



# ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

## KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2007



CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT  
EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2007



NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

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<sup>1</sup>

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG  
KINH DOANH Ở VIỆT NAM:  
**KẾT QUẢ ĐIỀU TRA**  
**DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**  
**NĂM 2007**

John Rand\*, Patricia Silva\*, Finn Tarp\*, Trần Tiến Cường\*\* và Nguyễn Thành Tâm\*\*

\*Nhóm Nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG),

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Tổng hợp Copenhagen

\*\*Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM)

Tháng 8 - 2008

---

<sup>1</sup> 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 chân 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 nhóm điều tra của ILSSA.

## Mục lục

1.1	Danh mục các hình.....	4
1.2	Danh mục các bảng.....	5
1	<b>Giới thiệu.....</b>	<b>7</b>
2	<b>Chọn mẫu, thực hiện và liên hệ với các cuộc điều tra trước .....</b>	<b>8</b>
2.1	Chọn mẫu .....	8
2.2	Thực hiện .....	14
2.3	Liên hệ với các cuộc điều tra trước .....	15
3	<b>Tính năng động của doanh nghiệp .....</b>	<b>17</b>
3.1	Tăng trưởng lao động .....	19
3.2	Tồn tại doanh nghiệp .....	23
3.3	Thay đổi cấu trúc sở hữu .....	24
4	<b>Hành chính, Phi chính thức, Trốn thuế.....</b>	<b>28</b>
4.1	Phi chính thức, Tăng trưởng và Sống sót.....	28
4.2	Gánh nặng quan liêu và quản lý hành chính .....	29
4.3	Hỗ trợ Chính phủ .....	32
4.4	Thuế và Chi phí phi chính thức.....	34
5	<b>Lao động, Đào tạo và Bảo hiểm xã hội.....</b>	<b>38</b>
5.1	Đặc trưng Người lao động .....	38
5.2	Lợi ích Người lao động.....	40
6	<b>Sản xuất và Công nghệ.....</b>	<b>45</b>
6.1	Đa dạng hóa và Cải tiến .....	45
6.2	Công nghệ và tối ưu hóa công suất .....	47
6.3	Chi tiết về đầu vào sản xuất, dự trữ và vận tải.....	49
6.4	Các yếu tố xác định năng suất lao động.....	51
7	<b>Đầu tư và Tiếp cận Tài chính.....</b>	<b>53</b>
7.1	Đầu tư .....	53
7.2	Tiếp cận Tín dụng.....	55
8	<b>Môi trường .....</b>	<b>59</b>
9	<b>Kết luận .....</b>	<b>66</b>

## 1.1 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: Cách thức hỗ trợ doanh nghiệp tốt nhất của cơ quan nhà nước? .....	18
Hình 4.1: Tỷ lệ doanh nghiệp ít hoặc không hiểu biết về một số Luật và quy định .....	29
Hình 4.2: Chi tiết thuế.....	35
Hình 4.3: Mục đích sử dụng chi phí phi chính thức? .....	36
Hình 5.1: Chủ tịch công đoàn cơ sở (%).....	43
Hình 6.1: Công nghệ mới.....	48
Hình 6.2: Chi tiết về nhà cung cấp nguyên liệu thô .....	50
Hình 7.1: Chi tiết đầu tư.....	54
Hình 7.2: Mục đích đầu tư .....	54
Hình 7.3: Lý do doanh nghiệp không nộp đơn xin vay vốn? .....	56

## 1.2 Danh mục các bảng

Bảng 2.1: Tổng quan về “tổng thể” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh.....	8
Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp phỏng vấn .....	10
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp phỏng vấn theo tỉnh/thành và cấu trúc sở hữu.....	10
Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo địa điểm và khu vực .....	11
Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa điểm .....	12
Bảng 2.6: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và khu vực .....	13
Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và quy mô .....	13
Bảng 2.8: Số lượng doanh nghiệp theo khu vực và quy mô .....	14
Bảng 2.9: Tổng quan về tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp.....	16
Bảng 3.1: Thống kê lao động trung bình theo quy mô doanh nghiệp.....	19
Bảng 3.2: Ma trận chuyển đổi việc làm .....	20
Bảng 3.3: Tăng trưởng lao động theo Địa phương, Hình thức sở hữu và Quy mô doanh nghiệp .....	20
Bảng 3.4: Tốc độ tăng trưởng lao động theo khu vực sản xuất .....	21
Bảng 3.5: Các yếu tố xác định tăng trưởng lao động.....	22
Bảng 3.6: Các yếu tố xác định sự sống sót của doanh nghiệp .....	23
Bảng 3.7: Doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh .....	24
Bảng 3.8: Ma trận chuyển đổi cấu trúc pháp lý .....	25
Bảng 3.9: Tổng quan Đăng ký .....	26
Bảng 3.10: Quy mô doanh nghiệp và tính năng động trong cấu trúc pháp lý.....	27
Bảng 4.1: Đăng ký, Tăng trưởng và Sống sót.....	28
Bảng 4.2: Doanh nghiệp có các Chứng chỉ theo yêu cầu .....	30
Bảng 4.3: Thời gian sử dụng vào các Thủ tục hành chính.....	31
Bảng 4.4: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất .....	31
Bảng 4.5: Hỗ trợ của chính phủ .....	32
Bảng 4.6: Hỗ trợ của các chương trình nước ngoài .....	33
Bảng 4.7: Các nhân tố xác định hỗ trợ của nước ngoài .....	33
Bảng 4.8: Phí và Thuế.....	34
Bảng 4.9: Bao nhiêu doanh nghiệp có chi phí phi chính thức và chi bao nhiêu? .....	36
Bảng 4.10: Các nhân tố chi phí phi chính thức: Các nghi vấn thông thường .....	37
Bảng 5.1: Tuyển dụng lao động và xác định lương (%) .....	39
Bảng 5.2: Thành phần lao động theo giới và công việc.....	40
Bảng 5.3: Đào tạo trong công việc và luân chuyển công việc (%) .....	40
Bảng 5.4: Bảo hiểm xã hội và lợi ích người lao động theo giới tính chủ doanh nghiệp (%).....	41
Bảng 5.5: Cắt và chậm lương (%).....	42

Bảng 5.6: Chính sách và hoạt động HIV (%) .....	42
Bảng 5.7: Công đoàn (%).....	43
Bảng 6.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến .....	45
Bảng 6.2: Các yếu tố xác định đa dạng hóa và cải tiến.....	46
Bảng 6.3: Đặc trưng công nghệ .....	47
Bảng 6.4: Tối ưu hóa công suất .....	48
Bảng 6.5: Tác động của giới thiệu công nghệ mới .....	49
Bảng 6.6: Dự trữ .....	50
Bảng 6.7: Dịch vụ vận tải.....	51
Bảng 6.8: Năng suất lao động theo quy mô và địa điểm doanh nghiệp.....	51
Bảng 6.9: Các yếu tố xác định năng suất lao động .....	52
Bảng 7.1: Đầu tư mới.....	53
Bảng 7.2: Tiếp cận tín dụng.....	55
Bảng 7.3: Khoản vay phi chính thức và Trở ngại tín dụng.....	57
Bảng 7.4: Ai sử dụng nguồn tín dụng phi chính thức? .....	57
Bảng 8.1: Chứng chỉ môi trường theo tỉnh/thành, cấu trúc pháp lý và quy mô.....	60
Bảng 8.2: Chứng chỉ môi trường theo khu vực sản xuất .....	61
Bảng 8.3: Khó khăn và chi phí tuân thủ chứng chỉ môi trường.....	62
Bảng 8.4: Nguồn cung cấp nước, tiêu thụ và xử lý.....	62
Bảng 8.5: Sử dụng và bảo tồn nước .....	63
Bảng 8.6: Nước thải: Ở đâu, Bao nhiêu và Xử lý .....	64
Bảng 8.7: Trả phí ô nhiễm theo tình trạng chứng chỉ môi trường và quy mô .....	65

## 1 Giới thiệu

Cuốn sách này cung cấp thông tin thu được từ cuộc điều tra doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) lần thứ năm năm 2007 do DANIDA tài trợ trong khuôn khổ hợp phần 5 của chương trình hỗ trợ khu vực doanh nghiệp (BSPS). Chúng tôi giới thiệu các thống kê kết quả của cuộc điều tra dưới dạng các bảng, biểu hình vẽ tương ứng với các thông tin được thiết kế và thực hiện trong cuộc điều tra, tương ứng với nội dung bảng hỏi và các hoạt động xử lý số liệu.<sup>2</sup>

Các thông tin hiện có về doanh nghiệp được tiến hành từ đầu thập niên 90 đã cung cấp cơ sở cho các nghiên cứu liên quan đến chính sách với mục đích cung cấp một cái nhìn sâu hơn về sự năng động của khu vực DNNVV của Việt Nam và các khả năng hỗ trợ hơn nữa thông qua một phương thức có hiệu quả.

Cuộc điều tra DNNVV lần thứ 5 năm 2007 gồm 2.492 doanh nghiệp sản xuất ngoài quốc doanh tại 3 thành phố (Hà Nội, Hải Phòng và thành phố Hồ Chí Minh) và 7 tỉnh nông thôn (Hà Tây, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An)

Tương tự như lần trước, cuộc điều tra năm 2007 được thực hiện bởi nhóm điều tra của Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội (ILSSA) trực thuộc Bộ Lao động thương binh và xã hội (MOLISA). Báo cáo này do nhóm nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) với sự hợp tác của đội ngũ cán bộ của Nhóm nghiên cứu kinh tế phát triển (DERG) - Khoa Kinh tế, Trường Đại học Tổng hợp Copenhagen thực hiện.

---

<sup>2</sup> Tham khảo thêm tài liệu của cuộc điều tra năm 2005 có tại:  
[http://www.ciem.org.vn/home/en/upload/info/attach/1197881749368\\_Characteristics\\_of\\_the\\_Vietnamese\\_Business\\_Environment\\_Evidence\\_from\\_SME\\_survey\\_in\\_2005\\_BSPS.06.02.pdf](http://www.ciem.org.vn/home/en/upload/info/attach/1197881749368_Characteristics_of_the_Vietnamese_Business_Environment_Evidence_from_SME_survey_in_2005_BSPS.06.02.pdf)

## 2 Chọn mẫu, thực hiện và liên hệ với các cuộc điều tra trước

### 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>3</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

	DN hộ gia đình	DN tư nhân	Cty Hợp danh/tập thể/hợp tác xã	Cty TNHH	Cty cổ phần
Hà Nội	16.588	1.194	217	1.793	397
Phú Thọ	17.042	65	12	97	22
Hà Tây*	23.890	100	18	150	33
Hải Phòng	12.811	206	38	309	69
Nghệ An	22.695	125	23	187	41
Quảng Nam	10.509	51	9	76	17
Khánh Hòa*	5.603	119	22	178	39
Lâm Đồng	5.268	75	14	112	25
Tp HCM	34.241	2.052	374	3.080	683
Long An	8.050	83	15	124	27
<b>Tổng mẫu</b>	<b>156.697</b>	<b>4.068</b>	<b>741</b>	<b>6.107</b>	<b>1.354</b>

Nguồn: Thực trạng các doanh nghiệp (TCTK, 2007) 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 số liệu của Hà Tây đã được điều chỉnh xuống và của Khánh Hòa đã được điều chỉnh lên sau khi đã tự 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, các doanh nghiệp tập thể, các công ty hợp 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

<sup>3</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.



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 biến 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>4</sup>. Hơn nữa, theo thống kê chính thức thì Hà Tây chiếm 10% tổng số doanh nghiệp chế biến 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 biến ở Việt Nam. Gần 95% của tổng thể doanh nghiệp được đăng ký dưới dạng doanh nghiệp hộ gia đình.

So sánh với báo cáo về doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2005 (CIEM, 2007), giả định số doanh nghiệp hộ gia đình không thay đổi, nhưng có sự chuyển dịch đáng kể giữa các hình thức pháp lý theo tỉnh/thành. Một vài thay đổi phần lớn do cập nhật thông tin về quy mô doanh nghiệp trong năm 2005 và 2007 nhưng một phần báo cáo này sẽ tập trung phân tích về các yếu tố xác định và ảnh hưởng đến sự thay đổi hình thức pháp lý này.

Cách thức lấy mẫu của cuộc điều tra năm 2007 tuân theo cách làm năm 2005 (xem CIEM, 2007 để biết rõ chi tiết). Bảng 2.2 cho thấy 2.635 doanh nghiệp đã được phỏng vấn. Một vài doanh nghiệp được báo cáo không thuộc khu vực sản xuất (115 trường hợp) mặc dù các báo cáo chính thức đều liệt kê những doanh nghiệp này là các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa và một số doanh nghiệp này là doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hoặc công ty cổ phần có vốn của nhà nước. Loại bỏ những doanh nghiệp này khỏi mẫu, chúng tôi có 2.492 doanh nghiệp. Cột 3 của Bảng 2.2 mô tả số doanh nghiệp được phỏng vấn trong cuộc điều tra năm 2005 tại các tỉnh/thành.

---

<sup>4</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 TCTK. 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).

Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp phỏng vấn

	Phòng vấn năm 2007	Phòng vấn năm 2007 (chế biến ngoài quốc doanh)	Phòng vấn năm 2005
Hà Nội	296	279	278
Phú Thọ	255	242	265
Hà Tây	394	381	382
Hải Phòng	206	194	191
Nghệ An	359	349	376
Quảng Nam	173	154	154
Khánh Hòa	92	86	95
Lâm Đồng	89	81	79
Tp HCM	633	602	665
Long An	138	124	118
<b>Tổng</b>	<b>2.635</b>	<b>2.492</b>	<b>2.603</b>

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, công ty hợp danh/hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn 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. Chúng tôi thấy chỉ có 70% 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.

Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp phỏng vấn theo tỉnh/thành và cấu trúc sở hữu

	DN hộ gia đình	DN Tư nhân	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	Cty TNHH	Cty Cổ phần	Tổng
Hà Nội	119	26	19	102	13	279
Phú Thọ	222	4	4	10	2	242
Hà Tây	312	14	10	43	2	381
Hải Phòng	92	25	35	33	9	194
Nghệ An	288	22	6	28	5	349
Quảng Nam	130	7	6	9	2	154
Khánh Hòa	56	14	1	12	3	86
Lâm Đồng	65	8	0	8	0	81
Tp HCM	352	50	17	176	7	602
Long An	96	21	1	6	0	124
<b>Tổng mẫu</b>	<b>1.732</b>	<b>191</b>	<b>99</b>	<b>427</b>	<b>43</b>	<b>2.492</b>

Những yếu tố liên quan đến tính năng động của doanh nghiệp thường là địa điểm, 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 2.4 tới Bảng 2.8 là các bảng khác nhau gắn với những yếu tố cơ bản tác động đến tính năng động doanh nghiệp.

Bảng 2.4 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 Sản xuất sản phẩm gỗ. Cách phân loại này khá phù hợp với việc phân loại ngành được quan sát theo Tổng cục Thống kê (2004, 2007).

Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo địa điểm và khu vực

Mã ISIC	Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Nghệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	Tp HCM	Long An	Tổng	%
15	51	69	96	44	144	51	35	28	126	52	696	(27,9)
16	0	1	6	0	0	0	0	0	0	1	8	(0,3)
17	20	5	42	0	2	3	0	8	33	2	115	(4,6)
18	12	1	8	7	8	0	1	1	62	0	100	(4,0)
19	5	0	3	7	0	6	2	6	20	1	50	(2,0)
20	9	30	125	14	58	15	14	4	16	11	296	(11,9)
21	13	13	3	6	2	0	4	0	26	2	69	(2,8)
22	17	0	1	7	0	2	1	0	31	0	59	(2,4)
24	6	1	8	3	1	0	1	2	24	0	46	(1,8)
25	32	1	3	15	4	4	2	2	68	1	132	(5,3)
26	6	43	23	7	26	8	4	5	19	9	150	(6,0)
27	7	0	4	5	1	3	0	0	7	1	28	(1,1)
28	59	35	23	53	66	30	15	20	84	36	421	(16,9)
29-32	14	0	6	5	1	9	1	0	41	4	81	(3,3)
34	3	3	4	0	1	2	0	0	17	0	30	(1,2)
35	1	0	0	1	0	0	0	0	5	0	7	(0,3)
33+36	22	39	24	18	35	21	6	4	21	4	194	(7,8)
37	2	1	2	2	0	0	0	1	2	0	10	(0,4)
Tổng số	279	242	381	194	349	154	86	81	602	124	2.492	(100,0)
%	(11,2)	(9,7)	(15,3)	(7,8)	(14,0)	(6,2)	(3,5)	(3,3)	(24,2)	(5,0)	(100,0)	

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (nhóm phần trăm trong ngoặc đơn). Không có doanh nghiệp thuộc mã ngành ISIC 23 "Hóa dầu." Vì thế khu vực này bị loại ra.

Bảng 2.5 mô tả theo doanh nghiệp theo quy mô và địa điểm<sup>5</sup>. Chúng tôi nhận thấy 2/3 mẫu là các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ từ 1-9 lao động. Hơn thế nữa, khu vực thành thị (Hà Nội, Hải Phòng và Tp Hồ Chí Minh) có tỷ lệ các doanh nghiệp vừa và lớn cao hơn nông thôn.

<sup>5</sup> Định nghĩa của chúng tôi về doanh nghiệp quy 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

Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa điểm

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	%
Hà Nội	130 (46,6)	122 (43,7)	27 (9,7)	279 (100,0)	(11,2)
Phú Thọ	212 (87,6)	22 (9,1)	8 (3,3)	242 (100,0)	(9,7)
Hà Tây	253 (66,4)	107 (28,1)	21 (5,5)	381 (100,0)	(15,3)
Hải Phòng	113 (58,2)	64 (33,0)	17 (8,8)	194 (100,0)	(7,8)
Nghệ An	285 (81,7)	47 (13,5)	17 (4,9)	349 (100,0)	(14,0)
Quảng Nam	131 (85,1)	20 (13,0)	3 (1,9)	154 (100,0)	(6,2)
Khánh Hòa	58 (67,4)	20 (23,3)	8 (9,3)	86 (100,0)	(3,5)
Lâm Đồng	63 (77,8)	13 (16,0)	5 (6,2)	81 (100,0)	(3,3)
Tp HCM	325 (54,0)	229 (38,0)	48 (8,0)	602 (100,0)	(24,2)
Long An	93 (75,0)	28 (22,6)	3 (2,4)	124 (100,0)	(5,0)
<b>Tổng</b>	<b>1663</b>	<b>672</b>	<b>157</b>	<b>2492</b>	<b>(100,0)</b>
<b>%</b>	<b>(66,7)</b>	<b>(27,0)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(100,0)</b>	

Ghi chú: Số doanh nghiệp của mỗi địa phương đối với mỗi quy mô doanh nghiệp (nhóm phần trăm trong ngoặc đơn). 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 World Bank).

Từ Bảng 2.6 đến Bảng 2.8 trình bày các bảng đối ngẫu về quan hệ giữa Hình thức sở hữu/Địa điểm/Ngành/Quy mô. Như đề cập ở trên, 70% 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. Tỷ lệ lớn hơn các doanh nghiệp trong Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 20) là các doanh nghiệp hộ gia đình (81.9%). Ngành Chế biến gỗ (ISIC 20) và Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) cũng trong tình trạng tương tự. Ngược lại, các doanh nghiệp ngành Giấy (ISIC 21), In và Xuất bản (ISIC 22) và Cao su (ISIC 25) phần lớn có quy mô vừa và nhỏ.

Theo số liệu ở Bảng 2.7, 63% doanh nghiệp vừa là các công ty TNHH so với 38% và 4% của các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp siêu nhỏ. Hơn thế nữa, 86% doanh nghiệp siêu nhỏ là các doanh nghiệp hộ gia đình và cần chú ý đến điều này khi bàn luận về những ảnh hưởng tăng trưởng của

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 lao công thất thường.

chuyển đổi từ cấu trúc doanh nghiệp từ phi chính thức (phần lớn là các doanh nghiệp hộ gia đình) sang các hình thức chuẩn hơn, chính tắc hơn.

**Bảng 2.6: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và khu vực**

ISIC	DN Hộ gia đình	DN Tư nhân	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	Cty TNHH	Cty Cổ phần	Tổng	%
15	570	36	10	67	13	696	(27,9)
16	6	0	0	2	0	8	(0,3)
17	69	8	2	36	0	115	(4,6)
18	47	8	5	38	2	100	(4,0)
19	39	3	3	4	1	50	(2,0)
20	232	20	15	27	2	296	(11,9)
21	21	8	7	28	5	69	(2,8)
22	21	7	2	28	1	59	(2,4)
24	23	1	2	18	2	46	(1,8)
25	51	19	18	40	4	132	(5,3)
26	117	5	8	17	3	150	(6,0)
27	13	7	4	3	1	28	(1,1)
28	315	37	17	49	3	421	(16,9)
29-32	38	7	2	32	2	81	(3,3)
34	19	2	0	8	1	30	(1,2)
35	1	3	1	2	0	7	(0,3)
33+36	141	19	3	28	3	194	(7,8)
37	9	1	0	0	0	10	(0,4)
Tổng	1.732	191	99	427	43	2.492	(100,0)
%	(69,5)	(7,7)	(4,0)	(17,1)	(1,7)	(100,0)	

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (nhóm phần trăm trong ngoặc đơn). Không có doanh nghiệp thuộc mã ngành ISIC 23 "Hóa dầu", vì thể khu vực này bị loại ra.

**Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và quy mô**

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	%
DN Hộ gia đình	1.491	235	6	1.732	(69,5)
DN Tư nhân	76	96	19	191	(7,7)
Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	18	63	18	99	(4,0)
Cty TNHH	74	254	99	427	(17,1)
Cty Cổ phần	4	24	15	43	(1,7)
Tổng	1.663	672	157	2.492	(100,0)
%	(66,7)	(27,0)	(6,3)	(100,0)	

Cuối cùng, Bảng 2.8 cho thấy có sự thay đổi lớn về quy mô doanh nghiệp theo ngành. Ví dụ, trong ngành chế biến thực phẩm, khoảng 83% doanh nghiệp là doanh nghiệp quy mô nhỏ, trong khi đó chỉ có 36% doanh nghiệp trong ngành trang phục là doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Bảng 2.8: Số lượng doanh nghiệp theo khu vực và quy mô

ISIC	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	%
15	577	94	25	696	(27,9)
16	5	3	0	8	(0,3)
17	53	50	12	115	(4,6)
18	36	48	16	100	(4,0)
19	31	17	2	50	(2,0)
20	200	82	14	296	(11,9)
21	17	37	15	69	(2,8)
22	28	29	2	59	(2,4)
24	21	20	5	46	(1,8)
25	57	57	18	132	(5,3)
26	91	47	12	150	(6,0)
27	13	12	3	28	(1,1)
28	329	84	8	421	(16,9)
29-32	43	32	6	81	(3,3)
34	17	7	6	30	(1,2)
35	2	4	1	7	(0,3)
33+36	134	48	12	194	(7,8)
37	9	1	0	10	(0,4)
Tổng	1.663	672	157	2.492	(100,0)
%	(66,7)	(27,0)	(6,3)	(100,0)	

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

## 2.2 Thực hiện

Do các lý do khác nhau, 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 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 Đại học 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 và phiếu điều tra, nội dung hướng dẫn điều tra được điều chỉnh phù hợp. Khoá huấn luyện 2 ngày cho các điều tra viên được tổ chức tại Hà Nội trước khi tiến hành cuộc điều tra vào mùa xuân năm 2007. 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 10 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 so với cuộc điều tra năm 2005, và 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 mùa thu năm 2007 và kéo dài trong 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 2007 được xử lý tiếp và gộp với tệp số liệu điều tra 2005 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), CIEM và Trường Đại học tổng hợp Copenhagen.

### **2.3 Liên hệ với các cuộc điều tra trước**

Cơ sở dữ liệu cuộc điều tra năm 2007 liên kết với số liệu năm 2005 nhằm tạo ra một cơ sở dữ liệu thống nhất và duy nhất. Hơn thế nữa, mặc dù cuộc điều tra năm 2007 được thiết kế theo hướng cập nhật những điểm cần thiết để theo kịp những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh ở Việt Nam nhưng phương pháp lấy mẫu và phiếu điều tra về cơ bản không thay đổi giữa hai cuộc điều tra. Ngoài ra, phiếu hỏi năm 2007 được bổ sung một tiểu phần về các vấn đề môi trường.

Bảng 2.9 cho thấy tỷ lệ tồn tại của 2.603 doanh nghiệp đã điều tra trước đây. 2.298 doanh nghiệp được tìm thấy và xác nhận là có tham gia điều tra, còn lại 441 doanh nghiệp có khả năng không tồn tại. 36 doanh nghiệp không tìm thấy ngay trong quá trình chọn mẫu hoặc từ chối trả lời. Qua việc sử dụng phiếu điều tra đã thiết kế từ trước về tồn tại của doanh nghiệp đã xác định được 269 chủ doanh nghiệp đã điều tra trước đây nay đóng cửa và khẳng định không còn tồn tại. Với thông tin này chúng tôi tính được tỷ lệ tồn tại hàng năm của doanh nghiệp là 94,0%. Nghĩa là 6% trong số các

doanh nghiệp 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). Kết luận cuối cùng không thay đổi đáng kể khi xem xét doanh nghiệp chế biến. Lưu ý rằng 100 doanh nghiệp chuyển sang khu vực phi sản xuất giữa hai cuộc điều tra.

Bảng 2.9: Tổng quan về tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp

		2005	2007	
			Tất cả	Khu vực sản xuất
Phòng vấn năm 2005	Sống sót	2.603	2.298	2.170
	Khăng định không tồn tại		269	269
	Từ chối trả lời - Không tìm thấy		36	36
	Chuyển sang khu vực phi sản xuất			100
Tỷ lệ sống sót			88,3	83,4
Tỷ lệ sống sót hàng năm			94,0	91,3
Mới gia nhập			337	322
Tổng điều tra năm 2007			2.635	2.492

Ghi chú: Chúng tôi gặp khó khăn khi theo dõi chủ của doanh nghiệp đóng cửa (trước). Khoảng 36% không thể tìm thấy hoặc chủ doanh nghiệp từ chối trả lời câu hỏi.

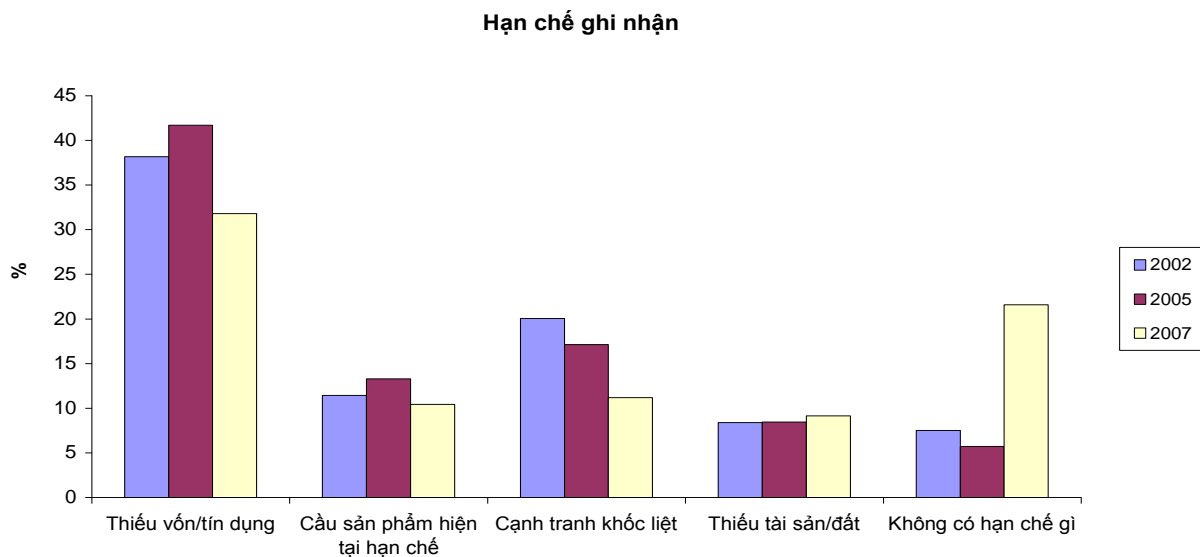
Phần sau khi nói về các tính năng động của doanh nghiệp, chúng tôi sẽ tập trung vào điều tra 2007. Tuy nhiên, trong một số trường hợp chúng tôi sẽ liên hệ với số liệu điều tra 2005 để theo dõi sự phát triển của doanh nghiệp.



### 3 Tính năng động của doanh nghiệp

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, 2005 và năm 2007. 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 trong vòng 3 năm.

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

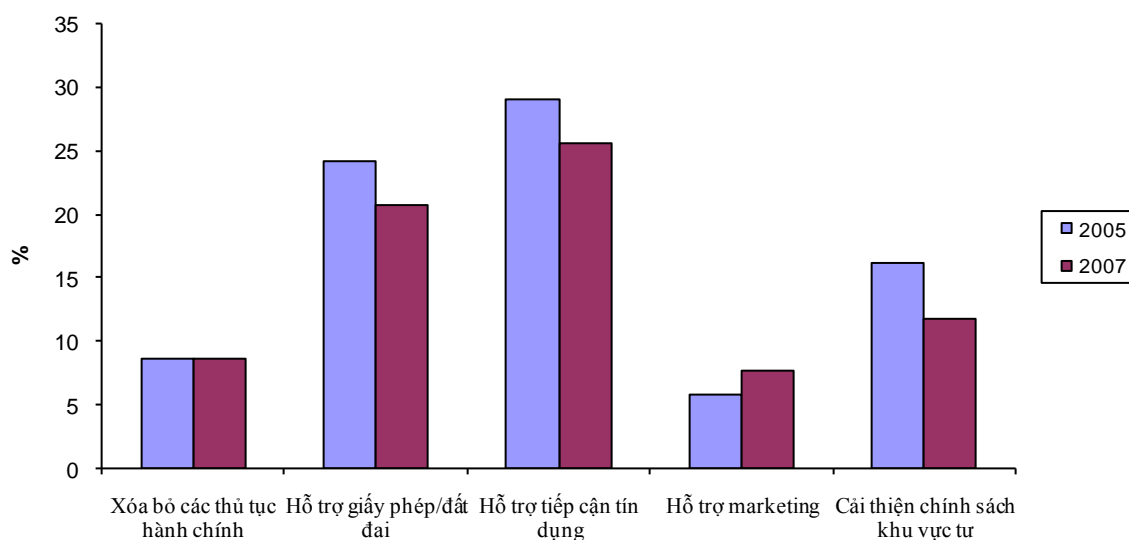


Mặc dù đã có những bước chuyển đáng kể nhưng thiếu vốn/tiếp cận tín dụng vẫn là những vấn đề nghiêm trọng trong tất cả các cuộc điều tra trong thời gian qua. Chúng tôi cũng nhận thấy mức độ cạnh tranh giảm dần. Điều này có thể do độ tuổi doanh nghiệp của cuộc điều tra năm 2007 lớn hơn so với cuộc điều tra năm 2005. Điều này cũng xảy ra tương tự khi xem xét mẫu theo doanh nghiệp trẻ (thời gian hoạt động nhỏ hơn 5 năm) và các doanh nghiệp lâu năm (thời gian hoạt động lớn hơn 5 năm). Chỉ có khoảng 11% doanh nghiệp cho rằng cạnh tranh là một trở ngại trong quá trình phát

triển trong năm 2007. Hơn thế nữa, số doanh nghiệp khẳng định “Không có trở ngại” tăng nhanh chóng giữa hai cuộc điều tra lên gần 1/5 tổng số doanh nghiệp khảo sát vào năm 2007 so với chỉ 5% vào năm 2005. Như vậy, có vẻ như môi trường kinh doanh đã được cải thiện trong giai đoạn 2005-2007.

Chúng tôi cũng tìm hiểu loại hỗ trợ của nào của nhà nước mà doanh nghiệp cho rằng có hiệu quả đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Hình 3.2 minh họa 5 loại hỗ trợ quan trọng nhất theo quan điểm của doanh nghiệp.

Hình 3.2: Cách thức hỗ trợ doanh nghiệp tốt nhất của cơ quan nhà nước?



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, khoảng 20% doanh nghiệp được điều tra cho rằng hỗ trợ để có được mặt bằng sản xuất kinh doanh là quan trọng nhất. Tuy nhiên, chú ý rằng các tỷ lệ này đã giảm so với cuộc điều tra năm 2005. Trong 5 yếu tố quan trọng nhất chỉ có hỗ trợ marketing năm 2007 tăng so với năm 2005.

Như đã đề cập, theo quan điểm của nhà quản lý doanh nghiệp, môi trường kinh doanh nhìn chung đã được cải thiện, 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. Ba 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 biến Việt Nam. Chúng tôi đặc biệt tập trung vào các khía cạnh sau trong tính năng động của doanh nghiệp: 1) Tăng trưởng lao động 2) Tồn tại của doanh nghiệp và 3) Thay đổi hình thức pháp lý.

### 3.1 Tăng trưởng lao động

Bảng 3.1 cho thấy ước lượng số lao động toàn thời gian trung bình trong năm 2005 và năm 2007 theo địa phương và quy mô doanh nghiệp. Chúng tôi nhận thấy số lượng lao động toàn thời gian trung bình khá thấp ngay cả khi chỉ xem xét ở khía cạnh cân bằng. Doanh nghiệp siêu nhỏ trung bình có 4 lao động so với 20 lao động của doanh nghiệp nhỏ và 97 lao động của doanh nghiệp vừa.

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

		2005	2005	2007	2007
		Tất cả	Panel cân bằng	Tất cả	Panel cân bằng
Tất cả	Tất cả	14,9 (2.603)	14,8 (2.170)	14,6 (2.492)	14,3 (2.170)
Quy mô	Siêu nhỏ	4,2 (1.699)	4,2 (1.416)	4,1 (1.663)	4,1 (1.455)
	Nhỏ	20,3 (734)	20,4 (615)	20,7 (672)	20,7 (579)
	Vừa	97,7 (170)	97,0 (139)	99,3 (157)	97,1 (136)

Ghi chú: Số lượng lao động toàn thời gian. (Số quan sát trong ngoặc đơn).

Số lượng trung bình không thay đổi không có nghĩa là từng doanh nghiệp không thay đổi. Một cách để minh họa sự năng động của doanh nghiệp là xem xét ma trận chuyển đổi việc làm - một công cụ thường được sử dụng để đánh giá sự năng động của nền kinh tế.

Bảng 3.2 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 2005 đến năm 2007. 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 93%

doanh nghiệp loại này vẫn không thay đổi về qui mô từ năm 2005 đến năm 2007. 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; không có doanh nghiệp siêu nhỏ nào trở thành doanh nghiệp qui mô vừa trong giai đoạn từ 2005 đến 2007. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ có xu hướng giảm quy mô. Những con số thống kê này phù hợp với kết quả báo cáo về tình hình Việt Nam trong giai đoạn 2002-2005 đã được nêu trong báo cáo trước của CIEM (2007).

Bảng 3.2: Ma trận chuyển đổi việc làm

	Siêu nhỏ 07	Nhỏ 07	Vừa 07	Tổng	%
Siêu nhỏ 05	1.280 (93,2)	94 (6,8)	0 (0,0)	1.374 (100,0)	(63,3)
Nhỏ 05	169 (26,5)	433 (67,9)	36 (5,6)	638 (100,0)	(29,4)
Vừa 05	6 (3,8)	52 (32,9)	100 (63,3)	158 (100,0)	(7,3)
Tổng	1.455 (67,1)	579 (26,7)	136 (6,3)	2.170 (100,0)	(100,0)

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 3.3 cho thấy tốc độ tăng trưởng lao động hàng năm theo địa phương, hình thức sở hữu và quy mô doanh nghiệp. Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng lao động bình quân của các doanh nghiệp được điều tra là 7,1%. Thứ hai, tốc độ tăng của khu vực sản xuất tư nhân khác nhau giữa các địa phương. Doanh nghiệp ở Phú Thọ (23,0%) và Long An (14,6%) có tốc độ tăng trưởng lao động cao trong khi các doanh nghiệp ở Khánh Hòa không tăng giữa hai cuộc điều tra 2005 và 2007.

