

**TÍNH KINH TẾ THEO QUY MÔ, THIẾU HỤT
CÁC DOANH NGHIỆP QUY MÔ TRUNG GIAN VÀ HÀM Ý
CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN VÀ ĐỔI MỚI
CÔNG NGHỆ CỦA DOANH NGHIỆP**

Vũ Hoàng Đạt¹

Trung tâm Phân tích và Dự báo, Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam

Phạm Thu Hiền

CSIRO, QLD, Australia 4006

Nguyễn Nam Hải

Vụ Kế hoạch-Tài chính, Bộ Khoa học và Công nghệ

Tóm tắt:

Bài viết phân tích hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp quy mô trung gian” trong phân bố quy mô doanh nghiệp của Việt Nam. Kết quả cho thấy tồn tại cả “thiếu hụt các doanh nghiệp quy mô trung gian” và tính kinh tế theo quy mô tăng ở hầu hết các ngành ở Việt Nam. Sự tồn tại song song của hai hiện tượng này gợi ý rằng có các nhân tố khác thay vì các nhân tố truyền thống (Tybout, 2000) tác động đến quy mô doanh nghiệp. Tuy nhiên, có sự khác biệt về tính kinh tế theo quy mô trong nội bộ các ngành ở các doanh nghiệp có quy mô khác nhau. Doanh nghiệp có quy mô trung bình có tính kinh tế theo quy mô thấp nhất, so với các doanh nghiệp quy mô nhỏ hoặc lớn. Kết quả này cho thấy, các doanh nghiệp Việt Nam khi phát triển lên quy mô trung gian gặp nhiều thách thức không chỉ trong việc phát triển lên quy mô lớn hơn mà còn trong việc duy trì hiệu quả theo quy mô so với doanh nghiệp nhỏ.

Từ khóa: *Kinh tế; Doanh nghiệp; Phát triển công nghệ; Đổi mới công nghệ; Chính sách; Việt Nam*

Mã số: 20122301

**RETURN TO SCALE, THE MISSING MIDDLE AND POLICY
IMPLICATIONS FOR SUPPORTING FIRMS’ DEVELOPMENT
AND TECHNOLOGY UPGRADING**

Abstract:

In the current paper, we investigate the “missing middle” phenomenon of firm size distribution in Viet Nam. Results imply existence of both the “missing middle” as well as the increasing return to scale in aggregate production function of those industries in Vietnam. Such co-existence suggests that there are forces other than those traditionally mentioned in economic literature (Tybout, 2000) affecting the firm size. However, there are heterogeneities in the return to scale within industries that the middle-size firms have

¹ Liên hệ tác giả: dat.hoangvu@gmail.com

the lowest return to scale, compared with those of their small or large size counterparts. This result implies when Viet Nam's firms develop into middle-size ones they face significant challenges, not only in terms of further developing into bigger sizes but also in terms of remaining size efficiency comparing with small ones.

Keywords: *Economy; Technology development; Technology upgrading; Polivy; Viet Nam.*

1. Mở đầu

Phân bố quy mô doanh nghiệp (FSD) nhận được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu trong gần một thế kỷ qua. Với việc gia nhập thị trường, doanh nghiệp phải đối mặt với quá trình sàng lọc. Quá trình này buộc các doanh nghiệp có hiệu quả kém phải giảm quy mô và cuối cùng rời bỏ thị trường trong khi đó các doanh nghiệp hiệu quả hơn sẽ phát triển. Các doanh nghiệp tồn tại sẽ lựa chọn phân bổ nguồn lực và tối đa hóa lợi nhuận trong môi trường vĩ mô và quy mô nhất định. Nói một cách khác, FSD là quá trình tích lũy kết quả của quyết định của các doanh nghiệp về gia nhập, phát triển hay rời bỏ. Vì thế, FSD là lựa chọn nội sinh của các doanh nghiệp và nó có thể giải thích hành vi của các doanh nghiệp trên thị trường với các điều kiện như cơ hội, thách thức và mức độ hiệu quả.

