tôi sẽ tìm kiếm các nhân tố bổ sung và giải thích cho sự phát triển và biến động của các doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến Việt Nam.

3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường

Cùng với phân tích trên, chúng tôi cũng phân tích các yếu tố truyền thống này tác động đến xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường như thế nào. Bảng 3.6 trình bày xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo các nhóm địa bàn, hình thức sở hữu và quy mô doanh nghiệp. Trong số 2.413 doanh nghiệp được điều tra năm 2007, khoảng 16% đã đóng cửa vào năm 2009. Điều này đồng nghĩa với tỷ lệ thoát khỏi thị trường hàng năm của doanh nghiệp là 8.4%. Các đô thị như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh có tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường cao hơn mức trung bình, tuy nhiên các doanh nghiệp ở các tỉnh nông thôn như Phú Thọ và Lâm Đồng cũng có tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường cao hơn mức trung bình. Mặt khác, các doanh nghiệp tại tỉnh Hà Tây cũ và Khánh Hòa có tỷ lệ này ở mức thấp.

**Bảng 3.6: Xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo Địa bàn,
Hình thức sở hữu và Quy mô**

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số	Tổng số	2,413	0.160	0.367
Địa phương	Hà Nội	267	0.247	0.432
	Phú Thọ	232	0.198	0.400
	Hà Tây	375	0.077	0.267
	Hải Phòng	179	0.140	0.348
	Nghệ An	338	0.115	0.320
	Quảng Nam	148	0.108	0.312
	Khánh Hòa	86	0.093	0.292
	Lâm Đồng	76	0.263	0.443
	Tp Hồ Chí Minh	589	0.212	0.409
	Long An	123	0.106	0.309
Hình thức pháp lý				
	Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình	1,694	0.147	0.354
	Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	185	0.168	0.374
	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	87	0.161	0.370
	Công ty TNHH	405	0.205	0.404
	Công ty cổ phần	42	0.238	0.431
Quy mô	Siêu nhỏ	1,617	0.161	0.367
	Nhỏ	645	0.161	0.368
	Vừa	151	0.152	0.361

Ghi chú: Các ước lượng giá trị trung bình của xác suất thoát khỏi thị trường (phi quyền số).

Quan sát hình thức pháp lý chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp hộ gia đình có xác suất thoát khỏi thị trường thấp hơn so với các hình thức pháp lý khác. Tuy nhiên, khi quan sát quy mô doanh nghiệp chúng tôi không thấy sự khác biệt đáng kể trong xác suất thoát khỏi thị trường giữa các nhóm quy mô khác nhau.

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

	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số	2,413	0.160	0.367
15	680	0.128	0.334
16	7	0.143	0.378
17	110	0.209	0.409
18	100	0.190	0.394
19	49	0.184	0.391
20	289	0.114	0.319
21	69	0.174	0.382
22	57	0.175	0.384
24	42	0.214	0.415
25	127	0.228	0.421
26	145	0.207	0.406
27	27	0.259	0.447
28	406	0.145	0.353
29-32	77	0.195	0.399
34	29	0.241	0.435
35	7	0.571	0.535
33+36	184	0.168	0.375
37	8	0.250	0.463

Ghi chú: Các ước lượng giá trị trung bình của xác suất thoát khỏi thị trường (phi quyền số).

Bảng 3.7 trình bày xác suất thoát khỏi thị trường theo ngành. Không xét đến các ngành với ít quan sát, ngành sản xuất Cao su và Nhựa (ISIC 25) ở phân đoạn cao về nguy cơ thoát khỏi thị trường trong khi các doanh nghiệp trong ngành Chế biến gỗ (ISIC 20) có ít nguy cơ thoát khỏi thị trường.

Tất cả các kết quả này đều được trình bày trong cột đầu tiên của Bảng 3.8, mô tả kết quả từ ước lượng probit đối với việc xác định các đặc tính thoát khỏi thị trường trong các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam sử dụng các tương quan về địa bàn, hình thức sở hữu, ngành và quy mô. Có thể thấy được mối quan hệ ngược chiều thường xuyên giữa quy mô

doanh nghiệp và xác suất thoát khỏi thị trường. Xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường ở khu vực thành thị, nơi có mức cạnh tranh cao cũng cao hơn. Những doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức như công ty TNHH và công ty cổ phần có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn (giới hạn về quy mô), và nếu so sánh với ngành cơ sở (chế biến thực phẩm), xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn trong các ngành như dệt may (ISIC 17) và sản xuất khoáng sản phi kim loại (ISIC 26) khi sử dụng yếu tố về quy mô, địa bàn và hình thức pháp lý (không báo cáo) trong hồ sơ. Tuy nhiên, một lần nữa cần lưu ý rằng những nhân tố truyền thống này chỉ giải thích khoảng 5% mức biến động của xác suất thoát khỏi thị trường.

Bảng 3.8: Các nhân tố dẫn đến việc thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp và Tạm dừng hoạt động

		Thoát		Tạm dừng hoạt động		(1) so với (2)		Thoát = (1) + (2)	
		Hiệu ứng biên		Hiệu ứng biên		Hiệu ứng biên		Hiệu ứng biên	
		<i>thống kê t</i>		<i>thống kê t</i>		<i>thống kê t</i>		<i>thống kê t</i>	
Quy mô	Nhỏ	-		-		-		-	
		0.059***	(2.92)	0.091***	(3.60)	0.061	(1.09)	0.084***	(3.06)
	Vừa	-		-		-		-	
		0.080***	(2.67)	0.128***	(3.43)	0.079	(0.79)	0.127***	(2.80)
Địa điểm	Hà Nội	0.026	(1.01)	-0.026	(0.81)	-0.055	(0.84)	0.021	(0.61)
	Phú Thọ	-0.013	(0.50)	0.068*	(1.86)	0.098	(1.44)	0.051	(1.30)
		-		-		-		-	
	Hà Tây	0.111***	(4.79)	-0.069**	(2.34)	0.176**	(2.48)	0.165***	(5.08)
		-		-		-		-	
	Hải Phòng	-0.056*	(2.01)	-0.085**	(2.56)	0.014	(0.17)	0.113***	(2.88)
		-		-		-		-	
	Nghệ An	0.071***	(3.07)	-0.020	(0.68)	0.141**	(2.15)	-0.079**	(2.38)
	Quảng Nam	0.081***	(2.77)	0.072*	(1.77)	0.275***	(3.60)	0.011	(0.24)
		-		-		-		-	
	Khánh Hòa	-0.087**	(2.44)	-0.107**	(2.41)	0.055	(0.39)	0.177***	(3.48)
	Lâm Đồng	0.051	(1.18)	-0.086	(1.64)	-0.169	(1.52)	-0.006	(0.11)

	Long An	-0.073** (2.27)	0.021 (0.48)	0.209** (2.28)	-0.041 (0.87)
Doanh nghiệp					
Hình thức	tư nhân/1				
pháp lý	thành viên	0.026 (0.82)	0.007 (0.15)	-0.067 (0.89)	0.018 (0.44)
Doanh nghiệp					
	hợp danh/tập				
	thể/hợp tác xã	0.035 (0.78)	0.048 (0.81)	-0.075 (0.68)	0.032 (0.56)
Công ty					
	TNHH	0.074*** (2.65)	-0.003 (0.11)	0.212*** (3.20)	0.021 (0.59)
Công ty cổ					
	phần	0.144** (2.07)	0.000 (0.00)	-0.328** (2.38)	0.054 (0.64)
Có sử dụng biến giả					
ngành		Có	Có	Có	Có
Quan sát		2,413	2,026	780	2,413
Pseudo R-squared		0.05	0.07	0.08	0.04

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

Bảng 3.8 (cột 2) xem xét các doanh nghiệp vẫn sống sót nhưng đã tạm thời ngừng hoạt động trong vòng ít nhất 1 năm trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009. Khoảng 393 doanh nghiệp (19.4%) cho biết họ đã tạm thời ngừng hoạt động, còn lại 1.633 doanh nghiệp vẫn tiếp tục hoạt động trong giai đoạn này. Tạm thời ngừng hoạt động để đối phó với cơn bão của khủng hoảng tài chính toàn cầu dường như là phương thức đối phó được DNNVV sử dụng rộng rãi. Như đã đề cập trước đó đối với các doanh nghiệp thoát khỏi thị trường, quy mô doanh nghiệp và việc tạm thời ngừng hoạt động có mối tương quan ngược chiều.

Tác động của địa bàn cũng là nhân tố rất đáng quan tâm. So với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp tại Phú Thọ và Quảng Nam có tỷ lệ tạm thời ngừng hoạt động cao hơn và tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn (chỉ xác định rõ được trong trường hợp của Quảng Nam). Các địa tỉnh vùng nông thôn khác có tỷ lệ tạm thời ngừng hoạt động thấp hơn và điều này phù hợp với các kết quả về số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường trong cột 1. Cột 3 tại Bảng 3.8 so sánh sự khác biệt giữa các doanh nghiệp tạm thời ngừng hoạt động và các doanh nghiệp đã hoàn toàn thoát khỏi thị trường (tạm

thời ngừng hoạt động = 1, thoát = 0). Kết quả cho thấy không có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp thoát và tạm thời ngừng hoạt động. 4 tỉnh nông thôn có tỉ lệ doanh nghiệp tạm thời ngừng hoạt động cao hơn (so với số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường) so với địa bàn cơ sở (Thành phố Hồ Chí Minh). Bên cạnh đó, có thể đây là một đặc tính về tính linh hoạt của các doanh nghiệp này, các doanh nghiệp hộ gia đình có tỷ lệ tạm thời ngừng hoạt động cao hơn (không phải thoát) so với các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức khác như công ty TNHH và công ty cổ phần.

Cột 4 trong Bảng 3.8 kết hợp cả số liệu tạm thời ngừng hoạt động và số liệu doanh nghiệp thoát vào một đo lường số doanh nghiệp thoát. Việc làm này đã loại bỏ các tác động được xác định rõ trong các nhóm hình thức sở hữu. Tuy nhiên, tác động của yếu tố quy mô doanh nghiệp và địa bàn vẫn tồn tại. Khi phân tích các tác động áp lực thoát khỏi thị trường đối với các doanh nghiệp hộ gia đình (ví dụ của khủng hoảng toàn cầu), điều vô cùng quan trọng là phải đưa thông tin về việc tạm thời ngừng hoạt động vào và thông tin doanh nghiệp đóng cửa không chỉ dựa vào nguồn từ đăng ký doanh nghiệp.

Cuối cùng, Bảng 3.9 trình bày các nguyên nhân đối với việc tạm thời ngừng hoạt động. Khoảng 43% doanh nghiệp cho biết thiếu cầu là nguyên nhân chính, với “chu kỳ kinh doanh bình thường” (21%) và “quá nhiều cạnh tranh” (6%) là nguyên nhân thứ hai và thứ ba được chỉ ra cho việc tạm thời ngừng hoạt động dài hơn một năm trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009.

Bảng 3.9: Nguyên nhân tạm thời ngừng hoạt động

	Số quan sát Phần trăm	
Quá nhiều đối thủ cạnh tranh	23	5.85
Sản phẩm chất lượng thấp	9	2.29
Sản phẩm trở nên lạc hậu	1	0.25
Kênh phân phối/marketing kém	6	1.53
Các chi phí sản xuất quá cao	6	1.53
Khó khăn trong việc có được đầu vào/nguyên liệu thô	19	4.83
Thiếu cầu/đơn đặt hàng	169	43.00
Thiếu lao động có chất lượng	2	0.51
Chu kỳ kinh doanh bình thường	82	20.87
Khác	76	19.34
Tổng	393	100.00

4 Quan liêu, Phí chính thức và Các chi phí phi chính thức

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

4.1 Phi chính thức, Tăng trưởng và Thoát khỏi thị trường

Việc xác định tính phi chính thức bản thân nó cũng là một thách thức. Trong chương này chúng tôi xem xét hai định nghĩa về tính chính thức: (i) các doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC) và (ii) các doanh nghiệp có cả Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế. Bảng 4.1 trình bày mô tả thống kê tóm tắt theo hai định nghĩa trên của chúng tôi cho cả năm 2007 và 2009.

Bảng 4.1: Thống kê tóm tắt tính chính thức

	2007		2009	
Phi chính				
thức 1	668	(28.6)	854	(33.7)
Chính thức 1	1,666	(71.4)	1,679	(66.3)
Phi chính				
thức 2	952	(40.8)	888	(35.1)
Chính thức 2	1,382	(59.2)	1,645	(64.9)

Ghi chú: Định nghĩa chính thức 1: Doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Định nghĩa chính thức 2: Doanh nghiệp có cả giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế.

Theo định nghĩa 1 (chỉ có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh), 34% số doanh nghiệp trong mẫu là các doanh nghiệp phi chính thức. Tất cả các doanh nghiệp này đều đăng ký là các doanh nghiệp hộ gia đình. Con số này là 35% nếu sử dụng định nghĩa thứ hai về tính chính thức khi mà doanh nghiệp phải có cả mã số thuế để được công nhận là doanh nghiệp chính thức. Trong năm 2007 tỷ lệ các doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức tương ứng là 29% và 41%.

Bảng 4.2 trình bày sự biến động tính chính thức khi sử dụng ma trận chuyển dịch truyền thống. Đầu tiên, nếu xét theo định nghĩa 1, 10.7% số doanh nghiệp phi chính thức ở năm 2007 đã có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào năm 2009. Tuy nhiên, chúng tôi cũng nhận thấy rằng 13.1% số doanh nghiệp hộ gia đình chính thức trong năm 2007 không có giấy phép đăng ký kinh doanh trong năm 2009. Các con số này có thể cho thấy việc hiểu sai về các nhân tố cấu thành giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh chính thức. Do đó chúng tôi chuyển sang định nghĩa 2. Chúng tôi thấy rằng chỉ dưới một phần tư số doanh nghiệp phi chính thức trong năm 2007 có cả giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế vào năm 2009. Bên cạnh đó, số doanh nghiệp chuyển từ nhóm chính thức sang phi chính thức giảm đến mức hợp lý hơn (3.8%).

Bảng 4.2: Các ma trận chuyển dịch Tính chính thức: Hai định nghĩa

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC)				
	Phi chính thức 09	Chính thức 09	Tổng số	Phần trăm
Phi chính thức 07	524 (89.3)	63 (10.7)	587 (100.0)	(30.0)
Chính thức 07	180 (13.1)	1189 (86.9)	1369 (100.0)	(70.0)
Tổng số	704	1252	1956	(100.0)
Phần trăm	(36.0)	(64.0)	(100.0)	

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và Mã số thuế				
	Phi chính thức 09	Chính thức 09	Tổng số	Phần trăm
Phi chính thức 07	680 (115.8)	144 (24.5)	824 (140.4)	(42.1)
Chính thức 07	52 (3.8)	1080 (78.9)	1132 (82.7)	(57.9)
Tổng số	732	1224	1956	(100.0)
Phần trăm	(37.4)	(62.6)	(100.0)	

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn.

Bây giờ chúng tôi sẽ xem xét mối quan hệ giữa tính chính thức với tăng trưởng và thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp.⁵ Bảng 4.3 trình bày các kết quả với hai đo lường của chúng tôi về tính chính thức là các biến giả thích. Đầu tiên, sử dụng *định nghĩa 2* chúng tôi có được một ước tính chỉ số dương lớn, có nghĩa là trở thành doanh nghiệp chính thức đi kèm với các tỷ lệ tăng trưởng việc làm cao hơn. Lưu ý Rand và Torm (2010) đã phát hiện ra rằng (sử dụng phương pháp kết hợp sự khác biệt kép trên cùng số liệu) các tác động của đăng ký thuận chiều với lợi nhuận của doanh nghiệp, đầu tư, tiếp cận tín dụng và các điều kiện của người lao động. Tuy nhiên, trong cả hai mô hình probit về việc thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp, chúng tôi không thấy được mối quan hệ có ý nghĩa về mặt thống kê giữa tính phi chính thức và việc thoát khỏi thị trường. Thậm chí khi hạn chế mẫu chỉ trong số các doanh nghiệp hộ gia đình có ít hơn 10 lao động (không báo cáo ở đây), chúng tôi không thấy được mối quan hệ thuận chiều giữa việc đăng ký chính thức và khả năng sống sót của doanh nghiệp.

Bảng 4.3: Sự biến động của doanh nghiệp và Tính chính thức

	Tăng trưởng doanh nghiệp		Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường	
	1	2	3	4
	Định nghĩa 1	Định nghĩa 2	Định nghĩa 1	Định nghĩa 2
Quy mô doanh nghiệp				
Nhỏ	-0.173*** (4.09)	-0.195*** (4.66)	-0.029 (1.61)	-0.026 (1.36)
Vừa	-0.245*** (4.77)	-0.273*** (5.24)	-0.038 (1.24)	-0.033 (1.05)
Chính thức =				
Đăng ký	1			
	0.078 (1.33)	0.128* (1.82)	0.015 (0.69)	-0.004 (0.17)
Có sử dụng biến giả địa bàn	Có	Có	Có	Có
Có sử dụng biến giả ngành	Có	Có	Có	Có
Quan sát	1,956	1,956	2,334	2,334
Pseudo R-squared	0.03	0.03	0.04	0.04

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

⁵ Phân tích chi tiết hơn sử dụng số liệu năm 2007 và 2009 về tác động của tính phi chính thức (và sự thay đổi từ phi chính thức thành chính thức) có trong nghiên cứu của Rand and Torm (2010).

4.2 Gánh nặng quan liêu và Hành chính

Các doanh nghiệp trong mẫu phản ánh mức độ cao về gánh nặng quan liêu trong hoạt động kinh doanh của mình. Từ quan điểm của các doanh nghiệp, lý do giải thích cho điều này là thiếu hiểu biết cụ thể về các luật và các quy định của chính phủ. Nhận thức của các doanh nghiệp đối với kiến thức của họ về các luật và quy định cụ thể là khá nghèo nàn và các chủ doanh nghiệp tin rằng thông tin và hiểu biết của họ về các luật không được cải thiện từ năm 2007. Hơn nữa số doanh nghiệp vẫn có kiến thức hạn chế hoặc không có kiến thức về các luật quan trọng đối với hoạt động kinh doanh. Những kết quả này cần được ghi nhớ khi thảo luận về gánh nặng quan liêu và nhấn mạnh về việc cần phải thông báo đến các doanh nghiệp về các luật mới và luật hiện hành.

Trong số các vấn đề quan liêu mà doanh nghiệp gặp phải có vấn đề về thời gian và sự chậm trễ trong việc có được giấy phép kinh doanh và đăng ký kinh doanh. Khi tập trung phân tích gánh nặng quan liêu, một điều cần lưu ý rằng Việt Nam được xếp hạng ngang với các nước công nghiệp, theo Điều tra Hoạt động kinh doanh (2009). Việc có được giấy phép cũng là một trở ngại lớn đối với sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Bảng 4.4 ở mức độ nào đó khẳng định điều này với tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp có được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong vòng 15 ngày sau khi nộp hồ sơ. Mặc dù thấp hơn so với số liệu được báo cáo trong điều tra DNNVV trước với 70% số doanh nghiệp nhận được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong vòng 15 ngày, tỷ lệ phần trăm doanh nghiệp nhận được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong vòng 15 ngày tại cuộc điều tra này cũng rất cao (65.2%). Con số này tương ứng với các kết quả mà CIEM (2009), VNCI (2009) có được và kết quả báo cáo trong Hoạt động điều tra (2009). Lưu ý rằng các kết quả này khác nhau giữa các địa phương. Số liệu cho thấy doanh nghiệp tại Lâm Đồng gặp các khó khăn quan liêu lớn hơn so với các doanh nghiệp ở địa bàn khác ví dụ như tại Quảng Nam. Bên cạnh đó, tỷ lệ các doanh nghiệp hộ gia đình và doanh nghiệp siêu nhỏ có được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong 15 ngày cao hơn so với các doanh nghiệp không phải hộ gia đình.

Bảng 4.4: Thời gian sử dụng vào Các thủ tục hành chính (% dưới 15 ngày)

	Phần trăm	Thấp	Cao
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC)	65.2	Lâm Đồng	Quảng Nam
Siêu nhỏ	67.7	Hà Nội	Nghệ An
Nhỏ	62.1	Tp Hồ Chí Minh	Long An
Vừa	63.9		
Doanh nghiệp hộ gia đình	67.9		
Doanh nghiệp phi hộ gia đình	62.6		

Trong những năm qua đã có những nỗ lực để thiết lập quyền sở hữu tài sản chính thức trong hệ thống pháp lý Việt Nam. Đã có các quyền sở hữu đất đai mặc dù phải mất thời gian để nó trở nên hoàn toàn được thực hiện. Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp có được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (LURC) ngày càng tăng. Về điểm này, Bảng 4.5 trình bày tỷ lệ phần trăm số doanh nghiệp có LURC trong cả năm 2007 và 2009.

Bảng 4.5: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (%)

	2007	2009
Tổng số	58.5	63.2
Hà Nội	36.8	43.3
Phú Thọ	79.6	68.3
Hà Tây	55.8	67.6
Hải Phòng	46.8	53.2
Nghệ An	63.9	64.2
Quảng Nam	70.5	68.2
Khánh Hòa	32.1	60.3
Lâm Đồng	75.0	75.0
Tp Hồ Chí Minh	55.6	60.1
Long An	80.9	90.9

Ghi chú: Dựa trên panel cân bằng

Số lượng doanh nghiệp có LURC tăng nhẹ trong giai đoạn 2 năm, từ 58.5% trong năm 2007 lên 63.2% trong năm 2009. Đặc biệt các doanh nghiệp tại Khánh Hòa có tỷ lệ này tăng mạnh nhất. Tìm hiểu chi tiết hơn về số liệu cho thấy 213 doanh nghiệp báo cáo rằng họ không còn giấy phép, trong khi đó 308 doanh nghiệp không có LURC trong năm 2007 đã có giấy phép khi được điều tra vào năm 2009.

4.3 Thuế và Các chi phí phi chính thức

Theo điều tra “Hoạt động kinh doanh” của Ngân hàng thế giới (Hoạt động kinh doanh, 2009), Đánh giá Môi trường Đầu tư (ICA, 2009) và Chỉ số Cạnh tranh cấp tỉnh (VNCI, 2009), sự thuận lợi trong hoạt động kinh doanh tại Việt Nam đã được cải thiện

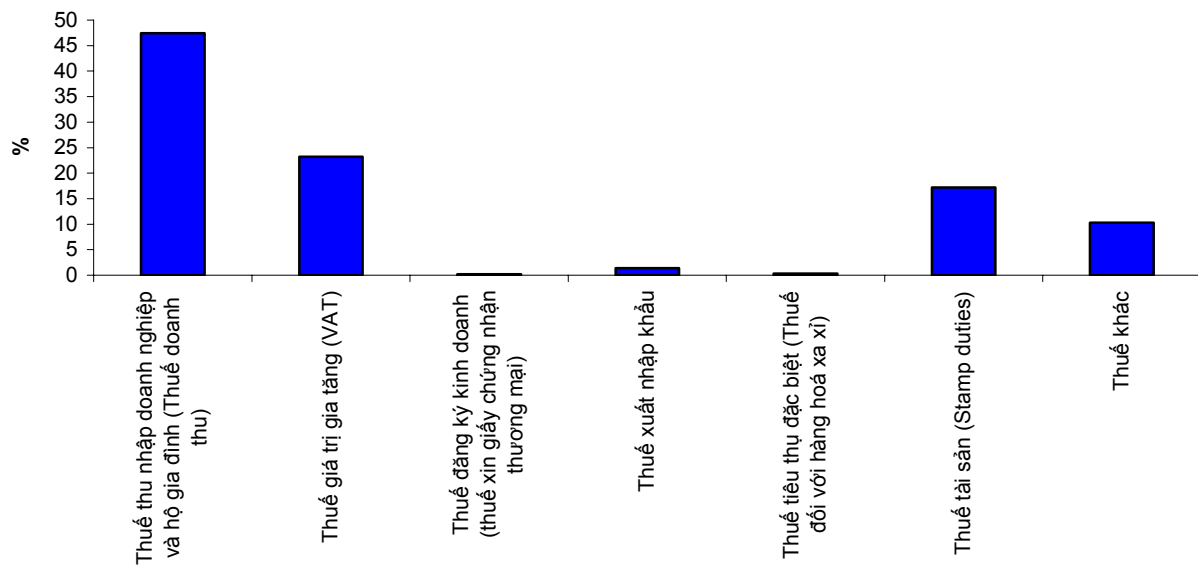
đáng kể trong những năm qua. Tuy nhiên, vẫn còn những vấn đề đáng quan tâm liên quan đến các chi phí phi chính thức mà doanh nghiệp phải đối mặt cũng như gánh nặng hành chính về việc nộp thuế. Mục cuối cùng này đưa ra bức tranh toàn cảnh về gánh nặng thuế và các chi phí phi chính thức đối với các doanh nghiệp chế biến.

Bảng 4.6 xem xét sự thay đổi trong việc nộp thuế từ năm 2007 đến năm 2009. Một trong số các kết luận trong báo cáo trước đây (2007) là gánh nặng thuế xét về mặt kinh tế là khá thấp và vấn đề đặt ra là tình hình trốn thuế khá nghiêm trọng của các doanh nghiệp tư nhân. Phần trăm đóng thuế là 6.7% của tổng giá trị gia tăng năm 2007 và 15% số doanh nghiệp không đóng thuế. Các số liệu này không được cải thiện trong năm 2009 và hiện tại tương ứng là 5.5% và 16.8%. Hầu hết các doanh nghiệp không đóng thuế là các doanh nghiệp phi chính thức.

Bảng 4.6: Phí và Thuế

	Tổng phí và thuế (phần trăm tổng giá trị gia tăng)		Phần trăm doanh nghiệp không đóng thuế	
	2007	2009	2007	2009
Tổng số	6.7	5.5	15.3	16.8
Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình	4.6	3.4	21.2	25.0
Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	10.7	10.2	1.6	0.0
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	10.3	6.6	3.5	2.9
Công ty TNHH	12.2	10.6	0.7	0.4
Công ty cổ phần	13.1	8.0	0.0	0.0

Hình 4.1 trình bày chi tiết về tình hình đóng thuế của doanh nghiệp trong năm 2009. Doanh thu, VAT và thuế doanh nghiệp là các thành phần chính của hóa đơn thuế. Tuy nhiên, khoảng 10% thuế của doanh nghiệp nằm trong mục “thuế khác”. Những loại thuế này đóng vì lý do gì và đóng cho ai không được thể hiện rõ trong các tài khoản của doanh nghiệp.

Hình 4.1: Chi tiết thuế (Phần trăm trong tổng số thuế)

Tính phí chính thức, quan liêu và thuế có mối quan hệ chặt chẽ với hành động lót tay và tham nhũng là các nhân tố chính trong môi trường kinh doanh của một quốc gia. Do đó ở đây chúng tôi chú trọng vào các khoản chi phí chính thức mà theo quan điểm của doanh nghiệp thì những khoản chi này được xem là một cấu thành thường xuyên trong các chi phí hoạt động. Các khoản chi phí chính thức có thể được đưa ra để đổi lại dịch vụ nào đó mà quan chức nhà nước cung cấp. Vì vậy chúng tôi xác định vấn đề này bằng các câu hỏi sau: (i) có bao nhiêu doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức, (ii) trên thực tế các khoản chi này là bao nhiêu, (iii) tại sao lại có các khoản chi này, và (iv) các khoản chi này thay đổi như thế nào theo thời gian?

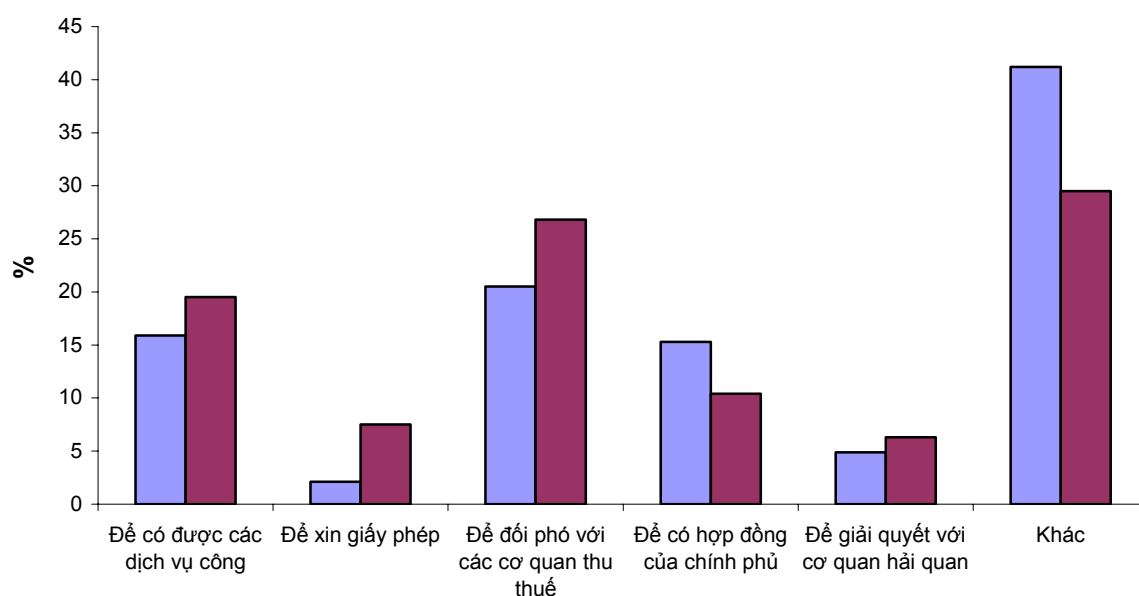
Bảng 4.7 và Hình 4.2 tóm tắt những kết quả đối với các vấn đề nêu ra. Bảng 4.7 cho thấy 26% số doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức trong năm 2007 và con số này tăng lên 34% trong năm 2009. Tuy nhiên, các khoản chi hồi lộ bình quân lại rất nhỏ, dao động giữa 0.4% đến 0.7% tổng doanh thu. Cũng có thể thấy rằng các doanh nghiệp chính thức cơ sở chỉ các khoản hồi lộ. Điều này phù hợp với nghiên cứu chi tiết hơn của Rand và Tarp (2010) cho thấy rằng giả thiết “hồi lộ để che giấu” không được khẳng định bằng việc sử dụng số liệu của Việt Nam.

Bảng 4.7: Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ và họ chi bao nhiêu?

	2007	2009
Các doanh nghiệp chi hồi lộ	26.0	34.2
Chính thức	38.9	45.4
Phi chính thức	7.5	13.7
Doanh nghiệp của anh/chị chi bao nhiêu trong năm 2004	0.68	0.40
(theo phần trăm tổng doanh thu)		

Hình 4.2 cho thấy 21% số doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức để đối phó với các cơ quan thuế trong năm 2007. Con số này tăng lên 27% trong năm 2009. Khoảng 20% doanh nghiệp chi phí chính thức để có được các dịch vụ công trong khi 10% đưa ra các khoản chi này nhằm có được điều kiện thuận lợi trong đấu thầu để có hợp đồng của Chính phủ.

Hình 4.2: Chi phí phi chính thức (chi ngoài) được dùng vào mục đích gì?



Chúng ta thấy có sự giảm mạnh số doanh nghiệp trong nhóm “các lý do khác” (theo phần trăm tổng số doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức) đã chi một cách phi chính thức. Liệu điều này có phản ánh rằng việc sử dụng các khoản chi phí chính thức thông qua “hệ thống phi chính thức” ngày càng được chấp nhận hay không là rất khó để xác định chắc chắn với những số liệu hiện có.

Cuối cùng, quay về câu hỏi những doanh nghiệp chế biến nào chi lót tay, Bảng 4.8 trình bày các kết quả có được từ việc ước lượng mô hình probit hỗn hợp sử dụng các yếu tố truyền thống đã được mô tả trước đây và cả hai biến chỉ dẫn cho việc đăng ký (các cột 1 và 2 = Định nghĩa 1 và các cột 3 và 4 = Định nghĩa 2). Các cột 1 và 3 sử dụng toàn bộ bộ số liệu trong khi các cột 2 và 4 chỉ báo cáo các kết quả từ panel cân bằng.

Bảng 4.8: Các yếu tố quyết định việc chi ngoài: Các nghi vấn thông thường

		Định nghĩa 1 – Tất cả		Định nghĩa 1 – Cân bằng		Định nghĩa 2 – Tất cả		Định nghĩa 2 – Cân bằng	
		Thống		Thống kê		Thống		Thống kê	
		Chỉ số	kê t	Chỉ số	t	Chỉ số	kê t	Chỉ số	Thống kê t
Quy mô	Nhỏ	0.212***	(12.01)	0.196***	(10.11)	0.199***	(11.10)	0.186***	(9.45)
	Vừa	0.284***	(8.99)	0.246***	(7.04)	0.263***	(8.32)	0.227***	(6.50)
Đăng ký (Có đăng ký = 1)		0.235***	(13.23)	0.242***	(12.75)	0.242***	(12.95)	0.245***	(12.16)
Biến giả địa điểm		Có		Có		Có		Có	
Biến giả ngành		Có		Có		Có		Có	
Quan sát		4,867		3,980		4,867		3,980	
Pseudo R-squared		0.19		0.19		0.19		0.19	

Ghi chú: Mô hình probit hỗn hợp. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, Ngành Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Đầu tiên, các doanh nghiệp lớn có xác suất chi ngoài cao hơn khoảng 20% so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Thứ hai, doanh nghiệp có đăng ký có mối tương quan thuận chiều và chặt chẽ với việc đưa lót tay. Các doanh nghiệp có đăng ký có xác suất chi ngoài cao hơn 24% so với các doanh nghiệp phi chính thức. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại Hà Nội có tỷ lệ chi ngoài cao hơn so với các doanh nghiệp cùng đặc tính tại Thành phố Hồ Chí Minh (không đưa vào bảng).

5 Việc làm

Chương này bao trùm các điều kiện về thị trường lao động khác nhau liên quan đến DNNVV như thành phần của lực lượng lao động, phương pháp thuê lao động, mức lương và các yếu tố xác định mức lương, công đoàn, giáo dục và đào tạo, lợi ích xã hội và các vấn đề về HIV/AIDS. Phân tích sẽ chủ yếu dựa trên thông tin thu được trong phần về việc làm của Điều tra DNNVV trong khi những phát hiện chính từ điều tra riêng về lao động được thực hiện với mẫu phụ gồm 564 doanh nghiệp cũng được tổng hợp để đưa ra thông tin bổ sung về các đặc tính của lao động trong các DNNVV.⁶

5.1 Cơ cấu, tuyển dụng và điều chỉnh lực lượng lao động

Bảng 5.1 cho thấy trong năm 2009, tỷ trọng lao động thường xuyên toàn thời gian tăng cùng với quy mô của doanh nghiệp có nghĩa là khi các doanh nghiệp tăng trưởng, họ có thể (hoặc cần) thuê nhiều lao động lâu dài hơn.

Bảng 5.1: Thành phần của lực lượng lao động (%)

	Tổng số		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Thường xuyên	94.1	90.2	94.3	91.0	93.6	87.8	93.7	91.4	94.7	90.2	93.7	90.2
-toàn thời gian	90.5	86.6	89.3	86.1	93.1	87.1	92.9	90.8	93.6	88.3	88.5	85.4
Không thường xuyên	5.9	9.8	5.6	9.0	6.4	12.2	6.3	8.6	5.3	9.8	6.3	9.8
Phụ nữ	36.8	37.2	34.5	35.1	40.3	41.7	47.2	42.9	37.1	36.4	36.7	37.7
Không được trả lương	38.4	37.6	54.4	52.5	7.2	5.4	3.0	2.0	22.5	20.5	49.2	49.1
Tổng số doanh nghiệp	2,02											
	2,026	6	1,357	1,397	541	509	128	120	819	819	1,207	1,207

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm so với tổng lực lượng lao động. Panel cân bằng

Điều thú vị là, tỷ trọng trung bình của lao động thường xuyên (cả toàn thời gian và bán thời gian, và chỉ mình toàn thời gian) giảm khoảng 4 điểm phần trăm từ năm 2007

⁶ 564 doanh nghiệp được điều tra trong module lao động là đại diện của toàn bộ mẫu (2.543) về quy mô, địa bàn, ngành và hình thức pháp lý. Module lao động được thực hiện với 1.397 người lao động chiếm khoảng 10% tổng số lao động thường xuyên toàn thời gian của tất cả các doanh nghiệp trong mẫu.

đến năm 2009 trong khi tỷ trọng lao động không thường xuyên tăng ở mức tương ứng. Thực trạng này xảy ra ở các nhóm khác nhau và sự thay đổi đặc biệt xảy ra ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ (và ở thành thị). Tại các doanh nghiệp này lực lượng lao động không thường xuyên tăng gấp đôi. Phạm vi chuyển dịch trong thành phần lực lượng lao động không thường xuyên là kết quả của khủng hoảng kinh tế toàn cầu (ví dụ do sự khó khăn tài chính trong các doanh nghiệp) và đây là đề tài đáng được nghiên cứu sâu hơn. Phụ nữ đang có tỷ trọng ngày càng tăng trong lực lượng lao động và tỷ trọng này tăng cùng với quy mô doanh nghiệp. Đối với lao động không được trả lương, tỷ trọng giảm nhẹ theo thời gian và giảm đáng kể theo quy mô doanh nghiệp – chiếm khoảng hơn một nửa lực lượng lao động trong các doanh nghiệp nhỏ và chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong các doanh nghiệp vừa. Các doanh nghiệp ở nông thôn có tỷ trọng lao động không được trả lương cao hơn tương đối và cũng không có gì ngạc nhiên khi có nhiều doanh nghiệp siêu nhỏ hơn tại các địa bàn nông thôn.

Về các loại lao động khác nhau, kết quả trong Bảng 5.2 cho thấy lao động sản xuất chiếm phần lớn lực lượng lao động (khoảng hai phần ba). Tỷ trọng này tăng lên cùng với quy mô doanh nghiệp và cao hơn một chút ở các địa bàn thành thị. Ngược lại, tỷ trọng người quản lý giảm đáng kể cùng với quy mô doanh nghiệp từ 35% trong các doanh nghiệp siêu nhỏ đến dưới 6% trong các doanh nghiệp vừa. Nói chung, các doanh nghiệp lớn hơn có lực lượng lao động đa dạng về loại hình hơn. Các doanh nghiệp vừa có tỷ trọng lao động chuyên môn cao hơn (cao hơn tỷ trọng quản lý) và các doanh nghiệp ở thành thị nói chung có tỷ trọng của tất cả các loại lao động cao hơn các doanh nghiệp ở nông thôn, trừ tỷ trọng người quản lý thì các doanh nghiệp ở nông thôn (siêu nhỏ) có tỷ trọng cao hơn. Tính bình quân, từ năm 2007 đến năm 2009, tỷ trọng người quản lý và lao động chuyên môn của các doanh nghiệp tăng, đặc biệt là tỷ trọng lao động chuyên môn ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Ngược lại, tỷ trọng lao động sản xuất giảm nhẹ ở tất cả các nhóm doanh nghiệp.

Bảng 5.2: Thành phần lao động theo nghề nghiệp

	Tổng số		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Quản lý	25.9	275	34.1	35.3	10.5	10.8	5.0	5.6	19.3	20.6	30.4	32.1
Chuyên môn	2.7	2.9	0.1	0.1	5.8	6.5	6.9	8.0	4.8	4.9	1.3	1.5
Văn phòng	1.4	1.4	0.5	0.5	3.1	3.3	3.5	4.4	2.7	2.7	5.0	5.0
Kinh doanh	2.7	0.2	0.2	0.1	3.5	3.6	2.9	3.5	3.4	3.3	2.2	1.1
Dịch vụ	0.6	0.7	0.3	0.4	0.1	1.2	1.7	2.3	8.0	11	5.0	5.0
Sản xuất	66.2	65.2	61.3	61.1	75.3	74.2	79.2	75.3	68.6	66.9	64.5	64.0
Tổng số doanh nghiệp	2,026	2,020	1,357	1,397	541	507	128	116	819	816	1,207	1,204

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm so với tổng lực lượng lao động. Panel cân bằng.

Mặc dù người lao động nhìn chung có xu hướng giữ nguyên nghề nghiệp của mình khi họ thay đổi việc làm, các phát hiện từ điều tra người lao động cho thấy chuyển dịch nghề nghiệp vẫn xảy ra và những biến động nghề nghiệp này được trình bày trong Bảng 5.3⁷. Đặc biệt cần lưu ý rằng trong số những lao động hiện giữ vị trí quản lý, hơn 25% trước đó là lao động sản xuất (và điều thú vị là tỷ lệ này cao hơn tỷ lệ người quản lý trước đây cũng là quản lý). Do đó, dường như có mức độ linh hoạt nào đó về các chức năng nghề nghiệp và việc trở thành người quản lý có thể không nhất thiết cần phải có mức trình độ cụ thể nào đó – vấn đề này sẽ được thảo luận sâu hơn trong phần 5.3. Lao động sản xuất và lao động chuyên môn là những nghề có xu hướng giữ nguyên nghề nghiệp cao nhất khi họ thay đổi việc làm.

⁷ Về các chức năng nghề nghiệp khác nhau, mẫu phụ người lao động không đại diện cho mẫu doanh nghiệp. Đặc biệt, tính đại diện của nhóm người quản lý thấp trong khi tính đại diện của nhóm người lao động chuyên môn, văn phòng, kinh doanh và dịch vụ cao và tính đại diện của nhóm lao động sản xuất rất tốt.

Bảng 5.3: Ma trận chuyển dịch việc làm

Công việc trước đây	Chức năng của công việc hiện tại						Tổng số
	Quản lý	Chuyên môn	Văn phòng	Kinh doanh	Dịch vụ	Sản xuất	
Quản lý	35 (22.2)	4 (3.5)	2 (2.0)	2 (2.3)	1 (1.9)	4 (0.5)	48 (3.4)
Chuyên môn	13 (8.2)	49 (42.6)	2 (2.0)	2 (2.3)	0 (0.0)	2 (0.2)	68 (4.9)
Văn phòng	11 (7.0)	16 (13.9)	37 (36.6)	10 (11.6)	1 (1.9)	3 (0.3)	78 (5.6)
Kinh doanh	9 (5.7)	3.0 (2.6)	7 (6.9)	29 (33.7)	2 (3.8)	6 (0.7)	56 (4.0)
Dịch vụ	10 (6.3)	2.0 (1.7)	6 (5.9)	3 (3.5)	15 (28.3)	17 (1.9)	53 (3.8)
Sản xuất	40 (25.3)	5.0 (4.4)	6 (5.9)	15 (17.4)	16 (30.2)	590 (66.7)	672 (48.1)
Không làm việc	40 (25.3)	36 (31.3)	41 (40.6)	25 (29.1)	18 (34.0)	262 (29.6)	422 (30.2)
Tổng số	158	115	101	86	53	884	1,397
Phần trăm	(11.3)	(8.2)	(7.2)	(6.2)	(3.8)	(63.3)	(100)

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn

Về mặt mức độ kỹ năng đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp như thế nào, Bảng 5.4 cho thấy khó khăn trong việc tuyển dụng người lao động với các kỹ năng phù hợp tăng đáng kể cùng với quy mô doanh nghiệp và khó khăn này nhiều hơn ở các doanh nghiệp tại khu vực thành thị. Điều này phù hợp với thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn và ở khu vực thành thị nói chung sử dụng nhiều lao động chuyên môn hơn (Bảng 5.2). Tuy nhiên, tình trạng đã cải thiện kể từ năm 2007 khi bình quân 19% số doanh nghiệp (52% đối với các doanh nghiệp vừa) có khó khăn trong việc tuyển dụng lao động có kỹ năng phù hợp. Do đó, nhìn chung, dường như mức độ kỹ năng của những lao động hiện có đã tăng kể từ năm 2007 và điều này tương thích với phát hiện ở trên, đặc biệt các doanh nghiệp nhỏ và vừa có tỷ trọng lao động chuyên môn được tuyển dụng tăng lên. Nhiều cơ quan giới thiệu việc làm và hoạt động tăng cường hệ thống thông tin thị trường lao động có thể giúp đảm bảo sự phù hợp hơn giữa kỹ năng của người lao động và các chức năng của công việc.

Về mặt tuyển dụng, Bảng 5.4 cho thấy phương pháp tuyển dụng phổ biến nhất là liên hệ phi chính thức (do bạn bè/người thân giới thiệu *hoặc* liên hệ cá nhân) và điều này đúng với các nhóm doanh nghiệp quy mô khác nhau, đặc biệt với các doanh nghiệp nhỏ với khoảng 73% số lao động được tuyển dụng qua phương pháp phi chính thức.

Bảng 5.4: Các khó khăn trong tuyển dụng và Phương pháp tuyển dụng (%)

Khó khăn trong tuyển dụng	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Có	16.8	10.3	27.2	41.0	21.2	13.5
Không cần tuyển dụng	34.8	46.5	12.0	6.6	23.1	43.8
Phương pháp tuyển dụng						
Quảng cáo trên báo	5.7	2.0	8.9	30.7	8.2	3.8
Trao đổi lao động	1.7	1.5	2.5	0.6	1.7	1.7
Bạn bè/người thân hoặc người khác giới thiệu	37.7	31.5	53.3	38.6	44.7	32.3
Chính quyền địa phương giới thiệu/phân bổ	1.4	0.8	2.4	3.6	1.7	1.2
Liên hệ cá nhân	24.4	27.9	20.1	5.4	25.5	23.5
Thông qua các trung tâm dịch vụ việc làm	3.7	1.0	8.0	13.3	7.8	0.5
Khác	2.6	1.8	3.7	6.6	1.7	3.4
Tổng số doanh nghiệp	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm. Một phần ba số doanh nghiệp siêu nhỏ và ở nông thôn trả lời “không áp dụng” trong câu hỏi về các phương pháp tuyển dụng.

So sánh với năm 2007 (không được báo cáo), tỷ lệ bình quân tuyển dụng thông qua các phương pháp phi chính thức đã giảm nhẹ, đặc biệt đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ từ khoảng 64% xuống còn dưới 60%. Ngược lại đối với các doanh nghiệp nhỏ việc tuyển dụng thông qua các mối quan hệ phi chính thức tăng trong giai đoạn này (mặc dù có sự thay đổi giữa hai nhóm liên hệ phi chính thức). Như đã đề cập trong ghi chú đối với Bảng 5.4, có một lượng lớn các doanh nghiệp siêu nhỏ ở nông thôn trả lời “không áp dụng”. Điều này có thể có liên quan đến thực tế là phần lớn lao động trong các doanh nghiệp này là các thành viên trong hộ gia đình (và do đó không được tuyển dụng chính thức).

Các phương pháp tuyển dụng phi chính thức phổ biến hơn ở các doanh nghiệp nông thôn so với tại các doanh nghiệp thành thị. Đối với các doanh nghiệp thành thị tần suất sử dụng các phương pháp này thấp hơn so với năm 2007 (giữ nguyên đối với các doanh nghiệp nông thôn). Việc sử dụng các liên hệ phi chính thức để có được việc làm đã được trình bày trong nghiên cứu của Larsen, Rand và Torm (2009). Các tác giả dựa trên điều tra DNNVV đã phát hiện ra rằng việc được tuyển dụng thông qua các liên hệ cá nhân đi kèm

với việc có được mức lương cao hơn đối với cá nhân (khi trình độ học vấn, kinh nghiệm và các nhân tố khác có ảnh hưởng đến lương được giữ nguyên). Bên cạnh đó, về mặt các đặc tính của doanh nghiệp, nghiên cứu nhận thấy rằng lương của cá nhân tăng đáng kể với quy mô của doanh nghiệp có tính đến đặc điểm về hình thức pháp lý, địa bàn và ngành của doanh nghiệp.

Bảng 5.5 trình bày số liệu về doanh thu của người lao động của năm 2006 (điều tra 2007), 2008 và sáu tháng đầu năm 2009 (trước điều tra 2009). Trong năm 2006, tính bình quân, tỷ trọng lao động được tuyển dụng lớn hơn tỷ trọng lao động thôi việc và đặc biệt ở các doanh nghiệp nhỏ, vừa và doanh nghiệp thành thị. Ngược lại, trong năm 2008, tỷ trọng lao động mất việc lại lớn hơn tỷ trọng được tuyển dụng (tính bình quân) ở tất cả các nhóm quy mô và địa bàn của doanh nghiệp, đặc biệt đối với doanh nghiệp nhỏ và ở thành thị tỷ trọng lao động mất việc cao hơn tỷ trọng lao động được tuyển dụng từ 2-3 điểm phần trăm. Sự khác biệt trong phương pháp doanh thu giữa hai năm điều tra có thể được hiểu là kết quả của việc các doanh nghiệp điều chỉnh lực lượng lao động của mình để đối phó với khủng hoảng tài chính. Trên thực tế, điều tra năm 2009 có một số câu hỏi cụ thể và điều chỉnh cho thấy rằng có 22%, 11% và 2% các doanh nghiệp quy mô vừa, nhỏ và siêu nhỏ tương ứng (số liệu không được trình bày) đã thực hiện tái cơ cấu nhằm tránh việc sa thải lao động trong năm 2008.

Bảng 5.5: Sự ổn định của lực lượng lao động
(Tỷ trọng so với tổng lực lượng lao động)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Lao động được tuyển mới trong năm 2006	0.119	0.093	0.168	0.184	0.161	0.090
Lao động bỏ doanh nghiệp trong năm 2006	0.106	0.097	0.124	0.121	0.138	0.084
Lao động mới được tuyển dụng trong năm 2008	0.079	0.054	0.126	0.147	0.110	0.058
Lao động rời doanh nghiệp trong năm 2008	0.093	0.066	0.146	0.153	0.142	0.060
Lao động được tuyển mới trong nửa đầu năm 2009	0.047	0.031	0.078	0.082	0.062	0.036
Lao động rời doanh nghiệp trong nửa đầu năm 2008	0.044	0.025	0.080	0.093	0.066	0.030
Tổng số doanh nghiệp	2,026	1,357	541	128	819	1,207

Ghi chú: Tỷ trọng so với tổng lực lượng lao động. Các nhóm quy mô doanh nghiệp dựa trên số liệu 2007. Panel cân bằng.

Tuy nhiên nói chung số liệu đối với nửa đầu năm 2009 dường như lạc quan hơn với số liệu tạo việc làm lớn hơn số liệu cắt giảm việc làm (bình quân), mặc dù điều này chỉ diễn ra ở các doanh nghiệp siêu nhỏ. Trong các DNNVV tỷ trọng lao động bỏ/mất việc tiếp tục vượt tỷ trọng lao động được tuyển dụng mặc dù khoảng cách cho cả hai nhóm đều nhỏ hơn trong năm 2008. Về phạm vi mối quan hệ giữa xu hướng này với cuộc khủng hoảng dường như rất đồng nhất với các phát hiện trong Chương 1 rằng phần lớn các doanh nghiệp tin rằng các tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng chỉ là tạm thời. Đặc tính chuyển dịch của cuộc khủng hoảng dường như cũng được phản ánh trong các câu trả lời đối với các câu hỏi về điều chỉnh lương (không được báo cáo). Chỉ 1% số doanh nghiệp trả lời rằng họ thực hiện cắt giảm lương trong năm 2008 và nửa đầu năm 2009 và chỉ 0.6% số doanh nghiệp đang lên kế hoạch cắt giảm lương trong thời gian còn lại của năm 2009 (cao hơn một chút đối với các doanh nghiệp vừa).

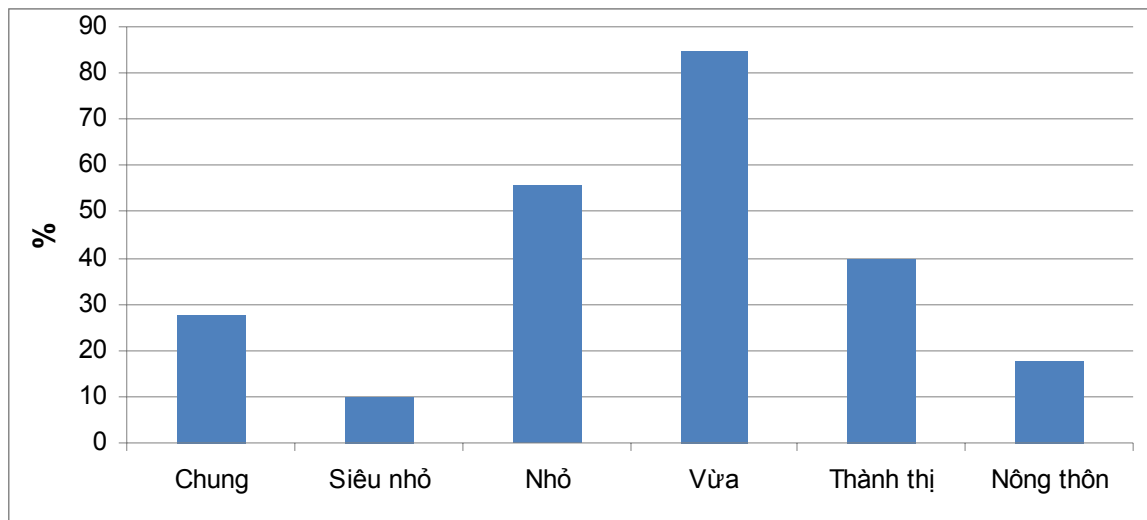
5.2 Hợp đồng, Tiền lương và Công đoàn

Hình 5.1 chỉ ra rằng trong năm 2009, bình quân chỉ có 27% số lao động thường xuyên toàn thời gian có hợp đồng chính thức (văn bản). Tuy nhiên có sự khác biệt đáng kể giữa các nhóm quy mô doanh nghiệp và địa bàn, dao động từ 10% trong các doanh nghiệp siêu nhỏ đến khoảng dưới 80% trong các doanh nghiệp quy mô vừa.⁸ Do đó, tính bình quân, phần lớn lao động được tuyển dụng phi chính thức nhưng tỷ trọng này giảm cùng với quy mô doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thành thị nói chung có lực lượng lao động chính thức lớn hơn với 40% số lao động có hợp đồng và tỷ lệ này cao hơn gấp đôi so với tỷ lệ tại các doanh nghiệp nông thôn. Do hợp đồng có vai trò quan trọng trong việc đảm bảo mang lại lợi ích xã hội⁹ (được trình bày trong phần 5.3), phạm vi ảnh hưởng tương đối thấp các mối quan hệ lao động được thiết lập chính thức là một nguyên nhân quan trọng đáng để quan tâm.

⁸ Câu hỏi về hợp đồng là câu hỏi mới trong bảng hỏi năm 2009 và do đó không thể so sánh với năm 2007.

⁹ Theo Luật Bảo hiểm xã hội có hiệu lực từ ngày 01/01/2007, phạm vi bảo hiểm xã hội áp dụng cho các lao động toàn thời gian có hợp đồng kéo dài hơn 3 tháng trong các doanh nghiệp tuyển dụng hơn 1 lao động.

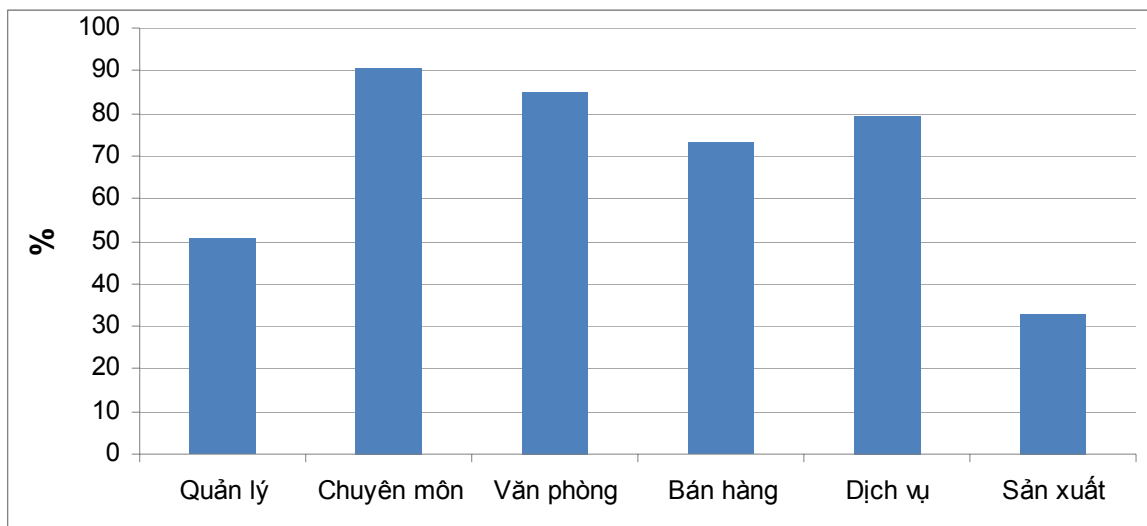
Hình 5.1: Hợp đồng chính thức (%)



Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm của lực lượng lao động thường xuyên toàn thời gian.

Sự phổ biến của hợp đồng lao động cũng khác nhau giữa các loại hình lao động và như được phản ánh trong Hình 5.2, 90% lao động chuyên môn có hợp đồng chính thức so với chỉ 33% số lao động sản xuất.

Hình 5.2: Hợp đồng theo Nghề nghiệp (%)

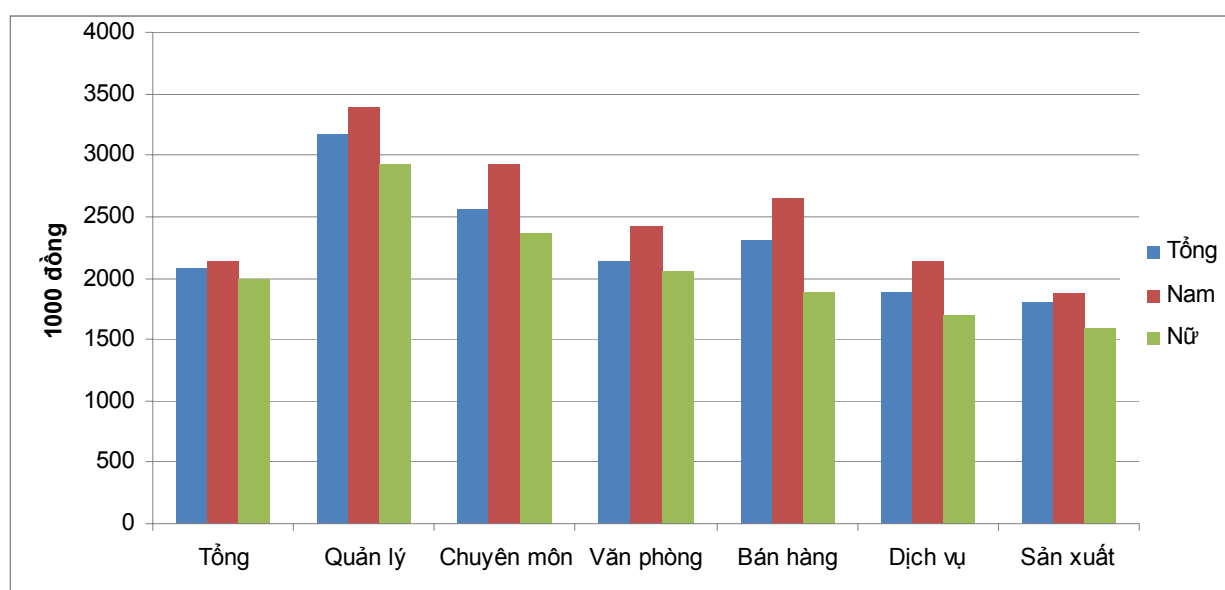


Một nửa số người quản lý trong mẫu lao động không có hợp đồng chính thức và điều này có thể được giải thích bằng tỷ trọng tương đối cao số người quản lý trong các doanh nghiệp siêu nhỏ (Bảng 5.2) mà hợp đồng không phổ biến (Hình 5.1)

Tuy nhiên việc không có hợp đồng không nhất thiết đồng nghĩa với việc lương thấp hơn. Như trình bày trong Hình 5.3, người quản lý có mức lương cao nhất (bình quân) và lao động sản xuất có mức lương thấp nhất (bình quân). Tuy nhiên như lưu ý ở trên, một

nửa số người quản lý trong mẫu của chúng tôi không có hợp đồng chính thức. Lương bình quân hàng tháng (danh nghĩa) của 1.397 lao động được điều tra chỉ hơn 2.000.000 đồng và cao hơn một chút đối với lao động nam. Trong số tất cả các loại việc làm, lương của nam giới cao hơn lương của nữ và khoảng cách này đặc biệt lớn trong lĩnh vực quản lý bán hàng và lao động chuyên môn (tương ứng 40% và 25%).¹⁰ Trên thực tế, bình quân lao động *nam* trong lĩnh vực quản lý bán hàng có lương cao hơn so với lao động chuyên môn.