Bảng 3.3: Tăng trưởng lao động theo Địa phương, Hình thức sở hữu và Quy mô doanh nghiệp

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng	Tổng	2.170	1,071	0,454
Tỉnh/thành	Hà Nội	208	1,099	0,798
	Phú Thọ	224	1,230	0,798
	Hà Tây	345	1,058	0,396
	Hải Phòng	154	1,062	0,499
	Nghệ An	324	1,046	0,370
	Quảng Nam	139	1,036	0,265
	Khánh Hòa	80	0,993	0,338
	Lâm Đồng	73	1,000	0,325
	Tp HCM	516	1,034	0,330
	Long An	107	1,146	0,643
Hình thức pháp lý	DN Hộ gia đình	1.538	1,059	0,417
	DN Tư nhân	216	1,074	0,499

	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	73	1,152	0,775
	Cty TNHH	315	1,106	0,498
	Cty Cổ phần	28	1,077	0,370
Quy mô	Siêu nhỏ	1.374	1,088	0,413
	Nhỏ	638	1,058	0,553
	Vừa	158	0,975	0,317

Ghi chú: Tốc độ phát triển trung bình hàng năm (không có trọng số) được xác định bằng tốc độ tăng lao động = Lao động 2007/Lao động 2005

Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng thấp ở Thành phố Hồ Chí Minh lại đặt ra câu hỏi rằng liệu những doanh nghiệp ở đây có tốc độ tăng trưởng năng suất lao động cao không. Vấn đề này được làm rõ ở mục 6.4, nhưng chúng tôi cũng đã chú ý rằng thành phố Hồ Chí Minh thực tế có năng suất lao động cao hơn đáng kể so với Phú Thọ và Long An. Thứ ba, các doanh nghiệp hộ gia đình không có tốc độ tăng trưởng cao so với các doanh nghiệp chính thức. Thứ tư, có mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa quy mô doanh nghiệp và tốc độ tăng trưởng lao động. Doanh nghiệp siêu nhỏ tăng trưởng bình quân 8,8% so với 5,8% và -2,5% của doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa.

Bảng 3.4 cho biết tốc độ tăng trưởng lao động theo khu vực và tốc độ này biến thiên rất lớn đặc biệt trong hai khu vực là Da và Thuộc da (ISIC 19) và Giấy và sản phẩm giấy (ISIC 21) có tốc độ tăng trưởng lao động đáng kể.

Bảng 3.4: Tốc độ tăng trưởng lao động theo khu vực sản xuất

	Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng	2.170	1,071	0,454
15	613	1,043	0,357
17	83	1,050	0,542
18	70	1,016	0,372
19	37	1,202	0,827
20	197	1,135	0,534
21	58	1,214	1,097
22	50	1,066	0,295
23	9	1,088	0,397
24	31	1,146	0,450
25	112	1,040	0,324
26	141	1,087	0,659
27	13	1,065	0,332
28	369	1,069	0,350
29-32	77	0,985	0,257
34	14	1,003	0,264
35	13	1,117	0,394
33+36	280	1,078	0,382
37	3	1,464	1,028

Ghi chú: Xem chi tiết ở Bảng 3.3

Bảng 3.5 kết hợp thông tin thu được từ hai cuộc điều tra bằng cách sử dụng ước lượng bình phương nhỏ nhất (OLS) bao gồm tất cả các yếu tố quyết định tính năng động của doanh nghiệp. 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 được xác định rõ khi dùng ước lượng có trọng số và cả ước lượng không có trọng số. Thứ hai, Phú Thọ và Long An là những địa phương có tốc độ tăng trưởng cao. Thứ ba, doanh nghiệp hộ gia đình đóng góp không nhiều so với các doanh nghiệp chính thức trong tạo việc làm trong khu vực sản xuất tư nhân. Thực tế là 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.

Bảng 3.5: Các yếu tố xác định tăng trưởng lao động

		Không có trọng số		Có trọng số	
		Hệ số tương quan	Thống kê <i>t</i> gộp	Hệ số tương quan	Thống kê <i>t</i> gộp
Quy mô	Số lượng lao động	-0.003***	(5.47)	-0.006***	(4.99)
Địa điểm	Hà Nội	0.033	(0.94)	0.006	(0.14)
	Phú Thọ	0.193***	(3.47)	0.119**	(2.05)
	Hà Tây	0.026	(0.73)	-0.014	(0.33)
	Hải Phòng	0.007	(0.18)	0.018	(0.49)
	Nghệ An	0.005	(0.20)	-0.048**	(2.01)
	Quảng Nam	0.004	(0.15)	-0.021	(0.84)
	Khánh Hòa	-0.028	(0.88)	-0.103***	(3.19)
	Lâm Đồng	-0.033	(1.18)	-0.026	(0.78)
	Long An	0.134***	(3.59)	0.125***	(3.65)
Hình thức sở hữu	DN Tư nhân	0.080**	(2.12)	0.117***	(2.93)
	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	0.157*	(1.73)	0.155**	(1.99)
	Cty TNHH	0.184***	(4.96)	0.272***	(5.68)
	Cty Cổ phần	0.135*	(1.93)	0.256*	(1.95)
Có sử dụng biến giả khu vực		Có		Có	
Quan sát		2170		2170	
R-squared		0.05		0.06	

Ghi chú: OLS - Biến phụ thuộc: Tốc độ phát triển lao động hàng năm. Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

### 3.2 Tồn tại doanh nghiệp

Chúng tôi cũng phân tích cách thức các nhân tố truyền thống ảnh hưởng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Bảng 3.6 mô tả kết quả ước lượng các đặc điểm xác định sự sống sót trong khu vực sản xuất ở Việt Nam sử dụng các biến số phổ biến: Địa điểm, Hình thức sở hữu, Khu vực và Quy mô doanh nghiệp. Ước lượng không trọng số được xác định ở cột 1 tương ứng với thống kê  $t$  gộp. Cột cuối cùng sử dụng trọng số phù hợp trong cuộc điều tra (ví dụ: phân tổ mẫu và nhóm quận, huyện/vùng).

Trước tiên, chúng tôi không thể tìm thấy mối quan hệ chủ động giữa quy mô và khả năng sống sót của doanh nghiệp. Thứ hai, các doanh nghiệp ở nông thôn – nơi có mức độ cạnh tranh thấp có khả năng sống sót cao hơn. Thứ ba, cấu trúc pháp lý dường như không ảnh hưởng đến tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp. Cuối cùng (không được thể hiện trong bảng), thông qua ước tính, ta thấy nếu so với khu vực sản xuất cơ sở (chế biến thực phẩm), tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp May mặc (ISIC 18), Da và Thuộc da (ISIC 19) và Sản phẩm phi kim (ISIC 26) có vẻ thấp hơn.

Bảng 3.6: Các yếu tố xác định sự sống sót của doanh nghiệp

		Không có trọng số		Trọng số đã điều chỉnh	
		Hiệu ứng biên	Thống kê $t$ gộp	Hiệu ứng biên	Thống kê $t$ gộp
Quy mô	Số lượng lao động	0.000	(1.28)	0.000	(0.17)
Địa điểm	Hà Nội	-0.025	(0.86)	-0.010	(0.28)
	Phú Thọ	0.066**	(2.51)	0.081***	(3.41)
	Hà Tây	0.101***	(3.03)	0.117***	(3.43)
	Hải Phòng	0.021	(0.93)	0.012	(0.49)
	Nghệ An	0.067***	(2.98)	0.058*	(1.94)
	Quảng Nam	0.099***	(3.43)	0.092***	(2.78)
	Khánh Hòa	0.048**	(2.19)	0.051*	(1.81)
	Lâm Đồng	0.121**	(1.96)	0.113*	(1.75)
	Long An	0.100***	(7.13)	0.108***	(3.68)
Hình thức sở hữu	DN Tư nhân	0.006	(0.25)	0.007	(0.26)
	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	0.039	(0.93)	0.053	(1.16)
	Cty TNHH	-0.018	(0.89)	-0.018	(0.57)
	Cty Cổ phần	-0.022	(0.31)	0.016	(0.23)
Có sử dụng biến giả khu vực		Có		Có	
Quan sát	2603		2603		
R-squared	0.04		0.05		

Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Chú ý rằng các nhân tố truyền thống chỉ giải thích khoảng 5% khả năng sống sót của doanh nghiệp.

### 3.3 Thay đổi cấu trúc sở hữu

Để tiến hành một hoạt động kinh doanh *hợp pháp*, doanh nghiệp phải được đăng ký với các cơ quan nhà nước thích hợp. Khi đăng ký một doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp nhận được (i) Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do cấp tỉnh cấp nếu doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp hoặc (ii) Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do cấp huyện cấp nếu là doanh nghiệp hộ gia đình. Một doanh nghiệp chỉ có thể đăng ký là hộ kinh doanh cá thể nếu có dưới 10 lao động. Doanh nghiệp có 10 lao động thường xuyên về mặt nguyên tắc sẽ được đăng ký dưới một trong các dạng sau đây: (i) Doanh nghiệp tư nhân, (ii) Công ty Hợp danh, (iii) Công ty TNHH, hoặc (iv) Công ty cổ phần. Nhìn vào Bảng 3.7 ta thấy có lần lượt 44 và 46 doanh nghiệp hộ gia đình có hơn 10 lao động không đăng ký kinh doanh trong cuộc điều tra năm 2005 và 2007. Nhưng tất cả doanh nghiệp này đều nằm trong cơ sở dữ liệu doanh nghiệp hộ gia đình. Khoảng 34% doanh nghiệp không đăng ký trong năm 2005 so với 28% của năm 2007. Ở một khía cạnh nào đó, ngạc nhiên là số doanh nghiệp trung bình không đăng ký của năm 2007 lại tăng so với năm 2005. Tuy nhiên, đăng ký cũng có thể có lợi cho doanh nghiệp (ví dụ như tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn...) nhưng điều này cũng khiến doanh nghiệp bị các cơ quan nhà nước nắm bắt (và đặc biệt là người thu thuế). Do vậy, không chắc chắn là trong vòng đời của mình lúc nào doanh nghiệp quyết định hoặc bắt buộc phải đăng ký kinh doanh.

Bảng 3.7: Doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

	2005	2007	Tổng
Có	1.617 (76,0)	1.539 (72,3)	3.156 (74,1)
Không	512 (24,0)	590 (27,7)	1.102 (25,9)
<b>Tổng</b>	<b>2.129</b>	<b>2.129</b>	<b>4.258</b>

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (phần trăm trong ngoặc đơn). Tất cả DN không đăng ký là các DN hộ gia đình. Khoảng 44 và 46 DN hộ gia đình không đăng ký có trên 10 lao động trong cuộc điều tra năm 2005 và 2007.

Bảng 3.8 miêu tả ma trận chuyển đổi phản ánh mức độ năng động trong cấu trúc pháp lý của doanh nghiệp. Khoảng 79 doanh nghiệp (5%) hoạt động dưới dạng hộ gia đình trong năm 2005 chuyển sang theo cấu trúc pháp lý chính thức trong năm 2007 như Doanh nghiệp tư nhân, Công ty Hợp danh, Công ty TNHH hoặc Công ty cổ phần. Tương tự, 56 doanh nghiệp (28%) thay đổi từ Doanh



ng nghiệp tư nhân đăng ký tại cấp tỉnh sang hình thức phi chính thức hơn ở mức độ doanh nghiệp hộ gia đình.

Các phân tích chi tiết về sự thay đổi cấu trúc pháp lý được trình bày trong Bảng 3.9. Trong đó phân chia ra thành Loại A bao gồm 179 doanh nghiệp (8,4% tổng số doanh nghiệp và 30% trong số này không đăng ký kinh doanh trong năm 2007) chuyển từ doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh chính thức sang hoạt động phi chính thức. 5 doanh nghiệp trong số này chuyển từ doanh nghiệp phi hộ chính thức sang doanh nghiệp hộ gia đình không đăng ký. Tương tự, 101 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh trong giai đoạn 2005 - 2007 (5% tổng số doanh nghiệp và 20% tổng số doanh nghiệp không đăng ký trong năm 2005). 8 doanh nghiệp đăng ký mới hoạt động theo Luật doanh nghiệp.

Bảng 3.8: Ma trận chuyển đổi cấu trúc pháp lý

	DN hộ gia đình 2007	DN tư nhân 2007	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác 2007	Cty TNHH 2007	Cty cổ phần 2007	Tổng 2007
DN hộ gia đình 2005	1437	35	8	35	1	1516
DN tư nhân 2005	56	118	3	20	3	200
Cty hợp danh/Tập thể/Hợp tác 2005	4	2	62	2	1	71
Cty TNHH 2005	1	7	2	298	6	314
Cty cổ phần 2005	0	1	0	2	25	28
<b>Tổng 2005</b>	<b>1498</b>	<b>163</b>	<b>75</b>	<b>357</b>	<b>36</b>	<b>2129</b>

Ghi chú: Ma trận chuyển đổi

Loại B ở Bảng 3.9 làm rõ chi tiết sự thay đổi cấu trúc pháp lý đã được nêu trong Bảng 3.8. Khoảng 71 trong số 79 doanh nghiệp (90%) chuyển từ doanh nghiệp hộ gia đình sang doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp trước đây có đăng ký ở cấp huyện. 10% còn lại chuyển từ hoạt động phi chính thức sang đăng ký kinh doanh ở cấp tỉnh.

Tương tự, 91% doanh nghiệp chuyển từ doanh nghiệp phi hộ sang doanh nghiệp hộ gia đình có đăng ký kinh doanh trong năm 2007 và 9% (5 doanh nghiệp) có giấy phép đăng ký kinh doanh mà không hoạt động. Tóm lại, các bảng từ 3.7 đến 3.9 mô tả sự năng động đáng kể của doanh nghiệp trên phương diện cấu trúc sở hữu.

Bảng 3.9: Tổng quan Đăng ký

<b>Loại A</b>	
	Số lượng doanh nghiệp
Từ đăng ký thành không đăng ký	179
Từ DN phi gia đình đăng ký sang DN phi gia đình không đăng ký	5
Từ DN hộ gia đình đăng ký thành DN hộ gia đình không đăng ký	174
Từ không đăng ký thành đăng ký	101
Từ DN hộ gia đình không đăng ký thành DN hộ gia đình đăng ký	93
Từ DN hộ gia đình không đăng ký thành DN phi hộ gia đình	8
<b>Loại B</b>	
	Số lượng doanh nghiệp
Từ DN hộ gia đình sang DN phi hộ gia đình	71
Từ DN không đăng ký sang DN phi hộ gia đình	8
Từ DN phi hộ gia đình sang DN đăng ký	51
Từ DN phi hộ gia đình sang DN không đăng ký	5

Bảng 3.10 phân tích mối quan hệ giữa quy mô doanh nghiệp (số lượng lao động) và tính năng động của cấu trúc pháp lý. Khi chỉ xem xét các doanh nghiệp hộ gia đình trong cuộc điều tra năm 2005, chúng tôi xây dựng một biến số có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp chuyển từ hộ gia đình sang hình thức pháp lý theo Luật doanh nghiệp trong năm 2007 và bằng 0 nếu ngược lại. Tương tự, khi xem xét doanh nghiệp đăng ký theo Luật doanh nghiệp năm 2005, chúng tôi cũng xây dựng một biến có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp đó chuyển sang hộ gia đình trong năm 2007. Loại A (cột 1 và cột 2) cho biết kết quả hồi quy sử dụng các biến phụ thuộc trên và sử dụng các thông tin biến độc lập trong năm 2005.

Đúng như mong đợi, chúng tôi nhận thấy quy mô doanh nghiệp là một yếu tố quan trọng quyết định đến tính năng động trong cấu trúc pháp lý mà chúng tôi ghi nhận được. Các doanh nghiệp lớn hơn có khả năng thay đổi hình thức sở hữu sang đăng ký hoạt động theo Luật doanh nghiệp. Tương tự, các doanh nghiệp nhỏ hơn hoạt động theo Luật doanh nghiệp có khả năng chuyển sang đăng ký là doanh nghiệp hộ gia đình nhiều hơn. Hơn thế nữa, Loại B tập trung vào các nhân tố không đăng ký chính thức sử dụng trong phân loại này. Chúng tôi cũng nhận thấy mối quan hệ nghịch giữa quy mô doanh nghiệp và không có giấy phép kinh doanh. Doanh nghiệp không đăng ký có quy mô trung

bình nhỏ hơn doanh nghiệp có đăng ký và mối quan hệ này vẫn xảy ra khi chỉ xem xét tính năng động của các doanh nghiệp hộ gia đình (không được nêu trong bảng).

Bảng 3.10: Quy mô doanh nghiệp và tính năng động trong cấu trúc pháp lý

Loại A			
		1	2
		Hộ gia đình sang DN luật DN	DN luật DN sang hộ gia đình
Quy mô doanh nghiệp	Số lượng lao động	0.003*** (4.67)	-0.011*** (3.05)
Biến giả địa điểm		Có	Có
Tổng quan sát		1,516	200
Pseudo R-squared		0.10	0.20
Loại B			
		1	2
		RE	FE
Quy mô doanh nghiệp	(Số lượng lao động)	-0.243*** (13.20)	-0.082*** (2.57)
Tổng quan sát		4,258	560
Nhóm		2,129	280
LR-test (p-value)		0.000	

Ghi chú: Loại A phân tích DN thay đổi từ hộ gia đình năm 2005 sang DN đăng ký theo Luật DN và ngược lại. Loại B cho biết ảnh hưởng ngẫu nhiên và ảnh hưởng có điều kiện cố định với biến số phụ thuộc là “Không đăng ký”.

Cuối cùng, chú ý rằng tính năng động trong cấu trúc pháp lý chắc chắn bị ảnh hưởng bởi một loạt các yếu tố khác nhau ngoài quy mô doanh nghiệp. Chúng tôi sẽ phân tích kỹ nội dung này trong các phần còn lại của báo cáo, kết hợp phân tích này với sự tăng trưởng và tính năng động sống sót đã được phân tích ở trên.

## 4 Hành chính, Phi chính thức, Trốn thuế

Kinh doanh phi chính thức, hệ thống thuế và tham nhũng là những vấn đề cơ bản được đề cập đến trong bất kỳ cuộc thảo luận 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 khiến 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 có những diễn giải không chuẩn về pháp luật. Những vấn đề về bộ máy quan liêu, hệ thống thuế và tham nhũng có những tác động khác nhau đến những doanh nghiệp xét theo các yếu tố khác nhau, đặc biệt về khía cạnh quy mô doanh nghiệp và chúng tôi sẽ làm rõ những vấn đề này trong phần sau đây của báo cáo.

### 4.1 Phi chính thức, Tăng trưởng và Sống sót

Tiếp tục mạch phân tích trong phần 3, chúng tôi xem xét cách thức tích hợp giữa phi chính thức và tăng trưởng, sống sót của doanh nghiệp. Bảng 4.1 cho thấy kết quả hồi quy mà chúng tôi có thể so sánh với Bảng 3.5 và Bảng 3.6, trong đó phương thức đo lường phi chính thức (Không có giấy phép đăng ký kinh doanh) như là một biến giải thích.

Bảng 4.1: Đăng ký, Tăng trưởng và Sống sót

		Tăng trưởng DN		Tăng trưởng DN	
		1	2	3	4
Quy mô DN	Số lượng lao động	-0.002*** (5.09)	-0.057*** (5.67)	0.000 (0.81)	0.011*** (2.84)
Đăng ký	Không đăng ký = 1	-0.036 (1.08)	-0.083* (1.73)	-0.035 (1.27)	-0.041* (1.65)
Bao gồm biến giả địa điểm		Có	Có	Có	Có
Bao gồm biến giả khu vực		Có	Có	Có	Có
Số quan sát		2,129	1,255	2,566	1,496
Pseudo R-squared		0.04	0.11	0.04	0.05

Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

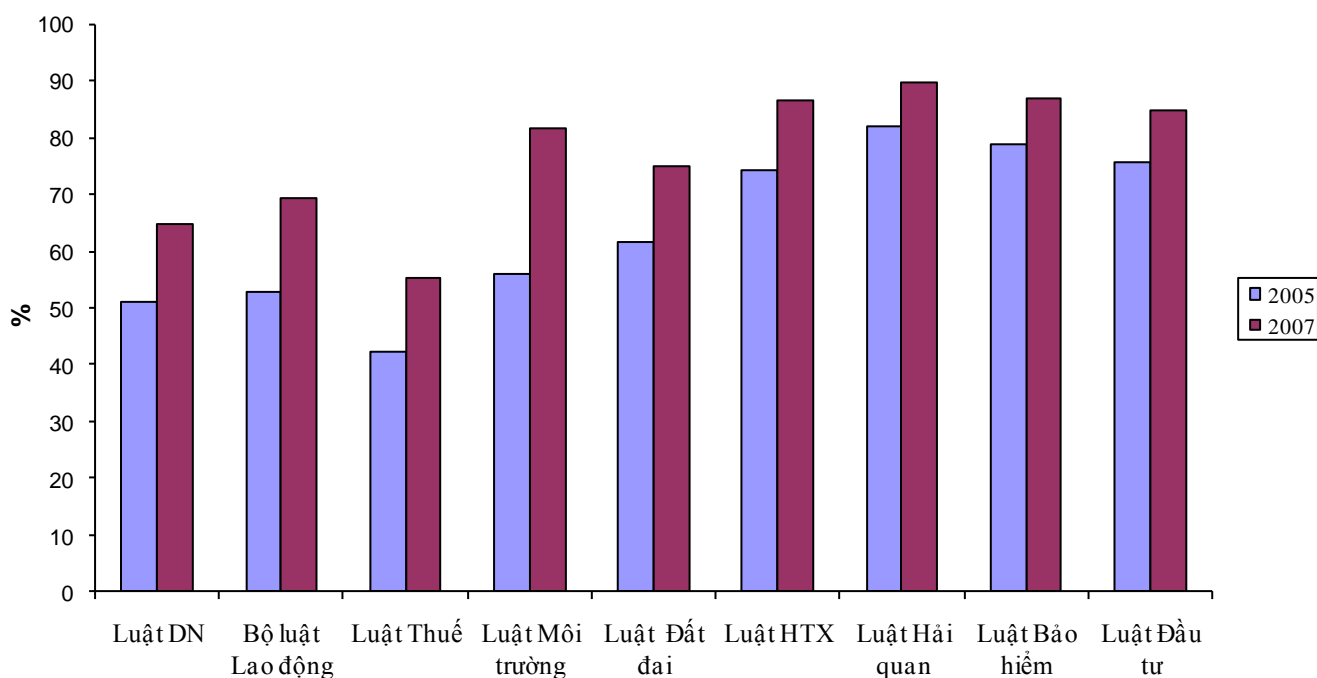
Sử dụng tổng mẫu, chúng tôi nhận thấy không có mối quan hệ nào đáng kể giữa tăng trưởng lao động hoặc tồn tại của doanh nghiệp với phi chính thức (Cột 1 và Cột 3). Tuy nhiên, khi chúng tôi giới hạn mẫu trong các doanh nghiệp hộ gia đình có dưới 10 lao động (Cột 2 và Cột 4), xuất hiện

mối quan hệ tỷ lệ thuận (hệ số nghịch của “Không đăng ký”) giữa đăng ký chính thức và hoạt động hiệu quả và sự tồn tại của doanh nghiệp.

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

Theo cuộc điều tra “Hoạt động kinh doanh” (Doing Business, 2006 và 2008) của Ngân hàng Thế giới (Hoạt động kinh doanh, 2006) Việt Nam đã cải thiện thứ bậc về sự dễ dàng/đơn giản của hoạt động kinh doanh từ 104 (2005) lên 91 (2007). Tuy nhiên, không có sự cải thiện nào trong lĩnh vực “Yêu cầu khởi sự kinh doanh” hoặc “Cấp giấy phép”. Như đã được khẳng định trong báo cáo doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2005 (CIEM, 2007), một lý do tạo ra gánh nặng hành chính quan liêu theo quan điểm của doanh nghiệp là thiếu kiến thức nhất định về các luật và quy định của nhà nước. Hình 4.1 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 trong cả hai cuộc điều tra năm 2005 và năm 2007

Hình 4.1: Tỷ lệ doanh nghiệp ít hoặc không hiểu biết về một số Luật và quy định



Nhận thức của doanh nghiệp về sự hiểu biết của họ về các luật và quy định của nhà nước là rất khiêm tốn và chủ sở hữu tin rằng thông tin của họ và hiểu biết về các luật trên mất dần theo thời

gian. Trên một nửa số doanh nghiệp có ít hoặc không hiểu biết về các luật cơ bản cho hoạt động kinh doanh và những kết quả trên cần được tiếp tục đưa ra khi thảo luận về gánh nặng hành chính, quan liêu. Theo quan điểm chính sách, điều này cũng đặt ra nhu cầu đào tạo cho doanh nghiệp về những luật mới và luật đang có hiệu lực.

Một trong những vấn đề hành chính mà các doanh nghiệp phải đối mặt là thời gian và sự trì hoãn không phải là khi xin cấp giấy phép đăng ký kinh doanh mà là các loại giấy phép, giấy chứng nhận cần thiết và khác nhau giữa các loại hình sở hữu. Bảng 4.2 minh họa điều này ở một số điểm. Ví dụ, tỷ lệ các doanh nghiệp hộ gia đình có Đăng ký bảo hiểm xã hội và Chứng nhận đầu tư thấp phản ánh thực tế là những doanh nghiệp này không bị yêu cầu phải có các loại chứng chỉ trên. Hơn thế nữa, doanh nghiệp hộ gia đình không được phép có Giấy phép khắc dấu. Tuy nhiên, chú ý rằng chỉ có 43% doanh nghiệp phi hộ có Đăng ký bảo hiểm xã hội mà pháp luật yêu cầu phải có.

Bảng 4.2: Doanh nghiệp có các Chứng chỉ theo yêu cầu

	Tổng	DN hộ gia đình		DN phi hộ gia đình
		Đăng ký	Không đăng ký	
Giấy phép ĐKKD	69,9	96,0	0,0	96,1
Giấy phép đăng ký thuế	58,5	70,9	0,0	93,7
Giấy phép đăng ký bảo hiểm xã hội	13,9	2,0	0,0	42,9
Giấy phép đầu tư	3,9	0,6	0,1	11,7
Chứng chỉ tiêu chuẩn môi trường	10,4	9,9	1,3	19,3
Giấy phép phòng cháy chữa cháy	19,2	14,9	1,5	41,1
Giấy phép chuyển giao công nghệ	1,4	0,4	0,1	3,8
Giấy phép khắc dấu	28,1	7,2	0,1	82,1
Giấy phép chuyển tiền	6,3	1,5	0,3	18,4
Giấy phép hoạt động ở nước ngoài	1,4	0,7	0,0	3,8
Tổng quan sát	2492	1054	678	760

Theo Điều tra Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thế giới (2008), khi xem xét gánh nặng hành chính, Việt Nam đứng trong những nước đã công nghiệp hóa. Điều này phù hợp với thực tế là có rất ít doanh nghiệp cho rằng xin giấy phép là trở ngại chính cho quá trình phát triển của doanh nghiệp. Thực tế này được khẳng định trong Bảng 4.3 - tỷ lệ doanh nghiệp xin giấy phép trong vòng 15 ngày nộp đơn. Một tỷ lệ rất cao các doanh nghiệp nhận được các giấy phép trong vòng 15 ngày nộp đơn và điều này cũng được thấy trong CIEM (2007) và VNCI (2006). Chú ý rằng kết quả này khác nhau giữa các địa phương. Theo số liệu điều tra, các doanh nghiệp ở Lâm Đồng phải đối mặt với các khó

khẩn hành chính lớn hơn (phần lớn trong nhóm có mức độ thể hiện thấp) hơn các doanh nghiệp được điều tra ở Khánh Hòa và Phú Thọ (phần lớn trong nhóm có mức độ thể hiện cao)

Bảng 4.3: Thời gian sử dụng vào các Thủ tục hành chính

	Tỷ lệ %	Thấp	Cao
Giấy phép ĐKKD	70,2	Lâm Đồng	Khánh Hòa
Giấy phép đăng ký thuế	86,4	Hà Nội	Khánh Hòa
Giấy phép đăng ký bảo hiểm xã hội	70,0	Lâm Đồng	Phú Thọ
Giấy phép đầu tư	54,2	Nghệ An	Phú Thọ
Chứng chỉ tiêu chuẩn môi trường	70,0	Hà Tây	Hải Phòng
Giấy phép phòng cháy chữa cháy	78,9	Lâm Đồng	Khánh Hòa
Giấy phép chuyển giao công nghệ	61,8	Hải Phòng	Phú Thọ
Giấy phép khắc dấu	85,3	Lâm Đồng	Quảng Nam
Giấy phép chuyển tiền	93,7	..	Tất cả
Giấy phép hoạt động ở nước ngoài	86,1	..	Tất cả

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm cho biết có giấy phép trong vòng 15 ngày nộp đơn.

Đã có nhiều nỗ lực để phát triển quyền tài sản thông thường vào trong hệ thống pháp luật của Việt Nam. Một hệ thống quyền tài sản đất đai ngày càng rõ nét và nổi bật và ngày càng có nhiều doanh nghiệp có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (LURCs). Bảng 4.4 trình bày tỷ lệ trung bình doanh nghiệp có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (LURCs) trong cuộc điều tra năm 2005 và 2007 ở các tỉnh, thành nghiên cứu. Tỷ lệ doanh nghiệp có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tăng từ 55,5% vào năm 2005 lên 58,0% vào năm 2007.<sup>6</sup>

Bảng 4.4: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

	2005	2007
<b>Tổng</b>	<b>55,5</b>	<b>58,0</b>
Hà Nội	28,4	36,1
Phú Thọ	76,3	79,9
Hà Tây	57,4	55,9
Hải Phòng	48,7	46,1
Nghệ An	62,7	61,1
Quảng Nam	63,3	71,9
Khánh Hòa	26,3	33,8
Lâm Đồng	54,8	65,8
Tp HCM	51,2	54,5
Long An	80,4	80,4

Ghi chú: Dựa trên loại cân bằng

<sup>6</sup> Đây là một vấn đề xứng đáng được nghiên cứu sâu thêm, đặc biệt để tìm hiểu về ảnh hưởng của các hình thức sở hữu của doanh nghiệp đối với việc sở hữu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Đặc biệt các doanh nghiệp ở Hà Nội, Quảng Nam, Khánh Hòa và Lâm Đồng có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong thời kỳ xem xét. Các phân tích sâu hơn cho thấy 233 doanh nghiệp được ghi nhận giữ Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong giai đoạn 2005-2007, trong khi có 30% (286 doanh nghiệp) không có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong năm 2005 nhưng đã có được trong cuộc điều tra năm 2007. Dường như là doanh nghiệp đã tiến hành hoạt động “thương mại” đối với quyền tài sản và điều này sẽ được xem xét kỹ hơn trong phần Đầu tư và Tiếp cận tài chính.

### 4.3 Hỗ trợ Chính phủ

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. Kết quả điều tra DNNVV năm 2007 cung cấp thông tin quan trọng về hỗ trợ trực tiếp của chính phủ và các hỗ trợ thông qua các tổ chức quốc tế. Bảng 4.5 cho thấy các loại hỗ trợ trực tiếp của chính phủ đối với DNNVV. Thứ nhất, khoảng 23% doanh nghiệp nhận được một số hình thức hỗ trợ của chính phủ trong năm 2006. Thứ hai, hỗ trợ tài chính dưới dạng khuyến khích đầu tư (giảm và miễn thuế) và vay vốn (vay chính sách hoặc vay với lãi suất thấp) là các dạng hỗ trợ phổ biến.

Các doanh nghiệp cũng được hỏi về đánh giá tác động của những hỗ trợ mà họ nhận được và chúng tôi tập trung vào hỗ trợ tài chính và hỗ trợ kỹ thuật. Kết quả là có 1/3 và 2/3 doanh nghiệp nhận được hỗ trợ cho biết rằng các khoản hỗ trợ có tác động tích cực đến doanh nghiệp. Tuy nhiên, hỗ trợ trực tiếp của chính phủ thường kèm theo hậu quả cho doanh nghiệp thông qua hình thức chi phí phi chính thức 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). Cột cuối cùng trong Bảng 4.5 cho biết một vài doanh nghiệp có những khoản chi phí phi chính thức để tiếp cận hỗ trợ của chính phủ.

Bảng 4.5: Hỗ trợ của chính phủ

		Tỷ lệ %	Tác động	Chi phí phi chính thức
Hỗ trợ tài chính	Khuyến khích đầu tư	13,0	47,5	8,3
	Vay vốn	10,0	60,0	8,4
Hỗ trợ kỹ thuật	Chương trình đào tạo nguồn nhân lực	2,8	37,7	10,1
	Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia	1,8	32,6	21,7
	Chương trình nâng cao chất lượng và cải tiến công nghệ	1,3	46,9	21,9
Các dạng hỗ trợ khác của chính phủ		1,7	19,1	26,2



Bảng 4.6 mô tả số lượng doanh nghiệp nhận được hỗ trợ từ các chương trình quốc tế. Tổng số có 6,9% doanh nghiệp nhận được hỗ trợ DNNVV của các tổ chức quốc tế, trong đó Danida, GTZ và ADB là các nhà tài trợ chính trong mẫu của chúng tôi.

Bảng 4.6: Hỗ trợ của các chương trình nước ngoài

	Tỷ lệ %	Số DN
Danida (BSPS)	3,3	83
EU (VPSSP)	1,2	30
GTZ (Phát triển DNNVV)	2,0	50
India (VIEDC)	0,2	4
USAID (VNCI)	0,4	10
ADB (Chương trình cho vay phát triển DNNVV)	1,6	39
UNIDO (Hình thành cơ sở hạ tầng hỗ trợ DNNVV)	0,5	12
ILO (Giảm nghèo thông qua hỗ trợ DNNVV)	1,2	31
Các chương trình hỗ trợ nước ngoài khác	0,6	14

Bảng 4.7 nghiên cứu mối quan hệ giữa các dạng hỗ trợ khác nhau (trong nước và quốc tế) và quy mô doanh nghiệp. Thứ nhất, cột 1 và cột 2 cho biết quy mô doanh nghiệp quan hệ tỷ lệ thuận với việc nhận được hỗ trợ của chính phủ. Tuy nhiên, kết quả này có thể một phần do quá trình tự lựa chọn của các cơ quan nhà nước, do các doanh nghiệp nhỏ thường không được thông báo về các quy định và khởi xướng của chính phủ. Tốc độ doanh nghiệp dường như không ảnh hưởng đến khả năng nhận được hỗ trợ. Hơn thế nữa, cột 3 và cột 4 cho thấy hỗ trợ thông qua các chương trình quốc tế cũng tỷ lệ thuận với quy mô doanh nghiệp.

Bảng 4.7: Các nhân tố xác định hỗ trợ của nước ngoài

		Hỗ trợ của chính phủ Việt Nam		Hỗ trợ của chính phủ nước ngoài		
		1	2	3	4	5
Quy mô DN	Số lượng lao động 2007	0.006*** (5.64)		0.004*** (3.34)		
	Số lượng lao động 2005		0.005*** (3.48)		0.004*** (2.72)	0.003** (2.24)
	Tốc độ phát triển lao động		-0.013 (0.18)		0.000 (0.01)	
Hỗ trợ chính phủ						0.698*** (6.25)
Biến giả địa điểm		Có	Có	Có	Có	Có
Biến giả hình thức sở hữu		Có	Có	Có	Có	Có
Số quan sát		2,492	2,169	2,492	2,169	2,170
Pseudo R-squared		0.14	0.12	0.18	0.19	0.23

Ghi chú: Probit. Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Chúng tôi cũng nêu bật tương quan tỷ lệ thuận giữa hỗ trợ chính phủ và hỗ trợ của các chương trình nước ngoài. Theo đó, doanh nghiệp nhận được hỗ trợ từ chính phủ Việt Nam thường tham gia các chương trình hỗ trợ của nước ngoài nhiều hơn.

#### 4.4 Thuế và Chi phí phi 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 biến Việt Nam gặp phải. Bảng 4.9 cho thấy sự tăng trưởng thuế trong giai đoạn 2005-2007. Một trong những kết luận trong báo cáo này (bao gồm cả trong cuộc điều tra năm 2005) là gánh nặng thuế tương đối nhẹ và những quan ngại ngày càng lớn về tình trạng trốn thuế của các doanh nghiệp tư nhân. Thuế trung bình mà các doanh nghiệp phải trả chỉ chiếm 8,2% tổng giá trị gia tăng trong năm 2005 và 9,8% doanh nghiệp không phải trả một đồng thuế nào. Chú ý rằng trong năm 2007, các con số này đã giảm xuống còn 7,0% và 8,1%. Trong năm 2005 có khoảng 90% các doanh nghiệp không trả thuế không đăng ký chính thức trong năm 2007. So sánh với một cuộc điều tra tương tự được tiến hành ở Mozambique (nơi mà khu vực tư nhân và hệ thống thuế không phát triển bằng Việt Nam), tỷ lệ trả thuế của các doanh nghiệp Việt Nam thấp hơn. DNEAP (2006) cho biết rằng các DNNVV của Mozambique trả trung bình 6% tổng doanh thu so với chỉ 2-3% của các doanh nghiệp trong cuộc điều tra này. Điều này khiến cho thuế vẫn còn là một vấn đề cần phải cải thiện trong tương lai.

