Characteristics of the Vietnamese Business Environment
Evidence from a SME Survey in 2009
Rand, John; Tarp, Finn

Publication date:
2010

Document version
Early version, also known as pre-print

Citation for published version (APA):
ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM
KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2009
★ ★ ★
CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT
EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH
Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam:
KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỮA NĂM 2009

CIEM, DoE, ILSSA
Tháng 8, 2010
Mục lục
Danh mục các bảng ........................................................................................................... 4
Danh mục các hình ............................................................................................................... 6
Danh mục từ viết tắt ......................................................................................................... 7
LỜI ĐOÀN .......................................................................................................................... 8
LỜI CẢM ƠN ...................................................................................................................... 10
1 Giới thiệu ....................................................................................................................... 11
2 Mô tả số liệu và chọn màu .......................................................................................... 14
2.1 Chọn màu ..................................................................................................................... 14
2.2 Thực hiện điều tra .......................................................................................................... 23
2.3 Liên hệ với các cuộc điều tra trước .......................................................................... 24
3 Tăng trưởng và Biến động doanh nghiệp ........................................................................ 26
3.1 Tăng trưởng việc làm ..................................................................................................... 27
3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường ............................................................................ 32
4 Quan liều, Phí chính thức và Các chi phí phi chính thức ............................................. 38
4.1 Phí chính thức, Tăng trưởng và Thoát khỏi thị trường ................................................. 38
4.2 Gánh nặng quan liều và Hành chính ............................................................................. 41
4.3 Thuế và Các chi phí phi chính thức .......................................................................... 42
5 Viêc làm .......................................................................................................................... 47
5.1 Cơ cấu, tuyển dụng và điều chỉnh lực lượng lao động ................................................ 47
5.2 Hợp đồng, Tiền lương và Công đoàn .......................................................................... 53
5.3 Giáo dục, Đào tạo, Lợi ích xã hội và HIV/AIDS ...................................................... 60
6 Sản xuất, công nghệ và hiệu quả ................................................................................ 65
6.1 Đa dạng hóa và cải tiến .............................................................................................. 65
6.2 Công nghệ và Tác động của công nghệ ...................................................................... 69
6.3 Đầu vào sản xuất và Các dịch vụ kinh doanh .......................................................... 76
6.4 Các yếu tố quyết định năng suất lao động .................................................................. 80
7 Thương mại và Cơ cấu doanh thu ................................................................................ 83
7.1 Hoạt động xuất khẩu .................................................................................................. 83
7.2 Cảnh tranh theo nhân thức và Cơ cấu kinh doanh .................................................... 88
8 Đầu tư và Tiếp cận tài chính ...................................................................................... 98
8.1 Đầu tư ........................................................................................................................ 98
8.2 Tiếp cận tín dụng ......................................................................................................... 101
9 Môi trường ...................................................................................................................... 109
10 Kết luận ........................................................................................................................ 118
Danh mục các bảng

Bảng 1.1: Khủng hoảng quốc tế có tác động tiêu cực đến các điều kiện thực hiện kinh doanh của doanh nghiệp ................................................................. 11
Bảng 1.2: Khủng hoảng quốc tế mang lại các cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh. 13
Bảng 2.1: Tổng quan “tông thẻ” doanh nghiệp chế biên pháp doanh 207 và 2009..... 15
Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp được phòng vây ............................................. 17
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp được phòng vây theo Địa phương và Cơ cấu pháp lý. 18
Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo Địa điểm và Ngành ................................ 19
Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo Quy mô và Địa điểm ............................ 20
Bảng 2.6: Số lượng doanh nghiệp theo Hình thức sở hữu và Ngành ................. 21
Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo Hình thức pháp lý và Quy mô ............. 22
Bảng 2.8: Số lượng doanh nghiệp theo Ngành và Quy mô .............................. 23
Bảng 2.9: Tổng quan các doanh nghiệp tồn tại .............................................. 25
Bảng 3.1: Thống kê việc làm trung bình theo quy mô doanh nghiệp ..................27
Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm .......................................................... 28
Bảng 3.3: Tăng trưởng việc làm theo Địa phương, Cơ cấu pháp lý và Quy mô ........ 29
Bảng 3.4: Tăng trưởng việc làm theo Ngành ...................................................... 30
Bảng 3.5: Các yếu tố quyết định tăng trưởng việc làm .................................... 31
Bảng 3.6: Xác suất thoát khỏi thị trường theo Địa điểm, Số hiệu pháp lý và Quy mô ...... 33
Bảng 3.7: Xác suất thoát khỏi thị trường theo Ngành ........................................ 34
Bảng 3.8: Các yếu tố quyết định thoát khỏi thị trường và Tạm thời động cửa................ 35
Bảng 3.9: Nguyên nhân tạm thời động cửa ......................................................... 37
Bảng 4.1: Thống kê tóm tắt tình chính thức ..................................................... 38
Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch tình chính thức: Hải định nghĩa ........................ 39
Bảng 4.3: Biện động doanh nghiệp và Tình chính thức .................................... 40
Bảng 4.4: Thời gian sử dụng cho các thủ tục hành chính (phần trăm dưới 15 ngày) ......... 41
Bảng 4.5: Giải thưởng nhân quyền sử dụng đất (%) ........................................ 42
Bảng 4.6: Phi và Thuế .................................................................................. 43
Bảng 4.7: Bảo hiểm doanh nghiệp chỉ hỗ trợ và chi bảo nhiêu? ......................... 45
Bảng 4.8: Các yếu tố quyết định việc hỗ trợ: nghị ngờ thông thường .................. 46
Bảng 5.1: Thành phần lịch lương lao động (%)............................................... 47
Bảng 5.2: Thành phần lao động theo nghề .................................................... 49
Bảng 5.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp ............................................... 50
Bảng 5.4: Khó khăn tuyển dụng và Phương pháp tuyển dụng (%) ........................ 51
Bảng 5.5: Sự ổn định lịch lương lao động (Tỷ trọng tổng lịch lương lao động) ........ 52
Bảng 5.6: Các yếu tố xác định tỷ trọng lương .............................................. 57
Bảng 5.7: Cơ sở xác định lương (%) ............................................................... 58
Bảng 5.8: Công đoàn (%) .............................................................................. 59
Bảng 5.9: Trình độ học vấn ........................................................................... 61
Bảng 5.10: Phúc lợi xã hội (%) ................................................................... 63
Bảng 5.11: Thanh toán giảm doàn và Trợ cấp (%) .......................................... 64
| Bảng 5.12: HIV/AIDS (%) | ................................. 64 |
| Bảng 6.1: Da đa dạng và Tỷ lệ đổi mới (%) | ................................. 65 |
| Bảng 6.2: Các yếu tố quyết định đa dạng hóa và đổi mới | ................................. 67 |
| Bảng 6.3: Các đặc điểm công nghệ (%) | ................................. 70 |
| Bảng 6.4: Tác động của việc sử dụng công nghệ mới | ................................. 72 |
| Bảng 6.5: Các yếu tố quyết định hiệu quả công nghệ | ................................. 74 |
| Bảng 6.6: Sử dụng năng lực (%) | ................................. 76 |
| Bảng 6.7: Tôn kho (%) | ................................. 79 |
| Bảng 6.8: Dịch vụ kinh doanh quan trọng nhất của doanh nghiệp (%) | ................................. 80 |
| Bảng 6.9: Đặc tính của dịch vụ văn tài (%) | ................................. 80 |
| Bảng 6.10: Năng suất lao động theo quy mô và địa điểm trong năm 2009 | ................................. 81 |
| Bảng 6.11: Các yếu tố quyết định năng suất lao động | ................................. 82 |
| Bảng 7.1: Các doanh nghiệp xuất khẩu (%) | ................................. 83 |
| Bảng 7.2: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu (%) | ................................. 84 |
| Bảng 7.3: Doanh thu bình quân và lợi nhuận thuần trên lao động toàn bộ thời gian (Triển vọng) | ................................. 86 |
| Bảng 7.4: Những doanh nghiệp nào xuất khẩu? | ................................. 87 |
| Bảng 7.5: Cạnh tranh theo nhận thức từ các nguồn khác nhau | ................................. 90 |
| Bảng 7.6: Các yếu tố quyết định cạnh tranh theo nhận thức | ................................. 92 |
| Bảng 7.7: Sử dụng Sản xuất và Mức độ cạnh tranh (%) | ................................. 93 |
| Bảng 7.8: Cơ sở khách hàng (%) | ................................. 94 |
| Bảng 7.9: Cơ cấu kinh doanh (%) | ................................. 95 |
| Bảng 7.10: Tiêu chí chính xác định giá (%) | ................................. 95 |
| Bảng 7.11: Các yếu tố quyết định quặng cáo | ................................. 97 |
| Bảng 8.1: Đầu tư mới | ................................. 99 |
| Bảng 8.2: Các doanh nghiệp đầu tư từ nguồn tài chính nào (%) | ................................. 99 |
| Bảng 8.3: Tổ chức tín dụng chính thức cơ sở | ................................. 102 |
| Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng | ................................. 102 |
| Bảng 8.5: Những loại hình doanh nghiệp nào có khó khăn tài chính? | ................................. 104 |
| Bảng 8.6: Nguồn các khoản vay phi chính thức | ................................. 105 |
| Bảng 8.7: Các khoản vay phi chính thức và Khó khăn tín dụng (%) | ................................. 105 |
| Bảng 8.8: Ai sử dụng các khoản vay phi chính thức? | ................................. 106 |
| Bảng 8.9: Đặc điểm nỗ lực có khó khăn tín dụng | ................................. 107 |
| Bảng 8.10: Thể chế và vật đảm bảo trong khu vực Chỉnh trị và Phi chính thức (%) | ................................. 108 |
| Bảng 9.1: Giấy chứng nhận môi trường theo Địa phương, cơ cấu pháp lý và quy mô (%) | ................................. 110 |
| Bảng 9.2: Giấy chứng nhận môi trường theo tinh chính thức (Doanh nghiệp hộ gia đình) (%) | ................................. 111 |
| Bảng 9.3: Giấy chứng nhận môi trường theo ngành trong năm 2009 và 2007 (%) | ................................. 112 |
| Bảng 9.4: Khó khăn và chi phí tuân thủ giấy chứng nhận môi trường (%) | ................................. 113 |
| Bảng 9.5: Kiến thức môi trường (%) | ................................. 114 |
| Bảng 9.6: Nước thái | ................................. 117 |
Danh mục các hình

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

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


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

ILSSA đã thực hiện rất nhiều công việc có liên quan đến việc lập kế hoạch và thực hiện điều tra thực tế. DoE, với sự phối hợp với CIEM và ILSSA thực hiện các công việc về thiết kế điều tra và phân tích số liệu. Trong quá trình này, các hoat động tăng của những lĩnh vực đã được cần cớ của DoE thực hiện thường xuyên theo các thỏa thuận thế chế song song.

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

1 Tình Hà Tày sát nhập vào Hà Nội vào đầu năm 2009. Tuy nhiên, trong báo cáo này Hà Tày vẫn được xem là một tỉnh riêng để kết quả của cuộc điều tra có thể so sánh được với các năm trước.
nghiệp và tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu cũng như các vấn đề xoay quanh doanh nghiệp như hình thức pháp lý, tiếp cận tài chính, điều kiện việc làm và gần đây là tương tác của các doanh nghiệp với môi trường tự nhiên.

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

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

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

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

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

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

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

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

Dựa trên các câu hỏi trực tiếp về những tác động có thể nhận thức được (bồi chớ số rối hoặc người quản lý doanh nghiệp) về khung hoạch toàn cấu, Bảng 1.1 cho thấy 65% các doanh nghiệp được phỏng vấn trả lời rằng khung hoạch toàn cấu có tác động tiêu cực đến các điều kiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 1.1: Khung hoạch toàn cấu có tác động tiêu cực đến các điều kiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Có (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng cộng</td>
<td>65.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Nội</td>
<td>79.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Phú Thọ</td>
<td>46.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tây</td>
<td>63.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
<td>49.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
<td>74.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
<td>60.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>41.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>47.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tp Hồ Chí Minh</td>
<td>73.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>71.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Cơ sở hộ gia đình</td>
<td>57.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên</td>
<td>79.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã</td>
<td>70.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>82.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty có phần</td>
<td>75.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp siêu nhỏ</td>
<td>58.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp nhỏ</td>
<td>78.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp vừa</td>
<td>83.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Các doanh nghiệp tại Hà Nội, Nghệ An và Thành phố Hồ Chí Minh đường như là những doanh nghiệp chịu tác động mạnh nhất. Trong khi đó các doanh nghiệp tại Phú Thọ, Hải Phòng, Khánh Hòa và Lâm Đồng đường như chịu tác động ít hơn từ cuộc khủng hoảng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp hộ gia đình chịu ảnh hưởng ít hơn từ cuộc khủng hoảng (theo như nhận thức của chủ sở hữu và người quản lý) so với các doanh nghiệp “chính thức”. Ngoài ra, các DNNVV chịu tác động của cuộc khủng hoảng lớn hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ.

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

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

Theo một số chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp, khủng hoảng toàn cầu cũng mang lại một số khích lệ tích cực đối với các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Bảng 1.2 cho thấy 12% số doanh nghiệp tin rằng cuộc khủng hoảng đã tạo ra cơ hội cho họ và đặc biệt là các doanh nghiệp lớn được xay đ莹 tốt có thể thu được các lợi ích tiềm năng. Lưu ý rằng các doanh nghiệp lớn hơn chính là những doanh nghiệp cảm nhận mình chịu tác động tiêu cực hơn từ cuộc khủng hoảng. Cuối cùng, Hình 1.2 cho thấy nhận thức tích cực về cuộc khủng hoảng này là do việc có được các đầu vào rõ hơn, ít cần tránh hổ trợ từ Chính phủ. Tuy nhiên, thị trường lao động đường như không diều chỉnh trong điều kiện khủng hoảng. Tiền cỗ/tiền lương và việc tiếp cận với lao động có tay nghề không phải là các lợi ích tích cực của cuộc khủng hoảng. Thêm vào đó,
các thay đổi trong thị trường bất động sản (giá đất giảm) không được các nhà quản lý doanh nghiệp tự nhận cho là khích lệ tích cực đáng kể với hoạt động kinh doanh.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 1.2: Khủng hoảng toàn cầu mang lại các cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Nội</td>
</tr>
<tr>
<td>Phú Thọ</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tây</td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
</tr>
<tr>
<td>Tp Hồ Chí Minh</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp hộ gia đình</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp siêu nhỏ</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp nhỏ</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp vừa</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Hình 1.2: Những tác động tích cực quan trọng nhất (%)

2 Mô tả số liệu và chọn mẫu

2.1 Chọn mẫu


“Tổng mẫu” năm 2005 về các doanh nghiệp chế biến ngoại quốc doanh, cơ sở để lựa chọn mẫu điều tra được mô tả trong Bảng 2.1. Các tỉnh được lựa chọn để điều tra chiếm khoảng 30% các doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam. Tuy nhiên, như đã nhận mạnh trong các báo cáo trước đây, chúng tôi điều chỉnh số liệu của TCTK đối với Khánh Hòa và Hà Tây. Kiểm tra số liệu chính thức đối với Khánh Hòa với TCTK cho kết quả là sự điều...
chính tăng số lượng các doanh nghiệp hộ gia đình có đăng ký cho năm 2002. Bên cạnh đó, trong số liệu thống kê chính thức, Hà Nội chiếm khoảng 10% tổng số doanh nghiệp chế biến ở Việt Nam. Điều này đương nhiên không hợp lý. Do đó chúng tôi đã điều chỉnh thấp để số doanh nghiệp hộ gia đình ở Hà Nội bằng cách lấy giá trị trung bình số doanh nghiệp chế biến hộ gia đình của các tỉnh lân cận Hà Nội. Sự điều chỉnh này dẫn đến tổng số doanh nghiệp hộ gia đình là 23.890, được sử dụng là mức “tổng mầu” doanh nghiệp hộ gia đình cho Hà Nội.

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

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


---

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

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

Bảng 2.2: Số doanh nghiệp được phòng vắn

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

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

Đối với mỗi ngành nghề các mẫu đều được phân tảng theo hình thức số hiệu để đảm bảo mọi loại hình doanh nghiệp ngoại quốq doanh đều được đưa vào bao gồm doanh nghiệp hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Bảng 2.3 cho thấy số lượng doanh nghiệp chế biến ngoại quốq doanh được điều tra phân theo loại hình số hiệu. Chỉ có hai phần ba số doanh nghiệp được phòng vắn là doanh nghiệp hộ gia đình so với 90% trong tổng mẫu doanh nghiệp báo cáo ở trên. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp không phải hộ gia đình nhiều hơn so với yêu cầu của mẫu điều tra.
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp được phong ván
theo địa phương và Hình thức pháp lý

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

Một số đặc điểm thường đi kèm với các biểu đồ doanh nghiệp, đặc biệt là địa bàn, ngành nghề, hình thức sở hữu và quy mô doanh nghiệp. Tất cả các đặc điểm này đều diễn cho sự biến đổi của các đặc điểm thị trường và/hoặc tổ chức doanh nghiệp. Các bảng 2.4 và 2.8 trình bày các bảng biểu khác nhau về các đặc tính điện hình về biến động của doanh nghiệp.
### Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo Địa phương và Ngành

<table>
<thead>
<tr>
<th>Mã ISIC</th>
<th>Hà Nội</th>
<th>Phú Thọ</th>
<th>Hải Phòng</th>
<th>Nghệ An</th>
<th>Quang Nam</th>
<th>Khánh Hòa</th>
<th>Lâm Đồng</th>
<th>HCM</th>
<th>Long An</th>
<th>Tổng</th>
<th>Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>15</td>
<td>55</td>
<td>97</td>
<td>94</td>
<td>52</td>
<td>141</td>
<td>55</td>
<td>40</td>
<td>26</td>
<td>130</td>
<td>53</td>
<td>743</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>(0.1)</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>15</td>
<td>8</td>
<td>55</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
<td>29</td>
<td>3</td>
<td>124</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>15</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>10</td>
<td>6</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>71</td>
<td>0</td>
<td>108</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>5</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>9</td>
<td>1</td>
<td>9</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>15</td>
<td>2</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>10</td>
<td>37</td>
<td>122</td>
<td>17</td>
<td>58</td>
<td>18</td>
<td>11</td>
<td>6</td>
<td>17</td>
<td>9</td>
<td>305</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>17</td>
<td>13</td>
<td>2</td>
<td>7</td>
<td>3</td>
<td>0</td>
<td>4</td>
<td>0</td>
<td>24</td>
<td>0</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>19</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>10</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>41</td>
<td>2</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>9</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>21</td>
<td>0</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>38</td>
<td>4</td>
<td>6</td>
<td>10</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>73</td>
<td>2</td>
<td>141</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>7</td>
<td>24</td>
<td>22</td>
<td>9</td>
<td>28</td>
<td>6</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>21</td>
<td>9</td>
<td>135</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>6</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>11</td>
<td>8</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>5</td>
<td>1</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>52</td>
<td>42</td>
<td>25</td>
<td>52</td>
<td>69</td>
<td>31</td>
<td>15</td>
<td>14</td>
<td>97</td>
<td>35</td>
<td>432</td>
</tr>
<tr>
<td>29-32</td>
<td>13</td>
<td>1</td>
<td>5</td>
<td>4</td>
<td>2</td>
<td>9</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>32</td>
<td>3</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>34</td>
<td>5</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>15</td>
<td>0</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>35</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>0</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>33+36</td>
<td>15</td>
<td>27</td>
<td>36</td>
<td>11</td>
<td>24</td>
<td>20</td>
<td>9</td>
<td>5</td>
<td>18</td>
<td>6</td>
<td>171</td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng</td>
<td>283</td>
<td>258</td>
<td>376</td>
<td>210</td>
<td>353</td>
<td>158</td>
<td>94</td>
<td>68</td>
<td>616</td>
<td>127</td>
<td>2,543</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Phần trăm (11.1) (10.1) (14.8) (8.3) (13.9) (6.2) (3.7) (2.7) (24.2) (5.0) (100.0)

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo Quy mô và Địa bàn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Nội</td>
</tr>
<tr>
<td>Phú Thọ</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tĩnh</td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
</tr>
<tr>
<td>Tp Hồ Chí Minh</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tỉnh</th>
<th>Số lượng</th>
<th>%</th>
<th>Số doanh nghiệp</th>
<th>%</th>
<th>Số lao động</th>
<th>%</th>
<th>Số doanh nghiệp cóโทษ</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>105</td>
<td>(82.7)</td>
<td>20</td>
<td>(15.7)</td>
<td>2</td>
<td>(1.6)</td>
<td>127</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng</td>
<td>1,704</td>
<td>(67.0)</td>
<td>673</td>
<td>(26.5)</td>
<td>166</td>
<td>(6.5)</td>
<td>2,543</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
</tbody>
</table>


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

<table>
<thead>
<tr>
<th>ISIC</th>
<th>Doanh nghiệp hộ gia đình</th>
<th>Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên</th>
<th>Doanh nghiệp hợp danh/ tập thể/ hợp tác xã</th>
<th>Công ty trách nhiệm hữu hạn</th>
<th>Công ty cổ phần</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Phần trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>15</td>
<td>612</td>
<td>28</td>
<td>6</td>
<td>78</td>
<td>19</td>
<td>743</td>
<td>(29.2)</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>(0.1)</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>72</td>
<td>7</td>
<td>3</td>
<td>40</td>
<td>2</td>
<td>124</td>
<td>(4.9)</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>46</td>
<td>15</td>
<td>2</td>
<td>40</td>
<td>5</td>
<td>108</td>
<td>(4.2)</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>34</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>9</td>
<td>2</td>
<td>48</td>
<td>(1.9)</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>235</td>
<td>25</td>
<td>11</td>
<td>29</td>
<td>5</td>
<td>305</td>
<td>(12.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>13</td>
<td>12</td>
<td>4</td>
<td>33</td>
<td>8</td>
<td>70</td>
<td>(2.8)</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>22</td>
<td>17</td>
<td>2</td>
<td>34</td>
<td>0</td>
<td>75</td>
<td>(2.9)</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>7</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>10</td>
<td>(0.4)</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>11</td>
<td>5</td>
<td>3</td>
<td>18</td>
<td>2</td>
<td>39</td>
<td>(1.5)</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>46</td>
<td>14</td>
<td>14</td>
<td>57</td>
<td>10</td>
<td>141</td>
<td>(5.5)</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>92</td>
<td>10</td>
<td>7</td>
<td>18</td>
<td>8</td>
<td>135</td>
<td>(5.3)</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>19</td>
<td>11</td>
<td>1</td>
<td>3</td>
<td>1</td>
<td>35</td>
<td>(1.4)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Theo Bảng 2.7, khoảng 64% số doanh nghiệp vừa đang ký dưới hình thức Công ty TNHH so với con số 40% và 7% tương ứng của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Hơn nữa, 88% tổng số doanh nghiệp siêu nhỏ là các cơ sở hộ gia đình. Điều này càng lưu ý khi đánh giá tác động dòng góp vào tăng trưởng của việc chuyển dịch nội chung từ cơ cấu doanh nghiệp phi chính thức (hầu hết là cơ sở hộ gia đình) sang các loại hình doanh nghiệp chính thức. Có 6 doanh nghiệp hộ gia đình có từ 50 lao động trở lên. Chỉ có 33% các công ty cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp vừa và gần 12% doanh nghiệp cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ.

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

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

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

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

Phần trăm: (67.0) (26.5) (6.5) (100.0)

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

### 2.2 Thực hiện điều tra

Việc điều tra mô hình mới của Kinh doanh được tiến hành từ tháng 1 đến tháng 3 năm 2009. Điều tra được tiến hành trên một số lĩnh vực cụ thể ở mỗi tỉnh/thành phố. Theo đó, mẫu được chọn ngẫu nhiên từ danh...
sách các doanh nghiệp dựa trên “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến ngoại quốc doanh được liệt kê trong Bảng 2.1. Quá trình chọn mẫu theo phần tăng được sử dụng để đảm bảo một số lượng tương xứng các doanh nghiệp tại mỗi tỉnh theo các hình thức sơ hữu khác nhau. Trong những trường hợp hồ sơ doanh nghiệp hồ gia đình chính thức không tương thích, các doanh nghiệp hồ gia đình chính thức và phi chính thức tại địa bàn sẽ được thay thế cho các doanh nghiệp hồ gia đình đã được chọn trước đó. Điều này cho phép có sự tham gia của các doanh nghiệp hồ gia đình không đăng ký kinh doanh nhưng vẫn hoạt động song hành với các doanh nghiệp chính thức. Khóa tập huấn 2 ngày cho các điều tra viên được tổ chức vào mùa xuân năm 2009, trước khi tiến hành điều tra. Hoạt động này tạo cơ hội xác định và làm rõ những điểm chưa rõ và những nội dung có khả năng bị hiểu nhầm khi tiến hành điều tra. Việc các điều tra viên đã có kinh nghiệm đáng kể, trên thực tế khóa tập huấn được tổ chức dưới hình thức thảo luận chung và đã thu được những phản hồi có giá trị.

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

2.3 Liên hệ với các cuộc điều tra trước

**Bảng 2.9: Tổng quan doanh các nghiệp sống sót**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Đều điều tra năm 2007</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Còn tồn tại</td>
<td>2,413</td>
<td>2,026</td>
</tr>
<tr>
<td>Kháng định thoát</td>
<td>387</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tỷ lệ sống sót</td>
<td>84.0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tỷ lệ sống sót hàng năm</td>
<td>91.6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp mới tham gia</td>
<td>517</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số được điều tra năm 2007</td>
<td>2,543</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


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

Nhu trong báo cáo trước, chúng tôi đã phân tích và xem xét nhận thức của các doanh nghiệp về các vấn đề hoạ tập trong hoạt động kinh doanh và những vấn đề này thay đổi như thế nào theo thời gian. Trải ngược với báo cáo trước, chúng tôi nhận thấy phần tích trong mẫu các doanh nghiệp lập lại (2.062 doanh nghiệp). Do các câu hỏi về các khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải được đặt ra như nhau trong cuộc điều tra, chúng tôi có thể phân tích sự thay đổi mô hình kinh doanh Việt Nam từ quan điểm của người sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp. Hình 3.1 mô tả 5 nhóm vấn đề/khó khăn có tỷ lệ cao nhất của từng nhóm.

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


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


<table>
<thead>
<tr>
<th>Quy mô</th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tất cả</td>
<td>14.5</td>
<td>13.6</td>
</tr>
<tr>
<td>(2,026)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>4.1</td>
<td>4.0</td>
</tr>
<tr>
<td>(1,357)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>20.5</td>
<td>20.0</td>
</tr>
<tr>
<td>(541)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>99.2</td>
<td>98.9</td>
</tr>
<tr>
<td>(128)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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


Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm

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

Ghi chú: Tỷ lệ phân trăm trong ngoại đơn


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

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

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

Ghi chú: Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm (phi quyền số) được tính bằng "1+[(việc làm thường xuyên toàn thời gian 2009/việc làm thường xuyên toàn thời gian 2007)-1]^{1/2}"
Bảng 3.4 trình bày số liệu thống kê tổng tại về tăng trưởng việc làm phân theo ngành. Tốc độ tăng trưởng biến đổi rất lớn giữa các ngành. Đặc biệt trong ngành sản xuất kinh doanh sản phẩm kim loại (ISIC 26) và trang phục (ISIC 18) có tốc độ tăng số lượng lao động đáng kể. Ngành có tốc độ tăng nhanh nhất trong điều tra trước là Da và thuộc da (ISIC 19) đã có phân chia lại từ năm 2007 đến năm 2009.

Bảng 3.4: Tăng trưởng việc làm theo Ngành

<table>
<thead>
<tr>
<th>Số quan sát</th>
<th>Trung bình</th>
<th>Độ lệch chuẩn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>2,026</td>
<td>1.072</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>593</td>
<td>1.087</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>6</td>
<td>0.909</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>87</td>
<td>1.040</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>81</td>
<td>1.148</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>40</td>
<td>0.962</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>256</td>
<td>1.054</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>57</td>
<td>1.004</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>47</td>
<td>1.010</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>33</td>
<td>1.117</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>98</td>
<td>1.030</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>115</td>
<td>1.301</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>20</td>
<td>1.015</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>347</td>
<td>1.036</td>
</tr>
<tr>
<td>29-32</td>
<td>62</td>
<td>1.051</td>
</tr>
<tr>
<td>34</td>
<td>22</td>
<td>0.925</td>
</tr>
<tr>
<td>35</td>
<td>3</td>
<td>1.087</td>
</tr>
<tr>
<td>33+36</td>
<td>153</td>
<td>1.068</td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>6</td>
<td>1.031</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Xem chi tiết tại Bảng 3.3

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

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

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

3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Địa phương</th>
<th>Số quan sát</th>
<th>Trung bình</th>
<th>Độ lệch chuẩn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hà Nội</td>
<td>267</td>
<td>0.247</td>
<td>0.432</td>
</tr>
<tr>
<td>Phú Thọ</td>
<td>232</td>
<td>0.198</td>
<td>0.400</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tĩnh</td>
<td>375</td>
<td>0.077</td>
<td>0.267</td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
<td>179</td>
<td>0.140</td>
<td>0.348</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
<td>338</td>
<td>0.115</td>
<td>0.320</td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
<td>148</td>
<td>0.108</td>
<td>0.312</td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>86</td>
<td>0.093</td>
<td>0.292</td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>76</td>
<td>0.263</td>
<td>0.443</td>
</tr>
<tr>
<td>Tp Hồ Chí Minh</td>
<td>589</td>
<td>0.212</td>
<td>0.409</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>123</td>
<td>0.106</td>
<td>0.309</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Hình thức pháp lý</th>
<th>Số quan sát</th>
<th>Trung bình</th>
<th>Độ lệch chuẩn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Cổ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình</td>
<td>1,694</td>
<td>0.147</td>
<td>0.354</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên</td>
<td>185</td>
<td>0.168</td>
<td>0.374</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã</td>
<td>87</td>
<td>0.161</td>
<td>0.370</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>405</td>
<td>0.205</td>
<td>0.404</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>42</td>
<td>0.238</td>
<td>0.431</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Quy mô</th>
<th>Số quan sát</th>
<th>Trung bình</th>
<th>Độ lệch chuẩn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>1,617</td>
<td>0.161</td>
<td>0.367</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>645</td>
<td>0.161</td>
<td>0.368</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>151</td>
<td>0.152</td>
<td>0.361</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Quan sát hình thức pháp lý chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp hộ gia đình có xác suất thoát khỏi thị trường thấp hơn so với các hình thức pháp lý khác. Tuy nhiên, khi quan sát quy mô doanh nghiệp chúng tôi không thấy sự khác biệt đáng kể trong xác suất thoát khỏi thị trường giữa các nhóm quy mô khác nhau.
Bảng 3.7: Xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo ngành

<table>
<thead>
<tr>
<th>Số quan sát</th>
<th>Trung bình</th>
<th>Độ lệch chuẩn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>2,413</td>
<td>0.160</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>680</td>
<td>0.128</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>7</td>
<td>0.143</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>110</td>
<td>0.209</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>100</td>
<td>0.190</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>49</td>
<td>0.184</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>289</td>
<td>0.114</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>69</td>
<td>0.174</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>57</td>
<td>0.175</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>42</td>
<td>0.214</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>127</td>
<td>0.228</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>145</td>
<td>0.207</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>27</td>
<td>0.259</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>406</td>
<td>0.145</td>
</tr>
<tr>
<td>29-32</td>
<td>77</td>
<td>0.195</td>
</tr>
<tr>
<td>34</td>
<td>29</td>
<td>0.241</td>
</tr>
<tr>
<td>35</td>
<td>7</td>
<td>0.571</td>
</tr>
<tr>
<td>33+36</td>
<td>184</td>
<td>0.168</td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>8</td>
<td>0.250</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

Tất cả các kết quả này đều được trình bày trong cột đầu tiên của Bảng 3.8, mô tả kết quả từ uớc lượng probit đối với việc xác định các đặc tính thoát khỏi thị trường trong các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam sử dụng các trường quan về địa bàn, hình thức sở hữu, ngành và quy mô. Có thể thấy được mối quan hệ ngược chiều thường xuyên giữa quy mô
doanh nghiệp và xác suất thoát khỏi thị trường. Xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường ở khu vực thành thị, nơi có mức cạnh tranh cao cũng cao hơn. Những doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức như công ty TNHH và công ty cổ phần có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn (giới hạn về quy mô), và nếu so sánh với ngành cơ sở (chế biến thực phẩm), xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn trong các ngành như may (ISIC 17) và sản xuất khéo léo sản phẩm kim loại (ISIC 26) khi sử dụng yếu tố về quy mô, địa bàn và hình thức pháp lý (không báo cáo) trong hội quy. Tuy nhiên, một lần nữa cần lưu ý rằng những nhân tố thuận lợi thống này chỉ giải thích khoảng 5% mức biến động của xác suất thoát khỏi thị trường.

