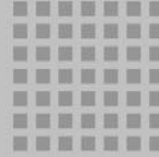


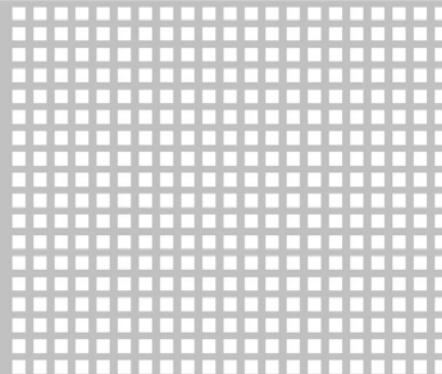
**Component 5 - Business Sector Research  
Business Sector Programme Support**



**ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM  
KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2005**



**CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT  
EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2005**



CIEM



DOE



**Sản phẩm nghiên cứu của hợp phần 5 – Nghiên cứu Khu vực Kinh  
doanh - Hỗ trợ Chương trình Khu vực kinh doanh (BSPS) do Danida  
tài trợ**

**Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt nam:  
Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2005**

John Rand and Finn Tarp

Nhóm nghiên cứu kinh tế học phát triển (DERG)

Khoa Kinh tế, Trường Đại học tổng hợp Copenhagen<sup>1</sup>

Tháng 3- 2007

---

<sup>1</sup> Khoa kinh tế học, Đại học tổng hợp Copenhagen, Studiestræde 6, DK-1455 Copenhagen K, Denmark. Liên hệ: John Rand: Điện thoại (+45) 35 32 44 24, Email [john.rand@econ.ku.dk](mailto:john.rand@econ.ku.dk) và Website: [www.econ.ku.dk/rand](http://www.econ.ku.dk/rand); Finn Tarp: Điện thoại (+45) 35 32 30 41, Email [finn.tarp@econ.ku.dk](mailto:finn.tarp@econ.ku.dk) và Website: [www.econ.ku.dk/ftarp](http://www.econ.ku.dk/ftarp). Xin ghi nhận sự giúp đỡ về tài chính và phối hợp chặt chẽ về chuyên môn với Danida tại Việt nam. Chúng tôi xin bày tỏ sự trân trọng và đánh giá cao đối với các cán bộ Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) và Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội (ILSSA) – những người đã có đóng góp vào nghiên cứu này. Đặc biệt xin cảm ơn các Ông Trần Tiến Cường, Lê Văn Sự, Nguyễn Hữu Dũng, Đào Quang Vinh và các nhóm điều tra của ILSSA. Đồng thời xin chân thành cảm ơn Ông Theo Larsen and Patricia Silva về những nhận xét và lời khuyên bổ ích.

## Mục lục

Danh mục các bảng .....	4
Danh mục các hình .....	6
<b>1 Lời nói đầu .....</b>	<b>7</b>
<b>2 Chọn mẫu, thực hiện và những liên hệ với những điều tra trước đây.....</b>	<b>9</b>
2.1 Chọn mẫu .....	9
2.2 Thực hiện.....	13
2.3 Những liên hệ với điều tra trước đây.....	14
<b>3. Tính năng động và sự phát triển của doanh nghiệp: Một số yếu tố quyết định truyền thống.....</b>	<b>16</b>
3.1. Tính năng động của doanh nghiệp và việc gia nhập thị trường.....	19
3.2. Tăng trưởng doanh nghiệp.....	24
<b>4. Bộ máy quan liêu, thủ tục hành chính, trốn thuế và hối lộ.....</b>	<b>29</b>
4.1. Mức độ phi chính qui và đăng ký kinh doanh.....	29
4.2. Gánh nặng quan liêu và quản lý hành chính.....	31
4.3. Hỗ trợ của chính phủ chính phủ/ hỗ trợ kinh doanh và hệ thống xã hội.....	35
4.4. Thuế và các khoản chi không chính thức.....	38
<b>5. Lao động, đào tạo và bảo hiểm xã hội.....</b>	<b>43</b>
5.1. Đặc điểm của chủ sở hữu doanh nghiệp.....	43
5.2. Đặc điểm người lao động .....	47
5.3. Lợi ích của người lao động.....	50
<b>6. Sản xuất, công nghệ và hiệu quả.....</b>	<b>54</b>
6.1. Đa dạng hóa và đổi mới .....	55
6.2. Phát huy công suất và hiệu suất kỹ thuật.....	59
6.3. Chi tiết về các đầu vào sản xuất và dịch vụ hỗ trợ kinh doanh.....	63
<b>7. Xuất khẩu và cấu trúc bán hàng .....</b>	<b>65</b>
7.1. Hành vi xuất khẩu.....	65
7.2. Cấu trúc bán hàng .....	68

<b>8. Đầu tư và tiếp cận các nguồn tài chính .....</b>	<b>73</b>
8.1. Đầu tư và nợ.....	73
8.2. Tiếp cận tín dụng.....	76
<b>9. Kết luận.....</b>	<b>82</b>

## Danh mục các bảng

Bảng 2.1: Tổng quan về “tổng thể” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh	9
Bảng 3.1: Số doanh nghiệp theo địa điểm và ngành	20
Bảng 3.2: Số doanh nghiệp theo quy mô và địa điểm	21
Bảng 3.3: Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu và ngành	22
Bảng 3.4: Số doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và quy mô	22
Bảng 3.5: Số doanh nghiệp theo ngành và quy mô	23
Bảng 3.6: Yếu tố quyết định gia nhập thị trường	23
Bảng 3.7: Hệ thống kế toán chính thức	25
Bảng 3.8: Hiệu quả tăng trưởng ngắn hạn theo khu vực địa lý, quy mô và tuổi đời của doanh nghiệp	26
Bảng 3.9: Hiệu quả tăng trưởng ngắn hạn theo hình thức sở hữu và ngành	27
Bảng 3.10: Yếu tố tăng trưởng ngắn hạn	28
Bảng 4.1: Cấp đăng ký kinh doanh	29
Bảng 4.2: Đăng ký kinh doanh và Tăng trưởng	31
Bảng 4.3: Thời gian sử dụng cho thủ tục hành chính (1)	33
Bảng 4.4: Thời gian sử dụng cho các thủ tục hành chính (2)	34
Bảng 4.5: Chính phủ và hỗ trợ kinh doanh	36
Bảng 4.6: Sự hỗ trợ của xã, quận/ huyện, tỉnh	36
Bảng 4.7: Các mối quan hệ trong hệ thống	37
Bảng 4.8: Tư cách thành viên hiệp hội doanh nghiệp	37
Bảng 4.9: Phí và thuế	38
Bảng 4.10: Bao nhiêu doanh nghiệp đưa hối lộ và họ hối lộ bao nhiêu tiền?	40
Bảng 4.11: Yếu tố của hối lộ: Những khả nghi thông thường	42
Bảng 4.12: Những yếu tố hối lộ khác	43
Bảng 5.1: Những đặc điểm cơ bản của chủ sở hữu	44
Bảng 5.2: Tầm quan trọng của doanh nghiệp đối với dòng thu nhập của chủ sở hữu	46
Bảng 5.3: Lựa chọn lao động và xác định lương	48
Bảng 5.4: Thành phần lao động theo giới tính và công việc	50
Bảng 5.5: Đào tạo trong công việc và luân chuyển công việc	51

Bảng 5.6: Bảo hiểm xã hội và lợi ích của người lao động theo giới tính của chủ doanh nghiệp	51
Bảng 5.7: Hoạt động và Chính sách HIV	52
Bảng 5.8: Tổ chức công đoàn	53
Bảng 6.1: Một số đánh giá về đổi mới	56
Bảng 6.2: Lý do đổi mới	57
Bảng 6.3: Đa dạng hoá và các chỉ số đổi mới	58
Bảng 6.4: Thực trạng huy động công suất của các doanh nghiệp	60
Bảng 6.5: Các yếu tố xác định hiệu ứng kỹ thuật	62
Bảng 6.6: Ý kiến của các doanh nghiệp về tầm quan trọng của các dịch vụ	65
Bảng 7.1: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu	66
Bảng 7.2: Các yếu tố quyết định xuất khẩu	67
Bảng 7.3. Sử dụng sản phẩm đầu ra	69
Bảng 7.4: Cơ cấu khách hàng	70
Bảng 7.5: Cơ cấu bán hàng	71
Bảng 8.1: Những rào cản lớn nhất khi bắt đầu dự án mới	73
Bảng 8.2: Đầu tư mới	74
Bảng 8.3: Đầu tư cho môi trường	75
Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng	77
Bảng 8.5: Chi tiết về khoản vay chính thức quan trọng nhất	78
Bảng 8.6: Các chi tiết về tín dụng phi chính thức của doanh nghiệp	80

## **Danh mục các hình**

Hình 3.1: Hạn chế lớn nhất đối với sự phát triển theo nhận thức của doanh nghiệp	17
Hình 3.2: Làm thế nào để cơ quan nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp tốt nhất?	18
Hình 4.1: Tỷ lệ doanh nghiệp có mã số thuế theo cấp đăng ký kinh doanh	30
Hình 4.2: Tỷ lệ doanh nghiệp có ít hoặc không hiểu biết về những luật và quy định cụ thể	32
Hình 4.3: Ai thu phí và thuế?	39
Hình 4.4: Đưa hối lộ nhằm mục đích gì?	41
Hình 5.1: Chủ doanh nghiệp "phát triển thêm"	45
Hình 5.2: Tỷ lệ lao động làm việc tạm thời so với lao động dài hạn theo ngành	49
Hình 5.3: Chủ tịch công đoàn cơ sở	53
Hình 6.1: Đa dạng hóa	55
Hình 6.2: Đặc điểm công nghệ	59
Hình 6.3: Hiệu suất kỹ thuật bình quân	60
Hình 6.4: Mức độ sẵn có của nguyên liệu thô và năng lượng	63
Hình 6.5: Chi tiết về đối tác cung cấp nguyên liệu thô	64
Hình 7.1: Tỷ lệ xuất khẩu	66
Hình 7.2: Cạnh tranh được quan sát	69
Hình 7.3: Phân bố khách hàng theo địa bàn	71
Hình 7.4: Các tiêu chí chủ yếu để định giá	72
Hình 7.5: Quảng cáo sản phẩm	72
Hình 8.1: Nợ và thanh toán nợ	75
Hình 8.2: Lý do doanh nghiệp không vay tín dụng	78
Hình 8.3: Các khoản vay phi chính thức và những hạn chế tiếp cận tín dụng	80

## **1. Lời nói đầu**

Kể từ khi bắt đầu Đổi mới năm 1986 Việt nam đã trải qua một chặng đường dài. Hai mươi năm qua đã chứng kiến một trong những trình diễn tốt nhất trên thế giới xét trên cả hai bình diện, tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo. Mức sống của người dân đã được cải thiện đáng kể và những thành tựu kinh tế xã hội của đất nước đạt được cũng rất ấn tượng dưới viễn cảnh phát triển con người. Một cuộc cải cách toàn diện về thể chế cũng đã và đang tiếp tục thực hiện theo hướng đề cao hơn nữa vai trò của thị trường trong phân bổ nguồn lực và xác lập giá cả. Cơ cấu kinh tế cũng được đổi mới theo hướng chuyển từ một nền kinh tế chủ yếu gồm khu vực kinh tế quốc doanh và kinh tế hợp tác xã sang nền kinh tế với khu vực kinh tế tư nhân chiếm tỷ lệ tương đối cao trong GDP. Đất nước đã có những bước tiến quan trọng trong khoảng thời gian tương đối ngắn trên con đường chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng XHCN.

Tuy nhiên, thất nghiệp và thiếu việc làm vẫn đang là vấn đề hệ trọng ở Việt nam. Phát triển kinh tế theo diện rộng, đặc biệt là vấn đề tạo thu nhập và công ăn việc làm có lẽ luôn là thách thức lớn nhất đối với các nhà hoạch định chính sách ở Việt nam trong những năm tới. Đây là thách thức với khu vực đô thị nơi lập nghiệp và sinh sống của phần dân số ngày càng tăng cũng như đối với khu vực nông thôn. Đặc biệt ở khu vực nông thôn, việc đa dạng hoá hoạt động kinh tế và phát triển những ngành sử dụng nhiều lao động là vấn đề quyết định để ổn định cuộc sống của người dân. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã và đang là lực lượng năng động đối với phát triển nông thôn, thu hút nhiều lao động ở các nước châu Á khác và các doanh nghiệp này không chỉ có ý nghĩa về mặt tạo việc làm mà cả trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường khu vực và tạo ra những tích lũy cần thiết. Tuy nhiên, Việt nam vẫn chưa phát huy được tiềm năng này mặc dù có sự đồng thuận rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải trở thành một phương tiện đặc biệt quan trọng trong việc chuyển đổi khu vực nông thôn và tạo ra các cơ hội về việc làm phi nông nghiệp. Ở khu vực thành thị, kể từ khi đổi mới, các doanh nghiệp nhỏ và vừa thể hiện vai trò ngày càng quan trọng trong chuyển đổi cơ cấu kinh tế và vai trò này chắc chắn sẽ còn tiếp tục. Điều này đã được minh chứng bởi số lượng doanh nghiệp mới được thành lập tăng mạnh mẽ sau khi ban hành Luật Doanh nghiệp năm 2000.



Với tiềm năng và tầm quan trọng như vậy nhưng trên thực tế ở Việt nam vẫn chưa có sự hiểu biết đầy đủ về đặc điểm, động thái phát triển và những rào cản đối với phát triển khu vực này. Ba cuộc điều tra được thực hiện với sự hợp tác của Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội (ILSSA) thuộc Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội (MOLISA) là sự bổ khuyết đối với tình hình trên trong những năm đầu của thời kỳ đổi mới. Việc thông qua Luật Doanh nghiệp năm 2000, như đã nói ở trên, đã tạo ra một động lực mới tiếp tục phát triển khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Đồng thời tạo cơ sở pháp lý vững chắc hơn cho hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Những điều tra doanh nghiệp đã thực hiện trước đây được đặc trưng bởi quá trình chuyển dịch từ thực trạng thị trường bị phân khúc tới thị trường thống nhất và cạnh tranh dần được nâng cao. Trong giai đoạn khởi đầu và phôi thai của nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải đối mặt với một môi trường liên tục thay đổi với đầy những thách thức, cũng như cơ hội với những vận may bất ngờ. Do những bối cảnh ngoại lệ, bất thường trong thời kỳ đó kết quả những điều tra trên không thể sử dụng theo cách thông thường làm cơ sở để nhận thức và vượt qua nhưng thách thức và rào cản đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt nam trong những năm đầu thế kỷ 21.

Mặt khác, việc có được nguồn thông tin về các doanh nghiệp được thành lập từ đầu những năm 90 đến nay và sẽ được điều tra lại cho chúng ta khả năng duy nhất để có được những đánh giá sâu sắc hơn về các động thái của khu vực doanh nghiệp và khả năng hỗ trợ phát triển tiếp tục có hiệu quả. Đó chính là lý do tiến hành đợt điều tra lần thứ 4 vào năm 2005 với qui mô là 2.739 doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh trên địa bàn 3 thành phố (Hà Nội, Hải Phòng và Thành phố Hồ Chí Minh) và bảy tỉnh (Hà Tây, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hoà, Lâm Đồng và Long An). Cuộc điều tra do Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội (ILSSA) phối hợp với Khoa kinh tế thuộc Trường Đại học tổng hợp Copenhagen thực hiện.

Tài liệu này cung cấp những thông tin cơ bản về cuộc “Điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt nam” lần thứ 4 và tổng hợp có lựa chọn những thống kê điều tra doanh nghiệp năm 2005. Tài liệu cũng cung cấp các thông tin về thiết kế và thực hiện điều tra, nội dung phiếu điều tra và các hoạt động có liên quan đến xử lý số liệu.

## 2. Chọn mẫu, thực hiện và liên hệ với những điều tra trước đây.

### 2.1. Chọn mẫu

Theo yêu cầu chọn mẫu, chúng tôi cần thông tin về tổng thể các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh trên địa bàn 10 tỉnh/ thành phố. Để có được chúng tôi dựa vào hai nguồn: Điều tra thành lập doanh nghiệp năm 2002 (TCTK, 2004) và Điều tra công nghiệp 2002 – 2004 (TCTK, 2005). Dựa vào Điều tra thành lập doanh nghiệp chúng tôi có được số lượng doanh nghiệp cá thể (có đăng ký và không có đăng ký)<sup>2</sup> không thỏa mãn những điều kiện qui định trong Luật Doanh nghiệp. Từ nay về sau chúng tôi gọi loại hình doanh nghiệp này là doanh nghiệp hộ gia đình.

Bảng 2.1: Tổng quan về “tổng thể” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh

	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 cộng
Hà Nội	16.588	208	98	1,817	306	19.017
Phú Thọ	17.042	37	14	59	17	17.169
Hà Tây*	23.890	58	41	91	11	24.091
Hải Phòng	12.811	64	66	192	41	13.174
Nghệ An	22.695	80	35	107	15	22.932
Quảng Nam	10.509	61	10	36	4	10.620
Khánh Hòa*	5.603	150	13	85	8	5.859
Lâm Đồng	5.268	112	13	30	5	5.428
TP. HCM	34.241	1,144	82	2,282	174	37,923
Long An	8.050	154	10	37	4	8.55
<b>Tổng mẫu</b>	<b>156.697</b>	<b>2.068</b>	<b>382</b>	<b>4.736</b>	<b>585</b>	<b>164.468</b>

Nguồn: Thực trạng các doanh nghiệp (TCTK, 2005) và kết quả điều tra thành lập doanh nghiệp của Việt nam (TCTK, 2004)

Ghi chú: Chỉ bao gồm các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh. Các doanh nghiệp liên doanh không tính ở đây.

Các số liệu của Hà Tây đã được điều chỉnh xuống và của Khánh Hòa đã được điều chỉnh lên sau khi đã tư vấn nhiều lần với các công chức địa phương và Trung ương.

Chúng tôi kết hợp thông tin này với thông tin về các doanh nghiệp đăng ký theo Luật Doanh nghiệp lấy từ Điều tra công nghiệp. Bằng cách đó chúng tôi có được thông tin bổ sung về các doanh nghiệp tư nhân một thành viên, các doanh nghiệp tập thể, các doanh nghiệp hợp

<sup>2</sup> Doanh nghiệp hộ gia đình là doanh nghiệp do cấp quận/ huyện cấp đăng ký kinh doanh. Hiện còn nhiều doanh nghiệp thuộc loại hình này không đăng ký kinh doanh.

danh, các công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty cổ phần. Các doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài không được tính vào đây do có sự can dự ở mức cao (thường là không rõ ràng) từ phía Chính phủ và nước ngoài trong cấu trúc sở hữu này.

Tổng số các doanh nghiệp chế tạo tăng nhanh ở tất cả các tỉnh trong những năm 90, trừ Khánh Hòa. Tuy nhiên, qua kiểm tra lại số liệu chính thức về Khánh Hòa với Tổng cục thống kê thì số liệu về doanh nghiệp hộ gia đình năm 2002 phải được điều chỉnh lên.<sup>3</sup> Hơn nữa, theo thống kê chính thức thì Hà Tây chiếm 10% tổng số doanh nghiệp chế tạo ở Việt nam. Đây là con số không đáng tin cậy. Do đó, số doanh nghiệp hộ gia đình ở Hà Tây đã được điều chỉnh xuống bằng mức trung bình của các tỉnh giáp với Hà Nội. Con số này là 23.890 doanh nghiệp hộ gia đình và được coi là “tổng thể” doanh nghiệp hộ gia đình của Hà Tây khi tính toán kích thước tối ưu của mẫu được chọn ở dưới. Cần lưu ý rằng các tỉnh/thành được chọn chiếm gần 30% số lượng doanh nghiệp chế tạo ở Việt nam. Gần 95% của tổng thể doanh nghiệp được đăng ký dưới dạng doanh nghiệp hộ gia đình.

Theo Cochran (1977) và Levy và Lemeshow (1999), chúng tôi sử dụng những công thức dưới đây để xác định mẫu kích thước cần thiết  $n$  cho tổ hợp các mức khác nhau về độ chính xác, độ tin cậy và độ biến thiên.

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}} \quad (1)$$

ở đây,  $N$  là qui mô của tổng thể. Giả thiết rằng biên độ dung sai  $d$  đã được xác định, và  $z$  là độ lệch chuẩn theo xác suất cho phép rằng dung sai sẽ vượt biên độ mong muốn,  $n_0$  được viết lại như sau:

$$n_0 = \frac{z^2 p(1-p)}{d^2} \quad (2)$$

$p$  ở đây là tỷ phần ước lượng tần suất của tổng thể.

---

<sup>3</sup> Khoảng 0.8 % doanh nghiệp hộ gia đình khu vực chế biến trên toàn quốc thuộc địa bàn Khánh Hòa theo số liệu của Tổng cục Thống kê. Nếu cho rằng tổng số doanh nghiệp hộ gia đình khu vực chế biến trên toàn quốc là 700.309, thì con số này của Khánh Hòa phải điều chỉnh lên mức 5.603 doanh nghiệp (từ 4.777).

Ở đây, chúng tôi muốn tạo ra một mẫu ngẫu nhiên được phân tầng và từ đó ước lượng mẫu kích thước cho nhóm nhỏ nhất (Lâm Đồng với tổng thể gồm 5.428 các doanh nghiệp khu vực chế tạo), giả định khả năng biến thiên tối đa ( $p=0.5$ ), với độ tin cậy 95% và  $\pm 10\%$  độ chính xác. Qua đó ta được mẫu kích thước của Lâm Đồng là 95. Sử dụng hệ số  $((n\{h\})/(N\{h\}))$  cho Lâm Đồng ta tính được số lượng doanh nghiệp cần thiết cho mỗi tỉnh. Kết quả được thể hiện ở Bảng 2.2.

Bảng 2.2 cho thấy 2.864 doanh nghiệp được chọn. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp được chọn dựa vào báo cáo chính thức không tìm thấy. Cũng có thể do các doanh nghiệp này có khả năng cơ động cao và cũng có thể do thực tế là chúng tôi dựa vào danh mục doanh nghiệp đã có từ lần điều tra trước nhưng nay đã đổi địa điểm và không được cập nhật vào các báo cáo chính thức. Qua đây ta có thể hiểu được tại sao số lượng doanh nghiệp được hỏi tại Thành phố Hồ Chí Minh nhiều hơn số được chọn ra từ các báo cáo chính thức. Cuối cùng là 2.821 doanh nghiệp được điều tra.

Bảng 2.2. Số lượng doanh nghiệp được chọn và thực tế được điều tra

	Đã chọn	Đã điều tra năm 2005	Đã điều tra năm 2005 (chỉ gồm khu vực chế biến ngoài quốc doanh)	Đã điều tra năm 2002
Hà Nội	331	311	299	236
Phú Thọ	299	283	276	123
Hà Tây	419	400	395	247
Hải Phòng	230	217	204	213
Nghệ An	399	394	385	..
Quảng Nam	185	176	171	125
Khánh Hòa	102	102	100	..
Lâm Đồng	95	94	87	..
TP. HCM	660	701	693	223
Long An	144	143	129	225
<b>Tổng</b>	<b>2.864</b>	<b>2.821</b>	<b>2.739</b>	<b>1.392</b>

Ghi chú: Có một doanh nghiệp chế biến thực phẩm được phỏng vấn có trụ sở tại Đà Nẵng. Trong báo cáo này doanh nghiệp đó được ghi cho “Quảng Nam”

Một số doanh nghiệp báo cáo (khi được hỏi) cho rằng họ không thuộc khu vực chế biến (82 trường hợp) mặc dù theo báo cáo chính thức họ thuộc danh mục doanh nghiệp chế biến. Loại bỏ các doanh nghiệp này ta còn lại 2.739 doanh nghiệp. Để so sánh, cột 4 Bảng 2.2 cho ta số

lượng doanh nghiệp đã điều tra trước đây trên địa bàn từng tỉnh (lưu ý rằng tất cả các doanh nghiệp đã phỏng vấn đều được đưa vào bảng số lượng doanh nghiệp còn tồn tại ở phần dưới).

Trên mọi lĩnh vực các mẫu đều được sắp xếp theo hình thức sở hữu để khẳng định mọi loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều được đưa vào bao gồm doanh nghiệp hộ gia đình, doanh nghiệp hợp danh/ hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) và công ty cổ phần. Bảng 2.3 cho thấy số lượng doanh nghiệp ngoài quốc doanh khu vực chế biến được điều tra phân theo loại hình sở hữu. Điều trước tiên chúng tôi thấy chỉ có 69% doanh nghiệp hộ gia đình trong tổng số so với 95% trong tổng thể doanh nghiệp báo cáo ở trên. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp không thuộc hộ gia đình nhiều hơn so với yêu cầu của mẫu điều tra.

Điều này còn có thể thấy thông qua ma trận trọng số của tổng thể tại Bảng 2.4. Ở đó tất cả các trọng số của doanh nghiệp hộ gia đình đều cao hơn nhiều so với bất cứ hình thức nào khác.

Bảng 2.3. Số lượng các doanh nghiệp được điều tra

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân	Doanh nghiệp hợp danh/ hợp tác xã	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Tổng số
Hà Nội	125	30	22	107	15	299
Phú Thọ	248	8	5	7	8	276
Hà Tây	334	11	6	42	2	395
Hải Phòng	108	29	31	29	7	204
Nghệ An	296	43	10	30	6	385
Quảng Nam	152	9	2	7	1	171
Khánh Hòa	66	19	2	11	2	100
Lâm Đồng	69	11	1	6	0	87
TP. HCM	385	99	13	184	12	693
Long An	105	19	1	4	0	129
Tổng mẫu	1,888	278	93	427	53	2,739

Bảng 2.4: Ma trận trọng số tổng thể

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân	Doanh nghiệp danh/ hợp tác xã	Công ty TNHH	Công ty cổ phần
Hà Nội	132.704	6.933	4.455	16.981	20.400
Phú Thọ	68.718	4.625	2.800	8.429	2.125
Hà Tây	71.527	5.273	6.833	2.167	5.500
Hải Phòng	118.620	2.207	2.129	6.621	5.857
Nghệ An	76.672	1.860	3.500	3.567	2.500
Quảng Nam	69.138	6.778	5.000	5.143	4.000
Khánh Hòa	84.894	7.895	6.500	7.727	4.000
Lâm Đồng	76.348	10.182	13.000	5.000	0.000
TP. HCM	88.938	11.556	6.308	12.402	14.500
Long An	76.667	8.105	10.000	9.250	0.000

Ghi chú: Không có công ty cổ phần trong số doanh nghiệp được điều tra tại Lâm Đồng và Long An. Trọng số ở đây tương đương là không (0). Điều này hàm nghĩa là lấy các số ở Bảng 2.3 nhân với các số tương ứng ở Bảng 2.6, rồi cộng lại ta được số lượng tổng thể trừ đi số công ty cổ phần trong “tổng thể” của Lâm Đồng và Long An.

## 2.2. Thực hiện

Do việc thực hiện bị giới hạn trong từng khu vực cụ thể trên địa bàn mỗi tỉnh/ thành. Mẫu điều tra được hình thành một cách ngẫu nhiên từ danh mục các doanh nghiệp với việc ứng dụng qui trình chọn mẫu phân loại để khẳng định rằng số lượng doanh nghiệp phù hợp tương ứng với các loại hình sở hữu của từng tỉnh/ thành đã được đưa vào.

Trước khi tiến hành điều tra các doanh nghiệp trên thực tế, một cuộc điều tra thử nghiệm gồm 100 doanh nghiệp (cả cũ và mới) tại Hà Nội, Hà Tây và Phú Thọ do nhóm công tác phối hợp của Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội và Trường Tổng hợp Copenhagen thực hiện. Kinh nghiệm từ điều tra thử nghiệm được trao đổi và phân tích tại Hội thảo tổ chức tại Hà Nội năm 2005 và nội dung hướng dẫn điều tra được điều chỉnh phù hợp. Khóa huấn luyện 2 ngày cho các điều tra viên được tổ chức tại Hà Nội trước khi tiến hành cuộc điều tra vào tháng 10 năm 2005. Việc này cho phép xác định và làm rõ những điều còn băn khoăn và khắc phục những khả năng có thể dẫn đến hiểu sai nghĩa. Do các điều tra viên đã

có sẵn kinh nghiệm từ đợt điều tra trước nên khoá huấn luyện rất hiệu quả thông qua trao đổi và có được nhiều phản hồi có giá trị.

Có bảy nhóm thực hiện điều tra này. Những người điều tra được huy động từ đội ngũ cán bộ nghiên cứu của Viện Khoa học Lao động và các vấn đề xã hội, các cán bộ thuộc các vụ của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội và 7 đại diện từ các Sở Lao động – Thương binh và Xã hội. Mỗi nhóm có 1 nhóm trưởng (giám sát) và một số thành viên. Số điều tra viên của mỗi nhóm phụ thuộc vào kích thước mẫu ở từng khu vực. Cuộc điều tra được tiến hành theo 2 giai đoạn. Ở giai đoạn I, các điều tra viên xuống khu vực điều tra để xác định số lượng doanh nghiệp đã điều tra trước đây và thống nhất danh sách các doanh nghiệp sẽ điều tra với chính quyền địa phương. Có nhiều trường hợp các doanh nghiệp đã thay đổi địa điểm và chủ doanh nghiệp nên việc xác định các doanh nghiệp có còn tồn tại hay không chiếm một phần lớn công việc. Trên cơ sở đợt công tác thứ nhất, danh mục các doanh nghiệp sẽ điều tra tiếp được cập nhật và xây dựng một mẫu ngẫu nhiên các doanh nghiệp mới. Giai đoạn II của cuộc điều tra được bắt đầu vào tháng 10 năm 2005 và kéo dài 2,5 tháng. Ở giai đoạn này việc điều tra được thực hiện trực tiếp tại doanh nghiệp với bảng phiếu điều tra. Số liệu được kiểm tra sơ bộ và làm rõ ngay tại doanh nghiệp. Trên cơ sở số liệu có được, số liệu điều tra 2005 được xử lý tiếp và gộp với tệp số liệu điều tra 2002 để kiểm tra độ tương thích. Việc này chiếm tương đối nhiều thời gian và nguồn lực của cả phía Viện Khoa học Lao động và các vấn đề xã hội ILSSA và Trường Tổng hợp Copenhagen.

### **2.3. Những liên hệ với điều tra trước đây.**

Mặc dù không phải là trọng tâm của cuộc điều tra này, Bảng 2.5 cho thấy tỷ lệ tồn tại của 1.392 doanh nghiệp đã điều tra trước đây. 982 doanh nghiệp được tìm thấy và xác nhận là có tham gia điều tra, còn lại 410 doanh nghiệp có khả năng không tồn tại. 81 doanh nghiệp không tìm thấy ngay từ khi chọn mẫu, trong khi đó đã tiếp cận 11 doanh nghiệp thuộc mẫu điều tra nhưng không nhận được trả lời phiếu điều tra. Qua việc sử dụng phiếu điều tra đã thiết kế từ trước về tồn tại của doanh nghiệp đã xác định được 75 chủ doanh nghiệp đã điều tra trước đây nay đóng cửa và khẳng định không còn tồn tại. Còn 243 trường hợp chúng tôi không thể khẳng định được liệu họ đã đóng cửa chưa. Với thông tin này chúng tôi tính được tỷ lệ tồn tại hàng năm của doanh nghiệp là 91,2%. Nghĩa là khoảng 9% trong số các doanh

ngành chế biến đã thành lập rút lui khỏi thị trường hàng năm theo mẫu điều tra, tương đương với mức 9 đến 10% bình quân rút lui khỏi thị trường của nhiều nước đang phát triển theo nghiên cứu của Liedholm và Mead (1999).

Bảng 2.5: Phân tích về tỷ lệ tồn tại của doanh nghiệp

	2002	2005
Đã điều tra năm 2002		
Còn tồn tại	1,392	982
Không trả lời		11
Đã đóng cửa		75
Không thuộc mẫu		81
Không biết		243
Tỷ lệ tồn tại		75.7
Tỷ lệ tồn tại hàng năm		91.2
Mới thành lập		1,839
Tổng số đã điều tra năm 2005		2,821

Ghi chú: Chúng tôi gặp khó khăn khi tìm những chủ doanh nghiệp đã điều tra trước đây nay đã đóng cửa. 243 doanh nghiệp không thể tìm thấy. Hơn nữa, 11 doanh nghiệp vẫn còn hoạt động nhưng không trả lời phiếu điều tra và 81 doanh nghiệp không tìm thấy ngay khi thực hiện các qui trình chọn mẫu.

Phương pháp tiếp theo để minh họa động thái của các doanh nghiệp là xem xét bảng ma trận chuyển thể về việc làm – một công cụ thường dùng để đánh giá tính năng động về kinh tế. Bảng 2.6 cho thấy sự chuyển thể việc làm đối với các doanh nghiệp với qui mô siêu nhỏ, nhỏ, vừa và doanh nghiệp lớn từ năm 2002 đến năm 2005.<sup>4</sup> Số liệu trong bảng cho thấy rất rõ là các doanh nghiệp siêu nhỏ sử dụng từ 1 đến 9 nhân công có xu hướng giữ nguyên về qui mô, khoảng 88% doanh nghiệp loại này vẫn không thay đổi về qui mô từ năm 2002 đến năm 2005. Hơn nữa, những doanh nghiệp tăng qui mô cũng không có hiện tượng nhảy vọt mà chỉ tăng từ từ sang nhóm doanh nghiệp qui mô nhỏ mà thôi; hầu như không có doanh

<sup>4</sup> Định nghĩa của chúng tôi về doanh nghiệp qui mô siêu nhỏ, nhỏ, vừa và doanh nghiệp lớn dựa vào các định nghĩa hiện nay của Ngân hàng thế giới và Chính phủ Việt nam. Phòng Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng thế giới hiện vận hành với 3 nhóm doanh nghiệp: siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Doanh nghiệp siêu nhỏ sử dụng tối đa 10 lao động, doanh nghiệp nhỏ – 50 lao động và doanh nghiệp qui mô vừa sử dụng tối đa 300 lao động. Những định nghĩa này được Chính phủ Việt nam chấp nhận về đại thể (xem Nghị định 90/2001/CP-NĐ về “Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”). Để xác định qui mô chúng tôi dựa vào số công nhân làm việc thường xuyên, không thường xuyên và làm việc theo thời vụ..



ng nghiệp siêu nhỏ nào trở thành doanh nghiệp qui mô vừa và lớn trong giai đoạn từ 2002 đến 2005. Trên thực tế chỉ có 4 doanh nghiệp siêu nhỏ trở thành doanh nghiệp qui mô vừa.

Bảng 2.6: Ma trận chuyển thể về việc làm

Qui mô -năm	Siêu nhỏ- 05	Nhỏ- 05	Vừa- 05	Lớn- 05	Tổng số	Tỷ lệ %
Siêu nhỏ- 02	578 (87.8)	76 (11.6)	4 (0.6)	0 (0.0)	658 (100.0)	(67.1)
Nhỏ- 02	56 (20.7)	188 (69.6)	26 (9.6)	0 (0.0)	270 (100.0)	(27.5)
Vừa- 02	1 (2.2)	12 (26.1)	30 (65.2)	3 (6.5)	46 (100.0)	(4.7)
Lớn- 02	0 (0.0)	1 (14.3)	1 (14.3)	5 (71.4)	7 (100.0)	(0.7)
Tổng số	635	277	61	8	981	(100.0)
Tỷ lệ %	(64.7)	(28.2)	(6.2)	(0.8)	(100.0)	

Ghi chú: Số ghi trong ngoặc là tỷ lệ phần trăm. Một quan sát về loại hình qui mô bị mất trong dữ liệu năm 2002.

Trong số các loại qui mô khác, doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng có xu hướng không thay đổi về qui mô trong 3 năm giữa hai kỳ điều tra. Tuy nhiên, có thể linh cảm một xu hướng mạnh hơn đối với các doanh nghiệp thuộc nhóm này là giảm qui mô theo thời gian. Những con số này là tương thích với số liệu báo cáo trong tài liệu về Việt Nam trong thời kỳ 1995 – 2000 của nhóm tác giả Hansen, Rand và Tarp (2006).

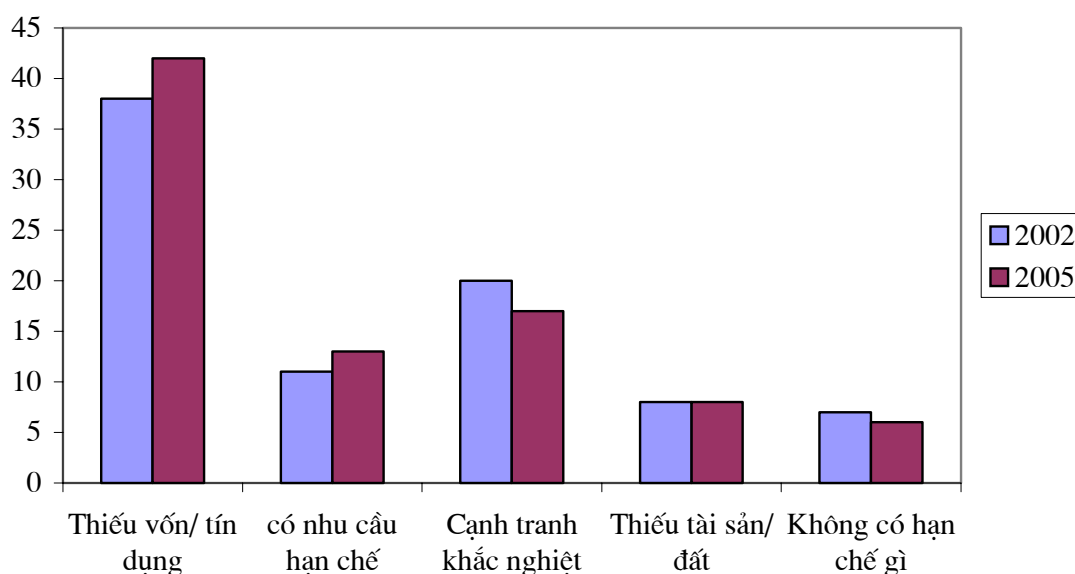
Phần sau khi nói về các động thái và tăng trưởng của doanh nghiệp, chúng tôi sẽ tập trung vào điều tra 2005. Tuy nhiên, trong một số trường hợp chúng tôi sẽ liên hệ với số liệu điều tra 2002 để theo dõi sự phát triển của doanh nghiệp.

### 3. Tính năng động và sự phát triển của doanh nghiệp: Một số yếu tố quyết định truyền thống

Chúng tôi bắt đầu phần này với việc xem xét nhận thức của doanh nghiệp về những vấn đề doanh nghiệp phải đối mặt trong quá trình hoạt động kinh doanh và sự thay đổi về nhận thức giữa cuộc điều tra năm 2002 và năm 2005. Ví dụ, những câu hỏi liên quan đến những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải được đặt ra giống nhau tại hai cuộc điều tra, chúng tôi cũng đưa thêm chỉ số đánh giá về hoàn thiện môi trường kinh doanh của Việt nam theo quan điểm

của chủ sở hữu hoặc nhà quản lý. Hình 3.1. miêu tả 5 vấn đề lớn nhất doanh nghiệp gặp phải.

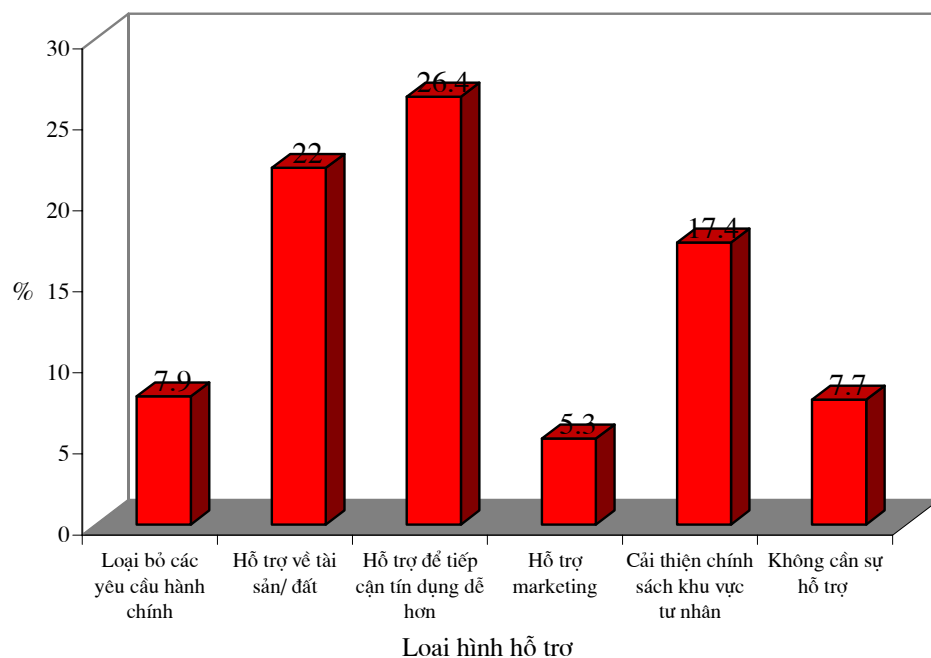
Hình 3.1: Hạn chế lớn nhất đối với sự phát triển theo nhận thức của doanh nghiệp



Việc xếp hạng những vấn đề doanh nghiệp gặp phải là tương đối giống nhau giữa năm 2005 và 2002. Thiếu vốn/ khả năng tiếp cận vốn vẫn là vấn đề nghiêm trọng nhất, tiếp theo đó là mức độ cạnh tranh. Hạn chế lớn thứ ba và thứ tư đối với tăng trưởng của doanh nghiệp là vấn đề hạn chế về cầu đối với sản phẩm và khó khăn về đất đai và mặt bằng sản xuất kinh doanh. Mặc dù có một số thay đổi nhỏ trong tỷ lệ doanh nghiệp báo cáo về mỗi loại vấn đề nhưng nhìn tổng thể có thể kết luận rằng môi trường kinh doanh không có thay đổi nhiều từ năm 2002 đến năm 2005. Đáng chú ý là thực tế chỉ có một vài doanh nghiệp băn khoăn về mức độ can thiệp của chính quyền địa phương và chính sách chung không rõ ràng và chỉ có 0,2% doanh nghiệp cho rằng những khó khăn liên quan đến cấp phép là hạn chế lớn nhất đối với sự tăng trưởng.

Để lấy ý kiến về hình thức hỗ trợ doanh nghiệp nào là thích hợp, chúng tôi đã hỏi làm thế nào để cơ quan nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp hiệu quả nhất, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển. Hình 3.2. trình bày 6 loại câu trả lời chính.

Hình 3.2: Làm thế nào để cơ quan nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp tốt nhất?



Không có gì ngạc nhiên khi có trên 25% doanh nghiệp cho rằng cơ quan quản lý nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp tốt nhất bằng cách tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận tín dụng một cách dễ dàng và ít tốn kém hơn. Thứ hai, 22% doanh nghiệp được điều tra cho rằng hỗ trợ để có được mặt bằng sản xuất kinh doanh là quan trọng nhất. Tiếp theo đó, chính phủ có thể hỗ trợ doanh nghiệp qua việc cải thiện chính sách cho khu vực tư nhân (14,7%), dỡ bỏ các thủ tục hành chính (7,9%) và hỗ trợ hoạt động tiếp thị (5,3%). Cuối cùng, 7,7% doanh nghiệp cho rằng Chính phủ nên đứng ngoài phạm vi hoạt động của khu vực tư nhân, nghĩa là không cần sự hỗ trợ nào cả.

Như đã đề cập, theo quan điểm của nhà quản lý doanh nghiệp, môi trường kinh doanh nhìn chung không thay đổi nhiều, điều quan trọng là cần nâng cao hiểu biết về những nhân tố làm thay đổi mạnh mẽ trong khu vực doanh nghiệp và những bộ phận cấu thành của nó. Hai phần nhỏ tiếp theo sẽ phân tích sơ bộ về mối quan hệ giữa những đặc trưng của doanh nghiệp

được quan sát với tính năng động của doanh nghiệp (đặc biệt là việc gia nhập thị trường) và hiệu quả tăng trưởng của doanh nghiệp chế tạo Việt nam.

### **3.1. Tính năng động của doanh nghiệp và việc gia nhập thị trường**

Những yếu tố liên quan đến việc gia nhập thị trường và tăng trưởng doanh nghiệp thường là địa điểm (khu vực địa lý), lĩnh vực hoạt động, hình thức sở hữu, quy mô và độ tuổi. Tất cả các yếu tố này đại diện cho sự thay đổi trên thị trường và/ hoặc tổ chức doanh nghiệp. Từ Bảng 3.1 tới Bảng 3.5 là các bảng khác nhau gắn với những yếu tố cơ bản tác động đến tính năng động doanh nghiệp và số doanh nghiệp mới thành lập theo từng đặc điểm.

Bảng 3.1 tập trung vào địa điểm và ngành/ lĩnh vực hoạt động. Mã ngành dựa theo mã Phân loại ngành chuẩn quốc tế (ISIC), mô tả trong Phụ lục A. Trước hết, chúng tôi xem xét 3 nhóm ngành có số lượng doanh nghiệp lớn nhất, đó là Chế biến thực phẩm (ISIC 15), Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) và Nội thất (ISIC 36). Cách phân loại này khá phù hợp với việc phân loại ngành được quan sát theo Tổng cục Thống kê (2004, 2005).

Nhìn vào số doanh nghiệp mới thành lập trong mỗi ngành, chúng tôi thấy một số khác biệt khi so sánh với tỷ lệ ngành mẫu. Trong ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15) và chế biến các sản phẩm từ gỗ (ISIC 20) chúng tôi quan sát thấy tỷ lệ doanh nghiệp mới thành lập nhìn chung thấp hơn. Điều này có thể chỉ ra rằng rào cản gia nhập trong những ngành này là cao hơn. Ngược lại, Trang phục (ISIC 18) và Sản phẩm từ Cao su và Nhựa (ISIC 25) có tỷ lệ doanh nghiệp mới thành lập cao hơn với mức trên 30% so với tỷ lệ mẫu. Geroski (1995) tìm thấy tỷ lệ mới thành lập cao thường gắn liền với việc cải tổ lớn, từ đó suy ra những ngành có tỷ lệ “gia nhập cao” đổi mới nhiều hơn những ngành tỷ lệ “gia nhập” thấp. Điều này sẽ được phân tích kỹ hơn ở phần nhỏ tiếp theo.

Bảng 3.1: Số doanh nghiệp theo địa điểm và ngành

Mã ISIC	Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Nghệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	Hồ Chí Minh	Long An	Tổng	%	Mới thành lập	%
15	45	78	99	52	146	65	42	30	143	53	753	(27.5)	184	(22.5)
17	8	1	41	1	3	4	0	12	28	1	99	(3.6)	36	(4.4)
18	22	1	4	3	8	0	1	0	61	1	101	(3.7)	45	(5.5)
19	3	0	0	9	1	4	3	9	25	1	55	(2.0)	24	(2.9)
20	15	28	85	7	50	11	9	7	10	6	228	(8.3)	44	(5.4)
21	16	14	3	3	3	0	2	0	34	0	75	(2.7)	28	(3.4)
22	17	0	6	2	0	2	1	0	30	2	60	(2.2)	26	(3.2)
23	2	2	0	0	1	0	0	0	0	6	11	(0.4)	2	(0.2)
24	6	2	1	2	1	1	0	0	28	0	41	(1.5)	11	(1.3)
25	38	1	2	12	6	3	2	0	80	2	146	(5.3)	60	(7.3)
26	12	57	31	8	33	9	5	8	21	12	196	(7.2)	59	(7.2)
27	4	1	3	0	1	1	0	0	3	4	17	(0.6)	7	(0.9)
28	57	39	26	65	83	28	18	14	101	31	462	(16.9)	148	(18.1)
29	6	0	6	1	1	11	0	4	25	1	55	(2.0)	24	(2.9)
30	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	12	1	1	2	1	0	0	0	21	1	39	(1.4)	17	(2.1)
32	5	0	0	0	0	0	1	0	4	0	10	(0.4)	2	(0.2)
33	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	6	0	5	1	0	0	0	0	8	0	20	(0.7)	8	(1.0)
35	5	0	0	4	1	1	0	0	7	0	18	(0.7)	2	(0.2)
36	18	51	80	29	46	31	15	3	62	8	343	(12.5)	89	(10.9)
37	0	0	0	3	0	0	1	0	1	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Tổng số	299	276	395	204	385	171	100	87	693	129	2,739	(100.0)	818	(100.0)
%	(10.9)	(10.1)	(14.4)	(7.4)	(14.1)	(6.2)	(3.7)	(3.2)	(25.3)	(4.7)	(100.0)			
Mới thành lập	89	66	90	41	113	31	50	36	292	10	818			
%	(10.9)	(8.1)	(11.0)	(5.0)	(13.8)	(3.8)	(6.1)	(4.4)	(35.7)	(1.2)				

Lưu ý: Số doanh nghiệp (tỷ lệ phần trăm nhóm trong ngoặc). Mới thành lập được định nghĩa là doanh nghiệp được thành lập từ năm 2000. Không có doanh nghiệp trong ngành “Thuốc lá” (ISIC 16) nên ngành này được loại ra.

Bảng 3.2 trình bày số doanh nghiệp theo địa điểm và quy mô doanh nghiệp. Chúng tôi thấy một tỷ lệ lớn doanh nghiệp mới thành lập ở Khánh Hòa và Thành phố Hồ Chí Minh (so với tỷ lệ mẫu nói chung) khi so sánh với các tỉnh khác; điều này phù hợp với nhận xét về sự thay đổi nhanh hơn về số lượng doanh nghiệp ở những tỉnh (năng động) này. Tỷ lệ doanh nghiệp quy mô vừa và lớn ở khu vực thành thị (đặc biệt ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh) cao hơn ở các tỉnh nông thôn. Hơn nữa, bảng này cũng cho thấy doanh nghiệp mới thành lập chủ yếu là doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ. Đây có thể là một bất ngờ khi một doanh nghiệp mới thành lập bắt đầu hoạt động với một số lượng lao động tương đối hạn chế. Tuy nhiên, kết quả này không bao gồm những yếu tố truyền thống khác của việc thành lập mới – những yếu tố này sẽ được thảo luận kỹ dưới đây.

**Bảng 3.2: Số doanh nghiệp theo quy mô và địa điểm**

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng	%	Mới thành lập	%
Hà Nội	131 (43.8)	131 (43.8)	33 (11.0)	4 (1.3)	299 (100.0)	(10.9)	89	(10.9)
Phú Thọ	231 (83.7)	36 (13.0)	7 (2.5)	2 (0.7)	276 (100.0)	(10.1)	66	(8.1)
Hà Tây	234 (59.2)	134 (33.9)	26 (6.6)	1 (0.3)	395 (100.0)	(14.4)	90	(11.0)
Hải Phòng	116 (56.9)	63 (30.9)	22 (10.8)	3 (1.5)	204 (100.0)	(7.4)	41	(5.0)
Nghệ An	302 (78.4)	70 (18.2)	13 (3.4)	0 (0.0)	385 (100.0)	(14.1)	113	(13.8)
Quảng Nam	142 (83.0)	28 (16.4)	1 (0.6)	0 (0.0)	171 (100.0)	(6.2)	31	(3.8)
Khánh Hòa	60 (60.0)	33 (33.0)	7 (7.0)	0 (0.0)	100 (100.0)	(3.7)	50	(6.1)
Lâm Đồng	58 (66.7)	19 (21.8)	10 (11.5)	0 (0.0)	87 (100.0)	(3.2)	36	(4.4)
TP. Hồ Chí Minh	344 (49.6)	258 (37.2)	85 (12.3)	6 (0.9)	693 (100.0)	(25.3)	292	(35.7)
Long An	98 (76.0)	25 (19.4)	6 (4.7)	0 (0.0)	129 (100.0)	(4.7)	10	(1.2)
Tổng	1716	797	210	16	2739	(100.0)	818	(100.0)
%	(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
Mới thành lập	453	281	82	2	818			
%	(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

Lưu ý: Những số liệu về số doanh nghiệp và số doanh nghiệp cho mỗi địa phương, tỷ lệ doanh nghiệp theo mỗi nhóm quy mô (tỷ lệ phần trăm nhóm trong ngoặc). Siêu nhỏ: 1-9 lao động; Nhỏ: 10-49 lao động; Vừa 50-299 lao động; Lớn: từ 300 lao động trở lên (Định nghĩa của Ngân hàng Thế giới).

Từ Bảng 3.3 đến Bảng 3.5 trình bày các bảng đối ngẫu về quan hệ giữa Hình thức sở hữu/ Địa điểm/ Ngành/ Quy mô. Như đề cập ở trên, 69% doanh nghiệp trong mẫu của chúng tôi được phân loại là doanh nghiệp hộ gia đình, tỷ lệ này thấp hơn tỷ lệ được thông báo trong Điều tra dân số toàn quốc. Hơn nữa, chúng tôi thấy 55% doanh nghiệp mới thành lập được “đăng ký” là doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ doanh nghiệp được chính thức đăng ký theo công ty trách nhiệm hữu hạn là đặc biệt đáng chú ý. Mặc dù công ty trách nhiệm hữu hạn chỉ chiếm 15,6% trong mẫu nhưng 27% doanh nghiệp mới thành lập được đăng ký theo hình thức này. Đây là tỷ lệ đăng ký cao thứ hai sau doanh nghiệp hộ gia đình. Điều này phù hợp với quan điểm cho rằng môi trường kinh doanh ở Việt nam đang hình thành một khung pháp lý vững chắc hơn.