Hình 5.3: Lương bình quân theo Nghề nghiệp và Giới tính



Ghi chú: Lương danh nghĩa hàng tháng (1.000 đồng). Lương thực tế có thể đưa ra tính đại diện chính xác hơn tuy nhiên giảm phát vùng đối với năm 2009 chưa có tại thời điểm viết báo cáo.

Dữ liệu được cung cấp trong các tài khoản kinh tế của một phần điều tra DNNVV cho phép chúng ta phân tích phạm vi mà người lao động hưởng lợi từ lợi nhuận của doanh nghiệp thông qua mức lương cao hơn trong giá trị gia tăng. Bảng 5.6 trình bày các ước lượng hồi quy OLS trong đó tất cả các yếu tố truyền thống xác định mức lương (quy mô, hình thức pháp lý, địa bàn và ngành) đều được đưa vào. Tóm tắt các kết quả chúng ta thấy rằng. Trước hết, có mối quan hệ khá chặt chẽ về mặt thống kê và thuận chiều giữa quy mô doanh nghiệp và tỷ trọng lương trong giá trị gia tăng. Điều này có nghĩa là quyền của người lao động tăng theo sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Cùng với phát hiện trong chương 6 rằng năng suất lao động tăng theo quy mô doanh nghiệp, điều này chỉ ra rằng mức lương cao hơn đi kèm với năng suất lao động cao hơn. Thứ hai, trong các hình thức

¹⁰ Tuy nhiên khoảng cách về giới đã được thu hẹp kể từ năm 2007 xuống chỉ còn khoảng 16% (Larsen, Rand và Torm, 2009).

sở hữu khác nhau, công ty TNHH và công ty cổ phần có tỷ trọng lương thấp hơn so với các doanh nghiệp hộ gia đình. Tuy nhiên như chỉ ra trong Chương 6, các doanh nghiệp hộ gia đình có năng suất lao động thấp hơn so với các nhóm doanh nghiệp khác. Do đó, dường như trong trường hợp này tỷ trọng lương cao hơn tương đối không phản ánh mức năng suất lao động tăng mà giải thích ở đây có thể là các doanh nghiệp hộ gia đình (siêu nhỏ) có tỷ lệ người quản lý cao hơn tương đối như được trình bày trong nghiên cứu của Larsen, Rand và Torm (2009), người quản lý nhận được mức lương đáng kể hơn so với các loại hình lao động khác. Thứ ba, các doanh nghiệp ở các tỉnh nông thôn nói chung có tỷ trọng lương cao hơn khi so sánh với Thành phố Hồ Chí Minh và các khu vực thành thị nói chung, một lần nữa điều này có thể có liên quan đến số lượng người quản lý tương đối cao ở các doanh nghiệp siêu nhỏ nông thôn. Bốn là (không báo cáo), so với ngành chế biến thực phẩm (ngành cơ sở), hầu hết các ngành có tỷ trọng lương cao hơn trong giá trị gia tăng trừ ngành giấy, lọc dầu, sản phẩm hóa chất, sản phẩm cao su và nhựa, phương tiện vận tải và tái chế.

Trong cột 2, một số biến bổ sung được đưa vào. Nói chung điều này không làm thay đổi các kết quả cơ bản được trình bày ở trên mặc dù độ lớn của các hệ số giảm đối với quy mô doanh nghiệp, các công ty TNHH và các doanh nghiệp thành thị. Tóm lại, chúng tôi thấy rằng hiện tại các hình thức doanh nghiệp hợp danh/hợp tác xã/tập thể là nhóm có tác động thuận chiều có ý nghĩa về mặt thống kê đối với tỷ trọng lương so với các doanh nghiệp hộ gia đình, tuy nhiên điều này không đúng với các công ty cổ phần. Dường như khi chúng tôi đưa yếu tố tỷ trọng người quản lý, các doanh nghiệp hộ gia đình sẽ không có tỷ trọng lương cao hơn (trừ so sánh với các công ty TNHH) và trên thực tế khi tính đến các yếu tố hình thức pháp lý và quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp có tỷ trọng người quản lý cao hơn có tỷ trọng lương thấp hơn. Ngược lại, tỷ trọng lao động sản xuất có quan hệ thuận chiều với lương so với giá trị gia tăng. Điều này đúng về mặt trực quan vì các doanh nghiệp quy mô vừa có tỷ trọng lao động sản xuất cao hơn (xem Bảng 5.2) và quy mô có mối quan hệ thuận chiều với tỷ trọng lương.¹¹

Ba là, sự tồn tại của công đoàn địa phương và các thỏa thuận tập thể đều đi kèm với tỷ trọng lương thấp hơn trong giá trị gia tăng. Điều này ngược lại với kỳ vọng của chúng tôi. Tuy nhiên, điều này có thể có liên quan đến thực thể là các công đoàn, khi có, thường do người quản lý làm chủ tịch chứ không phải là một người lao động có thâm niên (xem Hình 5.4) và do đó, phạm vi mà họ đại diện cho quyền lợi của các thành viên (người lao động) có thể bị hạn chế. Larsen, Rand và Torm (2009) cũng thấy rằng là thành viên công đoàn không có tác động mang ý nghĩa về mặt thống kê đối với mức lương của cá nhân người lao động.

¹¹ Cả tỷ trọng phụ nữ và tỷ trọng lao động chuyên môn đều không có tác động đáng kể (về mặt thống kê) đến tỷ trọng lương.

Bảng 5.6: Các nhân tố quyết định tỷ trọng lương

		1	2
Quy mô doanh nghiệp (log lao động thường xuyên toàn thời gian)		0.041*** (0.004)	0.027*** (0.005)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	-0.003 (0.009)	0.001 (0.010)
	Hợp danh/tập thể/hợp tác xã	0.023 (0.015)	0.031* (0.017)
	Công ty TNHH	-0.039*** (0.009)	-0.026*** (0.009)
	Công ty cổ phần	-0.039* (0.022)	-0.024 (0.023)
Thành thị (Đúng =1, Không=0)		-0.023** (0.010)	-0.020** (0.010)
Tỷ trọng lực lượng lao động (trong tổng lực lượng lao động thường xuyên)	Quản lý		-0.110*** (0.040)
	Lao động sản xuất		0.071*** (0.025)
Công đoàn (Có=1, Không=0)			-0.000*** (0.000)
Thỏa thuận tập thể (Có=1, Không=0)			-0.036*** (0.013)
Có biến giả ngành		Có	Có
Số quan sát		2,003	1,995
R-squared		0.16	0.19

Ghi chú: Ước lượng OLS. Biến phụ thuộc: Tỷ trọng lương trong giá trị gia tăng (giá thực). Sai số chuẩn gộp cụm (quận/huyện) (thể hiện trong ngoặc đơn). *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, Ngành Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Về cơ chế quyết định lương, Bảng 5.7 cho thấy phương pháp phổ biến nhất là thông qua đàm phán cá nhân, tiếp theo là năng lực chi trả của doanh nghiệp và mức lương trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác của địa phương. Mô hình này nhất quán trong tất cả các nhóm doanh nghiệp. So với năm 2007 (không được báo cáo), có ít hơn các doanh

ng nghiệp xác định lương thông quan đàm phán cá nhân và qua mức lương trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác của địa phương (cả hai hình thức này trung bình đều giảm 3 điểm phần trăm), trong khi đó có nhiều hơn các doanh nghiệp xác định lương dựa trên khả năng chi trả của doanh nghiệp (cao hơn 4 điểm phần trăm). Điều này đúng với tất cả các nhóm quy mô doanh nghiệp và nhóm địa bàn. Tỷ trọng doanh nghiệp xác định lương theo mức lương cơ bản vẫn rất thấp (và nhìn chung thấp hơn năm 2007) và tương tự đối với mức lương trong các doanh nghiệp quốc doanh của địa phương và trong ngành nông nghiệp. Như đã chỉ ra trong chú thích cho Bảng 5.7, một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nông thôn trả lời "không áp dụng", điều này không gây ngạc nhiên vì các doanh nghiệp này có tỷ lệ lớn lao động không được trả lương (hộ gia đình).

Bảng 5.7: Cơ sở xác định lương (%)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Mức lương trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác của địa phương	12.2	9.4	17.5	18.7	10.5	13.5
Mức lương trong các doanh nghiệp quốc doanh khác của địa phương	1.5	0.8	2.7	3.0	2.0	1.1
Do người có thẩm quyền xác định	0.9	0.4	1.6	3.6	1.0	0.9
Mức lương đối với việc làm trong nông nghiệp	2.1	2.1	2.7	0.6	0.9	3.1
Đàm phán cá nhân	40.9	38.2	47.9	40.4	50.6	33.3
Khả năng chi trả của doanh nghiệp	20.6	17.3	26.3	31.3	27.7	15.1
Khác	1.02	0.76	1.34	2.41	0.63	1.32
Tổng số doanh nghiệp	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Ghi chú: Số không quan sát được trong câu hỏi này khá lớn, đặc biệt trong các doanh nghiệp siêu nhỏ (31%) và các DN nông thôn (32%).

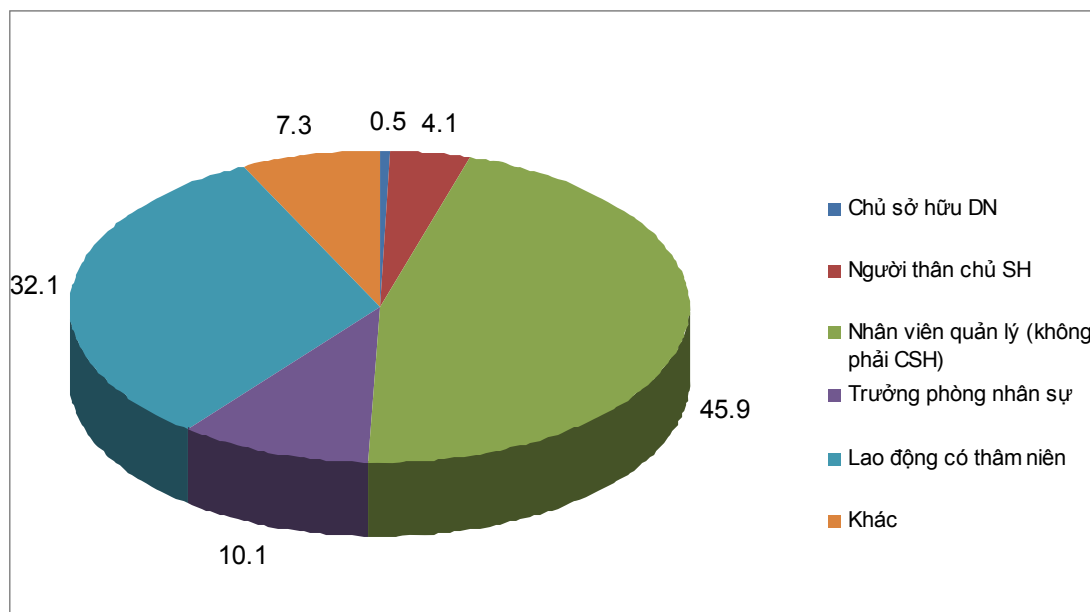
Về vị trí của công đoàn, Bảng 5.8 cho thấy chỉ có 8.6% các doanh nghiệp có công đoàn riêng nhưng số liệu này thay đổi lớn theo quy mô doanh nghiệp từ gần 0 trong các

doanh nghiệp siêu nhỏ tới hơn 60% trong các doanh nghiệp quy mô vừa. Công đoàn cũng phổ biến hơn ở khu vực thành thị. So với năm 2007, sự phổ biến của công đoàn giảm đi. Điều này chủ yếu do sự sụt giảm trong các doanh nghiệp nhỏ vào khoảng 3 điểm phần trăm trong khi tỷ trọng này ít nhiều giữ nguyên đối với các nhóm quy mô khác. Tuy nhiên, ở nơi có tổ chức công đoàn, sự tham gia của người lao động là khá lớn, khoảng 81% số người lao động so với 73% trong năm 2007. Do đó, ngày càng có nhiều người lao động tham gia công đoàn, có thể do nhận thức của họ tăng về các lợi ích của việc là thành viên công đoàn. Trên thực tế, 47% người lao động trong mẫu người lao động trả lời rằng lợi ích quan trọng nhất khi là thành viên công đoàn là đảm bảo lợi ích xã hội. Tiếp theo là tỷ lệ 22% số người trả lời rằng lợi ích chủ yếu là bảo đảm việc làm, trong khi 16% số người trả lời là an toàn tại nơi làm việc.

Bảng 5.8: Công đoàn (%)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn	8.6	0.2	16.3	63.3	15.2	3.4
Tỷ lệ người lao động là thành viên công đoàn	80.7	93.3	83.4	77.6	81.4	78.1
Tổng số doanh nghiệp	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Như đã đề cập ở trên, Hình 5.4 cho thấy 46% chủ tịch công đoàn là những người quản lý. Con số này đã tăng từ 29% trong năm 2007 trong khi tỷ lệ công đoàn có chủ tịch là người lao động có thâm niên giảm từ hơn 50% trong năm 2007 xuống 32% trong năm 2009 (con số này gần như không thay đổi trong các nhóm quy mô và địa bàn doanh nghiệp). Do đó, kể từ năm 2007, đã có sự sụt giảm về số lượng doanh nghiệp có công đoàn và sự tăng lên trong tỷ lệ các công đoàn *không* có chủ tịch là đại diện của người lao động. Đây là một xu hướng đáng lo ngại vì công đoàn có mục tiêu là đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo mang lại lợi ích xã hội, đảm bảo việc làm và an toàn tại nơi làm việc.

Hình 5.4: Chủ tịch công đoàn (%)

Ghi chú: Tổng số quan sát là 218

5.3 Giáo dục, Đào tạo, Lợi ích xã hội và HIV/AIDS

Bảng 5.9 cho thấy bình quân 14% số lao động được điều tra trong module lao động có trình độ đại học. Đáng ngạc nhiên là tỷ lệ này cao hơn ở nữ giới (20%), gấp đôi tỷ lệ đối với nam giới. Có thể giải thích ở đây là phần lớn nam giới có trình độ đào tạo cao lựa chọn làm việc cho các hình thức doanh nghiệp khác, ví dụ như các doanh nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Ngược lại, phụ nữ, kể cả những người được đào tạo tốt không có cơ hội tiếp cận với các loại công việc này và có xu hướng tìm việc làm trong các DN NVV. So với mẫu lao động từ năm 2007 (không báo cáo tại đây), có sự sụt giảm trong tỷ trọng lao động không có học vấn; có sự tăng lên trong tỷ trọng lao động có trình độ trung học phổ thông và sự giảm sút trong tỷ trọng lao động có bằng đại học. Tuy nhiên, do mẫu lao động không có tính đại diện về mặt các nhóm nghề nghiệp khác nhau (trong cả năm 2007 và 2009) và điều này tương quan với trình độ học vấn,¹² bất kỳ kết luận nào về sự thay đổi trình độ học vấn của người lao động phải rất thận trọng khi đưa ra.

¹² Ví dụ, 80% lao động chuyên môn có bằng đại học so với con số 34% của người quản lý và lao động văn phòng, 21% của lao động kinh doanh và gần 0 của cả lao động dịch vụ và lao động sản xuất.

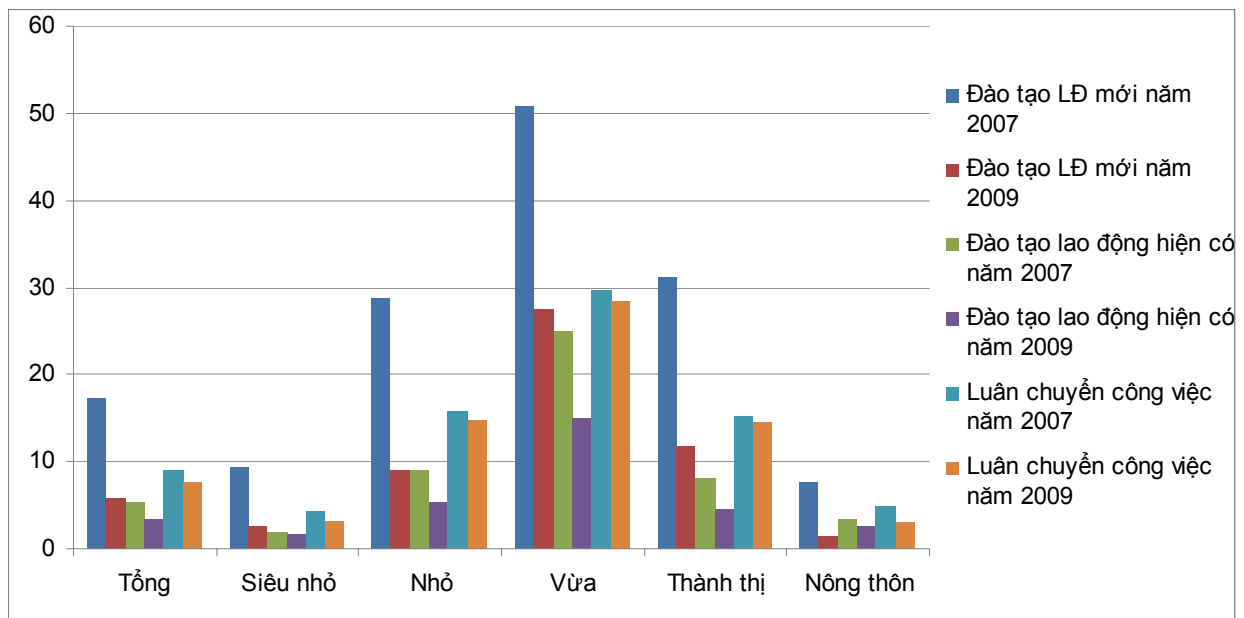
Bảng 5.9: Trình độ học vấn

	Nữ	Nam	Tổng số giới
Không	12 (2.1)	13 (1.6)	25 (1.8)
			2.21
			2.21
Tiểu học	54 (9.5)	63 (7.6)	117 (8.4)
THCS	127 (22.4)	276 (33.3)	403 (28.9)
THPT	164 (28.9)	269 (32.5)	433 (31)
Lao động sơ cấp kỹ thuật	16 (2.8)	29 (3.5)	45 (3.2)
Lao động kỹ thuật không có bằng cấp	12 (2.1)	36 (4.3)	48 (3.4)
Lao động kỹ thuật/chuyên môn sơ cấp dary	68 (12.0)	61 (7.4)	129 (9.2)
Cao đẳng/Đại học	114 (20.1)	82 (9.9)	196 (14.0)
Tổng số người lao động	567	829	1,396
Ghi chú: Số lượng (tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn)			

Về mặt đào tạo tại chỗ, Hình 5.5 cho thấy đào tạo được thực hiện cho cả lao động mới và lao động hiện có đã tăng lên đáng kể theo quy mô doanh nghiệp. Điều này không quá ngạc nhiên vì các doanh nghiệp lớn hơn nói chung có tỷ lệ loại hình lao động cần được đào tạo cao hơn như lao động sản xuất (Bảng 5.2). Tỷ lệ đào tạo ở khu vực thành thị cao hơn so với khu vực nông thôn. Luân chuyển công việc giữa các lao động sản xuất cũng tăng cùng quy mô doanh nghiệp và phổ biến hơn ở các khu vực thành thị và một lần nữa điều này không ngoài dự kiến vì các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ lao động sản xuất cao hơn. Nổi bật nhất là có sự sụt giảm đáng kể trong việc tổ chức đào tạo kể từ năm 2007

cho cả lao động mới và lao động hiện có, đặc biệt trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa – với con số sụt giảm 20% đối với lao động mới. Tương tự, tỷ lệ doanh nghiệp có cơ chế luân chuyển công việc đã giảm nhẹ kể từ năm 2007. Liệu việc cắt giảm đào tạo này có phải là do các doanh nghiệp gặp khó khăn về nguồn lực, (có thể do khủng hoảng tài chính) hay không cần phải được nghiên cứu sâu hơn. Không xét đến nguyên nhân làm giảm sút đối với việc đào tạo, cần phải có nghiên cứu sâu hơn về các hình thức khác nhau của các chương trình đào tạo và sự phổ biến của các hình thức này đối với các DNNVV. Tỷ lệ đào tạo tương đối thấp cũng được phản ánh trong module lao động với 2/3 số lao động sản xuất không được đào tạo trong công việc hiện tại của họ.

Hình 5.5: Đào tạo (%)



Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm. Panel cân bằng (2026 doanh nghiệp)

Bảng 5.10 đưa ra các số liệu về tỷ lệ doanh nghiệp có bảo đảm phúc lợi xã hội. Cần khẳng định rằng tỷ lệ doanh nghiệp có cung cấp bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế nhìn chung là như nhau ở tất cả các nhóm doanh nghiệp. Theo Luật Bảo hiểm xã hội (có hiệu lực từ tháng 1 năm 2007) tất cả các thành viên có bảo hiểm xã hội bắt buộc phải có bảo hiểm y tế. Các doanh nghiệp lớn hơn là những doanh nghiệp thường xuyên đưa ra tất cả các loại hình phúc lợi hơn. Điều này nằm trong dự kiến vì việc đưa ra phúc lợi là bắt buộc đối với các lao động có hợp đồng (trên 3 tháng), và các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ người lao động có hợp đồng cao hơn (Hình 5.1). Tỷ trọng doanh nghiệp đảm bảo phúc lợi thấp ở các doanh nghiệp siêu nhỏ một phần có thể do không có hợp đồng đối với các doanh nghiệp này cũng như thiếu nhận thức về quy định bảo hiểm xã hội. Trên thực tế điều tra cho thấy các doanh nghiệp có quy mô vừa thường có hiểu biết tốt hơn về Luật

Bảo hiểm xã hội với gần 70% số doanh nghiệp trả lời rằng kiến thức của họ về Luật này là tốt hoặc khá (so với khoảng 35% và 11% tương ứng đối với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ). Các doanh nghiệp thành thị có xu hướng đảm bảo phúc lợi tốt hơn so với các doanh nghiệp nông thôn và tỷ trọng doanh nghiệp thành thị trả lời rằng họ có kiến thức tốt hoặc khá về quy định bảo hiểm xã hội cao hơn 2 lần so với các doanh nghiệp nông thôn. Phúc lợi phổ biến nhất được đảm bảo trong tất cả các nhóm phúc lợi là nghỉ thai sản không lương, tiếp theo là nghỉ ốm và bồi thường tai nạn. Phúc lợi ít phổ biến nhất là trợ cấp về hưu một lần và trợ cấp thất nghiệp mặc dù phạm vi các phúc lợi này được đưa ra đến đâu thay đổi khá lớn tùy theo quy mô và địa bàn của doanh nghiệp.

So với điều tra năm 2007, tỷ trọng doanh nghiệp có cung cấp bảo hiểm xã hội đã tăng lên (từ 15%). Ngược lại, đối với bảo hiểm y tế đã có sự sụt giảm lớn (từ 28%). Điều này đáng ngạc nhiên nhưng có thể có liên quan đến vấn đề được đề cập ở trên về việc cung cấp bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế từ tháng 1 năm 2007. Việc cung cấp (bình quân) tất cả các loại hình phúc lợi đã tăng lên từ năm 2007. Do đó điều kiện làm việc dường như được cải thiện theo thời gian.

Bảng 5.10: Phúc lợi xã hội (%)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Urban	Rural
Bảo hiểm xã hội	18.9	3.7	40.1	88.6	30.5	9.9
Bảo hiểm y tế	18.9	4.3	39.2	86.8	30.0	10.3
Bồi thường tai nạn	24.1	11.5	43.1	75.9	38.3	13.0
Nghỉ ốm	28.1	13.9	49.5	86.1	46.8	13.6
Nghỉ thai sản được trả lương	19.2	4.6	38.9	87.4	30.9	10.1
Nghỉ thai sản không được trả lương	45.0	31.6	66.4	94.0	63.8	30.4
Nghỉ phép năm	21.1	8.6	39.4	74.7	38.1	7.9
Trợ cấp về hưu	9.5	1.6	19.5	49.4	13.9	6.1
Phúc lợi sống sót	13.7	4.5	25.6	58.4	21.3	7.7

Ghi chú: Tỷ lệ không quan sát được đối với những câu hỏi này khá phổ biến, đặc biệt trong các doanh nghiệp siêu nhỏ không có số liệu về phúc lợi trong khoảng 20% số doanh nghiệp

Luật Bảo hiểm xã hội cũng đưa ra cơ chế bảo hiểm thất nghiệp có hiệu lực từ tháng 1 năm 2009 và có thể được áp dụng đối với các lao động có hợp đồng với kỳ hạn tương ứng

với 12 tháng hoặc lâu hơn. Cơ chế này nhằm thay thế một phần hệ thống chi trả từng phần hiện nay nhưng có thể không có liên quan lớn tới các DN NVV vì như đã trình bày trong Bảng 5.11, chỉ khoảng 5% số doanh nghiệp (bình quân) hiện tại có quy định về chi trả từng phần, mặc dù quy định này phổ biến hơn ở các doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp thành thị. So với năm 2007, tỷ trọng bình quân số doanh nghiệp có thanh toán gián đoạn đã giảm nhẹ, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa (với 12 điểm phần trăm).

Bảng 5.11: Chi trả từng phần và Trợ cấp (%)

	Tổng	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Có quy định về chi trả từng phần	5.4	2.2	10.6	18.1	8.8	2.8
Trợ cấp tiền lương cho môi trường làm việc độc hại	16.1	8.0	29.3	45.2	22.8	10.9
Tổng số doanh nghiệp	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Bảng 5.11 cũng chỉ ra rằng 16% số doanh nghiệp có chi trả trợ cấp (bên cạnh lương cơ bản) cho các điều kiện làm việc độc hại và một lần nữa tỷ trọng này tăng lên đáng kể theo quy mô doanh nghiệp và cao hơn ở các doanh nghiệp thành thị. Mức trợ cấp bình quân là 20% bên cạnh lương cơ bản và điều này giống nhau ở các nhóm quy mô doanh nghiệp và địa bàn hoạt động (không được báo cáo).

Cuối cùng, về HIV/AIDS, Bảng 5.12 cho thấy tỷ trọng rất thấp các doanh nghiệp (0.2%) thấy rằng điều này có tác động đáng kể đến hoạt động kinh doanh của họ (0.6% trong năm 2007). Mặc dù số đông các doanh nghiệp (68%) trả lời rằng họ sẵn sàng tuyển dụng lao động nhiễm HIV/AIDS, sự phân biệt dường như rất phổ biến và cao hơn so với năm 2007 (48%). Tính bảo mật của các lao động bị nhiễm bệnh được bảo vệ rất tốt tuy nhiên chỉ có một tỷ trọng nhỏ các doanh nghiệp đưa ra vấn đề HIV/AIDS của người lao động.

Bảng 5.12: HIV/AIDS (%)

HIV/AIDS có tác động đáng kể đến hoạt động của doanh nghiệp	0.2
Doanh nghiệp tuyển dụng các ứng viên việc làm nhiễm HIV	68.0
Phân biệt đối xử đối với các lao động bị nhiễm HIV	63.7
Tính bảo mật đối với các lao động bị nhiễm HIV	78.3
Doanh nghiệp đưa ra vấn đề HIV/AIDS trong số người quản lý và người lao động	5.5
<i>Tổng số doanh nghiệp</i>	<i>2,543</i>

6 Sản xuất, công nghệ và hiệu quả

Theo mẫu DNNVV năm 2009, tiếp cận với nguyên liệu thô, lao động có kỹ năng, bí quyết công nghệ, máy móc và thiết bị hiện đại không được xem là khó khăn chính đối với sự tăng trưởng trong tương lai. Điều này có thể gợi ý nền tảng cho hiệu quả công nghệ cao trong các doanh nghiệp chế biến Việt Nam là hiện hữu. Do đó phần này chúng tôi xem xét các đặc tính sản xuất và công nghệ cũng như năng suất lao động đối với các DNNVV trong năm 2009 và so sánh với năm 2007.

6.1 Đa dạng hóa và cải tiến

Đa dạng hóa trong cung và cầu dựa trên số lượng sản phẩm được sản xuất và số lượng khách hàng tương ứng. Phần này tập trung vào sự đa dạng hóa trong cung và thảo luận sâu hơn về đa dạng hóa về cầu được trình bày trong Chương 7. Đa dạng hóa sản phẩm là một đặc tính được kỳ vọng là giúp doanh nghiệp giảm bị tổn thương từ các cú sốc, từ đó nâng cao khả năng sống sót. Tuy nhiên, đa dạng hóa có thể dẫn đến tốc độ tăng trưởng doanh thu trong ngắn hạn sẽ thấp hơn.

Bảng 6.1: Tỷ lệ Đa dạng hóa và Đổi mới (%)

	Đa dạng hóa		Giới thiệu sản phẩm mới		Cải tiến sản phẩm hiện tại	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Tổng số	8.2	14.5	5.0	2.7	44.5	41.3
Siêu nhỏ	6.4	12.1	3.4	1.9	36.5	32.8
Nhỏ	9.8	18.5	6.8	3.6	58.8	58.3
Vừa	20.5	23.5	14.6	7.2	68.9	59.6
Thành thị	7.6	13.1	5.8	3.3	50.6	49.2
Nông thôn	8.6	15.6	4.4	2.2	39.8	35.2
Mới gia nhập	6.0	12.3	10.0	2.7	52.0	36.0
Đã tồn tại	8.2	14.6	4.9	2.7	44.3	41.4

Ghi chú: Đa dạng hóa chỉ phần trăm doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn một sản phẩm.

Bảng 6.1 minh họa mức độ đa dạng hóa bình quân trong cung phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp, địa bàn và số năm hoạt động. Trong năm 2007, chỉ có 8% số doanh nghiệp

sản xuất nhiều hơn một sản phẩm và con số này tăng lên 15% vào năm 2009. Điều này cho thấy nhìn chung doanh nghiệp Việt Nam khá chuyên môn hóa nhưng dường như tính chuyên môn hóa giảm đi theo thời gian. Xu hướng này là như nhau không phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp, địa bàn và tình trạng đó là doanh nghiệp mới gia nhập hay đã tồn tại. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng sản xuất nhiều hơn một sản phẩm cho thấy sự chuyên môn hóa giảm khi quy mô doanh nghiệp tăng. Đa dạng hóa ít hơn trong các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể phản ánh thực tế là quy mô doanh nghiệp nhỏ có thể hạn chế khả năng doanh nghiệp để sản xuất nhiều hơn một sản phẩm.

Bên cạnh số năm hoạt động và quy mô doanh nghiệp thì mức độ đổi mới cũng được xem là một động lực/nguyên nhân của sự biến đổi của doanh nghiệp.¹³ Một doanh nghiệp được cho là có tính đổi mới nếu doanh nghiệp đó tạo được những cải tiến đáng kể đối với các sản phẩm hiện tại hoặc đã bắt đầu sản xuất sản phẩm mới trong hai năm qua. Từ Bảng 6.1 cho thấy tỷ lệ đổi mới bình quân đã giảm đáng kể từ năm 2007 đến năm 2009. Tỷ trọng doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới đã giảm bình quân từ 4.9% xuống còn 2.7% trong hai năm qua. Các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng giới thiệu dòng sản phẩm mới cao hơn và 7.2% các doanh nghiệp quy mô vừa giới thiệu sản phẩm mới trong năm 2009 so với 15% trong năm 2007. Cần phải đề cập thêm là 2.7% số doanh nghiệp mới tham gia thị trường có giới thiệu sản phẩm mới trong năm 2009 là các doanh nghiệp chỉ được chọn mẫu trong năm 2009. Khi xem xét panel cân bằng, không có doanh nghiệp mới gia nhập thị trường nào giới thiệu sản phẩm mới trong năm 2009.

Tỷ trọng doanh nghiệp cải tiến các sản phẩm hiện tại của mình đã giảm từ 44.5% năm 2007 xuống còn 41.3% trong năm 2009. Ở đây có tác động của quy mô doanh nghiệp đến hoạt động cải tiến vì tỷ trọng doanh nghiệp cải tiến các sản phẩm hiện tại tăng lên cùng với quy mô doanh nghiệp. Tuy nhiên, tác động của quy mô biến mất khi chỉ xem xét panel cân bằng và các doanh nghiệp nhỏ là các doanh nghiệp có hoạt động cải tiến sản phẩm hiện tại nhiều hơn. Hơn nữa các doanh nghiệp lâu năm hơn thường xuyên cải tiến sản phẩm hiện tại hơn trong mẫu năm 2009 trong khi quan sát trong năm 2007 thì ngược lại với kết quả này. Các doanh nghiệp thành thị có xu hướng giới thiệu sản phẩm hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại nhiều hơn so với các doanh nghiệp tại các địa bàn nông thôn.

Kết quả các ước lượng mô hình probit để xác định sự đa dạng hóa và đổi mới trong các doanh nghiệp được điều tra sử dụng các đặc tính tuổi, quy mô, địa bàn, hình thức sở hữu và mức độ cạnh tranh được nhận thức của doanh nghiệp với thống kê t gộp tăng cường được trình bày tại Bảng 6.2.

¹³ Các doanh nghiệp có kinh nghiệm nhiều hơn thì càng có khả năng thực hiện đổi mới và trong quá trình thay đổi công nghệ công nghệ lạc hậu sẽ biến mất vì những đổi mới thành công sẽ làm giảm giá thành (Jovanovic và MacDonald (1994). Klepper (1996) tranh luận thêm rằng quy mô doanh nghiệp cũng có vai trò quan trọng trong việc sở hữu thành quả từ các đổi mới.

Bảng 6.2: Các nhân tố quyết định Sự đa dạng hóa và Đổi mới

		Đa dạng hóa		Đổi mới 1		Đổi mới 2	
		Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp
Tuổi của doanh nghiệp (x100)		-0.062	(1.46)	0.015	(0.77)	0.391**	(2.38)
Quy mô	Nhỏ	0.033***	(2.67)	0.012*	(1.84)	0.156***	(5.21)
	Vừa	0.098***	(4.21)	0.051***	(4.10)	0.204***	(5.72)
Gay gắt=1 / Không gay gắt=0		0.036***	(2.57)	0.015**	(2.01)	0.125***	(4.33)
Địa bàn	Hà Nội	0.051**	(1.96)	0.017	(1.19)	0.091	(1.13)
	Phú Thọ	0.123***	(4.95)	0.011	(0.66)	-0.023	(0.33)
	Hà Tây	-0.044*	(1.71)	-0.001	(0.05)	0.032	(0.25)
	Hải Phòng	0.061***	(2.67)	0.059***	(3.18)	0.100	(1.47)
	Nghệ An	0.131***	(5.07)	-0.007	(0.71)	-0.035	(0.59)
	Quảng Nam	0.188***	(7.15)	0.036**	(1.98)	0.003	(0.04)
	Khánh Hòa	-0.013	(0.64)	0.033**	(2.05)	-0.117	(1.33)
	Lâm Đồng	0.125***	(5.05)	0.037*	(2.85)	0.092	(1.20)
	Long An	-0.007	(0.25)	0.052***	(2.89)	-0.005	(0.06)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/một thành viên	0.044*	(1.77)	0.021*	(1.81)	0.065*	(1.67)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0.096***	(3.68)	0.009	(0.93)	-0.022	(0.41)
	Công ty TNHH	0.073***	(3.88)	0.020	(1.32)	0.081***	(2.77)
	Công ty cổ phần	0.049*	(1.26)	0.074***	(3.67)	0.080	(1.38)
Biến giả ngành		Có		Có		Có	
Biến giả thời gian		Có		Có		Có	
Số quan sát		4,935		4,929		4,953	
Pseudo R-squared		0.13		0.11		0.12	

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

Một số kết quả thú vị được quan sát từ các kết quả ước lượng. Thứ nhất, tác động của quy mô được báo cáo trong Bảng 6.1 được khẳng định, và cả các doanh nghiệp nhỏ và vừa đều có hoạt động đa dạng hóa và đổi mới nhiều hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ. Thứ hai, ngoại trừ Khánh Hòa và Long An địa bàn cơ sở Thành phố Hồ Chí Minh có nhiều doanh nghiệp được chuyên môn (các ước lượng hệ số mang dấu dương). Không thấy có tác động lớn của địa bàn đối với các doanh nghiệp trong việc cải tiến sản phẩm hiện tại. Giải thích có thể là đối với sự khác biệt được quan sát thấy trong tính chuyên môn hóa phụ thuộc vào địa bàn của doanh nghiệp thì có thể sự cạnh tranh tại Thành phố Hồ Chí Minh, Khánh Hòa và Long An gay gắt hơn so với các địa phương khác trong mẫu. Điều này có thể làm cho các doanh nghiệp chuyên môn hóa hơn nữa nhằm có lợi từ lợi thế cạnh tranh của mình.

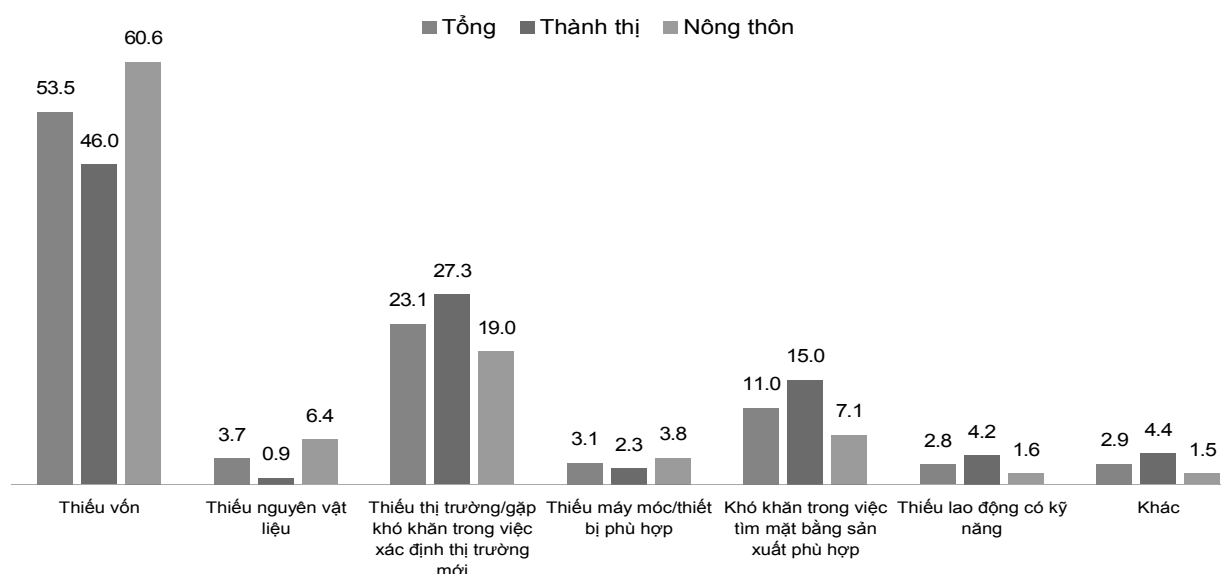
Ba là, các doanh nghiệp hộ gia đình là các doanh nghiệp ít thực hiện đa dạng hóa hơn đáng kể so với các doanh nghiệp có các hình thức sở hữu khác trong khi các doanh nghiệp tư nhân và các công ty cổ phần giới thiệu sản phẩm mới nhiều hơn các doanh nghiệp hộ gia đình. Bốn là, các doanh nghiệp trả lời là có sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực hoạt động của mình thường có xu hướng sản xuất nhiều sản phẩm và thực hiện đổi mới. Đa dạng hóa và đổi mới là hai phương pháp có thể thực hiện để các doanh nghiệp đối phó với sự cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Cuối cùng, các kết quả ước lượng đúng như kỳ vọng đã khẳng định có tác động của tuổi của doanh nghiệp: các doanh nghiệp ra đời trước thường thực hiện cải tiến các sản phẩm hiện tại nhiều hơn so với các doanh nghiệp ra đời sau.

Trong khi chỉ có 3% doanh nghiệp giới thiệu dòng sản phẩm mới trong năm 2009 thì có tới khoảng 35% số doanh nghiệp cho biết họ dự kiến giới thiệu dòng sản phẩm mới trong tương lai gần. Trong số này, 36% doanh nghiệp trả lời có sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực hoạt động của mình và 63% doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới trong hai năm qua (không được báo cáo). Hai khả năng có thể giải thích cho thực tế này: (i) sự thay đổi cầu trong và ngoài nước đã khiến các doanh nghiệp phải giới thiệu sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu trong tương lai, và (ii) sự cạnh tranh trong tương lai tăng lên theo dự kiến trong lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp có thể khiến các doanh nghiệp tìm kiếm các tiềm năng sản phẩm mới.

Hình 6.1 cho thấy những vấn đề quan trọng nhất trong mối quan hệ với việc giới thiệu dòng sản phẩm mới. Thiếu vốn được xem là vấn đề quan trọng nhất và các doanh nghiệp nông thôn gặp khó khăn nhiều hơn so với các doanh nghiệp thành thị.¹⁴ Các vấn đề với việc xác định sản phẩm mới và các khó khăn trong việc tìm mặt bằng phù hợp cũng là những vấn đề quan trọng. Các doanh nghiệp thành thị cho biết các vấn đề đi kèm với việc xác định sản phẩm mới và tìm được mặt phù thích hợp nghiêm trọng hơn so với các vấn đề này ở các doanh nghiệp nông thôn.

¹⁴ Xem phân tích tin dụng chi tiết tại Chương 8.

Hình 6.1: Vấn đề quan trọng nhất trong việc giới thiệu sản phẩm mới (%)



6.2 Công nghệ và Tác động của công nghệ

Bảng 6.3 trình bày một số đặc điểm của công nghệ đang được sử dụng. Bảng này bao gồm thông tin về trình độ công nghệ, tuổi và xem xét thực trạng công nghệ khi mua là mới hay cũ. Trong năm 2007, 8% doanh nghiệp chỉ sử dụng các công cụ bằng tay trong hoạt động sản xuất. Tỷ lệ này giảm xuống còn 7% trong năm 2009. Số doanh nghiệp sử dụng máy móc dùng điện giảm từ 28% trong năm 2007 xuống còn 23% trong năm 2009.

Thiết bị và máy móc được sử dụng trong sản xuất khá mới – khoảng 84% số thiết bị và máy móc có tuổi dưới 10 năm. Con số này trong năm 2007 là 86%. Xem xét panel cân bằng cho thấy, có sự sụt giảm nhiều hơn một chút trong tỷ lệ công nghệ mới ở điều tra 2009 so với điều tra 2007 (từ 86% xuống còn 83%). Đồng thời trong năm 2009 tỷ trọng công nghệ có thời gian sử dụng trên 20 năm cao hơn so với tỷ trọng này trong năm 2007. Sự tăng lên này có thể do thực tế là mẫu các doanh nghiệp được điều tra có niên độ lớn hơn và do đó công nghệ cũng có thời gian sử dụng cao hơn. Bên cạnh đó, tỷ trọng này tăng có thể phản ánh rằng các doanh nghiệp ít có xu hướng mua thiết bị và máy móc mới hơn do sự bất ổn tăng lên từ tác động của khủng hoảng tài chính. Cuối cùng, hơn 72% của toàn bộ công nghệ được mua mới trong năm 2007 và con số này không thay đổi trong mẫu năm 2009. Ngược lại, có sự tăng nhẹ trong việc mua công nghệ đã qua sử dụng. Lý thuyết cho rằng các doanh nghiệp sử dụng hàng hóa vốn thường là các doanh nghiệp có khó khăn nhất về tín dụng. Do đó, số liệu báo cáo trong Bảng 6.3 cho thấy số doanh

ng nghiệp có khó khăn về tín dụng đã tăng lên trong giai đoạn nghiên cứu.¹⁵ Tác động này biến mất khi nghiên cứu panel cân bằng có nghĩa là các nhóm doanh nghiệp mới được chọn mẫu trong năm 2009 đóng góp tỷ trọng lớn trong số các doanh nghiệp mua thiết bị và máy móc đã sử dụng trong sản xuất.

Bảng 6.3: Các đặc điểm công nghệ (%)

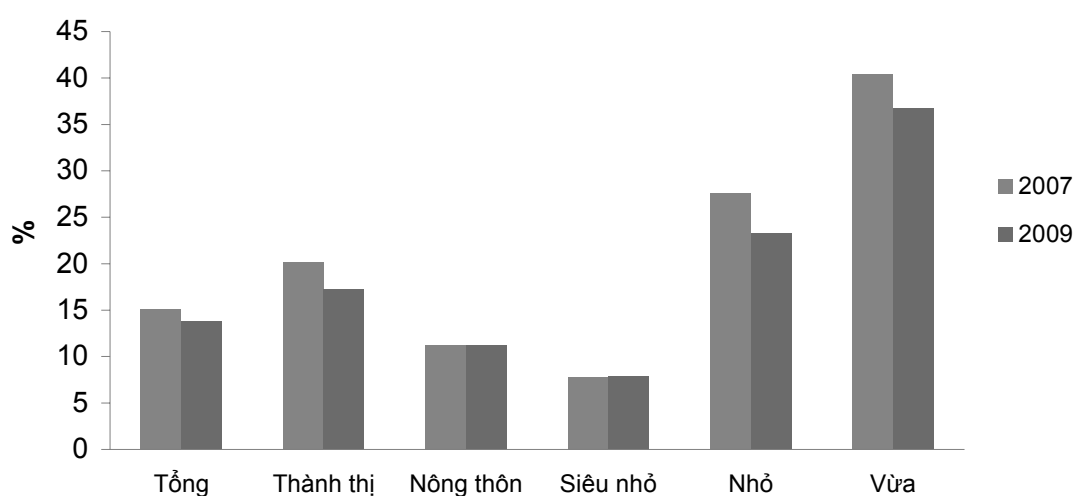
		2007	2009
Trình độ công nghệ	Chỉ có công cụ dùng tay	7.8	6.8
	Chỉ có máy móc vận hành bằng tay	4.9	4.4
	Chỉ có máy móc chạy điện	27.6	23.3
	Có tất cả các loại trên	59.7	65.4
Tuổi công nghệ	Dưới 3 năm	22.2	23.1
	Từ 3-5 năm	36.2	30.1
	Từ 6-10 năm	27.6	31.2
	Từ 11-20 năm	12.5	12.5
	Hơn 20 năm	1.5	3.2
Mới hay đã qua sử dụng	Mới	71.6	71.5
	Đã qua sử dụng	24.4	25.3
	Tự phát triển	4.0	3.3

Hình 6.2 cho thấy các doanh nghiệp có được công nghệ mới phụ thuộc vào địa bàn và quy mô. Nhìn chung tỷ trọng doanh nghiệp ứng dụng công nghệ mới trong năm 2009 thấp hơn so với năm 2007 và sự giảm sút này xảy ra ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp thành thị. Tuy nhiên, khi chỉ xem xét panel cân bằng thì có sự sụt giảm lớn hơn tỷ trọng các doanh nghiệp có công nghệ mới (từ 16% xuống còn 13%). Sự sụt giảm trong việc sử dụng công nghệ mới trong sản xuất có thể do sự sụt giảm trong tỷ lệ đổi mới. Đổi mới thường dẫn đến việc ứng dụng công nghệ mới. Sụt giảm quan sát được có thể phản ánh mức độ không ổn định cao hơn trong hoạt động kinh doanh do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính đã làm hạn chế cầu của doanh nghiệp về công nghệ mới. Khoảng 14% số doanh nghiệp trong mẫu điều tra đã ứng dụng công nghệ mới trong 2 năm qua và các doanh nghiệp thành thị có xu hướng ứng dụng công nghệ mới cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn. Cũng như sự đa dạng hóa, quy mô cũng có tác động đến việc ứng dụng công nghệ: các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng sử dụng công nghệ mới nhiều hơn trong sản xuất.

¹⁵ Quan sát này phù hợp với các kết quả trong Chương 8.

Bây giờ chúng tôi so sánh hoạt động của các doanh nghiệp có cải tiến công nghệ với các doanh nghiệp chọn phương án tiếp tục sản xuất với công nghệ hiện tại. Bảng 6.4 trình bày kết quả ước lượng OLS và các ước lượng probit minh họa tương quan giữa tăng trưởng việc làm và sự sống sót của doanh nghiệp và biến dẫn báo về giới thiệu công nghệ mới. Các kết quả ước lượng cho thấy các doanh nghiệp lớn hơn tăng trưởng chậm hơn.¹⁶ Ngược lại, các bằng chứng không cho thấy xác suất sống sót của các doanh nghiệp tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Biến dẫn báo về giới thiệu công nghệ mới có ý nghĩa trong cả hồi quy tăng trưởng việc làm và sự sống sót của doanh nghiệp nhưng có tác động khác nhau. Ước lượng hệ số mang dấu âm cho thấy việc sử dụng công nghệ mới có mối quan hệ ngược chiều với tăng trưởng việc làm của doanh nghiệp và các công nghệ mới sử dụng ít lao động hơn so với các công nghệ cũ trong khi cơ hội sống sót của doanh nghiệp tăng khi công nghệ mới được sử dụng. Những kết luận này không có nghĩa là đã xác định được nguyên nhân mà điều này cần tiếp tục nghiên cứu sâu hơn.

Hình 6.2: Công nghệ mới



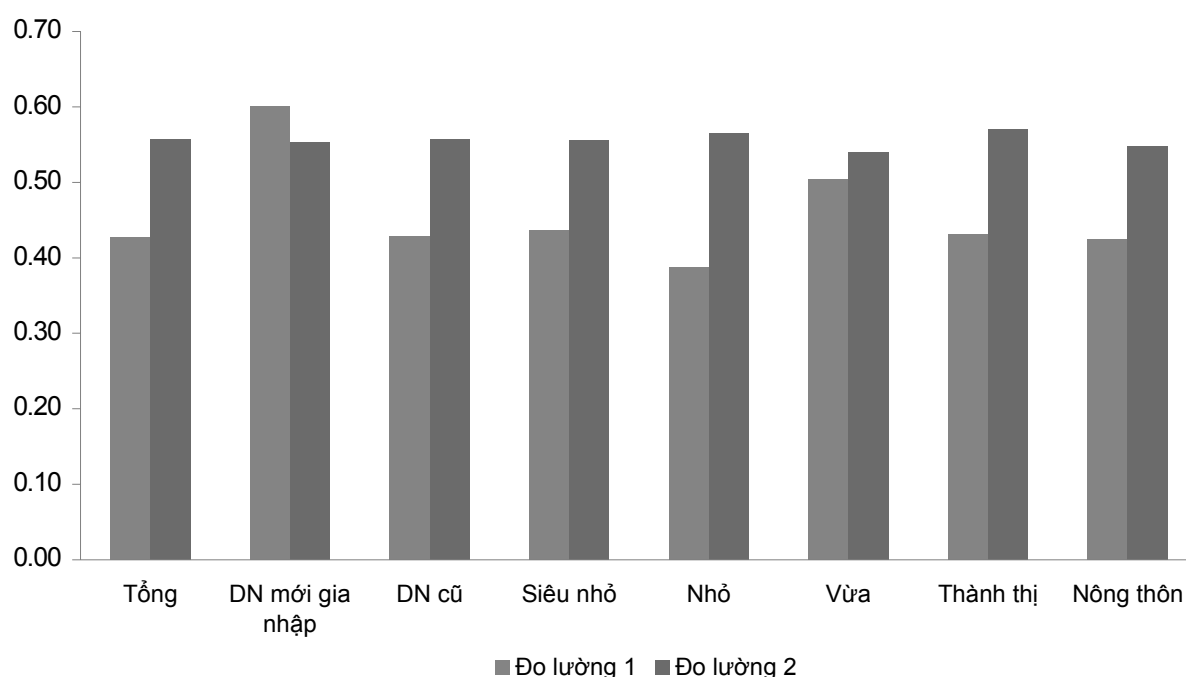
¹⁶ Điều này phù hợp với lý thuyết tiến triển của Javanovic (1982).

Bảng 6.4: Các tác động của việc sử dụng công nghệ mới

		Tăng trưởng lao động		Sự tồn tại của doanh nghiệp	
		Chỉ số	Thống kê t gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp
Quy mô doanh nghiệp (x100)	Số lao động	-	(5.99)	0.025	(0.78)
	(có = 1, không = 0)	0.337***			
Sử dụng công nghệ mới		-0.073**	(2.22)	0.055***	(2.66)
Có biến giả địa điểm			Có		Có
Có biến giả hình thức sở hữu			Có		Có
Có biến giả ngành			Có		Có
Quan sát			2,026		2,413
Pseudo R-squared			0.03		0.05

Ghi chú: Mô hình OLS và Probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp và phi quyền số. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, địa bàn HCMC, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Hiệu quả công nghệ có nghĩa là các doanh nghiệp có khả năng sản xuất với mức đầu ra cao nhất có thể từ một khối lượng đầu vào nhất định. Ở đây, hiệu quả công nghệ được đánh giá bằng cách sử dụng mô hình sản xuất biên ngẫu nhiên với các tập hợp đo lường đầu vào và đầu ra khác nhau. Có hai đo lường về hiệu quả công nghệ được sử dụng. Đo lường hiệu quả công nghệ đầu tiên sử dụng giá trị gia tăng thực như đo lường đầu ra và tổng số việc làm thường xuyên toàn thời gian và giá trị thực của vốn vật chất là các đầu vào. Đo lường thứ hai về hiệu quả công nghệ sử dụng tổng doanh thu thực là đo lường đầu ra và tổng số việc làm thường xuyên toàn thời gian, giá trị thực của vốn vật chất và tổng chi phí của các sản phẩm trung gian là các đầu vào. Ước tính về hiệu quả công nghệ có được chỉ sử dụng mẫu cân bằng. Một doanh nghiệp hoạt động ở mức hiệu quả cao nhất có chỉ số hiệu quả công nghệ bằng một (1).

Hình 6.3: Hiệu quả công nghệ bình quân

Hình 6.3 trình bày hiệu quả công nghệ bình quân sử dụng đo lường 1 và giá trị này khoảng 43%. Các doanh nghiệp quy mô vừa có hiệu quả lớn hơn tương đối so với các doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô khác. Đo lường hiệu quả công nghệ được ước tính không đồng nghĩa với phạm vi hiệu quả công nghệ do Tybout đưa ra (2000). Tác giả này nhận thấy có ít bằng chứng hỗ trợ quan điểm rằng thị trường tại các quốc gia đang phát triển khá dễ dãi với các doanh nghiệp không có hiệu quả và báo cáo mức hiệu quả công nghệ trung bình khoảng 60% và 70% của doanh nghiệp tốt nhất. Hiệu quả trung bình tương đối thấp đối với các DNNVV khi sử dụng đo lường 1 có thể cho thấy rằng các thị trường tại Việt Nam dễ dãi đối với các doanh nghiệp không có hiệu quả hơn kỳ vọng trước đó. Có thể có hai giải thích cho kết quả quan sát này bao gồm (i) phần lớn các doanh nghiệp được điều tra có thể đang hoạt động trong các thị trường ngách nơi không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp hiện đại hơn, điều này cho phép các doanh nghiệp này tồn tại với các hoạt động của mình mặc dù các doanh nghiệp đó không có hiệu quả về mặt công nghệ, và/hoặc (ii) tốc độ tăng trưởng nhanh của các doanh nghiệp có thể khiến các doanh nghiệp tiếp tục thay đổi công nghệ sản xuất và điều này không thể cho phép các doanh nghiệp có lợi ích toàn bộ từ việc học thông qua thực hành nhằm sản xuất có hiệu quả hơn.

Bên cạnh đó, sử dụng đo lường 1, hình 6.3 cho thấy, các doanh nghiệp mới gia nhập có hiệu quả công nghệ cao hơn so với các doanh nghiệp cũ. Các doanh nghiệp mới được kỳ vọng là có công nghệ hiệu quả kém hơn khi họ mới tham gia thị trường và theo thời gian, khi có hoạt động vừa học vừa làm diễn ra, các doanh nghiệp mới tham gia thị trường

trở nên có hiệu quả công nghệ cao hơn. Các doanh nghiệp nông thôn và thành thị bình quân sản xuất ra mức đầu ra như nhau với một mức độ lao động và vốn cho trước. Quan sát có được này dường như không phù hợp với các phát hiện (phần 6.3) rằng tỷ trọng cao hơn các doanh nghiệp nông thôn có khả năng sản xuất cao hơn gấp đôi bằng việc sử dụng máy móc và thiết bị hiện tại.

Bảng 6.5: Các yếu tố quyết định hiệu quả công nghệ

		Đo lường 1		Đo lường 2	
		Chỉ số	Thống kê t gộp	Chỉ số	Thống kê t gộp
Tuổi của doanh nghiệp	Mới gia nhập	0.016***	(6.35)	-0.020**	(2.05)
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0.051***	(3.95)	-0.012**	(2.05)
	Vừa	0.049*	(1.79)	0.042***	(5.73)
Địa bàn	Hà Nội	0.009	(0.42)	-0.007	(0.85)
	Phú Thọ	0.063**	(2.23)	0.026***	(3.71)
	Hà Tây	-0.043*	(1.88)	-0.024**	(2.49)
	Hải Phòng	-0.019	(0.81)	0.029***	(3.39)
	Nghệ An	0,064	(1.33)	0.032***	(4.16)
	Quảng Nam	0.044**	(2.34))	0.026***	(3.27))
	Khánh Hòa	-0.086***	(4.25)	0.031***	(4.79)
	Lâm Đồng	-0.034	(1.51)	-0.02**	(2.19)
	Long An	-0.044**	(2.39)	0.035***	(4.78)
	Tư nhân/một thành viên	0.068***	(3.18)	0.015***	(2.63)
Hình thức sở hữu	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	-0.023	(0.85)	0.002	(0.20)
	Công ty TNHH	0.043***	(2.77)	0.020***	(3,43)
	Công ty cổ phần	0.112***	(3.48)	0.030***	(3.11)
Có biến giả ngành		Có		Có	
Số quan sát		2.543		1.779	
Pseudo R-squared		0.07		0.05	

Ghi chú: OLS với sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, địa bàn HCMC, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Đo lường 1: Doanh thu thực, vốn thực và việc làm toàn thời gian. Đo lường 2: doanh thu thực, vốn thực, đầu vào trung gian và việc làm toàn thời gian.

Các doanh nghiệp đối phó với các mức giá đầu vào khác nhau và do đó họ chọn sự kết hợp các đầu vào khác nhau phụ thuộc vào môi trường mà các doanh nghiệp này hoạt động. Ví dụ, các doanh nghiệp nhỏ có thể có các giá đầu vào về lao động thấp hơn trong khi các doanh nghiệp lớn hơn có các giá đầu vào trung gian thấp hơn do các lợi thế về quy mô. Điều này có thể có tác động đến cầu của doanh nghiệp về các đầu vào khác nhau. Đo lường thứ hai nghiên cứu vấn đề này bằng cách bổ sung giá trị của các đầu vào trung gian trong đo lường về hiệu quả công nghệ bình quân. Hình 6.3 trình bày kết quả ước tính của mô hình sản xuất biên ngẫu nhiên sử dụng đo lường 2. Phạm vi của đo lường này cho thấy một số kết quả thú vị. Thứ nhất, mức độ hiệu quả công nghệ bình quân tăng lên 56%. Đo lường này vẫn còn tương đối thấp như đã chỉ ra trong các giải thích ở trên. Thứ hai, khoảng cách hiệu quả giữa các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa được rút ngắn khi các đầu vào trung gian được điều chỉnh và các doanh nghiệp nhỏ dường như có hiệu quả công nghệ cao hơn một chút so với các doanh nghiệp vừa. Thứ ba, không còn khoảng cách giữa các doanh nghiệp mới tham gia thị trường và các doanh nghiệp cũ.