Tính kinh tế theo quy mô (RTS) từ lâu đã được biết là có tác động đáng kể đến cấu trúc FSD của nền kinh tế. Ijiri và cộng sự (1977) và Lucas (1978) đã phát triển các mô hình trong đó tính kinh tế không đổi theo quy mô (CRTS) ngụ ý định luật Gibrat (nghĩa là xác suất về một sự thay đổi theo tỉ lệ nhất định về quy mô trong một thời kỳ cụ thể là như nhau đối với tất cả doanh nghiệp trong một ngành, bất kể quy mô ban đầu như thế nào (*Mansfield, 1962*)). Nhiều nghiên cứu gần đây cũng giả định CRTS khi xây dựng đồ thị Zipf tuyến tính của FSD (*Luttmer, 2007*). Việc nói lỏng giả định CRTS có thể có những ảnh hưởng đáng kể đến hình dạng của FSD. Tuy nhiên, trong các nghiên cứu hiện thời, không có kết luận rõ ràng về tác động của độ co giãn theo quy mô lên FSD. Trong số ít các nghiên cứu liên quan, Vinning (1976) phát hiện ra rằng quá trình kiểu Gibrat như vậy tạo ra một đường Zipf lồi chứ không phải lõm.

Do đó, việc từ bỏ giả định theo định luật Zipf hoặc giả định phân phối quy mô doanh nghiệp Pareto có thể ngụ ý “điều gì đó vốn có trong bản chất của quy mô gây ra sự suy giảm dần tốc độ tăng trưởng của một doanh nghiệp khi nó mở rộng hoạt động” (*Vinning, 1976*). Mối liên hệ này có thể cung cấp một gợi ý để giải thích hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp quy mô trung gian” ở các nước đang phát triển. Cụ thể, trong những nền kinh tế như vậy, tính kinh tế theo quy mô không cố định góp phần làm FSD chệch đi so với phân phối quy mô doanh nghiệp Pareto.

Bài viết này nhằm xem xét cấu trúc tính kinh tế theo quy mô (RTS) ở Việt Nam và khả năng liên kết với các đặc điểm của FSD. Việt Nam là một nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển với những thay đổi căn bản đang diễn ra của quá trình từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Sau 20 năm Đổi mới, thị trường đã dần dần hình thành. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn tồn tại nhiều vấn đề không hoàn hảo. Hơn nữa, có sự tách biệt của FSD so với quy luật Zipf và phân bố log chuẩn cũng như tồn tại hiện tượng “thiếu các doanh nghiệp quy mô trung gian” là một vấn đề ngày càng rõ nét.

Nhóm tác giả sử dụng số lượng lao động là thước đo quy mô doanh nghiệp, đây là thước đo phổ biến trong các nghiên cứu có liên quan đến quy mô doanh nghiệp. Trong khuôn khổ bài báo này, nhóm tác giả xem xét FSD và xác định quy mô trung gian dựa trên quy mô tương đối của các doanh nghiệp thay vì sử dụng định nghĩa về các doanh nghiệp có quy mô khác nhau theo quản lý như Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo Nghị định này, các doanh nghiệp được phân loại theo các quy mô: siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông, lâm thủy sản và công nghiệp chế biến, chế tạo có quy mô từ 200 đến 300 lao động. Trong khi đó, các doanh nghiệp ở khu vực dịch vụ có quy mô từ 50 đến 100 lao động.

Quy mô trung gian được hiểu là quy mô ở giữa trong phân bố quy mô của các doanh nghiệp. Dựa vào phân bố trong thực tế của các doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu, nhóm tác giả xác định các doanh nghiệp có quy mô trung gian là các doanh nghiệp có quy mô từ 100 đến 200 lao động và không phụ thuộc vào ngành nghiên cứu. Trong khi đó, các doanh nghiệp có ít hơn 100 lao động hay nhiều hơn 200 lao động được coi là có quy mô nhỏ hay lớn. Tiêu chí này được sử dụng thống nhất cho toàn bộ giai đoạn nghiên cứu để đảm bảo tính thống nhất và so sánh được.

