

Ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế đến sự sống sót của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam

TRẦN QUANG TUYẾN
VŨ VĂN HƯỜNG

ây là nghiên cứu đầu tiên sử dụng phương pháp kinh tế lượng để đánh giá tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 đến khả năng sống sót của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam. Sử dụng mô hình kinh tế lượng vi mô với một bộ dữ liệu mảng không cân bằng trong giai đoạn 2005-2011, nghiên cứu chỉ ra rằng: cuộc khủng hoảng kinh tế có tác động tiêu cực tới khả năng sống sót của doanh nghiệp; các doanh nghiệp có hoạt động cải tiến có khả năng tồn tại cao hơn trong khủng hoảng; và đưa ra một số hàm ý chính sách.

Từ khóa: khả năng sống sót, doanh nghiệp nhỏ và vừa, khủng hoảng kinh tế, cải tiến.

1. Giới thiệu

Sau gần ba thập kỷ chuyển đổi từ một nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu kinh tế - xã hội quan trọng. Từ một nước với hơn nửa dân số nghèo vào đầu những năm 1990 thì tới nay tỷ lệ nghèo chỉ còn dưới 10%. Trong thời gian từ năm 1986 đến năm 2013, Việt Nam đã duy trì mức tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm là 6,67%. Thành tựu này đã góp phần đưa Việt Nam từ một trong những nước kém phát triển nhất thế giới trở thành quốc gia có thu nhập trung bình thấp vào năm 2010 và Việt Nam cũng được đánh giá là đã và đang hoàn thành nhiều mục tiêu phát triển thiên niên kỷ trước thời hạn (Sơn & Tuyền, 2014).

Đóng góp vào những thành công kể trên phải kể đến sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) ở Việt Nam. Trước tiên, DNNVV được coi là cỗ máy tạo việc làm cho đại bộ phận lao động và nâng cao thu nhập cho lao động, góp phần tích cực trong công cuộc xóa đói giảm nghèo và ổn định xã hội ở Việt Nam. Số lao động làm việc trong các DNNVV tại thời điểm 31-12-2011 là 5,06 triệu người, tăng 2,07 lần so với năm 2006. Bên cạnh đó thì khu vực

DNNVV cũng góp phần quan trọng cho ngân sách quốc gia trong những năm qua. Năm 2006, DNNVV đóng góp vào ngân sách nhà nước 45 nghìn tỷ đồng, năm 2011 tăng lên 177,8 nghìn tỷ đồng, trong đó các DNNVV khu vực ngoài nhà nước đóng góp 115 nghìn tỷ đồng, chiếm 64,6% trong tổng mức đóng góp của khối DNNVV (Tổng cục Thống kê, 2012).

Tuy nhiên, sự suy giảm kinh tế kể từ năm 2008 tới nay đã làm cho nền kinh tế của Việt Nam tăng trưởng chậm lại, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn và bị phá sản. Cho tới nay, đã có một số nghiên cứu xem xét đến tác động của khủng hoảng kinh tế đến việc làm và tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam (ví dụ: Nguyễn và cộng sự, 2009, 2015). Tuy nhiên, chưa có một nghiên cứu nào cung cấp được một bức tranh tổng quan về sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa ở Việt Nam trước và sau khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Đặc biệt, chưa có nghiên cứu nào lượng hóa tác động của cuộc khủng hoảng này tới khả năng sống sót của DNNVV ở Việt Nam.

Trần Quang Tuyền, TS., Trường đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội; Vũ Văn Hường, TS., Học viện Tài chính.

2. Nguồn số liệu

Nghiên cứu này sử dụng số liệu từ cuộc Tổng điều tra doanh nghiệp năm 2000-2012. Các cuộc tổng điều tra này được thực hiện bởi Tổng cục Thống kê Việt Nam đối với tất cả các doanh nghiệp đăng ký hoạt động trên cả nước. Cụ thể số quan sát qua các năm là: năm 2007 là 155.771 doanh nghiệp, năm 2008 là 205.689 doanh nghiệp, năm 2009 là 233.235 doanh nghiệp, năm 2010 là 287.896 doanh nghiệp và năm 2011 là 339.287 doanh nghiệp.