Bảng 3.8: Các nhân tố dẫn đến việc thoát khỏi thị trường

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Thoát = (1) +</th>
<th>Thoát</th>
<th>Tạm dừng hoạt động</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hiệu ứng</td>
<td>(1) so với (2)</td>
<td>(2)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hiệu ứng</td>
<td>Hiệu ứng</td>
<td>Hiệu ứng</td>
<td>Hiệu ứng</td>
</tr>
<tr>
<td>biến</td>
<td>biến</td>
<td>biến</td>
<td>biến</td>
</tr>
<tr>
<td>kêt tì</td>
<td>kêt tì</td>
<td>kêt tì</td>
<td>kêt tì</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Quy mô</th>
<th>Nhỏ</th>
<th>0.059*** (2.92)</th>
<th>0.091*** (3.60)</th>
<th>0.061</th>
<th>(1.09)</th>
<th>0.084*** (3.06)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Vừa</td>
<td>0.080*** (2.67)</td>
<td>0.128*** (3.43)</td>
<td>0.079</td>
<td>(0.79)</td>
<td>0.127*** (2.80)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Địa điểm</th>
<th>Hà Nội</th>
<th>0.026 (1.01)</th>
<th>-0.026 (0.81)</th>
<th>-0.055 (0.84)</th>
<th>0.021 (0.61)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Phát Thọ</td>
<td>-0.013 (0.50)</td>
<td>0.068* (1.86)</td>
<td>0.098 (1.44)</td>
<td>0.051 (1.30)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tây</td>
<td>0.111*** (4.79)</td>
<td>-0.069** (2.34)</td>
<td>0.176** (2.48)</td>
<td>0.165*** (5.08)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
<td>-0.056* (2.01)</td>
<td>-0.085** (2.56)</td>
<td>0.014 (0.17)</td>
<td>0.113*** (2.88)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
<td>0.071*** (3.07)</td>
<td>-0.020 (0.68)</td>
<td>0.141** (2.15)</td>
<td>-0.079** (2.38)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
<td>0.081*** (2.77)</td>
<td>0.072* (1.77)</td>
<td>0.275*** (3.60)</td>
<td>0.011 (0.24)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>-0.087** (2.44)</td>
<td>-0.107** (2.41)</td>
<td>0.055 (0.39)</td>
<td>0.177*** (3.48)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>0.051 (1.18)</td>
<td>-0.086 (1.64)</td>
<td>-0.169 (1.52)</td>
<td>-0.006 (0.11)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT: EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009

<table>
<thead>
<tr>
<th>Long An</th>
<th>-0.073** (2.27)</th>
<th>0.021 (0.48)</th>
<th>0.209** (2.28)</th>
<th>-0.041 (0.87)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Doanh nghiệp</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hinh thức</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>pháp lý</td>
<td>thành viên</td>
<td>0.026 (0.82)</td>
<td>0.007 (0.15)</td>
<td>-0.067 (0.89)</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp</td>
<td>hợp danh/tập</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>thể/hợp tác xã</td>
<td>0.035 (0.78)</td>
<td>0.048 (0.81)</td>
<td>-0.075 (0.68)</td>
<td>0.032 (0.56)</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty</td>
<td>TNHH</td>
<td>0.074*** (2.65)</td>
<td>-0.003 (0.11)</td>
<td>0.212*** (3.20)</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>0.144** (2.07)</td>
<td>0.000 (0.00)</td>
<td>-0.328** (2.38)</td>
<td>0.054 (0.64)</td>
</tr>
<tr>
<td>Có sử dụng biên giới ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Quan sát</td>
<td>2,413</td>
<td>2,026</td>
<td>780</td>
<td>2,413</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.05</td>
<td>0.07</td>
<td>0.08</td>
<td>0.04</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Bảng 3.8 (cột 2) xem xét các doanh nghiệp vận động số lượng doanh nghiệp, hợp tác xã và tập thể trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2009. Khoảng 393 doanh nghiệp (19.4%) cho biết họ đã tham gia hoạt động, còn lại 1,633 doanh nghiệp vận động tấp tấp hoạt động trong giai đoạn này. Tham gia hoạt động để đổi phối với cơ sở của mình không tái định hoa toàn như nhau phương thức đổi phối được DNNVV sử dụng rộng rãi. Như đã đề cập trước đó đối với các doanh nghiệp hoạt động khối thị trường, quy mô doanh nghiệp và việc tham gia hoạt động có mối tương quan ngược chiều.

Tác động của địa bàn cũng là nhân tố rất đáng quan tâm. So với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp tại Phú Thọ và Quảng Nam có tỷ lệ tham gia hoạt động cao hơn và tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn (chỉ xác định rõ được trong trường hợp của Quảng Nam). Các địa tỉnh vùng nông thôn khác có tỷ lệ tham gia hoạt động thấp hơn và điều này phù hợp với các kết quả về số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường trong cốt 1. Cột 3 tại Bảng 3.8 so sánh sự khác biệt giữa các doanh nghiệp tham gia hoạt động và các doanh nghiệp đã hoạt động toàn thời gian tham gia thị trường (tám
thời ngừng hoạt động = 1, thoát = 0). Kết quả cho thấy không có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp thoát và tạm thời ngừng hoạt động. 4 tỉnh nông thôn có tỷ lệ doanh nghiệp tạm thời ngừng hoạt động cao hơn (so với số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường) so với địa bàn có sở (Thành phố Hồ Chí Minh). Bên cạnh đó, có thể thấy là một đặc tính về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp này, các doanh nghiệp có tỷ lệ tạm thời ngừng hoạt động cao hơn (không phải thoát) so với các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức khác như công ty TNHH và công ty có phần.

Cột 4 trong Bảng 3.8 kết hợp cả số liệu tạm thời ngừng hoạt động và số liệu doanh nghiệp thoát vào một do borne số doanh nghiệp thoát. Việc làm này đã loại bỏ các tác động được xác định rõ trong các nhóm hình thức số hữu. Tuy nhiên, tác động của yếu tố quy mô doanh nghiệp và địa bàn văn tồn tài. Khả phân tích các tác động áp lực thoát khỏi thị trường đối với các doanh nghiệp hộ gia đình (ví dụ như không hoàn toán câu), điều vô cùng quan trọng là phải dựa thông tin về việc tạm thời ngừng hoạt động vào và thông tin doanh nghiệp động của không chỉ dựa vào nguồn từ đăng ký doanh nghiệp.

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

### Bảng 3.9: Nguyên nhân tạm thời ngừng hoạt động

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nguyên nhân</th>
<th>Số quan sát Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Quá nhiều đối thủ cạnh tranh</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>Sản phẩm chất lượng thấp</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Sản phẩm trở nên lạc hậu</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Kế hoạch phân phối/marketing kém</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Các chi phí sản xuất quá cao</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Khó khăn trong việc cổ được đầu vào/nguyên liệu thủ</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Thiếu cấu/dơn đặt hàng</td>
<td>169</td>
</tr>
<tr>
<td>Thiếu lao động có chất lượng</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Chu kỳ kinh doanh bình thường</td>
<td>82</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tổng</strong></td>
<td>393</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4 Quan liêu, Phi chính thức và Các chi phí phi chính thức


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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 4.1: Thống kê tóm tắt tính chính thức</th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Phi chính thức 1</td>
<td>668</td>
<td>(28.6)</td>
</tr>
<tr>
<td>Chinh thuc 1</td>
<td>1,666</td>
<td>(71.4)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phi chính thức 2</td>
<td>952</td>
<td>(40.8)</td>
</tr>
<tr>
<td>Chinh thuc 2</td>
<td>1,382</td>
<td>(59.2)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Định nghĩa chính thức 1: Doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Định nghĩa chính thức 2: Doanh nghiệp có cả giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế.
Theo định nghĩa 1 (chi có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh), 34% số doanh nghiệp trong mẫu là các doanh nghiệp phi chính thức. Tất cả các doanh nghiệp này đều đăng ký là các doanh nghiệp hộ gia đình. Con số này là 35% nếu sử dụng định nghĩa thứ hai về tính chính thức khi mà doanh nghiệp phải có cả mã số thuế để được công nhận là doanh nghiệp chính thức. Trong năm 2007 tỷ lệ các doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức tương ứ ng là 29% và 41%.

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

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

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Phi chính thức 09</th>
<th>Chính thức 09</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Phi chính thức 07</td>
<td>524</td>
<td>63</td>
<td>587 (30.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>(89.3)</td>
<td>(10.7)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Chính thức 07</td>
<td>180</td>
<td>1189</td>
<td>1369 (70.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>(13.1)</td>
<td>(86.9)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>704</td>
<td>1252</td>
<td>1956 (100.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phân trăm</td>
<td>(36.0)</td>
<td>(64.0)</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và Mã số thuế

<table>
<thead>
<tr>
<th>Phi chính thức 09</th>
<th>Chính thức 09</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Phi chính thức 07</td>
<td>680</td>
<td>144</td>
<td>824 (42.1)</td>
</tr>
<tr>
<td>(115.8)</td>
<td>(24.5)</td>
<td>(140.4)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Chính thức 07</td>
<td>52</td>
<td>1080</td>
<td>1132 (57.9)</td>
</tr>
<tr>
<td>(3.8)</td>
<td>(78.9)</td>
<td>(82.7)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>732</td>
<td>1224</td>
<td>1956 (100.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phân trăm</td>
<td>(37.4)</td>
<td>(62.6)</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tăng trưởng doanh nghiệp</th>
<th>Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Đính nghĩa 1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Đính nghĩa 2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô doanh nghiệp</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>-0.173***</td>
</tr>
<tr>
<td>(4.09)</td>
<td>(4.66)</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>-0.245***</td>
</tr>
<tr>
<td>(4.77)</td>
<td>(5.24)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Chính thức =

Đăng ký

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Đính nghĩa 1</td>
<td>0.078</td>
<td>0.128*</td>
<td>0.015</td>
<td>-0.004</td>
</tr>
<tr>
<td>(1.33)</td>
<td>(1.82)</td>
<td>(0.69)</td>
<td>(0.17)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Có sử dụng biên giá đàm</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Có sử dụng biên giá ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

5 Phân tích chỉ tiết hơn sử dụng số liệu năm 2007 và 2009 về tác động của tình phi chính thức (và sự thay đổi từ phi chính thức thành chính thức) có trong nghiên cứu của Rand và Torm (2010).
4.2 Gánh nặng quản lý và Hành chính


| Bảng 4.4: Thời gian sử dụng vào Các thủ tục hành chính (% dưới 15 ngày) |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|
|                                  | Phần trăm       | Thấp            | Cao             |
| Giày chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC) | 65.2            | Lâm Đồng        | Quảng Nam        |
| Siêu nhỏ                        | 67.7            | Hà Nội          | Nghệ An         |
| Nhỏ                              | 62.1            | Tp Hồ Chí Minh  | Long An         |
| Vừa                             | 63.9            |                 |                 |
| Doanh nghiệp hồ gia đình         | 67.9            |                 |                 |
| Doanh nghiệp phi hồ gia đình     | 62.6            |                 |                 |
Trong những năm qua đã có những nỗ lực để thiết lập quyền sở hữu tài sản chính thức trong hệ thống pháp lý Việt Nam. Đã có các quyền sở hữu đất dài hạn được pháp luật thời gian để nó trở nên hoàn toàn được thực hiện. Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp có được giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (LURC) ngày càng tăng. Vế điểm này, Bảng 4.5 trình bày tỷ lệ phần trăm số doanh nghiệp có LURC trong cả năm 2007 và 2009.

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

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

Ghi chú: Dựa trên panel cần bằng


### 4.3 Thuế và Các chi phí phi chính thức

Theo điều tra “Hoạt động kinh doanh” của Ngân hàng thế giới (Hoạt động kinh doanh, 2009), Đánh giá Môi trường Đầu tư (ICA, 2009) và Chỉ số Chiến tranh cấp tỉnh (VNCI, 2009), sự thuận lợi trong hoạt động kinh doanh tại Việt Nam đã được cải thiện
đảng kết trong những năm qua. Tuy nhiên, vẫn còn những vấn đề đáng quan tâm liên quan đến các chi phí phi chính thức mà doanh nghiệp phải đối mặt cũng như gánh nặng hành chính về việc nộp thuế. Mức cuối cùng này đưa ra bức tranh toàn cảnh về gánh nặng thuế và các chi phí phi chính thức đối với các doanh nghiệp chế biến.


**Bảng 4.6: Phí và Thuế**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tổng phi và thuế</th>
<th>Phân trăm doanh nghiệp không đóng thuế (phân trăm tổng giá trị tăng)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2007</td>
<td>2009</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>6.7</td>
<td>5.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình</td>
<td>4.6</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên</td>
<td>10.7</td>
<td>10.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã</td>
<td>10.3</td>
<td>6.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>12.2</td>
<td>10.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cơ phận</td>
<td>13.1</td>
<td>8.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Các doanh nghiệp chi hỗ trợ</td>
<td>26.0</td>
<td>34.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Chính phủ</td>
<td>38.9</td>
<td>45.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Phi chính phủ</td>
<td>7.5</td>
<td>13.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp của anh/chị chi bao nhiêu trong năm 2004</td>
<td>0.68</td>
<td>0.40</td>
</tr>
<tr>
<td>(theo phần trăm tổng doanh thu)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Hình 4.2: Chi phí phi chính phủ (chi ngoài) được dùng vào mục đích gì?
Chúng ta thấy có sự giảm mạnh số doanh nghiệp trong nhóm “các lý do khác” (theo phần trăm tổng số doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức) đã chỉ một cách phi chính thức. Lemploi này có phần ảnh hưởng việc sử dụng các khoản chi phí chính thức thông qua “hề thông phi chính thức” ngày càng được chấp nhận hay không là rất khó để xác định chắc chắn với những số liệu hiện có.

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

Bảng 4.8: Các yếu tố quyết định việc chi ngoài: Các ngành ván thông thường

<table>
<thead>
<tr>
<th>Định nghĩa 1 – Định nghĩa 1 – Định nghĩa 2 – Định nghĩa 2 – Cân Tắt cả Cân bằng Tắt cả Cân bằng</th>
<th>Thông số ke $t$</th>
<th>Thông số ke $t$</th>
<th>Thông số ke $t$</th>
<th>Thông số ke $t$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Quy mô</td>
<td>Nhỏ</td>
<td>0.212*** (12.01)0.196*** (10.11)</td>
<td>0.199*** (11.10)0.186*** (9.45)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vừa</td>
<td>0.284*** (8.99)0.246*** (7.04)</td>
<td>0.263*** (8.32)0.227*** (6.50)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Đăng ký (Có đăng ký = 1)</td>
<td>0.235*** (13.23)0.242*** (12.75)</td>
<td>0.242*** (12.95)0.245*** (12.16)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Biến địa điểm</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Biến ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Quan sát</td>
<td>4,867</td>
<td>3,980</td>
<td>4,867</td>
<td>3,980</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.19</td>
<td>0.19</td>
<td>0.19</td>
<td>0.19</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 5.1: Thành phần của lực lượng lao động (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tồng số</td>
</tr>
<tr>
<td>Thượng xuyên</td>
</tr>
<tr>
<td>-tổn thời gian</td>
</tr>
<tr>
<td>Không thường xuyên</td>
</tr>
<tr>
<td>Phù nữ</td>
</tr>
<tr>
<td>Không được trả lương</td>
</tr>
<tr>
<td>Tồng số doanh nghiệp</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

\(^6\)564 doanh nghiệp được điều tra trong module lao động là đại diện của toàn bộ mẫu (2,543) về quy mô, địa bàn, ngành và hình thức pháp lý. Module lao động được thực hiện với 1,397 người lao động chiếm khoảng 10% tổng số lao động thường xuyên toàn thời gian của tất cả các doanh nghiệp trong mẫu.

Bảng 5.2: Thành phần lao động theo nghề nghiệp

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tổng số</th>
<th>Siêu nhỏ</th>
<th>Nhỏ</th>
<th>Vừa</th>
<th>Thành thị</th>
<th>Nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Quản lý</td>
<td>25.9</td>
<td>275</td>
<td>34.1</td>
<td>35.3</td>
<td>10.5</td>
<td>10.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Chuyên mòn</td>
<td>2.7</td>
<td>2.9</td>
<td>0.1</td>
<td>0.1</td>
<td>5.8</td>
<td>6.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Văn phòng Kinh doanh</td>
<td>1.4</td>
<td>1.4</td>
<td>0.5</td>
<td>0.5</td>
<td>3.1</td>
<td>3.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Dịch vụ</td>
<td>0.6</td>
<td>0.7</td>
<td>0.3</td>
<td>0.4</td>
<td>0.1</td>
<td>1.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Sản xuất</td>
<td>66.2</td>
<td>65.2</td>
<td>61.3</td>
<td>61.1</td>
<td>75.3</td>
<td>74.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số doanh nghiệp</td>
<td>2,026</td>
<td>2,020</td>
<td>1,357</td>
<td>1,397</td>
<td>541</td>
<td>507</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

7 Về các chức năng nghề nghiệp khác nhau, mẫu phù người lao động không đại diện cho mẫu doanh nghiệp. Đặc biệt, tính đại diện của nhóm người quản lý thấp trong khi tính đại diện của nhóm người lao động chuyên mòn, văn phòng, kinh doanh và dịch vụ cao và tính đại diện của nhóm lao động sản xuất rất tốt.
Về mặt mục độ kỹ năng đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp như thế nào, Bảng 5.4 cho thấy khoảng 12% trong việc tuyển dụng người lao động với các kỹ năng phù hợp tăng đáng kể cũng với quy mô doanh nghiệp và khoảng 20% người ở các doanh nghiệp tại khu vực thành thị. Điều này phù hợp với thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn ở khu vực thành thị có số lượng sử dụng nhiều lao động chuyên môn hơn (Bảng 5.2). Tuy nhiên, tình trạng đã cải thiện kể từ năm 2007 khi bình quân 19% số doanh nghiệp (52% đối với các doanh nghiệp vừa) có khoảng trong việc tuyển dụng lao động có kỹ năng phù hợp. Do đó, nhìn chung, đường này mức độ kỹ năng của những lao động hiện có đã tăng kể từ năm 2007 và điều này tương thích với phát hiện ở trên, đặc biệt các doanh nghiệp nhỏ và vừa có tỷ trọng lao động chuyên môn được tuyển dụng tăng lên. Nhiều cơ quan giáo dục việc làm và hoạt động tăng cường hệ thống thông tin thị trường lao động có thể giúp đảm bảo sự phù hợp hơn giữa kỹ năng của người lao động và các chức năng của công việc.

Về mặt tuyển dụng, Bảng 5.4 cho thấy phương pháp tuyển dụng phổ biến nhất là liên hệ phi chính thức (đoạn beb/người thân giới thiệu hoặc liên hệ cá nhân) và điều này dùng với các nhóm doanh nghiệp quy mô khác nhau, đặc biệt với các doanh nghiệp nhỏ với khoảng 73% số lao động được tuyển dụng qua phương pháp phi chính thức.
### Bảng 5.4: Các khó khăn trong tuyển dụng và Phương pháp tuyển dụng (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Khó khăn trong tuyển dụng</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Siêu nhỏ</th>
<th>Nhỏ</th>
<th>Vừa</th>
<th>Thành thị</th>
<th>Nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Có</td>
<td>16.8</td>
<td>10.3</td>
<td>27.2</td>
<td>41.0</td>
<td>21.2</td>
<td>13.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Không cần tuyển dụng</td>
<td>34.8</td>
<td>46.5</td>
<td>12.0</td>
<td>6.6</td>
<td>23.1</td>
<td>43.8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Phương pháp tuyển dụng</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Quảng cáo trên báo</td>
<td>5.7</td>
<td>2.0</td>
<td>8.9</td>
<td>30.7</td>
<td>8.2</td>
<td>3.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Trao đổi lao động</td>
<td>1.7</td>
<td>1.5</td>
<td>2.5</td>
<td>0.6</td>
<td>1.7</td>
<td>1.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Bạn bè/người thân hoặc người khác giới thiệu</td>
<td>37.7</td>
<td>31.5</td>
<td>53.3</td>
<td>38.6</td>
<td>44.7</td>
<td>32.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Chính quyền địa phương giới thiệu/phân bộ</td>
<td>1.4</td>
<td>0.8</td>
<td>2.4</td>
<td>3.6</td>
<td>1.7</td>
<td>1.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Liên hệ cá nhân</td>
<td>24.4</td>
<td>27.9</td>
<td>20.1</td>
<td>5.4</td>
<td>25.5</td>
<td>23.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Thông qua các trung tâm dịch vụ việc làm</td>
<td>3.7</td>
<td>1.0</td>
<td>8.0</td>
<td>13.3</td>
<td>7.8</td>
<td>0.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>2.6</td>
<td>1.8</td>
<td>3.7</td>
<td>6.6</td>
<td>1.7</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số doanh nghiệp</td>
<td>2,543</td>
<td>1,704</td>
<td>673</td>
<td>166</td>
<td>1,109</td>
<td>1,434</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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


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

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

Tuy nhiên nói chung số liệu官方网站 2009 đang như lúc quan trọng nhất với số liệu tạo việc làm lớn hơn số liệu cắt giảm việc làm ( biến quan), mặc dù điều này chỉ diễn ra ở các doanh nghiệp siêu nhỏ. Trong các DNNV ty trọng lao động bỏ/mất việc tiếp tục vượt ty trọng lao động được tuyển dụng mặc dù khoảng cách cho cả hai nhóm đều nhỏ hơn trong năm 2008. Việc phân tích quan hệ giữa xu hướng này với cuộc khủng hoảng đương như rất đông hoạt động nhất với các phán hs trong Chương 1 và phần lớn các doanh nghiệp tin rằng các tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng chỉ là tạm thời. Đặc tính chuyển dịch của cuộc khủng hoảng đương như cũng được phản ánh trong các câu trả lời đối với các câu hỏi về điều chỉnh lương (không được báo cáo). Chỉ 1% số doanh nghiệp trả lời rằng họ thực hiện cắt giảm lương trong năm 2008 và nửa đầu năm 2009 và chỉ 0.6% số doanh nghiệp đang lên kế hoạch cắt giảm lương trong thời gian còn lại của năm 2009 (cao hơn một chút đối với các doanh nghiệp vụ).

5.2 Hợp đồng, Tiền lương và Công đoàn

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

---

8 Câu hỏi về hợp đồng là câu hỏi mới trong bảng hỏi năm 2009 và do đó không thể so sánh với năm 2007.
9 Theo Luật Bảo hiểm xã hội có hiệu lực từ ngày 01/01/2007, phạm vi bảo hiểm xã hội áp dụng cho các lao động toàn thời gian có hợp đồng kéo dài hơn 3 tháng trong các doanh nghiệp tuyển dụng hơn 1 lao động.
Hình 5.1: Hợp đồng chính thức (%)

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

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

Hình 5.2: Hợp đồng theo Nghề nghiệp (%)

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

Tuy nhiên việc không có hợp đồng không nhất thiết đồng nghĩa với việc lương thấp hơn. Như trình bày trong Hình 5.3, người quản lý có mức lương cao nhất (bình quân) và lao động sản xuất có mức lương thấp nhất (bình quân). Tuy nhiên như lưu ý ở trên, một
nữa số người quản lý trong mẫu của chúng tôi không có hợp đồng chính thức. Lương bình quân hàng tháng (danh nghĩa) của 1.397 lao động được điều tra chỉ hơn 2.000.000 đồng và cao hơn một chút đối với lao động nam. Trong số tất cả các loại việc làm, lương của năm giới cao hơn lương của nữ và khoảng cách này đặc biệt lớn trong lĩnh vực quản lý bán hàng và lao động chuyên môn (trung ước 40% và 25%). Trên thực tế, bình quân lao động nam trong lĩnh vực quản lý bán hàng có lương cao hơn so với lao động chuyên môn.

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

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

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

10 Tuy nhiên khoảng cách về giới đã được thu hẹp kể từ năm 2007 xuống chỉ còn khoảng 16% (Larsen, Rand và Torm, 2009).
số hữu khác nhau, công ty TNHH và công ty cổ phần có tỷ trọng lương thấp hơn so với các doanh nghiệp hợp gia đình. Tuy nhiên như chi ra trong Chương 6, các doanh nghiệp hợp gia đình có năng suất lao động thấp hơn so với các nhóm doanh nghiệp khác. Do đó, được như trong trường hợp này tỷ trọng lương cao hơn tỷ trọng đối không phần ăn mức năng suất lao động tăng mà giải thích ở đây có thể là các doanh nghiệp hợp gia đình (siêu nhỏ) có tỷ lệ người quản lý cao hơn tỷ trọng đối như được trình bày trong nghiên cứu của Larsen, Rand và Torm (2009), người quản lý nhân được mức lương đáng kể hơn so với các loại hình lao động khác. Thử ba, các doanh nghiệp ở các tỉnh nông thôn mới chung có tỷ trọng lương cao hơn khi so sánh với Thành phố Hồ Chí Minh và các khu vực thành thị nói chung, một lần nữa điều này có thể có liên quan đến số lượng người quản lý lương trong đối cao ở các doanh nghiệp siêu nhỏ nông thôn. Bọn la (không báo cáo), so với ngành chế biến thực phẩm (ngành cỗ 소개), hầu hết các ngành có tỷ trọng lương cao hơn trong gia trí gia tăng trừ ngành giấy, lốc đầu, sản phẩm hóa chất, sản phẩm cao su và nhựa, phương tiện vận tải và tài chế.

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

Ba là, sự tồn tại của công đoàn đa phong và các thỏa thuận tập thể đều di kem với tỷ trọng lương thấp hơn trong gia trí gia tăng. Điều này người lai với kỹ vong của chúng tôi. Tuy nhiên, điều này có thể có liên quan đến thực tế là các công đoàn, khi có, thường do người quản lý cảm chịu tích cực không phải là một người lao động có thẩm quyền (xem Hình 5.4) và do đó, pham vi mạ hố đại diện cho quyền lợi của các thành viên (người lao động) có thể bị hạn chế. Larsen, Rand và Torm (2009) cũng thấy rằng là thành viên công đoàn không có tác động mang ý nghĩa về mặt thống kê đối với mức lương của cá nhân người lao động.