Bài viết tập trung xem xét bản chất của RTS ở cấp độ ngành. Theo hiểu biết của nhóm tác giả, chưa có công bố nào phân tích về bối cảnh “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” ở các nước đang phát triển ở cấp độ ngành. Thêm vào đó, chưa có các nghiên cứu toàn diện về bản chất của RTS ở các ngành tại Việt Nam. Vì thế, việc nghiên cứu định lượng về RTS ở các ngành khác nhau tại Việt Nam cũng như mối liên hệ có thể có giữa FSD và RTS ở các ngành tại Việt Nam có ý nghĩa quan trọng.

Bài viết có hai đóng góp chính vào các hiểu biết về chủ đề này. Đóng góp thứ nhất là các kết quả thực nghiệm. Khi đây là nghiên cứu đầu tiên về “thiếu các doanh nghiệp quy mô trung gian” ở cấp độ ngành, bài nghiên cứu là một cơ hội hiểu rõ hơn bản chất và nguồn gốc của bối cảnh đó. Bài viết cũng cung cấp một bức tranh toàn diện về RTS của các ngành ở Việt Nam. Vì vậy, bài viết chỉ ra sự khác biệt trong RTS ở các ngành cũng như trong nội bộ ngành ở các doanh nghiệp có quy mô khác nhau, làm rõ mối quan hệ giữa RTS và hiện tượng FSD cũng như “thiếu các doanh nghiệp quy mô

trung gian”. Mặc dù thời gian nghiên cứu tương đối ngắn nhưng đây là khoảng thời gian có những thay đổi mạnh về cấu trúc và các kết quả hồi quy của nhóm tác giả có thể so sánh được với các kết quả nghiên cứu đã có.

Đóng góp thứ hai, nhóm tác giả xem xét RTS ở các doanh nghiệp có quy mô khác nhau trong nội bộ một ngành. Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp có quy mô trung gian có RTS thấp nhất, so với các doanh nghiệp quy mô nhỏ và quy mô lớn. Kết quả ngụ ý các doanh nghiệp Việt Nam khi phát triển lên quy mô trung gian gặp nhiều thách thức trong vấn đề phát triển. Đây là một kết quả có ý nghĩa quan trọng về mặt chính sách nhằm duy trì khả năng phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam.

Nhóm tác giả chia bài viết làm năm phần. Ngoài phần mở đầu, phần hai nhóm tác giả thảo luận về nguồn dữ liệu. Phần ba trình bày các phân tích về FSD ở Việt Nam. Phần bốn xem xét sự khác biệt về RTS giữa các ngành, mối liên hệ có thể có giữa tính kinh tế theo quy mô tăng (IRTS) và “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” cũng như RTS trong nội bộ các ngành, thảo luận các nguyên nhân có thể có dẫn đến hiện tượng này. Phần năm là kết luận của bài viết.

2. Dữ liệu

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng dữ liệu ở cấp doanh nghiệp từ Tổng điều tra doanh nghiệp do Tổng cục Thống kê (GSO) thực hiện. Tổng điều tra đã được thực hiện hàng năm từ năm 2001, thu thập thông tin về các doanh nghiệp và các khía cạnh về hoạt động như: doanh thu, lao động, vốn, sở hữu và việc làm. Với các thông tin này, nghiên cứu tập trung vào ước lượng RTS ở cấp độ ngành cũng như các nhóm doanh nghiệp quy mô khác nhau trong một ngành. Nhìn chung, việc sử dụng dữ liệu vi mô không chỉ cho phép chúng ta kiểm soát nhiều biến số hơn, so với các ước lượng truyền thông mà còn cho phép chúng ta kiểm soát các đặc điểm cụ thể của ngành hay địa phương trong khi tránh được các vấn đề của tổng hợp dữ liệu lên cấp độ cao hơn.

Dữ liệu nghiên cứu là giai đoạn 2000-2008. Nhóm tác giả không sử dụng các dữ liệu các năm gần đây (2009 cho đến nay) do thực tế Việt Nam đã bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng tài chính toàn cầu cũng như những biến động kinh tế vĩ mô trong các năm tiếp theo. Nhóm tác giả nghiên cứu tất cả các ngành có trên 200 quan sát ở các năm trong giai đoạn nghiên cứu. Với tiêu chuẩn này, nghiên cứu bao gồm 32 ngành của nền kinh tế với quy mô mẫu xấp xỉ từ 1.500 đến 160.000 quan sát mỗi ngành.