Nguồn dữ liệu thứ hai sử dụng trong nghiên cứu này được lấy từ các cuộc điều tra về DNNVV tư nhân các năm 2005, 2007, 2009 và 2011. Dữ liệu được thu thập bởi Viện Khoa học lao động và xã hội kết hợp với CIEM và Trường đại học Copenhagen, Đan Mạch. Đây là một bộ dữ liệu được khảo sát với đầy đủ thông tin về hoạt động sản xuất của DNNVV của Việt Nam. Các cuộc khảo sát được tiến hành tại 10 tỉnh thành phố và tại 3 vùng miền của Việt Nam. Dữ liệu qua các năm được thiết kế dưới dạng lặp lại, nghĩa là có tạo thành số liệu mảng. Khi tính toán các chỉ số liên quan đến doanh thu, thu nhập và tiền lương, giá được điều chỉnh theo giá năm 1994 để loại bỏ lạm phát. Thêm nữa, bộ dữ liệu này sử dụng bảng hỏi giống nhau đối các doanh nghiệp giống nhau được lặp lại. Điều này đảm bảo cho chúng tôi có quan sát chính

xác khả năng sống sót của DNNVV theo thời gian. Cụ thể, chúng tôi loại bỏ giá trị bỏ sót và kiểm tra độ ổn định của các biến số giữa ba vòng khảo sát. Thêm nữa, nghiên cứu này tập trung vào DNNVV, vì vậy những doanh nghiệp không đáp ứng tiêu chuẩn này sẽ bị loại bỏ. Để tính toán tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp, mã nhận dạng doanh nghiệp (ID) là cơ sở cho phép chúng tôi quan sát tình trạng sống sót của doanh nghiệp qua giai đoạn nghiên cứu. Những doanh nghiệp trong các năm 2007, 2009 và 2011 mà không được khảo sát trước đây trong năm 2005 được loại bỏ từ bộ số liệu. Từ 2.687 quan sát trong năm 2005, chúng tôi xem xét sự thay đổi của những doanh nghiệp này thông qua thời gian, và có kết quả như sau: có 2.144 doanh nghiệp sống sót năm 2007, giảm còn 1.782 doanh nghiệp năm 2009 và chỉ còn 1.649 doanh nghiệp sống sót đến năm 2011.

3. Sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam

3.1. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa

Mỗi quốc gia có một định nghĩa khác nhau về DNNVV. Bảng dưới đây tóm tắt một vài định nghĩa về DNNVV ở các quốc gia cộng đồng kinh tế ASEAN. Các định nghĩa khác cũng được xem xét đối Cộng đồng Châu Âu và Ngân hàng Thế giới về DNNVV.

BẢNG 1: Định nghĩa và tiêu chuẩn xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước

Quốc gia	Định nghĩa và tiêu chuẩn đối DNNVV
Campuchia	Doanh nghiệp nhỏ: có 11-15 nhân viên; tài sản cố định: 50.000 USD - 250.000 USD. Doanh nghiệp trung bình: có 51-200 nhân viên; tài sản cố định: 250.000 USD - 500.000 USD.
Indônêxia	Ít hơn 100 nhân viên.
Lào	Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 19 nhân viên; hoặc tổng tài sản $\leq$ 50 triệu Kíp; hoặc doanh số $\leq$ 400 triệu Kíp. Doanh nghiệp trung bình: có dưới 99 nhân viên; hoặc tổng tài sản $\leq$ 1,2 tỷ Kíp; hoặc doanh số $\leq$ 1 tỷ Kíp.