Sự phân bố của các ước lượng mật độ Kernel về hiệu quả công nghệ của doanh nghiệp không được báo cáo ở đây nhưng có một vài nhận xét hữu ích. Sự phân bố của mật độ Kernel cho đo lường 1 lệch phải với một số “điểm giao” ở đuôi trái chỉ ra rằng có một số lượng lớn các doanh nghiệp trong mẫu có hiệu quả công nghệ cao hơn mức trung bình mẫu. Ngược lại, phân bố các ước lượng mật độ Kernel đối với đo lường 2 nghiêng phải ít hơn và đuôi đồ thị khá phẳng và giảm dần. Điều này chỉ ra là có ít doanh nghiệp, khi điều chỉnh về giá trị đầu vào trung gian, có hiệu quả công nghệ cao hơn mức trung bình.

Bảng 6.5 trình bày các ước lượng OLS của hai hồi quy hiệu quả công nghệ sử dụng cả hai đo lường về hiệu quả công nghệ bao gồm các yếu tố xác định truyền thống (tuổi của doanh nghiệp, quy mô, địa bàn và hình thức sở hữu). Chúng tôi bắt đầu bằng việc xem xét các kết quả ước lượng khi sử dụng đo lường 1 với giá trị gia tăng thực được sử dụng như một đo lường đầu ra và vốn thực và số việc làm toàn thời gian được sử dụng để đo lường đầu vào. Các doanh nghiệp mới gia nhập được thấy là có hiệu quả hơn so với các doanh nghiệp cũ. Các doanh nghiệp quy mô vừa có hiệu quả hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi các doanh nghiệp nhỏ cho thấy là có hiệu quả thấp hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ khi đưa các yếu tố về tuổi doanh nghiệp, địa bàn và hình thức sở hữu. Theo Jovanovic (1993) việc sản xuất hai sản phẩm sẽ có hiệu quả hơn so với việc sản xuất một sản phẩm ở quy mô lớn, điều này gợi ý rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ kém đa dạng hóa như trong kết quả ở trên có thể giải thích mức độ thấp hơn của các doanh nghiệp này về hiệu quả công nghệ. Xem xét kỹ hơn về địa bàn, bằng chứng cho thấy rằng các doanh nghiệp hoạt động tại các tỉnh Hà Tây, Khánh Hòa và Long An có hiệu quả cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh. Các doanh nghiệp tại Phú Thọ và Quảng Nam có hiệu quả công nghệ thấp hơn. Hơn nữa, bằng chứng cũng cho thấy trừ các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã, các doanh nghiệp hộ gia đình sản xuất ra khối lượng đầu vào thấp hơn tương đối trong một khối lượng đầu ra cố định về lao động và vốn.

Bây giờ chúng tôi nghiên cứu sâu hơn các kết quả được ước lượng khi sử dụng đo lường 2 với tổng doanh thu thực được sử dụng như một đo lường đầu ra và giá trị vốn thực, việc làm toàn thời gian và hàng hóa trung gian được sử dụng để đo lường đầu vào. Ngược lại với các kết quả được trình bày ở trên, các doanh nghiệp mới gia nhập được thấy là có hiệu quả công nghệ thấp hơn so với các doanh nghiệp cũ. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp siêu nhỏ có hiệu quả công nghệ cao hơn so với cả các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trừ Hà Nội, tất cả các địa phương khác đều có hiệu quả công nghệ thấp hơn Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả ước lượng về các hình thức sở hữu không thay đổi và các doanh nghiệp hộ gia đình có hiệu quả công nghệ cao hơn so với các hình thức sở hữu khác trừ nhóm các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã.

6.3 Đầu vào sản xuất và Các dịch vụ kinh doanh

Mục này tập trung vào việc sử dụng vốn và các đầu vào chủ yếu của doanh nghiệp trong các quá trình sản xuất chế biến. Sử dụng vốn là một đo lường mức độ sản xuất hiện tại so với mức độ sản xuất tối ưu có thể sử dụng thiết bị hiện có. Các doanh nghiệp được hỏi về khả năng tăng năng lực sản xuất của mình mà không cần phải mua thêm máy móc hoặc thiết bị mới.

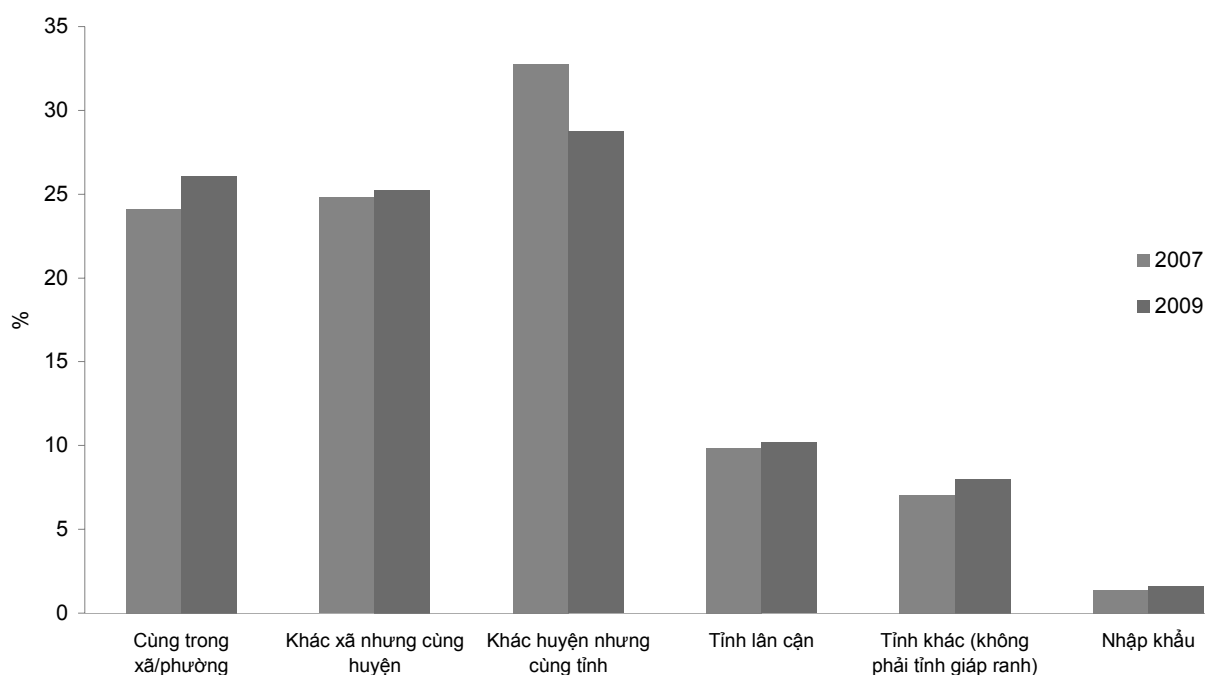
Bảng 6.6: Sử dụng năng lực (%)

		Hoàn toàn không	Không nhiều hơn 10%	Từ 10%- 25%	Từ 25%- 50%	Từ 50% đến 100%	Hơn 100%
Tổng số	Tổng số	15.7	21.4	29.7	20.1	8.5	4.7
	Mới gia						
Niên độ	nhập	17.4	30.4	27.5	15.9	8.7	0.0
	Cũ	15.6	21.1	29.7	20.3	8.5	4.8
Quy mô	Siêu nhỏ	16.3	20.6	30.4	18.8	8.7	5.3
	Nhỏ	15.8	23.4	27.2	22.3	7.3	4.1
	Vừa	9.0	20.5	33.1	24.1	11.5	1.8
Địa bàn	Thành thị	15.6	26.0	26.1	20.8	8.5	3.0
	Nông thôn	15.8	17.5	32.7	19.6	8.5	6.1

Ghi chú: Câu hỏi đặt ra là: Doanh nghiệp có thể tăng khả năng sản xuất lên bao nhiêu nếu chỉ sử dụng máy móc và thiết bị hiện có?

Bảng 6.6 trình bày kết quả theo quy mô, tuổi và địa bàn của doanh nghiệp. Khoảng 16% doanh nghiệp không thể tăng năng lực sản xuất trong khi khoảng 1/3 doanh nghiệp có thể tăng năng lực sản xuất lên hơn 25%. Điều này chỉ ra rằng tỷ lệ sử dụng vốn bình quân là khá cao. Quan sát theo quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ hơn có ít khả năng tăng năng lực sản xuất lên hơn 10% cho thấy các doanh nghiệp nhỏ hơn ở gần điểm sử dụng vốn tối đa. Có một ngoại lệ cần phải được đề cập là 5.3% số doanh nghiệp siêu nhỏ có thể tăng hơn gấp đôi năng lực sản xuất so với tỷ lệ chỉ khoảng 1.8% số doanh nghiệp vừa. Tương tự, khoảng 6% số doanh nghiệp nông thôn so với 3% số doanh nghiệp thành thị cho biết họ có thể tăng hơn gấp đôi mức sản xuất hiện tại. Cuối cùng, các doanh nghiệp cũ có khả năng tăng sản xuất lên hơn 25% so với các doanh nghiệp mới.

Hình 6.4: Chi tiết về đối tác cung cấp nguyên liệu thô (%)

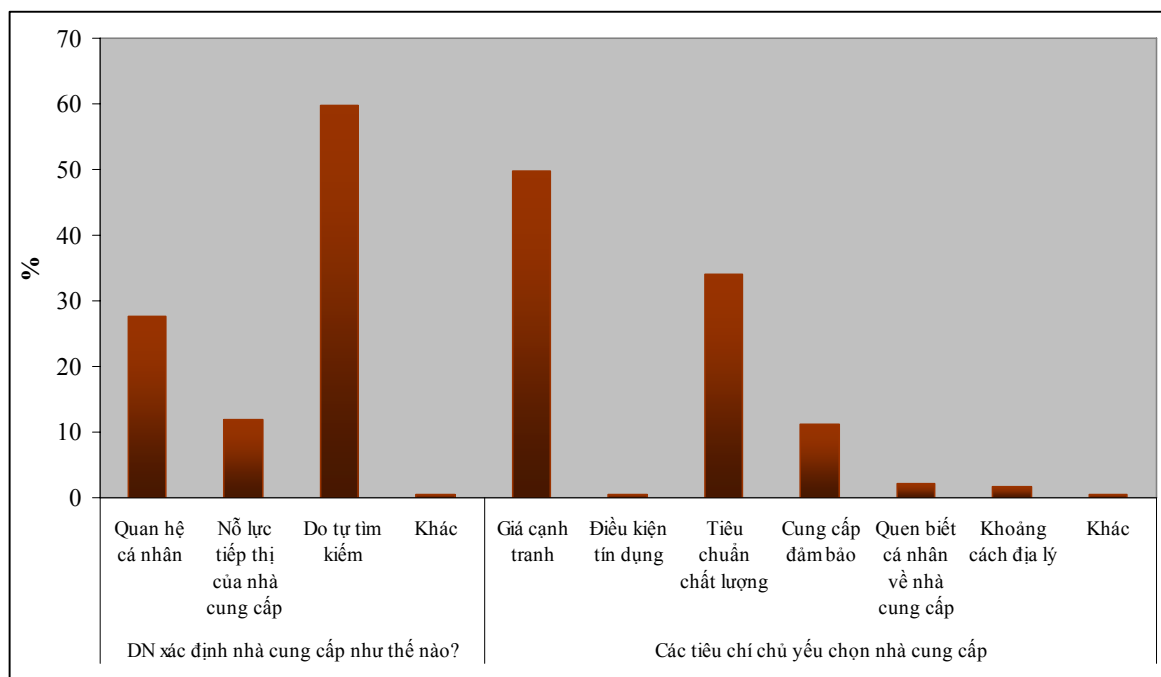


Mẫu điều tra năm 2009 cho thấy các vấn đề tồn kho như tiếp cận với nguyên vật liệu thô, năng lực và các phương tiện vận tải là các nhân tố gây khó khăn hơn cho sự phát triển của doanh nghiệp so với số liệu được báo cáo trong năm 2007. Hình 6.4 trình bày chi tiết về địa bàn của các nhà cung cấp nguyên vật liệu thô cho các doanh nghiệp. Khoảng 80% đầu vào trung gian năm 2009 được các nhà cung cấp trong cùng địa phương (tỉnh) của doanh nghiệp nhận cung cấp trong khi tỷ lệ này là 82% trong năm 2007. Sự sụt giảm có thể phản ánh thông tin gia tăng về các cơ hội ở các địa bàn tỉnh khác trong việc mua đầu vào có liên quan. Tương tự, các sản phẩm trung gian từ các tỉnh không lân cận đã tăng trong năm 2009 lên mức 8%. Nếu chỉ xem xét mình panel cân bằng, các sản phẩm trung

gian từ các tỉnh không lân cận tăng lên mức 10% cho thấy chi phí vận tải đã giảm trong vòng bốn năm qua cho phép nhiều doanh nghiệp mua hàng hóa trung gian từ các tỉnh không lân cận.

Khoảng 95% doanh nghiệp trả lời rằng các nhà cung cấp có thể được lựa chọn tự do trên thị trường. Tuy nhiên, những thay đổi quan sát được về các nhà cung cấp nguyên vật liệu thô có thể phụ thuộc vào các tiêu chuẩn chọn lựa nhà cung cấp. Hình 6.5 trình bày phương thức doanh nghiệp xác định các nhà cung cấp và các tiêu chí chính lựa chọn các nhà cung cấp. Khoảng 60% doanh nghiệp chọn các nhà cung cấp bằng các quy trình chọn lựa của mình trong khi đó có 28% doanh nghiệp xác định các nhà cung cấp thông qua mối quan hệ cá nhân. Tiêu chí chính cho việc lựa chọn nhà cung cấp đầu vào trung gian là sự cạnh tranh giá và tiêu chuẩn chất lượng của đầu vào. Các điều khoản tín dụng chỉ đóng vai trò rất nhỏ khi các doanh nghiệp chọn nhà cung cấp nguyên vật liệu thô.

Hình 6.5: Xác định và các tiêu chí chính chọn nhà cung cấp (%)



Trước khi nghiên cứu các hoạt động kinh doanh quan trọng nhất và dịch vụ vận tải, một số thống kê về tồn kho được báo cáo trong Bảng 6.7. Các doanh nghiệp được hỏi (trung bình) họ giữ đầu vào quan trọng nhất tồn kho trong bao nhiêu ngày. Theo Bảng 6.7, 1/3 số doanh nghiệp giữ đầu vào quan trọng nhất tồn kho ít hơn 2 tuần (gần 50% trong năm 2007). Mặt khác, hơn 50% doanh nghiệp giữ đầu vào chính tồn kho dài hơn 3 tuần. Có mối quan hệ chặt chẽ giữa số ngày tồn kho và khoảng cách tới nhà cung cấp chính. 90% doanh nghiệp giữ tồn kho ít hơn một tuần có nhà cung cấp chính trong cùng địa phương trong khi chỉ có 70% doanh nghiệp giữ đầu vào tồn kho hơn 4 tuần có nhà cung cấp chính cùng địa phương.

Bảng 6.7: Tồn kho (%)

	Tổng số (%)	Nhà cung cấp chính cùng địa phương (%)
Ít hơn 1 tuần	18.6	90.1
1-2 tuần	14.4	87.8
2-3 tuần	9.8	80.1
3-4 tuần	16.5	81.9
Hơn 4 tuần	34.5	69.5
Không biết	6.1	86.4

Cuối cùng, Bảng 6.8 và Bảng 6.9 tương ứng cho biết về dịch vụ kinh doanh quan trọng nhất được mua bên ngoài doanh nghiệp và các đặc tính của dịch vụ vận tải. Theo các doanh nghiệp ở tất cả các nhóm quy mô, dịch vụ vận tải đến nay là dịch vụ quan trọng nhất và tầm quan trọng của dịch vụ này giảm theo quy mô doanh nghiệp. Khoảng 86% doanh nghiệp xem dịch vụ vận tải có vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của mình. Các dịch vụ kinh doanh còn lại được sử dụng ở phạm vi ít hơn nhiều. Tuy nhiên, 19% doanh nghiệp vừa so với 2% doanh nghiệp siêu nhỏ cho biết thông tin thị trường, marketing và dịch vụ quảng cáo có vai trò quan trọng.

Bảng 6.8: Các dịch vụ kinh doanh quan trọng nhất được mua bên ngoài doanh nghiệp (%)

	Tổng số	Siêu		
		nhỏ	Nhỏ	Vừa
Dịch vụ thông tin thị trường, marketing và quảng cáo	5.9	2.2	8.7	19.3
Dịch vụ thông tin về công nghệ và đầu vào	0.9	0.6	1.3	1.4
Dịch vụ vận tải	85.8	90.7	90.8	73.1
Thuế, kiểm toán và dịch vụ kế toán	5.0	4.3	7.0	1.4
Dịch vụ pháp lý	0.9	0.6	0.9	2.8
Các dịch vụ khác	1.4	1.8	1.3	2.1
Không sử dụng các dịch vụ ở trên	36.4	46.2	17.5	12.7

Bảng 6.9 cho thấy khoảng 48% số doanh nghiệp tự thực hiện vận chuyển. Doanh nghiệp siêu nhỏ có tỷ lệ tự vận chuyển cao hơn so với các doanh nghiệp lớn hơn. Khoảng 42% dịch vụ vận tải được tổ chức sử dụng hợp đồng với công ty vận tải chuyên chở hàng hóa của doanh nghiệp trong khi đó 11% vận tải được thực hiện theo hợp đồng tập thể với các doanh nghiệp khác.

Bảng 6.9: Đặc tính của dịch vụ vận tải (%)

	Tổng số	Siêu			Thành thị	Nông thôn
		nhỏ	Nhỏ	Vừa		
Danh nghiệp tự vận chuyển	47.6	51.4	39.9	41.5	47.9	47.4
Hợp đồng với công ty vận tải chuyên chở hàng hóa của doanh nghiệp	41.8	37.4	50.2	50.6	36.6	46.0
Thỏa thuận tập thể với các doanh nghiệp khác để chuyển hàng chung	10.6	11.2	9.9	7.9	15.4	6.7

6.4 Các yếu tố quyết định năng suất lao động

Phần này tập trung vào hai đo lường khác nhau về năng suất lao động: (1) Doanh thu thực trên lao động toàn thời gian (lao động thường xuyên và lao động không thường xuyên) và

(2) Giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian. Phân tích này được thực hiện trên 2.521 doanh nghiệp. Trong số này, 2.010 doanh nghiệp được chọn mẫu trong cả hai năm 2007 và 2009. Bảng 6.10 trình bày hai đo lường năng suất lao động theo quy mô và địa bàn. Doanh thu thực bình quân trên lao động toàn thời gian là 66,6 triệu đồng trong năm 2009 trong khi đó giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian là 16,5 triệu đồng. Theo Bảng 6.10, các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có doanh thu thực và giá trị gia tăng thực trên một lao động toàn thời gian cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn. Các doanh nghiệp nông thôn có doanh thu trên lao động thấp hơn tương đối so với các doanh nghiệp thành thị. Xem xét bộ số liệu panel cân, bằng năng suất lao động bình quân là 63,5 triệu đồng và 16,0 triệu đồng tương ứng theo đo lường 1 và đo lường 2.

Bảng 6.10: Năng suất lao động theo quy mô và địa điểm trong năm 2009

			Năng suất lao động (triệu đồng)	
			Đo lường 1	Đo lường 2
Tổng	Tổng số	(2,521)	66.6	16.5
Quy mô	Siêu nhỏ	(1,693)	53.6	13.0
	Nhỏ	(664)	87.3	22.8
	Vừa	(164)	116.4	27.5
Địa điểm	Thành thị	(1,100)	85.8	22.5
	Nông thôn	(1,421)	51.7	11.9

Ghi chú: Số quan sát trong ngoặc đơn. Đo lường 1: doanh thu thực trên lao động toàn thời gian. Đo lường 2: Giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian.

Kết quả ước lượng OLS về xác định năng suất lao động sử dụng các biến chuẩn (địa bàn, hình thức sở hữu, ngành và quy mô doanh nghiệp) và một biến chỉ tiêu xem xét doanh nghiệp có sử dụng công nghệ mới không được trình bày trong Bảng 6.11. Các sai số chuẩn gộp được báo cáo ở cột bên cạnh cột hệ số ước lượng.

Năng suất lao động tăng cùng với quy mô doanh nghiệp, không phụ thuộc vào đo lường năng suất lao động (kết quả năm 2007 là ngược lại) khẳng định kết quả được phát hiện trong Bảng 6.10. Các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh bình quân có năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp tại các địa phương khác. Các doanh nghiệp hộ gia đình có năng suất thấp hơn đáng kể so với các doanh nghiệp tư nhân, trừ các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã. Những kết quả này không thay đổi khi xem xét mẫu

panel cân bằng. Bên cạnh đó, việc sử dụng công nghệ mới có mối quan hệ thuận chiều với năng suất lao động của doanh nghiệp, có nghĩa là các doanh nghiệp có xu hướng tăng doanh thu thực trên lao động bằng việc sử dụng công nghệ sản xuất mới. Tuy nhiên, chúng ta cũng có thể quan sát thấy mối quan hệ thuận chiều vì các doanh nghiệp có năng suất lao động cao hơn thường có xu hướng sử dụng công nghệ mới trong sản xuất. Xem xét panel cân bằng có thể thấy một số thay đổi. Ước lượng về việc sử dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất không có ý nghĩa trong mô hình hồi quy đầu tiên khi sử dụng đo lường 1 và có mức ý nghĩa giảm đi trong hồi quy thứ hai khi sử dụng đo lường 2. Điều này cho thấy công nghệ mới không có tác động quan trọng đến doanh thu thực trên lao động toàn thời gian trong panel cân bằng.

Bảng 6.11: Các yếu tố quyết định năng suất lao động

		Đo lường 1 (log)		Đo lường 2 (log)	
		Ước tính chỉ số	Thống kê t gộp	Ước tính chỉ số	Thống kê t gộp
Quy mô doanh nghiệp	Số lượng lao động				
	(log)	0.079***	(2.44)	0.118***	(4.10)
Địa bàn	Tp HCM (đúng = 1, không = 0)	0.343***	(4.78)	0.353***	(5.45)
Sử dụng công nghệ mới	(có = 1, không = 0)	0.115*	(1.82)	0.149***	(2.59)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/một thành viên	0.413***	(5.40)	0.320***	(5.34)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0.077	(0.62)	0.129	(1.30)
	Công ty TNHH	0.483***	(6.62)	0.455***	(8.90)
	Công ty cổ phần	0.483**	(2.40)	0.392***	(2.70)
Có biến giả ngành		Có		Có	
Số quan sát		2,520		2,519	
Pseudo R-squared		0.20		0.29	

Ghi chú: Mô hình OLS, sai số chuẩn gộp. Tất cả các hồi quy đều sử dụng hằng số. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, địa bàn HCMC, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Đo lường 1: Doanh thu thực trên lao động toàn thời gian. Đo lường 2: Giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian.

7 Thương mại và Cơ cấu doanh thu

Để xây dựng các chính sách mang định hướng xuất khẩu và tìm hiểu xem mức độ nhạy bén của việc khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu thì điều quan trọng là phải hiểu được hoạt động xuất khẩu và cơ cấu doanh thu chung của các doanh nghiệp chế biến Việt Nam. Phần này đưa ra tổng quan về thương mại và cơ cấu doanh thu dựa trên cơ sở các kết quả từ điều tra DNNVV năm 2009.

7.1 Hoạt động xuất khẩu

Bảng 7.1 trình bày tổng quan về các doanh nghiệp xuất khẩu được phân tổ theo tuổi (số năm hoạt động), quy mô, địa bàn và hình thức sở hữu. Trong năm 2009, có 149 trong số 2.543 doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu, tương ứng với 5.9% của toàn bộ mẫu so với tỷ lệ 5.2% trong năm 2007 (127 doanh nghiệp). Trong số 149 doanh nghiệp xuất khẩu năm 2009 chỉ có 15 doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ tương ứng với 0.9% toàn bộ mẫu. Do đó nếu loại các doanh nghiệp siêu nhỏ sẽ làm tăng tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu lên 16%. Xem xét panel cân bằng, có 103 trong số 2.062 doanh nghiệp xuất khẩu trong năm 2007 (5%). Con số này tăng lên 118 doanh nghiệp trong năm 2009 (6%) cho thấy theo thời gian sẽ có nhiều doanh nghiệp trở thành doanh nghiệp xuất khẩu.

Bảng 7.1: Các doanh nghiệp xuất khẩu (%)

		2007	2009
Tổng số		5.3	5.9
Tuổi	Mới gia nhập	6.0	5.5
	Cũ	5.3	5.9
Quy mô	Siêu nhỏ	0.6	0.9
	Nhỏ	9.6	11.3
	Vừa	37.1	34.9
Địa bàn	Thành thị	8.1	8.5
	Nông thôn	3.1	3.8
Hình thức sở hữu			
hữu	Hộ gia đình	1.0	1.1
	Tư nhân/một thành viên	8.1	9.6
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	5.8	11.1
	Công ty TNHH	20.5	17.9
	Công ty cổ phần	16.7	17.4

Một mặt, về lý thuyết, các doanh nghiệp có hiệu quả công nghệ cao hơn sẽ trở thành các nhà xuất khẩu vì các doanh nghiệp này có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Mặt khác, các doanh nghiệp có thể học hỏi từ hoạt động xuất khẩu. Các doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu học cách giảm chi phí và thiết kế sản phẩm để hấp dẫn khách hàng nước ngoài khiến họ trở thành các nhà xuất khẩu thành công.

Theo Bảng 7.1, có sự tác động rõ ràng của quy mô doanh nghiệp: các doanh nghiệp lớn hơn có xác suất tham gia hoạt động xuất khẩu cao hơn. Tỷ trọng các doanh nghiệp xuất khẩu trong số các doanh nghiệp mới gia nhập thấp hơn so với tỷ trọng này trong số các doanh nghiệp cũ trong năm 2009 trong khi đó quan sát cho thấy tình hình ngược lại trong năm 2007. Các doanh nghiệp thành thị có xu hướng xuất khẩu nhiều hơn các doanh nghiệp nông thôn. Hình thức sở hữu cũng đóng vai trò quan trọng. Các doanh nghiệp hộ gia đình không có xu hướng xuất khẩu trong khi 18% và 17% công ty TNHH và công ty cổ phần tương ứng có xuất khẩu.

Bảng 7.2: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu (%)

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(98)	(69)	(29)
Số khách hàng xuất khẩu trực tiếp	4.7	3.7	7.3
Phần trăm hàng hóa doanh nghiệp xuất khẩu	55.6	54.6	57.7
Nhận được đặc tính sản phẩm, thiết kế hoạch nguyên liệu thô từ khách hàng	78.6	79.7	75.9
Sử dụng tư vấn pháp lý khi tham gia hợp đồng xuất khẩu trực tiếp	39.8	40.6	37.9
Hợp tác với đối tác nước ngoài trực tiếp cung cấp công nghệ hoặc chuyên gia	68.4	68.1	69.0

Ghi chú: Khoảng 98% trong số 149 doanh nghiệp xuất khẩu trả lời tất cả các câu hỏi được xem xét trong bảng.

Bảng 7.2 trình bày chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu.¹⁷ Trong số 149 doanh nghiệp xuất khẩu, 98 doanh nghiệp đã cung cấp thông tin về tất cả các câu hỏi trong Bảng 7.2. Gần 56% tổng doanh thu bán hàng của các doanh nghiệp có xuất khẩu là do hoạt động xuất khẩu đem lại. Tỷ lệ này cao hơn ở các doanh nghiệp nông thôn so với các doanh nghiệp tại thành thị. Số lượng khách hàng nước ngoài bình quân là 5. Gần 23% số doanh nghiệp chỉ có một khách hàng và 5% doanh nghiệp có nhiều hơn 10 khách hàng. Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp xuất khẩu có tương đối ít các đối tác thương mại khi tham gia xuất khẩu trực tiếp, điều này cũng đồng nghĩa các doanh nghiệp xuất khẩu có mức chuyên môn hóa cao hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu.

Bình quân 8 trong số 10 doanh nghiệp nhận được các đặc tính, thiết kế sản phẩm hoặc nguyên liệu từ các khách hàng nước ngoài và hơn $\frac{3}{4}$ số doanh nghiệp xuất khẩu được các đối tác thương mại nước ngoài cung cấp công nghệ hoặc chuyên gia mà các doanh nghiệp này không thể tiếp cận được. Khoảng 40% doanh nghiệp sử dụng tư vấn pháp lý khi tham gia các hợp đồng xuất khẩu trực tiếp. Các doanh nghiệp nông thôn ít sử dụng tư vấn pháp lý hơn so với các doanh nghiệp thành thị. Cuối cùng, các doanh nghiệp xuất khẩu cũng có xu hướng quảng cáo nhiều hơn các doanh nghiệp khác. Khoảng 42% số doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện quảng cáo trong khi chỉ có 9% doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo cho thấy hình ảnh có vai trò quan trọng hơn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu.¹⁸

Một đặc tính nữa của các doanh nghiệp xuất khẩu là các khoản thu bình quân của các doanh nghiệp này cao hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu. Bảng 7.3 cho thấy các khoản thu bình quân về doanh thu trên lao động toàn thời gian và tổng lợi nhuận ròng trên lao động toàn thời gian phụ thuộc vào tình trạng xuất khẩu của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp xuất khẩu thu được bình quân 117 triệu đồng trên lao động toàn thời gian so với 61 triệu đồng trên lao động toàn thời gian trong các doanh nghiệp không xuất khẩu. Không phụ thuộc vào quy mô và địa bàn của doanh nghiệp và loại trừ các doanh nghiệp quy mô vừa, tổng doanh thu trên lao động toàn thời gian ở các doanh nghiệp xuất khẩu lớn hơn khá nhiều. Quan sát tổng lợi nhuận ròng trên lao động toàn thời gian, không phụ thuộc vào quy mô và địa điểm doanh nghiệp xuất khẩu có mức lợi nhuận ròng trên lao động toàn thời gian cao hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu.

¹⁷ Đặc tính của các doanh nghiệp xuất khẩu được tính bằng cách sử dụng toàn bộ mẫu trong năm 2009. Những kết quả này không thay đổi khi chỉ xem xét mình panel cân bằng.

¹⁸ Thảo luận kỹ hơn về quảng cáo phụ thuộc vào địa điểm của doanh nghiệp được thực hiện ở cuối chương này.

Bảng 7.3: Doanh thu bình quân và Lợi nhuận thuần trên lao động toàn thời gian*Đơn vị: triệu đồng*

	Tổng doanh thu trên lao động toàn thời gian		Tổng lợi nhuận thuần trên lao động toàn thời gian	
	Xuất khẩu	Không xuất khẩu	Xuất khẩu	Không xuất khẩu
Tổng số	117,9	63,4	12,7	8,4
Siêu nhỏ	164,1	52,6	12,2	7,8
Nhỏ	119,6	83,2	13,0	9,6
Vừa	103,4	123,2	12,4	11,2
Thành thị	136,6	81,2	14,5	11,1
Nông thôn	86,2	50,3	13,6	6,4

Ghi chú: Không thu được thông tin của 22 trong tổng số 2.543 doanh nghiệp được chọn mẫu trong điều tra năm 2009.

Các kết quả từ ước lượng probit để xác định hoạt động xuất khẩu được trình bày trong Bảng 7.4. Các ước lượng bao gồm các biến liên quan đến đặc tính tiêu chuẩn của doanh nghiệp, logarit của doanh thu thực, mức lương thực tế bình quân trên lao động và các chỉ số đối với việc doanh nghiệp có giới thiệu sản phẩm mới hoặc sử dụng công nghệ mới vào quá trình sản xuất hay không. Tóm lại, chúng tôi thu được một số kết quả thú vị và không xem xét đến nguyên nhân sâu xa.

Thứ nhất, doanh thu thực trên lao động có mối quan hệ thuận chiều với việc doanh nghiệp đó tham gia hoạt động xuất khẩu như trình bày trong Bảng 7.3. Thứ hai, mức chi lương bình quân cũng có mối quan hệ thuận chiều với việc doanh nghiệp đó là doanh nghiệp xuất khẩu hay không. Điều này cho thấy lao động làm việc trong các doanh nghiệp xuất khẩu bình quân nhận được mức lương cao hơn so với lao động làm việc trong các doanh nghiệp không xuất khẩu. Tóm lại, các doanh nghiệp có năng suất lao động cao hơn, nếu cố định quy mô doanh nghiệp có khả năng cao hơn sẽ là các doanh nghiệp xuất khẩu. Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu thường giới thiệu sản phẩm mới hoặc sử dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất. Các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động xuất khẩu gặp nhiều đối thủ cạnh tranh hơn và tối thiểu hóa chi phí thông qua việc sử dụng công nghệ mới và sự đa dạng hóa có thể là yếu tố quyết định đến sự tồn tại trong tương lai. Thứ tư, các doanh nghiệp xuất khẩu thường là các doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh hơn là ở các tỉnh như Nghệ An và Quảng Nam. Cuối cùng các doanh nghiệp hộ gia đình như dự kiến có xác suất tham gia thị trường xuất khẩu thấp hơn.

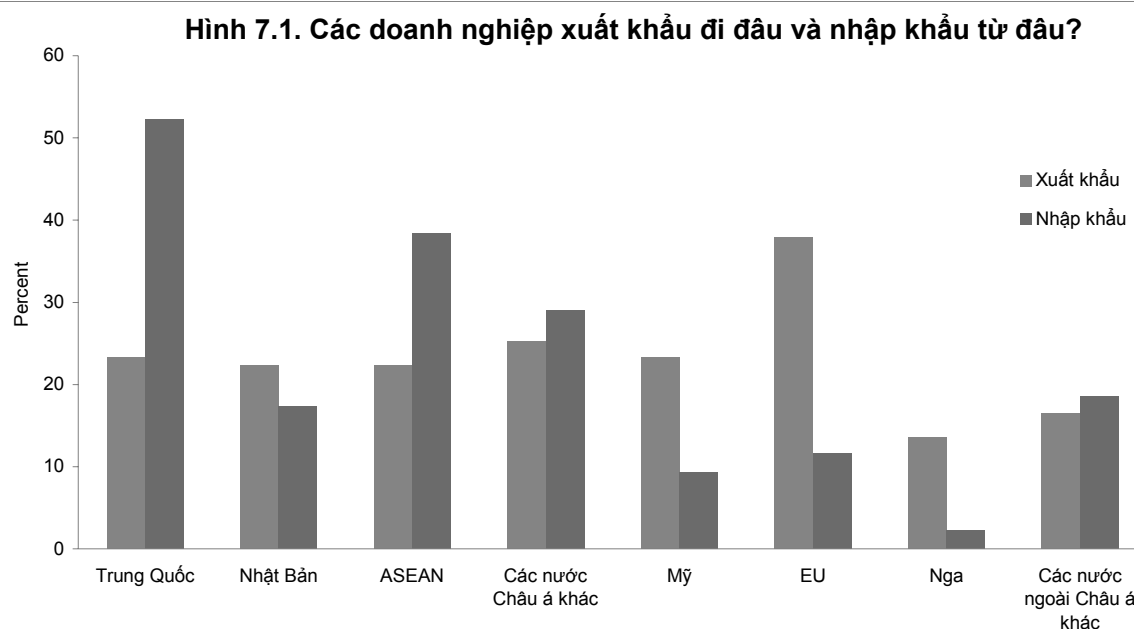
Bảng 7.4: Các doanh nghiệp xuất khẩu gì?

		Thống kê	
		Hệ số	t
Tuổi	Số năm (x1,000)	-0,063	(0.77)
Quy mô	Số lao động (x1,000)	0.031	(0.85)
Tổng doanh thu	log (x100)	0.683***	(6.14)
Bình quân lương	Triệu đồng trên lao động	0.029***	(4.33)
Giới thiệu sản phẩm mới		0.010**	(1.97)
Công nghệ mới		0.008***	(3.02)
Địa bàn	Hà Nội	-0.003	(1.57)
	Phú Thọ	0.003	(0.61)
	Hà Tây	0.005	(0.76)
	Hải Phòng	-0.004	(1.15)
		-	
	Nghệ An	0.008***	(3.57)
	Quảng Nam	-0.007**	(2.05)
	Khánh Hòa	-0.004	(1.42)
	Lâm Đồng	0.006	(1.05)
	Long An	-0.003	(0.97)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0.018***	(2.92)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0.037***	(3.16)
	Công ty TNHH	0.029***	(4.89)
	Công ty cổ phần	0.026***	(2.93)
Có biên giả ngành		Có	
Số quan sát		2.487	
Pseudo R-squared		0,38	

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

Hình 7.1 những vùng lãnh thổ mà doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu có hoạt động trong năm 2009. Trong số 149 doanh nghiệp xuất khẩu, 102 doanh nghiệp cung cấp thông tin về điểm đến xuất khẩu và 86 doanh nghiệp cung cấp thông tin về nơi nhập khẩu nguyên vật liệu thô. Khoảng 38% số doanh nghiệp xuất khẩu xuất sang Liên minh châu Âu trong khi chỉ có 12% doanh nghiệp xuất khẩu nhập từ Liên minh châu Âu. Khoảng 10% nguyên vật liệu thô sử dụng trong sản xuất được nhập khẩu trực tiếp. Hầu hết các doanh nghiệp cho biết nguyên vật liệu thô được nhập khẩu từ các nước châu Á. Khoảng

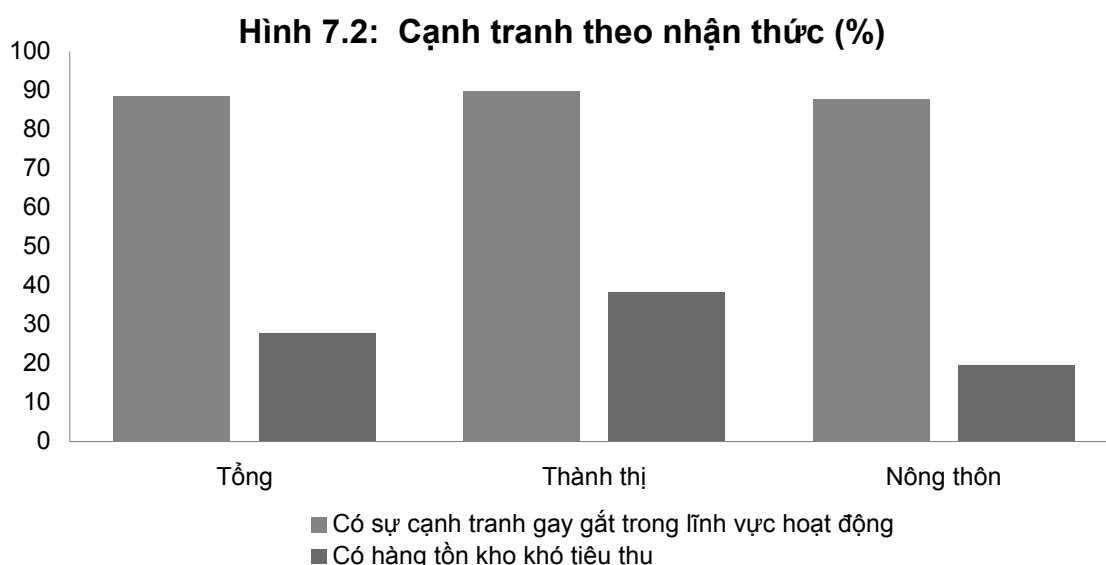
50% được nhập khẩu từ Trung Quốc trong khi chỉ có một tỷ lệ rất nhỏ các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu thô từ Mỹ, Liên minh châu Âu và Nga. 72% doanh nghiệp cho biết cần ít hơn 2 tuần để nhập khẩu đầu vào trong khi chỉ 10% doanh nghiệp trả lời thời gian nhập khẩu nguyên liệu thô dài hơn một tháng.



7.2 Cạnh tranh theo nhận thức và Cơ cấu kinh doanh

Phần hai của chương này tập trung vào cơ cấu kinh doanh và nhận thức của doanh nghiệp về mức độ cạnh tranh trong hoạt động của mình. Phần này chú trọng cơ cấu kinh doanh của các doanh nghiệp trong năm 2009 và vì vậy phải dựa trên toàn bộ mẫu. Các kết quả không thay đổi đáng kể khi chỉ xem xét riêng panel cân bằng.

Hình 7.2 trình bày mức độ cạnh tranh theo nhận thức của doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn. Gần 90% doanh nghiệp ở các địa bàn khác nhau cho biết họ gặp sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động của mình. Quan sát panel cân bằng, 71% doanh nghiệp cho thấy mức độ cạnh tranh tăng lên kể từ năm 2007 trong khi 27% doanh nghiệp thấy mức độ cạnh tranh không đổi. Tiếp theo chúng tôi nghiên cứu mức độ cạnh tranh theo nhận thức ở cấp ngành. Các doanh nghiệp trong các ngành như (i) Giấy và các sản phẩm giấy, (ii) sản phẩm kim loại, (iii) phương tiện vận tải và (iv) Cao su và các sản phẩm nhựa nói chung nhận thấy sự cạnh tranh là gay gắt. Đây không phải là tình hình thực tế trong các ngành khác (không được báo cáo). Hình 7.2 cũng trình bày tỷ trọng doanh nghiệp có hàng tồn kho. Khoảng 28% doanh nghiệp có hàng tồn kho tương ứng với 707 doanh nghiệp. Tỷ trọng doanh nghiệp có hàng tồn kho ở thành thị cao hơn tỷ trọng này ở nông thôn.



Bây giờ chúng tôi sẽ nghiên cứu nhận thức về cạnh tranh của các DNNVV từ các nguồn khác nhau. Các kết quả được trình bày trong Bảng 7.5. Cả các doanh nghiệp nhập khẩu hợp pháp hoặc hoạt động **buôn lậu** đều không được xem là tạo ra cạnh tranh lớn. Bên cạnh đó, cạnh tranh từ các doanh nghiệp quốc doanh nhìn chung được xem là không lớn trừ các công ty TNHH và các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác được xem là các đối thủ cạnh tranh chủ yếu và điều này không phụ thuộc vào địa bàn và hình thức sở hữu của doanh nghiệp. Điều đó cho thấy rằng rất nhiều trong số các doanh nghiệp được điều tra đang hoạt động trên các khu vực thị trường không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp lớn hơn và tiên tiến hơn. Điều này có thể phản ánh rằng các DNNVV điển hình của Việt Nam thường có xu hướng sản xuất sản phẩm khác với sản phẩm của các doanh nghiệp lớn hơn và hiện đại hơn.

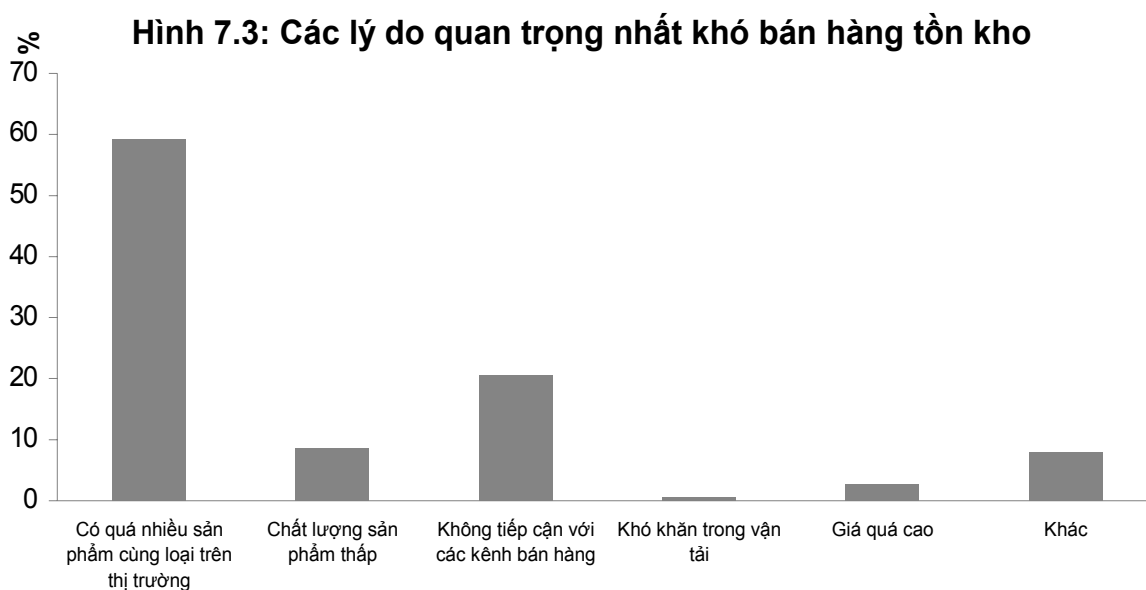
Các doanh nghiệp cần phải thực hiện một số bước để đối phó với sự cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng. Xác định các đại lý thị trường mới, tạo ra sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại và cắt giảm chi phí sản xuất là những phương pháp quan trọng nhất mà các doanh nghiệp đã sử dụng để đối phó với sự cạnh tranh ngày càng tăng. Ngược lại, giảm số lao động hoặc nâng cấp lực lượng lao động được phản ánh là các công cụ ít được sử dụng hơn (không được báo cáo).

Bảng 7.5: Cạnh tranh theo nhận thức từ các nguồn khác nhau

	Số quan sát	Cạnh tranh theo nhận thức từ:				
		Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp tư nhân	Nhập khẩu hợp pháp	Buôn lậu	Các nguồn khác
Tổng mẫu	(2,251)	3.0	1.6	3.3	3.4	3.6
Thành thị	(995)	2.6	1.5	2.9	3.1	3.4
Nông thôn	(1,256)	3.3	1.7	3.5	3.7	3.7
Hộ gia đình	(1,436)	3.3	1.7	3.5	3.5	3.6
Tư nhân/1 thành viên	(189)	2.7	1.6	3.2	3.3	3.5
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	(64)	2.4	1.6	3.1	3.5	3.5
Công ty TNHH	(479)	2.6	1.5	2.8	3.1	3.4
Công ty cổ phần	(83)	2.7	1.4	2.8	3.3	3.5

Ghi chú: 1 = cạnh tranh gay gắt, 2 = cạnh tranh vừa phải, 3 = cạnh tranh không đáng kể, 4 = Không có sự cạnh tranh. Thiếu thông tin của 292 doanh nghiệp.

Như trình bày trong Hình 7.2, khoảng 28% doanh nghiệp có hàng tồn kho khó bán. Hình 7.3 cho thấy tại sao doanh nghiệp lại khó bán những hàng hóa này. Lý do quan trọng nhất là có quá nhiều sản phẩm tương tự trên thị trường. Lý do quan trọng thứ hai là các doanh nghiệp không tiếp cận với các kênh bán hàng. Một phương pháp để tránh các vấn đề với hàng tồn kho là sản xuất theo các đơn đặt hàng trước. Khoảng 60% doanh nghiệp hầu như luôn sản xuất theo đơn đặt hàng trước trong khi chỉ 12% doanh nghiệp chưa bao giờ sản xuất theo đơn đặt hàng trước. (các kết quả không được trình bày).



Kết quả ước lượng probit để xác định mối tương quan của sự cạnh tranh theo nhận thức sử dụng các đặc điểm tiêu chuẩn được trình bày trong Bảng 7.6 trong đó có sử dụng chỉ tiêu về hàng tồn kho, xuất khẩu và số lượng khách hàng. Kết quả cho thấy số lượng khách hàng lớn hơn và hàng tồn kho có mối quan hệ thuận chiều với nhận thức của doanh nghiệp về cạnh tranh. Bên cạnh đó, một lần nữa dường như các doanh nghiệp hộ gia đình có nhận thức cạnh tranh thấp hơn trên thị trường họ đang hoạt động so với các loại hình doanh nghiệp khác.

Bảng 7.6: Các yếu tố quyết định cạnh tranh theo nhận thức

		Thống kê	
		Hệ số	t
Quy mô doanh nghiệp	Số lao động (x1,000)	-0,002	(0.09)
Cơ sở khách hàng	Số lượng khách hàng	0.015***	(2.60)
Hàng hóa tồn kho	Có = 1, Không = 0	0.056***	(3.98)
Xuất khẩu	Có = 1, Không = 0	-0,028	(0.82)
Địa bàn	Hà Nội	0.028	(0.92)
	-		
	Phú Thọ	0.071***	(2.78)
	Hà Tây	0.003	(0.13)
	Hải Phòng	-0.084**	(2.26)
	Nghệ An	0.076***	(3.65)
	Quảng Nam	-0.077**	(2.21)
	Khánh Hòa	0.067**	(2.28)
	Lâm Đồng	0.001	(0.02)
	Long An	0.075***	(4.21)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0.055***	(2.79)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0.020	(0.75)
	Công ty TNHH	0.071***	(5.07)
	Công ty cổ phần	0.061***	(2.47)
Có biến giả ngành	Có		
Số quan sát		2.539	
Pseudo R-squared		0,17	

Ghi chú: Mô hình probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp phi quyền số. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Địa bàn HCMC, doanh nghiệp hộ gia đình, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bây giờ chúng ta chuyển sang sử dụng sản phẩm và các đặc điểm cơ sở khách hàng của doanh nghiệp. Bảng 7.7 nghiên cứu việc sử dụng đầu ra của doanh nghiệp. Gần 1/3 đầu ra được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng trong khi gần một nửa đầu ra được sử dụng là đầu vào trung gian trong các dịch vụ. Điều này dẫn đến kết quả khoảng 19% đầu ra được sử dụng là các sản phẩm trung gian trong nông nghiệp và chế biến. Tỷ trọng sản phẩm của các doanh nghiệp nông thôn được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng lớn hơn so

với sản phẩm của các doanh nghiệp thành thị trong khi sản phẩm của các doanh nghiệp thành thị được sử dụng là đầu vào trung gian trong chế biến và các dịch vụ lớn hơn. Các doanh nghiệp chịu sự cạnh tranh gay gắt hơn bán tỷ trọng sản phẩm được sử dụng là tiêu dùng cuối cùng ít hơn so với các doanh nghiệp chịu mức cạnh tranh thấp hơn.

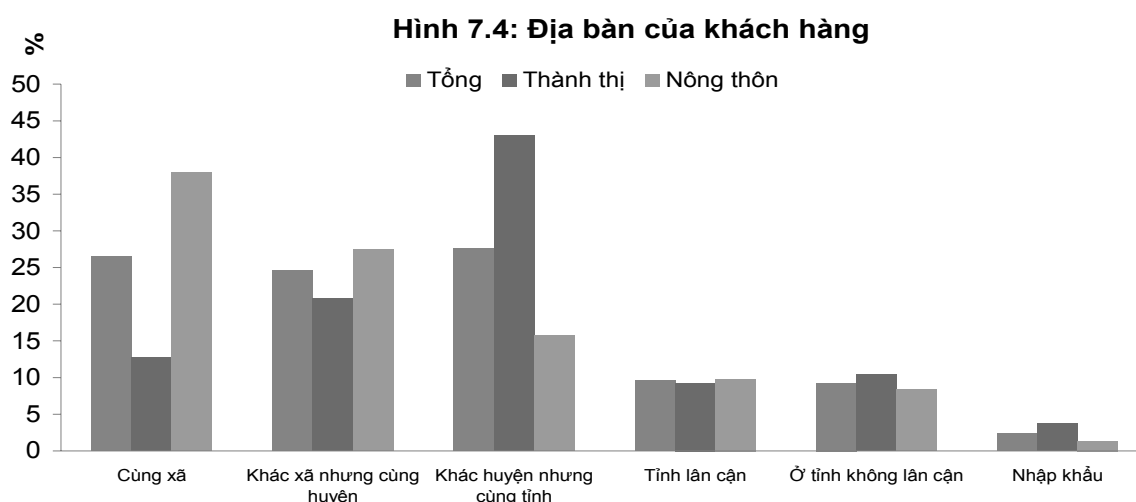
Bảng 7.7: Sử dụng sản phẩm và Mức độ cạnh tranh (%)

	Tổng số	Cạnh tranh gay gắt	Cạnh tranh không gay gắt	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(2,543)	(2,251)	(291)	(1,109)	(1,434)
Tiêu dùng cuối cùng	32.1	30.9	41.8	21.9	40.0
Đầu vào trung gian trong nông nghiệp	1.6	1.5	2.6	1.2	1.9
Đầu vào trung gian trong chế biến	17.6	18.1	13.0	25.1	11.9
Đầu vào trung gian trong dịch vụ	48.5	49.4	41.3	51.5	46.1
Không biết	0.2	0.2	0.4	0.4	0.2

Như đề cập trong chương 6, sự đa dạng hóa trong cầu được quyết định dựa trên số lượng khách hàng. Đa dạng hóa cơ sở khách hàng có thể làm cho các doanh nghiệp ít tổn thương hơn với các cú sốc về cầu. Bảng 7.8 cho thấy 59% doanh nghiệp được chọn mẫu có hơn 20 khách hàng. Các doanh nghiệp chịu sự cạnh tranh gay gắt có xu hướng có cơ sở khách hàng lớn hơn. Điều này gợi ý rằng các doanh nghiệp đối phó với sự cạnh tranh và tránh các cú sốc về cầu bằng cách đa dạng hóa khách hàng. Đồng thời các doanh nghiệp nông thôn thường có cơ sở khách hàng lớn hơn với trên 20 khách hàng so với các doanh nghiệp thành thị. Hình 7.4 đưa ra tổng quan về địa bàn của khách hàng dựa trên địa bàn của doanh nghiệp. Có sự khác biệt đáng kể về địa bàn của khách hàng giữa các doanh nghiệp thành thị và nông thôn. Sự khác biệt này trong phạm vi tỉnh là 76% và 81% khách hàng cùng tỉnh tương ứng với doanh nghiệp thành thị và nông thôn. Gần 65% khách hàng của doanh nghiệp nông thôn có địa điểm cùng xã hoặc khác xã nhưng cùng huyện so với tỷ lệ 34% của các doanh nghiệp thành thị. Đáng chú ý là chỉ có 9% khách hàng có địa bàn tại các tỉnh không phải là tỉnh lân cận.

Bảng 7.8: Cơ sở khách hàng (%)

	Tổng số	Cạnh tranh gay gắt	Cạnh tranh không gay gắt	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(2,543)	(2,251)	(291)	(1,109)	(1,434)
Chỉ có một khách hàng	1.6	1.5	2.8	2.1	1.3
2-5 khách hàng	8.5	7.5	15.5	10.6	7.0
6-10 khách hàng	11.0	11.4	7.9	17.0	6.3
11-20 khách hàng	20.1	20.2	19.2	22.5	18.2
Trên 20 khách hàng	58.8	59.3	54.6	47.8	67.3



Cơ cấu kinh doanh chung của sản phẩm quan trọng nhất của doanh nghiệp được trình bày trong Bảng 7.9. Khoảng 60% doanh nghiệp bán sản phẩm quan trọng nhất của mình trong nội địa và cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong khi 31% doanh nghiệp bán sản phẩm của mình cho các cá nhân tại địa phương. Kết quả từ bảng 7.7 về sử dụng sản phẩm được khẳng định: Các doanh nghiệp nhận thấy có sức ép cạnh tranh gay gắt chủ yếu bán/sản xuất các sản phẩm cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước khác như là các đầu vào trung gian. Các doanh nghiệp nông thôn có tỷ trọng hàng hóa bán cho cá nhân và cơ quan phi thương mại nhà nước cao hơn tương đối, trong khi các doanh nghiệp thành thị bán tỷ trọng lớn sản phẩm chính của mình cho các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh nội địa.

Bảng 7.9: Cơ cấu kinh doanh (%)

	Tổng số	Cạnh tranh gay gắt	Cạnh tranh không gay gắt	Thành thị	Nông thôn
Người dân địa phương	31.1	29.5	41.9	19.7	39.8
Khách du lịch	0.3	0.2	0.4	0.2	0.3
Cơ quan có phi thương mại nhà nước	0.8	0.9	0.6	0.6	1.0
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước	59.6	61.1	48.2	66.6	54.2
Doanh nghiệp quốc doanh	4.3	4.5	3.3	6.6	2.6
Công ty có vốn đầu tư nước ngoài	1.5	1.5	1.7	2.6	0.7
Xuất khẩu	2.4	2.3	2.8	3.7	1.4

Hơn nữa Bảng 7.9 khẳng định các doanh nghiệp xuất khẩu chủ yếu có địa bàn tại khu vực thành thị. Các doanh nghiệp xuất khẩu bán sản phẩm cho khách hàng nội địa (tiêu dùng cuối cùng) nhận thấy sự cạnh tranh ít gay gắt hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu.

Các tiêu chí định giá chính được trình bày trong Bảng 7.10. Khoảng 72% doanh nghiệp sử dụng tiền cộng vào giá vốn cố định (gồm chi phí và lãi) trong sản xuất trong khi 17% doanh nghiệp định giá dựa trên cơ sở thảo luận riêng với từng khách hàng. Các doanh nghiệp nông thôn có xu hướng định giá tương tự như các đối thủ cạnh tranh của mình trong khi các doanh nghiệp thành thị có xu hướng thực hiện đàm phán riêng với khách hàng.

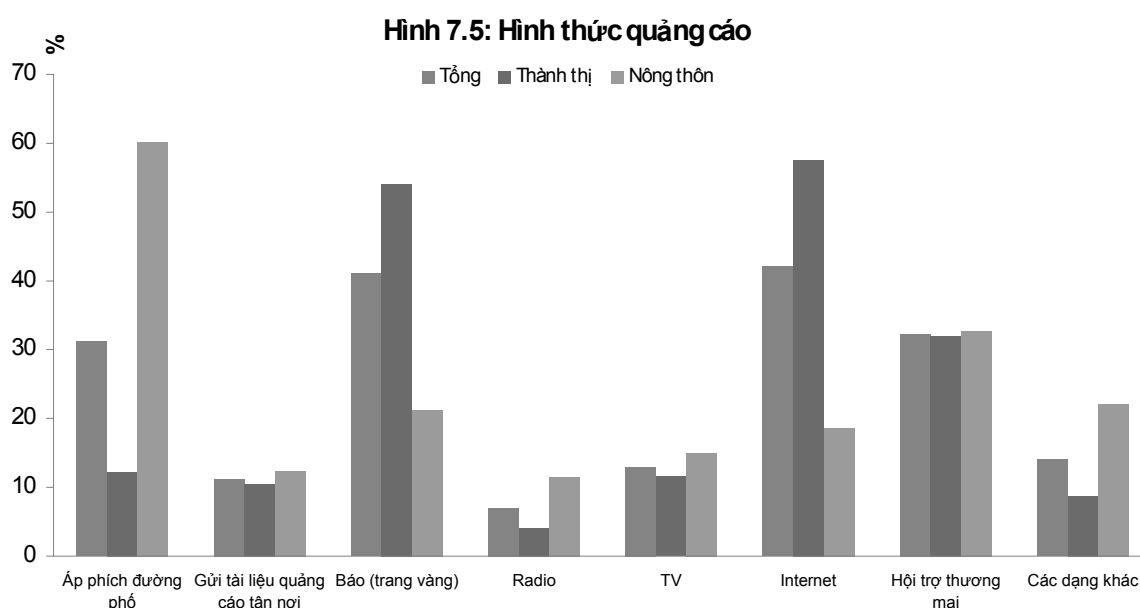
Bảng 7.10: Các tiêu chí định giá chủ yếu (%)

	Tổng số	Thành thị	Nông thôn
Tiền cộng vào giá vốn cố định trong sản xuất	72.4	72.1	72.6
Định giá tương tự như đối thủ cạnh tranh	9.2	6.5	11.3
Định giá thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh gần nhất	0.8	0.7	0.8
Đàm phán riêng với từng khách hàng	16.9	19.9	14.5
Giá do chính phủ kiểm soát	0.3	0.1	0.5
Khác	0.2	0.2	0.1

Ghi chú: Thiếu thông tin của 7 trong số 2.543 doanh nghiệp: 5 doanh nghiệp thành thị và 2 doanh nghiệp nông thôn.