**Bảng 3.3: Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu và ngành**

ISIC	Doanh nghiệp hộ gia đình	Tư nhân/ Cá thể	Công ty hợp doanh/ sở hữu tập thể/ Hợp tác xã	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Tổng	%	Mới thành lập	%
15	623	49	11	57	13	753	(27.5)	184	(22.5)
17	66	7	5	21	0	99	(3.6)	36	(4.4)
18	47	10	3	38	3	101	(3.7)	45	(5.5)
19	45	6	1	3	0	55	(2.0)	24	(2.9)
20	163	24	10	29	2	228	(8.3)	44	(5.4)
21	18	13	7	36	1	75	(2.7)	28	(3.4)
22	26	6	0	28	0	60	(2.2)	26	(3.2)
23	9	2	0	0	0	11	(0.4)	2	(0.2)
24	13	6	4	16	2	41	(1.5)	11	(1.3)
25	57	23	12	47	7	146	(5.3)	60	(7.3)
26	154	15	6	15	6	196	(7.2)	59	(7.2)
27	6	6	0	4	1	17	(0.6)	7	(0.9)
28	333	64	18	42	5	462	(16.9)	148	(18.1)
29	34	3	1	14	3	55	(2.0)	24	(2.9)
30	1	0	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	13	2	0	21	3	39	(1.4)	17	(2.1)
32	6	0	1	2	1	10	(0.4)	2	(0.2)
33	0	1	0	2	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	7	1	3	8	1	20	(0.7)	8	(1.0)
35	7	5	1	5	0	18	(0.7)	2	(0.2)
36	256	35	9	38	5	343	(12.5)	89	(10.9)
37	4	0	1	0	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Tổng	1,888	278	93	427	53	2,739	(100.0)	818	(100.0)
%	(68.9)	(10.1)	(3.4)	(15.6)	(1.9)	(100.0)			
Mới thành lập	450	110	13	221	24	818			
%	(55.0)	(13.4)	(1.6)	(27.0)	(2.9)	(100.0)			

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (tỷ lệ phần trăm nhóm trong ngoặc). Không có doanh nghiệp trong ngành “Thuốc lá” (ISIC 16) nên ngành này được loại ra.

**Bảng 3.4: Số doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và quy mô**

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng	%	Mới thành lập	%
Doanh nghiệp hộ gia đình	1,530	339	18	1	1,888	(68.9)	450	(55.0)
Tư nhân/ Cá thể	109	136	29	4	278	(10.1)	110	(13.4)
Hợp danh/ Tập thể/ Hợp tác xã	13	58	21	1	93	(3.4)	13	(1.6)
Công ty TNHH	60	236	124	7	427	(15.6)	221	(27.0)
Công ty cổ phần	4	28	18	3	53	(1.9)	24	(2.9)
Tổng số	1,716	797	210	16	2,739	(100.0)	818	(100.0)
%	(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
Mới thành lập	453	281	82	2	818			
%	(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

Bảng 3.5 cho thấy có sự thay đổi lớn về quy mô doanh nghiệp theo ngành. Ví dụ, trong ngành chế biến thực phẩm, khoảng 80% doanh nghiệp là doanh nghiệp quy mô nhỏ, trong khi đó chỉ có 30% doanh nghiệp trong ngành trang phục là doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Bảng 3.5: Số doanh nghiệp theo ngành và quy mô

ISIC	Ngành	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng số	%	Mới thành lập	%
15	Thực phẩm và đồ uống	607	113	31	2	753	(27.5)	184	(22.5)
17	Dệt	41	45	13	0	99	(3.6)	36	(4.4)
18	Trang phục	30	41	26	4	101	(3.7)	45	(5.5)
19	Da và thuộc da	39	14	1	1	55	(2.0)	24	(2.9)
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ	143	61	23	1	228	(8.3)	44	(5.4)
21	Giấy và sản phẩm từ giấy	18	43	13	1	75	(2.7)	28	(3.4)
22	Xuất bản, In ấn	22	34	4	0	60	(2.2)	26	(3.2)
23	Dầu tinh chế	9	2	0	0	11	(0.4)	2	(0.2)
24	Sản phẩm từ hóa chất	14	21	6	0	41	(1.5)	11	(1.3)
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa	59	65	21	1	146	(5.3)	60	(7.3)
26	Sản phẩm từ chất phi kim loại	92	88	16	0	196	(7.2)	59	(7.2)
27	Kim loại cơ bản	3	10	3	1	17	(0.6)	7	(0.9)
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn	354	90	18	0	462	(16.9)	148	(18.1)
29	Máy móc và thiết bị	28	25	2	0	55	(2.0)	24	(2.9)
30	Máy văn phòng	1	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	Máy móc và thiết bị điện	12	21	5	1	39	(1.4)	17	(2.1)
32	Radio, ti vi	5	3	2	0	10	(0.4)	2	(0.2)
33	Thiết bị y tế	1	1	1	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	Xe	8	7	4	1	20	(0.7)	8	(1.0)
35	Thiết bị vận tải	5	8	4	1	18	(0.7)	2	(0.2)
36	Nội thất	222	103	16	2	343	(12.5)	89	(10.9)
37	Tái chế	3	2	0	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Tổng số		1,716	797	210	16	2,739	(100.0)	818	(100.0)
%		(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
Mới thành lập		453	281	82	2	818			
%		(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

Ghi chú: Số doanh nghiệp (tỷ lệ phần trăm nhóm trong ngoặc).

Những bảng đối ngẫu trên cung cấp một số chỉ số đặc trưng có thể quyết định việc gia nhập thị trường của doanh nghiệp. Bảng 3.6 trình bày kết quả ước lượng để xác định đặc điểm gia nhập thị trường trong ngành chế tạo Việt nam sử dụng các yếu tố tương quan: Địa điểm, Hình thức sở hữu, Ngành và Quy mô. Ước lượng không trọng số được trình bày ở cột 1 tương ứng với thống kê t ở mức độ mạnh và phổ biến, trong khi đó ở cột cuối cùng sử dụng trọng số doanh nghiệp thích hợp đã được miêu tả ở Phần 2 có tính đến thiết kế điều tra (như sự phân tầng của mẫu điều tra và tập hợp khu vực/ huyện). Mã quận/ huyện xem Phụ lục Bảng B.

Bảng 3.6: Yếu tố quyết định gia nhập thị trường

	Quy mô	Không trọng số			Điều chỉnh trọng số		
		Hiệu ứng biên	Thống kê t ở mức độ mạnh	Thống kê t ở mức độ phổ biến	Hiệu ứng biên	Thống kê t ở mức độ mạnh	Thống kê t ở mức độ phổ biến
	Nhỏ	-0.038	(1.60)	(1.26)	-0.049*	(1.86)	(1.40)
	Vừa	-0.095**	(2.52)	(2.16)	-0.068	(1.25)	(1.26)
	Lớn	-0.250***	(2.91)	(2.43)	-0.230***	(3.76)	(2.96)
Khu vực địa lý Hà nội		-0.131***	(4.55)	(1.88)	-0.109***	(3.17)	(2.44)



	Phú Thọ	-0.081**	(2.39)	(1.76)	-0.078**	(2.29)	(1.74)
	Hà Tây	-0.099***	(3.37)	(1.90)	-0.121***	(3.93)	(2.65)
	Hải Phòng	-0.152***	(4.44)	(3.02)	-0.139***	(3.40)	(1.93)
	Nghệ An	-0.049*	(1.67)	(1.37)	-0.026	(0.81)	(0.65)
	Quảng Nam	-0.142***	(3.78)	(2.98)	-0.126***	(3.41)	(3.01)
	Khánh Hòa	0.137***	(2.79)	(2.93)	0.030	(0.57)	(0.78)
	Lâm Đồng	0.049	(0.95)	(0.54)	0.047	(0.88)	(0.58)
	Long An	-0.244***	(6.17)	(6.41)	-0.207***	(5.38)	(6.22)
Sở hữu	Tư nhân/ Cá nhân	0.170***	(5.09)	(4.21)	0.189***	(4.91)	(4.98)
	Hợp danh/ Tập thể/ Hợp tác xã	-0.058	(1.01)	(0.90)	-0.020	(0.32)	(0.31)
	Công ty TNHH	0.319***	(9.25)	(6.12)	0.299***	(7.01)	(4.94)
	Công ty cổ phần	0.307***	(3.99)	(3.14)	0.411***	(4.44)	(3.81)
Đưa thêm biến giả			Có			Có	
Số quan sát			2,738			2,738	
Hệ số xác định R <sup>2</sup> giả			0.10			0.06	

Ghi chú: Hồi qui Probit, hiệu ứng biên là trung bình của tất cả các biến. Sai số chuẩn mạnh và/ hoặc phổ biến. \*, \*\*, \*\*\*có ý nghĩa thống kê tại mức 10%, 5% và 1% tương ứng cho các ước lượng (hệ số hồi qui) khi có phương sai của sai số khác nhau. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, TP. Hồ Chí Minh, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Trước hết, chúng tôi tìm thấy quan hệ (ngược) giữa quy mô và khả năng gia nhập thị trường – mặc dù quan hệ này không được xác định trong tất cả các trường hợp nghiên cứu. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp mới thành lập dường như là những doanh nghiệp tương đối nhỏ. Thứ hai, có tỷ lệ doanh nghiệp mới thành lập tiến hành kinh doanh ở thành phố Hồ Chí Minh, Khánh Hòa và Lâm Đồng cao hơn so với các tỉnh khác được phân tích. Thứ ba, tương đối nhiều doanh nghiệp mới thành lập được đăng ký chính thức, dưới hình thức như doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần do thủ tục đăng ký hợp lý hơn. Cuối cùng, khi so sánh với ngành cơ sở (chế biến thực phẩm), doanh nghiệp mới thành lập dường như (thông qua ước lượng) được tìm thấy chủ yếu trong những ngành như trang phục (ISIC 18), da và thuộc da (ISIC 19), sản xuất sản phẩm từ chất phi kim loại (ISIC 26) và trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28).

### 3.2. Tăng trưởng doanh nghiệp

Trở lại với vấn đề doanh thu và đặc điểm tăng trưởng trong ngắn hạn, trước hết chúng tôi xem xét đến số doanh nghiệp thực sự tuân thủ chế độ kế toán chính thức. Điều này sẽ cung cấp ý niệm về độ tin cậy của số liệu tài chính. Bảng 3.7 cho thấy 63% doanh nghiệp không tuân thủ chế độ kế toán chính thức theo hướng dẫn của nhà nước. Hơn nữa, chỉ có 15% doanh nghiệp siêu nhỏ có hệ thống sổ sách kế toán chính thức trong khi đó tỷ lệ này là 67% đối với doanh nghiệp nhỏ, 96% đối với doanh nghiệp vừa và 100% đối với doanh nghiệp lớn. Điều này cho thấy cần phải thận trọng khi xử lý số liệu tài chính thu thập được từ các doanh nghiệp siêu nhỏ.

**Bảng 3.7: Hệ thống kế toán chính thức**

	Có		Không	
áp dụng hệ thống sổ sách kế toán chính thức?	998 (37.1)		1,694 (62.9)	
Những sổ sách này có được kiểm toán không?	Có		Không	
	251 (25.2)	747 (74.8)		
Có nộp báo cáo tài chính lên cơ quan nhà nước không?	Có	Không	Có	Không
	242 (96.4)	9 (3.6)	672 (90.0)	75 (10.0)

Ghi chú: 47 quan sát thiếu. Trong ngoặc là tỷ lệ %. Chỉ có 15% doanh nghiệp siêu nhỏ tuân thủ hệ thống sổ sách kế toán chính thức so với tỷ lệ 67%, 96% và 100% tương ứng với doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp lớn

Trong số 37% doanh nghiệp tuân thủ chế độ kế toán chính thức chỉ có 25% tiến hành kiểm toán. Tuy nhiên, do trên 90% doanh nghiệp nộp báo cáo tài chính lên các cơ quan nhà nước có thẩm quyền nên những báo cáo tài chính của những doanh nghiệp có thể hoàn toàn tin cậy được.

Bảng 3.8 trình bày các ước lượng trung bình (A: Trung bình không trọng số - B: Trung bình có trọng số và trung bình phổ biến) của mức doanh thu thực tế trên người lao động, số lao động làm việc toàn bộ thời gian và tốc độ tăng trưởng của chúng giữa năm 2003 và 2004 theo địa phương và theo quy mô doanh nghiệp. Do vấn đề có thể báo cáo sai và các vấn đề quan sát biên chúng tôi loại trừ 1 và 99 phân vị trong biến doanh thu và biến lao động và trong số liệu về tăng trưởng tương ứng, cuối cùng tổng số quan sát còn lại là 2.616.

Trước hết, ước lượng doanh thu trung bình không trọng số là 4.803 USD/ lao động, nhỏ hơn không đáng kể so với mức trung bình của doanh nghiệp phi hộ theo báo cáo của Tổng cục Thống kê (2005). Tuy nhiên, ước lượng trên có vẻ hợp lý vì có trên 55% doanh nghiệp trong mẫu là doanh nghiệp hộ siêu nhỏ.

**Bảng 3.8: Hiệu quả tăng trưởng ngắn hạn theo khu vực địa lý, quy mô và tuổi đời của doanh nghiệp**

	Quan sát	Doanh thu thực trên lao động (USD)		Doanh thu thực trên lao động, tăng trưởng (%)		Lao động làm việc toàn bộ thời gian		Lao động làm việc toàn bộ thời gian, tăng trưởng (%)	
		A	B	A	B	A	B	A	B
<b>Tổng số</b>	2,616	4,803	3,689	2.72	-0.50	17.73	8.73	4.23	2.09
<b>Theo khu vực địa lý</b>									
Hà Nội	281	5,972	4,182	4.10	-3.38	29.41	11.78	4.40	1.72
Phú Thọ	263	2,775	2,511	-6.54	-6.18	8.86	4.74	0.62	0.54
Hà Tây	375	5,091	4,493	2.10	-1.59	14.20	10.49	4.69	3.36
Hải Phòng	200	5,385	4,128	-3.75	-7.00	27.64	7.19	4.50	2.58
Nghệ An	375	2,705	2,295	10.08	7.36	9.22	4.79	5.17	3.08
Quảng Nam	167	3,354	3,158	0.97	0.59	5.69	4.84	2.33	2.06
Khánh Hòa	94	5,860	6,433	2.04	0.05	20.43	7.16	5.92	-1.97
Lâm Đồng	85	4,023	3,118	-2.12	-2.67	14.00	7.27	3.94	3.77
TP. Hồ Chí Minh	647	6,403	5,202	5.78	1.39	24.72	13.05	6.01	2.61
Long An	129	4,353	3,977	-0.43	0.25	10.96	5.84	-0.78	-1.57
<b>Theo quy mô</b>									
Siêu nhỏ	1,658	3,802	3,681	1.34	-0.14	4.21	4.13	1.48	1.06
Nhỏ	748	6,251	4,968	4.11	-2.49	18.89	16.31	7.22	5.17
Vừa	197	7,548	6,357	9.20	5.24	95.08	88.61	15.42	10.15
Lớn	13	7,670	5,817	0.51	-3.57	502.23	503.82	13.75	37.65
<b>Theo tuổi đời</b>									
Mới thành lập	757	5,348	4,282	11.32	7.07	19.32	9.09	8.79	4.30
Đang hoạt động	1,858	4,583	3,895	-0.77	-2.95	17.08	8.61	2.37	1.37

Ghi chú: ước lượng trung bình, A) không trọng số và B) phổ biến và trọng số. Doanh thu thực trên lao động, tỷ lệ tăng trưởng từ năm 2003 đến 2004. Chúng tôi loại 1 và 99 phân vị cả trong biến doanh thu trên lao động và tỷ lệ tăng trưởng để giải quyết vấn đề quan sát biên. Chúng tôi sử dụng hệ số giảm phát GDP trong ngành chế biến và tỷ giá hối đoái là 16.122 VNĐ = 1 USD. Sử dụng hệ số giảm phát GDP một ngành nhất định không làm thay đổi bức tranh toàn cảnh được mô tả trong bảng. Chỉ 2615 quan sát theo phân loại tuổi đời của doanh nghiệp do quan sát bị thiếu.

Thứ hai, ước lượng trung bình trọng số nhìn chung thấp hơn ước lượng không trọng số cho thấy một thực tế rằng doanh nghiệp hộ nhỏ hơn chưa đủ làm đại diện trong mẫu. Thứ ba, doanh nghiệp ở khu vực thành thị (Hà Nội, Hải Phòng và Thành phố Hồ Chí Minh) và tỉnh nông thôn Hà Tây, đặc biệt là Khánh Hòa có doanh thu trên lao động cao hơn các địa phương khác. Thứ tư, doanh thu trên lao động tăng theo quy mô doanh nghiệp cả khi xem xét mẫu không trọng số và trọng số. Thứ năm, Nghệ An đứng cùng vị trí với Thành phố Hồ Chí Minh về tăng doanh thu ngắn hạn và tăng lao động. Điều này cũng đúng khi xem xét trung bình mẫu không trọng số và trọng số. Cuối cùng, doanh nghiệp mới thành lập có hiệu quả tăng trưởng tốt hơn so với doanh nghiệp đang hoạt động, cả về tốc độ tăng lao động lẫn tăng trưởng doanh thu thực trên lao động. Điều này phù hợp với dự báo lý thuyết cổ điển rằng doanh nghiệp mới thành lập (còn tồn tại) tăng trưởng nhanh hơn doanh nghiệp đang hoạt động.

Bảng 3.9 trình bày doanh thu và số lao động theo hình thức sở hữu và ngành. Trước hết, các doanh nghiệp phi hộ có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn. Các doanh nghiệp hộ có tốc độ tăng

trường âm. Do đó có thể kết luận rằng, được đăng ký hoạt động chính thức có thể thúc đẩy tăng trưởng của doanh nghiệp. Thứ hai, giống như tính toán của Tổng cục Thống kê (2005) ước lượng trung bình thừa nhận rằng những ngành quan trọng là ngành sản xuất các sản phẩm từ hóa chất (ISIC 24), kim loại cơ bản (ISIC 27), radio, ti vi (ISIC 32) và xe cộ (ISIC 34) khi đánh giá doanh thu thực trên lao động.<sup>5</sup>

Bảng 3.9: Hiệu quả tăng trưởng ngắn hạn theo hình thức sở hữu và ngành

	Số quan sát	Doanh thu thực trên lao động (USD) 2004	Doanh thu thực trên lao động, Tốc độ tăng (%)	Lao động làm việc toàn bộ thời gian	Lao động làm việc toàn bộ thời gian, tốc độ tăng (%)
Tổng số	2616	4803	2.72	17.73	4.23
Theo hình thức sở hữu					
Hộ kinh doanh	1834	3752	-0,74	6.96	1.75
Doanh nghiệp tư nhân	261	6488	5,04	24.45	10.30
Hợp danh/ Tập thể/ Hợp tác xã	90	5674	12,90	36.00	2.82
Công ty TNHH	384	8229	14,29	52.11	10.49
Công ty cổ phần	47	6815	10,87	84.47	19.06
Theo ngành					
15 Thực phẩm và đồ uống	727	4716	2.53	10.35	3.09
17 Dệt	94	5464	7.60	26.71	3.49
18 Trang phục	93	3197	3.11	49.14	9.82
19 Da và thuộc da	54	3891	0.00	15.98	3.77
20 Gỗ và sản phẩm từ gỗ	210	3305	0.29	18.69	4.72
21 Giấy và sản phẩm từ giấy	67	9571	5.17	37.75	4.13
22 Xuất bản, In ấn	56	6660	-3.56	17.05	2.86
23 Dầu tinh chế	11	4036	-3.78	7.64	-3.16
24 Sản phẩm từ hóa chất	40	9625	12.64	26.28	9.54
25 Sản phẩm từ cao su và nhựa	137	7523	7.98	29.16	7.06
26 Sản phẩm từ chất phi kim loại	194	3164	1.25	18.08	6.22
27 Kim loại cơ bản	16	7680	1.55	29.19	5.18
28 Sản phẩm từ kim loại	446	4473	1.29	9.56	3.37
29 Máy móc và thiết bị	51	6122	13.57	15.22	4.59
30 Thiết bị máy văn phòng	2	3342	-13.79	36.00	20.65
31 Thiết bị điện	33	6883	-7.06	25.27	13.56
32 Radio, ti vi	10	8423	45.84	35.60	1.28
33 Thiết bị y tế	3	6420	14.58	27.33	-9.61
34 Xe cộ	20	7397	40.36	119.65	15.76
35 Thiết bị vận tải	16	3901	0.50	54.63	-0.96
36 Nội thất	331	4034	-0.20	14.13	2.56
37 Tái chế	5	4194	-4.01	12.8	-2.22

Ghi chú: ước lượng trung bình không trọng số. Tốc độ tăng trưởng doanh thu thực trên lao động từ năm 2003 đến 2004. Chúng tôi loại 1 và 99 phân vị cả trong doanh thu trên lao động và tốc độ tăng trưởng và giải quyết vấn đề quan sát biên. Hơn nữa, một số doanh nghiệp không báo cáo số liệu doanh thu từ năm 2003. Chúng tôi sử dụng hệ số giảm phát GDP trong ngành chế biến và tỷ giá hối đoái là 16.122 VNĐ = 1 USD. Sử dụng hệ số giảm phát GDP một ngành nhất định không làm thay đổi bức tranh toàn cảnh được mô tả trong bảng. Chỉ 2615 quan sát theo phân loại tuổi đời của doanh nghiệp do quan sát bị thiếu.

<sup>5</sup> Ngoài ra, Tổng cục Thống kê (2005) ghi nhận tỷ lệ doanh thu trên lao động cao đối với ISIC 23 và ISIC 30. Điều tra của chúng tôi có rất ít doanh nghiệp thuộc loại này. Điều này giải thích tại sao ước lượng trung bình thấp.

Như dự tính, những ngành có tỷ lệ doanh thu trên lao động thấp là trang phục (ISIC 18) và da và thuộc da (ISIC 19). Những con số này cũng phù hợp với số liệu của Tổng cục Thống kê (2005). Tốc độ tăng trưởng doanh thu trên lao động ngắn hạn thay đổi giữa các ngành thậm chí khi sử dụng hệ số giảm phát giá nhất định của ngành (không được ghi nhận). Dường như ngành radio, ti vi (ISIC 32) và xe cộ (ISIC 34) là những ngành có tốc độ phát triển rất nhanh. Trong cuộc điều tra này, chúng tôi phát hiện thấy ngành xe cộ (ISIC 34) cũng là một ngành có nhiều lao động nhất và tốc độ tăng lao động trung bình cao nhất.

Bảng 3.10: Yếu tố tăng trưởng ngắn hạn

		OLS – Không trọng số			OLS - Điều chỉnh trọng số		
		Hệ số	Thống kê t ở mức độ mạnh	Thống kê t ở mức độ phổ biến	Hệ số	Thống kê t ở mức độ mạnh	Thống kê t ở mức độ phổ biến
Độ tuổi	Mới thành lập	0.098***	(4.56)	(5.11)	0.093***	(4.37)	(4.57)
Theo quy mô	Nhỏ	-0.042*	(1.88)	(2.05)	-0.029	(2.00)	(1.55)
	Vừa	-0.054	(1.19)	(1.49)	-0.024	(0.71)	(0.68)
	Lớn	-0.088	(1.29)	(1.17)	-0.071	(0.95)	(0.85)
Theo khu vực địa lý Hà Nội	Phú Thọ	-0.075***	(3.30)	(4.01)	-0.051**	(2.55)	(2.74)
	Hà Tây	0.010	(0.34)	(0.26)	0.004	(0.18)	(0.13)
	Hải Phòng	-0.082***	(3.49)	(4.03)	-0.064***	(3.10)	(3.78)
	Nghệ An	0.074*	(2.28)	(2.35)	0.071**	(2.42)	(2.43)
	Quảng Nam	-0.001	(0.05)	(0.08)	0.004	(0.14)	(0.22)
	Khánh Hòa	-0.030	(0.61)	(0.68)	-0.012	(0.36)	(0.46)
	Lâm Đồng	-0.063**	(2.10)	(3.00)	-0.052*	(1.64)	(1.81)
	Long An	0.003	(0.09)	(0.12)	0.020	(0.66)	(0.97)
	Theo sở hữu	Tư nhân/ Cá thể	0.067**	(1.97)	(2.17)	0.056	(1.61)
Hợp danh/ Tập thể/ Hợp tác xã		0.187**	(2.63)	(2.44)	0.165**	(2.52)	(2.25)
Công ty TNHH		0.166***	(3.98)	(5.33)	0.162***	(4.03)	(5.59)
Công ty cổ phần		0.139**	(2.01)	(2.49)	0.127**	(2.15)	(2.56)
Đưa thêm biến giả		Có			Có		
Số quan sát		2,615			2,615		
R <sup>2</sup>		0.06			0.06		

Ghi chú: Bình phương nhỏ nhất cổ điển (OLS) – Biến phụ thuộc: Tăng trưởng doanh thu thực trên lao động. Sai số chuẩn ở mức độ phổ biến và mạnh. \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê ở mức 10%, 5% và 1% tương ứng. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, Thành phố Hồ Chí Minh. Doanh nghiệp hộ, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bảng 3.10 cho thấy ước lượng bình phương nhỏ nhất khi bao gồm tất cả các yếu tố quyết định tính năng động của doanh nghiệp trong Bảng 3.8 và 3.9. Tóm lược những kết quả này, chúng tôi thấy: Trước hết, các doanh nghiệp mới thành lập tăng trưởng nhanh hơn. Tuy nhiên, mối quan hệ ngược truyền thống giữa tốc độ tăng trưởng và quy mô không được xác định rõ. Khi so sánh với Thành phố Hồ Chí Minh, Nghệ An đứng cùng vị trí về chỉ tiêu tăng trưởng doanh thu thực trên lao động. Những tỉnh “hiệu quả thấp” về khía cạnh tăng trưởng là

Phú Thọ, Hải Phòng và Lâm Đồng. Cuối cùng, doanh nghiệp phi hộ có tốc độ tăng trưởng cao hơn, tạo động lực để xem xét kỹ hơn về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được hợp pháp hóa và chính thức hóa. Tuy nhiên, chúng tôi thấy các yếu tố truyền thống chỉ giải thích được 6% sự thay đổi ngắn hạn về tốc độ tăng doanh thu thực trên lao động. Do đó, trong phần tiếp theo, chúng tôi sẽ tìm kiếm những chỉ số và những cách giải thích khác cho sự phát triển và tính năng động quan sát thấy của các doanh nghiệp chế biến Việt nam.

#### **4. Bộ máy quan liêu, thủ tục hành chính, trốn thuế và hối lộ**

Thủ tục hành chính, quy định kinh doanh, hệ thống thuế và sự tham nhũng là những vấn đề cơ bản được đề cập đến trong bất kỳ cuộc thảo luận nào về phát triển khu vực tư nhân và môi trường kinh doanh ở các nước đang phát triển. Chi phí thành lập doanh nghiệp cao, chi phí thực thi pháp luật lớn và tỷ suất thuế khắc nghiệt có thể đẩy các doanh nghiệp hoạt động một cách không chính thức để giảm chi phí hoạt động. Khả năng một doanh nghiệp giảm hoặc tránh những chi phí trên cũng liên quan đến khả năng tham nhũng của các quan chức nhà nước. Tham nhũng có thể cũng tồn tại do các quan chức nhà nước lợi dụng việc làm để bòn rút tiền của tư nhân thông qua việc hư cấu hoặc 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 những doanh nghiệp xét theo các yếu tố khác nhau, đặc biệt về khía cạnh quy mô doanh nghiệp.

##### **4.1. Mức độ phi chính qui và đăng ký kinh doanh**

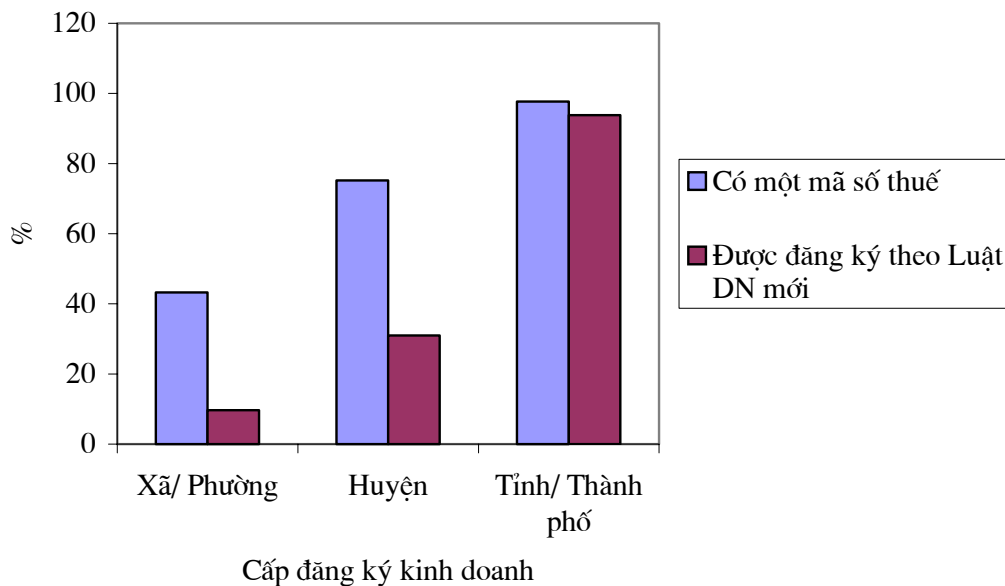
Bắt đầu với mức độ phi chính qui, Bảng 4.1 trình bày các cấp cơ quan đăng ký kinh doanh theo quy mô doanh nghiệp. Như dự đoán, hầu hết các doanh nghiệp không có đăng ký kinh doanh là những doanh nghiệp siêu nhỏ hộ kinh doanh. Hơn nữa, doanh nghiệp càng lớn thì số doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh càng cao.

Bảng 4.1: Cấp đăng ký kinh doanh

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng số
Phường/ Xã	219	55	2	1	277
Quận, huyện	796	378	54	4	1,232
Tỉnh/ Thành phố	96	309	152	11	568
Không đăng ký	579	49	2	0	630
Số quan sát bị thiếu	26	6	0	0	32
<b>Tổng số</b>	<b>1,716</b>	<b>797</b>	<b>210</b>	<b>16</b>	<b>2,739</b>

Cấp đăng ký kinh doanh cũng ảnh hưởng đến liệu doanh nghiệp có mã số thuế hay không. Hình 4.1 cho thấy không phải tất cả doanh nghiệp đều có một mã số thuế chính thức cho dù chúng được đăng ký tại một số cấp chính quyền. Không có mã số thuế không có nghĩa là doanh nghiệp không nộp thuế. Chỉ 34% doanh nghiệp đã đăng ký tại cấp xã có mã số thuế chính thức. Tỷ lệ này tăng đáng kể lên 75% ở cấp quận/ huyện và 98% ở cấp tỉnh. Hình 4.1 cũng cho biết số lượng doanh nghiệp được đăng ký theo Luật Doanh nghiệp mới có hiệu lực năm 2000 theo cấp đăng ký kinh doanh. Như dự đoán, hầu hết doanh nghiệp được đăng ký ở cấp tỉnh cũng được đăng ký theo Luật Doanh nghiệp mới.

Hình 4.1: Tỷ lệ doanh nghiệp có mã số thuế theo cấp đăng ký kinh doanh



Bảng 4.2 cho thấy tốc độ tăng trung bình đối với doanh thu thực trên lao động theo tỷ lệ đăng ký kinh doanh khác nhau. Thứ nhất, doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh có tốc độ tăng cao hơn doanh nghiệp không có đăng ký kinh doanh. Thứ hai, trong số các doanh nghiệp có đăng ký, khoảng 25% không có mã số thuế chính thức. Trung bình những doanh nghiệp này có tốc độ tăng thấp hơn những doanh nghiệp có đăng ký có mã số thuế. Thứ ba, xem xét thêm về cấp đăng ký kinh doanh cho thấy khoảng 58% doanh nghiệp có mã số thuế chính thức cũng được đăng ký theo Luật Doanh nghiệp mới (NEL).

Những doanh nghiệp này hoạt động tốt hơn rõ rệt so với doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh có mã số thuế nhưng không đăng ký theo Luật Doanh nghiệp mới. Bức tranh toàn cảnh khẳng định trực giác rằng đăng ký chính thức đi liền với hiệu quả hoạt động tốt hơn về khía cạnh kinh tế.

Bảng 4.2: Đăng ký kinh doanh và Tăng trưởng

	Đăng ký	Không đăng ký
Số quan sát	1,981	605
Trung bình tăng trưởng	3.49	0.19
Trung vị tăng trưởng	(-3.86)	(-5.17)
	Có mã số thuế	Không có mã số thuế
Số quan sát	1,492	489
Trung bình tăng trưởng	4.58	0.15
Trung vị tăng trưởng	(-3.72)	(-4.38)
	Luật DN mới	Không theo Luật DN mới
Số quan sát	870	622
Trung bình tăng trưởng	9.61	-2.46
Trung vị tăng trưởng	(-2.67)	(-4.48)

Ghi chú: Doanh thu thực trên lao động (trung vị trong ngoặc)

Tuy nhiên, rất khó xác định nguyên nhân từ cuộc điều tra này. Do đó, vấn đề này cần được nghiên cứu sâu hơn, ngoài phạm vi của báo cáo này.

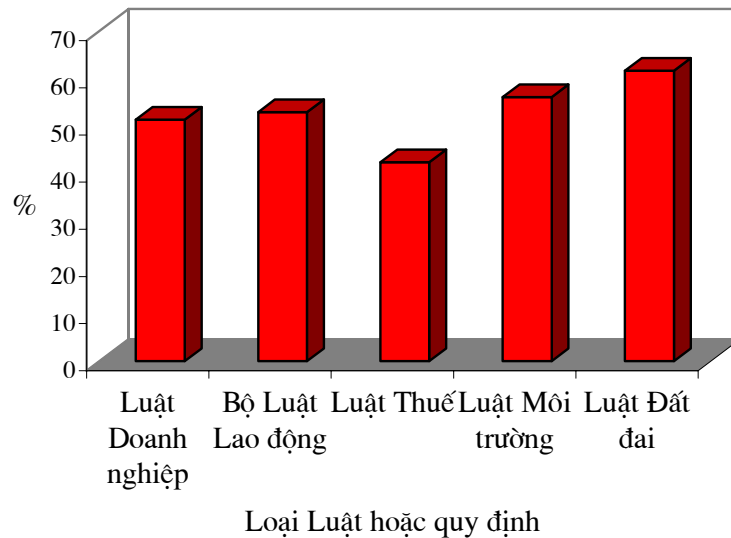
#### 4.2. Gánh nặng quan liêu và quản lý hành chính

Điều tra “Hoạt động kinh doanh” (Doing Business) của Ngân hàng Thế giới (Hoạt động kinh doanh, 2006) xếp Việt nam đứng thứ 104 trong số 175 nước về sự dễ dàng/ đơn giản của hoạt động kinh doanh. Trên các phương tiện thông tin và trong các bài diễn thuyết trước công chúng từ lâu đã đề cập tệ quan liêu và những gánh nặng quản lý hành chính nói chung là vấn đề lớn ở Việt nam. Việc xóa bỏ các yêu cầu hành chính thường được coi là trọng điểm để phát triển kinh doanh trong thời gian tới. Tuy nhiên, theo quan điểm của doanh nghiệp, thiếu kiến thức nhất định về các luật và quy định của nhà nước là lý do tạo ra gánh nặng hành chính quan liêu. Hình 4.2 liệt kê tỷ lệ phần trăm doanh nghiệp ít hoặc không hiểu biết về luật và các quy định liên quan đến một doanh nghiệp thông thường.



Nhận thức của doanh nghiệp về sự hiểu biết của họ về các luật và quy định của nhà nước là rất khiêm tốn. Trên một nửa số doanh nghiệp có ít hoặc không hiểu biết về Luật Doanh nghiệp, Bộ Luật Lao động, Luật Môi trường và Luật Đất đai. Thêm vào đó, trên 40% doanh nghiệp chỉ hiểu đôi chút về luật thuế. Những kết quả trên cần được tiếp tục đưa ra khi thảo luận về gánh nặng hành chính quan liêu và cũng đặt ra nhu cầu đào tạo cho doanh nghiệp về những luật mới và luật đang có hiệu lực.

Hình 4.2: Tỷ lệ doanh nghiệp có ít hoặc không hiểu biết về những luật và quy định cụ thể



Vấn đề hành chính quan liêu cụ thể mà doanh nghiệp gặp phải là thời gian và sự chậm trễ trong việc cấp phép và đăng ký kinh doanh. Tuy nhiên, theo Điều tra Hoạt động kinh doanh (2006), khi xem xét vấn đề về gánh nặng hành chính quan liêu thì Việt nam xếp hạng cùng với các nước công nghiệp hóa (đứng thứ 25 năm 2006) và rất ít doanh nghiệp coi việc có được giấy phép là trở ngại lớn cho tăng trưởng doanh nghiệp. Theo Ngân hàng Thế giới (2006), Việt nam đạt được xếp hạng về thủ tục hành chính và tẻ quan liêu tương đối thấp do theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2000, thủ tục đăng ký kinh doanh đã được đơn giản hóa sâu sắc và số lượng giấy phép cho hoạt động kinh doanh giảm đáng kể.

Bắt đầu với thời gian từ khi nộp hồ sơ đến khi được thông qua để bắt đầu một doanh nghiệp, Bảng 4.3 cung cấp thông tin về giá trị trung bình và trung vị theo tỉnh, quy mô doanh nghiệp

và tuổi đời doanh nghiệp (đối với doanh nghiệp đã đăng ký). Giá trị trung vị của thời gian nhận được sự đồng ý để thành lập doanh nghiệp là khoảng 15 ngày, trong khi đó giá trị trung bình xấp xỉ 23 ngày cho toàn bộ mẫu. Kết quả này cũng tương tự như kết quả VNCI (2006) thu được (trung bình là 22 ngày) và giá trị trung vị được ghi nhận trong Hoạt động kinh doanh (2006) (15 ngày). Bảng này cũng cho thấy khi cố gắng để có được một giấy phép kinh doanh, các doanh nghiệp ở Lâm Đồng gặp nhiều khó khăn về thủ tục hành chính quan liêu nhiều hơn doanh nghiệp ở các địa phương khác .

Bảng 4.3: Thời gian sử dụng cho thủ tục hành chính (1)

	Thời gian để được thông qua hồ sơ thành lập doanh nghiệp (ngày)		Số đăng ký, giấy phép		Thời gian ít nhất sử dụng để có được giấy phép phù hợp (ngày)		Thời gian nhiều nhất sử dụng để có được giấy phép phù hợp (ngày)	
	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Trung bình
Tổng số	15.0	22.8	2.0	2.2	10.0	23.2	30.0	72.0
Hà Nội	15.0	28.8	3.0	3.1	7.0	9.0	20.0	45.5
Phú Thọ	15.0	16.9	0.0	0.9	10.0	12.1	30.0	80.2
Hà Tây	10.0	15.1	1.0	1.6	10.0	36.6	30.0	70.2
Hải Phòng	11.0	16.6	2.0	2.6	7.0	14.2	26.5	54.7
Nghệ An	15.0	23.8	1.0	1.5	20.0	59.6	30.0	104.8
Quảng Nam	7.0	13.3	2.0	2.3	5.0	13.2	23.0	41.5
Khánh Hòa	20.0	24.2	3.0	3.1	7.0	7.0	30.0	46.2
Lâm Đồng	60.0	52.6	2.0	1.7	50.0	45.3	90.0	87.5
Tp. Hồ Chí Minh	15.0	22.9	3.0	3.1	10.0	13.0	30.0	79.9
Long An	30.0	36.8	2.0	1.6	22.5	30.8	60.0	100.6
DN siêu nhỏ	15.0	21.5	2.0	1.7	10.0	28.5	30.0	76.6
DN nhỏ	15.0	23.2	2.0	2.8	7.0	17.0	30.0	65.7
DN vừa	20.0	28.1	3.0	4.1	7.0	14.1	30.0	76.1
DN lớn	15.0	27.1	4.5	4.8	7.0	10.4	30.0	148.3
DN mới thành lập	15.0	22.2	2.0	2.4	8.0	17.0	30.0	61.8
DN đang hoạt động	15.0	23.1	2.0	2.2	10.0	26.0	30.0	78.6

Nhìn vào số lượng đăng ký, giấy phép doanh nghiệp có, Bảng 4.3 cho thấy số lượng này tăng theo quy mô doanh nghiệp. Doanh nghiệp lớn hơn tiến hành các hoạt động kinh doanh đa dạng hơn, kể cả hoạt động thương mại mà hoạt động này liên quan đến thủ tục hải quan với cơ quan hải quan. Điều này cũng giải thích tại sao Hà Nội, Khánh Hòa và thành phố Hồ Chí Minh (những tỉnh có nhiều doanh nghiệp lớn nhất) có số lượng đăng ký, giấy phép trung bình cao hơn. Tuy nhiên, đáng lưu ý là số giấy phép nói chung cần cho hoạt động kinh doanh thấp hơn so với các nước đang phát triển khác (Hoạt động kinh doanh, 2006).

Quyền sở hữu chính thức chưa được thiết lập hợp lý trong hệ thống pháp luật Việt nam. Theo ghi chép của Ngân hàng Thế giới (2006), việc thực thi quyền sở hữu được thực hiện thông qua cơ chế không chính thức. Tuy nhiên, hệ thống quyền sở hữu đất chính thức đang xuất hiện ở Việt nam với ngày càng nhiều doanh nghiệp nhận được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của Nhà nước. Điều này buộc doanh nghiệp phải tiếp cận với hệ thống bộ máy hành chính. Bảng 4.4. cho thấy trung bình khoảng 53% số doanh nghiệp có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, số này cũng tương ứng với mức trung bình cho toàn bộ nền kinh tế theo VNCI (2006). Thời gian trung bình trên thực tế để có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất là khoảng 134 ngày, cũng tương ứng với số liệu của VNCI (2006). Tuy nhiên, lưu ý rằng giá trị trung vị của thời gian để có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất là chỉ khoảng 60 ngày. Điều này cho thấy có một sự phân bố đối xứng tương đối lệch. Thời gian sử dụng để có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tăng theo quy mô doanh nghiệp và dài nhất ở khu vực thành thị. Ví dụ, để có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, doanh nghiệp ở Khánh Hòa phải chờ lâu hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh khác.

Bảng 4.4: Thời gian sử dụng cho các thủ tục hành chính (2)

	Tỷ lệ có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	Thời gian để có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (ngày)		Số lần thanh tra năm 2004		Tỷ lệ thời gian làm việc của quản lý doanh nghiệp sử dụng xử lý các quy định của nhà nước và tiếp cơ quan nhà nước	
	Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Trung bình
Tổng số	53.4	60.0	133.8	0.0	1.2	20.0	29.1
Hà Nội	26.4	60.0	187.9	1.0	1.6	50.0	44.5
Phú Thọ	76.1	40.0	96.0	0.0	0.3	10.0	17.6
Hà Tây	54.9	60.0	103.4	0.0	0.5	10.0	17.6
Hải Phòng	46.6	90.0	168.8	1.0	1.2	10.0	23.0
Nghệ An	61.0	37.5	141.9	0.0	0.8	10.0	14.8
Quảng Nam	62.0	30.0	76.7	1.0	1.2	30.0	37.7
Khánh Hòa	25.0	90.0	242.2	2.0	1.9	50.0	48.5
Lâm Đồng	57.5	90.0	116.3	0.0	0.2	50.0	44.4
TP. Hồ Chí Minh	48.9	90.0	172.3	2.0	2.0	30.0	38.7
Long An	82.2	75.0	126.0	0.0	0.8	20.0	29.9
DN siêu nhỏ	60.9	60.0	116.1	0.0	0.8	10.0	22.1
DN nhỏ	44.0	60.0	175.5	1.0	1.7	30.0	39.0
DN vừa	30.5	90.0	183.2	2.0	2.3	50.0	52.1
DN lớn	12.5	607.5	607.5	3.0	3.3	60.0	61.7
Mới thành lập	41.6	60.0	117.9	1.0	1.3	30.0	32.5
Đang hoạt động	58.4	60.0	138.7	0.0	1.1	20.0	27.6

Một loại chi phí hành chính khác mà các doanh nghiệp gặp phải đó là việc thanh tra của các quan chức nhà nước. Số lần thanh tra được liệt kê trong Bảng 4.4. Có những doanh nghiệp tiêu biểu không bị thanh tra lần nào (trung vị có giá trị 0) mặc dù số lần thanh tra trung bình cho toàn mẫu là 1,2. Ngược lại với VNCI (2006), chúng tôi thấy doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Khánh Hòa có số lần thanh tra cao hơn. Kết quả thu được trong cuộc điều tra này cho thấy thực tế số lần thanh tra tăng theo quy mô doanh nghiệp. Cuối cùng, xem xét tỷ lệ thời gian của nhà quản lý doanh nghiệp sử dụng để giải quyết các vấn đề chính sách và tiếp các quan chức nhà nước cho thấy nhà quản lý của doanh nghiệp lớn hơn ở thành thị sử dụng nhiều thời gian làm việc của họ cho các nhiệm vụ hành chính hơn. Tuy nhiên, nhà quản lý doanh nghiệp ở Lâm Đồng, một tỉnh nông thôn, sử dụng nhiều thời gian làm việc với các cơ quan nhà nước hơn ước tính cho một tỉnh nông thôn như vậy.

#### **4.3. Hỗ trợ của chính phủ/ hỗ trợ kinh doanh và hệ thống xã hội**

Chính phủ Việt nam để tâm rất nhiều vào sự phát triển khu vực tư nhân cả trên khía cạnh pháp lý lẫn sự hỗ trợ trực tiếp. Theo Hansen và cộng sự (2006), các cơ quan nhà nước của Việt nam đóng vai trò rất quan trọng trong thúc đẩy sự phát triển của khu vực tư nhân cũng như của từng doanh nghiệp. Bảng 4.5. cho thấy 3 trong số 5 doanh nghiệp nhận được một số hình thức hỗ trợ của chính phủ; tỷ lệ doanh nghiệp nhận được ít hỗ trợ nhất là ở thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Rất ít doanh nghiệp nhận được các loại hình hỗ trợ kinh doanh từ các tổ chức/ chương trình xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và tổ chức/ chương trình khuyến công. Sự hỗ trợ trực tiếp từ chính phủ vẫn đóng vai trò chủ đạo trong các hình thức hỗ trợ kinh doanh đối với từng doanh nghiệp. Tuy nhiên, sự hỗ trợ trực tiếp của chính phủ thường kèm theo hậu quả cho doanh nghiệp thông qua hình thức hối lộ hoặc những ưu đãi phi tiền tệ (như tuyển dụng người nhà của quan chức chính phủ hoặc bán sản phẩm với giá thấp hơn giá thị trường)

Bảng 4.5: Chính phủ và hỗ trợ kinh doanh

	Hỗ trợ trực tiếp của chính phủ	Cơ quan Xúc tiến thương mại	Cơ quan khuyến khích DNNVN	Tổ chức khuyến công
Hà Nội	51.8	5.0	5.7	1.3
Phú Thọ	61.6	0.7	2.2	0.4
Hà Tây	72.7	5.1	4.1	2.5
Hải Phòng	90.7	2.5	3.9	1.0
Nghệ An	81.6	3.9	4.9	2.3
Quảng Nam	65.5	1.8	7.6	1.2
Khánh Hòa	70.0	2.0	2.0	2.0
Lâm Đồng	86.2	0.0	0.0	0.0
TP. Hồ Chí Minh	29.2	4.0	1.6	1.2
Long An	66.7	7.0	5.4	3.1
Tổng số	60.5	3.6	3.6	1.5

Bảng 4.6 miêu tả cấp chính quyền cung cấp hỗ trợ cho doanh nghiệp và liệu doanh nghiệp có phải trả giá cho những hỗ trợ đó thông qua hối lộ không. Tổng số có 1.656 doanh nghiệp nhận được hỗ trợ của chính phủ trong suốt thời gian hoạt động. Khoảng 47% doanh nghiệp nhận được sự hỗ trợ chủ yếu từ chính quyền cấp xã, 41% doanh nghiệp nhận được hỗ trợ chủ yếu từ cấp quận, huyện và 12% từ cấp tỉnh. Điều thú vị là các doanh nghiệp phải chi không chính thức nhiều hơn cho những hỗ trợ mà họ nhận được từ các cấp chính quyền cao hơn. Trong phần nhỏ tiếp theo, chúng tôi sẽ xem xét kỹ hơn những yếu tố của việc đưa hối lộ.

Bảng 4.6: Sự hỗ trợ của xã, quận/ huyện, tỉnh

	Xã/ phường	Quận/ huyện	Tỉnh/ thành phố	Khác	Tổng số
Tổng số	783 (47.3)	672 (40.6)	193 (11.7)	8 (0.5)	1,656 100.0
Đưa hối lộ	72 (9.2)	100 (14.9)	50 (25.9)	2 (25.0)	224

Ghi chú: Số trong ngoặc là tỷ lệ phần trăm

Sự dễ dàng để một doanh nghiệp có thể vận hành kinh doanh cũng có thể liên quan đến quan hệ phi chính thức giữa chủ sở hữu và các nhà quản lý doanh nghiệp. Có quá nhiều dẫn chứng ở Việt nam cho thấy hệ thống xã hội đóng vai trò cốt yếu trong rất nhiều khía cạnh kinh doanh; ví dụ như sự dễ dàng để có được giấy phép, tiếp cận các hợp đồng của nhà nước dễ dàng hơn, tiếp cận tín dụng với các điều khoản ưu đãi thuận lợi hơn, thuế thấp hơn và thanh toán không theo thủ tục quy định. Bảng 4.7 tập trung vào quan hệ hệ thống chính thức và không chính thức nhất định. 9% chủ doanh nghiệp là đảng viên Đảng Cộng sản, tỷ lệ này tăng theo quy mô doanh nghiệp. Tương tự như vậy, tỷ lệ doanh nghiệp có quan hệ hệ thống

với một hoặc nhiều quan chức ngân hàng cũng tăng theo quy mô doanh nghiệp. Tuy nhiên, thoát nhìn vào sự khác nhau về tốc độ tăng doanh thu giữa các doanh nghiệp có và không có quan hệ hệ thống không cho thấy bất kỳ sự khác biệt lớn nào trong hiệu quả hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, một sự phân tích nguyên nhân đầy đủ cần được thiết lập. Các nhân tố ẩn có thể đang tồn tại.

Bảng 4.7: Các mối quan hệ trong hệ thống

	Toàn bộ	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn	Kiểm định T thành viên/ không quan hệ	
Đảng viên Đảng Cộng sản	9.0	6.2	12.0	18.1	43.8	0.023	(0.83)
Có một vị trí chính thức trong một cơ quan địa phương	6.1	5.2	8.2	5.2	6.3	-0.034	(1.04)
Nhà quản lý/ Chủ sở hữu là một cựu chiến binh	7.0	6.6	7.0	10.5	6.3	0.024	(0.80)
Hiện bạn có thường xuyên quan hệ với ..... (ít nhất 3 tháng 1 lần) mà bạn thấy có lợi cho hoạt động doanh nghiệp của bạn							
Các quan chức ngân hàng?	34.1	25.3	43.3	66.7	81.3	0.005	(0.29)
Các tổ chức quần chúng?	36.7	36.9	33.9	43.3	56.3	-0.018	(1.12)

Ghi chú: Kiểm định T biểu diễn tăng trưởng doanh thu thực trên lao động. Giá trị t trong dấu ngoặc.

Bảng 4.8 xem xét tư cách hội viên chính thức của các hiệp hội doanh nghiệp. Khoảng 9% doanh nghiệp mẫu là thành viên của một hoặc nhiều hiệp hội doanh nghiệp, con số này tăng theo quy mô doanh nghiệp. Có rất nhiều sự thay đổi qua các tỉnh, với một tỷ lệ đáng ngạc nhiên ở các tỉnh nông thôn như Nghệ An và Hà Tây.