Bảng 4.8: Phí và Thuế

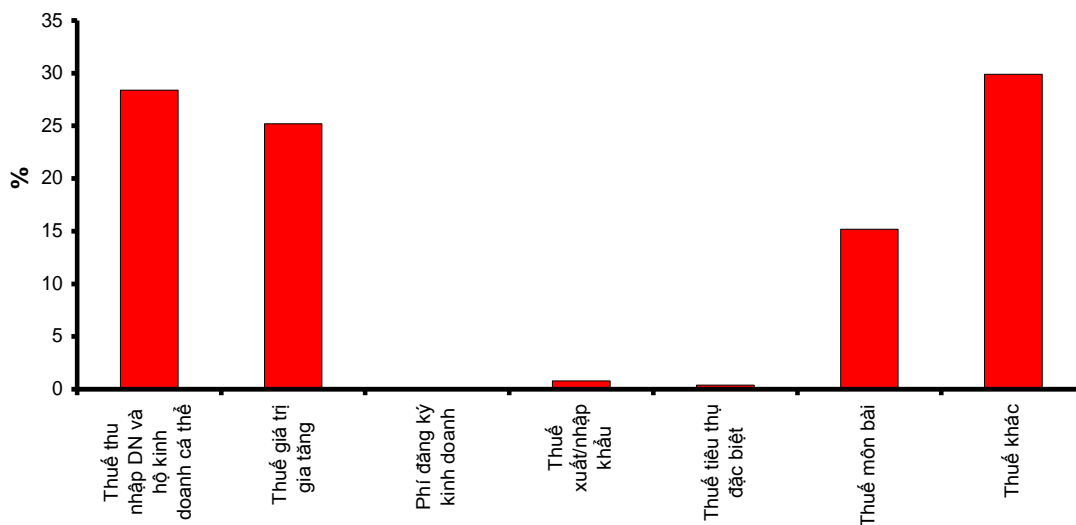
	Tổng phí và thuế (% tổng giá trị gia tăng)		Tỷ lệ không trả thuế	
	2005	2007	2005	2007
Total	8,2	7,0	9,8	8,1
DN hộ gia đình	6,2	5,0	13,5	11,9
DN tư nhân	12,0	10,3	4,3	0,0
Cty hợp danh/Tập thể/Hợp tác	12,3	10,5	1,8	1,5
Cty TNHH	11,7	11,3	0,4	0,7
Cty cổ phần	16,7	13,5	0,0	0,0

Ghi chú: Phân tích bị giới hạn bởi số liệu mà chúng tôi có trong cuộc điều tra năm 2005 và 2007

Hình 4.2 mô tả chi tiết thuế mà doanh nghiệp phải trả trong năm 2007. Thuế lợi tức, VAT và thuế tài sản/doanh nghiệp là các nội dung chính. Tuy nhiên, khoảng 30% thuế của doanh nghiệp nằm

trong khoản mục “Thuế khác”. Những loại thuế này được trả cho khoản mục nào và cho ai không được nêu rõ trong sổ sách kế toán của doanh nghiệp.

Hình 4.2: Chi tiết thuế



Phi chính thức, quy tắc có quan hệ mật thiết với quan chức nhà nước và thuế liên quan chặt chẽ với hối lộ và tham nhũng và đây là những thành phần dễ thấy của “môi trường kinh doanh” ở một nước đang phát triển. Do vậy, 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. Chi phí phi chính thức để đổi lấy một loại dịch vụ nhất định từ một quan chức nhà nước tập trung vào 1): Có bao nhiêu doanh nghiệp có những khoản chi phí phi chính thức, 2) Thực sự họ chi trả bao nhiêu và 3) Tại sao họ phải đưa chi trả chi phí phi chính thức và 4) Các khoản chi này thay đổi như thế nào trong thời gian qua?

Bảng 4.9 và Hình 4.3 tóm tắt kết quả thu được. Bảng 4.9 cho thấy có 41% doanh nghiệp có chi phí phi chính thức trong năm 2005 trong khi đó năm 2007 chỉ có 27%. Kiểm tra tỷ lệ doanh nghiệp có chi phí phi chính thức theo độ tuổi của doanh nghiệp (không được nêu trong bảng) cho thấy các doanh nghiệp trẻ (thành lập sau năm 2002) sử dụng các khoản chi này thường xuyên hơn các doanh nghiệp lâu năm. Điều này có thể cho thấy rằng chi phí phi chính thức là một phần trong quá trình

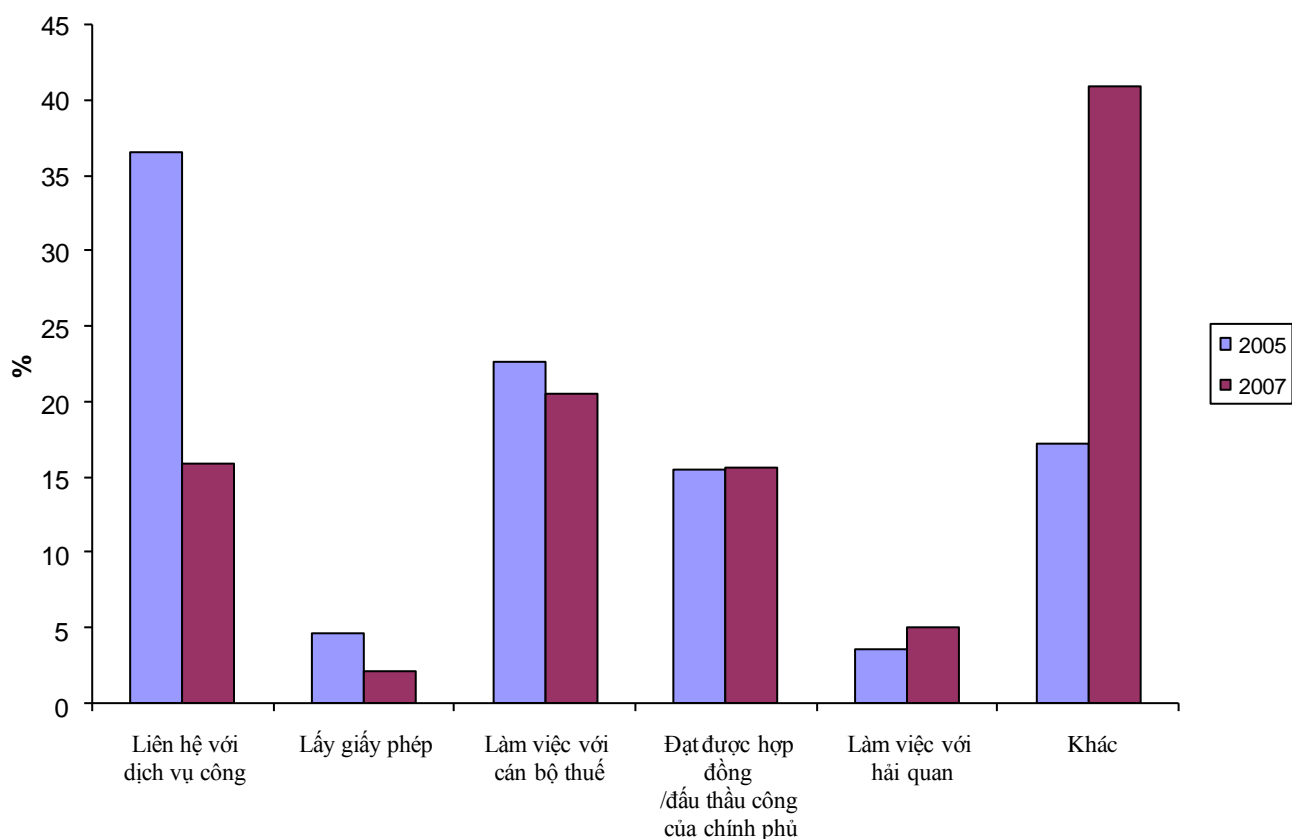
khởi sự doanh nghiệp. Hơn thế nữa, như đã kết luận trong CIEM (2007), chi phí phi chính thức tương đối nhỏ so với tổng doanh thu. Trung bình chỉ chiếm 0,5% và 0,67% tổng doanh thu.

Bảng 4.9: Bao nhiêu doanh nghiệp có chi phí phi chính thức và chi bao nhiêu?

	2005	2007
DN có chi phí phi chính thức	41,2	26,5
Số tiền phải trả năm 2004 (theo phần trăm tổng doanh thu)	0,50	0,67

Hình 4.3 cho thấy trong năm 2005, 36% doanh nghiệp có chi phí phi chính thức để tiếp cận các dịch vụ công dễ dàng hơn. Tỷ lệ này đã giảm xuống 16% vào năm 2007. Khoảng 20% khoản chi phí phi chính thức là để làm việc với thuế và nhân viên thu thuế, trong khi đó 16% doanh nghiệp để có điều kiện ưu đãi hơn trong đấu thầu một hợp đồng của Nhà nước (giữ nguyên so với năm 2005).

Hình 4.3: Mục đích sử dụng chi phí phi chính thức?



Chúng tôi thấy số lượng các doanh nghiệp chi trả cho “Lý do khác” đã tăng mạnh. Điều này phản ánh thực tế khó chấp nhận là chi trả chi phí thông qua hệ thống phi chính thức khó được nói trong dữ liệu điều tra.

Đối với câu hỏi doanh nghiệp nào chi trả phi chính thức. Bảng 4.10 cho thấy kết quả của quá trình chạy pooled logit và hồi quy logit ảnh hưởng trong điều kiện cố định đối với các nhân tố thông thường đã được mô tả ở các phần trước và các biến chỉ số về đăng ký và hỗ trợ của chính phủ.

Rõ ràng là, các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ chi phí phi chính thức cao hơn. Các doanh nghiệp đăng ký có mối quan hệ thuận và tương quan đáng kể với khoản chi này (“Không đăng ký” ngược lại).

Bảng 4.10: Các nhân tố chi phí phi chính thức: Các nghi vấn thông thường

		Pooled logit	Thống kê <i>t</i>	Pooled logit	Thống kê <i>t</i>	CFE logit	Thống kê <i>t</i>
Quy mô	Số lượng lao động (log)	0.932***	(11.51)	0.806***	(10.62)	0.593***	(3.83)
Đăng ký (Không đăng ký = 1)				-1.098***	(4.52)	-1.053***	(3.07)
Hỗ trợ chính phủ (Nhận hỗ trợ = 1)				0.334***	(2.56)	0.401***	(2.69)
Biến giả địa điểm		Có		Có		Không	
Biến giả hình thức sở hữu		Có		Có		Không	
Biến giả khu vực		Có		Có		Không	
Số quan sát		5,094		5,043		1,394	
Pseudo R-squared		0.17		0.19			

Ghi chú: Pooled logit và ước lượng logit hiệu ứng điều kiện cố định (sử dụng trọng số). Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Cuối cùng, số liệu nói rằng có mối quan hệ thuận rõ ràng giữa chi phí phi chính thức và nhận các hỗ trợ từ quan chức nhà nước. Kết này này do vậy, một lần nữa khẳng định những gợi ý đã có trong CIEM (2007).

## 5 Lao động, Đào tạo và Bảo hiểm xã hội

Phần này phân tích cấu trúc thị trường lao động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chế biến Việt Nam. Chúng tôi cũng xem xét phương thức tuyển dụng lao động, phúc lợi xã hội và các vấn đề xung quanh HIV/AIDS. Các số liệu thống kê liên quan đến công đoàn cũng được trình bày trong phần báo cáo này.

### 5.1 Đặc trưng Người lao động

Bảng 5.1 cho thấy lao động vẫn là một trở ngại đối với quá trình phát triển của nhiều doanh nghiệp Việt Nam. Hơn thế nữa, tỷ lệ các doanh nghiệp phải đối mặt với khó khăn trong tuyển dụng lao động có kỹ năng phù hợp tăng lên giữa hai cuộc điều tra. Không thấp hơn 50% các doanh nghiệp thuộc quy mô lớn và vừa có khó khăn này. Mặt khác, chỉ có 10,7% doanh nghiệp siêu nhỏ gặp khó khăn trong tìm kiếm lao động. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể không yêu cầu lao động có kỹ năng nhiều như các doanh nghiệp khác. Chúng tôi cũng nhận thấy rằng mặc dù số lượng lớn lao động được đào tạo tập trung ở thành phố nhưng các doanh nghiệp ở các thành phố gặp nhiều khó khăn hơn so với các doanh nghiệp nông thôn khi tìm kiếm lao động thích hợp.

Bảng 5.1 cũng phản ánh hầu hết các doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam tuyển dụng lao động thông qua các quan hệ gần gũi (bạn bè, người thân hoặc thông qua giới thiệu của người khác). Mặc dù các phương tiện thông tin đại chúng cũng như các trung tâm dịch vụ việc làm có nhiều lợi thế (tiếp cận tốt hơn nguồn lao động có đào tạo và tốn ít thời gian để tìm kiếm lao động thích hợp) nhưng chỉ một tỷ lệ nhỏ doanh nghiệp tuyển dụng qua hai kênh này. Hơn thế nữa, chỉ các doanh nghiệp lớn trong mẫu của chúng tôi sử dụng quảng cáo trên báo và trung tâm dịch vụ việc làm như kênh tuyển dụng chính (50,0%). Tỷ lệ các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa sử dụng hai phương thức này rất thấp (lần lượt là 4,7%, 18,7% và 37,2%). Điều tương tự cũng xảy ra khi chúng tôi xem xét các doanh nghiệp nông thôn và doanh nghiệp thành thị. Điều này cho thấy các lý do nội tại là lý do chính tại sao doanh nghiệp gặp khó khăn khi tuyển dụng lao động thích hợp.

Cuối cùng, Bảng 5.1 khẳng định (như trong cuộc điều tra năm 2005) rằng phần lớn các doanh nghiệp không sử dụng lương do nhà nước ban hành (lương tối thiểu) như là một cơ sở chính để xác

định mức lương. Thay vào đó, lương được xác định thông qua thỏa thuận trực tiếp, dựa trên khả năng của doanh nghiệp và mức lương của các doanh nghiệp khác. Điều này cho thấy khả năng ứng dụng của mức lương tối thiểu là rất thấp và ít có tác dụng. Mặt khác, cũng cho thấy sự năng động của các doanh nghiệp Việt Nam - lương được xác định phần lớn trên thị trường lao động

Bảng 5.1: Tuyển dụng lao động và xác định lương (%)

	Những khó khăn gặp phải của doanh nghiệp trong tuyển dụng lao động với kỹ năng phù hợp năm 2006?						
	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Thành thị	Nông thôn
Có	18,8	10,7	30,8	49,4	57,1	25,1	13,9
Không	38,8	32,8	52,0	45,8	42,9	41,6	36,6
Không cần tuyển dụng	42,5	56,7	17,6	4,8	0,0	33,3	49,5
	DN thuê lao động như thế nào?						
	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Thành thị	Nông thôn
Báo, quảng cáo	7,3	2,4	11,4	25,2	28,6	10,1	4,6
Thông qua trao đổi lao động	2,6	2,7	2,5	1,8	7,1	2,3	3,0
Ban bè, họ hàng,... giới thiệu	44,2	45,4	44,9	34,1	28,6	49,9	38,6
Chính quyền địa phương giới thiệu	1,3	0,4	2,1	3,6	7,1	1,2	1,3
Quan hệ cá nhân	34,7	43,1	26,1	10,2	7,1	25,2	44,0
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	4,9	2,3	7,3	12,0	21,4	9,0	0,7
Khác	5,1	3,8	5,6	13,2	0,0	2,3	7,8
	Cơ sở để xác định mức lương?						
	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Thành thị	Nông thôn
Mức lương trong doanh nghiệp ngoài nhà nước	18,5	16,2	20,3	27,3	35,7	15,5	21,5
Mức nước trong doanh nghiệp nhà nước địa phương	1,8	1,6	2,1	1,2	7,1	0,9	2,6
Do cơ quan nhà nước định ra	1,4	0,2	2,4	6,1	0,0	2,0	0,7
Mức lương cho lao động trong nông nghiệp	1,3	1,6	1,0	0,6	0,0	0,3	2,4
Thỏa thuận tiếng với từng lao động	52,2	56,8	46,3	42,4	35,7	57,8	46,5
Trả theo khả năng của doanh nghiệp	19,9	19,0	22,1	17,6	14,3	20,9	18,9
Khác	5,0	4,5	5,6	4,9	7,1	2,6	7,4

Ghi chú: Số lao động thuê dựa trên 2.144 quan sát, việc xác định mức lương dựa trên 2.167 quan sát

Chúng tôi nhận thấy có sự khác biệt trong cấu trúc lao động giữa hai cuộc điều tra. Bảng 5.2 cho thấy trong cuộc điều tra năm 2007, tỷ lệ công nhân sản xuất vẫn giữ ở mức cao (65%) trong khi tỷ lệ lao động quản lý tăng lên đáng kể. Điều này đặt ra một số câu hỏi. Thứ nhất, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp sẽ như thế nào nếu tỷ lệ lao động quản lý cao? Thứ hai, phải chăng tìm kiếm công nhân sản xuất khó khăn lao động quản lý? Câu hỏi thứ hai rõ ràng liên quan đến sự thích hợp của đào tạo hướng nghiệp trong các cơ sở giáo dục ở Việt Nam.

Phần lớn lao động quản lý là nam giới. Chúng tôi cũng thấy rằng tỷ lệ nhà quản lý giảm trong khi tỷ lệ lao động chuyên nghiệp (kỹ sư, kinh tế, kỹ thuật và các lao động khác có trình độ đại học và cao đẳng) tăng cùng với quy mô doanh nghiệp. Lao động nữ phần lớn là bán hàng, văn phòng và lao động dịch vụ. Chú ý rằng tỷ lệ nữ công nhân sản xuất tăng đáng kể theo quy mô doanh nghiệp trong khi quy mô doanh nghiệp càng lớn thì nam công nhân sản xuất càng giảm. Cấu trúc giới lao động cơ bản không thay đổi nhiều theo quy mô doanh nghiệp và do giảm mạnh lao động nữ sản xuất và không có nhiều thay đổi đối với lao động là nhà quản lý và nhà chuyên môn.

Bảng 5.2: Thành phần lao động theo giới và công việc

	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	63,3	36,7	65,7	34,3	61,0	39,0	51,6	48,5
Nhà quản lý	16,3	9,3	21,6	12,3	6,9	3,9	3,0	1,2
Nhà chuyên môn	1,5	1,7	0,6	0,9	3,1	3,5	4,0	2,8
Lao động văn phòng	0,4	1,2	0,1	0,5	0,9	2,6	1,1	2,3
Bán hàng	1,1	2,0	0,8	1,9	1,7	2,2	1,2	1,6
Lao động dịch vụ	0,2	0,5	0,1	0,3	0,4	1,0	0,4	1,4
Lao động sản xuất	43,4	22,0	42,0	18,6	47,6	25,7	41,9	37,0
Lao động học việc	0,4	0,1	0,3	0,0	0,4	0,2	0,6	0,6

Ghi chú: Số liệu dạng phần trăm

## 5.2 Lợi ích Người lao động

Bảng 5.3 trình bày thống kê về đào tạo trong công việc và hệ thống luân chuyển công việc. Số lượng doanh nghiệp thực hiện các hình thức đào tạo tăng lên giữa hai cuộc điều tra. Doanh nghiệp lớn dường như đưa ra nhiều chương trình đào tạo hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn đối với cả đào tạo lao động mới và đào tạo lao động hiện tại.

Bảng 5.3: Đào tạo trong công việc và luân chuyển công việc (%)

	% 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	21,0	6,6	15,7
Siêu nhỏ	12,4	2,2	8,6
Nhỏ	29,4	9,5	20,6
Vừa	50,0	26,2	36,5
Lớn	78,6	64,3	50,0
Nam	20,0	6,5	15,4
Nữ	23,0	6,7	16,3



Khoảng 50% DNNVV có quy mô lớn hơn có hệ thống luân chuyển công việc tự động giữa công nhân sản xuất. Trong khi đó, chỉ có tỷ lệ nhỏ doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa thực hiện hoạt động này (lần lượt là 8,6%, 20,6% và 36,5%). Thêm vào đó, tỷ lệ này giảm giữa hai cuộc điều tra. Trong cuộc điều tra năm 2005, hơn ¼ tổng số doanh nghiệp có hệ thống này so với 15,7% của cuộc điều tra năm 2007.

Phúc lợi xã hội đối với người lao động trong doanh nghiệp được cung cấp một cách chính thức và phi chính thức. Bảng 5.4 cho biết các doanh nghiệp lớn thường có một chính sách chính thức và rõ ràng. Mặc dù vậy, chú ý rằng số lượng doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam cung cấp các phúc lợi này và điều này không phụ thuộc vào quy mô. Trong cuộc điều tra năm 2005, 15% doanh nghiệp đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế và con số này tăng lên gần 19% vào năm 2007 và cũng tăng lên nếu xét theo giới tính của chủ doanh nghiệp.

Ngược lại, tỷ lệ doanh nghiệp bồi thường tai nạn lao động và ốm đau lại giảm xuống. Đối với các phúc lợi khác như trả tiền khi nghỉ ốm, thai sản và nghỉ phép, các chủ doanh nghiệp nữ cung cấp nhiều hơn so với các chủ doanh nghiệp nam. Khoảng 30% doanh nghiệp có quy định trả tiền thai sản nhưng trên thực tế không chi trả. Hầu hết các doanh nghiệp này đều là các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ (lần lượt là 47% và 31%)

Bảng 5.4: Bảo hiểm xã hội và lợi ích người lao động theo giới tính chủ doanh nghiệp (%)

		Tổng số	Nam	Nữ	
Đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế		18,8	18,2	20,0	
Bồi thường trực tiếp cho người lao động khi ốm đau, tai nạn		34,1	32,1	38,2	
		Có quy định	31,4	29,7	34,9
Trợ cấp ốm đau	Thực hiện quy định	87,5	86,9	88,5	
	Có quy định	21,0	19,7	23,8	
Trợ cấp thai sản	Thực hiện quy định	69,6	70,7	67,8	
	Có quy định	28,0	27,8	28,2	
Người lao động được hưởng những lợi ích nào sau đây (trực tiếp hoặc từ nhà nước)	Không có trợ cấp thai sản	37,6	34,8	43,4	
	Có quy định	21,8	20,6	24,4	
Trợ cấp nghỉ phép	Thực hiện quy định	93,0	93,0	93,2	
	Có quy định	76,0	74,9	78,2	
Khác	Thực hiện quy định	99,0	99,0	98,9	

Bảng 5.5 cho biết chi tiết về chậm lương và cắt lương. Chúng tôi nhận thấy chỉ có một số ít doanh nghiệp chậm hoặc cắt lương.

Bảng 5.5: Cắt và chậm lương (%)

	Tổng số	Nam	Nữ
Có	1,8	1,9	1,5
Không	82,6	83,4	81,1
Không trả lời	15,6	14,8	17,4

Bảng 5.6 cho thấy ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia và các hoạt động phòng chống HIV như cung cấp các thông tin phòng chống HIV, phân phát miễn phí bao cao su, tư vấn HIV/AIDS. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng nhận thấy HIV/AIDS tiếp tục có tác động nhỏ đến hiệu quả của doanh nghiệp.

Bảng 5.6: Chính sách và hoạt động HIV (%)

	Tổng số	Nam	Nữ
% DN báo cáo HIV/AIDS có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của DN	0,7	0,7	0,6
Thông điệp phòng chống HIV	14,1	14,3	13,7
Phân phát miễn phí bao cao su	0,9	1,0	0,8
Tư vấn về HIV/AIDS	3,6	3,6	3,7
Kiểm tra HIV ngẫu nhiên	1,7	1,6	2,0
Hỗ trợ tài chính cho người phụ thuộc của lao động bị nhiễm HIV	1,8	1,7	2,1
Khác	2,3	2,4	2,2

Nhìn vào Bảng 5.7 chúng tôi thấy tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn cơ sở vẫn thấp (12%) nhưng tỷ lệ này tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Chỉ có 0,5% doanh nghiệp siêu nhỏ có tổ chức này so với 100% của các doanh nghiệp lớn. Điều này là có thể hiểu được do các doanh nghiệp siêu nhỏ gặp khó khăn khi thiết lập một tổ chức công đoàn phù hợp. Tuy nhiên, điều này cũng gợi ý cho chúng tôi rằng cần có các quy định linh hoạt hơn để giúp thúc đẩy quyền lợi người lao động.

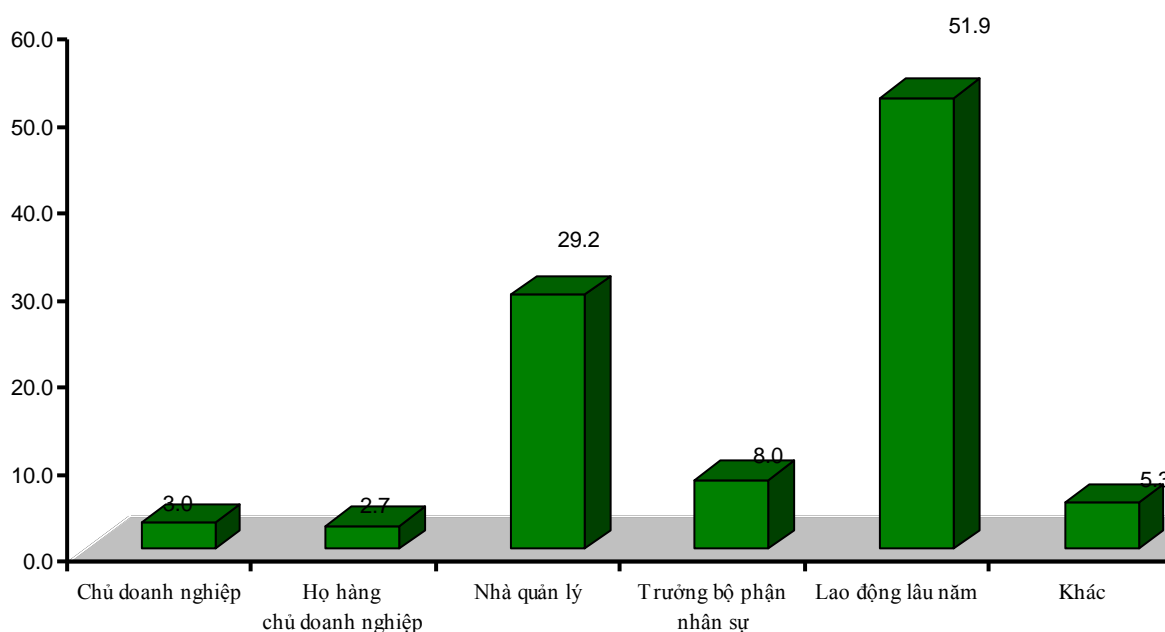
Tỷ lệ các doanh nghiệp ở thành thị có tổ chức công đoàn cơ sở cao hơn so với doanh nghiệp ở nông thôn. Trong một khía cạnh nào đó, tỷ lệ này liên quan đến quy mô doanh nghiệp ở thành thị lớn

hơn. Không có sự khác biệt nào đáng kể giữa hai cuộc điều tra liên quan đến ai là chủ tịch công đoàn (Hình 5.1). Chỉ có khoảng 50% chủ tịch công đoàn lao động lâu năm, và hơn 40% là chủ doanh nghiệp, người thân của chủ doanh nghiệp, nhà quản lý và trưởng bộ phận nhân sự.

Bảng 5.7: Công đoàn (%)

	% DN có tổ chức công đoàn cơ sở	% lao động là công đoàn viên
Tổng số	11,7	74,3
Nam	10,9	74,7
Nữ	13,4	73,7
Siêu nhỏ	0,4	60,2
Nhỏ	19,8	75,9
Vừa	61,3	73,1
Lớn	100,0	73,5
Hà Nội	14,1	77,6
Phú Thọ	4,5	69,1
Hà Tây	4,7	78,1
Hải Phòng	20,1	88,1
Nghệ An	9,6	87,4
Quảng Nam	1,4	100,0
Khánh Hòa	6,0	96,0
Lâm Đồng	5,9	80,0
Tp HCM	18,8	65,8
Long An	10,4	64,6

Hình 5.1: Chủ tịch công đoàn cơ sở (%)



Các phân tích trên gợi ý rằng cần phải cải thiện các điều kiện cho công đoàn cơ sở trên cả hai khía cạnh là số lượng doanh nghiệp cam kết thành lập tổ chức công đoàn và cấu trúc và vai trò của tổ chức này. Mặc dù còn có những khó khăn nhưng các tổ chức công đoàn cơ sở đóng một vai trò quan trọng trong bảo vệ quyền lợi người lao động. Hầu hết các doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cung cấp phúc lợi nhiều hơn so với doanh nghiệp không có.

## 6 Sản xuất và Công nghệ

Chủ doanh nghiệp thường không nhận thấy việc tiếp cận và chất lượng nguyên liệu thô, lao động có trình độ, công nghệ phù hợp và máy móc, trang thiết bị hiện đại là những trở ngại chính của quá trình phát triển. 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. Do vậy, trong phần này, chúng tôi sẽ xem xét các đặc trưng sản xuất và công nghệ của các doanh nghiệp chế biến Việt Nam.

### 6.1 Đa dạng hóa và Cải tiến

Đa dạng hóa sản phẩm là một đặc trưng thường liên quan tới nâng cao khả năng sống sót của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đa dạng hóa có thể dẫn tới tốc độ tăng trưởng doanh thu trong ngắn hạn thấp.

Bảng 6.1 mô tả sự giảm sút số lượng doanh nghiệp đa dạng hóa trong những năm gần đây. Trong năm 2005, khoảng 11% doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn một sản phẩm (các sản phẩm có mã số ISIC 4 chữ số khác nhau), và số lượng doanh nghiệp này giảm xuống 9% vào năm 2007. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp chế biến Việt Nam tương đối chuyên môn hóa và dường như ngày càng chuyên môn hóa.

Bảng 6.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến

	Đa dạng hóa	Giới thiệu sản phẩm mới	Cải tiến sản phẩm hiện tại
2005	11,1	40,8	61,8
2007	8,8	4,9	44,1

Ghi chú: Từ cuộc điều tra trước có nghĩa là 3 năm đối với cuộc điều tra năm 2005 và 2 năm đối với cuộc điều tra năm 2007.

Cải tiến có thể được xem như là động lực đằng sau sự năng động của doanh nghiệp. Bảng 6.1 cho thấy tỷ lệ cải tiến của doanh nghiệp đã giảm mạnh trong giai đoạn 2005 -2007. Khoảng 41% doanh nghiệp trong cuộc điều tra năm 2005 cho biết có giới thiệu sản phẩm mới trong vòng 3 năm (từ năm 2002)<sup>7</sup>. So với chỉ 5% trong năm 2007 có giới thiệu sản phẩm mới (trong thời gian 2 năm từ năm 2005). Xem xét số lượng doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện có giữa hai cuộc điều tra chúng tôi thấy tương đối không thay đổi (xem xét tỷ lệ cải tiến hàng năm). Sự giảm sút này ở một mức độ nào

<sup>7</sup> Sản phẩm mới được xác định theo phân mã ngành ISIC hai chữ số.

đó là ngạc nhiên do câu hỏi/công cụ điều tra ở phần này được thiết kế giống nhau trong hai cuộc điều tra.

Bảng 6.2 trình bày kết quả ước lượng probit các yếu tố xác định tính đổi mới và sáng tạo của doanh nghiệp chế biến Việt Nam bằng cách sử dụng như giả định thông thường là các biến giải thích (địa điểm, hình thức sở hữu, khu vực và quy mô doanh nghiệp) đã được miêu tả ở các phần trước. Tất cả các ước lượng đều sử dụng trọng số doanh nghiệp thích hợp trong tính toán (ví dụ phân lớp mẫu điều tra và phân chia khu vực/quận, huyện phỏng vấn) và kết quả được thể hiện trong thống kê  $t$  gộp.

Bảng 6.2: Các yếu tố xác định đa dạng hóa và cải tiến

		Đa dạng hóa		Cải tiến 1		Cải tiến 2	
		Hiệu ứng cận biên	Thống kê $t$ gộp	Hiệu ứng cận biên	Thống kê $t$ gộp	Hiệu ứng cận biên	Thống kê $t$ gộp
Quy mô DN (x100)	Số lượng lao động	0.053***	(2.91)	0.137***	(3.47)	0.468***	(3.29)
Địa điểm	Hà Nội	0.051***	(2.78)	0.043	(1.23)	0.188**	(2.09)
	Phú Thọ	0.112***	(3.93)	0.008	(0.26)	-0.088	(1.16)
	Hà Tây	0.007	(0.22)	0.018	(0.30)	0.156	(1.08)
	Hải Phòng	0.073**	(2.53)	0.094**	(2.25)	0.222***	(2.64)
	Nghệ An	0.051*	(1.91)	-0.001	(0.03)	0.054	(0.62)
	Quảng Nam	0.204***	(6.65)	-0.011	(0.31)	0.102	(1.33)
	Khánh Hòa	0.052*	(1.68)	0.070	(1.33)	0.102	(1.15)
	Lâm Đồng	0.137***	(5.86)	0.114**	(1.98)	0.249***	(3.52)
	Tp HCM	0.080***	(2.88)	0.162***	(3.74)	0.061	(0.72)
Hình thức sở hữu	DN tư nhân	0.109***	(4.28)	0.150***	(4.19)	0.119*	(1.95)
	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	0.169***	(5.14)	0.056	(1.44)	-0.019	(0.24)
	Cty TNHH	0.091***	(4.57)	0.031	(1.40)	0.082	(1.57)
	Cty cổ phần	0.111***	(2.62)	0.250***	(3.21)	0.177	(1.45)
Biến giả khu vực		Có		Có		Có	
Số quan sát		5,094		5,095		5,095	
Pseudo R-squared		0.08		0.25		0.13	

Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch tiêu chuẩn gộp \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15). Tất cả hồi quy đều bao gồm một hằng số và biến giả thời gian.

Chúng tôi cũng lưu ý rằng, trước tiên, kết quả của Bảng 6.2 cho thấy quy mô doanh nghiệp có ảnh hưởng đến đa dạng hóa và cải tiến. Doanh nghiệp lớn hơn sẽ đa dạng hóa và cải tiến hơn so với doanh nghiệp nhỏ. Khi xem xét theo địa điểm, doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh chuyên môn hóa hơn (hệ số tương quan dương cho các biến địa điểm ở Thành phố Hồ Chí Minh). Một cách giải thích cho vấn đề này là cạnh tranh ở Thành phố Hồ Chí Minh khốc liệt hơn so với các địa phương khác. Điều này yêu cầu doanh nghiệp phải chuyên môn hóa hơn.

## 6.2 Công nghệ và tối ưu hóa công suất

Bảng 6.3 thể hiện một số đặc điểm của công nghệ được các doanh nghiệp chế biến Việt Nam sử dụng. Trong năm 2005, khoảng 10% doanh nghiệp chỉ sử dụng các dụng cụ cầm tay trong sản xuất. Tỷ lệ này giảm xuống còn 7,7% vào năm 2007. Các doanh nghiệp sử dụng máy móc và thiết bị sử dụng khá mới. Hơn 85% không quá mười năm tuổi trong cả hai cuộc điều tra. Cuối cùng, trên 61% công nghệ được mua là mới trong cuộc điều tra năm 2005 và tăng lên 72% vào năm 2007. Những lý thuyết 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. Dữ liệu trong Bảng 6.3 cho thấy trở ngại tín dụng đã giảm. Giả thiết này còn được xem xét kỹ trong phần 7.

Bảng 6.3: Đặc trưng công nghệ

		2005	2007
Trình độ công nghệ	Chỉ có công cụ cầm tay	10,3	7,7
	Chỉ sử dụng máy móc vận hành bằng tay	3,5	5,0
	Chỉ sử dụng máy móc vận hành bằng điện	24,6	27,5
	Tất cả các loại trên	61,6	59,8
Tuổi công nghệ	Dưới 3 năm	22,9	22,0
	Từ 3 đến 5 năm	34,9	36,5
	Từ 6 đến 10 năm	30,4	27,5
	Từ 10 đến 20 năm	9,5	12,5
	Trên 20 năm	2,3	1,5
Mới hay đã qua sử dụng	Mới	61,1	71,7
	Đã qua sử dụng	34,1	24,4
	Tự chế tạo	4,8	3,9

Ghi chú: tính theo tỷ lệ %

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%. Các con số này không phụ thuộc vào năm điều tra. Điều này thể hiện rằng tỷ lệ huy động công suất khá cao trong các doanh nghiệp chế biến Việt Nam.