\(^{11}\) Cả tỷ trọng phụ nữ và tỷ trọng lao động chuyển môn đều không có tác động đáng kể (về mặt thống kê) đến tỷ trọng lương.
Bảng 5.6: Các nhân tố quyết định tỷ trọng lương

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


Về cơ chế quyết định lương, Bảng 5.7 cho thấy phương pháp phổ biến nhất là thống qua đàm phán cá nhân, tiếp theo là năng lực chỉ tra của doanh nghiệp và mức lương trong các doanh nghiệp ngoại quốc doanh khác của địa phương. Mô hình này nhất quán trong tất cả các nhóm doanh nghiệp. So với năm 2007 (không được báo cáo), có ít hơn các doanh
nghiệp xác định lương thông quan đánh giá cá nhân và quan mức lương trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác của địa phương (cả hai hình thức này trung bình đều giảm 3 điểm phần trăm), trong khi độ có nhiều hơn các doanh nghiệp xác định lương dựa trên khả năng chi trả của doanh nghiệp (cao hơn 4 điểm phần trăm). Điều này đúng với tất cả các nhóm quy mô doanh nghiệp và nhóm địa bàn. Tỷ trọng doanh nghiệp xác định lương theo mức lương cơ bản và rất thấp (và nhìn chung thấp hơn năm 2007) và tương tự đối với mức lương trong các doanh nghiệp quốc doanh của địa phương và trong ngành nông nghiệp.
Nhu đa chỉ ra trong chú thích cho Bảng 5.7, một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nông thôn trả lời "không áp dụng", điều này không gây ngạc nhiên vì các doanh nghiệp này có tỷ lệ lớn lao động không được trả lương (hỗ gia đình).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 5.7: Cơ sở xác định lương (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mức lương trong các doanh nghiệp ngoại quốc doanh khác của địa phương</td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Mức lương trong các doanh nghiệp quốc doanh khác của địa phương</td>
</tr>
<tr>
<td>Do người có thẩm quyền xác định</td>
</tr>
<tr>
<td>Mức lương đối với việc làm trong nông nghiệp</td>
</tr>
<tr>
<td>Đảm nhận cá nhân</td>
</tr>
<tr>
<td>Khả năng chi trả của doanh nghiệp</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số doanh nghiệp</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Về vị trí của công đoàn, Bảng 5.8 cho thấy chỉ có 8.6% các doanh nghiệp có công đoàn riêng nhưng số liệu này thay đổi lớn theo quy mô doanh nghiệp từ gần 0 trong các
doanh nghiệp siêu nhỏ tới hơn 60% trong các doanh nghiệp quy mô vừa. Công đoàn cũng phổ biến hơn ở khu vực thành thị. So với năm 2007, sự phổ biến của công đoàn giảm đi. Điều này chủ yếu do sự sụt giảm trong các doanh nghiệp nhỏ vào khoảng 3 điểm phần trăm trong khi tỷ trọng này ít nhiều giữ nguyên đối với các nhóm quy mô khác. Tuy nhiên, ở nơi có tổ chức công đoàn, sự tham gia của người lao động là khá lớn, khoảng 81% số người lao động so với 73% trong năm 2007. Do đó, ngày càng có nhiều người lao động tham gia công đoàn, có thể do nhận thức của họ tăng về các lợi ích của việc là thành viên công đoàn. Trên thực tế, 47% người lao động trong mẫu người lao động trả lời rằng lợi ích quan trọng nhất khi là thành viên công đoàn là đảm bảo lợi ích xã hội. Tiếp theo là tỷ lệ 22% số người trả lời rằng lợi ích chủ yếu là bảo đảm việc làm, trong khi 16% số người trả lời là an toàn tại nơi làm việc.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 5.8: Công đoàn (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
</tr>
<tr>
<td>----------</td>
</tr>
<tr>
<td>Tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn</td>
</tr>
<tr>
<td>Tỷ lệ người lao động là thành viên công đoàn</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số doanh nghiệp</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Ghi chú: Tổng số quan sát là 218

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

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

12 Ví dụ, 80% lao động chuyên môn có bằng đại học so với còn số 34% của người quản lý và lao động văn phòng, 21% của lao động kinh doanh và gần 0 của cả lao động dịch vụ và lao động sản xuất.
**Bảng 5.9: Trình độ học vấn**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Nữ</th>
<th>Nam</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>12</td>
<td>13</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>(2.1)</td>
<td>(1.6)</td>
<td>(1.8)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tiều học</td>
<td>54</td>
<td>63</td>
<td>117</td>
</tr>
<tr>
<td>(9.5)</td>
<td>(7.6)</td>
<td>(8.4)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>THCS</td>
<td>127</td>
<td>276</td>
<td>403</td>
</tr>
<tr>
<td>(22.4)</td>
<td>(33.3)</td>
<td>(28.9)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>THPT</td>
<td>164</td>
<td>269</td>
<td>433</td>
</tr>
<tr>
<td>(28.9)</td>
<td>(32.5)</td>
<td>(31)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lao động sơ cấp kỹ thuật</td>
<td>16</td>
<td>29</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td>(2.8)</td>
<td>(3.5)</td>
<td>(3.2)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lao động kỹ thuật không có bằng cấp</td>
<td>12</td>
<td>36</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>(2.1)</td>
<td>(4.3)</td>
<td>(3.4)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lao động kỹ thuật/chuyên môn sơ cấp dary</td>
<td>68</td>
<td>61</td>
<td>129</td>
</tr>
<tr>
<td>(12.0)</td>
<td>(7.4)</td>
<td>(9.2)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cao đẳng/Dai học</td>
<td>114</td>
<td>82</td>
<td>196</td>
</tr>
<tr>
<td>(20.1)</td>
<td>(9.9)</td>
<td>(14.0)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số người lao động</td>
<td>567</td>
<td>829</td>
<td>1,396</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Số lượng (tỷ lệ phần trăm trong nước don)

Về mặt đào tạo tại chỗ, Hình 5.5 cho thấy đào tạo được thực hiện cho cả lao động mới và lao động hiện có đã tăng lên đáng kể theo quy mô doanh nghiệp. Điều này không quá ngạc nhiên vì các doanh nghiệp lớn hơn mới chung có tỷ lệ loài hình lao động cần được đào tạo cao hơn như lao động sản xuất (Bảng 5.2). Tỷ lệ đào tạo ở khu vực thành thị cao hơn so với khu vực nông thôn. Luan chuyên công việc giữa các lao động sản xuất cũng tăng cùng quy mô doanh nghiệp và phổ biến hơn ở các khu vực thành thị và một lần nữa điều này không ngoại吝 sự kiện với các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ đào tạo lao động sản xuất cao hơn. Nội bất nhất là có sự sụt giảm đáng kể trong việc tổ chức đào tạo kể từ năm 2007.
cho cả lao động mới và lao động hiện có, đặc biệt trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa – với con số sút giảm 20% đối với lao động mới. Tương tự, tỷ lệ doanh nghiệp có cơ chế lưu chuẩn công việc đã giảm nhẹ kể từ năm 2007. Liệu việc cắt giảm đào tạo này có phải là do các doanh nghiệp gặp khó khăn về nguồn lực, (có thể do không hoảng tài chính) hay không cần phải được nghiên cứu sâu hơn. Không xét đến nguyên nhân làm giảm số đối với việc đào tạo, cần phải có nghiên cứu sâu hơn về các hình thức khác nhau của các chương trình đào tạo và sự phổ biến của các hình thức này đối với các DNNVV. Tỷ lệ đào tạo tương đối thấp cũng được phản ánh trong module lao động với 2/3 số lao động sản xuất không được đào tạo trong công việc hiện tại của họ.

Hình 5.5: Đào tạo (%)

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

Bảng 5.10 đưa ra các số liệu về tỷ lệ doanh nghiệp có bảo đảm phúc lợi xã hội. Cần khẳng định rằng tỷ lệ doanh nghiệp có cung cấp bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế như bình thường là như nhau ở tất cả các nhóm doanh nghiệp. Theo Luật Bảo hiểm xã hội (có hiệu lực từ tháng 1 năm 2007) tất cả các thành viên có bảo hiểm xã hội bắt buộc phải có bảo hiểm y tế. Các doanh nghiệp lớn hơn là những doanh nghiệp thường xuyên đưa ra rất tất cả các loại hình phúc lợi hơn. Điều này nằm trong dự kiến với việc đưa ra phúc lợi là bất buộc đối với các lao động có hợp đồng (trên 3 tháng), và các doanh nghiệp lớn hơn có tỷ lệ người lao động có hợp đồng cao hơn (Hình 5.1). Tỷ trọng doanh nghiệp đảm bảo phúc lợi thấp ở các doanh nghiệp siêu nhỏ một phần có thể do không có hợp đồng đối với các doanh nghiệp này cũng như thiếu nhận thức về quy định bảo hiểm xã hội. Trên thực tế điều tra cho thấy các doanh nghiệp có quy mô vừa thường có hiệu biết tốt hơn về Luật
Bảo hiểm xã hội với gần 70% số doanh nghiệp trả lãi rằng kiến thức của họ về Luật này là tốt hoặc khá (so với khoảng 35% và 11% trong ứng đối với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ). Các doanh nghiệp thành thị có xu hướng đảm bảo phúc lợi tốt hơn so với các doanh nghiệp nông thôn và tỷ trọng doanh nghiệp thành thị trả lãi rằng họ có kiến thức tốt hoặc khá về quy định bảo hiểm xã hội cao hơn 2 lần so với các doanh nghiệp nông thôn. Phúc lợi phổ biến nhất được đảm bảo trong tất cả các nhóm phúc lợi là nghỉ thai sản không lương, tiếp theo là nghỉ ốm và bệnh thường泰安. Phúc lợi ít phổ biến nhất là trợ cấp về thu nhập và trợ cấp thất nghiệp mặc dù phạm vi các phúc lợi này được đưa ra đến đầu thay đổi khá lớn tùy theo quy mô và địa bàn của doanh nghiệp.

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

**Bảng 5.10: Phúc lợi xã hội (%)**

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

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

Luật Bảo hiểm xã hội cùng dựa ra cơ chế bảo hiểm thất nghiệp có hiệu lực từ tháng 1 năm 2009 và có thể được áp dụng đối với các lao động có hợp đồng với kỹ hạn tường ứng
với 12 tháng hoặc lâu hơn. Cơ chế này nhằm thay thế một phần hệ thống chỉ trả từng phần hiện nay nhưng có thể không liên quan lớn tới các DNNVV vì như đã trình bày trong Bảng 5.11, chỉ khoảng 5% số doanh nghiệp (bình quân) hiện tại có quy định về chỉ trả từng phần, mặc dù quy định này phổ biến hơn ở các doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp thành thị. So với năm 2007, tỷ trọng bình quân số doanh nghiệp có thanh toán giảm dần đã giảm nhẹ, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa (với 12 điểm phần trăm).

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

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

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

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

**Bảng 5.12: HIV/AIDS (%)**

| HIV/AIDS có tác động đáng kể đến hoạt động của doanh nghiệp | 0.2 |
| Doanh nghiệp tuyển dụng các ứng viên việc làm nhiễm HIV | 68.0 |
| Phân biệt đối xử đối với các lao động bị nhiễm HIV | 63.7 |
| Tình báo mất đối với các lao động bị nhiễm HIV | 78.3 |
| Doanh nghiệp đưa ra vấn đề HIV/AIDS trong số người quản lý và người lao động | 5.5 |
| Tổng số doanh nghiệp | 2,543 |
6 Sản xuất, công nghệ và hiệu quả

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

6.1 Đa dạng hóa và cải tiến

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Đa dạng hóa</th>
<th>Giới thiệu sản phẩm mới</th>
<th>Cải tiến sản phẩm hiện tại</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>8.2</td>
<td>14.5</td>
<td>5.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhở</td>
<td>6.4</td>
<td>12.1</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>9.8</td>
<td>18.5</td>
<td>6.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>20.5</td>
<td>23.5</td>
<td>14.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>7.6</td>
<td>13.1</td>
<td>5.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>8.6</td>
<td>15.6</td>
<td>4.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Mới gia nhập</td>
<td>6.0</td>
<td>12.3</td>
<td>10.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Đã tồn tại</td>
<td>8.2</td>
<td>14.6</td>
<td>4.9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Bảng 6.1 minh họa mức độ đa dạng hóa bình quân trong cung phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp, địa bàn và số năm hoạt động. Trong năm 2007, chỉ có 8% số doanh nghiệp
sản xuất nhiều hơn một sẩn phẩm và có số này tăng lên 15% vào năm 2009. Điều này cho thấy nhìn chung doanh nghiệp Việt Nam khá chuyên môn hóa nhưng đượ dàng như tình chuyên môn hóa giảm đi theo thời gian. Xu hướng này là như nhau không phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp, địa bàn và tình trạng đó là doanh nghiệp mới gia nhập hay đã tồn tại. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng sản xuất nhiều hơn một sản phẩm cho thấy sự chuyên môn hóa giảm khi quy mô doanh nghiệp tăng. Da dạng hóa ít hơn trong các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể phản ánh thực tế là quy mô doanh nghiệp nhỏ có thể hạn chế khả năng doanh nghiệp để sản xuất nhiều hơn một sản phẩm.


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

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

Bảng 6.2: Các nhân tố quyết định Sự dạngแดง hóa và Đối mới

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tuổi của doanh nghiệp (x100)</th>
<th>Da dạng hóa</th>
<th>Đối mới 1</th>
<th>Đối mới 2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Thống</td>
<td>Thống</td>
<td>Thống</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hiệu ứng</td>
<td>kề t</td>
<td>Hiệu ứng</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>biến</td>
<td>góp</td>
<td>biến</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>-0.062</td>
<td>(1.46)</td>
<td>0.015</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>0.033***</td>
<td>(2.67)</td>
<td>0.012*</td>
</tr>
<tr>
<td>Đổi mới</td>
<td>0.098***</td>
<td>(4.21)</td>
<td>0.051***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nhân thức về cạnh tranh</th>
<th>Gay gật=1 / Không gật=0</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Nội</td>
<td>0.051** (1.96)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phú Thọ</td>
<td>0.123*** (4.95)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hà Tây</td>
<td>-0.044* (1.71)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hải Phòng</td>
<td>0.061*** (2.67)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghệ An</td>
<td>0.131*** (5.07)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quảng Nam</td>
<td>0.188*** (7.15)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>-0.013 (0.64)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>0.125*** (5.05)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.007 (0.25)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Hình thức sở hữu</th>
<th>Từ nhân/một thành viên</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hợp danh/Táp thủ/Táp tác xã</td>
<td>0.044* (1.77)</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>0.096*** (3.68)</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>0.073*** (3.88)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Biện giá ngành</th>
<th>Có</th>
<th>Có</th>
<th>Có</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Biện giá thời gian</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Số quan sát</td>
<td>4,935</td>
<td>4,929</td>
<td>4,953</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Mô hình probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn góp và phi quyền số. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, tại HCMC, Ngành Chế biến thực phẩm (ISIC 15).
Một số kết quả thứ vinyl được quan sát từ các kết quả ước lượng. Thử nhất, tác động của quy mô được báo cáo trong Bảng 6.1 được khẳng định, và cả các doanh nghiệp nhỏ và vừa đều có hoạt động đa dạng hóa và đối mồi nhiều hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ. Thử hai, ngoài từ Khánh Hòa và Long An địa bàn có sở Thành phố Hồ Chí Minh có nhiều doanh nghiệp được chuyên môn (các ước lượng hệ số mang đầu dương). Không thấy có tác động lớn của địa bàn đối với các doanh nghiệp trong việc cải tiến sản phẩm hiện tại. Giải thích có thể là đối với sự khác biệt được quan sát thấy trong tính chuyên môn hóa phụ thuộc vào địa bàn của doanh nghiệp thì có thể sự cạnh tranh tại Thành phố Hồ Chí Minh, Khánh Hòa và Long An gây gạt hậu so với các địa phương khác trong mẫu. Điều này có thể làm cho các doanh nghiệp chuyên môn hóa hơn nữa nhằm có lợi tự lợi thế cạnh tranh của mình.

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

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

Hình 6.1 cho thấy những vấn đề quan trọng nhất trong mới quan hệ với việc giới thiệu động sản phẩm mới. Thiếu vốn được xem là vấn đề quan trọng nhất và các doanh nghiệp nông thôn gặp khó khăn nhiều hơn so với các doanh nghiệp thành thị. Các vấn đề với việc xác định sản phẩm mới và các khó khăn trong việc tìm kiếm hỗ trợ tài chính cũng là những vấn đề quan trọng. Các doanh nghiệp thành thị cho biết các vấn đề di kem với việc xác định sản phẩm mới và tìm kiếm hỗ trợ tài chính trong khi các vấn đề này ở các doanh nghiệp nông thôn.

14 Xem phân tích tin dung chi tiết tại Chương 8.
Hình 6.1: Vấn đề quan trọng nhất trong việc giới thiệu sản phẩm mới (%)

6.2 Cộng nghệ và Tác động của công nghệ


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

Bảng 6.3: Các đặc điểm công nghệ (%)

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


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

Hình 6.2: Công nghệ mới

16 Điều này phù hợp với lý thuyết tiến triển của Jovanovic (1982).
### Bảng 6.4: Các tác động của việc sử dụng công nghệ mới

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tăng trưởng lao động</th>
<th>Sự tư tôn tại của doanh nghiệp</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Số lao động</td>
<td>Hiệu ứng biên</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô doanh nghiệp (x100)</td>
<td>0.337*** (5.99)</td>
<td>0.025 (0.78)</td>
</tr>
<tr>
<td>Sử dụng công nghệ mới (có = 1, không = 0)</td>
<td>-0.073** (2.22)</td>
<td>0.055*** (2.66)</td>
</tr>
<tr>
<td>Có biên giá địa điểm</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Có biên giá hình thức sở hữu</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Có biên giá ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Quan sát</td>
<td>2,026</td>
<td>2,413</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.03</td>
<td>0.05</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Hiệu quả công nghệ có nghĩa là các doanh nghiệp có khả năng sản xuất với mức đầu ra cao nhất có thể từ một khối lượng đầu vào nhất định. Ở đây, hiệu quả công nghệ được đánh giá bằng cách sử dụng mô hình sản xuất biên ngẫu nhiên với các tập hợp dữ liệu đầu vào và đầu ra khác nhau. Có hai do lượng về hiệu quả công nghệ được sử dụng. Do lượng hiệu quả công nghệ đầu tiên sử dụng giá trị tăng thường như do lượng đầu ra và tổng số việc làm thường xuyên toàn thời gian và giá trị thực của vốn vật chất là các đầu vào. Đồ lượng thứ hai về hiệu quả công nghệ sử dụng tổng doanh thu thực là do lượng đầu ra và tổng số việc làm thường xuyên toàn thời gian, giá trị thực của vốn vật chất và tổng chi phí của các sản phẩm trung gian là các đầu vào. Ước tính về hiệu quả công nghệ có được chỉ sử dụng mẫu căn bằng. Một doanh nghiệp hoạt động ở mức hiệu quả cao nhất có chỉ số hiệu quả công nghệ bằng một (1).
Hình 6.3: Hiệu quả công nghệ bình quân

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

Bên cạnh đó, sử dụng do lượng 1, hình 6.3 cho thấy, các doanh nghiệp mới gia nhập có hiệu quả công nghệ cao hơn so với các doanh nghiệp cũ. Các doanh nghiệp mới được kỳ vọng là có công nghệ hiệu quả kém hơn khi họ mới tham gia thị trường và theo thời gian, khi có hoạt động vừa học vừa làm decir raided, các doanh nghiệp mới tham gia thị trường
trở nên có hiệu quả công nghệ cao hơn. Các doanh nghiệp nông thôn và thành thị bằng việc quản sán xuất ra mức đầu ra như nhau với một mức độ lao động và vốn cho trước. Quan sát có được này đương như không phù hợp với các phát hiện (phần 6.3) rằng tỷ trọng cao hơn các doanh nghiệp nông thôn có khả năng sản xuất cao hơn gấp đôi bằng việc sử dụng máy móc và thiết bị hiện tại.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Thời gian doanh nghiệp</th>
<th>Mới giao nhập</th>
<th>Do lượng 1</th>
<th>Do lượng 2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Chi số</td>
<td>Thống kệ t gờp</td>
</tr>
<tr>
<td>Tuổi của doanh nghiệp</td>
<td>Nhỏ</td>
<td>-0.051***</td>
<td>(3.95)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vừa</td>
<td>0.049*</td>
<td>(1.79)</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td>Hà Nội</td>
<td>0.009</td>
<td>(0.42)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Phú Thọ</td>
<td>0.063**</td>
<td>(2.23)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hà Nội</td>
<td>-0.043*</td>
<td>(1.88)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hải Phòng</td>
<td>-0.019</td>
<td>(0.81)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Nghệ An</td>
<td>0.032***</td>
<td>(4.16)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Quảng Nam</td>
<td>0.044**</td>
<td>(2.34)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>-0.086***</td>
<td>(4.25)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>-0.034</td>
<td>(1.51)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Long An</td>
<td>-0.044**</td>
<td>(2.39)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hinh thức sở hữu</td>
<td>Tư nhân/một thành viên</td>
<td>0.068***</td>
<td>(3.18)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã</td>
<td>-0.023</td>
<td>(0.85)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>0.043***</td>
<td>(2.77)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>0.112***</td>
<td>(3.48)</td>
</tr>
<tr>
<td>Có biến giải ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Số quan sát</td>
<td>2.543</td>
<td>1.779</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.07</td>
<td>0.05</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: OLS với sai số chuẩn gờp. *; **; *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, địa bàn HCMC, Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Do lượng 1: Doanh thu thực, vốn thực và việc làm toàn thời gian. Do lượng 2: doanh thu thực, vốn thực, đầu vào trung gian và việc làm toàn thời gian.
Các doanh nghiệp đối phó với các mức giá đầu vào khác nhau và do độ hỗ trợ chỉ số kết hợp các đầu vào khác nhau phụ thuộc vào môi trường mà các doanh nghiệp này hoạt động. Ví dụ, các doanh nghiệp nhỏ có thể có các giá đầu vào về lao động thấp hơn trong khi các doanh nghiệp lớn hơn có các giá đầu vào trung gian thấp hơn do các lợi thế về quy mô. Điều này có thể có tác động đến cả của doanh nghiệp về các đầu vào khác nhau. Do lưỡng thứ hai nghiên cứu vẫn đề này bằng cách bô sung giá trị của các đầu vào trung gian trong do lượng về hiệu quả công nghệ bình quân. Hình 6.3 trình bày kết quả uóc tính của mô hình sản xuất biên ngẫu nhiên sử dụng do lượng 2. Phạm vi của do lượng này cho thấy một số kết quả thú vị. Thấp nhất, mức độ hiệu quả công nghệ bình quân tăng lên 56%. Do lượng này vận còn trong do số thấp như đã chỉ ra trong các giai thich ở trên. Thấp hai, khoảng cách hiệu quả giữa các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa được rút ngắn khi các đầu vào trung gian được điều chỉnh và các doanh nghiệp nhỏ được như có hiệu quả công nghệ cao hơn một chút so với các doanh nghiệp vừa. Thấp ba, không còn khoảng cách giữa các doanh nghiệp mới tham gia thị trường và các doanh nghiệp cũ.

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

Bảng 6.5 trình bày các uộc lượng OLS của hai hoí quy hiệu quả công nghệ sử dụng cả hai do lượng về hiệu quả công nghệ bao gồm các yếu tố xác định truyền thống (tưoi của doanh nghiệp, quy mô, địa bàn và hình thức sở hữu). Chung tôi bắt đầu bằng việc xem xét các kết quả uộc lượng khi sử dụng do lượng 1 vào giá trị giá tăng thực được sử dụng như một do lượng đầu ra và vận thực và số việc làm toàn thời gian được sử dụng để do lượng đầu vào. Các doanh nghiệp mới gia nhập được thấy là có hiệu quả hơn so với các doanh nghiệp cũ. Các doanh nghiệp quy mô vừa có hiệu quả hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi các doanh nghiệp nhỏ cho thấy là có hiệu quả thấp hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ khi dựa các yếu tố về tuổi doanh nghiệp, địa bàn và hình thức sở hữu. Theo Jovanovic (1993) việc sản xuất hai sản phẩm sẽ có hiệu quả hơn so với việc sản xuất một sản phẩm ở quy mô lớn, điều này gợi ý rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ kém da đang hòa như trong kết quả ở trên có thể giải thích mức độ thấp hơn của các doanh nghiệp này về hiệu quả công nghệ. Xem xét kỹ hơn về địa bàn, bằng chứng cho thấy rằng các doanh nghiệp hoạt động tại các tỉnh Hà Tây, Khánh Hòa và Long An có hiệu quả cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh. Các doanh nghiệp tại Phú Thọ và Quảng Nam có hiệu quả công nghệ thấp hơn. Hơn nữa, bằng chứng cũng cho thấy trừ các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã, các doanh nghiệp hộ gia đình sản xuất ra khỏi lượng đầu vào thấp hơn tương đối trong một khối lượng đầu ra có định về lao động và vốn.
Bây giờ chúng tôi nghiên cứu sâu hơn các kết quả được ước lượng khi sử dụng do lượng 2 với tổng doanh thu thực được sử dụng như một do lượng đầu ra và giá trị vốn thực, việc làm toàn thời gian và hàng hóa trung gian được sử dụng để do lượng đầu vào.

Ngược lại với các kết quả được trình bày ở trên, các doanh nghiệp mới gia nhập được thấy là có hiệu quả công nghệ thấp hơn so với các doanh nghiệp cũ. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp siêu nhỏ có hiệu quả công nghệ cao hơn so với cả các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trừ Hà Nội, tất cả các địa phương khác đều có hiệu quả công nghệ thấp hơn Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả ước lượng về các hình thức sở hữu không thay đổi và các doanh nghiệp hỗ trợ gia đình có hiệu quả công nghệ cao hơn so với các hình thức sở hữu khác trừ nhóm các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã.

6.3 Đầu vào sản xuất và Các dịch vụ kinh doanh

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bảng 6.6: Sử dụng năng lực (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tổng số</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Mỗi gia nhà</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Niên độ</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Quy mô</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Vừa</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Địa bàn</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Câu hỏi đặt ra là: Doanh nghiệp có thể tăng khả năng sản xuất lên bao nhiêu nếu chỉ sử dụng máy móc và thiết bị hiện có?
Bảng 6.6 trình bày kết quả theo quy mô, tuổi và địa bàn của doanh nghiệp. Khỏa 16% doanh nghiệp không thể tăng năng lực sản xuất trong khi khoảng 1/3 doanh nghiệp có thể tăng năng lực sản xuất lên hơn 25%. Điều này chỉ ra rằng tỷ lệ sử dụng vốn bình quân là khá cao. Quan sát theo quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ hơn có ít khả năng tăng năng lực sản xuất lên hơn 10% cho thấy các doanh nghiệp nhỏ hơn ở gần điểm sử dụng vốn tối đa. Có một ngoại lệ cần phải được đề cập là 5.3% số doanh nghiệp siêu nhỏ có thể tăng hơn gấp đôi năng lực sản xuất so với tỷ lệ cho khoảng 1.8% số doanh nghiệp vừa. Trung thực, khoảng 6% số doanh nghiệp nông thôn so với 3% số doanh nghiệp thành thị cho biết họ có thể tăng hơn gấp đôi mức sản xuất hiện tại. Cuối cùng, các doanh nghiệp cụ có khả năng tăng sản xuất lên hơn 25% so với các doanh nghiệp môi.

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

Mẫu điều tra năm 2009 cho thấy các vấn đề tồn kho như tiếp cận với nguyên vật liệu thơ, năng lực và các phương tiện vận tải là các hạn chế gây khó khăn hơn cho sự phát triển của doanh nghiệp so với số liệu được báo cáo trong năm 2007. Hình 6.4 trình bày chi tiết về địa bàn của các nhà cung cấp nguyên vật liệu thơ cho các doanh nghiệp. Khoảng 80% đầu vào trung gian năm 2009 được các nhà cung cấp trong cùng địa phương (tỉnh) của doanh nghiệp nhận cung cấp trong khi tỷ lệ này là 82% trong năm 2007. Sự suất giảm có thể phần ảnh hưởng đến việc các doanh nghiệp khác trong việc mua đầu vào có liên quan. Trưởng hạn, các sản phẩm trung gian từ các tỉnh không lân cận đa tăng trong năm 2009 lên mức 8%. Nếu chỉ xem xét minh panel cân bằng, các sản phẩm trung
gian từ các tính không lân căn tăng lên mức 10% cho thấy chỉ phi văn tài đã giảm trong vòng bốn năm qua cho phép nhiều doanh nghiệp mua hàng hóa trung gian từ các tính không lân căn.

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tồn số (%)</th>
<th>Nhà cung cấp chính cùng địa phương (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ít hơn 1 tuần</td>
<td>18.6</td>
</tr>
<tr>
<td>1-2 tuần</td>
<td>14.4</td>
</tr>
<tr>
<td>2-3 tuần</td>
<td>9.8</td>
</tr>
<tr>
<td>3-4 tuần</td>
<td>16.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Hơn 4 tuần</td>
<td>34.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Không biệt</td>
<td>6.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dịch vụ</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Siêu nhỏ</th>
<th>Nhỏ</th>
<th>Vừa</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Thông tin thị trường, marketing và quảng cáo</td>
<td>5.9</td>
<td>2.2</td>
<td>8.7</td>
<td>19.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Thông tin về công nghệ và đầu vào</td>
<td>0.9</td>
<td>0.6</td>
<td>1.3</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Vận tải</td>
<td>85.8</td>
<td>90.7</td>
<td>90.8</td>
<td>73.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Thuế, kiểm toán và dịch vụ kế toán</td>
<td>5.0</td>
<td>4.3</td>
<td>7.0</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Pháp lý</td>
<td>0.9</td>
<td>0.6</td>
<td>0.9</td>
<td>2.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Các dịch vụ khác</td>
<td>1.4</td>
<td>1.8</td>
<td>1.3</td>
<td>2.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Không sử dụng các dịch vụ ở trên</td>
<td>36.4</td>
<td>46.2</td>
<td>17.5</td>
<td>12.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dịch vụ</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Siêu nhỏ</th>
<th>Nhỏ</th>
<th>Vừa</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Danh nghiệp tự vận chuyển</td>
<td>47.6</td>
<td>51.4</td>
<td>39.9</td>
<td>41.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Hợp đồng với công ty vận tải chuyên chở hàng hóa của doanh nghiệp</td>
<td>41.8</td>
<td>37.4</td>
<td>50.2</td>
<td>50.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Thỏa thuận tập thể với các doanh nghiệp khác để chuyển hàng chung</td>
<td>10.6</td>
<td>11.2</td>
<td>9.9</td>
<td>7.9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

6.4 Các yêu tố quyết định năng suất lao động
Phân này tập trung vào hai do lượng khác nhau về năng suất lao động: (1) Doanh thu thực trên lao động toàn thời gian (lao động thường xuyên và lao động không thường xuyên) và

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tổng số</th>
<th>Năng suất lao động (triệu đồng)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>(2,521)</td>
<td>Do lượng 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>(1,693)</td>
<td>53.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>(664)</td>
<td>87.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>(164)</td>
<td>116.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa điểm</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>(1,100)</td>
<td>85.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>(1,421)</td>
<td>51.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>


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

Năng suất lao động tăng cùng với quy mô doanh nghiệp, không phụ thuộc vào do lượng năng suất lao động (kết quả năm 2007 là ngược lại) khẳng định kết quả được phát hiện trong Bảng 6.10. Các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh bình quân có năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp tại các địa phương khác. Các doanh nghiệp hộ gia đình có năng suất thấp hơn đáng kể so với các doanh nghiệp tư nhân, trừ các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã. Những kết quả này không thay đổi khi xem xét mẫu
panel cân bằng. Bên cạnh đó, việc sử dụng công nghệ mới có mối quan hệ thuận chiều với năng suất lao động của doanh nghiệp, có nghĩa là các doanh nghiệp có xu hướng tăng doanh thu thực trên lao động bằng việc sử dụng công nghệ sản xuất mới. Tuy nhiên, chúng ta cũng có thể quan sát thấy mối quan hệ thuận chiều với các doanh nghiệp có năng suất lao động cao hơn thường có xu hướng sử dụng công nghệ mới trong sản xuất. Xem xét panel cân bằng có thể thấy một số thay đổi. Ước lượng về việc sử dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất không có ý nghĩa trong mô hình hồi quy đầu tiên khi sử dụng do lượng 1 và có mức ý nghĩa giảm đi trong hồi quy thứ hai khi sử dụng do lượng 2. Điều này cho thấy công nghệ mới không có tác động quan trọng đến doanh thu thực trên lao động toàn thời gian trong panel cân bằng.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Số lượng lao động (log)</th>
<th>Do lượng 1 (log)</th>
<th>Do lượng 2 (log)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Uớc tính chi số</td>
<td>Ước tính t góp</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.079***</td>
<td>0.118***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(2.44)</td>
<td>(4.10)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô doanh nghiệp</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.343***</td>
<td>0.353***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(4.78)</td>
<td>(5.45)</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.115*</td>
<td>0.149***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(1.82)</td>
<td>(2.59)</td>
</tr>
<tr>
<td>Sử dụng công nghệ mới</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.413***</td>
<td>0.320***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(5.40)</td>
<td>(5.34)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hình thức sở hữu</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.077</td>
<td>0.129</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(0.62)</td>
<td>(1.30)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.483***</td>
<td>0.455***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(6.62)</td>
<td>(8.90)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.483**</td>
<td>0.392***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(2.40)</td>
<td>(2.70)</td>
</tr>
<tr>
<td>Có biên giới ngành</td>
<td>Có</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Số quan sát</td>
<td>2,520</td>
<td>2,519</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.20</td>
<td>0.29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

7 Thương mại và Cơ cấu doanh thu

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

7.1 Hoạt động xuất khẩu

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

Bảng 7.1: Các doanh nghiệp xuất khẩu (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>5.3</td>
<td>5.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Tuổi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mới gia nhập</td>
<td>6.0</td>
<td>5.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Cũ</td>
<td>5.3</td>
<td>5.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>0.6</td>
<td>0.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>9.6</td>
<td>11.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>37.1</td>
<td>34.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>8.1</td>
<td>8.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>3.1</td>
<td>3.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Hình thức sở hữu</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hộ gia đình</td>
<td>1.0</td>
<td>1.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tù nhân/một thành viên</td>
<td>8.1</td>
<td>9.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã</td>
<td>5.8</td>
<td>11.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>20.5</td>
<td>17.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty có phân</td>
<td>16.7</td>
<td>17.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Một mặt, về lý thuyết, các doanh nghiệp có hiểu quả công nghệ cao hơn sẽ trở thành các nhà xuất khẩu vi các doanh nghiệp này có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Mặt khác, các doanh nghiệp có thể học hỏi từ hoạt động xuất khẩu. Các doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu học cách giảm chi phí và thiết kế sản phẩm để hấp dẫn khách hàng nước ngoài khiến họ trở thành các nhà xuất khẩu thành công.