Quốc gia	Định nghĩa và tiêu chuẩn đối DNNVV
Philippines	Có ít hơn 200 nhân viên; tài sản < 40 triệu P.
Thái Lan	Khu vực sản xuất: Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 50 nhân viên; hoặc tài sản cố định ≤ 50 triệu Bạt. Doanh nghiệp trung bình: có 51-200 nhân viên; hoặc tài sản cố định từ 51-200 triệu Bạt.
	Khu vực bán buôn: Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 25 nhân viên; hoặc tài sản cố định ≤ 50 triệu Bạt. Doanh nghiệp trung bình: có 26-50 nhân viên; hoặc tài sản cố định từ 51-100 triệu Bạt.
	Khu vực bán lẻ: Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 15 nhân viên; hoặc tài sản cố định ≤ 30 triệu Bạt. Doanh nghiệp trung bình: có 16-30 nhân viên; hoặc tài sản cố định từ 31-60 triệu Bạt.
	Khu vực dịch vụ: Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 50 nhân viên; hoặc tài sản cố định ≤ 50 triệu Bạt. Doanh nghiệp trung bình: có 51-200 nhân viên; hoặc tài sản cố định từ 51-200 triệu Bạt.
	Doanh nghiệp trung bình: có dưới 300 nhân viên, tổng tài sản và doanh thu dưới 15 triệu USD.
	Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 50 nhân viên, tổng tài sản và doanh thu dưới 3 triệu USD.
	Doanh nghiệp vi mô: có dưới 10 nhân viên, tổng tài sản dưới 10.000 USD, và tổng doanh thu hàng năm dưới 100.000 USD.
	Doanh nghiệp trung bình: có dưới 250 nhân viên, doanh thu hàng năm dưới 50 triệu EUR.
	Doanh nghiệp nhỏ: có dưới 50 nhân viên, tổng doanh thu hàng năm dưới 10 triệu EUR.
	Doanh nghiệp vi mô: có dưới 10 nhân viên, tổng doanh thu hàng năm dưới 2 triệu EUR.
Ngân hàng Thế giới	
Cộng đồng Châu Âu	

Nguồn: Abe, Troilo, Juneja, và Narain (2012).

Bảng 1 cho thấy, không có một định nghĩa toàn cầu về DNNVV giữa các quốc gia. Vì vậy, một định nghĩa cụ thể về DNNVV cho Việt Nam là cần thiết. Việt Nam có các định nghĩa khác nhau về DNNVV tại các giai đoạn khác nhau. Định nghĩa chính thức đầu tiên về DNNVV được ghi trong Nghị định số 90/2001/NĐ-CP phát hành vào ngày 23-11-2001. Doanh nghiệp cần đáp ứng 1 trong 2 tiêu chí sau thì được phân loại như DNNVV: doanh nghiệp phải có vốn đăng ký ít hơn 10 tỷ hoặc lao động hàng năm không vượt quá 300 người. Mặc dù những tiêu chuẩn trong

định nghĩa là rõ ràng và đồng thuận với định nghĩa của Ngân hàng Thế giới, nó không làm rõ sự được sự đa dạng của DNNVV bởi quy mô, và khu vực kinh doanh. Do vậy, Nghị định số 56/2009/NĐ-CP vào ngày 30 - 6 - 2009 của Chính phủ được đưa ra nhằm cung cấp những thông tin chi tiết và chính xác hơn, hỗ trợ sự phát triển của DNNVV. Tiêu chí về vốn đăng ký được thay thế bởi tổng vốn. DNNVV được chia rõ doanh nghiệp vi mô, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp trung bình dựa trên số nhân viên theo các ngành khác nhau (bảng 2).

BẢNG 2: Định nghĩa mới về doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam

Ngành \ Quy mô	Doanh nghiệp vi mô	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp trung bình	
	Số nhân viên (người)	Tổng vốn (tỷ đồng)	Số nhân viên (người)	Tổng vốn (tỷ đồng)	Số nhân viên (người)
Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	<10	< 20	10-200	20-100	200-300
Công nghiệp và xây dựng	<10	< 20	10-200	20-100	200-300
Dịch vụ	<10	< 10	10-50	10-50	50-100

Nguồn: Nghị định Chính phủ số 56/2009/NĐ-CP¹

3.2. Sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ trước và sau khủng hoảng kinh tế

BẢNG 3: Cơ cấu doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy mô lao động

Phân phối \ Năm	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Tổng số doanh nghiệp (gồm cả SME)	62.908	91.756	131.318	205.689	287.896	339.287
SME (phần trăm trong tổng số, %)	93	95	96	97	96,7	99
Doanh nghiệp vi mô (%)	53	53	61	62	57,73	79
Doanh nghiệp nhỏ (%)	37	38	32	33	37,48	20
Doanh nghiệp trung bình (%)	4	3	3	2	1,5	0,5

Nguồn: Tính toán của các tác giả từ cuộc tổng điều tra doanh nghiệp giai đoạn 2002-2012.

Về cơ cấu doanh nghiệp, bảng 3 cho thấy khuynh hướng gia tăng mạnh về cơ cấu trong DNNVV, cho dù giai đoạn này đã xảy ra khủng hoảng kinh tế vào năm 2008. Nhìn chi tiết

hơn vào mỗi loại doanh nghiệp theo quy mô cho thấy doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số với phần trăm biến động từ 93 tới 99% qua giai đoạn 2002-2012.