Cuối cùng, chúng tôi xem xét khả năng và loại hình quảng cáo được các doanh nghiệp sử dụng. Trong mẫu năm 2009, có 11% doanh nghiệp có thực hiện quảng cáo và các doanh nghiệp thành thị có xu hướng quảng cáo nhiều hơn các doanh nghiệp nông thôn. Gần một nửa số doanh nghiệp xuất khẩu quảng cáo trong khi chỉ có dưới 1/10 số doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo. Hình 7.5 minh họa loại hình quảng cáo được sử dụng phụ thuộc vào địa bàn của doanh nghiệp. Có thể thấy sự khác biệt lớn giữa địa bàn và giữa các ngành. Khoảng 60% các doanh nghiệp nông thôn sử dụng áp phích quảng cáo trên phố trong khi chỉ có 12% doanh nghiệp thành thị sử dụng cách thức quảng cáo này. Ngược lại, gần 54% và 58% doanh nghiệp thành thị cho biết họ sử dụng phương tiện tương ứng là báo và internet để quảng cáo. Đáng chú ý là đài phát thanh và ti vi là hai hình thức quảng cáo ít được sử dụng nhất.

Các kết quả ước lượng probit để xác định hình thức quảng cáo sử dụng các đặc tính thông thường của doanh nghiệp và các đặc tính khác như giáo dục, mức độ cạnh tranh, hàng tồn kho, tiếp cận với internet và website là biến giải thích được trình bày trong Bảng 7.11. Theo các kết quả ước lượng, các doanh nghiệp lớn hơn cũng như các doanh nghiệp có tiếp cận với internet và website có xu hướng quảng cáo nhiều hơn. Đúng như kỳ vọng, các doanh nghiệp nhận thấy có sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động kinh doanh của mình thực hiện quảng cáo thường xuyên hơn. Xác suất quảng cáo thấp hơn ở các doanh nghiệp hộ gia đình so với các hình thức sở hữu khác. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An quảng cáo nhiều hơn các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh.



Bảng 7.11: Các yếu tố quyết định quảng cáo

		Chỉ số	Thống kê t
Tuổi của doanh nghiệp	Số năm (x1,000)	0.374	(0.91)
	Số lao động		
Quy mô doanh nghiệp	(x1,000)	0.038***	(2.57)
Đào tạo chuyên môn		0.029**	(2.55)
Cạnh tranh gay gắt		0.028*	(1.81)
Hàng hóa tồn kho		0.027***	(3.29)
Internet		0.044***	(3.44)
Website		0.520***	(11.19)
Địa điểm	Hà Nội	-0.014	(0.87)
	Phú Thọ	-0.022	(1.55)
	Hà Tây	-0.002	(0.09)
	Hải Phòng	-0.009	(0.44)
	Nghệ An	-0.002	(0.08)
	Quảng Nam	-0.006	(0.27)
	Khánh Hòa	0.091***	(5.06)
	Lâm Đồng	0.125***	(3.55)
	Long An	0.229***	(5.80)
Hình thức sở hữu		0.769***	(5.71)
Có biến giả ngành		Có	
Số quan sát		2,536	
Pseudo R-squared		0.41	

Ghi chú: Mô hình Probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp phi quyền số. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: địa bàn HCMC, doanh nghiệp hộ gia đình, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

8 Đầu tư và Tiếp cận tài chính

Phần này xem xét các khó khăn tín dụng của các DNNVV tại Việt Nam và những khó khăn này có liên quan như thế nào đến khu vực chính thức và phi chính thức. Một tỷ trọng lớn (36%) số doanh nghiệp được điều tra cho biết khó khăn tín dụng là rào cản quan trọng nhất đối với sự tăng trưởng trong tương lai. Khó khăn tín dụng và đầu tư có quan hệ rất chặt chẽ vì vậy chúng tôi xem xét giá trị/khối lượng và mục đích đầu tư của doanh nghiệp. Tiếp cận tài chính trong khu vực chính thức và phi chính thức theo đó được nghiên cứu. Để xác định sự biến đổi đầu tư và sự thay đổi về số lượng các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng, phân tích được thực hiện dựa trên việc sử dụng bộ số liệu panel cân bằng.

8.1 Đầu tư

Bảng 8.1 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp có thực hiện đầu tư từ thời điểm điều tra trước và tỷ trọng đầu tư so với lợi nhuận để lại theo quy mô và địa bàn của doanh nghiệp. Chỉ những doanh nghiệp đã được điều tra trong cả hai năm mới được xem xét. Trong năm 2007, khoảng 882 doanh nghiệp, tương ứng với 44% trong số 2.062 doanh nghiệp sử dụng lợi nhuận để lại cho các khoản đầu tư tài chính trong khi 58% số doanh nghiệp (1.166 doanh nghiệp) sử dụng lợi nhuận để lại cho đầu tư tài chính trong năm 2009. Tính từ thời điểm của cuộc điều tra trước, 60% trong tổng số các doanh nghiệp có thực hiện đầu tư mới trong đó lợi nhuận để lại chiếm 36%. Xác suất đầu tư tăng lên theo quy mô doanh nghiệp nhưng 53% doanh nghiệp siêu nhỏ thực hiện đầu tư từ năm 2007 đến năm 2009. Nhiều doanh nghiệp có địa bàn tại các tỉnh nông thôn tiến hành đầu tư so với các doanh nghiệp có địa bàn ở thành thị.

Tỷ lệ doanh nghiệp đầu tư tăng lên ở tất cả các nhóm doanh nghiệp trong năm 2009 so với điều tra trước trong năm 2007. Ngược lại giá trị đầu tư trung bình từ lợi nhuận để lại đã giảm trong năm 2009 so với năm 2007. Bình quân, lợi nhuận để lại chiếm 36% đầu tư mới trong hai năm qua (2007-09). Ngược lại, tỷ trọng đầu tư từ vốn tự có là 73% trong giai đoạn 2 năm trước đó (2005-07). Xác suất sử dụng lợi nhuận để lại giảm theo quy mô doanh nghiệp và các doanh nghiệp có địa bàn nông thôn có xu hướng sử dụng vốn tự có để đầu tư nhiều hơn so với các doanh nghiệp tại các tỉnh thành thị. Hai lý do có thể đưa ra cho sự sụt giảm tỷ lệ đầu tư từ lợi nhuận để lại. Một là, để đối phó với khủng hoảng kinh tế toàn cầu, Chính phủ Việt Nam đã đưa ra gói kích thích bao gồm tín dụng hỗ trợ (và những hỗ trợ khác) cho các DNNVV. Với điều kiện sẵn có hơn và chi phí thấp hơn của tín dụng, các DNNVV đã chọn vay nhiều hơn và sử dụng lợi nhuận để lại ít hơn. Hai là, các doanh nghiệp có thể không sẵn sàng sử dụng lợi nhuận để lại cho đầu tư do sự không chắc chắn của kết quả có liên quan đến khủng hoảng tài chính. Điều này có thể đã khiến các doanh nghiệp giữ lợi nhuận thu được cho các chi phí không dự báo trước trong tương lai.

Bảng 8.1: Đầu tư mới

	Phần trăm doanh nghiệp có đầu tư từ cuộc điều tra trước		Phần trăm đầu tư từ lợi nhuận để lại (vốn tự có)	
	2007	2009	2007	2009
Tổng số	43.5	59.5	73.3	35.6
Siêu nhỏ	34.9	53.2	77.7	37.2
Nhỏ	58.6	70.9	70.8	33.7
Vừa	71.1	85.0	59.6	31.0
Thành thị	40.2	51.3	69.5	34.9
Nông thôn	45.8	65.1	75.6	36.0

Ghi chú: Điều tra trước tương ứng là năm 2005 và 2007.

Mặc dù số lượng doanh nghiệp sử dụng lợi nhuận để lại đã tăng từ năm 2007 đến năm 2009, tỷ trọng tổng đầu tư từ lợi nhuận để lại đang giảm đi theo thời gian. Hai phần ba tổng số đầu tư là từ các nguồn tài chính khác. Bảng 8.2 trình bày tỷ trọng đầu tư từ các nguồn tín dụng chính thức và phi chính thức. Khoảng 42% đầu tư là từ các khoản vay ngân hàng trong năm 2009 so với 19% trong năm 2007. Tỷ trọng đầu tư từ các nguồn khác và từ bạn bè và gia đình mà không phải chịu lãi suất có thể được coi là đặc tính của tín dụng phi chính thức. Theo Bảng 8.2, tỷ lệ tín dụng phi chính thức đã tăng tương ứng lên 8% và 4%. Tín dụng có được từ khu vực chính thức và phi chính thức sẽ được nghiên cứu rõ hơn trong các phần sau.

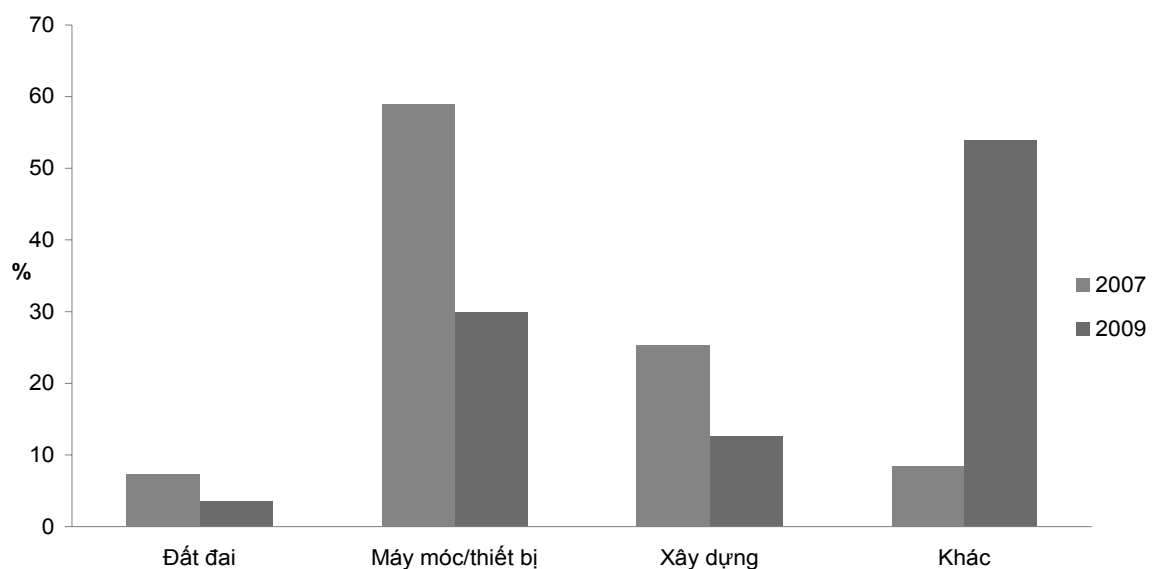
Bảng 8.2: Các doanh nghiệp đầu tư từ nguồn tài chính nào? (%)

	2007	2009
Số quan sát	(882)	(1,166)
Lợi nhuận để lại	73.3	35.6
Vay ngân hàng	19.2	41.9
Các nguồn khác (có lãi suất)	3.0	9.5
Bạn bè/gia đình (không lãi suất)	0.6	4.1
Các nguồn khác (không lãi suất)	3.5	8.4
Phát hành cổ phiếu mới	0.2	0.1
Các phương tiện tài chính khác	0.3	0.4

Ghi chú: Các kết quả dựa trên mẫu cân bằng.

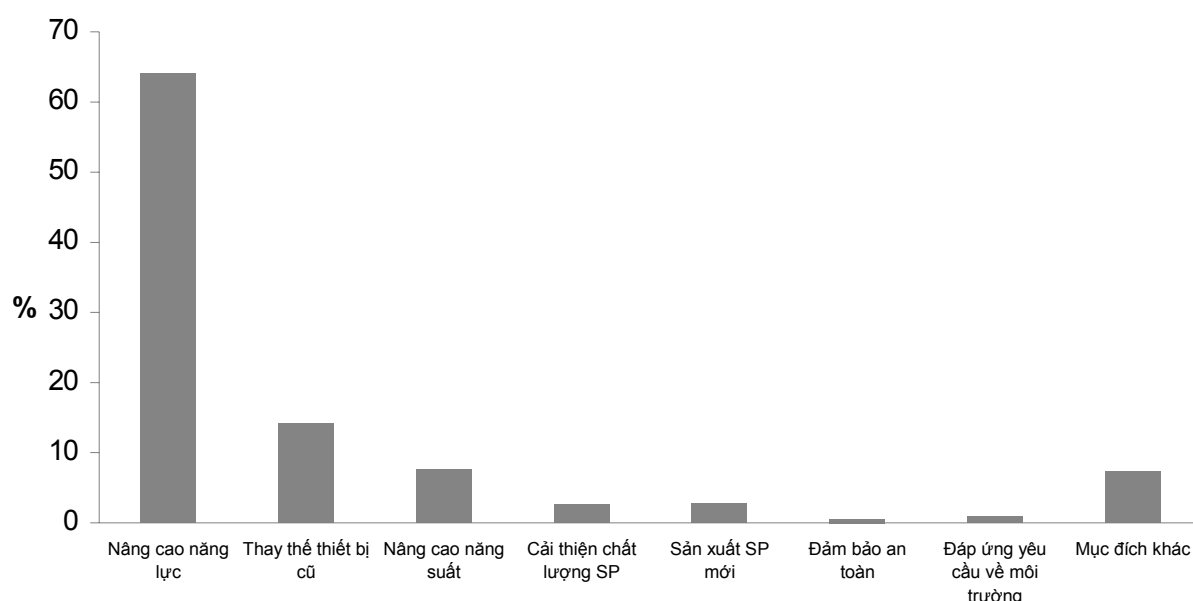
Hình 8.1 mô tả chi tiết việc phân bổ các khoản đầu tư sử dụng mẫu cân bằng. Các kết quả không thay đổi nhiều khi toàn bộ mẫu cả năm 2007 và 2009 được xem xét (không báo cáo). Trong năm 2009, khoảng 30% doanh nghiệp so với 59% doanh nghiệp trong năm 2007 cho biết đầu tư vào máy móc thiết bị. Tương tự, đầu tư mới vào xây dựng đã giảm từ 25% trong năm 2007 xuống còn 13% trong năm 2009. Mục "khác" bao gồm đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cấp vốn con người, bằng sáng chế, các doanh nghiệp khác và "các mục khác". Khoảng 54% số doanh nghiệp thực hiện đầu tư trong nhóm này. Tuy nhiên chỉ có 1% số doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cấp vốn con người, bằng sáng chế và các doanh nghiệp khác còn lại 53% không giải thích.

Hình 8.1: Chi tiết đầu tư 2007-09 (%)



Hình 8.2 mô tả mục đích đầu tư của 1.206 doanh nghiệp có đầu tư trong năm 2009. Khoảng 64% đầu tư được thực hiện nhằm nâng cao năng lực trong khi mục đích đầu tư quan trọng thứ hai là để thay thế thiết bị cũ. Mục đích đầu tư lớn thứ ba là để nâng cao năng suất trong khi đầu tư có liên quan đến cải tiến các yêu cầu về an toàn và môi trường dường như là các vấn đề nhỏ đối với các doanh nghiệp được điều tra.

Dù không được báo cáo ở đây, song cần phải lưu ý rằng tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp Việt Nam rất thấp. Nợ thấp so với tỷ trọng tài sản của các DNNVV Việt Nam phù hợp với kết quả là phần lớn đầu tư có nguồn gốc từ lợi nhuận để lại. Hơn nữa chỉ 59% doanh nghiệp có nợ dương trong năm 2009 và 60% trong số này có cân đối nợ chưa thanh toán với các nhà cung cấp.

Hình 8.2: Mục đích đầu tư (%)

Ngược với Rand (2007), tỷ trọng tương đối lớn các doanh nghiệp có nợ là các doanh nghiệp thành thị. Trong 12 tháng trước điều tra vào tháng 7/2009, 122 doanh nghiệp, tương ứng với 5% số doanh nghiệp có nợ trong năm 2009 không có khả năng trả lãi các khoản nợ. Trong số 122 doanh nghiệp, hầu như đều có khoản phải trả của khách hàng. Liên quan đến phân tích về các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng, được thực hiện dưới đây, cần nhớ rằng nợ đến hạn với các nhà cung cấp cũng có thể phản ánh rằng các doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính và do đó muốn thực hiện hợp đồng với các nhà cung cấp hơn là tìm kiếm tín dụng bổ sung.

8.2 Tiếp cận tín dụng

Mục đích của phần này là phân tích các nguồn tài chính khác nhau và xây dựng đo lường tổng số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng. Chúng tôi bắt đầu bằng việc xem xét thị trường tài chính chính thức và xác định việc tiếp cận của DNNVV với tín dụng chính thức tại Việt Nam.

Trong khi khu vực ngân hàng tư nhân tiếp tục tăng trưởng nhanh và giành được thị phần, các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn chiếm lĩnh thị trường tín dụng chính thức tại Việt Nam và 69% doanh nghiệp báo cáo rằng đây vẫn là đơn vị tín dụng chính thức cơ bản của họ. Các đơn vị tín dụng chính thức quan trọng thứ hai và thứ ba là các ngân hàng tư nhân/cổ phần và các ngân hàng chính sách xã hội. Ngược lại, 1.5% và 0.7% doanh nghiệp cho biết ngân hàng nước ngoài và các chương trình mục tiêu tương ứng là các đơn vị tín dụng cơ bản của họ. Ngân hàng tư nhân và chính phủ bình quân có tỷ lệ lãi suất cao nhất (dao động từ 1.06% đến 1.14%/tháng) tại thị trường chính thức trong khi các chương trình mục tiêu có mức lãi suất bình quân thấp nhất (0.72%/tháng).

Bảng 8.3: Đơn vị tín dụng chính thức cơ sở

	Tần suất	Phần trăm
Ngân hàng thương mại quốc doanh (SOCB)	509	68.8
Ngân hàng tư nhân/cổ phần	74	10.0
Ngân hàng nước ngoài	11	1.5
Ngân hàng chính sách xã hội	91	12.3
Quỹ hỗ trợ phát triển (DAF)	19	2.6
Các chương trình mục tiêu	5	0.7
Khác	22	3.0
Thông tin thiếu	9	1.2

Số lượng doanh nghiệp nộp hồ sơ và có được khoản vay ngân hàng chính thức hoặc các hình thức tín dụng khác trong 2 năm trước điều tra năm 2007 và 2009 được trình bày trong Bảng 8.4. Trong năm 2009, 36.5% tương ứng với 740 doanh nghiệp đã nộp hồ sơ vay chính thức và 20.3% tương ứng với 150 doanh nghiệp gặp khó khăn khi vay. Trong năm 2007, 21.5% (154 doanh nghiệp) gặp vấn đề với việc nộp hồ sơ vay và bị từ chối cho vay. Do đó khoảng 150 doanh nghiệp trong năm 2009 có thể được xem là các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng, tương ứng với tỷ lệ 7.4% của 2,062 doanh nghiệp.

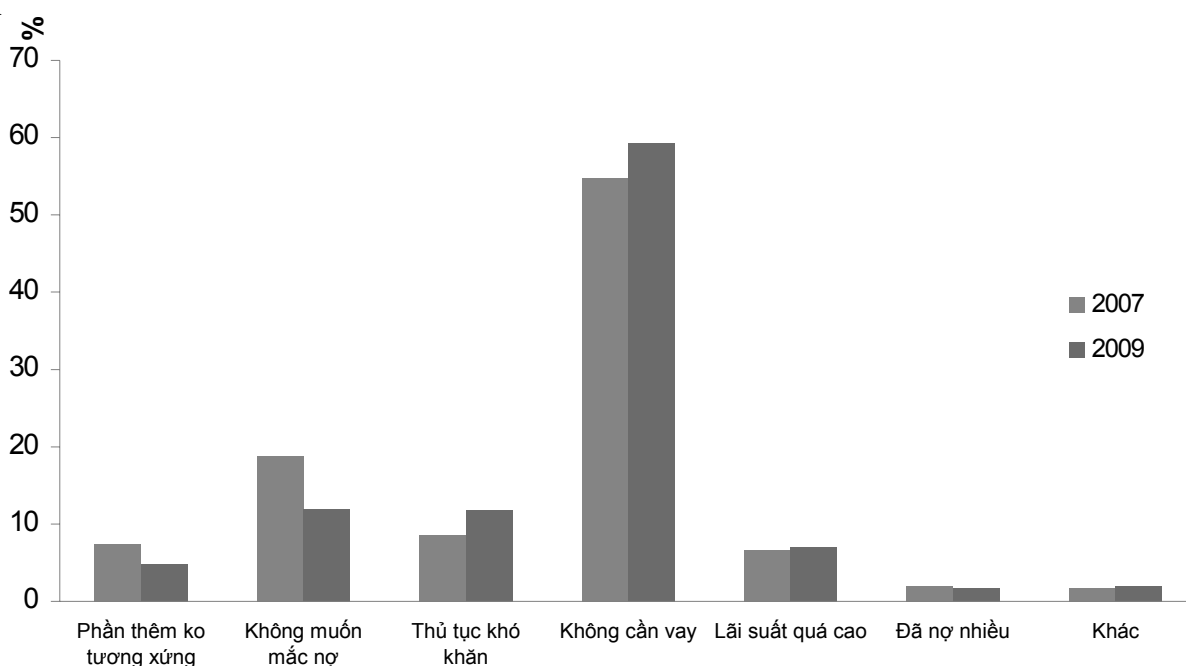
Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng

	2007		2009	
	Có	Không	Có	Không
Các doanh nghiệp nộp hồ sơ cho các khoản vay chính thức	(751)	(1,275)	(740)	(1,286)
	37.1	62.9	36.5	63.5
Các vấn đề trong việc có được khoản vay	Có	Không	Có	Không
	(154)	(597)	(150)	(590)
	20.5	79.5	20.3	79.7
Doanh nghiệp vẫn cần vay	81.2	54.3	75.3	57.0

Ghi chú: Mẫu cân bằng. Trong ngoặc đơn là số quan sát.

Trong số các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng và gặp vấn đề khi vay trong năm 2009, khoảng 75% (không ngạc nhiên) vẫn tự cho là họ cần khoản vay ngân hàng chính thức. Đồng thời, mặc dù 80% số doanh nghiệp nộp hồ sơ vay đã nhận được phần nào khoản tín dụng chính thức, 57% vẫn cho rằng họ vẫn cần vay. Các doanh nghiệp này có thể được xem là các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng vì họ chỉ nhận được một phần khoản tín dụng mà họ xin vay. Nhóm các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng do vậy đã tăng theo cách phân loại này lên 24%, tương ứng với 486 doanh nghiệp.

Hình 8.3: Tại sao doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay?



Một phần các doanh nghiệp dù không nộp hồ sơ tín dụng chính thức vẫn có thể có khó khăn tín dụng. Hình 8.3 bên dưới trình bày lý do tại sao các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay. Khoảng 59% doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay chính thức vì họ cảm thấy rằng họ không cần trong khi 12% không muốn không muốn mắc nợ và 2% cho rằng họ đã nợ nhiều rồi. Trong số nhóm doanh nghiệp không nộp hồ sơ (1,286 doanh nghiệp), 24% doanh nghiệp không nộp hồ sơ cho khoản vay nào vì không đủ thế chấp, lãi suất quá cao hoặc do khó khăn trong quá trình nộp hồ sơ. Nếu bổ sung nhóm này vào nhóm các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng thì có nghĩa là có 793 doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế với tín dụng, tương ứng với 39% mẫu. Con số này đã tăng nhẹ kể từ điều tra năm 2007 với 38% doanh nghiệp được xem là có khó khăn tín dụng.¹⁹ Cần lưu ý là số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng đã tăng giữa hai cuộc điều tra trong khi số đầu tư trong hai năm qua cũng tăng 20 điểm phần trăm. Sự gia tăng số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng trong

¹⁹ Xem xét toàn bộ mẫu bao gồm cả những doanh nghiệp không được điều tra trong cả hai năm, số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng tăng lên 39.9% (1,013 doanh nghiệp) trong năm 2009 so với khoảng 37.9% (915) có khó khăn tín dụng trong năm 2007.

khu vực chính thức cho thấy một tỷ trọng đầu tư lớn được thực hiện trong hai năm qua là từ tín dụng phi chính thức.

Tiếp theo chúng tôi xem xét các loại doanh nghiệp có khó khăn tín dụng. Bảng 8.5 trình bày tỷ trọng doanh nghiệp có khó khăn tín dụng tại các địa phương thành thị và nông thôn dựa vào hình thức pháp lý. Nhiều doanh nghiệp hộ gia đình có khó khăn tín dụng có địa bàn ở nông thôn (75%) cũng có thêm phát hiện ở trên là có ít hơn các doanh nghiệp nông thôn có nợ dương. Trừ các doanh nghiệp hộ gia đình, các doanh nghiệp có địa bàn tại khu vực thành thị có xu hướng gặp khó khăn tín dụng hơn các doanh nghiệp tại địa bàn nông thôn. Bình quân, nhiều doanh nghiệp không phải hộ gia đình gặp khó khăn tín dụng hơn từ đó đề xuất rằng chính sách nên chuyển từ các doanh nghiệp hộ gia đình nhỏ hơn sang các doanh nghiệp tư nhân lớn hơn như công ty TNHH, công ty hợp danh/tập thể/hợp tác xã và công ty cổ phần.

Bảng 8.5: Những loại hình doanh nghiệp nào có khó khăn tín dụng?

Hình thức	Số quan sát	Khó khăn tín dụng (%)		
		Nông thôn	Thành thị	Tổng số
Hộ gia đình	(1,690)	75.0	25.0	34.9
Tư nhân/1 thành viên	(199)	43.2	56.8	46.7
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	(72)	26.2	73.8	58.3
Công ty TNHH	(496)	37.0	63.0	58.9
Công ty cổ phần	(86)	42.6	57.4	62.8

Khi các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng, họ có thể có được các khoản vay từ khu vực phi chính thức khá phát triển tại Việt Nam. Từ năm 2007 đến năm 2009, 70% doanh nghiệp vay mượn từ các nguồn phi chính thức tương ứng với 1,416 doanh nghiệp (61% trong năm 2007). Nếu xem xét toàn bộ mẫu, 71% doanh nghiệp có được tín dụng phi chính thức trong năm 2009. Điều này cho thấy các doanh nghiệp mới được chọn mẫu trong năm 2009 có xu hướng sử dụng tín dụng phi chính thức nhiều hơn. Xem xét nguồn của các khoản vay phi chính thức, bảng 8.5 cho thấy 20% doanh nghiệp có được các khoản vay từ người thân hoặc bạn bè của chủ sở hữu doanh nghiệp trong khi 8.5% khoản vay nhận được từ người cho vay lãi. Bên cạnh đó, 67% doanh nghiệp không còn sử dụng các khoản vay phi chính thức (hoặc thông tin về nguồn tín dụng không được thu thập).

Tín dụng phi chính thức có đặc trưng là các khoản vay cần thế chấp có giá trị tối thiểu nhưng lãi suất hàng tháng dao động từ 0 đến 10%. Cần lưu ý rằng 62% bạn bè hoặc người thân không thu lãi suất khi cho vay. Liệu doanh nghiệp có cần phải thế chấp để có được khoản tín dụng chính thức hoặc phi chính thức sẽ được xem xét cụ thể hơn trong phần sau của chương này.

Nguồn 8.6: Nguồn của các khoản vay phi chính thức

	Tần suất	Phần trăm
Người cho vay lãi tư nhân	120	8.5
Người thân hoặc bạn bè của chủ sở hữu	287	20.3
Doanh nghiệp	34	2.4
Các nguồn khác	20	1.4
Thiếu thông tin/không có khoản vay	955	67.4

Bảng 8.7 trình bày sự phổ biến của khoản vay phi chính thức khi các doanh nghiệp gặp khó khăn về tín dụng. Khó khăn tín dụng được định nghĩa là (i) doanh nghiệp gặp khó khăn để có được một khoản vay, và/hoặc (ii) doanh nghiệp vẫn tự thấy cần khoản vay mặc dù họ đã nhận được khoản vay chính thức và/hoặc (iii) các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay do lãi suất cao, các khó khăn trong việc nộp hồ sơ vay hoặc thiếu thế chấp.

Bảng 8.7: Các khoản vay phi chính thức và khó khăn tín dụng (%)

		Khó khăn tín dụng 2007			Khó khăn tín dụng 2009		
		Không	Có	Tổng	Không	Có	Tổng
Vay phi	Không	49.3	22.9	39.3	40.2	14.4	30.1
chính thức	Có	50.7	77.1	60.7	59.8	85.6	69.9

Ghi chú: mẫu cân bằng. Các kết quả không thay đổi nhiều khi xem xét toàn bộ mẫu.

Trong các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng, khoảng 85.6% có các khoản vay phi chính thức so với 59.8% các doanh nghiệp không có khó khăn về tín dụng. Ngược lại, 77.1% doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có các khoản vay phi chính thức trong năm

2007. Trong khoảng thời gian giữa hai cuộc điều tra trước, tỷ trọng doanh nghiệp có tín dụng phi chính thức, mặc dù có khó khăn về tín dụng hay không, đã tăng từ 60.7% lên 69.9% trong năm 2009. Có thể có hai giải thích: (i) sự gia tăng số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng làm cho tỷ lệ các doanh nghiệp vay từ các nguồn phi chính thức cao hơn và/hoặc (ii) khủng hoảng tài chính có thể đã tác động làm các tổ chức tín dụng chính thức yêu cầu thế chấp và tăng lãi suất khiến cho có nhiều doanh nghiệp hơn cố gắng có được tín dụng phi chính thức.

Những nhân tố nào để xác định xem doanh nghiệp có nhận được khoản tín dụng phi chính thức hay không? Để trả lời câu hỏi này, hồi quy probit phi quyền số bao gồm các biến giải thích tiêu chuẩn (địa bàn, quy mô, hình thức sở hữu và biến giả ngành) cũng như biến chỉ số xác định khó khăn tín dụng là nhân tố tiềm tàng của việc sử dụng tín dụng phi chính thức được áp dụng và kết quả được thể hiện dưới đây.

Bảng 8.8: Ai sử dụng tín dụng phi chính thức?

		Hệ số	Thống kê t
Khó khăn tín dụng = 1	Khó khăn tín dụng	0.229***	(9.81)
Quy mô doanh nghiệp	Số lao động (x100)	0.098	(1.36)
Địa bàn	Hà Nội	0.213***	(3.79)
	Phú Thọ	0.033	(0.47)
	Hà Tây	-0.109	(1.16)
	Hải Phòng	-0.031	(0.35)
	Nghệ An	0.186***	(2.72)
	-	-	-
	Quảng Nam	0.279***	(3.07)
	Khánh Hòa	0.201***	(3.05)
	Lâm Đồng	0.001	(0.01)
	Long An	0.270***	(5.66)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0.058	(1.05)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	-0.063	(0.88)
	Công ty TNHH	0.123***	(3.01)
	Công ty cổ phần	0.004	(0.06)
Có biến giả ngành		Có	
Số quan sát		2,019	
Pseudo R-squared		0.21	

Ghi chú: Mô hình probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp phi quyền số. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: địa bàn HCMC, doanh nghiệp hộ gia đình, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Các kết quả hồi quy trình bày trong Bảng 8.8 cho thấy các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng tại thị trường chính thức có xu hướng tìm kiếm các nguồn tín dụng phi chính thức. Ước lượng hệ số về quy mô doanh nghiệp chỉ ra rằng các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng có được tín dụng phi chính thức nhiều hơn. Tuy nhiên hệ số ước lượng ở đây không có ý nghĩa thống kê. Số liệu không cho thấy có mối liên hệ giữa địa bàn của doanh nghiệp và xác suất biên của việc sử dụng tín dụng phi chính thức. Các doanh nghiệp tại Hà Nội sử dụng tín dụng phi chính thức nhiều hơn đáng kể so với địa bàn cơ sở thành phố Hồ Chí Minh. Các tỉnh Nghệ An, Khánh Hòa và Long an đều sử dụng tín dụng phi chính thức thường xuyên hơn so với thành phố Hồ Chí Minh trong khi có ít doanh nghiệp hơn tại Quảng Nam sử dụng tín dụng chính thức. Cuối cùng, số liệu chỉ ra rằng các công ty TNHH sử dụng tín dụng phi chính thức nhiều hơn so với các doanh nghiệp hộ gia đình. Đây là kết quả tương tự so với kết quả có được trong năm 2007.

Như báo cáo ở trên, khoảng 59% số doanh nghiệp có vay nợ trong năm 2009. Bảng 8.9 trình bày mối quan hệ giữa các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng và hình thức nợ của các doanh nghiệp này dựa trên nguồn tín dụng. Phần lớn các doanh nghiệp có nợ dài hạn và không phụ thuộc vào nhóm tín dụng, hầu hết các doanh nghiệp đều có nợ dài hạn phi chính thức. Một tỷ lệ lớn hơn các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có nợ ngắn hạn tương đối so với các doanh nghiệp không có khó khăn tín dụng. Đáng ngạc nhiên là, tỷ lệ các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có nợ chính thức lớn hơn tương đối so với các doanh nghiệp không có khó khăn tín dụng.

Bảng 8.9: Đặc điểm nợ khi có khó khăn tín dụng

		Phần trăm nợ ngắn hạn		Phần trăm nợ dài hạn	
		Phi chính		Phi chính	
		Chính thức	thức	Chính thức	thức
Khó khăn tín dụng					
	Không	2.0	23.3	8.0	66.7
	Có	5.2	26.9	13.1	54.8

Một trong số các lý do mà doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay chính thức là do không có đủ thế chấp. Bảng 8.10 trình bày sự phân bổ tín dụng theo khu vực chính thức và phi chính thức dựa trên quy mô doanh nghiệp. Để có được khoản vay chính thức, 91% doanh nghiệp phải có thế chấp trong khi chỉ có 11% doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức có thế chấp. Kết quả cho thấy có tác động của quy mô doanh nghiệp: các doanh nghiệp có quy mô lớn thường có xu hướng có thế chấp không phụ thuộc vào khu

vực. Hình 8.4 liệt kê các loại hình thế chấp khác nhau được đưa ra dựa trên địa bàn của doanh nghiệp. Khoảng 67% doanh nghiệp sử dụng đất làm thế chấp trong khi 19% sử dụng nhà (24% trong năm 2007). Không ngạc nhiên khi các doanh nghiệp nông thôn có xu hướng sử dụng đất làm thế chấp trong khi các doanh nghiệp thành thị có xu hướng sử dụng nhà.

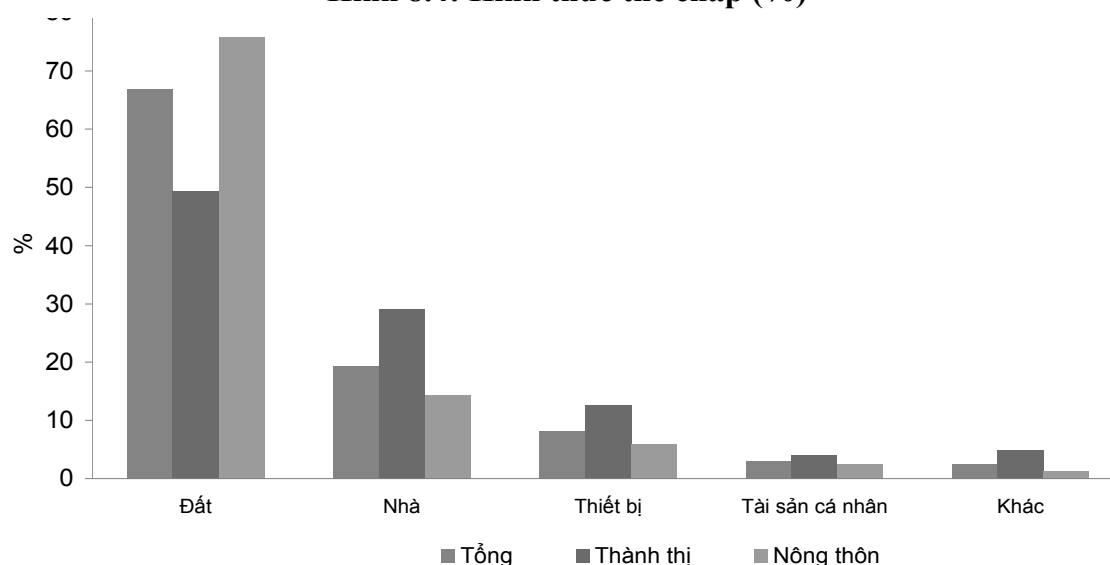
Bảng 8.10: Thế chấp và vật bảo lãnh trong khu vực chính thức và phi chính thức (%)

	Thế chấp		Vật bảo lãnh		Nguồn vay quan trọng nhất	
	Phi chính thức	Chính thức	Phi chính thức	Chính thức	Phi chính thức	Chính thức
Tổng số	10.8	91.3	30.8	15.2	31.9	68.1
Siêu nhỏ	5.1	85.5	26.4	17.9	37.1	62.9
Nhỏ	10.9	98.0	35.4	8.9	27.4	72.6
Vừa	26.3	97.8	44.7	20.9	16.7	83.3

Bảng chứng này khẳng định sự hạn chế của việc sử dụng quyền sử dụng đất làm vật thế chấp tại khu vực thành thị với 52% doanh nghiệp tại thành thị so với 75% doanh nghiệp tại nông thôn sử dụng đất để thế chấp. Sử dụng thiết bị vốn để thế chấp đã tăng gấp đôi lên 8.5% từ năm 2007 đến năm 2009 (không được báo cáo).

Trong khi có một tỷ lệ lớn doanh nghiệp thế chấp khi vay tín dụng chính thức thì 31% doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức so với 15% doanh nghiệp trong khu vực chính thức sử dụng vật bảo lãnh. Việc sử dụng vật thế chấp phổ biến hơn đối với các doanh nghiệp lớn trong khu vực phi chính thức. Trong khu vực chính thức các doanh nghiệp nhỏ sử dụng vật bảo lãnh ít hơn. Không phụ thuộc vào quy mô, các doanh nghiệp cho biết khu vực chính thức là nguồn vay quan trọng nhất mặc dù có tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ lớn hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa cho biết rằng khu vực phi chính thức là quan trọng nhất. Tầm quan trọng của khu vực phi chính thức giảm theo quy mô doanh nghiệp và chỉ có 17% doanh nghiệp vừa xem nguồn vay khu vực phi chính thức là nguồn tín dụng quan trọng nhất.

Hình 8.4: Hình thức thế chấp (%)



9 Môi trường

Chương này xem xét hoạt động của các DNNVV trong mối quan hệ với môi trường. Đây là một lĩnh vực tương đối mới và chưa được khai thác tại Việt Nam. Luật pháp hướng dẫn và quy định các điều kiện và nghĩa vụ môi trường đối với các DNNVV mới được ban hành gần đây và vì vậy kiến thức của các DNNVV về các luật pháp có liên quan và trách nhiệm tương ứng của họ vẫn rất hạn chế. Bên cạnh đó, thu thập số liệu và nghiên cứu phân tích về chủ đề này hiện tại vẫn chưa phát triển. 2007 là năm đầu tiên các câu hỏi về môi trường được đưa vào điều tra DNNVV và chương này được xây dựng dựa trên các kết quả trong quá khứ.

Như trong năm 2007, đầu tiên chúng tôi điều tra xoay quanh Giấy chứng nhận môi trường (EC). Khung pháp lý hiện tại điều chỉnh DNNVV và tương tác của các doanh nghiệp này với môi trường tại Việt Nam bao gồm 3 văn bản chính, cụ thể là (i) Luật Bảo vệ môi trường, 2005; (ii) Nghị định 80/2006 hướng dẫn thực hiện Luật trên; và (iii) Thông tư 8/2006 của Bộ Tài nguyên và môi trường (MONRE). Theo quy định tại các văn bản này, các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động cụ thể (gây ô nhiễm) không kể quy mô và hình thức pháp lý phải chuẩn bị báo cáo Đánh giá tác động môi trường (EIA). Báo cáo EIA phải được một ủy ban đánh giá và được cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan phê duyệt (MONRE hoặc Ủy ban nhân dân cấp tỉnh tùy theo loại dự án cụ thể). Các doanh nghiệp được cấp EC nếu họ thỏa mãn các đo lường kiểm soát ô nhiễm được quy định trong báo cáo EIA. Khi đã được cấp EC, họ có thể bắt đầu/tiếp tục các hoạt động kinh doanh của mình.

Như đã đề cập ở trên, chỉ những doanh nghiệp hoạt động trong một số ngành phải tuân theo quy trình này và Nghị định 21/2008 quy định 21 ngành và 162 ngành phụ mà

trong đó tất cả hoặc một số doanh nghiệp phải tuân theo khung pháp lý trên. Nếu một doanh nghiệp hoạt động trong ngành không có trong danh mục này, doanh nghiệp đó không có nghĩa vụ pháp lý phải có EIA và EC mặc dù họ vẫn được yêu cầu ký vào văn bản cam kết bảo vệ môi trường.

Bảng 9.1: Giấy chứng nhận môi trường theo địa bàn, hình thức pháp lý, quy mô (%)

	Doanh nghiệp có giấy chứng nhận môi trường		
	Không	Có	Tổng số
Hà Nội	82.0	18.0	100.0
Phú Thọ	88.4	11.6	100.0
Hà Tây	88.0	12.0	100.0
Hải Phòng	85.7	14.3	100.0
Nghệ An	90.9	9.1	100.0
Quảng Nam	93.0	7.0	100.0
Khánh Hòa	93.6	6.4	100.0
Lâm Đồng	89.7	10.3	100.0
Tp HCM	82.3	17.7	100.0
Long An	81.9	18.1	100.0
Doanh nghiệp hộ gia đình	92.5	7.5	100.0
Tư nhân/1 thành viên	80.9	19.1	100.0
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	70.8	29.2	100.0
Công ty TNHH	73.4	26.6	100.0
Công ty cổ phần	68.6	31.4	100.0
Siêu nhỏ	92.7	7.3	100.0
Nhỏ	79.5	20.5	100.0
Vừa	51.2	48.8	100.0
Tổng số	86.5	13.5	100.0

Ghi chú: Thiểu số liệu từ một doanh nghiệp do đó quy mô mẫu là 2,542 trong chương này.

Như trình bày trong Bảng 9.1, chỉ có 13.5% doanh nghiệp cho biết có EC trong năm 2009. Tỷ lệ này tăng nhẹ so với tỷ lệ của năm 2007 nhưng vẫn còn thấp mặc dù một số doanh nghiệp trong mẫu của chúng tôi hoạt động trong các ngành không yêu cầu phải có EC.

Có sự khác biệt lớn giữa các địa phương. Long An có tỷ lệ doanh nghiệp có EC cao nhất (18.1%) và tỷ lệ này tăng lên kể từ năm 2007. Hà Nội cũng có tỷ lệ cao và trừ Phú Thọ và Hải Phòng, các địa phương khác đều có tỷ lệ này tăng lên trong 2 năm qua. Phần lớn mẫu của chúng tôi là các doanh nghiệp hộ gia đình và đây là các doanh nghiệp có tỷ lệ sở hữu EC thấp nhất, có lẽ do việc thực thi các quy định về môi trường còn phải nhằm vào các doanh nghiệp nhỏ hơn với quy mô tương tự. Các hình thức sở hữu khác như Công ty cổ phần và công ty hợp danh bình quân có tỷ lệ doanh nghiệp có EC cao nhất.

Chia mẫu theo quy mô doanh nghiệp cho thấy một bức tranh rõ ràng rằng các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ sở hữu EC cao hơn các doanh nghiệp nhỏ hơn. Có sự tăng lên về tỷ lệ doanh nghiệp có EC trong cả ba nhóm quy mô doanh nghiệp từ năm 2007 và cần lưu ý rằng gần một nửa số doanh nghiệp trong mẫu hiện đã có EC. Như trình bày trong Bảng 9.2, nếu hạn chế mẫu chỉ gồm các doanh nghiệp hộ gia đình, rõ ràng là các doanh nghiệp đăng ký chính thức với chính quyền (quận/huyện) có tỷ lệ sở hữu EC cao hơn.

**Bảng 9.2: Giấy chứng nhận môi trường theo Tính chính thức
(Doanh nghiệp hộ gia đình)**

	Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường		
	Không	Có	Tổng số
Chính thức	(724)	(96)	(820)
%	88.3	11.7	100.0
Phi chính thức	(829)	(25)	(854)
%	97.1	2.9	100.0
Tổng số	(1,563)	(126)	(1,674)
%	93.4	7.5	100.0

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm. Số quan sát trong ngoặc đơn. 15 trường hợp không báo cáo số liệu.

Bảng 9.3 phân tổ doanh nghiệp sở hữu EC theo ngành hoạt động (ISIC cấp hai số).

Bảng 9.3: Giấy chứng nhận môi trường theo Ngành, trong năm 2009 và 2007 (%)

Ngành	Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường		
	Không	Có	Tổng số
Thực phẩm và đồ uống	80.9	19.1	100.0
Thuốc lá	100.0	0.0	100.0
Dệt may	90.2	9.8	100.0
Trang phục	93.5	6.5	100.0
Da	97.9	2.1	100.0
Gỗ và các sản phẩm gỗ	96.1	3.9	100.0
Giấy	70.0	30.0	100.0
Xuất bản & in ấn	88.0	12.0	100.0
Lọc dầu, v.v...	90.0	10.0	100.0
Các sản phẩm hóa chất v.v...	56.4	43.6	100.0
Cao su và các sản phẩm nhựa	71.6	28.4	100.0
Khoáng sản phi kim	78.5	21.5	100.0
Kim loại cơ bản	80.0	20.0	100.0
Sản phẩm kim loại đúc sẵn	94.9	5.1	100.0
Máy móc điện v.v...	87.1	12.9	100.0
Xe mô tô v.v...	87.5	12.5	100.0
Các phương tiện vận tải khác	85.7	14.3	100.0
Nội thất, đồ trang sức	93.6	6.4	100.0
Tái chế v.v...	100.0	0.0	100.0
Tổng số	86.5	13.5	100.0

Ghi chú: Thiếu số liệu từ một doanh nghiệp do đó quy mô mẫu là 2,542 trong chương này.

Cần đặc biệt lưu ý các doanh nghiệp trong ngành giấy, sản phẩm hóa chất và cao su với 30.0%, 43.6% và 28.4% tương ứng số doanh nghiệp trong các ngành này có EC. Như đã mô tả ở trên, việc một doanh nghiệp (với bất kỳ quy mô hoặc hình thức pháp lý nào) phải có EC hay không phụ thuộc vào ngành mà doanh nghiệp đó hoạt động. Do đó, cần thận trọng khi hiểu những kết quả này là việc tuân thủ các quy định môi trường tốt hơn. Trên thực tế, ba ngành được đề cập là những ngành yêu cầu doanh nghiệp phải có EC. Cần phải có các hoạt động trong tương lai phân tổ những ngành hoạt động này thành các

ngành chi tiết hơn và so sánh với các luật có liên quan có xem xét về các ngành và các ngành chi tiết hơn trong mẫu để hiểu đầy đủ hơn vấn đề này.

Số liệu nói chung cho thấy mô hình như quan sát được trong năm 2007 trừ một ngoại lệ trong ngành giấy (ISIC 21) trong đó dưới 2% số doanh nghiệp được điều tra trong năm 2007 có EC. Sự tăng lên nhanh chóng trong hai năm từ 2007 đến năm 2009 có thể phản ánh sự gia tăng trong việc tuân thủ quy định của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành này.

Những khó khăn và rào cản cơ bản của các doanh nghiệp phải có EC là gì? Bảng 9.4 mô tả chi tiết câu trả lời của các doanh nghiệp về khó khăn và chi phí tuân thủ luật pháp. Mẫu được chia thành hai nhóm, doanh nghiệp có EC và doanh nghiệp không có EC.

Bảng 9.4: Khó khăn và chi phí tuân thủ giấy chứng nhận môi trường (%)

Khó khăn nhất				Tồn kém nhất		
	<i>Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường</i>			<i>Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường</i>		
	%					
	<i>Không</i>	<i>Có</i>	<i>Tổng số</i>	<i>Không</i>	<i>Có</i>	<i>Tổng số</i>
Chất lượng						
không khí	28.3	28.0	28.3	45.5	40.8	44.9
Cháy	15.3	18.1	15.6	16.4	18.5	16.6
Hơi nóng	22.1	21.5	22.0	16.3	17.6	16.4
Ánh sáng	2.9	1.3	2.7	1.9	0.6	1.7
Tiếng ồn	18.2	8.7	16.9	10.9	7.5	10.5
Xử lý rác thải	5.3	8.4	5.7	4.3	5.6	4.5
Ô nhiễm nước	6.8	13.1	7.6	3.6	8.8	4.3
Thoái hóa đất	0.4	0.9	0.5	0.6	0.6	0.6
Khác	0.8	0.0	0.7	0.6	0.0	0.5
Tổng số	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tương tự 2 năm trước, các yêu cầu về chất lượng không khí là điều kiện khó tuân thủ nhất và tồn kém nhất (thực tế và theo nhận thức). Điều này không xét đến việc doanh nghiệp có EC hay không. Các yêu cầu về cháy, hơi nóng và độ ồn cũng là những khó khăn quan trọng theo nhận thức và trên thực tế đối với các doanh nghiệp không có và có EC tương ứng.

Tuân thủ các quy định về độ ồn là khó khăn theo nhận thức của 18.2% số doanh nghiệp không có EC và 10.9% doanh nghiệp cho là tốn kém. Đối với các doanh nghiệp có EC, tỷ lệ tương ứng là 8.7% và 7.5%. Các doanh nghiệp dường như đã ước tính cao hơn một chút về khó khăn và các chi phí tuân thủ luật pháp trong lĩnh vực này. Tình hình ngược lại được nhận thấy trong trường hợp các quy định về môi trường nước trong đó các doanh nghiệp không có EC dường như ước tính thấp đi các yêu cầu đi kèm với việc tuân thủ các yêu cầu về môi trường nước.

Như đề cập ở trên, các quy định về môi trường là khá mới tại Việt Nam. Bảng 9.5 mô tả chi tiết kiến thức về các quy định môi trường của doanh nghiệp và so sánh điều này với tình trạng doanh nghiệp có EC hay không.

Bảng 9.5: Kiến thức môi trường (%)

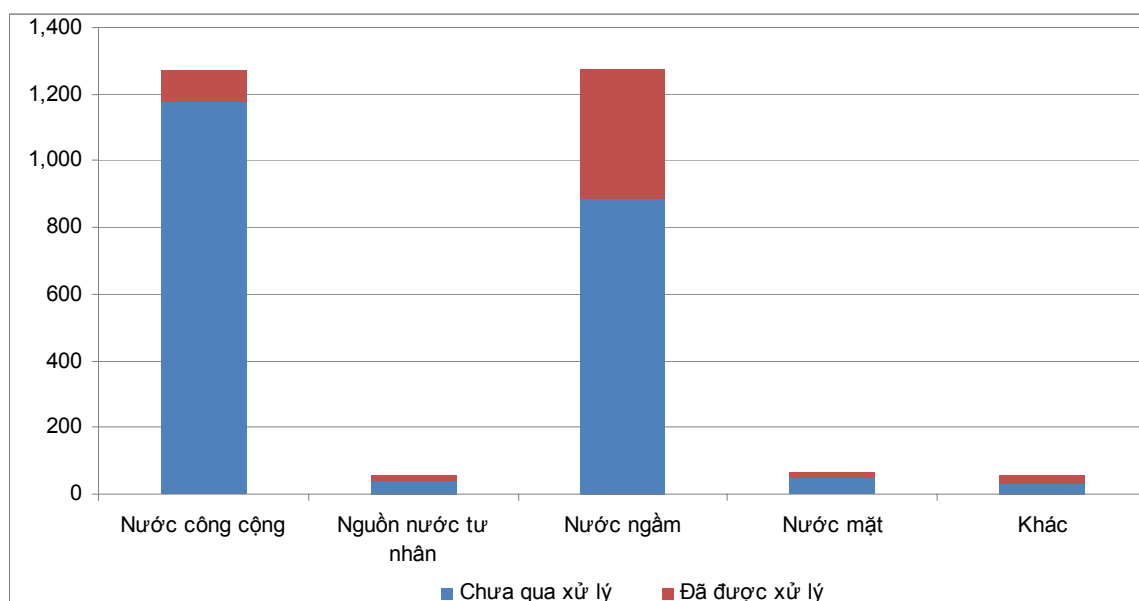
	Kiến thức về Luật môi trường				Tổng số
	Tốt	Khá	Kém	Không hiểu biết	
Không có EC					
EC	58.9	72.3	84.1	94.1	86.5
Có EC	41.1	27.7	15.9	5.9	13.5
Tổng số	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Điều đầu tiên cần lưu ý là các DNNVV được điều tra phần lớn ít biết về khuôn khổ pháp lý về môi trường. Hơn ¾ số doanh nghiệp cho biết họ không có hoặc biết ít về luật môi trường (kết quả không được trình bày). Thay đổi rất ít được quan sát thấy trong hai năm kể từ năm 2007 (kết quả không được trình bày).

Với những doanh nghiệp có kiến thức tốt về Luật môi trường, 41% có EC so với con số 16% các doanh nghiệp có kiến thức kém. Cần thận trọng trong việc hiểu những kết quả này tuy nhiên các kết quả có đề xuất rằng tăng cường phổ biến thông tin và đào tạo các doanh nghiệp có thể là tăng sự tuân thủ pháp luật.

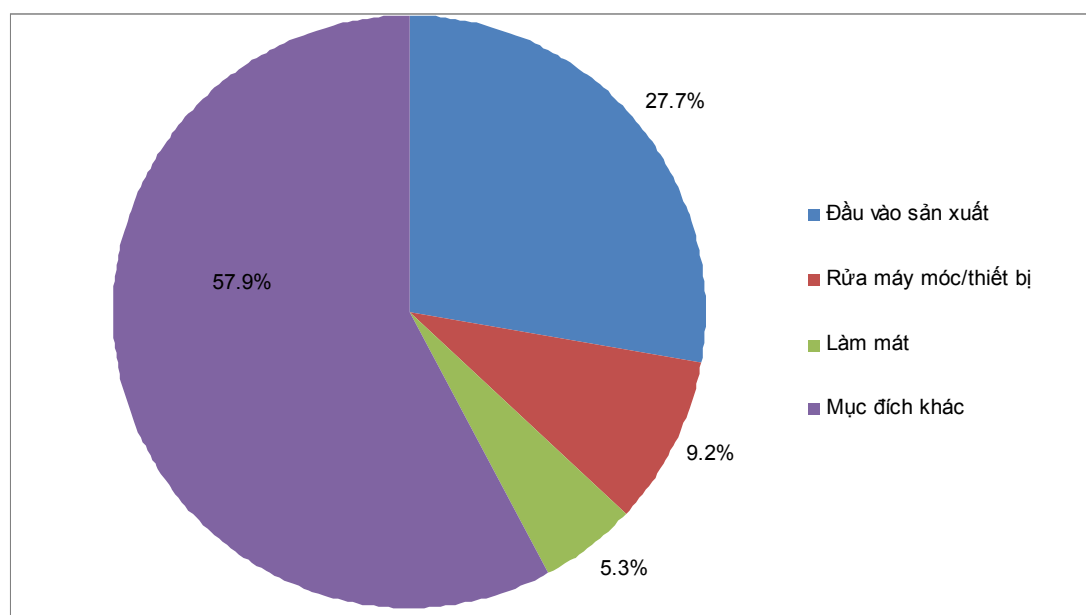
Có nhiều lĩnh vực về trách nhiệm môi trường và một vài lĩnh vực đã được kể đến ở trên. Trong báo cáo này như trong năm 2007, chúng tôi tập trung trong việc sử dụng, xả và xử lý nước. Hình 9.1 trình bày các nguồn cung cấp nước cho các doanh nghiệp và xem xét các doanh nghiệp có xử lý nước trước khi sử dụng hay không.

Hình 9.1: Nguồn nước và Xử lý (Số doanh nghiệp)



Nước máy công cộng và nước ngầm rõ ràng là hai nguồn nước quan trọng nhất đối với các doanh nghiệp trong mẫu, chiếm đến hơn 94% tổng số doanh nghiệp. Lấy nước từ nước nguồn tư nhân, nước bề mặt hoặc nguồn nước nào khác ít phổ biến hơn và ít được các doanh nghiệp sử dụng. Trong số các nguồn nước ngày, có sự khác biệt về chất lượng nước. Ví dụ khi xem xét hai nguồn nước quan trọng nhất, trong khi chỉ có 8% doanh nghiệp xử lý nước từ nước máy công cộng thì có tới, hơn 32% doanh nghiệp cần phải xử lý nước lấy từ nguồn nước ngầm.

Điều tra cũng xem xét mục đích của việc sử dụng nước và đầu tư bảo tồn nước. Hình 9.2 cho thấy hơn $\frac{3}{4}$ lượng nước được sử dụng cho các mục đích sản xuất trong đó hầu hết nước được sử dụng như đầu vào cho quá trình sản xuất. Như trong năm 2007, doanh nghiệp dường như không quan tâm đến việc sử dụng nước. Có ít hơn 1% doanh nghiệp được phỏng vấn cho biết có thực hiện đầu tư hoặc có biện pháp để bảo tồn việc sử dụng nước.

Hình 9.2: Sử dụng nước và Bảo tồn

Đầu tư được thực hiện để tiết kiệm nước

Không	2,387	99.8%
Có	6	0.3%

Các biện pháp khác để bảo tồn nước

Không	2,381	99.5%
Có	12	0.5%

Cuối cùng, chúng tôi xem xét việc thải nước sau khi sử dụng của doanh nghiệp. Bảng 9.6 cho thấy hầu hết các doanh nghiệp thải nước vào hệ thống thoát nước công cộng. Trong số các doanh nghiệp còn lại, phần lớn thải nước vào diện tích đất xung quanh. Đây có thể là vấn đề nghiêm trọng đặc biệt nếu nước không được xử lý và vẫn gây ô nhiễm sau khi doanh nghiệp sử dụng. So sánh giữa các doanh nghiệp có và không có EC, các doanh nghiệp có EC thường thải nước vào hệ thống thoát nước công cộng và ít thải vào các khu đất xung quanh.

Bảng 9.6: Nước thải

%	Không có EC	Có EC	Tổng số
Doanh nghiệp thải phần lớn nước đi đâu?			
Hệ thống thoát nước công cộng	74.3	79.4	75.0
Sông	5.6	8.4	6.0
Hồ	1.1	0.3	1.0
Biển	0.2	0.3	0.2
Khu đất xung quanh	14.7	8.1	13.8
Khác	4.2	3.6	4.1
Nước thải đã bao giờ được đo lường trong quá khứ?			
	Tần suất	Phần trăm	
Không	2,111	88.2	
Có	282	11.8	
Doanh nghiệp/cơ quan chịu trách nhiệm môi trường đo lường lượng nước thải không			
Không	2,368	99.0	
Có	25	1.0	
Doanh nghiệp/cơ quan chịu trách nhiệm môi trường có đo lường mức độ ô nhiễm trong nước thải không			
Không	1,888	98.5	
Có	28	1.5	
Doanh nghiệp có xử lý nước thải trước khi thải không			
Không	1,820	97.4	
Có	49	2.6	

Có rất ít doanh nghiệp báo cáo về hoạt động giám sát nước thải của họ kể cả đơn giản như về khối lượng nước thải (1.0%) hoặc mức độ ô nhiễm của nước thải (1.5%). Cuối cùng chúng tôi thấy có dưới 3% doanh nghiệp xử lý nước thải trước khi thải ra môi trường. Không có số liệu chi tiết về thành phần nước nên rất khó để phân tích tác động của nước thải nhưng rõ ràng là nếu nước thải ô nhiễm bị thải vào các khu vực ngoài hệ thống thoát nước công cộng thì đó là vấn đề nghiêm trọng đối với môi trường xung quanh.