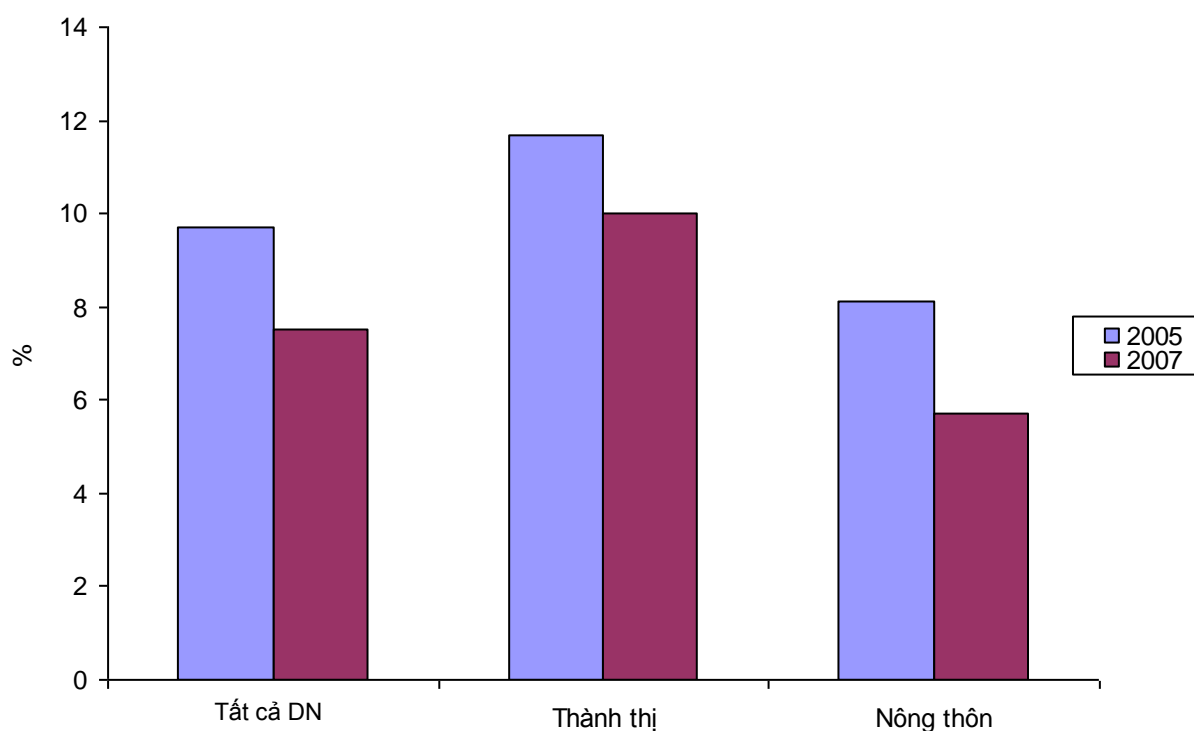
Các doanh nghiệp cũng được hỏi về việc giới thiệu công nghệ sản xuất mới trong vòng 2 năm vừa qua (3 năm trong cuộc điều tra 2005). Hình 6.1 cho biết tỷ lệ trung bình doanh nghiệp giới thiệu một công nghệ mới mỗi năm. Khoảng 10% doanh nghiệp làm mới công nghệ sản xuất mỗi năm trong giai đoạn 2002-2005 và 7,5% trong giai đoạn 2005-2007. Doanh nghiệp ở thành thị (Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh) làm mới công nghệ hơn so với các doanh nghiệp ở nông thôn.

Bảng 6.4: Tối ưu hóa công suất

		Năm	Không tăng	Tăng dưới 10%	Tăng từ 10-25%	Tăng từ 25-50%	Tăng từ 50-100%	Tăng hơn 100%
Tổng	Tổng	2005	16,8	21,7	29,1	20,8	7,7	3,9
		2007	18,1	18,5	28,4	18,4	12,1	4,5
Quy mô	Siêu nhỏ	2005	17,7	22,2	28,2	19,5	8,3	4,0
		2007	17,7	19,6	27,8	17,8	12,5	4,6
	Nhỏ	2005	16,1	20,1	29,9	24,0	6,8	3,3
		2007	19,3	17,6	29,0	19,0	11,3	4,0
	Vừa	2005	11,9	23,8	34,3	17,6	7,1	5,3
		2007	16,9	11,0	32,5	22,7	11,7	5,2

Ghi chú: Câu hỏi – “Nếu sử dụng các trang thiết bị hiện tại, DN tăng được bao nhiêu công suất hiện tại.

Hình 6.1: Công nghệ mới



Vậy hiệu quả của doanh nghiệp có nâng cấp công nghệ so với doanh nghiệp không nâng cấp sẽ như thế nào? Bảng 6.5. trình bày kết quả ước lượng bình quân nhỏ nhất giản đơn và ước lượng probit minh họa mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng lao động và sống sót của doanh nghiệp và các biến số của giới thiệu công nghệ sản xuất mới.



Chúng tôi nhận thấy, trước hết, quy mô doanh nghiệp (quy mô lao động) như đã được mô tả ở Phần 3 có tác động đến giới thiệu công nghệ sản xuất mới và được thể hiện rõ trong Bảng 6.5. Doanh nghiệp lớn hơn tăng trưởng chậm hơn. Các biến số giới thiệu công nghệ mới có quan hệ thuận với cả tốc độ và tỷ lệ sống sót. Dù không thảo luận về nguyên nhân, chúng tôi có thể kết luận rằng có mối quan hệ thuận giữa giới thiệu công nghệ sản xuất mới và hiệu quả của doanh nghiệp.

Bảng 6.5: Tác động của giới thiệu công nghệ mới

	Tốc độ tăng lao động		Tồn tại của DN	
	Hệ số	Thống kê <i>t</i> gộp	Hiệu ứng cận biên	Thống kê <i>t</i> gộp
Quy mô DN (x100) Số lượng lao động	-0.310***	(5.25)	0.025	(0.89)
Giới thiệu công nghệ mới (có = 1, không = 0)	0.054*	(1.69)	0.042**	(2.11)
Sử dụng biến giá địa điểm		Có		Có
Sử dụng biến giá sở hữu		Có		Có
Sử dụng biến giá khu vực		Có		Có
Số quan sát		2,170		2,603
Pseudo R-squared		0.06		0.04

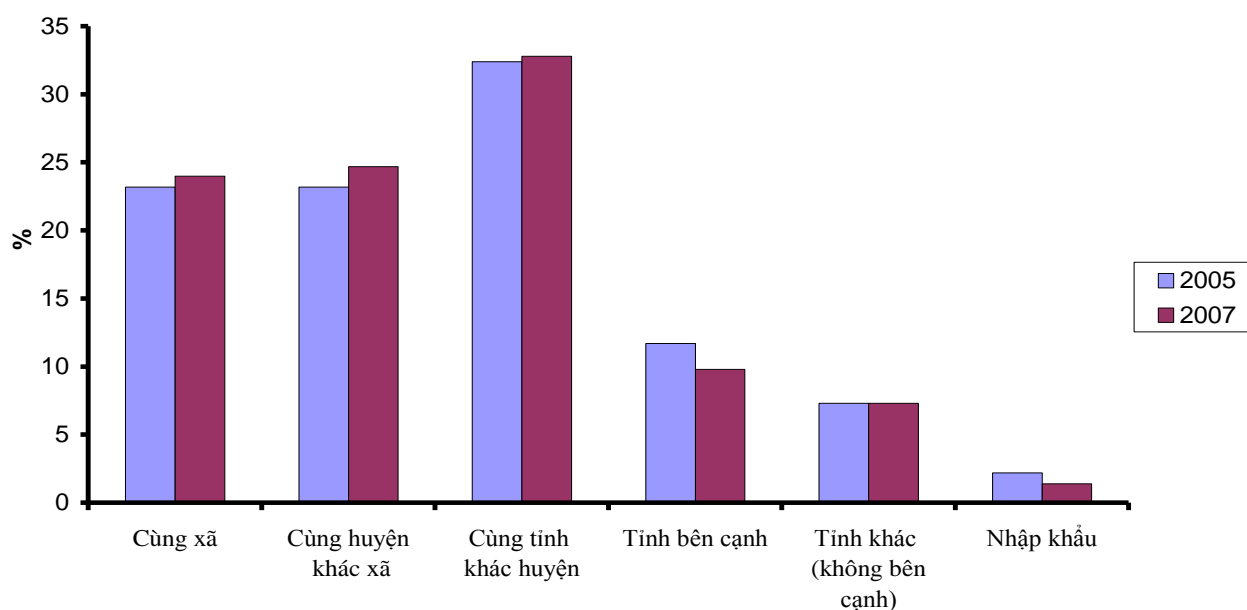
Ghi chú: OLS và probit, hiệu ứng cận biên. Độ lệch chuẩn gộp thô. \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, DN Hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15). Tất cả hồi quy đều sử dụng hằng số.

### 6.3 Chi tiết về đầu vào sản xuất, dự trữ và vận tải

Trong mục nhỏ này chúng tôi tập trung nghiên cứu những đầu vào quan trọng cho qui trình sản xuất công nghiệp chế biến. Cuộc điều tra năm 2005 cho thấy 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. Tuy nhiên, số liệu cuộc điều tra năm 2007 chỉ ra rằng dự trữ và dịch vụ vận tải cũng đang bắt đầu trở thành một trở ngại đối với doanh nghiệp.

Chúng tôi bắt đầu bằng cách phân tích chi tiết về địa điểm của người cung cấp nguyên liệu thô cho doanh nghiệp. Hình 6.2 cho thấy trong năm 2005 khoảng 79% nguyên liệu trung gian do các nhà cung cấp cùng tỉnh cung cấp cho doanh nghiệp và tăng lên 82% vào năm 2007. Điều này một mặt sẽ làm giảm chi phí vận chuyển nhưng mặt khác cũng có thể phản ánh tình trạng thiếu thông tin về các cơ hội mua bán nguyên liệu đầu vào có liên quan giữa các tỉnh.

Hình 6.2: Chi tiết về nhà cung cấp nguyên liệu thô



Bảng 6.6 trình bày thống kê về dự trữ của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp được hỏi lượng dự trữ ngày trung bình đối với đầu vào quan trọng nhất. Chúng tôi nhận thấy 50% doanh nghiệp dự trữ ít hơn 2 tuần đối với đầu vào chính của họ. Hơn thế nữa, có liên kết gần gũi giữa ngày dự trữ và khoảng cách từ doanh nghiệp đến nhà cung ứng. Khoảng 89% doanh nghiệp dự trữ dưới 1 tuần có nhà cung cấp trong cùng tỉnh/thành. Trong trường hợp doanh nghiệp dự trữ trên 4 tuần chỉ có 72,5% doanh nghiệp có nhà cung ứng cùng tỉnh/thành.

Bảng 6.6: Dự trữ

	Tổng số	Nhà cung cấp chính cùng tỉnh/thành
Dưới 1 tuần	29,6	89,1
1-2 tuần	18,8	84,8
2-3 tuần	8,1	78,0
3-4 tuần	15,6	79,0
Trên 4 tuần	24,3	72,5
Không biết	3,7	80,2

Ghi chú: tính theo tỷ lệ phần trăm

Dịch vụ vận tải là một dịch vụ quan trọng nhất đối với mọi doanh nghiệp ở bất kỳ quy mô nào và hầu hết dịch vụ vận tải mà doanh nghiệp yêu cầu có thể thực hiện bằng đường bộ. Bảng 6.7 trình bày chi tiết về đối tượng thực hiện vận chuyển cho doanh nghiệp. Khoảng 45% do doanh nghiệp tự vận chuyển, trong khi 47% do hợp đồng với công ty vận chuyển. Cuối cùng, 8% được thực hiện nhờ sự thỏa thuận hợp tác giữa các doanh nghiệp với nhau.

Bảng 6.7: Dịch vụ vận tải

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
DN tự vận chuyển	45,4	49,1	37,7	41,2
Hợp đồng với doanh nghiệp vận chuyển để vận chuyển hàng hóa của DN	46,8	43,0	54,1	52,7
Hợp tác với doanh nghiệp khác để cùng vận chuyển	7,9	7,9	8,2	6,1

Ghi chú: phần trăm trên tổng số lượng hàng hóa vận chuyển

## 6.4 Các yếu tố xác định năng suất lao động

Trong phần nhỏ này, chúng tôi sử dụng hai công cụ để tính năng suất lao động: (1) doanh thu thực theo lao động toàn thời gian và (2) giá trị gia tăng thực theo lao động toàn thời gian. Chúng tôi cũng tính theo khu vực sản xuất liên quan đến năng suất của từng khu vực (theo mã số phân ngành ISIC hai chữ số). Dựa theo bảng khác nhau cân bằng đối với một số doanh nghiệp, chúng tôi sử dụng 1.908 quan sát cho phân tích này. Bảng 6.8 cho thấy 4 cách tính năng suất lao động theo quy mô doanh nghiệp và địa điểm. Thứ nhất, doanh thu trung bình của lao động là 55,8 triệu đồng, trong khi giá trị gia tăng bình quân là 15,2 triệu đồng. Hơn thế nữa, doanh thu thực trung bình một lao động tương ứng với biên khu vực chỉ là 12,9% (19% đối với Phương thức 4). Điều này có thể do tích hợp mức độ khu vực sản xuất cao.

Bảng 6.8: Năng suất lao động theo quy mô và địa điểm doanh nghiệp

		Năng suất lao động				
			Phương thức 1	Phương thức 2	Phương thức 3	Phương thức 4
Tổng số	Tổng	(1908)	55,8	15,2	0,129	0,190
Quy mô	Siêu nhỏ	(1167)	51,7	14,4	0,116	0,185
	Nhỏ	(625)	64,7	17,1	0,155	0,203
	Vừa	(116)	48,2	13,0	0,122	0,164
Địa điểm	Thành thị	(948)	64,7	17,8	0,158	0,228
	Nông thôn	(960)	46,9	12,6	0,101	0,152

Ghi chú: Số lượng trong ngoặc đơn. Phương thức 1: Tổng doanh thu theo lao động toàn thời gian. Phương thức 2: Tổng giá trị gia tăng theo lao động toàn thời gian. Phương thức 3: Phương thức 1 tương ứng với biên khu vực. Phương thức 4: Phương thức 2 tương ứng với biên khu vực.

Xem xét năng suất lao động theo quy mô doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy doanh nghiệp nhỏ (10-49 lao động) trung bình có năng suất lao động cao nhất trong khi đó doanh nghiệp vừa (50-300 lao động) có năng suất lao động thấp nhất. Hơn thế nữa, doanh nghiệp ở thành thị rõ ràng có năng suất lao động cao hơn doanh nghiệp nông thôn.

Bảng 6.9 cho biết kết quả ước lượng bình phương nhỏ nhất để xác định năng suất lao động trong các doanh nghiệp chế biến Việt Nam bằng cách sử dụng các biến giải thích tiêu chuẩn đã được mô tả ở các phần trước (địa điểm, hình thức sở hữu, khu vực và quy mô doanh nghiệp).

Bảng 6.9: Các yếu tố xác định năng suất lao động

		Phương thức 1 (log)		Phương thức 2 (log)	
		1	2	1	2
Quy mô DN	Số lượng lao động (log)	-0.101*** (2.83)	-0.111** (2.26)	-0.100*** (3.55)	-0.114*** (3.46)
Địa điểm	Tp HCM (có = 1, không = 0)	0.295*** (3.44)	0.284** (2.53)	0.473*** (8.17)	0.461*** (6.89)
Hình thức sở hữu	DN hộ gia đình	-0.420*** (4.19)	-0.531*** (4.47)	-0.342*** (5.88)	-0.392*** (5.06)
	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	-0.339*** (2.60)	-0.268** (2.11)	-0.270*** (2.78)	-0.139 (1.41)
	Cty TNHH	0.233*** (2.78)	0.140 (1.50)	0.134*** (2.66)	0.096 (1.61)
	Cty cổ phần	0.182 (0.81)	0.146 (0.51)	0.210 (1.18)	0.186 (0.91)
Giới thiệu công nghệ mới (có = 1, không = 0)		0.125** (2.52)	0.185*** (2.67)	0.147*** (3.47)	0.199*** (3.43)
Sử dụng biến giả khu vực		Có	Có	Có	Có
Sử dụng trọng số		Không	Có	Không	Có
Số quan sát		1908	1908	1908	1908
R-squared		0.17	0.12	0.21	0.19

Ghi chú: OLS. Độ lệch chuẩn gộp thô. \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15). Tất cả hồi quy đều sử dụng hằng số. Sử dụng Phương thức 3 và Phương thức 4 không thay đổi các kết quả cuối cùng.

Các doanh nghiệp lớn hơn có năng suất lao động thấp hơn và doanh nghiệp hộ gia đình có năng suất thấp hơn nhiều so với doanh nghiệp tư nhân. Công ty hợp danh/tập thể/hợp tác có năng suất lao động thấp hơn, trong khi công ty TNHH tương đối hiệu quả hơn. Doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh có năng suất cao hơn so với các tỉnh thành khác. Cuối cùng, giới thiệu công nghệ mới có quan hệ thuận với năng suất lao động.

## 7 Đầu tư và Tiếp cận Tài chính

Trong phần 3 chúng tôi đã báo cáo rằng các doanh nghiệp coi những hạn chế tín dụng như là rào cản lớn nhất cho sự tăng trưởng tương lai của doanh nghiệp. Trong phần này, chúng tôi sẽ xem xét chi tiết về trở ngại tín dụng mà các DNNVV Việt Nam đang phải đối mặt.

### 7.1 Đầu tư

Đầu tư và các rào cản tín dụng có mối liên hệ chặt chẽ và chúng tôi bắt đầu bằng việc đưa ra tình hình tổng quan đầu tư của doanh nghiệp kể từ lần khảo sát trước năm 2005. Bảng 7.1 cho thấy khoảng 1/5 doanh nghiệp đã thực hiện những đầu tư mới mỗi năm (lần lượt là 62%, 42% trong vòng 3 năm, 2 năm). 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. Báo cáo gần đây của Rand (2007) cho rằng lợi nhuận để lại là nguồn tài trợ đầu tư chính trong năm 2005. Tình hình cũng tương tự xảy ra ở năm 2007. Khoảng 74% 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 61% nguồn vốn tự có cho đầu tư.

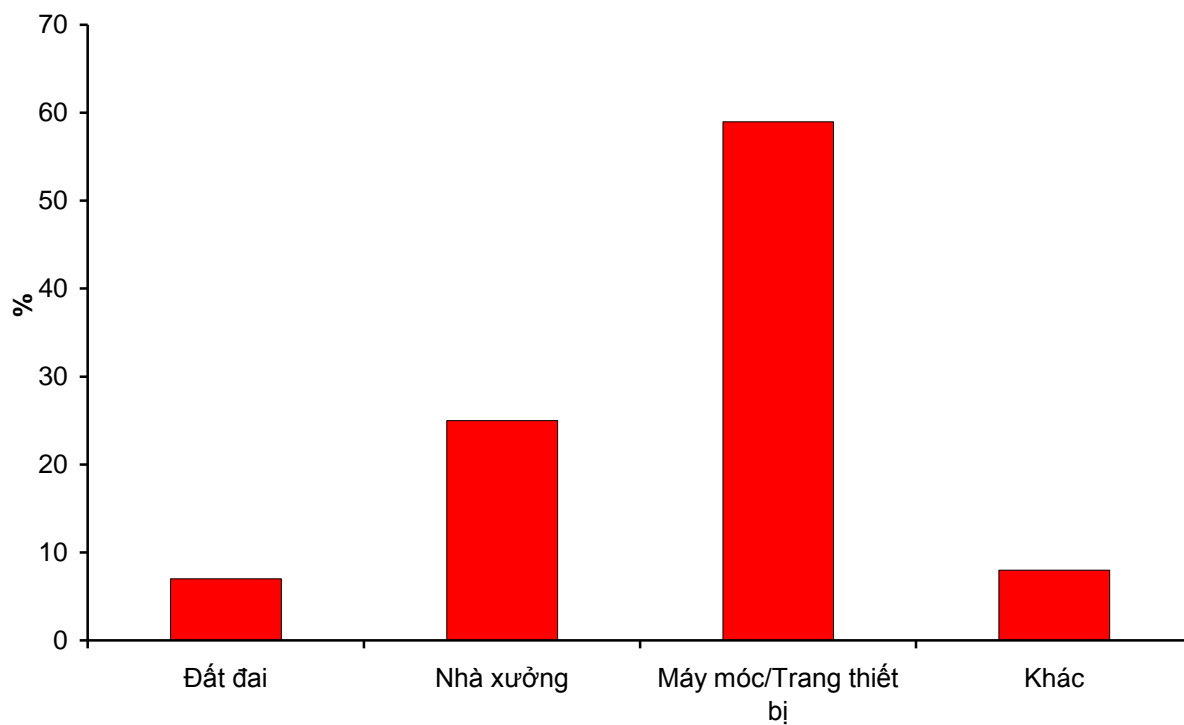
Bảng 7.1: Đầu tư mới

	% DN có đầu tư từ cuộc điều tra trước		% tài trợ bởi vốn tự có/lợi nhuận giữ lại	
	2005	2007	2005	2007
Tổng	62,2	42,4	66,9	74,0
Siêu nhỏ	55,5	34,2	67,3	77,9
Nhỏ	72,4	56,3	69,3	71,8
Vừa	76,7	69,4	57,1	61,2
Thành thị	56,5	38,6	71,2	70,1
Nông thôn	66,6	45,2	64,0	76,5

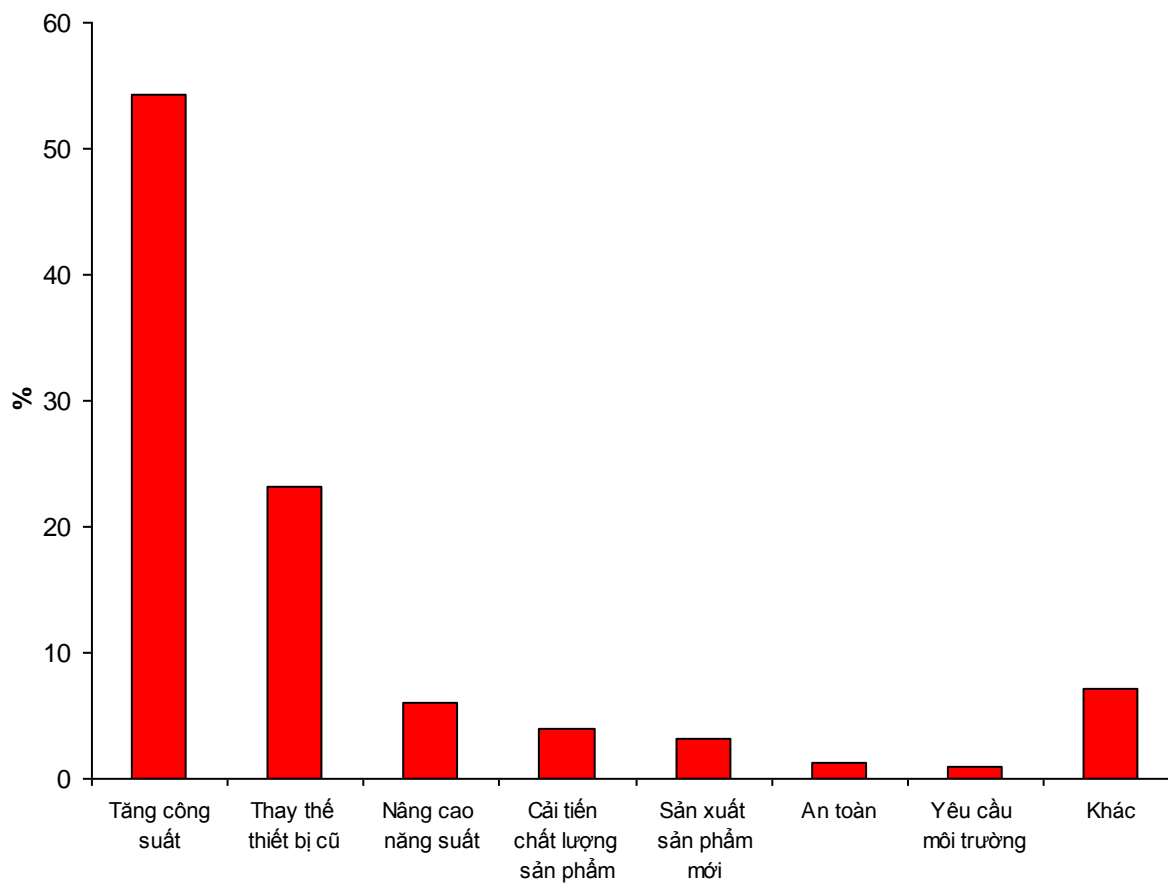
Ghi chú: Từ cuộc điều tra trước có nghĩa là 3 năm đối với cuộc điều tra năm 2005 và 2 năm đối với cuộc điều tra năm 2007.

Khi xem xét mục đích đầu tư, Hình 7.1 cho thấy 59% doanh nghiệp báo cáo đầu tư vào máy móc, trang thiết bị, 25% vào nhà xưởng và 7% tổng đầu tư vào đất đai.

Hình 7.1: Chi tiết đầu tư



Hình 7.2: Mục đích đầu tư



Hình 7.2 cho thấy 54% khoản đầu tư được thực hiện để tăng công suất hiện có. Mục đích quan trọng thứ hai là thay thế các trang thiết bị cũ. Đầu tư liên quan đến nâng cao an toàn và các yêu cầu môi trường của các doanh nghiệp chế biến nhỏ và vừa Việt Nam vẫn giữ ở mức thấp. Cuối cùng, chú ý rằng (không được đưa vào báo cáo) tỷ lệ nợ (ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và có thể hạn chế tiếp cận tài chính) của các doanh nghiệp Việt Nam rất thấp. Hơn thế nữa, khoảng 45% doanh nghiệp không có nợ (41% vào năm 2005). Những vấn đề này cần được lưu ý khi phân tích tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp.

## 7.2 Tiếp cận Tín dụng

Mục này sẽ tập trung vào cả tín dụng chính thức và phi chính thức. 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 trong vòng 2 năm (3 năm nếu là cuộc điều tra năm 2005) được thể hiện trên bảng 7.2. Chỉ có 36% doanh nghiệp có nộp hồ sơ vay ngân hàng trong hai năm qua. Trong số 903 doanh nghiệp này, 21% 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 7,5% của mẫu khảo sát lần này. Trong năm 2005, tỷ lệ này là 7,3%.

Bảng 7.2: Tiếp cận tín dụng

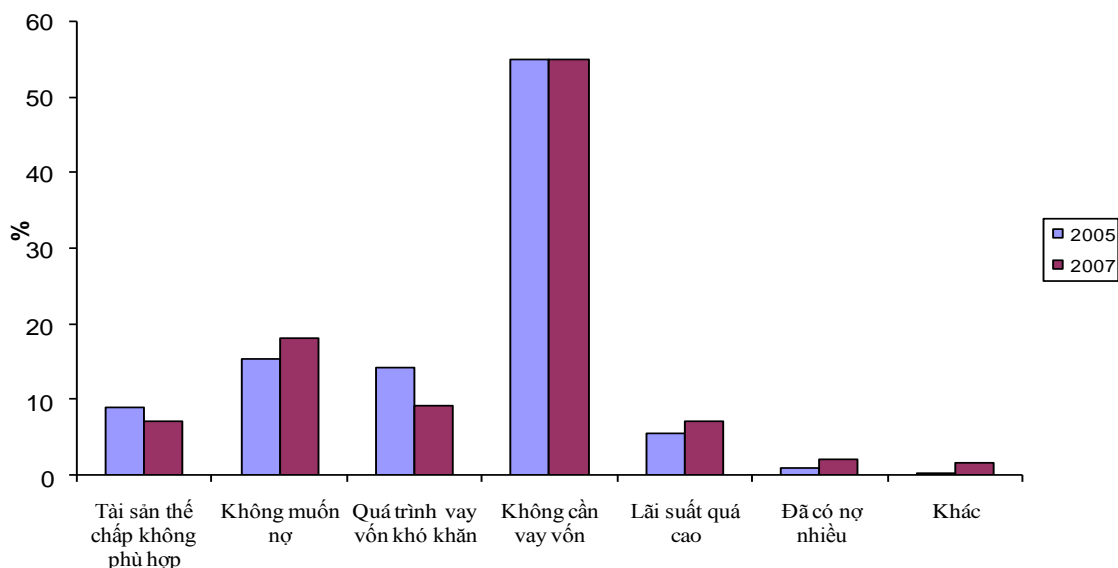
	2005		2007	
	Có	Không	Có	Không
DN nộp hồ sơ vay vốn chính thức	(1069)	(1670)	(903)	(1589)
	39,0	61,0	36,2	63,8
Gặp khó khăn khi vay vốn	Có	Không	Có	Không
	(201)	(868)	(188)	(715)
	18,8	78,2	20,8	79,2
Vẫn có nhu cầu vay vốn	82,1	60,4	79,8	54,4

Ghi chú: Các số liệu tính theo tỷ lệ phần trăm (số quan sát trong ngoặc đơn)

Mặc dù đã có được một khoản tín dụng nào đó thì bản thân những doanh nghiệp này vẫn cần vay vốn. Khoảng 80% 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 54% 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 23,2% của tổng mẫu khảo sát so với 26,5% của năm 2005.

Một số doanh nghiệp ở nhóm không nộp hồ sơ (1.589 quan sát) cũng có thể có trở ngại tín dụng. Hình 7.3 liệt kê lý do mà các doanh nghiệp đưa ra tại sao họ lại không nộp hồ sơ vay vốn trong vòng 3 năm qua. Khoảng 73% doanh nghiệp không muốn nợ và không có nhu cầu vay vốn. 27% doanh nghiệp còn lại không nộp hồ sơ vay vốn do (i) không có tài sản thế chấp thích hợp, (ii) quá trình vay vốn khó hoặc (iii) lãi suất vay quá cao. Nếu cộng 27% doanh nghiệp thuộc nhóm không nộp hồ sơ vay vốn vào nhóm trở ngại tín dụng tức là có 1.006 doanh nghiệp (40,4%) tiếp cận các nguồn tín dụng một cách hạn chế. Con số này thấp hơn so với năm 2005 (45%). Tóm lại, chúng tôi nhận thấy tỷ lệ doanh nghiệp có trở ngại tín dụng năm 2007 giảm nhẹ so với năm 2005.

Hình 7.3: Lý do doanh nghiệp không nộp đơn xin vay vốn?



Các doanh nghiệp có trở ngại tín dụng thường tìm kiếm nguồn vốn ở thị trường tín dụng phi chính thức - một loại thị trường khá phát triển ở Việt Nam. Bảng 7.3 khẳng định rằng 76% các doanh nghiệp có trở ngại tín dụng vay vốn phi chính thức so với tỷ lệ 50% của các doanh nghiệp không có trở ngại tín dụng. Các tỷ lệ này đã tăng cao so với cuộc điều tra năm 2005 cả đối với doanh nghiệp có và không có trở ngại tín dụng.



Bảng 7.3: Khoản vay phi chính thức và Trở ngại tín dụng

		Trở ngại tín dụng 2005			Trở ngại tín dụng 2007		
		Không	Có	Tổng	Không	Có	Tổng
Khoản vay phi chính thức	Không	84,8	53,4	70,8	50,0	24,1	39,6
	Có	15,2	46,6	29,2	50,0	75,9	60,4

Chính vì vậy, 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 là yếu tố quyết định tiềm tàng dẫn đến việc sử dụng tín dụng phi chính thức. 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. Quy mô doanh nghiệp cũng có tác động thuận đáng kể (trong ước lượng không trọng số) cho thấy các doanh nghiệp lớn thường tìm kiếm nguồn vốn phi chính thức nhiều hơn.

Bảng 7.4: Ai sử dụng nguồn tín dụng phi chính thức?

		Không có trọng số		Có trọng số	
		Hệ số	Thống kê <i>t</i>	Hệ số	Thống kê <i>t</i>
Trở ngại tín dụng = 1	Trở ngại tín dụng	0.235***	(8.99)	0.254***	(8.64)
Quy mô DN	Số lượng lao động	0.002***	(2.60)	0.002	(1.40)
Location	Hà Nội	0.062	(1.02)	0.044	(0.55)
	Phú Thọ	0.078	(1.25)	0.057	(0.79)
	Hà Tây	-0.078	(0.91)	-0.109	(1.16)
	Hải Phòng	-0.245**	(2.39)	-0.261**	(2.28)
	Nghệ An	0.018	(0.21)	0.005	(0.05)
	Quảng Nam	-0.009	(0.12)	-0.028	(0.33)
	Khánh Hòa	0.155***	(4.55)	0.151***	(3.88)
	Lâm Đồng	0.084	(0.91)	0.116	(1.37)
	Long An	-0.190***	(2.95)	-0.204***	(2.71)
Sở hữu	DN Tư nhân	-0.013	(0.28)	0.035	(0.66)
	Cty Hợp danh/Tập thể/hợp tác	-0.074	(1.21)	-0.115	(1.44)
	Cty TNHH	0.096**	(2.32)	0.073	(1.50)
	Cty Cổ phần	-0.048	(0.53)	0.037	(0.24)
Sử dụng biến giả		Có		Có	
Quan sát		2,492		2,492	
Pseudo R-squared		0.10		0.09	

Ghi chú: Probit, hiệu ứng cận biên. Ước lượng có trọng số và không có trọng số và độ lệch tiêu chuẩn thô. \*, \*\*, \*\*\* tương ứng với mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, DN hộ gia đình, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Thông qua kết quả ở Bảng 7.4, chúng tôi cũng nhận thấy công ty TNHH sử dụng tín dụng phi chính thức nhiều hơn. Hai lý do giải thích cho hiện tượng này là: Thứ nhất, như đã được trình bày ở phần

3 và phần 6, các công ty TNHH sử dụng nhiều lao động và là các doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng lao động cao nhất. Việc sử dụng nguồn vốn vay phi chính thức có thể là một đặc thù cần thiết cho các doanh nghiệp này trong việc mở rộng sản xuất thành công và cố gắng tóm lấy các cơ hội thị trường hiện tại, hàng ngày.

Cuối cùng, doanh nghiệp ở Hải Phòng và Long An sử dụng ít nguồn tín dụng phi chính thức hơn so với doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh trong khi doanh nghiệp ở Khánh Hòa lại sử dụng nhiều hơn.

## 8 Môi trường

Phần này sẽ xem xét thể hiện môi trường của doanh nghiệp. Chúng tôi tiến hành phân tích này bằng cách kiểm tra các đặc điểm của doanh nghiệp được yêu cầu trong chứng chỉ môi trường. Đây là một chứng chỉ yêu cầu các doanh nghiệp phải đáp ứng một loạt các điều kiện liên quan đến các quy định môi trường như chất lượng không khí, nhiệt độ và an toàn cháy nổ, ô nhiễm tiếng ồn, ô nhiễm nước, chất thải và ô nhiễm và thoái hóa đất. Thứ hai, chúng tôi cũng kiểm tra sử dụng nước và hành vi về nước thải của doanh nghiệp. Phí nước thải lần đầu tiên được đưa ra vào năm 2003 tại Nghị định 67 cho cả khu vực trong nước và công nghiệp. Các câu hỏi liên quan đến xử lý nước thải và trả phí được tích hợp trong cuộc điều tra để kiểm tra mức độ thực hiện các quy định này ảnh hưởng đến DNNVV trong khu vực chế biến như thế nào.

Như được trình bày trong Bảng 8.1, chỉ có 8,7% DNNVV trong mẫu của chúng tôi thực sự có chứng chỉ môi trường. Khi chúng tôi kiểm tra theo phân vùng địa lý của doanh nghiệp thì Hải Phòng, Phú Thọ và Thành phố Hồ Chí Minh là những địa phương có tỷ lệ doanh nghiệp có chứng chỉ môi trường cao nhất lần lượt là 14,4% , 12,8% và 12,2%. Trong khi đó Quảng Nam (3,3%) và Khánh Hòa (2,3%) là những địa phương có doanh nghiệp có chứng chỉ môi trường thấp nhất. Nếu xem xét theo cấu trúc pháp lý, gần 1/3 doanh nghiệp cổ phần có chứng chỉ môi trường. Tỷ lệ công ty hợp danh/tập thể/hợp tác và công ty TNHH có chứng chỉ môi trường cao hơn mức bình quân. Doanh nghiệp hộ gia đình có tỷ lệ thấp nhất chỉ 4,9%. Kết quả này ít nhất ở một khía cạnh nào đó có thể phản ánh quy mô của doanh nghiệp. Doanh nghiệp hộ gia đình thường nhỏ hơn và như chúng tôi đã chỉ ra trong Bảng 8.1 chỉ có 4,9% doanh nghiệp siêu nhỏ có chứng chỉ môi trường. 1/3 doanh nghiệp vừa có chứng chỉ môi trường trong khi đó chỉ có 12,2% doanh nghiệp nhỏ có chứng chỉ môi trường.

Tiếp theo, chúng tôi xem xét tình trạng chứng chỉ môi trường của doanh nghiệp theo khu vực sản xuất. Bảng 8.2 cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp trong ngành in ấn và xuất bản (ISIC 22), kim loại cơ bản (ISIC 27), khoáng chất phi kim (ISIC 26) và sản phẩm hóa chất (ISIC 24) có chứng chỉ môi trường cao nhất. Mặt khác, không doanh nghiệp nào được phỏng vấn ngành dệt (ISIC 17), phương tiện vận tải (ISIC 35) và tái chế (ISIC 37) có chứng chỉ môi trường. Vì vậy, chúng tôi nhận thấy sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp thuộc các ngành sản xuất khác nhau trong phạm vi có hay không có chứng chỉ môi trường.