BẢNG 4: Cơ cấu doanh nghiệp nhỏ và vừa theo tiêu chuẩn vốn

Phân phối \ Năm	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Tổng số doanh nghiệp	62.908	91.756	131.318	205.689	287.896	339.287
DNNVV (phần trăm trong tổng số, %)	97	97	97	96	96,3	98,6
Doanh nghiệp nhỏ (%)	89	89,3	89,6	86,4	93,25	93,8
Doanh nghiệp trung bình (%)	7	7,6	7,4	9,9	3	2,6

Nguồn: Tính toán của các tác giả từ cuộc tổng điều tra doanh nghiệp giai đoạn 2002-2012.

Về vốn, phần lớn doanh nghiệp Việt Nam là DNNVV, chiếm 97% trong tổng số doanh nghiệp trong giai đoạn 2002-2012. Bảng 4 cũng cho thấy doanh nghiệp nhỏ chiếm gần 90% trong tổng số doanh nghiệp

(năm 2002) và tăng lên trên 90% năm 2012.

1. Xem thêm tại <http://www.economica.vn/Portals/0/MauBieu/eedeb5241be5a5e74eb1bda4f7906563.pdf>

BẢNG 5: Cơ cấu doanh nghiệp nhỏ và vừa theo loại hình sở hữu (%)

Năm	2002	2004	2006	2008	2010	2012
DNNVV sở hữu nhà nước	6,1	3,4	1,9	1,1	0,58	0,84
DNNVV không sở hữu nhà nước	90,9	93,9	95,5	96,7	97,6	96,4
DNNVV đầu tư nước ngoài	3,0	2,7	2,6	2,2	1,74	2,7
Tổng số	100	100	100	100	100	100

Nguồn: Tính toán của các tác giả từ cuộc tổng điều tra doanh nghiệp giai đoạn 2002-2012.

Về loại hình sở hữu, bảng 5 cho thấy rõ sự thay đổi về số lượng của DNNVV qua các khu vực khác nhau như khối sở hữu nhà nước, tư nhân và khu vực nước ngoài. Tỷ lệ DNNVV thuộc khu vực nhà nước chiếm một tỷ phần nhỏ so với DNNVV tư nhân. Dữ liệu chỉ ra rằng, năm 2000 có 86,4% trong tổng số DNNVV và doanh nghiệp không phải nhà nước và tăng lên gần 97% năm 2012. Số DNNVV tư nhân tăng mạnh, trái ngược với xu thế giảm mạnh về số lượng đối DNNVV sở hữu nhà nước. Tỷ phần của DNNVV sở hữu nhà nước giảm vì tiến trình tư nhân hóa hoặc cổ phần hóa. Tỷ phần DNNVV sở hữu nước ngoài cũng giảm nhẹ trong giai đoạn nghiên cứu.

4. Mô hình kinh tế lượng

Như đã trình bày ở trên, mặc dù bối cảnh khủng hoảng nhưng số lượng DNNVV vẫn tiếp tục gia tăng qua các năm. Tuy nhiên, những quan sát giản đơn bằng thống kê mô tả đó chưa trả lời được câu hỏi liệu cuộc khủng hoảng này có ảnh hưởng đến khả năng sống sót của DNNVV. Để trả lời câu hỏi đó, chúng tôi sử dụng mô hình kinh tế lượng để xem xét các yếu tố quyết định đến khả năng sống sót của DNNVV ở Việt Nam. Mô hình này sử dụng các biến độc lập tương tự với nghiên cứu của Hansen và cộng sự (2009) để đảm bảo khả năng có thể so sánh giữa các thời kỳ. Cụ thể, mô hình được chỉ định như sau:

$$Y_{it} = \varphi_0 + \varphi_1 X_{it} + \varphi_2 Z_{it} + \varphi_3 KH_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Trong đó Y_{it} đo lường khả năng sống sót của doanh nghiệp. Như chỉ ra trong thống kê mô tả trong bảng 6, trong khi tỷ lệ sống sót gia tăng từ 79,8 % đến 82%, nhưng đã suy giảm sau khủng hoảng kinh tế xuống chỉ còn