10 Kết luận

Dưới đây chúng tôi trình bày tóm tắt về một số kết quả quan trọng nhất từ phân tích ở trên:

- Hai phần ba số doanh nghiệp được điều tra cho biết khủng hoảng toàn cầu có tác động bất lợi đến các điều kiện hoạt động kinh doanh nhưng hầu hết các doanh nghiệp tin rằng các tác động bất lợi chỉ có tính chất tạm thời.
- Các doanh nghiệp siêu nhỏ ít bị tác động của cuộc khủng hoảng so các doanh nghiệp lớn hơn. Tuy nhiên các doanh nghiệp cho biết khủng hoảng đã cải thiện các điều kiện kinh doanh của họ (12% mẫu) hầu hết là các doanh nghiệp lớn hơn. Lợi ích của khủng hoảng chủ yếu là (i) đầu vào rẻ hơn, (ii) cạnh tranh bớt gay gắt hơn, và (iii) có nhiều chương trình hỗ trợ DNNVV tốt hơn của chính phủ.
- Tỷ lệ sống sót hàng năm giữa năm 2007 và 2009 giảm xuống 91.6% từ 94% quan sát được trong giai đoạn 2005 và 2007. Kết quả năm 2009 có thể so sánh được với tỷ lệ thoát khỏi thị trường bình quân 9-10% ở các quốc gia đang phát triển. Do đó khủng hoảng kinh tế toàn cầu dường như không có tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh. Các đô thị trung tâm như Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao hơn mức bình quân.
- Bên cạnh tỷ lệ thoát khỏi thị trường tăng, một số doanh nghiệp sống sót cũng bị áp lực tạm dừng hoạt động trong một thời gian. Gần một phần năm số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động trong giai đoạn giữa năm 2007 và 2009 so với con số rất ít giữa 2 cuộc điều tra năm 2005 và 2007. Tạm ngừng hoạt động để đối phó với cơn bão khủng hoảng dường như là cơ chế đối phó được sử dụng rộng rãi và cho thấy tại sao thống kê phá sản chính thức không đưa ra bức tranh chính xác về tác động khủng hoảng.
- Môi trường kinh doanh dường như xấu đi kể từ năm 2007 vì số doanh nghiệp không gặp khó khăn giảm từ năm 2007 đến 2009. Tiếp cận tín dụng vẫn là vấn đề quan trọng nhất mặc dù đã có cải thiện trong lĩnh vực này từ năm 2007 đến năm 2009. Sự sụt giảm cầu lần đầu tiên trong chuỗi các điều tra này được đánh giá là một khó khăn nghiêm trọng trong hoạt động kinh doanh. Đây có thể là kết quả của việc sụt giảm chung trong hoạt động kinh tế.
- Việc làm thường xuyên toàn thời gian trong các DNNVV được chọn mẫu tăng bình quân hơn 7% hàng năm giữa năm 2007 và 2009. Đây là mức tăng trưởng bằng với mức tăng trưởng trong giai đoạn 2005-2007.
- Các doanh nghiệp đang ngày càng chuyển sang khu vực chính thức. Gần ¼ số doanh nghiệp không đăng ký chính thức trong năm 2007 đã có giấy phép đăng ký

kinh doanh (và mã số thuế) trong năm 2009. Tuy nhiên, có ít bằng chứng về tăng trưởng việc làm hoặc sự khác biệt trong xác suất sống sót giữa các doanh nghiệp đăng ký và các doanh nghiệp phi chính thức.

- Có nhiều doanh nghiệp hơn có các khoản chi phí chính thức trong năm 2009 so với năm 2007 và phân tích của chúng tôi chỉ ra rằng tính chính thức và sự tăng lên của xác suất chi ngoài đi kèm với nhau. Giả thuyết “hối lộ để giấu” dường như bị chi phối bởi tác động “rõ rệt” của việc trở thành chính thức.
- Kể từ năm 2007 có sự sụt giảm lực lượng lao động thường xuyên và sự tăng lên tương ứng của tỷ trọng lao động không thường xuyên, đặc biệt trong các doanh nghiệp quy mô nhỏ và các doanh nghiệp thành thị. Phụ nữ đang tạo ra tỷ lệ lao động ngày càng tăng và tỷ trọng lao động không được trả lương giảm nhẹ theo thời gian.
- Trong năm 2008 bình quân có nhiều việc làm bị cắt giảm hơn số việc làm được tạo ra trong tất cả các nhóm quy mô và địa bàn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong sáu tháng đầu năm 2009, tỷ lệ bình quân lao động được tuyển dụng vượt tỷ lệ lao động bỏ/mất việc (chỉ đối với doanh nghiệp siêu nhỏ). Xu hướng này cho thấy các doanh nghiệp đã đối phó với khủng hoảng kinh tế thông qua điều chỉnh lực lượng lao động và các tác động bất lợi của việc làm có thể là tạm thời.
- Hơn 60% lao động được tuyển dụng phi chính thức (không có liên lạc chính thức) và tỷ lệ này giảm đáng kể theo quy mô doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thành thị nói chung có lực lượng lao động chính thức lớn hơn. Vì hợp đồng đóng vai trò quan trọng về mặt đảm bảo các phúc lợi xã hội, tỷ lệ lao động chính thức thấp là đáng quan tâm và nên được giải quyết thông qua các chính sách phù hợp.
- Lương cá nhân bình quân thay đổi đáng kể theo nhóm nghề nghiệp và mức lương nam cao so với nữ trong tất cả các nghề. Về quyền lợi của người lao động, những người được tuyển dụng trong các doanh nghiệp nông thôn và các doanh nghiệp lớn hơn có lợi ích lớn hơn tương đối từ lợi nhuận doanh nghiệp thông qua tỷ lệ lương cao hơn so với giá trị gia tăng.
- Việc cung cấp tất cả các loại phúc lợi xã hội đã tăng trong khi việc cung cấp đào tạo giảm từ năm 2007. Trong khi cung cấp các loại hình phúc lợi xã hội cho thấy các doanh nghiệp đang tuân thủ Luật Bảo hiểm xã hội thì kết luận sau lại chỉ ra yêu cầu cần giải quyết vấn đề đào tạo và thiết kế các chương trình đào tạo để đáp ứng yêu cầu cụ thể của các DNNVV.
- Nói chung các doanh nghiệp khá chuyên môn hóa nhưng dường như chuyên môn hóa kém đi theo thời gian. Các doanh nghiệp nhỏ chuyên môn hóa cao hơn và điều này giải thích tại sao các doanh nghiệp siêu nhỏ có hiệu quả công nghệ thấp hơn.

Thị trường được thấy là dễ hơn trước đây với các doanh nghiệp không hiệu quả và các doanh nghiệp mới gia nhập có hiệu quả công nghệ cao hơn so với các doanh nghiệp cũ.

- Năng suất lao động tăng theo quy mô doanh nghiệp và các doanh nghiệp thành thị có mức năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn.
- Khó khăn chính trong việc giới thiệu sản phẩm mới là thiếu vốn. Hơn nữa sự sụt giảm trong việc sử dụng công nghệ mới dường như là do sự sụt giảm trong tỷ lệ đổi mới. Tỷ lệ sử dụng vốn bình quân tương đối cao và các doanh nghiệp nhỏ hơn có tỷ lệ gần với mức tối đa hóa năng lực.
- Tỷ lệ đầu vào trung gian do nhà cung cấp trong cùng địa phương cung cấp thấp hơn trong năm 2009 phản ánh sự tăng lên thông tin về các cơ hội giữa các địa phương trong việc có được đầu vào có liên quan.
- Tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu đã tăng lên 6% trong năm 2009. Các doanh nghiệp xuất khẩu có đặc điểm (i) ít đối tác thương mại cho thấy các doanh nghiệp xuất khẩu chuyên môn hóa hơn về cầu, và (ii) doanh thu bình quân trên lao động toàn thời gian cao hơn.
- Không phụ thuộc địa bàn, 90% doanh nghiệp được điều tra chịu sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động kinh doanh của mình. Điều này cho thấy nhiều doanh nghiệp đang hoạt động trong các mảng thị trường không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp lớn và tiên tiến hơn. Các doanh nghiệp có thể tìm kiếm sự cạnh tranh tối thiểu và tránh các cú sốc cầu thông qua sự đa dạng hóa khách hàng.
- Tỷ lệ doanh nghiệp đầu tư đã tăng lên trong hai năm qua, không phụ thuộc vào địa bàn và tuổi của doanh nghiệp trong khi khối lượng đầu tư bình quân từ lợi nhuận để lại giảm. Mục đích đầu tư quan trọng nhất là tăng năng lực sản xuất.
- Gần 40% doanh nghiệp được coi là có khó khăn tín dụng. Con số này đã tăng nhẹ trong hai năm qua. Nhiều doanh nghiệp khó khăn tín dụng có địa bàn tại khu vực nông thôn và các doanh nghiệp hộ gia đình tại khu vực thành thị thường có khó khăn tín dụng. Bình quân, các công ty cổ phần là hình thức sở hữu có khó khăn tài chính lớn nhất trong năm 2009.
- Giữa năm 2007 và 2009, cứ bốn doanh nghiệp thì có ba doanh nghiệp vay mượn từ các nguồn phi chính thức. Trong nhóm khó khăn tín dụng, khoảng 86% doanh nghiệp vay từ các nguồn phi chính thức trong năm 2009.
- Có một tỷ lệ lớn, mặc dù không phải tất cả các DNNVV mà các hoạt động sản xuất đang có tác động bất lợi đến môi trường xung quanh. Đồng thời rất ít các doanh nghiệp có kiến thức thực sự về khung pháp lý môi trường điều chỉnh mối quan hệ với môi trường tự nhiên. Theo đó, sự tuân thủ pháp luật còn rất yếu và tạo ra các hệ quả đáng lo ngại đối với môi trường tự nhiên.

Tóm lại, báo cáo này được đưa ra như các báo cáo trước để tìm hiểu về sự phát triển hiện tại của khu vực DNNVV tại Việt Nam và một số vấn đề chính của khu vực này. Báo cáo này cho thấy khủng hoảng tài chính dường như được đối phó khá tốt và sự tiến triển trong nhiều trường hợp khá ổn định. Đồng thời một số thách thức cơ cấu vẫn cần được giải quyết trong bối cảnh của Chiến lược Phát triển kinh tế-xã hội mới của Việt Nam trong 10 năm tới.

Tài liệu tham khảo

- CIEM (2007) *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: : Kết quả điều tra DNNVV 2005*. Báo cáo của CIEM, Hà Nội, có thể tải từ <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- CIEM (2009) *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: : Kết quả điều tra DNNVV 2007*. Báo cáo của CIEM, Hà Nội, có thể tải từ <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- DNEAP (2006) *Sự phát triển doanh nghiệp tại Mozambique: Kết quả dựa trên điều tra doanh nghiệp chế biến được thực hiện năm 2002 và 2006*. Tài liệu thảo luận DNEAP 33E-2006, có thể tải từ <http://www.mpd.gov.mz/gest/publicat.htm>
- TCTK (2004) *Kết quả tổng điều tra cơ sở 2002: Tập 2 – Cơ sở kinh doanh*. NXB Thống kê, Hà Nội.
- TCTK (2007) *Thực trạng doanh nghiệp: Qua kết quả điều tra năm 2004, 2005, 2006*. NXB Thống kê, Hà Nội.
- ICA (2009). Số liệu lấy từ www.enterprisesurveys.org
- Jovanovic, B. (1982). “Lựa chọn và Sự phát triển Công nghiệp”. *Econometrica* 50(3), 649-670.
- Jovanovic, B. (1993). “Đa dạng hóa sản xuất”, *Brookings Papers on Economic Activity, Kinh tế vi mô*, 1, 197-247.
- Jovanovic, B. and MacDonald, G.W. (1994). “Vòng đời của công nghiệp cạnh tranh”, *Tạp chí Kinh tế chính trị*, 102, 322-347.
- Klepper, S. (1996). “Gia nhập, tăng trưởng, thoát và đổi mới trong vòng đời sản xuất”, *American Economic Review*, 86, 562-583.
- Laplante, B. (2006) ”Rà soát thực hiện Nghị định 67/2003 về Thu phí bảo vệ môi trường đối với nước thải tại Việt Nam”. Dự thảo báo cáo nộp UNDP Tháng 5, 2006.
- Larsen, A.F., Rand, J. và Torm, N. (2009). *Hạn chế tuyển dụng có tác động đến lương? Phân tích sử dụng số liệu kết hợp người chủ-người lao động tại Việt Nam*, Working Paper, Đại học Copenhagen.
- Liedholm, C. và Mead, D.C. (1999) *Doanh nghiệp nhỏ và sự phát triển kinh tế. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ*, Nghiên cứu về Kinh tế Phát triển Routledge. Routledge, London và New York.
- Rand, J. (2006) “Khó khăn tín dụng và các yếu tố xác định chi phí vốn tại các doanh nghiệp chế biến Việt Nam”, *Small Business Economics*, 29, 1-13.
- Rand và Tarp (2010). Tài liệu có tại www.econ.ku.dk/rand

- Rand, J. và Torm, N. (2010), "Lợi ích của chính thức hóa: Kết quả từ điều tra DNNVV". Working Paper, Đại học Copenhagen.
- Tybout, J. R. (2000). "Doanh nghiệp chế biến tại các quốc gia đang phát triển: Họ hoạt động như thế nào và Tại sao?", *Journal of Economic Literature*. 38, 11-44.
- VNCI (2006) Chỉ số cạnh tranh theo địa phương Việt Nam 2006: Động lực cải cách quản lý địa phương. Báo cáo và tài liệu có được từ www.vnci.org
- VNCI (2009). "Chỉ số cạnh tranh theo địa phương Việt Nam 2009", VNCI Policy Paper 14, tải từ www.vnci.com.vn
- World Bank (2008) "Số liệu hoạt động kinh doanh", lấy từ www.doingbusiness.org

Phụ lục A: Bảng phân ngành ISIC

ISIC cấp 2	Mô tả
15	Sản phẩm lương thực và đồ uống
16	Thuốc lá
17	Dệt may
18	Trang phục, v.v...
19	Da và thuộc da
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ
21	Giấy và các sản phẩm giấy
22	Xuất bản, in ấn, v.v...
23	Lọc dầu, v.v...
24	Các sản phẩm hóa chất, v.v...
25	Các sản phẩm cao su và nhựa
26	Khoáng sản phi kim loại
27	Kim loại cơ bản
28	Sản phẩm kim loại đúc sẵn
29	Máy móc và thiết bị.
30	Máy móc văn phòng, v.v...
31	Máy móc điện etc.
32	Đài, ti vi, v.v...
33	Thiết bị y tế, v.v...
34	Xe cộ v.v...
35	Phương tiện vận tải
36	Nội thất
37	Tái chế

Phụ lục B: Mã và tên quận/huyện

Tỉnh	Số quận/huyện	Tên quận/huyện	Tỉnh	Số quận/huyện	Tên quận/huyện
HÀ NỘI	1	Quận Ba Đình	ĐÀ NẴNG	427	Huyện Đô Lương
	2	Quận Hoàn Kiếm		430	Huyện Nam Đàn
	3	Quận Tây Hồ		497	Huyện Hoà Vang
	4	Quận Long Biên		502	Thị xã Tam Kỳ
	5	Quận Cầu Giấy	QUẢNG NAM	506	Huyện Đại Lộc
	6	Quận Đống Đa		507	Huyện Điện Bàn
	7	Quận Hai Bà Trưng		508	Huyện Duy Xuyên
	8	Quận Hoàng Mai		517	Huyện Núi Thành
	9	Quận Thanh Xuân	KHÁNH HOÀ	568	TP. Nha Trang
	18	Huyện Gia Lâm		571	Huyện Vạn Ninh
PHÚ THỌ	19	Huyện Từ Liêm		574	Huyện Diên Khánh
	20	Huyện Thanh Trì	LÂM ĐỒNG	672	Thành phố Đà Lạt
	227	Thành Phố Việt Trì		677	Huyện Đơn Dương
	228	Thị xã Phú Thọ		678	Huyện Đức Trọng
			TP HỒ CHÍ MINH		
	232	Huyện Thanh Ba	TP HỒ CHÍ MINH	763	Quận 9
	233	Huyện Phù Ninh		765	Quận Bình Thạnh
	237	Huyện Lâm Thao		766	Quận Tân Bình
HÀ TÂY	268	Thị xã Hà Đông		767	Quận Tân Phú
	274	Huyện Hoài Đức		768	Quận Phú Nhuận
	275	Huyện Quốc Oai		769	Quận 2
	279	Huyện Thường Tín		770	Quận 3
	281	Huyện Ứng Hòa		771	Quận 10
HẢI PHÒNG	303	Quận Hồng Bàng		772	Quận 11
	304	Quận Ngô Quyền		774	Quận 5

	305	Quận Lê Chân		776	Quận 8
	306	Quận Hải An		777	Quận Bình Tân
	307	Quận Kiến An		784	Huyện Hóc Môn
	312	Huyện An Dương		785	Huyện Bình Chánh
NGHỆ AN	412	Thành phố Vinh	LONG AN	794	Thị xã Tân An
	417	Huyện Kỳ Sơn		802	Huyện Đức Hòa
	418	Huyện Tương Dương		803	Huyện Bến Lức
	419	Huyện Nghĩa Đàn		804	Huyện Thủ Thừa
	423	Huyện Tân Kỳ			

**Characteristics of the Vietnamese Business
Environment:
EVIDENCE FROM A SME
SURVEY IN 2009**

CIEM, DoE, ILSSA

June, 2010

Table of Contents

List of Tables.....	132
List of Figures	134
Acronyms and Abbreviations	135
1 Introduction.....	139
2 Data Description and Sampling	142
2.1 Sampling	142
2.2 Implementation	150
2.3 Links to Previous Surveys	151
3 Enterprise Growth and Dynamics	153
3.1 Employment Growth	154
3.2 Firm Exit.....	159
4 Bureaucracy, Informality, and Informal Payments	164
4.1 Informality, Growth and Exit.....	164
4.2 Bureaucratic Burden and Administration	166
4.3 Taxes and Informal Costs	168
5 Employment.....	172
5.1 Labour Force Structure, Recruitment and Workforce Adjustments.....	172
5.2 Contracts, Wages and Trade Unions	177
5.3 Education, Training, Social Benefits and HIV/AIDS	183
6 Production, Technology and Efficiency	188
6.1 Diversification and Innovation.....	188
6.2 Technology and Technical Efficiency	192
6.3 Production Inputs and Business Services.....	199
6.4 Labour Productivity Determinants.....	203
7 Trade and Sales Structures	205
7.1 Export behaviour.....	205
7.2 Perceived Competition and Sales Structures	209
8 Investment and Access to Finance	218
8.1 Investments	218
8.2 Access to Credit	221
9 Environment.....	229
10 Conclusions.....	237

List of Tables

Table 1.1: International Crisis Negatively Affected the Firms' Doing Business Conditions	139
Table 1.2: Recent International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business	141
Table 2.1: Overview of 2007 and 2009 "population" of non-state manufacturing firms	142
Table 2.2: Number of Enterprises Interviewed	144
Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure	145
Table 2.4: Number of Enterprises by Location and Sector	146
Table 2.5: Number of Enterprises by Size and Location	147
Table 2.6: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector	148
Table 2.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size	149
Table 2.8: Number of Enterprises by Sector and Size	150
Table 2.9: Survival Overview	152
Table 3.1: Mean Employment Statistics by Firm Size	154
Table 3.2: Employment Transition Matrix	155
Table 3.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size	156
Table 3.4: Employment Growth by Sector	157
Table 3.5: Employment Growth Determinants	158
Table 3.6: Exit Probabilities by Location, Legal Ownership and Size	159
Table 3.7: Exit Probabilities by Sector	160
Table 3.8: Exit Determinants and Temporary Closures	161
Table 3.9: Reasons for Temporary Closure	163
Table 4.1: Formality Summary Statistics	164
Table 4.2: Formality Transition Matrices: Two definitions	165
Table 4.3: Firm Dynamics and Formality	166
Table 4.4: Time Used on Bureaucratic Procedures (percent under 15 days)	167
Table 4.5: Land Use Right Certificate (%)	167
Table 4.6: Fees and Taxes	168
Table 4.7: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much Do They Pay?	170
Table 4.8: Bribe Determinants: The Usual Suspects	171
Table 5.1: Labour Force Composition (%)	172
Table 5.2: Worker Composition by Occupation	173
Table 5.3: Occupation Transition Matrix	174
Table 5.4: Hiring Difficulties and Recruitment Methods (%)	175
Table 5.5: Workforce Stability (Share of total workforce)	176
Table 5.6: Wage Share Determinants	181
Table 5.7: Wage Setting Basis (%)	182
Table 5.8: Trade Unions (%)	182
Table 5.9: Educational Attainment	184
Table 5.10: Social Benefits (%)	186
Table 5.11: Severance Pay and Compensation (%)	187
Table 5.12: HIV/AIDS (%)	187

Table 6.1: Diversification and Innovation Rates (%).....	189
Table 6.2: Determinants of Diversification and Innovation.....	190
Table 6.3: Technology Characteristics (%).....	193
Table 6.4: Effects of Introducing a New Technology.....	195
Table 6.5: Determinants of Technical Efficiency	198
Table 6.6: Capacity Utilisation (%).....	199
Table 6.7: Inventory (%).....	202
Table 6.8: Most Important Business Service Purchased outside of the Firm (%)	202
Table 6.9: Characteristics of Transport Services (%)	203
Table 6.10: Labour Productivity by Size and Location in 2009	203
Table 6.11: Determinants of Labour Productivity	204
Table 7.1: Exporting Enterprises (%).....	205
Table 7.2: Details on Exporting Enterprises (%)	206
Table 7.3: Average Revenue and Net Profit Per Full-Time Employee (VND Mn).....	207
Table 7.4: Which Enterprises Export?	208
Table 7.5: Perceived Competition from Various Sources.....	211
Table 7.6: Determinants of Perceived Competition	212
Table 7.7: Use of Production and the Level of Competition (%)	213
Table 7.8: Customer Base (%)	214
Table 7.9: Sales Structure (%).....	215
Table 7.10: Main Criteria for Setting Prices (%)	216
Table 7.11: Determinants of Advertisement	217
Table 8.1: New Investments.....	219
Table 8.2: How do Enterprises Finance Investments? (%)	219
Table 8.3: Primary Formal Credit Institution.....	222
Table 8.4: Access to Credit	222
Table 8.5: Which Type of Enterprises are Credit Constrained?	224
Table 8.6: Source of Informal Loans	225
Table 8.7: Informal Loans and Credit Constraints (%).....	225
Table 8.8: Who Uses Informal Loans?.....	226
Table 8.9: Debt Specification when Credit Constrained.....	227
Table 8.10: Collateral and Guarantor in Formal and Informal Sector (%)	227
Table 9.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure, Size (%)	230
Table 9.2: Environmental Certificate by formality (Household Enterprises) (%)	231
Table 9.3: Environmental Certificate by Sector, in 2009 and 2007 (%).....	231
Table 9.4: Difficulty and Cost of Environment Certificate Compliance (%)	232
Table 9.5: Environmental Knowledge (%)	233
Table 9.6: Water Discharge.....	236

List of Figures

Figure 1.1: Temporary or Permanent Effect	140
Figure 1.2: Most Important Positive Effect.....	141
Figure 3.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise	153
Figure 4.1: Tax Details (percentage share of total taxes).....	169
Figure 4.2: What is the Bribe Payment Used For?.....	170
Figure 5.1: Formal Contracts (%)	178
Figure 5.2: Contracts by Occupation (%).....	178
Figure 5.3: Average Wages by Occupation and Gender.....	179
Figure 5.4: Trade Union Chairman	183
Figure 5.5: Training (%).....	185
Figure 6.1: The Most Important Problem of Introducing a New Product (%).....	192
Figure 6.2: New Technology (%).....	195
Figure 6.3: Average Technical Efficiency	196
Figure 6.4: Details on Supplier of Raw Materials (%).....	200
Figure 6.5: Identification and Main Criteria for Selecting Suppliers (%).....	201
Figure 7.1: Where do Firms Export To and Import From? (%).....	209
Figure 7.2: Perceived Competition (%).....	210
Figure 7.3: Most Important Reason for Difficulty to Sell Accumulated Goods (%).....	212
Figure 7.4: Location of Customers (%).....	215
Figure 7.5: Type of Advertisement (%)	217
Figure 8.1: Investment Details 2007-09 (%)	220
Figure 8.2: Investment Purpose (%).....	221
Figure 8.3: Why Don't Enterprises Apply for Loans? (%)	223
Figure 8.4: Type of Collateral Provided (%).....	228
Figure 9.1: Water Source and Treatment (Number of Enterprises)	234
Figure 9.2: Water Use and Conservation	235

Acronyms and Abbreviations

BRC	Business Registration Certificate
BSPS	Business Sector Programme Support
CIEM	Central Institute for Economic Management
CPI	Consumer Price Index
EC	Environmental Certificate
EIA	Environmental Impact Assessment
HCMC	Ho Chi Minh City
ILSSA	Institute for Labour Science and Social Affairs
ISIC	International Standard Industrial Classification
LURC	Land Use Right Certificate
GSO	General Statistics Office
HH	Household
LURC	Land Use Right Certificate
Mn	Million
MONRE	Ministry of Natural Resources and the Environment
MPI	Ministry of Planning and Investment
N	Number of Observations
OLS	Ordinary Least Squares
SD	Standard Deviation
SME	Small and Medium sized Enterprise
USD	United States Dollar
VHLSS	Vietnam Household Living Standards Survey
VND	Vietnamese Dong

PREFACE

This report represents the sixth time that the small and medium enterprise (SME) survey has been conducted. The results of previous survey rounds, and in particular those of 2005 and 2007, inspired the Central Institute for Economic Management (CIEM) of the Ministry of Planning and Investment (MPI), the Institute of Labour Science and Social Affairs (ILSSA) of the Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA), and the Department of Economics (DoE) of the University of Copenhagen, together with the Royal Embassy of Denmark in Vietnam, to plan and carry out another survey in 2009. The survey on which the present report is based builds on these previous two rounds as well as the three before that. The fieldwork behind this report consisted of in-depth interviews during the months of June, July and August of 2009 of more than 2,500 small and medium sized non-state enterprises operating in the manufacturing sector of Vietnam. It was carried out in 10 provinces, namely the cities of Hanoi, Hai Phong and Ho Chi Minh City (HCMC), and Ha Tay¹, Phu Tho, Nghe An, Quang Nam, Khanh Hoa, Lam Dong and Long An. The present report is based on enterprises that were also interviewed in 2005 and 2007. Subsequent studies will make use of the fact that a sample of approximately 2,500 SMEs is available, including a panel dating back to 2002.

In addition, and following the previous 2007 survey, a questionnaire was asked to the workers of the enterprise. Almost 1,500 workers completed this ‘employee module’, in a subsample of approximately 10 percent of the above 2,500 enterprises. Chapter 5 of the report presents the findings from this module.

ILSSA carried out a wide range of tasks related to the planning and implementation of the survey in the field, and DoE collaborated with CIEM and ILSSA in all aspects of survey design and data analysis. Throughout this process, capacity building activities by DoE staff were conducted regularly under ongoing institutional twinning arrangements.

The SME surveys were designed as collaborative research efforts with the objective of collecting and analyzing data representative of the private sector as a whole in Vietnam. This means that not only large or formally registered enterprises are interviewed. Rather, the SME survey has a specific focus on collecting data and gaining an understanding of both formal and informal SME dynamics in Vietnam. Particular topics of interest are enterprise dynamics and the impact of the international financial

¹ Ha Tay province was merged into Ha Noi at the start of 2009. However, in this report Ha Tay is maintained as a separate province such that results can be compared with previous years.

crisis, as well as issues surrounding enterprise formality, access to finance, employment conditions, and more recently the interaction between firms and the natural environment.

The present report provides an overview of the key insights from the SME 2009 database, comparing as appropriate with data from 2007. It should be noted, however, that the report is by no means exhaustive of all of the data collected, and the reader is encouraged to refer to the questionnaires (available on-line) that were used in the collection of data to see the comprehensive set of issues addressed. Further in-depth studies of selected issues on the private sector economy, exploiting the database, are underway.

ACKNOWLEDGEMENTS

The team of authors behind the present report is grateful to the President of CIEM, Dr Le Xuan Ba and the Director of ILSSA, Dr Nguyen Thi Lan Huong, who have guided our work from beginning to end, and ensured effective collaboration among all partners. Thanks are also due to the Danish Ambassador in Vietnam, H.E. Peter Lysholt-Hansen, who has supported the research effort throughout its various stages. The Danida (BSPS program) financial support is acknowledged with sincere gratitude.

The core research team was led by Dr John Rand, and includes Ms Nina Torm, Mr Simon McCoy and Ms Benedikte Bjerre from the DoE. Dr Tran Tien Cuong and Mr Trinh Duc Chieu from CIEM were also part of the research team. Professor Finn Tarp coordinated and supervised the research effort through all its stages.

Our work would not have been possible without professional interaction, advice and encouragement from a large number of individuals and institutions. We would in particular like to highlight our thanks for the productive and stimulating collaboration with the survey and data teams from ILSSA. They were coordinated by Dr Nguyen Thi Lan Huong and her staff including Mr Le Ngu Binh, Ms Le Huong Quynh, and Mr Luu Quang Tuan. Without the tireless efforts of ILSSA in compiling the questionnaires, training enumerators, implementing the survey in the field and cleaning the data, all other work would have been in vain.

In addition, thanks to the staff at CIEM, as always, for their support throughout. And finally to the many staff at the Danish Embassy, who have supported us in our work, including Dr Tove Degnbol, Ms Mimi Groenbech, and Ms Vu Huong Mai.

The study team would moreover like to express appreciation for the time that the surveyed SMEs made available in 2009 during the interviews carried out as part of this study. It is hoped that the present report will prove useful in the search for policies geared towards improving their business operations and livelihoods.

Finally, while advice has been received from many colleagues and friends, the research team takes full responsibility for any remaining errors or shortcomings in interpretation. All the usual caveats apply.

1 Introduction

Small and medium enterprises (SMEs) continue to be central to the Vietnamese development process. The private sector in Vietnam continues to grow and evolve, accounting for increasing shares of economic output and employment. And within this, SMEs represent the most prevalent and most dynamic segment. Understanding the constraints facing SMEs and the potential of these enterprises remains therefore vital. In this context, the existence of information about enterprises which have been followed since the beginning of the 1990s, and which could be revisited in future years, provides a unique possibility for policy relevant research with a view to obtaining deeper insights into the dynamics of the SME sector in Vietnam and the possibilities of supporting its further development in an effective manner. In this respect, the 2009 survey comes at a particularly pertinent time, with the international financial crisis impacting on Vietnam.

Based on direct questions on the perceived effects (by enterprise owners and managers) of the international crisis, Table 1.1 shows that 65 percent of interviewed firms reported that the international crisis had a negative effect on the firms' doing business conditions.

Table 1.1: International Crisis Negatively Affected the Firms' Doing Business Conditions

	Yes (percent)
All	65.4
Ha Noi	79.2
Phu Tho	46.9
Ha Tay	63.7
Hai Phong	49.1
Nghe An	74.2
Quang Nam	60.8
Khanh Hoa	41.5
Lam Dong	47.1
HCMC	73.9
Long An	71.7
Household establishment	57.8
Private/sole proprietorship	79.9
Partnership/Collective/Cooperative	70.8
Limited liability company	82.7
Joint stock company	75.6
Micro	58.3
Small	78.8

Medium	83.7
--------	------

Firms in Ha Noi, Nghe An, HCMC and Long An seem most affected, whereas firms in Phu Tho, Hai Phong, Khanh Hoa and Lam Dong appear to have been less influenced by the crisis. Moreover, household firms have been less exposed to the crisis (as perceived by the owners and managers) than their more “formal” counterparts. Furthermore, small and medium sized firms seem to have been affected harder by the crisis than micro firms.

Figure 1.1: Temporary or Permanent Effect (%)

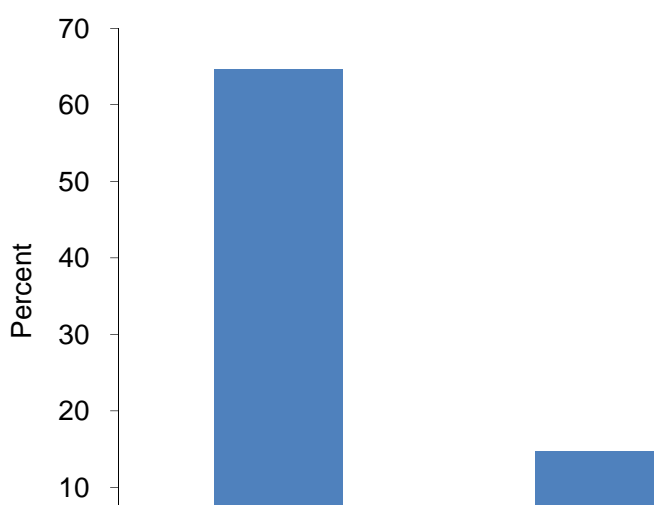


Figure 1.1 shows that almost two thirds of firms believe that the negative effects of the crisis will be temporary, whereas only 15 percent think it will have permanent effects on the firm’s future business.

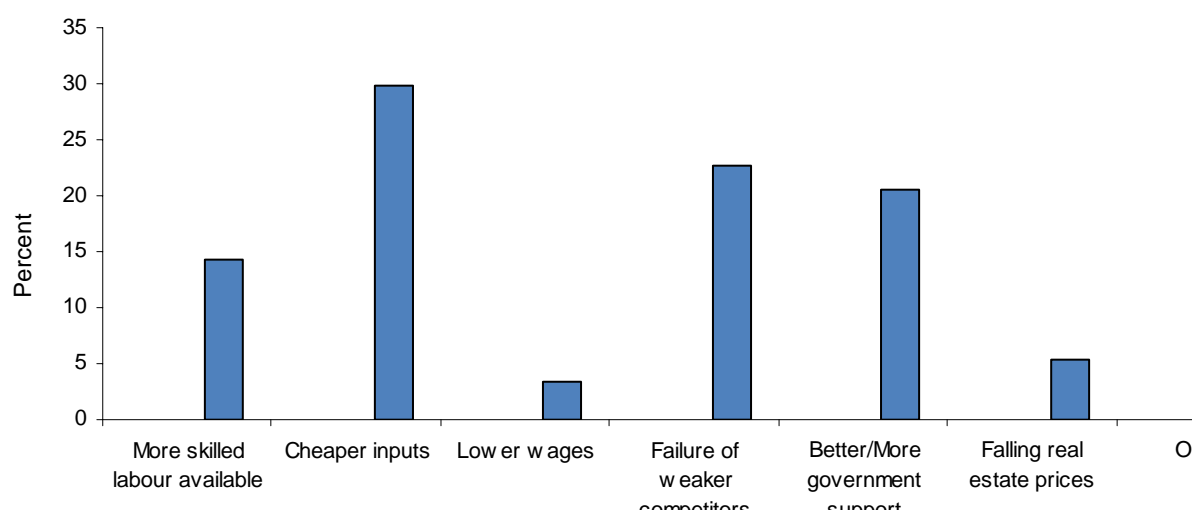
The international crisis has, according to some firm owners and managers, also brought positive incentives to firms doing business conditions. Table 1.2 shows that 12 percent of firms believe that the crisis created some opportunities for the firm, and it is especially more well-established larger firms that are able to reap the potential benefits. Note that larger firms are also the ones feeling the negative effects of the crisis. Finally, Figure 1.2 shows that it is through the availability of cheaper inputs, less competition and increases in government support that create these positive perceptions of the crisis. However, the labour market does not seem to have adjusted to the crisis situation. Wages/salaries and access to skilled labour are not part of the positive benefits of the crisis. Moreover, changes in the real estate market (falling land prices) is not seen by private business managers as providing significant positive doing business incentives.

These results reflect perceptions of the enterprises surveyed. And while the validity of their responses is not in doubt, confirming whether these perceived effects are reflected by the ‘hard’ data represents a central theme of this report.

Table 1.2: International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business

(%)

	Yes (percent)
All	11.9
Ha Noi	13.8
Phu Tho	14.0
Ha Tay	17.6
Hai Phong	11.0
Nghe An	1.7
Quang Nam	3.8
Khanh Hoa	11.7
Lam Dong	7.4
HCMC	13.6
Long An	19.7
Household establishment	8.4
Private/sole proprietorship	16.1
Partnership/Collective/Cooperative	18.1
Limited liability company	20.0
Joint stock company	18.6
Micro	7.9
Small	17.8
Medium	28.3

Figure 1.2: Most Important Positive Effect (%)

2 Data Description and Sampling

2.1 Sampling

The previous SME surveys, and in particular those conducted in 2005 and 2007, included a comprehensive survey of approximately 2,800 enterprises in 10 provinces (in 2005) and a repeat survey of approximately 2,600 enterprises in the same 10 provinces in 2007 (with around 2,200 repeat firms). The sampling procedure in 2009 followed that of 2005 and 2007. The population of non-state manufacturing enterprises in the 10 selected provinces is based on two data sources from the General Statistics Office of Vietnam (GSO): The Establishment Census from 2002 (GSO, 2004) and the Industrial Survey 2004-2006 (GSO, 2007). From the Establishment Census we obtain the number of individual business establishments that do not satisfy the conditions stated in the Enterprise Law of Vietnam. In the following we refer to this category of enterprises as household enterprises. We combine this information with data on enterprises formally registered under the Enterprise Law at the province level from the Industrial Survey. This provides additional information on private firms, collectives, partnerships, private limited enterprises and joint stock enterprises. Joint ventures have been excluded from the sampling framework due to the high degree of government and foreign involvement (often unclear) in such ownership structures.

The 2005 “population” of non-state manufacturing firms upon which the initial sample was drawn is depicted in Table 2.1. The selected provinces cover around 30 percent of the manufacturing enterprises in Vietnam. However, as highlighted in previous reports, we adjust GSO data for Khanh Hoa and Ha Tay. Checking the official data for Khanh Hoa with the GSO resulted in an upward adjustment in the number of registered household enterprises for the year 2002.² Moreover, in the official statistics, Ha Tay accounts for around 10 percent of total manufacturing enterprises in Vietnam. This does not seem plausible. We have therefore adjusted downward the number of household enterprises in Ha Tay by taking an average of the household manufacturing enterprises in the neighbouring provinces of Ha Noi. This leads to a total of 23,890 household enterprises, which is used as the size of the household enterprise “population” for Ha Tay.

**Table 2.1: Overview of 2007 and 2009 “population”
of non-state manufacturing firms**

² Around 0.8 percent of nationwide household manufacturing enterprises are located in Khanh Hoa according to the GSO. Given that the total number of household manufacturing enterprises is 700,309 in the economy, the total number of household manufacturing enterprises in Khanh Hoa has therefore been upward adjusted to a total of 5,603 household enterprises (from 4,777).

	Household establishment	Private/sole proprietorship	Partnership/ Collective/ Cooperative	Limited liability company	Joint stock company
Ha Noi	16,588	1,194	217	1,793	397
Phu Tho	17,042	65	12	97	22
Ha Tay*	23,890	100	18	150	33
Hai Phong	12,811	206	38	309	69
Nghe An	22,695	125	23	187	41
Quang Nam	10,509	51	9	76	17
Khanh Hoa*	5,603	119	22	178	39
Lam Dong	5,268	75	14	112	25
HCMC	34,241	2,052	374	3,080	683
Long An	8,050	83	15	124	27
Sample total	156,697	4,068	741	6,107	1,354

Source: The Real Situation of Enterprises (GSO, 2007) and Results of Establishment Census of Vietnam (GSO, 2004). Note: Includes only non-state manufacturing enterprises. Data for joint ventures are excluded. Figures for Ha Tay has been downwards adjusted and Khanh Hoa upwards adjusted after a series of consultations with both central and local government officials

The 2009 sample is drawn from the same population identified in the 2005 and 2007 surveys (CIEM, 2007 and 2009). However, the tracer survey feature of the data does capture legal structure changes as incumbent firms graduate to become formal entities. Moreover, exit firms were randomly replaced based on two criteria: (i) a constant level of household firms based on the information in GSO (2004), and (ii) the new 2009 population of firms registered under the Enterprise Law obtained from the GSO (not yet published).

It should be noted that the SME survey data includes both registered and non-registered (informal) household firms. These informal household firms (without a business registration license or tax code and not registered with District authorities) were also included in the surveys based on on-site identification. Thus, all of the informal firms included in the survey operate alongside officially registered enterprises. Including some firms not registered with the authorities is an important contribution of our studies and quite unique in Vietnam. Nevertheless, it is important to note that our sample of informal

firms is not representative of the informal sector as a whole. The sampling scheme of the SME survey is based on the GSO business censuses and surveys which cover only part of the informal sector.

The 2009 sampling strategy followed that of 2005 and 2007 (see CIEM, 2007 and 2009 for details). Table 2.2 shows that 2,655 enterprises were interviewed. Some enterprises report that they are not in manufacturing even though official records have them listed as producers of manufacturing goods and some are state owned enterprises (SOE) or joint stock companies with state ownership. Excluding these enterprises leaves 2,543 enterprises. For comparison, column 3 in Table 2.2 shows the number of enterprises interviewed in the previous survey in each province. Panel data information on 2,026 firms is available for analysis.

Table 2.2: Number of Enterprises Interviewed

	Interviewed in 2009		
	Interviewed in 2009	(only non-state manufacturing)	Interviewed in 2007
Ha Noi	299	283	279
Phu Tho	270	258	242
Ha Tay	384	376	381
Hai Phong	227	210	194
Nghe An	370	353	349
Quang Nam	167	158	154
Khanh Hoa	97	94	86
Lam Dong	74	68	81
HCMC	634	616	602
Long An	133	127	124
Total	2,655	2,543	2,492

Note: The balanced panel includes 2,026 firm observations each year.

In all areas the samples were stratified by ownership forms to ensure the inclusion of all non-state types of enterprises, including household, private, partnership/collective, limited liability companies and joint stock enterprises. Table 2.3 documents the number of non-state manufacturing enterprises interviewed in each ownership form category. Only two thirds of the interviewed enterprises are household enterprises as compared to 90 percent in the firm population documented above. This means that non-household enterprises are over-represented in the survey.

Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure

	Household enterprises	Private/sole proprietorship	Partnership / Collective/ Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total
Ha Noi	108	24	21	106	24	283
Phu Tho	223	4	4	21	6	258
Ha Tay	309	11	4	47	5	376
Hai Phong	118	14	18	41	19	210
Nghe An	278	21	7	29	18	353
Quang Nam	122	9	4	21	2	158
Khanh Hoa	58	16	1	17	2	94
Lam Dong	53	8	0	6	1	68
HCMC	322	76	12	197	9	616
Long An	99	16	1	11	0	127
Sample total	1,690	199	72	496	86	2,543

A number of characteristics are commonly associated with enterprise dynamics, in particular location, sector, legal ownership form, and firm size, all of which proxy for variations in market characteristics and/or enterprise organisation. Tables 2.4 to 2.8 show different tabulations of typical determinants of enterprise dynamics.

Table 2.4: Number of Enterprises by Location and Sector

ISIC codes	Ha Noi	Phu Tho	Ha Tay	Hai Phong	Nghe An	Quang Nam	Khanh Hoa	Lam Dong	HCM C	Long An	Total	Percent
15	55	97	94	52	141	55	40	26	130	53	743	(29.2)
16	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	3	(0.1)
17	15	8	55	4	3	1	0	6	29	3	124	(4.9)
18	15	0	1	10	6	2	2	1	71	0	108	(4.2)
19	5	0	2	9	1	9	2	3	15	2	48	(1.9)
20	10	37	122	17	58	18	11	6	17	9	305	(12.0)
21	17	13	2	7	3	0	4	0	24	0	70	(2.8)
22	19	0	0	10	1	1	1	0	41	2	75	(2.9)
23	2	2	0	1	1	0	0	0	2	2	10	(0.4)
24	9	2	2	1	2	0	1	1	21	0	39	(1.5)
25	38	4	6	10	3	3	2	0	73	2	141	(5.5)
26	7	24	22	9	28	6	4	5	21	9	135	(5.3)
27	6	0	0	11	8	1	2	1	5	1	35	(1.4)
28	52	42	25	52	69	31	15	14	97	35	432	(17.0)
29-32	13	1	5	4	2	9	1	0	32	3	70	(2.8)
34	5	0	2	0	2	0	0	0	15	0	24	(0.9)
35	0	0	1	2	0	1	0	0	3	0	7	(0.3)
33+36	15	27	36	11	24	20	9	5	18	6	171	(6.7)
37	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	3	(0.1)
Total	283	258	376	210	353	158	94	68	616	127	2,543	(100.0)
Percent	(11.1)	(10.1)	(14.8)	(8.3)	(13.9)	(6.2)	(3.7)	(2.7)	(24.2)	(5.0)	(100.0)	

Note: Number of firms (group percentages in parenthesis).

Table 2.4 focuses on the location – sector split. Sector codes are based on the International Standard Industrial Classification (ISIC) codes in Appendix A. First, we see that the three largest sectors in terms of number of enterprises are Food Processing (ISIC 15), Fabricated Metal Products (ISIC 28) and Manufacturing of Wood Products (ISIC 20). This corresponds fairly well with the observed sector distribution in GSO (2004, 2007).

Table 2.5 documents the location-size tabulation.³ We see that two-third of the sample is in the micro firm category with 1-9 employees. Moreover, enterprises in urban areas (Ha Noi, Hai Phong HCMC) have a smaller share of micro enterprises than rural provinces.

³ Our definition of a micro, small, medium and large scale enterprise follows current World Bank and Vietnamese Government definitions. The World Bank SME Department operates with three groups of small and medium-sized enterprises: micro-, small-, and medium-scale enterprises. Micro-enterprises have up to 10 employees, small-scale enterprises up to 50 employees, and medium-sized enterprises up to 300 employees. These definitions are broadly accepted by the Vietnamese Government (see Government decree no. 90/2001/CP-ND on “Supporting for Development of Small and Medium Enterprises”). Our size categories are based on the number of full-time, part-time and casual workers.

Table 2.5: Number of Enterprises by Size and Location

	Micro	Small	Medium	Total	Percent
Ha Noi	123 (43.5)	127 (44.9)	33 (11.7)	283 (100.0)	(11.1)
Phu Tho	215 (83.3)	30 (11.6)	13 (5.0)	258 (100.0)	(10.1)
Ha Tay	271 (72.1)	93 (24.7)	12 (3.2)	376 (100.0)	(14.8)
Hai Phong	136 (64.8)	53 (25.2)	21 (10.0)	210 (100.0)	(8.3)
Nghe An	279 (79.0)	62 (17.6)	12 (3.4)	353 (100.0)	(13.9)
Quang Nam	134 (84.8)	21 (13.3)	3 (1.9)	158 (100.0)	(6.2)
Khanh Hoa	67 (71.3)	20 (21.3)	7 (7.4)	94 (100.0)	(3.7)
Lam Dong	53 (77.9)	13 (19.1)	2 (2.9)	68 (100.0)	(2.7)
HCMC	321 (52.1)	234 (38.0)	61 (9.9)	616 (100.0)	(24.2)
Long An	105 (82.7)	20 (15.7)	2 (1.6)	127 (100.0)	(5.0)
Total	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Percent	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

Note: Figures in number of firms and for each location the share of firms in each size category (group percentages in parenthesis). Micro: 1-9 employees; Small: 10-49 employees; Medium: 50-299 employees; Large: 300 employees and above (World Bank definition).

Table 2.6 shows, as mentioned earlier, that two thirds of enterprises in our sample are categorized as Household Enterprises. An above average percentage of firms in the Food Processing category is registered as household establishments (82 percent). The same can be said for firms in Wood Processing (ISIC 20), Fabricated Metal Products (ISIC 28), Leather Products etc. (ISIC 19) and Furniture (ISIC 36, including a few jewellery firms, ISIC 33). On the contrary, firms in Paper (ISIC 21), Publishing and Printing (ISIC 22) and Rubber (ISIC 25) are more often found in the category of small and medium firms.

Table 2.6: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector

ISIC	Household establishment	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total	Percent
15	612	28	6	78	19	743	(29.2)
16	1	1	0	1	0	3	(0.1)
17	72	7	3	40	2	124	(4.9)
18	46	15	2	40	5	108	(4.2)
19	34	2	1	9	2	48	(1.9)
20	235	25	11	29	5	305	(12.0)
21	13	12	4	33	8	70	(2.8)
22	22	17	2	34	0	75	(2.9)
23	7	1	0	2	0	10	(0.4)
24	11	5	3	18	2	39	(1.5)
25	46	14	14	57	10	141	(5.5)
26	92	10	7	18	8	135	(5.3)
27	19	11	1	3	1	35	(1.4)
28	311	34	12	64	11	432	(17.0)
29-32	29	2	1	34	4	70	(2.8)
34	8	3	0	13	0	24	(0.9)
35	3	2	1	1	0	7	(0.3)
33+36	127	10	3	22	9	171	(6.7)
37	2	0	1	0	0	3	(0.1)
Total	1,690	199	72	496	86	2,543	(100.0)
Percent	(66.5)	(7.8)	(2.8)	(19.5)	(3.4)	(100.0)	()

Note: Number of firms (group percentages in parenthesis).

According to Table 2.7, some 64 percent of medium firms are registered as Limited Liability Companies, as compared to 40 and 7 percent in small and micro firms, respectively. Moreover, 88 percent of all micro firms are household establishments. This is worth noting when assessing the possible growth contribution effects of a general transition from informal firm structures (most often household establishments) to more

formal entities. Six household firms have 50 or more employees. Only 33 percent of the Joint Stock firms are found in the medium firm category, and almost 12 percent with this legal structure are found in the micro category.

Table 2.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size

	Micro	Small	Medium	Total	Percent
Household establishment	1,489	195	6	1,690	(66.5)
Private/sole proprietorship	72	109	18	199	(7.8)
Partnership/Collective/Cooperative	16	48	8	72	(2.8)
Limited liability company	117	273	106	496	(19.5)
Joint stock company	10	48	28	86	(3.4)
Total	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Percent	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

Finally, Table 2.8 shows that in terms of enterprise size, there is large variation across sectors. In the Food Processing sector, for example, around 85 percent of the enterprises are micro enterprises, whereas only 30 percent of enterprises in the paper and publishing sector are micro enterprises. Over 50 percent of firms in chemicals (ISIC 24) and rubber (ISIC 25) are found in the small category.

Table 2.8: Number of Enterprises by Sector and Size

ISIC	Micro	Small	Medium	Total	Percent
15	632	87	24	743	(29.2)
16	2	1	0	3	(0.1)
17	60	52	12	124	(4.9)
18	41	47	20	108	(4.2)
19	32	10	6	48	(1.9)
20	227	67	11	305	(12.0)
21	21	33	16	70	(2.8)
22	43	28	4	75	(2.9)
23	7	2	1	10	(0.4)
24	12	22	5	39	(1.5)
25	50	75	16	141	(5.5)
26	64	59	12	135	(5.3)
27	19	14	2	35	(1.4)
28	334	80	18	432	(17.0)
29-32	30	33	7	70	(2.8)
34	9	10	5	24	(0.9)
35	3	4	0	7	(0.3)
33+36	116	48	7	171	(6.7)
37	2	1	0	3	(0.1)
Total	1,704	673	166	2,543	(100.0)
Percent	(67.0)	(26.5)	(6.5)	(100.0)	

Note: Figures in number of firm (group percentages in parenthesis).

2.2 Implementation

For reasons of implementation, the 2009 SME survey was confined to specific areas in each province/city. Subsequently, the sample was drawn randomly from a list of enterprises based on the “population” of non-state manufacturing firms outlined in Table 2.1. The stratified sampling procedure was used to ensure the inclusion of an adequate number of enterprises in each province with different ownership forms. In cases of mismatch of official household firm records, on-site identification of formal and informal household firms substituted for the pre-selected household firms. This enabled the inclusion of non-registered household entities operating alongside formal enterprises.

A two day training course of the enumerators was held in the spring of 2009, prior to the implementation of the survey. This provided an occasion to identify and clear out remaining ambiguities and possible sources of misinterpretation. As enumerators had considerable prior experience, the training course in effect took the form of a joint discussion and yielded much valuable feedback.

The enterprise survey was carried out by seven survey teams. The interviewers included researchers from ILSSA, staff from different departments of MOLISA and 10 representatives from DOLISA. Each team was composed of one team leader (supervisor) and several interviewers. The number of interviewers in each team depended on the size of the sample in each area. The actual survey was undertaken in two stages. In the first stage, enumerators went to the survey areas to identify the repeat enterprises and to obtain the complete list of enterprises from the local authorities. In some cases enterprises had changed location or owner since the last survey in 2007, and determining whether the enterprises were still in existence often involved considerable work. Based on these visits, updated lists of the repeat enterprises were prepared and random samples of the new enterprises were drawn. The second stage of the survey was launched in the autumn of 2009 and lasted for two and a half months. In this stage, implementation of the survey questionnaire was carried out through personal visits and direct interviews. Initial checking and cleaning of the data was undertaken in the field. Following data entry, a second round of data cleaning was undertaken and the 2009 data were merged with data files from the 2007 to check consistency.

2.3 Links to Previous Surveys

In Table 2.9 we document the survival rate of the previously surveyed firms. Some 2,026 enterprises were tracked down and accepted to participate in survey, leaving 367 enterprises as confirmed exit enterprises. Some 79 enterprises were lost during the sampling or when approached declined to answer the 2009 questionnaire. They are therefore excluded in both the 2007 and 2009 data. Using this information, an annual survival rate between 2007 and 2009 of 91.6 percent is derived, representing a slight decline from the figure of 94.0 percent observed between 2005 and 2007. This could be due to the international crisis that hit Vietnam end-2008. However, the 2009 level is comparable to the 9 to 10 percent average exit rate cited by Liedholm and Mead (1999) for a number of developing countries.

Table 2.9: Survival Overview

		2007	2009
Surveyed in 2007	Survivors	2,413	2,026
	Exit confirmed		387
Survival rate			84.0
Annual survival rate			91.6
New entrants			517
Total surveyed in 2007			2,543

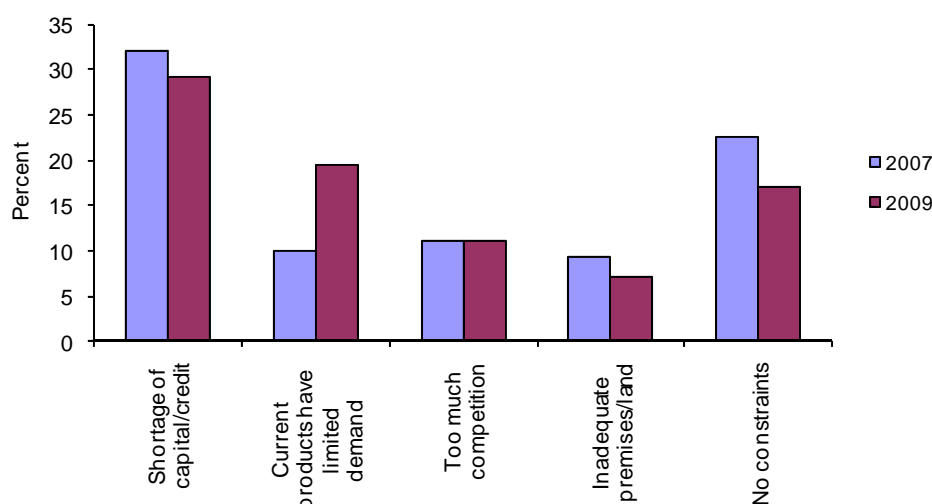
Note: We had difficulties tracking down (previous) owners of closed enterprises. Some enterprises could not be found or owners declined to answer the questionnaire. An adjustment to the 2007 data has been done in order to not inflate exit figures.

In the following sections, we concentrate on the 2009 survey, but in some cases link the information back to the 2007 survey in order to follow enterprise development.

3 Enterprise Growth and Dynamics

As in the previous report, we begin this section by looking at the perceptions of enterprises of the problems faced when doing business and how these problems have changed over time. Contrary to the previous report, we limit the analysis to the balanced panel sample (2,026 firms). Given that the questions regarding constraints faced by the enterprise were posed in exactly the same way in both surveys, we are able to reflect the evolution of the Vietnamese business environment from the owner or manager point of view. Figure 3.1 illustrates the five categories that scored the highest each year.

Figure 3.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise



A shortage of capital/access to credit is cited as the most serious problem in both survey years, although there is a decline in 2009. Moreover, the number of firms feeling they face no constraints has sharply decreased from 2007 to 2009, with 17 percent in this category in 2009, as compared to 23 percent of firms in 2007. It is especially the category “current products have limited demand” that has increased between 2007 and 2009, which might be a result of the general economic slowdown experienced in late 2008 due to the global economic crisis.

Given that the business environment generally appears to have worsened from the enterprise point of view, it is interesting to explore the factors driving dynamic changes in the enterprise sector and its component parts. We now turn attention to enterprise dynamics, focusing in particular on: (i) employment growth, (ii) firm exit, and (iii) temporary closures.

3.1 Employment Growth

Table 3.1 documents the mean estimates of the number of full-time regular employees in 2007 and 2009 respectively, by firm size. Changes in the average number of full-time regular employees are rather limited, although there are signs of the average small and medium enterprise becoming smaller. The average micro firm has four full-time employees as compared to 20 and 99 in small and medium enterprises, respectively.

Table 3.1: Mean Employment Statistics by Firm Size

		2007	2009
		Balanced panel	Balanced panel
All	All	14.5 (2,026)	13.6 (2,026)
Size	Micro	4.1 (1,357)	4.0 (1,397)
	Small	20.5 (541)	20.0 (509)
	Medium	99.2 (128)	98.9 (120)

Note: Number of full-time regular employees. Number of observations in parenthesis.

However, the constant averages do not imply that individual firm sizes do not change over time. One way to illustrate the dynamics of enterprises is to look at employment transition matrices, a tool often used to evaluate economic mobility. Table 3.2 gives employment transitions for micro-, small- and medium enterprises from 2007 to 2009. The data presented indicate quite clearly that micro enterprises with 1 to 9 employees have tended to stay small, with some 93 percent of the enterprises in this category in 2007 remaining there in 2009. Moreover, those enterprises which did increase in size graduated to the small category only. Just three micro enterprises made the transition to become medium enterprises between 2007 and 2009. Looking at the “small” enterprise category, there is a stronger tendency to move downwards in the size distribution over time. Employment transition figures are in general quite similar to those reported for the 2005-2007 period, although a larger share of firms stayed within their respective size categories (that is if micro in 2007 then we observe a higher probability of staying micro in 2009 as compared to the figures comparing transitions from 2005 to 2007). This is consistent with a less dynamic general economic development for the economy as a whole.

Table 3.2: Employment Transition Matrix

	Medium			Total	Percent
	Micro 09	Small 09	09		
Micro 07	1,259 (92.8)	95 (7.0)	3 (0.2)	1,357 (100.0)	(67.0)
Small 07	135 (25.0)	377 (69.7)	29 (5.4)	541 (100.0)	(26.7)
Medium 07	3 (2.3)	37 (28.9)	88 (68.8)	128 (100.0)	(6.3)
Total	1,397	509	120	2,026	(100.0)
Percent	(69.0)	(25.1)	(5.9)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

Table 3.3 shows average employment growth by province, legal ownership form and firm size. First, we see that employment increased on average by 7.2 percent per year between 2007 and 2009. This is approximately identical to the 7.1 percent observed between 2005 and 2007. Incumbent SMEs did not (on average) seem to experience large regular full-time employment decreases due to the financial crisis.⁴ Second, employment generation in private manufacturing differs across provinces. The fast growing firms in Phu Tho in the period 2005 to 2007 (on average 23% yearly employment growth) now only exhibit employment growth rates of about 0.4 percent. Also Long An experienced a huge drop in employment growth rates from 14.6 percent in 2005-2007 to a negative 1.5 percent during the 2007-2009 period. Moreover, the data shows that provinces previously experiencing low levels of employment growth are now among the provinces contributing to the overall positive SME employment generation figures. Firms in Quang Nam and Khanh Hoa grew on average by 23.6 percent and 18.8 percent respectively over the 2007-2009 period, as compared to 3.6 percent and -0.7 percent between 2005 and 2007.

On average, household enterprises experienced growth comparable to the sample average. Compared to the previous report, limited liability firms experienced a drop in employment growth rates, with yearly growth of 3.8 percent compared to over 10 percent in the 2005-2007 period. There is also an indication of the inverse relationship between firm size and employment growth in the data. Micro firms grew on average by 11.6 percent (8.8 percent in 2005-2007) as compared to -0.6 and -6.4 percent (5.8 percent and -2.5 percent in 2005-2007) in small and medium enterprises, respectively. All in all, these figures suggest that the international crisis has not had (on average) devastating employment effects on micro household SMEs in the 10 provinces considered.

⁴ Although we do not know the growth rates of these firms had they not been influenced by the global downturn.