Bảng 4.8: Tư cách thành viên hiệp hội doanh nghiệp

	Thành viên	Kiểm định T	Thành viên/ Không quan hệ
Toàn bộ	9.3	0.115***	(4.22)
DN siêu nhỏ	2.1	0.134**	(2.21)
DN nhỏ	17.6	0.097**	(2.13)
DN vừa	33.3	0.086	(1.23)
DN lớn	50.0	0.153	(1.01)
Hà Nội	15.1	0.218***	(2.79)
Phú Thọ	1.8	-0.054	(0.72)
Hà Tây	10.4	0.090	(1.33)
Hải Phòng	14.2	0.035	(0.83)
Nghệ An	11.2	0.142*	(1.73)
Quảng Nam	3.5	-0.001	(0.01)
Khánh Hòa	6.0	-0.079	(0.29)
Lâm Đồng	1.2	..	..
TP. Hồ Chí Minh	10.4	0.083	(1.37)
Long An	4.7	0.005	(0.05)

Ghi chú: Gần 90% doanh nghiệp thấy việc họ là thành viên của một hoặc nhiều hiệp hội kinh doanh có lợi hoặc rất có lợi cho hoạt động kinh doanh của họ. Kiểm định T biểu diễn tốc độ tăng doanh thu thực trên lao động. Giá trị T trong ngoặc. \*\*\*, \*\*, \* có ý nghĩa thống kê tại mức 1, 5 and 10% tương ứng.

Sự khác nhau trong hiệu quả hoạt động giữa doanh nghiệp là thành viên và không là thành viên của các hiệp hội doanh nghiệp được thực hiện bằng việc sử dụng kiểm định T đơn giản. Nhìn chung, hiệu quả hoạt động tốt hơn nghiêng về doanh nghiệp là thành viên của hiệp hội doanh nghiệp. Một sự chênh lệch dương lớn trong mức tăng doanh thu trên lao động được tìm thấy ở doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nhỏ và ở Hà Nội và Nghệ An. Tuy nhiên, rất khó xác định nguyên nhân từ việc sử dụng phương pháp kiểm định đơn giản này. Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh có thể trở thành thành viên của các hiệp hội và do đó việc trở thành thành viên của hiệp hội doanh nghiệp không có ảnh hưởng rõ ràng tới tăng trưởng doanh nghiệp.

#### 4.4. Thuế và các khoản chi không chính thức

Phần cuối cùng này mô tả tổng quát gánh nặng thuế và các khoản phải chi không chính thức mà doanh nghiệp chế tạo Việt nam gặp phải. Bảng 4.9 cho thấy nhìn chung doanh nghiệp nộp rất ít thuế – do đó gánh nặng thuế là tương đối nhẹ. Điều này cũng minh chứng thêm cho báo cáo của Bộ Tài chính về tình trạng trốn thuế nghiêm trọng của doanh nghiệp tư nhân (xem Toàn và cộng sự, 2004). Số tiền thuế trung bình chiếm 2,63% tổng doanh thu năm 2004 và 14% doanh nghiệp không nộp thuế. Đáng lưu ý rằng 91% doanh nghiệp không nộp thuế là doanh nghiệp không được đăng ký chính thức.

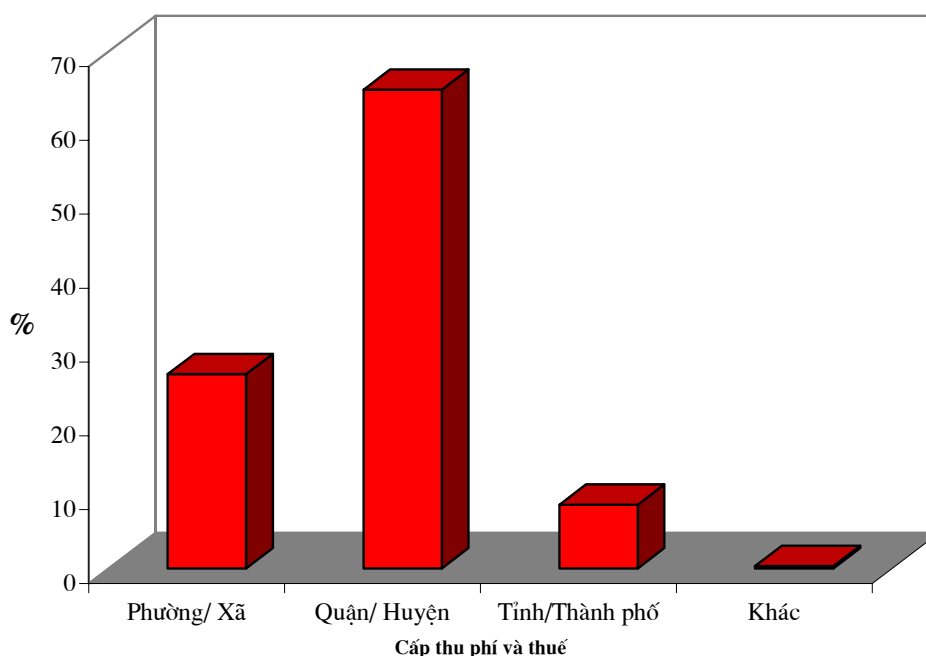
Bảng 4.9: Phí và thuế

	Tổng phí và thuế (% trong tổng doanh thu)		Tỷ lệ doanh nghiệp không nộp thuế
	Trung bình	Trung vị	%
Tổng số	2.63	1.24	14.07
Hà Nội	3.21	1.62	8.08
Phú Thọ	0.84	0.32	17.75
Hà Tây	0.70	0.12	27.09
Hải Phòng	2.55	1.75	5.88
Nghệ An	1.63	0.40	38.28
Quảng Nam	1.58	1.11	12.87
Khánh Hòa	4.08	2.05	0.00
Lâm Đồng	3.71	2.69	1.15
TP. Hồ Chí Minh	4.58	3.39	1.73
Long An	3.18	2.02	8.53
DN siêu nhỏ	2.17	0.93	20.80
DN nhỏ	3.35	1.89	3.27
DN vừa	3.58	1.93	0.96
DN lớn	3.36	2.46	0.00

Ghi chú: 3 quan sát thiếu. 350 không nộp thuế (91%) cũng không được đăng ký. Số liệu bao gồm cụ thể các loại thuế phải nộp.

Hình 4.3 cho thấy cấp cơ quan thu phí và thuế. Khoảng 91% thuế được nộp cho cấp xã và huyện. Khả năng của cơ quan thuế để thu được một khoản thuế ổn định là rất thấp đã được phản ánh trong bảng, vấn đề cần phải quan tâm trong thời gian tới là phát triển một hệ thống thuế minh bạch và dễ thực thi, đặc biệt đối với cơ quan cấp xã và cấp huyện

Hình 4.3: Ai thu phí và thuế?



Hối lộ và tham nhũng có quan hệ mật thiết với những quy định không chính thức, sự can thiệp sâu của các quan chức nhà nước và việc đánh thuế. Đây là những thành phần dễ thấy của “môi trường kinh doanh” ở một nước đang phát triển. Căn cứ vào gánh nặng thuế tương đối thấp đối với doanh nghiệp, chúng tôi tập trung vào những khoản phải thanh toán phi chính thức mà theo quan điểm của doanh nghiệp là dễ nhận ra nhất như một hình thức đánh thuế gián tiếp. Đưa hối lộ để đổi lấy một loại dịch vụ nhất định từ một quan chức nhà nước. Do đó chúng tôi thử xem xét 1) Có bao nhiêu doanh nghiệp đưa hối lộ, 2) Thực sự họ đưa bao nhiêu và 3) Tại sao họ phải đưa hối lộ? Bảng 4.10 và Hình 4.4 tóm tắt kết quả thu được. Bảng 4.10 cho thấy có 41% doanh nghiệp đưa hối lộ. Tuy nhiên, số tiền hối lộ tương đối ít so với tổng doanh thu. Trung bình chỉ chiếm 0,5% và trung vị khoảng 0,2% tổng doanh thu.



Điều này khẳng định kết quả tại báo cáo của Ngân hàng Thế giới (2006) rằng tham nhũng và đưa hối lộ là phổ biến nhưng nhỏ. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là đưa hối lộ không ảnh hưởng đến cách mà doanh nghiệp vận hành kinh doanh và dẫn chứng nhỏ là theo quan điểm của doanh nghiệp hối lộ là cần thiết để hoàn tất công việc và “nắm bắt cơ hội trong ngày”.

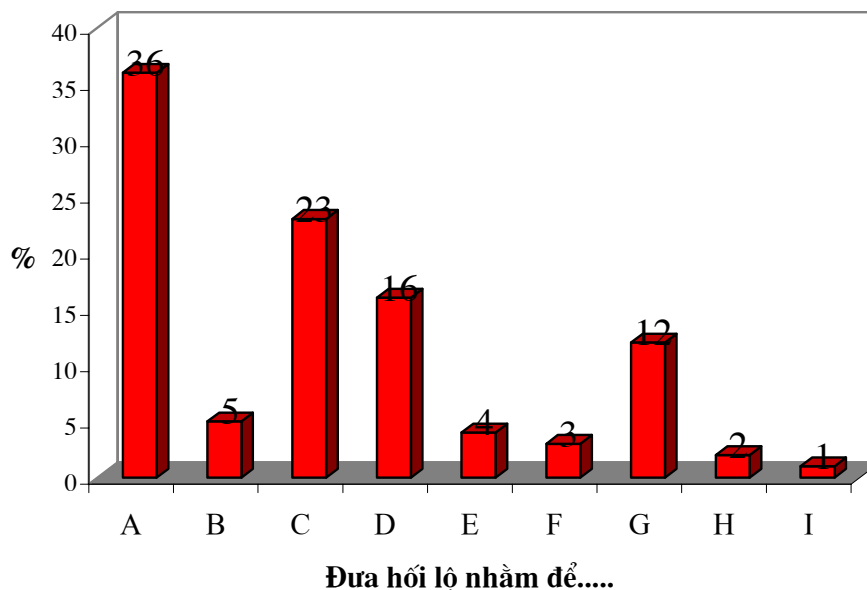
Bảng 4.10: Bao nhiêu doanh nghiệp đưa hối lộ và họ hối lộ bao nhiêu tiền?

		Có	Không		
Doanh nghiệp đưa hối lộ	Số quan sát	1129	1610		
	%	(41.2)	(58.8)		
Họ đã đưa hối lộ bao nhiêu trong năm 2004 (theo tỷ lệ phần trăm tổng doanh thu)	Trung bình	0.50			
	Trung vị	0.17			
Doanh nghiệp có thường đưa hối lộ không?		Thườn g	Hiếm khi	Không bao giờ	
	%	(1.3)	(4.5)	(18.3)	(17.1)
				(58.8)	

Ghi chú: Chỉ 16% biết trước họ phải được hối lộ khoảng bao nhiêu tiền/ phí liên lạc sẽ được xem xét năm tới

Hình 4.4 cho thấy 36% doanh nghiệp đưa hối lộ đã đưa hối lộ để tiếp cận các dịch vụ công dễ dàng hơn. Nguyên nhân thứ hai là để giải quyết vấn đề về thuế và người thu thuế. Cuối cùng, 16% doanh nghiệp đưa hối lộ để có điều kiện ưu đãi hơn trong đấu thầu một hợp đồng của Nhà nước.

Hình 4.4: Đưa hối lộ nhằm mục đích gì?



Để tiếp cận dịch vụ công	A
Để có giấy phép và được phép	B
Giải quyết vấn đề thuế và người thu thuế	C
Có được hợp đồng với chính quyền/ mua bán công	D
Giải quyết vấn đề hải quan	E
Có được hợp đồng với người tiêu dùng tư nhân	F
Tạo mối quan hệ gần gũi và không có hại với người tiêu dùng	G
Tạo mối quan hệ gần gũi và không có hại với các cơ quan nhà nước	H
Khác	I

Trở lại câu hỏi doanh nghiệp chế tạo nào đưa hối lộ. Trong Bảng 4.11 chúng tôi liệt kê những kết quả thu được từ việc sử dụng hồi quy Probit đối với các yếu tố đã được trình bày ở trên. Trước hết, để trở thành một doanh nghiệp mới và việc đưa hối lộ có quan hệ rõ ràng với nhau. Thứ hai, doanh nghiệp lớn hơn có khả năng đưa hối lộ nhiều hơn. Thứ ba, trở lại với đặc điểm về khu vực địa lý, doanh nghiệp ở Khánh Hòa đưa hối lộ thường xuyên hơn doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh, trong khi đó doanh nghiệp ở Quảng Nam ít có khả năng đưa hối lộ hơn. Cuối cùng, doanh nghiệp hộ gia đình dường như không đưa hối lộ. Điều này cho thấy việc có đăng ký kinh doanh và việc đưa hối lộ có quan hệ với nhau (doanh nghiệp dễ phát hiện khi “hối lộ” quan chức nhà nước).

Bảng 4.11: Yếu tố của hối lộ: Những khả nghi thông thường

		Không trọng số			Điều chỉnh trọng số		
		Hồi qui Probit	Thống kê t mạnh	Thống kê t phổ biến	Hồi qui Probit	Thống kê t mạnh	Thống kê t phổ biến
Tuổi đời doanh nghiệp	Mới thành lập	0.106	(1.74)	(1.44)	0.154*	(2.12)	(1.70)
Quy mô	DN nhỏ	0.643***	(9.20)	(7.98)	0.649***	(7.60)	(9.25)
	DN vừa	1.000***	(7.82)	(7.55)	1.015***	(5.21)	(4.24)
	DN lớn	1.756***	(3.36)	(4.00)	2.116***	(3.34)	(3.49)
Khu vực địa lý	Hà Nội	0.283	(2.86)	(1.12)	-0.001	(0.01)	(0.00)
	Phú Thọ	-0.240	(2.23)	(1.09)	-0.530**	(4.39)	(2.21)
	Hà Tây	-0.263	(2.72)	(1.02)	-0.624**	(5.39)	(2.18)
	Hải Phòng	0.471*	(4.17)	(1.89)	0.293	(2.08)	(1.03)
	Nghệ An	0.019	(0.21)	(0.07)	-0.366	(3.38)	(1.30)
	Quảng Nam	-0.699***	(4.93)	(3.29)	-0.995***	(6.17)	(4.26)
	Khánh Hòa	1.374***	(7.65)	(5.50)	1.195***	(6.22)	(4.76)
	Lâm Đồng	0.066	(0.43)	(0.29)	-0.265	(1.48)	(1.11)
	Long An	-0.106	(0.77)	(0.42)	-0.392	(2.46)	(1.40)
Sở hữu	Tư nhân/ Cá nhân	0.414***	(4.42)	(2.71)	0.183	(1.62)	(0.98)
	Hợp danh/ Tập thể/ Hợp tác xã	0.218	(1.41)	(1.26)	0.245	(1.39)	(1.35)
	Công ty TNHH	0.613***	(6.48)	(3.57)	0.360*	(3.07)	(1.80)
	Công ty cổ phần	0.498**	(2.40)	(2.07)	0.255	(0.94)	(0.87)
Đưa thêm biến giả		Có			Có		
Số quan sát		2738			2738		
Hệ số xác định		0.21			0.15		
R <sup>2</sup> giả		0.21			0.15		

Ghi chú: Hồi qui Probit, hiệu ứng biên tại mức trung bình của tất cả các biến số. Sai số chuẩn ở mức độ mạnh và/ hoặc phổ biến. \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê ở mức 10%, 5% và 1% tương ứng. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, Thành phố Hồ Chí Minh. Doanh nghiệp hộ, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Điều này cũng được khẳng định trong Bảng 4.12. Trong bảng này, chúng tôi liệt kê một số biến số đã được miêu tả ở Phần 4. Để trở thành một doanh nghiệp có đăng ký có mối quan hệ chặt chẽ và đáng kể với việc đưa hối lộ. Điều này cũng đúng với doanh nghiệp có mã số thuế và doanh nghiệp được đăng ký theo Luật Doanh nghiệp mới.

Bảng 4.12: Những yếu tố hối lộ khác

		Không trọng số			Điều chỉnh trọng số		
		Hồi qui Probit	Thống kê t mạnh	Thống kê t phổ biến	Hồi qui Probit	Thống kê t mạnh	Thống kê t phổ biến
Đăng ký kinh doanh/ Thuế	Được đăng ký kinh doanh	0.921***	(10.43)	(6.42)	0.784***	(8.24)	(5.10)
	Có mã số thuế	0.694***	(8.45)	(5.79)	0.480***	(5.27)	(3.58)
	Theo Luật Doanh nghiệp mới	0.764***	(7.88)	(5.03)	0.532***	(4.58)	(2.82)
	Có một Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	-0.049	(0.85)	(0.65)	-0.030	(0.44)	(0.37)
Hệ thống	Đảng viên	-0.016	(0.16)	(0.12)	0.049	(0.38)	(0.37)
	Cựu chiến binh	0.087	(0.85)	(0.97)	0.097	(0.74)	(0.99)
	Thành viên lực lượng nông cốt địa phương	0.136	(1.21)	(0.96)	0.108	(0.79)	(0.64)
	Quan hệ với ngân hàng	0.202***	(3.26)	(2.94)	0.220**	(2.89)	(2.40)
	Quan hệ với tổ chức	-0.014	(0.21)	(0.13)	0.041	(0.49)	(0.32)
Sự hỗ trợ	Được nhận hỗ trợ của nhà nước	0.282***	(4.42)	(2.63)	0.329***	(4.32)	(3.17)

Ghi chú: Các yếu tố trong Bảng 4.11 được bao gồm trong tất cả các bản ghi. Do vấn đề đa cộng tuyến, những yếu tố trên được đưa vào một cách độc lập, cùng với những khả năng thông thường như Bảng 4.11.

Trong phân loại theo hệ thống xã hội, chỉ có những doanh nghiệp có quan hệ với ngân hàng là có phạm vi ảnh hưởng của hối lộ cao. Cuối cùng, số liệu cũng cho thấy việc đưa hối lộ có mối quan hệ với việc nhận được sự hỗ trợ từ các quan chức nhà nước.

## 5. Lao động, đào tạo và bảo hiểm xã hội

Mục đích của phần này là phân tích cơ cấu thị trường lao động trong doanh nghiệp chế tạo Việt nam. Phần này sẽ tập trung vào đặc trưng của chủ doanh nghiệp, người lao động và mối quan hệ của họ với các lợi ích xã hội được đưa ra cho người lao động.

### 5.1. Đặc điểm của chủ sở hữu doanh nghiệp

Đặc điểm của chủ sở hữu doanh nghiệp về giới tính và trình độ đào tạo (kỹ năng quản lý) thường được xem xét đến khi phân tích để lý giải tính năng động của doanh nghiệp. Bảng 5.1 đưa ra khái quát một số đặc điểm cơ bản của chủ sở hữu theo quy mô doanh nghiệp và tuổi đời (doanh nghiệp mới thành lập)

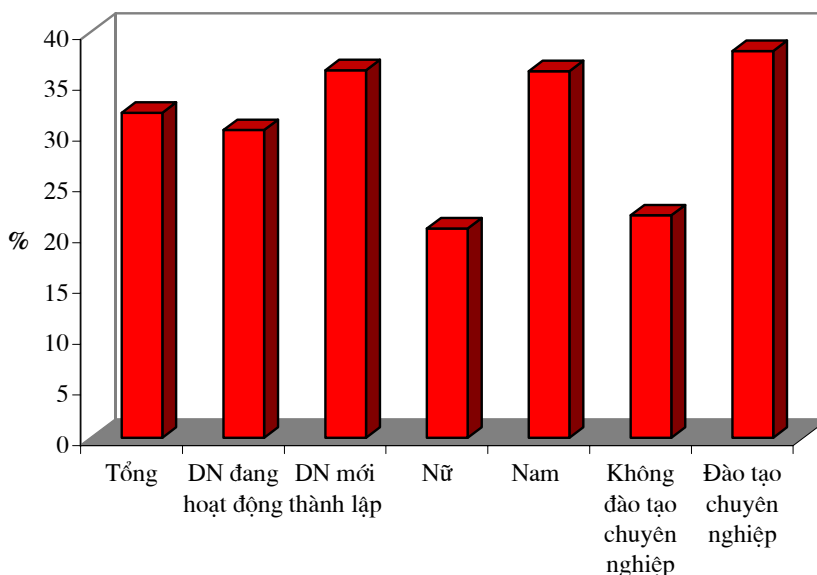
**Bảng 5.1: Những đặc điểm cơ bản của chủ sở hữu  
(Tỷ lệ phần trăm)**

		DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn	Tổng số	Mới thành lập
Giới tính	Tỷ lệ chủ sở hữu là nam	69.2	68.9	71.4	87.5	69.4	66.9
Tuổi	Tuổi đời trung bình (theo tuổi)	44.9	44.0	44.7	47.9	44.7	40.7
Dân tộc	Tỷ lệ người "Hoa"	6.8	6.9	4.8	0.0	6.6	6.0
Đào tạo chung	Không được đào tạo	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
	Chưa qua tiểu học	2.8	1.1	0.5	0.0	2.1	1.4
	Tốt nghiệp tiểu học	10.1	3.2	1.9	0.0	7.4	5.1
	Tốt nghiệp trung học cơ sở	39.5	23.3	8.7	12.5	32.2	27.9
	Tốt nghiệp phổ thông trung học	47.4	72.4	88.9	87.5	58.2	65.5
Đào tạo chuyên nghiệp	Không được đào tạo chuyên nghiệp	43.7	25.5	11.1	0.0	35.6	33.3
	Trường dạy nghề	38.4	28.6	13.0	6.3	33.4	27.5
	Trung cấp kỹ thuật	8.4	15.6	15.4	12.5	11.1	12.7
	Cao đẳng/ Đại học/ Tiến sỹ	9.5	30.3	60.5	81.2	19.9	26.5
Việc làm trước đây	Lao động tại doanh nghiệp nhà nước	22.7	28.1	36.7	50.0	25.5	26.4
	Lao động tại doanh nghiệp ngoài nhà nước	24.3	27.0	29.5	12.5	25.4	28.5
	Tự kinh doanh trong ngành chế tạo	10.7	7.0	3.8	0.0	9.0	6.7
	Tự kinh doanh trong ngành thương mại/ dịch vụ	18.8	21.7	16.2	18.8	19.5	22.1
	Làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp	16.0	6.9	2.9	0.0	12.3	9.5
	Sinh viên	3.9	5.7	2.9	12.5	4.4	3.9
	Giáo viên	0.7	1.4	1.0	0.0	0.9	0.7
	Khác	2.9	2.3	7.1	6.2	3.0	2.1
Nghề nghiệp trước đây	Chuyên nghiệp, kỹ thuật và liên quan	10.2	21.5	23.8	31.2	14.6	15.4
	Hành chính và quản lý	7.0	15.4	36.2	43.8	11.9	13.5
	Thư ký và việc liên quan	2.5	6.2	7.1	0.0	3.9	6.5
	Bán hàng	7.1	7.8	5.7	0.0	7.1	8.8
	Làm dịch vụ	6.8	4.0	1.9	0.0	5.6	5.0
	Lao động chân tay trong ngành nông nghiệp	14.7	6.5	2.4	0.0	11.3	8.8
	Lao động chân tay trong ngành công nghiệp hoặc dịch vụ	36.5	24.5	12.9	18.8	31.1	27.6
	Khác, chưa được xác định	10.6	7.4	6.7	0.0	9.3	8.9
	Không làm gì	4.7	6.8	3.3	6.2	5.2	5.5

Trước hết, có khoảng 70% doanh nghiệp do nam giới làm chủ sở hữu. So với cuộc điều tra được tiến hành năm 2002, cuộc điều tra này đánh dấu sự tăng lên rất lớn về tỷ lệ doanh nghiệp chế tạo Việt nam do nữ giới là chủ sở hữu (từ 20 lên 30%). Thứ hai, độ tuổi trung bình của chủ sở hữu doanh nghiệp là 44,7 tuổi, trong khi đó chủ sở hữu doanh nghiệp mới được thành lập trẻ hơn. Thứ ba, dữ liệu cũng dễ dàng cho thấy trình độ đào tạo ở Việt nam

tương đối cao. Rất ít chủ sở hữu doanh nghiệp không qua đào tạo chính thức và trên 90% ít nhất đã tốt nghiệp trung học cơ sở. Ấn tượng hơn khi 20% chủ doanh nghiệp có bằng cao đẳng hoặc đại học và tỷ lệ này còn cao hơn đối với những doanh nghiệp mới thành lập. Như dự đoán, trình độ đào tạo của chủ sở hữu cao hơn theo quy mô doanh nghiệp. Thứ tư, kinh nghiệm làm việc trước đây làm tăng nguồn nhân lực nói chung để trở thành chủ sở hữu và số liệu cho thấy gần 30% chủ sở hữu trước đây là tự kinh doanh. Khoảng 42% trước đây là lao động chân tay.

Hình 5.1. Chủ doanh nghiệp “phát triển thêm” (Spin-off)



Tình trạng người lao động bỏ việc ở doanh nghiệp đang hoạt động để thành lập riêng một doanh nghiệp mới cùng ngành kinh doanh – hay còn gọi là phát triển thêm (Spin-off) doanh nghiệp (Klepper và Thompson, 2005). Những doanh nghiệp này hoạt động tương đối hiệu quả (theo Hansen, Rand và Tarp, 2006). Hình 5.1 cho thấy liệu chủ sở hữu đã có bất kỳ kinh nghiệm gì khi làm việc trong doanh nghiệp cùng ngành kinh doanh trước khi thành lập doanh nghiệp không. 32% chủ sở hữu làm việc trong doanh nghiệp cùng ngành kinh doanh trước khi thành lập doanh nghiệp. Có nhiều khả năng chủ sở hữu nam giới có chuyên môn

vận hành doanh nghiệp mới thành lập đã có kinh nghiệm từ trước khi làm việc cho doanh nghiệp cùng ngành.

Trong nền kinh tế Việt nam có tính năng động cao, mọi người thường có nhiều nghề hơn là chuyên một nghề. Do đó, điều quan trọng phải biết được liệu thu nhập từ doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến gia đình của chủ sở hữu doanh nghiệp không hay khoản thu nhập này chỉ là thu nhập phụ. Nếu một doanh nghiệp không tạo ra thu nhập chính của doanh nghiệp thì có thể ảnh hưởng đến nguồn lực được sử dụng cho doanh nghiệp và ảnh hưởng đến tính năng động của doanh nghiệp. Bảng 5.2 đưa ra khái quát những vấn đề theo giới tính của chủ sở hữu. Khoảng 30% chủ doanh nghiệp có một hoặc nhiều nghề bên cạnh việc có doanh nghiệp và chủ doanh nghiệp là nữ có “nghề tay trái” nhiều hơn không đáng kể so với nam. Tuy nhiên, chỉ có 1,7% chủ doanh nghiệp có nhiều hơn một doanh nghiệp, nghĩa là công việc làm thêm của họ chủ yếu theo hợp đồng như người lao động ăn lương khác. 90% chủ doanh nghiệp coi doanh nghiệp là nguồn thu nhập chính với tỷ lệ được ghi nhận từ chủ doanh nghiệp là nam cao hơn nữ.

Bảng 5.2: Tầm quan trọng của doanh nghiệp đối với dòng thu nhập của chủ sở hữu (tỷ lệ phần trăm)

		Tổng số	Nam	Nữ
Chủ sở hữu hiện có công việc khác không?		29.7	29.0	31.4
Chủ sở hữu hiện có nhiều hơn 1 doanh nghiệp?		1.7	1.8	1.3
Doanh nghiệp có phải là nguồn thu nhập chính cho gia đình của chủ sở hữu không?		89.9	92.2	84.6
Tổng thu nhập thực của gia đình thay đổi như thế nào từ năm 2002	Giảm	17.8	16.7	20.4
	Không đổi	20.8	19.1	24.9
	0-25%	44.0	46.3	38.7
	25-50%	12.4	12.9	11.2
	50-100%	3.4	3.4	3.2
	Trên 100%	1.0	1.3	0.4
	Không biết	0.6	0.3	1.2

## **5.2. Đặc điểm người lao động**

Phần này tập trung vào trình độ đào tạo và thành phần lao động. Trong phần giới thiệu ở Phần 3 chúng tôi đã thảo luận liệu doanh nghiệp có biết kỹ năng và trình độ đào tạo của người lao động không là một hạn chế đối với hoạt động của doanh nghiệp và chỉ có khoảng 3-4% doanh nghiệp trả lời rằng kỹ năng và trình độ của người lao động hạn chế tăng trưởng doanh nghiệp trong thời gian tới. Sự toại nguyện với trình độ đào tạo của người lao động cho thấy trình độ đào tạo ở Việt nam là cao. Bảng 5.3 liệt kê câu trả lời của chủ doanh nghiệp với câu hỏi liệu họ có thấy khó khăn khi tuyển dụng lao động mới với kỹ năng phù hợp không. Tuy nhiên, chúng tôi thấy rằng những khó khăn trong tìm kiếm lao động lành nghề tăng theo quy mô doanh nghiệp, ngụ ý rằng tìm kiếm nguồn vốn nhân lực thích hợp có thể là khó khăn gắn liền với doanh nghiệp lớn.

Bảng 5.3 cũng mô tả doanh nghiệp tuyển dụng lao động như thế nào. Hầu hết lao động mới được bạn bè, họ hàng và người có quan hệ thân thiết với chủ doanh nghiệp giới thiệu, thậm chí ở cả những doanh nghiệp lớn. Điều này có thể giải thích tại sao một số doanh nghiệp gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động với kỹ năng phù hợp và nó nêu bật yêu cầu các doanh nghiệp lớn cần tiến hành các bước tuyển dụng công phu hơn.

Cuối cùng, Bảng 5.3 cung cấp cơ sở chính để xác định lương trong ngành chế tạo Việt nam. Rất ít doanh nghiệp đưa ra mức lương bằng cách sử dụng mức lương cơ bản của nhà nước làm tiêu chuẩn. Hầu hết doanh nghiệp thực hiện thỏa thuận riêng với từng lao động và trả theo khả năng của doanh nghiệp. Điều này ngụ ý rằng những cuộc thảo luận giữa chính phủ, công đoàn và khu vực tư nhân về mức lương cơ bản ít có ảnh hưởng, trừ việc xác định mức lương tối thiểu trong phân phối thu nhập.



**Bảng 5.3: Lựa chọn lao động và xác định lương**  
(tỷ lệ phần trăm)

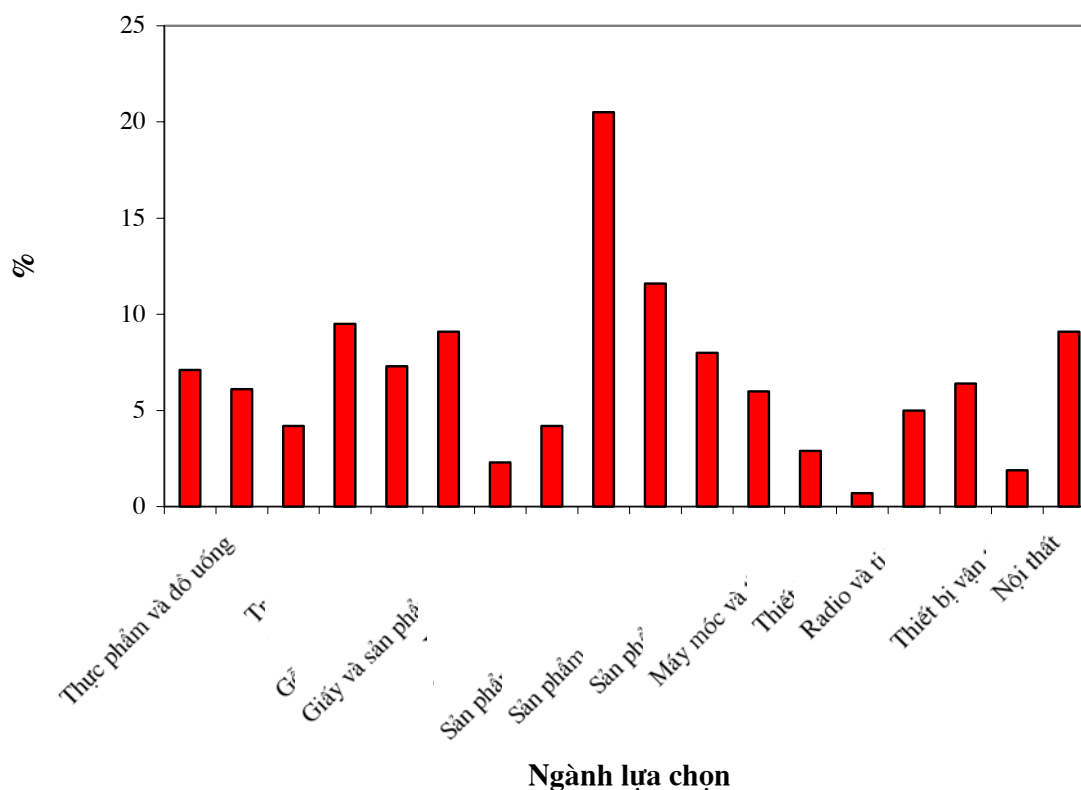
	Những khó khăn gặp phải của doanh nghiệp trong tuyển dụng lao động với kỹ năng phù hợp năm 2004?				
	Toàn bộ	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn
Có	11.9	5.3	19.5	34.8	50.0
Không	49.5	44.1	60.0	52.8	50.0
Không cần tuyển dụng	38.6	50.6	20.5	12.4	0.0
	Doanh nghiệp thuê lao động như thế nào?				
	Toàn bộ	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn
Báo, quảng cáo	7.4	3.6	9.1	18.6	6.3
Thông qua trao đổi lao động	4.6	4.1	4.7	4.9	18.8
Ban bè, họ hàng,... giới thiệu	45.6	42.6	51.8	36.6	56.3
Chính quyền địa phương giới thiệu	1.6	0.6	1.6	5.5	0.0
Quan hệ cá nhân	34.9	47.0	25.6	16.9	0.0
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	5.9	2.2	7.0	16.9	18.8
Khác	0.1	0.0	0.2	0.5	0.0
	Cơ sở chính để xác định mức lương?				
	Toàn bộ	DN siêu nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn
Mức lương trong doanh nghiệp ngoài nhà nước	16.6	15.5	16.6	22.7	12.5
Mức nước trong doanh nghiệp nhà nước địa phương	1.1	0.6	1.4	2.9	6.3
Do cơ quan nhà nước định ra	0.9	0.4	1.0	3.9	0.0
Mức lương cho lao động trong nông nghiệp	1.6	1.7	1.7	1.0	0.0
Thỏa thuận riêng với từng lao động	49.3	52.9	47.1	38.6	25.0
Trả theo khả năng của doanh nghiệp	28.9	27.1	30.6	30.4	56.3
Khác	1.5	1.7	1.5	0.5	0.0

Ghi chú: Trong câu hỏi về tuyển dụng lao động như thế nào chúng tôi chỉ sử dụng thông tin doanh nghiệp có tuyển lao động năm 2004. Hơn nữa, chỉ số về yếu tố lương dựa trên 2211 quan sát.

Trạng thái thị trường lao động rất linh hoạt thường được đề cập như một trong những đặc điểm quan trọng của môi trường kinh doanh ở Việt nam. Các quy định liên quan đến tuyển dụng và sa thải lao động ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua việc làm méo mó thị trường lao động chỉ là vấn đề nhỏ ở Việt nam. Điều này được khẳng định trong Hình 5.2, với số lao động tạm thời so với lao động lâu dài. Tỷ lệ lao động tạm thời so với lao động dài hạn cao có thể hiểu rằng chi phí thuê và sa thải lao động là rất đắt, theo đó khuyến khích sử dụng hợp đồng ngắn hạn nhiều hơn. Trung bình tỷ lệ lao động tạm thời so với lao động dài hạn trong điều tra này là 7,2%. Đây là tỷ lệ tương đối thấp khi so với một nước thị trường được điều chỉnh ở mức cao như Mozambique (DNEAP, 2006). Hơn nữa, cần lưu ý rằng việc sử dụng lao động tạm thời có thể liên quan đến công việc thời vụ và như ước tính là khác nhau giữa các ngành.

Một khía cạnh khác cấu thành lực lượng lao động liên quan tới chức năng công việc do mỗi người lao động thực hiện. Bảng 5.4 trình bày khái quát cấu thành lao động theo công việc. Thứ nhất, có 64% lao động trong doanh nghiệp được quan sát là lao động nam. Tuy nhiên, tỷ lệ lao động nữ tăng theo quy mô doanh nghiệp (đối với doanh nghiệp quy mô vừa tỷ lệ nam – nữ là 50-50). Thứ hai, người quản lý thường là nam (không phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp), trong khi đó nữ chủ yếu làm việc văn phòng, bán hàng và dịch vụ. Cũng lưu ý rằng tỷ lệ người quản lý giảm theo quy mô doanh nghiệp, trong khi đó tỷ lệ nhà chuyên môn (kỹ sư, kinh tế, kỹ thuật viên và người có chuyên môn khác với bằng đại học và cao đẳng) lại tăng theo quy mô doanh nghiệp.

Hình 5.2: Tỷ lệ lao động làm việc tạm thời so với lao động dài hạn theo ngành



Cuối cùng, tỷ lệ công nhân sản xuất chiếm khoảng 80%. Đáng chú ý là tỷ lệ công nhân sản xuất là nữ tăng đáng kể theo quy mô doanh nghiệp trong khi đó tỷ lệ công nhân sản xuất là nam lại giảm. Thành phần lao động theo giới tính nhìn chung không thay đổi theo quy mô

doanh nghiệp và điều này chủ yếu do sự tăng mạnh việc làm của công nhân sản xuất là nữ và không có tác động nhiều bởi sự thay đổi trong thành phần tương ứng giữa nhà quản lý và người chuyên nghiệp.

Bảng 5.4: Thành phần lao động theo giới tính và công việc (tỷ lệ phần trăm)

	Tổng số		Chỉ tính DN siêu nhỏ		Chỉ tính DN nhỏ		Chỉ tính DN vừa	
	Nam	Nữ	Nam	Nữ	Nam	Nữ	Nam	Nữ
Tổng số	64.3	35.7	66.7	33.3	62.3	37.7	52.6	47.4
Nhà quản lý	6.9	3.3	8.0	3.9	5.6	2.6	2.4	1.2
Nhà chuyên nghiệp	1.8	1.8	0.5	0.8	3.6	3.4	5.4	3.6
Lao động văn phòng	0.3	0.9	0.0	0.3	0.7	1.8	1.3	2.6
Bán hàng	0.6	2.1	0.4	2.4	1.1	1.9	1.0	1.1
Lao động dịch vụ	0.1	0.5	0.0	0.3	0.1	0.7	0.1	1.0
Công nhân sản xuất	54.6	27.1	57.8	25.6	51.2	27.3	42.4	37.9

Ghi chú: Tất cả số liệu trên là tỷ lệ phần trăm

### 5.3. Lợi ích của người lao động

Nhận thức xã hội trong doanh nghiệp ngày càng trở thành vấn đề trung tâm, đặc biệt được coi như là tiêu điểm của nhiều nghiên cứu xã hội với những cam kết xã hội cao hơn của nữ giới. Phần này xem xét mối quan hệ giữa chủ sở hữu doanh nghiệp và những lợi ích mà người lao động được cung cấp và được nhận.

Bảng 5.5 xem xét việc đào tạo trong công việc và những khả năng luân chuyển công việc. Không có sự khác biệt lớn giữa doanh nghiệp có chủ là nam hay nữ khi đưa ra kế hoạch đào tạo trong công việc hay luân chuyển việc khác nhau cho công nhân sản xuất. Có khoảng 13% doanh nghiệp đào tạo người lao động mới một cách chính thức và 6% doanh nghiệp đưa ra chương trình đào tạo cho người lao động đang làm việc. 28% doanh nghiệp có hệ thống luân chuyển công việc tự động cho công nhân sản xuất. Điều này làm giảm tổn hại do trạng thái căng thẳng lặp đi lặp lại (RSI).

Bảng 5.5: Đào tạo trong công việc và luân chuyển công việc (tỷ lệ phần trăm)

	% DN thường có đào tạo lao động mới	% DN thường đào tạo (ngắn hạn) cho lao động đang làm việc	% DN có hệ thống luân chuyển công việc tự động giữa các công nhân sản xuất
Tổng số	13.5	5.7	27.8
DN có chủ là nam	14.2	6.2	28.0
DN có chủ là nữ	11.9	4.8	27.2

Ghi chú: Tất cả số trên là tỷ lệ phần trăm

Người lao động ở Việt nam được cung cấp bảo hiểm xã hội và các lợi ích khác, cả dưới hình thức chính thức và không chính thức. Bảng 5.6 khái quát chung về bảo hiểm xã hội và lợi ích của người lao động theo giới tính của chủ doanh nghiệp. Thứ nhất, khoảng 15% doanh nghiệp đóng tiền bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho người lao động và gần 42% doanh nghiệp bồi thường (một cách không chính thức) cho người lao động bị tai nạn hoặc bệnh nghề nghiệp. Đáng lưu ý rằng tỷ lệ doanh nghiệp có chủ là nữ giới đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho người lao động cao hơn, thừa nhận trách nhiệm xã hội cao hơn của nữ giới.

Những lợi ích khác của người lao động được đề cập trong phần kết luận. Tỷ lệ doanh nghiệp do nữ giới làm chủ thực hiện trợ cấp ốm đau cũng như thai sản và phép năm cho lao động cao hơn so với doanh nghiệp do nam giới làm chủ. Hơn nữa, tỷ lệ người lao động nhận được số tiền công khi kết thúc hợp đồng ở doanh nghiệp do nữ giới làm chủ cũng cao hơn.

Bảng 5.6: Bảo hiểm xã hội và lợi ích của người lao động theo giới tính của chủ doanh nghiệp (tỷ lệ phần trăm)

	Toàn bộ	Nam	Nữ
Nộp bảo hiểm xã hội cho người lao động	14.9	13.7	17.7
Nộp bảo hiểm y tế cho người lao động	15.3	14.2	17.8
Trợ cấp trực tiếp cho người lao động bị tai nạn hoặc bệnh nghề nghiệp	42.4	42.2	42.8
Người lao động được hưởng những lợi ích nào sau đây (trực tiếp hoặc từ nhà nước)			
a) Trợ cấp ốm đau	30.1	28.9	32,8
b) Trợ cấp thai sản	17.7	16.5	20,3
c) Trợ cấp phép năm	21.5	19.7	25,5
Khi cho lao động nghỉ việc doanh nghiệp có thanh toán tiền công không?	25.6	23.7	30.0

Bảng 5.7 tổng quan hoạt động và chính sách HIV tại doanh nghiệp. Trước hết, rất ít doanh nghiệp nhận thức được bệnh dịch HIV/AIDS có ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và việc tuyển dụng lao động. Thứ hai, chỉ có một số rất ít doanh nghiệp có chính sách về HIV/AIDS mà chủ yếu chỉ có những doanh nghiệp lớn mới có chính sách này.

Bảng 5.7: Hoạt động và Chính sách HIV  
(tỷ lệ phần trăm)

	Tổng số	Nam	Nữ
Tỷ lệ doanh nghiệp báo cáo rằng bệnh dịch HIV/AIDS có ảnh hưởng đáng kể tới hiệu quả doanh nghiệp	0.2	0.2	0.2
Doanh nghiệp của bạn có chính sách HIV/AIDS không?	1.5	1.8	0.7
Doanh nghiệp của bạn có tham gia phòng chống HIV/AIDS cho người lao động của doanh nghiệp không?	4.7	4.8	4.5
Nếu có, hoạt động gì?			
Thông điệp phòng chống HIV	89.9	91.2	86.8
Phát bao cao su miễn phí	12.7	12.4	13.5
Hướng dẫn về HIV/AIDS	41.7	41.1	43.2
Kiểm tra HIV kín	8.7	9.0	8.1
Hỗ trợ tài chính cho người lao động bị nhiễm HIV	8.8	8.0	10.8
Khác	23.8	26.7	16.7

Có khoảng 5% doanh nghiệp tham gia vào các hoạt động có liên quan đến phòng chống HIV/AIDS. Hoạt động chủ yếu là phát các thông điệp phòng chống HIV (chiếm 90%) và hướng dẫn về HIV/AIDS (42%).

Cuối cùng, chúng tôi xem xét đến tổ chức công đoàn cơ sở theo giới tính của chủ doanh nghiệp, quy mô và địa điểm doanh nghiệp. Bảng 5.8 cho thấy chỉ có 9,5% doanh nghiệp trong mẫu có tổ chức công đoàn cấp cơ sở. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp có một tổ chức công đoàn như vậy thì phần lớn lực lượng lao động trong doanh nghiệp là thành viên của tổ chức này (trung bình là 76%).

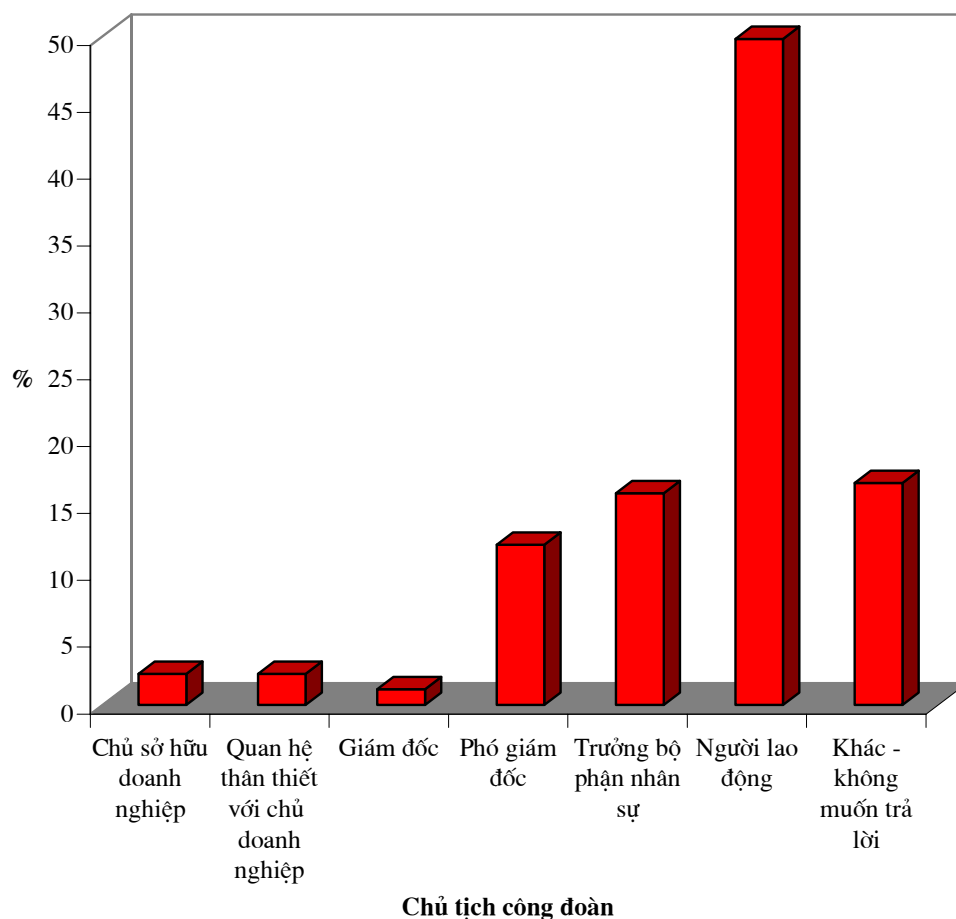
Bảng 5.8: Tổ chức công đoàn  
(tỷ lệ phần trăm)

	Tỷ lệ doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cơ sở?	Tỷ lệ lao động trong doanh nghiệp là thành viên của tổ chức công đoàn này?
Toàn bộ	9.5	75.9
Chủ là nam	9.2	77.7
Chủ là nữ	10.1	72.2
DN siêu nhỏ	0.1	100.0
DN nhỏ	15.6	79.9
DN vừa	56.2	72.8
DN lớn	93.8	63.8
Hà Nội	12.7	79.3
Phú Thọ	2.9	72.4
Hà Tây	3.5	84.2
Hải Phòng	14.7	91.7
Nghệ An	5.2	84.8
Quảng Nam	0.0	..
Khánh Hòa	5.0	98.0
Lâm Đồng	5.8	83.4
TP. Hồ Chí Minh	19.6	68.5
Long An	2.3	70.0

Như dự đoán, có sự khác biệt lớn giữa doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp lớn. Chỉ có 2 doanh nghiệp siêu nhỏ (chiếm 0,1%) có tổ chức công đoàn cơ sở so với 56% đối với doanh nghiệp vừa và 94% đối với doanh nghiệp lớn. Số doanh nghiệp ở thành thị có tổ chức công đoàn cơ sở nhiều hơn so với doanh nghiệp ở nông thôn, điều này một phần liên quan tới quy mô doanh nghiệp vì doanh nghiệp ở thành thị có quy mô lớn hơn.

Phạm vi bao hàm của tổ chức công đoàn cơ sở tương đối yếu trong ngành chế tạo Việt nam. Hình 5.3 cho thấy cơ cấu của tổ chức công đoàn khác xa với cơ cấu dự kiến cho tổ chức này. Chỉ có phân nửa số tổ chức công đoàn có chủ tịch công đoàn là người lao động. 33% trường hợp chủ tịch công đoàn là chủ doanh nghiệp, là người có quan hệ thân thiết với chủ doanh nghiệp, giám đốc, phó giám đốc hoặc trưởng bộ phận nhân sự.

Hình 5.3: Chủ tịch công đoàn cơ sở



Phân tích này cho thấy nhu cầu cải thiện điều kiện hoạt động của các tổ chức công đoàn cơ sở, cả về số lượng doanh nghiệp cam kết thành lập tổ chức công đoàn lẫn tôn trọng cơ cấu tổ chức của tổ chức này.

## 6. Sản xuất, công nghệ và hiệu quả

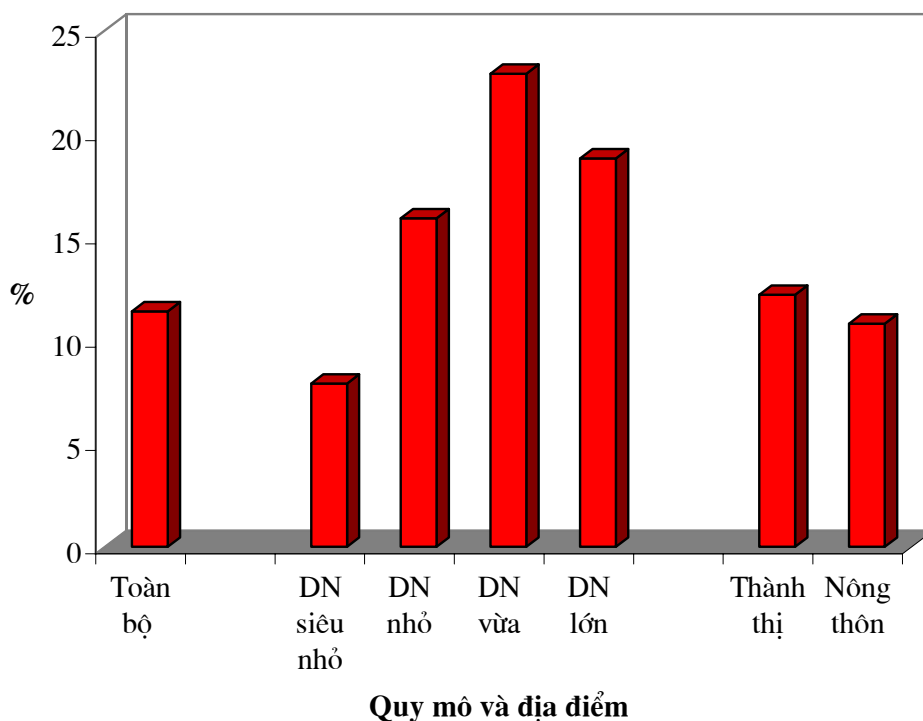
Trong phần 3 chúng tôi đã chỉ ra rằng nhận thức của chủ doanh nghiệp về các yếu tố làm hạn chế nhiều nhất đến sự tăng trưởng không bao gồm thiếu nguyên liệu thô, công nhân có kỹ năng, công nghệ phù hợp và máy móc thiết bị hiện đại. Điều này cho phép nhận định rằng nền tảng cho hiệu quả công nghệ cao trong các doanh nghiệp chế biến Việt Nam là hiện

hữu. Vì vậy trong phần này chúng tôi sẽ xem xét lại hiệu quả của các doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam.

### 6.1. Đa dạng hóa và đổi mới

Đa dạng hóa sản phẩm là một đặc điểm thường gắn với những cải thiện để tồn tại. Giành được thị trường, tránh rủi ro, tiếp cận được với các nguồn vốn, làm ra các sản phẩm tương thích và thu được những tăng trưởng về hiệu quả, theo quan điểm của Jovanovich (1993), là một trong số những lợi ích tiềm tàng của đa dạng hóa. Tuy nhiên, đa dạng hóa có thể đi kèm với chi phí là tỷ lệ tăng trưởng doanh thu ngắn hạn thấp hơn.

Hình 6.1: Đa dạng hóa



Hình 6.1 cho thấy chỉ khoảng 12% doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn một sản phẩm (các sản phẩm có mã ISIC cấp hai khác nhau). Điều này có nghĩa rằng doanh nghiệp chế biến Việt Nam về cơ bản là chuyên môn hóa. Chúng tôi không tìm thấy sự khác biệt nào giữa doanh nghiệp mới và doanh nghiệp đang tồn tại về khía cạnh đa dạng hóa và một kiểm định t đơn



giảm của tỷ lệ tăng trưởng của doanh thu trên nhân công do tỷ lệ đa dạng hóa là không đáng kể. Điều này có nghĩa rằng tỷ lệ tăng trưởng khác biệt không đáng kể nhiều dù doanh nghiệp có chuyên môn hóa cao hay đa dạng hóa sản xuất một vài sản phẩm.