77%. Giữa các biến độc lập, X_{it} là một chuỗi các biến số về đặc điểm doanh nghiệp. Trước tiên, tuổi (số năm hoạt động) và quy mô doanh nghiệp được xem xét trong mô hình, vì chúng đại diện cho sự khác biệt trong hiệu quả giữa các doanh nghiệp (Jovanovic, 1982). Những doanh nghiệp với hiệu quả cao hơn được dự đoán có khả năng sống sót cao hơn. Thêm nữa, tuổi và quy mô doanh nghiệp được xem xét trong dạng bình phương để xem xét bản chất về mối quan hệ phi tuyến giữa các nhân tố này với khả năng sống sót của doanh nghiệp. Như được mô tả trong bảng 6, quy mô doanh nghiệp là khá ổn định với trung bình là 16 nhân viên, tuổi của doanh nghiệp có khuynh hướng gia tăng trong giai đoạn nghiên cứu. Thêm nữa, những hoạt động cải tiến của doanh nghiệp như việc ứng dụng công nghệ mới, sự cải tiến trong sản phẩm cũng được xem xét như một biến độc lập trong mô hình. Các doanh nghiệp có hoạt động cải tiến được giả thuyết là sẽ có khả năng sống sót cao hơn doanh nghiệp không có hoạt động này (Cefis & Marsili, 2012; Ericson & Pakes, 1995). Trong mẫu nghiên cứu của chúng tôi, mặc dù doanh nghiệp có hoạt động cải tiến là khá cao (xấp xỉ 50%), nhưng tỷ lệ này có khuynh hướng giảm trong giai đoạn nghiên cứu.

Z_{it} bao gồm những đặc điểm khác như chỉ ra bởi các nghiên cứu trước đây. Loại hình sở hữu có thể được xem là một nhân tố quan trọng đối với khả năng sống sót của doanh nghiệp. Để kiểm soát cho nhân tố này, nghiên cứu của chúng tôi sử dụng một biến giả về sở hữu hộ gia đình. Các nghiên cứu trước đây cho rằng những doanh nghiệp hộ gia đình có quy mô nhỏ hơn những doanh nghiệp có loại

hình sở hữu khác (Coung và cộng sự, 2010). Vì vậy, doanh nghiệp hộ gia đình được giả định có khả năng sống sót thấp hơn những doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn hoặc doanh nghiệp cổ phần. Mô tả thống kê trong bảng 6 chỉ ra rằng, phần lớn doanh nghiệp trong mẫu là doanh nghiệp hộ gia đình (gần 70%). Những đặc điểm về mức độ công nghệ giữa các ngành nghề cũng được xem xét trong mô hình. Theo Konings và Xavier (2002), những doanh nghiệp hoạt động trong những ngành có trình độ công nghệ khác nhau có sự khác biệt trong công nghệ sản xuất, nhu cầu của khách hàng và độ tập trung thị trường, vì vậy, những đặc tính khác nhau về mức độ công nghệ có thể ảnh hưởng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Nghiên cứu có kiểm soát những đặc tính này, bằng việc thêm vào một biến kiểm soát về khu vực công nghệ thấp trong mô hình để so sánh với những doanh nghiệp trong những ngành công nghệ cao và trung bình. Thêm nữa, vị trí của doanh nghiệp cũng được xem xét như một trong những biến độc lập trong mô hình để phản ánh sự khác biệt về phát triển giữa các tỉnh thành (Malesky, 2010). Để kiểm soát sự khác biệt giữa các tỉnh, nghiên cứu này sử dụng một biến giả nhận giá trị 1 nếu những tỉnh này trong những vùng đô thị (Hà Nội,

Hải Phòng và TP. Hồ Chí Minh) và giá trị 0 là các tỉnh thành khác.

Liên quan đến biến số quan tâm chính trong mô hình, khủng hoảng kinh tế (KH_{it}) được sử dụng như một biến giả nhận giá trị 1 với những quan sát sau khủng hoảng và nhận giá trị 0 đối với những quan sát trước khủng hoảng, để kiểm soát tác động của cuộc khủng hoảng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Biến số khủng hoảng được kỳ vọng sẽ có tác động tiêu cực đến khả năng sống sót của doanh nghiệp.