Table 3.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size

		Obs	Mean	SD
All	All	2,026	1.072	0.760
Province	Ha Noi	201	1.123	0.553
	Phu Tho	186	1.004	0.288
	Ha Tay	346	1.079	0.882
	Hai Phong	154	1.074	0.541
	Nghe An	299	1.059	0.600
	Quang Nam	132	1.236	2.078
	Khanh Hoa	78	1.188	0.576
	Lam Dong	56	1.025	0.273
	HCMC	464	1.040	0.375
	Long An	110	0.985	0.236
Legal	Household establishment	1,445	1.057	0.557
	Private/sole proprietorship	154	1.238	1.979
	Partnership/ Collective/ Cooperative	73	1.057	0.732
	Limited liability company	322	1.038	0.354
	Joint stock company	32	1.334	1.094
Size	Micro	1,357	1.116	0.879
	Small	541	0.994	0.444
	Medium	128	0.936	0.247

Note: The mean yearly growth rate (unweighted) is defined as $1 + [(regular\ full-time\ employment\ 2009 / regular\ full-time\ employment\ 2007) - 1]^{\frac{1}{2}}$

Table 3.4 shows employment growth summary statistics by sector. Growth rates vary a lot between sectors. It especially seems as if the non-metallic mineral products (ISIC 26) and apparel (ISIC 18) sectors are expanding significantly in terms of employees. The fastest expanding sector in the previous survey – tanning and dressing leather (ISIC 19) – stagnated somewhat from 2007 to 2009.

Table 3.4: Employment Growth by Sector

	Obs.	Mean	SD
All	2,026	1.072	0.760
15	593	1.087	1.025
16	6	0.909	0.189
17	87	1.040	0.396
18	81	1.148	0.925
19	40	0.962	0.333
20	256	1.054	0.510
21	57	1.004	0.297
22	47	1.010	0.227
24	33	1.117	0.416
25	98	1.030	0.233
26	115	1.301	1.627
27	20	1.015	0.246
28	347	1.036	0.295
29-32	62	1.051	0.370
34	22	0.925	0.194
35	3	1.087	0.263
33+36	153	1.068	0.418
37	6	1.031	0.263

Note: See Table 3.3 for details

Table 3.5 combines the information from the two previous tables by showing Ordinary Least Squares (OLS) estimates where traditional determinants of enterprise dynamics are included. In column 1 all 2,026 firms are included in the panel data, whereas column 2 excludes 38 firms as outliers (in terms of employee growth).

Table 3.5: Employment Growth Determinants

		All firms		Outlier corrected	
		Coefficient	<i>t</i> -stats	Coefficient	<i>t</i> -stats
Firm size	Small	-0.284***	(4.77)	-0.155***	(8.60)
	Medium	-0.434***	(5.21)	-0.198***	(6.74)
Location	Ha Noi	0.069*	(1.74)	0.040	(1.62)
	Phu Tho	-0.103***	(2.93)	-0.077***	(3.33)
	Ha Tay	0.036	(0.66)	-0.027	(1.26)
	Hai Phong	-0.015	(0.34)	-0.012	(0.51)
	Nghe An	-0.041	(1.03)	-0.038*	(1.85)
	Quang Nam	0.148	(0.82)	-0.020	(0.68)
	Khanh Hoa	0.100	(1.39)	0.097**	(2.49)
	Lam Dong	-0.048	(1.07)	-0.018	(0.46)
	Long An	-0.112***	(2.60)	-0.063**	(2.43)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.364*	(1.79)	0.076***	(2.78)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.195*	(1.92)	0.056*	(1.65)
	Limited liability company	0.200***	(3.20)	0.080***	(3.72)
	Joint stock company	0.520***	(2.63)	0.183***	(3.17)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation					
n		2,026		1,989	
R-squared		0.04		0.06	

Note: OLS - Dependent variable: Annual employee growth. Robust standard errors. *, **, *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro, HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15).

Table 3.5 shows, first, that the traditional inverse relationship between employment growth and size is statistically well-determined in both estimations. Using column 2 (outlier corrected), we see that controlling for location, legal structure and sector, micro firms have experienced 20 percent higher annual growth in full-time regular workers than their medium counterparts. Second, and as described above, Khanh Hoa stands out in terms of employment generation. As compared with HCMC, Khanh Hoa had 9.7 percent higher annual employment growth. Third, as in the previous survey, household firms contribute less to employment generation in private manufacturing. Finally, we observe that firm size and legal structure are highly correlated and excluding size controls (not reported) results in insignificant coefficient estimates on all legal structure indicators. However, we see that the traditional determinants explain only 4 to 6 percent of the variation in employment growth rates. In the following sections we therefore seek additional indications and explanations for the observed development and dynamics of Vietnamese manufacturing enterprises.

3.2 Firm Exit

In line with the above analysis, we analyse how these same traditional determinants affect firm exit probabilities. Table 3.6 shows exit probabilities by location, legal ownership and firm size categories. Of the 2,413 firms observed in 2007, approximately 16 percent had closed their business by 2009. This translates to a yearly exit rate of 8.4 percent. Urban centres like Ha Noi and HCMC experienced above average exit rates, but also firms in rural provinces such as Phu Tho and Lam Dong had a higher than average exit probability. On the other hand, firms in ex-Ha Tay and Khanh Hoa exhibit low exit probabilities.

Table 3.6: Exit Probabilities by Location, Legal Ownership and Size

		Obs.	Mean	SD
All	All	2,413	0.160	0.367
Province	Ha Noi	267	0.247	0.432
	Phu Tho	232	0.198	0.400
	Ha Tay	375	0.077	0.267
	Hai Phong	179	0.140	0.348
	Nghe An	338	0.115	0.320
	Quang Nam	148	0.108	0.312
	Khanh Hoa	86	0.093	0.292
	Lam Dong	76	0.263	0.443
	HCMC	589	0.212	0.409
	Long An	123	0.106	0.309
Legal	Household establishment	1,694	0.147	0.354
	Private/sole proprietorship	185	0.168	0.374
	Partnership/ Collective/ Cooperative	87	0.161	0.370
	Limited liability company	405	0.205	0.404
	Joint stock company	42	0.238	0.431
Size	Micro	1,617	0.161	0.367
	Small	645	0.161	0.368
	Medium	151	0.152	0.361

Note: Mean estimates of exit probability (unweighted).

Looking at legal status we see that household firms are less likely to exit than other legal ownership types. However, looking at firm size we do not observe noticeably different exit rates between size categories.

Table 3.7: Exit Probabilities by Sector

	Obs.	Mean	SD
All	2,413	0.160	0.367
15	680	0.128	0.334
16	7	0.143	0.378
17	110	0.209	0.409
18	100	0.190	0.394
19	49	0.184	0.391
20	289	0.114	0.319
21	69	0.174	0.382
22	57	0.175	0.384
24	42	0.214	0.415
25	127	0.228	0.421
26	145	0.207	0.406
27	27	0.259	0.447
28	406	0.145	0.353
29-32	77	0.195	0.399
34	29	0.241	0.435
35	7	0.571	0.535
33+36	184	0.168	0.375
37	8	0.250	0.463

Note: Mean estimates of exit probability (unweighted).

Table 3.7 presents exit probabilities by sector. Not considering sectors with few observations, Rubber and Plastics (ISIC 25) are in the high segment of exit risk, whereas firms engaged in Wood Processing (ISIC 20) have been less likely to exit.

All of these results are captured in the first column of Table 3.8, showing the results of a probit estimation for determining exit characteristics in Vietnamese manufacturing using the correlates of location, ownership form, sector and size. The usual negative relationship between firm size and probability of exit is shown. There is also a higher

probability that exit firms are found in urban areas, where the competitive pressure is higher. More formal entities like limited liability and joint stock firms are more likely to exit (controlling for size), and as compared to the base sector (food processing), exits are more likely to be found in the textiles (ISIC 17) and non-metallic mineral products (ISIC 26) sectors, when controlling for size, location and legal structure (not reported). However, it is important to note again that these traditional determinants explain only around five percent of the variation in exit probabilities.

Table 3.8: Exit Determinants and Temporary Closures

		Exit		Temporary closure		(1) vs (2)		Exit = (1) + (2)	
		Marginal effects	t-stat	Marginal effects	t-stat	Marginal effects	t-stat	Marginal effects	t-stat
Firm Size	Small	-0.059***	(2.92)	-0.091***	(3.60)	0.061	(1.09)	-0.084**	(3.06)
	Medium	-0.080***	(2.67)	-0.128***	(3.43)	0.079	(0.79)	-0.127**	(2.80)
Location	Ha Noi	0.026	(1.01)	-0.026	(0.81)	-0.055	(0.84)	0.021	(0.61)
	Phu Tho	-0.013	(0.50)	0.068*	(1.86)	0.098	(1.44)	0.051	(1.30)
	Ha Tay	-0.111***	(4.79)	-0.069**	(2.34)	0.176**	(2.48)	-0.165**	(5.08)
	Hai Phong	-0.056*	(2.01)	-0.085**	(2.56)	0.014	(0.17)	-0.113**	(2.88)
	Nghe An	-0.071***	(3.07)	-0.020	(0.68)	0.141**	(2.15)	-0.079**	(2.38)
	Quang Nam	-0.081***	(2.77)	0.072*	(1.77)	0.275**	(3.60)	0.011	(0.24)
	Khanh Hoa	-0.087**	(2.44)	-0.107**	(2.41)	0.055	(0.39)	-0.177**	(3.48)
	Lam Dong	0.051	(1.18)	-0.086	(1.64)	-0.169	(1.52)	-0.006	(0.11)
	Long An	-0.073**	(2.27)	0.021	(0.48)	0.209**	(2.28)	-0.041	(0.87)
	Private/sole proprietorship	0.026	(0.82)	0.007	(0.15)	-0.067	(0.89)	0.018	(0.44)
	Partnership/Collective	0.035	(0.78)	0.048	(0.81)	-0.075	(0.68)	0.032	(0.56)

/Cooperative				
Limited liability company	0.074*** (2.65)	-0.003 (0.11)	0.212** *	0.021 (0.59)
Joint stock company	0.144** (2.07)	0.000 (0.00)	0.328** (2.38)	0.054 (0.64)
Sector dummies included	Yes	Yes	Yes	Yes
Observation	2,413	2,026	780	2,413
Pseudo R-squared	0.05	0.07	0.08	0.04

Note: Probit, marginal effects. Robust standard errors. *, **, *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15).

Table 3.8 (column 2) looks at firms surviving, but reporting that they were temporarily closed for at least a year in the period 2007 to 2009. Some 393 firms (19.4 percent) said that they had been temporarily closed, leaving 1,633 firms operating non-stop throughout the period. Closing temporarily, to weather the storm of the international financial crisis, appears to have been a widely used coping mechanism by SMEs. As seen before with exit firms, firm size and temporary closure are found to be negatively associated.

Provincial effects are also interesting. As compared to firms in HCMC, enterprises in Phu Tho and Quang Nam were more likely to close temporarily and less likely to exit (well-determined in the case of Quang Nam only). Other rural provinces were generally less likely to experience temporary closure, which is more in line with the exit results in column 1. Column 3 in Table 3.8 compares differences between firms that were temporarily closed with those firms that exited entirely (temporary closed = 1, exit = 0). The results show no size difference between exits and temporary closed firms. Four rural provinces experience a larger share of temporary closure (as compared to exit) than the base location (HCMC). Moreover, as perhaps an indication of their flexibility, household firms are more likely to temporarily close (rather than exit) than more formal entities like limited liability firms and joint stock companies.

Column 4 in Table 3.8 combines temporary closures and exits into one exit measure. Doing so removes the well determined effects within the legal structure categories. However, firm size and location effects remain. When analysing exit pressure effects on household firms (of for example the international crisis) it is enormously important to include information about temporary closure and not just rely on firm closure information at the business registration level.

Finally, Table 3.9 documents reasons for temporary closure. Some 43 percent say that lack of demand is the main reason, with “normal part of business cycle” (21%) and

“too much competition” (6%) being the second and third most cited reason for the temporary closure of more than a year in the 2007 to 2009 period.

Table 3.9: Reasons for Temporary Closure

	Observations	Percent
Too much competition	23	5.85
Low quality products	9	2.29
Product became un-modern	1	0.25
Poor distribution/marketing channels	6	1.53
Production costs too high	6	1.53
Difficulties in getting inputs/raw materials	19	4.83
Lack of demand/orders	169	43.00
Shortage of qualified labour	2	0.51
Normal part of business cycle	82	20.87
Other	76	19.34
Total	393	100.00

4 Bureaucracy, Informality, and Informal Payments

Business informality, regulation, taxation and corruption are fundamental topics in any discussion of private sector development and the business environment in developing countries. High formal sector entry costs, high regulatory compliance costs and punitive tax rates can push enterprises to operate informally, foregoing legal recognition in order to reduce operating costs. In addition, the ability of enterprises to reduce or avoid these costs relates to the corruptibility of public officials. Corruption may also exist due to predatory public officials working to extract private rents for fictitious infractions or questionable interpretations of the rules. The issues of informality bureaucracy, taxation, and corruption have potentially differing impacts on enterprises.

4.1 Informality, Growth and Exit

Defining informality is a challenge in itself. In this chapter we consider two definitions of formality: (i) firms with a business registration certificate (BRC) and (ii) firms with both a BRC and a tax code. Table 4.1 documents the summary statistics according to our two definitions for both 2007 and 2009.

Table 4.1: Formality Summary Statistics

	2007		2009	
Informal				
1	668	(28.6)	854	(33.7)
Formal				
1	1,666	(71.4)	1,679	(66.3)
Informal				
2	952	(40.8)	888	(35.1)
Formal				
2	1,382	(59.2)	1,645	(64.9)

Note: Formal 1 definition: Firm has a business registration license.

Formal 2 definition: Firm has both a business registration license and a tax code.

According to definition 1 (BRC only), 34 percent of our sample is informal. All of these firms are registered as household enterprises. This figure increases to 35 percent using our second definition of formality where the firm also needs a tax code in order to be considered as a formal entity. In 2007 these informality shares were 29 and 41 percent, respectively.

Table 4.2 shows the formality dynamics using a traditional transition matrix. First, considering definition 1, 10.7 percent of the informal firms in 2007 had obtained a business registration license by 2009. However, we also see that 13.1 percent of formal

household firms registered in 2007 no longer had their BRC in 2009. These figures might indicate some sort of misreporting/misunderstanding about what actually constitutes a formal business registration license. We therefore move to definition 2. It emerges that just under one quarter of the firms that were informal in 2007 obtained both a BRC and a tax code by 2009. Moreover, the number of firms moving from the formal segment to informality is reduced to a more plausible level (3.8 percent).

Table 4.2: Formality Transition Matrices: Two definitions

Business Registration License (BRC)				
	Informal 09	Formal 09	Total	Percent
Informal 07	524 (89.3)	63 (10.7)	587 (100.0)	(30.0)
Formal 07	180 (13.1)	1189 (86.9)	1369 (100.0)	(70.0)
Total	704	1252	1956	(100.0)
Percent	(36.0)	(64.0)	(100.0)	

BRC and Tax Code				
	Informal 09	Formal 09	Total	Percent
Informal 07	680 (115.8)	144 (24.5)	824 (140.4)	(42.1)
Formal 07	52 (3.8)	1080 (78.9)	1132 (82.7)	(57.9)
Total	732	1224	1956	(100.0)
Percent	(37.4)	(62.6)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

We now examine how formality is associated with firm growth and exit.⁵ Table 4.3 shows the results, with our two measures of formality included as explanatory variables. First, using definition 2 we find a positive and significant coefficient estimate, suggesting that becoming formal is associated with higher employment growth rates. It should also be noted that Rand and Torm (2010) find (using a matched double difference approach on the same data) positive registration effects on firm profits, investments, credit access and worker conditions. However, in both exit probits we are not able to find a statistically significant relationship between firm exit and formality. Even when restricting the sample to household firms with less than 10 employees (not reported), we do not find that formal registration is positively associated with firm survival.

⁵ A more detailed analysis using the 2007 and 2009 data on the effects of informality (and the change from informal to formal) can be found in Rand and Torm (2010).

Table 4.3: Firm Dynamics and Formality

		Firm Growth		Firm Exit	
		1	2	3	4
		Def 1	Def 2	Def 1	Def 2
Firm Size	Small	-0.173*** (4.09)	-0.195*** (4.66)	-0.029 (1.61)	-0.026 (1.36)
	Medium	-0.245*** (4.77)	-0.273*** (5.24)	-0.038 (1.24)	-0.033 (1.05)
Formal					
Registration	= 1	0.078 (1.33)	0.128* (1.82)	0.015 (0.69)	-0.004 (0.17)
Location dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes
Sector dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes
Observation		1,956	1,956	2,334	2,334
Pseudo R-squared		0.03	0.03	0.04	0.04

Note: OLS and probit, marginal effects. Robust standard errors. *, **, *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro, HCMC, Food processing (ISIC 15).

4.2 Bureaucratic Burden and Administration

Enterprises in the sample report high levels of bureaucratic burden during their business operations. One reason for this, from the point of view of enterprises, is lack of knowledge of specific laws and government regulations. Enterprise perception of their knowledge of specific laws and regulations is that it is quite poor, and firm owners believe that their information and understanding of the laws has not improved over the past 2007. Over half of enterprises continue to have poor or no knowledge about central laws for doing business. These results should be kept in mind when discussing the burden of bureaucracy, and emphasize the need to inform enterprises about new and existing laws.

Among the specific bureaucratic problems faced by enterprises is the time and delays in obtaining business licenses and registration. When focusing on bureaucratic burden it is worth noting that Vietnam ranks among industrialized countries according to the Doing Business survey (2009). This is also the case with regard to obtaining licenses and permits representing a major obstacle for enterprise growth. Table 4.4 confirms this to some degree where the percentage of firms obtaining the BRC within 15 days of application is presented. Although lower than the reported figure in the last SME survey, where 70 percent received a BRC within 15 days, a very high percentage of firms receive the BRC applied for within 15 days (65.2%). This corresponds with the results obtained by CIEM (2009), VNCI (2009) and the result reported in Doing Business (2009). Note

that the results differ across the provinces. The data suggest that enterprises in Lam Dong face larger bureaucratic difficulties than enterprises in for example Quang Nam. Moreover, a larger share of household and micro firms obtains their BRC within 15 days as compared to their non-HH counterparts.

Table 4.4: Time Used on Bureaucratic Procedures (percent under 15 days)

	Percent	Low Performer	High Performer
Business Registration License (BRC)	65.2	Lam Dong	Quang Nam
Micro	67.7	Ha Noi	Nghe An
Small	62.1	HCMC	Long An
Medium	63.9		
Household enterprise	67.9		
Non-HH enterprise	62.6		

Effort has, over the years, been put in to establishing formal property rights in the Vietnamese legal system. A formal land property rights system is in place, though it is taking some time to become fully embedded. Nevertheless, increasing numbers of enterprises are now obtaining formal land use rights certificates (LURC). In this regard, Table 4.5 shows the percentage of enterprises possessing a LURC in both 2007 and 2009.

Table 4.5: Land Use Right Certificate (%)

	2007	2009
All	58.5	63.2
Ha Noi	36.8	43.3
Phu Tho	79.6	68.3
Ha Tay	55.8	67.6
Hai Phong	46.8	53.2
Nghe An	63.9	64.2
Quang Nam	70.5	68.2
Khanh Hoa	32.1	60.3
Lam Dong	75.0	75.0
HCMC	55.6	60.1
Long An	80.9	90.9

Note: Based on the balanced panel

The number of firms having a LURC increased slightly over the two year period, from 58.5 percent in 2007 to 63.2 percent in 2009. In particular, firms in Khanh Hoa show a notable increase. More detailed inspection of the data shows that 213 firms report that they no longer have their certificate, while 308 firms not having a LURC in 2007 had obtained one when surveyed in 2009.

4.3 Taxes and Informal Costs

According to the World Bank's "Doing Business" survey (Doing Business, 2009), the Investment Climate Assessment (ICA, 2009) and the Provincial Competitiveness Index (VNCI, 2009), the ease of doing business in Vietnam significantly improved over past years. However, concerns remain regarding informal charges facing firms as well as the administrative burden of paying taxes. This final sub-section provides an overview of the burden of taxes and informal payments facing manufacturing enterprises.

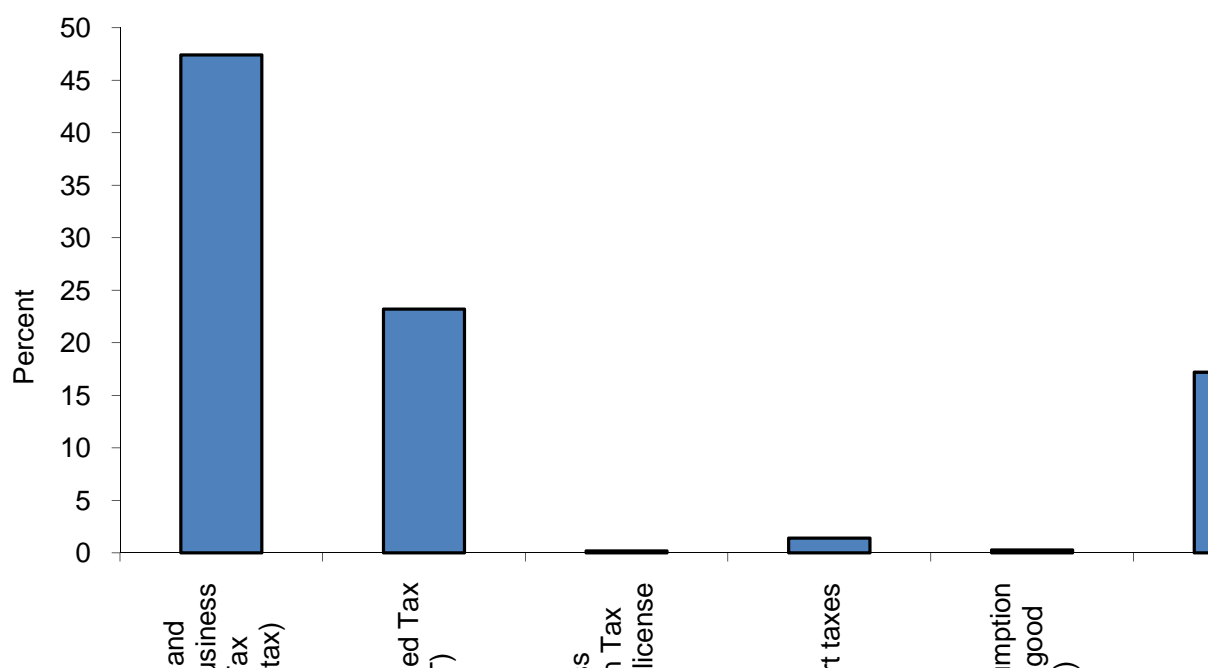
Table 4.6 looks at the evolution in tax payments from 2007 to 2009. One of the conclusions in the previous report (2007) was that the economic tax burden was fairly low, and concerns were raised about the serious situation of tax evasion among private enterprises. The average tax payment was 6.7 percent of total value added in 2007, and 15 percent of the enterprises paid zero taxes. The numbers had not improved by 2009, now being 5.5 and 16.8 percent, respectively. Most of the non-paying firms are informal enterprises.

Table 4.6: Fees and Taxes

	Total fees and taxes			
	(percent of total value added)		Share paying zero taxes	
	2007	2009	2007	2009
Total	6.7	5.5	15.3	16.8
Household enterprise	4.6	3.4	21.2	25.0
Private/sole proprietorship	10.7	10.2	1.6	0.0
Partnership/Collective/Cooperative	10.3	6.6	3.5	2.9
Limited liability company	12.2	10.6	0.7	0.4
Joint stock company	13.1	8.0	0.0	0.0

Figure 4.1 presents details on firm tax payments in 2009. Revenue, VAT and property/enterprise taxes are the major components of the tax bill. However, around 10 percent of firm taxes lie in the “other” category. What these taxes are paid for and to whom is not well accounted for in the firm accounts.

Figure 4.1: Tax Details (percentage share of total taxes)



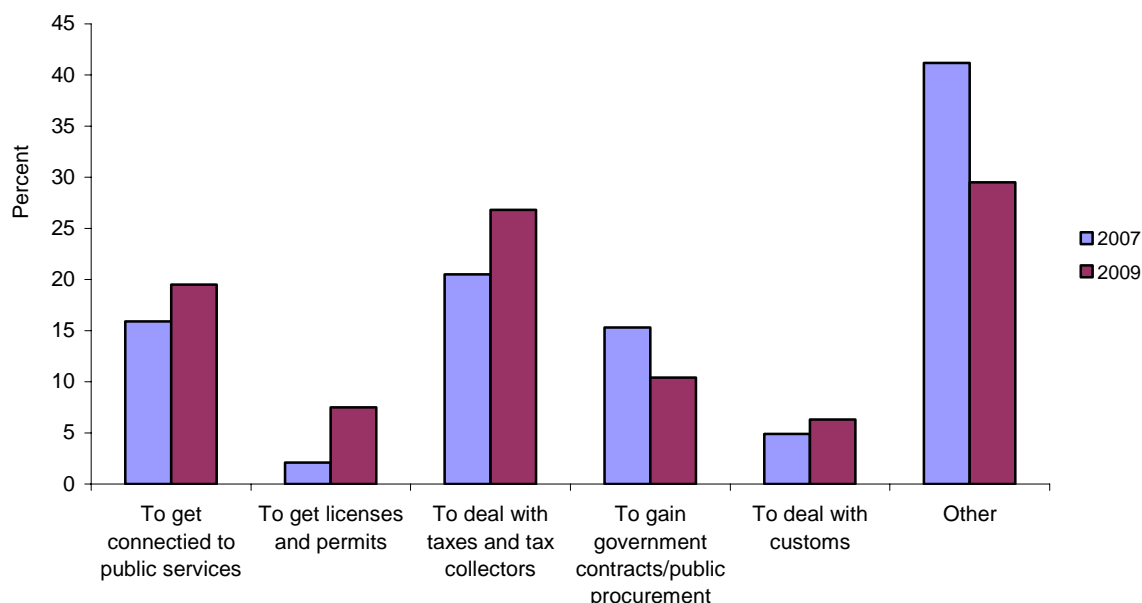
Informality, bureaucracy and taxation are potentially closely related to bribery and corruption, and they are prominent components of the business environment in a country. We therefore focus here on informal payments which, from the enterprise point of view, are treated as a regular component of operating costs. Informal payments may be offered in exchange for a given service delivered by a government official. We therefore examine this issue in the form of the following questions: (i) how many enterprises provide informal payments, (ii) how much is actually paid, (iii) why are these payments made, and (iv) how have these payments changed over time?

Table 4.7 and Figure 4.2 summarize. Table 4.7 shows that 26 percent of enterprises made informal payments in 2007, increasing to 34 percent in 2009. However, bribe payments are on average small, ranging between 0.4 and 0.7 percent of total revenue. It can also be noted that it is primarily formal firms that pay bribes. This is in-line with the more detailed study by Rand and Tarp (2010) showing that the “bribes to hide” hypothesis is not confirmed using Vietnamese data.

Table 4.7: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much Do They Pay?

	2007	2009
Firms paying bribes	26.0	34.2
Formal	38.9	45.4
Informal	7.5	13.7
How much did you pay in 2004 (as a percentage of total revenue)	0.68	0.40

Figure 4.2 shows that 21 percent of firms made informal payments to deal with tax collectors in 2007. This figure increased to 27 percent in 2009. Around 20 percent paid informally to become connected to public services; whereas 10 percent gave informal payments in order to get favourable conditions in a bid for a government contract.

Figure 4.2: What is the Bribe Payment Used For?

We see a sharp decrease in the number of firms in the “Other Reasons” group (as a percentage of the total number of firms providing informal payments) who paid informally. Whether this reflects that it has become more acceptable to provide payments through the “informal system” is difficult to ascertain with the available data.

Finally, turning to the question of which manufacturing enterprises pay bribes, Table 4.8 lists the results obtained from running a pooled probit using the traditional determinants previously described and both indicator variables for registration (columns 1 and 2 = Definition 1 and columns 3 and 4 = Definition 2). Columns 1 and 3 use the full dataset, whereas columns 2 and 4 report results for the balanced panel.

Table 4.8: Bribe Determinants: The Usual Suspects

		Def 1 - All		Def 1 - Balanced		Def 2 - All		Def 2 - Balanced	
		Coef	t-stats	Coef	t-stats	Coef	t-stats	Coef	t-stats
Size	Small	0.212***	(12.01)	0.196***	(10.11)	0.199***	(11.10)	0.186***	(9.45)
	Medium	0.284***	(8.99)	0.246***	(7.04)	0.263***	(8.32)	0.227***	(6.50)
Registration (Registered = 1)		0.235***	(13.23)	0.242***	(12.75)	0.242***	(12.95)	0.245***	(12.16)
Location dummies		Yes		Yes		Yes		Yes	
Sector dummies		Yes		Yes		Yes		Yes	
Observation		4,867		3,980		4,867		3,980	
Pseudo R-squared		0.19		0.19		0.19		0.19	

Note: Pooled probit. Robust standard errors. *, **, *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro, HCMC, Food processing (ISIC 15).

First, larger enterprises have around 20 percent higher probability of paying bribes than their micro counterparts. Second, being a registered enterprise is positively and significantly correlated with paying bribes. Registered firms are 24 percent more likely to be bribe payers than their informal counterparts. Finally, firms in Hanoi are more likely to pay bribes than firms with similar characteristics in HCMC (not reported in the table).

5 Employment

This chapter covers various SME-associated labour market conditions including workforce composition, hiring methods, wage levels and their determinants, trade unions, education and training, social benefits and issues concerning HIV/AIDS. The analysis is based primarily on the information provided in the employment part of the SME survey, while key findings from the separate employee survey, which was carried out in a sub sample of 564 firms, have also been incorporated, providing additional insight on the characteristics of SME workers.⁶

5.1 Labour Force Structure, Recruitment and Workforce Adjustments

Table 5.1 shows that in 2009, the share of *full time* regular workers increases with firm size, suggesting that as firms grow, they are able (or need) to hire workers on a more permanent basis.

Table 5.1: Labour Force Composition (%)

	All		Micro		Small		Medium		Urban		Rural	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Regular	94.1	90.2	94.3	91.0	93.6	87.8	93.7	91.4	94.7	90.2	93.7	90.2
-fulltime	90.5	86.6	89.3	86.1	93.1	87.1	92.9	90.8	93.6	88.3	88.5	85.4
Casual	5.9	9.8	5.6	9.0	6.4	12.2	6.3	8.6	5.3	9.8	6.3	9.8
Women	36.8	37.2	34.5	35.1	40.3	41.7	47.2	42.9	37.1	36.4	36.7	37.7
Unpaid	38.4	37.6	54.4	52.5	7.2	5.4	3.0	2.0	22.5	20.5	49.2	49.1
Total												
firms												
number	2,026	2,026	1,357	1,397	541	509	128	120	819	819	1,207	1,207
of firms												

Note: Percentages of the total workforce. Balanced panel.

Interestingly, the average share of regular workers (both full and part time, and full time only) fell by about 4 percentage points between 2007 and 2009, while the share of casual workers rose by a corresponding amount. This pattern holds across categories, and the change is particularly evident for small sized (and urban) firms. They saw a doubling in

⁶ The 564 firms in which the employee module was carried out are representative of the full firm sample (2,543) in terms of size, location, sector and legal status. The employee module was completed by 1,397 workers accounting for about 10 pct of the total number of regular full time employees in the full firm sample.

the share of casual workers. The extent to which this transformation in the labour force composition is a result of the global economic crisis (for instance due to financial hardship of the firms) is a topic worthy of further investigation. Women are making up a growing share of the workforce, and the share increases with firm size. With regard to unpaid workers, the share has fallen slightly over time, and decreases considerably with firm size - constituting more than half of the workforce in micro firms and only a minor share in medium firms. Rural firms have a relatively higher share of unpaid workers, which is not surprising given that there is a higher concentration of micro firms in rural areas.

In terms of the different worker types, the results in Table 5.2 reveal that production workers constitute the vast majority of the workforce (around two thirds). The proportion increases with firm size and is slightly higher in urban areas. By contrast, the share of managers decreases considerably with firm size from 35 percent in micro firms to less than 6 percent in medium firms. Generally, the larger firms have more variation in worker types. Medium firms have the highest share of professional workers (exceeding that of managers), and urban firms generally have a higher share of all worker types than rural firms, except for managers, for which the percentage is higher in rural (micro) firms. On average, between 2007 and 2009, firms saw an increase in the share of managers and professional workers, the latter particularly in small and medium sized firms. By contrast, the proportion of production workers has fallen slightly, across all categories.

Table 5.2: Worker Composition by Occupation

	All		Micro		Small		Medium		Urban		Rural	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Manager	25.9	27.5	34.1	35.3	10.5	10.8	5.0	5.6	19.3	20.6	30.4	32.1
Professional	2.7	2.9	0.1	0.1	5.8	6.5	6.9	8.0	4.8	4.9	1.3	1.5
Office	1.4	1.4	0.5	0.5	3.1	3.3	3.5	4.4	2.7	2.7	5.0	5.0
Sales	2.7	0.2	0.2	0.1	3.5	3.6	2.9	3.5	3.4	3.3	2.2	1.1
Service	0.6	0.7	0.3	0.4	0.1	1.2	1.7	2.3	8.0	11	5.0	5.0
Production	66.2	65.2	61.3	61.1	75.3	74.2	79.2	75.3	68.6	66.9	64.5	64.0
Total firms	2,026	2,020	1,357	1,397	541	507	128	116	819	816	1,207	1,204

Note: Percentage of the total workforce. Balanced panel.

Although workers generally tend to stay in the same type of occupation when they change jobs, the findings from the employee survey reveal that occupational shifting does occur, and these job dynamics are presented in Table 5.3.⁷ It is particularly noteworthy that among those who currently hold manager positions, more than 25 percent were production workers in their previous occupation (and interestingly this is more than the share that previously were managers). Thus, there seems to be a certain amount of flexibility in terms of job functions, and becoming a manager may not necessarily require a specific level of education- this is further discussed in section 5.3. Production and professional workers are the occupations with the highest tendency to stay in the same type of function when they change jobs.

Table 5.3: Occupation Transition Matrix

Previous job	Current job function						Total
	Manager	Professional	Office	Sales	Service	Production	
Manager	35 (22.2)	4 (3.5)	2 (2.0)	2 (2.3)	1 (1.9)	4 (0.5)	48 (3.4)
Professional	13 (8.2)	49 (42.6)	2 (2.0)	2 (2.3)	0 (0.0)	2 (0.2)	68 (4.9)
Office	11 (7.0)	16 (13.9)	37 (36.6)	10 (11.6)	1 (1.9)	3 (0.3)	78 (5.6)
Sales	9 (5.7)	3.0 (2.6)	7 (6.9)	29 (33.7)	2 (3.8)	6 (0.7)	56 (4.0)
Service	10 (6.3)	2.0 (1.7)	6 (5.9)	3 (3.5)	15 (28.3)	17 (1.9)	53 (3.8)
Production	40 (25.3)	5.0 (4.4)	6 (5.9)	15 (17.4)	16 (30.2)	590 (66.7)	672 (48.1)
Did not work	40 (25.3)	36 (31.3)	41 (40.6)	25 (29.1)	18 (34.0)	262 (29.6)	422 (30.2)
Total	158	115	101	86	53	884	1,397
Percent	(11.3)	(8.2)	(7.2)	(6.2)	(3.8)	(63.3)	(100)

Note: Percentages in parenthesis

In terms of how skill levels match firm demands, Table 5.4 shows that the difficulty in recruiting workers with appropriate skills increases substantially with firm size, and is higher among urban firms. This is in line with the fact that larger and urban firms generally employ more professional workers (Table 5.2). However, the situation has improved since 2007, when on average 19 percent of firms (52 percent for medium firms)

⁷ With regard to the different job functions the employee sub sample is not representative of the firm sample. In particular, there is an under-representation of managers, and an overrepresentation of professional, office, sales and service workers, while production workers are well represented.

had difficulties in recruiting appropriately skilled workers. Thus, all in all, it seems that the skill level of available workers has increased since 2007, which corresponds with the above finding that especially small and medium firms have seen a rise in the share of professional workers employed. More job agencies and a further strengthening of labour market information systems would certainly help to ensure an even better matching between worker skills and job functions.

In terms of recruitment, Table 5.4 reveals that the most common method is informal contacts (recommended by friend/relatives *or* personal contacts), and this is true across size categories, especially for small firms where about 73 percent of hires are done informally.

Table 5.4: Hiring Difficulties and Recruitment Methods (%)

Hiring difficulties	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Yes	16.8	10.3	27.2	41.0	21.2	13.5
Did not need to recruit	34.8	46.5	12.0	6.6	23.1	43.8
Recruitment methods						
Newspaper advertisement	5.7	2.0	8.9	30.7	8.2	3.8
Labour exchange	1.7	1.5	2.5	0.6	1.7	1.7
Recommended by friends/relatives or other	37.7	31.5	53.3	38.6	44.7	32.3
Recommended/allocated by local authority	1.4	0.8	2.4	3.6	1.7	1.2
Personal contacts	24.4	27.9	20.1	5.4	25.5	23.5
Through employment service centres	3.7	1.0	8.0	13.3	7.8	0.5
Other	2.6	1.8	3.7	6.6	1.7	3.4
Total number of firms	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Note: Percentages. One third of both micro and rural firms indicate “non-applicable” in the question on recruitment methods.

Compared with 2007 (not reported), the average rate of hiring through informal methods has fallen slightly, especially for micro firms from around 64 percent to just under 60 percent. In contrast for small firms hiring through informal contacts increased over this period (although with some variation between the two categories of informal contacts). As indicated in the note to Table 5.4, there is a substantial amount of micro and rural firms that indicated “non-applicable”. This might be related to the fact that the majority of workers in these firms are household members (and thus not formally hired).

Informal hiring methods are more common among urban compared with rural firms, and for the latter the frequency is lower than in 2007 (constant for the former). The use of

informal contacts in obtaining a job has also been documented by Larsen, Rand and Torm (2009) who, based on the 2007 SME survey, found that being hired through personal contacts is associated with a significant wage gain for the individual (when education, experience and other factors that affects wages are controlled for). Moreover, in terms of firm characteristics, the study found that individual wages increase significantly with firm size with some variation depending on firms' legal status, location and sector.

Table 5.5 provides the labour turnover figures for 2006 (2007 survey), 2008 and the first six months of 2009 (prior to the 2009 survey). In 2006, the share of workers hired exceeded the share leaving, on average, and especially so in small, medium and urban firms. By contrast, in 2008, more jobs were cancelled than created (on average) across all size and location categories, and especially for small and urban firms the share of workers leaving surpassed those hired by 2-3 percentage points. This difference in turnover patterns between the two survey years could be interpreted as an indication of firms adjusting their workforce in response to the financial crisis. In fact, the 2009 survey included specific questions on adjustment revealing that respectively 22 percent, 11 percent and 2 percent of medium, small-sized and micro enterprises (figures not reported) undertook restructuring in order to avoid layoffs in 2008.

Table 5.5: Workforce Stability (Share of total workforce)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
New employees hired in 2006	0.119	0.093	0.168	0.184	0.161	0.090
Employees who left the firm in 2006	0.106	0.097	0.124	0.121	0.138	0.084
New employees hired in 2008	0.079	0.054	0.126	0.147	0.110	0.058
Employees who left the firm in 2008	0.093	0.066	0.146	0.153	0.142	0.060
New employees hired in first half of 2009	0.047	0.031	0.078	0.082	0.062	0.036
Employees who left the firm in the first half of 2009	0.044	0.025	0.080	0.093	0.066	0.030
Total number of firms	2,026	1,357	541	128	819	1,207

Note: Share of the total regular workforce. Size categories are based on the 2007 figures. Balanced panel.

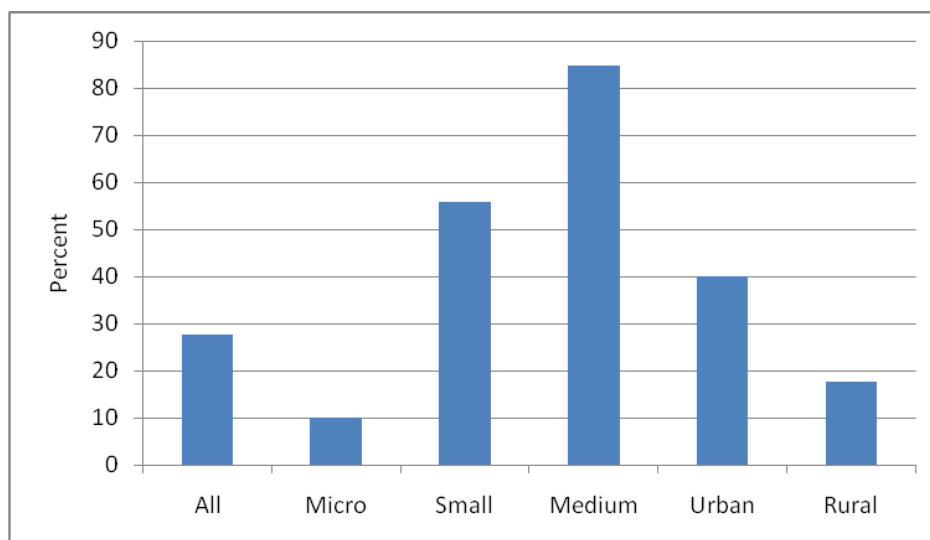
The figures for the first half of 2009, however, seem generally more optimistic with job creation exceeding job closure (on average), although this is driven solely by micro firms. In small and medium firms the share of workers leaving continues to exceed the share of those hired, yet the gap for both categories is smaller than in 2008. To the extent that these trends are related to the crisis, there seems to be consistency with the findings in Chapter 1 that the majority of firms believe that the negative effects of the crisis are only temporary. This transitory nature of the crisis also seems to be reflected in the responses to questions on wage adjustments (figures not reported). Only 1 percent of firms indicated that they undertook wage cuts in 2008 and the first half of 2009, and a mere 0.6 percent were planning wage cuts for the rest of 2009 (slightly higher for medium firms).

5.2 Contracts, Wages and Trade Unions

Figure 5.1 shows that in 2009, only 27 percent of regular full time workers had formal (written down) contracts, on average. Yet there are considerable differences across firm sizes and location, ranging from 10 percent in micro firms to just below 80 percent in medium sized firms.⁸ Thus, on average, the majority of workers are employed informally, but the proportion falls with firm size. Urban firms generally have a more formalized workforce, providing contracts to 40 percent of their workers, which is more than double that of rural firms. Given that contracts are important in ensuring the provision of social benefits⁹ (covered in section 5.3), the generally low incidence of formally established work relations is a potential cause for concern.

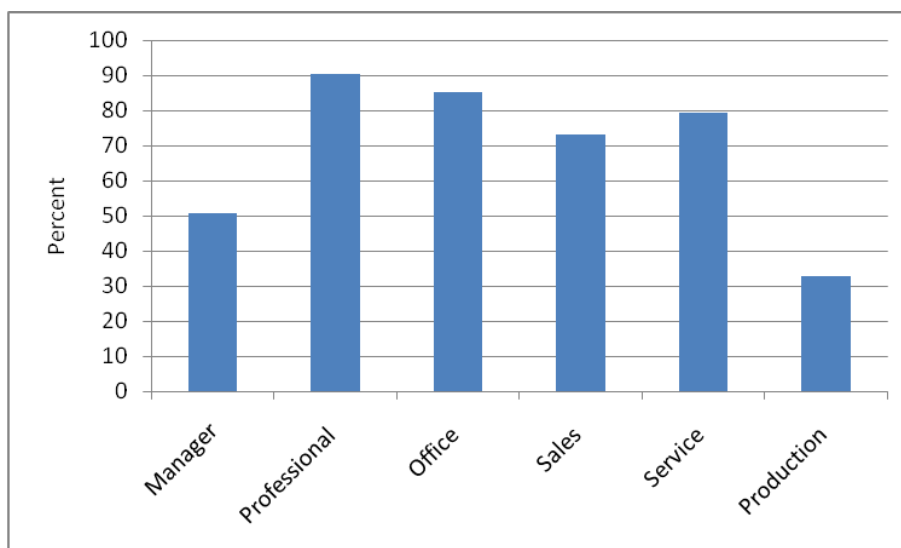
⁸ The question on contracts was new in the 2009 questionnaire and hence we are unable to compare with 2007.

⁹ According to the Social Insurance Law which came into effect on 1st January 2007, social insurance coverage applies to full-time employees with contracts of more than 3 months in enterprises which employ more than one worker.

Figure 5.1: Formal Contracts (%)

Note: Percentages of the full time regular workforce.

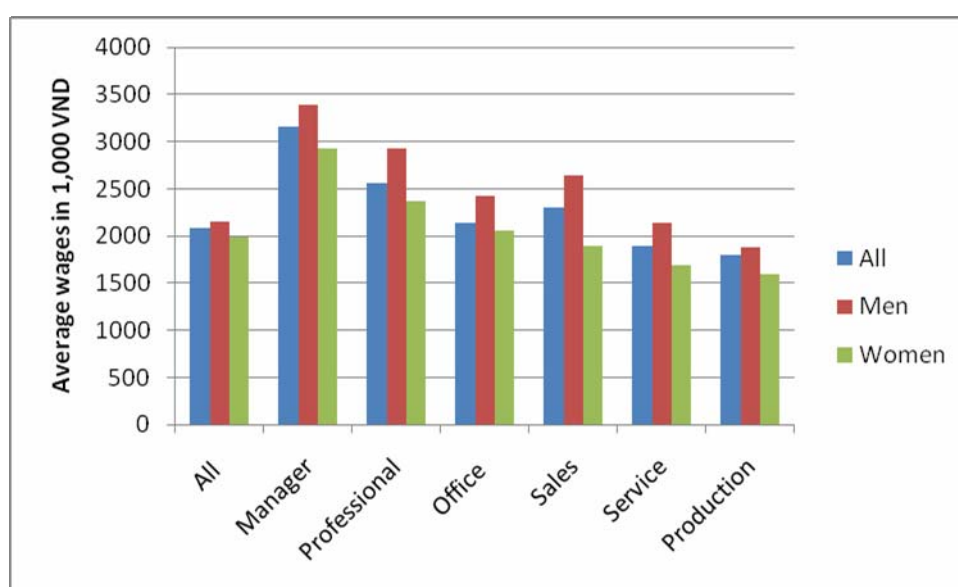
The prevalence of contracts also varies across worker types, and as illustrated in Figure 5.2, 90 percent of professional workers have formal contracts compared with only 33 percent of production workers.

Figure 5.2: Contracts by Occupation (%)

Half of the managers in the employee sample do not have formal contracts, which may be explained by the relatively high share of managers in micro firms (Table 5.2.), where contracts are not as common (Figure 5.1).

The absence of contracts, however, does not necessarily imply lower wages. As illustrated in Figure 5.3, managers earn the most (on average), and production workers the least (on average). Yet as noted above half of the managers in our sample do not have formal contracts. The average monthly (nominal) wage for the 1,397 workers surveyed is just over 2,000 thousand VND, and slightly higher for men. Across all job functions, wages are higher for men than for women, and the gap is particularly high among sales and professional workers (40 percent and 25 percent respectively).¹⁰ In fact, the average *male* sales worker earns more than the average professional worker.

Figure 5.3: Average Wages by Occupation and Gender



Note: Nominal monthly wages (1,000 VND). Real wages would provide a more accurate representation, yet regional deflators for 2009 were not available at the time of report writing.

The data provided in the economic accounts part of the SME survey allow us to analyze the extent to which workers benefit from firm gains through a higher wage share of value added. Table 5.6 presents OLS regression estimates where all the traditional wage determinants (size, legal status, location and sector) are included. Summarizing the results we find the following. First, there is a statistically significant and positive relationship between firm size and the wage share of value added. This is an indication that worker empowerment increases as firms grow. Together with the finding in chapter 6

¹⁰ The gender wage gap nevertheless appears to have diminished since 2007 when it was about 16 percent (Larsen, Rand and Torm, 2009).

that labour productivity increases with firm size, this indicates that higher wages are indeed associated with higher labour productivity. Second, with regard to the different ownership forms, limited liability and joint stock companies have a lower wage share than household firms. However as shown in Chapter 6, household firms have lower labour productivity compared with other categories. Thus it seems that in this case the relatively higher wage share is not a reflection of increased productivity. Rather, a potential explanation may be that household (micro) firms have a relatively large share of managers, and as demonstrated in Larsen, Rand and Torm (2009), managers receive a significant wage premium as compared with other worker types. Third, firms in rural provinces generally have higher wage shares, when compared with HCMC and urban areas in general, which may again be related to the relatively high number of managers in micro rural firms. Fourth (not reported), compared with food processing (the base sector) most sectors have a higher wage share of value added, with the exception of paper, refined petroleum, chemical products, rubber and plastic products, vehicles and recycling.

In column 2, a number of additional variables are included. Generally this does not alter the basic results documented above, although the magnitudes of coefficients fall for firm size, limited liability companies and urban firms. Summarizing, we find that partnerships/collectives/cooperatives now have a statistically significantly positive impact on the wage share compared with household firms, whereas this is no longer so for joint stock companies. It seems that once we control for the share of managers, household firms no longer have a higher wage share (except for compared with limited liability companies), and in fact when accounting for legal categories and sizes, firms with a higher share of managers have a lower wage share. Oppositely, the share of production workers is positively associated with wages relative to value added. This is intuitively correct given that medium sized firms have a higher share of production workers (see Table 5.2) and size is positively related to the wage share.¹¹

Third, the presence of a local trade union and collective agreements are both associated with a lower wage share of value added. This is contrary to what we would expect. However, it could be related to the fact that unions, when they do exist, are typically headed by a manager, rather than a senior worker (see Figure 5.4), and thus the extent to which they represent the interests of their members (the workers) may be limited. Larsen, Rand and Torm (2009) also found that being union membership is insignificant in terms of individual wages.

¹¹ Neither the share of women nor professional workers have a (statistically) significant effect on the wage share.

Table 5.6: Wage Share Determinants

		1	2
Firm size (log full time regular workers)		0.041*** (0.004)	0.027*** (0.005)
Ownership	Private/sole proprietorship	-0.003 (0.009)	0.001 (0.010)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.023 (0.015)	0.031* (0.017)
	Limited liability company	- (0.009)	-0.026*** (0.009)
	Joint stock company	-0.039* (0.022)	-0.024 (0.023)
Urban (Yes=1, No=0)		-0.023** (0.010)	-0.020** (0.010)
Workforce shares (of the total regular workforce)	Manager		-0.110*** (0.040)
	Production worker		0.071*** (0.025)
Trade union (Yes=1, No=0)			-0.000*** (0.000)
Collective agreement (Yes=1, No=0)			-0.036*** (0.013)
Sector dummies included		Yes	Yes
Number of observations		2,003	1,995
R-squared		0.16	0.19

Note: OLS estimates. Dependent variable: Wage share of value added (real prices). Cluster (district) robust standard errors (reported in parenthesis). *, **, *** indicate significance at a 10 percent, 5 percent and 1 percent level, respectively. Base: household firms, HCMC, Food processing (ISIC 15).

With regard to wage setting mechanisms, Table 5.7 shows that the most common method is through individual negotiations, followed by the paying capacity of the enterprise and wage rates in other local non-state enterprises. This pattern is consistent across all categories. Compared with 2007 (not reported), fewer firms are setting wages through individual negotiations and wage rates in other local non-state enterprises (both down by 3 percentage points, on average), whereas more are determining wages based on the paying capacity of the firm (up by 4 percentage points). This is so across all size groups and location. The share of firms who set wages according to minimum wages remains minimal (and generally lower than in 2007), and likewise in terms of wage rates in local state enterprises and agriculture. As indicated in the footnote to Table 5.7, a considerable share of micro and rural firms indicated “non applicable”, which is not surprising given that these firms have a large share of unpaid (household) workers.

Table 5.7: Wage Setting Basis (%)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Wage rates in other local non-state enterprises	12.2	9.4	17.5	18.7	10.5	13.5
Wage rates in local state enterprises	1.5	0.8	2.7	3.0	2.0	1.1
Set by authorities	0.9	0.4	1.6	3.6	1.0	0.9
Wage rates for employment in agriculture	2.1	2.1	2.7	0.6	0.9	3.1
Individual negotiations	40.9	38.2	47.9	40.4	50.6	33.3
Paying capacity of the enterprise	20.6	17.3	26.3	31.3	27.7	15.1
Other	1.02	0.76	1.34	2.41	0.63	1.32
Total number of firms	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Note: There is a substantial amount of missing observations in this question, in particular among micro (31 percent) and rural firms (32 percent).

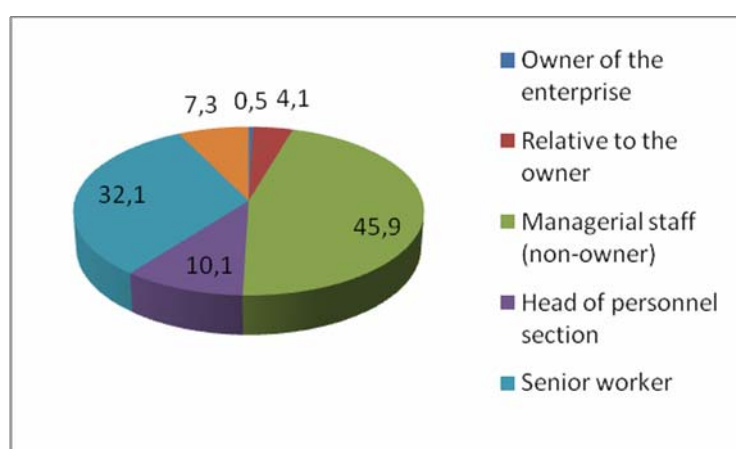
In terms of the prevalence of trade unions, Table 5.8 shows that only 8.6 percent of firms have a local trade union, yet this varies greatly by firm size, from close to zero in micro firms to more than 60 percent of medium sized firms. Trade unions are also more common in urban areas. Compared with 2007, the prevalence of unions has dropped. This is driven mainly by a fall among small firms by about 3 percentage points, whereas the share remained more or less constant for the other categories. When unions do exist, however, coverage is generally quite high at around 81 percent of workers, compared with 73 percent in 2007. Thus, workers are increasingly joining trade unions, possibly due to increased awareness about the benefits of union membership. In fact, 47 percent of workers in the employee sample answer that the most important benefit of being member of a trade union is securing social benefits. This is followed by 22 percent, who respond that the key benefit is job security, while 16 percent indicate more safety in the workplace.

Table 5.8: Trade Unions (%)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Share of firms with a trade union	8.6	0.2	16.3	63.3	15.2	3.4
Share of workers who are trade union members	80.7	93.3	83.4	77.6	81.4	78.1
Total number of firms	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

As mentioned above, Figure 5.4 shows that 46 percent of the heads of local trade unions are managers. This figure has increased from 29 percent in 2007, whereas the instances in which unions are headed by senior workers fell from over 50 percent in 2007 to 32 percent in 2009 (these figures are almost constant across size and location categories). Thus, since 2007 there has been both a fall in the number of firms that have local trade unions, and a rise in the incidence of unions that are *not* headed by a representative of the workers. This is a worrying trend given that unions are meant to play an important role in ensuring the provision of social benefits, job security and safety in the workplace.

Figure 5.4: Trade Union Chairman



Note: Total number of observations is 218

5.3 Education, Training, Social Benefits and HIV/AIDS

Table 5.9 shows that on average 14 percent of the workers surveyed in the employee module have a university education. Interestingly the share is notably higher for women (20 percent), more than double that for men. A potential explanation is that the majority of highly educated men self-select into other kinds of firms, for instance state owned enterprises or foreign invested companies. In contrast, women, even those well educated, do not have access to these kinds of jobs and are more likely to find employment in SMEs. Compared with the employee sample from 2007 (not reported), there has been a decrease in the share of workers with no education; an increase in the high school ratio and a decrease in the share with a university degree. However, given that the employee sample is not representative in terms of the different occupational categories (in both 2007 and 2009), and these are correlated with levels of education,¹² any inferences regarding the change in educational attainment of workers should be drawn with caution.

¹² For instance, 80 percent of professional workers have a university degree, compared with 34 percent for both managers and office workers, 21 percent of sales workers and close to zero for both service and production workers.

Table 5.9: Educational Attainment

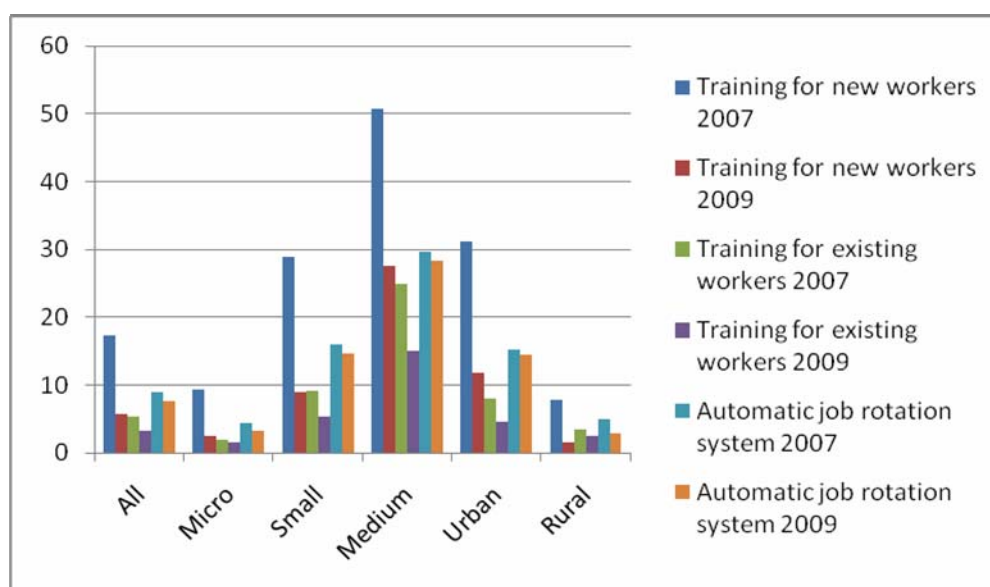
	Women	Men	Total
None	12 (2.1)	13 (1.6)	25 (1.8)
			2.21 2.21
Primary school	54 (9.5)	63 (7.6)	117 (8.4)
Secondary school	127 (22.4)	276 (33.3)	403 (28.9)
High school	164 (28.9)	269 (32.5)	433 (31)
Technical certificate/elementary worker	16 (2.8)	29 (3.5)	45 (3.2)
Technical worker without certificate	12 (2.1)	36 (4.3)	48 (3.4)
Technical worker/professional secondary	68 (12.0)	61 (7.4)	129 (9.2)
College/University	114 (20.1)	82 (9.9)	196 (14.0)
Total number of workers	567	829	1,396

Note: Numbers (percentages in parenthesis)

In terms of training at the workplace, Figure 5.5 shows that the provision of training for both new and existing workers increases considerably with firm size. This is not surprising given that larger firms generally have a higher share of worker types that require training, such as production workers (Table 5.2). The incidence of training is higher in urban compared with rural areas. Job rotation among production workers also increases with firm size, and is more common in urban areas, which again is expected since larger firms have a higher share of production workers. Most strikingly, there has been a substantial drop in the provision of training since 2007, for both new and existing workers, especially among small and medium firms – by 20 percentage points for new workers. Likewise, the share of firms with a job rotation scheme has fallen slightly since 2007. Whether this cut down on training is due to firms having become more resource

constrained, (perhaps due to the financial crisis), merits further investigation. Regardless of the reason for this drop in training provision, there seems to be a need for further investigation into different kinds of training programmes and their relevance to SMEs. The generally low incidence of training is also reflected in the employee module which revealed that two thirds percent of production workers did not receive training in their current job.