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

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

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

Bảng 7.2 trong số 10 doanh nghiệp nhận được các đặc tính, thiết kê sản phẩm hoặc nguyên liệu từ các khách hàng nước ngoài và hơn ¾ số doanh nghiệp xuất khẩu được các đối tác thương mại nước ngoài cung cấp công nghệ hoặc chuyển giao các doanh nghiệp này không thể tiếp cận được. Khoảng 40% doanh nghiệp sử dụng tự vận phả Lý khi tham gia các hợp đồng xuất khẩu trực tiếp. Các doanh nghiệp nông thôn ít sử dụng tự vận phả Lý hơn so với các doanh nghiệp thành thị. Cuối cùng, các doanh nghiệp xuất khẩu cũng có xu hướng quảng cáo nhiều hơn các doanh nghiệp khác. Khoảng 42% số doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện quảng cáo trong khi chỉ có 9% doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo cho thấy hình ảnh có vai trò quan trọng hơn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu.

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

18 Thao lượng kỳ honorable quang cáo phụ thuộc vào địa điểm của doanh nghiệp được thực hiện ở cuối chương này.
Bảng 7.3: Doanh thu bình quân và Lỗ lỗ nhuận thuận trên lao động toàn thời gian

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tông số</th>
<th>Tổng doanh thu trên lao động toàn thời gian</th>
<th>Tổng lợi nhuận thuận trên lao động toàn thời gian</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Xuất khẩu</td>
<td>Không xuất khẩu</td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>117,9</td>
<td>63,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>164,1</td>
<td>52,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>119,6</td>
<td>83,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>103,4</td>
<td>123,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>86,2</td>
<td>50,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

Thứ nhất, doanh thu thực trên lao động có mối quan hệ thuận chiều với việc doanh nghiệp đỗ tham gia hoạt động xuất khẩu như trình bày trong Bảng 7.3. Thứ hai, mức chi lương bình quân cũng có mối quan hệ thuận chiều với việc doanh nghiệp đỗ là doanh nghiệp xuất khẩu hay không. Điều này cho thấy lao động làm việc trong các doanh nghiệp xuất khẩu bình quân nhận được mức lương cao hơn so với lao động làm việc trong các doanh nghiệp không xuất khẩu. Tóm lại, các doanh nghiệp có năng suất lao động cao hơn, nếu có điều kiện quỹ doanh nghiệp có khả năng cao hơn sẽ là các doanh nghiệp xuất khẩu. Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu thường giới thiệu sản phẩm mới hoặc sử dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất. Các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động xuất khẩu gặp nhiều đối thủ cạnh tranh hơn và tối thiểu hóa chi phí thông qua việc sử dụng công nghệ mới và sự đa dạng hóa có thể là yếu tố quyết định đến sự tồn tại trong tương lai. Thứ tư, các doanh nghiệp xuất khẩu thường là các doanh nghiệp ở Thành phố Hồ Chí Minh hơn là ở các tỉnh như Nghệ An và Quảng Nam. Cuối cùng các doanh nghiệp hoạt động như dự kiến có xác suất tham gia thị trường xuất khẩu thấp hơn.
### Bảng 7.4: Các doanh nghiệp xuất khẩu gì?

<table>
<thead>
<tr>
<th>Thống kê</th>
<th>Hộ số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tuổi</td>
<td>Số năm (x1,000)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô</td>
<td>Số lao động (x1,000)</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng doanh thu</td>
<td>log (x100)</td>
</tr>
<tr>
<td>Bình quân lượng</td>
<td>Triệu đô trên lao động</td>
</tr>
<tr>
<td>Giổi thiệu sản phẩm mới</td>
<td>0.010** (1.97)</td>
</tr>
<tr>
<td>Công nghiệp mới</td>
<td>0.008*** (3.02)</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td>Hải Phòng</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Nghệ An</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Quảng Nam</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Khánh Hòa</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lâm Đồng</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Long An</td>
</tr>
<tr>
<td>Hình thức sở hữu</td>
<td>Tư nhân/1 thành viên</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hợp danh/Tập stata Hợp tác xã</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty TNHH</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty cổ phần</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Có biên giới ngành</th>
<th>Có</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Số quan sát</td>
<td>2.487</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.38</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Hình 7.1 những vùng lãnh thổ mà doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu có hoạt động trong năm 2009. Trong số 149 doanh nghiệp xuất khẩu, 102 doanh nghiệp cung cấp thông tin về điểm đến xuất khẩu và 86 doanh nghiệp cung cấp thông tin về nơi nhập khẩu nguyên vật liệu thô. Khoảng 38% số doanh nghiệp xuất khẩu xuất sang Liên minh châu Âu trong khi chỉ có 12% doanh nghiệp xuất khẩu nhập từ Liên minh châu Âu. Khoảng 10% nguyên vật liệu thô sử dụng trong sản xuất được nhập khẩu trực tiếp. Hầu hết các doanh nghiệp cho biết nguyên vật liệu thô được nhập khẩu từ các nước châu Âu. Khoảng
50% được nhập khẩu từ Trung Quốc trong chi chi có một tỷ lệ rất nhỏ các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu từ Mỹ, Liên minh châu Âu và Nga. 72% doanh nghiệp cho biết cần ít hơn 2 tuần để nhập khẩu đầu vào trong khi chỉ 10% doanh nghiệp trả lời thời gian nhập khẩu nguyên liệu thở dài hơn một tháng.

![Diagram 7.1. Các doanh nghiệp xuất khẩu đầu và nhập khẩu đầu]({#(chart_url)})

### Hình 7.1. Các doanh nghiệp xuất khẩu đầu và nhập khẩu đầu

<table>
<thead>
<tr>
<th>Trung Quốc</th>
<th>Nhật Bản</th>
<th>ASEAN</th>
<th>Các nước Châu Á khác</th>
<th>Mỹ</th>
<th>EU</th>
<th>Nga</th>
<th>Các nước ngoài Châu Á khác</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Xuất khẩu</td>
<td>50%</td>
<td>30%</td>
<td>10%</td>
<td>5%</td>
<td>2%</td>
<td>1%</td>
<td>5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhập khẩu</td>
<td>50%</td>
<td>30%</td>
<td>10%</td>
<td>5%</td>
<td>2%</td>
<td>1%</td>
<td>5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### 7.2 Cạnh tranh theo nhận thức và Cơ cấu kinh doanh

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

Hình 7.2 trình bày mức độ cạnh tranh theo nhận thức của doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn. Gần 90% doanh nghiệp ở các địa bàn khác nhau cho biết họ gặp sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động của mình. Quan sát panel căn bằng, 71% doanh nghiệp cho thấy mức độ cạnh tranh tăng lên kể từ năm 2007 trong khi 27% doanh nghiệp thấy mức độ cạnh tranh không đổi. Tiếp theo chúng tôi nghiên cứu mức độ cạnh tranh theo nhận thức ở cấp ngành. Các doanh nghiệp trong các ngành như (i) Giấy và các sản phẩm giấy, (ii) sản phẩm kim loại, (iii) phương tiện vận tải và (iv) Cao su và các sản phẩm như nổi chung nhận thấy sự cạnh tranh là gay gắt. Đây không phải là tình hình thực tế trong các ngành khác (không được báo cáo). Hình 7.2 cũng trình bày tỷ trọng doanh nghiệp có hàng tồn kho. Khoảng 28% doanh nghiệp có hàng tồn kho trong ứng với 707 doanh nghiệp. tỷ trọng doanh nghiệp có hàng tồn kho ở thành thị cao hơn tỷ trọng này ở nông thôn.
Bây giờ chúng tôi sẽ nghiên cứu nhận thức về cạnh tranh của các DNNVV từ các nguồn khác nhau. Các kết quả được trình bày trong Bảng 7.5. Cả các doanh nghiệp nhập khẩu hợp pháp hoặc hoạt động buôn lậu đều không được xem là tạo ra cạnh tranh lớn. Bên cạnh đó, cạnh tranh từ các doanh nghiệp quốc doanh nhín chung được xem là không lớn từ các công ty TNHH và các doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã. Các doanh nghiệp ngoại quốc doanh khổng được xem là các đối thủ cạnh tranh chủ yếu và điều này không phụ thuộc vào địa bàn và hình thức sở hữu của doanh nghiệp. Điều đó cho thấy rằng rất nhiều trong số các doanh nghiệp được điều tra đang hoạt động trên các khu vực thị trường không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp lớn hơn và tiền tiên hơn. Điều này có thể phản ánh rằng các DNNVV diển hình của Việt Nam thường có xu hướng sản xuất sản phẩm khác với sản phẩm của các doanh nghiệp lớn hơn và hiện đại hơn.

Các doanh nghiệp cần phải thực hiện một số bước để đối phó với sự cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng. Xác định các đại lý thị trường mới, tạo ra sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại và cất giảm chi phí sản xuất là những phương pháp quan trọng nhất mà các doanh nghiệp đã sử dụng để đối phó với sự cạnh tranh ngày càng tăng. Ngược lại, giảm số lao động hoặc nâng cấp lực lượng lao động được phản ánh là các công cụ ít được sử dụng hơn (không được báo cáo).
Bảng 7.5: Cạnh tranh theo nhân thức từ các nguồn khác nhau

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Cạnh tranh theo nhân thức từ:</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Số quan sát</td>
<td>Đa doanh nghiệp quốc doanh</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng mấu</td>
<td>(2,251)</td>
<td>3.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>(995)</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>(1,256)</td>
<td>3.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Họ gia đình</td>
<td>(1,436)</td>
<td>3.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tư nhân/1 thành viên</td>
<td>(189)</td>
<td>2.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã</td>
<td>(64)</td>
<td>2.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>(479)</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>(83)</td>
<td>2.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Hình 7.3: Các lý do quan trọng nhất khó bán hàng tồn kho

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Quy mô doanh nghiệp</th>
<th>Số lao động (x1,000)</th>
<th>Hệ số</th>
<th>t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Cơ sở khách hàng</td>
<td>Số lượng khách hàng</td>
<td>0.015***</td>
<td>(2.60)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hàng hóa tồn kho</td>
<td>Có = 1, Không = 0</td>
<td>0.056***</td>
<td>(3.98)</td>
</tr>
<tr>
<td>Xuất khẩu</td>
<td>Có = 1, Không = 0</td>
<td>-0.028</td>
<td>(0.82)</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td>Hà Nội</td>
<td>0.028</td>
<td>(0.92)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Phú Thuận</td>
<td>0.071***</td>
<td>(2.78)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hà Tĩnh</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.13)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hải Phòng</td>
<td>-0.084**</td>
<td>(2.26)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Nghệ An</td>
<td>0.076***</td>
<td>(3.65)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Quảng Nam</td>
<td>-0.077**</td>
<td>(2.21)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>0.067**</td>
<td>(2.28)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lâm Đồng</td>
<td>0.001</td>
<td>(0.02)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Long An</td>
<td>0.075***</td>
<td>(4.21)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hình thức sở hữu</td>
<td>Tự nhận/1 thành viên</td>
<td>0.055***</td>
<td>(2.79)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã</td>
<td>0.020</td>
<td>(0.75)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>0.071***</td>
<td>(5.07)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>0.061***</td>
<td>(2.47)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Có biên giá ngành | Có | Số quan sát | 2.539 |
Pseudo R-squared | 0,17 |

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Số quan sát</th>
<th>Tổng số (2,543)</th>
<th>Chế biến và nông thôn</th>
<th>Chế biến và nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tiêu dùng cuối cùng</td>
<td>32.1</td>
<td>30.9</td>
<td>41.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Đầu vào trung gian trong nông nghiệp</td>
<td>1.6</td>
<td>1.5</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Đầu vào trung gian trong chế biến</td>
<td>17.6</td>
<td>18.1</td>
<td>13.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Đầu vào trung gian trong dịch vụ</td>
<td>48.5</td>
<td>49.4</td>
<td>41.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Không biết</td>
<td>0.2</td>
<td>0.2</td>
<td>0.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Số khách hàng</th>
<th>Tổng số</th>
<th>Cạnh tranh gay gắt</th>
<th>Cạnh tranh không gay gắt</th>
<th>Thành thị</th>
<th>Nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-2 khách hàng</td>
<td>(2,543)</td>
<td>(2,251)</td>
<td>(291)</td>
<td>(1,109)</td>
<td>(1,434)</td>
</tr>
<tr>
<td>3-5 khách hàng</td>
<td>1.6</td>
<td>1.5</td>
<td>2.8</td>
<td>2.1</td>
<td>1.3</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 khách hàng</td>
<td>8.5</td>
<td>7.5</td>
<td>15.5</td>
<td>10.6</td>
<td>7.0</td>
</tr>
<tr>
<td>11-20 khách hàng</td>
<td>11.0</td>
<td>11.4</td>
<td>7.9</td>
<td>17.0</td>
<td>6.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Trên 20 khách hàng</td>
<td>20.1</td>
<td>20.2</td>
<td>19.2</td>
<td>22.5</td>
<td>18.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Trung Quốc</td>
<td>58.8</td>
<td>59.3</td>
<td>54.6</td>
<td>47.8</td>
<td>67.3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Hình 7.4: Địa bản của khách hàng

Co cầu kinh doanh chung của sản phẩm quan trọng nhất của doanh nghiệp được trình bày trong Bảng 7.9. Khoảng 60% doanh nghiệp bán sản phẩm quan trọng nhất của mình trong nội địa và cho các doanh nghiệp ở các tỉnh, thành phố trong khi 31% doanh nghiệp bán sản phẩm của mình cho các cá nhân tại địa phương. Kết quả từ bảng 7.7 về sử dụng sản phẩm đã được khẳng định: Các doanh nghiệp bán hàng đã sử dụng sản phẩm cạnh tranh gay gắt chủ yếu bán/sản xuất các sản phẩm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp quốc tế. Các doanh nghiệp nông thôn có tỷ trọng hàng hóa bán cho cá nhân và cơ quan phi thương mại nhà nước cao hơn trong đối, trong khi các doanh nghiệp thành thị bán tỷ trọng lớn sản phẩm chất của mình cho các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh nội địa.
Bảng 7.9: Cổ câu kinh doanh (%)

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

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tổng số</th>
<th>Thành thị</th>
<th>Nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tiền công vào giá vốn có định trong sản xuất</td>
<td>72.4</td>
<td>72.1</td>
<td>72.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Định giá tương tự như đối thủ cạnh tranh</td>
<td>9.2</td>
<td>6.5</td>
<td>11.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Định giá thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh gần nhất</td>
<td>0.8</td>
<td>0.7</td>
<td>0.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Đảm phân riêng với từng khách hàng</td>
<td>16.9</td>
<td>19.9</td>
<td>14.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Giá do chính phủ kiểm soát</td>
<td>0.3</td>
<td>0.1</td>
<td>0.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>0.2</td>
<td>0.2</td>
<td>0.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Thiếu thông tin của 7 trong số 2.543 doanh nghiệp: 5 doanh nghiệp thành thị và 2 doanh nghiệp nông thôn.
Cuối cùng, chúng tôi xem xét khả năng và loại hình quảng cáo được các doanh nghiệp sử dụng. Trong năm 2009, có 11% doanh nghiệp có thực hiện quảng cáo và các doanh nghiệp thành thị có xu hướng quảng cáo nhiều hơn các doanh nghiệp nông thôn. Gần một nửa số doanh nghiệp xuất khẩu quảng cáo trong khi chỉ có dưới 1/10 số doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo. Hình 7.5 minh họa loại hình quảng cáo được sử dụng phổ biến vào địa bàn của doanh nghiệp. Có thể thấy sự khác biệt lớn giữa địa bàn và giữa các ngành. Khoảng 60% các doanh nghiệp nông thôn sử dụng áp phích quảng cáo trên phổ trong khi chỉ có 12% doanh nghiệp thành thị sử dụng cách thức quảng cáo này. Ngược lại, gần 54% và 58% doanh nghiệp thành thị cho biết họ sử dụng phương tiện truyền ixon mạng là báo và internet để quảng cáo. Dáng chú ý là đại phát thanh và ti vi là hai hình thức quảng cáo ít được sử dụng nhất.

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

Hình 7.5: Hình thức quảng cáo

<table>
<thead>
<tr>
<th>Hình thức quảng cáo</th>
<th>Tổng</th>
<th>Thành thị</th>
<th>Nông thôn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Áp phích đường phố</td>
<td>70</td>
<td>60</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>Gửi tài liệu quảng cáo tận nơi</td>
<td>60</td>
<td>50</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>Báo (trang vàng)</td>
<td>50</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>Radio</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>TV</td>
<td>30</td>
<td>20</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Internet</td>
<td>20</td>
<td>15</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Hội trợ thương mại</td>
<td>10</td>
<td>9</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Các dạng khác</td>
<td>5</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Bảng 7.11: Các yếu tố quyết định quảng cáo

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

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

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

8.1 Đầu tư

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

Bảng 8.1: Đầu tư mới

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Phân trăm doanh nghiệp có đầu tư từ cuộc điều tra trước</th>
<th>Phân trăm đầu tư từ lợi nhuận để lại (vốn tự có)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>2007</td>
<td>2009</td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>43.5</td>
<td>59.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>34.9</td>
<td>53.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>58.6</td>
<td>70.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Thành thị</td>
<td>71.1</td>
<td>85.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Nông thôn</td>
<td>45.8</td>
<td>65.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>


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

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

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

Hình 8.1: Chi tiết đầu tư 2007-09 (%)
Hình 8.2: Mục đích đầu tư (%)

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

8.2 Tiếp cận tín dụng

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

Trong khi khu vực ngân hàng tư nhân tiếp tục tăng trưởng nhanh và giành được thị phần, các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn chiếm lĩnh thị trường tín dụng chính thức tại Việt Nam và 69% doanh nghiệp bảo cáo rằng đây vẫn là nguồn tín dụng chính thức có sẵn của họ. Các doanh nghiệp có vốn ngân hàng có thể được tài trợ từ các ngân hàng thương mại có vốn nước ngoài và các chương trình mục tiêu tín dụng передач dùng là các doanh nghiệp có vốn bên ngoài. Ngân hàng tư nhân và chứng khoán có tỷ lệ lãi suất cao nhất (đạo động từ 1.06% đến 1.14%/tháng) tại thị trường chính thức trong khi các chương trình mục tiêu có mức lãi suất bình quân thấp nhất (0.72%/tháng).
Bảng 8.3: Đơn vị tín dụng chính thức cơ sở

<table>
<thead>
<tr>
<th>Đơn vị tín dụng chính thức cơ sở</th>
<th>Tần suất</th>
<th>Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ngân hàng thương mại quốc doanh (SOCB)</td>
<td>509</td>
<td>68.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ngân hàng tổ chức/đơn vị</td>
<td>74</td>
<td>10.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ngân hàng nước ngoài</td>
<td>11</td>
<td>1.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ngân hàng chính sách xã hội</td>
<td>91</td>
<td>12.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Quỹ hỗ trợ Phát triển (DAF)</td>
<td>19</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Các chương trình mục tiêu</td>
<td>5</td>
<td>0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>22</td>
<td>3.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Thống tin thiếu</td>
<td>9</td>
<td>1.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Bảng 8.4: Tiếp cận tín dụng

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Có</td>
<td>Không</td>
</tr>
<tr>
<td>Các doanh nghiệp nộp hồ sơ cho các khoản vay chính thức</td>
<td>(751)</td>
<td>(1,275)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>37.1</td>
<td>62.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Các vấn đề trong việc có được khoản vay</td>
<td>(154)</td>
<td>(597)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>20.5</td>
<td>79.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp vẫn cần vay</td>
<td>81.2</td>
<td>54.3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ghi chú: Mẫu cân bằng. Trong ngoại đơn là số quan sát.
Trong số các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng và gap ván đề khi vay trong năm 2009, khoảng 75% (không ngac nhiên) vẫn tự cho là họ cần khoản vay ngân hàng chính thức. Đồng thời, mắc đủ 80% số doanh nghiệp nộp hỗ trợ vay đã nhận được phần nào khoản tín dụng chính thức, 57% ván cho rằng họ vẫn cần vay. Các doanh nghiệp này có thể được xem là các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng vi họ chỉ nhận được một phần khoản tín dụng mà họ xin vay. Nhóm các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng do vây đã tăng theo cách phân loại này lên 24%, tương ứng với 486 doanh nghiệp.

Hình 8.3: Tại sao doanh nghiệp không nộp hỗ trợ vay?

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

\[19 \text{ Xem xét toàn bộ mầu bao gồm cả những doanh nghiệp không được điều tra trong cả hai năm, số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng tăng lên 39.9\% (1,013 doanh nghiệp) trong năm 2009 so với khoảng 37.9\% (915) có khó khăn tín dụng trong năm 2007.} \]
khu vực chính thức cho thấy một tỷ lệ trồng dâu tằm lơn được thực hiện trong hai năm qua là từ tín dụng phi chính thức.

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Hình thức</th>
<th>Số quan sát</th>
<th>Hố a o</th>
<th>Thêm thô</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hộ gia đình</td>
<td>(1,690)</td>
<td>75.0</td>
<td>25.0</td>
<td>34.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Tự nhân/1 thành viên</td>
<td>(199)</td>
<td>43.2</td>
<td>56.8</td>
<td>46.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã</td>
<td>(72)</td>
<td>26.2</td>
<td>73.8</td>
<td>58.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>(496)</td>
<td>37.0</td>
<td>63.0</td>
<td>58.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>(86)</td>
<td>42.6</td>
<td>57.4</td>
<td>62.8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Khi các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng, họ có thể có được các khoản vay từ khu vực phi chính thức khá phát triển tại Việt Nam. Từ năm 2007 đến năm 2009, 70% doanh nghiệp vay một từ các nguồn phi chính thức tương ứng với 1,416 doanh nghiệp (61% trong năm 2007). Nếu xem xét toàn bộ mẫu, 71% doanh nghiệp có được tín dụng phi chính thức trong năm 2009. Điều này cho thấy các doanh nghiệp mới được chọn mẫu trong năm 2009 có xu hướng sử dụng tín dụng phi chính thức nhiều hơn. Xem xét nguồn của các khoản vay phi chính thức, bảng 8.5 cho thấy 20% doanh nghiệp có được các khoản vay từ người thân hoặc bạn bè của chủ sở hữu doanh nghiệp trong khi 8.5% khoản vay nhận được từ người cho vay lãi. Bên cạnh đó, 67% doanh nghiệp không còn sử dụng các khoản vay phi chính thức (hoặc thông tin về nguồn tín dụng không được thu thập).
Tín dụng phi chính thức có đặc trưng là các khoản vay cần thế chấp có giá trị tối thiểu nhưng lãi suất hàng tháng dao động từ 0 đến 10%. Cảm thấy rằng 62% bạn bè hoặc người thân không thu lãi suất khi cho vay. Liệu doanh nghiệp có cần phải thế chấp để có được khoản tín dụng chính thức hoặc phi chính thức sẽ được xem xét cụ thể hơn trong phần sau của chương này.

**Nguyên tắc 6.6: Nguyên tắc của các khoản vay phi chính thức**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Tần suất</th>
<th>Phân trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Người cho vay lãi tự nhân</td>
<td>120</td>
<td>8.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Người thân hoặc bạn bè của chủ sở hữu</td>
<td>287</td>
<td>20.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Doanh nghiệp</td>
<td>34</td>
<td>2.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Các nguồn khác</td>
<td>20</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Thiếu thông tin/không có khoản vay</td>
<td>955</td>
<td>67.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Khó khăn tín dụng 2007</th>
<th>Khó khăn tín dụng 2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Không</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Vay phi chính thức</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Không</td>
<td>49.3</td>
<td>22.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>50.7</td>
<td>77.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Trong các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng, khoảng 85.6% có các khoản vay phi chính thức so với 59.8% các doanh nghiệp không có khó khăn về tín dụng. Ngược lại, 77.1% doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có các khoản vay phi chính thức trong năm...
2007. Trong khoảng thời gian giữa hai cuộc điều tra trước, tỷ trọng doanh nghiệp có tín dụng phi chính thức, mặc dù có khó khăn về tín dụng hay không, đã tăng từ 60.7% lên 69.9% trong năm 2009. Có thể có hai giải thích: (i) sự gia tăng số doanh nghiệp có khó khăn tín dụng làm cho tỷ lệ các doanh nghiệp vay từ các nguồn phi chính thức cao hơn và/hoặc (ii) những hoang tưởng chính có thể đã tác động làm các tổ chức tín dụng chậm yêu cầu thế chấp và tăng lãi suất khiếm cho các doanh nghiệp không có gang có được tín dụng phi chính thức.

Những nhân tố nào để xác định xem doanh nghiệp có nhận được khoản tín dụng phi chính thức hay không? Để trả lời câu hỏi này, họ quyet probit phi quy mô các biến giải thích tiêu chuẩn (diện bàn, quy mô, hình thức sở hữu và biến giá ngành) cũng như các biến khác như xung đột khó khăn tín dụng là nhân tố tiềm năng của việc sử dụng tín dụng phi chính thức được áp dụng và kết quả được thể hiện dưới đây.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Khó khăn tín dụng</th>
<th>Hệ số</th>
<th>Thống kế t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Khó khăn tín dụng = 1</td>
<td>0.229***</td>
<td>(9.81)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quy mô doanh nghiệp</td>
<td>Số lao động (x100)</td>
<td>0.098</td>
</tr>
<tr>
<td>Địa bàn</td>
<td>Hà Nội</td>
<td>0.213***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Phú Thọ</td>
<td>0.033</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hà Tây</td>
<td>-0.109</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hải Phòng</td>
<td>-0.031</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Nghệ An</td>
<td>0.186***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Quảng Nam</td>
<td>0.279***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Khánh Hòa</td>
<td>0.201***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Lạng Đông</td>
<td>0.001</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Long An</td>
<td>0.270***</td>
</tr>
<tr>
<td>Hình thức sở hữu</td>
<td>Tự nhân/1 thành viên</td>
<td>0.058</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Hợp danh/Tổ hợp/ Hợp tác xã</td>
<td>-0.063</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty TNHH</td>
<td>0.123***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Công ty cổ phần</td>
<td>0.004</td>
</tr>
<tr>
<td>Cờ biến giá ngành</td>
<td>Có</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Số quan sát</td>
<td>2,019</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.21</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Phân trăm nợ ngắn hạn</th>
<th>Phân trăm nợ dài hạn</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Phi chính</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Chình thức</td>
</tr>
<tr>
<td>Không</td>
<td>2.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>5.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Một trong số các lý do mà doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay chính thức là do không có đủ thế chấp. Bảng 8.10 trình bày sự phân bố tín dụng theo khu vực chính thức và phi chính thức dựa trên quy mô doanh nghiệp. Đồ cọ được khoản vay chính thức, 91% doanh nghiệp phải có thế chấp trong khi chỉ có 11% doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức có thế chấp. Kết quả cho thấy có tác động của quy mô doanh nghiệp: các doanh nghiệp có quy mô lớn thường có xu hướng có thể chấp không phụ thuộc vào khu
vực. Hình 8.4 liệt kê các loại hình thế chấp khác nhau được đưa ra dựa trên địa bàn của doanh nghiệp. Khoảng 67% doanh nghiệp sử dụng đất làm thế chấp trong khi 19% sử dụng nhà (24% trong năm 2007). Không ngẫu nhiên khi các doanh nghiệp nông thôn có xu hướng sử dụng đất làm thế chấp trong khi các doanh nghiệp thành thị có xu hướng sử dụng nhà.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Điều kiện</th>
<th>Thế chấp</th>
<th>Vật bảo lãnh</th>
<th>Nguồn vay quan trọng nhất</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Phi chính</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Chính thức</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>10.8</td>
<td>91.3</td>
<td>30.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Siêu nhỏ</td>
<td>5.1</td>
<td>85.5</td>
<td>26.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Nhỏ</td>
<td>10.9</td>
<td>98.0</td>
<td>35.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Vừa</td>
<td>26.3</td>
<td>97.8</td>
<td>44.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Bảng chứng minh khả năng định sử hạn chế của việc sử dụng quyền sử dụng đất làm thế chấp tại khu vực thành thị với 52% doanh nghiệp tại thành thị so với 75% doanh nghiệp tại nông thôn sử dụng đất để thế chấp. Sự điều đạt của vồ để thế chấp đã tăng gấp đôi lên 8.5% từ năm 2007 đến năm 2009 (không được báo cáo).