Bảng 8.1: Chứng chỉ môi trường theo tỉnh/thành, cấu trúc pháp lý và quy mô

		Không	Có	Tổng
Tổng số	Tổng số	2.276 (91,3)	216 (8,7)	2.492
Tỉnh/thành	Hà Nội	256 (91,8)	23 (8,2)	279
	Phú Thọ	211 (87,2)	31 (12,8)	242
	Hà Tây	371 (97,4)	10 (2,6)	381
	Hải Phòng	166 (85,6)	28 (14,4)	194
	Nghệ An	324 (92,8)	25 (7,2)	349
	Quảng Nam	149 (96,7)	5 (3,3)	154
	Khánh Hòa	84 (97,7)	2 (2,3)	86
	Lâm Đồng	74 (91,4)	7 (8,6)	81
	Tp HCM	529 (87,9)	73 (12,1)	602
	Long An	112 (90,3)	12 (9,7)	124
Hình thức pháp lý DN hộ gia đình		1.648 (95,1)	84 (4,9)	1.732
	DN tư nhân	164 (85,9)	27 (14,1)	191
	Cty Hợp danh/Tập thể/Hợp tác	80 (80,8)	19 (19,2)	99
	Cty TNHH	355 (83,1)	72 (16,9)	427
	Cty cổ phần	29 (67,4)	14 (32,6)	43
Quy mô DN	Siêu nhỏ	1.581 (95,1)	82 (4,9)	1.663
	Nhỏ	590 (87,8)	82 (12,2)	672
	Vừa	105 (66,9)	52 (33,1)	157

Ghi chú: tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn

Tại sao rất ít doanh nghiệp có chứng chỉ môi trường? Trong điều tra doanh nghiệp này, chúng tôi cố gắng làm rõ vấn đề này bằng cách hỏi doanh nghiệp mức độ khó khăn và chi phí liên quan để đạt được các yêu cầu cần thiết khác nhau để có chứng chỉ môi trường.

Bảng 8.2: Chứng chỉ môi trường theo khu vực sản xuất

	Không	Có	Tổng
Tổng số	2.276 (91,3)	216 (8,7)	2.492
15	621 (89,2)	75 (10,8)	696
17	8 (100)	0 (0,0)	8
18	110 (95,7)	5 (4,4)	115
19	97 (97,0)	3 (3,0)	100
20	49 (98,0)	1 (2,0)	50
21	291 (98,3)	5 (1,7)	296
22	54 (78,3)	15 (21,7)	69
23	53 (89,8)	6 (10,2)	59
24	38 (82,6)	8 (17,4)	46
25	105 (79,6)	27 (20,5)	132
26	121 (80,7)	29 (19,3)	150
27	22 (78,6)	6 (21,4)	28
28	406 (96,4)	15 (3,6)	421
29-32	73 (90,1)	8 (9,9)	81
34	27 (90,0)	3 (10,0)	30
35	7 (100)	0 (0,0)	7
33+36	184 (94,9)	10 (5,2)	194
37	10 (100)	0 (0,0)	10

Ghi chú: tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn

Thật không may, một tỷ lệ lớn doanh nghiệp có chứng chỉ môi trường (78%) không trả lời câu hỏi liên quan đến độ khó và chi phí để đáp ứng các yêu cầu của chứng chỉ môi trường. Vì thế, kết luận của chúng tôi về vấn đề này ở một phạm vi nào đó là hạn chế.

Bảng 8.3 mô tả các doanh nghiệp có chứng chỉ môi trường và các doanh nghiệp không quan tâm đến các yêu cầu về chất lượng không khí để có được chứng chỉ như là một yêu cầu quan trọng nhất

phải đáp ứng. Chất lượng không khí cũng được xem là yêu cầu tốn kém nhất đối với cả hai loại doanh nghiệp. Các doanh nghiệp không có chứng chỉ môi trường cũng coi chất thải và cháy nổ, nhiệt độ là các yêu cầu khó đáp ứng, và các yêu cầu về cháy nổ, nhiệt độ cũng được các doanh nghiệp này ghi nhận là tốn kém.

Bảng 8.3: Khó khăn và chi phí tuân thủ chứng chỉ môi trường

	Yêu cầu khó khăn nhất		Yêu cầu tốn kém nhất	
	DN có chứng chỉ	DN không có chứng chỉ	DN có chứng chỉ	DN không có chứng chỉ
Chất lượng không khí	11,6	42,9	12,5	62,6
Phòng chống cháy nổ	0,9	11,2	6,0	19,0
Nhiệt độ	3,7	11,9	2,8	10,2
Độ ồn	1,8	1,02	0,5	5,4
Xử lý chất thải	1,4	20,1	0,5	0,7
Xử lý nước thải	2,8	3,1	0,5	1,4
Ô nhiễm/thoái hóa đất	0,5	8,5	0,5	0,3
Thiếu thông tin	76,8	1,0	76,8	0,3

Ghi chú: phần trăm doanh nghiệp có báo cáo

Bây giờ, chúng tôi tiếp tục xem xét sử dụng nước và nước thải của doanh nghiệp. Bảng 8.4 mô tả nguồn cung cấp nước chủ yếu cũng như lượng nước tiêu thụ đối với mỗi nguồn.

Bảng 8.4: Nguồn cung cấp nước, tiêu thụ và xử lý

	Số lượng DN sử dụng	Khối lượng sử dụng	% DN xử lý
		( '000 m <sup>3</sup> trong năm 2006)	nước trước khi sử dụng
Nước máy công cộng	1.023	2.391	4,1
Nước máy tư nhân	42	697	4,8
Nước ngầm	977	2.384	30,2
Nước mặt	62	2.943	8,1
Nguồn khác	24	3.220	12,5

Nguồn nước máy công cộng và nước ngầm là hai nguồn nước chính của doanh nghiệp trong mẫu của chúng tôi - chiếm đến 80% tổng số. Những doanh nghiệp này tiêu thụ xấp xỉ lượng nước như nhau khoảng 2.400 nghìn mét khối trong năm 2006. Tuy nhiên, có sự khác biệt đáng kể giữa hai

nguồn nước này về chất lượng nước sử dụng. Trong khi 30% doanh nghiệp sử dụng nước ngầm cho rằng cần phải xử lý nước trước khi sử dụng nhưng chỉ có 4% doanh nghiệp sử dụng nước máy công cộng phải xử lý nước. Nước máy tự nhiên là nước mặt là hai nguồn thay thế cho các nguồn nước trên nhưng không được doanh nghiệp sử dụng thường xuyên.

Chúng tôi cũng điều tra về sử dụng nước của doanh nghiệp và liệu họ có đầu tư hoặc thực hiện các hoạt động để bảo vệ nguồn nước. Bảng 8.5 trình bày các kết quả điều tra trên. Hầu hết các doanh nghiệp sử dụng nước trực tiếp - kể cả đầu vào sản xuất hoặc cho các mục đích sản xuất khác. Chỉ có 1/5 lượng nước được sử dụng để làm sạch trang thiết bị hoặc làm nóng, làm mát trang thiết bị. Doanh nghiệp dường như không quan tâm đến việc sử dụng nước của mình. Ít hơn 1% doanh nghiệp được phỏng vấn có đầu tư hoặc thực hiện các biện pháp tiết kiệm nước.

Bảng 8.5: Sử dụng và bảo tồn nước

Mục đích chính sử dụng nước	Tần xuất	Tỷ lệ %
Đầu vào cho sản xuất	619	32,5
Rửa thiết bị	276	14,5
Làm mát/làm nóng thiết bị	106	5,6
Các mục đích sử dụng khác	904	47,4
Đầu tư tiết kiệm nước?		
Không	1.890	99,2
Có	15	0,8
Thực hiện biện pháp khác để tiếp kiệm nước?		
Không	1.897	99,6
Có	8	0,4

Cuối cùng, chúng tôi xem xét về việc thải nước đã qua sử dụng của doanh nghiệp, liệu họ có xử lý nước trước khi thải không và lượng phí nước thải mà doanh nghiệp trả. Bảng 8.6 cho biết phần lớn doanh nghiệp (71,6%) thải nước vào hệ thống cống công cộng. Tuy nhiên, xấp xỉ 1/4 doanh nghiệp thải nước trực tiếp xuống sông và mặt đất xung quanh để tự ngấm. Đây là một vấn đề, đặc biệt nếu nước bị ô nhiễm nghiêm trọng và không được xử lý trước khi thải. Rất ít doanh nghiệp (nhỏ hơn 2%) có thiết bị đo lượng nước thải. Điều này đơn giản phản ánh việc thu phí nước thải thường dựa trên lượng nước tiêu thụ.

Tương tự, rất ít doanh nghiệp (nhỏ hơn 2%) thực tế đo hoặc là đối tượng đo lượng nước thải. Điều này gợi ý một rào cản đáng kể trong việc thực hiện phí ô nhiễm đặc biệt trong Nghị định 67 và Thông tư 125, trong đó vạch ra phí ô nhiễm đối với 3 loại chất hữu cơ (BOD, COD và TSS), và 4 kim loại nặng (thủy ngân, chì, arsen và catmi). Nếu doanh nghiệp không đo lường hoặc không thể đo lường lượng nước thải ra sông, suối, sau đó tuân thủ giới hạn thải và việc trả phí có thể là một vấn đề cần nghiên cứu tiếp.

Bảng 8.6: Nước thải: Ở đâu, Bao nhiêu và Xử lý

	Tần xuất	Tỷ lệ %
DN thải nước ở đâu?		
Hệ thống cống xả công cộng	1.364	71,6
Sông	225	11,8
Hồ	18	0,9
Biển	2	0,1
Tự ngầm	215	11,3
Khác	81	4,2
DN/Cơ quan môi trường có ước tính lượng nước thải không?		
Không	1.869	98,1
Có	36	1,9
Đo mức độ ô nhiễm?		
Không	1.412	74,1
Có	31	1,6
Không biết	462	24,3
Xử lý nước trước khi xả?		
Không	1.578	82,8
Có	43	2,3
Không có thông tin	284	14,9

Như số liệu trong Bảng 8.7, chỉ có 1% doanh nghiệp trả phí ô nhiễm cho nguồn nước thải ra sông suối. Chúng tôi ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng khoảng 1/2 doanh nghiệp này có chứng chỉ môi trường và phần còn lại không có. Do vậy, mặc dù việc tuân thủ phí môi trường rất thấp nhưng dường như việc sở hữu chứng chỉ môi trường lại không ảnh hưởng đến việc trả phí. Chúng tôi lưu ý rằng phần lớn doanh nghiệp trong mẫu có trả phí là các doanh nghiệp nhỏ. Chỉ rất ít doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa trả phí. Tuy nhiên, mẫu doanh nghiệp có trả phí ô nhiễm nước khá nhỏ để rút ra một kết luận chung về quy mô doanh nghiệp và việc tuân thủ phí nước thải.



Bảng 8.7: Trả phí ô nhiễm theo tình trạng chứng chỉ môi trường và quy mô

		Không	Có	Tổng số
Tổng số	Tổng số	2.471 (99,0)	26 (1,0)	2.492
DN có chứng chỉ môi trường?	Không	2.264 (91,7)	12 (54,5)	2.276
	Có	206 (8,3)	10 (45,4)	216
Quy mô DN	Siêu nhỏ	1.660 (67,2)	3 (13,6)	1.663
	Nhỏ	658 (26,6)	14 (63,6)	672
	Vừa	152 (6,1)	5 (22,7)	157

Ghi chú: tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn

Các khu vực công nghiệp rất khác nhau về mức độ ô nhiễm; do vậy, chúng tôi không nêu trong báo cáo về phí mà từng khu vực phải trả. Tuy nhiên, chúng tôi cũng lưu ý rằng 1/2 doanh nghiệp trả phí ô nhiễm môi trường là của khu vực thực phẩm và rượu bia (ISIC 15). Đây cũng là khu vực có số lượng doanh nghiệp nhiều nhất trong mẫu của chúng tôi. Mặc dù tổng doanh thu từ phí ô nhiễm môi trường của khu vực công nghiệp Việt Nam tăng lên (Laplante, 2006), nhưng kết quả của chúng tôi gợi ý rằng tăng cường tuân thủ các quy định sử dụng nước và phí ô nhiễm nước vẫn là một thách thức đối với các DNNVV trong khu vực sản xuất.

## 9 Kết luận

Báo cáo này đã nêu lên những kết quả rút ra từ cuộc điều tra doanh nghiệp năm 2007 trong 10 tỉnh thành ở Việt Nam. Với cấu trúc của cuộc điều tra được giữ nguyên và rất nhiều dữ liệu có thể so sánh trực tiếp với dữ liệu của cuộc điều tra năm 2005 (có trên trang web của CIEM tại địa chỉ <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>), do vậy, cung cấp một bộ dữ liệu thống nhất và nhiều thông tin. Điều này cho phép (i) phân tích cập nhật sự phát triển gần đây của môi trường kinh doanh từ quan điểm của khu vực doanh nghiệp, (ii) so sánh với các kết quả trước đây, và (iii) tạo lập mối liên hệ cơ bản giữa đặc điểm doanh nghiệp và tốc độ phát triển và tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp.

Một loạt những thông kê thú vị và những khuyến nghị liên quan đến chính sách được rút ra từ tổ hợp số liệu này được trình bày trong 12 điểm tổng kết dưới đây:

- i. Khoảng 9% doanh nghiệp chế biến rút khỏi thị trường hàng năm. Con số này thấp hơn so với tỷ lệ quan sát được trong cuộc điều tra trước đây và tương đương với mức báo cáo của các nước đang phát triển. Kết quả này đặc biệt thú vị nếu so sánh với số lượng ít hơn các doanh nghiệp coi cạnh tranh là một trở ngại cho phát triển trong tương lai.
- ii. Hơn 20% chủ doanh nghiệp không nhận thấy một trở ngại lớn nào đối với quá trình kinh doanh hàng ngày của họ. Đây là một thay đổi đáng kể so với tỷ lệ 5% của cuộc điều tra năm 2005 và cho thấy môi trường kinh doanh đã được cải thiện nhiều trong giai đoạn 2005-2007.
- iii. Các doanh nghiệp tư nhân được xem xét đóng góp đáng kể vào tạo việc làm. Số việc làm tăng trung bình hàng năm hơn 7%. Đặc biệt tại Phú Thọ và Long An, tỷ lệ này tăng lên đáng kể (xét theo khía cạnh tỷ lệ % tăng so năm 2005). Tuy nhiên, năng suất lao động vẫn không khác biệt nhiều giữa các địa phương, chỉ có Thành phố Hồ Chí Minh cao hơn đáng kể so với các tỉnh/thành còn lại. Liệu mức năng suất lao động ở Thành phố Hồ Chí Minh có thể lan sang các địa phương khác thông qua áp lực cạnh tranh cần phải được xem xét, nghiên cứu thêm. Hơn thế nữa, doanh nghiệp hộ gia đình đóng góp ít hơn vào quá trình tạo việc làm. Điều này một lần nữa nhấn mạnh kết luận trong CIEM (2007) rằng đây chính là động lực để xem xét thấu đáo hơn về tác động của luật hóa và chính thức hóa các hoạt động của doanh nghiệp.

- iv. Tiếp tục dòng phân tích này, chúng tôi nhận thấy (giới hạn mẫu doanh nghiệp hộ gia đình có ít hơn 10 lao động) đăng ký chính thức có mối quan hệ thuận với hiệu quả hoạt động và sự sống sót của doanh nghiệp. Lợi ích từ việc đăng ký là rõ ràng đối với cả doanh nghiệp và nhà nước.
- v. Hơn 1/2 doanh nghiệp có không có hoặc có rất ít kiến thức về các luật cơ bản cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả này cần được lưu tâm khi thảo luận về gánh nặng hành chính và nhấn mạnh nhu cầu giáo dục doanh nghiệp về các luật mới và hiện hành.
- vi. Doanh nghiệp vẫn trả tương đối ít thuế và gánh nặng thuế kinh tế vẫn khá thấp. Dữ liệu cho thấy không có sự thay đổi giữa hai cuộc điều tra về thuế của doanh nghiệp chế biến Việt Nam. Do vậy, dường như trốn thuế vẫn là một vấn đề cần phải quan tâm nhiều hơn.
- vii. Số lượng doanh nghiệp chi phí chính thức giảm từ 41% (2005) xuống còn 27% (2007). Trong năm 2007, khoảng 16% doanh nghiệp thực hiện chi phí chính thức để tiếp cận dịch vụ công dễ dàng hơn, giảm so với 36% của năm 2005. Khoảng 20% doanh nghiệp chi phí chính thức để làm việc với thuế và cán bộ thu thuế; trong khi đó 16% nhằm đạt được các điều kiện ưu đãi khi đấu thầu các hợp đồng chính phủ. Hơn thế nữa, kết quả của chúng tôi cũng chỉ ra rằng doanh nghiệp quy mô lớn có đăng ký chính thức chi phí chính thức nhiều hơn các doanh nghiệp nhỏ hộ gia đình. Do vậy gia tăng mức độ chính phủ điện tử và cải thiện đấu thầu điện tử dường như là một cách để giải quyết một vài vấn đề của chi phí chính thức này.
- viii. Các doanh nghiệp nhận được hỗ trợ từ các chương trình của chính phủ Việt Nam có vẻ như được hỗ trợ từ các chương trình của chính phủ nước ngoài nhiều hơn. Điều này yêu cầu mối quan hệ qua lại và hợp tác giữa các nhà tài trợ nước ngoài và Chính phủ Việt Nam trong các chương trình hỗ trợ trực tiếp cho DNNVV.
- ix. Các doanh nghiệp lớn hơn đa dạng hóa và cải tiến hơn. Tuy nhiên, doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh lại chuyên môn hóa hơn. Một giải thích cho hiệu ứng này có thể là cạnh tranh ở thành phố Hồ Chí Minh khốc liệt hơn các tỉnh/thành khác và điều này buộc các doanh nghiệp phải chuyên môn hóa. Tuy nhiên, điều này cũng làm doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh dễ bị tổn thương trước các cú sốc trong một vài khu vực cụ thể.
- x. Doanh nghiệp lớn có năng suất lao động thấp hơn và doanh nghiệp hộ gia đình có năng suất thấp hơn đáng kể so với doanh nghiệp tư nhân. Công ty hợp danh/Tập thể/Hợp tác có năng suất lao động thấp hơn trong khi công ty TNHH có hiệu quả hoạt động tương đối lớn hơn.

Do vậy, nâng cao năng suất lao động cùng với sự phát triển của doanh nghiệp dường như là thách thức trong tương lai đối với khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam.

- xi. Thu nhập để lại là nguồn vốn đầu tư quan trọng nhất của doanh nghiệp. Hơn thế nữa, khoảng 41% doanh nghiệp có thể được xem là gặp trở ngại tín dụng, chỉ giảm một chút so với năm 2005. Doanh nghiệp gặp khó khăn trên thị trường tín dụng chính thức thường tìm kiếm các nguồn tín dụng phi chính thức. Đặc biệt, chúng tôi phát hiện ra rằng công ty TNHH sử dụng nguồn vốn phi chính thức nhiều hơn. Điều này có thể xuất phát từ hai lý do sau đây: Thứ nhất, như đã được trình bày ở phần 3 và phần 6, các công ty TNHH sử dụng nhiều lao động và là các doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng lao động cao nhất. Việc sử dụng nguồn vốn vay phi chính thức có thể là một đặc thù cần thiết cho các doanh nghiệp này trong việc mở rộng sản xuất thành công và cố gắng tóm lấy các cơ hội thị trường hiện tại, hàng ngày.
- xii. Cuối cùng, kết quả điều tra cho thấy việc tăng cường thực thi các quy định về nước thải và chi ô nhiễm nước vẫn là thách thức quan trọng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong khu vực chế biến.

Các kết luận trên chỉ là một phần nhỏ trong những điều có thể rút ra từ cuộc điều tra được tiến hành ở Việt Nam. 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

- CIEM (2007) *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2005*. CIEM report, Hanoi, available for downloading at <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- DNEAP (2006) *Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006*. DNEAP discussion paper 33E-2006, available for downloading at <http://www.mpd.gov.mz/gest/publicat.htm>
- World Bank (2008) “Doing Business Data”, obtained from [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- GSO (2004) *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- GSO (2007) *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- Laplante, B. (2006) “Review of Implementation of Decree 67/2003 on Environmental Protection Charges for Waste Water in Viet Nam”. Draft report submitted to the United Nations Development Program on May 5, 2006.
- Liedholm, C. and Mead, D.C. (1999) *Small Enterprise and Economic Development. The Role of Micro and Small Enterprises*, Routledge Studies in Development Economics. Routledge, London and New York.
- Rand, J. (2006) “Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing”, *Small Business Economics*, 29, 1-13.
- VNCI (2006) *The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2006: Driving Local Governance Reforms*. Report and data obtained from [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
16	Thuốc lá
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	In ấn, xuất bản
23	Hóa dầu
24	Sản phẩm hóa chất
25	Cao su và sản phẩm nhựa
26	Sản phẩm 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, TV.
33	Dụng cụ y tế
34	Xe cộ
35	Phương tiện vận tải
36	Nội thất
37	Tái chế

---

## Phụ lục B: Tên và mã 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 HÒA</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>TP. HỒ CHÍ MINH</b>	763	Quận 9
	233	Huyện Phù Ninh		765	Quận Bình Thạnh
	237	Huyện Lâm Thao		766	Quận Tân Bình
	268	Thị xã Hà Đông		767	Quận Tân Phú
	274	Huyện Hoài Đức		768	Quận Phú Nhuận
<b>HÀ TÂY</b>	275	Huyện Quốc Oai	769	Quận 2	
	279	Huyện Thường Tín	770	Quận 3	
	281	Huyện Ứng Hòa	771	Quận 10	
		303	Quận Hồng Bàng	772	Quận 11
<b>HẢI PHÒNG</b>	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	
		412	Thành phố Vinh	<b>LONG AN</b>	794
<b>NGHỆ AN</b>	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)<sup>8</sup>**

**CHARACTERISTICS OF THE  
VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT:  
EVIDENCE FROM A SME SURVEY  
IN 2007**

by

John Rand\*, Patricia Silva\*, Finn Tarp\*, Tran Tien Cuong\*\* and Nguyen Thanh Tam\*\*

\*Development Economics Research Group (DERG) at the Department of Economics,  
University of Copenhagen

\*\*Central Institute for Economic Management (CIEM)

August 2008

---

<sup>8</sup> Financial support and professional interaction with Danida in Vietnam is gratefully acknowledged. We would also like to express our most sincere appreciation to the other 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. Special thanks go to the ILSSA survey teams. All the usual caveats apply.





## Table of Contents

1.1	List of Figures .....	75
1.2	List of Tables.....	76
1	Introduction.....	78
2	Sampling, Implementation and Links to Previous Surveys .....	79
2.1	Sampling.....	79
2.2	Implementation .....	85
2.3	Links to Previous Surveys.....	86
3	Enterprise Dynamics .....	88
3.1	Employment Growth.....	90
3.2	Firm Survival .....	93
3.3	Changes in Legal Structure.....	95
4	Bureaucracy, Informality, Tax Evasion and Bribes .....	99
4.1	Informality, Growth and Survival .....	99
4.2	Bureaucratic Burden and Administration .....	100
4.3	Government Assistance .....	103
4.4	Taxes and Informal Costs.....	105
5	Employment, Education and Social Insurance .....	109
5.1	Employee Characteristics.....	109
5.2	Worker Benefits .....	111
6	Production and Technology .....	116
6.1	Diversification and Innovation .....	116
6.2	Technology and Capacity Utilization.....	118
6.3	Details on Production Inputs, Inventory and Transport.....	120
6.4	Labour Productivity Determinants.....	122
7	Investment and Access to Finance .....	124
7.1	Investments.....	124
7.2	Access to Credit .....	126
8	Environment.....	130
9	Conclusion .....	137

## 9.1 List of Figures

Figure 3.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise.....	88
Figure 3.2: How Can Authorities Best Assist Enterprises? .....	89
Figure 4.1: Percent of Enterprises with Poor or No Knowledge of Specific Laws and Regulations .....	100
Figure 4.2: Tax Details.....	106
Figure 4.3: What is the Bribe Payment Used For? .....	107
Figure 5.1: Chairman of Local Trade Union.....	115
Figure 6.1: New Technology .....	119
Figure 6.2: Details on Supplier of Raw Materials .....	121
Figure 7.1: Investment Details .....	125
Figure 7.2: Investment Purpose .....	125
Figure 7.3: Why Don't Enterprises Apply for Loans? .....	127

## 9.2 List of Tables

Table 2.1: Overview of the 2007 “Population” of Non-state Manufacturing Enterprises .....	79
Table 2.2: Number of Enterprises Interviewed .....	81
Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure .....	81
Table 2.4: Number of Enterprises by Location and Sector .....	82
Table 2.5: Number of Enterprises by Size and Location .....	83
Table 2.6: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector .....	84
Table 2.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size .....	84
Table 2.8: Number of Enterprises by Sector and Size .....	85
Table 2.9: Survival Overview .....	87
Table 3.1: Mean Employment Statistics by Firm Size .....	90
Table 3.2: Employment Transition Matrix .....	91
Table 3.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size .....	91
Table 3.4: Employment Growth by Sector .....	92
Table 3.5: Employment Growth Determinants .....	93
Table 3.6: Survival Determinants .....	94
Table 3.7: Firms with a Business Registration License .....	95
Table 3.8: Legal Structure Transition Matrix .....	96
Table 3.9: Registration Overview .....	97
Table 3.10: Firm Size and Legal Structure Dynamics .....	98
Table 4.1: Registration, Growth and Survival .....	99
Table 4.2: Firms Having the Required Certificates .....	101
Table 4.3: Time Used on Bureaucratic Procedures .....	102
Table 4.4: Land Use Right Certificate .....	102
Table 4.5: Government Assistance .....	103
Table 4.6: Foreign Government Programme Assistance .....	104
Table 4.7: Government Assistance Determinants .....	104
Table 4.8: Fees and Taxes .....	105
Table 4.9: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much? .....	107
Table 4.10: Bribe Determinants: The Usual Suspects .....	108
Table 5.1: Worker Selection and Wage Determination .....	110
Table 5.2: Worker Composition by Gender and Occupation Category .....	111
Table 5.3: On-the-Job Training and Job Rotation .....	111
Table 5.4: Social Insurance and Worker Benefits by Gender of Owner .....	112
Table 5.5: Wage Cuts or Delays .....	113
Table 5.6: HIV Activities and Policies .....	113
Table 5.7: Trade Union .....	114
Table 6.1: Diversification and Innovation Rates .....	116
Table 6.2: Diversification and Innovation Determinants .....	117
Table 6.3: Technology Characteristics .....	118
Table 6.4: Capacity Utilization .....	119
Table 6.5: Effects of Introducing New Technology .....	120
Table 6.6: Inventory .....	121
Table 6.7: Transport Services .....	122
Table 6.8: Labour Productivity by Size and Location .....	122

Table 6.9: Labour Productivity Determinants.....	123
Table 7.1: New Investment .....	124
Table 7.2: Access to Credit .....	126
Table 7.3: Informal Loans and Credit Constraints.....	128
Table 7.4: Who Uses Informal Loans? .....	128
Table 8.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure and Size .....	131
Table 8.2: Environmental Certificate by Sector.....	132
Table 8.3: Difficulty and Cost of Environment Certificate Compliance .....	133
Table 8.4: Water Supply Source, Consumption, and Treatment .....	133
Table 8.5: Water Use and Conservation .....	134
Table 8.6: Water Discharge: Where, How Much and Treatment .....	135
Table 8.7: Payment of Pollution Fees by Environment Certificate Status and Size.....	136

## 10 Introduction

This document provides background information on the fifth round of the so-called “Small and Medium Scale Enterprise Survey in Vietnam” conducted during 2007 under Component-5 of the Danida funded Business Sector Programme Support (BSPS). We also present selected summary statistics from the survey in the form of a series of tables and figures together with information on survey design and implementation, the content of the questionnaire, and data processing activities.<sup>9</sup>

The existence of information about enterprises which have been followed since the beginning of the 1990s, and which could be revisited, provides a unique possibility for policy relevant research with a view to obtaining deeper insights into the dynamics of the SME sector in Vietnam and the possibilities of supporting its further development in an effective manner.

The fifth SME survey round during the year of 2007 covered 2,492 non-state manufacturing enterprises in 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).

As on previous occasions, also the fifth survey was implemented in the field by the Institute of Labour Studies and Social Affairs (ILSSA) under the Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA). This report was prepared by the study team at the Central Institute of Economic Management (CIEM) under the Ministry of Planning and Finance (MPI) in collaboration with staff of the Development Economics Research Group (DERG) at the Department of Economics at the University of Copenhagen.

---

<sup>9</sup> Please also refer to the previous report covering the 2005 survey available for downloading at: [http://www.ciem.org.vn/home/en/upload/info/attach/1197881749368\\_Characteristics\\_of\\_the\\_Vietnamese\\_Business\\_Environment\\_Evidence\\_from\\_SME\\_survey\\_in\\_2005\\_BSPS.06.02.pdf](http://www.ciem.org.vn/home/en/upload/info/attach/1197881749368_Characteristics_of_the_Vietnamese_Business_Environment_Evidence_from_SME_survey_in_2005_BSPS.06.02.pdf) for further background and related information.

## 11 Sampling, Implementation and Links to Previous Surveys

### 11.1 Sampling

For the purposes of the present study and associated sampling considerations we need information on the population of non-state manufacturing enterprises in the 10 selected provinces. For this we rely as shown in Table 2.1. on data obtained from two sources: The Establishment Census from 2002 (GSO, 2004) and the Industrial Survey 2004-2006 (GSO, 2007). From the Establishment Census we obtained the number of individual business establishments (registered and non-registered)<sup>10</sup> which do not satisfy the conditions stated in the Enterprise Law. In the following we refer to this category of enterprises as household enterprises.

Table 11.1: Overview of the 2007 “Population” of Non-state Manufacturing Enterprises

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

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

We combined this information with information on enterprises registered at the province level 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

<sup>10</sup> A registered individual business establishment is an enterprise that has a Business Licence issued by a District Business Register Office. A non-registered individual business establishment has not obtained such licence.

excluded from the sampling framework due to the extensive 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>11</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.

As compared to the 2005 data documentation (CIEM, 2007) it was assumed that the number of HH enterprises remained constant, but we see significant relative shifts between other legal categories by province. Some of these changes are mainly due to updates of firm population information in both 2005 and 2007, but a part of this report will be devoted to analysing the determinants and effects of these changes in legal categories.

The sampling strategy followed that of 2005 (see CIEM, 2007 for details). Table 2.2 shows that 2,635 enterprises were interviewed. Some enterprises report that they are not in manufacturing (115 cases) even though official records have them listed as producers of manufacturing goods and some are state owned enterprises (SOE) or joint stock companies with state ownership. Excluding these enterprises leaves us with 2,492 enterprises. For comparison, column 3 in Table 2.2 shows the number of enterprises interviewed in the previous survey in each province.

---

<sup>11</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).



Table 11.2: Number of Enterprises Interviewed

	Interviewed in 2007	Interviewed in 2007 (only non-state manufacturing)	Interviewed in 2005
Ha Noi	296	279	278
Phu Tho	255	242	265
Ha Tay	394	381	382
Hai Phong	206	194	191
Nghe An	359	349	376
Quang Nam	173	154	154
Khanh Hoa	92	86	95
Lam Dong	89	81	79
HCMC	633	602	665
Long An	138	124	118
Total	2635	2492	2603

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. We see that only 70 percent of the interviewed enterprises are household enterprises as compared to 95 percent in the enterprise population documented above. This means that non-household enterprises are over-represented in the survey.

Table 11.3: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure

	Household enterprises	Private/sole proprietorship	Partnership/ Collective/ Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total
Ha Noi	119	26	19	102	13	279
Phu Tho	222	4	4	10	2	242
Ha Tay	312	14	10	43	2	381
Hai Phong	92	25	35	33	9	194
Nghe An	288	22	6	28	5	349
Quang Nam	130	7	6	9	2	154
Khanh Hoa	56	14	1	12	3	86
Lam Dong	65	8	0	8	0	81
HCMC	352	50	17	176	7	602
Long An	96	21	1	6	0	124
Sample total	1732	191	99	427	43	2492

A number of characteristics are commonly associated with enterprise dynamics, in particular location, sector, legal ownership form, and firm size, all of which proxy for variations in market

characteristics and/or enterprise organisation. Tables 2.4 to 2.8 show different tabulations of typical determinants of enterprise dynamics.

Table 2.4 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 Wood Products (ISIC 20). This corresponds fairly well with the observed sector distribution in GSO (2004, 2007).

Table 11.4: Number of Enterprises by Location and Sector

ISIC codes	Ha Noi	Phu Tho	Ha Tay	Hai Phong	Nghe An	Quang Nam	Khanh Hoa	Lam Dong	HCMC	Long An	Total	Percent
15	51	69	96	44	144	51	35	28	126	52	696	(27.9)
16	0	1	6	0	0	0	0	0	0	1	8	(0.3)
17	20	5	42	0	2	3	0	8	33	2	115	(4.6)
18	12	1	8	7	8	0	1	1	62	0	100	(4.0)
19	5	0	3	7	0	6	2	6	20	1	50	(2.0)
20	9	30	125	14	58	15	14	4	16	11	296	(11.9)
21	13	13	3	6	2	0	4	0	26	2	69	(2.8)
22	17	0	1	7	0	2	1	0	31	0	59	(2.4)
24	6	1	8	3	1	0	1	2	24	0	46	(1.8)
25	32	1	3	15	4	4	2	2	68	1	132	(5.3)
26	6	43	23	7	26	8	4	5	19	9	150	(6.0)
27	7	0	4	5	1	3	0	0	7	1	28	(1.1)
28	59	35	23	53	66	30	15	20	84	36	421	(16.9)
29-32	14	0	6	5	1	9	1	0	41	4	81	(3.3)
34	3	3	4	0	1	2	0	0	17	0	30	(1.2)
35	1	0	0	1	0	0	0	0	5	0	7	(0.3)
33+36	22	39	24	18	35	21	6	4	21	4	194	(7.8)
37	2	1	2	2	0	0	0	1	2	0	10	(0.4)
Total	279	242	381	194	349	154	86	81	602	124	2,492	(100.0)
Percent	(11.2)	(9.7)	(15.3)	(7.8)	(14.0)	(6.2)	(3.5)	(3.3)	(24.2)	(5.0)	(100.0)	

Note: Number of firms (group percentages in parenthesis). No firm produced ISIC 23 "Refined petroleum etc." So this sector is excluded.

Table 2.5 documents the location-size tabulation.<sup>12</sup> We see that two-third of the sample is in the micro firm category with 1-9 employees. Moreover, enterprises in urban areas (Ha Noi, Hai Phong HCMC) have a larger share of medium and large enterprises than rural provinces.

<sup>12</sup> Our definitions of micro, small, medium and large scale enterprises follow current World Bank and Vietnamese Government definitions. The World Bank SME Department operates with three groups of small and medium-sized

Table 11.5: Number of Enterprises by Size and Location

	Micro	Small	Medium	Total	Percent
Ha Noi	130 (46.6)	122 (43.7)	27 (9.7)	279 (100.0)	(11.2)
Phu Tho	212 (87.6)	22 (9.1)	8 (3.3)	242 (100.0)	(9.7)
Ha Tay	253 (66.4)	107 (28.1)	21 (5.5)	381 (100.0)	(15.3)
Hai Phong	113 (58.2)	64 (33.0)	17 (8.8)	194 (100.0)	(7.8)
Nghe An	285 (81.7)	47 (13.5)	17 (4.9)	349 (100.0)	(14.0)
Quang Nam	131 (85.1)	20 (13.0)	3 (1.9)	154 (100.0)	(6.2)
Khanh Hoa	58 (67.4)	20 (23.3)	8 (9.3)	86 (100.0)	(3.5)
Lam Dong	63 (77.8)	13 (16.0)	5 (6.2)	81 (100.0)	(3.3)
HCMC	325 (54.0)	229 (38.0)	48 (8.0)	602 (100.0)	(24.2)
Long An	93 (75.0)	28 (22.6)	3 (2.4)	124 (100.0)	(5.0)
Total	1663	672	157	2492	(100.0)
Percent	(66.7)	(27.0)	(6.3)	(100.0)	

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

Tables 2.6 to 2.8 document the remaining dual tabulations in the Legal/Location/Sector/Size nexus. Table 2.6 shows as mentioned earlier that 70 percent of enterprises in our sample are categorized as Household Enterprises, which is below the share reported in the Census. An above average percentage of firms in the Food Processing category are registered as household establishments (81.9 percent). The same goes for firms in Wood Processing (ISIC 20) and Fabricated Metal Products (ISIC 28). In contrast, firms in Paper (ISIC 21), Publishing and Printing (ISIC 22) and Rubber (ISIC 25) are more often found in the category of small and medium firms.