Nhóm tác giả loại bỏ các số liệu không thống nhất ra khỏi mẫu, chẳng hạn quan sát được ghi nhận 2 lần cho cùng một doanh nghiệp trong cùng một năm, quan sát với doanh thu âm hay bằng không, số lao động âm hoặc lớn không hợp lý, quan sát không có thông tin về đầu ra và các đầu vào (lao động, vốn và nguyên liệu trung gian). Nhóm tác giả cũng xác định và loại

ra các quan sát ngoại biên nếu có cơ sở loại bỏ hợp lý. Các quan sát ngoại biên được xác định bằng cách sử dụng phương pháp khoảng cách Cook (có nghĩa là, các quan sát được coi là cực đoan theo khoảng cách của chúng đến tứ phân vị gần hơn và mức độ ảnh hưởng có thể đo lường và xem xét).

Trong nghiên cứu này, ngành được định nghĩa là một nhóm các doanh nghiệp sản xuất một sản phẩm đồng nhất hoặc một nhóm hàng hóa liên quan mật thiết với nhau. Sau khi loại bỏ các ngành có số quan sát nhỏ hơn 200 một năm, dữ liệu cuối cùng bao gồm 32 trên tổng số 62 ngành cấp hai của nền kinh tế (theo phân loại ISIC 1993). Mặc dù số ngành chỉ chiếm 50% nhưng các ngành trong dữ liệu cuối cùng chiếm hơn 90% tổng số doanh nghiệp từ tổng điều tra. 18 ngành đầu tiên (ISIC 11-36) là các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo và 14 ngành cuối là các ngành dịch vụ (45-93).

Doanh thu thực tế được sử dụng là đại diện đầu ra. Vấn đề gây tranh cãi từ lâu là sử dụng doanh thu hay hàm sản xuất để ước lượng RTS. Vấn đề cốt yếu là giá và các đại lượng vật lý không được đo lường tốt ở cấp độ doanh nghiệp và doanh thu, thay vì tổng đầu ra hay hàm chi phí, được sử dụng để ước lượng RTS. Các tài liệu đã có cho thấy, có các lập luận gợi ý rằng độ co giãn của lao động và vốn, trong một ước lượng doanh thu, có thể bị chênh ở mức thấp và chênh này tỉ lệ nghịch với lợi nhuận.

Một giải pháp được đề xuất là điều chỉnh đầu ra hiện thời của doanh nghiệp bằng cách thay thế giá của từng doanh nghiệp bằng giá trung bình ngành. Tuy nhiên, phương pháp này không thể giải quyết vấn đề khi thay đổi giá ở cấp ngành đa dạng và liên hệ với thay đổi về lao động và vốn (*Klette và Griliches, 1996*). Đồng thời, có nhiều lý do để sử dụng hàm doanh thu. Theo Jacques và Jordi (2005), việc đưa giá đầu ra theo từng doanh nghiệp vào hàm sản xuất không thay đổi đáng kể ước lượng của RTS và do đó hàm doanh thu không dẫn đến sự khác biệt đáng kể trong ước lượng RTS. Thêm vào đó, ước lượng một hàm sản xuất với “các đo lường vật lý” thực tế không có ý nghĩa trừ khi chúng ta giới hạn phân tích của chúng ta ở một ngành được định nghĩa rất chính xác với hàng hóa là đồng nhất, đầu ra của các doanh nghiệp có thể đo lường tốt và so sánh được giữa các doanh nghiệp. Với những xem xét trên, chúng ta có thể thấy doanh thu thực tế là đại diện hợp lý cho đầu ra trong nghiên cứu này.