Figure 5.5: Training (%)



Note: Percentages. Balanced panel (2026 firms)

Table 5.10 provides the figures for the share of firms that provide social benefits. It is reassuring that the shares of firms which provide social and health insurance are generally equal across categories. According to the Law on Social Insurance (effective as of January 2007) all members of compulsory social insurance are covered by health insurance. Larger firms are more frequent providers of all types of benefits. This is to be expected since the provision of benefits is mandatory for workers with contracts (of more than three months), and larger firms generally have a higher share of workers with contracts (Figure 5.1). The generally low share of benefit provision among micro firms may be partly due to the absence of contracts for these firms, as well as a general unawareness of social insurance regulation. In fact, the survey revealed that medium sized firms are generally better informed about the Law on Social Insurance, with almost 70 percent indicating that their knowledge of it is good or average (compared with around 35 percent and 11 percent for small and micro firms respectively). Urban firms are considerably more inclined to provide benefits than rural firms, and the share which indicates that they have good or average knowledge of social insurance regulation is more

than double among the former compared with rural firms. The most commonly provided benefit across all categories is unpaid maternity leave, followed by sick leave and compensation for accidents. The least common are retirement lump sum and survival benefits, although the extent to which these are provided varies substantially with firm size and location.

Compared with the 2007 survey, the share of firms that provide social insurance has increased (from 15 percent). In contrast, for health insurance there has been a substantial fall (from 28 percent). This is surprising, but could be related to the above mentioned alignment of the social and health insurance provision since January 2007. The (average) provision of all other types of benefits has increased since 2007. Thus working conditions seem to be improving with time.

Table 5.10: Social Benefits (%)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Social Insurance	18.9	3.7	40.1	88.6	30.5	9.9
Health insurance	18.9	4.3	39.2	86.8	30.0	10.3
Compensation for accidents	24.1	11.5	43.1	75.9	38.3	13.0
Sick leave	28.1	13.9	49.5	86.1	46.8	13.6
Paid maternity leave	19.2	4.6	38.9	87.4	30.9	10.1
Unpaid maternity leave	45.0	31.6	66.4	94.0	63.8	30.4
Annual leave	21.1	8.6	39.4	74.7	38.1	7.9
Retirement lump-sum	9.5	1.6	19.5	49.4	13.9	6.1
Survival benefit	13.7	4.5	25.6	58.4	21.3	7.7
Social Insurance	18.9	3.7	40.1	88.6	30.5	9.9

Note: The share of observations with missing information is quite common for these questions, especially among micro firms where data for some benefits is lacking for up to 20 percent of firms.

The Law on Social Insurance also introduced an unemployment insurance scheme, which has been effective since January 2009, and is applicable to workers who have labour contracts with terms equal to 12 months or more. This scheme is intended to partly replace the existing severance payment system, yet will probably not be highly relevant to

SMEs since, as shown in Table 5.11, a mere 5 percent of firms (on average) currently have regulation on severance pay, although it is more common among larger and urban firms. Compared with 2007, the average share of firms providing severance pay has fallen slightly and particularly for medium firms (by 12 percentage points).

Table 5.11: Severance Pay and Compensation (%)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Has regulation on severance pay	5.4	2.2	10.6	18.1	8.8	2.8
Wage compensation for hazardous working environment	16.1	8.0	29.3	45.2	22.8	10.9
Total number of firms	2,543	1,704	673	166	1,109	1,434

Table 5.11 also shows that 16 percent of firms provide compensation (in addition to the basic wage) for working in hazardous conditions, and again the share increases considerably with firm size and is higher in urban firms. The average amount of compensation is a 20 percent addition to the basic wage, and this holds across sizes and location (nor reported).

Lastly, with regard to HIV/AIDS, Table 5.12 shows that a minor share of firms (0.2 percent) find that this is having a notable effect on their business (0.6 percent in 2007). Although the vast majority of firms (68 percent) indicated that they would be willing to recruit workers with HIV/AIDS, discrimination seems to be quite widespread and more so than in 2007 (48 percent). The confidentiality of inflicted workers is generally well protected, yet only a small proportion of firms are addressing the issue of HIV/AIDS among workers.

Table 5.12: HIV/AIDS (%)

HIV/AIDS is having a notable effect on enterprise performance	0.2
Firm recruits HIV inflicted job candidates	68.0
Discrimination against HIV inflicted employees	63.7
Confidentiality for HIV inflicted employees	78.3
Firm has addressed HIV/AIDS among managers and workers	5.5
Total number of firms	2,543

6 Production, Technology and Efficiency

According to the 2009 SME sample, access to raw materials, skilled workers, technology know-how and modern machinery and equipment are not perceived as critical constraints to future growth. This may suggest that the foundation for high technological efficiency among Vietnamese manufacturing enterprises is present. This section therefore examines the characteristics of production and technology as well as labour productivity for SMEs in 2009 and compares to 2007.

6.1 Diversification and Innovation

Diversification in supply and demand is based on the number of products produced and the number of customers, respectively. This section focuses on diversification in supply while further elaboration on diversification in demand is covered in Chapter 7. Product diversification is a characteristic expected to make enterprises less vulnerable to shocks, thereby increasing the probability of survival. Diversification may, however, come at the cost of lower short-run revenue growth rates.

Table 6.1 demonstrates the average degree of diversification in supply depending on enterprise size, location and age. In 2007, only 8 percent of enterprises produced more than one product and this number increased to 15 percent in 2009. This suggests that the average Vietnamese enterprise is relatively specialized but seems to be getting less specialized over time. This trend is the same independent of firm size, location and whether the enterprise is a new entrant or an incumbent. In addition, larger enterprises are more likely to produce more than one product, indicating that specialization decreases as enterprise size increases. Less diversification in micro enterprises may reflect the fact that a small enterprise size can limit the firm's ability to produce more than one good simultaneously.

Table 6.1: Diversification and Innovation Rates (%)

	Diversification		Introduced new product		Improved existing product	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009
All	8.2	14.5	5.0	2.7	44.5	41.3
Micro	6.4	12.1	3.4	1.9	36.5	32.8
Small	9.8	18.5	6.8	3.6	58.8	58.3
Medium	20.5	23.5	14.6	7.2	68.9	59.6
Urban	7.6	13.1	5.8	3.3	50.6	49.2
Rural	8.6	15.6	4.4	2.2	39.8	35.2
New entrants	6.0	12.3	10.0	2.7	52.0	36.0
Incumbents	8.2	14.6	4.9	2.7	44.3	41.4

Note: Diversification indicates the percentage share of firms which produce more than one product.

Besides enterprise age and size, it has also been suggested that the level of innovation should be considered as a potential driving force of enterprise dynamics.¹³ An enterprise is said to be innovative if it has made significant improvements of existing products or has started production of a new product during the last two years. From Table 6.1 it appears that the average innovation rate has dropped significantly from 2007 to 2009. The proportion of enterprises introducing a new product has on average declined from 4.9 percent to 2.7 percent over the two years. Larger firms are more likely to introduce a new product line, and 7.2 percent of medium sized enterprises introduced a new product in 2009 compared to 15 percent in 2007. It should be mentioned that the 2.7 percent of new entrants that introduced a new product in 2009 are enterprises only sampled in 2009. When considering the balanced panel, none of the new entrants introduced a new product in 2009.

The proportion of enterprises improving existing products has declined from 44.5 percent to 41.3 percent in 2009. An enterprise size-effect seems to exist, as the share which improve existing products increases with enterprise size. However, the size-effect disappears when only the balanced sample is considered and the small enterprises are the most likely to improve existing products. Furthermore, older enterprises more frequently improve existing products according to the 2009 sample, whereas the opposite is observed

¹³ More experienced enterprises are more capable of purchasing innovations, and during the process of technological change technological laggards exit because successful innovations force down prices (Jovanovic and MacDonald (1994). Klepper (1996) further argues that enterprise size is important in appropriating returns from innovations.

in the 2007. Urban enterprises are more likely to introduce a new product or improve existing products than enterprises located in rural areas.

The result of probit estimations for determining diversification and innovation in surveyed enterprises using firm age, size, location, ownership type and perceived competition are reported with cluster robust t-statistics in Table 6.2.

Table 6.2: Determinants of Diversification and Innovation

		Diversification		Innovation 1		Innovation 2	
		Marginal effects	t-stats cluster	Marginal effects	t-stats cluster	Marginal effects	t-stats cluster
Firm age	(x100)	-0.062	(1.46)	0.015	(0.77)	0.391**	(2.38)
		0.033**					
Firm size	Small	*	(2.67)	0.012*	(1.84)	0.156***	(5.21)
		0.098**					
	Medium	*	(4.21)	0.051***	(4.10)	0.204***	(5.72)
Perceived competition	Severe=1 / Not severe=0	0.036**					
		*	(2.57)	0.015**	(2.01)	0.125***	(4.33)
Location	Ha Noi	0.051**	(1.96)	0.017	(1.19)	0.091	(1.13)
		0.123**					
	Phu Tho	*	(4.95)	0.011	(0.66)	-0.023	(0.33)
	Ha Tay	-0.044*	(1.71)	-0.001	(0.05)	0.032	(0.25)
		0.061**					
	Hai Phong	*	(2.67)	0.059***	(3.18)	0.100	(1.47)
		0.131**					
	Nghe An	*	(5.07)	-0.007	(0.71)	-0.035	(0.59)
		0.188**					
	Quang Nam	*	(7.15)	0.036**	(1.98)	0.003	(0.04)
	Khanh Hoa	-0.013	(0.64)	0.033**	(2.05)	-0.117	(1.33)
		0.125**					
	Lam Dong	*	(5.05)	0.037*	(2.85)	0.092	(1.20)
	Long An	-0.007	(0.25)	0.052***	(2.89)	-0.005	(0.06)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.044*	(1.77)	0.021*	(1.81)	0.065*	(1.67)
		0.096**					
	Partnership/Collective/Cooperative	*	(3.68)	0.009	(0.93)	-0.022	(0.41)
	Limited	0.073**	(3.88)	0.020	(1.32)	0.081***	(2.77)

liability company Joint stock company	*			
	0.049*	(1.26)	0.074***	(3.67)
	0.080	(1.38)		
Sector dummies	Yes		Yes	
Time dummy	Yes		Yes	
Observation	4,935		4,929	
Pseudo R- squared	0.13		0.11	
				0.12

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

Several interesting results are observed from the estimation results. First, the size-effect reported in Table 6.1 is confirmed, and both small and medium enterprises are shown to diversify and innovate more than micro enterprises. Second, with the exception of Khanh Hoa and Long An, the baseline province, HCMC, consists of more specialized enterprises (positive coefficient estimates). Location is not found to have a significant effect for enterprises to improve existing products. One possible explanation for the observed difference in specialization depending on firm location may be that competition is fiercer in HCMC, Khanh Hoa and Long An relative to the other provinces in the sample. This may force enterprises to specialize more in order to benefit from their comparative advantage.

Third, household enterprises are found to diversify significantly less than other ownership types, whereas private enterprises and joint stock companies are more likely to introduce a new product than household enterprises. Fourth, enterprises that report severe competition in their field of activity are more likely to produce more than one product and innovate. Diversification and innovation are two possible ways for enterprises to cope with competition in their line of business. Finally, the estimation results, as expected, confirm the existence of an age-effect: Older enterprises are more likely to improve existing products than younger enterprises.

While only 3 percent of the enterprises introduced a new product line in 2009, some 35 percent of enterprises stated that they intend to introduce a new product line in the near future. Out of these, 36 percent report severe competition within their area of activity, and 63 percent introduced new products within the last 2 years (not reported).

Two possible explanations can be given: (i) changing demand patterns within and outside Vietnam force the enterprises to introduce new products in order to satisfy future demand, and (ii) the expected increase in future competition within the field of activity may force the enterprises to search for new production possibilities.

Figure 6.1: The Most Important Problem of Introducing a New Product (%)

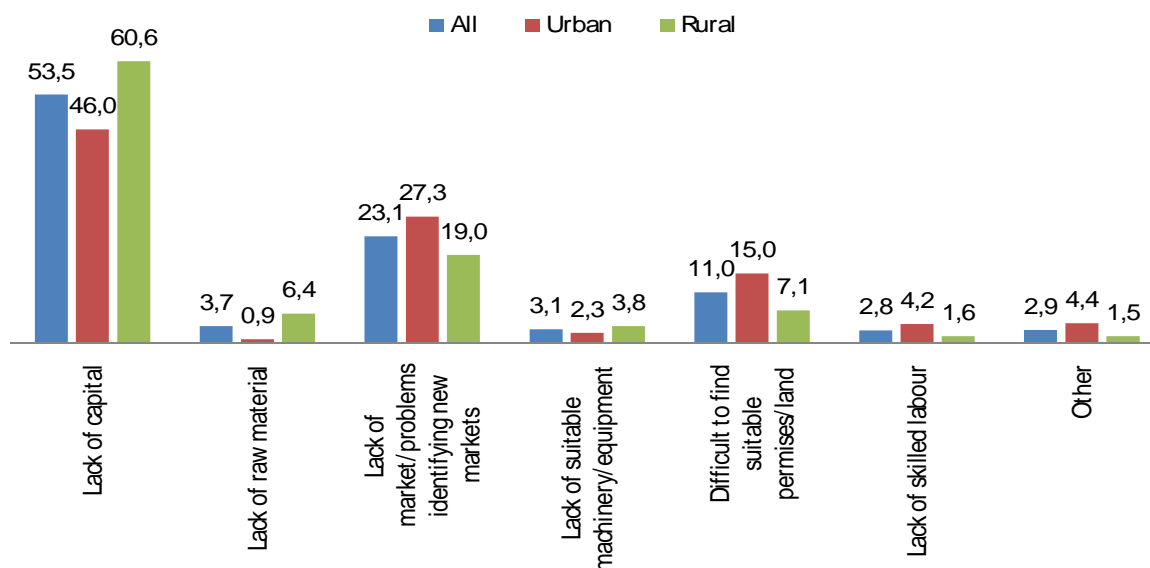


Figure 6.1 reports the most important problems in relation to introducing a new product line. Lack of capital is the most important problem, and rural enterprises are more constrained than urban enterprises.¹⁴ Problems with identifying a new product and difficulties in finding suitable land also represent important problems. Urban enterprises report that problems associated with identifying new products and finding suitable land are more severe than rural enterprises.

6.2 Technology and Technical Efficiency

Table 6.3 shows some characteristics of the technology employed. The table contains information on the level of technology, the age and whether the technology purchased is new or used. In 2007, 8 percent of enterprises used only hand tools in their production. This decreased to 7 percent in 2009. The number of enterprises using power driven machinery only has declined from 28 percent in 2007 to 23 percent in 2009.

¹⁴ See Chapter 8 for a detailed analysis of credit.

Equipment and machinery used in production is fairly new- some 84 percent is less than 10 years old. This compares to 86 percent in 2007. Looking at the balanced panel, a slightly larger decline in new technologies is observed (from 86 to 83 percent). Also, a larger share of the employed technology in 2009 is more than 20 years old compared to 2007. This increase may be due to the fact that our sample, and therefore the technology, is older than it was in 2007. Moreover, the increase may reflect that enterprises are less likely to procure new equipment and machinery due to increased uncertainty as a result of the financial crisis. Finally, more than 72 percent of all purchased technology was procured new in 2007, and the number is unchanged in the 2009 sample. In contrast, a small increase in the purchase of second hand technology is reported. Theory suggests that enterprises buying used capital goods are often the most credit constrained ones. The data reported in Table 6.3 may therefore suggest that the number of credit constrained enterprises has increased in the considered period.¹⁵ This effect disappears when only the balanced panel is considered, suggesting that the new group of enterprises sampled in 2009 employ a larger share of used equipment and machinery in production.

Table 6.3: Technology Characteristics (%)

		2007	2009
Level of technology	Hand tools only	7.8	6.8
	Manually operated machinery only	4.9	4.4
	Power driven machinery only	27.6	23.3
	All of the above	59.7	65.4
Age of technology	Under 3 years	22.2	23.1
	Between 3 and 5 years	36.2	30.1
	Between 6 and 10 years	27.6	31.2
	Between 11 and 20 years	12.5	12.5
	More than 20 years	1.5	3.2
New or second hand	New	71.6	71.5
	Used	24.4	25.3
	Self-constructed	4.0	3.3

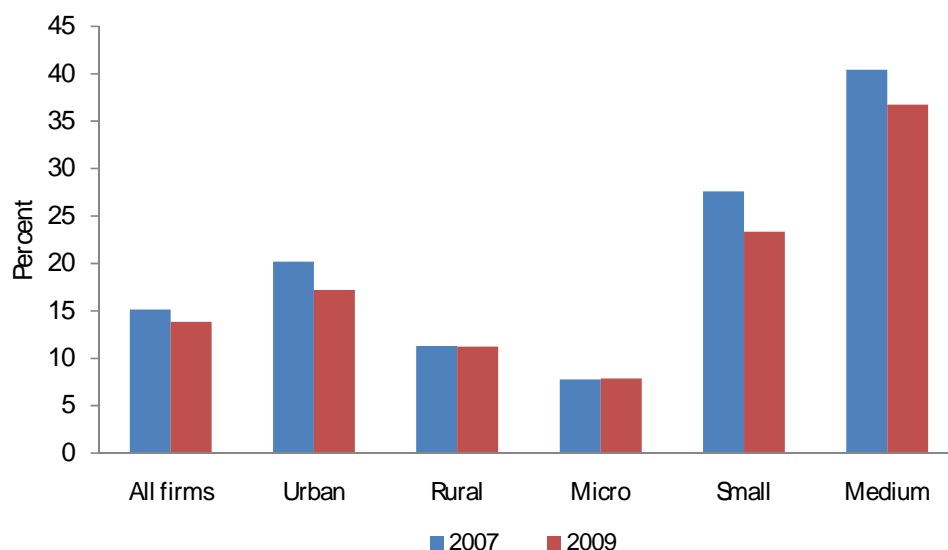
Figure 6.2 reports enterprises that obtained a new technology depending on location and size. In general, fewer enterprises adopted new technologies in 2009 compared to 2007 and the decrease can be attributed to urban, small and medium enterprises. However,

¹⁵ This observation is in accordance with the findings in chapter 8.

when only the balanced panel is considered a larger decrease in enterprises obtaining new technologies is observed (from 16 to 13 percent). The decrease in new technology introduced in the production process may be caused by the observed decline in innovation rates. New innovations often lead to adoption of new technologies. The observed decline may also reflect a higher level of uncertainty in doing business as a result of the financial crisis limiting enterprise demand for new technology. Around 14 percent of the enterprises in our sample have adopted a new technology within the last 2 years, and urban enterprises are more likely to adopt new technologies compared to rural enterprises. As with diversification, a size-effect does appear to exist: Larger enterprises are more inclined to use new technologies in production.

We now compare the performance of technology upgraders with enterprises that chose to continue to produce with existing technology. Table 6.4 shows the result of simple OLS and probit estimations illustrating the association between employment growth and firm survival and the indicator variable for the introduction of new technology. The estimation results indicate that larger enterprises grow less rapidly.¹⁶ In contrast, evidence does not suggest that the probability of survival increases with enterprise size. The indicator variable for introduction of new technology is significant in both the employment growth and firm survival regressions, but different effects are reported. The negative coefficient estimate suggests that introducing a new technology is negatively associated with firm employment growth, indicating that new technologies are less labour intensive compared to older ones, while the chance of the firm surviving increases when new production technologies are introduced. These conclusions do not imply that causality is established, which is left for future research.

¹⁶ This supports the evolutionary theory put forward by Jovanovic (1982).

Figure 6.2: New Technology (%)**Table 6.4: Effects of Introducing a New Technology**

		Employment growth		Firm survival	
		Coefficient	t-stats cluster	Marginal effects	t-stats cluster
Firm size (x100)	No of employees	-0.337***	(5.99)	0.025	(0.78)
New technology introduced	(yes = 1, no = 0)	-0.073**	(2.22)	0.055***	(2.66)
Location dummies included		Yes		Yes	
Ownership dummies included		Yes		Yes	
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2,026		2,413	
Pseudo R-squared		0.03		0.05	

Note: OLS and Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% percent level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

Technical efficiency indicates that enterprises are able to produce the highest possible level of output from a given bundle of inputs. Here, technical efficiency is estimated using a stochastic frontier production model with different sets of output and input measures. Two measures of technical efficiency are used. The first technical

efficiency measure uses real value added as the output measure and total regular full-time employment and real value of physical capital as inputs. The second measure of technical efficiency uses real total revenue as the output measure and total regular full-time employment, real value of physical capital and total cost of intermediate goods as inputs. The estimate of technical efficiency is obtained using only the balanced sample. An enterprise operating at the highest possible level of efficiency has a technical efficiency index of one.

Figure 6.3: Average Technical Efficiency

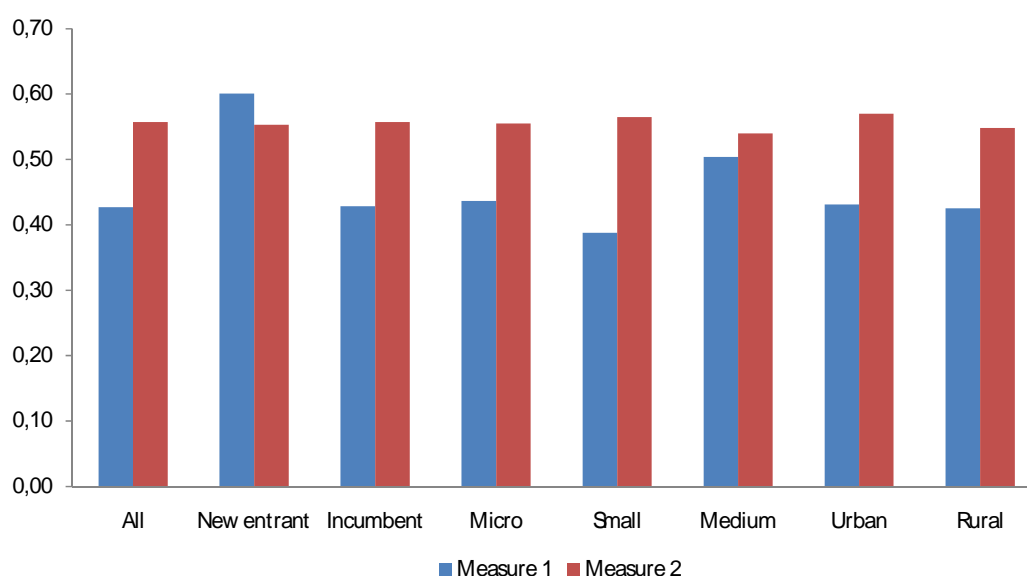


Figure 6.3 shows average technical efficiency using measure 1, which is around 43 percent. Medium sized enterprises are relatively more efficient than their counterparts. The estimated technical efficiency measure is not in line with the efficiency range suggested by Tybout (2000). He finds little support for the view that the markets in developing countries is relatively tolerant of inefficient enterprises, and reports mean technical efficiency levels around 60 and 70 percent of the best practice frontier. The relatively low average efficiency for SMEs using measure 1 may suggest that markets in Vietnam are more tolerant towards inefficient enterprises than previously expected. Two possible explanations for this observation are (i) the majority of the surveyed enterprises may be operating in market niches that are unattractive to more advanced enterprises, allowing enterprises to stay within their line of activity even though they are not technically efficient, and/or (ii) rapid growth of enterprises may induce them to

continuously change technologies of production, which may not allow them to fully benefit from learning-by-doing in order to produce more efficiently.

In addition, Figure 6.3 suggests, using measure 1, that new entrants are more technically efficient than incumbent firms. New entrants are a priori expected to be less technically efficient when they enter the market, and over time as learning-by-doing takes place the new entrants are expected to become more technically efficient. Rural and urban enterprises are on average found to produce the same level of output given the level of labour and physical capital. This observation does not seem to be in accordance with the findings (section 6.3) that a larger share of the rural enterprises are able to more than double the production using only existing equipment and machinery.

Enterprises face different prices of inputs, and therefore select different combinations of inputs, depending on the environment in which they operate. For instance, small enterprises may face lower input prices with respect to labour, while larger enterprises may face lower intermediate input prices due to scale advantages. This may affect enterprise demand for different inputs. The second measure takes this into consideration by including the value of intermediate inputs in the measure for average technical efficiency. Figure 6.3 reports the estimation result of the stochastic frontier production model using measure 2. The extension of the measure shows several interesting findings. First, the average level of technical efficiency increases to 56 percent. The measure is still relatively low, pointing to the explanations stated above. Secondly, the efficiency gap between small and medium sized enterprises shrinks once intermediate inputs are corrected for, and small firms seems to be slightly more technically efficient than medium enterprises. Thirdly, the gap between entrant and incumbent enterprises disappears.

The distribution of the Kernel density estimates of enterprise technical efficiency is not reported here, but a few comments may be useful. The distribution of the Kernel density for measure 1 is right skewed with several ‘bumps’ on the left tail, indicating that a significant number of enterprises in the sample have a higher technical efficiency than the average sample. In contrast, the distribution of the Kernel density estimates for measure 2 is less skewed towards the right and the tail is smooth and decreasing. This indicates that few enterprises, when correcting for the value of intermediate inputs, have above average technical efficiency.

Table 6.5: Determinants of Technical Efficiency

		Measure 1		Measure 2	
		Coefficient	t-stats cluster	Coefficient	t-stats cluster
Firm age	New entrant	0.016***	(6.35)	-0.020**	(2.05)
Firm size	Small	-0.051***	(3.95)	-0.012**	(2.05)
	Medium	0.049*	(1.79)	-0.042***	(5.73)
Location	Ha Noi	0.009	(0.42)	-0.007	(0.85)
	Phu Tho	0.063**	(2.23)	-0.026***	(3.71)
	Ha Tay	-0.043*	(1.88)	-0.024**	(2.49)
	Hai Phong	-0.019	(0.81)	-0.029***	(3.39)
	Nghe An	0.064	(1.33)	-0.032***	(4.16)
	Quang Nam	0.044**	(2.34)	-0.026***	(3.27)
	Khanh Hoa	-0.086***	(4.25)	-0.031***	(4.79)
	Lam Dong	-0.034	(1.51)	-0.02**	(2.19)
	Long An	-0.044**	(2.39)	-0.035***	(4.78)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.068***	(3.18)	0.015***	(2.63)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.023	(0.85)	0.002	(0.20)
	Limited liability company	0.043***	(2.77)	0.020***	(3.43)
	Joint stock company	0.112***	(3.48)	0.030***	(3.11)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2.543		1.779	
Pseudo R-squared		0.07		0.05	

Note: OLS with cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% percent level, respectively. Base: Incumbent, Micro, HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15). Measure 1: Real value added, real physical capital and full-time employment. Measure 2: Real revenue, real physical capital, intermediate inputs and full-time employment.

Table 6.5 presents OLS estimates of two technical efficiency regressions using both measures for technical efficiency including the usual determinants (firm age, size, location and ownership). We start by considering the estimation results using measure 1, where real value added is used as the output measure and real physical capital and full-time employment are used to measure inputs. New entrants are found to be more efficient than incumbent enterprises. Medium sized enterprises are more efficient than micro enterprises, whereas small enterprises are found to be less efficient than micro enterprises when correcting for age, location and ownership type. According to Jovanovic (1993) it is more efficient to make two products rather than one at a large scale, suggesting that the

missing diversification by micro sized enterprises found previously may explain the lower level of technical efficiency. Taking a closer look at location, evidence suggests that enterprises operating in the provinces of Ha Tay, Khanh Hoa and Long An are significantly more efficient than those in HCMC. Enterprises in Phu Tho and Quang Nam are less technical efficient. Evidence further suggests that, with exception of partnership/collective/cooperative enterprises, household enterprises produce a relatively lower amount of output given the inputs of labour and physical capital.

We now take a closer look at the estimation results obtained using measure 2, where real total revenue is used as the output measure and the value of real physical capital, full-time employment and intermediate goods are used to measure inputs. In contrast to the results reported above, new entrants are found to be less technically efficient than incumbent firms. In addition, micro enterprises are more technical efficient than both small and medium sized enterprises. With exception of Ha Noi, all the provinces are less technically efficient than HCMC. The estimation results on ownership types are unchanged and household enterprises are more technically efficient than other ownership types with the exception of the partnership/collective/cooperative categories.

6.3 Production Inputs and Business Services

This sub-section focuses on capital utilization and key enterprise inputs into the manufacturing production processes. Capital utilization is a measure of current production levels compared to the maximum possible production level using only existing equipment. Enterprises were asked about their ability to increase production without the need to purchase new machinery or equipment.

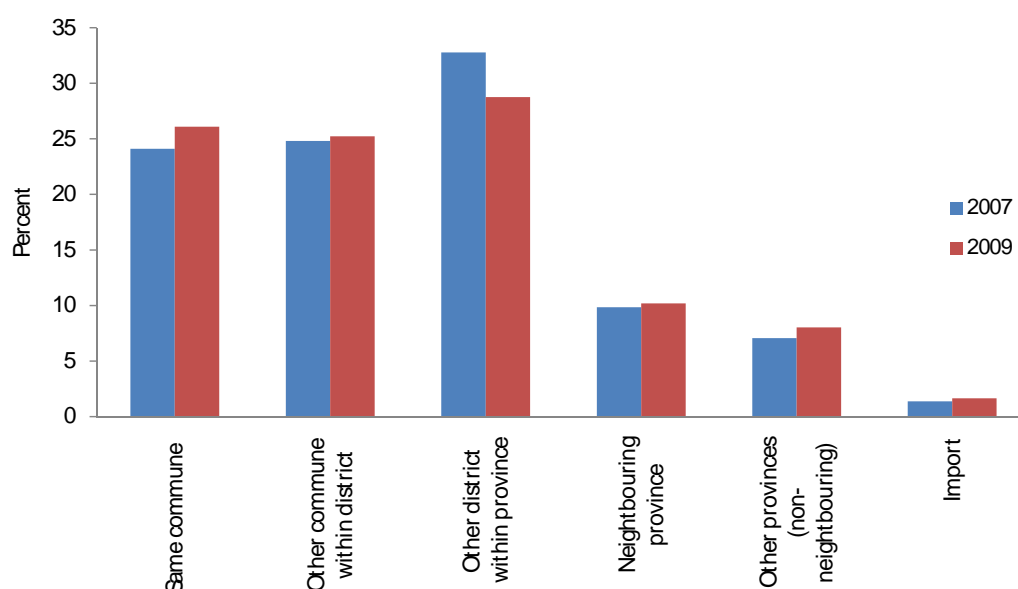
Table 6.6: Capacity Utilisation (%)

		Not at all	No more than 10%	Between 10 and 25%	Between 25 and 50%	Between 50 and 100%	By more than 100%
Total	All	15.7	21.4	29.7	20.1	8.5	4.7
Age	New entrant	17.4	30.4	27.5	15.9	8.7	0.0
	Incumbent	15.6	21.1	29.7	20.3	8.5	4.8
Size	Micro	16.3	20.6	30.4	18.8	8.7	5.3
	Small	15.8	23.4	27.2	22.3	7.3	4.1
	Medium	9.0	20.5	33.1	24.1	11.5	1.8
Location	Urban	15.6	26.0	26.1	20.8	8.5	3.0
	Rural	15.8	17.5	32.7	19.6	8.5	6.1

Note: Question asked: How much can the enterprise increase production using existing equipment/machinery only?

Table 6.6 shows the result by enterprise size, age and location. Around 16 percent would not be able to increase production at all, whereas one-third would be able to increase production by more than 25 percent. This indicates that capital utilization rates are, on average, relatively high. Looking at firm size, smaller enterprises are less able to increase production by more than 10 percent, suggesting that smaller enterprises are closer to full capacity utilization. One exception should be mentioned - 5.3 percent of the micro-sized enterprises can more than double production, compared to just 1.8 percent of the medium-sized firms. Similarly, around 6 percent of the rural enterprises, compared to 3 percent of the urban enterprises, report that they would be able to more than double their existing production. Finally, incumbent firms are more able to increase production by more than 25 percent than new entrants.

Figure 6.4: Details on Supplier of Raw Materials (%)

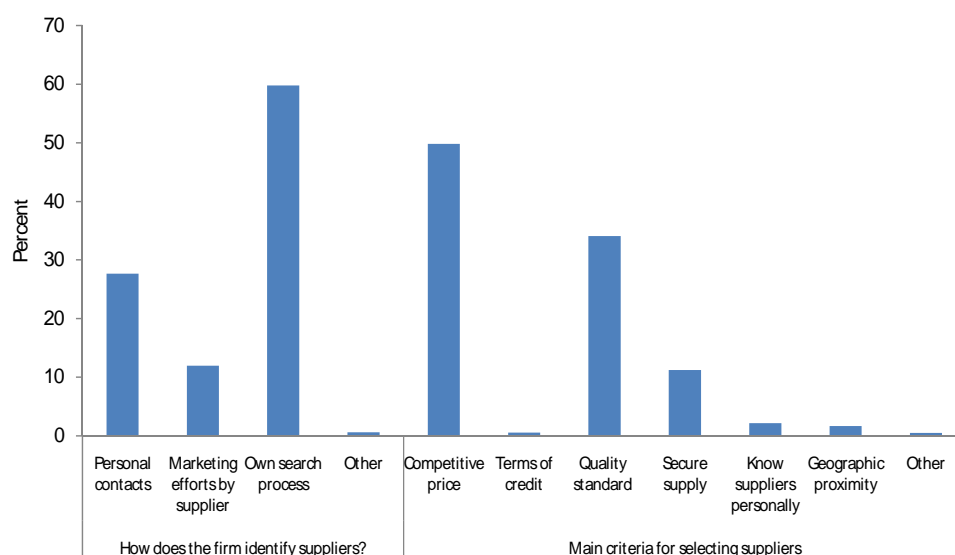


The 2009 survey sample suggests that inventory considerations such as access to raw materials and energy and transport facilities are a more constraining factor for firm growth than reported in the 2007 report. Figure 6.4 reports details on the location of suppliers of raw materials to enterprises. Some 80 percent of intermediate inputs in 2009 were provided by a supplier within the same province as the recipient enterprise, whereas this share was 82 percent in 2007. The decrease may reflect a rise in information about opportunities across provinces for obtaining relevant inputs. Similarly, intermediate inputs from other non-neighbouring provinces have increased in 2009 to a level of 8 percent. Considering only the balanced panel, intermediate inputs from non-neighbouring

provinces increased to 10 percent, suggesting that transportation costs have decreased during the last four years enabling more enterprises to import intermediate goods from other non-neighbouring provinces.

Around 95 percent of the enterprises report that suppliers can be freely selected in the market. However, the observed changes in suppliers of raw materials may be due to the criteria for selecting suppliers. Figure 6.5 reports how firms identify suppliers and the main criteria for selecting suppliers. Some 60 percent of enterprises select suppliers by own search processes while 28 percent identify suppliers through personal contacts. The main criteria for selecting a supplier of intermediate inputs are price competitiveness and the quality standard of the inputs. Terms of credit only play a minor role when enterprises select suppliers of raw materials.

Figure 6.5: Identification and Main Criteria for Selecting Suppliers (%)



Before looking at the most important business and transport services, some summary statistics on inventory are reported in Table 6.7. Firms are asked how many days of inventory (on average) of the most important input they keep. According to Table 6.7, one third of the enterprises keep the most important input in inventory for less than two weeks (almost 50 percent in 2007). On the other hand, over 50 percent of enterprises keep their main input in inventory for more than three weeks. There exists a close link between days of inventory kept and distance to main supplier. Ninety percent of the enterprises that

keep input in inventory less than one week have their main supplier within the same province, whereas only 70 percent of the enterprises that keep inputs more than four weeks have their main supplier within the province.

Table 6.7: Inventory (%)

	Total (%)	Main supplier within province (%)
Less than 1 week	18.6	90.1
1-2 weeks	14.4	87.8
2-3 weeks	9.8	80.1
3-4 weeks	16.5	81.9
Over 4 weeks	34.5	69.5
Don't know	6.1	86.4

Finally, Table 6.8 and Table 6.9 report the most important business service purchased outside the firm and characteristics of transport services, respectively. Transport services are by far the most important service cited by enterprises of all sizes and its importance seems to be decreasing in firm size. Some 86 percent of the enterprises consider transport services important for running their business. The remaining business services are used to a much lesser extent. However, 19 percent of the medium-sized enterprises report that market information, marketing and advertisement services are important, compared to 2 percent of the micro enterprises.

Table 6.8: Most Important Business Service Purchased outside of the Firm (%)

	All	Micro	Small	Medium
Market info, marketing and advertisement services	5.9	2.2	8.7	19.3
Information services on technology and inputs	0.9	0.6	1.3	1.4
Transport services	85.8	90.7	90.8	73.1
Tax, audit and accounting services	5.0	4.3	7.0	1.4
Legal services	0.9	0.6	0.9	2.8
Other services	1.4	1.8	1.3	2.1
Don't use the above services	36.4	46.2	17.5	12.7

Table 6.9 shows that around 48 percent of enterprises handle transport themselves. A larger share of micro sized enterprises handled transport themselves compared to larger enterprises. Some 42 percent of transport services is organised using contracts with a transport company that handles firm cargo, whereas 11 percent of transport is done under collective agreement with other firms.

Table 6.9: Characteristics of Transport Services (%)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
The firm handles the transport itself	47.6	51.4	39.9	41.5	47.9	47.4
Contract with transport company that handles firm cargo	41.8	37.4	50.2	50.6	36.6	46.0
Collective agreement with other firms for joint shipment	10.6	11.2	9.9	7.9	15.4	6.7

6.4 Labour Productivity Determinants

This section focuses on two different measures of labour productivity: (1) Real revenue per full-time employee (regular and casual employees) and (2) Real value added per full-time employee. This analysis is performed on 2,521 enterprises. Of these, 2,010 enterprises were sampled in both years. Table 6.10 shows the two labour productivity measures by size and location. The average real revenue per full-time employee was 66.6 million VND in 2009, whereas real value added per full-time employee was 16.5 million VND. According to Table 6.10, larger enterprises have higher real revenue and value added per employee than smaller enterprises. Rural enterprises have relatively lower revenue per employee than urban enterprises. Considering the balanced panel dataset labour productivity is on average 63.5 million VND and 16.0 million VND using measure 1 and 2, respectively.

Table 6.10: Labour Productivity by Size and Location in 2009

			Labour Productivity (VND Mn)	
			Measure 1	Measure 2
Total	All	(2,521)	66.6	16.5
Size	Micro	(1,693)	53.6	13.0
	Small	(664)	87.3	22.8
	Medium	(164)	116.4	27.5
Location	Urban	(1,100)	85.8	22.5
	Rural	(1,421)	51.7	11.9

Note: Number of observations in parenthesis. Measure 1: Real revenue per full-time employee. Measure 2: Real value added per full-time employee.

The results of an OLS estimation for determining labour productivity using the standard variables (location, ownership form, sector and firm size) and an indicator variable for whether the enterprise have introduced a new technology, is shown in Table 6.11. Cluster robust standard errors are reported next to the estimation results.

Labour productivity increases with firm size, independent of the measurement of labour productivity (the opposite was found in 2007), confirming the result found in Table 6.10. Enterprises located in HCMC are on average more labour productive than enterprises located in other provinces. Household enterprises are significantly less productive than their private counterparts, with the exception of partnership/collective/cooperative enterprises. These results do not change when the balanced sample is considered. In addition, the introduction of new technology is positively associated with labour productivity of the enterprise, meaning that enterprises are likely to increase real revenue per employee by incorporating new production technologies. However, we may also observe a positive association because enterprises with higher labour productivity are more likely to introduce new technologies in production. Considering the balanced panel a few changes are observed. The estimate on introducing a new technology in the production process becomes insignificant in the first regression using measure 1, and less significant in the second regression using measure 2. This suggests that new technology has no significant effect on real revenue per full-time employee in the balanced panel.

Table 6.11: Determinants of Labour Productivity

		Measure 1 (log)		Measure 2 (log)	
		Coefficient estimate	t-stats cluster	Coefficient estimate	t-stats cluster
Firm size	Number of employees (log)	0.079***	(2.44)	0.118***	(4.10)
Location	HCMC (yes = 1, no = 0)	0.343***	(4.78)	0.353***	(5.45)
New technology introduced	(yes = 1, no = 0)	0.115*	(1.82)	0.149***	(2.59)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.413***	(5.40)	0.320***	(5.34)
	Partnership/Collective	0.077	(0.62)	0.129	(1.30)
	Limited liability company	0.483***	(6.62)	0.455***	(8.90)
	Joint stock company	0.483**	(2.40)	0.392***	(2.70)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2,520		2,519	
Pseudo R-squared		0.20		0.29	

Note: OLS, cluster robust standard errors. All regressions included a constant. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15). Measure 1: Real revenue per full-time employee. Measure 2: Real value added per full-time employee.

7 Trade and Sales Structures

In order to develop export-oriented policies and uncover whether it is sensible to encourage enterprises to export, it is important to understand the export behaviour and the general sales structure of Vietnamese manufacturing enterprises. This section provides an overview of the trade and sales structures on the basis of insights from the 2009 SME survey.

7.1 Export behaviour

Table 7.1 provides an overview of exporting enterprises disaggregated by age, size, location and ownership type. In 2009, 149 out of the 2,543 enterprises engaged in exporting activities, corresponding to 5.9 percent of the whole sample. This compares to 5.2 percent in 2007 (127 enterprises). Out of the 149 exporting enterprises in 2009 only 15 are micro enterprises corresponding to 0.9 percent of the whole sample. Excluding the micro enterprises therefore increases the share of exporting enterprises to 16 percent. Looking at the balanced panel, 103 out of the 2,026 enterprises exported in 2007 (5 percent). This number increased to 118 in 2009 (6 percent), indicating that more enterprises become exporters over time.

Table 7.1: Exporting Enterprises (%)

		2007	2009
All		5.3	5.9
Age	New entrants	6.0	5.5
	Incumbents	5.3	5.9
Size	Micro	0.6	0.9
	Small	9.6	11.3
	Medium	37.1	34.9
Location	Urban	8.1	8.5
	Rural	3.1	3.8
Ownership type	Households	1.0	1.1
	Private/sole proprietorship	8.1	9.6
	Partnership/Collective/Cooperative	5.8	11.1
	Limited liability company	20.5	17.9
	Joint stock company	16.7	17.4

Theory suggests, on the one hand, that enterprises which are more technically efficient become exporters because they are able to compete on the international market.

On the other hand, enterprises may learn from exporting. Enterprises that participate in export markets learn to reduce costs and design products that appeal to foreign consumers, inducing them to become successful exporters.

According to Table 7.1, a clear enterprise size-effect exists: Larger enterprises have a higher probability of exporting. The share of exporting enterprises among new entrants was lower than among incumbent enterprises in 2009, whereas the opposite was observed in 2007. Urban enterprises are more likely to export than rural enterprises. Ownership type also plays a significant role. Household enterprises are unlikely to export, while 18 and 17 percent of the limited liability and the joint stock companies export, respectively.

Table 7.2: Details on Exporting Enterprises (%)

	All	Urban	Rural
Observations	(98)	(69)	(29)
Number of direct export customers	4.7	3.7	7.3
What percentage of sales did the enterprise export	55.6	54.6	57.7
Receive product specifications, designs or materials from customer	78.6	79.7	75.9
Use legal advisers when entering direct export contracts	39.8	40.6	37.9
Cooperation with foreign partners provided technology or expertise directly	68.4	68.1	69.0

Note: Some 98 enterprises out of 149 exporting enterprises responded to all the questions considered in the table.

Table 7.2 presents details on the exporting enterprises.¹⁷ Out of 149 exporting enterprises, 98 enterprises provided information on all the questions stated in Table 7.2. Around 56 percent of exporting enterprises' total sales revenue come from exporting. This share is higher for rural enterprises compared to those located in urban areas. The average number of foreign customers is five. Around 23 percent of the exporting enterprises only have one customer, and 5 percent of the enterprises have more than ten customers. This illustrates that exporting enterprises have relatively few foreign trading partners when engaging in direct exports, suggested that exporting enterprises are more demand specialized compared to non-exporters.

On average 8 out of 10 enterprises receive product specifications, designs or materials from their foreign customers and over three-quarters of exporting enterprises were directly provided with technology or expertise from their foreign trading partners

¹⁷ The characteristics of the exporting enterprises are calculated using the whole sample in 2009. These results are unchanged when only the balanced panel is considered.

which they would otherwise not have had access to. Some 40 percent of enterprises use legal advisers when entering direct export contracts. Rural enterprises are less likely to use legal advisers compared to urban enterprises. Finally, exporting enterprises are more likely to advertise. Some 42 percent of the exporting enterprises advertise while only 9 percent of the non-exporting enterprises advertise, suggesting that visibility is more important for exporting enterprises.¹⁸

An additional characteristic of exporting enterprises is that exporters on average have higher earnings compared to non-exporters. Table 7.3 reports average earnings in revenue per full-time employee and total net profit per full-time employee depending on enterprises export status. Exporting enterprises earn on average 117 million VND per full-time employee compared to 61 million VND per full-time employee in non-exporting enterprises. Independent of enterprise size and location, and with the exception of medium sized enterprises, total revenue per full-time employee is significantly larger for exporting enterprises. Looking at total net profit per full-time employee, exporting enterprises independent of size and location enjoy a higher net profit per employee than non-exporting enterprises.

Table 7.3: Average Revenue and Net Profit Per Full-Time Employee (VND Mn)

	Total revenue per full-time employee		Total net profit per full-time employee	
	Exporting	Non-exporting	Exporting	Non-exporting
All	117,9	63,4	12,7	8,4
Micro	164,1	52,6	12,2	7,8
Small	119,6	83,2	13,0	9,6
Medium	103,4	123,2	12,4	11,2
Urban	136,6	81,2	14,5	11,1
Rural	86,2	50,3	13,6	6,4

Note: Numbers in million VND. Missing information on 22 enterprises out of the 2,543 sampled enterprises in the 2009 survey.

Results of probit estimations for determining export performance are reported in Table 7.4. The estimations include the standard firm characteristics, the logarithm of real revenue, the average real wage rate per employee, and indicators for whether the enterprise introduced a new products or technology into the production process. Summarising, we find several interesting results, without claiming causality.

¹⁸ Further elaboration on advertisement depending on firm location is undertaken in the end of this chapter.

First, real revenue per employee is positively associated with being an exporting enterprise, as suggested in Table 7.3. Secondly, the average wage payment is positively related to being an exporting enterprise, suggesting that workers employed in exporting enterprises on average receive a larger wage payment than workers employed in non-exporting enterprises. Taken together, enterprises with higher productivity, correcting for firm size, are more likely to be exporters. Thirdly, exporting enterprises more frequently introduce new products or new technologies in the production process. Enterprises engaged with exporting activities meet a broader spectrum of competitors and cost-minimization through the introduction of new technologies, and diversification may be crucial for future survival. Fourth, exporting enterprises are more likely to come from HCMC than from the provinces of Nghe An and Quang Nam. Lastly, household enterprises have, as expected, a lower probability of entering the export market.

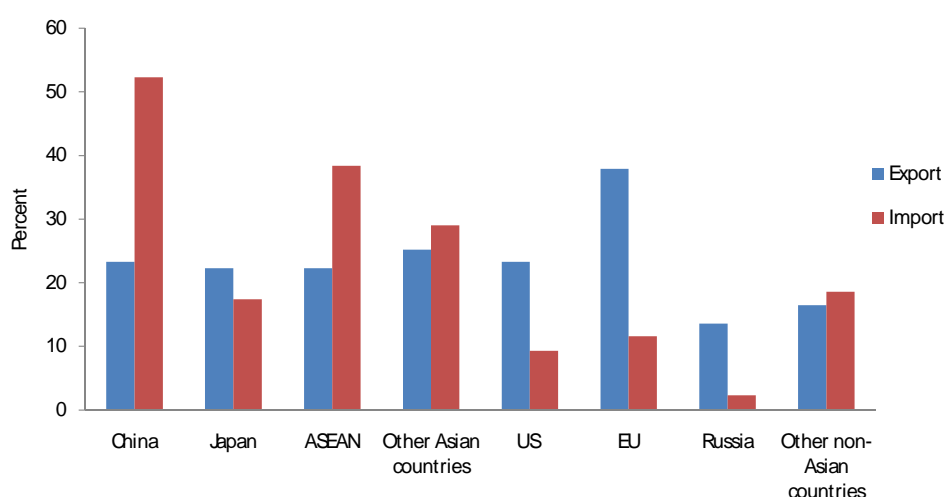
Table 7.4: Which Enterprises Export?

		Coefficient	t-stats
Age	No. of years (x1,000)	-0,063	(0.77)
Size	No. of employees (x1,000)	0.031	(0.85)
Total revenue	log (x100)	0.683***	(6.14)
Wagemean	Million VND per employee	0.029***	(4.33)
Introduced new product		0.010**	(1.97)
New technology process		0.008***	(3.02)
Location	Ha Noi	-0.003	(1.57)
	Phu Tho	0.003	(0.61)
	Ha Tay	0.005	(0.76)
	Hai Phong	-0.004	(1.15)
	Nghe An	-0.008***	(3.57)
	Quang Nam	-0.007**	(2.05)
	Khanh Hoa	-0.004	(1.42)
	Lam Dong	0.006	(1.05)
	Long An	-0.003	(0.97)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.018***	(2.92)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.037***	(3.16)
	Limited liability company	0.029***	(4.89)
	Joint stock company	0.026***	(2.93)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,487	
Pseudo R-squared		0,38	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

Figure 7.1 shows where enterprises exported to and imported from in 2009. Out of the 149 exporting enterprises, 102 enterprises provided information on their export destination and 86 enterprises provided information on imports of raw materials. Some 38 percent of exporting enterprises export to the EU, whereas only 12 percent of the enterprises import from the EU. Around 10 percent of the raw material used in production is directly imported. Most enterprises report that raw materials are imported from Asian countries. Some 50 percent are imported from China, while only a minor share of enterprises imports raw materials from the United States, EU and Russia. 72 percent of enterprises report that it takes less than two weeks to import inputs, whereas only 10 percent of the enterprises experience an import time of raw materials of more than one month.

Figure 7.1: Where do Firms Export To and Import From? (%)



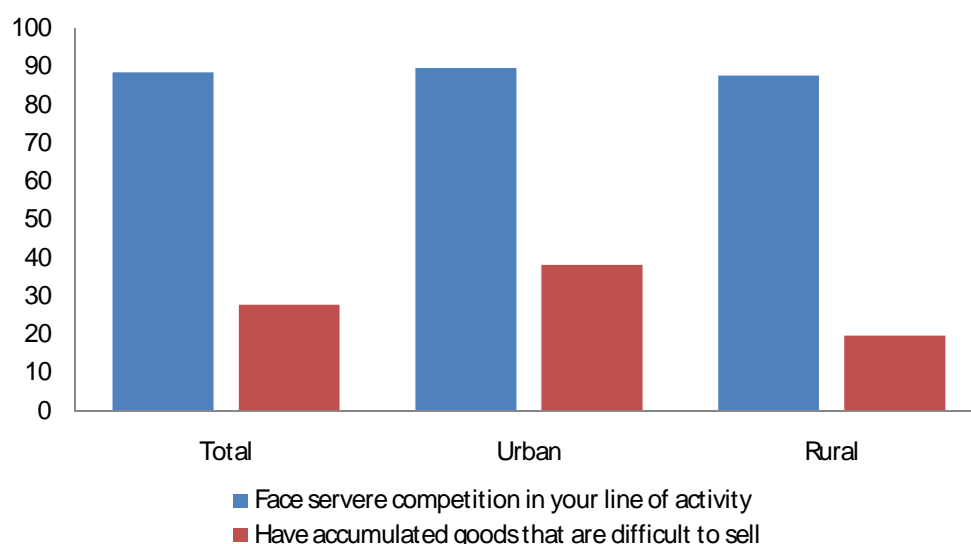
7.2 Perceived Competition and Sales Structures

The second part of this chapter focuses on enterprise sales structures and the enterprises' perception of the level of competition in their line of activity. This section focuses on the enterprise sale structures in 2009 and therefore builds on the whole sample. The results do not change significantly when only the balanced panel is considered.

Figure 7.2 gives an indication of the perceived competition faced by urban and rural enterprises. Independent of location, almost 90 percent of the enterprises state that they face severe competition in their line of activity. Looking at the balanced panel, some 71

percent of enterprises report that the competition level has increased since 2007, whereas 27 percent find the competition level is unchanged. Next we look at perceived competition at the sector level. Enterprises in the sectors (i) Paper and paper products, (ii) Fabricated metal products, (iii) Vehicles and (iv) Rubber and plastic products, generally perceive competition to be severe. This is not so much the case in other sectors (not reported). Figure 7.2 also shows the share of enterprises that have accumulated goods, which are difficult to sell. Some 28 percent of enterprises have accumulated goods in inventory, which are hard to sell, corresponding to 707 enterprises. A larger share of the urban enterprises has accumulated such goods compared to rural enterprises.

Figure 7.2: Perceived Competition (%)



We now examine SME perceptions of competition from various sources. Results are presented in Table 7.5. Neither legal imports nor smuggling is considered to pose much of a threat. Moreover, competition from state enterprises is on average considered to be insignificant, with the possible exception of limited liability companies and partnership/collective/cooperative enterprises. Other non-state enterprises are regarded as the main competitors, and this is independent of location and ownership type. This suggests that many of the surveyed enterprises are operating in market niches that are unattractive for larger and more advanced firms. This may reflect that the typical Vietnamese SME is likely to manufacture goods that differ from those of larger and more modern firms.

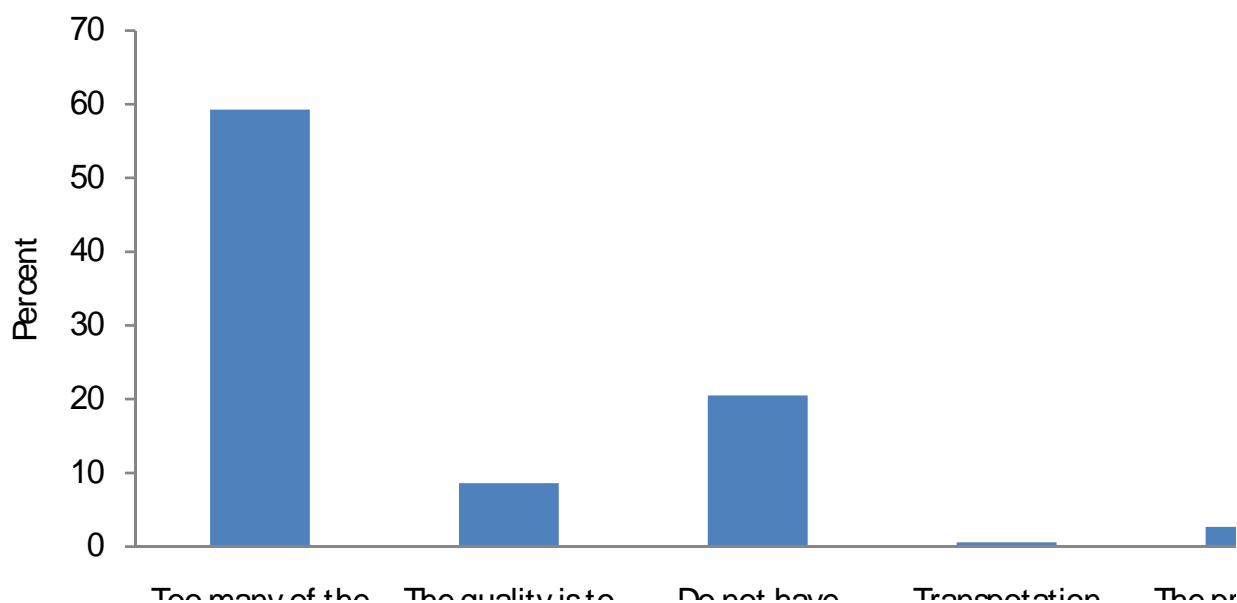
Enterprises have taken several steps to cope in the face of increasing international competition. Identifying new market outlets, creating new or improving existing products, and reducing production costs represent some of the most important ways that enterprises have been used to cope with the increase in competition. In contrast, reductions in the labour force or labour force upgrading represent far less used instruments (not reported).

Table 7.5: Perceived Competition from Various Sources

	Perceived competition from:					
	Observati on	State enterpris es	Private enterpris es	Legal import s	Smuggli ng	Other Sourc es
Total Sample	(2,251)	3.0	1.6	3.3	3.4	3.6
Urban	(995)	2.6	1.5	2.9	3.1	3.4
Rural	(1,256)	3.3	1.7	3.5	3.7	3.7
Households	(1,436)	3.3	1.7	3.5	3.5	3.6
Private/sole proprietorship	(189)	2.7	1.6	3.2	3.3	3.5
Partnership/Collect./Cooper ation	(64)	2.4	1.6	3.1	3.5	3.5
Limited liability company	(479)	2.6	1.5	2.8	3.1	3.4
Joint stock company	(83)	2.7	1.4	2.8	3.3	3.5

Note: 1 = severe competition, 2 = Moderate competition, 3 = Insignificant competition, 4 = No competition. Missing information on 292 enterprises.

As shown above in Figure 7.2, some 28 percent of enterprises have accumulated goods in inventory that are difficult to sell. Figure 7.3 shows why enterprises find it difficult to sell these goods. The most important reason is that there are too many of the same products on the market. The second most important reason is that enterprises do not have access to sales channels. One way to avoid problems with accumulated goods is to produce on advance orders. Some 60 percent of enterprises almost always produce on advance order, whereas only 12 percent never produce on advance order (results not shown).

Figure 7.3: Most Important Reason for Difficulty to Sell Accumulated Goods (%)

The results of a probit estimation for determining the correlates of perceived competition using the standard characteristics is reported in Table 7.6, where an indicator for accumulated goods in inventory, exports and the number of customers is also included. It emerges that a larger customer base and accumulated goods in inventory are positively associated with enterprise perceptions of competition. In addition, it seems again that household enterprises have a lower perception of competition of the market in which they operate in than is the case for other types of enterprises.

Table 7.6: Determinants of Perceived Competition

		Coefficient	t-stats
Enterprise Size	No. of employees (x1,000)	-0,002	(0.09)
Customer base	No. of customers	0.015***	(2.60)
Accumulated goods	Yes = 1, No = 0	0.056***	(3.98)
Export	Yes = 1, No = 0	-0,028	(0.82)
Location	Ha Noi	0.028	(0.92)
	Phu Tho	-0.071***	(2.78)
	Ha Tay	0.003	(0.13)
	Hai Phong	-0.084**	(2.26)
	Nghe An	0.076***	(3.65)
	Quang Nam	-0.077**	(2.21)

	Khanh Hoa	0.067**	(2.28)
	Lam Dong	0.001	(0.02)
	Long An	0.075***	(4.21)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.055***	(2.79)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.020	(0.75)
	Limited liability company	0.071***	(5.07)
	Joint stock company	0.061***	(2.47)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,539	
Pseudo R-squared		0,17	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

We now turn to the use of production and the characteristics of the enterprise customer base. Table 7.7 looks at the use of enterprise output. Around one-third of the output produced is used for final consumption, whereas almost half of the output is used as intermediate inputs in services. This leaves approximately 19 percent of the output for intermediate inputs in agriculture and manufacturing. A larger share of production is used for final consumption in rural enterprises while a larger share of output from urban enterprises is used as intermediate inputs in manufacturing and services. Enterprises facing severe competition sell a lower share as final consumption than enterprises facing a lower level of competition.