Trong khi có một tỷ lệ lớn doanh nghiệp thế chấp khi vay tín dụng chính thức thì 31% doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức so với 15% doanh nghiệp trong khu vực chính thức sử dụng vật bảo lãnh. Việc sử dụng vật thế chấp phổ biến hơn đối với các doanh nghiệp lớn trong khu vực phi chính thức. Trong khu vực chính thức các doanh nghiệp nhỏ sử dụng vật bảo lãnh ít hơn. Không phụ thuộc vào quy mô, các doanh nghiệp cho biết khu vực chính thức là nguồn vay quan trọng nhất mặc dù có tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ lớn hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa cho biết rằng khu vực phi chính thức là quan trọng nhất. Tầm quan trọng của khu vực phi chính thức giảm theo quy mô doanh nghiệp và chỉ có 17% doanh nghiệp vừa xem nguồn vay khu vực phi chính thức là nguồn tín dụng quan trọng nhất.
Hình 8.4: Hình thức thể chấp (%)

9 Môi trường

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


Như đã đề cập ở trên, chỉ những doanh nghiệp hoạt động trong một số ngành phải tuân theo quy trình này và Nghị định 21/2008 quy định 21 ngành và 162 ngành phụ mà
trong đó tất cả hoặc một số doanh nghiệp phải tuân theo khung pháp lý trên. Nếu một doanh nghiệp hoạt động trong ngành không có trong danh mục này, doanh nghiệp đó không nghỉ vụ pháp lý phải có EIA và EC mặc dù hỗ trợ văn bằng yêu cầu ký vào văn bản cam kết bảo vệ môi trường.

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

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

Ghi chú: Thiếu số liệu từ một doanh nghiệp do độ quy mô mẫu là 2.542 trong chương này.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT: EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009
Như trình bày trong Bảng 9.1, chỉ có 13.5% doanh nghiệp cho biết có EC trong năm 2009. Tỷ lệ này tăng nhẹ so với tỷ lệ của năm 2007 nhưng vẫn còn thấp mặc dù một số doanh nghiệp trong mẫu của chúng tôi hoạt động trong các ngành không yêu cầu phải có EC.

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


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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường</th>
<th>Không</th>
<th>Có</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Chỉnh thức</td>
<td>(724)</td>
<td>(96)</td>
<td>(820)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>88.3</td>
<td>11.7</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Phi chính thức</td>
<td>(829)</td>
<td>(25)</td>
<td>(854)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>97.1</td>
<td>2.9</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>(1,563)</td>
<td>(126)</td>
<td>(1,674)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>93.4</td>
<td>7.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Bảng 9.3 phân tổ doanh nghiệp sở hữu EC theo ngành hoạt động (ISIC cấp hai số).
## Bảng 9.3: Giấy chứng nhận môi trường theo Ngành, trong năm 2009 và 2007 (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ngành</th>
<th>Không</th>
<th>Có</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Thực phẩm và đồ uống</td>
<td>80.9</td>
<td>19.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Thuốc lá</td>
<td>100.0</td>
<td>0.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Đèt may</td>
<td>90.2</td>
<td>9.8</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Trang phục</td>
<td>93.5</td>
<td>6.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Da</td>
<td>97.9</td>
<td>2.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Gỗ và các sản phẩm gỗ</td>
<td>96.1</td>
<td>3.9</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Giấy</td>
<td>70.0</td>
<td>30.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Xuất bản &amp; in ấn</td>
<td>88.0</td>
<td>12.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Lọc dầu, v.v…</td>
<td>90.0</td>
<td>10.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Các sản phẩm hóa chất v.v…</td>
<td>56.4</td>
<td>43.6</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Cao su và các sản phẩm nhựa</td>
<td>71.6</td>
<td>28.4</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Khoáng sản phi kim</td>
<td>78.5</td>
<td>21.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Kim loại cơ bản</td>
<td>80.0</td>
<td>20.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Sản phẩm kim loại đúc sắn</td>
<td>94.9</td>
<td>5.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Máy móc điện v.v…</td>
<td>87.1</td>
<td>12.9</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Xe mô tô v.v…</td>
<td>87.5</td>
<td>12.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Các phương tiện vận tải khác</td>
<td>85.7</td>
<td>14.3</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Nơi thờ, đồ trang sức</td>
<td>93.6</td>
<td>6.4</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tái chế v.v…</td>
<td>100.0</td>
<td>0.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tổng số</strong></td>
<td><strong>86.5</strong></td>
<td><strong>13.5</strong></td>
<td><strong>100.0</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Khó khăn nhất</th>
<th>Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận môi trường</th>
<th>Tồn kễm nhất</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Không</td>
<td>Có</td>
</tr>
<tr>
<td>Chất lượng</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Không khí</td>
<td>28.3</td>
<td>28.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Cháy</td>
<td>15.3</td>
<td>18.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Hơi nóng</td>
<td>22.1</td>
<td>21.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ánh sáng</td>
<td>2.9</td>
<td>1.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tiếng ồn</td>
<td>18.2</td>
<td>8.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Xử lý rác thải</td>
<td>5.3</td>
<td>8.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ô nhiễm nước</td>
<td>6.8</td>
<td>13.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Thoái hóa đất</td>
<td>0.4</td>
<td>0.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>0.8</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tổng số</strong></td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tương tự 2 năm trước, các yêu cầu về chất lượng không khí là điều kiện khó khăn nhất và tiền kệ nhất (thực tế và theo nhận thức). Điều này không xét đến việc doanh nghiệp có EC hay không. Các yêu cầu về cháy, hơi nóng và độ ồn cũng là những khó khăn quan trọng theo nhận thức và trên thực tế đối với các doanh nghiệp không có và có EC tương ứng.
Tuần thứ các quy định về đỏ ơn là khó khăn theo nhận thức của 18.2% số doanh nghiệp không có EC và 10.9% doanh nghiệp cho là tồn kém. Đối với các doanh nghiệp có EC, tỷ lệ tương ứng là 8.7% và 7.5%. Các doanh nghiệp đương nhụt đã ước tính cao hơn một chút về khó khăn và các chi phí tuần thư pháp trong lĩnh vực này. Tình hình ngược lại được nhận thấy trong trường hợp các quy định về môi trường nước trong đó các doanh nghiệp không có EC dương như trước tính thấp đi các yếu câu đi kém với việc tuần thư các yêu cầu về môi trường nước.

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

### Bảng 9.5: Kiến thức môi trường (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kiến thức về Luật môi trường</th>
<th>Tốt</th>
<th>Khá</th>
<th>Kém</th>
<th>Không hiểu biết</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không có</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EC</td>
<td>58.9</td>
<td>72.3</td>
<td>84.1</td>
<td>94.1</td>
<td>86.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Có EC</td>
<td>41.1</td>
<td>27.7</td>
<td>15.9</td>
<td>5.9</td>
<td>13.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Tổng số</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Với những doanh nghiệp có kiến thức tốt về Luật môi trường, 41% có EC so với con số 16% các doanh nghiệp có kiến thức kém. Cần sống sống trong việc hiệu những kết quả này tủy những cách sử dụng 12% các kết quả có điều xưởng tăng cường phổ biến thông tin và đào tạo các doanh nghiệp có thể lấp tăng sự tuần thư pháp luật.

Có nhiều lĩnh vực về trách nhiệm môi trường và một vài lĩnh vực đã được đề đến ở trên. Trong báo cáo này nhựa trong năm 2007, chúng tôi tập trung trong việc sử dụng, xả và xử lý nước. Hình 9.1 trình bày các nguồn cung cấp nước cho các doanh nghiệp và xem xét các doanh nghiệp có xử lý nước trước khi sử dụng hay không.
Nước máy công cộng và nước ngầm rõ ràng là hai nguồn nước quan trọng nhất đối với các doanh nghiệp trong mẫu, chiếm đến hơn 94% tổng số doanh nghiệp. Lấy nước từ nguồn nước tự nhân, nước bề mặt hoặc nguồn nước nào khác ít phổ biến hơn và ít được các doanh nghiệp sử dụng. Trong số các nguồn nước này, có sự khác biệt về chất lượng nước. Ví dụ khi xem xét hai nguồn nước quan trọng nhất, trong khi chỉ có 8% doanh nghiệp xử lý nước từ nguồn máy công cộng thì có tối, hơn 32% doanh nghiệp cần phải xử lý nước lấy từ nguồn nước ngầm.

**Hình 9.2: Sử dụng nước và Bảo tồn**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Đã tư được thực hiện để tiết kiệm nước</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>2,387</td>
<td>99.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>6</td>
<td>0.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Các biện khác khác để bảo tồn nước</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>2,381</td>
<td>99.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>12</td>
<td>0.5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>%</th>
<th>Không có EC</th>
<th>Có EC</th>
<th>Tổng số</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Doanh nghiệp thái phân lơn nước đi đầu?</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hệ thống thoát nước công</td>
<td>74.3</td>
<td>79.4</td>
<td>75.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Sông</td>
<td>5.6</td>
<td>8.4</td>
<td>6.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hợp</td>
<td>1.1</td>
<td>0.3</td>
<td>1.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Biển</td>
<td>0.2</td>
<td>0.3</td>
<td>0.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Khu đất xung quanh</td>
<td>14.7</td>
<td>8.1</td>
<td>13.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Khác</td>
<td>4.2</td>
<td>3.6</td>
<td>4.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nuốc thái đã bao giờ được do lượng trong quá khứ?</th>
<th>Tần suất</th>
<th>Phần trăm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>2,111</td>
<td>88.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>282</td>
<td>11.8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Doanh nghiệp/cơ quan chịu trách nhiệm môi trường do lượng nước thái không</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>2,368</td>
<td>99.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>25</td>
<td>1.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Doanh nghiệp/cơ quan chịu trách nhiệm môi trường có do lượng mức độ ô nhiễm trong nước thái không</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>1,888</td>
<td>98.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>28</td>
<td>1.5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Doanh nghiệp có xử lý nước thái trước khi thái không</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Không</td>
<td>1,820</td>
<td>97.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Có</td>
<td>49</td>
<td>2.6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

- Hai phần ba số doanh nghiệp được điều tra cho biết không hoàn toàn câu có tác động bất lợi đến các điều kiện kinh doanh nhưng hầu hết các doanh nghiệp tin rằng các tác động bất lợi chỉ có tính chất tạm thời.

- Các doanh nghiệp siêu nhỏ ít bị tác động của cuộc khủng hoảng so các doanh nghiệp lớn hơn. Tuy nhiên các doanh nghiệp cho biết khủng hoảng đã cài thiết các điều kiện kinh doanh của họ (12% mẫu) hầu hết là các doanh nghiệp lớn hơn. Lợi ích của khủng hoảng chủ yếu là (i) đầu vào rẻ hơn, (ii) cạnh tranh bớt gay gắt hơn, và (iii) có nhiều chương trình hỗ trợ DNNVV tốt hơn của chính phủ.


- Các doanh nghiệp đang ngày càng chuyển sang khu vực chính thức. Gần ¼ số doanh nghiệp không đăng ký chính thức trong năm 2007 đã có giấy phép đăng ký
kinh doanh (và mã số thuế) trong năm 2009. Tuy nhiên, có ít bằng chứng về tăng trưởng việc làm hoặc sự khác biệt trong xác suất sống sót giữa các doanh nghiệp đăng ký và các doanh nghiệp phi chính thức.


- Kể từ năm 2007 có sự.substr giảm lực lượng lao động thường xuyên và sự tăng lênCONG trong tỷ trọng lao động không thường xuyên, đặc biệt trong các doanh nghiệp quy mô nhỏ và các doanh nghiệp thành thị. Phục vụ đăng tạo ra tỷ lệ lao động ngày càng tăng và tỷ trọng lao động không được trả lương giảm nhẹ theo thời gian.


- Hỗn 60% lao động được tuyển dụng phi chính thức (không có liên lạc chính thức) và tỷ lệ này giảm đáng kể theo quy mô doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thành thị nói chung có lực lượng lao động chính thức lớn hơn. Vì họ động động vai trò quan trọng về mặt đảm bảo các phúc lợi xã hội, tỷ lệ lao động chính thức thấp là đáng quan tâm và nên được giải quyết thông qua các chính sách phù hợp.

- Lương cả nhân bình bình quân thay đổi đáng kể theo nhóm nghề nghiệp và mức lương nam cao so với nữ trong tất cả các nghề. Về quyền lợi của người lao động, những người được tuyển dụng trong các doanh nghiệp nông thôn và các doanh nghiệp lớn hơn có lợi ích lớn hơn trong đối từ lợi nhuận doanh nghiệp thông qua tỷ lệ lương cao hơn so với giải trí gia tăng.

- Việc cung cấp tất cả các loại phúc lợi xã hội đã tăng trong khi việc cung cấp đào tạo giảm từ năm 2007. Trong khi cung cấp các loại hình phúc lợi xã hội cho thấy các doanh nghiệp đăng tuấn thủ Luật Bảo hiểm xã hội thì kết luận sau lại chỉ ra yếu cầu cần giải quyết vấn đề đào tạo và thiết kế các chương trình đào tạo để đáp ứng yếu cầu cụ thể của các DNNVV.

- Nội chung các doanh nghiệp khá chuyên môn hóa nhưng đường như chuyên môn hóa kễm đi theo thời gian. Các doanh nghiệp nhỏ chuyên môn hóa cao hơn và điều này giải thích tại sao các doanh nghiệp siêu nhỏ có hiệu quả công nghệ thấp hơn.
CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT: EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009

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

- Năng suất lao động tăng theo quy mô doanh nghiệp và các doanh nghiệp thành thị có mức năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn.
- Tỷ lệ dầu vào trung gian do nhà cung cấp trong cùng địa phương cung cấp thấp hơn trong năm 2009 phân ứng sự tăng lên thông tin về các cơ hội giữa các địa phương trong việc có được dầu vào có liên quan.
- Tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu đã tăng lên 6% trong năm 2009. Các doanh nghiệp xuất khẩu có đặc điểm (i) ít đối tác thương mại cho thấy các doanh nghiệp xuất khẩu chuyên mòn hóa hơn về cấu và (ii) doanh thu bình quân trên lao động toàn thời gian cao hơn.
- Không phụ thuộc địa bàn, 90% doanh nghiệp được điều tra chịu sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động kinh doanh của mình. Điều này cho thấy nhiều doanh nghiệp đang hoạt động trong các ngành thị trường không hấp dẫn đối với các doanh nghiệp lớn và tiền tiến hơn. Các doanh nghiệp có thể tìm kiếm sự cạnh tranh tốt thiếu và tránh các cuộc cạnh tranh toàn quốc và sự đa dạng hóa khách hàng.
- Tỷ lệ doanh nghiệp đầu tư đã tăng lên trong hai năm qua, không phụ thuộc vào địa bàn và tuổi của doanh nghiệp trong khi khối lượng đầu tư bình quân từ lợi nhuận dễ lai giảm. Mục đích đầu tư quan trọng nhất là tăng năng lực sản xuất.
- Có một tỷ lệ lón, mặc dù không phải tất cả các DNNVV mà các hoạt động sản xuất đang có tác động bất lợi đến môi trường xung quanh. Đồng thời rất ít các doanh nghiệp có kiến thức thực sự về khung pháp lý môi trường điều chỉnh môi quan hệ với môi trường tự nhiên. Theo đó, sự tuân thủ pháp luật còn rất yếu và tạo ra các hệ quả đáng lo ngại đối với môi trường tự nhiên.
Tóm lại, báo cáo này được đưa ra như các báo cáo trước để tìm hiểu về sự phát triển hiện tại của khu vực DNNVV tại Việt Nam và một số vấn đề chính của khu vực này. Báo cáo này cho thấy không hưởng tất cả những hạn chế của khu vực này. Đồng thời một số thách thức cơ cấu vấn đề cần được giải quyết trong bối cảnh của Chiến lược Phát triển kinh tế-xã hội mới của Việt Nam trong 10 năm tới.
Tài liệu tham khảo


Phụ lục A: Bảng phân ngành ISIC

<table>
<thead>
<tr>
<th>ISIC cấp 2</th>
<th>Mô tả</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>15</td>
<td>Sàn phẩm lương thực và đồ uống</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Thuốc lá</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>Dệt may</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>Trang phục, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>Da và thuộc da</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>Gỗ và các sản phẩm gỗ</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>Giấy và các sản phẩm giấy</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>Xuất bản, in ấn, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>Lọc dầu, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>Các sản phẩm hóa chất, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>Các sản phẩm cao su và nhựa</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>Khoáng sản phi kim loại</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>Kim loại cơ bản</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>Sàn phẩm kim loại Đặc sản</td>
</tr>
<tr>
<td>29</td>
<td>Máy móc và thiết bị.</td>
</tr>
<tr>
<td>30</td>
<td>Máy móc văn phòng, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>31</td>
<td>Máy móc điện etc.</td>
</tr>
<tr>
<td>32</td>
<td>Đài, ti vi, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>33</td>
<td>Thiết bị y tế, v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>34</td>
<td>Xe cộ v.v…</td>
</tr>
<tr>
<td>35</td>
<td>Phương tiện vận tải</td>
</tr>
<tr>
<td>36</td>
<td>Nội thất</td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>Tái chế</td>
</tr>
<tr>
<td>Phủ lục B: Mã và tên quận/huyện</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------</td>
<td>-----------------</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tỉnh</strong></td>
<td><strong>Số</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>HÀ NỘI</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Quận Hoàn Kiếm</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Quận Tây Hồ</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Quận Long Biên</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Quận Cầu Giấy</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Quận Đống Đa</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Quận Hai Bà Trưng</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Quận Hoàng Mai</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Quận Thanh Xuân</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>Huyện Gia Lâm</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>Huyện Türk Liêm</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>Huyện Thanh Tri</td>
</tr>
<tr>
<td>PHÚ THỌ</td>
<td>227</td>
</tr>
<tr>
<td>228</td>
<td>Thị xã Phú Thọ</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>232</td>
<td>Huyện Thanh Ba</td>
</tr>
<tr>
<td>233</td>
<td>Huyện Phú Ninh</td>
</tr>
<tr>
<td>237</td>
<td>Huyện Lâm Thao</td>
</tr>
<tr>
<td>HÀ TÂY</td>
<td>268</td>
</tr>
<tr>
<td>274</td>
<td>Huyện Hoài Đức</td>
</tr>
<tr>
<td>275</td>
<td>Huyện Quốc Oai</td>
</tr>
<tr>
<td>279</td>
<td>Huyện Thường Tín</td>
</tr>
<tr>
<td>281</td>
<td>Huyện Ứng Hòa</td>
</tr>
<tr>
<td>HẢI PHÒNG</td>
<td>303</td>
</tr>
<tr>
<td>304</td>
<td>Quận Ngô Quyền</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>305</td>
</tr>
<tr>
<td>---</td>
<td>------</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Quản Lê Chân</td>
</tr>
<tr>
<td>NGHỆ AN</td>
<td>412</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Thành phố Vĩnh</td>
</tr>
<tr>
<td>LONG AN</td>
<td>423</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Huyện Tân Kỳ</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Characteristics of the Vietnamese Business Environment:

EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2009

CIEM, DoE, ILSSA

June, 2010
Table of Contents

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

Table 1.1: International Crisis Negatively Affected the Firms’ Doing Business Conditions 139
Table 1.2: Recent International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business. 141
Table 2.1: Overview of 2007 and 2009 “population” of non-state manufacturing firms ....... 142
Table 2.2: Number of Enterprises Interviewed ................................................................. 144
Table 2.3: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure .............. 145
Table 2.4: Number of Enterprises by Location and Sector ............................................... 146
Table 2.5: Number of Enterprises by Size and Location .................................................... 147
Table 2.6: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector ................................... 148
Table 2.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size ...................................... 149
Table 2.8: Number of Enterprises by Sector and Size ....................................................... 150
Table 2.9: Survival Overview ............................................................................................. 152
Table 3.1: Mean Employment Statistics by Firm Size ...................................................... 154
Table 3.2: Employment Transition Matrix ........................................................................ 155
Table 3.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size .............................. 156
Table 3.4: Employment Growth by Sector .......................................................................... 157
Table 3.5: Employment Growth Determinants .................................................................. 158
Table 3.6: Exit Probabilities by Location, Legal Ownership and Size ................................. 159
Table 3.7: Exit Probabilities by Sector ............................................................................... 160
Table 3.8: Exit Determinants and Temporary Closures ..................................................... 161
Table 3.9: Reasons for Temporary Closure ........................................................................ 162
Table 4.1: Formality Summary Statistics ............................................................................ 164
Table 4.2: Formality Transition Matrices: Two definitions ............................................... 165
Table 4.3: Firm Dynamics and Formality .......................................................................... 166
Table 4.4: Time Used on Bureaucratic Procedures (percent under 15 days) ....................... 167
Table 4.5: Land Use Right Certificate (%) ......................................................................... 167
Table 4.6: Fees and Taxes ................................................................................................. 168
Table 4.7: How Many Enterprises Pay Bribes and How Much Do They Pay? ................. 170
Table 4.8: Bribe Determinants: The Usual Suspects ......................................................... 171
Table 5.1: Labour Force Composition (%) ......................................................................... 172
Table 5.2: Worker Composition by Occupation ............................................................... 173
Table 5.3: Occupation Transition Matrix .......................................................................... 174
Table 5.4: Hiring Difficulties and Recruitment Methods (%) ............................................ 175
Table 5.5: Workforce Stability (Share of total workforce) ............................................... 176
Table 5.6: Wage Share Determinants .............................................................................. 181
Table 5.7: Wage Setting Basis (%) .................................................................................... 182
Table 5.8: Trade Unions (%) ............................................................................................. 182
Table 5.9: Educational Attainment .................................................................................... 184
Table 5.10: Social Benefits (%) ........................................................................................ 186
Table 5.11: Severance Pay and Compensation (%) ............................................................ 187
Table 5.12: HIV/AIDS (%) ................................................................................................ 187
Table 6.1: Diversification and Innovation Rates (%) ............................................................. 189
Table 6.2: Determinants of Diversification and Innovation ................................................... 190
Table 6.3: Technology Characteristics (%) ............................................................................ 193
Table 6.4: Effects of Introducing a New Technology ............................................................ 195
Table 6.5: Determinants of Technical Efficiency ................................................................. 198
Table 6.6: Capacity Utilisation (%) ...................................................................................... 199
Table 6.7: Inventory (%) ........................................................................................................ 202
Table 6.8: Most Important Business Service Purchased outside of the Firm (%) ................. 202
Table 6.9: Characteristics of Transport Services (%) ............................................................ 203
Table 6.10: Labour Productivity by Size and Location in 2009 .............................................. 204
Table 6.11: Determinants of Labour Productivity ................................................................. 204
Table 7.1: Exporting Enterprises (%) ..................................................................................... 205
Table 7.2: Details on Exporting Enterprises (%) ................................................................... 206
Table 7.3: Average Revenue and Net Profit Per Full-Time Employee (VND Mn) ............... 207
Table 7.4: Which Enterprises Export? ................................................................................... 208
Table 7.5: Perceived Competition from Various Sources ..................................................... 211
Table 7.6: Determinants of Perceived Competition ............................................................... 212
Table 7.7: Use of Production and the Level of Competition (%) ........................................... 213
Table 7.8: Customer Base (%) ............................................................................................... 214
Table 7.9: Sales Structure (%) ............................................................................................... 215
Table 7.10: Main Criteria for Setting Prices (%) ................................................................. 216
Table 7.11: Determinants of Advertisement ........................................................................ 217
Table 8.1: New Investments ................................................................................................... 219
Table 8.2: How do Enterprises Finance Investments? (%) .................................................... 219
Table 8.3: Primary Formal Credit Institution ......................................................................... 222
Table 8.4: Access to Credit .................................................................................................... 222
Table 8.5: Which Type of Enterprises are Credit Constrained? ............................................ 224
Table 8.6: Source of Informal Loans ..................................................................................... 225
Table 8.7: Informal Loans and Credit Constraints (%) ......................................................... 225
Table 8.8: Who Uses Informal Loans? ................................................................................... 226
Table 8.9: Debt Specification when Credit Constrained ....................................................... 227
Table 8.10: Collateral and Guaranantor in Formal and Informal Sector (%) .......................... 227
Table 9.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure, Size (%) ....................... 230
Table 9.2: Environmental Certificate by formality (Household Enterprises) (%) ............... 231
Table 9.3: Environmental Certificate by Sector, in 2009 and 2007 (%) ............................... 231
Table 9.4: Difficulty and Cost of Environment Certificate Compliance (%) ....................... 232
Table 9.5: Environmental Knowledge (%) ............................................................................ 233
Table 9.6: Water Discharge .................................................................................................... 236
List of Figures

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

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

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

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

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

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

¹ Ha Tay province was merged into Ha Noi at the start of 2009. However, in this report Ha Tay is maintained as a separate province such that results can be compared with previous years.
crisis, as well as issues surrounding enterprise formality, access to finance, employment conditions, and more recently the interaction between firms and the natural environment.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Table 1.1: International Crisis Negatively Affected the Firms’ Doing Business

<table>
<thead>
<tr>
<th>Conditions</th>
<th>Yes (percent)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>All</td>
<td>65.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>79.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>46.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>63.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>49.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>74.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>60.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>41.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>47.1</td>
</tr>
<tr>
<td>HCMC</td>
<td>73.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>71.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Household establishment</td>
<td>57.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>79.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>70.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>82.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>75.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>58.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>78.8</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Firms in Ha Noi, Nghe An, HCMC and Long An seem most affected, whereas firms in Phu Tho, Hai Phong, Khanh Hoa and Lam Dong appear to have been less influenced by the crisis. Moreover, household firms have been less exposed to the crisis (as perceived by the owners and managers) than their more “formal” counterparts. Furthermore, small and medium sized firms seem to have been affected harder by the crisis than micro firms.

**Figure 1.1: Temporary or Permanent Effect (%)**

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

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

These results reflect perceptions of the enterprises surveyed. And while the validity of their responses is not in doubt, confirming whether these perceived effects are reflected by the ‘hard’ data represents a central theme of this report.
Table 1.2: International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Yes (percent)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>All</td>
<td>11.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>13.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>14.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>17.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>11.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>1.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>3.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>11.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>7.4</td>
</tr>
<tr>
<td>HCMC</td>
<td>13.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>19.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Household estab.</td>
<td>8.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole</td>
<td>16.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership</td>
<td>18.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability</td>
<td>20.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock</td>
<td>18.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>7.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>17.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>28.3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figure 1.2: Most Important Positive Effect (%)
2 Data Description and Sampling

2.1 Sampling

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

The 2005 “population” of non-state manufacturing firms upon which the initial sample was drawn is depicted in Table 2.1. The selected provinces cover around 30 percent of the manufacturing enterprises in Vietnam. However, as highlighted in previous reports, we adjust GSO data for Khanh Hoa and Ha Tay. Checking the official data for Khanh Hoa with the GSO resulted in an upward adjustment in the number of registered household enterprises for the year 2002. Moreover, in the official statistics, Ha Tay accounts for around 10 percent of total manufacturing enterprises in Vietnam. This does not seem plausible. We have therefore adjusted downward the number of household enterprises in Ha Tay by taking an average of the household manufacturing enterprises in the neighbouring provinces of Ha Noi. This leads to a total of 23,890 household enterprises, which is used as the size of the household enterprise “population” for Ha Tay.

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

---

2 Around 0.8 percent of nationwide household manufacturing enterprises are located in Khanh Hoa according to the GSO. Given that the total number of household manufacturing enterprises is 700,309 in the economy, the total number of household manufacturing enterprises in Khanh Hoa has therefore been upward adjusted to a total of 5,603 household enterprises (from 4,777).
Household establishment  Private/sole proprietorship  Partnership/ Collective/ Cooperative company  Limited liability company  Joint stock company

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

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

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

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

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

Table 2.2: Number of Enterprises Interviewed

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

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

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>ISIC codes</th>
<th>Ha Noi</th>
<th>Phu Tho</th>
<th>Hai Tay</th>
<th>Hai Phong</th>
<th>Nghe An</th>
<th>Quang Nam</th>
<th>Khanh Hoa</th>
<th>Lam Dong</th>
<th>HCM C</th>
<th>Long An</th>
<th>Total</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>15</td>
<td>55</td>
<td>97</td>
<td>94</td>
<td>52</td>
<td>141</td>
<td>55</td>
<td>40</td>
<td>26</td>
<td>130</td>
<td>53</td>
<td>743</td>
<td>(29.2)</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>2</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>0</td>
<td>(0.1)</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>15</td>
<td>8</td>
<td>55</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
<td>29</td>
<td>3</td>
<td>124</td>
<td>(4.9)</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>121</td>
<td>70</td>
<td>122</td>
<td>70</td>
<td>122</td>
<td>70</td>
<td>122</td>
<td>70</td>
<td>122</td>
<td>70</td>
<td>122</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

\(^3\) Our definition of a micro, small, medium and large scale enterprise follows current World Bank and Vietnamese Government definitions. The World Bank SME Department operates with three groups of small and medium-sized enterprises: micro-, small-, and medium-scale enterprises. Micro-enterprises have up to 10 employees, small-scale enterprises up to 50 employees, and medium-sized enterprises up to 300 employees. These definitions are broadly accepted by the Vietnamese Government (see Government decree no. 90/2001/CPP-ND on “Supporting for Development of Small and Medium Enterprises”). Our size categories are based on the number of full-time, part-time and casual workers.
Table 2.5: Number of Enterprises by Size and Location

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

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

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

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

Percent: (66.5) (7.8) (2.8) (19.5) (3.4) (100.0)

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

According to Table 2.7, some 64 percent of medium firms are registered as Limited Liability Companies, as compared to 40 and 7 percent in small and micro firms, respectively. Moreover, 88 percent of all micro firms are household establishments. This is worth noting when assessing the possible growth contribution effects of a general transition from informal firm structures (most often household establishments) to more
formal entities. Six household firms have 50 or more employees. Only 33 percent of the Joint Stock firms are found in the medium firm category, and almost 12 percent with this legal structure are found in the micro category.