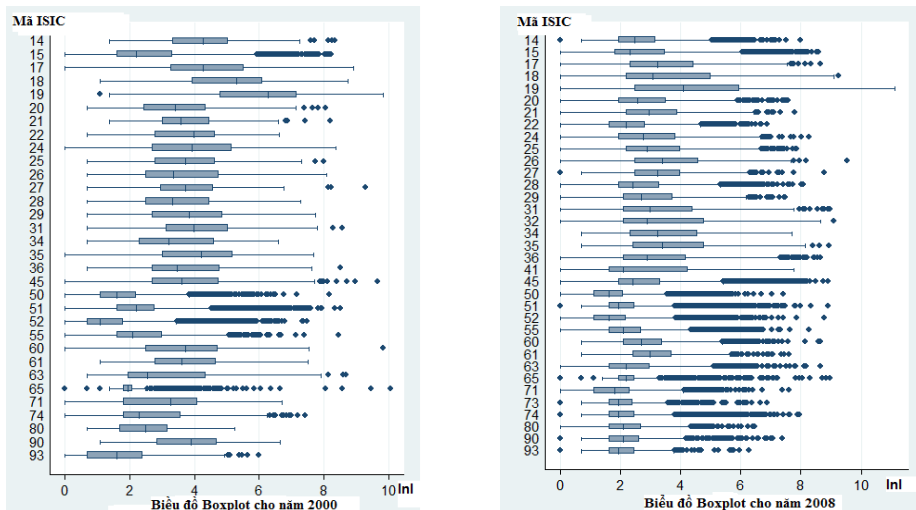
Các đầu vào được định nghĩa như trong các tài liệu khác. Đầu vào lao động được định nghĩa là tổng thu nhập của người lao động ở một doanh nghiệp. Thu nhập của người lao động bao gồm tổng lương và các chi phí cho người lao động khác như bảo hiểm xã hội, các loại bảo hiểm và các loại phúc lợi khác. Giá trị của đầu vào trung gian bao gồm các chi phí như nhiên liệu và các đầu vào khác. Vốn được đo lường là tổng giá trị tài sản doanh nghiệp. Tất cả các giá trị đầu vào được điều chỉnh theo lạm phát nhằm để đo lường theo giá thực tế.

3. Phân bố quy mô doanh nghiệp ở cấp ngành tại Việt Nam

Phần này nhóm tác giả phân tích phân bố quy mô doanh nghiệp ở cấp độ ngành ở Việt Nam. Như đã thảo luận ở phần mở đầu, quy mô doanh nghiệp được đo lường bằng số lao động.

Để có bức tranh tổng quát về FSD ở các ngành tại Việt Nam, đầu tiên, nhóm tác giả xem xét đồ thị hộp (boxplot) biểu thị phân bố chung của số lao động trong các doanh nghiệp ở các ngành. Đồ thị hộp là một công cụ hữu ích để biểu thị sự khác biệt về số lao động trong doanh nghiệp ở các ngành khác nhau mà không cần bất kỳ giả định nào về phân bố thống kê. Phần cuối bên trái mỗi hộp biểu thị bách phân vị thứ 25 của phân bố và phần đầu bên phải hộp biểu thị bách phân vị thứ 75 và đường ở giữa biểu thị bách phân vị thứ 50 hay trung vị. Khoảng cách giữa các phần khác nhau của hộp biểu thị mức độ phân tán và độ lệch của dữ liệu và xác định được các quan sát ngoại biên.

Điều dễ thấy nhất là tất cả các ngành phân tích đều có phân bố gần tương tự nhau với sự tập trung rất lớn về bên trái trong FSD (có nghĩa hầu hết các ngành đều tập trung các doanh nghiệp nhỏ). Ở phần lớn các ngành, các hộp ở biểu đồ đều nằm ở bên trái, do vậy, phần phân bố bên phải dài hơn và trung vị gần đường bên trái của hộp hơn. Hơn nữa, trung bình đều nằm bên phải của trung vị ở tất cả các ngành. Những điều này cho thấy, phân bố quy mô doanh nghiệp ở Việt Nam lệch trái. Một điều quan trọng là phân bố có phần cân bằng hơn ở những năm đầu và độ chệch trở lên nghiêm trọng ở các năm cuối trong giai đoạn nghiên cứu. Các hộp đã di chuyển đáng kể về bên trái của phân bố, làm trầm trọng hơn sự lệch trái của phân bố.