Cũng có đề xuất rằng mức độ đổi mới của doanh nghiệp nên được coi là động lực tiềm tàng tạo các động thái phát triển của doanh nghiệp. Javanovich và MacDonald (1994) phát hiện rằng các doanh nghiệp có kinh nghiệm thường có nhiều khả năng theo đuổi những đổi mới và dẫn dắt quá trình thay đổi công nghệ. Các doanh nghiệp lạc hậu về công nghệ phải rút lui khỏi thị trường vì những đối tượng đổi mới thành công tạo sức ép giảm giá. Thêm nữa, Klepper (1996) lập luận rằng quy mô doanh nghiệp và khả năng có những lợi ích thu lại tương ứng từ những đổi mới có thể có liên quan. Ông ấy nhấn mạnh tầm quan trọng của quy mô doanh nghiệp với những lợi ích tương ứng thu lại được từ những đổi mới và trong cấu trúc phân tích của ông ta, việc một khi giá giảm xuống khả năng tiếp tục gia nhập thị trường bị hạn chế, dẫn đến các doanh nghiệp từng trải hơn với khả năng đổi mới hơn, chiếm tỷ lệ lớn hơn trong đầu ra của ngành.. Điều này lý giải những kết quả trong bảng 6.1 về mối quan hệ giữa đổi mới với độ tuổi, quy mô, địa điểm doanh nghiệp và giới tính của chủ doanh nghiệp.

Bảng 6.1: Một số đánh giá về đổi mới

	Có sản phẩm mới	Có công nghệ mới
Tổng mẫu	40.6	29.5
Doanh nghiệp mới	44.3	33.1
Doanh nghiệp lâu năm	39.1	28.0
Doanh nghiệp siêu nhỏ	32.6	19.1
Doanh nghiệp nhỏ	51.1	42.0
Doanh nghiệp vừa	62.9	63.8
Doanh nghiệp lớn	87.5	81.3
Thành thị	47.2	36.2
Nông thôn	35.6	24.4
Nam giới	43.6	30.5
Nữ giới	34.0	27.3

Thứ nhất, khoảng 41% các doanh nghiệp trong mẫu đã giới thiệu một sản phẩm mới trong ba năm qua (kể từ 2002).<sup>6</sup> Trong khi chỉ có khoảng 30% số doanh nghiệp đưa công nghệ

<sup>6</sup> Sản phẩm mới được định nghĩa là một sản phẩm mã ISIC cấp hai mới.

mới vào áp dụng trong quá trình sản xuất. Trong cả hai trường hợp chúng tôi thấy có hiệu ứng rõ ràng từ quy mô doanh nghiệp: các doanh nghiệp lớn hơn đổi mới mạnh hơn và cải thiện qui trình công nghệ sản xuất thường xuyên hơn. Thêm nữa, nhìn chung, có dấu hiệu cho thấy các doanh nghiệp mới do nam giới làm chủ, hoạt động ở thành thị đổi mới hơn và có khả năng đưa vào sử dụng công nghệ mới cao hơn.

Bảng 6.2: Lý do đổi mới

	sản phẩm mới
Gặp khó khăn khi tiêu thụ sản phẩm cũ	6.8
Cạnh tranh ngày càng tăng từ phía các nhà sản xuất trong nước	28.7
Cạnh tranh ngày càng tăng từ nước ngoài	2.4
Do khách hàng yêu cầu	61.5
Lý do khác	0.6
	công nghệ mới
Do áp lực cạnh tranh	37.3
Cần tăng lợi nhuận	22.0
Do khách hàng yêu cầu tăng chất lượng	35.2
Do đòi hỏi của chính sách, pháp luật	1.0
Lý do khác	4.5

Ghi chú: Các số liệu là tỷ lệ phần trăm

Bảng 6.2 trình bày các lý do của việc đổi mới sản phẩm và công nghệ. Đổi mới diễn ra cơ bản là do sức ép cạnh tranh và để đáp ứng các tiêu chuẩn mà khách hàng yêu cầu, trong khi đó, chỉ có 22% doanh nghiệp nâng cấp công nghệ để tăng lợi nhuận.

Bảng 6.3 trình bày những kết quả của các ước lượng độ tin cậy sử dụng các yếu tố hoài nghi thường dùng đã đề cập đến trước đây (địa điểm, hình thức sở hữu, khu vực, quy mô và độ tuổi) để xác định sự đa dạng hóa, đổi mới và áp dụng công nghệ mới trong ngành công nghiệp chế biến Việt Nam. Cùng với các yếu tố thảo luận trong phần 5, chúng tôi cũng thêm vào đặc điểm của chủ doanh nghiệp như là những yếu tố quyết định tiềm tàng. Tất cả các ước lượng sử dụng các trọng số doanh nghiệp phù hợp có tính đến thiết kế của cuộc khảo sát (đó là sự phân tầng của mẫu khảo sát và cụm các quận/huyện liệt kê) các kết quả được báo cáo với các thống kê t gộp. Thứ nhất, hiệu ứng của quy mô doanh nghiệp nói đến ở trên được xác thực rõ ràng bằng các kết quả trong Bảng 6.3. Mức đa dạng hóa của doanh nghiệp càng lớn, doanh nghiệp càng nhiều đổi mới và có khả năng áp dụng công nghệ mới càng cao. Xét

theo địa bàn phân bố, thành phố Hồ Chí Minh có nhiều doanh nghiệp chuyên môn hóa nhất (chỉ có các hệ số dương của các biến địa bàn phân bố với thành phố Hồ Chí Minh làm cơ sở). Một cách giải thích cho hiện tượng này có thể là do tính cạnh tranh ở thành phố Hồ Chí Minh khác nghiệt hơn nhiều so với bất cứ tỉnh nào được xét đến. Điều này bắt buộc các doanh nghiệp phải chuyên môn hóa nhiều hơn - một vấn đề sẽ được nghiên cứu sâu hơn trong phần 7. Một kết quả đáng ngạc nhiên khác là các doanh nghiệp ở Hà Nội và Khánh Hòa có xác suất giới thiệu công nghệ mới cao hơn thành phố Hồ Chí Minh. Các đặc điểm của chủ doanh nghiệp cũng được coi là những yếu tố quyết định quan trọng đến đa dạng hóa, cải tiến và áp dụng công nghệ mới.

Bảng 6.3: Đa dạng hoá và các chỉ số đổi mới

		Đa dạng hoá		Đổi mới		Công nghệ mới	
		Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê t gộp
Độ tuổi	Doanh nghiệp mới	-0.014	(1.09)	0.016	(0.59)	0.014	(0.50)
Quy mô	Nhỏ	0.052***	(2.62)	0.114***	(3.07)	0.172***	(4.48)
	Vừa	0.049*	(1.91)	0.249***	(3.50)	0.417***	(5.90)
	lớn	-0.045	(1.13)	0.497***	(2.94)	0.578***	(3.12)
Địa điểm	Hà Nội	0.073**	(2.07)	0.073	(1.03)	0.228***	(2.95)
	Phú Thọ	0.038	(1.06)	-0.019	(0.29)	-0.011	(0.16)
	Hà Tây	0.033	(0.73)	-0.020	(0.16)	0.133	(0.92)
	Hải Phòng	0.102**	(2.04)	0.055	(0.68)	0.112	(1.28)
	Nghệ An	0.037	(1.22)	-0.043	(0.62)	0.054	(0.55)
	Quảng Nam	0.280***	(6.03)	-0.113*	(1.87)	0.013	(0.18)
	Khánh Hòa	0.081*	(1.70)	0.135	(1.37)	0.305***	(3.67)
	Lâm Đồng	0.123***	(3.21)	0.162*	(1.91)	0.115	(1.10)
	Long An	0.067*	(1.76)	0.177***	(2.80)	0.085	(1.12)
Sở hữu	Tư nhân	0.055**	(2.30)	0.179***	(3.10)	0.171***	(3.30)
	Hợp danh/tập thể	0.099***	(2.98)	0.002	(0.03)	-0.013	(0.18)
	Công ty TNHH	0.113***	(3.36)	0.041	(0.87)	0.103**	(2.53)
	Công ty cổ phần	0.092**	(2.33)	0.190*	(1.92)	0.107	(1.41)
Đặc điểm của chủ DN	Giới	-0.005	(0.43)	0.113***	(4.75)	0.052**	(2.05)
	Trình độ	0.028**	(2.48)	0.029	(1.08)	0.052*	(1.70)
Đưa thêm biến giả		có		có		có	
Số quan sát		2,701		2,701		2,701	
Hệ số xác định R <sup>2</sup> giả		0.11		0.11		0.10	

Ghi chú: Độ tin cậy, hiệu ứng biên ở mức trung bình của tất cả các biến số. Độ lệch chuẩn hoặc/và độ lệch gộp \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê ở các mức tương ứng là 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, TP. HCM, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

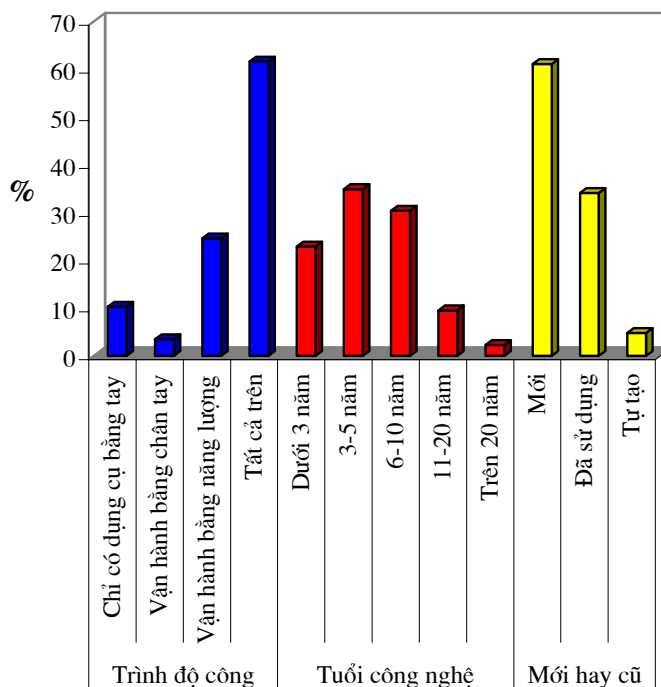
Trình độ đào tạo của chủ doanh nghiệp dường như là vấn đề đối với quyết định áp dụng công nghệ mới và đa dạng hóa sản phẩm, trong khi đó giới tính của chủ doanh nghiệp rất quan

trọng trong việc quyết định đổi mới và áp dụng công nghệ mới. Chủ doanh nghiệp được đào tạo có xác suất đa dạng hoá (tham gia sản xuất nhiều hơn một sản phẩm) cao hơn và chủ doanh nghiệp là nam giới có nhiều cải tiến hơn. Thêm nữa, việc là nam giới, có trình độ đào tạo cao hơn là yếu tố tăng xác suất giới thiệu công nghệ mới vào trong sản xuất.

## 6.2. Phát huy công suất và hiệu suất kỹ thuật

Trước khi xem xét đến tỷ lệ công suất huy động, Hình 6.2 thể hiện một số đặc điểm của công nghệ được các doanh nghiệp chế biến Việt Nam sử dụng. Khoảng 10% doanh nghiệp chỉ sử dụng các dụng cụ cầm tay trong sản xuất. Các doanh nghiệp sử dụng máy móc và thiết bị sử dụng khá mới - khoảng 88% không quá mười năm tuổi. Cuối cùng, trên 61% công nghệ được mua là mới, trong khi đó khoảng 43% được mua là công nghệ đã qua sử dụng. Những lý thuyết nổi lên gần đây cho rằng các doanh nghiệp mua trang thiết bị sản xuất đã qua sử dụng thường là các doanh nghiệp bị hạn chế về tín dụng. Giả thiết này còn được phân tích trong phần 8, khi nghiên cứu về tiếp cận tài chính.

Hình 6.2: Đặc điểm công nghệ



Các doanh nghiệp đã được hỏi về khả năng tăng sản lượng lên bao nhiêu so với mức hiện tại nếu chỉ dùng các máy móc/ thiết bị hiện có. Bảng 6.4 trình bày các kết quả trả lời theo độ tuổi, quy mô và địa điểm doanh nghiệp.

Khoảng 17% không có khả năng tăng sản lượng và khoảng 2/3 có thể tăng sản lượng không quá 25%. Điều này thể hiện rằng tỷ lệ huy động công suất khá cao trong các doanh nghiệp chế biến Việt Nam. Theo quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ ở gần mức sản lượng tối ưu của họ hơn các doanh nghiệp vừa và lớn. Tương tự, khoảng 7% các doanh nghiệp thành thị có thể tăng gấp đôi mức sản lượng hiện tại so với mức 1,6% doanh nghiệp ở khu vực nông thôn.

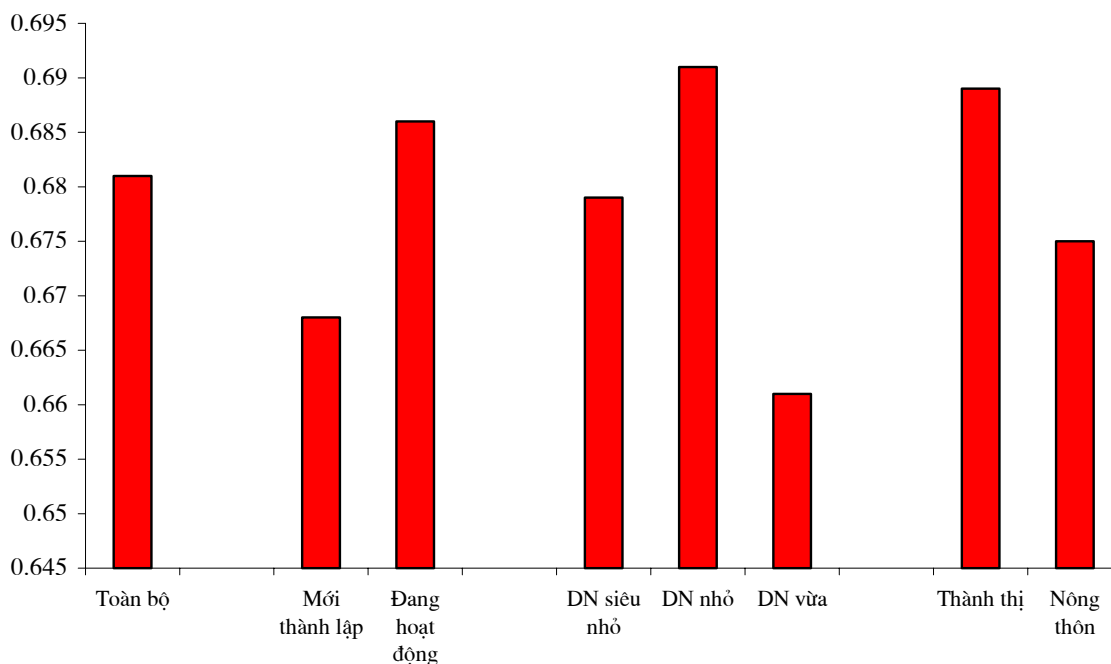
Bảng 6.4: Thực trạng huy động công suất của các doanh nghiệp

	Không có khả năng	Không quá 10%	Khoảng 10 - 25%	Khoảng 25 - 50%	Khoảng 50 - 100%	Trên 100 %
Tổng số Tất cả	16.8	21.7	29.1	20.8	7.7	3.9
Độ tuổi mới thành lập	15.9	22.5	28.9	21.6	7.2	3.9
Độ tuổi đã thành lập từ trước	17.1	21.3	29.2	20.5	8.0	3.9
Quy mô Siêu nhỏ	17.7	22.2	28.2	19.5	8.3	4.0
Quy mô Nhỏ	16.1	20.1	29.9	24.0	6.8	3.3
Quy mô Vừa	11.9	23.8	34.3	17.6	7.1	5.3
Quy mô Lớn	12.5	12.5	25.0	43.8	0.0	6.3
Địa điểm Thành thị	17.6	21.6	26.8	19.3	7.7	7.0
Địa điểm Nông thôn	16.1	21.7	30.9	22.0	7.8	1.6

Ghi chú: Câu hỏi – ” Doanh nghiệp có khả năng tăng sản lượng lên bao nhiêu so với mức hiện tại nếu chỉ dùng các máy móc/thiết bị hiện có.

Hình 6.3 khảo sát hiệu suất kỹ thuật các doanh nghiệp khu vực chế biến của Việt nam.

Hình 6.3: Hiệu suất kỹ thuật bình quân



Hiệu suất kỹ thuật được ước lượng sử dụng một mô hình ngẫu nhiên giới hạn khả năng sản xuất (giá trị gia tăng là thước đo đầu ra) trong đó tổng mức sử dụng lao động và giá trị của vốn sản xuất hữu hình được sử dụng là đầu vào. Hiệu suất kỹ thuật thể hiện khả năng của doanh nghiệp sản xuất mức đầu ra cao nhất với cơ cấu vốn và lao động cho trước. Một doanh nghiệp hoạt động ở mức hiệu quả cao nhất có thể được coi là có chỉ số hiệu quả kỹ thuật bằng một.

Mức hiệu suất kỹ thuật trung bình là 0.68. Tybout (2000) phát hiện rằng có rất ít sự ủng hộ cho quan điểm là thị trường các nước đang phát triển khá bao dung đối với các doanh nghiệp không hiệu quả và báo cáo rằng các mức hiệu suất kỹ thuật trung bình khoảng từ 60% đến 70% của đường giới hạn thực hành tốt nhất. Các kết quả về hiệu suất kỹ thuật của chúng tôi tính được đối với ngành chế biến Việt Nam cũng nằm trong khoảng này. Con số này còn đề cập rằng các doanh nghiệp đang tồn tại (thành lập từ trước) có hiệu suất kỹ thuật cao hơn các doanh nghiệp mới gia nhập (mới thành lập) thị trường và điều tương tự cũng xảy ra khi so sánh các doanh nghiệp ở thành thị với các doanh nghiệp ở nông thôn. Điều này được khẳng

định trong Bảng 6.5 về kết quả hồi quy hiệu suất kỹ thuật với các yếu tố xác định thường dùng.

Bảng 6.5: Các yếu tố xác định hiệu ứng kỹ thuật

		Hệ số	Thống kê t
Độ tuổi	Mới thành lập	-0.028**	(2.18)
Qui mô	Nhỏ	0.003	(0.39)
	Vừa	-0.022	(1.52)
	Lớn	-0.369***	(5.42)
Địa điểm	Hà Nội	-0.065***	(2.93)
	Phú Thọ	-0.038***	(2.57)
	Hà Tây	-0.041*	(1.89)
	Hải Phòng	-0.065***	(2.78)
	Nghệ An	-0.073***	(2.61)
	Quảng Nam	0.009	(0.58)
	Khánh Hòa	0.048***	(2.77)
	Lâm Đồng	0.026***	(2.81)
	Long An	0.061***	(3.42)
Hình thức sở hữu	Doanh nghiệp tư nhân	0.003	(0.25)
	Doanh nghiệp hợp danh/hợp tác	-0.030	(0.81)
	Công ty TNHH	0.031**	(2.22)
	Công ty cổ phần	0.034	(1.13)
	Có đưa vào các biến nhảy khu vực		Có
Số quan sát		2,165	
Hệ số xác định R <sup>2</sup>		0.12	

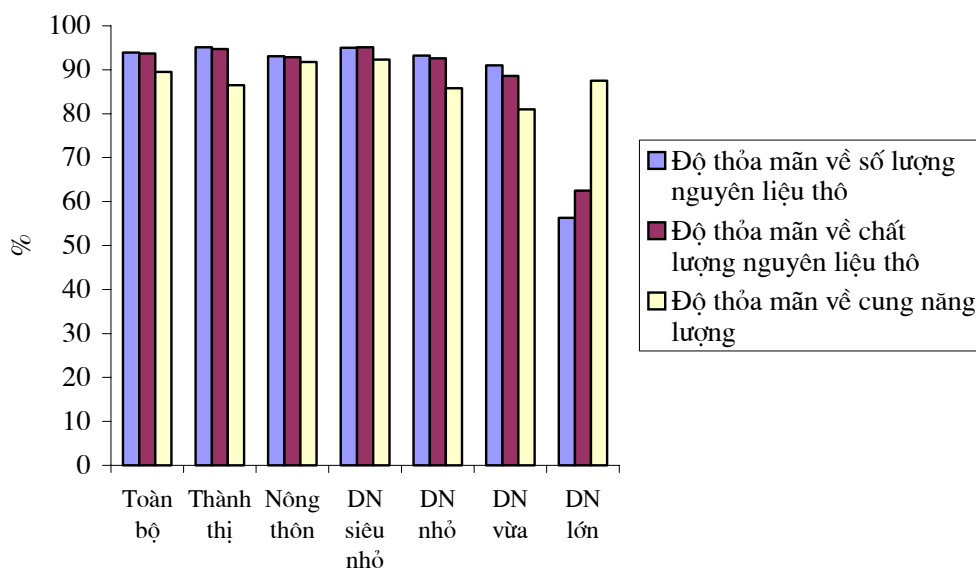
Ghi chú: Bình phương nhỏ nhất cổ điển (OLS) – Biến phụ thuộc: Hiệu suất kỹ thuật. Các ước lượng trọng số. Độ lệch chuẩn/gộp. \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê tại mức 10%, 5% và 1% tương ứng. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, TP. HCM, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Các doanh nghiệp mới gia nhập kém hiệu quả hơn các doanh nghiệp đang hoạt động - một kết quả nhất quán với những kết quả nghiên cứu các doanh nghiệp chế biến của Đài Loan theo Aw và các cộng sự (2001). Địa điểm doanh nghiệp đóng một vai trò quan trọng quyết định hiệu suất kỹ thuật. Xem xét kỹ hơn các tỉnh, chúng tôi có được bằng chứng rằng các doanh nghiệp ở các tỉnh phía Bắc (Hà Nội, Phú Thọ, Hà Tây, Hải Phòng và Nghệ An) kém hiệu quả hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh phía Nam (Khánh Hòa, Lâm Đồng, Long An và thành phố Hồ Chí Minh).

### 6.3. Chi tiết về các đầu vào sản xuất và dịch vụ hỗ trợ kinh doanh

Trong mục nhỏ này chúng tôi tập trung nghiên cứu những đầu vào quan trọng cho qui trình sản xuất công nghiệp chế biến. Nhìn chung các chủ doanh nghiệp nhận thức rằng việc có được nguồn nguyên liệu thô và năng lượng chỉ là những hạn chế thứ yếu cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Điều này có thể thấy trên Hình 6.4 phản ánh nhận thức của doanh nghiệp về tính sẵn có của nguyên liệu thô và năng lượng. Điều đáng chú ý đầu tiên là các doanh nghiệp nông thôn và thành thị đều thỏa mãn như nhau với số lượng và chất lượng của nguyên liệu thô. Một tỷ lệ lớn hơn các doanh nghiệp thành thị có khó khăn trong việc đảm bảo đủ cung cấp về năng lượng và nhiên liệu. Từ Hình 6.4 cho thấy rất rõ rằng tính sẵn có của nguyên liệu thô và năng lượng ngày càng trở thành một vấn đề tùy thuộc vào quy mô của doanh nghiệp.

Hình 6.4: Mức độ sẵn có của nguyên liệu thô và năng lượng



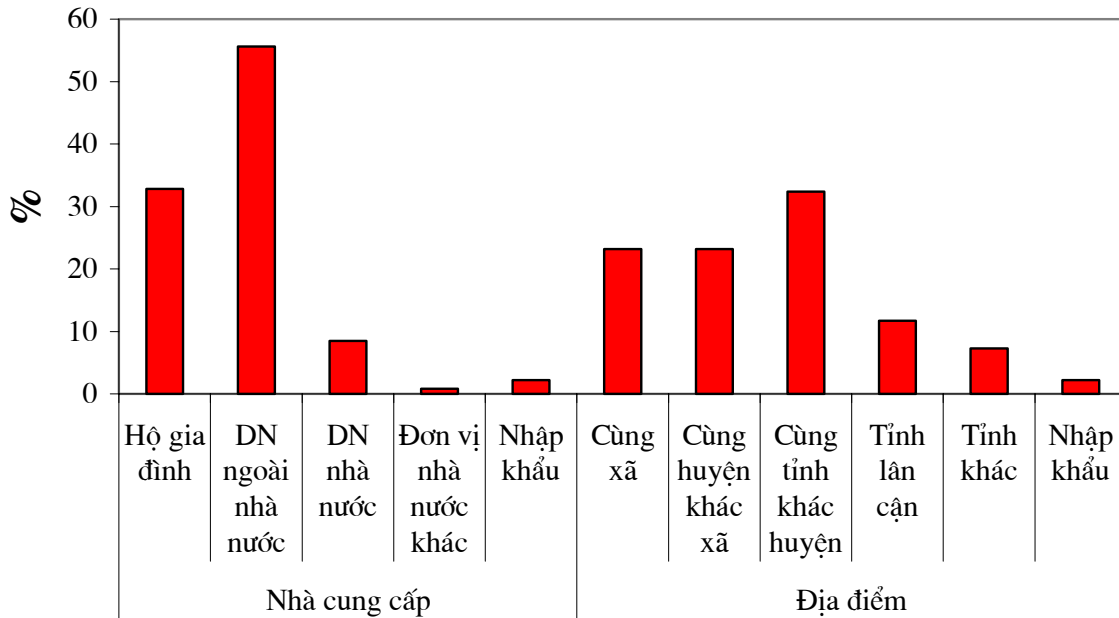
Hình 6.5 trình bày chi tiết về đối tác cung cấp các nguyên liệu thô cho doanh nghiệp. Khoảng 88% các doanh nghiệp nhận nguyên liệu thô từ các hộ gia đình hoặc các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác. Chỉ 2,2% các nguyên liệu thô là được nhập khẩu. Khoảng 24% các doanh nghiệp nhận đầu vào từ khu vực nông nghiệp (không được đưa vào trong báo



cáo), phần lớn đưa vào khu vực chế biến thực phẩm (ISIC 15). Khoảng 79% đầu vào trung gian được cung cấp bởi đối tác trong cùng một tỉnh với doanh nghiệp tiếp nhận. Điều này giúp giảm được chi phí vận chuyển.

Cuối cùng, với Bảng 6.6 chúng tôi tập trung nghiên cứu các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh. Các dịch vụ vận tải, nhìn chung, là dịch vụ quan trọng nhất theo ý kiến của các doanh nghiệp thuộc mọi quy mô. Khoảng 55% doanh nghiệp coi các dịch vụ vận tải là quan trọng để vận hành doanh nghiệp. Tất cả các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác được sử dụng ở mức độ ít hơn nhiều. Cũng đáng chú ý rằng 98% các doanh nghiệp nghĩ rằng các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh là luôn sẵn có và những chậm trễ trong dịch vụ không có tác động quan trọng tới các hoạt động của doanh nghiệp.

Hình 6.5: Chi tiết về đối tác cung cấp nguyên liệu thô



Bảng 6.6: Ý kiến của các doanh nghiệp về tầm quan trọng của các dịch vụ

	DN siêu				
	Tất cả	nhỏ	DN nhỏ	DN vừa	DN lớn
Thông tin thị trường và dịch vụ hỗ trợ thương mại	1.9	1.2	2.6	4.3	0.0
Dịch vụ thông tin về công nghệ và đầu vào	1.3	1.5	0.8	1.4	0.0
Dịch vụ vận tải	55.1	50.4	62.6	65.2	56.3
Dịch vụ thuế	4.5	2.9	7.7	5.2	6.5
Kiểm toán	0.8	0.1	2.0	1.4	12.5
Dịch vụ pháp lý	2.0	0.6	3.3	7.1	12.5
Không sử dụng các dịch vụ trên	34.5	43.2	21.1	15.2	12.5

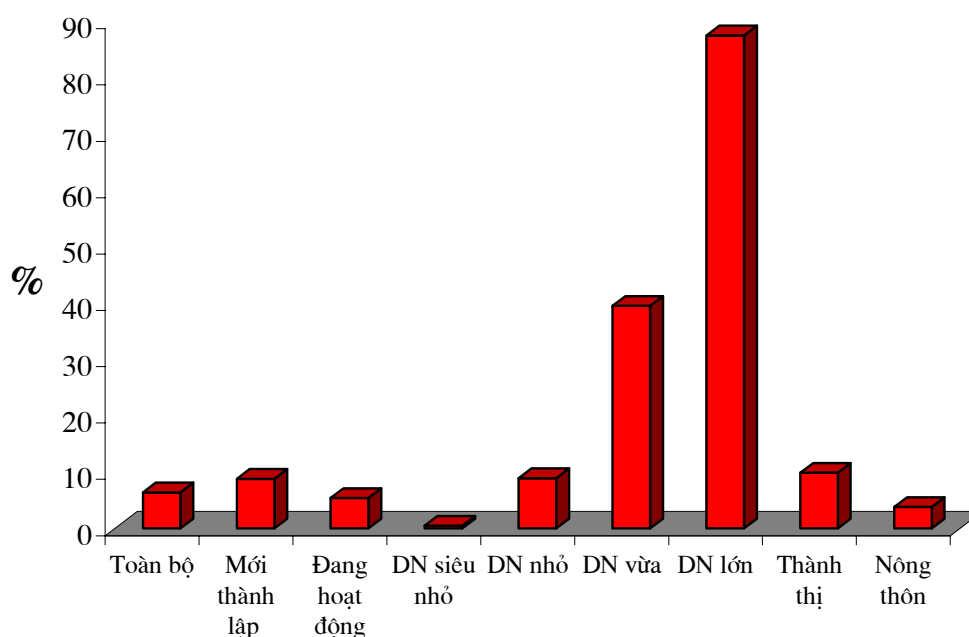
## 7. Xuất khẩu và cấu trúc bán hàng

Để đưa ra lời khuyên về những chính sách định hướng xuất khẩu nào cần theo đuổi và việc khuyến khích sản phẩm chế biến xuất khẩu có hợp lý không, chúng ta cần hiểu rõ về hành vi xuất khẩu và khái quát về cấu trúc bán hàng của các doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam. Dưới đây là tổng quan về những nhận định mà khảo sát doanh nghiệp vừa và nhỏ 2005 có thể cung cấp trên lĩnh vực này.

### 7.1. Hành vi xuất khẩu

Hình 7.1. đưa ra tổng quan về các doanh nghiệp xuất khẩu. Khoảng 176 doanh nghiệp trong tổng số 2.739 doanh nghiệp được khảo sát có tham gia các hoạt động xuất khẩu, tương ứng với tỷ lệ 6,4%. Tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu trong tổng số các doanh nghiệp mới gia nhập cao hơn so với các doanh nghiệp đang tồn tại. Ở đây có một hiệu ứng rõ ràng của quy mô doanh nghiệp. Các doanh nghiệp lớn hơn có có xác suất tham gia xuất khẩu cao hơn. Cuối cùng khoảng 10% các doanh nghiệp thành thị tham gia xuất khẩu so với mức 4% ở khu vực nông thôn.

Hình 7.1: Tỷ lệ xuất khẩu



Quan sát kỹ hơn 176 doanh nghiệp xuất khẩu ở Bảng 7.1 cho thấy trên 60% tổng doanh thu của các doanh nghiệp này là từ xuất khẩu. Tỷ lệ này ở các doanh nghiệp đang tồn tại và ở thành thị cao hơn ở các doanh nghiệp ở nông thôn và mới gia nhập.

Bảng 7.1: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu

	DN mới		DN đã có từ		Thành thị	Nông thôn
	Tất cả DN	gia nhập	trước			
Số quan sát	(119)	(44)	(75)	(87)	(87)	(32)
Số khách hàng nước ngoài của doanh nghiệp	5.1	5.1	5.1	4.8	4.8	5.9
Tỷ lệ hàng hoá xuất khẩu trong tổng hàng bán ra	63.5	61.3	64.8	61.3	61.3	69.6
Được khách hàng thiết kế mẫu sản phẩm và nguyên vật liệu.	71.7	78.1	68.1	69.5	69.5	77.4
Có quan hệ lâu dài với khách hàng nước ngoài	86.6	84.1	88.0	86.2	86.2	87.5
Có sử dụng tư vấn pháp lý khi tham gia hợp đồng xuất khẩu trực tiếp.	33.6	34.1	33.3	21.8	21.8	65.6
Khách hàng nước ngoài đòi hỏi phải có chứng chỉ sản xuất/sản phẩm.	56.3	56.8	56.0	54.0	54.0	62.5
Được chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm thông qua hợp tác với khách hàng nước ngoài.	76.5	77.3	76.0	75.9	75.9	78.1

Ghi chú: Các con số là tỷ lệ % (số quan sát ghi trong ngoặc). Trong số 176 doanh nghiệp xuất khẩu chỉ có 119 doanh nghiệp cho thông tin về những câu hỏi trên.

Số khách hàng nước ngoài trung bình là 5 và trung vị là 3. Khoảng 20% số doanh nghiệp xuất khẩu chỉ có một khách hàng và con số được báo cáo lớn nhất là 30 khách hàng. Điều này cho thấy các doanh nghiệp xuất khẩu có tương đối ít đối tác thương mại nước ngoài khi tham gia xuất khẩu trực tiếp. Cứ 7 trong số 10 doanh nghiệp nhận các yêu cầu về đặc điểm kỹ thuật của sản phẩm, thiết kế và vật liệu từ các đối tác thương mại nước ngoài và trên một nửa số trường hợp các khách hàng nước ngoài yêu cầu chứng nhận sản phẩm của doanh nghiệp. Chỉ 1/3 doanh nghiệp sử dụng tư vấn pháp luật khi tham gia các hợp đồng xuất khẩu trực tiếp, nhưng có đến 2/3 doanh nghiệp nông thôn tìm kiếm tư vấn pháp luật trước khi cam kết một hợp đồng xuất khẩu. Cuối cùng, trên 3/4 doanh nghiệp xuất khẩu được cung cấp công nghệ và chuyên gia từ các đối tác nước ngoài mà trong tình huống khác họ sẽ không được tiếp cận đến.

Bảng 7.2 nghiên cứu các yếu tố quyết định xuất khẩu. Chúng tôi đặc biệt xem xét có hay không có tác động của hiệu quả (biến trễ) tới xuất khẩu khi kiểm soát quy mô, tuổi doanh nghiệp và các đặc điểm khác của doanh nghiệp. Hiệu ứng kỹ thuật bị trễ có mối liên hệ thuận với xác suất xuất khẩu. Tuy vậy, rất khó để khẳng định một sự giải thích nguyên nhân nào, dù có làm trễ mức hiệu quả. Như đã đề cập ở trên, các doanh nghiệp xuất khẩu thường được cung cấp công nghệ và chuyên gia để có hiệu quả hơn. Mặt khác, các doanh nghiệp hiệu quả có sự tự lựa chọn tham gia vào thị trường xuất khẩu. Việc xác định nguyên nhân này vượt quá phạm vi của báo cáo và được để lại cho những nghiên cứu khác trong thời gian tới.

Bảng 7.2: Các yếu tố quyết định xuất khẩu

	Hệ số	Thống kê t
Hiệu quả (có độ trễ)	0.014	(2.15)
Tuổi doanh nghiệp (x 1,000)	0.007	(0.05)
Quy mô doanh nghiệp (x 1,000)	0.365	(7.36)
Hà Nội	-0.003	(0.95)
Phú Thọ	-0.003	(0.97)
Hà Tây	-0.004	(1.77)
Hải Phòng	-0.001	(0.31)
Nghệ An	-0.004	(2.00)
Quảng Nam	-0.005	(3.30)
Khánh Hòa	0.005	(0.68)
Lâm Đồng	-0.002	(0.51)
Long An	-0.005	(2.51)
Doanh nghiệp tư nhân	0.017	(2.12)
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể	0.005	(0.58)

Công ty TNHH	0.031	(3.41)
Công ty cổ phần	0.008	(1.06)
Có tính đến biến nhảy khu vực		có
Số quan sát		2,172
Hệ số xác định R <sup>2</sup>		0.38

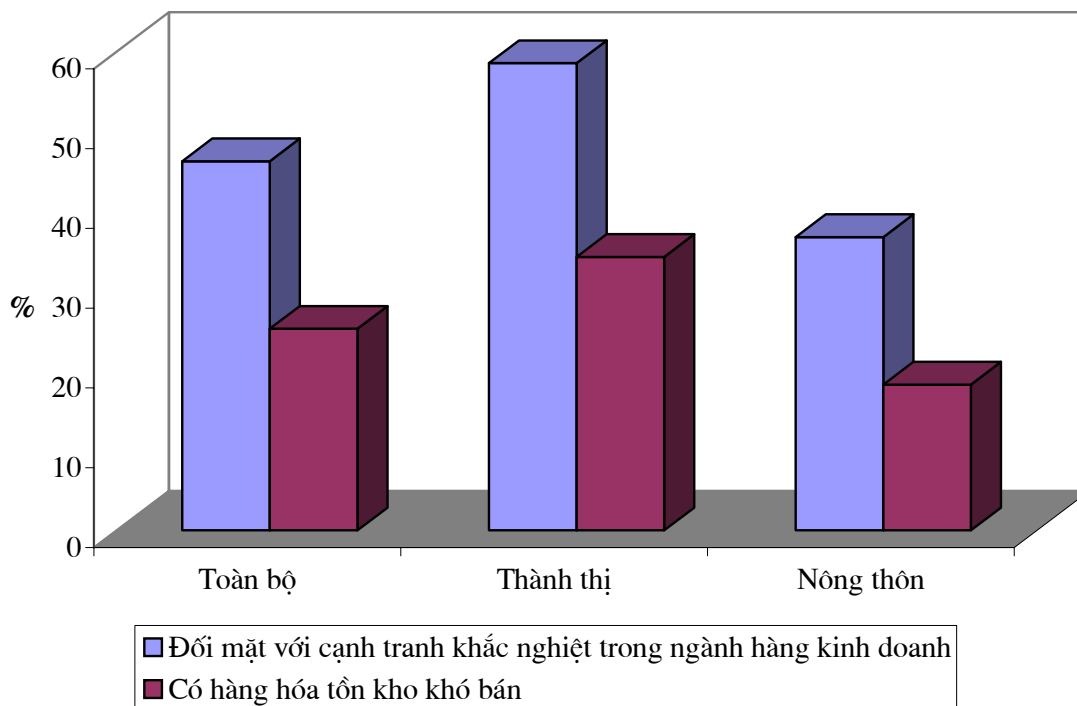
Ghi chú: Độ tin cậy, hiệu ứng cận biên ở mức trung bình của tất cả các biến số. Độ lệch chuẩn hoặc/và độ lệch gộp \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê ở các mức tương ứng là 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, TP. HCM, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Quy mô doanh nghiệp, như kỳ vọng, có ảnh hưởng lớn đến xác suất xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu có nhiều khả năng đến từ thành phố Hồ Chí Minh hơn là từ Hà Tây, Nghệ An, Quảng Nam và Long An. Chúng tôi cũng ước lượng những đặc điểm kỹ thuật khác và một điểm đáng chú ý (mặc dù không được đưa vào trong báo cáo) là các doanh nghiệp có chủ sở hữu có trình độ đào tạo chuyên nghiệp có xác suất tham gia vào thị trường xuất khẩu cao hơn. Tuy nhiên giới tính của chủ doanh nghiệp không có liên hệ đến hoạt động xuất khẩu theo như trong mẫu khảo sát các doanh nghiệp chế biến Việt Nam lần này.

## 7.2. Cấu trúc bán hàng

Phần này tập trung vào cấu trúc bán hàng của các doanh nghiệp. Hình 7.2 đưa ra một chỉ dẫn về sự cạnh tranh có thể nhận biết được mà các doanh nghiệp phải đương đầu trong đó có phân biệt theo khu vực thành thị và nông thôn. Khoảng 46% các doanh nghiệp phát biểu rằng họ phải đương đầu với sự cạnh tranh khắc nghiệt trong ngành hàng kinh doanh của mình. Khu vực thành thị có nhiều cạnh tranh hơn khu vực nông thôn dựa theo thước đo trên cơ sở những cạnh tranh có thể nhận biết được này. Câu chuyện tương tự cũng được rút ra khi tập trung vào các doanh nghiệp có nhiều hàng hóa tích lũy (tồn kho) khó bán. Các lĩnh vực (không được đưa ra trong báo cáo) được xem là có điều kiện cạnh tranh ngặt nghèo nhất là: i) Giấy và các sản phẩm giấy, ii) Xuất bản v.v iii) Sản phẩm hóa chất v.v., và iv) Radio, Tivi v.v (ISIC 21, 22, 24 và 32)

Hình 7.2: Cạnh tranh được quan sát



Bảng 7.3 xem xét việc sử dụng sản phẩm đầu ra mà các doanh nghiệp sản xuất. Khoảng 32% sản phẩm đầu ra được dùng cho tiêu dùng cuối cùng, còn lại xấp xỉ 68% phục vụ như sản phẩm đầu vào trung gian cho sản xuất nông nghiệp, các ngành chế tạo/ công nghiệp khác hoặc dịch vụ. Tỷ lệ bán sản phẩm cho tiêu dùng cuối cùng của các doanh nghiệp phải đối đầu với cạnh tranh khác nghiệt thấp hơn các doanh nghiệp ít chịu sức ép cạnh tranh hơn.

Bảng 7.3. Sử dụng sản phẩm đầu ra

	Tổng thể	Chịu sức ép cạnh tranh cao hơn	Chịu sức ép cạnh tranh thấp hơn
Tiêu dùng cuối cùng	32.1	26.0	37.5
Đầu vào trung gian cho sản xuất nông nghiệp	1.2	0.8	1.5
Đầu vào trung gian cho chế biến	17.6	18.3	16.9
Đầu vào trung gian cho dịch vụ	48.8	54.6	43.9
Không biết	0.3	0.3	0.2
Tổng số quan sát	(2.739)	(1.269)	(1.470)

Ghi chú: Số liệu tính theo % (trong ngoặc là số quan sát)

Đa dạng hóa cơ cấu khách hàng có thể khiến doanh nghiệp ít khả năng bị tổn thương do cú sốc từ phía cầu. Bảng 7.4 cho thấy trên 59% doanh nghiệp trong mẫu khảo sát có trên 20 khách hàng. Dường như có mối liên hệ thuận giữa các doanh nghiệp với cơ cấu khách hàng lớn hơn và các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn không chịu sức ép cạnh tranh khốc liệt.

Bảng 7.4: Cơ cấu khách hàng

	Tổng thể	Cạnh tranh khốc liệt	Cạnh tranh ít hơn	Thành thị	Nông thôn
Chỉ có 1 khách hàng	1.2	1.1	1.3	1.4	1.0
2-5 khách hàng	8.4	9.1	7.8	10.6	6.7
6-10 khách hàng	13.4	13.6	13.1	17.1	10.4
11-20 khách hàng	17.7	20.7	15.1	21.1	15.1
Trên 20 khách hàng	59.3	55.4	62.7	49.8	66.8

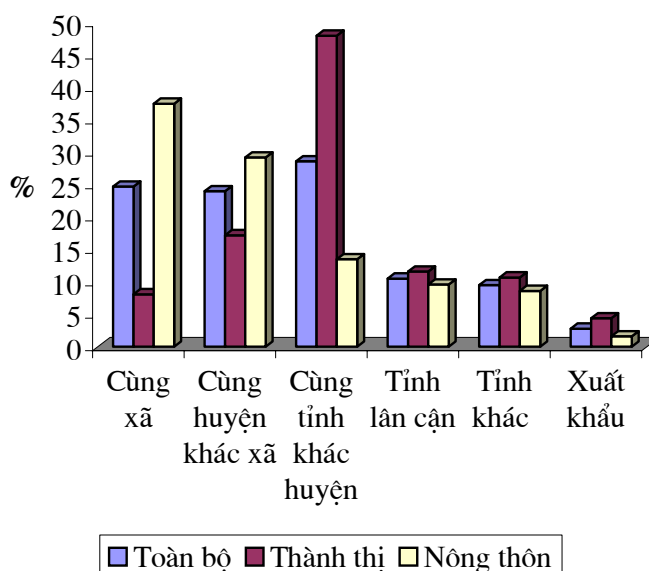
Ghi chú: Đơn vị %

Hình 7.3 cho thấy tổng quan về sự phân bố của các khách hàng. Sự phân bố này giữa các doanh nghiệp thành thị và nông thôn có những khác biệt đáng kể. Tuy nhiên, điều khác biệt này chỉ xảy ra trong phạm vi tỉnh ở đó phân bố tương ứng 73% và 80% khách hàng. Khoảng 38% khách hàng của các doanh nghiệp nông thôn phân bố trong cùng địa bàn mà doanh nghiệp đặt trụ sở, so với mức chỉ 8% của các doanh nghiệp thành thị. Cũng nên lưu ý rằng chỉ 10% doanh thu của các doanh nghiệp là từ các tỉnh không lân cận.

Chuyển sang cơ cấu bán hàng tổng quát của sản phẩm quan trọng nhất của doanh nghiệp (Bảng 7.5), các kết quả từ Bảng 7.3 được khẳng định: Các doanh nghiệp chịu sức ép cạnh tranh cao chủ yếu bán/ sản xuất sản phẩm cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nội địa khác như là các đầu vào trung gian. Các doanh nghiệp bán hàng cho những người tiêu dùng riêng lẻ (tiêu dùng cuối cùng) và các doanh nghiệp xuất khẩu chịu sức ép cạnh tranh tương đối ít hơn. Tương tự, các doanh nghiệp thành thị bán một tỷ lệ tương ứng sản phẩm chính của mình cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác như là sản phẩm đầu vào trung gian cao hơn so với các đối tác của họ ở nông thôn. Thêm nữa, các doanh nghiệp xuất khẩu chủ yếu phân bố ở các khu vực thành thị cũng được khẳng định.

Hình 7.4 xem xét các tiêu chí chính để định giá. Khoảng 65% doanh nghiệp định giá bằng cách cộng thêm một khoản lãi cố định vào chi phí sản xuất. 1/5 doanh nghiệp định giá thông qua thương lượng riêng với từng khách hàng và chỉ khoảng 10% dựa vào giá của đối thủ cạnh tranh để quyết định mức giá sản phẩm của chính mình.

Hình 7.3: Phân bố khách hàng theo địa bàn

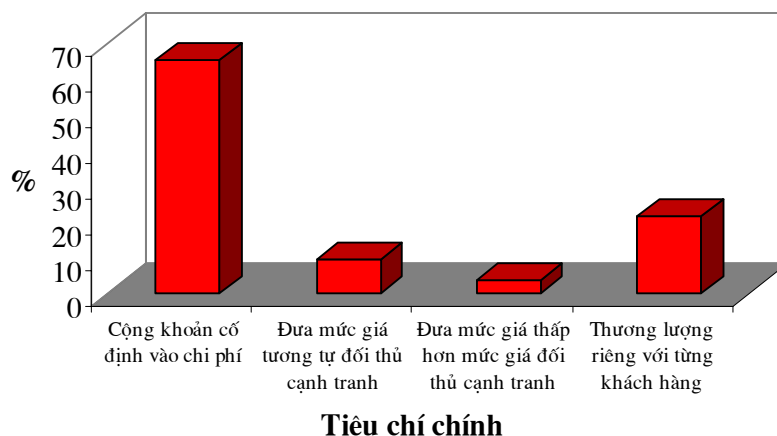


Bảng 7.5: Cơ cấu bán hàng

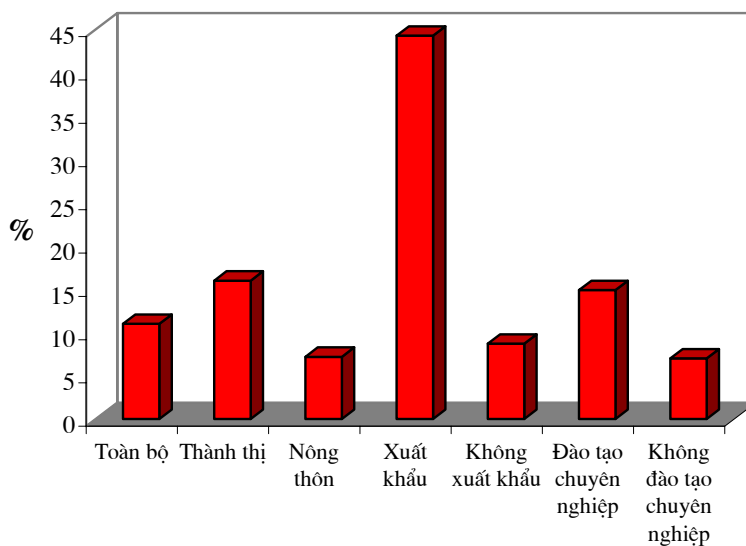
	Tổng thể	Cạnh tranh ở mức cao	Cạnh tranh ở mức thấp	Thành thị	Nông thôn
Người dân (không phải khách du lịch)	31.3	24.9	37.2	21.0	39.6
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước	58.1	64.2	52.7	63.3	54.1
Doanh nghiệp nhà nước	6.1	6.8	5.1	9.6	3.0
Cơ quan chính quyền	0.5	0.6	0.4	0.4	0.5
Khách du lịch	0.4	0.3	0.6	0.3	0.5
Xuất khẩu	2.8	2.3	3.2	4.4	1.6
Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài	0.7	0.8	0.7	0.9	0.6
Khác	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
<b>Tổng số</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>



Hình 7.4: Các tiêu chí chủ yếu để định giá



Hình 7.5: Quảng cáo sản phẩm



Cuối cùng chúng ta xét đến vấn đề quảng cáo trong Hình 7.5. Chỉ khoảng 11% doanh nghiệp quảng cáo sản phẩm của họ, nhưng có những khác biệt đáng kể giữa các khu vực (không được đưa vào trong báo cáo). Các doanh nghiệp ở thành thị và các doanh nghiệp với chủ sở hữu có trình độ đào tạo chuyên nghiệp (cao hơn) dùng quảng cáo với tỷ lệ lớn hơn. Đáng kể

là gần nửa các doanh nghiệp xuất khẩu dùng quảng cáo, thể hiện rằng khả năng được biết đến là tối quan trọng với rất nhiều các doanh nghiệp xuất khẩu.

## **8. Đầu tư và tiếp cận các nguồn tài chính**

Trong phần 3 chúng tôi đã đề cập các doanh nghiệp coi những hạn chế tín dụng như là rào cản lớn nhất cho sự tăng trưởng tương lai của doanh nghiệp. Bảng 8.1 cho thấy những rào cản lớn nhất cho việc khởi động các dự án mới theo như nhận thức của các chủ sở hữu doanh nghiệp. Thiếu vốn là rào cản được quan tâm lớn nhất ở cả khu vực thành thị và nông thôn. Điều này các nhà hoạch định chính sách ở Việt Nam đã biết rất rõ và việc xóa bỏ các hạn chế tín dụng là một trong những nhân tố trọng tâm của các chính sách cho khu vực tư nhân trong tương lai. Cầu về sản phẩm thấp và khó khăn trong việc tìm địa điểm mới và phù hợp để đặt cơ sở sản xuất kinh doanh là mối quan tâm chủ chốt ở các doanh nghiệp có ý định mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, khoảng 21% doanh nghiệp (26% cho khu vực thành thị và 18% cho khu vực nông thôn) không phải đương đầu với những vấn đề này khi khởi động các dự án mới.

Bảng 8.1: Những rào cản lớn nhất khi bắt đầu dự án mới

	Tổng thể	Thành thị	Nông thôn
Thiếu vốn	29.8	23.0	35.1
Thiếu nguyên, vật liệu	1.6	0.7	2.4
Thiếu thị trường tiêu thụ	20.4	18.3	22.0
Thiếu bí quyết kỹ thuật	1.4	1.2	1.6
Thiếu trang thiết bị phù hợp	4.4	5.6	3.4
Khó khăn về nhà, xưởng	13.9	17.1	11.4
Các qui định của Nhà nước quá phức tạp	1.3	1.9	0.8
Thiếu công nhân có tay nghề cao	4.9	5.9	4.2
Cán bộ địa phương có quan điểm không thuận	0.4	0.3	0.5
Nguyên nhân khác	0.3	0.4	0.2
Không có vấn đề gì	21.6	25.6	18.4
Tổng số	100.0	100.0	100.0

### **8.1. Đầu tư và nợ**

Đầu tư và các rào cản tín dụng có mối liên hệ chặt chẽ. Chúng ta bắt đầu bằng việc đưa ra tình hình tổng quan đầu tư của doanh nghiệp kể từ lần khảo sát trước năm 2002. Bảng 8.2 cho thấy 62% doanh nghiệp đã thực hiện những đầu tư mới trong suốt ba năm qua. Xác suất của việc đầu tư tăng theo quy mô doanh nghiệp và các doanh nghiệp thành thị ít đầu tư

thường xuyên hơn các doanh nghiệp nông thôn - kết quả này chịu sự chi phối bởi mức đầu tư thấp ở thành phố Hồ Chí Minh. Báo cáo gần đây của Rand (2006) cho rằng lợi nhuận để lại là nguồn tài trợ đầu tư chính trong năm 2002. Tình hình cũng tương tự xảy ra ở năm 2005. Khoảng 67% các khoản đầu tư mới là được tài trợ bởi quỹ đầu tư nội bộ. Con số này giảm theo quy mô doanh nghiệp, dù rằng các doanh nghiệp lớn vẫn dùng đến 48% nguồn vốn tự có cho đầu tư. Có một dấu hiệu nhỏ cho thấy các doanh nghiệp thành thị sử dụng các nguồn vốn bên ngoài để đầu tư ít hơn các doanh nghiệp nông thôn. Kết luận này rất phù hợp với những phát hiện gần đây trong báo cáo của Rand (2006) và được giải thích bằng sự không rõ ràng về quyền sử dụng đất ở các khu vực đô thị. Nhiều hộ gia đình nông thôn sở hữu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (GCNQSD) cần thiết có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp. Tình trạng này ở khu vực thành thị phức tạp hơn và khả năng sử dụng những giấy tờ đất đai làm tài sản thế chấp có nhiều hạn chế hơn.