**Table 2.7: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size**

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

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

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

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

### 2.2 Implementation

For reasons of implementation, the 2009 SME survey was confined to specific areas in each province/city. Subsequently, the sample was drawn randomly from a list of enterprises based on the “population” of non-state manufacturing firms outlined in Table 2.1. The stratified sampling procedure was used to ensure the inclusion of an adequate number of enterprises in each province with different ownership forms. In cases of mismatch of official household firm records, on-site identification of formal and informal household firms substituted for the pre-selected household firms. This enabled the inclusion of non-registered household entities operating alongside formal enterprises.
A two day training course of the enumerators was held in the spring of 2009, prior to the implementation of the survey. This provided an occasion to identify and clear out remaining ambiguities and possible sources of misinterpretation. As enumerators had considerable prior experience, the training course in effect took the form of a joint discussion and yielded much valuable feedback.

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

2.3 Links to Previous Surveys

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Surveyed in 2007 Survivors</td>
<td>2,413</td>
<td>2,026</td>
</tr>
<tr>
<td>Exit confirmed</td>
<td>387</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Survival rate</td>
<td></td>
<td>84.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Annual survival rate</td>
<td></td>
<td>91.6</td>
</tr>
<tr>
<td>New entrants</td>
<td></td>
<td>517</td>
</tr>
<tr>
<td>Total surveyed in 2007</td>
<td></td>
<td>2,543</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

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

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007 Balanced panel</th>
<th>2009 Balanced panel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>All</td>
<td>14.5 (2,026)</td>
<td>13.6 (2,026)</td>
</tr>
<tr>
<td>Size</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>4.1 (1,357)</td>
<td>4.0 (1,397)</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>20.5 (541)</td>
<td>20.0 (509)</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>99.2 (128)</td>
<td>98.9 (120)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

Note: Percentage in parenthesis.

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

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

---

4 Although we do not know the growth rates of these firms had they not been influenced by the global downturn.
Table 3.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size

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

Note: The mean yearly growth rate (unweighted) is defined as "1+[(regular full-time employment 2009/regular full-time employment 2007)-1]^½"

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

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

Note: See Table 3.3 for details

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>All firms</th>
<th>Outlier corrected</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Coefficient</td>
<td>t-stats</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm size</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>-0.284***</td>
<td>(4.77)</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>-0.434***</td>
<td>(5.21)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>0.069*</td>
<td>(1.74)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>-0.103***</td>
<td>(2.93)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>0.036</td>
<td>(0.66)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.015</td>
<td>(0.34)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>-0.041</td>
<td>(1.03)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>0.148</td>
<td>(0.82)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>0.100</td>
<td>(1.39)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>-0.048</td>
<td>(1.07)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.112***</td>
<td>(2.60)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>0.364*</td>
<td>(1.79)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>0.195*</td>
<td>(1.92)</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>0.200***</td>
<td>(3.20)</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>0.520***</td>
<td>(2.63)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Observation: Yes, Yes
n: 2,026, 1,989
R-squared: 0.04, 0.06

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

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

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

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

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

Note: Mean estimates of exit probability (unweighted).
Looking at legal status we see that household firms are less likely to exit than other legal ownership types. However, looking at firm size we do not observe noticeably different exit rates between size categories.

Table 3.7: Exit Probabilities by Sector

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

Note: Mean estimates of exit probability (unweighted).

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

All of these results are captured in the first column of Table 3.8, showing the results of a probit estimation for determining exit characteristics in Vietnamese manufacturing using the correlates of location, ownership form, sector and size. The usual negative relationship between firm size and probability of exit is shown. There is also a higher
probability that exit firms are found in urban areas, where the competitive pressure is higher. More formal entities like limited liability and joint stock firms are more likely to exit (controlling for size), and as compared to the base sector (food processing), exits are more likely to be found in the textiles (ISIC 17) and non-metallic mineral products (ISIC 26) sectors, when controlling for size, location and legal structure (not reported). However, it is important to note again that these traditional determinants explain only around five percent of the variation in exit probabilities.

Table 3.8: Exit Determinants and Temporary Closures

<table>
<thead>
<tr>
<th>Exit</th>
<th>Temporary closure (1) vs (2)</th>
<th>Exit = (1) + (2)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Marginal effects t-stat</td>
<td>Marginal effects t-stat</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm Size</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>0.059*** (2.92)</td>
<td>-0.091*** (3.60)</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>0.080*** (2.67)</td>
<td>-0.128*** (3.43)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>0.026 (1.01)</td>
<td>-0.026 (0.81)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>-0.013 (0.50)</td>
<td>0.068* (1.86)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>0.111*** (4.79)</td>
<td>-0.069** (2.34)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.056* (2.01)</td>
<td>-0.085** (2.56)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>0.071*** (3.07)</td>
<td>-0.020 (0.68)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>0.081*** (2.77)</td>
<td>0.072* (1.77)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>-0.087** (2.44)</td>
<td>-0.107** (2.41)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>0.051 (1.18)</td>
<td>-0.086 (1.64)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.073** (2.27)</td>
<td>0.021 (0.48)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>0.026 (0.82)</td>
<td>0.007 (0.15)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective</td>
<td>0.035 (0.78)</td>
<td>0.048 (0.81)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Table 3.8 (column 2) looks at firms surviving, but reporting that they were temporarily closed for at least a year in the period 2007 to 2009. Some 393 firms (19.4 percent) said that they had been temporarily closed, leaving 1,633 firms operating non-stop throughout the period. Closing temporarily, to weather the storm of the international financial crisis, appears to have been a widely used coping mechanism by SMEs. As seen before with exit firms, firm size and temporary closure are found to be negatively associated.

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

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

Finally, Table 3.9 documents reasons for temporary closure. Some 43 percent say that lack of demand is the main reason, with “normal part of business cycle” (21%) and
“too much competition” (6%) being the second and third most cited reason for the temporary closure of more than a year in the 2007 to 2009 period.

Table 3.9: Reasons for Temporary Closure

<table>
<thead>
<tr>
<th>Reason</th>
<th>Observations</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Too much competition</td>
<td>23</td>
<td>5.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Low quality products</td>
<td>9</td>
<td>2.29</td>
</tr>
<tr>
<td>Product became un-modern</td>
<td>1</td>
<td>0.25</td>
</tr>
<tr>
<td>Poor distribution/marketing channels</td>
<td>6</td>
<td>1.53</td>
</tr>
<tr>
<td>Production costs too high</td>
<td>6</td>
<td>1.53</td>
</tr>
<tr>
<td>Difficulties in getting inputs/raw materials</td>
<td>19</td>
<td>4.83</td>
</tr>
<tr>
<td>Lack of demand/orders</td>
<td>169</td>
<td>43.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Shortage of qualified labour</td>
<td>2</td>
<td>0.51</td>
</tr>
<tr>
<td>Normal part of business cycle</td>
<td>82</td>
<td>20.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Other</td>
<td>76</td>
<td>19.34</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>393</td>
<td>100.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4 Bureaucracy, Informality, and Informal Payments

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

4.1 Informality, Growth and Exit

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Informal 1</td>
<td>668</td>
<td>854</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>(28.6)</td>
<td>(33.7)</td>
</tr>
<tr>
<td>Formal 1</td>
<td>1,666</td>
<td>1,679</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>(71.4)</td>
<td>(66.3)</td>
</tr>
<tr>
<td>Informal 2</td>
<td>952</td>
<td>888</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>(40.8)</td>
<td>(35.1)</td>
</tr>
<tr>
<td>Formal 2</td>
<td>1,382</td>
<td>1,645</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>(59.2)</td>
<td>(64.9)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Formal 1 definition: Firm has a business registration license.
Formal 2 definition: Firm has both a business registration license and a tax code.

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

Table 4.2 shows the formality dynamics using a traditional transition matrix. First, considering definition 1, 10.7 percent of the informal firms in 2007 had obtained a business registration license by 2009. However, we also see that 13.1 percent of formal
household firms registered in 2007 no longer had their BRC in 2009. These figures might indicate some sort of misreporting/misunderstanding about what actually constitutes a formal business registration license. We therefore move to definition 2. It emerges that just under one quarter of the firms that were informal in 2007 obtained both a BRC and a tax code by 2009. Moreover, the number of firms moving from the formal segment to informality is reduced to a more plausible level (3.8 percent).

Table 4.2: Formality Transition Matrices: Two definitions

<table>
<thead>
<tr>
<th>Business Registration License (BRC)</th>
<th>Informal 09</th>
<th>Formal 09</th>
<th>Total</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Informal 07</td>
<td>524</td>
<td>63</td>
<td>587</td>
<td>(30.0)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(89.3)</td>
<td>(10.7)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Formal 07</td>
<td>180</td>
<td>1189</td>
<td>1369</td>
<td>(70.0)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(13.1)</td>
<td>(86.9)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>704</td>
<td>1252</td>
<td>1956</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>Percent</td>
<td>(36.0)</td>
<td>(64.0)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>BRC and Tax Code</th>
<th>Informal 09</th>
<th>Formal 09</th>
<th>Total</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Informal 07</td>
<td>680</td>
<td>144</td>
<td>824</td>
<td>(42.1)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(115.8)</td>
<td>(24.5)</td>
<td>(140.4)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Formal 07</td>
<td>52</td>
<td>1080</td>
<td>1132</td>
<td>(57.9)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(3.8)</td>
<td>(78.9)</td>
<td>(82.7)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>732</td>
<td>1224</td>
<td>1956</td>
<td>(100.0)</td>
</tr>
<tr>
<td>Percent</td>
<td>(37.4)</td>
<td>(62.6)</td>
<td>(100.0)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Percentage in parenthesis.

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

5 A more detailed analysis using the 2007 and 2009 data on the effects of informality (and the change from informal to formal) can be found in Rand and Torm (2010).
### Table 4.3: Firm Dynamics and Formality

<table>
<thead>
<tr>
<th>Firm Size</th>
<th>Firm Growth</th>
<th>Firm Exit</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1 Def 1</td>
<td>2 Def 2</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>-0.173***</td>
<td>-0.195***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(4.09)</td>
<td>(4.66)</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>-0.245***</td>
<td>-0.273***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(4.77)</td>
<td>(5.24)</td>
</tr>
<tr>
<td>Formal Registration = 1</td>
<td>0.078</td>
<td>0.128*</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(1.33)</td>
<td>(1.82)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td>Yes</td>
</tr>
<tr>
<td>Sector dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td>Yes</td>
</tr>
<tr>
<td>Observation</td>
<td>1,956</td>
<td>1,956</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.03</td>
<td>0.03</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

### 4.2 Bureaucratic Burden and Administration

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

Among the specific bureaucratic problems faced by enterprises is the time and delays in obtaining business licenses and registration. When focusing on bureaucratic burden it is worth noting that Vietnam ranks among industrialized countries according to the Doing Business survey (2009). This is also the case with regard to obtaining licenses and permits representing a major obstacle for enterprise growth. Table 4.4 confirms this to some degree where the percentage of firms obtaining the BRC within 15 days of application is presented. Although lower than the reported figure in the last SME survey, where 70 percent received a BRC within 15 days, a very high percentage of firms receive the BRC applied for within 15 days (65.2%). This corresponds with the results obtained by CIEM (2009), VNCI (2009) and the result reported in Doing Business (2009). Note
that the results differ across the provinces. The data suggest that enterprises in Lam Dong face larger bureaucratic difficulties than enterprises in, for example, Quang Nam. Moreover, a larger share of household and micro firms obtain their BRC within 15 days as compared to their non-HH counterparts.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Percent</th>
<th>Low Performer</th>
<th>High Performer</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Business Registration License (BRC)</td>
<td>65.2</td>
<td>Lam Dong</td>
<td>Quang Nam</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>67.7</td>
<td>Ha Noi</td>
<td>Nghe An</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>62.1</td>
<td>HCMC</td>
<td>Long An</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>63.9</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Household enterprise</td>
<td>67.9</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Non-HH enterprise</td>
<td>62.6</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Table 4.5: Land Use Right Certificate (%)

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

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

4.3 Taxes and Informal Costs

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Total fees and taxes (percent of total value added)</th>
<th>Share paying zero taxes</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2007</td>
<td>2009</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>6.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Household enterprise</td>
<td>4.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>10.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>10.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>12.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>13.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Figure 4.1 presents details on firm tax payments in 2009. Revenue, VAT and property/enterprise taxes are the major components of the tax bill. However, around 10 percent of firm taxes lie in the “other” category. What these taxes are paid for and to whom is not well accounted for in the firm accounts.

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Firms paying bribes</td>
<td>26.0</td>
<td>34.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Formal</td>
<td>38.9</td>
<td>45.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Informal</td>
<td>7.5</td>
<td>13.7</td>
</tr>
<tr>
<td>How much did you pay</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(as a percentage of</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>total revenue)</td>
<td>0.68</td>
<td>0.40</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

**Figure 4.2: What is the Bribe Payment Used For?**

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

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

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

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

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

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

5.1 Labour Force Structure, Recruitment and Workforce Adjustments

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 5.1: Labour Force Composition (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>All</td>
</tr>
<tr>
<td>Regular 94.1 90.2 94.3 91.0 93.6 87.8 93.7 91.4 94.7 90.2 93.7 90.2</td>
</tr>
<tr>
<td>-fulltime 90.5 86.6 89.3 86.1 93.1 87.1 92.9 90.8 93.6 88.3 88.5 85.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Casual 5.9 9.8 5.6 9.0 6.4 12.2 6.3 8.6 5.3 9.8 6.3 9.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Women 36.8 37.2 34.5 35.1 40.3 41.7 47.2 42.9 37.1 36.4 36.7 37.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Unpaid 38.4 37.6 54.4 52.5 7.2 5.4 3.0 2.0 22.5 20.5 49.2 49.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Total firms number 2,026,026 1,357,139 541 509 128 120 819 819 1,207 1,207</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

6 The 564 firms in which the employee module was carried out are representative of the full firm sample (2,543) in terms of size, location, sector and legal status. The employee module was completed by 1,397 workers accounting for about 10 pct of the total number of regular full time employees in the full firm sample.
the share of casual workers. The extent to which this transformation in the labour force composition is a result of the global economic crisis (for instance due to financial hardship of the firms) is a topic worthy of further investigation. Women are making up a growing share of the workforce, and the share increases with firm size. With regard to unpaid workers, the share has fallen slightly over time, and decreases considerably with firm size - constituting more than half of the workforce in micro firms and only a minor share in medium firms. Rural firms have a relatively higher share of unpaid workers, which is not surprising given that there is a higher concentration of micro firms in rural areas.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 5.2: Worker Composition by Occupation</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>All</td>
</tr>
<tr>
<td>-----</td>
</tr>
<tr>
<td>Manager</td>
</tr>
<tr>
<td>Professional</td>
</tr>
<tr>
<td>Office</td>
</tr>
<tr>
<td>Sales</td>
</tr>
<tr>
<td>Service</td>
</tr>
<tr>
<td>Production</td>
</tr>
<tr>
<td>Total firms</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Table 5.3: Occupation Transition Matrix

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

Note: Percentages in parenthesis

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

---

7 With regard to the different job functions the employee sub sample is not representative of the firm sample. In particular, there is an under-representation of managers, and an overrepresentation of professional, office, sales and service workers, while production workers are well represented.
had difficulties in recruiting appropriately skilled workers. Thus, all in all, it seems that the skill level of available workers has increased since 2007, which corresponds with the above finding that especially small and medium firms have seen a rise in the share of professional workers employed. More job agencies and a further strengthening of labour market information systems would certainly help to ensure an even better matching between worker skills and job functions.

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

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

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

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

Informal hiring methods are more common among urban compared with rural firms, and for the latter the frequency is lower than in 2007 (constant for the former). The use of
informal contacts in obtaining a job has also been documented by Larsen, Rand and Torm (2009) who, based on the 2007 SME survey, found that being hired through personal contacts is associated with a significant wage gain for the individual (when education, experience and other factors that affects wages are controlled for). Moreover, in terms of firm characteristics, the study found that individual wages increase significantly with firm size with some variation depending on firms’ legal status, location and sector.

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

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

Note: Share of the total regular workforce. Size categories are based on the 2007 figures. Balanced panel.
The figures for the first half of 2009, however, seem generally more optimistic with job creation exceeding job closure (on average), although this is driven solely by micro firms. In small and medium firms the share of workers leaving continues to exceed the share of those hired, yet the gap for both categories is smaller than in 2008. To the extent that these trends are related to the crisis, there seems to be consistency with the findings in Chapter 1 that the majority of firms believe that the negative effects of the crisis are only temporary. This transitory nature of the crisis also seems to be reflected in the responses to questions on wage adjustments (figures not reported). Only 1 percent of firms indicated that they undertook wage cuts in 2008 and the first half of 2009, and a mere 0.6 percent were planning wage cuts for the rest of 2009 (slightly higher for medium firms).

5.2 Contracts, Wages and Trade Unions

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

---

8 The question on contracts was new in the 2009 questionnaire and hence we are unable to compare with 2007.
9 According to the Social Insurance Law which came into effect on 1st January 2007, social insurance coverage applies to full-time employees with contracts of more than 3 months in enterprises which employ more than one worker.
The prevalence of contracts also varies across worker types, and as illustrated in Figure 5.2, 90 percent of professional workers have formal contracts compared with only 33 percent of production workers.

Half of the managers in the employee sample do not have formal contracts, which may be explained by the relatively high share of managers in micro firms (Table 5.2.), where contracts are not as common (Figure 5.1).
The absence of contracts, however, does not necessarily imply lower wages. As illustrated in Figure 5.3, managers earn the most (on average), and production workers the least (on average). Yet as noted above half of the managers in our sample do not have formal contracts. The average monthly (nominal) wage for the 1,397 workers surveyed is just over 2,000 thousand VND, and slightly higher for men. Across all job functions, wages are higher for men than for women, and the gap is particularly high among sales and professional workers (40 percent and 25 percent respectively). In fact, the average male sales worker earns more than the average professional worker.

Figure 5.3: Average Wages by Occupation and Gender

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

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

---

10 The gender wage gap nevertheless appears to have diminished since 2007 when it was about 16 percent (Larsen, Rand and Torm, 2009).
that labour productivity increases with firm size, this indicates that higher wages are indeed associated with higher labour productivity. Second, with regard to the different ownership forms, limited liability and joint stock companies have a lower wage share than household firms. However as shown in Chapter 6, household firms have lower labour productivity compared with other categories. Thus it seems that in this case the relatively higher wage share is not a reflection of increased productivity. Rather, a potential explanation may be that household (micro) firms have a relatively large share of managers, and as demonstrated in Larsen, Rand and Torm (2009), managers receive a significant wage premium as compared with other worker types. Third, firms in rural provinces generally have higher wage shares, when compared with HCMC and urban areas in general, which may again be related to the relatively high number of managers in micro rural firms. Fourth (not reported), compared with food processing (the base sector) most sectors have a higher wage share of value added, with the exception of paper, refined petroleum, chemical products, rubber and plastic products, vehicles and recycling.

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

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

---

11 Neither the share of women nor professional workers have a (statistically) significant effect on the wage share.
Table 5.6: Wage Share Determinants

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

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

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

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

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

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

Table 5.8: Trade Unions (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>All</th>
<th>Micro</th>
<th>Small</th>
<th>Medium</th>
<th>Urban</th>
<th>Rural</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Share of firms with a trade union</td>
<td>8.6</td>
<td>0.2</td>
<td>16.3</td>
<td>63.3</td>
<td>15.2</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Share of workers who are trade union members</td>
<td>80.7</td>
<td>93.3</td>
<td>83.4</td>
<td>77.6</td>
<td>81.4</td>
<td>78.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Total number of firms</td>
<td>2,543</td>
<td>1,704</td>
<td>673</td>
<td>166</td>
<td>1,109</td>
<td>1,434</td>
</tr>
</tbody>
</table>
As mentioned above, Figure 5.4 shows that 46 percent of the heads of local trade unions are managers. This figure has increased from 29 percent in 2007, whereas the instances in which unions are headed by senior workers fell from over 50 percent in 2007 to 32 percent in 2009 (these figures are almost constant across size and location categories). Thus, since 2007 there has been both a fall in the number of firms that have local trade unions, and a rise in the incidence of unions that are not headed by a representative of the workers. This is a worrying trend given that unions are meant to play an important role in ensuring the provision of social benefits, job security and safety in the workplace.

![Figure 5.4: Trade Union Chairman](image.png)

Note: Total number of observations is 218

### 5.3 Education, Training, Social Benefits and HIV/AIDS

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

---

12 For instance, 80 percent of professional workers have a university degree, compared with 34 percent for both managers and office workers, 21 percent of sales workers and close to zero for both service and production workers.
Table 5.9: Educational Attainment

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

Note: Numbers (percentages in parenthesis)

In terms of training at the workplace, Figure 5.5 shows that the provision of training for both new and existing workers increases considerably with firm size. This is not surprising given that larger firms generally have a higher share of worker types that require training, such as production workers (Table 5.2). The incidence of training is higher in urban compared with rural areas. Job rotation among production workers also increases with firm size, and is more common in urban areas, which again is expected since larger firms have a higher share of production workers. Most strikingly, there has been a substantial drop in the provision of training since 2007, for both new and existing workers, especially among small and medium firms – by 20 percentage points for new workers. Likewise, the share of firms with a job rotation scheme has fallen slightly since 2007. Whether this cut down on training is due to firms having become more resource...
constrained, (perhaps due to the financial crisis), merits further investigation. Regardless of the reason for this drop in training provision, there seems to be a need for further investigation into different kinds of training programmes and their relevance to SMEs. The generally low incidence of training is also reflected in the employee module which revealed that two thirds percent of production workers did not receive training in their current job.

Figure 5.5: Training (%)

Note: Percentages. Balanced panel (2026 firms)

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

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

Table 5.10: Social Benefits (%)

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

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

The Law on Social Insurance also introduced an unemployment insurance scheme, which has been effective since January 2009, and is applicable to workers who have labour contracts with terms equal to 12 months or more. This scheme is intended to partly replace the existing severance payment system, yet will probably not be highly relevant to
SMEs since, as shown in Table 5.11, a mere 5 percent of firms (on average) currently have regulation on severance pay, although it is more common among larger and urban firms. Compared with 2007, the average share of firms providing severance pay has fallen slightly and particularly for medium firms (by 12 percentage points).

**Table 5.11: Severance Pay and Compensation (%)**

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

Table 5.11 also shows that 16 percent of firms provide compensation (in addition to the basic wage) for working in hazardous conditions, and again the share increases considerably with firm size and is higher in urban firms. The average amount of compensation is a 20 percent addition to the basic wage, and this holds across sizes and location (not reported).

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

**Table 5.12: HIV/AIDS (%)**

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>HIV/AIDS is having a notable effect</td>
<td>0.2</td>
</tr>
<tr>
<td>on enterprise performance</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Firm recruits HIV inflicted job</td>
<td>68.0</td>
</tr>
<tr>
<td>candidates</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Discrimination against HIV inflicted</td>
<td>63.7</td>
</tr>
<tr>
<td>employees</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Confidentiality for HIV inflicted</td>
<td>78.3</td>
</tr>
<tr>
<td>employees</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Firm has addressed HIV/AIDS among</td>
<td>5.5</td>
</tr>
<tr>
<td>managers and workers</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total number of firms</td>
<td>2,543</td>
</tr>
</tbody>
</table>
6 Production, Technology and Efficiency

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

6.1 Diversification and Innovation

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

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

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

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

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

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

---

13 More experienced enterprises are more capable of purchasing innovations, and during the process of technological change technological laggards exit because successful innovations force down prices (Jovanovic and MacDonald (1994). Klepper (1996) further argues that enterprise size is important in appropriating returns from innovations.
in the 2007. Urban enterprises are more likely to introduce a new product or improve existing products than enterprises located in rural areas.

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

Table 6.2: Determinants of Diversification and Innovation

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Marginal effects</th>
<th>t-stats cluster</th>
<th>Marginal effects</th>
<th>t-stats cluster</th>
<th>Marginal effects</th>
<th>t-stats cluster</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Firm age</strong> (x100)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>-0.062</td>
<td>(1.46)</td>
<td>0.015</td>
<td>(0.77)</td>
<td>0.391**</td>
<td>(2.38)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.033**</td>
<td></td>
<td>0.012*</td>
<td>(1.84)</td>
<td>0.156***</td>
<td>(5.21)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Firm size</strong> Small</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(2.67)</td>
<td>0.015*</td>
<td>(2.01)</td>
<td>0.125***</td>
<td>(4.33)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.098**</td>
<td></td>
<td>0.012*</td>
<td>(1.84)</td>
<td>0.156***</td>
<td>(5.21)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Firm size</strong> Medium</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(4.21)</td>
<td>0.051***</td>
<td>(4.10)</td>
<td>0.204***</td>
<td>(5.72)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Perceived competition</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Severe=1 / Not severe=0</td>
<td>0.036**</td>
<td></td>
<td>0.015*</td>
<td>(2.01)</td>
<td>0.125***</td>
<td>(4.33)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(2.57)</td>
<td>0.015**</td>
<td>(2.01)</td>
<td>0.125***</td>
<td>(4.33)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Location</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>0.051**</td>
<td>(1.96)</td>
<td>0.017</td>
<td>(1.19)</td>
<td>0.091</td>
<td>(1.13)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.123**</td>
<td></td>
<td>0.011</td>
<td>(0.66)</td>
<td>-0.023</td>
<td>(0.33)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>*</td>
<td>(4.95)</td>
<td>0.011</td>
<td>(0.66)</td>
<td>-0.023</td>
<td>(0.33)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>-0.044*</td>
<td>(1.71)</td>
<td>-0.001</td>
<td>(0.05)</td>
<td>0.032</td>
<td>(0.25)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>0.061**</td>
<td></td>
<td>0.059***</td>
<td>(3.18)</td>
<td>0.100</td>
<td>(1.47)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(2.67)</td>
<td>0.059***</td>
<td>(3.18)</td>
<td>0.100</td>
<td>(1.47)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>0.131**</td>
<td></td>
<td>0.036**</td>
<td>(1.98)</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.04)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(5.07)</td>
<td>-0.007</td>
<td>(0.71)</td>
<td>-0.035</td>
<td>(0.59)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>0.188**</td>
<td></td>
<td>0.036**</td>
<td>(1.98)</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.04)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(7.15)</td>
<td>0.036**</td>
<td>(1.98)</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.04)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>-0.013</td>
<td>(0.64)</td>
<td>0.033**</td>
<td>(2.05)</td>
<td>-0.117</td>
<td>(1.33)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0.125**</td>
<td></td>
<td>0.033**</td>
<td>(2.05)</td>
<td>-0.117</td>
<td>(1.33)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>*</td>
<td>(7.15)</td>
<td>0.036**</td>
<td>(1.98)</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.04)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>-0.013</td>
<td>(0.64)</td>
<td>0.033**</td>
<td>(2.05)</td>
<td>-0.117</td>
<td>(1.33)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>0.096**</td>
<td></td>
<td>0.037*</td>
<td>(2.85)</td>
<td>0.092</td>
<td>(1.20)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(5.05)</td>
<td>0.037*</td>
<td>(2.85)</td>
<td>0.092</td>
<td>(1.20)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.007</td>
<td>(0.25)</td>
<td>0.052***</td>
<td>(2.89)</td>
<td>-0.005</td>
<td>(0.06)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ownership</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>0.044*</td>
<td>(1.77)</td>
<td>0.021*</td>
<td>(1.81)</td>
<td>0.065*</td>
<td>(1.67)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>0.096**</td>
<td></td>
<td>0.009</td>
<td>(0.93)</td>
<td>-0.022</td>
<td>(0.41)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>*</td>
<td>(3.68)</td>
<td>0.009</td>
<td>(0.93)</td>
<td>-0.022</td>
<td>(0.41)</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited</td>
<td>0.073**</td>
<td>(3.88)</td>
<td>0.020</td>
<td>(1.32)</td>
<td>0.081***</td>
<td>(2.77)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Several interesting results are observed from the estimation results. First, the size-effect reported in Table 6.1 is confirmed, and both small and medium enterprises are shown to diversify and innovate more than micro enterprises. Second, with the exception of Khanh Hoa and Long An, the baseline province, HCMC, consists of more specialized enterprises (positive coefficient estimates). Location is not found to have a significant effect for enterprises to improve existing products. One possible explanation for the observed difference in specialization depending on firm location may be that competition is fiercer in HCMC, Khanh Hoa and Long An relative to the other provinces in the sample. This may force enterprises to specialize more in order to benefit from their comparative advantage.

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

While only 3 percent of the enterprises introduced a new product line in 2009, some 35 percent of enterprises stated that they intend to introduce a new product line in the near future. Out of these, 36 percent report severe competition within their area of activity, and 63 percent introduced new products within the last 2 years (not reported).
Two possible explanations can be given: (i) changing demand patterns within and outside Vietnam force the enterprises to introduce new products in order to satisfy future demand, and (ii) the expected increase in future competition within the field of activity may force the enterprises to search for new production possibilities.

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

![Figure 6.1](image)

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

### 6.2 Technology and Technical Efficiency

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

---

14 See Chapter 8 for a detailed analysis of credit.
Equipment and machinery used in production is fairly new—some 84 percent is less than 10 years old. This compares to 86 percent in 2007. Looking at the balanced panel, a slightly larger decline in new technologies is observed (from 86 to 83 percent). Also, a larger share of the employed technology in 2009 is more than 20 years old compared to 2007. This increase may be due to the fact that our sample, and therefore the technology, is older than it was in 2007. Moreover, the increase may reflect that enterprises are less likely to procure new equipment and machinery due to increased uncertainty as a result of the financial crisis. Finally, more than 72 percent of all purchased technology was procured new in 2007, and the number is unchanged in the 2009 sample. In contrast, a small increase in the purchase of second hand technology is reported. Theory suggests that enterprises buying used capital goods are often the most credit constrained ones. The data reported in Table 6.3 may therefore suggest that the number of credit constrained enterprises has increased in the considered period. This effect disappears when only the balanced panel is considered, suggesting that the new group of enterprises sampled in 2009 employ a larger share of used equipment and machinery in production.

Table 6.3: Technology Characteristics (%)

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

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

15 This observation is in accordance with the findings in chapter 8.
when only the balanced panel is considered a larger decrease in enterprises obtaining new
technologies is observed (from 16 to 13 percent). The decrease in new technology
introduced in the production process may be caused by the observed decline in innovation
rates. New innovations often lead to adoption of new technologies. The observed decline
may also reflect a higher level of uncertainty in doing business as a result of the financial
crisis limiting enterprise demand for new technology. Around 14 percent of the
enterprises in our sample have adopted a new technology within the last 2 years, and
urban enterprises are more likely to adopt new technologies compared to rural enterprises.
As with diversification, a size-effect does appear to exist: Larger enterprises are more
inclined to use new technologies in production.