Mục đích chính của nghiên cứu là xem tác động của cuộc khủng hoảng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Khả năng sống sót của doanh nghiệp được đo lường như một biến giả, vì vậy mô hình Logit hoặc Probit nên được sử dụng. Tuy nhiên, những mô hình này có thể không giải quyết tốt dữ liệu sống sót theo thời gian theo một số khía cạnh như cấu trúc của mô hình và những biến số biến động theo thời gian (Jenkins, 2005). Theo những nghiên cứu gần đây về các nhân tố tác động tới khả năng sống sót của doanh nghiệp (e.g., Esteve-Pérez et al., 2008; Spaliara & Görg, 2009) cho thấy, việc sử dụng mô hình Cloglog- một loại mô hình tỷ lệ rủi ro - được cho là phù hợp nhất với dữ liệu rời rạc nói trên.

BẢNG 6: Thống kê mô tả của các biến trong mô hình hồi quy

Biến số	Tổng số		Năm 2005		Năm 2007		Năm 2009	
	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
Sống sót của doanh nghiệp	0,799	0,40	0,797	0,401	0,821	0,384	0,77	0,415
Khủng hoảng kinh tế	0,303	0,459						*
Doanh nghiệp xuất khẩu	0,056	0,23	0,059	0,235	0,051	0,221	0,057	0,232
Quy mô doanh nghiệp	16,46	29,85	16,70	31,00	16,51	29,83	16,13	28,43
Tuổi của doanh nghiệp	13,54	10,55	11,55	9,27	13,88	10,65	15,72	11,49
Hoạt động cải tiến của doanh nghiệp	0,537	0,498	0,666	0,471	0,478	0,499	0,435	0,495
Doanh nghiệp sở hữu hộ gia đình	0,698	0,458	0,693	0,461	0,702	0,457	0,701	0,457
Doanh nghiệp ở khu vực thành thị	0,417	0,493	0,434	0,495	0,404	0,49	0,408	0,491
Doanh nghiệp ở ngành công nghệ thấp	0,537	0,498	0,504	0,50	0,556	0,496	0,559	0,496
Tổng số quan sát	6.959		2.687		2.162		2.110	

Nguồn: Tính toán của các tác giả từ cuộc tổng điều tra doanh nghiệp giai đoạn 2005-2010.

5. Tác động của khủng hoảng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Cột 1 của bảng 7 báo cáo kết quả ước lượng đối với mô hình cơ bản chỉ có một biến khủng hoảng kinh tế, trong khi đó kết quả ước lượng đối với mô hình mở rộng được trình bày trong cột 2, cột 3 và cột 4 tương ứng.

Trước tiên, bảng 7 chỉ ra rằng những doanh nghiệp với quy mô lớn hoặc có nhiều năm trong kinh doanh có khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp có quy mô nhỏ và ít kinh nghiệm trong thương trường. Thêm nữa những mối quan hệ phi tuyến và có ý nghĩa thống kê giữa tuổi của doanh nghiệp và khả năng sống sót của doanh nghiệp cũng được phát hiện nhưng tác động này là rất nhỏ. Những kết quả này một phần đồng thuận với các kết quả thực nghiệm của Hansen và cộng sự (2009).

Thứ hai, như kỳ vọng, hoạt động cải tiến của doanh nghiệp như sự cải tiến trong những sản phẩm hiện có và giới thiệu những sản phẩm mới cũng đóng một vai trò quan trọng đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Phát hiện này cũng tương tự như những phát hiện của những nghiên cứu khác trong bối cảnh DNNVV của Việt Nam (Cefis & Marsili, 2012). Cụ thể là, hệ số ước lượng trong bảng 7 chỉ ra rằng, các doanh nghiệp có hoạt động cải tiến đạt được khả năng sống sót gần 7% cao hơn những doanh nghiệp không có hoạt động cải tiến, trong khi giữ các yếu tố khác không đổi trong mô hình. Điều này có thể được giải thích rằng: những doanh nghiệp có hoạt động cải tiến có thể phản ứng phù hợp với những thay đổi trong chính sách và trong nhu cầu thị trường, vì vậy có khả năng sống sót cao hơn (Hansen và cộng sự, 2009).