---

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.

According to Table 2.7 some 63 percent of medium firms are registered as limited liability companies, as compared to 38 and 4 percent in small and micro firms, respectively. Moreover, 86 percent of all micro firms are household establishments, which is worth noting when discussing the possible growth contribution effects of a general transition from informal firm structures (most often household establishments) to more formal entities.

Table 11.6: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector

ISIC	Household establishment	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total	Percent
15	570	36	10	67	13	696	(27.9)
16	6	0	0	2	0	8	(0.3)
17	69	8	2	36	0	115	(4.6)
18	47	8	5	38	2	100	(4.0)
19	39	3	3	4	1	50	(2.0)
20	232	20	15	27	2	296	(11.9)
21	21	8	7	28	5	69	(2.8)
22	21	7	2	28	1	59	(2.4)
24	23	1	2	18	2	46	(1.8)
25	51	19	18	40	4	132	(5.3)
26	117	5	8	17	3	150	(6.0)
27	13	7	4	3	1	28	(1.1)
28	315	37	17	49	3	421	(16.9)
29-32	38	7	2	32	2	81	(3.3)
34	19	2	0	8	1	30	(1.2)
35	1	3	1	2	0	7	(0.3)
33+36	141	19	3	28	3	194	(7.8)
37	9	1	0	0	0	10	(0.4)
Total	1,732	191	99	427	43	2,492	(100.0)
Percent	(69.5)	(7.7)	(4.0)	(17.1)	(1.7)	(100.0)	

Note: Number of firms (group percentages in parenthesis). No firm produced ISIC 23 "Refined petroleum etc." and is therefore excluded.

Table 11.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size

	Micro	Small	Medium	Total	Percent
Household establishment	1,491	235	6	1,732	(69.5)
Private/sole proprietorship	76	96	19	191	(7.7)
Partnership/Collective/Cooperative	18	63	18	99	(4.0)
Limited liability company	74	254	99	427	(17.1)
Joint stock company	4	24	15	43	(1.7)
Total	1,663	672	157	2,492	(100.0)
Percent	(66.7)	(27.0)	(6.3)	(100.0)	

Finally, Table 2.8 shows that in terms of enterprise size, there is large variation across sectors. In the Food processing sector, for example, around 83 percent of the enterprises are micro enterprises, whereas only 36 percent of enterprises in the wearing apparel sector are micro enterprises.

Table 11.8: Number of Enterprises by Sector and Size

ISIC	Micro	Small	Medium	Total	Percent
15	577	94	25	696	(27.9)
16	5	3	0	8	(0.3)
17	53	50	12	115	(4.6)
18	36	48	16	100	(4.0)
19	31	17	2	50	(2.0)
20	200	82	14	296	(11.9)
21	17	37	15	69	(2.8)
22	28	29	2	59	(2.4)
24	21	20	5	46	(1.8)
25	57	57	18	132	(5.3)
26	91	47	12	150	(6.0)
27	13	12	3	28	(1.1)
28	329	84	8	421	(16.9)
29-32	43	32	6	81	(3.3)
34	17	7	6	30	(1.2)
35	2	4	1	7	(0.3)
33+36	134	48	12	194	(7.8)
37	9	1	0	10	(0.4)
Total	1,663	672	157	2,492	(100.0)
Percent	(66.7)	(27.0)	(6.3)	(100.0)	

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

## 11.2 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, 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 the spring of 2007. 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 2005, and determining whether the enterprises were still in existence often involved considerable work. Based on these visits, updated lists of the repeat enterprises were prepared and random samples of the new enterprises were drawn. The second stage of the survey was launched in the fall of 2007 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 2007 data were merged with data files from the 2005 to check consistency. This involved considerable time and effort on the side of ILSSA, CIEM and the University of Copenhagen.

### **11.3 Links to Previous Surveys**

The 2007 data is easily linked to the previous 2005 SME data using unique firm level identifiers. Moreover, the sampling method and the questionnaires employed remained basically the same between the two surveys, although survey design updating was necessary in order to capture the rapidly changing business environment in Vietnam. Moreover, a module on environmental issues was included in the 2007 questionnaire.

Table 2.9 documents the survival rates of the 2,603 enterprises previously surveyed. Some 2,298 enterprises were tracked down and accepted to participate in survey. This leaves 441 enterprises as potential exit enterprises. Out of these 36 enterprises were lost during the sampling or because they

declined to answer the questionnaire. Using a pre-designed exit questionnaire we were able to track down 269 previous owners of the closed down enterprises to confirm exit. Using this information we get an annual survival rate of 94.0 percent. That is, 6 percent of incumbent manufacturing enterprises exit each year according to the sample considered. This is a somewhat lower level than the 9 to 10 percent average exit rate each year cited by Liedholm and Mead (1999) for a number of developing countries. The overall conclusion does not change significantly considering only manufacturing firms. We do however note that 100 firms changed to a non-manufacturing sector between the two surveys considered.

Table 11.9: Survival Overview

		2005	2007	
			All	Manufacturing
Surveyed in 2005	Survivors	2,603	2,298	2,170
	Exit confirmed		269	269
	Declined to answer - could not find		36	36
	Sector switch to non- manufacturing			100
Survival rate			88.3	83.4
Annual survival rate			94.0	91.3
New entrants			337	322
Total surveyed in 2007			2,635	2,492

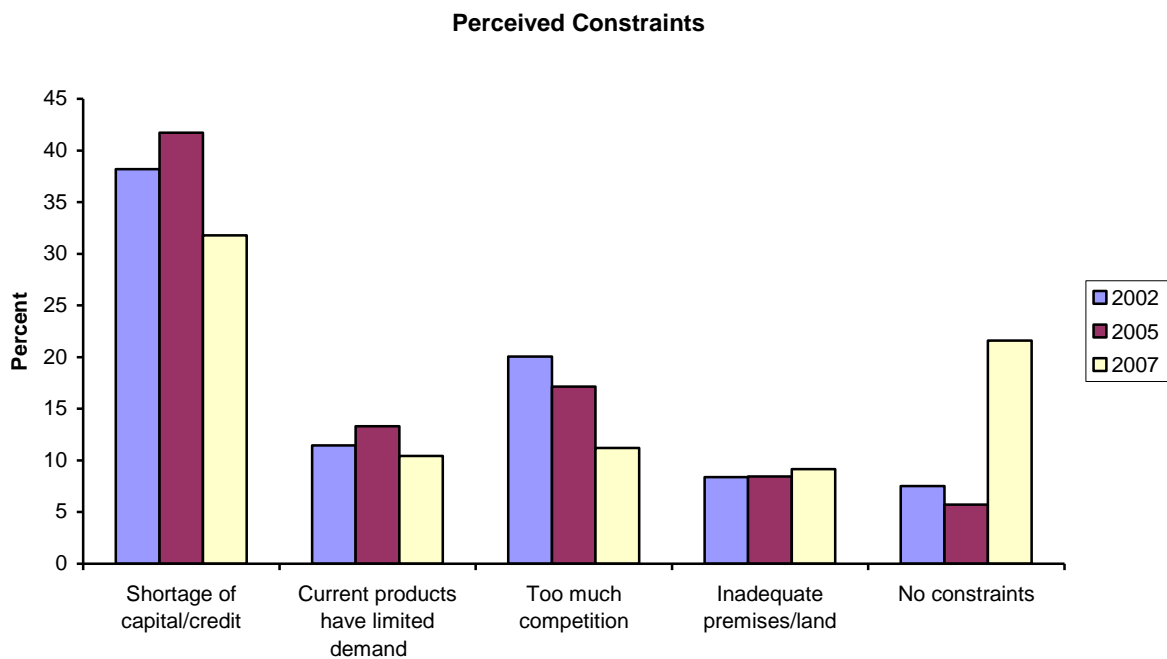
Note: We had difficulties tracking down (previous) owners of closed enterprises. Some 36 enterprises could not be found or owners declined to answer the questionnaire.

In the following section on Enterprise Dynamics, we concentrate on the 2007 survey. However, in some cases we link the information back to the 2005 survey in order to follow enterprise development.

## 12 Enterprise Dynamics

We begin this section by looking at the perceptions of enterprises of the problems they face when doing business and how these problems have changed over the time between the surveys in 2002, 2005 and 2007. Given that the questions regarding constraints faced by the enterprise were posed in exactly the same way in the surveys, we are able to provide insights into the evolution of the Vietnamese business environment from the owner’s or manager’s point of view. Figure 3.1 identifies the five categories which scored the highest in each of the three years.

Figure 12.1: Most Important Constraint to Growth as Perceived by the Enterprise



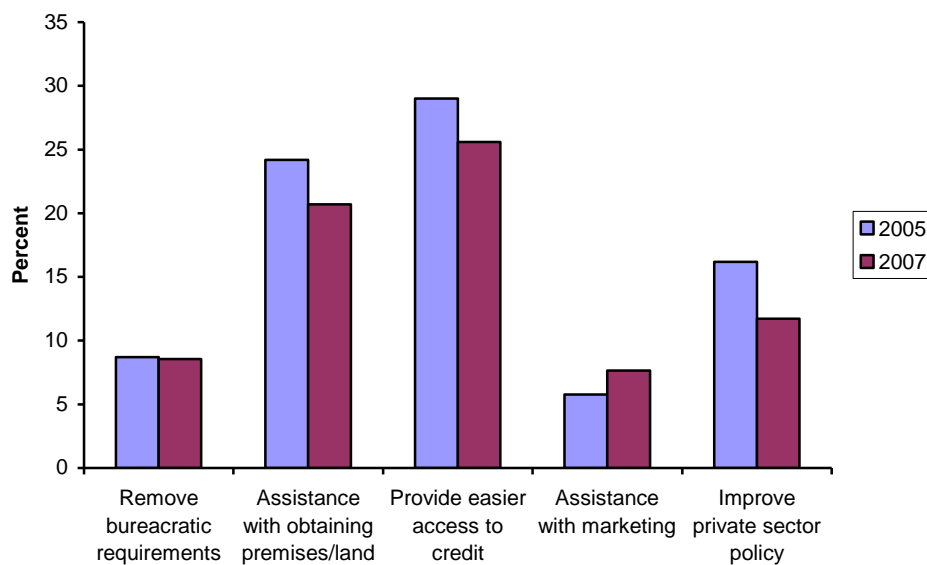
Shortage of capital/access to credit is cited as the most serious problem in all survey years, although a sharp decline is observed in 2007. We also note a decrease in perceived competition. This could be due to the fact that firms are on average older in the 2007 as compared to the 2005 sample. However, splitting the sample up in young firms (no more than five years in operation) and incumbents (more than five years old) does not change the above picture. Some 11 percent of firms in both categories report competition as a constraint to growth in 2007. Moreover, firms stating “No constraints faced” have sharply increased from 2005 to 2007, with over one-fifth in this category in



2007, as compared to only 5 percent of firms in 2005. Overall it seems as if the business environment has improved from 2005 to 2007.

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 five most important categories of answers.

Figure 12.2: 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 20 percent of the enterprises surveyed find that assistance with obtaining land is most called for. However, note that the percentage of firms in both categories have declined since 2005. Of the five most important categories it is only the number of firms within the “assistance with marketing” category that increased since 2005.

Given that the business environment generally appears to have improved from the enterprise managers’ point of view, it is worthwhile to try to improve our understanding of the factors driving dynamic changes in the enterprise sector and its component parts. The next three sub-sections provide a preliminary analysis of the connection between observed enterprise-characteristics and

the enterprise dynamics of manufacturing Vietnamese enterprises. We focus especially on the following aspects of firm dynamics: 1) Employment growth 2) Firm survival and 3) Changes in legal structure.

## 12.1 Employment Growth

Table 3.1 documents the estimates of the mean number of full-time employees in 2005 and 2007, respectively by province and enterprise size. We see that changes in the average number of full-time employees are rather limited even when considering the balanced panel only. The average micro firm has four full-time employees as compared to 20 and 97 in small and medium enterprises, respectively.

Table 12.1: Mean Employment Statistics by Firm Size

		2005	2005	2007	2007
		All	Balanced Panel	All	Balanced Panel
All	All	14,9 (2603)	14,8 (2170)	14,6 (2492)	14,3 (2170)
Size	Micro	4,2 (1699)	4,2 (1416)	4,1 (1663)	4,1 (1455)
	Small	20,3 (734)	20,4 (615)	20,7 (672)	20,7 (579)
	Medium	97,7 (170)	97,0 (139)	99,3 (157)	97,1 (136)

Note: Number of full-time employees. (Observations in parenthesis).

The constant averages do not mean that the individual firm does not change over time. One way to illustrate the dynamics of enterprises is to look at employment transition matrices, a tool often used to evaluate economic mobility.

Table 3.2 gives employment transitions for micro-, small- and medium enterprises from 2005 to 2007. The data presented indicate quite clearly that micro enterprises with 1 to 9 employees have tended to stay small, with some 93 percent of the enterprises in this category in 2005 remaining there in 2007. Moreover, those enterprises which did increase in size graduated to the small category only. No micro enterprises made the transition to become medium enterprises between 2005 and 2007. Looking at the “small” enterprise category, there is a stronger tendency to move

downwards in the size distribution over time. These figures are consistent with the numbers reported for Vietnam for the 2002 – 2005 period documented in CIEM (2007).

Table 12.2: Employment Transition Matrix

	Micro 07	Small 07	Medium 07	Total	Percent
Micro 05	1,280 (93.2)	94 (6.8)	0 (0.0)	1,374 (100.0)	(63.3)
Small 05	169 (26.5)	433 (67.9)	36 (5.6)	638 (100.0)	(29.4)
Medium 05	6 (3.8)	52 (32.9)	100 (63.3)	158 (100.0)	(7.3)
Total	1,455	579	136	2,170	(100.0)
Percent	(67.1)	(26.7)	(6.3)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

Table 3.3 shows the average yearly employment growth rates by province, legal ownership form and firm size. First, firms in the sample increased employment by 7.1 percent per year on average. Second, employment generation in private manufacturing differs across provinces. Firms in Phu Tho (23.0%) and in Long An (14.6%) experienced high growth rates in employment, whereas the firms sampled in Khanh Hoa did not grow in terms of employment between 2005 and 2007.

Table 12.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size

		Obs	Mean	SD
All	All	2,170	1.071	0.454
Province	Ha Noi	208	1.099	0.798
	Phu Tho	224	1.230	0.798
	Ha Tay	345	1.058	0.396
	Hai Phong	154	1.062	0.499
	Nghe An	324	1.046	0.370
	Quang Nam	139	1.036	0.265
	Khanh Hoa	80	0.993	0.338
	Lam Dong	73	1.000	0.325
	HCMC	516	1.034	0.330
	Long An	107	1.146	0.643
Legal	Household establishment	1,538	1.059	0.417
	Private/sole proprietorship	216	1.074	0.499
	Partnership/ Collective/ Cooperative	73	1.152	0.775
	Limited liability company	315	1.106	0.498
	Joint stock company	28	1.077	0.370
Size	Micro	1,374	1.088	0.413
	Small	638	1.058	0.553
	Medium	158	0.975	0.317

Note: Mean yearly growth rates (unweighted) are defined as  $\text{emphgrowth} = \text{Employment 2007} / \text{Employment 2005}$

However, the low growth rate of employment in HCMC naturally points to the question whether these firms experienced high labour productivity growth. This issue is addressed more thoroughly in Section 6.4, but we note already now that HCMC does indeed have significantly higher labour productivity than firms in Phu Tho and Long An. Third, household enterprises did not on average grow as fast as their more formal counterparts. Fourth, there is an indication of the standard inverse relationship between firm size and employment growth in the data. Micro firms grew on average 8.8 percent as compared to 5.8 and -2.5 percent in small and medium enterprises, respectively.

Table 3.4 shows employment growth summary statistics by sector, and growth rates vary a lot. It especially seems as if the Tanning and dressing leather (ISIC 19) and the Paper and Paper Products (ISIC 21) sectors are expanding significantly in terms of employees.

Table 12.4: Employment Growth by Sector

	Obs	Mean	SD
All	2170	1.071	0.454
15	613	1.043	0.357
17	83	1.050	0.542
18	70	1.016	0.372
19	37	1.202	0.827
20	197	1.135	0.534
21	58	1.214	1.097
22	50	1.066	0.295
23	9	1.088	0.397
24	31	1.146	0.450
25	112	1.040	0.324
26	141	1.087	0.659
27	13	1.065	0.332
28	369	1.069	0.350
29-32	77	0.985	0.257
34	14	1.003	0.264
35	13	1.117	0.394
33+36	280	1.078	0.382
37	3	1.464	1.028

Note: See Table 3.3 for details

Table 3.5 combines the information from the two previous tables by showing ordinary least squares (OLS) regression estimates where all the traditional determinants of enterprise dynamics are included. Summarizing, we find the following results. First, the traditional inverse relationship between employment growth and size is statistically well-determined in both the un-weighted and

weighted estimations. Second, Phu Tho and Long An stand out as described above in terms of employee growth. Third, household firms contribute significantly less to the employment generation in private manufacturing. The fact that non-household enterprises experience higher employment growth rates provides 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 variation in employment growth rates. In the following sections we therefore seek additional indications and explanations for the observed development and dynamics of Vietnamese manufacturing enterprises.

Table 12.5: Employment Growth Determinants

		Unweighted		Weighted	
		Coefficient	<i>t</i> -stats cluster	Coefficient	<i>t</i> -stats cluster
Firm size	Number of employees	-0.003***	(5.47)	-0.006***	(4.99)
Location	Ha Noi	0.033	(0.94)	0.006	(0.14)
	Phu Tho	0.193***	(3.47)	0.119**	(2.05)
	Ha Tay	0.026	(0.73)	-0.014	(0.33)
	Hai Phong	0.007	(0.18)	0.018	(0.49)
	Nghe An	0.005	(0.20)	-0.048**	(2.01)
	Quang Nam	0.004	(0.15)	-0.021	(0.84)
	Khanh Hoa	-0.028	(0.88)	-0.103***	(3.19)
	Lam Dong	-0.033	(1.18)	-0.026	(0.78)
	Long An	0.134***	(3.59)	0.125***	(3.65)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.080**	(2.12)	0.117***	(2.93)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.157*	(1.73)	0.155**	(1.99)
	Limited liability company	0.184***	(4.96)	0.272***	(5.68)
	Joint stock company	0.135*	(1.93)	0.256*	(1.95)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2170		2170	
R-squared		0.05		0.06	

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

## 12.2 Firm Survival

We can also analyse how the traditional determinants affect firm survival probabilities. Table 3.6 shows the results of a probit estimation for determining survival 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 cluster robust *t*-stats, whereas the

final column uses appropriate enterprise weights, taking into account the survey design (i.e. stratification of the survey sample and the clustering of enumeration areas/districts).

First, we are not able to find the usual positive relationship between size and probability of survival. Second, there is a higher probability that survivors are found in rural areas, where the competitive pressure is more limited. Third, legal structure does not appear to affect survival rates. Finally (not reported), as compared to the base sector (food processing) survivors are less likely to be found (throughout the estimations) in the wearing apparel (ISIC 18), the tanning and dressing leather (ISIC 19), and the non-metallic mineral products (ISIC 26) sectors.

Table 12.6: Survival Determinants

		Unweighted		Weight Adjusted	
		Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster
Firm Size	Number of employees	0.000	(1.28)	0.000	(0.17)
Location	Ha Noi	-0.025	(0.86)	-0.010	(0.28)
	Phu Tho	0.066**	(2.51)	0.081***	(3.41)
	Ha Tay	0.101***	(3.03)	0.117***	(3.43)
	Hai Phong	0.021	(0.93)	0.012	(0.49)
	Nghe An	0.067***	(2.98)	0.058*	(1.94)
	Quang Nam	0.099***	(3.43)	0.092***	(2.78)
	Khanh Hoa	0.048**	(2.19)	0.051*	(1.81)
	Lam Dong	0.121**	(1.96)	0.113*	(1.75)
	Long An	0.100***	(7.13)	0.108***	(3.68)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.006	(0.25)	0.007	(0.26)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.039	(0.93)	0.053	(1.16)
	Limited liability company	-0.018	(0.89)	-0.018	(0.57)
	Joint stock company	-0.022	(0.31)	0.016	(0.23)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2,603		2,603	
Pseudo R-squared		0.04		0.05	

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

Note again that the traditional determinants explain only around five percent of the variation in survival probabilities.

### 12.3 Changes in Legal Structure

To run a business *legally* a firm has to be registered with the appropriate authorities. When registering an enterprise the owner has to obtain either (i) a business registration certificate issued by a province level registration office if the firm operates under the Enterprise Law, or (ii) a business registration certificate issued by a district level registration office if it is managed as a household establishment. By law a firm can only be registered as a household establishment if it has less than 10 employees. Firms employing more than 10 full-time regular workers should in principle be registered in one of the following categories: (i) Private enterprise, (ii) Partnership, (iii) Limited Liability Company, or (iv) Share Holding Company. In Table 3.7 we see that 44 and 46 household firms with more than 10 employees were not registered in 2005 and 2007, respectively. But all firms in the panel considered were found in the household firm category. Some 24 percent of firms were not registered in 2005 changing to 28 percent in 2007. It is somewhat surprising that the average number of firms not registered has increased from 2005 to 2007. However, registration may be beneficial to firms (easier access to credit etc.), but it also makes firms more visible to government authorities (and especially tax collectors). It is therefore uncertain during which stage in their life-cycle a firm decides or is forced to register.

Table 12.7: Firms with a Business Registration License

	2005	2007	Total
Yes	1,617 (76.0)	1,539 (72.3)	3,156 (74.1)
No	512 (24.0)	590 (27.7)	1,102 (25.9)
Total	2,129	2,129	4,258

Note: Number of firms (percent in parenthesis). All not registered firms are found in the household establishment category. Some 44 and 46 HH firms not registered have above 10 employees in 2005 and 2007, respectively.

Table 3.8 report a transition matrix, which shows some dynamics across legal structure form. Some 79 firms (5 percent) went from being labelled as a household firm in 2005 to a more formal legal structure in 2007 such as Sole Proprietorship, Partnership, Limited Liability Company or Joint Stock Company. Similarly, 56 firms (28 percent) changed ownership form from a Sole Proprietorship registered at the provincial level to a more informal structure at the household level.

Further details on these changes in legal structure are provided in Table 3.9. Here it becomes apparent from Panel A that 179 firms (8.4 percent of total firms and 30 percent of those not registered in 2007) changed from having a formal business registration licence to operate informally. Out of these 5 went from the formal non-HH firm category to a non-registered household firm. Similarly, 101 firms got registered (5 percent of total firms and 20 percent of the not registered in 2005) between 2005 and 2007. Eight of these new registrations changed to being registered under the Enterprise Law.

Table 12.8: Legal Structure Transition Matrix

	Household establishment 2007	Private/sole proprietorship 2007	Partnership/Collective/Cooperative 2007	Limited liability company 2007	Joint stock company 2007	Total 2007
Household establishment 2005	1437	35	8	35	1	1516
Private/sole proprietorship 2005	56	118	3	20	3	200
Partnership/Collective/Cooperative 2005	4	2	62	2	1	71
Limited liability company 2005	1	7	2	298	6	314
Joint stock company 2005	0	1	0	2	25	28
Total 2005	1498	163	75	357	36	2129

Note: Transition matrix

Panel B of Table 3.9 provides the details of the legal structure changes reported in Table 3.8. Some 71 out of the 79 firms (90 percent) which changed from being a HH firm to an enterprise registered under the Enterprise Law came from district level registration. The remaining 10 percent went from informal operation to registration at the province level.

Similarly, 91 percent of the firms shifting from being a non-HH enterprise in 2005 to a household establishment in 2007 remained registered, while the remaining 9 percent (5 firms) handed in the business registration license without ceasing operation. All in all, Tables 3.7 to 3.9 shows significant firm dynamics in the legal structure dimension.



Table 12.9: Registration Overview

<b>PANEL A</b>	
	Number of Firms
From registered to not registered	179
From non-HH enterprise to not registered HH firm	5
From registered HH firm to not registered HH firm	174
From not registered to registered	101
From not registered HH firm to registered HH firm	93
From not registered HH firm to non-HH enterprise	8

<b>PANEL B</b>	
	Number of Firms
From registered HH firm to non-HH enterprise	71
From not registered HH firm to non-HH enterprise	8
From non-HH enterprise to registered HH firm	51
From non-HH enterprise to not registered HH firm	5

Table 3.10 analyses the link between firm size (number of employees) and legal structure dynamics. Considering only firms in the household category in 2005, we constructed an indicator variable taking the value one if the firm changed from a household firm to a legal structure form in 2007 registered under the enterprise law, and zero otherwise. Similarly, taking as our point of departure the firms registered under the Enterprise Law in 2005, we constructed a second indicator variable equal to one if the firm changed to a household establishment in 2007. Panel A (column 1 and 2) shows the probit results using the above as dependent variables and using independent variable information from 2005.

As expected we see that firm size is an important determinant for the observed legal structure dynamics. Larger household firms have a higher probability of changing to an ownership form registered under the Enterprise Law. Similarly, smaller firms under the Enterprise Law have a higher probability of shifting to registration as a household firm. Moreover, Panel B puts focus on determinants of not being formally registered using the panel dimension. We also here find a negative relationship between firm size and not having a business licence. Firms not registered are on average smaller than registered firms, and this correlation holds even when only considering the dynamics within household firms (not reported).

Table 12.10: Firm Size and Legal Structure Dynamics

PANEL A			
		1	2
		HH to ENTLAW	ENTLAW to HH
Firm Size	Number of employees	0.003*** (4.67)	-0.011*** (3.05)
Location dummies		Yes	Yes
Total observations		1,516	200
Pseudo R-squared		0.10	0.20

PANEL B			
		1	2
		RE	FE
Firm Size	(Number of employees)	-0.243*** (13.20)	-0.082*** (2.57)
Total observations		4,258	560
Groups		2,129	280
LR-test (p-value)		0.000	

Note: Panel A analyse firms changing from a HH firm in 2005 to a firm registered under the enterprise law (ENTLAW), and visa versa. Panel B reports random and conditional fixed effects logit estimates with the indicator variable "Not Registered" as dependent variable.

Finally, we note that legal structure dynamics is likely to be influenced by a variety of other factors than firm size. We aim at addressing this throughout the remainder of this report, combining this analysis with the growth and survival dynamics introduced above.

## 13 Bureaucracy, Informality, Tax Evasion and Bribes

Business informality, regulation, taxation and corruption are key issues in any analysis and 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 enterprises 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, and we address these issues in this section of the report.

### 13.1 Informality, Growth and Survival

Continuing along the lines of Section 3 we start by looking at how informality is associated with firm growth and survival. Table 4.1 shows the results of regressions which are comparable to Tables 3.5 and 3.6, with our measure of informality (no Business Registration License) included as explanatory variable.

Table 13.1: Registration, Growth and Survival

		Firm Growth		Firm Growth	
		1	2	3	4
Firm Size	Number of employees	-0.002*** (5.09)	-0.057*** (5.67)	0.000 (0.81)	0.011*** (2.84)
Registration	Not registered = 1	-0.036 (1.08)	-0.083* (1.73)	-0.035 (1.27)	-0.041* (1.65)
Location dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes
Sector dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes
Observation		2,129	1,255	2,566	1,496
Pseudo R-squared		0.04	0.11	0.04	0.05

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

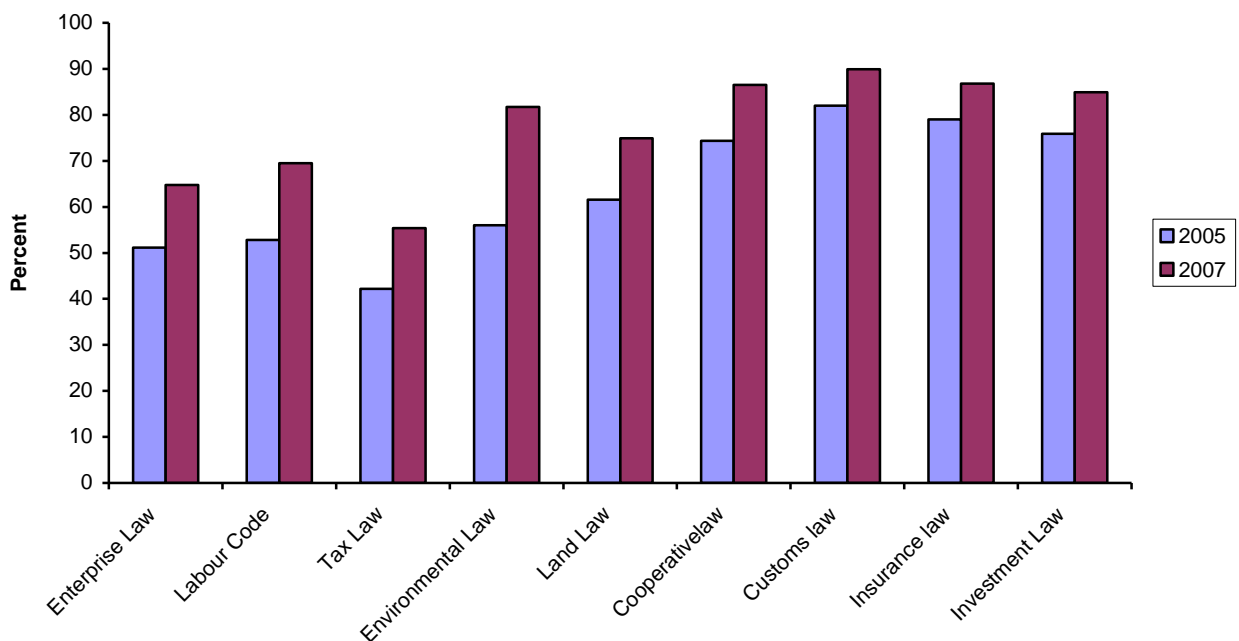
Using the full sample there is no significant relationship between employment growth or firm survival and informality (Columns 1 and 3). However when we restrict the sample to household firms with less than 10 employees (columns 2 and 4), we see that formal registration is positively

associated (negative coefficient on “Not Registered”) with performing well economically and with firm survival.

### 13.2 Bureaucratic Burden and Administration

According to the World Bank’s “Doing Business” survey (Doing Business, 2006 and 2008) Vietnam improved the ease of doing business shifting the country ranking from 104 in 2005 to 91 in 2007. However, improvements were not found under “Requirements for Starting a Business” or “Dealing with licences”. As stated in the 2005 SME report (CIEM, 2007) one reason that the burden of bureaucracy is perceived as huge from the point of view of enterprises is the lack of knowledge of specific laws and government regulations. Figure 4.1 lists the percentage of enterprises which have poor or no knowledge of laws and regulations relevant for an average enterprise for both 2005 and 2007.

Figure 13.1: Percent of Enterprises with Poor or No Knowledge of Specific Laws and Regulations



The perception of enterprises of their knowledge of specific laws and regulations is quite poor and firm owners believe that their information and understanding of the Laws has become weaker over time. Over half of the enterprises have poor or no knowledge about central laws for doing business,

and these results should be kept in mind when discussing the burden of bureaucracy. From a policy point of view this observation also highlights the need to educate enterprises about new and existing laws.

Among the specific bureaucratic problems faced by enterprises are the time and delays in obtaining business licenses and registration, but the type of licenses and certificates needed differ across legal ownership types. Table 4.2 illustrates this to some degree. For example, the low percentages in the household firm category for Social Insurance Certificates and Investment Certificates reflect the fact these firms are not required to have such a certificate. Moreover, household firms are not allowed to have a Seal Engraving Permit. Note however that only 43 percent of non-HH enterprises have the Social Insurance Registration Certificate required by law.

Table 13.2: Firms Having the Required Certificates

	Total	HH firms		Non HH
		Registered	Not registered	
Business Registration License	69.9	96.0	0.0	96.1
Tax Code Registration Certificate	58.5	70.9	0.0	93.7
Social Insurance Registration Certificate	13.9	2.0	0.0	42.9
Investment Certificate	3.9	0.6	0.1	11.7
Environmental Standards Certificate	10.4	9.9	1.3	19.3
Fire Prevention Certificate	19.2	14.9	1.5	41.1
Technology Transfer Certificate	1.4	0.4	0.1	3.8
Seal Engraving Permit	28.1	7.2	0.1	82.1
Remittances Transfer Permit	6.3	1.5	0.3	18.4
License to Operate Overseas Accounts	1.4	0.7	0.0	3.8
Total observations	2492	1054	678	760

When focusing on bureaucratic burden Vietnam ranks among industrialized countries according to the World Bank Doing Business Survey (2008). This corresponds with the observation that very few enterprises consider obtaining licenses and permits a major obstacle for enterprise growth. This is confirmed in Table 4, which shows the percentage of firms obtaining the certificates listed within 15 days of application. A very high percentage of firms receive the certificates applied for within 15 days, which was also found by CIEM (2007) and VNCI (2006). Note that the results differ across the provinces. The data suggest that enterprises in Lam Dong face larger bureaucratic difficulties

(most frequently found in the low performer group) than enterprises in for example Khanh Hoa and Phu Tho (most frequently found in the high performer group).

Table 13.3: Time Used on Bureaucratic Procedures

	Percent	Low Performer	High Performer
Business Registration License	70.2	Lam Dong	Khanh Hoa
Tax Code Registration Certificate	86.4	Ha Noi	Khanh Hoa
Social Insurance Registration Certificate	70.0	Lam Dong	Phu Tho
Investment Certificate	54.2	Nghe An	Phu Tho
Environmental Standards Certificate	70.0	Ha Tay	Hai Phong
Fire Prevention Certificate	78.9	Lam Dong	Khanh Hoa
Technology Transfer Certificate	61.8	Hai Phong	Phu Tho
Seal Engraving Permit	85.3	Lam Dong	Quang Nam
Remittances Transfer Permit	93.7	..	ALL
License to Operate Overseas Accounts	86.1	..	ALL

Note: Percent indicate whether license was obtained with 15 days from date of application.

Effort has been put into developing formal property rights in the Vietnamese legal system. A formal land property rights system is emerging and more and more enterprises obtain formal land use rights certificates (LURCs). To get an impression of this process we show in Table 4.4 the average number of enterprises which had a land use right certificate (LURC) in 2005 and 2007 by province. The number of firms having a LURC increased from 55.5 percent in 2005 to 58.0 percent in 2007<sup>13</sup>.

Table 13.4: Land Use Right Certificate

	2005	2007
All	55.5	58.0
Ha Noi	28.4	36.1
Phu Tho	76.3	79.9
Ha Tay	57.4	55.9
Hai Phong	48.7	46.1
Nghe An	62.7	61.1
Quang Nam	63.3	71.9
Khanh Hoa	26.3	33.8
Lam Dong	54.8	65.8
HCMC	51.2	54.5
Long An	80.4	80.4

Note: Based on the balanced panel

<sup>13</sup> This is an area that merits further analytical study, in particular to understand the effect of enterprise ownership type on LURC possession.

Especially firms in Ha Noi, Quang Nam, Khanh Hoa and Lam Dong have obtained LURCs in the period considered. More detailed inspection of the data shows that 233 firms report that they did keep their certificate from 2005 to 2007, while 30 percent (286 firms) of the firms which did not have a CLUR in 2005 had obtained one when they were surveyed in 2007. It appears that firms do “trade” with property rights, and this is an area we look more into in the Investment and Access to Finance section.

### 13.3 Government Assistance

The Vietnamese Government is very involved in private sector development both from the regulatory side and in terms of direct assistance. The 2007 SME survey provides a considerable amount of information on direct government assistance and assistance through international agencies. Table 4.5 shows the types of government assistance provided directly to SMEs. First, around 23 percent of the firms considered received some sort of government assistance in 2006. Second, financial assistance in the form of investment incentives (tax exemptions and reductions) and loans (policy lending/soft loans) are the most common forms of support.

Firms were also asked to assess the impact of the assistance received and focussing on financial and technical assistance between one-third and two-thirds of the firms receiving government help report a positive impact hereof. However, direct government assistance to an enterprise may come at a cost for the enterprise, either in terms of an informal payment 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). The last column in Table 4.5 shows that several firms provide informal payments in order to get access to government assistance.

Table 13.5: Government Assistance

		Percent	Assessment	Informal payment
Financial assistance	Investment incentives	13.0	47.5	8.3
	Loans	10.0	60.0	8.4
Technical assistance	Human resource training programme	2.8	37.7	10.1
	National key trade promotion programme	1.8	32.6	21.7
	Quality and technology improvement programme	1.3	46.9	21.9
Other types of government assistance		1.7	19.1	26.2

Table 4.6 shows the number of firms receiving assistance from foreign government programmes. A total of 6.9 percent of firms have received SME assistance from a foreign government agency, with Danida, GTZ and ADB being the dominant donors in our sample.