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

16 This supports the evolutionary theory put forward by Jovanovic (1982).
Figure 6.2: New Technology (%)

Table 6.4: Effects of Introducing a New Technology

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Employment growth</th>
<th>Firm survival</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Coefficient</td>
<td>t-stats</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>cluster</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm size (x100)</td>
<td>-0.337***</td>
<td>(5.99)</td>
</tr>
<tr>
<td>New technology introduced</td>
<td>-0.073**</td>
<td>(2.22)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sector dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Observation</td>
<td>2,026</td>
<td>2,413</td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.03</td>
<td>0.05</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Technical efficiency indicates that enterprises are able to produce the highest possible level of output from a given bundle of inputs. Here, technical efficiency is estimated using a stochastic frontier production model with different sets of output and input measures. Two measures of technical efficiency are used. The first technical
efficiency measure uses real value added as the output measure and total regular full-time employment and real value of physical capital as inputs. The second measure of technical efficiency uses real total revenue as the output measure and total regular full-time employment, real value of physical capital and total cost of intermediate goods as inputs. The estimate of technical efficiency is obtained using only the balanced sample. An enterprise operating at the highest possible level of efficiency has a technical efficiency index of one.

Figure 6.3: Average Technical Efficiency

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

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

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

The distribution of the Kernel density estimates of enterprise technical efficiency is not reported here, but a few comments may be useful. The distribution of the Kernel density for measure 1 is right skewed with several ‘bumps’ on the left tail, indicating that a significant number of enterprises in the sample have a higher technical efficiency than the average sample. In contrast, the distribution of the Kernel density estimates for measure 2 is less skewed towards the right and the tail is smooth and decreasing. This indicates that few enterprises, when correcting for the value of intermediate inputs, have above average technical efficiency.
Table 6.5: Determinants of Technical Efficiency

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Measure 1</th>
<th>Measure 2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Coefficient</td>
<td>t-stats</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm age</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>New entrant</td>
<td>0.016***</td>
<td>(6.35)</td>
</tr>
<tr>
<td>Firm size</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>-0.051***</td>
<td>(3.95)</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>0.049*</td>
<td>(1.79)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>0.009</td>
<td>(0.42)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>0.063**</td>
<td>(2.23)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>-0.043*</td>
<td>(1.88)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.019</td>
<td>(0.81)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>0.064</td>
<td>(1.33)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>0.044**</td>
<td>(2.34)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>-0.086***</td>
<td>(4.25)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>-0.034</td>
<td>(1.51)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.044**</td>
<td>(2.39)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>0.068***</td>
<td>(3.18)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cooperative</td>
<td>-0.023</td>
<td>(0.85)</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>company</td>
<td>0.043***</td>
<td>(2.77)</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>0.112***</td>
<td>(3.48)</td>
</tr>
<tr>
<td>Sector dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Observation</td>
<td>2.543</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.07</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

Table 6.5 presents OLS estimates of two technical efficiency regressions using both measures for technical efficiency including the usual determinants (firm age, size, location and ownership). We start by considering the estimation results using measure 1, where real value added is used as the output measure and real physical capital and full-time employment are used to measure inputs. New entrants are found to be more efficient than incumbent enterprises. Medium sized enterprises are more efficient than micro enterprises, whereas small enterprises are found to be less efficient than micro enterprises when correcting for age, location and ownership type. According to Jovanovic (1993) it is more efficient to make two products rather than one at a large scale, suggesting that the
missing diversification by micro sized enterprises found previously may explain the lower level of technical efficiency. Taking a closer look at location, evidence suggests that enterprises operating in the provinces of Ha Tay, Khanh Hoa and Long An are significantly more efficient than those in HCMC. Enterprises in Phu Tho and Quang Nam are less technical efficient. Evidence further suggests that, with exception of partnership/collective/cooperative enterprises, household enterprises produce a relatively lower amount of output given the inputs of labour and physical capital.

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

### 6.3 Production Inputs and Business Services

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 6.6: Capacity Utilisation (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Not at all</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
</tr>
<tr>
<td>Age</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Size</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

The 2009 survey sample suggests that inventory considerations such as access to raw materials and energy and transport facilities are a more constraining factor for firm growth than reported in the 2007 report. Figure 6.4 reports details on the location of suppliers of raw materials to enterprises. Some 80 percent of intermediate inputs in 2009 were provided by a supplier within the same province as the recipient enterprise, whereas this share was 82 percent in 2007. The decrease may reflect a rise in information about opportunities across provinces for obtaining relevant inputs. Similarly, intermediate inputs from other non-neighbouring provinces have increased in 2009 to a level of 8 percent. Considering only the balanced panel, intermediate inputs from non-neighbouring
provinces increased to 10 percent, suggesting that transportation costs have decreased during the last four years enabling more enterprises to import intermediate goods from other non-neighbouring provinces.

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

![Figure 6.5: Identification and Main Criteria for Selecting Suppliers (%)](image)

Before looking at the most important business and transport services, some summary statistics on inventory are reported in Table 6.7. Firms are asked how many days of inventory (on average) of the most important input they keep. According to Table 6.7, one third of the enterprises keep the most important input in inventory for less than two weeks (almost 50 percent in 2007). On the other hand, over 50 percent of enterprises keep their main input in inventory for more than three weeks. There exists a close link between days of inventory kept and distance to main supplier. Ninety percent of the enterprises that
keep input in inventory less than one week have their main supplier within the same province, whereas only 70 percent of the enterprises that keep inputs more than four weeks have their main supplier within the province.

Table 6.7: Inventory (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Total (%)</th>
<th>Main supplier within province (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Less than 1 week</td>
<td>18.6</td>
</tr>
<tr>
<td>1-2 weeks</td>
<td>14.4</td>
</tr>
<tr>
<td>2-3 weeks</td>
<td>9.8</td>
</tr>
<tr>
<td>3-4 weeks</td>
<td>16.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Over 4 weeks</td>
<td>34.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Don't know</td>
<td>6.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Service</th>
<th>All</th>
<th>Micro</th>
<th>Small</th>
<th>Medium</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Market info, marketing and advertisement services</td>
<td>5.9</td>
<td>2.2</td>
<td>8.7</td>
<td>19.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Information services on technology and inputs</td>
<td>0.9</td>
<td>0.6</td>
<td>1.3</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Transport services</td>
<td>85.8</td>
<td>90.7</td>
<td>90.8</td>
<td>73.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tax, audit and accounting services</td>
<td>5.0</td>
<td>4.3</td>
<td>7.0</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Legal services</td>
<td>0.9</td>
<td>0.6</td>
<td>0.9</td>
<td>2.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Other services</td>
<td>1.4</td>
<td>1.8</td>
<td>1.3</td>
<td>2.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Don't use the above services</td>
<td>36.4</td>
<td>46.2</td>
<td>17.5</td>
<td>12.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Table 6.9 shows that around 48 percent of enterprises handle transport themselves. A larger share of micro sized enterprises handled transport themselves compared to larger enterprises. Some 42 percent of transport services is organised using contracts with a transport company that handles firm cargo, whereas 11 percent of transport is done under collective agreement with other firms.

### Table 6.9: Characteristics of Transport Services (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Service Description</th>
<th>All</th>
<th>Micro</th>
<th>Small</th>
<th>Medium</th>
<th>Urban</th>
<th>Rural</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>The firm handles the transport itself</td>
<td>47.6</td>
<td>51.4</td>
<td>39.9</td>
<td>41.5</td>
<td>47.9</td>
<td>47.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Contract with transport company that handles firm cargo</td>
<td>41.8</td>
<td>37.4</td>
<td>50.2</td>
<td>50.6</td>
<td>36.6</td>
<td>46.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Collective agreement with other firms for joint shipment</td>
<td>10.6</td>
<td>11.2</td>
<td>9.9</td>
<td>7.9</td>
<td>15.4</td>
<td>6.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### 6.4 Labour Productivity Determinants

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

### Table 6.10: Labour Productivity by Size and Location in 2009

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Total</th>
<th>All (2,521)</th>
<th>Measure 1</th>
<th>Measure 2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Size</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>(1,693)</td>
<td>53.6</td>
<td>13.0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>(664)</td>
<td>87.3</td>
<td>22.8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>(164)</td>
<td>116.4</td>
<td>27.5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Location</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Urban</td>
<td>(1,100)</td>
<td>85.8</td>
<td>22.5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rural</td>
<td>(1,421)</td>
<td>51.7</td>
<td>11.9</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Number of observations in parenthesis. Measure 1: Real revenue per full-time employee. Measure 2: Real value added per full-time employee.
The results of an OLS estimation for determining labour productivity using the standard variables (location, ownership form, sector and firm size) and an indicator variable for whether the enterprise have introduced a new technology, is shown in Table 6.11. Cluster robust standard errors are reported next to the estimation results.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 6.11: Determinants of Labour Productivity</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Measure 1 (log)</td>
</tr>
<tr>
<td>Measure 2 (log)</td>
</tr>
<tr>
<td>Coefficient estimate</td>
</tr>
<tr>
<td>t-stats cluster</td>
</tr>
<tr>
<td>Coefficient estimate</td>
</tr>
<tr>
<td>t-stats cluster</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Firm size</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Number of employees (log)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.079*** (2.44)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.118*** (4.10)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Location</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>HCMC (yes = 1, no = 0)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.343*** (4.78)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.353*** (5.45)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>New technology introduced</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(yes = 1, no = 0)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.115* (1.82)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.149*** (2.59)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ownership</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
</tr>
<tr>
<td>0.413*** (5.40)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.320*** (5.34)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective</td>
</tr>
<tr>
<td>0.077 (0.62)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.129 (1.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
</tr>
<tr>
<td>0.483*** (6.62)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.455*** (8.90)</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
</tr>
<tr>
<td>0.483*** (2.40)</td>
</tr>
<tr>
<td>0.392*** (2.70)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sector dummies included</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Yes</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Observation</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2,520</td>
</tr>
<tr>
<td>2,519</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pseudo R-squared</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0.20</td>
</tr>
<tr>
<td>0.29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

7.1 Export behaviour

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 7.1: Exporting Enterprises (%)</th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>All</td>
<td>5.3</td>
<td>5.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Age</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>New entrants</td>
<td>6.0</td>
<td>5.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Incumbents</td>
<td>5.3</td>
<td>5.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Size</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>0.6</td>
<td>0.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>9.6</td>
<td>11.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>37.1</td>
<td>34.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Urban</td>
<td>8.1</td>
<td>8.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Rural</td>
<td>3.1</td>
<td>3.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership type</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Households</td>
<td>1.0</td>
<td>1.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>8.1</td>
<td>9.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>5.8</td>
<td>11.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>20.5</td>
<td>17.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>16.7</td>
<td>17.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Theory suggests, on the one hand, that enterprises which are more technically efficient become exporters because they are able to compete on the international market.
On the other hand, enterprises may learn from exporting. Enterprises that participate in export markets learn to reduce costs and design products that appeal to foreign consumers, inducing them to become successful exporters.

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

Table 7.2: Details on Exporting Enterprises (%)

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

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

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

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

\(^{17}\) The characteristics of the exporting enterprises are calculated using the whole sample in 2009. These results are unchanged when only the balanced panel is considered.
which they would otherwise not have had access to. Some 40 percent of enterprises use legal advisers when entering direct export contracts. Rural enterprises are less likely to use legal advisers compared to urban enterprises. Finally, exporting enterprises are more likely to advertise. Some 42 percent of the exporting enterprises advertise while only 9 percent of the non-exporting enterprises advertise, suggesting that visibility is more important for exporting enterprises.\footnote{Further elaboration on advertisement depending on firm location is undertaken in the end of this chapter.}

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

| Table 7.3: Average Revenue and Net Profit Per Full-Time Employee (VND Mn) |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| All                         | Exporting | Non-exporting | Exporting | Non-exporting |
| Exporting Micro             | 164,1      | 52,6           | 12,2       | 7,8           |
| Exporting Small             | 119,6      | 83,2           | 13,0       | 9,6           |
| Exporting Medium            | 103,4      | 123,2          | 12,4       | 11,2          |
| Urban                       | 136,6      | 81,2           | 14,5       | 11,1          |
| Rural                       | 86,2       | 50,3           | 13,6       | 6,4           |

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

Results of probit estimations for determining export performance are reported in Table 7.4. The estimations include the standard firm characteristics, the logarithm of real revenue, the average real wage rate per employee, and indicators for whether the enterprise introduced a new products or technology into the production process. Summarising, we find several interesting results, without claiming causality.
First, real revenue per employee is positively associated with being an exporting enterprise, as suggested in Table 7.3. Secondly, the average wage payment is positively related to being an exporting enterprise, suggesting that workers employed in exporting enterprises on average receive a larger wage payment than workers employed in non-exporting enterprises. Taken together, enterprises with higher productivity, correcting for firm size, are more likely to be exporters. Thirdly, exporting enterprises more frequently introduce new products or new technologies in the production process. Enterprises engaged with exporting activities meet a broader spectrum of competitors and cost-minimization through the introduction of new technologies, and diversification may be crucial for future survival. Fourth, exporting enterprises are more likely to come from HCMC than from the provinces of Nghe An and Quang Nam. Lastly, household enterprises have, as expected, a lower probability of entering the export market.

Table 7.4: Which Enterprises Export?

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Coefficient</th>
<th>t-stats</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Age</td>
<td>-0.063</td>
<td>(0.77)</td>
</tr>
<tr>
<td>Size</td>
<td>0.031</td>
<td>(0.85)</td>
</tr>
<tr>
<td>Total revenue</td>
<td>0.683***</td>
<td>(6.14)</td>
</tr>
<tr>
<td>Wage mean</td>
<td>0.029***</td>
<td>(4.33)</td>
</tr>
<tr>
<td>Introduced new product</td>
<td>0.010**</td>
<td>(1.97)</td>
</tr>
<tr>
<td>New technology process</td>
<td>0.008***</td>
<td>(3.02)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hanoi</td>
<td>-0.003</td>
<td>(1.57)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>0.003</td>
<td>(0.61)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>0.005</td>
<td>(0.76)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.004</td>
<td>(1.15)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>-0.008***</td>
<td>(3.57)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>-0.007**</td>
<td>(2.05)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>-0.004</td>
<td>(1.42)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>0.006</td>
<td>(1.05)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>-0.003</td>
<td>(0.97)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>0.018***</td>
<td>(2.92)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Cooperative</td>
<td>0.037***</td>
<td>(3.16)</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>0.024***</td>
<td>(4.89)</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>0.026***</td>
<td>(2.93)</td>
</tr>
<tr>
<td>Sector dummies included</td>
<td>Yes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Observation</td>
<td>2,487</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pseudo R-squared</td>
<td>0.38</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).
Figure 7.1 shows where enterprises exported to and imported from in 2009. Out of the 149 exporting enterprises, 102 enterprises provided information on their export destination and 86 enterprises provided information on imports of raw materials. Some 38 percent of exporting enterprises export to the EU, whereas only 12 percent of the enterprises import from the EU. Around 10 percent of the raw material used in production is directly imported. Most enterprises report that raw materials are imported from Asian countries. Some 50 percent are imported from China, while only a minor share of enterprises imports raw materials from the United States, EU and Russia. 72 percent of enterprises report that it takes less than two weeks to import inputs, whereas only 10 percent of the enterprises experience an import time of raw materials of more than one month.

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

7.2 Perceived Competition and Sales Structures

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

Figure 7.2 gives an indication of the perceived competition faced by urban and rural enterprises. Independent of location, almost 90 percent of the enterprises state that they face severe competition in their line of activity. Looking at the balanced panel, some 71
percent of enterprises report that the competition level has increased since 2007, whereas
27 percent find the competition level is unchanged. Next we look at perceived competition
at the sector level. Enterprises in the sectors (i) Paper and paper products, (ii) Fabricated
metal products, (iii) Vehicles and (iv) Rubber and plastic products, generally perceive
competition to be severe. This is not so much the case in other sectors (not reported).
Figure 7.2 also shows the share of enterprises that have accumulated goods, which are
difficult to sell. Some 28 percent of enterprises have accumulated goods in inventory,
which are hard to sell, corresponding to 707 enterprises. A larger share of the urban
enterprises has accumulated such goods compared to rural enterprises.

We now examine SME perceptions of competition from various sources. Results are
presented in Table 7.5. Neither legal imports nor smuggling is considered to pose much of
a threat. Moreover, competition from state enterprises is on average considered to be
insignificant, with the possible exception of limited liability companies and
partnership/collective/cooperative enterprises. Other non-state enterprises are regarded as
the main competitors, and this is independent of location and ownership type. This
suggests that many of the surveyed enterprises are operating in market niches that are
unattractive for larger and more advanced firms. This may reflect that the typical
Vietnamese SME is likely to manufacture goods that differ from those of larger and more
modern firms.
Enterprises have taken several steps to cope in the face of increasing international competition. Identifying new market outlets, creating new or improving existing products, and reducing production costs represent some of the most important ways that enterprises have been used to cope with the increase in competition. In contrast, reductions in the labour force or labour force upgrading represent far less used instruments (not reported).

Table 7.5: Perceived Competition from Various Sources

<table>
<thead>
<tr>
<th>Perceived competition from:</th>
<th>Observation</th>
<th>State enterprises</th>
<th>Private enterprises</th>
<th>Legal imports</th>
<th>Smuggling</th>
<th>Other Sources</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Total Sample</td>
<td>(2,251)</td>
<td>3.0</td>
<td>1.6</td>
<td>3.3</td>
<td>3.4</td>
<td>3.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Urban</td>
<td>(995)</td>
<td>2.6</td>
<td>1.5</td>
<td>2.9</td>
<td>3.1</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Rural</td>
<td>(1,256)</td>
<td>3.3</td>
<td>1.7</td>
<td>3.5</td>
<td>3.7</td>
<td>3.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Households</td>
<td>(1,436)</td>
<td>3.3</td>
<td>1.7</td>
<td>3.5</td>
<td>3.5</td>
<td>3.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td>(189)</td>
<td>2.7</td>
<td>1.6</td>
<td>3.2</td>
<td>3.3</td>
<td>3.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collect./Cooper</td>
<td>(64)</td>
<td>2.4</td>
<td>1.6</td>
<td>3.1</td>
<td>3.5</td>
<td>3.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited liability company</td>
<td>(479)</td>
<td>2.6</td>
<td>1.5</td>
<td>2.8</td>
<td>3.1</td>
<td>3.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint stock company</td>
<td>(83)</td>
<td>2.7</td>
<td>1.4</td>
<td>2.8</td>
<td>3.3</td>
<td>3.5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

As shown above in Figure 7.2, some 28 percent of enterprises have accumulated goods in inventory that are difficult to sell. Figure 7.3 shows why enterprises find it difficult to sell these goods. The most important reason is that there are too many of the same products on the market. The second most important reason is that enterprises do not have access to sales channels. One way to avoid problems with accumulated goods is to produce on advance orders. Some 60 percent of enterprises almost always produce on advance order, whereas only 12 percent never produce on advance order (results not shown).
The results of a probit estimation for determining the correlates of perceived competition using the standard characteristics is reported in Table 7.6, where an indicator for accumulated goods in inventory, exports and the number of customers is also included. It emerges that a larger customer base and accumulated goods in inventory are positively associated with enterprise perceptions of competition. In addition, it seems again that household enterprises have a lower perception of competition of the market in which they operate in than is the case for other types of enterprises.

Table 7.6: Determinants of Perceived Competition

<table>
<thead>
<tr>
<th>Enterprise Size</th>
<th>No. of employees (x1,000)</th>
<th>Coefficient</th>
<th>t-stats</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Customer base</td>
<td>No. of customers</td>
<td>0.015***</td>
<td>(2.60)</td>
</tr>
<tr>
<td>Accumulated goods</td>
<td>Yes = 1, No = 0</td>
<td>0.056***</td>
<td>(3.98)</td>
</tr>
<tr>
<td>Export</td>
<td>Yes = 1, No = 0</td>
<td>-0.028</td>
<td>(0.82)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td></td>
<td>0.028</td>
<td>(0.92)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td></td>
<td>-0.071***</td>
<td>(2.78)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td></td>
<td>0.003</td>
<td>(0.13)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td></td>
<td>-0.084**</td>
<td>(2.26)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td></td>
<td>0.076***</td>
<td>(3.65)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td></td>
<td>-0.077**</td>
<td>(2.21)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
We now turn to the use of production and the characteristics of the enterprise customer base. Table 7.7 looks at the use of enterprise output. Around one-third of the output produced is used for final consumption, whereas almost half of the output is used as intermediate inputs in services. This leaves approximately 19 percent of the output for intermediate inputs in agriculture and manufacturing. A larger share of production is used for final consumption in rural enterprises while a larger share of output from urban enterprises is used as intermediate inputs in manufacturing and services. Enterprises facing severe competition sell a lower share as final consumption than enterprises facing a lower level of competition.

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

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

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).
As mentioned in chapter 6, diversification in demand is defined based on the number of customers. Diversifying the customer base may make enterprises less vulnerable to demand shocks. Table 7.8 reports that 59 percent of the enterprises sampled have more than 20 customers. Enterprises facing severe competition are more likely to have a larger customer base. This suggests that enterprises seek to cope with competition and avoid demand shocks through customer diversification. At the same time, rural enterprises are more likely to have a large customer base over 20 customers compared to urban enterprises. Figure 7.4 provides an overview of the location of customers depending on enterprise location. There are sizeable differences in the location of customers between urban and rural enterprises. However, this difference is within province where 76 and 81 percent of the customers are located, respectively. Around 65 percent of the rural enterprise customers are located within the same commune or another commune within the same district, compared to 34 percent of the urban enterprises. Notably, only 9 percent of the customers are located in non-neighbouring provinces.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table 7.8: Customer Base (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Observations</td>
</tr>
<tr>
<td>Exclusively one customer</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 customers</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 customers</td>
</tr>
<tr>
<td>11-20 customers</td>
</tr>
<tr>
<td>Over 20 customers</td>
</tr>
</tbody>
</table>
The general sales structure of the most important product of enterprises is shown in Table 7.9. Some 60 percent sell their most important product to domestic, non-state enterprises, whereas 31 percent sell to individual local people. The result from Table 7.7 on use of production is confirmed: Enterprises that feel strong competitive pressure mainly sell/produce products to other domestic non-state enterprises as intermediate inputs. Rural enterprises sell a relatively larger share to individuals and non-commercial government authorities, while urban enterprises sell a relatively larger share of their main product to domestic non-state enterprises and state enterprises.

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

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

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

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

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

The results of probit estimations for determining advertisements using the usual firm characteristics and education, level of competition, accumulated goods in inventory, access to internet and website are reported in Table 7.11. According to the estimation results, larger enterprises are more likely to advertise as well as enterprises with access to internet and website. As expected, enterprises that experience severe competition in their line of business are likely to advertise frequently. The probability of advertisement is lower for household enterprises than for other ownership types. Finally, enterprises in Khanh Hoa, Lam Dong and Long An advertise more than in HCMC.
**Figure 7.5: Type of Advertisement (%)**

**Table 7.11: Determinants of Advertisement**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Determinant</th>
<th>Coefficient</th>
<th>t-stats</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Enterprise Age</td>
<td>0.374</td>
<td>(0.91)</td>
</tr>
<tr>
<td>Enterprise Size</td>
<td>0.038***</td>
<td>(2.57)</td>
</tr>
<tr>
<td>Professional education</td>
<td>0.029**</td>
<td>(2.55)</td>
</tr>
<tr>
<td>Severe competition</td>
<td>0.028*</td>
<td>(1.81)</td>
</tr>
<tr>
<td>Accumulated goods</td>
<td>0.027***</td>
<td>(3.29)</td>
</tr>
<tr>
<td>Internet</td>
<td>0.044***</td>
<td>(3.44)</td>
</tr>
<tr>
<td>Website</td>
<td>0.520***</td>
<td>(11.19)</td>
</tr>
<tr>
<td>Location Ha Noi</td>
<td>-0.014</td>
<td>(0.87)</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>-0.022</td>
<td>(1.55)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>-0.002</td>
<td>(0.09)</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.009</td>
<td>(0.44)</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>-0.002</td>
<td>(0.08)</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>-0.006</td>
<td>(0.27)</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>0.091***</td>
<td>(5.06)</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>0.125***</td>
<td>(3.55)</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>0.229***</td>
<td>(5.80)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ownership</td>
<td>0.769***</td>
<td>(5.71)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

8.1 Investments

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

The share of enterprises investing is larger in all categories in 2009 compared to the last survey in 2007. In contrast the average amount of the investment financed by retained earnings has declined from 2007 to 2009. On average, retained earnings financed 36 percent of new investments during the last two years (2007-09). By contrast, the share financed by own capital was 73 percent in the two years prior (2005-07). The probability of using retained earnings is decreasing in firm size and enterprises located in rural areas are somewhat more likely to use own capital for investments than firms located in urban provinces. Two reasons may be offered for the decrease in the share of investments financed by retained earnings. Firstly, in response to the global economic crisis, the Government of Vietnam provided a stimulus package that included, among other things, subsidised credit to SMEs. Given the increased availability and lower costs of credit, SMEs may have opted to borrow more and use their retained earnings less. Second, enterprises may have been reluctant to use retained earnings to finance investments due to uncertainty of the consequences related to the financial crisis. This may have induced firms to keep retained earnings liquid for unforeseen future costs.
Table 8.1: New Investments

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Percent of enterprises that made investments since last survey</th>
<th>Percent financed by retained earnings (own capital)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2007</td>
<td>2009</td>
</tr>
<tr>
<td>All</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>34.9</td>
<td>53.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>58.6</td>
<td>70.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td>71.1</td>
<td>85.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Urban</td>
<td>40.2</td>
<td>51.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Rural</td>
<td>45.8</td>
<td>65.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Last survey is 2005 and 2007 respectively.

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

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

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

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

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

Although not reported, it should be noted that the debt share of Vietnamese enterprises is very low. The low debt to asset share of Vietnamese SMEs is in-line with the result that a large part of investments are financed through retained earnings. Moreover, only 59 percent of enterprises held positive debt in 2009, and 60 percent of them had an outstanding balance owed to suppliers.
In contrast to Rand (2007), a relatively large share of the debtors are urban enterprises. In the twelve months before survey in July 2009, some 122 enterprises failed to service their debt, corresponding to 5 percent of the enterprises with debt in 2009. Out of the 122 enterprises, almost all had payments due from customers. In relation to the analysis on credit constrained enterprises, performed below, it should be kept in mind that outstanding balances owed to suppliers may also reflect that firms are credit constrained and therefore contract with suppliers rather than obtaining additional credit.

8.2 Access to Credit

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

While the private banking sector continues to grow rapidly and gain market share, the formal credit market in Vietnam remains dominated by the State Owned Commercial Banks (SOCBs), and 69 percent of the enterprises report that these remain their primary formal credit institution. The second and third most important formal credit institutions are private/joint stock banks and the social policy banks. By contrast, 1.5 and 0.7 percent
of enterprises report that foreign banks and targeted programmes are their primary credit institution, respectively. Private and government banks charge on average the highest monthly interest rates (between 1.06 and 1.14 percent) in the formal market, while targeted programmes charge the lowest average interest rate (monthly 0.72 percent).

Table 8.3: Primary Formal Credit Institution

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

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

Table 8.4: Access to Credit

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2007</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Enterprise applied for formal loan</td>
<td>37.1%</td>
<td>36.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>(751)</td>
<td>(1,275)</td>
<td>(740)</td>
</tr>
<tr>
<td>Problems getting loan</td>
<td>20.5%</td>
<td>20.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>(154)</td>
<td>(597)</td>
<td>(150)</td>
</tr>
<tr>
<td>Are you still in need of a loan</td>
<td>81.2%</td>
<td>75.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>81.2%</td>
<td>54.3%</td>
<td>79.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Note: Balanced sample. Numbers in parenthesis are number of observations.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Out of these credit constrained firms in 2009 that had problems getting a loan, some 75 percent (not surprisingly) still consider themselves in need of formal bank loan. At the same time, even though 80 percent of the applicants did receive some amount of formal credit, 57 percent still consider themselves in need of a loan. These firms can be classified as credit constrained because they only received some of the credit they applied for. The group of credit constrained enterprises thus expands in this way to 24 percent, corresponding to 486 enterprises.

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

A part of the enterprises that did not apply for formal credit may also have been credit constrained. Figure 8.3 below reports why these enterprises did not apply for loans. Some 59 percent of the enterprises did not apply for a formal loan because they felt that they did not need one, while 12 percent did not want to incur debt, and 2 percent were already heavily indebted. Out of the non-applicant group (1,286 firms), 24 percent of the enterprises did not apply for a loan because of inadequate collateral, interest rates too high or due to a difficult application process. Including this group as part of the credit constrained firms means that 793 enterprises had limited access to credit, corresponding to 39 percent of the sample. This number has very slightly increased since the last survey in
2007, where 38 percent of the enterprises were considered as credit constrained.\footnote{Looking at the whole sample including enterprises not surveyed both years, the total number of credit constrained enterprises increased to 39.9 percent (1,013 enterprises) in 2009. In comparison, some 37.9 percent (915 enterprises) were credit constrained in 2007.} It is noticeable that the number of credit constrained firms has increased within the two surveys while the number of investments during the last two years also increased by almost 20 percentage points. The increase of credit constrained enterprises in the formal sector suggests that a larger share of the investments undertaken the last two years was financed by informal credit.