Bảng 8.2: Đầu tư mới

	Tỷ lệ đầu tư		Mục đích chính của đầu tư						
	Tỷ lệ doanh nghiệp có đầu tư từ 2002	từ nguồn vốn tự có/ lợi nhuận để lại	Đầu tư mở rộng công suất	Thay thế trang, thiết bị	Nâng cao năng suất	Cải tiến chất lượng sản phẩm	Sản xuất sản phẩm mới	Đáp ứng các yêu cầu về môi trường và an toàn	Mục tiêu khác
Toàn bộ	62.2	66.9	61.6	17.6	11.1	2.8	3.6	1.8	1.5
DN siêu nhỏ	55.5	67.3	58.7	19.8	12.7	2.1	2.6	2.0	2.1
DN nhỏ	72.4	69.3	63.8	16.1	9.4	4.3	4.0	1.5	0.9
DN vừa	76.7	57.1	70.2	10.6	8.7	1.9	6.2	1.2	1.2
DN lớn	81.3	48.2	69.2	0.0	7.7	0.0	23.1	0.0	0.0
Thành thị	56.5	71.2	61.8	15.8	10.4	5.0	4.7	2.1	0.2
Nông thôn	66.6	64.0	61.4	18.7	11.7	1.3	2.8	1.6	2.5

Ghi chú: Đơn vị %

Xem xét đến mục đích của đầu tư, khoảng 60% doanh nghiệp (bất kể quy mô và địa bàn) báo cáo rằng đầu tư được thực hiện để tăng công suất hiện có. Tuy nhiên, có sự khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp nhỏ và lớn đối với mục đích quan trọng thứ hai của đầu tư. Các doanh nghiệp nhỏ hơn có xu hướng thay thế các thiết bị cũ lớn hơn khi đối chiếu với doanh nghiệp lớn hơn. Các doanh nghiệp lớn hơn có nhiều đổi mới (giới thiệu các sản phẩm mới) hơn các doanh nghiệp nhỏ, điều này khẳng định kết quả của phần 6.

Bảng 8.3: Đầu tư cho môi trường

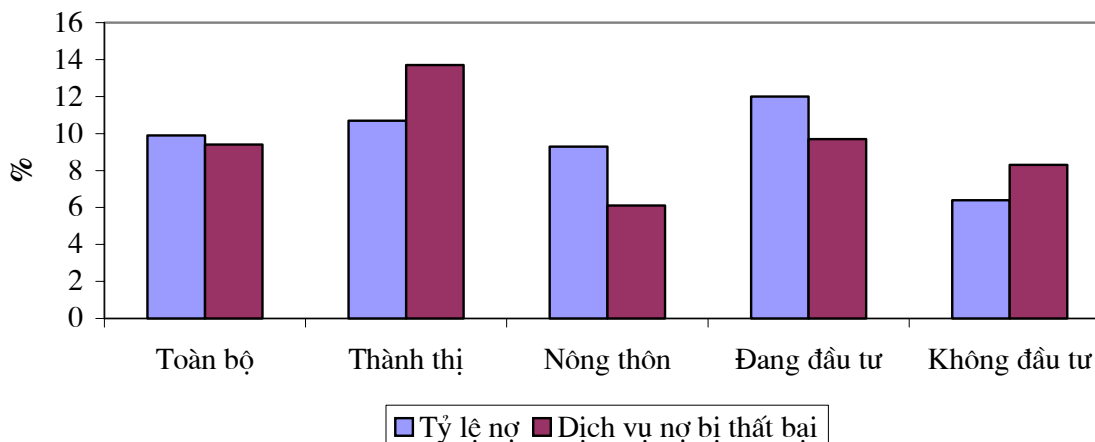
	Có	Không
Sản xuất có gây ảnh hưởng tới môi trường	572 (20.9)	2167 (79.1)
	Có	Không
Đầu tư có giải pháp xử lý môi trường	265 (46.3)	307 (53.7)
	Có	Không
Do đòi hỏi của chính sách/pháp luật	243 (91.7)	22 (8.3)

Ghi chú: Số các quan sát (trong ngoặc là tỷ lệ %)

Có tương đối ít doanh nghiệp báo cáo rằng hoạt động đầu tư chính của họ là đạt các yêu cầu về an toàn và môi trường; trong khi có 21% doanh nghiệp báo cáo rằng hoạt động sản xuất của họ gây ra những vấn đề về môi trường (xem Bảng 8.3).

Khoảng 46% doanh nghiệp thừa nhận rằng sản xuất của họ gây tổn hại môi trường và thực hiện các khoản đầu tư để giúp giải quyết vấn đề này; hầu hết trong số họ thực hiện là do pháp luật và các yêu cầu của Nhà nước bắt buộc phải làm vậy. Các doanh nghiệp còn lại không đầu tư vào công nghệ để giảm thiểu gánh nặng của sản xuất cho môi trường thì báo cáo rằng lý do chính khiến họ không làm vậy là bởi việc này không bị bắt buộc căn cứ theo quy định (49%) hoặc họ không đủ khả năng trang trải cho việc thực hiện hoạt động đầu tư cần thiết (43%) dù rằng các quy định bắt buộc phải làm vậy.

Hình 8.1: Nợ và thanh toán nợ



Mức độ nợ của doanh nghiệp ảnh hưởng đến tính thanh khoản và có thể hạn chế khả năng tiếp cận tài trợ. Hình 8.1 cho thấy tổng mức nợ bình quân một doanh nghiệp và việc doanh nghiệp đã bao giờ mất khả năng thanh toán nợ của mình chưa. Tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp Việt Nam rất thấp (khoảng 10% trong tổng tài sản) khẳng định những kết quả nghiên cứu của Rand (2006). Khoảng 41% doanh nghiệp không sử dụng nợ (không được đưa vào trong báo cáo) và các doanh nghiệp đang phải đầu tư có một tỷ số nợ trên tổng tài sản cao hơn chút ít so với các doanh nghiệp không phải thực hiện đầu tư. Khoảng 9% doanh nghiệp có vay nợ đã từng không trả được nợ ít nhất một lần, trong đó các doanh nghiệp thành thị không trả được nợ chiếm tỷ lệ cao hơn.

## **8.2. Tiếp cận tín dụng**

Mục này sẽ tập trung vào cả tín dụng chính thức và phi chính thức. Theo như báo cáo của Rand (2006), tín dụng phi chính thức đóng một vai trò trọng yếu trong thị trường tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. Ví dụ, nó có thể giúp các doanh nghiệp phát triển nhanh kịp nắm bắt cơ hội bằng việc cung cấp tín dụng trong các tình huống khó khăn khi mà doanh nghiệp không có thời gian để đáp ứng các thủ tục hành chính phiền hà. Số lượng các doanh nghiệp nộp hồ sơ và nhận được các khoản vay ngân hàng hoặc các hình thức tín dụng chính thức khác kể từ năm 2002 được thể hiện trên Bảng 8.4. Chỉ có 39% doanh nghiệp có nộp hồ sơ vay ngân hàng trong ba năm qua. Trong số 1.069 doanh nghiệp này, 19% đã gặp vấn đề với hồ sơ xin vay của họ và đã bị từ chối tín dụng. Vì vậy, các doanh nghiệp này có thể được phân loại là bị hạn chế về tín dụng, chiếm khoảng 7,3% của mẫu khảo sát lần này. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa họ không hề nhận được bất kỳ khoản nợ chính thức nào. Trong thực tế, nhóm này đã nhận được trung bình 1,7 lần vay trong thời kỳ từ 2002 đến 2005. Để so sánh, nhóm doanh nghiệp không bị hạn chế tín dụng (nộp hồ sơ xin vay và không gặp những vấn đề nghiêm trọng để nhận được các khoản vay) nhận được mức trung bình 2,2 lần vay trong cùng thời kỳ. Một điểm đáng lưu ý là mặc dù các doanh nghiệp đã nhận được một lượng tín dụng nhất định vẫn có nhu cầu vay thêm. Khoảng 82% trong nhóm bị hạn chế tín dụng (không ngạc nhiên chút nào) báo cáo rằng vẫn cần vay thêm nữa, nhưng đáng chú ý là 60% trong nhóm “không bị hạn chế tín dụng” vẫn có

nhu cầu vay thêm. Gộp thêm những doanh nghiệp này vào thì nhóm bị hạn chế tín dụng tăng lên mức 26,5% của tổng mẫu khảo sát.

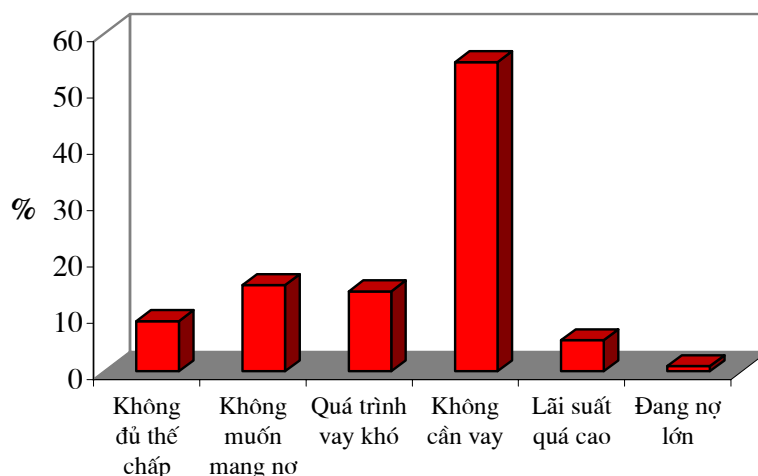
**Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng**

	Có	Không
Doanh nghiệp xin vay tín dụng chính qui	(1069) 39.0	(1670) 61.0
Gặp trở ngại khi vay	Có (201) 18.8	không (868) 78.2
Số lượng hồ sơ vay được chấp nhận từ 2002	1.7	2.2
Số lượng hồ sơ vay bị từ chối từ 2002	0.8	..
Doanh nghiệp vẫn có nhu cầu vay thêm	82.1	60.4

Ghi chú: Các số tính theo đơn vị % (trong ngoặc là số quan sát)

Khoảng 30% doanh nghiệp trong nhóm không nộp hồ sơ xin vay (chiếm 1.670 quan sát) cũng có thể bị hạn chế về tín dụng. Hình 8.2 liệt kê những lý do mà doanh nghiệp đưa ra về việc tại sao họ không làm thủ tục vay trong vòng ba năm qua. Khoảng 70% doanh nghiệp không muốn mang nợ hoặc không cần vay. Khoảng 30% còn lại không nộp hồ sơ vay là vì họ không đủ thế chấp, họ thấy quá trình xét duyệt quá khó khăn hoặc lãi suất quá cao. Cộng thêm số 30% không nộp hồ sơ vào nhóm doanh nghiệp bị hạn chế tín dụng ta có 1.224 doanh nghiệp (chiếm 44,7%) có thể được coi là có hạn chế tiếp cận tín dụng. Con số này ở chừng mực nào đó cao hơn các con số trong báo cáo của Rand (2006) bởi vì ở đây chúng tôi thêm một số trong nhóm không nộp hồ sơ khi xác định những hạn chế về tín dụng.

Hình 8.2: Lý do doanh nghiệp không vay tín dụng



Nhưng chi tiết về khoản vay chính thức quan trọng nhất (về mặt giá trị) được trình bày ở Bảng 8.5. Những chi tiết này bao quát 1.018 doanh nghiệp, tương ứng khoảng 37% doanh nghiệp trong mẫu. Trong số này, 69% nhận được khoản vay chính thức quan trọng nhất của họ từ ngân hàng thương mại nhà nước (NHTMNN). Các NHTMNN có vị trí thị trường ở khu vực nông thôn cao hơn ở khu vực thành thị, nơi mà 30% các khoản vay do các ngân hàng tư nhân/ cổ phần cung cấp. Mức vay ở khu vực thành thị cao hơn nhiều (52.502 USD so với mức trung bình 12.171 USD ở khu vực nông thôn); kết quả này ở một mức độ nhất định có liên quan đến quy mô doanh nghiệp (các doanh nghiệp lớn hơn nằm ở khu vực thành thị). Tuy nhiên, khu vực thành thị vẫn có mức vay lớn hơn ngay cả khi tính đến quy mô doanh nghiệp (không được đưa vào trong báo cáo). Khu vực thành thị trong chừng mực nhất định hưởng mức lãi suất thấp hơn. Các doanh nghiệp nông thôn trả mức lãi suất trung bình 0,989% một tháng so với mức 0.897% ở khu vực thành thị, tương ứng với 1/10 phần trăm.

Bảng 8.5: Chi tiết về khoản vay chính thức quan trọng nhất

Nguồn (%)	Thành		
	Toàn bộ	thị	Nông thôn
Ngân hàng thương mại quốc doanh (NHTMQD)	69.0	55.0	76.1
Ngân hàng tư nhân/cổ phần	11.4	30.9	1.6
Ngân hàng nước ngoài	0.5	1.5	0.0
Ngân hàng chính sách	7.4	6.5	7.9

	Quỹ hỗ trợ phát triển (QHTPT)	1.5	1.2	1.6
	Dự án trọng điểm	6.4	4.4	7.4
	Các doanh nghiệp khác	0.3	0.3	0.3
	Quỹ tín dụng	3.5	0.2	5.1
Mức vay (USD)	Trung bình	25,110	51,502	12,171
	Trung vị	5,625	18,750	1,875
Lãi suất (%/tháng)	Trung bình	0.958	0.897	0.989
	Trung vị	1.000	0.930	1.030
Thế chấp (%)	Có	82.5	84.1	81.7
Loại tài sản thế chấp (%)	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	51.1	29.8	62.2
	Nhà ở	35.7	46.3	30.2
	Máy móc, thiết bị	6.6	12.6	3.5
	Đồ dùng cá nhân	6.5	11.3	4.0
	Tài sản khác	0.1	0.0	0.2

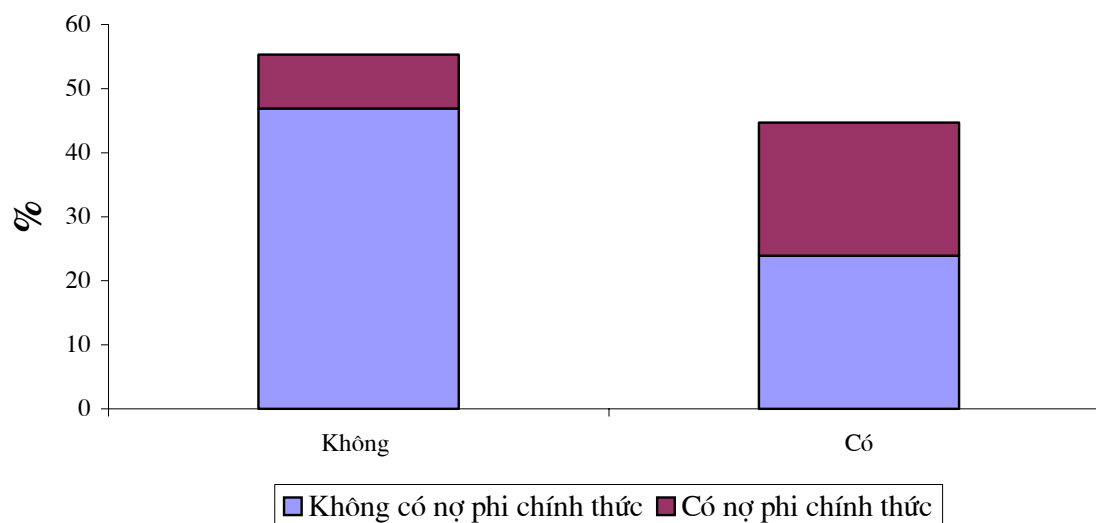
Ghi chú: 2/3 lượng vay ở trên của các doanh nghiệp thuộc địa bàn nông thôn. Khoảng 17% hồ sơ vay đòi hỏi phải có bảo lãnh, thông thường từ phía thành viên gia đình của chủ doanh nghiệp.

Khoảng 82% doanh nghiệp có thế chấp cho khoản vay chính thức quan trọng nhất. Ở khu vực nông thôn, 62% dùng giấy chứng nhận quyền sử dụng đất làm thế chấp so với mức 30% ở thành thị. Điều này khẳng định luận điểm ở trên rằng rất nhiều doanh nghiệp nông thôn sở hữu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cần thiết, mà có thể được dùng làm thế chấp. Tình huống này ở thành thị phức tạp hơn và khả năng sử dụng các giấy chứng nhận quyền sử dụng đất làm thế chấp bị hạn chế hơn.

Các doanh nghiệp bị hạn chế tín dụng có sự lựa chọn khác là tiếp cận thị trường tín dụng phi chính thức khá phát triển ở Việt Nam. Hình 8.3 khẳng định rằng khoảng nửa số doanh nghiệp bị hạn chế tín dụng có những khoản vay phi chính thức so với mức 15% của các doanh nghiệp không bị hạn chế. Nhìn vào những chi tiết về khoản vay phi chính thức quan trọng nhất (về mặt giá trị) trong Bảng 8.6, hầu hết các khoản vay phi chính thức được cung cấp bởi người thân của chủ doanh nghiệp. Đáng chú ý là trên 10% khoản vay phi chính thức có nguồn từ các doanh nghiệp khác.



Hình 8.3: Các khoản vay phi chính thức và những hạn chế tiếp cận tín dụng



Mức vay phi chính thức trung bình cao hơn vay chính thức, và một lần nữa, ở các khu vực thành thị khoản vay phi chính thức lớn hơn. Tỷ lệ lãi suất trung bình thấp hơn so với các khoản vay chính thức; kết quả này bị chi phối bởi thực tế là các doanh nghiệp không trả lãi cho trên một nửa các khoản vay phi chính thức (lãi suất trung vị là 0). Sở dĩ như vậy là vì trên thực tế các khoản vay đó thường có được từ bạn bè và họ hàng. Các khoản vay phi chính thức còn có đặc điểm là không cần thế chấp.

Bảng 8.6: Các chi tiết về tín dụng phi chính thức của doanh nghiệp

		Tất cả (800)	Thành thị (422)	Nông thôn (378)
Số quan sát				
Nguồn (%)	Chủ cho vay tư nhân	22.7	15.6	30.7
	Họ hàng của chủ doanh nghiệp	42.0	43.8	40.0
	Không phải họ hàng	22.2	29.2	14.5
	Doanh nghiệp	11.8	9.3	14.5
	Nguồn khác	1.3	2.1	0.3
Mức vay (USD)	Trung bình	9,130	13,032	4,843
	Trung vị	1,875	3,125	1,250
(%/tháng)	Trung bình	0.657	0.520	0.813
(%/tháng)	Trung vị	0.000	0.000	0.000
Thế chấp (%)	Có	2.3	1.4	4.2

Cuối cùng, chúng tôi xem xét các yếu tố quyết định việc nhận được các khoản vay phi chính thức. Bên cạnh những nghi vấn thông thường được đưa vào trong suốt báo cáo này, chúng tôi sử dụng biến chỉ báo là bị hạn chế tín dụng và tăng trưởng (trong trường hợp này chúng tôi sử dụng tăng trưởng lao động) là những yếu tố quyết định tiềm tàng dẫn đến việc sử dụng tín dụng phi chính thức. Trước tiên, các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh sử dụng tín dụng phi chính thức thường xuyên hơn, khẳng định kết quả của Rand (2006) là tín dụng phi chính thức đóng một vai trò then chốt cho các doanh nghiệp thành công trong việc mở rộng và cố gắng kìm nãm bắt các cơ hội hiện tại của thị trường. Đúng như dự kiến, các doanh nghiệp bị hạn chế ở thị trường tín dụng chính thức tìm đến những nguồn tín dụng phi chính thức thường xuyên hơn và các doanh nghiệp mới gia nhập có nhiều khả năng nhận được các khoản vay phi chính thức hơn các doanh nghiệp đang tồn tại. Tất cả các hệ số âm trong phân địa điểm thể hiện rằng các doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh dựa vào các khoản nợ phi chính thức thường xuyên hơn ở các tỉnh được xem xét khác.

Bảng 8. Ai sử dụng nguồn tín dụng phi chính thức?

		Hệ số	Thống kê t
Tăng trưởng	Tăng trưởng lao động	0.166***	(2.88)
Tiếp cận tín dụng	Bị hạn chế tín dụng	0.293***	(10.76)
Độ tuổi	Mới gia nhập thị trường	0.057**	(2.26)
Quy mô	Nhỏ	0.013	(0.41)
	Vừa	-0.031	(0.50)
	Lớn	-0.184**	(2.43)
Địa điểm	Hà Nội	-0.118**	(2.06)
	Phú Thọ	-0.161***	(2.82)
	Hà Tây	-0.062	(1.04)
	Hải Phòng	-0.043	(0.65)
	Nghệ An	-0.160**	(2.47)
	Quảng Nam	-0.091	(1.28)
	Khánh Hòa	-0.148***	(3.04)
	Lâm Đồng	-0.161***	(3.39)
	Long An	-0.169**	(2.42)
Sở hữu	Doanh nghiệp tư nhân	-0.038	(1.25)
	Hợp danh/tập thể/hợp tác xã	-0.058	(1.06)
	Công ty TNHH	0.050	(0.93)
	Công ty cổ phần	0.042	(0.56)
Có đưa thêm biến giả khu vực			Có
Số quan sát			2.615
Hệ số xác định R <sup>2</sup>			0.15

Ghi chú: Độ tin cậy, hiệu ứng biên ở mức trung bình của các biến. Ước lượng trọng số và độ lệch gộp chuẩn \*, \*\*, \*\*\* có ý nghĩa thống kê ở mức tương ứng là 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, TP. HCM, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

## 9. Kết luận

Báo cáo này trình bày những phát hiện thu được từ điều tra doanh nghiệp thực hiện năm 2005 ở Việt Nam. Với cấu trúc công cụ điều tra được đề xuất, rất nhiều dữ liệu thu được có thể so sánh trực tiếp với điều tra thực hiện 2002 (xem [www.econ.ku.dk/rand](http://www.econ.ku.dk/rand)) và cho chúng ta một tập hợp số liệu phong phú và thống nhất về các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh của Việt Nam. Cho phép chúng ta (i) phân tích cập nhật về những cải thiện đạt được trong môi trường kinh doanh dưới góc độ khu vực doanh nghiệp; (ii) so sánh với kết quả điều tra trước đây và (iii) hình thành những liên hệ cơ bản giữa đặc điểm của doanh nghiệp với hệ số tồn tại của doanh nghiệp.

Một loạt những thống kê thú vị và những khuyến nghị liên quan đến chính sách được rút ra từ tổ hợp số liệu này được trình bày dưới đây:

1. Khoảng 9% doanh nghiệp chế tạo đã thành lập trước đây rút khỏi thị trường hàng năm, con số này tương đương với mức báo cáo của các nước đang phát triển (9-10%). Các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường có tỷ lệ đăng ký chính thức cao hơn. Điều này cho thấy quá trình thành lập và đăng ký kinh doanh được hỗ trợ bởi các động thái vốn có của các doanh nghiệp thuộc ngành chế biến của Việt nam.
2. Các doanh nghiệp mới thành lập phát triển nhanh hơn. Tuy nhiên, mối quan hệ ngược truyền thống giữa tăng trưởng và qui mô doanh nghiệp không thể hiện rõ. Nghệ An nổi bật về mặt tăng trưởng doanh thu thực trên lao động. Tương tự, các tỉnh có mức "thực thi thấp" xét về mặt tăng trưởng là Phú Thọ, Hải phòng và Lâm Đồng. Các doanh nghiệp hộ gia đình có tốc độ tăng trưởng thấp hơn các loại hình doanh nghiệp còn lại. Điều này cho thấy rõ những kết quả có được từ việc chính qui hoá các hoạt động của doanh nghiệp.
3. Các doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh theo các loại hình qui định trong Luật doanh nghiệp phát triển với tốc độ nhanh hơn so với doanh nghiệp hộ gia đình. Tuy nhiên, trong số các doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh gần 25% không có mã số thuế chính thức. Những doanh nghiệp này có tốc độ phát triển thấp hơn so với những

- doanh nghiệp có mã số thuế chính thức. Điều này cho thấy tầm quan trọng của cách thức tổ chức hệ thống kinh doanh và kiểm tra việc chấp hành của các doanh nghiệp.
4. Nhìn chung, các doanh nghiệp nộp rất ít thuế và sức ép về thuế về mặt kinh tế là hơi thấp. Việt nam đang phải đối mặt với tình trạng trốn thuế nghiêm trọng của các doanh nghiệp tư nhân. Với khả năng của các cơ quan thuế hiện nay, để thu được lượng thuế ổn định từ khu vực doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh, trong tương lai cần xây dựng một hệ thống thuế minh bạch và dễ cưỡng chế, đặc biệt là ở cấp phường/ xã và quận/ huyện.
  5. Khoảng 41% doanh nghiệp có đưa hối lộ. Họ làm việc này để đổi lấy những dịch vụ cần thiết từ phía chính quyền và cán bộ thu thuế. Các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường và hối lộ phí có mối tương quan tích cực với nhau. Rõ ràng, tham nhũng là một rào cản đối với gia nhập thị trường của các doanh nghiệp. Mối quan hệ của chủ doanh nghiệp rất quan trọng để có môi trường kinh doanh thuận lợi, bình quân 34,1% doanh nghiệp có quan hệ thường xuyên với cán bộ ngân hàng và 36,7% doanh nghiệp có quan hệ với các tổ chức xã hội. Doanh nghiệp càng lớn thì tỷ lệ này càng cao, tương ứng là 81,3 và 56,3% đối với doanh nghiệp lớn. Có sự tương quan rõ ràng giữa hối lộ phí và trợ giúp từ phía cán bộ chính quyền cũng như từ ngân hàng. Điều này khẳng định rằng tăng tính minh bạch, giảm các liên hệ trực tiếp giữa công dân/ doanh nghiệp và cán bộ chính quyền có thể giúp khắc phục tình trạng hiện nay. Có kiến nghị rằng điều này làm được qua mở rộng chính phủ điện tử (Xem chi tiết Andersen và Rand (2006)).
  6. Thị trường lao động rất linh hoạt là một trong những điểm mạnh của môi trường kinh doanh tại Việt nam. Khoảng 90% chủ doanh nghiệp có trình độ từ cấp II phổ thông trở lên. Một thực tế ấn tượng nữa là 20% chủ doanh nghiệp có trình độ cao đẳng và đại học, con số này đối với các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường thậm chí còn cao hơn. Những qui định có liên quan đến tuyển dụng và sa thải lao động làm ảnh hưởng đến hoạt động và thị trường lao động là rất ít. Điều này được minh họa bởi tỷ lệ lao động tạm thời và lao động dài hạn thấp. Điều rất quan trọng ở đây là việc hoàn thiện và phát triển Bộ Luật Lao động hiện nay và trong tương lai không được ảnh

hưởng đến độ linh hoạt vốn có của thị trường nếu các doanh nhân trong ngành chế biến Việt nam muốn duy trì lợi thế so sánh của mình qua việc kết hợp tính linh hoạt của lao động và trình độ đào tạo cao.

7. Đại bộ phận nhân công được tuyển thông qua giới thiệu của bạn bè, họ hàng và người thân của chủ doanh nghiệp, thậm chí đối với cả những doanh nghiệp lớn hơn. Điều này cho phép lý giải tại sao một số doanh nghiệp (doanh nghiệp lớn lại gặp khó khăn trong tuyển dụng nhân công với kỹ năng phù hợp và cảnh báo rằng các doanh nghiệp lớn cần phải tham gia vào qui trình tuyển dụng phức tạp hơn).
8. Nhận thức về mặt xã hội của các doanh nghiệp ngày càng trở nên quan trọng và những cam kết xã hội cao hơn của nữ giới được khẳng định khi so sánh về giới tính của người chủ doanh nghiệp và những phúc lợi mà người lao động được nhận. Doanh nghiệp do nữ giới làm chủ cung cấp bảo hiểm xã hội và các lợi ích khác cho người lao động ở phạm vi lớn hơn so với các doanh nghiệp do nam giới làm chủ. Điều này minh chứng rằng bình đẳng giới trên khía cạnh chủ sở hữu doanh nghiệp có khả năng mang lại nhiều phúc lợi để cải thiện vấn đề an sinh xã hội cho người lao động.
9. Phạm vi hoạt động của công đoàn cơ sở tương đối yếu trong ngành chế biến ở Việt nam. Hơn nữa, cấu trúc của công đoàn cơ sở khác xa so với cấu trúc dự kiến cho tổ chức này. Chỉ có phân nửa số tổ chức công đoàn cơ sở có chủ tịch công đoàn là người lao động. Điều này cho thấy nhu cầu cải thiện điều kiện hoạt động của các công đoàn cơ sở, cả về số lượng doanh nghiệp cam kết thành lập tổ chức công đoàn lẫn tôn trọng cơ cấu tổ chức của công đoàn cơ sở.
10. Các doanh nghiệp lớn hoạt động đa dạng, áp dụng nhiều kỹ thuật mới hơn và có khả năng lớn hơn trong việc lựa chọn công nghệ mới. Tuy nhiên, doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh là những doanh nghiệp chuyên môn hóa hơn. Một cách lý giải cho hiện tượng này có thể do mức độ cạnh tranh ở thành phố Hồ Chí Minh khốc liệt hơn bất kỳ địa phương nào trong phạm vi nghiên cứu, buộc các doanh nghiệp phải chuyên môn hóa cao hơn. Tuy nhiên, điều này cũng làm cho các doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh dễ bị tổn thương do sốc/ khủng hoảng trong những lĩnh vực cụ thể.

11. Hiệu suất kỹ thuật trung bình trong công nghiệp chế biến ở Việt nam là khoảng 0,68, cho thấy các doanh nghiệp chế biến ở Việt nam hoạt động hiệu quả không kém các doanh nghiệp chế biến của các nước đang phát triển trong khu vực. Các doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả hơn doanh nghiệp mới thành lập và doanh nghiệp ở đô thị hoạt động hiệu quả hơn doanh nghiệp ở nông thôn. Hơn nữa, vị trí địa lý đóng vai trò quan trọng để xác định hiệu suất kỹ thuật. Các doanh nghiệp ở các tỉnh phía Bắc Việt nam hoạt động kém hiệu quả hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh phía Nam.
12. Hiệu suất kỹ thuật tỷ lệ thuận với khả năng xuất khẩu. Lý do giải thích cho mối quan hệ này có thể là các doanh nghiệp xuất khẩu được đầu tư với công nghệ và kỹ năng giúp cho các doanh nghiệp này hoạt động hiệu quả hơn. Hơn nữa, doanh nghiệp mà người chủ được đào tạo chuyên nghiệp có khả năng thâm nhập thị trường xuất khẩu cao hơn.
13. Thu nhập để lại là nguồn vốn đầu tư tài chính quan trọng và các doanh nghiệp ở thành thị sử dụng ít nguồn vốn bên ngoài hơn so với các doanh nghiệp ở nông thôn khi tiến hành đầu tư. Nhiều hộ gia đình sở hữu Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cần thiết mà có thể được sử dụng để thế chấp. Tình huống này ở khu vực thành thị phức tạp hơn và khả năng sử dụng Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để thế chấp hạn chế hơn.
14. Khoảng 27 – 45% doanh nghiệp được xem như khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng bị hạn chế, phụ thuộc vào khái niệm hạn mức tín dụng được sử dụng. Trong số những doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn bên ngoài, 69% vay vốn từ các ngân hàng thương mại nhà nước, những ngân hàng này có vị thế lớn hơn ở nông thôn so với ở thành thị. Khoảng 82% phải có thế chấp và ở khu vực nông thôn, 62% sử dụng Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để thế chấp, trong khi đó tỷ lệ này ở thành thị chỉ là 30%. Điều này minh chứng rằng việc thiết lập quyền sở hữu tài sản rõ ràng có tác dụng hạn chế những khó khăn về mặt tín dụng đối với doanh nghiệp.
15. Các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh sử dụng tín dụng phi chính thức thường xuyên hơn. Điều này khẳng định rằng, tín dụng phi chính thức đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp thành công trong việc mở rộng kinh doanh và cố gắng “nắm bắt

ngay” cơ hội thị trường hiện tại. Như dự đoán, các doanh nghiệp khó khăn trên thị trường tín dụng chính phức thường tìm kiếm nguồn tín dụng phi chính thức và các doanh nghiệp mới thành lập dường như cũng tìm kiếm vốn phi chính thức hơn so với các doanh nghiệp đang hoạt động. Các doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh thường dựa vào nguồn vốn phi chính thức hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh khác trong phạm vi nghiên cứu.

Những kết quả trên chỉ là một phần nhỏ của những gì cuộc điều tra doanh nghiệp (2005) ở Việt nam thu được. Chúng tôi chỉ lựa chọn một số nội dung nổi bật phù hợp đối với các nhà hoạch định chính sách. Rõ ràng việc phân tích sâu hơn để nâng cao hiểu biết về khu vực doanh nghiệp ở Việt nam sẽ mang lại lợi ích cho nhiều đối tượng khác.

## **Tài liệu tham khảo**

Andersen, T.B. và Rand, J. (2006). “Does e-Government Reduce Corruption?”, University of Copenhagen, Department of Economics Working Paper, Mimeo.

Aw, B.Y., Chen, X. and Roberts, M.J. (2001). “Enterprise-level evidence on productivity differentials and turnover in Taiwanese manufacturing”, *Journal of Development Economics*, 66, 51-86.

Cochran, W.G. (1977). "Sampling Techniques", A Wiley Publication in Applied Statistics, Wiley và Sons, New York.

DNEAP (2006). “Enterprise Development in Mozambique. Results Based on Manufacturing”. Những điều tra được tiến hành năm 2002 và 2006.

Geroski (1995). “What do we know about entry”, *International Journal of Industrial Organization*, 13, 421-440.

Hansen, Rand và Tarp (2006). “Enterprise Growth and Survival in Vietnam: Does Government Support Matter?”, University of Copenhagen, Department of Economics Working Paper, Mimeo.

Hoạt động Kinh doanh (Doing Business) (2006). Dữ liệu được lấy từ [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

Jovanovic, B. (1993). “The Diversification of Production”, *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, 1, 197-247.

Jovanovic, B. và 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.

Klepper, S. và Thompson, P. (2005). “Spin-off Entry in High-Tech Industries: Motives and Consequences”, Florida International University, Department of Economics Working Paper 0503.



Levy, P.S. và Lemeshow, S. (1999). "Sampling of Populations: Methods and Application", Wiley Series in Probability and Statistics, John Wiley & Sons, INC, New York.

Liedholm, C. và Mead, D.C. (1999). *Small Enterprise and Economic Development. The Role of Micro and Small Enterprises*, Routledge Studies in Development Economics. Routledge, London và New York.

Ngân hàng Thế giới (2006). Báo cáo Phát triển Việt nam 2006: Kinh doanh. Ngân hàng Thế giới, Hà Nội.

Rand (2006). "Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing", *Small Business Economics*, forthcoming.

Tổng cục Thống kê (2004). "Kết quả Điều tra thành lập của Việt Nam 2002: Số 2 – Thành lập doanh nghiệp" Nhà xuất bản Thống kê, Hà nội.

Tổng cục Thống kê (2005). "Thực trạng doanh nghiệp: Tổng quan kết quả điều tra tiến hành năm 2002, 2003, 2004", Nhà xuất bản Thống kê, Hà nội.

Toan et al. (2004). "Impact of Government Policies on the Development of Private Small and Medium Size Enterprises (PSMEs) in Vietnam", EADN Working Paper 26.

VNCI (2006). Chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh Việt nam 2006: Thúc đẩy đổi mới quản trị cấp địa phương. Báo cáo và số liệu lấy từ [www.vnci.org](http://www.vnci.org)

## Phụ lục A: Phân loại ngành ISIC

ISIC cấp 2	Mô tả
15	Thực phẩm và đồ uống
17	Dệt
18	Trang phục
19	Da và thuộc da
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ
21	Giấy và sản phẩm từ giấy
22	Xuất bản, in ấn
23	Dầu tinh chế
24	Sản phẩm từ hóa chất
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa
26	Sản phẩm từ chất phi kim
27	Kim loại cơ bản
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn
29	Máy móc và thiết bị
30	Máy văn phòng
31	Máy điện
32	Radio, Ti vi
33	Thiết bị y tế
34	Xe cộ
35	Thiết bị vận tải
36	Nội thất
37	Tái chế

Ghi chú: Không có doanh nghiệp thuộc ISIC 16 “Thuốc lá” và do đó loại ngành này.

## Phụ lục B: Mã và tên quận/ huyện

Tỉnh	Mã quận/ huyện	Tên quận/ huyện	Tỉnh	Mã quận/ huyện	Tên quận/ huyện	
<b>HÀ NỘI</b>	1	Quận Ba Đình		427	Huyện Đô Lương	
	2	Quận Hoàn Kiếm		430	Huyện Nam Đàn	
	3	Quận Tây Hồ	<b>ĐÀ NẴNG</b>	497	Huyện Hoà Vang	
	4	Quận Long Biên	<b>QUẢNG NAM</b>	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	<b>KHÁNH HOÀ</b>	568	Thành phố Nha Trang	
	18	Huyện Gia Lâm		571	Huyện Vạn Ninh	
	19	Huyện Từ Liêm		574	Huyện Diên Khánh	
	20	Huyện Thanh Trì	<b>LÂM ĐỒNG</b>	672	Thành phố Đà Lạt	
	<b>PHÚ THỌ</b>	227	Thành Phố Việt Trì		677	Huyện Đơn Dương
		228	Thị xã Phú Thọ		678	Huyện Đức Trọng
		232	Huyện Thanh Ba	<b>HỒ CHÍ MINH CITY</b>	763	Quận 9
		233	Huyện Phù Ninh		765	Quận Bình Thạnh
		237	Huyện Lâm Thao		766	Quận Tân Bình
	<b>HÀ TÂY</b>	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	
<b>HẢI PHÒNG</b>	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	
<b>NGHỆ AN</b>	412	Thành phố Vinh	<b>LONG AN</b>	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				

A STUDY PREPARED UNDER COMPONENT 5 – BUSINESS SECTOR RESEARCH OF THE  
DANIDA FUNDED BUSINESS SECTOR PROGRAMME SUPPORT (BSPS)

**CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS  
ENVIRONMENT:  
EVIDENCE FROM A SME SURVEY  
IN 2005**

by

John Rand and Finn Tarp

Development Economics Research Group (DERG)

Department of Economics, University of Copenhagen<sup>7</sup>

March 2007

---

<sup>7</sup> Department of Economics, University of Copenhagen, Studiestræde 6, DK-1455 Copenhagen K, Denmark. Contacts: John Rand: Phone (+45) 35 32 44 24, Email [john.rand@econ.ku.dk](mailto:john.rand@econ.ku.dk), and Web: [www.econ.ku.dk/rand](http://www.econ.ku.dk/rand). Finn Tarp: Phone (+45) 35 32 30 41, Email [finn.tarp@econ.ku.dk](mailto:finn.tarp@econ.ku.dk), and Web: [www.econ.ku.dk/ftarp](http://www.econ.ku.dk/ftarp). Financial support and professional interaction with Danida in Vietnam is gratefully acknowledged. We would also like to express our most sincere appreciation to the many staff at the Central Institute of Economic Management (CIEM) and the Institute of Labour Science and Social Affairs (ILSSA), who have contributed to this research. A special thanks to Tran Tien Cuong, Le Van Su, Nguyen Huu Dzung, Dao Quang Vinh and the ILSSA survey teams. Gratitude is due as well to Theo Larsen and Patricia Silva for useful comments and suggestions. All the usual caveats apply.

## TABLE OF CONTENTS

List of Figures .....	Error! Bookmark not defined.
List of Tables.....	94
<b>1 Introduction.....</b>	<b>96</b>
<b>2 Sampling, Implementation and Links to Previous Surveys .....</b>	<b>97</b>
2.1 Sampling.....	97
2.2 Implementation .....	101
2.3 Links to Previous Surveys .....	102
<b>3 Enterprise Dynamics and Growth: Some Traditional Determinants.....</b>	<b>101</b>
3.1 Enterprise Dynamics and Entry .....	106
3.2 Enterprise Growth.....	111
<b>4 Bureaucracy, Informality, Tax Evasion and Bribes .....</b>	<b>116</b>
4.1 Degree of Informality and Registration .....	116
4.2 Bureaucratic Burden and Administration .....	118
4.3 Government/Business Assistance and Social Networks.....	122
4.4 Taxes and Informal Costs .....	124
<b>5 Employment, Education and Social Insurance .....</b>	<b>129</b>
5.1 Owner Characteristics .....	129
5.2 Employee Characteristics .....	131
5.3 Worker Benefits .....	135
<b>6 Production, Technology and Efficiency.....</b>	<b>139</b>
6.1 Diversification and Innovation .....	139
6.2 Capacity Utilization and Technical Efficiency.....	143
6.3 Details on Production Inputs and Business Services.....	146
<b>7 Exports and Sales Structure .....</b>	<b>148</b>
7.1 Export Behaviour .....	148
7.2 Sales Structure.....	150
<b>8 Investment and Access to Finance .....</b>	<b>156</b>
8.1 Investments and Debt.....	156
8.2 Access to Credit.....	159
<b>9 Conclusion .....</b>	<b>164</b>

## **LIST OF FIGURES**

Figure 3.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise.....	104
Figure 3.2: How Can Authorities Best Assist Enterprises? .....	105
Figure 4.1: Percent Having a Tax Code by Level of Registration.....	117
Figure 4.2: Percent of Enterprises with Poor or No Knowledge of Specific Laws and Regulations .....	119
Figure 4.3: Who Collects Fees and Taxes?.....	126
Figure 4.4: What is the Bribe Payment Used For? .....	127
Figure 5.1: Enterprise Owner Spin-off .....	130
Figure 5.2: Temporary to Permanent Employee Ratio by Sector .....	134
Figure 5.3: Chairman of Local Trade Union.....	138
Figure 6.1: Diversification .....	139
Figure 6.2: Technology Characteristics .....	143
Figure 6.3: Average Technical Efficiency .....	144
Figure 6.4: Availability of Raw Materials and Energy .....	146
Figure 6.5: Details on Supplier of Raw Materials .....	147
Figure 7.1: Percent Exporting .....	148
Figure 7.2: Perceived Competition .....	151
Figure 7.3: Location of Customers .....	153
Figure 7.4: Main Criteria for Setting Prices.....	154
Figure 7.5: Advertisement .....	154
Figure 8.1: Debt and Debt Service.....	158
Figure 8.2: Why Don't Enterprises Apply for Loans?.....	160
Figure 8.3: Informal Loans and Credit Constraints .....	162

## LIST OF TABLES

Table 2.1: Overview of the “population” of non-state manufacturing enterprises .....	98
Table 2.2: Number of Enterprises Sampled and Interviewed .....	99
Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises .....	100
Table 2.4: Population Weight Matrix .....	101
Table 2.5: Survival Analysis .....	102
Table 2.6: Employment Transition Matrix .....	103
Table 3.1: Number of Enterprises by Location and Sector .....	107
Table 3.2: Number of Enterprises by Size and Location .....	108
Table 3.3: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector .....	109
Table 3.4: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size .....	109
Table 3.5: Number of Enterprises by Sector and Size .....	110
Table 3.6: Entry Determinants .....	111
Table 3.7: Formal Accounting .....	112
Table 3.8: Short-run Growth Performance by Location, Size and Age .....	113
Table 3.9: Short-run Growth Performance by Ownership Form and Sector .....	114
Table 3.10: Short-run Growth Determinants .....	115
Table 4.1: Level of Administrative Registration .....	116
Table 4.2: Registration and Growth .....	118
Table 4.3: Time Used on Bureaucratic Procedures (1) .....	120
Table 4.4: Time Spent on Bureaucratic Procedures (2) .....	121
Table 4.5: Government and Business Assistance .....	122
Table 4.6: Commune, District or Province Assistance .....	123
Table 4.7: Network Ties .....	123
Table 4.8: Business Association Membership .....	124
Table 4.9: Fees and Taxes .....	125
Table 4.10: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much Do They Pay? .....	126
Table 4.11: Bribe Determinants: The Usual Suspects .....	128
Table 4.12: Additional Bribe Determinants .....	128
Table 5.1: Basic Owner Characteristics .....	129
Table 5.2: Enterprise Importance for Owner Income Flows .....	131
Table 5.3: Worker Selection and Wage Determination .....	132
Table 5.4: Worker Composition by Gender and Occupation Category .....	134
Table 5.5: On-the-Job Training and Job Rotation .....	135
Table 5.6: Social Insurance and Worker Benefits by Gender of Owner .....	136
Table 5.7: HIV Activities and Policies .....	136
Table 5.8: Trade Union .....	137
Table 6.1: Innovation Rates .....	140
Table 6.2: Reasons for Innovation .....	141
Table 6.3: Diversification and Innovation Determinants .....	142
Table 6.4: Capacity Utilization .....	144

Table 6.5: Technical Efficiency Determinants .....	145
Table 6.6: Enterprises Considering the Following Business Services Important .....	147
Table 7.1: Details on Exporting Enterprises .....	149
Table 7.2: Export Determinants .....	150
Table 7.3: Use of Production .....	151
Table 7.4: Customer Base .....	152
Table 7.5: Sales Structure .....	153
Table 8.1: Most Severe Constraint When Starting Up New Projects .....	156
Table 8.2: New Investment .....	157
Table 8.3: Environmental Investments .....	157
Table 8.4: Access to Credit .....	159
Table 8.5: Details of the Most Important Formal Loan .....	161
Table 8.6: Details on Informal Loans .....	162
Table 8.7: Who Uses Informal Loans? .....	163



## 1. Introduction

Vietnam has come a long way since the *Doi Moi* reform process was initiated in 1986. The past 20 years have witnessed one of the best performances in the world in terms of both economic growth and poverty reduction. People's living standards have improved significantly, and the country's socio-economic achievements are also impressive from a human development perspective. Wide-ranging institutional reform has been introduced, including a greater reliance on market forces in the allocation of resources and the determination of prices. A shift from an economy dominated by the state and cooperative sectors to a situation where the private sector account for a relatively high proportion of GDP can also be noted. Important strides have been made over a relatively short time span to further the transition from a centrally planned to a socialist market economy.

However, unemployment and underemployment is a growing problem in Vietnam. Broad based economic development, particularly employment and income generation, stand out as perhaps the most crucial challenge facing policy makers in Vietnam in the coming years. This is so in urban areas where an increasing share of the population lives and works, as well as in the rural areas. In rural areas in particular, economy diversification and growth of labour-intensive industry, will be crucial to sustainable livelihoods. Small and medium scale enterprises (SME) have been a dynamic force for labour intensive rural growth in other Asian countries, and they have been valuable not only in creating employment but also in increasing competition in local markets and in generating much needed savings. However, Vietnam has yet to tap this potential despite a widely accepted view that the SMEs should be a critically important vehicle in rural transformation and in creating off-farm employment opportunities. In urban areas, SMEs have ever since the launching of the *Doi Moi* played an increasingly important role in economic transformation and will no doubt continue to do so, as evidenced by the spurt in establishing new enterprises following the approval of the new Enterprise Law in 2000.

The potential and significance of SMEs in Vietnam stand in contrast with the evident lack of understanding of the characteristics, dynamics and constraints faced by this sector. Three surveys carried out in collaboration between the Institute of Labour Science and Social Affairs (ILSSA) in the Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA) remedied this situation during the first years of the *Doi Moi* period. The approval of a new Enterprise Law in 2000 provided – as already noted – further impetus to the development of the non-state enterprise sector. It has also

created a firmer legal basis for SME operations. The previous enterprise surveys done were characterized by a move from market fragmentation towards market integration and gradually increasing competition. In this initial stage towards the establishment of an incipient market economy SMEs faced a rapidly changing environment full of challenges, but also full of opportunities for windfall gains. Due to the exceptional circumstances during this period, it cannot be used in any simple way as a basis for understanding and addressing the challenges and constraints faced by Vietnamese SMEs at the beginning of the 21<sup>st</sup> century.

On the other hand, the existence of information about enterprises that have been followed since the beginning of the 1990s, and which could be revisited, provides a unique possibility for obtaining deeper insights into the dynamics of the sector and the possibilities of supporting its further development in an effective manner. It was therefore decided to carry out a fourth survey round during the year of 2005, covering some 2,739 non-state manufacturing enterprises in the three urban areas (Hanoi, Hai Phong and Ho Chi Minh City) and seven rural provinces (Ha Tay, Phu Tho, Nghe An, Quang Nam, Khanh Hoa, Lam Dong and Long An). The survey was implemented by ILSSA with financial support from Danida in collaboration with the Department of Economics at the University of Copenhagen.

This document provides background information on the fourth round of the “Small and Medium Scale Enterprise Survey in Vietnam” and selected summary statistics from the survey conducted during 2005. Information is provided on the survey design and implementation, the content of the questionnaire, and data processing activities.

## **2. SAMPLING, IMPLEMENTATION AND LINKS TO PREVIOUS SURVEYS**

### **2.1 Sampling**

Due to sampling considerations we need information on the population of non-state manufacturing enterprises in the 10 selected provinces. For this we rely on data obtained from two sources: The Establishment Census from 2002 (GSO, 2004) and the Industrial Survey 2002-2005 (GSO, 2005). From the Establishment Census we obtained the number of individual business establishments (registered and non-registered)<sup>8</sup> that do not satisfy the conditions stated in the Enterprise Law. In the following we refer to this category of enterprises as household enterprises.

---

<sup>8</sup> A registered individual business establishment is a enterprise that has a Business Licence issued by a District Business Register Office. A non-registered individual business establishment has not obtained such licence.

Table 2.1: Overview of the “population” of non-state manufacturing enterprises

	Household enterprise	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total
Ha Noi	16,588	208	98	1,817	306	19,017
Phu Tho	17,042	37	14	59	17	17,169
Ha Tay*	23,890	58	41	91	11	24,091
Hai Phong	12,811	64	66	192	41	13,174
Nghe An	22,695	80	35	107	15	22,932
Quang Nam	10,509	61	10	36	4	10,620
Khanh Hoa*	5,603	150	13	85	8	5,859
Lam Dong	5,268	112	13	30	5	5,428
HCMC	34,241	1,144	82	2,282	174	37,923
Long An	8,050	154	10	37	4	8,255
Sample total	156,697	2,068	382	4,736	585	164,468

Source: The Real Situation of Enterprises (GSO, 2005) 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

We combined this information with information on enterprises registered under the Enterprise Law from the Industrial Survey. This provides us with additional information on private, collectives, partnerships, private limited enterprises and joint stock enterprises. Joint ventures have been excluded from the sampling framework due to the high nature of government and foreign involvement (often unclear) in such ownership structures.

The total number of manufacturing enterprises has increased significantly in all provinces during the 1990s, Khanh Hoa being the exception. However, checking the official data for Khanh Hoa with the General Statistical Office (GSO) resulted in an upward adjustment in the number of registered household enterprises for the year 2002.<sup>9</sup> 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 household enterprise “population” for Ha Tay when calculating the optimal sample size below. Note that the selected provinces cover around 30 percent of the manufacturing enterprises in Vietnam. Approximately 95 percent of the enterprise population is registered as household enterprises.

<sup>9</sup> Around 0.8 percent of nation-wide 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).

Following Cochran (1977) and Levy and Lemeshow (1999) we use the formulas below for the determination of the necessary sample size  $n$  for a different combination of levels of precision, confidence, and variability.

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}} \quad (1)$$

where  $N$  is the population size. Assuming that a margin of error  $d$  has been specified, and  $z$  is the normal deviate corresponding to the allowable probability that the error will exceed the desired margin,  $n_0$  can be expressed as follows:

$$n_0 = \frac{z^2 p(1-p)}{d^2} \quad (2)$$

where  $p$  is the estimated proportion of an attribute that is present in the population.