Thứ ba, những doanh nghiệp trong những

vùng đô thị có khả năng sống sót thấp hơn những doanh nghiệp hoạt động trong những vùng nông thôn. Điều này có thể được lý giải rằng: những doanh nghiệp trong những vùng nông thôn có thể có một mức độ cạnh tranh thấp hơn những doanh nghiệp ở những vùng đô thị. Bên cạnh đó, những doanh nghiệp ở những ngành công nghệ thấp có được khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp trong những ngành công nghệ cao và trung bình. Có lẽ khủng hoảng kinh tế có tác động bất lợi hơn đối với những ngành công nghệ cao và trung bình hơn là những ngành công nghệ thấp. Do vậy, các doanh nghiệp trong ngành công nghệ thấp có thể có khả năng sống sót cao hơn với những doanh nghiệp trong các ngành công nghệ trung bình và cao.

Thứ tư, kết quả bảng 7 cho thấy trái với dự kiến, những doanh nghiệp hộ gia đình có khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp với những loại hình sở hữu khác (trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần). Doanh nghiệp hộ gia đình thường là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ nên khá linh hoạt trong vận hành, có thể thích ứng dễ dàng với những bối cảnh và thách thức mới và do vậy có khả năng sống sót cao hơn các doanh nghiệp khác.

Cuối cùng, khủng hoảng kinh tế, biến quan tâm chính, có một tác động tiêu cực đến sự tồn tại của DNNVV. Cụ thể là, mức độ sống sót của những doanh nghiệp sau khủng hoảng thấp hơn trước khủng hoảng là 2,9. Kết quả về tác động này là không thay đổi khi chúng tôi sử dụng mô hình Cloglog bằng dữ liệu mảng với các ước lượng đã kiểm soát ảnh hưởng của những yếu tố không quan sát được (cột 4, bảng 7). Trong báo cáo kết quả hồi quy, mặc dù có một vài thay đổi nhỏ trong độ lớn, nhưng kết quả không thay đổi về mặt chất lượng.

BẢNG 7: Tác động biên của khủng hoảng kinh tế đến khả năng sống sót của DNNVV

Biến số	(1)	(2)	(3)	(4)
Khủng hoảng kinh tế	-0,0290**	-0,0290**	-0,0288**	-0,1149**
	(0,010)	(0,010)	(0,010)	(0,019)
Hoạt động xuất khẩu		-0,0140		-0,0149
		(0,0243)		(0,033)
Quy mô doanh nghiệp		0,0133*	0,0143*	0,019*
		(0,006)	(0,006)	(0,008)
Quy mô doanh nghiệp bình phương		0,0000	0,0000	0,0000
		(0,000)	(0,000)	(0,000)
Tuổi doanh nghiệp		0,0019**	0,0020**	0,0022**
		(0,000)	(0,001)	(0,000)
Tuổi doanh nghiệp bình phương		-0,0000**	-0,0000**	-0,0000**
		(0,000)	(0,000)	(0,000)
Hoạt động cải tiến của doanh nghiệp		0,054**	0,0545**	0,075**
		(0,010)	(0,010)	(0,014)
Sở hữu hộ gia đình		0,0551**	0,0561**	0,0806**
		(0,014)	(0,015)	(0,022)
Doanh nghiệp tại vùng đô thị		-0,077**	-0,0762**	-0,1228**
		(0,01)	(0,011)	(0,017)
Doanh nghiệp công nghệ thấp		0,0338**	0,0333**	0,042**
		(0,01)	(0,010)	(0,015)
Số quan sát	6,959	6,959	6,959	6,959
<i>Chú ý: Sai số chuẩn vệt trong ngoặc, ý nghĩa thống kê: 10% (+), 5% (*), 1% (**). Hệ số ước lượng là tác động biên. Biến phụ thuộc là biến nhị phân, với giá trị 1 nếu doanh nghiệp còn hoạt động, và giá trị 0 nếu doanh nghiệp không còn hoạt động.</i>				

6. Kết luận

Thứ nhất, doanh nghiệp với quy mô lớn hơn có một khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp có quy mô nhỏ; những doanh nghiệp với nhiều năm trong kinh doanh có khả năng sống sót cao hơn trong khủng hoảng. Ngoài ra, những doanh nghiệp có hoạt động cải tiến thường có những những chính sách uyển chuyển linh động và phù hợp, phản ứng nhanh với nhu cầu thị trường, do đó có khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp không có hoạt động cải tiến.