Next, the types of enterprises that are credit constrained are considered. Table 8.5 shows the share of credit constrained enterprises in rural and urban provinces depending on legal status. More credit constrained household enterprises are located in rural areas (75 percent), supporting the above findings that fewer rural enterprises have positive debt. With the exception of household enterprises, enterprises located in urban areas are more likely to be credit constrained than their counterparts in rural areas. On average, more non-household enterprises face credit constraints, suggesting that policy should shift from smaller household enterprises to larger private enterprises, such as limited liability companies, partnership/collective/cooperative and joint stock companies.

\begin{table}[h]
\centering
\begin{tabular}{llccc}
\hline
\textbf{Legal status} & \textbf{Observations} & \textbf{Credit constrained (\%)} \\
& & \textbf{Rural} & \textbf{Urban} & \textbf{Total} \\
\hline
Households & (1,690) & 75.0 & 25.0 & 34.9 \\
Private/sole proprietorship & (199) & 43.2 & 56.8 & 46.7 \\
Partnership/Collective/Cooperative & (72) & 26.2 & 73.8 & 58.3 \\
Limited liability company & (496) & 37.0 & 63.0 & 58.9 \\
Joint stock company & (86) & 42.6 & 57.4 & 62.8 \\
\hline
\end{tabular}
\caption{Which Type of Enterprises are Credit Constrained?}
\end{table}

When firms are credit constrained, they may obtain loans through the informal sector, which is fairly well developed in Vietnam. Between 2007 and 2009, 70 percent of enterprises borrowed from informal sources, corresponding to 1,416 firms (61 percent in 2007). If we consider the whole sample, 71 percent obtained informal credit in 2009, indicating that the new enterprises sampled in 2009 are more likely to use informal credit. Looking at the source of informal loans, table 8.5 documents that 20 percent of the enterprises obtained loans from relatives or friends of the owner, while 8.5 received loans from moneylenders. In addition, 67 percent of the enterprises no longer have informal loans (or information is missing on the credit source).
Informal credit is characterized by loans where a minimum amount of collateral is required, but monthly interest rates range between zero and ten percent. It is noticeable that 62 percent of friends and relatives did not charge interest rates for providing credit. Whether the enterprises need to provide collateral to obtain formal or informal credit is further examined later in this chapter.

Table 8.6: Source of Informal Loans

<table>
<thead>
<tr>
<th>Source of Informal Loans</th>
<th>Frequency</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Private moneylender</td>
<td>120</td>
<td>8.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Relatives or friends to owner</td>
<td>287</td>
<td>20.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Enterprises</td>
<td>34</td>
<td>2.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Other sources</td>
<td>20</td>
<td>1.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Missing info/No longer have informal loan</td>
<td>955</td>
<td>67.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Table 8.7 reports the diffusion of informal lending when firms are credit constrained. Credit constrained is defined as; (i) firms that had problems getting a formal loan, and/or (ii) firms that still consider themselves in need of a loan although they did obtain a formal loan, and/or (iii) firms that did not apply for a loan due to high interest rates, application problems or lack of collateral.

Table 8.7: Informal Loans and Credit Constraints (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Loan informally</th>
<th>Credit Constrained 2007</th>
<th>Credit Constrained 2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>No</td>
<td>Yes</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>49.3</td>
<td>22.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>50.7</td>
<td>77.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Balanced sample. Results do not change significantly when the whole sample is considered.

In terms of credit constrained enterprises, some 85.6 percent have informal loans, compared to 59.8 percent of the non-credit constrained enterprises. By contrast, 77.1 percent of the credit constrained enterprises had informal loans in 2007. Within the two last surveys the proportion of firms with informal credit, whether constrained or not, has increased from 60.7 to 69.9 percent in 2009. Two explanations may be offered: (i) the increase in credit constrained enterprises forces a larger share of the enterprises to borrow informally and/or (ii) the financial crisis may have affected the formal credit institutions...
requests for collateral and increased interest rate payments forcing a larger share of enterprises to try to obtain informal credit.

What determines whether a firm successfully obtains an informal loan? In order to answer this question, an unweighted probit regression, including the standard explanatory variables (location, size, ownership and sector dummies), as well as an indicator variable for being credit constrained as a potential determinant of using informal credit, is employed below.

### Table 8.8: Who Uses Informal Loans?

<table>
<thead>
<tr>
<th>Credit constrained = 1</th>
<th>Credit constrained</th>
<th>Coefficient</th>
<th>t-stats</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Firm size</td>
<td>Number of employees (x100)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Location</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td>0.213***</td>
<td>(3.79)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td>0.033</td>
<td>(0.47)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td>-0.109</td>
<td>(1.16)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td>-0.031</td>
<td>(0.35)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td>0.186***</td>
<td>(2.72)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td>-0.279***</td>
<td>(3.07)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td>0.201***</td>
<td>(3.05)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td>0.001</td>
<td>(0.01)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td>0.270***</td>
<td>(5.66)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Ownership               |                      |             |         |
| Private/sole proprietorship | 0.058              | (1.05)      |         |
| Partnership/Collective/Cooperative | -0.063           | (0.88)      |         |
| Limited liability company | 0.123***           | (3.01)      |         |
| Joint stock company     | 0.004               | (0.06)      |         |

Sector dummies included: Yes

Observation: 2,019

Pseudo R-squared: 0.21

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

The regression results shown in Table 8.8 document that credit constrained enterprises in the formal market are more likely to seek informal credit sources. The coefficient estimate on firm size indicates that larger enterprises are more likely to obtain informal credit. However the estimate is insignificant. There is no general indication in the data of a relationship between firm location and marginal probability of using informal credit. Enterprises in Ha Noi use significantly more informal credit than the urban benchmark province, HCMC. The provinces of Nghe An, Khanh Hoa and Long An all use
informal credit more frequently than HCMC, while fewer enterprises in Quang Nam use formal credit. Finally, the data indicate that limited liability companies use more informal credit than the household enterprises. This is a similar result to that observed in 2007.

As reported previously, some 59 percent of the enterprises held debt in 2009. Table 8.9 documents the relationship between credit constrained enterprises and the type of debt they hold depending on credit source. The majority of the firms have long-term debt and independent of credit group, most firms have informal long-term debt. A larger share of the credit constrained enterprises has short term debt relative to the non-credit constrained enterprises. Surprisingly, a larger share of credit constrained enterprises has formal debt relative to the non-credit constrained firms.

### Table 8.9: Debt Specification when Credit Constrained

<table>
<thead>
<tr>
<th>Credit constrained</th>
<th>Percent of short term debt</th>
<th>Percent of long term debt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Formal</td>
<td>Informal</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>2.0</td>
<td>23.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>5.2</td>
<td>26.9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

One of the reasons that firms do not apply for formal loans is due to inadequate amounts of collateral. Table 8.10 reports the distribution of credit provided in the formal and informal sector depending on firm size. In order to obtain a formal loan, 91 percent of the enterprises provided collateral, whereas only 11 percent of the enterprises in the informal sector provided collateral. A size effect seems to exist: Larger enterprises are more likely to provide collateral independent of sector. Figure 8.4 lists the different kind of collateral provided depending on enterprise location. Some 67 percent of enterprises used land as collateral, while 19 percent used housing (24 percent in 2007). Not surprisingly, rural enterprises are more likely to use land as collateral whereas urban enterprises are more likely to use housing.

### Table 8.10: Collateral and Guarantor in Formal and Informal Sector (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Collateral provided</th>
<th>Guarantor provided</th>
<th>Most important loan source</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Informal Formal</td>
<td>Informal Formal</td>
<td>Informal Formal</td>
</tr>
<tr>
<td>All</td>
<td>10.8 91.3</td>
<td>30.8 15.2</td>
<td>31.9 68.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td>5.1 85.5</td>
<td>26.4 17.9</td>
<td>37.1 62.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td>10.9 98.0</td>
<td>35.4 8.9</td>
<td>27.4 72.6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
This evidence confirms the limitation of using land-holding rights as collateral in urban areas, showing that 52 percent of the firms in urban areas compared to 75 percent in rural areas use land as collateral. The use of capital equipment as collateral has doubled to 8.5 percent from 2007 to 2009 (not reported).

While a considerable share of the enterprises provided collateral when obtaining formal credit, 31 percent of the firms in the informal sector compared to 15 percent in the formal sector provided a guarantor. The provision of a guarantor is more common for larger firms within the informal sector. In the formal sector small enterprises less regularly provide guarantors. Independent of firm size, enterprises report that the formal sector is the most important loan source, although a larger share of the micro enterprises relative to the small and medium enterprises reports that the informal sector is important. The importance of the informal sector is decreasing in firm size, and only 17 percent of the medium enterprises consider informal loan sources to be the most important credit source.

Figure 8.4: Type of Collateral Provided (%)
9 Environment

This chapter considers the performance of SMEs vis-à-vis the environment. This is a relatively new and unexplored area in Vietnam. Legislation guiding and enforcing environmental conditions and obligations on SMEs has been introduced only recently, and as such, SME knowledge of the relevant laws and their corresponding responsibilities remains quite low. Moreover, data collection and analytical research on this topic is currently underdeveloped. 2007 was the first year in which questions concerning the environment were included in the SME survey, and this chapter builds upon these past results.

As in 2007, we firstly investigate issues surrounding the Environmental Certificate (EC). The present legal framework governing SMEs and their interaction with the environment in Vietnam is contained in three core legal documents, namely (i) the Environmental Protection Law, 2005; (ii) Decree 80/2006 guiding the implementation of the above law; and (iii) Circular 8/2006 of the Ministry of Natural Resources and the Environment (MONRE). According to these documents, enterprises conducting certain specified (polluting) activities, regardless of the size and legal status of the enterprise, must prepare an Environmental Impact Assessment (EIA) report. The EIA report should be appraised by a committee and approved by the relevant state authorities (MONRE or the Provincial People’s Committee depending on the specific type of project). Businesses are awarded an EC if they successfully satisfy the pollution control measures stated in the EIA report. Once they are awarded an EC, they can start/continue their business operations.

As alluded to above, only enterprises operating in certain sectors must follow this procedure, and Decree 21/2008 specifies 21 sectors, and 162 subsectors in which all, or some, enterprises must comply with the above legal framework. If an enterprise operates in a sector not included in this list, it is not legally obliged to obtain an EIA and EC, though they are still required to sign an environmental protection commitment letter.
Table 9.1: Environmental Certificate by Province, Legal Structure, Size (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Province</th>
<th>Enterprise has Environmental Certificate</th>
<th>No</th>
<th>Yes</th>
<th>Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ha Noi</td>
<td></td>
<td>82.0</td>
<td>18.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Phu Tho</td>
<td></td>
<td>88.4</td>
<td>11.6</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ha Tay</td>
<td></td>
<td>88.0</td>
<td>12.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hai Phong</td>
<td></td>
<td>85.7</td>
<td>14.3</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Nghe An</td>
<td></td>
<td>90.9</td>
<td>9.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Quang Nam</td>
<td></td>
<td>93.0</td>
<td>7.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Khanh Hoa</td>
<td></td>
<td>93.6</td>
<td>6.4</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Lam Dong</td>
<td></td>
<td>89.7</td>
<td>10.3</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>HCMC</td>
<td></td>
<td>82.3</td>
<td>17.7</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Long An</td>
<td></td>
<td>81.9</td>
<td>18.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Household Enterprise</td>
<td></td>
<td>92.5</td>
<td>7.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Private/sole proprietorship</td>
<td></td>
<td>80.9</td>
<td>19.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Partnership/Collective/Coop</td>
<td></td>
<td>70.8</td>
<td>29.2</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Limited Liability</td>
<td></td>
<td>73.4</td>
<td>26.6</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Joint Stock Company</td>
<td></td>
<td>68.6</td>
<td>31.4</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro</td>
<td></td>
<td>92.7</td>
<td>7.3</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Small</td>
<td></td>
<td>79.5</td>
<td>20.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Medium</td>
<td></td>
<td>51.2</td>
<td>48.8</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td></td>
<td>86.5</td>
<td>13.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Missing data from one firm, hence sample size is 2,542 in this chapter.

As shown in Table 9.1, just 13.5 percent of enterprises report having an EC in 2009. Whilst this does represent a slight rise relative to 2007, it nevertheless remains very low even if some enterprises in our sample operate in sectors not required to possess an EC.

There are significant differences between provinces. Long An has the highest proportion of its enterprises with an EC (18.1 percent), and shows a marked rise since 2007. Hanoi is also high, and with the exception of Phu Tho and Hai Phong, there are rises in every province over the past two years. The vast majority of our sample are Household Enterprises, and these firms remain the least likely to possess an EC, perhaps because enforcement of environmental regulations has yet to target to the same extent smaller enterprises. Other legal ownership forms such as Joint Stock companies and Partnerships continue to have, on average, the highest proportion of enterprises with an EC.
Splitting the sample by size of firm shows a clear pattern, with larger firms more likely to hold an EC than smaller firms. There are rises in the proportion of enterprises across all three size categories since 2007, and it is interesting to note that almost half of medium sized firms in our sample now have an EC. As shown in Table 9.2, restricting the sample to only Household Enterprises, it is clear that those that are formally registered with the (district) authorities exhibit a greater likelihood to own an EC.

Table 9.2: Environmental Certificate by formality (Household Enterprises) (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Enterprise has Environmental Certificate</th>
<th>No</th>
<th>Yes</th>
<th>Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Formal</td>
<td>(724)</td>
<td>(96)</td>
<td>(820)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>88.3</td>
<td>11.7</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Informal</td>
<td>(829)</td>
<td>(25)</td>
<td>(854)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>97.1</td>
<td>2.9</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>(1,563)</td>
<td>(126)</td>
<td>(1,674)</td>
</tr>
<tr>
<td>%</td>
<td>93.4</td>
<td>7.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note: Percentages. Number of observations in parentheses. 15 cases of non-reported data.

Table 9.3 disaggregates firms owning an EC by sector of operation (at the two-digit ISIC level).

Table 9.3: Environmental Certificate by Sector, in 2009 and 2007 (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Enterprise has Environmental Certificate</th>
<th>No</th>
<th>Yes</th>
<th>Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Food and Beverages</td>
<td>80.9</td>
<td>19.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tobacco</td>
<td>100.0</td>
<td>0.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Textiles</td>
<td>90.2</td>
<td>9.8</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Apparel</td>
<td>93.5</td>
<td>6.5</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Leather</td>
<td>97.9</td>
<td>2.1</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Wood &amp; Wood products</td>
<td>96.1</td>
<td>3.9</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Paper</td>
<td>70.0</td>
<td>30.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Publishing &amp; Printing</td>
<td>88.0</td>
<td>12.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Refined Petroleum etc</td>
<td>90.0</td>
<td>10.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Chemical products etc</td>
<td>56.4</td>
<td>43.6</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Enterprises in the paper, chemical products and rubber sectors are of particular note, with 30.0 percent, 43.6 percent and 28.4 percent respectively of enterprises in these sectors holding an EC. As outlined above, whether or not a firm (of any size or legal status) is required to possess an EC depends on the sector in which it operates. Therefore care should be taken when interpreting these results as a signal of better compliance with environmental regulations. Indeed, the three sectors mentioned are sectors which are likely to require enterprises to possess an EC. Further work disaggregating the sector of operation into subsectors, and comparing this to the relevant laws specifically looking at the industries and subsectors of enterprises in the sample, would be needed to fully examine this issue.

Figures broadly follow patterns observed in 2007, with one notable exception in the paper sector (ISIC 21), where under 2 percent of surveyed enterprises in 2007 possessed an EC. The dramatic rise in the two years to 2009 may reflect some form of increased compliance of firms operating in this sector.

What are the primary perceived constraints and obstacles facing those enterprises that should obtain an EC? Table 9.4 details enterprise responses regarding difficulty and cost of compliance. The sample is split between those enterprises with, and those without, an EC.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Most Difficult</th>
<th>Enterprise has Environmental Certificate</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>No</td>
</tr>
<tr>
<td>Air quality</td>
<td>28.3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Most Costly</th>
<th>Enterprise has Environmental Certificate</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>No</td>
</tr>
<tr>
<td>Air quality</td>
<td>45.5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
As was the case two years ago, air quality requirements represent the most difficult and costly (actual and perceived) condition to meet. This is regardless of whether the enterprise has an EC or not. Fire, heat and noise requirements also represent important perceived and actual difficulties for enterprises without and with an EC respectively.

Complying with noise regulations is perceived by 18.2 percent of those firms without an EC as a difficulty and by 10.9 percent as costly. For those enterprises with an EC, the corresponding proportions are 8.7 percent and 7.5 percent respectively. This is seems to be indicative of (non-compliant) firms slightly overestimating the difficulty and costs associated with compliance in this area. The opposite can be seen in the case of water regulations, where enterprises without an EC appear to be underestimating the demands associated with complying with water environmental requirements.

As mentioned above, environmental regulations are quite new in Vietnam. Table 9.5 details enterprise knowledge of environmental regulations and compares this to whether the enterprise has an EC.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Knowledge about Environmental Law</th>
<th>Good</th>
<th>Average</th>
<th>Poor</th>
<th>No Knowledge</th>
<th>Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No EC</td>
<td>58.9</td>
<td>72.3</td>
<td>84.1</td>
<td>94.1</td>
<td>86.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Has an EC</td>
<td>41.1</td>
<td>27.7</td>
<td>15.9</td>
<td>5.9</td>
<td>13.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
<td>100.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
The first thing to note is that surveyed SMEs are largely poorly informed about the Environmental legal framework. Over three quarters of enterprises report that they have no or poor knowledge of the environmental law (results not shown). Very little change has been observed over the two years since 2007 (results not shown).

Of those with good knowledge of the Environment Law, 41 percent have an EC, compared to just 16 percent of enterprises with poor knowledge. Care should be exercised when interpreting these findings, nevertheless results are suggestive that improved information dissemination and training of enterprises would strengthen compliance.

There are many aspects of environmental responsibilities, some of which have been touched upon above. In this report, as in 2007, we focus here on the use, discharge, and treatment of water. Figure 9.6 presents the sources of water supply for enterprises and whether the enterprise treats the water prior to using it.

**Figure 9.1: Water Source and Treatment (Number of Enterprises)**

Public tap and ground water clearly represent the two most important sources of water for enterprises in our sample, accounting for over 94 percent of the total. Sourcing water from a private tap, surface water or anything else is in comparison far less common and used infrequently by enterprises. Within each of these water sources, significant differences in the quality of water are apparent. Looking at the two most important sources for example, while only 8 percent of firms treat water sourced from a public tap, over 32 percent report needing to do so in the case of water sourced from ground water.

The survey also considers purpose of water use and water conservation investments. Figure 9.2 shows that over three quarters of the water is used for production purposes, of
which most is used as an input into the production process. As in 2007, enterprises do not appear to be concerned about their water usage. Less than 1% of the enterprises interviewed report making any investments or implementing any measures to conserve water consumption.

**Figure 9.2: Water Use and Conservation**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Investments made to save water</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>2,387</td>
<td>99.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>6</td>
<td>0.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Other measures to conserve water</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>2,381</td>
<td>99.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>12</td>
<td>0.5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Finally, the discharge of water, after use by the enterprise, is considered. Table 9.6 shows that most enterprises discharge water into the public sewerage system. Of the remaining firms, most discharge into nearby ground. This can be a serious problem, particularly if the water is untreated and remains polluted after use by the enterprise. Comparing firms with and without an EC, enterprises with an EC appear to be more likely to discharge into the public sewerage system, and less likely to discharge into nearby ground.
Table 9.6: Water Discharge

<table>
<thead>
<tr>
<th>%</th>
<th>No</th>
<th>Has an EC</th>
<th>Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Where does firm discharge most of its water?</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Public sewage system</td>
<td>74.3</td>
<td>79.4</td>
<td>75.0</td>
</tr>
<tr>
<td>River</td>
<td>5.6</td>
<td>8.4</td>
<td>6.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Lake</td>
<td>1.1</td>
<td>0.3</td>
<td>1.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ocean</td>
<td>0.2</td>
<td>0.3</td>
<td>0.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Nearby ground</td>
<td>14.7</td>
<td>8.1</td>
<td>13.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Other</td>
<td>4.2</td>
<td>3.6</td>
<td>4.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Has the discharged waste water been measured in the past?

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Freq.</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>2,111</td>
<td>88.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>282</td>
<td>11.8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Firm/responsible envtl agency measure the quantity of waste water discharged

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Freq.</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>2,368</td>
<td>99.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>25</td>
<td>1.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Firm/responsible envtl agency measure pollution concentration in discharged water

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Freq.</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>1,888</td>
<td>98.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>28</td>
<td>1.5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Firm treats waste water before discharge

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Freq.</th>
<th>Percent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>No</td>
<td>1,820</td>
<td>97.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Yes</td>
<td>49</td>
<td>2.6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Very few enterprises report any monitoring activity of their water discharge, either in terms of simply the amount of waste water discharged (1.0 percent), or the pollution content of that water (1.5 percent). Finally we see that less than 3 percent of firms treat water before discharging it. Without detailed data on water content, it is difficult to analyse the implications of this, but it is clear that if any of the untreated water is polluted and is discharged into areas outside of the public sewerage system, it is highly problematic for the surrounding environment.
10 Conclusions

We present below is a summary of some of the most important findings derived from the above analysis.

- Two thirds of surveyed enterprises state that the international crisis has had a negative effect on their doing business conditions, but most firms believe the negative effects will be temporary.
- Micro-sized firms have been less affected by the crisis than their larger counterparts. However, firms stating that the crisis has improved their doing business conditions (12% of the sample) are mostly larger firms. Benefits of the crisis are primarily due to (i) cheaper inputs, (ii) weaker competition, and (iii) more and better government SME support programs.
- The annual survival rate between 2007 and 2009 declined to 91.6 percent from 94.0 percent observed between 2005 and 2007. The 2009 result is comparable to the 9-10 percent average exit rate found in other developing countries. The global economic crisis does not, therefore, appear to have had a dramatically negative effect on business operations. Urban centres such as Ha Noi and HCMC experienced above average exit rates.
- Besides an increase in exit rates, several surviving firms were forced to temporarily cease operations for a period of time. Almost one fifth of firms were temporarily closed between 2007 and 2009, compared to very few in both the 2005 and 2007 survey. Closing temporarily, to weather the storm, appears to have been a widely used coping mechanism, and illustrates why official bankrupt statistics may not give a fully accurate picture of the crisis impact.
- The business environment appears to have worsened since 2007, as the number of firms facing no constraints has decreased from 2007 to 2009. Access to credit remains the most serious problem cited, although improvements are observed in this area between 2007 and 2009. Falls in product demand are, for the first time in the survey series, cited as a serious doing business constraint. This might be a result of the general slowdown experienced in economic activity.
- Full time regular employment in the sampled SMEs increased on average by over 7 percent per annum between 2007 and 2009. This is the same employment growth observed in the period 2005 to 2007.
- Firms are increasingly moving into the formal sector. Almost one quarter of the firms not formally registered in 2007 had obtained a business registration license (and a tax code) by 2009. However, there is little evidence of any employment growth or survival probability differences between registered and informal firms.
More firms are making informal payments in 2009 than in 2007, and our analysis shows that formality and increases in the probability of paying bribes go hand-in-hand. The “bribes-to hide” hypothesis seems to be dominated by the “visibility” effect of becoming formal.

Since 2007, there has been a decrease in the labour force share of regular workers, and a corresponding rise in the proportion of casual workers, especially in small sized and urban firms. Women are making up a growing proportion of the workforce, and the share of unpaid workers has fallen slightly over time.

In 2008, on average, more jobs were cancelled than created across firm size categories and location. However, in the first six months of 2009, the average share of workers hired exceeded the share of leavers (driven solely by micro firms). These trends suggest that firms may have responded to the economic crisis through workforce adjustments, and that the negative employment effects may have been mostly temporary.

More than 60 percent of workers are employed informally (with no formal contracts), yet the proportion decreases considerably with firm size. Urban firms generally have a more formalized workforce. Since contracts are important in terms of ensuring the provision of social benefits, the generally low incidence of formally established work relations is a potential cause for concern and should be addressed through appropriate policies.

Average individual wages vary considerably by occupational category, and wages are higher for men than for women across all occupations. With regard to the empowerment of workers, those employed in rural and larger firms benefit relatively more from firm gains through a higher wage share of value added.

The provision of all types of social benefits has increased, whereas the provision of training has decreased since 2007. While the former is an indication that firms are complying with the recent Social Insurance Law, the latter finding points to a need to address training issues and tailor training programmes so as to meet the specific requirements of SMEs.

The average enterprise is relatively specialized but seems to be getting less specialized over time. Small firms are more specialised, and this may explain why micro enterprises are less technically efficient. Markets are found to be more tolerant towards inefficient enterprises than previously expected, and new entrants are more technically efficient than incumbents.

Labour productivity increases with firm size, and urban located enterprises have a higher level of labour productivity than their rural counterparts.

The main obstacle to introducing a new product is lack of capital. Furthermore, the observed fall in new technology usage seems to be caused by the decline in
innovation rates. Capital utilization rates are on average relatively high and smaller enterprises are close to full capacity utilization.

- A smaller share of intermediate inputs was provided by a supplier within the same province in 2009, reflecting a rise in information about opportunities across provinces for obtaining relevant inputs.

- The share of exporting enterprises has increased to 6 percent of the 2009 sample. Exporting enterprises are characterized by (i) few trading partners, suggesting that exporting enterprises are more demand specialized, and (ii) high average revenue per full-time employee.

- Independent of location, almost 90 percent of surveyed enterprises face severe competition in their line of activity. Private enterprises are regarded as the main competitors independent of location and ownership type. This suggests that many enterprises are operating in market niches that are unattractive for larger and more advanced firms. Enterprises may seek to minimize competition and avoid demand shocks through customer diversification.

- The share of enterprises investing has risen over the past two years, independent of location and age, whereas the average amount of the investment financed by retained earnings has declined. The most important investment purpose is to increase production capacity.

- Almost 40 percent of the enterprises can be considered credit constrained. This number has increased only slightly over the past two years. More credit constrained firms are located in rural areas and household enterprises located in the rural areas are more likely to be credit constrained. On average, joint stock companies were the most credit constrained ownership type in 2009.

- Between 2007 and 2009, three out of every four enterprises borrowed from informal credit sources. Out of the credit constrained group, some 86 percent obtained loans from informal sources in 2009.

- For a large proportion, though not all, of SMEs, manufacturing activities are impacting negatively on the external environment in which they operate. At the same time, very few enterprises appear to have any real knowledge of the environmental legal framework governing their relationship with the natural environment. Correspondingly, compliance is weak with worrying potential consequences for the natural environment.

In sum, the present report has provided, as is the case for previous reports, insights into the ongoing development of the SME sector in Vietnam and some of the main issues it faces. It is encouraging that the financial crisis seems to have been weathered quite well and progress is, in many cases, quite steady. At the same time, a series of underlying structural challenges remain to be addressed in the context of a new Socioeconomic Development Strategy for Vietnam for the next ten years.
References


ICA (2009). Data obtained from www.enterprisesurveys.org


### Appendix A: ISIC Sector Classifications

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Province</th>
<th>District number</th>
<th>District name</th>
<th>Province</th>
<th>District number</th>
<th>District name</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>HÀ NỘI</td>
<td>1</td>
<td>Quận Ba Đình</td>
<td>HUYÊN DÔ</td>
<td>427</td>
<td>Huyện Dô Lương</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2</td>
<td>Quận Hoàn Kiếm</td>
<td>HUYÊN NAM</td>
<td>430</td>
<td>Huyện Nam Đàn</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3</td>
<td>Quận Tây Hồ</td>
<td>DÀ NẴNG</td>
<td>497</td>
<td>Huyện Hòa Vang</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4</td>
<td>Quận Long Biên</td>
<td>QUẢNG NAM</td>
<td>502</td>
<td>Thị xã Tam Kỳ</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>5</td>
<td>Quận Cầu Giấy</td>
<td></td>
<td>506</td>
<td>Huyện Đại Lộc</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>6</td>
<td>Quận Đông Da</td>
<td></td>
<td>507</td>
<td>Huyện Điện Bàn</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>7</td>
<td>Quận Hải Bả Trưng</td>
<td></td>
<td>508</td>
<td>Huyện Duy Xuyên</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>8</td>
<td>Quận Hoàng Mai</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>9</td>
<td>Quận Thanh Xuân</td>
<td>KHÂNH HOÀ</td>
<td>568</td>
<td>Thành phố Nha Trang</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>18</td>
<td>Huyện Giáp Ng</td>
<td></td>
<td>571</td>
<td>Huyện Văn Ninh</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>19</td>
<td>Huyện Tú Liêm</td>
<td></td>
<td>574</td>
<td>Huyện Diên Khánh</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>20</td>
<td>Huyện Thanh Tri</td>
<td>LÂM ĐỒNG</td>
<td>672</td>
<td>Thành phố Đà Lạt</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>227</td>
<td>Thành Phố Việt Tri</td>
<td></td>
<td>677</td>
<td>Huyện Đơn Dương</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>228</td>
<td>Thị xã Phú Thọ</td>
<td></td>
<td>678</td>
<td>Huyện Đức Trọng</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>232</td>
<td>Huyện Thanh Ba</td>
<td>HỒ CHÍ MINH CITY</td>
<td>763</td>
<td>Quận 9</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>233</td>
<td>Huyện Phú Ninh</td>
<td></td>
<td>765</td>
<td>Quận Bình Thạnh</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>237</td>
<td>Huyện Lầm Thao</td>
<td></td>
<td>766</td>
<td>Quận Tân Bình</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>268</td>
<td>Thị xã Hà Đông</td>
<td></td>
<td>767</td>
<td>Quận Tân Phú</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>274</td>
<td>Huyện Hoài Đức</td>
<td></td>
<td>768</td>
<td>Quận Phú Nhuận</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>275</td>
<td>Huyện Quốc Oai</td>
<td></td>
<td>769</td>
<td>Quận 2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>279</td>
<td>Huyện Thường Tín</td>
<td></td>
<td>770</td>
<td>Quận 3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>281</td>
<td>Huyện Cùng Hòa</td>
<td></td>
<td>771</td>
<td>Quận 10</td>
</tr>
<tr>
<td>HÀ TÂY</td>
<td>303</td>
<td>Quận Hồng Bàng</td>
<td></td>
<td>772</td>
<td>Quận 11</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>304</td>
<td>Quận Ngọc Quyên</td>
<td></td>
<td>774</td>
<td>Quận 5</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>305</td>
<td>Quận Lê Chân</td>
<td></td>
<td>776</td>
<td>Quận 8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>306</td>
<td>Quận Hải An</td>
<td></td>
<td>777</td>
<td>Quận Bình Tân</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>307</td>
<td>Quận Kiên An</td>
<td></td>
<td>784</td>
<td>Huyện Hóc Môn</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>312</td>
<td>Huyện An Dương</td>
<td></td>
<td>785</td>
<td>Huyện Bình Chánh</td>
</tr>
<tr>
<td>HAI PHỐNG</td>
<td>412</td>
<td>Thành phố Vinh</td>
<td></td>
<td>794</td>
<td>Thị xã Tân An</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>417</td>
<td>Huyện Kỳ Sơn</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>418</td>
<td>Huyện Thượng Dương</td>
<td></td>
<td>802</td>
<td>Huyện Đức Hòa</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>419</td>
<td>Huyện Nghĩa Đàn</td>
<td></td>
<td>803</td>
<td>Huyện Bến Lức</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>423</td>
<td>Huyện Tân Kỳ</td>
<td></td>
<td>804</td>
<td>Huyện Thủ Thừa</td>
</tr>
</tbody>
</table>