In our case we wish to create a stratified random sample and therefore estimate the sample size for the smallest group (Lam Dong with a population of manufacturing enterprises of 5,428), assuming maximum variability ( $p=0.5$ ), a 95% confidence level and  $\pm 10\%$  precision. This results in a sample size of 95 for Lam Dong. Using the  $(\frac{n\{h\}}{N\{h\}})$  ratio for Lam Dong we are able to calculate the number of enterprises needed in each province. The results are reported in Table 2.2.

Table 2.2 shows that 2,864 enterprises were sampled. However, some enterprises sampled from the official lists could not be found. Due to enterprise mobility and because of the fact that we track survivors from previous surveys the data includes enterprises chosen for interview in one province which since the update of the official lists have changed location. This explains why the number of enterprises interviewed in HCMC is larger than the one selected from the official enterprise records. All in all, some 2,821 enterprises were interviewed.

Table 2.2: Number of Enterprises Sampled and Interviewed

	Sampled	Interviewed in 2005	Interviewed in 2005 (only non-state manufacturing)	Interviewed in 2002
Ha Noi	331	311	299	236
Phu Tho	299	283	276	123
Ha Tay	419	400	395	247
Hai Phong	230	217	204	213
Nghe An	399	394	385	..
Quang Nam	185	176	171	125
Khanh Hoa	102	102	100	..
Lam Dong	95	94	87	..
HCMC	660	701	693	223
Long An	144	143	129	225
<b>Total</b>	<b>2,864</b>	<b>2,821</b>	<b>2,739</b>	<b>1,392</b>

Note: One enterprise located in Da Nang (food processing) was interviewed. In this report the enterprise figures under "Quang Nam".

Some enterprises report (when interviewed) that they are not in manufacturing (82 cases) even though official records have them listed as producers of manufacturing goods. Excluding these enterprises leaves us 2,739 enterprises. For comparison, column 4 in Table 2.2 shows the number of enterprises interviewed in the previous survey in each province (note that all interviewed enterprises are included in the survival tables reported below).

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. First of all, we see that only 69 percent of the interviewed enterprises are household enterprises as compared to 95 percent in the enterprises population documented above. This means that non-household enterprises are over-represented in the survey.

This over-representation of non-household enterprises can also be seen from the population weight matrix in Table 2.4 where all weights in the household enterprise category is much higher than in any other ownership category.

Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises

	Household enterprises	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total
Ha Noi	125	30	22	107	15	299
Phu Tho	248	8	5	7	8	276
Ha Tay	334	11	6	42	2	395
Hai Phong	108	29	31	29	7	204
Nghe An	296	43	10	30	6	385
Quang Nam	152	9	2	7	1	171
Khanh Hoa	66	19	2	11	2	100
Lam Dong	69	11	1	6	0	87
HCMC	385	99	13	184	12	693
Long An	105	19	1	4	0	129
Sample total	1,888	278	93	427	53	2,739

Table 2.4: Population Weight Matrix

	Household enterprise	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company
Ha Noi	132.704	6.933	4.455	16.981	20.400
Phu Tho	68.718	4.625	2.800	8.429	2.125
Ha Tay	71.527	5.273	6.833	2.167	5.500
Hai Phong	118.620	2.207	2.129	6.621	5.857
Nghe An	76.672	1.860	3.500	3.567	2.500
Quang Nam	69.138	6.778	5.000	5.143	4.000
Khanh Hoa	84.894	7.895	6.500	7.727	4.000
Lam Dong	76.348	10.182	13.000	5.000	0.000
HCMC	88.938	11.556	6.308	12.402	14.500
Long An	76.667	8.105	10.000	9.250	0.000

Note: No joint stock companies were interviewed in Lam Dong and Long An. This leaves the weights equal to zero for these entries. This implies that the numbers in Table 2.3 multiplied by the corresponding numbers in Table 2.6 adds up to the "population" total minus "population" entries for joint stock companies in Lam Dong and in Long An.

## 2.2 Implementation

For reasons of implementation the survey was confined to specific areas in each province/city. Subsequently, the sample was drawn randomly from a complete list of enterprises, where the stratified sampling procedure was used to ensure the inclusion of an adequate number of enterprises in each province with different ownership forms.

Prior to the actual enterprise survey a pilot survey including some 100 enterprises (repeat and new) was organized in the city of Hanoi, and in the provinces of Ha Tay and Phu Tho. The pilot was conducted by a joint task force involving staff from ILSSA and the University of Copenhagen. Experience from this pilot survey was analysed and discussed at a workshop in Hanoi in 2005, and questionnaires and the instructions to the enumerators were revised as appropriate. A two day training course of the enumerators was held in Hanoi prior to the implementation of the survey in October 2005. 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 ten 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 2002, 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 October 2005 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 2005 data were merged with data files from the 2002 to check consistency. This involved considerable time and effort on the side of ILSSA and the University of Copenhagen.

### 2.3 Links to Previous Surveys

Although not the focus of this report, in Table 2.5 we document the survival rates of the 1,392 enterprises previously surveyed. Some 982 enterprises were tracked down and accepted to participate in survey, leaving 410 enterprises as potential exit enterprises. Some 81 enterprises were lost during the sampling, while 11 enterprises in the sample were approached, but declined to answer the questionnaire. Using a pre-designed exit questionnaire we were able to track down 75 previous owners of the closed down enterprises to confirm exit. In 243 cases we were not able to confirm the closure. Using this information we get an annual survival rate of 91.2 percent. That is, around 9 percent of incumbent manufacturing enterprises exit each year according to the sample considered, a level comparable to the 9 to 10 percent average exit rate each year cited by Liedholm and Mead (1999) for a number of developing countries.

Table 2.5: Survival Analysis

		2002	2005
Surveyed in 2002	Survivors	1,392	982
	Declined to answer		11
	Exit confirmed		75
	Out of sample		81
	Don't know		243
Survival rate			75.7
Annual survival rate			91.2
New entrants			1,839
Total surveyed in 2005			2,821

Note: We had difficulties tracking down (previous) owners of closed enterprises. Some 243 enterprises could not be found. Moreover, 11 enterprises are still operating but declined to answer the questionnaire and 81 enterprises were lost in the sampling procedure.

A further way to illustrate the dynamics of enterprises is to look at employment transition matrices, a tool often used to evaluate economic mobility. Table 2.6 gives employment transitions for micro-, small- medium- and large enterprises from 2002 to 2005.<sup>10</sup> The data presented indicate quite clearly that micro enterprises with 1 to 9 employees have tended to stay small, with some 88 percent of the enterprises in this category in 2002 remaining there in 2005. Moreover, those enterprises which did increase in size graduated to the small category only, with almost no micro enterprises making the transition to become medium or large enterprises between 2002 and 2005. In fact only four micro enterprises changed category to medium enterprise.

Table 2.6: Employment Transition Matrix

	Micro 05	Small 05	Medium 05	Large 05	Total	Percent
Micro 02	578 (87.8)	76 (11.6)	4 (0.6)	0 (0.0)	658 (100.0)	(67.1)
Small 02	56 (20.7)	188 (69.6)	26 (9.6)	0 (0.0)	270 (100.0)	(27.5)
Medium 02	1 (2.2)	12 (26.1)	30 (65.2)	3 (6.5)	46 (100.0)	(4.7)
Large 02	0 (0.0)	1 (14.3)	1 (14.3)	5 (71.4)	7 (100.0)	(0.7)
Total	635	277	61	8	981	(100.0)
Percent	(64.7)	(28.2)	(6.2)	(0.8)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis. One missing observation in the size category in the 2002 data.

Among other enterprise size categories, there is also a tendency for small and medium enterprises to stay within their size category over the three year period. However, enterprises in these categories seem to have a stronger tendency to move downwards in the size distribution over time. These figures are consistent with the numbers reported for Vietnam for the 1995 – 2000 period documented in Hansen, Rand, and Tarp (2006).

In the following section on Enterprise Dynamics and Growth, we concentrate on the 2005 survey. However, in some cases we link the information back to the 2002 survey in order to follow enterprise development.

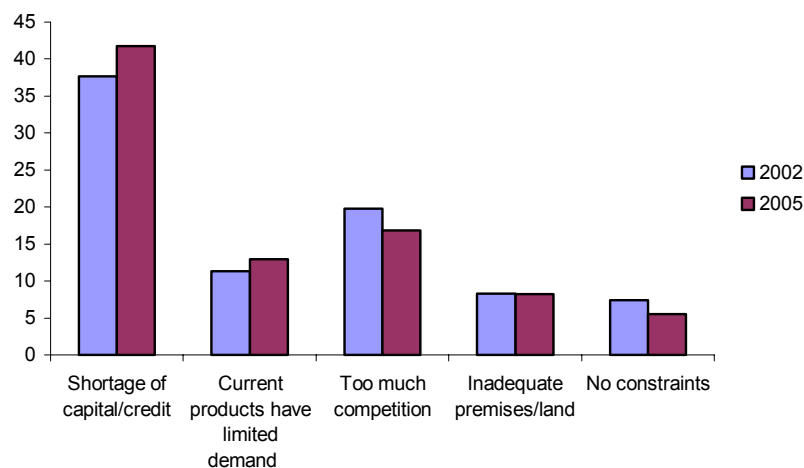
<sup>10</sup> Our definition of a micro, small, medium and large scale enterprise follows current World Bank and Vietnamese Government definitions. The World Bank SME Department operates with three groups of small and medium-sized enterprises: micro-, small-, and medium-scale enterprises. Micro-enterprises 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.



### 3. ENTERPRISE DYNAMICS AND GROWTH: SOME TRADITIONAL DETERMINANTS

We begin this section by looking at the perceptions of enterprises of the problems faced when doing business and how these have changed over the time between the surveys in 2002 and 2005. Given that the questions regarding constraints faced by the enterprise were posed in exactly the same way in both surveys, we are able to give an indication of the evolution of the Vietnamese business environment from the owner's or manager's point of view. Figure 3.1 illustrates the five categories that scored the highest each year.

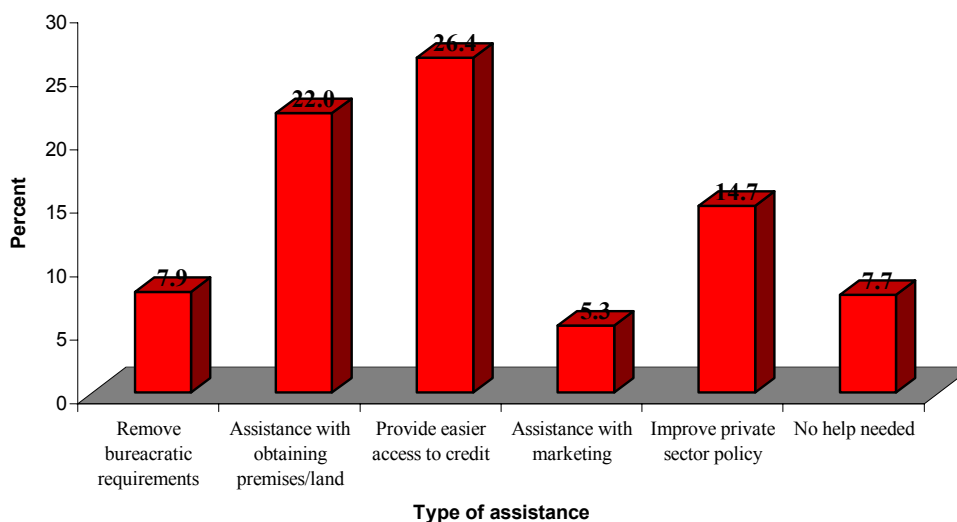
Figure 3.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise



The relative ranking of problems faced by enterprises is the same in 2005 as in 2002. Shortage of capital/access to is still cited as the most serious problem followed by concerns of the level of competition. The third and fourth most severe constraints to growth are concerns of limited demand and inadequate premises and land. Although there has been some minor change in the percentage of firms reporting each type of problem, overall one can conclude that the business environment is relatively unchanged from 2002 to 2005. Notably (not reported), is the fact that only few enterprises are concerned with the level of interference by local officials and general policy uncertainty and only 0.2 percent list difficulties in getting licenses as the most severe obstacle to growth.

To get a feeling of which kind of assistance enterprises would prefer, we asked how authorities can assist enterprises most effectively in order to facilitate growth. Figure 3.2 illustrates the six most important categories of answers.

Figure 3.2: How Can Authorities Best Assist Enterprises?



Not surprisingly over 25 percent of enterprises feel that the authorities could best help their enterprise by providing easier and cheaper access to credit. Second, some 22 percent of the enterprises surveyed think that assistance with obtaining land is most called for. Following the above to categories we find that governments could best assist enterprises by improving private sector policies (14.7%), removing bureaucratic requirements (7.9%) and assisting with marketing (5.3%). Finally, 7.7 percent of the enterprises think that the government should stay out of the private domain, i.e., that no help is needed.

Given that the business environment generally appears to be relatively unchanged from the enterprise manager point of view, it is clearly important to improve our understanding of the factors driving dynamic changes in the enterprise sector and its component parts. The next two sub-sections provide a preliminary analysis of the connection between observed enterprise-characteristics and

the enterprise dynamics (especially entry) and growth performance of manufacturing Vietnamese enterprises.

### **3.1 Enterprise Dynamics and Entry**

A number of characteristics are commonly associated with enterprise entry and growth, in particular location, and sector plus legal ownership form, size and age all of which proxy for variations in market characteristics and/or enterprise organisation. Tables 3.1 to 3.5 show different tabulations of typical determinants of enterprise dynamics and document the number of new entrants in each category.

Table 3.1 focuses on the location – sector split. Sector codes are based on the International Standard Industrial Classification (ISIC) codes, described 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 Furniture (ISIC 36). This corresponds fairly well with the observed sector distribution in GSO (2004, 2005).

Looking at the number of new entrants in each sector category we see some differences as compared to the sample sector shares. In the food processing (ISIC 15) and manufacturing of wood products (ISIC 20) we observe relatively lower new entrant shares. This could suggest higher entry barriers in these sectors. Contrary to this are Wearing Apparel (ISIC 18) and Rubber and Plastic Products (ISIC 25) where entry shares are over 30 percent higher than sample shares. Geroski (1995) found that high entry rates often are associated with higher innovation, and it turns out that our “high entry” sectors are more innovative than our “low entry” sectors. This is analyzed in more detail in a subsequent sub-section.

Table 3.1: 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	HCMC	Long An	Total	Percent	New entrants	Percent
15	45	78	99	52	146	65	42	30	143	53	753	(27.5)	184	(22.5)
17	8	1	41	1	3	4	0	12	28	1	99	(3.6)	36	(4.4)
18	22	1	4	3	8	0	1	0	61	1	101	(3.7)	45	(5.5)
19	3	0	0	9	1	4	3	9	25	1	55	(2.0)	24	(2.9)
20	15	28	85	7	50	11	9	7	10	6	228	(8.3)	44	(5.4)
21	16	14	3	3	3	0	2	0	34	0	75	(2.7)	28	(3.4)
22	17	0	6	2	0	2	1	0	30	2	60	(2.2)	26	(3.2)
23	2	2	0	0	1	0	0	0	0	6	11	(0.4)	2	(0.2)
24	6	2	1	2	1	1	0	0	28	0	41	(1.5)	11	(1.3)
25	38	1	2	12	6	3	2	0	80	2	146	(5.3)	60	(7.3)
26	12	57	31	8	33	9	5	8	21	12	196	(7.2)	59	(7.2)
27	4	1	3	0	1	1	0	0	3	4	17	(0.6)	7	(0.9)
28	57	39	26	65	83	28	18	14	101	31	462	(16.9)	148	(18.1)
29	6	0	6	1	1	11	0	4	25	1	55	(2.0)	24	(2.9)
30	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	12	1	1	2	1	0	0	0	21	1	39	(1.4)	17	(2.1)
32	5	0	0	0	0	0	1	0	4	0	10	(0.4)	2	(0.2)
33	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	6	0	5	1	0	0	0	0	8	0	20	(0.7)	8	(1.0)
35	5	0	0	4	1	1	0	0	7	0	18	(0.7)	2	(0.2)
36	18	51	80	29	46	31	15	3	62	8	343	(12.5)	89	(10.9)
37	0	0	0	3	0	0	1	0	1	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Total	299	276	395	204	385	171	100	87	693	129	2,739	(100.0)	818	(100.0)
Percent	(10.9)	(10.1)	(14.4)	(7.4)	(14.1)	(6.2)	(3.7)	(3.2)	(25.3)	(4.7)	(100.0)			
New entrants	89	66	90	41	113	31	50	36	292	10	818			
Percent	(10.9)	(8.1)	(11.0)	(5.0)	(13.8)	(3.8)	(6.1)	(4.4)	(35.7)	(1.2)				

Note: Number of enterprises (group percentages in parenthesis). New entrants are defined as enterprises established since 2000. No enterprise produced ISIC 16 "Tobacco Products" which is therefore excluded.

Table 3.2 documents the location-size tabulation. We see a large share of new entrants in Khanh Hoa and HCMC (relatively to their sample share) as compared to the other provinces, which is consistent with the view that enterprise turbulence is higher in these (more dynamic) provinces. Enterprises in urban areas (Ha Noi and HCMC especially) have a larger share of medium and large enterprises than rural provinces. Moreover, the table shows a larger share of new entrants in the small and medium size categories. This may come as a surprise since a new entrant starts its operation with a relatively limited number of employees. This result, however, is not robust to the inclusion of other traditional determinants of entry, an issue which will be discussed in more detail below.

Table 3.2: Number of Enterprises by Size and Location

	Micro	Small	Medium	Large	Total	Percent	New entrants	Percent
Ha Noi	131 (43.8)	131 (43.8)	33 (11.0)	4 (1.3)	299 (100.0)	(10.9)	89	(10.9)
Phu Tho	231 (83.7)	36 (13.0)	7 (2.5)	2 (0.7)	276 (100.0)	(10.1)	66	(8.1)
Ha Tay	234 (59.2)	134 (33.9)	26 (6.6)	1 (0.3)	395 (100.0)	(14.4)	90	(11.0)
Hai Phong	116 (56.9)	63 (30.9)	22 (10.8)	3 (1.5)	204 (100.0)	(7.4)	41	(5.0)
Nghe An	302 (78.4)	70 (18.2)	13 (3.4)	0 (0.0)	385 (100.0)	(14.1)	113	(13.8)
Quang Nam	142 (83.0)	28 (16.4)	1 (0.6)	0 (0.0)	171 (100.0)	(6.2)	31	(3.8)
Khanh Hoa	60 (60.0)	33 (33.0)	7 (7.0)	0 (0.0)	100 (100.0)	(3.7)	50	(6.1)
Lam Dong	58 (66.7)	19 (21.8)	10 (11.5)	0 (0.0)	87 (100.0)	(3.2)	36	(4.4)
HCMC	344 (49.6)	258 (37.2)	85 (12.3)	6 (0.9)	693 (100.0)	(25.3)	292	(35.7)
Long An	98 (76.0)	25 (19.4)	6 (4.7)	0 (0.0)	129 (100.0)	(4.7)	10	(1.2)
Total	1716	797	210	16	2739	(100.0)	818	(100.0)
Percent	(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
New entrants	453	281	82	2	818			
Percent	(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

Note: Figures in number of enterprises and for each location the share of enterprises 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).

Tables 3.3 to 3.5 document the remaining dual tabulations in the Ownership/Location/Sector/Size nexus. As mentioned earlier, 69 percent of enterprises in our sample are categorized as Household Enterprises, which is below the share reported in the Census. Moreover, we see that 55 percent of the new entrants are “registered” as household enterprises. The share of new entrants getting formally registered in the limited liability company category is particularly noteworthy. Although LLC make up only 15.6 percent of the sample, 27 percent of new entrants are registered in this category. This is the second highest rate of registration, after household enterprises. This is in line with the perception that the Vietnamese business environment is getting a more solid legal structure framework in place.

**Table 3.3: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector**

ISIC	Household enterprises	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total	Percent	New Entrants	Percent
15	623	49	11	57	13	753	(27.5)	184	(22.5)
17	66	7	5	21	0	99	(3.6)	36	(4.4)
18	47	10	3	38	3	101	(3.7)	45	(5.5)
19	45	6	1	3	0	55	(2.0)	24	(2.9)
20	163	24	10	29	2	228	(8.3)	44	(5.4)
21	18	13	7	36	1	75	(2.7)	28	(3.4)
22	26	6	0	28	0	60	(2.2)	26	(3.2)
23	9	2	0	0	0	11	(0.4)	2	(0.2)
24	13	6	4	16	2	41	(1.5)	11	(1.3)
25	57	23	12	47	7	146	(5.3)	60	(7.3)
26	154	15	6	15	6	196	(7.2)	59	(7.2)
27	6	6	0	4	1	17	(0.6)	7	(0.9)
28	333	64	18	42	5	462	(16.9)	148	(18.1)
29	34	3	1	14	3	55	(2.0)	24	(2.9)
30	1	0	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	13	2	0	21	3	39	(1.4)	17	(2.1)
32	6	0	1	2	1	10	(0.4)	2	(0.2)
33	0	1	0	2	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	7	1	3	8	1	20	(0.7)	8	(1.0)
35	7	5	1	5	0	18	(0.7)	2	(0.2)
36	256	35	9	38	5	343	(12.5)	89	(10.9)
37	4	0	1	0	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Total	1,888	278	93	427	53	2,739	(100.0)	818	(100.0)
Percent	(68.9)	(10.1)	(3.4)	(15.6)	(1.9)	(100.0)			
New entrants	450	110	13	221	24	818			
Percent	(55.0)	(13.4)	(1.6)	(27.0)	(2.9)	(100.0)			

Note: Figures in number of enterprise (group percentages in parenthesis). No enterprise produced ISIC 16 "Tobacco Products" and is therefore excluded.

**Table 3.4: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size**

	Micro	Small	Medium	Large	Total	Percent	New entrants	Percent
Household establishment	1,530	339	18	1	1,888	(68.9)	450	(55.0)
Private/sole proprietorship	109	136	29	4	278	(10.1)	110	(13.4)
Partnership/Collective/Cooperative	13	58	21	1	93	(3.4)	13	(1.6)
Limited liability company	60	236	124	7	427	(15.6)	221	(27.0)
Joint stock company	4	28	18	3	53	(1.9)	24	(2.9)
Total	1,716	797	210	16	2,739	(100.0)	818	(100.0)
Percent	(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
New entrants	453	281	82	2	818			
Percent	(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

Table 3.5 shows that in terms of enterprise size, there is large variation across sectors. In the food processing sector, for example, around 80 percent of the enterprises are micro enterprises, whereas only 30 percent of enterprises in the wearing apparel sector are micro enterprises.

Table 3.5: Number of Enterprises by Sector and Size

ISIC	Sector description	Micro	Small	Medium	Large	Total	Percent	New entrants	Percent
15	Food products and beverages	607	113	31	2	753	(27.5)	184	(22.5)
17	Textiles	41	45	13	0	99	(3.6)	36	(4.4)
18	Wearing apparel etc.	30	41	26	4	101	(3.7)	45	(5.5)
19	Tanning and dressing leather	39	14	1	1	55	(2.0)	24	(2.9)
20	Wood and wood products	143	61	23	1	228	(8.3)	44	(5.4)
21	Paper and paper products	18	43	13	1	75	(2.7)	28	(3.4)
22	Publishing, printing etc.	22	34	4	0	60	(2.2)	26	(3.2)
23	Refined petroleum etc.	9	2	0	0	11	(0.4)	2	(0.2)
24	Chemical products etc.	14	21	6	0	41	(1.5)	11	(1.3)
25	Rubber and plastic products	59	65	21	1	146	(5.3)	60	(7.3)
26	Non-metallic mineral products	92	88	16	0	196	(7.2)	59	(7.2)
27	Basic metals	3	10	3	1	17	(0.6)	7	(0.9)
28	Fabricated metal products	354	90	18	0	462	(16.9)	148	(18.1)
29	Machinery and equipment nec.	28	25	2	0	55	(2.0)	24	(2.9)
30	Office machinery etc.	1	0	1	0	2	(0.1)	0	(0.0)
31	Electrical machinery etc.	12	21	5	1	39	(1.4)	17	(2.1)
32	Radio, TV etc.	5	3	2	0	10	(0.4)	2	(0.2)
33	Medical equipment etc.	1	1	1	0	3	(0.1)	2	(0.2)
34	Vehicles etc.	8	7	4	1	20	(0.7)	8	(1.0)
35	Transport equipment	5	8	4	1	18	(0.7)	2	(0.2)
36	Furniture	222	103	16	2	343	(12.5)	89	(10.9)
37	Recycling	3	2	0	0	5	(0.2)	0	(0.0)
Total		1,716	797	210	16	2,739	(100.0)	818	(100.0)
Percent		(62.7)	(29.1)	(7.7)	(0.6)	(100.0)			
New entrants		453	281	82	2	818			
Percent		(55.4)	(34.4)	(10.0)	(0.2)	(100.0)			

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

The above two-way tabulations provide some indication of the characteristics that may determine enterprise of entry. Table 3.6 shows the results of a probit estimation for determining entry characteristics in Vietnamese manufacturing using the usual correlates: Location, Ownership Form, Sector and Size. The un-weighted estimates are given in column 1 with corresponding robust and cluster robust  $t$ -stats, whereas the final column uses appropriate enterprise weights described in Section 2, taking into account the survey design (i.e. stratification of the survey sample and the clustering of enumeration areas/districts). District codes are provided in Appendix Table B.

Table 3.6: Entry Determinants

		Unweighted			Weight adjusted		
		Marginal effects	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster
Size	Small	-0.038	(1.60)	(1.26)	-0.049*	(1.86)	(1.40)
	Medium	-0.095**	(2.52)	(2.16)	-0.068	(1.25)	(1.26)
	Large	-0.250***	(2.91)	(2.43)	-0.230***	(3.76)	(2.96)
Location	Ha Noi	-0.131***	(4.55)	(1.88)	-0.109***	(3.17)	(2.44)
	Phu Tho	-0.081**	(2.39)	(1.76)	-0.078**	(2.29)	(1.74)
	Ha Tay	-0.099***	(3.37)	(1.90)	-0.121***	(3.93)	(2.65)
	Hai Phong	-0.152***	(4.44)	(3.02)	-0.139***	(3.40)	(1.93)
	Nghe An	-0.049*	(1.67)	(1.37)	-0.026	(0.81)	(0.65)
	Quang Nam	-0.142***	(3.78)	(2.98)	-0.126***	(3.41)	(3.01)
	Khanh Hoa	0.137***	(2.79)	(2.93)	0.030	(0.57)	(0.78)
	Lam Dong	0.049	(0.95)	(0.54)	0.047	(0.88)	(0.58)
	Long An	-0.244***	(6.17)	(6.41)	-0.207***	(5.38)	(6.22)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.170***	(5.09)	(4.21)	0.189***	(4.91)	(4.98)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.058	(1.01)	(0.90)	-0.020	(0.32)	(0.31)
	Limited liability company	0.319***	(9.25)	(6.12)	0.299***	(7.01)	(4.94)
	Joint stock company	0.307***	(3.99)	(3.14)	0.411***	(4.44)	(3.81)
Sector dummies included		Yes			Yes		
Observation		2,738			2,738		
Pseudo R-squared		0.10			0.06		

Note: Probit, marginal effects at the mean of all variables. Standard robust and/or cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively for the heteroschedasticity robust estimates. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

First, we find the usual inverse relationship between size and probability of entry—although this is not well determined in all cases. That is new entrants are more likely to be relatively small enterprises. Second, there is a higher probability that new entrants start up businesses in HCMC, Khanh Hoa and Lam Dong as compared to the other provinces analysed. Third, relatively more new entrants are formally registered. That is new entrants are registered as sole proprietorships, limited liability enterprises or as joint stock companies due to better registration procedures. Finally (not reported), as compared to the base sector (food processing) new entrants are more likely to be found (throughout the estimations) in the wearing apparel (ISIC 18), the tanning and dressing leather (ISIC 19), the non-metallic mineral products (ISIC 26) and in the fabricated metal products (ISIC 28) sectors.

### 3.2 Enterprise Growth

Turning to revenue and short-run growth characteristics, we first look at the number of enterprises actually keeping formal accounting books. This gives us an idea of the reliability of our financial data. Table 3.7 documents that 63 percent of the enterprises do not keep formal accounting books in



accordance with government guidelines. Moreover, only 15 percent of micro enterprises have formal accounting as compared with 67, 96 and 100 percent for small, medium and large enterprises, respectively. This indicates that financial records from micro enterprises should be handled with caution.

Table 3.7: Formal Accounting

	Yes		No	
Maintain formal accounting book	998 (37.1)		1,694 (62.9)	
Are these accounts audited	251 (25.2)		747 (74.8)	
Submit financial report to government authorities	242 (96.4)	9 (3.6)	672 (90.0)	75 (10.0)

Note: 47 missing observations. Percent in parenthesis. Only 15% of micro enterprises keep formal accounting books, as compared to 67%, 96% and 100% for small, medium and large enterprises, respectively

Of the 37 percent keeping formal accounting books only 25 percent get these accounts audited. However, since over 90 percent of enterprises submit financial statements to government authorities, financial statements from these enterprises may be considered quite trustworthy.

Table 3.8 documents the mean estimates (A: Un-weighted mean - B: Clustered and weighted mean) of the level of real revenue per employee, the number of full-time employees, and their growth between 2003 and 2004 by province and enterprise size. Due to possible misreporting and outlier problems we excluded the 1 and 99 percentile in the revenue and employment variables and in the corresponding growth figures, which leaves us with a total of 2,616 observations.

First, the un-weighted mean revenue estimate is 4,803 USD per employee, which is somewhat below the reported mean for non-household enterprises in GSO (2005). However, the above estimate seems plausible given that over 55 percent of the enterprises in our sample are categorized as micro household enterprises.

Table 3.8: Short-run Growth Performance by Location, Size and Age

		Obs	Real revenue per employee (USD)		Real revenue per employee, growth (percent)		Full-time employees		Full-time employees, growth (percent)	
			A	B	A	B	A	B	A	B
Total	All	2,616	4,803	3,689	2.72	-0.50	17.73	8.73	4.23	2.09
By location	Ha Noi	281	5,972	4,182	4.10	-3.38	29.41	11.78	4.40	1.72
	Phu Tho	263	2,775	2,511	-6.54	-6.18	8.86	4.74	0.62	0.54
	Ha Tay	375	5,091	4,493	2.10	-1.59	14.20	10.49	4.69	3.36
	Hai Phong	200	5,385	4,128	-3.75	-7.00	27.64	7.19	4.50	2.58
	Nghe An	375	2,705	2,295	10.08	7.36	9.22	4.79	5.17	3.08
	Quang Nam	167	3,354	3,158	0.97	0.59	5.69	4.84	2.33	2.06
	Khanh Hoa	94	5,860	6,433	2.04	0.05	20.43	7.16	5.92	-1.97
	Lam Dong	85	4,023	3,118	-2.12	-2.67	14.00	7.27	3.94	3.77
	HCMC	647	6,403	5,202	5.78	1.39	24.72	13.05	6.01	2.61
	Long An	129	4,353	3,977	-0.43	0.25	10.96	5.84	-0.78	-1.57
By size	Micro	1,658	3,802	3,681	1.34	-0.14	4.21	4.13	1.48	1.06
	Small	748	6,251	4,968	4.11	-2.49	18.89	16.31	7.22	5.17
	Medium	197	7,548	6,357	9.20	5.24	95.08	88.61	15.42	10.15
	Large	13	7,670	5,817	0.51	-3.57	502.23	503.82	13.75	37.65
By age	New entrants	757	5,348	4,282	11.32	7.07	19.32	9.09	8.79	4.30
	Incumbent	1,858	4,583	3,895	-0.77	-2.95	17.08	8.61	2.37	1.37

Note: Mean estimates, A) un-weighted and B) clustered and weighted. Real revenue per employee growth rates from 2003 to 2004. We have excluded the one and 99 percentile in both revenue per employee and growth to address outlier problems. We used the manufacturing GDP deflator and an exchange rate approximately 16122 VND to 1 USD. Using a sector specific GDP deflator does not change the overall picture reported in the table. Only 2615 observations in the age category due to one missing observation.

Second, the weighted mean estimates are generally lower than the un-weighted figures illustrating the fact that smaller household enterprises are under-represented in the sample. Third, revenue per employee is higher in urban areas (Hanoi, Hai Phong and HCMC), and the rural provinces of Ha Tay and especially Khanh Hoa. Fourth, revenue per employee increases with enterprise size both when considering the un-weighted and the weighted sample. Fifth, Nghe An stands out together with HCMC in terms of short-run revenue and employment growth. This is so both when considering the weighted and the un-weighted sample means. Finally, new entrants have a better growth performance than incumbents, both in terms of employee growth and growth in real revenue per employee. This is in line with traditional theoretical predictions that (surviving) new entrants grow faster than incumbents.

Table 3.9 shows the revenue and employment numbers by legal ownership form and sector. First, non-household enterprises experience higher growth rates. Household enterprises have negative growth rates. Being formally registered therefore seems to be growth enhancing. Second, mean estimates in line with GSO (2005), confirm that the leading sectors are chemical products, etc. (ISIC 24), basic metal (ISIC 27), radio, television, etc. (ISIC 32) and vehicles, etc. (ISIC 34) when evaluating real revenue per employee.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> In addition to these sectors GSO (2005) report high a turnover per employee for ISIC 23 and ISIC 30. Our survey has relatively few enterprises in these categories explaining the low mean estimate.

Table 3.9: Short-run Growth Performance by Ownership Form and Sector

		Obs	Real revenue per employee (USD) 2004	Real revenue per employee, Growth (percent)	Full-time employees	Full-time employees, Growth (percent)
Total	All	2616	4803	2.72	17.73	4.23
By ownership	Household	1834	3752	-0,74	6.96	1.75
	Private/sole proprietorship	261	6488	5,04	24.45	10.30
	Partnership/Collective/Cooperative	90	5674	12,90	36.00	2.82
	Limited liability company	384	8229	14,29	52.11	10.49
	Joint stock company	47	6815	10,87	84.47	19.06
By sector	15 Food products and beverages	727	4716	2.53	10.35	3.09
	17 Textiles	94	5464	7.60	26.71	3.49
	18 Wearing apparel etc.	93	3197	3.11	49.14	9.82
	19 Tanning and dressing leather	54	3891	0.00	15.98	3.77
	20 Wood and wood products	210	3305	0.29	18.69	4.72
	21 Paper and paper products	67	9571	5.17	37.75	4.13
	22 Publishing, printing etc.	56	6660	-3.56	17.05	2.86
	23 Refined petroleum etc.	11	4036	-3.78	7.64	-3.16
	24 Chemical products etc.	40	9625	12.64	26.28	9.54
	25 Rubber and plastic products	137	7523	7.98	29.16	7.06
	26 Non-metallic mineral products	194	3164	1.25	18.08	6.22
	27 Basic metals	16	7680	1.55	29.19	5.18
	28 Fabricated metal products	446	4473	1.29	9.56	3.37
	29 Machinery and equipment nec.	51	6122	13.57	15.22	4.59
	30 Office machinery etc.	2	3342	-13.79	36.00	20.65
	31 Electrical machinery etc.	33	6883	-7.06	25.27	13.56
	32 Radio, TV etc.	10	8423	45.84	35.60	1.28
33 Medical equipment etc.	3	6420	14.58	27.33	-9.61	
34 Vehicles etc.	20	7397	40.36	119.65	15.76	
35 Transport equipment	16	3901	0.50	54.63	-0.96	
36 Furniture	331	4034	-0.20	14.13	2.56	
37 Recycling	5	4194	-4.01	12.8	-2.22	

Note: Un-weighted mean estimates. Real revenue per employee growth rates from 2003 to 2004. We have excluded the one and 99 percentile in both revenue per employee and growth to address outlier problems. Moreover, some enterprises did not report revenue figures from 2003. We used the manufacturing GDP deflator and an exchange rate approximately 16122 VND to 1 USD. Using a sector specific GDP deflator does not change the overall picture reported in the table.

Sectors with low revenue per employee are, as expected, wearing apparel (ISIC 18) and tanning and dressing leather (ISIC 19). These are also in line with figures reported in GSO (2005). The short-run revenue per employee growth rates vary a lot between sectors, even when using sector specific price deflators (not reported). It seems especially as if the radio, television, etc. (ISIC 32) and the vehicles, etc. (ISIC 34) sectors are expanding rapidly. In this survey, we find the latter sector (ISIC 34) is also the one which has on average most employees and among the highest on average employee growth rates.

Table 3.10: Short-run Growth Determinants

		OLS – Un-weighted			OLS - Weight Adjusted		
		Coefficient	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster robust	Coefficient	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster robust
Age	New entrant	0.098***	(4.56)	(5.11)	0.093***	(4.37)	(4.57)
Size	Small	-0.042*	(1.88)	(2.05)	-0.029	(2.00)	(1.55)
	Medium	-0.054	(1.19)	(1.49)	-0.024	(0.71)	(0.68)
	Large	-0.088	(1.29)	(1.17)	-0.071	(0.95)	(0.85)
Location	Ha Noi	-0.031	(1.00)	(1.38)	-0.035	(1.33)	(1.42)
	Phu Tho	-0.075***	(3.30)	(4.01)	-0.051**	(2.55)	(2.74)
	Ha Tay	0.010	(0.34)	(0.26)	0.004	(0.18)	(0.13)
	Hai Phong	-0.082***	(3.49)	(4.03)	-0.064***	(3.10)	(3.78)
	Nghe An	0.074*	(2.28)	(2.35)	0.071**	(2.42)	(2.43)
	Quang Nam	-0.001	(0.05)	(0.08)	0.004	(0.14)	(0.22)
	Khanh Hoa	-0.030	(0.61)	(0.68)	-0.012	(0.36)	(0.46)
	Lam Dong	-0.063**	(2.10)	(3.00)	-0.052*	(1.64)	(1.81)
	Long An	0.003	(0.09)	(0.12)	0.020	(0.66)	(0.97)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.067**	(1.97)	(2.17)	0.056	(1.61)	(1.88)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.187**	(2.63)	(2.44)	0.165**	(2.52)	(2.25)
	Limited liability company	0.166***	(3.98)	(5.33)	0.162***	(4.03)	(5.59)
	Joint stock company	0.139**	(2.01)	(2.49)	0.127**	(2.15)	(2.56)
Sector dummies included		Yes			Yes		
Observation		2,615			2,615		
R-squared		0.06			0.06		

Note: OLS - Dependent variable: Real revenue per employee growth. Standard robust and cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

Table 3.10 shows OLS estimates where all the traditional determinants of enterprise dynamics documented in Tables 3.8 and 3.9 are included. Summarizing the results, we find the following: First, new entrants grow faster. However, the traditional inverse relationship between growth and size is not well-determined. As compared to HCMC, Nghe An is standing out in terms of real revenue per employee growth. “Low performing” provinces in terms of growth are Phu Tho, Hai Phong and Lam Dong. Finally, non-household enterprises experience higher growth rates, providing a motivation for a closer look at the effects of legalising and formalizing enterprise operations. However, we see that the traditional determinants explain only six percent of the short-run variation in real revenue per employee growth rates. In the following sections we therefore seek additional indications and explanations for the observed development and dynamics of Vietnamese manufacturing enterprises.

## 4. BUREAUCRACY, INFORMALITY, TAX EVASION AND BRIBES

Business informality, regulation, taxation and corruption are fundamental 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. The ability of an enterprise to reduce or avoid these costs also 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 bureaucracy, taxation, and corruption have potentially differing impacts on heterogeneous enterprises, in particular in terms of enterprise size.

### 4.1 Degree of Informality and Registration

Starting with the degree of informality Table 4.1 documents at which government level the enterprise is registered by size category. As expected, most of the non-registered enterprises are household micro enterprises. Moreover, the larger an enterprise becomes the higher the level of administrative registration.

Table 4.1: Level of Administrative Registration

	Micro	Small	Medium	Large	Total
Commune/Ward	219	55	2	1	277
District	796	378	54	4	1,232
Province/City	96	309	152	11	568
Not registered	579	49	2	0	630
Missing observations	26	6	0	0	32
Total	1,716	797	210	16	2,739

The level of administrative registration also impacts whether enterprises have a tax code. As Figure 4.1 shows not all enterprises have a formal tax code even though they are registered at some official level. Not having a tax code does not mean that enterprises do not pay taxes. It is more an indicator of the level of registration and formality facing the enterprise. Only 34 percent of the enterprises registered at the commune level have a formal tax code. This number increases sharply to 75 and 98 percent at the district and province level, respectively. Figure 4.1 also documents the

numbers of enterprises registered under the New Enterprise Law enacted in 2000 by registration level. As expected, most enterprises registered at the provincial level are also registered under the New Enterprise Law.

Figure 4.1: Percent Having a Tax Code by Level of Registration

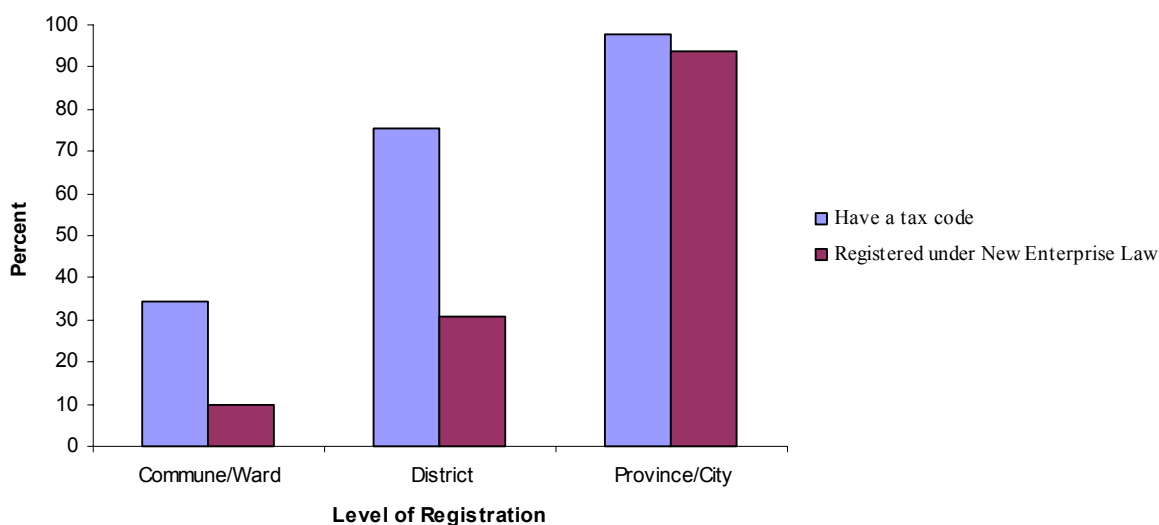


Table 4.2 shows mean growth rates for real revenue per employee for different levels of registration. First, registered enterprises experience higher growth rates than enterprises not registered. Second, among the registered enterprises around 25 percent do not have a formal tax code. These enterprises experience, on average, lower growth rates as compared to registered enterprises having a formal tax code. Third, taking the registration level one step further, we see that around 58 percent of the enterprises having a formal tax code are also registered under the New Enterprise Law (NEL).

These enterprises do remarkably well as compared to the registered enterprises with a tax code but which are not registered under NEL. The overall picture confirms the above intuition that formal registration is positively associated with performing well economically.

Table 4.2: Registration and Growth

	Registered	Not registered
Observations	1,981	605
Growth mean	3.49	0.19
Growth median	(-3.86)	(-5.17)
	Have tax code	No tax code
Observations	1,492	489
Growth mean	4.58	0.15
Growth median	(-3.72)	(-4.38)
	NEL	Not NEL
Observations	870	622
Growth mean	9.61	-2.46
Growth median	(-2.67)	(-4.48)

Note: Real revenue per employee growth (median in parenthesis)

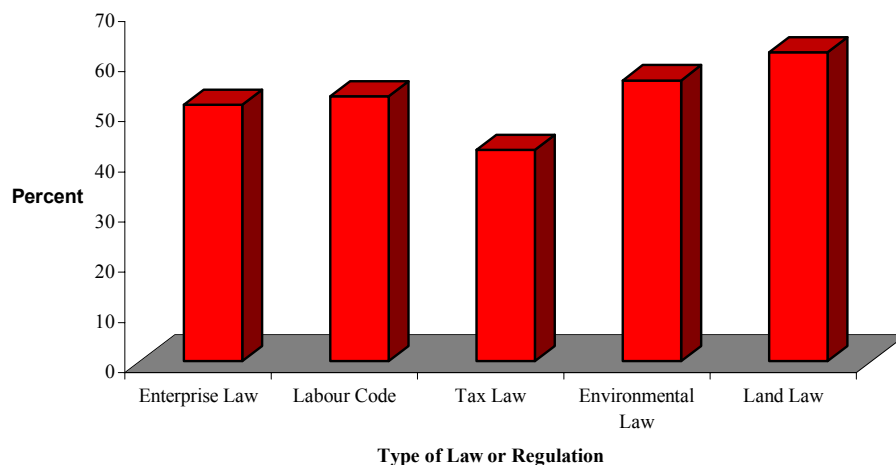
However, causality is difficult to determine from this exercise and this issue needs further study, which is beyond the scope of this report.

## 4.2 Bureaucratic Burden and Administration

The World Bank's "Doing Business" survey (Doing Business, 2006) ranked Vietnam 104 out of 175 countries in terms of ease of doing business. The conventional wisdom in the media and in the public discourse for a long time has been that red tape and general bureaucratic burdens are a major problem in Vietnam. Removal of bureaucratic requirements is often considered central for future business development. However, one reason for a perceived huge burden of bureaucracy from a enterprise's point of view is the lack of knowledge of specific laws and government regulations. Figure 4.2 lists the percentage of enterprises having poor or no knowledge of laws and regulations relevant for an average enterprise.

Enterprises' perception of their knowledge of specific laws and regulations are quite poor. Over half of the enterprises have poor or no knowledge about the Enterprise Law, Labour Code, Environmental Law and the Land Law. In addition over 40 percent of the enterprises have only weak knowledge about the tax law. These results should be kept in mind when discussing the burden of bureaucracy, and puts focus on the need to educate enterprises about new and existing laws.

Figure 4.2: Percent of Enterprises with Poor or No Knowledge of Specific Laws and Regulations



Among the specific bureaucratic problems faced by enterprises is the time and delays in obtaining business licenses and registration. However, when focusing on this bureaucratic burden Vietnam ranks among industrialized countries (ranked 25 in 2006) according to the Doing Business survey (2006), and is in line with the very few enterprises considering obtaining licenses and permits as a major obstacle for enterprise growth. According to the World Bank (2006) this relatively low level of bureaucracy and red tape has been reached mainly due to dramatic simplifications in business registration introduced by the Enterprise Law of 2000, which reduced the number of licenses for doing business.

Starting with the time it takes from application to be approved for starting a business, Table 4.3 provides median and mean statistics by province, enterprise size and age (for registered enterprises). The median time for getting approval for starting a business is about 15 days, whereas the mean is approximately 23 days for the entire sample. This corresponds with the results obtained by VNCI (2006) (mean 22 days) and the median result reported in Doing Business (2006) (15 days). Our results suggest that enterprises in Lam Dong face larger bureaucratic difficulties than enterprises in other provinces when trying to obtain a business license.



Table 4.3: Time Used on Bureaucratic Procedures (1)

	Time to get application form approved for starting a business (days)		Number of registrations, licenses and permits		Shortest time used to obtain relevant licenses etc. (days)		Longest time used to obtain relevant licenses etc. (days)	
	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean
Total	15.0	22.8	2.0	2.2	10.0	23.2	30.0	72.0
Ha Noi	15.0	28.8	3.0	3.1	7.0	9.0	20.0	45.5
Phu Tho	15.0	16.9	0.0	0.9	10.0	12.1	30.0	80.2
Ha Tay	10.0	15.1	1.0	1.6	10.0	36.6	30.0	70.2
Hai Phong	11.0	16.6	2.0	2.6	7.0	14.2	26.5	54.7
Nghe An	15.0	23.8	1.0	1.5	20.0	59.6	30.0	104.8
Quang Nam	7.0	13.3	2.0	2.3	5.0	13.2	23.0	41.5
Khanh Hoa	20.0	24.2	3.0	3.1	7.0	7.0	30.0	46.2
Lam Dong	60.0	52.6	2.0	1.7	50.0	45.3	90.0	87.5
HCMC	15.0	22.9	3.0	3.1	10.0	13.0	30.0	79.9
Long An	30.0	36.8	2.0	1.6	22.5	30.8	60.0	100.6
Micro	15.0	21.5	2.0	1.7	10.0	28.5	30.0	76.6
Small	15.0	23.2	2.0	2.8	7.0	17.0	30.0	65.7
Medium	20.0	28.1	3.0	4.1	7.0	14.1	30.0	76.1
Large	15.0	27.1	4.5	4.8	7.0	10.4	30.0	148.3
New entrant	15.0	22.2	2.0	2.4	8.0	17.0	30.0	61.8
Incumbent	15.0	23.1	2.0	2.2	10.0	26.0	30.0	78.6

Looking at the number of registrations, licenses and permits enterprises have, Table 4.3 shows (not surprisingly) that it increases with size. Larger enterprises engage in diversified activities, including trade, which require clearance by government authorities. This also explains why Ha Noi, Khanh Hoa and HCMC (the provinces with the biggest enterprises) have a higher average number of registrations, licenses and permits. However, it should be noted that the mean number a licences generally needed for doing business is low compared to other developing countries (Doing Business, 2006).

Formal property rights are not well established in the Vietnamese legal system, but as noted in World Bank (2006) the enforcement of property rights has operated through informal mechanisms. However, a formal land property rights system is emerging in Vietnam, with more and more enterprises obtaining formal land use rights certificates (LURC). This forces enterprises through the bureaucratic system. Table 4.4 shows that the average number of enterprises having a land use right certificate (LURC) is around 53 percent, which is in line with the average found for the total economy in VNCI (2006). The mean number of days spent to obtain a LURC is around 134, which also corresponds well with VNCI (2006). However, it is noticeable that the median time to obtain a LURV is only around 60 days, suggesting a fairly skewed distribution. The time it takes to obtain

the LURC is increasing in enterprise size, and is highest in urban areas. For example, enterprises in Khanh Hoa have to wait longer for a LURC than their rural counterparts.

Table 4.4: Time Spent on Bureaucratic Procedures (2)

	Percent having a LURC	Time to obtain LURC (days)		Number of inspections in 2004		Percent of management's working time spent on dealing with government regulations and officials	
	Mean	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean
Total	53.4	60.0	133.8	0.0	1.2	20.0	29.1
Ha Noi	26.4	60.0	187.9	1.0	1.6	50.0	44.5
Phu Tho	76.1	40.0	96.0	0.0	0.3	10.0	17.6
Ha Tay	54.9	60.0	103.4	0.0	0.5	10.0	17.6
Hai Phong	46.6	90.0	168.8	1.0	1.2	10.0	23.0
Nghe An	61.0	37.5	141.9	0.0	0.8	10.0	14.8
Quang Nam	62.0	30.0	76.7	1.0	1.2	30.0	37.7
Khanh Hoa	25.0	90.0	242.2	2.0	1.9	50.0	48.5
Lam Dong	57.5	90.0	116.3	0.0	0.2	50.0	44.4
HCMC	48.9	90.0	172.3	2.0	2.0	30.0	38.7
Long An	82.2	75.0	126.0	0.0	0.8	20.0	29.9
Micro	60.9	60.0	116.1	0.0	0.8	10.0	22.1
Small	44.0	60.0	175.5	1.0	1.7	30.0	39.0
Medium	30.5	90.0	183.2	2.0	2.3	50.0	52.1
Large	12.5	607.5	607.5	3.0	3.3	60.0	61.7
New entrant	41.6	60.0	117.9	1.0	1.3	30.0	32.5
Incumbent	58.4	60.0	138.7	0.0	1.1	20.0	27.6

Another bureaucratic cost facing an enterprise is inspections by government officials. The number of yearly inspections is listed in Table 4.4. The typical enterprise has no inspections (median zero), although the mean number of inspections is 1.2. Contrary to VNCI (2006) we find a higher number of inspections in HCMC, Hanoi and Khanh Hoa. The result obtained in this survey is very much related to the fact that the number of inspections is increasing in enterprise size as one would expect given the above diversification argument. Finally, the percent of management's time spent on dealing with government regulations and officials show that managers of bigger urban enterprises use a larger fraction of their working time on administrative duties. However, enterprise managers in Lam Dong, a rural province, spend a greater percentage of their time dealing with authorities than expected for such a rural province.