Table 13.6: Foreign Government Programme Assistance

	Percent	Number of firms
Danida (BSPS)	3.3	83
EU (VPSSP)	1.2	30
GTZ (Development of SMEs)	2.0	50
India (VIEDC)	0.2	4
USAID (VNCI)	0.4	10
ADB (SME Development Programme Loan)	1.6	39
UNIDO (Establishing an SME Support Infrastructure)	0.5	12
ILO (Poverty Reduction through SME Support)	1.2	31
Other foreign programme	0.6	14

Table 4.7 studies the association between different types of assistance (domestic – foreign) and firm size. First, columns 1 and 2 show that firm size is positively correlated with obtaining government assistance. However, this result may in part be due to self-selection into government treatment, since the smaller firms are often those not informed about government regulations and initiatives. Firm growth does not seem to influence the probability of getting assistance. Moreover, columns 3 and 4 show that assistance through foreign government programmes have the same firm size bias.

Table 13.7: Government Assistance Determinants

		Vietnamese gov. assistance		Foreign gov. assistance		
		1	2	3	4	5
Firm Size	Number of employees 2007	0.006*** (5.64)		0.004*** (3.34)		
	Number of employees 2005		0.005*** (3.48)		0.004*** (2.72)	0.003** (2.24)
	Employment growth		-0.013 (0.18)		0.000 (0.01)	
Government assistance						0.698*** (6.25)
Location dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Ownership dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observation		2,492	2,169	2,492	2,169	2,170
Pseudo R-squared		0.14	0.12	0.18	0.19	0.23

Note: Probit. Cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm.



We also highlight the correlation between government support and foreign government programme assistance, which is significantly positive. Firms getting assistance from Vietnamese government programmes are also more likely to be engaged in foreign government programmes.

### 13.4 Taxes and Informal Costs

This final sub-section provides an overview of the burden of taxes and informal payments faced by Vietnamese manufacturing enterprises. Table 4.9 looks at the development in tax payments from 2005 to 2007. One of the conclusions in the report covering the 2005 survey was that the economic tax burden is fairly low, and concerns were raised about the serious situation of tax evasion among private enterprises. The average tax payment was 8.2 percent of total value added in 2005, and 9.8 percent of the enterprises paid zero taxes. We note that these numbers actually declined to 7.0 and 8.1 percent, respectively, in 2007. As in 2005 around 90 percent of the non-tax paying firms are not formally registered in 2007. Compared to a similar surveys carried out in Mozambique (which has a much less developed private sector and tax enforcement system than Vietnam) the average tax payment of Vietnamese firms are lower. DNEAP (2006) documents that Mozambican SMEs paid on average 6 percent of total revenue in taxes as compared to 2-3 percent for the firms considered in this survey. This puts the tax issue in Vietnam in perspective.

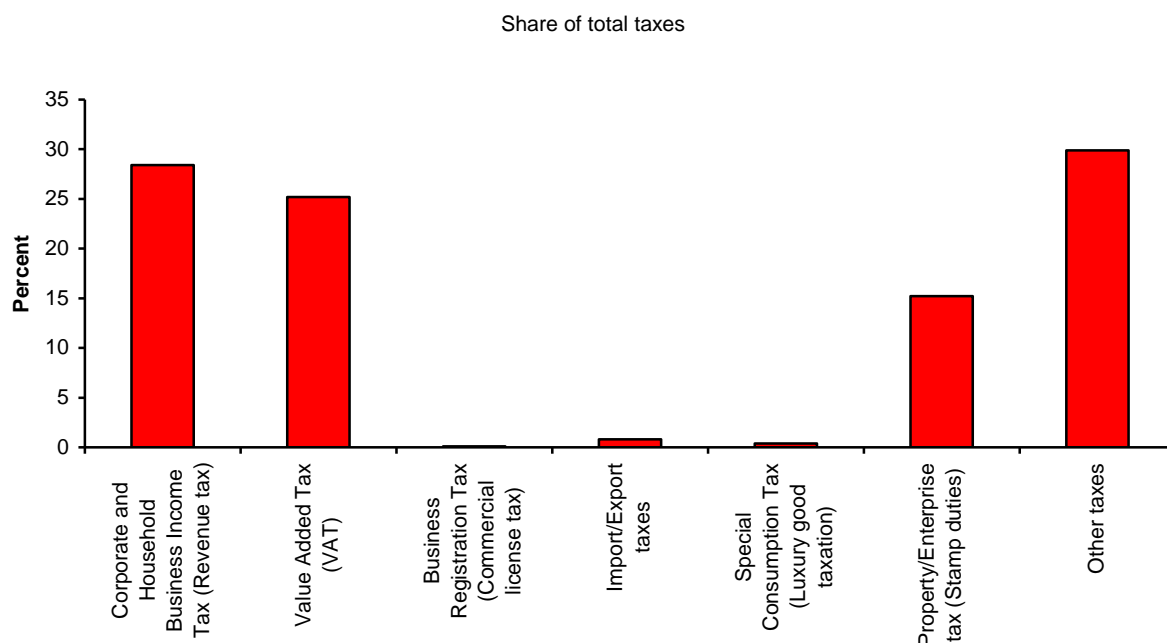
Table 13.8: Fees and Taxes

	Total fees and taxes			
	(percent of total value added)		Share paying zero taxes	
	2005	2007	2005	2007
Total	8.2	7.0	9.8	8.1
Household establishment	6.2	5.0	13.5	11.9
Private/sole proprietorship	12.0	10.3	4.3	0
Partnership/Collective/Cooperative	12.3	10.5	1.8	1.5
Limited liability company	11.7	11.3	0.4	0.7
Joint stock company	16.7	13.5	0.0	0.0

Note: The analysis is restricted to data where we have data in both 2005 and 2007

Figure 4.2 shows details on firm tax payments in 2007. Revenue, VAT and property/enterprise taxes are the major parts of the tax bill. However, around 30 percent of firm taxes are to be found in the “Other” category. What these taxes are paid for and to whom is not well accounted for in the firm accounts.

Figure 13.2: Tax Details



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 developing countries. We therefore focus on informal payments, which from the enterprise’s point of view are best seen as a form of indirect taxation. Informal payments may be offered in exchange for a given service delivered by a government official. Focus is on: 1) How many enterprises provide informal payments, 2) How much is actually paid 3) Why are these payments made, and 4) How have these payments changed over time?

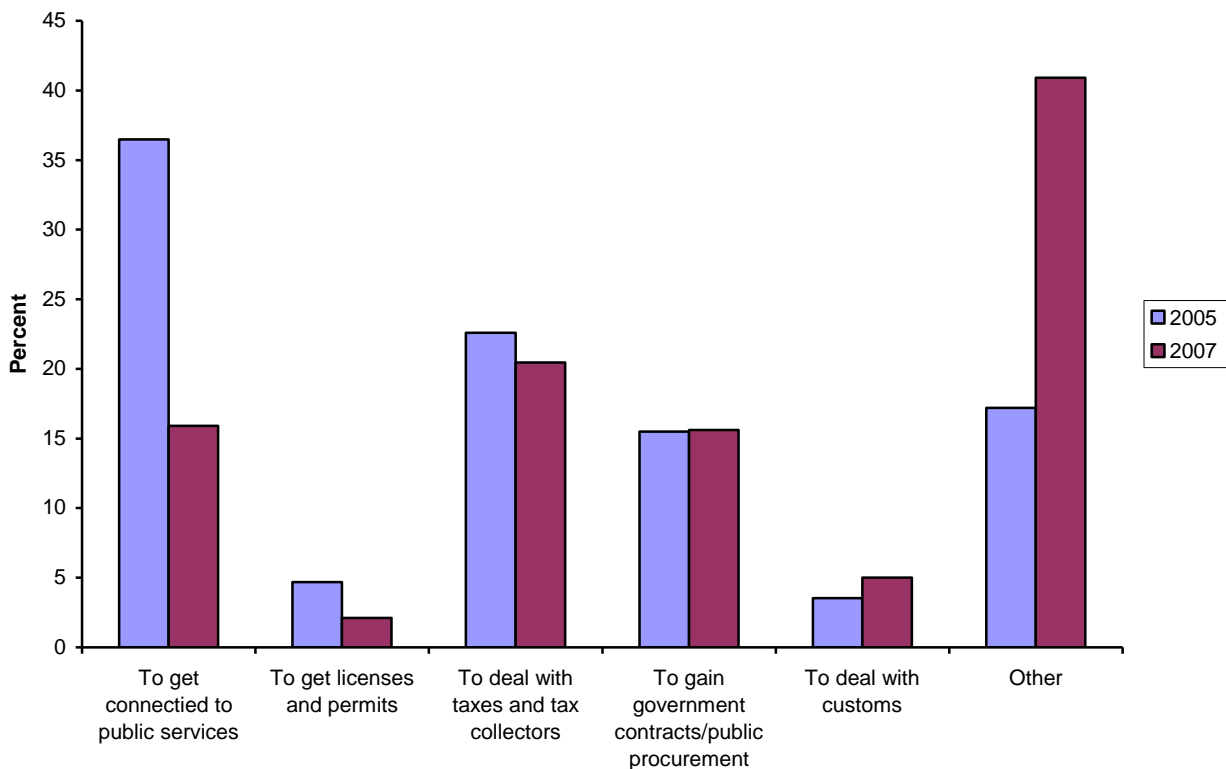
Table 4.9 and Figure 4.3 summarize the results. Table 4.9 shows some 41 percent of the enterprises made informal payments in 2005, whereas only 27 percent did this in 2007. Checking the bribe probability by firm age (not reported) shows that young firms (established after 2002) pay bribes more often than incumbent firms. This could indicate that informal payments are made as part of a start-up process for a business. Moreover, as concluded in CIEM (2007) the informal payments are relatively small, measured as a share of total revenue. The mean is 0.50 and 0.67 percent of total revenue.

Table 13.9: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much?

	2005	2007
Firms paying bribes	41.2	26.5
How much did you pay in 2004 (as a percentage of total revenue)	0.50	0.67

Figure 4.3 documents that 36 percent of firms provided informal payments to get easier access to public services in 2005. This figure declined to 16 percent in 2007. Around 20 percent pay informally to deal with taxes and tax collectors; whereas 16 percent made informal payments (unchanged over time) in order to get favourable conditions in a bid for a government contract.

Figure 13.3: What is the Bribe Payment Used For?



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

Turning to the question of which manufacturing enterprises pay bribes, Table 4.10 lists the results obtained from running pooled logit and conditional fixed effects logit regressions for the usual determinants previously described and indicator variables for registration and government assistance.

It is clear, first, that larger enterprises have a higher probability of paying bribes. Second, being a registered enterprise is positively and significantly correlated with paying bribes (negative coefficient on “Not registered”).

Table 13.10: Bribe Determinants: The Usual Suspects

	Pooled logit	<i>t</i> -stats	Pooled logit	<i>t</i> -stats	CFE logit	<i>t</i> -stats
Size Number of employees (log)	0.932***	(11.51)	0.806***	(10.62)	0.593***	(3.83)
Registration (Not registered = 1)			-1.098***	(4.52)	-1.053***	(3.07)
Government assistance (Received assistance = 1)			0.334***	(2.56)	0.401***	(2.69)
Location dummies	Yes		Yes		No	
Ownership dummies	Yes		Yes		No	
Sector dummies	Yes		Yes		No	
Observation	5,094		5,043		1,394	
Pseudo R-squared	0.17		0.19			

Note: Pooled logit and conditional fixed effects logit estimates (weights used). Cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15).

Finally, the data tell that there is a clear positive connection between bribe payments and receiving assistance from government officials. These results thereby confirm the suggestions made in CIEM (2007).

## **14 Employment, Education and Social Insurance**

This section analyzes the structure of the labour market in the Vietnamese SME manufacturing sector. We also consider recruitment methods, fringe benefits, and issues surrounding the HIV/AIDS epidemic. Summary statistics regarding trade unions are presented as well.

### **14.1 Employee Characteristics**

Table 5.1 shows that labour remains a constraint for the development of some Vietnamese enterprises. Moreover, the proportion of firms that face difficulties in recruiting workers with appropriate skills increased between the two surveys in 2005 and 2007. No less than 50 percent of large and medium sized enterprises have this type of difficulty. On the other hand, only 10.7 percent of micro firms have difficulties in finding workers with appropriate skills. Micro firms may not require skilled labour as much as more established firms. We also see that although a large number of educated workers are concentrated in urban areas these firms have more problems in finding suitable workers than firms in rural provinces.

Table 5.1 also documents that most manufacturing firms in Vietnam recruit workers using close relationships (friends, relatives or through other personal contacts). Although mass media and employment service centre channels have many advantages (better access to educated candidates and less time spent in finding suitable workers), only a small share of firms use these methods. Moreover, only the large enterprises in our sample use newspaper advertisement and employment service as key recruitment channels (50.0 percent). The proportion of micro, small and medium size enterprises which use these two methods is low (4.7, 18.7 and 37.2 percent, respectively). This conclusion holds when dividing the sample into urban and rural firms. This suggests that internal reasons are at play as a reason why firms have difficulty in recruiting suitable workers.

Finally, Table 5.1 confirms (as in the previous 2005 survey) that most enterprises do not use wages set by authorities (minimum wages) as the main basis for determining wage rates. Wages are instead determined through direct negotiation, based on firm capacity or wages in other enterprises. While this situation indicates that application of minimum wages may have limited effect, it also shows the dynamics of Vietnamese enterprises – wages are determined largely by market forces.

Table 5.1: Worker Selection and Wage Determination  
(Percentages)

	Enterprise experienced difficulties in recruiting workers with appropriate skills in 2006?						
	All	Micro	Small	Medium	Large	Urban	Rural
Yes	18.8	10.7	30.8	49.4	57.1	25.1	13.9
No	38.8	32.8	52.0	45.8	42.9	41.6	36.6
Did not need to recruit	42.5	56.7	17.6	4.8	0.0	33.3	49.5
	How does the enterprise hire workers?						
	All	Micro	Small	Medium	Large	Urban	Rural
Newspaper, advertisement	7.3	2.4	11.4	25.2	28.6	10.1	4.6
Through labour exchange	2.6	2.7	2.5	1.8	7.1	2.3	3.0
Recommended by friends, relatives etc.	44.2	45.4	44.9	34.1	28.6	49.9	38.6
Recommended by local authorities	1.3	0.4	2.1	3.6	7.1	1.2	1.3
Personal contacts	34.7	43.1	26.1	10.2	7.1	25.2	44.0
Through employment service centres	4.9	2.3	7.3	12.0	21.4	9.0	0.7
Other	5.1	3.8	5.6	13.2	0.0	2.3	7.8
	What is the main basis for determining wage rates?						
	All	Micro	Small	Medium	Large	Urban	Rural
Wage rates in local non-state enterprises	18.5	16.2	20.3	27.3	35.7	15.5	21.5
Wage rates in local state enterprises	1.8	1.6	2.1	1.2	7.1	0.9	2.6
Set by authorities	1.4	0.2	2.4	6.1	0.0	2.0	0.7
Wage rate for employment in agriculture	1.3	1.6	1.0	0.6	0.0	0.3	2.4
Individual negotiation with each worker	52.2	56.8	46.3	42.4	35.7	57.8	46.5
Paying capacity of the enterprise	19.9	19.0	22.1	17.6	14.3	20.9	18.9
Other	5.0	4.5	5.6	4.9	7.1	2.6	7.4

Note: The hire workers method figures are based on 2,144 observations, the wage determinant figures are based on 2,167 observations

There are some differences in labour structure between the two surveys. Table 5.2 shows that in 2007 the production worker ratio remained high (65 percent), while the share of managers increased significantly. This raises some questions. First, how effective are firms that have a high rate of management employees? Second, is it more difficult to find production workers than managerial employees? The latter question clearly touches upon the appropriateness of the vocational training orientation of the Vietnamese education base.

Most managers are male. We also note 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. Female workers are mainly sales, office or service employees. 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 5.2: Worker Composition by Gender and Occupation Category

	Total		Micro enterprises only		Small enterprises only		Medium enterprises only	
	Male	Female	Male	Female	Male	Female	Male	Female
Total	63.3	36.7	65.7	34.3	61.0	39.0	51.6	48.5
Managers	16.3	9.3	21.6	12.3	6.9	3.9	3.0	1.2
Professionals	1.5	1.7	0.6	0.9	3.1	3.5	4.0	2.8
Office workers	0.4	1.2	0.1	0.5	0.9	2.6	1.1	2.3
Sales personnel	1.1	2.0	0.8	1.9	1.7	2.2	1.2	1.6
Service workers	0.2	0.5	0.1	0.3	0.4	1.0	0.4	1.4
Production workers	43.4	22.0	42.0	18.6	47.6	25.7	41.9	37.0
Training workers	0.4	0.1	0.3	0.0	0.4	0.2	0.6	0.6

Note: All figures in percentages

## 14.2 Worker Benefits

Table 5.3 shows the on-the-job-training and job-rotation statistics. The number of firms carrying out these types of training has increased since the 2005 survey. Larger enterprises seem to offer training programmes more often than smaller ones both in terms of current and new workers.

Table 5.3: On-the-Job Training and Job Rotation  
(Percentages)

	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	21.0	6.6	15.7
Micro	12.4	2.2	8.6
Small	29.4	9.5	20.6
Medium	50.0	26.2	36.5
Large	78.6	64.3	50.0
Male	20.0	6.5	15.4
Female	23.0	6.7	16.3

Some 50 percent of the larger SME enterprises have an automatic job rotation system among production workers. Meanwhile, only small proportions of micro, small and medium firms carry out

this activity (8.6 percent, 20.6 percent and 36.5 percent, respectively). In addition, this rate decreased between the two surveys. In the 2005 survey, more than one fourth of all firms had this system among their production workers in comparison with 15.7 percent in the 2007 survey.

Fringe benefits are made available both formally and informally. Table 5.4 shows that bigger firms often have a formal and clear policy. In spite of this, there is a remarkable amount of Vietnamese manufacturing firms which supply these benefits and this is independent of size. In the 2005 survey, 15 percent of firms paid contributions to social and health insurances and in the 2007 survey, the number increased to nearly 19 percent and increases were registered for both genders.

In contrast, the rate of enterprises which compensate the work force directly for accidents and illness decreased between the two surveys. For other benefits such as sick leave with pay as well as paid maternity leave and annual leave with pay, female owners supply more than their male counterparts. Some 30 percent of enterprises were under regulation to provide “Paid maternity leave” but in fact did not pay. Most of these firms are micro and small firms (47 percent and 31 percent, respectively).

Table 5.4: Social Insurance and Worker Benefits by Gender of Owner  
(Percentages)

		All	Male	Female
Pay contribution to social and health insurance		18.8	18.2	20.0
Compensate workforce directly for accidents and illness		34.1	32.1	38.2
	Have regulation	31.4	29.7	34.9
	Sick leave with pay Follow regulation	87.5	86.9	88.5
	Paid maternity Have regulation	21.0	19.7	23.8
	leave Follow regulation	69.6	70.7	67.8
Employees enjoy any of the following benefits (directly from the government)	No paid maternity Have regulation	28.0	27.8	28.2
	leave Follow regulation	37.6	34.8	43.4
	Annually leave Have regulation	21.8	20.6	24.4
	with pay Follow regulation	93.0	93.0	93.2
	Have regulation	76.0	74.9	78.2
	Others Follow regulation	99.0	99.0	98.9



Table 5.5 shows details on wage postponements and salary cuts. We see that only a low number of enterprises delay or cut wages.

Table 5.5: Wage Cuts or Delays  
(Percentages)

	Total	Male	Female
Yes	1.8	1.9	1.5
No	82.6	83.4	81.1
No reply	15.6	14.8	17.4

Table 5.6 documents that more firms took part in HIV prevention activities such as HIV prevention messages, free condom distribution, counselling for HIV/AIDS in 2007 as compared to 2005. Table 5.6 also shows that the HIV/AIDS epidemic continues to have a minor effect on enterprise performance.

Table 5.6: HIV Activities and Policies  
(Percentages)

	Total	Male	Female
Percent of enterprises reporting HIV/AIDS epidemic has a notable effect on enterprise performance	0.7	0.7	0.6
HIV prevention messages	14.1	14.3	13.7
Free condom distribution	0.9	1.0	0.8
Counselling for HIV/AIDS	3.6	3.6	3.7
Anonymous HIV testing	1.7	1.6	2.0
Financial support for dependents on HIV infected workers	1.8	1.7	2.1
Other	2.3	2.4	2.2

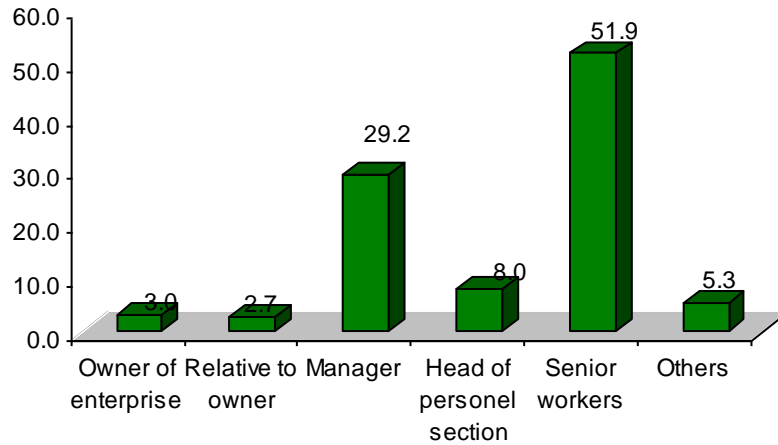
Table 5.7 documents that the proportion of enterprises with a local trade union remains low (12 percent), but this rate increases with enterprise size. Only 0.5 percent of micro firms have local trade unions while the corresponding number is 100 percent for large firms. This is understandable because it is difficult for micro firms to set up a suitable trade union, but it suggests that more flexible regulations may be required to help promote labour rights.

More enterprises have a local trade union in urban areas as compared to their rural counterparts. This is to some extent related to the enterprise size being larger in urban areas. There is no significant difference between the 2005 and 2007 surveys as regards who is chairman of the local trade unions (Figure 5.1). Only 50 percent of the chairmen are senior workers, and more than 40 percent are owners of the enterprise, a relative of the owner, manager or head of the personnel section.

Table 5.7: Trade Union  
(Percentages)

	Percent of enterprises having a local/plan level trade union	Percentage of workers who are member of this trade union
All	11.7	74.3
Male	10.9	74.7
Female	13.4	73.7
Micro	0.4	60.2
Small	19.8	75.9
Medium	61.3	73.1
Large	100.0	73.5
Hanoi	14.1	77.6
Phu Tho	4.5	69.1
Ha Tay	4.7	78.1
Hai Phong	20.1	88.1
Nghe An	9.6	87.4
Quang Nam	1.4	100.0
Khanh Hoa	6.0	96.0
Lam Dong	5.9	80.0
HCMC	18.8	65.8
Long An	10.4	64.6

Figure 5.1: Chairman of Local Trade Union  
(Percentage)



The above analysis suggests there is a clear need for improving the conditions for local level trade unions. This is so both in terms of the number of enterprises committing themselves to establishing trade unions and as regards the respect for their organizational role and structure. In spite of the difficulties, local trade unions do play an important role in defending labour rights. Most of the enterprises which have a local trade union supply more benefits than enterprises which do not have a union.

## 15 Production and Technology

Enterprise owners generally do not perceive access and quality of raw materials, skilled workers, suitable technology and modern machinery and equipment as critical constraints. This suggests that the foundation for high technological efficiency among Vietnamese manufacturing enterprises is present. In this section we therefore review the production and technology characteristics of Vietnamese manufacturing enterprises.

### 15.1 Diversification and Innovation

Product diversification is a characteristic often linked with improvements in the probability of survival. However, diversification may come at the cost of lower short-run revenue growth rates.

Table 6.1 demonstrates a decline in recent years in the number of firms diversifying. In 2005 some 11 percent of the enterprises produced more than one product (different ISIC 4 digit level products), and this number declined to 9 percent in 2007. This means that the average Vietnamese manufacturing enterprise is relatively specialized and seems to be getting more specialized over time.

Table 15.1: Diversification and Innovation Rates

	Diversify	Introduced new product	Improved existing product
2005	11.1	40.8	61.8
2007	8.8	4.9	44.1

Note: Since last survey means a 3 year period for 2005 data and 2 year period for 2007 data.

It has also been suggested that enterprise innovations should be considered as a potential driving force behind enterprise dynamics. Table 6.1 shows a sharp decline in innovation rates between 2005 and 2007. Around 41 percent of the enterprises in 2005 reported an introduction of a new product during the past three years (since 2002 – 3 year period).<sup>14</sup> For comparison only 5 percent of firms in 2007 reported an introduction of a new product since 2005 (2 year period). Looking at the number

<sup>14</sup> New product is defined as a new 2-digit level ISIC product.

of firms improving existing products the 2005 and 2007 surveys are relatively similar (looking at the annual innovation rates). The decline in innovation rates is somewhat surprising since the survey instrument/questionnaire design regarding this area has remained the same over time.

Table 6.2 shows the results of probit estimations for determining diversification and innovation in Vietnamese manufacturing using the usual suspects as explanatory variables (location, ownership form, sector and firm size) described previously. 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.

Table 15.2: Diversification and Innovation Determinants

		Diversification		Innovation 1		Innovation 2	
		Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster
Firm Size (x100)	Number of employees	0.053***	(2.91)	0.137***	(3.47)	0.468***	(3.29)
Location	Ha Noi	0.051***	(2.78)	0.043	(1.23)	0.188**	(2.09)
	Phu Tho	0.112***	(3.93)	0.008	(0.26)	-0.088	(1.16)
	Ha Tay	0.007	(0.22)	0.018	(0.30)	0.156	(1.08)
	Hai Phong	0.073**	(2.53)	0.094**	(2.25)	0.222***	(2.64)
	Nghe An	0.051*	(1.91)	-0.001	(0.03)	0.054	(0.62)
	Quang Nam	0.204***	(6.65)	-0.011	(0.31)	0.102	(1.33)
	Khanh Hoa	0.052*	(1.68)	0.070	(1.33)	0.102	(1.15)
	Lam Dong	0.137***	(5.86)	0.114**	(1.98)	0.249***	(3.52)
	Long An	0.080***	(2.88)	0.162***	(3.74)	0.061	(0.72)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.109***	(4.28)	0.150***	(4.19)	0.119*	(1.95)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.169***	(5.14)	0.056	(1.44)	-0.019	(0.24)
	Limited liability company	0.091***	(4.57)	0.031	(1.40)	0.082	(1.57)
	Joint stock company	0.111***	(2.62)	0.250***	(3.21)	0.177	(1.45)
Sector dummies included		Yes		Yes		Yes	
Observation		5,094		5,095		5,095	
Pseudo R-squared		0.08		0.25		0.13	

Note: Probit, marginal effects. Cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15). All regressions included a constant and a time dummy.

We note, first, that the above enterprise size effect is strongly supported by the results in Table 6.2. Larger enterprises diversify and are more innovative. 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 could be that competition is fiercer in HCMC than in any other province considered. This may force enterprises to specialize more.

## 15.2 Technology and Capacity Utilization

Table 6.3 show some characteristics of the technology employed by Vietnamese manufacturing enterprises. In 2005 around 10 percent of enterprises only used hand tools in their production. This decreased to 7.7 percent in 2007. The machinery and equipment used is fairly new. Over 85 percent is no more than 10 years old in both survey years. Finally, more than 61 percent of all purchased technology was procured new in 2005, a number that increased to 72 percent. Recently theory suggests that enterprises which buy used capital goods are often the ones which are most severely credit constrained. The data in Table 6.3 therefore may suggest that credit constraints have been reduced. This will be more thoroughly explored in Section 7.

Table 15.3: Technology Characteristics

		2005	2007
Level of technology	Only hand tools only	10.3	7.7
	Manually operated machinery only	3.5	5.0
	Power driven machinery only	24.6	27.5
	All of the above	61.6	59.8
Age of technology	Under 3 years old	22.9	22.0
	Between 3 and 5 years old	34.9	36.5
	between 6 and 10 years old	30.4	27.5
	Between 11 and 20 years old	9.5	12.5
	More than 20 years old	2.3	1.5
New or second hand	New	61.1	71.7
	Used	34.1	24.4
	Self-constructed	4.8	3.9

Note: Figures in percentages

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 enterprise size. Around 17 percent would not be able to increase production and around two-thirds could increase their production level by no more than 25 percent. These features are independent of the survey year. This indicates that capacity utilization rates remain relatively high in Vietnam.

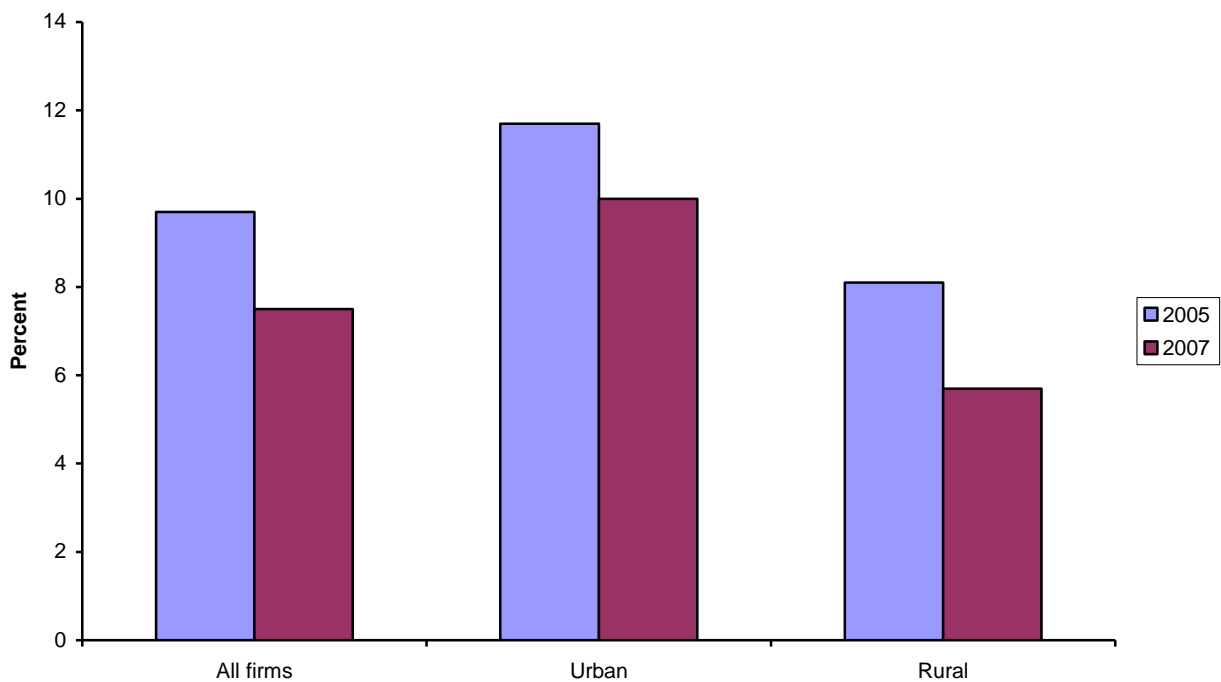
Firms were also asked whether they introduced new production processes/new technology during the past two years (three years in 2005 survey). Figure 6.1 show the average percentage of firms introducing a new technology each year. Around 10 percent of firms renewed their plant technology each year between 2002 and 2005, a number which decreased to 7.5 percent between 2005 and 2007. Firms in urban areas (Ha Noi, Hai Phong and HCMC) renew technology more often than firms in the rural provinces.

Table 15.4: Capacity Utilization

		Year	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	2005	16.8	21.7	29.1	20.8	7.7	3.9
		2007	18.1	18.5	28.4	18.4	12.1	4.5
Size	Micro	2005	17.7	22.2	28.2	19.5	8.3	4.0
		2007	17.7	19.6	27.8	17.8	12.5	4.6
	Small	2005	16.1	20.1	29.9	24.0	6.8	3.3
		2007	19.3	17.6	29.0	19.0	11.3	4.0
	Medium	2005	11.9	23.8	34.3	17.6	7.1	5.3
		2007	16.9	11.0	32.5	22.7	11.7	5.2

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

Figure 15.1: New Technology



How does the performance of technology up-graders compare with that of firms which keep the technology at hand? Table 6.5 shows the results of simple OLS and probit estimations illustrating the association between employment growth and survival and the indicator variable for the introduction of new technology processes.

We see, first, that the enterprise size (employment size) effect described in Section 3 is also supported by the results in Table 6.5. Larger enterprises grow less rapidly. The indicator variable for introduction of new technology is significantly positive in both the growth and the survival equation. Without going into discussions about causality we conclude that there is a positive association between introducing new production processes and firm performance.

Table 15.5: Effects of Introducing New Technology

		Employment growth		Firm Survival	
		Coefficient	<i>t</i> -stats cluster	Marginal effects	<i>t</i> -stats cluster
Firm Size (x100)	Number of employees	-0.310***	(5.25)	0.025	(0.89)
	New Technology introduced (yes = 1, no = 0)	0.054*	(1.69)	0.042**	(2.11)
	Location dummies included		Yes		Yes
	Ownership dummies included		Yes		Yes
	Sector dummies included		Yes		Yes
	Observation		2,170		2,603
	Pseudo R-squared		0.06		0.04

Note: OLS and probit, marginal effects. Cluster robust standard errors. \*, \*\* \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15). All regressions included a constant.

### 15.3 Details on Production Inputs, Inventory and Transport

In this sub-section we focus on key inputs into manufacturing production processes. The 2005 survey reports that enterprise owners perceive access to and quality of raw materials and energy as only a minor constraint to growth for the enterprise. However, the 2007 survey data suggest that inventory considerations and transport service issues are starting to become a constraining factor to firms.

We start out by reporting details on the location of the provider of raw materials to the enterprise. Figure 6.2 shows that around 79 percent of intermediate inputs in 2005 were provided by a supplier within the same province as the receiving enterprise. This number increased to 82 percent in 2007. On the positive side this helps keeping down transportation costs, but it may also reflect lack of information about cross province border opportunities for obtaining relevant inputs.



Figure 15.2: Details on Supplier of Raw Materials

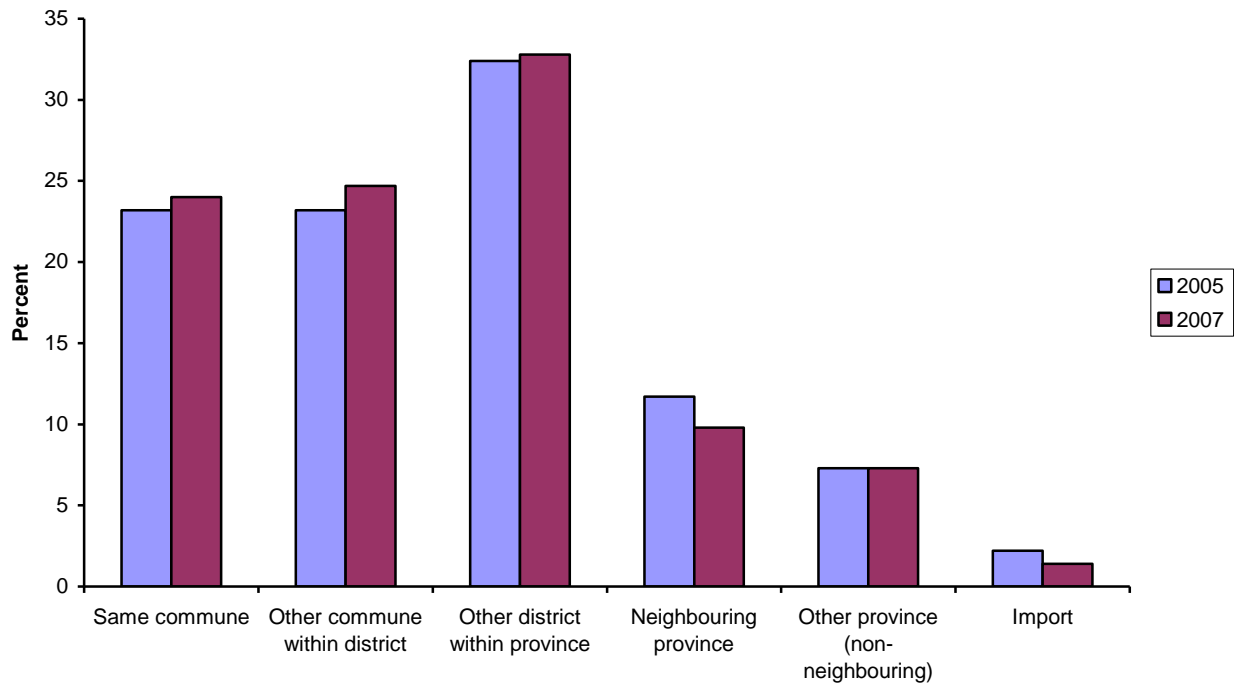


Table 6.6 documents inventory summary statistics. Firms are asked how many days of inventory (on average) of the most important input it keeps. We see that almost 50 percent of firms keep less than 2 weeks of inventory of their main input. Moreover, there is a close link between days of inventory kept and distance to main supplier of inputs. Some 89 percent of firms keeping under a week of inventory have their main supplier within the same province. In the case of firms keeping above 4 weeks of inventory only 72.5 percent of firms obtain inputs from a supplier within the same province as the location of the firm.