Thứ hai, vị trí và loại hình pháp lý của doanh nghiệp là những nhân tố quyết định đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Ví dụ, những doanh nghiệp ở nông thôn có khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp tại vùng đô thị, và doanh nghiệp hộ gia đình có được khả năng sống sót cao hơn những doanh nghiệp với những loại hình sở hữu khác như doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân. Hơn nữa, những doanh nghiệp trong những ngành công nghệ thấp có khả năng sống sót cao hơn những

doanh nghiệp trong những ngành công nghệ cao và trung bình.

Thứ ba, phân tích kinh tế lượng vì mô đã chỉ ra rằng cuộc khủng hoảng kinh tế đã có tác động tiêu cực đến khả năng sống sót của doanh nghiệp. Điều này hàm ý rằng Chính phủ cần có những chính sách hợp lý để hỗ trợ doanh nghiệp đối mặt với cú sốc tiêu cực từ bối cảnh nền kinh tế. Ví dụ, với những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thúc đẩy hoạt động cải tiến của doanh nghiệp sẽ có thể giúp doanh nghiệp có thể thích ứng nhanh với sự biến động của thị trường trong và ngoài nước và đảm bảo một khả năng sống sót tốt hơn cho DNNVV trong các điều kiện bất lợi của nền kinh tế./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Abe M., Troilo M., Juneja J. S., & Narain S. (2012), Policy guidebook for SME development in Asia and the Pacific, Bangkok, Thailand.
2. Cefis E., & Marsili O. (2012), Going, going, gone, Exit forms and the innovative capabilities of firms, Research Policy.
3. Cuong T. T., Rand J., Silva P., Tam N. T., & Tarp F. (2008), Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam / Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME survey in 2007, Hanoi, VietNam: CIEM.
4. Ericson R., & Pakes A. (1995), Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work, The Review of Economic Studies, 62(1), 53-82.
5. Esteve-Pérez S., Mánez-Castillejo J. A., & Sanchis-Llopis J. A. (2008), Does a “survival-by-exporting” effect for SMEs exist? Empirica, 35(1), 81-104.
6. Hung H. S. (2007), Strengthening supporting industries in Vietnam: Linking Vietnamese SMEs into global value chains (http://old.asean.or.jp/invest/archive/speech/fy07%20JAIF%20Seminar/21_Mr.%20H.o.pdf)
7. Jenkins S. P. (2005), Survival Analysis. (<https://www.iser.essex.ac.uk/files/teaching/stephenj/ec968/pdfs/ec968lnotesv6.pdf>)
8. Jovanovic B. (1982), Selection and the Evolution of Industry. Econometrica, 649-670.
9. Kokko A., & Sjöholm F. (2005), The internationalization of Vietnamese small and medium-sized enterprises, Asian Economic Papers, 4(1), 152-177.
10. Le C. L. V. (2010), Technical efficiency performance of Vietnamese manufacturing small and medium enterprises, Unpublished doctoral dissertation, School of Economics-Faculty of Commerce, University of Wollongong, NSW, Australia.
11. Malesky E. (2010), The Vietnam provincial competitiveness index 2010, USAID and VCCI.
12. Nguyễn Việt Cường và cộng sự (2015), Doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh suy giảm kinh tế, Tạp chí Kinh tế và kinh doanh, 31(1), 51-62.
13. Nguyễn Việt Cường, Phạm Thái Hưng, Phùng Đức Tùng, (2009), “Đánh giá ảnh hưởng của suy giảm kinh tế hiện nay đối với việc làm (thất nghiệp) ở Việt Nam”, UNDP Việt Nam.
14. Spaliara M. E., & Görg H. (2009), Financial health, exports, and firm survival: A comparison of British and French firms, Working paper no. 2008 - 18.
15. Sơn N. H., & Tuyền T. Q. (2014), Nâng cao mức sống dân cư trong tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Việt Nam: thành tựu và những thách thức đặt ra, Tạp chí Kinh tế và kinh doanh, 30(1), 10-18.
16. Trung T. Q., Tung N. T., Dong T. D., & Duong, P. H. (2009), Performance of export-oriented small and medium-sized manufacturing enterprises in Vietnam, Asia-Pacific Trade and Investment Review, 4, 83.
17. Tổng cục Thống kê (2012), *Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam giai đoạn 2006-2011*, Tổng cục Thống kê.