### 4.3 Government/Business Assistance and Social Networks

The Vietnamese Government has been very involved in the private sector development both from the regulatory side and in terms of direct assistance. As shown in Hansen et al (2006), Vietnamese authorities played a significant role in promoting private sector development also at the individual enterprise level. Table 4.5 shows that three out of five enterprises have received some sort of government assistance, with the lowest share of receivers in urban centres HCMC and Hanoi. Relatively few enterprises have received other kinds of business support, such as from Trade Promotion, SME Promotion and Industrial Extension agencies and programmes. Direct government assistance still plays a dominant role in providing business assistance to individual enterprises. However, direct government assistance to the enterprise is often thought of as having a consequence for the enterprise, whether in term of a bribe or other non-monetary favours (such as employing a family member of the government official, or selling goods at a price below the market price)

Table 4.5: Government and Business Assistance

	Direct Government Assistance	Trade Promotion Agency	SME Promotion Agency	Industrial Extension Agency
Hanoi	51.8	5.0	5.7	1.3
Phu Tho	61.6	0.7	2.2	0.4
Ha Tay	72.7	5.1	4.1	2.5
Hai Phong	90.7	2.5	3.9	1.0
Nghe An	81.6	3.9	4.9	2.3
Quang Nam	65.5	1.8	7.6	1.2
Khanh Hoa	70.0	2.0	2.0	2.0
Lam Dong	86.2	0.0	0.0	0.0
HCMC	29.2	4.0	1.6	1.2
Long An	66.7	7.0	5.4	3.1
Total	60.5	3.6	3.6	1.5

Table 4.6 provides an overview of the level of government providing assistance to enterprises and whether or not the assistance is paid for through a bribe. A total of 1,656 enterprises received some sort of government assistance during their time of existence. Around 47 percent of the enterprises receive assistance mainly from the commune level authorities, as compared to 41 and 12 percent for the district and provincial level, respectively. It is interesting that enterprises to a larger extent have to provide an informal payment for assistance received from higher level authorities. In the next subsection we look closer at the determinants of bribe payments.

Table 4.6: Commune, District or Province Assistance

	Commune/Ward	District	Province/City	Other	Total
Total	783 (47.3)	672 (40.6)	193 (11.7)	8 (0.5)	1,656 100.0
Pay bribe	72 (9.2)	100 (14.9)	50 (25.9)	2 (25.0)	224

Note: Numbers in parenthesis are percentages

The ease with which an enterprise can do business may also be related to the informal network of owner and managers. There is a huge amount of anecdotal evidence in Vietnam that social networks play a crucial role in a lot of business aspects, such as, the ease with which licenses and permits are obtained, easier access to government contracts, easier access to credit on favourable terms, lower tax and informal payments etc. Table 4.7 focuses on specific formal and informal network ties. While nine percent of enterprise owners are members of the Communist Party, this share of owners having Party membership increases with enterprise size. Similarly, the share of enterprises having network ties with one or more bank official is also increasing in enterprise size. However, a first glance at the differences in revenue growth rates between enterprises with and without network ties does not show any significant differences in economic performance. A full analysis is, however, required to establish causality. Counter-veiling factors may be at work.

Table 4.7: Network Ties

	All	Micro	Small	Medium	Large	t-test	Member/No network
Member of the Communist Party	9.0	6.2	12.0	18.1	43.8	0.023	(0.83)
Has an official position in a local cadre	6.1	5.2	8.2	5.2	6.3	-0.034	(1.04)
Manager/owner is a war veteran	7.0	6.6	7.0	10.5	6.3	0.024	(0.80)
Do you currently have regular contact with ..... (at least once every 3 months) which you find useful for your business operations							
Bank officials?	34.1	25.3	43.3	66.7	81.3	0.005	(0.29)
Mass organizations?	36.7	36.9	33.9	43.3	56.3	-0.018	(1.12)

Note: t-test performed on growth of real revenue per employee. t-stats in parenthesis.

Table 4.8 looks at formal membership of business associations. Around nine percent of the enterprises sampled are members of one or more business associations, a number which is increasing in enterprise size. There is a lot of variation across provinces, with surprisingly high shares in rural Nghe An and Ha Tay.

Table 4.8: Business Association Membership

	Member	t-test Member/No network	
All	9.3	0.115***	(4.22)
Micro	2.1	0.134**	(2.21)
Small	17.6	0.097**	(2.13)
Medium	33.3	0.086	(1.23)
Large	50.0	0.153	(1.01)
Ha Noi	15.1	0.218***	(2.79)
Phu Tho	1.8	-0.054	(0.72)
Ha Tay	10.4	0.090	(1.33)
Hai Phong	14.2	0.035	(0.83)
Nghe An	11.2	0.142*	(1.73)
Quang Nam	3.5	-0.001	(0.01)
Khanh Hoa	6.0	-0.079	(0.29)
Lam Dong	1.2	..	..
HCMC	10.4	0.083	(1.37)
Long An	4.7	0.005	(0.05)

Note: Approximately 90 percent of enterprises who is member of one or more business associations find them useful or very useful for their business operations. t-test performed on real revenue per employee growth. t-stats in parenthesis. \*\*\*, \*\*, \* indicates significance at a 1, 5 and 10 percent level, respectively.

Again the differences in economic performance between members and non-members are carried out using simple t-tests. On average it seems favourable to be member of a business association. A significant positive difference in growth of revenue per employee is found among micro and small enterprises, and in Ha Noi and Nghe An. However, causality is difficult to determine from this simple test. Fast growing enterprises might become members, and the result is therefore not necessarily a positive network effect of being member of a business association.

#### 4.4 Taxes and Informal Costs

This final section provides an overview of the burden of taxes and informal payments facing Vietnamese manufacturing enterprises. Table 4.9 documents that enterprises generally pay very few taxes - The economic tax burden is thus fairly low. This also confirms the statement by the Ministry of Finance that there is a serious situation of tax evasion among private enterprises (see Toan et al., 2004). The average tax payment was 2.63 percent of total revenue in 2004, and 14 percent of the enterprises paid zero taxes. It is noteworthy, that 91 percent of the non-tax paying enterprises are not formally registered.

Table 4.9: Fees and Taxes

	Total fees and taxes (percent of total revenue)		Share paying zero taxes
	Mean	Median	Percent
Total	2.63	1.24	14.07
Ha Noi	3.21	1.62	8.08
Phu Tho	0.84	0.32	17.75
Ha Tay	0.70	0.12	27.09
Hai Phong	2.55	1.75	5.88
Nghe An	1.63	0.40	38.28
Quang Nam	1.58	1.11	12.87
Khanh Hoa	4.08	2.05	0.00
Lam Dong	3.71	2.69	1.15
HCMC	4.58	3.39	1.73
Long An	3.18	2.02	8.53
Micro	2.17	0.93	20.80
Small	3.35	1.89	3.27
Medium	3.58	1.93	0.96
Large	3.36	2.46	0.00

Note: Three missing observations. Some 350 of the enterprises not paying taxes (91 percent) are also not registered. The data includes further details on the types of taxes paid.

Figure 4.3 shows the level of government authority that collects fees and taxes paid. Around 91 percent of the taxes paid go to the commune and district level. Given the low ability of tax authorities to collect a sustainable amount from private manufacturing enterprises reflected in the table, attention must be given in the future to developing a tax system, which is both transparent and easily enforced, especially for commune and district level authorities.

Informality, regulation, close involvement with government officials and taxation are potentially closely related to bribery and corruption, and they are prominent components of the “business environment” in a developing country. Given the relative low tax burden facing the enterprises, we focus on informal payments, which from the enterprise’s point of view are best seen as a form of indirect taxation. Bribes may be offered in exchange for a given service delivered by a government official. We therefore try to look at 1) How many enterprises pay bribes, 2) How much is actually paid and 3) Why was the bribe paid? Table 4.10 and Figure 4.4 summarize the results. Table 4.10 shows some 41 percent of the enterprises pay bribes. However, the bribes paid are relatively small, measured as a share of total revenue. The mean is 0.5 percent and the median around 0.2 percent of total revenue. This confirms the results reported in World Bank (2006) that corruption and bribes are widespread, but petty. This does not, however, mean that bribes do not affect the way enterprises carry out business and anecdotal evidence tells us that from the enterprise’s point of view bribes are needed to get things done and “seize the day”.

Figure 4.3: Who Collects Fees and Taxes?

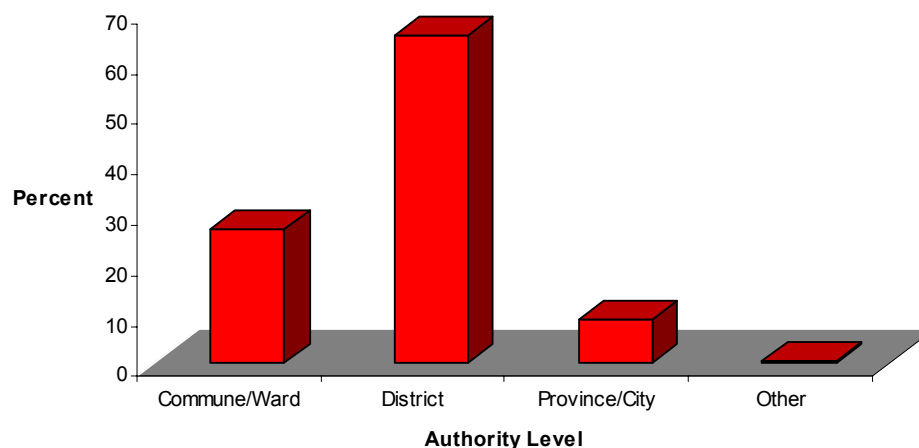


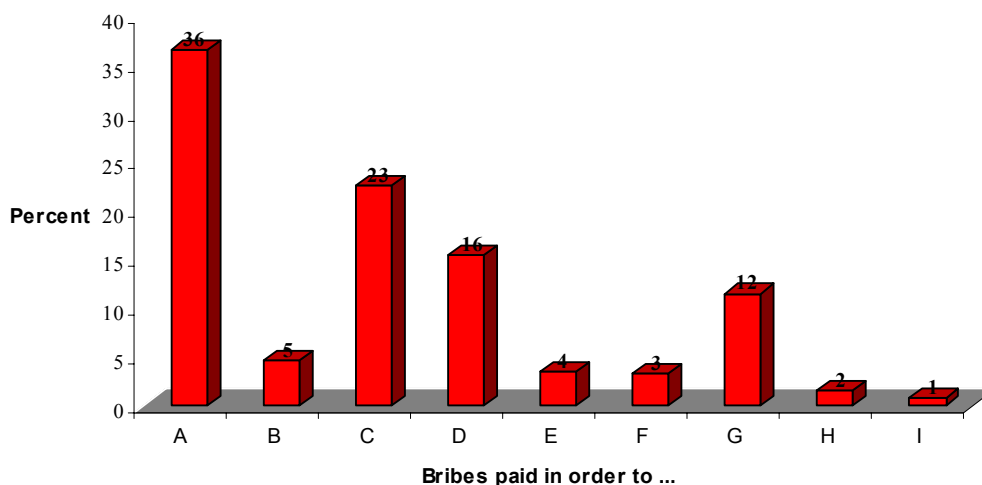
Table 4.10: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much Do They Pay?

		Yes	No
Enterprises paying bribes	Observations	1129	1610
	Percent	(41.2)	(58.8)
How much did you pay in 2004 (as a percentage of total revenue)	Mean	0.50	
	Median	0.17	
How often does the enterprise pay bribes		Always	Often
	Percent	(1.3)	(4.5)
		Occasionally	Seldom
	Percent	(18.3)	(17.1)
			Never
	Percent		(58.8)

Note: Only 16% know in advance approximately how much the bribe payments/communication fees will be in the coming year.

Figure 4.4 documents that 36 percent of bribe paying enterprises pay bribes to get easier access to public services. The second most frequent reason for paying bribes is to deal with taxes and tax collectors. Finally, 16 percent paid a bribe in order to get favourable conditions in a bid for a government contract.

Figure 4.4: What is the Bribe Payment Used For?



Get connected to public services	A
Get licenses and permits	B
Deal with taxes and tax collectors	C
Gain government contracts/public procurement	D
Deal with customs	E
Gain contract from private customer	F
Create a close and not harmful relationship with customers	G
Create a close and not harmful relationship with government authorities	H
Not well specified	I

Turning to the question of which manufacturing enterprises pay bribes, in Table 4.11 we list the results obtained from running a probit regression for the usual determinants previously described. First, being a new entrant and paying bribes are positively associated. Second, larger enterprises have a higher probability of paying bribes. Third, turning to location characteristics, enterprises in Khanh Hoa pay a bribe more frequently than enterprises in HCMC, whereas enterprises in Quang Nam have a lower probability of paying bribes. Finally, household enterprises are less likely to pay bribes. This suggests that being registered and paying bribes are related (Enterprises more visible to “corrupt” government officials).

This is confirmed by Table 4.12 where we include some of the variables described in Section 4. Being a registered enterprise is positively and significantly correlated with paying bribes. This also goes for enterprises having a tax code and enterprises registered under the New Enterprise Law.



Table 4.11: Bribe Determinants: The Usual Suspects

		Un-weighted			Weight Adjusted		
		Probit	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster	Probit	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster
Age	New entrant	0.106	(1.74)	(1.44)	0.154*	(2.12)	(1.70)
Size	Small	0.643***	(9.20)	(7.98)	0.649***	(7.60)	(9.25)
	Medium	1.000***	(7.82)	(7.55)	1.015***	(5.21)	(4.24)
	Large	1.756***	(3.36)	(4.00)	2.116***	(3.34)	(3.49)
Location	Ha Noi	0.283	(2.86)	(1.12)	-0.001	(0.01)	(0.00)
	Phu Tho	-0.240	(2.23)	(1.09)	-0.530**	(4.39)	(2.21)
	Ha Tay	-0.263	(2.72)	(1.02)	-0.624**	(5.39)	(2.18)
	Hai Phong	0.471*	(4.17)	(1.89)	0.293	(2.08)	(1.03)
	Nghe An	0.019	(0.21)	(0.07)	-0.366	(3.38)	(1.30)
	Quang Nam	-0.699***	(4.93)	(3.29)	-0.995***	(6.17)	(4.26)
	Khanh Hoa	1.374***	(7.65)	(5.50)	1.195***	(6.22)	(4.76)
	Lam Dong	0.066	(0.43)	(0.29)	-0.265	(1.48)	(1.11)
	Long An	-0.106	(0.77)	(0.42)	-0.392	(2.46)	(1.40)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.414***	(4.42)	(2.71)	0.183	(1.62)	(0.98)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.218	(1.41)	(1.26)	0.245	(1.39)	(1.35)
	Limited liability company	0.613***	(6.48)	(3.57)	0.360*	(3.07)	(1.80)
	Joint stock company	0.498**	(2.40)	(2.07)	0.255	(0.94)	(0.87)
Sector dummies included		Yes			Yes		
Observation		2738			2738		
Pseudo R-squared		0.21			0.15		

Note: Probit, marginal effects at the mean of all variables. Standard robust and/or cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

Table 4.12: Additional Bribe Determinants

		Un-weighted			Weight Adjusted		
		Probit	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster	Probit	<i>t</i> -stats robust	<i>t</i> -stats cluster
Registration/Tax	Registered	0.921***	(10.43)	(6.42)	0.784***	(8.24)	(5.10)
	Have tax code	0.694***	(8.45)	(5.79)	0.480***	(5.27)	(3.58)
	Under NEL	0.764***	(7.88)	(5.03)	0.532***	(4.58)	(2.82)
	Have a LURC	-0.049	(0.85)	(0.65)	-0.030	(0.44)	(0.37)
Network	Party member	-0.016	(0.16)	(0.12)	0.049	(0.38)	(0.37)
	War veteran	0.087	(0.85)	(0.97)	0.097	(0.74)	(0.99)
	Member of local cadre	0.136	(1.21)	(0.96)	0.108	(0.79)	(0.64)
	Bank connection	0.202***	(3.26)	(2.94)	0.220**	(2.89)	(2.40)
	Organization connection	-0.014	(0.21)	(0.13)	0.041	(0.49)	(0.32)
Assistance	Received government assistance	0.282***	(4.42)	(2.63)	0.329***	(4.32)	(3.17)

Note: Determinants in Table 4.11 are included in all specifications. Due to multicollinearity, the above determinants are included separately, together with the usual suspects from Table 4.11.

In the network category it is only enterprises with close bank connections that have higher bribe incidence. Finally, the data tells us that there is a clear positive connection between bribe payments and receiving assistance from government officials.

## 5. EMPLOYMENT, EDUCATION AND SOCIAL INSURANCE

The purpose of this section is to analyze the structure of the labour market in Vietnamese manufacturing enterprises. The section will focus on owner and employee characteristics and their relationships to the social benefits offered to employees.

### 5.1 Owner Characteristics

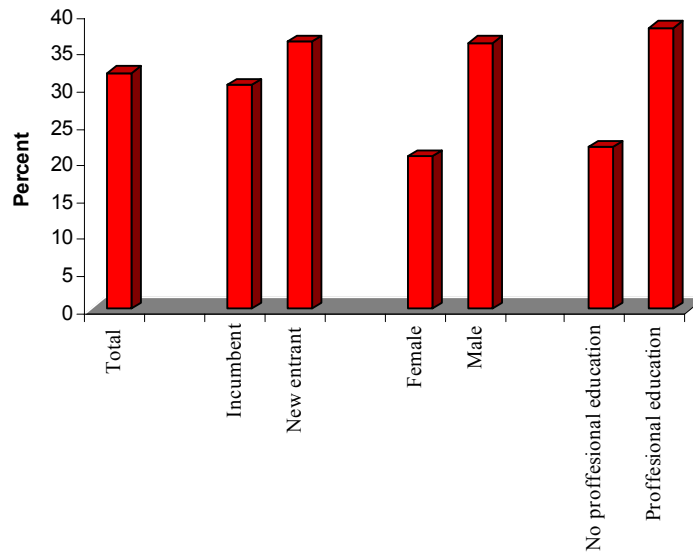
Owner characteristics related to gender and education (managerial skills) is often included in analyses explaining enterprise dynamics. Table 5.1 provides an overview of some typical owner characteristics by enterprise size and age (new entrant).

Table 5.1: Basic Owner Characteristics  
(percentage shares)

		Micro	Small	Medium	Large	Total	New entrant
Gender	Percent male ownership	69.2	68.9	71.4	87.5	69.4	66.9
Age	Average age (in years)	44.9	44.0	44.7	47.9	44.7	40.7
Ethnicity	Percent "Hoa"	6.8	6.9	4.8	0.0	6.6	6.0
General education	No education	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
	Not finished primary	2.8	1.1	0.5	0.0	2.1	1.4
	Finished primary	10.1	3.2	1.9	0.0	7.4	5.1
	Finished lower secondary	39.5	23.3	8.7	12.5	32.2	27.9
	Finished upper secondary	47.4	72.4	88.9	87.5	58.2	65.5
Professional education	No professional education	43.7	25.5	11.1	0.0	35.6	33.3
	Vocational	38.4	28.6	13.0	6.3	33.4	27.5
	Technical secondary	8.4	15.6	15.4	12.5	11.1	12.7
	College/University/Doctoral	9.5	30.3	60.5	81.2	19.9	26.5
Previous work status	Wage employee in state enterprise	22.7	28.1	36.7	50.0	25.5	26.4
	Wage employee in non-state enterprise	24.3	27.0	29.5	12.5	25.4	28.5
	Self-employed in manufacturing	10.7	7.0	3.8	0.0	9.0	6.7
	Self-employed in trade/services	18.8	21.7	16.2	18.8	19.5	22.1
	Work in agriculture	16.0	6.9	2.9	0.0	12.3	9.5
	Student	3.9	5.7	2.9	12.5	4.4	3.9
	Teacher	0.7	1.4	1.0	0.0	0.9	0.7
	Other	2.9	2.3	7.1	6.2	3.0	2.1
Previous occupation	Professional, technical and related	10.2	21.5	23.8	31.2	14.6	15.4
	Administrative and managerial	7.0	15.4	36.2	43.8	11.9	13.5
	Clerical and related worker	2.5	6.2	7.1	0.0	3.9	6.5
	Sales worker	7.1	7.8	5.7	0.0	7.1	8.8
	Service worker	6.8	4.0	1.9	0.0	5.6	5.0
	Manual worker in agriculture	14.7	6.5	2.4	0.0	11.3	8.8
	Manual worker in industry or services	36.5	24.5	12.9	18.8	31.1	27.6
	Other, not well defined	10.6	7.4	6.7	0.0	9.3	8.9
	Did not work	4.7	6.8	3.3	6.2	5.2	5.5

First, around 70 percent of enterprises are owned by males. Compared with the survey done in 2002 this marks a sharp increase in female ownership of Vietnamese manufacturing enterprises (from 20 to 30 percent). Second, enterprise owners are on average 44.7 years old, whereas owners of newly established enterprises are somewhat younger. Third, the relatively high educational level in Vietnam comes out clearly from the data. Very few enterprise owners have no formal education and over 90 percent has at least lower secondary education. It is impressive that 20 percent have a college or university degree, a figure which is even higher for the new entrant category. As expected, owner educational level increases with enterprise size. Fourth, previous experience adds to the general human capital of owners, and the data show that nearly 30 percent of owners were self-employed in their previous job-function. Moreover, around 42 percent were occupied as manual workers in their previous job.

Figure 5.1: Enterprise Owner Spin-off



It is common for employees to leave incumbent enterprises to establish new enterprises in the same line of business, a characteristic referred to as spin-offs (Klepper and Thompson, 2005). These enterprises have been found to perform relatively well in terms of both growth and survival (see Hansen, Rand and Tarp, 2006). Figure 5.1 documents whether the owner had any experience as a wage-worker in the same line of business prior to establishing a enterprise. Some 32 percent of enterprise owners worked in the same line of business prior to the establishment of the enterprise.

Male owners with some sort of professional education operating a newly established enterprise are more likely to have had prior experience in the same line of business.

In the highly dynamic Vietnamese economy people often have more than one job. It is therefore important to capture whether the household of an enterprise owner is strongly influenced by the income generated by the enterprise or whether it only represents secondary income. If an enterprise is not the main income of the enterprise it might influence the effort used on the enterprise and thereby influence enterprise dynamics. Table 5.2 gives an overview of these issues by the gender of the owner.

Around 30 percent of enterprise owners have one or more jobs besides having the enterprise, with slightly more women having “second jobs” than male owners. Only 1.7 percent of enterprise owners have more than one enterprise, meaning that the additional jobs are mainly on contracts as normal wage earners. Some 90 percent of enterprise owners consider the enterprise as the main source of income, with a higher percentage reported by male than women enterprise owners.

Table 5.2: Enterprise Importance for Owner Income Flows  
(percentage shares)

		Total	Male	Female
Owner currently has other jobs?		29.7	29.0	31.4
Owner currently has more than one enterprise?		1.7	1.8	1.3
Enterprise the main source of income for the owners household?		89.9	92.2	84.6
How much has the total household real income has changed since 2002	Declined	17.8	16.7	20.4
	Unchanged	20.8	19.1	24.9
	0-25%	44.0	46.3	38.7
	25-50%	12.4	12.9	11.2
	50-100%	3.4	3.4	3.2
	Above 100%	1.0	1.3	0.4
	Don't know	0.6	0.3	1.2

## 5.2 Employee Characteristics

This section focuses on the education and the composition of employees. In the introduction to Section 3 we discussed whether or not enterprises found worker skill and education levels to be a

constraint to enterprise operations, and only around 3-4 percent reported that worker qualifications and education levels posed a constraint to future growth. The apparent satisfaction with worker education clearly reflects the general high educational level in Vietnam. Table 5.3 shows the response by enterprise owners to the question whether they find it difficult to recruit new workers with appropriate skills. However, we see that difficulties in finding skilled workers increase with enterprise size, indicating that appropriate human capital might be a binding constraint for larger enterprises.

Table 5.3 also shows how enterprises recruit workers. Most new workers are recommended by friends, relatives and close personal contacts to the owner, even among larger enterprises. This might explain why some enterprises experience difficulties in recruiting workers with appropriate skills and it highlights the need among larger enterprises to engage in a more sophisticated recruitment processes.

Table 5.3: Worker Selection and Wage Determination  
(percentage shares)

	Enterprise's experience difficulties in recruiting workers with appropriate skills in 2004?				
	All	Micro	Small	Medium	Large
Yes	11.9	5.3	19.5	34.8	50.0
No	49.5	44.1	60.0	52.8	50.0
Did not need to recruit	38.6	50.6	20.5	12.4	0.0
	How does the enterprise hire workers?				
	All	Micro	Small	Medium	Large
Newspaper, advertisement	7.4	3.6	9.1	18.6	6.3
Through labour exchange	4.6	4.1	4.7	4.9	18.8
Recommended by friends, relatives etc.	45.6	42.6	51.8	36.6	56.3
Recommended by local authorities	1.6	0.6	1.6	5.5	0.0
Personal contacts	34.9	47.0	25.6	16.9	0.0
Through employment service centres	5.9	2.2	7.0	16.9	18.8
Other	0.1	0.0	0.2	0.5	0.0
	What is the main basis for determining wage rates?				
	All	Micro	Small	Medium	Large
Wage rates in local non-state enterprises	16.6	15.5	16.6	22.7	12.5
Wage rates in local state enterprises	1.1	0.6	1.4	2.9	6.3
Set by authorities	0.9	0.4	1.0	3.9	0.0
Wage rate for employment in agriculture	1.6	1.7	1.7	1.0	0.0
Individual negotiation with each worker	49.3	52.9	47.1	38.6	25.0
Paying capacity of the enterprise	28.9	27.1	30.6	30.4	56.3
Other	1.5	1.7	1.5	0.5	0.0

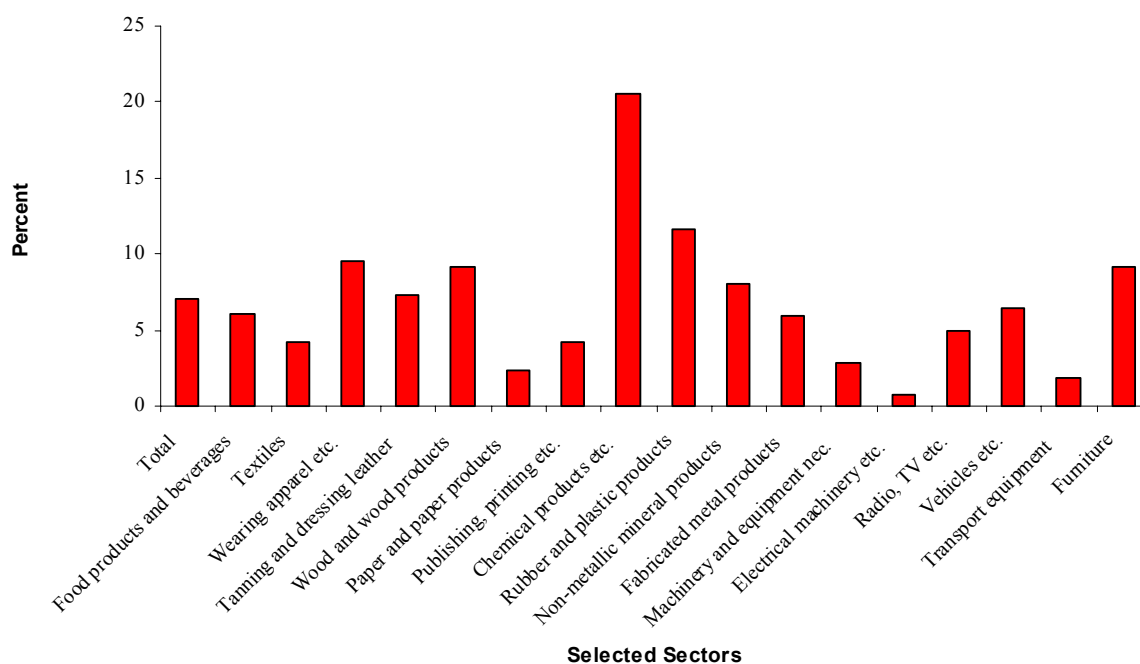
Note: In the question on how to recruit workers we only used info on the enterprises that recruited workers in 2004. Moreover, the wage determinant figures are based on 2211 observations.

Finally, Table 5.3 documents the main basis for determining wages in Vietnamese manufacturing. Only few enterprises set wage rates using some function of the state (minimum) wage as the principal criteria. Most enterprises carry out individual negotiations with each worker or pay according to the capacity of the enterprise. This implies that discussions among the government, unions and private sector regarding minimum wage may have limited effects except on the bottom of the income distribution.

The very flexible labour market conditions are often mentioned as one of the strong characteristics of the business environment in Vietnam. Regulations relating to the hiring and firing of workers, which impact enterprise performance by introducing inefficiencies into the labour market, are considered minor in Vietnam. This is confirmed in Figure 5.2, which shows the number of temporary workers to permanent employees. A high ratio of temporary to permanent workers may imply that hiring and firing costs are prohibitive, thus encouraging greater use of short-term contracts. The average temporary to permanent workers ratio is 7.2 percent. This is fairly low as compared to, for example, a highly regulated country as Mozambique (DNEAP, 2006). Moreover, note also that the use of temporary contracts may relate to seasonal occupations and there is, as expected, a huge difference in the use of temporary employees across sectors.

Another aspect of the composition of the workforce is related to the job function carried out by each worker. Table 5.4 gives an overview of the composition of employees by occupation category. First, some 64 percent of employees in the enterprises considered are male workers. However, the share of women employees increases with enterprise size (for medium sized enterprises the gender composition is almost 50-50). Second, managers are more often male (independent of enterprise size), whereas women are more dominant among office, sales and service workers. Note also that the share of managers decreases, whereas the share of professionals (engineers, economists, technicians and others with university and college degrees) increases with enterprise size.

Figure 5.2: Temporary to Permanent Employee Ratio by Sector



Finally, the total share of production workers is around 80 percent. Notably the share of women production workers increases significantly with enterprise size while it decreases for men. The gender composition is roughly constant across enterprise size, and this is mainly driven by a sharp increase in the employment of female production workers, and not so much by changes in relative composition among managers and professionals.

Table 5.4: Worker Composition by Gender and Occupation Category (percentage shares)

	Total		Micro enterprises only		Small enterprises only		Medium enterprises only	
	Male	Female	Male	Female	Male	Female	Male	Female
Total	64.3	35.7	66.7	33.3	62.3	37.7	52.6	47.4
Managers	6.9	3.3	8.0	3.9	5.6	2.6	2.4	1.2
Professionals	1.8	1.8	0.5	0.8	3.6	3.4	5.4	3.6
Office workers	0.3	0.9	0.0	0.3	0.7	1.8	1.3	2.6
Sales personnel	0.6	2.1	0.4	2.4	1.1	1.9	1.0	1.1
Service workers	0.1	0.5	0.0	0.3	0.1	0.7	0.1	1.0
Production workers	54.6	27.1	57.8	25.6	51.2	27.3	42.4	37.9

Note: All figures in percentages

### 5.3 Worker Benefits

Social awareness in enterprises is becoming more and more central, particularly given the focus of sociological studies which have taken on women's higher social commitment. This sub-section looks at the connection between the gender of enterprise owner and the benefits offered to and received by workers.

Table 5.5 looks at on-the-job training and possibilities for job rotation. There is no major difference between male and female owned enterprises when it comes to offering on-the-job training or different rotation schemes for production workers. Around 13 percent of enterprises formally train new employees and 6 percent offer training programmes for existing workers. Some 28 percent of enterprises have an automatic job-rotation system for production workers. This reduces repetitive strain injuries (RSI).

Table 5.5: On-the-Job Training and Job Rotation  
(percentage shares)

	Percent that normally train new workers	Percent that normally train (short term) existing workers	Percent with an automatic job rotation system among production workers
Total	13.5	5.7	27.8
Male Owners	14.2	6.2	28.0
Female Owners	11.9	4.8	27.2

Note: All figures in percentages.

Social insurance and other benefits are offered to workers in Vietnam, both formally and informally. Table 5.6 gives an overview of social insurance and worker benefits by gender of owner. First, around 15 percent pay social and health insurance contributions for its employees, and approximately 42 percent compensate workers (informally) for accidents or illness obtained at the workplace. Notably, a larger share of female owned enterprises pay social and health insurance contributions confirming the anecdotal evidence of women's higher social responsibility in general.

Other worker benefits confirm this conclusion. A larger share of enterprises owned by women give sick leave with pay as well as paid maternity leave and annual leave with pay than their male counterparts. Moreover, the probability of receiving severance pay is higher in enterprises owned by women.



Table 5.6: Social Insurance and Worker Benefits by Gender of Owner  
(percentage shares)

	All	Male	Female
Pay contribution to social insurance for employees	14.9	13.7	17.7
Pay contribution to health insurance for employees	15.3	14.2	17.8
Compensate workforce directly for accidents or illness	42.4	42.2	42.8
Employees enjoy any of the following benefits (directly or from the government)	a) Sick leave with pay	28.9	32.8
	b) Paid maternity leave	16.5	20.3
	c) Annual leave with pay	19.7	25.5
When you lay off workers do you in general provide them with severance pay	25.6	23.7	30.0

Table 5.7 gives an overview of HIV activities and policies at the enterprise level. First of all, very few enterprises perceive the HIV/AIDS epidemic as having an effect on enterprise performance and recruitment of labour. Second, only very few enterprises have a HIV/AIDS policy, and it is basically only larger enterprises which have such a policy (not reported).

Table 5.7: HIV Activities and Policies  
(percentage shares)

	Total	Male	Female
Percent of enterprises reporting that HIV/AIDS epidemic has a notable effect on enterprise performance	0.2	0.2	0.2
Does your enterprise have an HIV/AIDS policy	1.5	1.8	0.7
Does your enterprise participate in activities related to HIV/AIDS prevention among its workers	4.7	4.8	4.5
If yes, which activity	HIV prevention messages	91.2	86.8
	Free condom distribution	12.4	13.5
	Counselling for HIV/AIDS	41.1	43.2
	Anonymous HIV testing	9.0	8.1
	Financial support for dependents on HIV-infected workers	8.0	10.8
	Other	26.7	16.7

Around 5 percent of enterprises participate in activities related to HIV/AIDS prevention. The dominant activity is HIV prevention messages (90 percent) and counselling for HIV/AIDS (42 percent).

Finally, we look at local trade unions by the gender of the owner, enterprise size and location. Table 5.8 shows that only 9.5 percent of the enterprises sampled have a local level trade union. However, if the enterprise has such a trade union it covers a substantial part of the local plant labour force (on average 76 percent).

Table 5.8: Trade Union  
(percentage shares)

	Percent of enterprises having a local/plant level trade union?	What percentage of workers in the enterprise are members of this trade union?
All	9.5	75.9
Male Owner	9.2	77.7
Female Owner	10.1	72.2
Micro	0.1	100.0
Small	15.6	79.9
Medium	56.2	72.8
Large	93.8	63.8
Ha Noi	12.7	79.3
Phu Tho	2.9	72.4
Ha Tay	3.5	84.2
Hai Phong	14.7	91.7
Nghe An	5.2	84.8
Quang Nam	0.0	..
Khanh Hoa	5.0	98.0
Lam Dong	5.8	83.4
HCMC	19.6	68.5
Long An	2.3	70.0

As expected, major differences between micro and large enterprises exist. Only two micro enterprises (0.1 percent) have a local trade union as compared to 56 and 94 percent for medium and large enterprises, respectively. More enterprises have a local trade union in urban areas as compared to the rural counterparts, which is to some extent related to the enterprise size being larger in urban areas.

The coverage of local trade unions is fairly weak in Vietnamese manufacturing. Figure 5.3 shows that the structure of the local trade union is far from what is intended for such an institution. Only half of the local trade unions have a senior worker as chairman. In 33 percent of the cases the chairman is owner of the enterprise, a relative of the owner, manager, vice-manager or head of the personnel section.

Figure 5.3: Chairman of Local Trade Union



This analysis suggests that there is a clear need for improving the conditions for local level trade unions, both in terms of the number of enterprises committing themselves to establishing such an institution and respecting their organizational structure.

## 6. PRODUCTION, TECHNOLOGY AND EFFICIENCY

In Section 3 we showed that enterprise owner perception of the most constraining factors to growth did not include the lack of raw materials, skilled workers, suitable technology and modern machinery and equipment. This suggests that the foundation for high technological efficiency among Vietnamese manufacturing enterprises is present. In this section we therefore review the efficiency of Vietnamese manufacturing enterprises.

### 6.1 Diversification and Innovation

Product diversification is a characteristic often linked with improvements in the probability of survival. Gaining market power, avoiding risk, having access to funds, making products compatible and reaping efficiency gains are, in the view of Jovanovic (1993), some of the potential benefits from diversification. However, diversification may come at the cost of lower short-run revenue growth rates.

Figure 6.1: Diversification

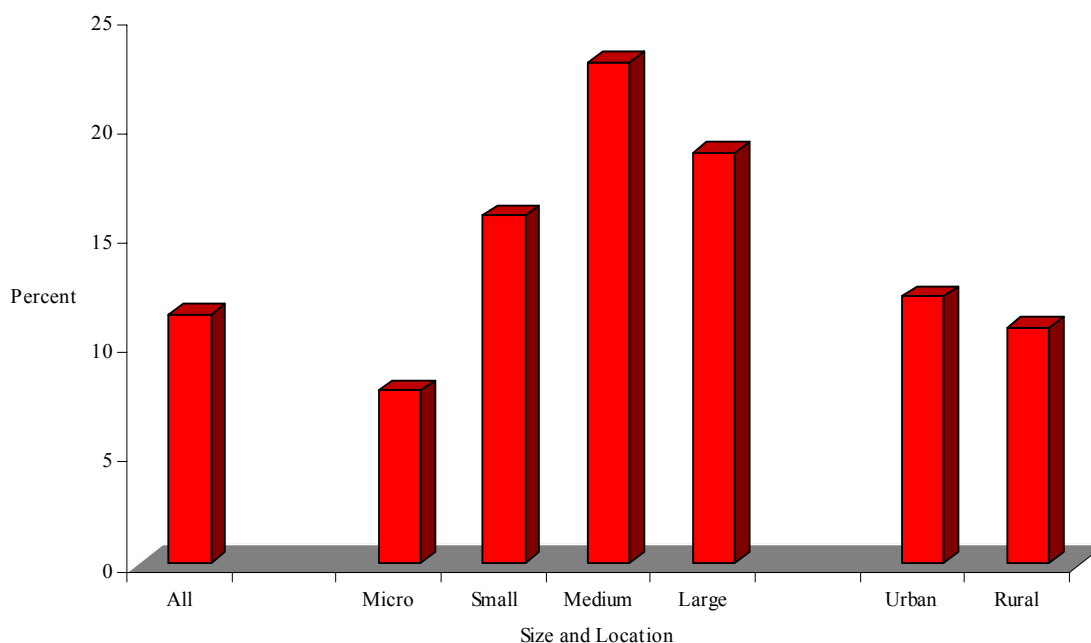


Figure 6.1 demonstrates that only some 12 percent of the enterprises produced more than one product (different ISIC 2 digit level products). This means that the average Vietnamese manufacturing enterprise is relatively specialized. We do not find any differences between new entrants and incumbents in terms of diversification and a simple t-test of the growth rate of revenue per employee by diversification rate is not significant. This means that growth rates do not differ significantly based on whether the enterprise is highly specialized or diversifies into production of several goods.

It has also been suggested that enterprise level innovations should be considered as a potential driving force behind enterprise dynamics. Jovanovic and MacDonald (1994) find that experienced enterprises are more capable of pursuing innovations, and, drive the process of technological change. Technological laggards exit because successful innovators force down prices. Moreover, Klepper (1996) argues that enterprise size and the ability to appropriate returns from innovations may be related. He highlights the importance of enterprise size in appropriating returns from innovations and, in his analytical framework, price declines eventually limit further entry so that older enterprises with the best innovative capabilities get larger shares of the industry output. This could explain the pattern found in Table 6.1, showing innovation rates by age, size, location and gender of owner.

Table 6.1: Innovation Rates

	Introduced new product	Introduced new technology
All	40.6	29.5
New entry	44.3	33.1
Incumbent	39.1	28.0
Micro	32.6	19.1
Small	51.1	42.0
Medium	62.9	63.8
Large	87.5	81.3
Urban	47.2	36.2
Rural	35.6	24.4
Male	43.6	30.5
Female	34.0	27.3

First, around 41 percent of the enterprises sampled introduced a new product during the past three years (since 2002).<sup>12</sup> For comparison only 30 percent introduced a new technology into the production process. In both cases we find a clear enterprise size effect: Larger enterprises are more innovative and improve technological production processes more often. Moreover, there is, on average, an indication of new entrant enterprises owned by males operating in urban areas being more innovative and having a higher probability of introducing new technology.

Table 6.2: Reasons for Innovation

	New product
Difficulty in selling old product	6.8
Increasing competition from domestic producers	28.7
Increasing competition from foreign competitors	2.4
Requested by purchasing customers	61.5
Other	0.6
	New technology
Needed upgrading in order to face competition	37.3
Upgrading in order to increase profits	22.0
Required by buyers to improve quality	35.2
Required by law, regulations	1.0
Other	4.5

Note: All figures in percentages

Table 6.2 looks at the reasons for introducing new products and technologies. Innovation primarily takes place due to competitive pressure and to fulfil standards required by the customer, while, only 22 percent of the enterprises upgraded technology to increase profits.

Table 6.3 shows the results of probit estimations for determining diversification, innovation and adoption of new technology in Vietnamese manufacturing using the usual suspects (location, ownership form, sector, size and age) described previously. Given the discussion in Section 5, we also included owner characteristics as potential determinants. All estimations use appropriate enterprise weights taking into account the survey design (i.e. stratification of the survey sample and the clustering of enumeration areas/districts) and results are reported with cluster robust *t*-stats. First, the above enterprise size effect is strongly supported by the results in Table 6.3. Larger enterprises diversify, are more innovative and have a higher probability of adopting new technology. Looking at location, HCMC consists of more specialized enterprises (only positive coefficients in the location variables with HCMC as base). One explanation for this phenomenon

---

<sup>12</sup> New product is defined as a new 2-digit level ISIC product.

could be that competition is fiercer in HCMC than in any other province considered. This may force enterprises to specialize more – an issue that will be further pursued in Section 7. Another striking result is that enterprises in Hanoi and Khanh Hoa have a higher probability of introducing new technologies than in HCMC. Owner characteristics also come out as key determinants for diversification, innovation and new technology adoption.

Table 6.3: Diversification and Innovation Determinants

		Diversification		Innovation		New Technology	
		Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster
Age	New entrant	-0.014	(1.09)	0.016	(0.59)	0.014	(0.50)
Size	Small	0.052***	(2.62)	0.114***	(3.07)	0.172***	(4.48)
	Medium	0.049*	(1.91)	0.249***	(3.50)	0.417***	(5.90)
	Large	-0.045	(1.13)	0.497***	(2.94)	0.578***	(3.12)
Location	Ha Noi	0.073**	(2.07)	0.073	(1.03)	0.228***	(2.95)
	Phu Tho	0.038	(1.06)	-0.019	(0.29)	-0.011	(0.16)
	Ha Tay	0.033	(0.73)	-0.020	(0.16)	0.133	(0.92)
	Hai Phong	0.102**	(2.04)	0.055	(0.68)	0.112	(1.28)
	Nghe An	0.037	(1.22)	-0.043	(0.62)	0.054	(0.55)
	Quang Nam	0.280***	(6.03)	-0.113*	(1.87)	0.013	(0.18)
	Khanh Hoa	0.081*	(1.70)	0.135	(1.37)	0.305***	(3.67)
	Lam Dong	0.123***	(3.21)	0.162*	(1.91)	0.115	(1.10)
	Long An	0.067*	(1.76)	0.177***	(2.80)	0.085	(1.12)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.055**	(2.30)	0.179***	(3.10)	0.171***	(3.30)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.099***	(2.98)	0.002	(0.03)	-0.013	(0.18)
	Limited liability company	0.113***	(3.36)	0.041	(0.87)	0.103**	(2.53)
	Joint stock company	0.092**	(2.33)	0.190*	(1.92)	0.107	(1.41)
Owner characteristics	Gender	-0.005	(0.43)	0.113***	(4.75)	0.052**	(2.05)
	Education	0.028**	(2.48)	0.029	(1.08)	0.052*	(1.70)
Sector dummies included		Yes		Yes		Yes	
Observation		2,701		2,701		2,701	
Pseudo R-squared		0.11		0.11		0.10	

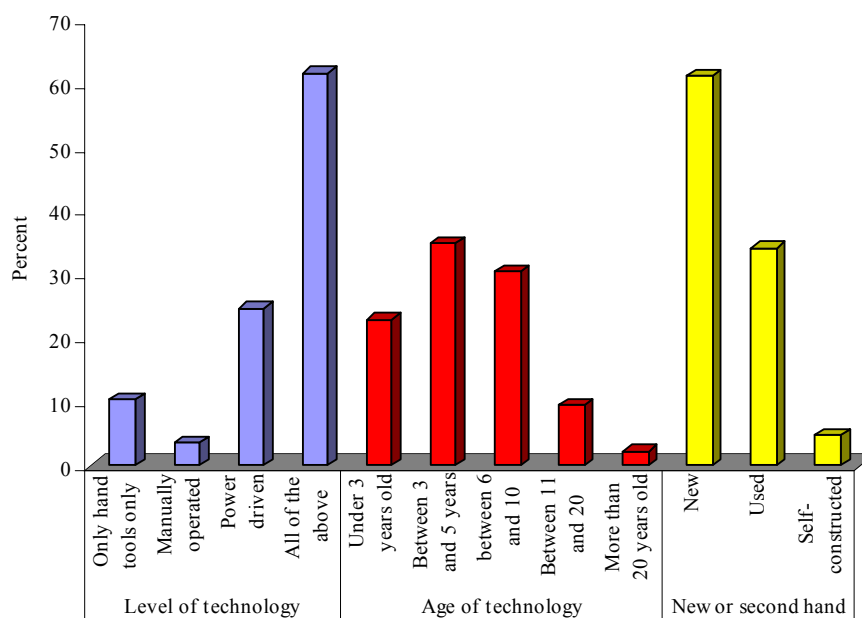
Note: Probit, marginal effects at the mean of all variables. Standard robust and/or cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

Owner education seems to matter for the diversification and new technology adoption decision, whereas gender of the owner is important in determining innovation and implementation of new technologies. Educated owners have a higher probability of engaging in production of more than one product and male owners are more innovative. Moreover, being male and having higher level education increases the probability of introducing a new technology into the production process.

## 6.2 Capacity Utilization and Technical Efficiency

Before looking at capacity utilization rates Figure 6.2 show some characteristics of the technology employed by Vietnamese manufacturing enterprises. Around 10 percent of enterprises use only hand tools in their production. The machinery and equipment used is fairly new – some 88 percent is no more than 10 years old. Finally, more than 61 percent of the technology was purchased new, whereas around 34 percent was bought second hand. Recently theory has emerged that enterprises which buy used capital goods are often the ones severely credit constrained. This hypothesis will be pursued in Section 8, which studies access to finance.

Figure 6.2: Technology Characteristics



Enterprises were asked by how much they would be able to increase their production from the present level using existing equipment/machinery only. Table 6.4 shows the results by age, enterprise size and location.

Around 17 percent would not be able to increase production and around two-thirds could increase its production level by no more than 25 percent. This indicates that capacity utilization rates are relatively high in Vietnamese manufacturing. In the enterprise size category, micro and small



enterprises are closer to producing at their optimal capacity than medium and large enterprises. Similarly, 7 percent of urban enterprises could more than double their existing production as compared to 1.6 percent in rural areas.

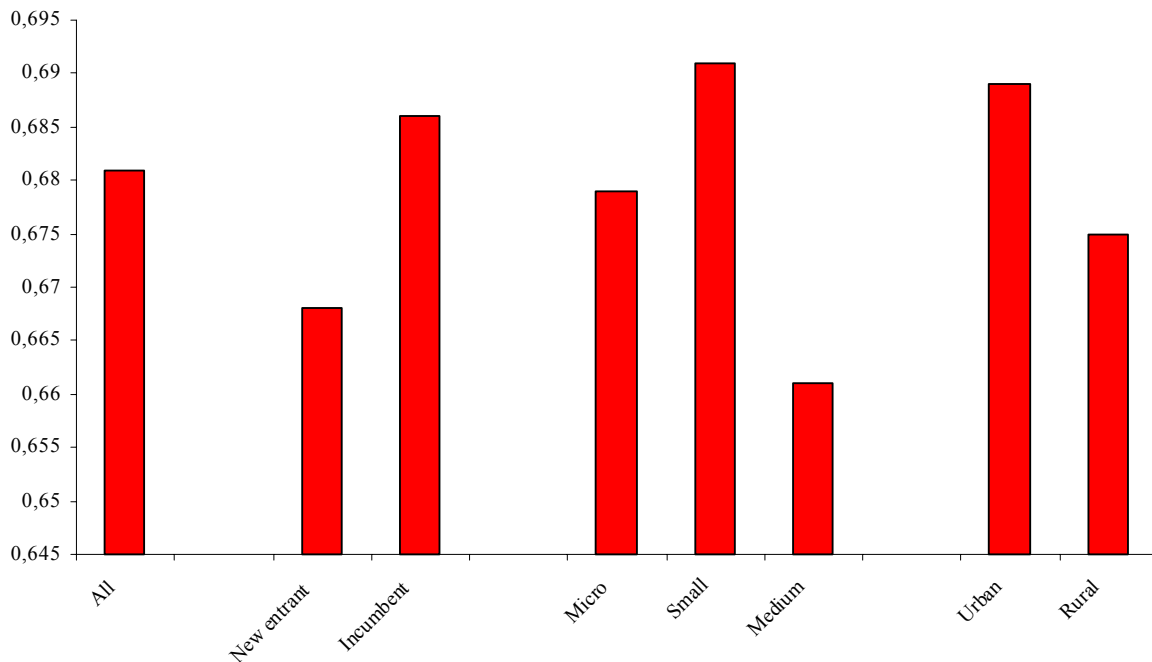
Table 6.4: Capacity Utilization

		Not at all	By no more than 10 percent	By between 10 and 25 percent	By between 25 and 50 percent	By between 50 and 100 percent	By more than 100 percent
Total	All	16.8	21.7	29.1	20.8	7.7	3.9
Age	New entrants	15.9	22.5	28.9	21.6	7.2	3.9
	Incumbents	17.1	21.3	29.2	20.5	8.0	3.9
Size	Micro	17.7	22.2	28.2	19.5	8.3	4.0
	Small	16.1	20.1	29.9	24.0	6.8	3.3
	Medium	11.9	23.8	34.3	17.6	7.1	5.3
	Large	12.5	12.5	25.0	43.8	0.0	6.3
Location	Urban	17.6	21.6	26.8	19.3	7.7	7.0
	Rural	16.1	21.7	30.9	22.0	7.8	1.6

Note: Question – "How much can the enterprise increase its production using existing equipment/machinery only."

Figure 6.3 examines technical efficiency in Vietnamese manufacturing.

Figure 6.3: Average Technical Efficiency



Technical efficiency is estimated using a stochastic frontier production model (value added as output measure) in which total employment and the value of physical capital is used as inputs. Technical efficiency indicates enterprise ability to produce the highest level of output from a given bundle of labour and capital. An enterprise operating at the highest level of efficiency possible is expected to have a technical efficiency index of one.

The average technical efficiency is around 0.68. Tybout (2000) finds little support for the view that developing country markets are relatively tolerant of inefficient enterprises and reports mean technical efficiency levels around 60 to 70 percent of the best practice frontier. Our technical efficiency results for Vietnamese manufacturing are within this range. The figure suggests that incumbent enterprises are technically more efficient than new entrants, and the same goes for urban enterprises compared with its rural counterparts. This is confirmed by Table 6.5, which reports the result of a technical efficiency regression with the usual suspects as determinants.

Table 6.5: Technical Efficiency Determinants

		Coefficient	t-stat
Age	New entrants	-0.028**	(2.18)
Size	Small	0.003	(0.39)
	Medium	-0.022	(1.52)
	Large	-0.369***	(5.42)
Location	Ha Noi	-0.065***	(2.93)
	Phu Tho	-0.038***	(2.57)
	Ha Tay	-0.041*	(1.89)
	Hai Phong	-0.065***	(2.78)
	Nghe An	-0.073***	(2.61)
	Quang Nam	0.009	(0.58)
	Khanh Hoa	0.048***	(2.77)
	Lam Dong	0.026***	(2.81)
	Long An	0.061***	(3.42)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.003	(0.25)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.030	(0.81)
	Limited liability company	0.031**	(2.22)
	Joint stock company	0.034	(1.13)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,165	
Pseudo R-squared		0.12	

Note: OLS - Dependent variable: Technical efficiency. Weighted estimates. Cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

New entrants are less efficient than incumbents, a result consistent with results obtained by Aw *et al.* (2001) for Taiwanese manufacturing enterprises. Location plays a crucial role for determining technical efficiency. Looking closer at the provinces we find evidence of enterprises located in the

Northern provinces (Hanoi, Phu Tho, Ha Tay, Hai Phong and Nghe An) are less efficient than enterprises in the Southern provinces (Khanh Hoa, Lam Dong, Long An and HCMC).

### 6.3 Details on Production Inputs and Business Services

In this sub-section we focus on key inputs into manufacturing production processes. Generally enterprise owners perceive access to raw materials and energy as only a minor constraint to growth for the enterprise. This can be seen from Figure 6.4, which shows enterprise perceptions of raw material and energy availability. First of all, it is worth noting that rural and urban enterprises are equally satisfied with the quantity and quality of raw materials. A higher proportion of urban enterprises have difficulties in securing adequate supplies of energy and fuel. From Figure 6.4 it is clear that availability of raw materials and energy becomes an increasing problem with enterprise size.