Table 15.6: Inventory

	Total	Main supplier within province
Under a week	29.6	89.1
1-2 weeks	18.8	84.8
2-3 weeks	8.1	78.0
3-4 weeks	15.6	79.0
Over 4 weeks	24.3	72.5
Don't know	3.7	80.2

Note: Numbers in percentages

Transport services are by and large the most important service cited by enterprises of all sizes, and most transport services required by the firms can be carried out using road transport. Table 6.7 shows details on who handles the transport for the firms. Around 45 percent of the transport required is handled by the firm itself, whereas 47 percent is done using contracts with a transport company that handles firm cargo. Finally, 8 percent of transport is done under a collective agreement with other firms.

Table 15.7: Transport Services

	Total	Micro	Small	Medium
The firm handles the transport itself	45.4	49.1	37.7	41.2
Contract with transport company that handles firm cargo	46.8	43.0	54.1	52.7
Collective agreement with other firms for joint shipments	7.9	7.9	8.2	6.1

Note: Percentage of total cargo

## 15.4 Labour Productivity Determinants

In this sub-section we use two measures of labour productivity: (1) Real revenue per full-time employee and (2) Real value added per full-time employee. We also calculate by sector firm relative productivity to the sector frontier (defined at the 2-digit ISIC level). Due to balance sheet discrepancies for several firms we are left with 1,908 observations for this analysis. Table 6.8 shows the four labour productivity measures by size and location. First, the average real revenue per employee is 55.8 million VND, whereas the average real value added per employee is 15.2 million VND. Moreover, average real revenue per employee relative to the sector frontier is only 12.9 percent (19 percent for “Measure 4”). This could be due to the high sector level aggregation.

Table 15.8: Labour Productivity by Size and Location

			Labour Productivity			
			Measure 1	Measure 2	Measure 3	Measure 4
Total	All	(1908)	55.8	15.2	0.129	0.190
Size	Micro	(1167)	51.7	14.4	0.116	0.185
	Small	(625)	64.7	17.1	0.155	0.203
	Medium	(116)	48.2	13.0	0.122	0.164
Location	Urban	(948)	64.7	17.8	0.158	0.228
	Rural	(960)	46.9	12.6	0.101	0.152

Note: Numbers in percentage (Observations in parenthesis). Measure 1: Real revenue per full-time employee. Measure 2: Real value added per full-time employee. Measure 3: Measure 1 relative to sector frontier. Measure 4: Measure2 relative to sector frontier.

Looking at labour productivity by firm size we see that small firms (10-49 employees) are on average the most productive whereas medium firms (50-300 employees) are the least productive. Moreover, urban firms are clearly more productive than their rural counterparts.

Table 6.9 shows the results of OLS estimations for determining labour productivity in Vietnamese manufacturing using standard explanatory variables (location, ownership form, sector and firm size) described previously.

Table 15.9: Labour Productivity Determinants

		Measure 1 (log)		Measure 2 (log)	
		1	2	1	2
Firm Size	Number of employees (log)	-0.101*** (2.83)	-0.111** (2.26)	-0.100*** (3.55)	-0.114*** (3.46)
Location	HCMC (yes = 1, no = 0)	0.295*** (3.44)	0.284** (2.53)	0.473*** (8.17)	0.461*** (6.89)
Ownership structure	Household establishment	-0.420*** (4.19)	-0.531*** (4.47)	-0.342*** (5.88)	-0.392*** (5.06)
	Partnership/ Collective/ Cooperative	-0.339*** (2.60)	-0.268** (2.11)	-0.270*** (2.78)	-0.139 (1.41)
	Limited liability company	0.233*** (2.78)	0.140 (1.50)	0.134*** (2.66)	0.096 (1.61)
	Joint stock company	0.182 (0.81)	0.146 (0.51)	0.210 (1.18)	0.186 (0.91)
New Technology introduced (yes = 1, no = 0)		0.125** (2.52)	0.185*** (2.67)	0.147*** (3.47)	0.199*** (3.43)
Sector dummies included		Yes	Yes	Yes	Yes
Weights used		No	Yes	No	Yes
Observation		1908	1908	1908	1908
R-squared		0.17	0.12	0.21	0.19

Note: OLS. Cluster robust standard errors. \*, \*\*, \*\*\* indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15). All regressions included a constant. Using Measure 3 and Measure 4 does not change the overall results.

Larger firms have lower labour productivity and household establishments are significantly less productive than their private counterparts. There is also an indication of Partnerships/Collectives/Cooperatives being less productive, whereas limited liability companies are relatively more efficient. Firms in HCMC are more productive than the other provinces considered. Finally, introducing a new technology is positively associated with labour productivity.

## 16 Investment and Access to Finance

In Section 3 we reported that enterprises continue to consider credit constraints as the most serious obstacle for future enterprise growth. In this section we take a more detailed look at the credit constraints facing Vietnamese SMEs.

### 16.1 Investments

Investment and credit constraints are closely linked and we begin by establishing an overview of enterprise investments since the last survey in 2005. Table 7.1 documents that around one-fifth of firms make new investments each year (62 and 42 percent over 3 and 2 years, respectively). The probability of investing increases with enterprise size and urban enterprises invest less frequently than rural enterprises. In a recent paper, Rand (2007) documents that retained earnings were a major source of financing in 2005. This is still the case in 2007, where we see an increase in the number of firms using retained earnings for investment financing. Some 74 percent of new investments are financed using internal funds. This figure decreases with enterprise size, although medium sized enterprises still use 61 percent of their own capital in investment financing.

Table 7.1: New Investment

	Percent of enterprises that has made investments since last survey		Percent financed by own capital/ retained earnings	
	2005	2007	2005	2007
All	62.2	42.4	66.9	74.0
Micro	55.5	34.2	67.3	77.9
Small	72.4	56.3	69.3	71.8
Medium	76.7	69.4	57.1	61.2
Urban	56.5	38.6	71.2	70.1
Rural	66.6	45.2	64.0	76.5

Note: Since last survey means a 3 year period for 2005 data and 2 year period for 2007 data.

Looking at purposes of investments, Figure 1 shows that 59 percent of enterprises reported that investments were made into equipment and machinery, 25 percent into buildings and 7 percent of total investments were made in land.

Figure 7.1: Investment Details

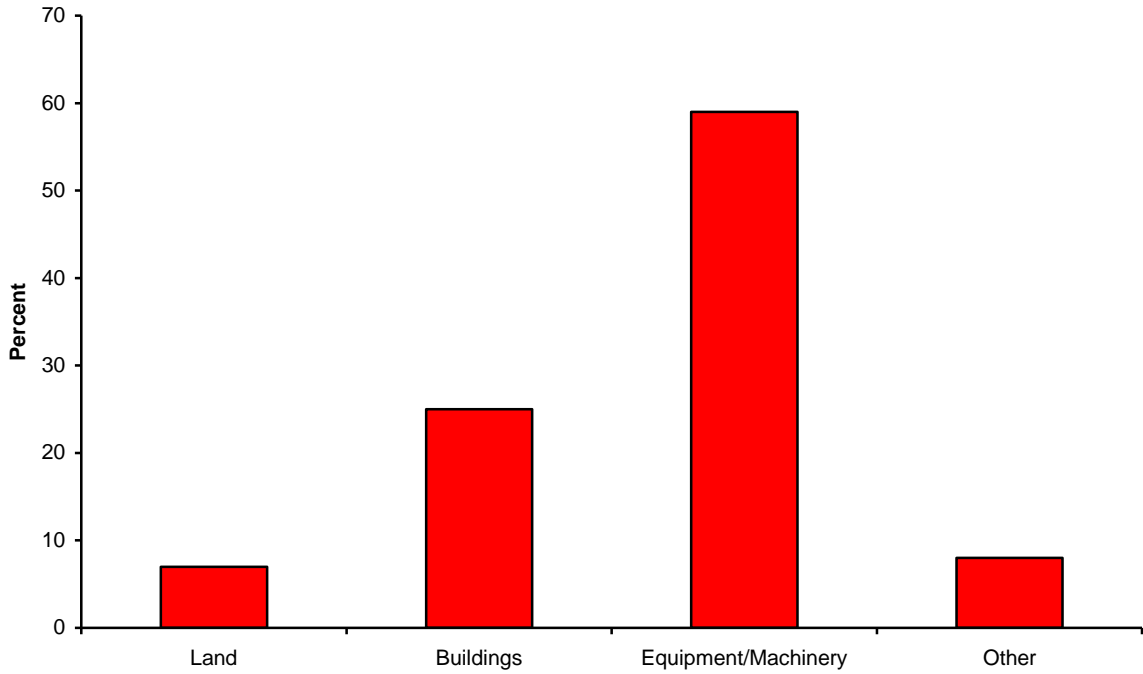


Figure 7.2: Investment Purpose

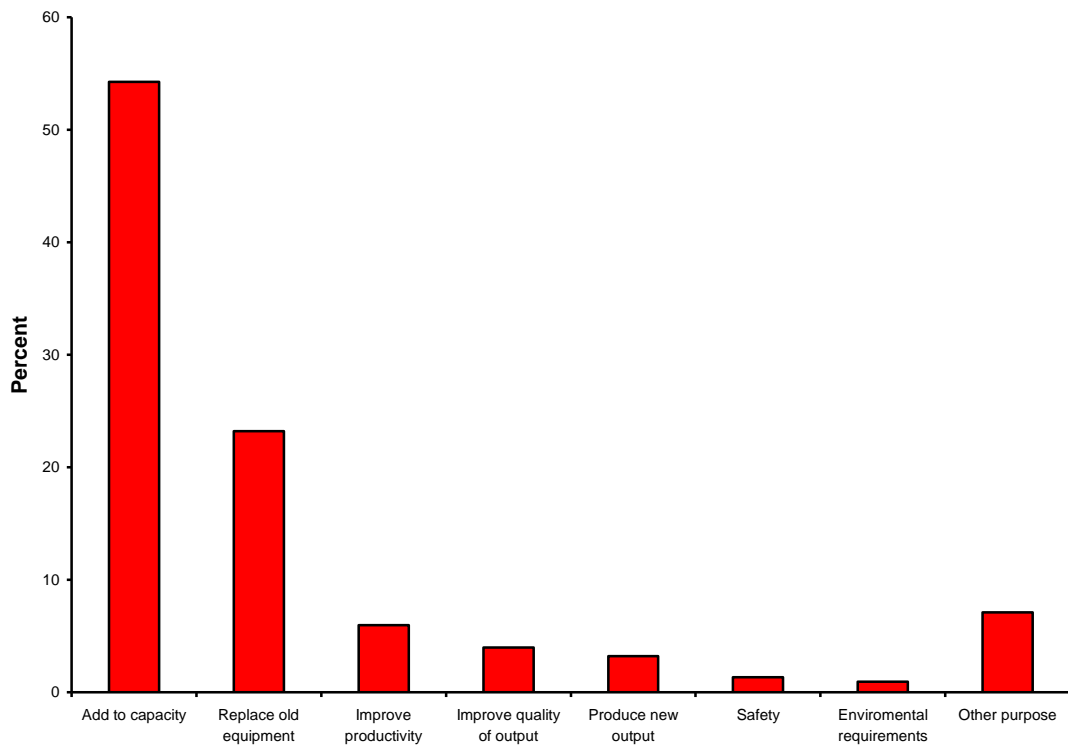


Figure 7.2 documents that 54 percent of investments are made to add capacity to production facilities. The second most important category of investments is replacement of old equipment. Investments related to improvements in safety and environmental requirements remain a minor issue among Vietnamese SMEs. Finally, it should be noted (not reported) that the debt share (which influences liquidity and may restrict access to finance) in Vietnamese enterprises is very low. Moreover, some 45 percent of enterprises have no debt (41 percent in 2005). These issues should be kept in mind when analysing credit access.

## 16.2 Access to Credit

This sub-section will focus on both formal and informal credit. The number of enterprises applying and obtaining bank loans or other forms of formal credit during the past 2 years (3 years for 2005 survey) is shown in Table 7.2. Some 36 percent of enterprises have applied for a bank loan in the past two years. Out of these 903 enterprises, 21 percent experienced problems with their loan application and were denied credit. These enterprises can thus be classified as credit constrained, and correspond to approximately 7.5 percent of the sample. In 2005 this number was 7.3 percent.

Table 7.2: Access to Credit

	2005		2007	
	Yes	No	Yes	No
Enterprise applied for formal loan	(1069)	(1670)	(903)	(1589)
	39.0	61.0	36.2	63.8
Problems getting loans	Yes	No	Yes	No
	(201)	(868)	(188)	(715)
	18.8	78.2	20.8	79.2
Are you still in need of a loan	82.1	60.4	79.8	54.4

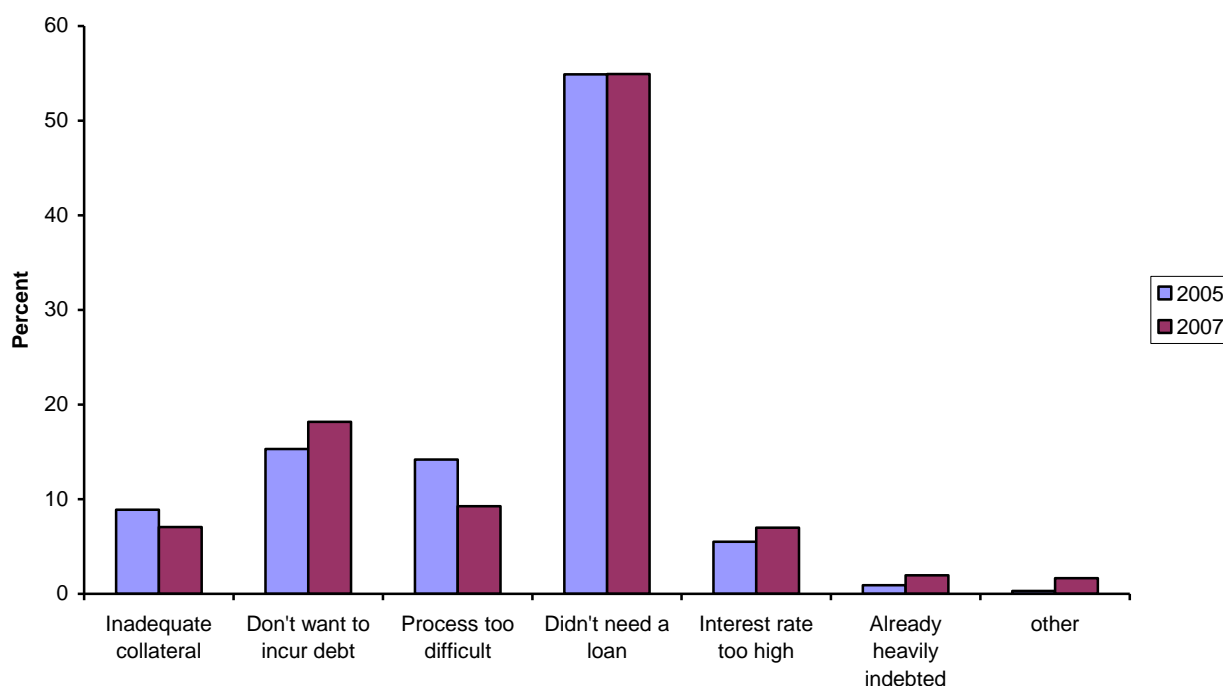
Note: All numbers in percentages (observations in parenthesis)

The above observations do not mean that these firms did not obtain any formal loans. Actually this group of applicants received formal loans during the period 2005 to 2007. Even though enterprises obtained some amount of credit, they still consider themselves in need of a loan. Some 80 percent in the credit constrained group still (not surprisingly) report needing a loan, but 54 percent in the “non-

constrained” group still have need for a loan. Considering these enterprises as credit constrained as well, expands this group to 23.2 percent of the total sample, as compared to 26.5 percent in 2005.

Some of the enterprises in the non-applicant group (1,589 observations) may also be credit constrained. Figure 7.3 lists the reason given by the enterprise for why they did not apply for a loan in the past three years. Around 73 percent of enterprises do not want to incur debt or are not in need of a loan. The remaining 27 percent did not apply for a formal loan because (i) they did not have adequate collateral, (ii) they find loan processes are too difficult or (iii) interest rates are too high. Adding these 27 percent of the non-applicants to the group of credit constrained enterprises means that 1,006 enterprises (40.4 percent) can be considered as having limited access to credit. This number is lower than the one reported for 2005 survey (45 percent). All in all, we see a slight decrease in the number of constrained firms as compared to 2005.

Figure 7.3: Why Don't Enterprises Apply for Loans?



Enterprises which are credit constrained have the option of going to the informal credit market, which is fairly well developed in Vietnam. Table 7.3 confirms that 76 percent of the credit constrained enterprises have informal loans as compared to only 50 percent of non-constrained

enterprises. This is a large increase as compared to 2005 both for constrained and non-constrained firms.

Table 7.3: Informal Loans and Credit Constraints

		Credit constrained 2005			Credit constrained 2007		
		No	Yes	Total	No	Yes	Total
Loan informally	No	84.8	53.4	70.8	50.0	24.1	39.6
	Yes	15.2	46.6	29.2	50.0	75.9	60.4

We therefore look at the determinants of obtaining informal loans. Besides the usual explanatory variables included throughout this report we use our indicator variable for being credit constrained as a potential determinant of using informal credit. As expected, enterprises constrained in the formal credit market more often seek credit from informal sources. Firm size is significantly positive in the un-weighted estimation suggesting that larger firms more often obtain informal credit.

Table 7.4: Who Uses Informal Loans?

		Unweighted		Weighted	
		Coefficient	t-stats	Coefficient	t-stats
Credit constrained = 1	Credit constrained	0.235***	(8.99)	0.254***	(8.64)
Firm Size	Number of employees	0.002***	(2.60)	0.002	(1.40)
Location	Ha Noi	0.062	(1.02)	0.044	(0.55)
	Phu Tho	0.078	(1.25)	0.057	(0.79)
	Ha Tay	-0.078	(0.91)	-0.109	(1.16)
	Hai Phong	-0.245**	(2.39)	-0.261**	(2.28)
	Nghe An	0.018	(0.21)	0.005	(0.05)
	Quang Nam	-0.009	(0.12)	-0.028	(0.33)
	Khanh Hoa	0.155***	(4.55)	0.151***	(3.88)
	Lam Dong	0.084	(0.91)	0.116	(1.37)
	Long An	-0.190***	(2.95)	-0.204***	(2.71)
Ownership	Private/sole proprietorship	-0.013	(0.28)	0.035	(0.66)
	Partnership/Collective/Cooperative	-0.074	(1.21)	-0.115	(1.44)
	Limited liability company	0.096**	(2.32)	0.073	(1.50)
	Joint stock company	-0.048	(0.53)	0.037	(0.24)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		2,492		2,492	
Pseudo R-squared		0.10		0.09	

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



There is also an indication in the data of limited liability firms using more informal credit. Two reasons may be offered for this observation. First, as shown in Section 3 and Section 6 limited liability firms are the most labour productive and at the same time experienced the highest employment growth. The use of informal loans may be particularly necessary for these firms to be successful in expanding and in trying to “seize the day” of present market opportunities.

Finally, firms in Hai Phong and Long An use informal credit less frequently than firms in HCMC, whereas the opposite is the case for Khanh Hoa.

## 17 Environment

This section looks at the environmental performance of enterprises. We do this by first examining the characteristics of enterprises which have acquired an environmental certificate. This is a certificate that requires firms to fulfil a number of conditions with respect to environmental regulations such as air quality, heat and fire safety, noise pollution, water pollution, waste disposal, and soil degradation and pollution. Second, we also examine water use and waste water disposal practices. Waste water fees were introduced in 2003 in Vietnam for both domestic and industrial sectors with Decree 67. The questions regarding waste water treatment and fee payments were included in this survey to examine the extent the implementation of this regulation is affecting SMEs in the manufacturing sector.

As Table 8.1 shows, only 8.7 percent of SMEs in our sample actually have obtained an environmental certificate. When we examine the geographic distribution of enterprises with environmental certificates, we find the highest share of enterprises with environmental certificates can be found in Hai Phong (14.4%), Phu Tho (12.8%), and HCMC (12.1%). Quang Nam (3.3%) and Khanh Hoa (2.3%) have the lowest share of enterprises with environmental certificates. With respect to legal structure, nearly a third of enterprises established as joint stock companies have an environmental certificate. Partnership/collective/cooperatives and limited liability enterprises also have above average share of enterprises with environmental certificates. Household establishments have the lowest share of environmental certificates – only 4.9 percent. These results probably reflect the size of these enterprises, at least to some extent. Household enterprises are generally smaller, and we see in Table 8.1 that only 4.9 percent of micro enterprises have an environmental certificate. A third of medium enterprises have an environment certificate, whereas 12.2 percent of small enterprises have an environmental certificate.

Next we look at the status of the enterprise environment certificates by sector. Table 8.2 shows that enterprises in publishing and printing (ISIC 22), basic metals (ISIC 27), rubber and plastics (ISIC 25), non metallic minerals (ISIC 26) and chemical products (ISIC 24) sectors have the highest share of enterprises with an environmental certificate. On the other hand, none of the enterprises interviewed in the textile (ISIC 17), transport equipment (ISIC 35) and recycling (ISIC 37) sectors

have an environmental certificate. So a great deal of variation can be found among enterprises in different sectors with respect to whether or not they have an environmental certificate.

Table 8.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure and Size

		No	Yes	Total
All	All	2,276 (91.3)	216 (8.7)	2,492
Province	Ha Noi	256 (91.8)	23 (8.2)	279
	Phu Tho	211 (87.2)	31 (12.8)	242
	Ha Tay	371 (97.4)	10 (2.6)	381
	Hai Phong	166 (85.6)	28 (14.4)	194
	Nghe An	324 (92.8)	25 (7.2)	349
	Quang Nam	149 (96.7)	5 (3.3)	154
	Khanh Hoa	84 (97.7)	2 (2.3)	86
	Lam Dong	74 (91.4)	7 (8.6)	81
	HCMC	529 (87.9)	73 (12.1)	602
	Long An	112 (90.3)	12 (9.7)	124
Legal	Household establishment	1,648 (95.1)	84 (4.9)	1,732
	Private/sole proprietorship	164 (85.9)	27 (14.1)	191
	Partnership/ Collective/ Cooperative	80 (80.8)	19 (19.2)	99
	Limited liability company	355 (83.1)	72 (16.9)	427
	Joint stock company	29 (67.4)	14 (32.6)	43
Size	Micro	1,581 (95.1)	82 (4.9)	1,663
	Small	590 (87.8)	82 (12.2)	672
	Medium	105 (66.9)	52 (33.1)	157

Note: Percentage in parenthesis

Why do so few enterprises obtain an environmental certificate? In the enterprise survey, we attempted to shed light on this issue by asking enterprises how difficult and how costly it was (or would be) to comply with the different requirements necessary for obtaining the environmental certificate.

Table 8.2: Environmental Certificate by Sector

	No	Yes	Total
All	2,276 (91.3)	216 (8.7)	2,492
15	621 (89.2)	75 (10.8)	696
17	8 (100)	0 (0.0)	8
18	110 (95.7)	5 (4.4)	115
19	97 (97.0)	3 (3.0)	100
20	49 (98.0)	1 (2.0)	50
21	291 (98.3)	5 (1.7)	296
22	54 (78.3)	15 (21.7)	69
23	53 (89.8)	6 (10.2)	59
24	38 (82.6)	8 (17.4)	46
25	105 (79.6)	27 (20.5)	132
26	121 (80.7)	29 (19.3)	150
27	22 (78.6)	6 (21.4)	28
28	406 (96.4)	15 (3.6)	421
29-32	73.0 (90.1)	8.0 (9.9)	81
34	27 (90.0)	3 (10.0)	30
35	7 (100)	0 (0.0)	7
33+36	184 (94.9)	10 (5.2)	194
37	10 (100)	0 (0.0)	10

Note: Percentages in parenthesis

Unfortunately, a large share of the enterprises which have an environmental certificate (76.8%) did not respond to the questions regarding the difficulty and cost of meeting the environmental certificate requirements. So our conclusions on this issue are somewhat limited.

Table 8.3 shows that both enterprises which have an environmental certificate and those which do not consider the air quality requirements for a certificate to be the most difficult requirement to meet. Air quality requirements are also considered the most expensive requirement to meet by both types of enterprises. Enterprises which do not hold an environmental certificate also consider waste disposal and fire and heat safety requirements difficult to meet, and the fire and heat requirements are also perceived by these enterprises to be costly.

Table 8.3: Difficulty and Cost of Environment Certificate Compliance

	Most difficult requirement		Most costly requirement	
	Enterprise has certificate	Enterprise does not	Enterprise has certificate	Enterprise does not
Air quality	11.6	42.9	12.5	62.6
Fire	0.9	11.2	6.0	19.0
Heat	3.7	11.9	2.8	10.2
Noise	1.8	1.02	0.5	5.4
Waste disposal	1.4	20.1	0.5	0.7
Water pollution	2.8	3.1	0.5	1.4
Soil degradation/pollution	0.5	8.5	0.5	0.3
Missing info	76.8	1.0	76.8	0.3

Note: Percentages reported

We now turn to enterprise water use and waste water disposal practices. Table 8.4 reports the main sources of water supply, as well as the quantity of water consumed from each source.

Table 8.4: Water Supply Source, Consumption, and Treatment

	Number of firms using source	Quantity of water	
		consumed ('000 m <sup>3</sup> in 2006)	% enterprises treating water prior to use
Public tap	1,023	2,391	4.1
Private tap	42	697	4.8
Ground water	977	2,384	30.2
Surface water	62	2,943	8.1
Other sources	24	3,220	12.5

Public tap and ground water are the two main sources of water supply for enterprises in our sample – accounting for about 80 percent of the total. These enterprises consumed approximately the same amount of water – about 2,400 thousand cubic meters in 2006. However, a significant difference between these two water sources appears to be the quality of the water obtained. Whereas 30 percent of enterprises using ground water sources report needing to treat the water prior to use, only 4 percent of enterprises obtaining water from public taps report doing so. Private tap and surface water are other alternative water supply sources, but these are infrequently used by enterprises.

The survey also questioned enterprises on their water use and whether they made any investments or implemented practices to conserve water. Table 8.5 reports these results. Most water is consumed directly – either as an input to the production process or other production use. Only about a fifth of the water consumed by enterprises is used for equipment cleaning or heating and cooling of equipment. Enterprises do not appear to be concerned about their water usage. Fewer than one percent of the enterprises interviewed reported making any investments or implemented any measures to save on water consumption.

Table 8.5: Water Use and Conservation

Main water use	Frequency	Percent
Input in production process	619	32.5
Equipment cleaning	276	14.5
Cooling/heating process	106	5.6
Other production use	904	47.4
Made investments to save water?		
No	1,890	99.2
Yes	15	0.8
Implemented other measures to save water ?		
No	1,897	99.6
Yes	8	0.4

Finally, we consider where enterprises discharged used water, whether or not there is treatment of water before discharge, and water pollution fees paid by enterprises. Table 8.6 shows that most enterprises (71.6%) discharge their water into the public sewage system. However, approximately a quarter of enterprises discharge water directly to rivers or nearby grounds. This can be a problem, particularly if the water is heavily polluted and is not treated prior to discharge. Very few

enterprises (less than 2%) have the quantity of water discharged measured. This may simply be a reflection of common waste water charge practices which often adopt charges for water disposal based on water consumption levels.

Similarly, very few enterprises (less than 2%) actually measure or have been subjected to measurement of pollution concentration in their discharged water. This suggests a significant barrier towards the implementation of pollution charges specified in Decree 67 and Circular 125, which outlines pollution charges for three types of organic pollutants (BOD, COD, and TSS), and four heavy metals (mercury, lead, arsenic, cadmium). If enterprises do not or cannot measure the amount of these effluents in their discharged water, then compliance with discharge limits and payment of fees is perhaps problematic.

Table 8.6: Water Discharge: Where, How Much and Treatment

	Frequency	Percent
Where does enterprise discharge the water?		
Public sewage	1,364	71.6
River	225	11.8
Lake	18	0.9
Ocean	2	0.1
Nearby grounds	215	11.3
Other	81	4.2
Does the enterprise or authorities measure the quantity of water discharged?		
No	1,869	98.1
Yes	36	1.9
Measure the pollution concentration?		
No	1,412	74.1
Yes	31	1.6
Don't know	462	24.3
Is the water treated before discharge?		
No	1,578	82.8
Yes	43	2.3
Missing info	284	14.9

Only one percent of the enterprises surveyed report pay as shown in Table 8.7 any pollution fees for the effluents content in their discharged water. Surprisingly, we find that about half of these firms have an environmental certificate and the rest do not. So, although compliance with waste water pollution charges is extremely low, the possession of an environmental certificate does not appear

to influence it. We also note that most firms in our sample paying such charges are small enterprises. Only a handful of micro or medium enterprises report paying pollution charges. However, the sample of enterprises paying water pollution charges is rather small to draw general conclusions about enterprise size and compliance with waste water charges.

Table 8.7: Payment of Pollution Fees by Environment Certificate Status and Size

		No	Yes	Total
All	All	2,471 (99.0)	26 (1.0)	2,492
Enterprise has environment certificate?	No	2,264 (91.7)	12 (54.5)	2,276
	Yes	206 (8.3)	10 (45.4)	216
Size	Micro	1,660 (67.2)	3 (13.6)	1,663
	Small	658 (26.6)	14 (63.6)	672
	Medium	152 (6.1)	5 (22.7)	157

Note: Percentage in parenthesis

Industrial sectors differ greatly in terms of their pollution intensity; therefore we do not report the payment of fees by sector. However, we do note that half of the firms paying any pollution charges come from the food and beverages sector (ISIC 15). This is also the sector with the largest number of enterprises represented in our sample. Although the amount of revenue generated from water pollution charges from the industrial sector in Vietnam is reportedly increasing (Laplante, 2006), the results of our survey suggest that increasing compliance with waste water regulations and payment of water pollution fees remains a challenge for the SMEs in the manufacturing sector.



## 18 Conclusion

This report has documented the findings from an enterprise survey conducted in 2007 in 10 provinces Vietnam. Given the structure of the survey instrument, much of the data collected is directly comparable to a similar survey carried out in 2005 (available on the CIEM web-site at <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>), 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 in 12 summary points:

- xiii. Around 6 percent of the manufacturing enterprises considered exit the market each year. This is lower than observed in previous surveys for Vietnam and the average exit rates reported for a number of developing countries. This result is interesting especially in light of the result that fewer firms see competition as an obstacle to future growth.
- xiv. Over 20 percent of firm owners do not see any major constraints facing their business today. This is a significant change from the 5 percent reported in 2005, and indicates that the business environment has improved significantly from 2005 to 2007.
- xv. The private enterprises considered contribute significantly to job creation. On average employment increased more than 7 percent per year. Jobs were especially created in Phu Tho and Long An (in terms of percentage increase from the 2005 level). However, labour productivity remains moderate in these provinces; whereas HCMC labour productivity is significantly higher than in the other provinces considered. Whether HCMC productivity levels will spill-over to other provinces through competitive pressures remains to be seen. Moreover, household firms contribute significantly less to the job creation process. This reinforces the conclusion obtained in CIEM (2007) that there is a motivation for a closer look at the effects of legalising and formalizing enterprise operations.
- xvi. Continuing along these lines we found that (restricting the sample to household firms with less than 10 employees) formal registration is positively associated with performing well

economically and with firm survival. Benefits of registration are clearly present for both firms and government.

- xvii. Over half of the enterprises have poor or no knowledge about central laws for doing business. These results should be kept in mind when discussing the burden of bureaucracy, and emphasize the need to educate enterprises about new and existing laws.
- xviii. Enterprises still pay relatively few taxes and the economic tax burden is fairly low. The data showed that no changes took place between 2005 and 2007 in terms of the tax bill facing Vietnamese manufacturing enterprises. It therefore seems as if tax evasion remains an issue that requires more attention.
- xix. The number of firms making informal payments decreased from 41 percent in 2005 to 27 percent in 2007. Some 16 percent of firms provided informal payments to get easier access to public services in 2007, a decline from 36 percent in 2005. Around 20 percent pay informally to deal with taxes and tax collectors; whereas 16 percent gave informal payments in order to get favourable conditions in a bid for a government contract. Moreover, our results show that larger registered (formal) firms deliver informal payments more often than smaller household firms. And we find that receivers of government assistance pay informally more frequently. Therefore expanding the level of e-government and improving e-procurement seems to be a way forward to solve some of these informal payments issues.
- xx. Firms getting assistance from Vietnamese government programmes are also more likely to be engaged in foreign government programmes. This calls for more interaction and coordination between foreign donors and the Vietnamese government in terms of direct SME support programmes.
- xxi. Larger enterprises diversify and are more innovative. However, enterprises in HCMC are more specialized. 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.
- xxii. Larger firms have lower labour productivity and household establishments are significantly less productive than their private counterparts. Partnerships/Collectives/Cooperatives are less productive, whereas limited liability companies are relatively more efficient. Keeping up labour productivity as firms grow therefore seems a future challenge for the Vietnamese private sector.

- xxiii. Retained earnings remain the most significant source of investment financing. Moreover, around 41 percent of firms can be considered credit constrained, which marks a minor drop from the 45 percent considered as having limited access to credit in 2005. Firms constrained in formal financial markets more often go to informal loan sources. We especially find that limited liability firms use more informal credit. Two reasons may be offered for this observation. First, as shown in Section 3 and Section 6 limited liability firms are the most labour productive and at the same time experienced the highest employment growth. The use of informal loans may be necessary for these firms to be successful in expanding and trying to “seize the day” of present market opportunities.
- xxiv. Finally, results suggest that increasing compliance with waste water regulations and payment of water pollution fees remain key challenges for the SMEs in the manufacturing sector.

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 more relevant for policy-makers. Clearly many would benefit from further, deeper analysis in order to improve understanding of the enterprise sector in Vietnam.

## References

- CIEM (2007) *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2005*. CIEM report, Hanoi, available for downloading at <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- DNEAP (2006) *Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006*. DNEAP discussion paper 33E-2006, available for downloading at <http://www.mpd.gov.mz/gest/publicat.htm>
- World Bank (2008) “Doing Business Data”, obtained from [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- GSO (2004) *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- GSO (2007) *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*. Statistical Publishing House, Hanoi.
- Laplante, B. (2006) “Review of Implementation of Decree 67/2003 on Environmental Protection Charges for Waste Water in Viet Nam”. Draft report submitted to the United Nations Development Program on May 5, 2006.
- Liedholm, C. and Mead, D.C. (1999) *Small Enterprise and Economic Development. The Role of Micro and Small Enterprises*, Routledge Studies in Development Economics. Routledge, London and New York.
- Rand, J. (2006) “Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing”, *Small Business Economics*, 29, 1-13.
- VNCI (2006) *The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2006: Driving Local Governance Reforms*. Report and data obtained from [www.vnci.org](http://www.vnci.org)

## Appendix A: ISIC Sector Classifications

ISIC 2-digit	Description
15	Food products and beverages
16	Tobacco
17	Textiles
18	Wearing apparel etc.
19	Tanning and dressing leather
20	Wood and wood products
21	Paper and paper products
22	Publishing, printing etc.
23	Refined petroleum etc.
24	Chemical products etc.
25	Rubber and plastic products
26	Non-metallic mineral products
27	Basic metals
28	Fabricated metal products
29	Machinery and equipment nec.
30	Office machinery etc.
31	Electrical machinery etc.
32	Radio, TV etc.
33	Medical equipment etc.
34	Vehicles etc.
35	Transport equipment
36	Furniture
37	Recycling

## Appendix B: District Codes and Names

Province	District number	District name	Province	District number	District name
<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			

**SẶc ỚiỚm M«i tr-êng Kinh doanh  
ề ViỚt Nam: KỚt qu¶ ỚiỚu tra  
doanh nghiỚp nhá vự vĩa n"m 2007**

***Characteristics of the Vietnamese Business  
Environment: Evidence from  
a SME Survey in 2007***

*ChĐu tr, ch nhiỚm xuÊt b¶n:*  
**NguyỚn V"n Tíc**

*ChĐu tr, ch nhiỚm b¶n th¶o:*  
**ViỚn Nghi"n cỚu Qu¶n lý Kinh tỚ Trung --ng (CIEM)**

*Sĩa b¶n in & tr×nh bự:*  
**Nhãm t, c gi¶**

---

In 700 cuờn, khæ 20,5x29cm t"i XÝ nghiỚp In SAVINA.  
GiÊy phĐp xuÊt b¶n: 67-2008/CXB/392-06/TC