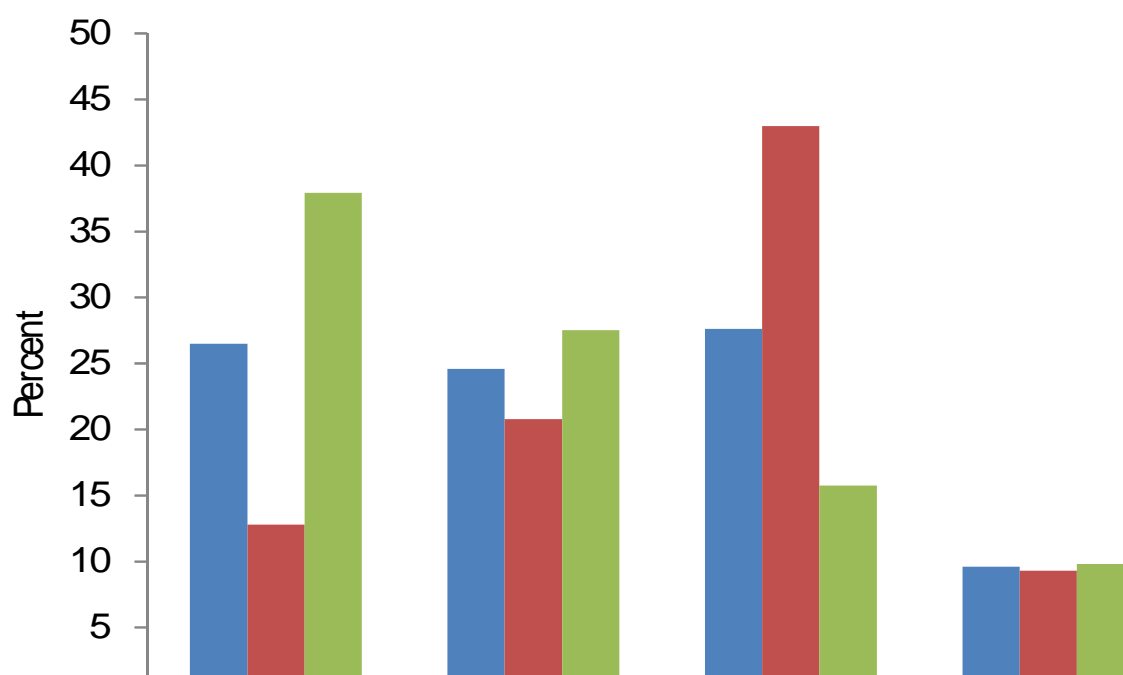
Table 7.7: Use of Production and the Level of Competition (%)

	All	Severe competition	Competition not severe	Urban	Rural
Observations	(2,543)	(2,251)	(291)	(1,109)	(1,434)
Final consumption	32.1	30.9	41.8	21.9	40.0
Intermediate inputs in agriculture	1.6	1.5	2.6	1.2	1.9
Intermediate inputs in manufacturing	17.6	18.1	13.0	25.1	11.9
Intermediate inputs in services	48.5	49.4	41.3	51.5	46.1
Don't know	0.2	0.2	0.4	0.4	0.2

As mentioned in chapter 6, diversification in demand is defined based on the number of customers. Diversifying the customer base may make enterprises less vulnerable to demand shocks. Table 7.8 reports that 59 percent of the enterprises sampled have more than 20 customers. Enterprises facing severe competition are more likely to have a larger customer base. This suggests that enterprises seek to cope with competition and avoid demand shocks through customer diversification. At the same time, rural enterprises are more likely to have a large customer base over 20 customers compared to urban enterprises. Figure 7.4 provides an overview of the location of customers depending on enterprise location. There are sizeable differences in the location of customers between urban and rural enterprises. However, this difference is within province where 76 and 81 percent of the customers are located, respectively. Around 65 percent of the rural enterprise customers are located within the same commune or another commune within the same district, compared to 34 percent of the urban enterprises. Notably, only 9 percent of the customers are located in non-neighbouring provinces.

Table 7.8: Customer Base (%)

	All	Severe Competition	Competition Not Severe	Urban	Rural
Observations	(2,543)	(2,251)	(291)	(1,109)	(1,434)
Exclusively one customer	1.6	1.5	2.8	2.1	1.3
2-5 customers	8.5	7.5	15.5	10.6	7.0
6-10 customers	11.0	11.4	7.9	17.0	6.3
11-20 customers	20.1	20.2	19.2	22.5	18.2
Over 20 customers	58.8	59.3	54.6	47.8	67.3

Figure 7.4: Location of Customers (%)

The general sales structure of the most important product of enterprises is shown in Table 7.9. Some 60 percent sell their most important product to domestic, non-state enterprises, whereas 31 percent sell to individual local people. The result from Table 7.7 on use of production is confirmed: Enterprises that feel strong competitive pressure mainly sell/produce products to other domestic non-state enterprises as intermediate inputs. Rural enterprises sell a relatively larger share to individuals and non-commercial government authorities, while urban enterprises sell a relatively larger share of their main product to domestic non-state enterprises and state enterprises.

Table 7.9: Sales Structure (%)

	All	Severe competition	Competition not severe	Urban	Rural
Individual local people	31.1	29.5	41.9	19.7	39.8
Tourists	0.3	0.2	0.4	0.2	0.3
Non-commercial government authorities	0.8	0.9	0.6	0.6	1.0
Domestic, non-state enterprises	59.6	61.1	48.2	66.6	54.2
State enterprises	4.3	4.5	3.3	6.6	2.6
Foreign invested companies	1.5	1.5	1.7	2.6	0.7
Export	2.4	2.3	2.8	3.7	1.4

Moreover, Table 7.9 confirms that exporting enterprises are primarily located in urban areas. Exporting enterprises that sell to local consumers (final consumption) experience less severe competition compared to non-exporting enterprises.

The main criteria for setting prices are shown in Table 7.10. Some 72 percent use a fixed mark-up over production and 17 percent set prices on the basis of individual negotiations with each customer. Rural enterprises are more likely to charge prices similar to their competitors, while urban enterprises are more likely to undertake individual negotiations with their customers.

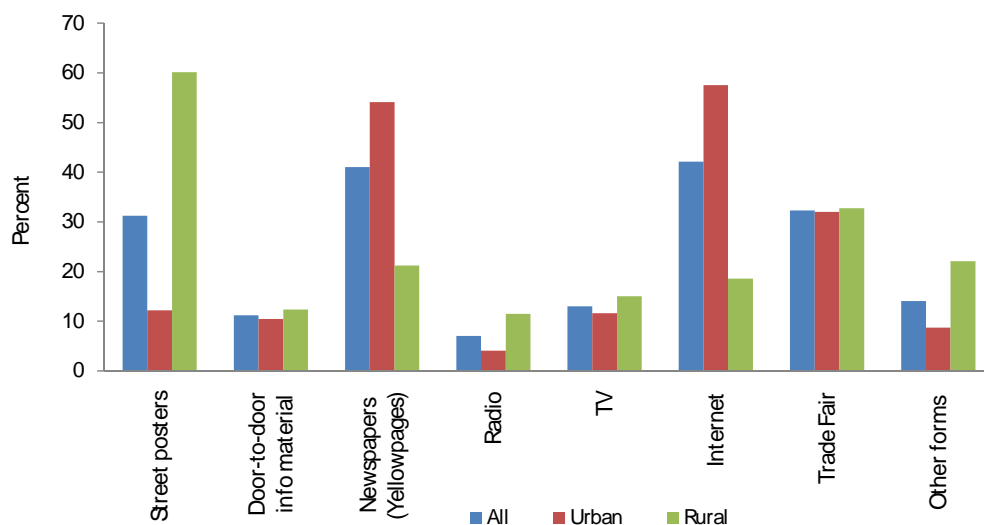
Table 7.10: Main Criteria for Setting Prices (%)

	All	Urban	Rural
Fixed mark-up over production	72.4	72.1	72.6
Charge similar prices as my competitors	9.2	6.5	11.3
Charge somewhat lower prices than my closet competitors	0.8	0.7	0.8
Individual negotiation with each customer	16.9	19.9	14.5
Price is government controlled	0.3	0.1	0.5
Other	0.2	0.2	0.1

Note: Missing information on 7 out of the 2,543 enterprises: 5 urban and 2 rural enterprises.

Finally, we look at the likelihood and type of advertisement used by enterprises. In the 2009 sample, 11 percent of the enterprises advertise and urban enterprises are more likely to advertise than rural enterprises. Almost half of the exporting enterprises advertise while less than one out of ten non-exporting enterprises advertises. Figure 7.5 illustrates the type of advertisement used depending on enterprise location. Huge differences can be observed across location and sectors. Some 60 percent of the rural enterprises use street posters, whereas only 12 percent of the urban enterprises use this advertisement strategy. In contrast, around 54 and 58 percent of the urban enterprises report that they advertise using newspapers and the internet, respectively. Notably, radio and TV are two of the least used types of advertisement.

The results of probit estimations for determining advertisements using the usual firm characteristics and education, level of competition, accumulated goods in inventory, access to internet and website are reported in Table 7.11. According to the estimation results, larger enterprises are more likely to advertise as well as enterprises with access to internet and website. As expected, enterprises that experience severe competition in their line of business are likely to advertise frequently. The probability of advertisement is lower for household enterprises than for other ownership types. Finally, enterprises in Khanh Hoa, Lam Dong and Long An advertise more than in HCMC.

Figure 7.5: Type of Advertisement (%)**Table 7.11: Determinants of Advertisement**

		Coefficient	t-stats
Enterprise Age	No. of years		
	(x1,000)	0.374	(0.91)
Enterprise Size	No. of employees		
	(x1,000)	0.038***	(2.57)
Professional education		0.029**	(2.55)
Severe competition		0.028*	(1.81)
Accumulated goods		0.027***	(3.29)
Internet		0.044***	(3.44)
Website		0.520***	(11.19)
Location	Ha Noi	-0.014	(0.87)
	Phu Tho	-0.022	(1.55)
	Ha Tay	-0.002	(0.09)
	Hai Phong	-0.009	(0.44)
	Nghe An	-0.002	(0.08)
	Quang Nam	-0.006	(0.27)
	Khanh Hoa	0.091***	(5.06)
	Lam Dong	0.125***	(3.55)
	Long An	0.229***	(5.80)
Ownership		0.769***	(5.71)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,536	
Pseudo R-squared		0.41	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

8 Investment and Access to Finance

This section considers credit constraints faced by SMEs in Vietnam and how the constraints relate to the formal and informal sector. A large proportion (36 percent) of surveyed enterprises report that credit constraints are the most serious obstacle for future growth. Credit constraints and investments are closely related, and we therefore consider the amount and purpose of investments made by enterprises. Access to finance within the formal and informal sector is subsequently examined. In order to examine investment dynamics and the development in the number of credit constrained enterprises, the analysis is performed using the balanced panel dataset.

8.1 Investments

Table 8.1 shows the percentage of enterprises that made investments since the last survey and share of the investments financed by retained earnings, by firm size and location. Only enterprises that were surveyed both years are considered. In 2007, some 882 enterprises, corresponding to 44 percent of the 2,026 enterprises, used retained earnings to finance investments, while 58 percent (1,166 enterprises) used retained earnings in 2009. Since the last survey, 60 percent of all enterprises made new investments, of which retained earnings financed 36 percent. The probability of investing increases by enterprise size, but 53 percent of micro enterprises made investments from 2007 to 2009. More enterprises located in rural provinces invested than enterprises in urban areas.

The share of enterprises investing is larger in all categories in 2009 compared to the last survey in 2007. In contrast the average amount of the investment financed by retained earnings has declined from 2007 to 2009. On average, retained earnings financed 36 percent of new investments during the last two years (2007-09). By contrast, the share financed by own capital was 73 percent in the two years prior (2005-07). The probability of using retained earnings is decreasing in firm size and enterprises located in rural areas are somewhat more likely to use own capital for investments than firms located in urban provinces. Two reasons may be offered for the decrease in the share of investments financed by retained earnings. Firstly, in response to the global economic crisis, the Government of Vietnam provided a stimulus package that included, among other things, subsidised credit to SMEs. Given the increased availability and lower costs of credit, SMEs may have opted to borrow more and use their retained earnings less. Second, enterprises may have been reluctant to use retained earnings to finance investments due to uncertainty of the consequences related to the financial crisis. This may have induced firms to keep retained earnings liquid for unforeseen future costs.

Table 8.1: New Investments

	Percent of enterprises that made investments since last survey		Percent financed by retained earnings (own capital)	
	2007	2009	2007	2009
All	43.5	59.5	73.3	35.6
Micro	34.9	53.2	77.7	37.2
Small	58.6	70.9	70.8	33.7
Medium	71.1	85.0	59.6	31.0
Urban	40.2	51.3	69.5	34.9
Rural	45.8	65.1	75.6	36.0

Note: Last survey is 2005 and 2007 respectively.

Although the number of enterprises using retained earnings has increased from 2007 to 2009, the share of total investments financed by retained earnings is declining over time. Two-thirds of the total number of investments is financed through other sources of finance. Table 8.2 shows the share of investments financed by different sources of formal and informal credit. Some 42 percent of investments were financed by bank loans in 2009, compared to 19 percent in 2007. The share of investments financed by other sources and by friends and family without interest payments may be characterized as informal credit. According to table 8.2, the level of informal credit has increased to 8 and 4 percent, respectively. Credit obtained through the formal and informal sector is further examined in what follows.

Table 8.2: How do Enterprises Finance Investments? (%)

	2007	2009
Observations	(882)	(1,166)
Retained earnings	73.3	35.6
Bank loans	19.2	41.9
Other sources (with interest)	3.0	9.5
Friends/family (without interest)	0.6	4.1
Other sources (without interest)	3.5	8.4
Issuing new stocks	0.2	0.1
Other means of finance	0.3	0.4

Note: Results based on the balanced sample.

Figure 8.1 shows how investments details have evolved, using the balanced sample. The results do not change significantly when the whole sample period for both 2007 and 2009 is considered (not reported). In 2009, some 30 percent, compared to 59 percent in 2007, reported that investments were made in equipment and machinery. Similarly, new investments in buildings have declined from 25 percent in 2007 to 13 percent in 2009. The category “other” consists of investment in research and development, human capital upgrading, patent, other enterprises and ‘other categories’. Some 54 percent of the firms made investments in this category, however, only 1 percent of the enterprises invested in research and development, human capital upgrading, patent and other enterprises, leaving 53 percent unexplained.

Figure 8.1: Investment Details 2007-09 (%)

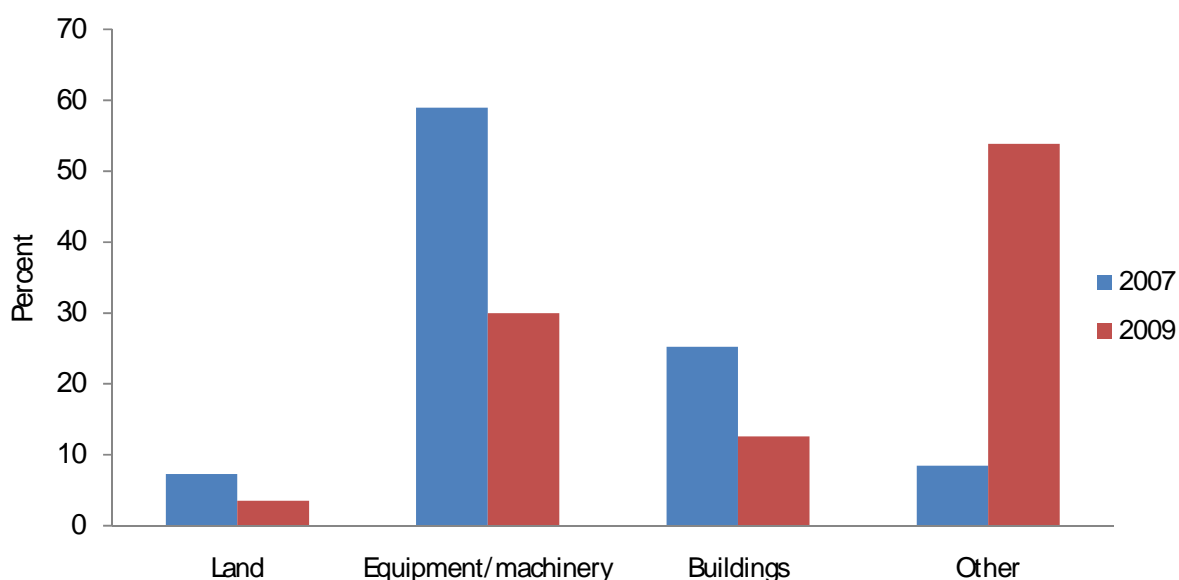
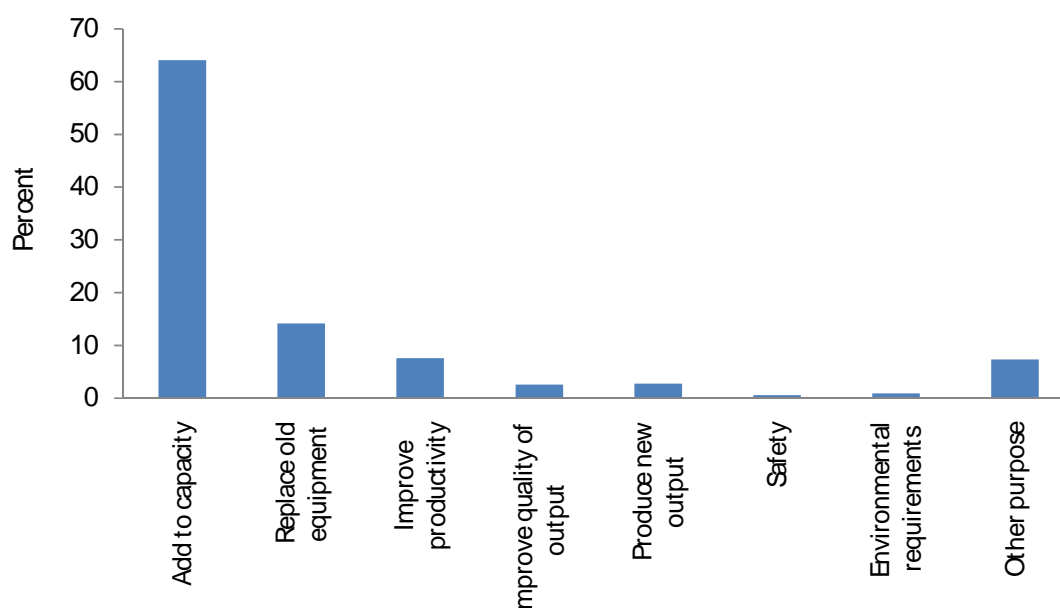


Figure 8.2 documents the investment purpose of the 1,206 investing enterprises in 2009. Some 64 percent of the investments were made in order to increase capacity, while the second most important investment purpose was to replace old equipment. The third largest investment purpose was to increase productivity, whereas investment related to improvements in safety and environmental requirements were seemingly minor issues to surveyed enterprises.

Although not reported, it should be noted that the debt share of Vietnamese enterprises is very low. The low debt to asset share of Vietnamese SMEs is in-line with the result that a large part of investments are financed through retained earnings. Moreover, only 59 percent of enterprises held positive debt in 2009, and 60 percent of them had an outstanding balance owed to suppliers.

Figure 8.2: Investment Purpose (%)

In contrast to Rand (2007), a relatively large share of the debtors are urban enterprises. In the twelve months before survey in July 2009, some 122 enterprises failed to service their debt, corresponding to 5 percent of the enterprises with debt in 2009. Out of the 122 enterprises, almost all had payments due from customers. In relation to the analysis on credit constrained enterprises, performed below, it should be kept in mind that outstanding balances owed to suppliers may also reflect that firms are credit constrained and therefore contract with suppliers rather than obtaining additional credit.

8.2 Access to Credit

The purpose of this section is to analyze alternative sources of finance and develop a measure of the total number of credit constrained enterprises. We start by looking at the formal credit market and examine SME access to formal credit in Vietnam.

While the private banking sector continues to grow rapidly and gain market share, the formal credit market in Vietnam remains dominated by the State Owned Commercial Banks (SOCBs), and 69 percent of the enterprises report that these remain their primary formal credit institution. The second and third most important formal credit institutions are private/joint stock banks and the social policy banks. By contrast, 1.5 and 0.7 percent

of enterprises report that foreign banks and targeted programmes are their primary credit institution, respectively. Private and government banks charge on average the highest monthly interest rates (between 1.06 and 1.14 percent) in the formal market, while targeted programmes charge the lowest average interest rate (monthly 0.72 percent).

Table 8.3: Primary Formal Credit Institution

	Frequency	Percent
State Owned Commercial Bank (SOCB)	509	68.8
Private/joint stock bank	74	10.0
Foreign Bank	11	1.5
Social Policy Bank	91	12.3
Development Assistance Fund (DAF)	19	2.6
Targeted programs	5	0.7
Other	22	3.0
Missing information	9	1.2

The number of enterprises that applied and obtained formal bank loans or other forms of credit during the last 2 years prior to the 2007 and 2009 surveys is shown in Table 8.4. In 2009, 36.5 percent, corresponding to 740 enterprises, had applied for a formal loan, and 20.3 percent, corresponding to 150 enterprises, had problems getting the loan. In 2007, 21.5 percent (154 enterprises) had problems with their loan application and were denied credit. Some 150 enterprises in 2009 can therefore be classified immediately as credit constrained, corresponding to 7.4 percent of the 2,026 enterprises.

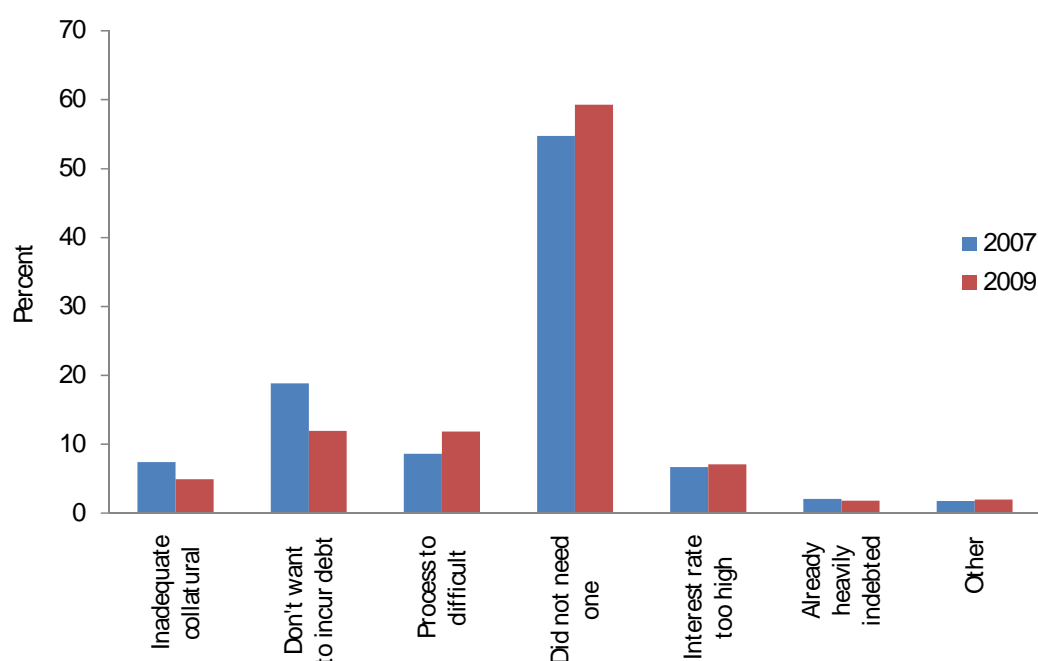
Table 8.4: Access to Credit

	2007		2009	
	Yes	No	Yes	No
Enterprise applied for formal loan	(751) 37.1	(1,275) 62.9	(740) 36.5	(1,286) 63.5
Problems getting loan	Yes (154) 20.5	No (597) 79.5	Yes (150) 20.3	No (590) 79.7
Are you still in need of a loan	81.2	54.3	75.3	57.0

Note: Balanced sample. Numbers in parenthesis are number of observations.

Out of these credit constrained firms in 2009 that had problems getting a loan, some 75 percent (not surprisingly) still consider themselves in need of formal bank loan. At the same time, even though 80 percent of the applicants did receive some amount of formal credit, 57 percent still consider themselves in need of a loan. These firms can be classified as credit constrained because they only received some of the credit they applied for. The group of credit constrained enterprises thus expands in this way to 24 percent, corresponding to 486 enterprises.

Figure 8.3: Why Don't Enterprises Apply for Loans? (%)



A part of the enterprises that did not apply for formal credit may also have been credit constrained. Figure 8.3 below reports why these enterprises did not apply for loans. Some 59 percent of the enterprises did not apply for a formal loan because they felt that they did not need one, while 12 percent did not want to incur debt, and 2 percent were already heavily indebted. Out of the non-applicant group (1,286 firms), 24 percent of the enterprises did not apply for a loan because of inadequate collateral, interest rates too high or due to a difficult application process. Including this group as part of the credit constrained firms means that 793 enterprises had limited access to credit, corresponding to 39 percent of the sample. This number has very slightly increased since the last survey in

2007, where 38 percent of the enterprises were considered as credit constrained.¹⁹ It is noticeable that the number of credit constrained firms has increased within the two surveys while the number of investments during the last two years also increased by almost 20 percentage points. The increase of credit constrained enterprises in the formal sector suggests that a larger share of the investments undertaken the last two years was financed by informal credit.

Next, the types of enterprises that are credit constrained are considered. Table 8.5 shows the share of credit constrained enterprises in rural and urban provinces depending on legal status. More credit constrained household enterprises are located in rural areas (75 percent), supporting the above findings that fewer rural enterprises have positive debt. With the exception of household enterprises, enterprises located in urban areas are more likely to be credit constrained than their counterparts in rural areas. On average, more non-household enterprises face credit constraints, suggesting that policy should shift from smaller household enterprises to larger private enterprises, such as limited liability companies, partnership/collective/cooperative and joint stock companies.

Table 8.5: Which Type of Enterprises are Credit Constrained?

Legal status	Observations	Credit constrained (%)		
		Rural	Urban	Total
Households	(1,690)	75.0	25.0	34.9
Private/sole proprietorship	(199)	43.2	56.8	46.7
Partnership/Collective/Cooperative	(72)	26.2	73.8	58.3
Limited liability company	(496)	37.0	63.0	58.9
Joint stock company	(86)	42.6	57.4	62.8

When firms are credit constrained, they may obtain loans through the informal sector, which is fairly well developed in Vietnam. Between 2007 and 2009, 70 percent of enterprises borrowed from informal sources, corresponding to 1,416 firms (61 percent in 2007). If we consider the whole sample, 71 percent obtained informal credit in 2009, indicating that the new enterprises sampled in 2009 are more likely to use informal credit. Looking at the source of informal loans, table 8.5 documents that 20 percent of the enterprises obtained loans from relatives or friends of the owner, while 8.5 received loans from moneylenders. In addition, 67 percent of the enterprises no longer have informal loans (or information is missing on the credit source).

¹⁹ Looking at the whole sample including enterprises not surveyed both years, the total number of credit constrained enterprises increased to 39.9 percent (1,013 enterprises) in 2009. In comparison, some 37.9 percent (915 enterprises) were credit constrained in 2007.

Informal credit is characterized by loans where a minimum amount of collateral is required, but monthly interest rates range between zero and ten percent. It is noticeable that 62 percent of friends and relatives did not charge interest rates for providing credit. Whether the enterprises need to provide collateral to obtain formal or informal credit is further examined later in this chapter.

Table 8.6: Source of Informal Loans

	Frequency	Percent
Private moneylender	120	8.5
Relatives or friends to owner	287	20.3
Enterprises	34	2.4
Other sources	20	1.4
Missing info/No longer have informal loan	955	67.4

Table 8.7 reports the diffusion of informal lending when firms are credit constrained. Credit constrained is defined as; (i) firms that had problems getting a formal loan, and/or (ii) firms that still consider themselves in need of a loan although they did obtain a formal loan, and/or (iii) firms that did not apply for a loan due to high interest rates, application problems or lack of collateral.

Table 8.7: Informal Loans and Credit Constraints (%)

		Credit Constrained 2007			Credit Constrained 2009		
		No	Yes	Total	No	Yes	Total
Loan informally	No	49.3	22.9	39.3	40.2	14.4	30.1
	Yes	50.7	77.1	60.7	59.8	85.6	69.9

Note: Balanced sample. Results do not change significantly when the whole sample is considered.

In terms of credit constrained enterprises, some 85.6 percent have informal loans, compared to 59.8 percent of the non-credit constrained enterprises. By contrast, 77.1 percent of the credit constrained enterprises had informal loans in 2007. Within the two last surveys the proportion of firms with informal credit, whether constrained or not, has increased from 60.7 to 69.9 percent in 2009. Two explanations may be offered: (i) the increase in credit constrained enterprises forces a larger share of the enterprises to borrow informally and/or (ii) the financial crisis may have affected the formal credit institutions

requests for collateral and increased interest rate payments forcing a larger share of enterprises to try to obtain informal credit.

What determines whether a firm successfully obtains an informal loan? In order to answer this question, an unweighted probit regression, including the standard explanatory variables (location, size, ownership and sector dummies), as well as an indicator variable for being credit constrained as a potential determinant of using informal credit, is employed below.

Table 8.8: Who Uses Informal Loans?

		Coefficient	t-stats
Credit constrained = 1	Credit constrained	0.229***	(9.81)
Firm size	Number of employees (x100)	0.098	(1.36)
Location	Ha Noi	0.213***	(3.79)
	Phu Tho	0.033	(0.47)
	Ha Tay	-0.109	(1.16)
	Hai Phong	-0.031	(0.35)
	Nghe An	0.186***	(2.72)
	Quang Nam	-0.279***	(3.07)
	Khanh Hoa	0.201***	(3.05)
	Lam Dong	0.001	(0.01)
	Long An	0.270***	(5.66)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.058	(1.05)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.063	(0.88)
	Limited liability company	0.123***	(3.01)
	Joint stock company	0.004	(0.06)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,019	
Pseudo R-squared		0.21	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

The regression results shown in Table 8.8 document that credit constrained enterprises in the formal market are more likely to seek informal credit sources. The coefficient estimate on firm size indicates that larger enterprises are more likely to obtain informal credit. However the estimate is insignificant. There is no general indication in the data of a relationship between firm location and marginal probability of using informal credit. Enterprises in Ha Noi use significantly more informal credit than the urban benchmark province, HCMC. The provinces of Nghe An, Khanh Hoa and Long An all use

informal credit more frequently than HCMC, while fewer enterprises in Quang Nam use formal credit. Finally, the data indicate that limited liability companies use more informal credit than the household enterprises. This is a similar result to that observed in 2007.

As reported previously, some 59 percent of the enterprises held debt in 2009. Table 8.9 documents the relationship between credit constrained enterprises and the type of debt they hold depending on credit source. The majority of the firms have long-term debt and independent of credit group, most firms have informal long-term debt. A larger share of the credit constrained enterprises has short term debt relative to the non-credit constrained enterprises. Surprisingly, a larger share of credit constrained enterprises has formal debt relative to the non-credit constrained firms.

Table 8.9: Debt Specification when Credit Constrained

		Percent of short term debt		Percent of long term debt	
		Formal	Informal	Formal	Informal
Credit constrained	No	2.0	23.3	8.0	66.7
	Yes	5.2	26.9	13.1	54.8

One of the reasons that firms do not apply for formal loans is due to inadequate amounts of collateral. Table 8.10 reports the distribution of credit provided in the formal and informal sector depending on firm size. In order to obtain a formal loan, 91 percent of the enterprises provided collateral, whereas only 11 percent of the enterprises in the informal sector provided collateral. A size effect seems to exist: Larger enterprises are more likely to provide collateral independent of sector. Figure 8.4 lists the different kind of collateral provided depending on enterprise location. Some 67 percent of enterprises used land as collateral, while 19 percent used housing (24 percent in 2007). Not surprisingly, rural enterprises are more likely to use land as collateral whereas urban enterprises are more likely to use housing.

Table 8.10: Collateral and Guarantor in Formal and Informal Sector (%)

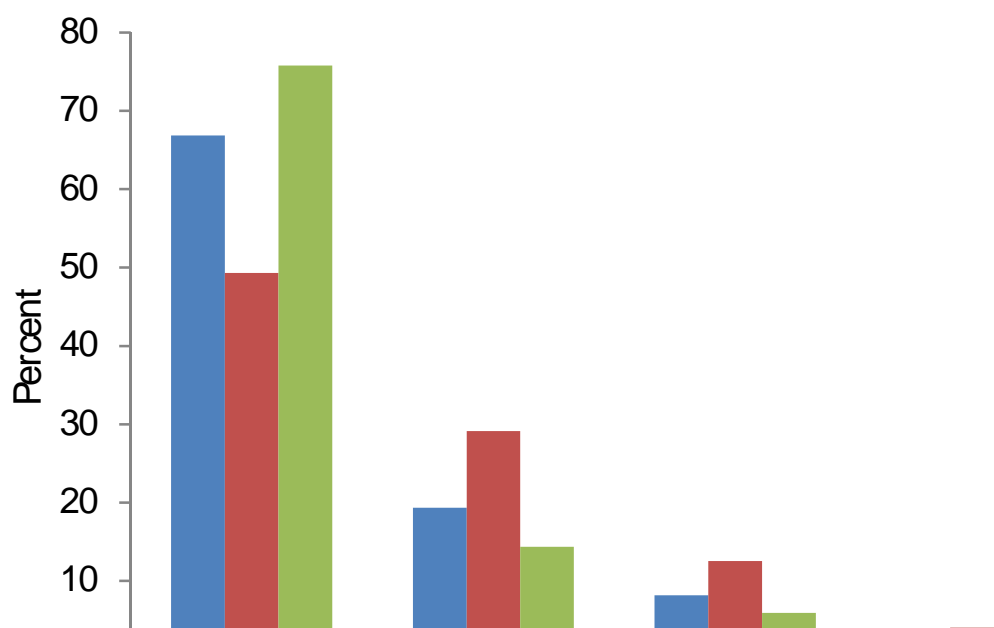
	Collateral provided		Guarantor provided		Most important loan source	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
All	10.8	91.3	30.8	15.2	31.9	68.1
Micro	5.1	85.5	26.4	17.9	37.1	62.9
Small	10.9	98.0	35.4	8.9	27.4	72.6

Medium	26.3	97.8	44.7	20.9	16.7	83.3
--------	------	------	------	------	------	------

This evidence confirms the limitation of using land-holding rights as collateral in urban areas, showing that 52 percent of the firms in urban areas compared to 75 percent in rural areas use land as collateral. The use of capital equipment as collateral has doubled to 8.5 percent from 2007 to 2009 (not reported).

While a considerable share of the enterprises provided collateral when obtaining formal credit, 31 percent of the firms in the informal sector compared to 15 percent in the formal sector provided a guarantor. The provision of a guarantor is more common for larger firms within the informal sector. In the formal sector small enterprises less regularly provide guarantors. Independent of firm size, enterprises report that the formal sector is the most important loan source, although a larger share of the micro enterprises relative to the small and medium enterprises reports that the informal sector is important. The importance of the informal sector is decreasing in firm size, and only 17 percent of the medium enterprises consider informal loan sources to be the most important credit source.

Figure 8.4: Type of Collateral Provided (%)



9 Environment

This chapter considers the performance of SMEs vis-à-vis the environment. This is a relatively new and unexplored area in Vietnam. Legislation guiding and enforcing environmental conditions and obligations on SMEs has been introduced only recently, and as such, SME knowledge of the relevant laws and their corresponding responsibilities remains quite low. Moreover, data collection and analytical research on this topic is currently underdeveloped. 2007 was the first year in which questions concerning the environment were included in the SME survey, and this chapter builds upon these past results.

As in 2007, we firstly investigate issues surrounding the Environmental Certificate (EC). The present legal framework governing SMEs and their interaction with the environment in Vietnam is contained in three core legal documents, namely (i) the Environmental Protection Law, 2005; (ii) Decree 80/2006 guiding the implementation of the above law; and (iii) Circular 8/2006 of the Ministry of Natural Resources and the Environment (MONRE). According to these documents, enterprises conducting certain specified (polluting) activities, regardless of the size and legal status of the enterprise, must prepare an Environmental Impact Assessment (EIA) report. The EIA report should be appraised by a committee and approved by the relevant state authorities (MONRE or the Provincial People's Committee depending on the specific type of project). Businesses are awarded an EC if they successfully satisfy the pollution control measures stated in the EIA report. Once they are awarded an EC, they can start/continue their business operations.

As alluded to above, only enterprises operating in certain sectors must follow this procedure, and Decree 21/2008 specifies 21 sectors, and 162 subsectors in which all, or some, enterprises must comply with the above legal framework. If an enterprise operates in a sector not included in this list, it is not legally obliged to obtain an EIA and EC, though they are still required to sign an environmental protection commitment letter.

Table 9.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure, Size (%)

	Enterprise has Environmental Certificate		Total
	No	Yes	
Ha Noi	82.0	18.0	100.0
Phu Tho	88.4	11.6	100.0
Ha Tay	88.0	12.0	100.0
Hai Phong	85.7	14.3	100.0
Nghe An	90.9	9.1	100.0
Quang Nam	93.0	7.0	100.0
Khanh Hoa	93.6	6.4	100.0
Lam Dong	89.7	10.3	100.0
HCMC	82.3	17.7	100.0
Long An	81.9	18.1	100.0
Household Enterprise	92.5	7.5	100.0
Private/sole proprietorship	80.9	19.1	100.0
Partnership/Collective/Coop	70.8	29.2	100.0
Limited Liability	73.4	26.6	100.0
Joint Stock Company	68.6	31.4	100.0
Micro	92.7	7.3	100.0
Small	79.5	20.5	100.0
Medium	51.2	48.8	100.0
Total	86.5	13.5	100.0

Note: Missing data from one firm, hence sample size is 2,542 in this chapter.

As shown in Table 9.1, just 13.5 percent of enterprises report having an EC in 2009. Whilst this does represent a slight rise relative to 2007, it nevertheless remains very low even if some enterprises in our sample operate in sectors not required to possess an EC.

There are significant differences between provinces. Long An has the highest proportion of its enterprises with an EC (18.1 percent), and shows a marked rise since 2007. Hanoi is also high, and with the exception of Phu Tho and Hai Phong, there are rises in every province over the past two years. The vast majority of our sample are Household Enterprises, and these firms remain the least likely to possess an EC, perhaps because enforcement of environmental regulations has yet to target to the same extent smaller enterprises. Other legal ownership forms such as Joint Stock companies and Partnerships continue to have, on average, the highest proportion of enterprises with an EC.

Splitting the sample by size of firm shows a clear pattern, with larger firms more likely to hold an EC than smaller firms. There are rises in the proportion of enterprises across all three size categories since 2007, and it is interesting to note that almost half of medium sized firms in our sample now have an EC. As shown in Table 9.2, restricting the sample to only Household Enterprises, it is clear that those that are formally registered with the (district) authorities exhibit a greater likelihood to own an EC.

Table 9.2: Environmental Certificate by formality (Household Enterprises) (%)

	Enterprise has Environmental Certificate		
	No	Yes	Total
Formal	(724)	(96)	(820)
%	88.3	11.7	100.0
Informal	(829)	(25)	(854)
%	97.1	2.9	100.0
Total	(1,563)	(126)	(1,674)
%	93.4	7.5	100.0

Note: Percentages. Number of observations in parentheses.
15 cases of non-reported data.

Table 9.3 disaggregates firms owning an EC by sector of operation (at the two-digit ISIC level).

Table 9.3: Environmental Certificate by Sector, in 2009 and 2007 (%)

	Enterprise has Environmental Certificate		
	No	Yes	Total
Food and Beverages	80.9	19.1	100.0
Tobacco	100.0	0.0	100.0
Textiles	90.2	9.8	100.0
Apparel	93.5	6.5	100.0
Leather	97.9	2.1	100.0
Wood & Wood products	96.1	3.9	100.0
Paper	70.0	30.0	100.0
Publishing & Printing	88.0	12.0	100.0
Refined Petroleum etc	90.0	10.0	100.0
Chemical products etc	56.4	43.6	100.0

Rubber & Plastic products	71.6	28.4	100.0
Non-metallic mineral products	78.5	21.5	100.0
Basic metals	80.0	20.0	100.0
Fabricated metal products	94.9	5.1	100.0
Electronic machinery etc	87.1	12.9	100.0
Motor vehicles etc.	87.5	12.5	100.0
Other transport equip	85.7	14.3	100.0
Furniture, jewellery etc	93.6	6.4	100.0
Recycling etc.	100.0	0.0	100.0
Total	86.5	13.5	100.0

Note: Missing data from one firm, hence sample size is 2,542 in this chapter.

Enterprises in the paper, chemical products and rubber sectors are of particular note, with 30.0 percent, 43.6 percent and 28.4 percent respectively of enterprises in these sectors holding an EC. As outlined above, whether or not a firm (of any size or legal status) is required to possess an EC depends on the sector in which it operates. Therefore care should be taken when interpreting these results as a signal of better compliance with environmental regulations. Indeed, the three sectors mentioned are sectors which are likely to require enterprises to possess an EC. Further work disaggregating the sector of operation into subsectors, and comparing this to the relevant laws specifically looking at the industries and subsectors of enterprises in the sample, would be needed to fully examine this issue.

Figures broadly follow patterns observed in 2007, with one notable exception in the paper sector (ISIC 21), where under 2 percent of surveyed enterprises in 2007 possessed an EC. The dramatic rise in the two years to 2009 may reflect some form of increased compliance of firms operating in this sector.

What are the primary perceived constraints and obstacles facing those enterprises that should obtain an EC? Table 9.4 details enterprise responses regarding difficulty and cost of compliance. The sample is split between those enterprises with, and those without, an EC.

Table 9.4: Difficulty and Cost of Environment Certificate Compliance (%)

<i>Most Difficult</i>	Enterprise has Environmental Certificate			<i>Most Costly</i>	Enterprise has Environmental Certificate		
%	No	Yes	Total	No	Yes	Total	
Air quality	28.3	28.0	28.3	45.5	40.8	44.9	

Fire	15.3	18.1	15.6	16.4	18.5	16.6
Heat	22.1	21.5	22.0	16.3	17.6	16.4
Light	2.9	1.3	2.7	1.9	0.6	1.7
Noise	18.2	8.7	16.9	10.9	7.5	10.5
Waste disposal	5.3	8.4	5.7	4.3	5.6	4.5
Water pollution	6.8	13.1	7.6	3.6	8.8	4.3
Soil degradation	0.4	0.9	0.5	0.6	0.6	0.6
Other	0.8	0.0	0.7	0.6	0.0	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

As was the case two years ago, air quality requirements represent the most difficult and costly (actual and perceived) condition to meet. This is regardless of whether the enterprise has an EC or not. Fire, heat and noise requirements also represent important perceived and actual difficulties for enterprises without and with an EC respectively.

Complying with noise regulations is perceived by 18.2 percent of those firms without an EC as a difficulty and by 10.9 percent as costly. For those enterprises with an EC, the corresponding proportions are 8.7 percent and 7.5 percent respectively. This is seems to be indicative of (non-compliant) firms slightly overestimating the difficulty and costs associated with compliance in this area. The opposite can be seen in the case of water regulations, where enterprises without an EC appear to be underestimating the demands associated with complying with water environmental requirements.

As mentioned above, environmental regulations are quite new in Vietnam. Table 9.5 details enterprise knowledge of environmental regulations and compares this to whether the enterprise has an EC.

Table 9.5: Environmental Knowledge (%)

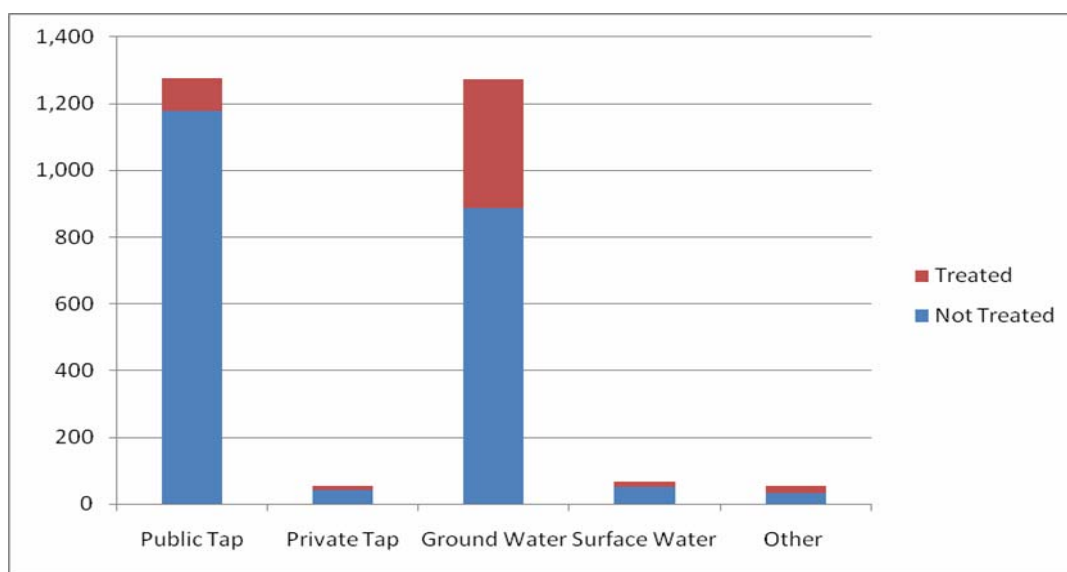
	Knowledge about Environmental Law				Total
	Good	Average	Poor	No Knowledge	
No EC	58.9	72.3	84.1	94.1	86.5
Has an EC	41.1	27.7	15.9	5.9	13.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The first thing to note is that surveyed SMEs are largely poorly informed about the Environmental legal framework. Over three quarters of enterprises report that they have no or poor knowledge of the environmental law (results not shown). Very little change has been observed over the two years since 2007 (results not shown).

Of those with good knowledge of the Environment Law, 41 percent have an EC, compared to just 16 percent of enterprises with poor knowledge. Care should be exercised when interpreting these findings, nevertheless results are suggestive that improved information dissemination and training of enterprises would strengthen compliance.

There are many aspects of environmental responsibilities, some of which have been touched upon above. In this report, as in 2007, we focus here on the use, discharge, and treatment of water. Figure 9.6 presents the sources of water supply for enterprises and whether the enterprise treats the water prior to using it.

Figure 9.1: Water Source and Treatment (Number of Enterprises)

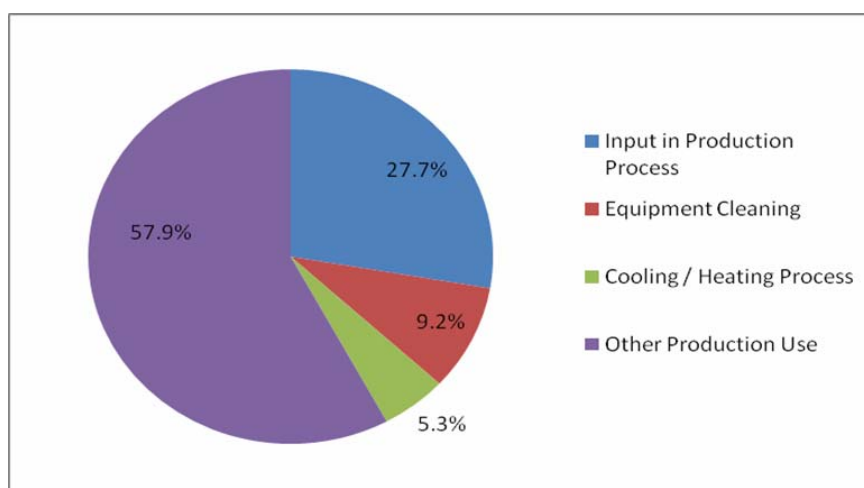


Public tap and ground water clearly represent the two most important sources of water for enterprises in our sample, accounting for over 94 percent of the total. Sourcing water from a private tap, surface water or anything else is in comparison far less common and used infrequently by enterprises. Within each of these water sources, significant differences in the quality of water are apparent. Looking at the two most important sources for example, while only 8 percent of firms treat water sourced from a public tap, over 32 percent report needing to do so in the case of water sourced from ground water.

The survey also considers purpose of water use and water conservation investments. Figure 9.2 shows that over three quarters of the water is used for production purposes, of

which most is used as an input into the production process. As in 2007, enterprises do not appear to be concerned about their water usage. Less than 1% of the enterprises interviewed report making any investments or implementing any measures to conserve water consumption.

Figure 9.2: Water Use and Conservation



Investments made to save water

No	2,387	99.8%
Yes	6	0.3%

Other measures to conserve water

No	2,381	99.5%
Yes	12	0.5%

Finally, the discharge of water, after use by the enterprise, is considered. Table 9.6 shows that most enterprises discharge water into the public sewerage system. Of the remaining firms, most discharge into nearby ground. This can be a serious problem, particularly if the water is untreated and remains polluted after use by the enterprise. Comparing firms with and without an EC, enterprises with an EC appear to be more likely to discharge into the public sewerage system, and less likely to discharge into nearby ground.

Table 9.6: Water Discharge

%	No EC	Has an EC	Total
Where does firm discharge most of its water?			
Public sewage system	74.3	79.4	75.0
River	5.6	8.4	6.0
Lake	1.1	0.3	1.0
Ocean	0.2	0.3	0.2
Nearby ground	14.7	8.1	13.8
Other	4.2	3.6	4.1
Has the discharged waste water been measured in the past?			
	Freq.	Percent	
No	2,111	88.2	
Yes	282	11.8	
Firm/responsible envtl agency measure the quantity of waste water discharged			
No	2,368	99.0	
Yes	25	1.0	
Firm/responsible envtl agency measure pollution concentration in discharged water			
No	1,888	98.5	
Yes	28	1.5	
Firm treats waste water before discharge			
No	1,820	97.4	
Yes	49	2.6	

Very few enterprises report any monitoring activity of their water discharge, either in terms of simply the amount of waste water discharged (1.0 percent), or the pollution content of that water (1.5 percent). Finally we see that less than 3 percent of firms treat water before discharging it. Without detailed data on water content, it is difficult to analyse the implications of this, but it is clear that if any of the untreated water is polluted and is discharged into areas outside of the public sewerage system, it is highly problematic for the surrounding environment.

10 Conclusions

We present below is a summary of some of the most important findings derived from the above analysis.

- Two thirds of surveyed enterprises state that the international crisis has had a negative effect on their doing business conditions, but most firms believe the negative effects will be temporary.
- Micro-sized firms have been less affected by the crisis than their larger counterparts. However, firms stating that the crisis has improved their doing business conditions (12% of the sample) are mostly larger firms. Benefits of the crisis are primarily due to (i) cheaper inputs, (ii) weaker competition, and (iii) more and better government SME support programs.
- The annual survival rate between 2007 and 2009 declined to 91.6 percent from 94.0 percent observed between 2005 and 2007. The 2009 result is comparable to the 9-10 percent average exit rate found in other developing countries. The global economic crisis does not, therefore, appear to have had a dramatically negative effect on business operations. Urban centres such as Ha Noi and HCMC experienced above average exit rates.
- Besides an increase in exit rates, several surviving firms were forced to temporarily cease operations for a period of time. Almost one fifth of firms were temporarily closed between 2007 and 2009, compared to very few in both the 2005 and 2007 survey. Closing temporarily, to weather the storm, appears to have been a widely used coping mechanism, and illustrates why official bankrupt statistics may not give a fully accurate picture of the crisis impact.
- The business environment appears to have worsened since 2007, as the number of firms facing no constraints has decreased from 2007 to 2009. Access to credit remains the most serious problem cited, although improvements are observed in this area between 2007 and 2009. Falls in product demand are, for the first time in the survey series, cited as a serious doing business constraint. This might be a result of the general slowdown experienced in economic activity.
- Full time regular employment in the sampled SMEs increased on average by over 7 percent per annum between 2007 and 2009. This is the same employment growth observed in the period 2005 to 2007.
- Firms are increasingly moving into the formal sector. Almost one quarter of the firms not formally registered in 2007 had obtained a business registration license (and a tax code) by 2009. However, there is little evidence of any employment growth or survival probability differences between registered and informal firms.

- More firms are making informal payments in 2009 than in 2007, and our analysis shows that formality and increases in the probability of paying bribes go hand-in-hand. The “bribes-to hide” hypothesis seems to be dominated by the “visibility” effect of becoming formal.
- Since 2007, there has been a decrease in the labour force share of regular workers, and a corresponding rise in the proportion of casual workers, especially in small sized and urban firms. Women are making up a growing proportion of the workforce, and the share of unpaid workers has fallen slightly over time.
- In 2008, on average, more jobs were cancelled than created across firm size categories and location. However, in the first six months of 2009, the average share of workers hired exceeded the share of leavers (driven solely by micro firms). These trends suggest that firms may have responded to the economic crisis through workforce adjustments, and that the negative employment effects may have been mostly temporary.
- More than 60 percent of workers are employed informally (with no formal contracts), yet the proportion decreases considerably with firm size. Urban firms generally have a more formalized workforce. Since contracts are important in terms of ensuring the provision of social benefits, the generally low incidence of formally established work relations is a potential cause for concern and should be addressed through appropriate policies.
- Average individual wages vary considerably by occupational category, and wages are higher for men than for women across all occupations. With regard to the empowerment of workers, those employed in rural and larger firms benefit relatively more from firm gains through a higher wage share of value added.
- The provision of all types of social benefits has increased, whereas the provision of training has decreased since 2007. While the former is an indication that firms are complying with the recent Social Insurance Law, the latter finding points to a need to address training issues and tailor training programmes so as to meet the specific requirements of SMEs.
- The average enterprise is relatively specialized but seems to be getting less specialized over time. Small firms are more specialised, and this may explain why micro enterprises are less technically efficient. Markets are found to be more tolerant towards inefficient enterprises than previously expected, and new entrants are more technically efficient than incumbents.
- Labour productivity increases with firm size, and urban located enterprises have a higher level of labour productivity than their rural counterparts.
- The main obstacle to introducing a new product is lack of capital. Furthermore, the observed fall in new technology usage seems to be caused by the decline in

innovation rates. Capital utilization rates are on average relatively high and smaller enterprises are close to full capacity utilization.

- A smaller share of intermediate inputs was provided by a supplier within the same province in 2009, reflecting a rise in information about opportunities across provinces for obtaining relevant inputs.
- The share of exporting enterprises has increased to 6 percent of the 2009 sample. Exporting enterprises are characterized by (i) few trading partners, suggesting that exporting enterprises are more demand specialized, and (ii) high average revenue per full-time employee.
- Independent of location, almost 90 percent of surveyed enterprises face severe competition in their line of activity. Private enterprises are regarded as the main competitors independent of location and ownership type. This suggests that many enterprises are operating in market niches that are unattractive for larger and more advanced firms. Enterprises may seek to minimize competition and avoid demand shocks through customer diversification.
- The share of enterprises investing has risen over the past two years, independent of location and age, whereas the average amount of the investment financed by retained earnings has declined. The most important investment purpose is to increase production capacity.
- Almost 40 percent of the enterprises can be considered credit constrained. This number has increased only slightly over the past two years. More credit constrained firms are located in rural areas and household enterprises located in the rural areas are more likely to be credit constrained. On average, joint stock companies were the most credit constrained ownership type in 2009.
- Between 2007 and 2009, three out of every four enterprises borrowed from informal credit sources. Out of the credit constrained group, some 86 percent obtained loans from informal sources in 2009.
- For a large proportion, though not all, of SMEs, manufacturing activities are impacting negatively on the external environment in which they operate. At the same time, very few enterprises appear to have any real knowledge of the environmental legal framework governing their relationship with the natural environment. Correspondingly, compliance is weak with worrying potential consequences for the natural environment.

In sum, the present report has provided, as is the case for previous reports, insights into the ongoing development of the SME sector in Vietnam and some of the main issues it faces. It is encouraging that the financial crisis seems to have been weathered quite well and progress is, in many cases, quite steady. At the same time, a series of underlying structural challenges remain to be addressed in the context of a new Socioeconomic Development Strategy for Vietnam for the next ten years.

References

- CIEM (2007) *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2005*. CIEM report, Hanoi, available for downloading at <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- CIEM (2009) *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2007*. CIEM report, Hanoi, available for downloading at <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- DNEAP (2006) *Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006*. DNEAP discussion paper 33E-2006, available for downloading at <http://www.mpd.gov.mz/gest/publicat.htm>
- GSO (2004) *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- GSO (2007) *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- ICA (2009). Data obtained from www.enterprisesurveys.org
- Jovanovic, B. (1982). “Selection and the Evolution of Industry”. *Econometrica* 50(3), 649-670.
- Jovanovic, B. (1993). “The Diversification of Production”, *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, 1, 197-247.
- Jovanovic, B. and MacDonald, G.W. (1994). “The Life Cycle of a Competitive Industry”, *Journal of Political Economy*, 102, 322-347.
- Klepper, S. (1996). “Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle”, *American Economic Review*, 86, 562-583.
- Laplanche, B. (2006) “Review of Implementation of Decree 67/2003 on Environmental Protection Charges for Waste Water in Viet Nam”. Draft report submitted to the United Nations Development Program on May 5, 2006.
- Larsen, A.F., Rand, J. and Torm, N. (2009). *Do Recruitment Ties Affect Wages? An Analysis Using Matched Employer-Employee Data from Vietnam*, Working Paper, University of Copenhagen.
- Liedholm, C. and Mead, D.C. (1999) *Small Enterprise and Economic Development. The Role of Micro and Small Enterprises*, Routledge Studies in Development Economics. Routledge, London and New York.

Rand, J. (2006) “Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing”, *Small Business Economics*, 29, 1-13.

Rand and Tarp (2010). Working paper available at www.econ.ku.dk/rand

Rand, J. and Torm, N. (2010), "The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese SMEs". Working Paper, University of Copenhagen.

Tybout, J. R. (2000). “Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well do They do and Why?”, *Journal of Economic Literature*. 38, 11-44.

VNCI (2006) The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2006: Driving Local Governance Reforms. Report and data obtained from www.vnci.org

VNCI (2009). “The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2009”, VNCI Policy Paper 14, download from www.pci.com.vn

World Bank (2008) “Doing Business Data”, obtained from www.doingbusiness.org

Appendix A: ISIC Sector Classifications

ISIC 2-digit	Description
15	Food products and beverages
16	Tobacco
17	Textiles
18	Wearing apparel etc.
19	Tanning and dressing leather
20	Wood and wood products
21	Paper and paper products
22	Publishing, printing etc.
23	Refined petroleum etc.
24	Chemical products etc.
25	Rubber and plastic products
26	Non-metallic mineral products
27	Basic metals
28	Fabricated metal products
29	Machinery and equipment nec.
30	Office machinery etc.
31	Electrical machinery etc.
32	Radio, TV etc.
33	Medical equipment etc.
34	Vehicles etc.
35	Transport equipment
36	Furniture
37	Recycling

Appendix B: District Codes and Names

Province	District number	District name	Province	District number	District name
HÀ NỘI	1	Quận Ba Đình		427	Huyện Đô Lương
	2	Quận Hoàn Kiếm		430	Huyện Nam Đàn
	3	Quận Tây Hồ	ĐÀ NẴNG	497	Huyện Hoà Vang
	4	Quận Long Biên	QUẢNG NAM	502	Thị xã Tam Kỳ
	5	Quận Cầu Giấy		506	Huyện Đại Lộc
	6	Quận Đống Đa		507	Huyện Điện Bàn
	7	Quận Hai Bà Trưng		508	Huyện Duy Xuyên
	8	Quận Hoàng Mai		517	Huyện Núi Thành
	9	Quận Thanh Xuân	KHÁNH HOÀ	568	Thành phố Nha Trang
	18	Huyện Gia Lâm		571	Huyện Vạn Ninh
PHÚ THỌ	19	Huyện Từ Liêm		574	Huyện Diên Khánh
	20	Huyện Thanh Trì	LÂM ĐỒNG	672	Thành phố Đà Lạt
	227	Thành Phố Việt Trì		677	Huyện Đơn Dương
	228	Thị xã Phú Thọ		678	Huyện Đức Trọng
	232	Huyện Thanh Ba	HỒ CHÍ MINH CITY	763	Quận 9
HÀ TÂY	233	Huyện Phú Ninh		765	Quận Bình Thạnh
	237	Huyện Lâm Thao		766	Quận Tân Bình
	268	Thị xã Hà Đông		767	Quận Tân Phú
	274	Huyện Hoài Đức		768	Quận Phú Nhuận
	275	Huyện Quốc Oai		769	Quận 2
HẢI PHÒNG	279	Huyện Thường Tín		770	Quận 3
	281	Huyện Ứng Hòa		771	Quận 10
	303	Quận Hồng Bàng		772	Quận 11
	304	Quận Ngô Quyền		774	Quận 5
	305	Quận Lê Chân		776	Quận 8
	306	Quận Hải An		777	Quận Bình Tân
NGHỆ AN	307	Quận Kiến An		784	Huyện Hóc Môn
	312	Huyện An Dương		785	Huyện Bình Chánh
	412	Thành phố Vinh	LONG AN	794	Thị xã Tân An
	417	Huyện Kỳ Sơn		802	Huyện Đức Hòa
	418	Huyện Tương Dương		803	Huyện Bến Lức
	419	Huyện Nghĩa Dân		804	Huyện Thủ Thừa
	423	Huyện Tân Kỳ			



CIEM



DOE



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