Figure 6.4: Availability of Raw Materials and Energy

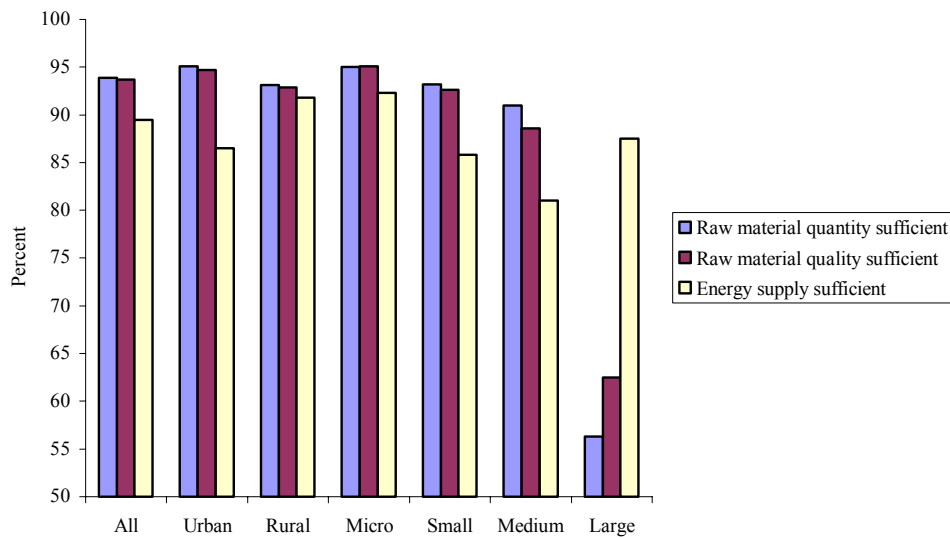


Figure 6.5 reports details on the provider of raw materials to the enterprise. Around 88 percent of enterprises get their raw materials from households or other non-state enterprises. Only 2.2 percent of the raw materials are imported. Some 24 percent of enterprises receive inputs from the agricultural sector (not reported), mainly going into the food processing sector (ISIC 15). Around 79 percent of intermediate inputs are provided by a supplier within the same province as the receiving enterprise. This helps keeping down transportation costs.

Finally, on Table 6.6 we focus on business services. Transport services are by and large the most important service cited by enterprises of all sizes. Some 55 percent consider transport services important for running their business. All other business services are used to a much lesser extent, but the usage of business services tends to increase with enterprise size. It should also be noted that 98 percent of the enterprises think that business services are readily available and delays in services have no significant effect on enterprise operations.

Figure 6.5: Details on Supplier of Raw Materials

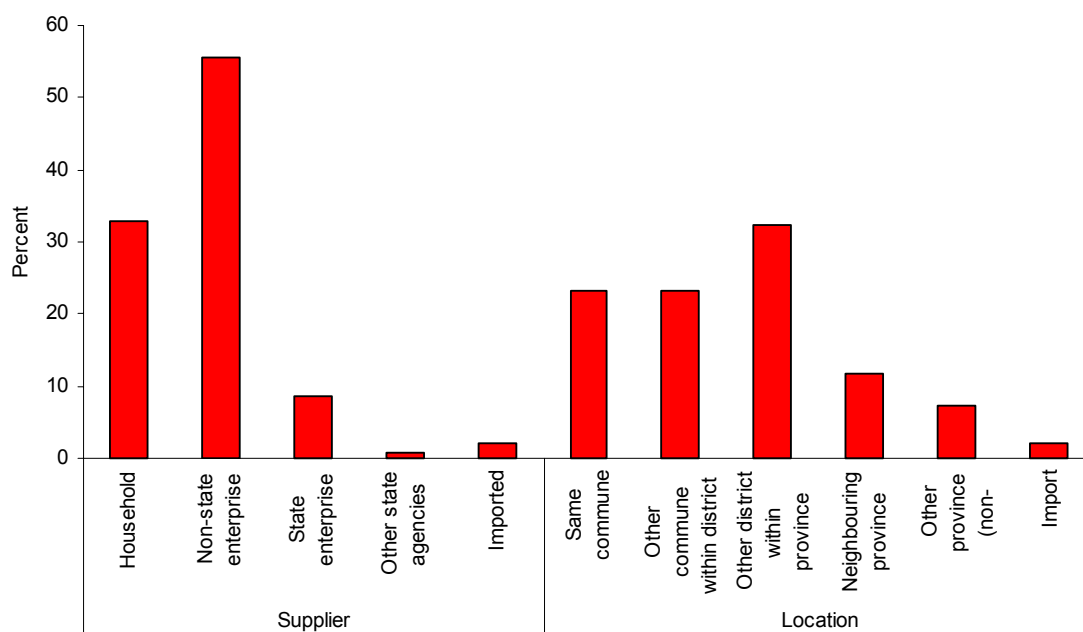


Table 6.6: Enterprises Considering the Following Business Services Important

	All	Micro	Small	Medium	Large
Market information and trade promotion services	1.9	1.2	2.6	4.3	0.0
Information services on technology and inputs	1.3	1.5	0.8	1.4	0.0
Transport services	55.1	50.4	62.6	65.2	56.3
Tax services	4.5	2.9	7.7	5.2	6.5
Audit services	0.8	0.1	2.0	1.4	12.5
Legal services	2.0	0.6	3.3	7.1	12.5
Don't use the above services	34.5	43.2	21.1	15.2	12.5

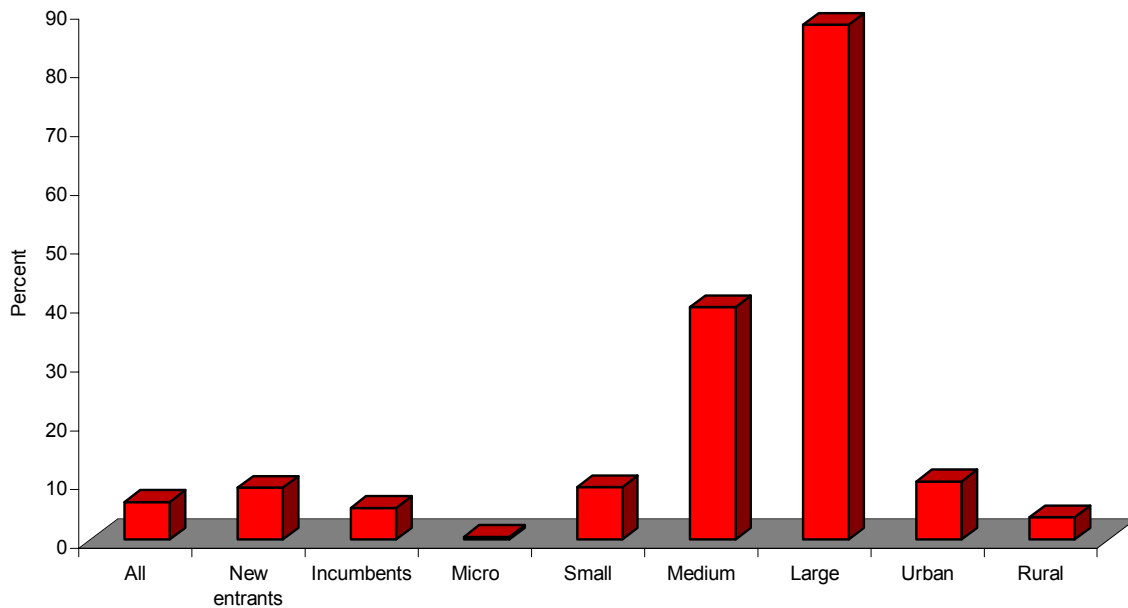
## 7. EXPORTS AND SALES STRUCTURE

In order to advise on which export oriented policies to pursue and whether it is sensible at all to encourage manufactured exports, we need to understand the export behaviour and the general sales structure of Vietnamese manufacturing enterprises. This section provides an overview of the insights which the 2005 SME survey can provide in this respect.

### 7.1 Export Behaviour

Figure 7.1 provides an overview of exporting enterprises. Some 176 enterprises out of the 2,739 surveyed engage in exporting activities, corresponding to 6.4 percent. The share of exporting enterprises among new entrants is higher than for incumbent enterprises. Also, there is a clear enterprise size effect. Larger enterprises have a higher probability of exporting. Finally, around ten percent of urban enterprises engage in exporting as compared to four percent in rural areas.

Figure 7.1: Percent Exporting



Looking closely at the 176 exporting enterprises Table 7.1 documents that over 60 percent of exporting enterprises total sales revenue comes from exporting. This share is higher for incumbent and rural enterprises than urban and new entrants.

Table 7.1: Details on Exporting Enterprises

	All	New Entrants	Incumbents	Urban	Rural
Observations	(119)	(44)	(75)	(87)	(32)
How many foreign customers does the enterprise have	5.1	5.1	5.1	4.8	5.9
What percentage of sales did the enterprise export	63.5	61.3	64.8	61.3	69.6
Receive product specifications, designs or materials from customer	71.7	78.1	68.1	69.5	77.4
Have long-term relations with your main foreign customer	86.6	84.1	88.0	86.2	87.5
Use legal advisors when entering direct export contracts	33.6	34.1	33.3	21.8	65.6
Foreign customers requested certification of your procedures/products	56.3	56.8	56.0	54.0	62.5
Cooperation with foreign partners provided technology or expertise directly	76.5	77.3	76.0	75.9	78.1

Note: Figures in percentages (Observations in parenthesis). Out of the 176 exporting enterprise only 119 enterprises provided information to the above questions.

The average number of foreign customers is five and the median three. Around 20 percent of exporting enterprises have only one customer, and 30 customers is the highest figure reported. This illustrates that exporting enterprises have relatively few foreign trading partners when engaging in direct exports. Seven out of ten enterprises receive product specifications, designs or materials from their foreign trading partner and foreign customers requested certification of the enterprise's products in over half of the cases. Only one-third of enterprises use legal advisors when entering direct export contracts, but two-thirds of rural exporters seek legal advice before committing to an export contract. Finally, over three quarters of exporting enterprises were provided with technology or expertise from their foreign partners that they otherwise would not have had access to.

Table 7.2 examines the determinants of exporting. We especially investigate whether efficiency (lagged) matters for exporting when controlling for enterprise age and size and other enterprise characteristics. First of all, we see that lagged technical efficiency is positively associated with the probability of exporting. It is difficult to assert a causal interpretation even though we have lagged the efficiency level. As we learned above, exporting enterprises are often provided with technology and expertise, which could make them more efficient. On the other hand, efficient enterprises may

self-select into the export market. It is beyond the scope of this report to determine causation, which is left for future research.

Table 7.2: Export Determinants

	Coefficient	t-stats
Efficiency (lagged)	0.014	(2.15)
Enterprise age (x 1,000)	0.007	(0.05)
Enterprise size (x 1,000)	0.365	(7.36)
Ha Noi	-0.003	(0.95)
Phu Tho	-0.003	(0.97)
Ha Tay	-0.004	(1.77)
Hai Phong	-0.001	(0.31)
Nghe An	-0.004	(2.00)
Quang Nam	-0.005	(3.30)
Khanh Hoa	0.005	(0.68)
Lam Dong	-0.002	(0.51)
Long An	-0.005	(2.51)
Private/sole proprietorship	0.017	(2.12)
Partnership/Collective/Cooperative	0.005	(0.58)
Limited liability company	0.031	(3.41)
Joint stock company	0.008	(1.06)
Sector dummies included		Yes
Observation		2,172
Pseudo R-squared		0.38

Note: Probit, marginal effects at the mean of all variables. Weighted estimates and cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

Enterprise size, as expected, has a significant influence on the probability of exporting. Exporting enterprises are more likely to come from HCMC than from Ha Tay, Nghe An, Quang Nam and Long An. We also estimated a series of other specifications and it is worth noting (although not reported) that enterprises that have professionally educated owners have a higher probability of entering the export market. However, gender of the owner is not associated with exporting in this sample of Vietnamese manufacturing enterprises.

## 7.2 Sales Structure

The second part of this chapter focuses on enterprise sales structure. Figure 7.2 gives an indication of the perceived competition faced by the enterprises by a rural/urban distinction. Around 46 percent of enterprises state that they face severe completion in their line of business. Urban areas are more competitive than rural from this perception based measure. The same story evolves when

focusing on the enterprises that have accumulated goods which are difficult to sell. Sectors (not reported) which consider the competition most severe are: i) Paper and paper products, ii) Publishing etc. iii) Chemical product etc., and iv) Radio, TV etc. (ISIC 21, 22, 24 and 32).

Figure 7.2: Perceived Competition

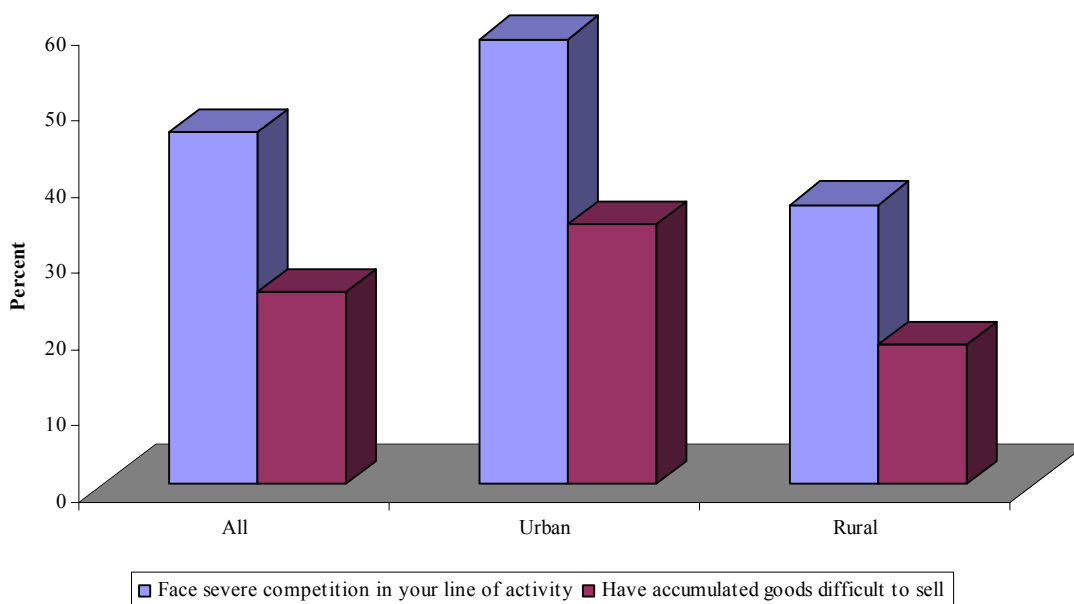


Table 7.3 looks at use of enterprise produced output. Around 32 percent of output produced is used for final consumption, leaving approximately 68 percent as intermediate inputs into agriculture, other manufacturing/industry or services. Enterprises facing severe competition sell a lower share as final consumption than enterprises with more limited competitive pressures.

Table 7.3: Use of Production

	All	Severe Competition	Competition Not Severe
Final consumption	32.1	26.0	37.5
Intermediate inputs in agriculture	1.2	0.8	1.5
Intermediate inputs in manufacturing	17.6	18.3	16.9
Intermediate inputs in services	48.8	54.6	43.9
Don't Know	0.3	0.3	0.2
Total observations	(2,739)	(1,269)	(1,470)

Note: Figures in percentages (observations in parenthesis)



Diversifying the customer base can make enterprises less vulnerable to demand shocks. Table 7.4 reports that over 59 percent of the enterprises sampled have over 20 customers. There seems to be a positive association between enterprises with a larger customer base and enterprises located in rural areas not feeling severe competitive pressures.

Table 7.4: Customer Base

	All	Severe Competition	Competition Not Severe	Urban	Rural
Exclusively one customer	1.2	1.1	1.3	1.4	1.0
2-5 customers	8.4	9.1	7.8	10.6	6.7
6-10 customers	13.4	13.6	13.1	17.1	10.4
11-20 customers	17.7	20.7	15.1	21.1	15.1
Over 20 customers	59.3	55.4	62.7	49.8	66.8

Note: All figures in percentages

Figure 7.3 provides an overview of the location of customers. There are huge differences in the location of customers between urban and rural enterprises. However, this difference is within province where 73 and 80 percent of customers are located, respectively. Around 38 percent of rural enterprise customers are located within the commune where the enterprise is located, as compared to only 8 percent for urban enterprises. Note also that only 10 percent of enterprise sales go to non-neighbouring provinces.

Turning to the general sales structure of the enterprises most important product (Table 7.5) the results from Table 7.3 are confirmed: Enterprises that feel strong competitive pressure mainly sell/produce products to other domestic non-state enterprises as intermediate inputs. Exporting enterprises which sell to individual consumers (final consumption) and exporting enterprises experience a relatively lower burden of competition. Similarly, urban enterprises sell a relatively larger share of their main product to other non-state enterprises as intermediary inputs as compared to their rural counterparts. Moreover, it is confirmed that exporting enterprises are primarily located in urban areas.

Figure 7.4 looks at the main criteria for setting prices. Around 65 percent of enterprises set prices as a fixed mark-up over production costs. One-fifth of enterprises conduct individual negotiations with

each customer and only around 10 percent take competitor prices into consideration when determining their own product price.

Figure 7.3: Location of Customers

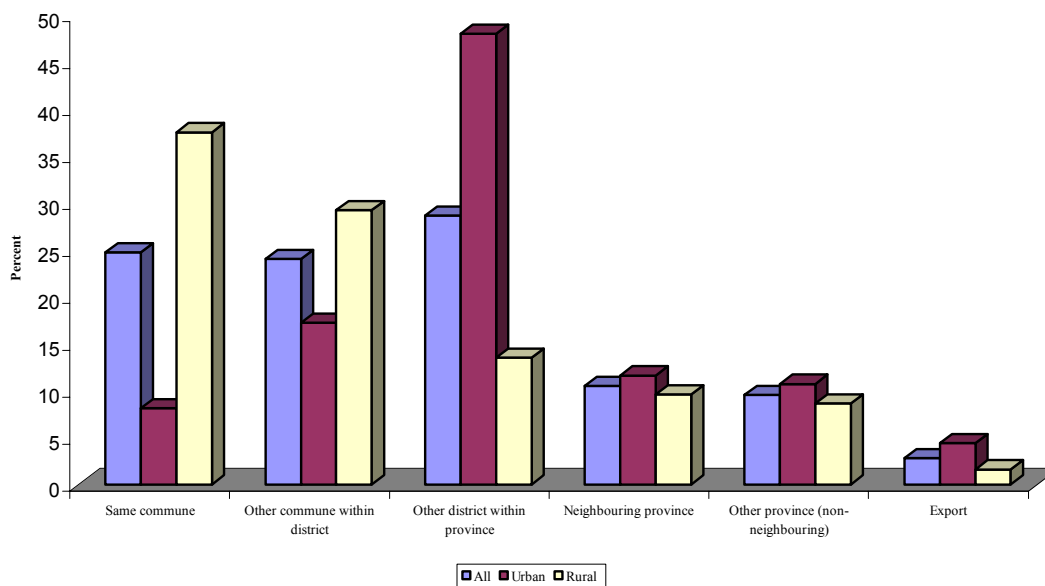


Table 7.5: Sales Structure

	All	Severe Competition	Competition Not Severe	Urban	Rural
Individual people (non-tourists)	31.3	24.9	37.2	21.0	39.6
Domestic, non-state enterprises	58.1	64.2	52.7	63.3	54.1
State enterprises	6.1	6.8	5.1	9.6	3.0
Non-commercial government authorities	0.5	0.6	0.4	0.4	0.5
Tourists	0.4	0.3	0.6	0.3	0.5
Export	2.8	2.3	3.2	4.4	1.6
Foreign invested companies	0.7	0.8	0.7	0.9	0.6
Other	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Figure 7.4: Main Criteria for Setting Prices

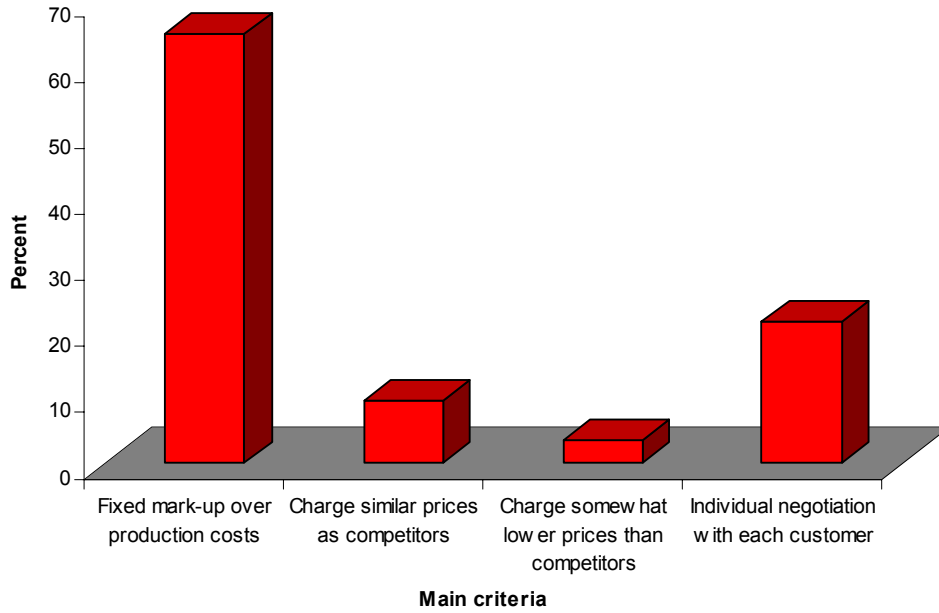
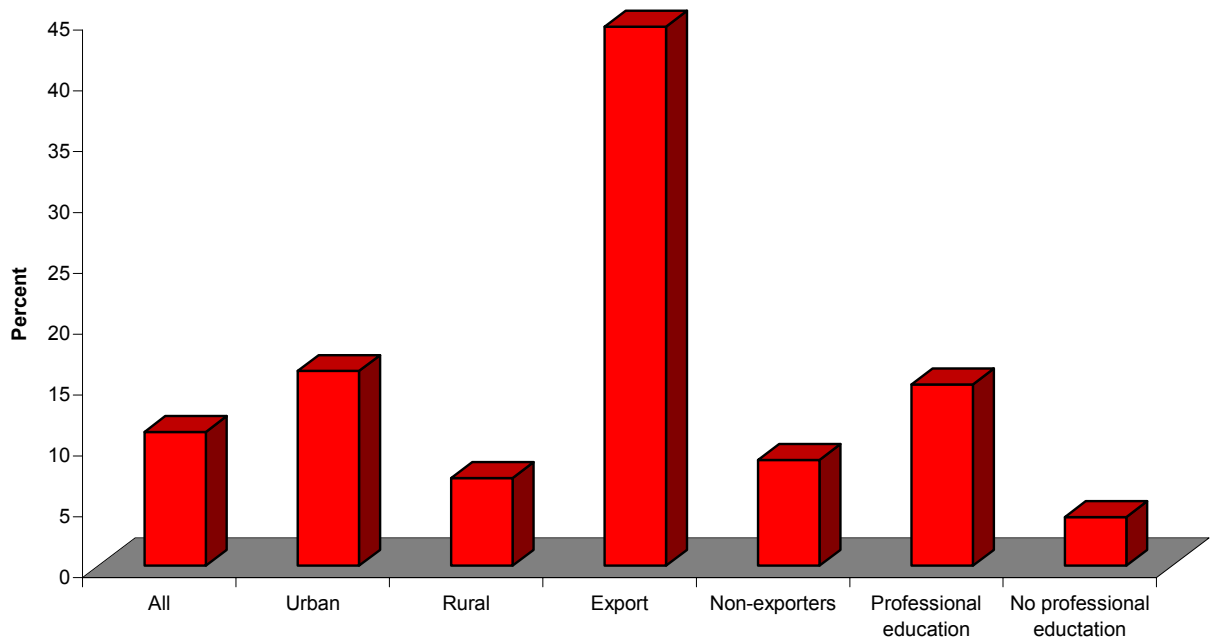


Figure 7.5: Advertisement



Finally we look at advertisement in Figure 2.5. Only 11 percent of enterprises advertise their products, but there are huge differences across sectors (not reported). A larger proportion of urban enterprises and enterprises with professionally (higher) educated owners advertise. Notably, nearly half of the exporting enterprises advertise, indicating that visibility is crucial for many exporting enterprises.

## 8. INVESTMENT AND ACCESS TO FINANCE

In Section 3 we reported that enterprises consider credit constraints as the most serious obstacle for future enterprise growth. Table 8.1 reports results related to the perception, documenting enterprise owner perceptions of the most severe constraint to starting up new projects. The number one concern and constraint in both rural and urban areas is lack of capital. This is very well understood by policymakers in Vietnam and the removal of credit constraints is one of the central elements of future private sector policies. Lack of demand and difficulties in finding new and suitable premises are significant concerns for enterprises thinking about expanding the business. However, around 21 percent of enterprises (26% for urban and 18% in rural areas) do not face problems when starting new projects.

Table 8.1: Most Severe Constraint When Starting Up New Projects

	All	Urban	Rural
Lack of capital	29.8	23.0	35.1
Lack of raw materials	1.6	0.7	2.4
Lack of market outlet	20.4	18.3	22.0
Lack of technical know-how	1.4	1.2	1.6
Lack of suitable machinery	4.4	5.6	3.4
Difficulty in finding premises	13.9	17.1	11.4
Complicated government regulations	1.3	1.9	0.8
Lack of skilled workers	4.9	5.9	4.2
Negative attitude of local officials	0.4	0.3	0.5
Other	0.3	0.4	0.2
No problem	21.6	25.6	18.4
Total	100.0	100.0	100.0

### 8.1 Investments and Debt

Investment and credit constraints are closely linked and we begin by establishing an overview of the enterprises' investments since the last survey in 2002. Table 8.2 documents that 62 percent of enterprises made new investments during the past three years. The probability of investing increases with enterprise size and urban enterprises invest less frequently than rural enterprises, a result driven by low investment rates in HCMC. In a recent paper Rand (2006) documents that retained earnings were a major source of financing in 2002. This is still the case in 2005. Some 67 percent of new investments are financed using internal funds. This figure decreases with enterprise size, although large enterprises still use 48 percent of their own capital in investment financing. There is

a slight indication of urban enterprises using less external funds than rural when financing investments. This result corresponds well to recent findings in Rand (2006) and is explained by the limited uncertainty about land-use-rights in rural areas. Many rural households possess the necessary LURC, which can be used as collateral. The situation in urban areas is more complex, and the possibilities to use land right certificates as collateral are more limited.

Table 8.2: New Investment

	Percent of enterprises that has made investments since 2002	Percent financed by own capital/retained earnings	Main purpose of investment						
			Add to capacity	Replace old equipment	Improve productivity	Improve quality	Produce a new output	Safety and environmental requirements	Other purpose
All	62.2	66.9	61.6	17.6	11.1	2.8	3.6	1.8	1.5
Micro	55.5	67.3	58.7	19.8	12.7	2.1	2.6	2.0	2.1
Small	72.4	69.3	63.8	16.1	9.4	4.3	4.0	1.5	0.9
Medium	76.7	57.1	70.2	10.6	8.7	1.9	6.2	1.2	1.2
Large	81.3	48.2	69.2	0.0	7.7	0.0	23.1	0.0	0.0
Urban	56.5	71.2	61.8	15.8	10.4	5.0	4.7	2.1	0.2
Rural	66.6	64.0	61.4	18.7	11.7	1.3	2.8	1.6	2.5

Note: All numbers in percentages.

Looking at purposes of investments, around 60 percent of enterprises (independent of enterprise size and location) reported that investments were made to add to existing capacity. The second most important category of investments, however, differs markedly between small and large enterprises. Smaller enterprises have a larger tendency to replace old equipment than their larger counterparts. Larger enterprises are more innovative (introduce new products) than smaller enterprises, confirming the result from Section 6.

Table 8.3: Environmental Investments

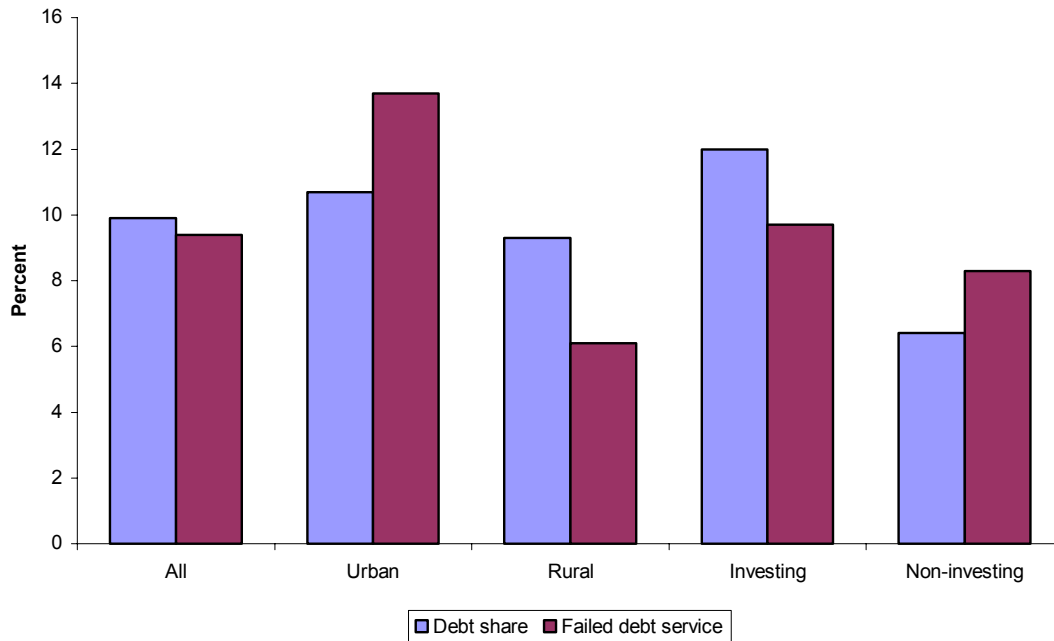
	Yes	No
Production causes environmental problems	572 (20.9)	2167 (79.1)
Made investments in environmental treatment	265 (46.3)	307 (53.7)
Required by law/regulations	243 (91.7)	22 (8.3)

Note: Number of observations (percent in parenthesis)

Relatively few enterprises report their main investment as being in safety and environmental requirements; even though 21 percent of enterprises report that their production causes environmental problems (see Table 8.3).

Some 46 percent of the enterprises acknowledging that their production is environmental damaging made investments in order to help cope with the problems, most of them due to the fact that it was required by government requirements and law. The enterprises not investing in technology that reduce environmental burdens of production report that their main reasons for not doing so as that they not required by regulation (49 percent) or that they could not afford to implement the investment needed (43 percent) despite of regulation requiring them to do so.

Figure 8.1: Debt and Debt Service



The level of enterprise debt influences liquidity and may restrict access to finance. Figure 8.1 shows the total debt in the average enterprise and whether the enterprise ever failed to service its debt. The debt share in Vietnamese enterprises is very low (around 10 percent of total assets) confirming the results in Rand (2006). Some 41 percent of enterprises have no debt (not reported) and investing enterprises have a slightly higher debt-to-assets ratio than non-investing enterprises. Around nine

percent of the enterprises having debt failed to service their obligations at least one time, with a higher percentage of urban enterprises failing debt service.

## 8.2 Access to Credit

This sub-section will focus on both formal and informal credit. Informal credit plays a huge role in the Vietnamese credit market for SMEs, as documented in Rand (2006). It can, for example, help fast growing enterprises “seize the day” by providing credit in difficult situations where enterprises do not have the time to go through troublesome administrative procedures. The number of enterprises applying and obtaining bank loans or other forms of formal credit since 2002 is shown in Table 8.4. Only 39 percent of enterprises have applied for a bank loan in the past three years. Out of these 1,069 enterprises, 19 percent experienced problems with their loan application and were denied credit. These enterprises can thus be classified as credit constrained, and amounts to approximately 7.3 percent of the sample. This does not mean, however, that they did not obtain any formal loans. Actually this group of applicants received an average of 1.7 formal loans during the period 2002 to 2005. For comparison the non-constrained group (applied for loan and did not experience severe problems in obtaining loans) received 2.2 loans on average during the same period. It is also worth noting that even though enterprises obtained some amount of credit, they still consider themselves in need of a loan. Some 82 percent in the credit constrained group still (not surprisingly) report needing a loan, but notably 60 percent in the “non-constrained” group still have need for a loan. Considering these enterprises as credit constrained as well, expands this group to 26.5 percent of the total sample.

Table 8.4: Access to Credit

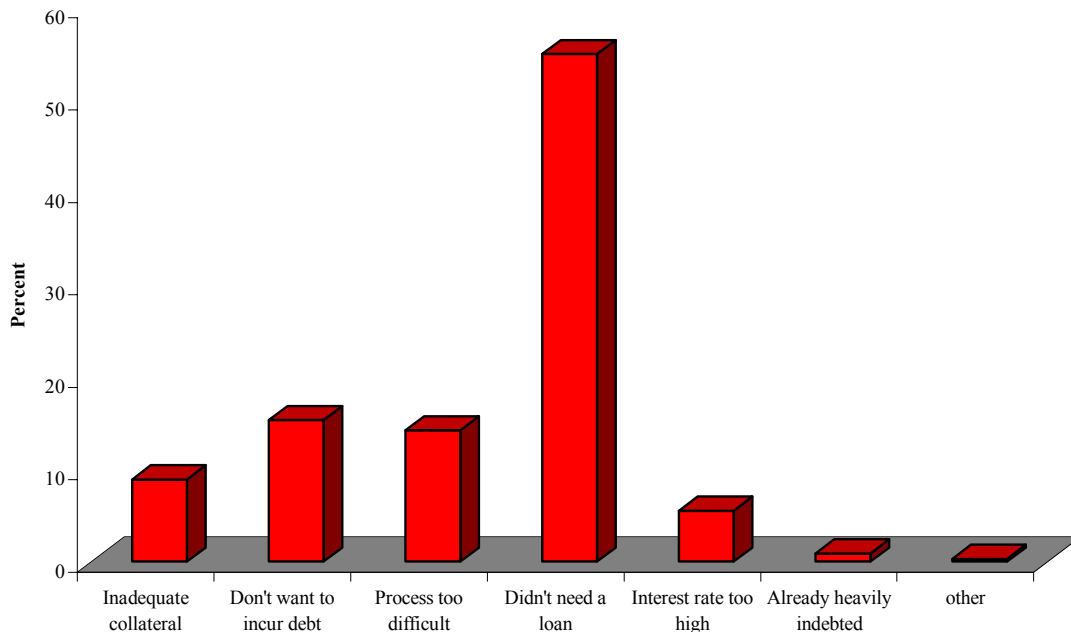
	Yes	No
Enterprise applied for formal loan	(1069) 39.0	(1670) 61.0
Problems getting loans	Yes (201) 18.8	No (868) 78.2
Number of loan applications accepted since 2002	1.7	2.2
Number of loan applications denied since 2002	0.8	..
Are you still in need of a loan	82.1	60.4

Note: All numbers in percentages (observations in parenthesis)



Some of the enterprises in the non-applicant group (1,670 observations) may also be credit constrained. Figure 8.2 lists the reason given by the enterprise for why they did not apply for a loan in the past three years. Around 70 percent of enterprises do not want to incur debt or are not in need of a loan. The remaining 30 percent did not apply for a formal loan because they did not have adequate collateral, they find loan processes are too difficult or interest rates are too high. Adding these 30 percent of the non-applicants to the group of credit constrained enterprises means that 1,224 enterprises (44.7 percent) can be considered as having limited access to credit. This number is somewhat higher than numbers reported in Rand (2006) because here we include some of the non-applicants in the credit constrained measure.

Figure 8.2: Why Don't Enterprises Apply for Loans?



Details of the most important formal loan (in value terms) are given in Table 8.5. The details cover 1,018 enterprises, corresponding to around 37 percent of the enterprises sampled. Of these, 69 percent have obtained their most important formal loan from a State Owned Commercial Bank (SOCB). SOCBs have a stronger market position in rural areas than in urban cities, where 30 percent of loans are allocated by private/joint stock banks. Loan amounts are significantly higher in urban areas (51,502 USD as compared to an average of US\$12,171 in rural areas), a result which to

is some extent related to enterprise size (larger enterprises located in urban areas). However, urban areas get larger loans even when controlling for enterprise size (not reported). Urban areas face somewhat lower interest rates. Rural enterprises pay on average 0.989 percent per month in interest as compared 0.897 percent per month in urban areas, corresponding to a factor of 10 percent.

Table 8.5: Details of the Most Important Formal Loan

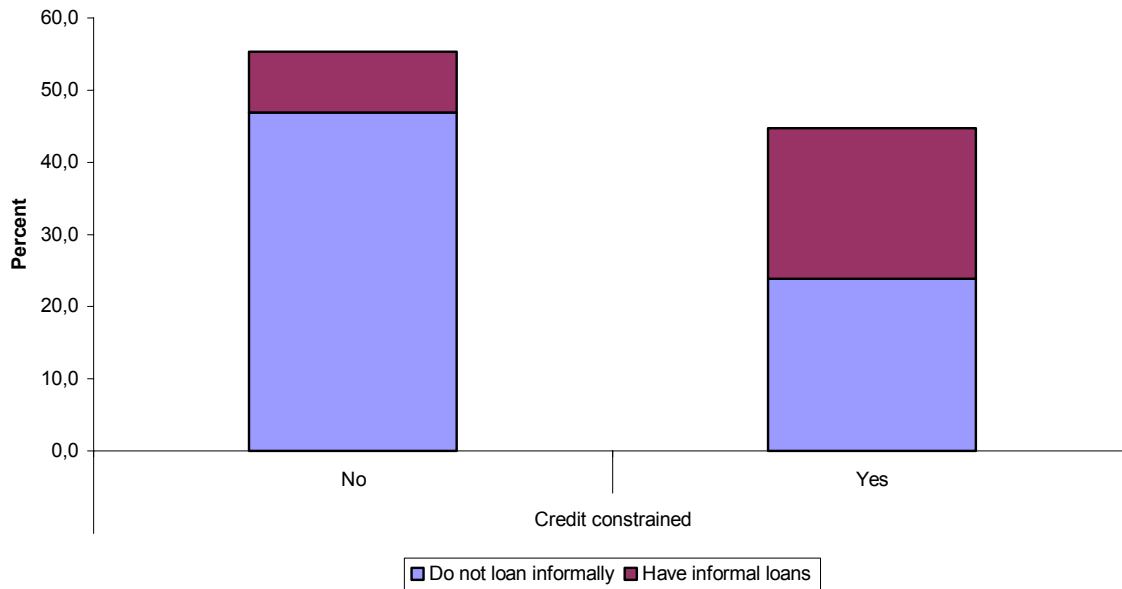
		All	Urban	Rural
Source (percent)	State owned commercial bank (SOCB)	69.0	55.0	76.1
	Private/joint stock bank	11.4	30.9	1.6
	Foreign bank	0.5	1.5	0.0
	Social policy bank	7.4	6.5	7.9
	Development assistance fund (DAF)	1.5	1.2	1.6
	Targeted programs	6.4	4.4	7.4
	Other enterprises	0.3	0.3	0.3
	Credit fund	3.5	0.2	5.1
Loan amount (USD)	Mean	25,110	51,502	12,171
	Median	5,625	18,750	1,875
Interest rate (percent per month)	Mean	0.958	0.897	0.989
	Median	1.000	0.930	1.030
Collateral (percent)	Yes	82.5	84.1	81.7
What type of collateral? (percent)	LURC	51.1	29.8	62.2
	Housing	35.7	46.3	30.2
	Capital equipment	6.6	12.6	3.5
	Personal belongings	6.5	11.3	4.0
	Other	0.1	0.0	0.2

Note: Two-thirds of the loans described are given to rural enterprises. In 17 percent of the cases the loan is backed by a guarantor, which most often in a family member of the enterprise owner.

Around 82 percent put up collateral for the most important formal loan. In rural areas 62 percent use LURCs as collateral as compared to only 30 percent in urban areas. This confirms the argument above that many rural enterprises possess the necessary LURC, which can be used as collateral. The situation in urban areas is more complex, and the possibilities to use land right certificates as collateral are more limited.

Enterprises that are credit constrained have the option of going to the informal credit market, which is fairly well developed in Vietnam. Figure 8.3 confirms that around half of the credit constrained enterprises have informal loans as compared to only 15 percent of non-constrained enterprises. Looking at the details of the most important informal loan in Table 8.6 (in terms of value), most informal loans are provided by a relative of the owner. Interestingly, over 10 percent of informal loan come from other enterprises.

Figure 8.3: Informal Loans and Credit Constraints



Informal loan amounts are on average much lower than formal loans, and again larger informal loans are given in urban areas. Interest rates are on average lower than for formal loans, driven by the fact that enterprises do not pay interest on over half the informal loans (median zero). This is caused by the fact that these loans are often obtained from friends and relatives. Informal loans are also characterized by not requiring collateral.

Table 8.6: Details on Informal Loans

		All	Urban	Rural
Observations		(800)	(422)	(378)
Source (percent)	Private moneylender	22.7	15.6	30.7
	Relative to owner	42.0	43.8	40.0
	Other individuals	22.2	29.2	14.5
	Enterprise	11.8	9.3	14.5
	Other	1.3	2.1	0.3
Loan amount (USD)	Mean	9,130	13,032	4,843
	Median	1,875	3,125	1,250
Interest rate (percent per month)	Mean	0.657	0.520	0.813
	Median	0.000	0.000	0.000
Collateral (percent)	Yes	2.3	1.4	4.2

Finally, we look at the determinants of obtaining informal loans. Besides the usual suspects included throughout this report we use our indicator variable for being credit constrained and a growth indicator (in this case we use employment growth) as potential determinants of using informal credit. First of all, fast growing enterprises use informal credit more frequently, confirming the result in Rand (2006) that informal credit plays a crucial role for successful enterprises in expanding and trying to “seize the day” of present market opportunities. As expected, enterprises constrained in the formal credit market more often seek to informal credit sources and new entrants are also more likely to obtain informal loans than incumbents. All the negative coefficients in the location category suggest that enterprises in HCMC rely more frequently on informal loans than in the other provinces considered.

Table 8.7: Who Uses Informal Loans?

		Coefficient	t-stats
Growth	Employment growth	0.166***	(2.88)
Credit access	Credit constrained	0.293***	(10.76)
Age	New entrant	0.057**	(2.26)
Size	Small	0.013	(0.41)
	Medium	-0.031	(0.50)
	Large	-0.184**	(2.43)
Location	Ha Noi	-0.118**	(2.06)
	Phu Tho	-0.161***	(2.82)
	Ha Tay	-0.062	(1.04)
	Hai Phong	-0.043	(0.65)
	Nghe An	-0.160**	(2.47)
	Quang Nam	-0.091	(1.28)
	Khanh Hoa	-0.148***	(3.04)
	Lam Dong	-0.161***	(3.39)
Ownership	Long An	-0.169**	(2.42)
	Private/sole proprietorship	-0.038	(1.25)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.058	(1.06)
	Limited liability company	0.050	(0.93)
	Joint stock company	0.042	(0.56)
Sector dummies included			Yes
Observation			2,615
Pseudo R-squared			0.15

Note: Probit, marginal effects at the mean of all variables. Weighted estimates and cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro enterprise, HCMC, Household enterprise, Food processing (ISIC 15).

## 9. CONCLUSION

This report documents the findings from an enterprise survey conducted in 2005 in Vietnam. Given the structure of the survey instrument, much of the data collected is directly comparable to a similar survey carried out in 2002 (available on [www.econ.ku.dk/rand](http://www.econ.ku.dk/rand)), thus providing a unique and rich dataset on Vietnamese manufacturing enterprises. This permits (i) an up-to-date analysis of recent developments in the business environment from the point of view of the enterprise sector, (ii) comparisons with previous results, and (iii) the establishment of basic associations between enterprise characteristics and enterprise growth and survival rates.

A series of interesting statistics and policy-relevant recommendations emerge from these data by itself. They are presented below:

16. Around 9 percent of incumbent manufacturing enterprises exit the market each year, a level comparable to average exit rates reported for a number of developing countries. A larger proportion of new entrants are formally registered. This indicates that the registration and formalization process is helped by enterprise dynamics inherent in the Vietnamese manufacturing sector.
17. New entrants grow faster. However, the traditional inverse relationship between growth and enterprise size is not well-determined. Nghe An stands out in terms of growth of real revenue per employee. Similarly, “low performing” provinces in terms of growth are Phu Tho, Hai Phong and Lam Dong. Non-household enterprises experience higher growth rates, so we took a closer look at the effects of legalising and formalizing enterprise operations.
18. Registered enterprises experience higher growth rates than non registered enterprises. However, among the registered enterprises around 25 percent do not have a formal tax code. These enterprises experience lower average growth rates as compared to registered enterprises having a formal tax code. This puts emphasis on the importance of how the business registration system is organized and controlled for enterprise level performance.
19. Enterprises generally pay very few taxes and the economic tax burden is fairly low. Vietnam faces a serious situation of tax evasion among private enterprises. Given the low ability of tax authorities to collect a sustainable amount from private manufacturing enterprises, attention should be given in the future to building a tax system which is transparent and easily enforced, especially for commune and district level authorities.

20. Some 41 percent of enterprises pay bribes. This is done in order to get easier access to public services and to deal with taxes and tax collectors. Being a new entrant and paying bribes are positively associated. Corruption is clearly an entry barrier. Enterprises with close bank connections have higher bribe incidence and there is a clear and positive connection between bribe payments and receiving assistance from government officials. This confirms that increasing transparency and reducing interactions between citizens/enterprises and government officials may help combating the present bribe system. This could, for example, be done by expanding the level of e-government (See Andersen and Rand (2006) for details).
21. The very flexible labour market conditions are often mentioned as one of the strong characteristics of the business environment in Vietnam. Some 90 percent of enterprise owners have at least lower secondary education. Impressive is the fact that 20 percent have a college or university degree, a figure which is even higher for the new entrant category. Regulations relating to the hiring and firing of workers which impact on enterprise performance by introducing inefficiencies into the labour market is minor in Vietnam, illustrated by the low ratio of temporary to permanent workers. It is of great importance that this flexibility is not negatively influenced by recent and future developments in the Labour Law if Vietnamese manufacturers should keep their comparative advantage in terms of combined labour flexibility and high educational level.
22. Most new workers hired are recommended by friends, relatives and close personal contacts to the owner, even among larger enterprises. This might explain why some enterprises (large enterprises) experience difficulties in recruiting workers with appropriate skills and it highlights the need among larger enterprises to engage in more sophisticated recruitment processes.
23. Social awareness of enterprises is becoming more and more central, and women's higher social commitment is confirmed when comparing gender of enterprise owner and the benefits offered to and received by workers. Female owned enterprises provide social insurance and other worker benefits to a larger extent than male owned ones. This illustrates that promoting gender equality in terms of enterprise ownership has potentially large benefits for improving the social welfare for employees.

24. The coverage of local trade unions is fairly weak in Vietnamese manufacturing. Moreover, the structure of the local trade union is far from what is intended for such an institution. Only half of the local trade unions have a senior worker as chairman. This illustrates the need for improving the conditions for local level trade unions, both in terms of the number of enterprises committing themselves to their establishment and respecting such and in terms of respecting the organizational structure of local trade unions.
25. Larger enterprises diversify, are more innovative and have a higher probability of adopting new technology. However, enterprises in HCMC are more specialized enterprises. One explanation for this phenomenon could be that competition is fiercer in HCMC than in any other province considered, which forces enterprises to specialize. This however makes enterprises in HCMC more vulnerable to shocks in specific sectors.
26. The average technical efficiency in Vietnamese manufacturing is around 0.68, which suggests that Vietnamese manufacturers are as efficient as manufacturing enterprises in other Asian developing countries. Incumbent enterprises are more efficient than new entrants, and the same goes for urban enterprises compared with rural enterprises. Moreover, location plays a crucial role for determining technical efficiency, with enterprises in the northern part of Vietnam being less efficient than in the southern provinces.
27. Technical efficiency is positively associated with the probability of exporting. One reason for this association could be that exporting enterprises are provided with technology and expertise which make them more efficient. Moreover, professionally educated owners have a higher probability of entering the export market.
28. Retained earnings are a major source of investment financing, and urban enterprises use less external funds than rural enterprises when financing investments. This result might be explained by the limited uncertainty about land-use-rights (LURC) in rural areas. Many households possess the necessary LURC, which can be used as collateral. The situation in urban areas is more complex, and the possibilities to use land right certificates as collateral are more limited.
29. Between 27 and 45 percent of enterprises can be considered as having limited access to credit, depending on which credit constraint definition is used. Among the enterprises using external funds, some 69 percent receive loans from SOCBs, which have a stronger market position in rural areas than in urban cities. Around 82 percent have to provide collateral, and

in rural areas 62 percent use LURCs as collateral as compared to only 30 percent in urban areas. This illustrates that establishing well defined property rights has clear benefits for limiting the credit constraints facing the enterprises.

30. Fast growing enterprises use informal credit more frequently, confirms that informal credit plays a crucial role for successful enterprises in expanding and trying to “seize the day” of present market opportunities. As expected, enterprises constrained in the formal credit market more often seek to informal credit sources and new entrants are also more likely to obtain informal loans than incumbents. Enterprises in HCMC rely more frequently on informal loans than in the other provinces considered.

These conclusions are only a small part of what can be learned from the enterprise surveys carried out in Vietnam. We have chosen to highlight a few that appear interesting and relevant for policy-makers. Clearly many would benefit from further, deeper analysis in order to improve understanding of the enterprise sector in Vietnam.



## References

- Andersen, T.B. and Rand, J. (2006). "Does e-Government Reduce Corruption?", University of Copenhagen, Department of Economics Working Paper, Mimeo.
- Aw, B.Y., Chen, X. and Roberts, M.J. (2001). "Enterprise-level evidence on productivity differentials and turnover in Taiwanese manufacturing", *Journal of Development Economics*, 66, 51-86.
- Cochran, W.G. (1977). "Sampling Techniques", A Wiley Publication in Applied Statistics, Wiley and Sons, New York.
- Doing Business (2006). Data obtained from [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- DNEAP (2006). "Enterprise Development in Mozambique. Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006.
- Geroski (1995). "What do we know about entry", *International Journal of Industrial Organization*, 13, 421-440.
- GSO (2005). "The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2002, 2003, 2004", Statistical Publishing House, Hanoi.
- GSO (2004). "Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments", Statistical Publishing House, Hanoi.
- Hansen, Rand and Tarp (2006). "Enterprise Growth and Survival in Vietnam: Does Government Support Matter?", University of Copenhagen, Department of Economics Working Paper, Mimeo.
- 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.
- Klepper, S. and Thompson, P. (2005). "Spin-off Entry in High-Tech Industries: Motives and Consequences", Florida International University, Department of Economics Working Paper 0503.
- Levy, P.S. and Lemeshow, S. (1999). "Sampling of Populations: Methods and Application", Wiley Series in Probability and Statistics, John Wiley & Sons, INC, New York.
- 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 (2006). "Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing", *Small Business Economics*, forthcoming.

Toan et al. (2004). "Impact of Government Policies on the Development of Private Small and Medium Size Enterprises (PSMEs) in Vietnam", EADN Working Paper 26.

VNCI (2006). The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2006: Driving Local Governance Reforms. Report and data obtained from [www.vnci.org](http://www.vnci.org)

World Bank (2006). Vietnam Development Report 2006: Business. World Bank, Hanoi.

## Appendix A: ISIC Sector Classifications

ISIC 2-digit	Description
15	Food products and beverages
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

Note: No enterprise produced ISIC 16 "Tobacco Products" and is therefore excluded.

## Appendix B: District Codes and Names

Province	District number	District name	Province	District number	District name	
<b>HÀ NỘI</b>	1	Quận Ba Đình		427	Huyện Đô Lương	
	2	Quận Hoàn Kiếm		430	Huyện Nam Đàn	
	3	Quận Tây Hồ	<b>ĐÀ NẴNG</b>	497	Huyện Hoà Vang	
	4	Quận Long Biên	<b>QUẢNG NAM</b>	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	<b>KHÁNH HOÀ</b>	568	Thành phố Nha Trang	
	18	Huyện Gia Lâm		571	Huyện Vạn Ninh	
	19	Huyện Từ Liêm		574	Huyện Diên Khánh	
	20	Huyện Thanh Trì	<b>LÂM ĐÔNG</b>	672	Thành phố Đà Lạt	
	<b>PHÚ THỌ</b>	227	Thành Phố Việt Trì		677	Huyện Đơn Dương
		228	Thị xã Phú Thọ		678	Huyện Đức Trọng
		232	Huyện Thanh Ba	<b>HỒ CHÍ MINH CITY</b>	763	Quận 9
		233	Huyện Phù Ninh		765	Quận Bình Thạnh
		237	Huyện Lâm Thao		766	Quận Tân Bình
	<b>HÀ TÂY</b>	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	
<b>HẢI PHÒNG</b>	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	
<b>NGHỆ AN</b>	412	Thành phố Vinh	<b>LONG AN</b>	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				