Nguồn: tính toán của các tác giả từ số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2000 và 2008

Hình 1. Đồ thị hộp về phân bố log của số lao động trong doanh nghiệp năm 2000 và năm 2008 ở Việt Nam

Tuy nhiên, có những bằng chứng rõ ràng về sự không đồng nhất về quy mô doanh nghiệp giữa các ngành. Trung vị của log quy mô doanh nghiệp biến động từ 1,5 đến 5 giữa các ngành trong khi đó trung bình biến động từ 1,84 đến 4,91. Đồng thời, hầu hết các quan sát ngoại biên đều ở bên phải ngụ ý tồn tại các doanh nghiệp rất lớn, so với mức trung bình của ngành. Nhìn chung, các ngành dịch vụ có quy mô trung bình nhỏ hơn đáng kể và quy mô ít biến động hơn so với các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Trong khi đó, các quan sát ngoại biên có xu hướng có nhiều hơn ở các ngành dịch vụ. Một lần nữa, biến động trong quy mô có xu hướng tăng theo thời gian cùng với xu hướng tăng số quan sát ngoại biên trong thời kỳ nghiên cứu.

Các tính toán từ số liệu cho thấy, ở Việt Nam, ngành lớn nhất là ngành bán lẻ và dịch vụ thương mại có hoa hồng (ISIC 51), chiếm khoảng 25% tổng số doanh nghiệp. Theo sau là các ngành xây dựng và dịch vụ bán lẻ (ISIC 45 và 52), tương ứng chiếm 12,5% và 11% tổng số doanh nghiệp. Trong khi đó, các ngành như khai thác khí và dầu thô hay thuốc lá chiếm tỉ lệ nhỏ, ở mức dưới 0,3%. Nói một cách khác, các ngành dịch vụ thâm dụng lao động đóng góp phần lớn việc làm ở Việt Nam, cụ thể là các ngành bán buôn và bán lẻ (ISIC 51 và 52).

Kể từ năm 1986, Việt Nam đã có sự dịch chuyển liên tục lao động từ khu vực nông nghiệp sang khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo và dịch vụ. Khác với các nền kinh tế công nghiệp mới như Hàn Quốc hay Đài Loan, trong giai đoạn bắt đầu phát triển, tỉ trọng của lao động trong ngành dịch vụ tăng nhanh hơn so với khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo ở Việt Nam. Năm 2013, tỉ trọng của các ngành dịch vụ là 32%, trong khi đó tất cả các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo chỉ tạo ra 21,1% tổng số việc làm. Nói cách khác, khu vực dịch vụ đã hấp thụ phần lớn lao động dịch chuyển từ khu vực nông nghiệp.

Trong các tài liệu, tỉ trọng lao động ở các khu vực trong nền kinh tế được kỳ vọng liên quan mật thiết đến phân bổ thu nhập và tăng trưởng kinh tế². Việc tăng nhanh của khu vực dịch vụ ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển có thể hạn chế tăng trưởng kinh tế vì việc tăng này tập trung ở các ngành dịch vụ thâm dụng lao động và thu nhập thấp như bán lẻ hay vận tải thâm dụng lao động. Tuy nhiên, điều này cũng có thể là một cơ hội, theo đó việc tăng này dẫn đến việc bắt kịp nhanh nếu việc tăng nhanh này từ các ngành dịch vụ kinh doanh mới như tài chính hay viễn thông.

² Các nghiên cứu của Clark-Fischer-Kuznets gợi ý rằng, ở một mức thu nhập thấp, khu vực nông nghiệp chiếm phần lớn. Khi nền kinh tế phát triển, các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo thu hút nhiều lao động hơn, tiếp theo là các ngành dịch vụ với tốc độ tăng thấp hơn. Các ngành dịch vụ chỉ chiếm ưu thế trong tổng việc làm khi thu nhập vượt qua một ngưỡng nhất định.

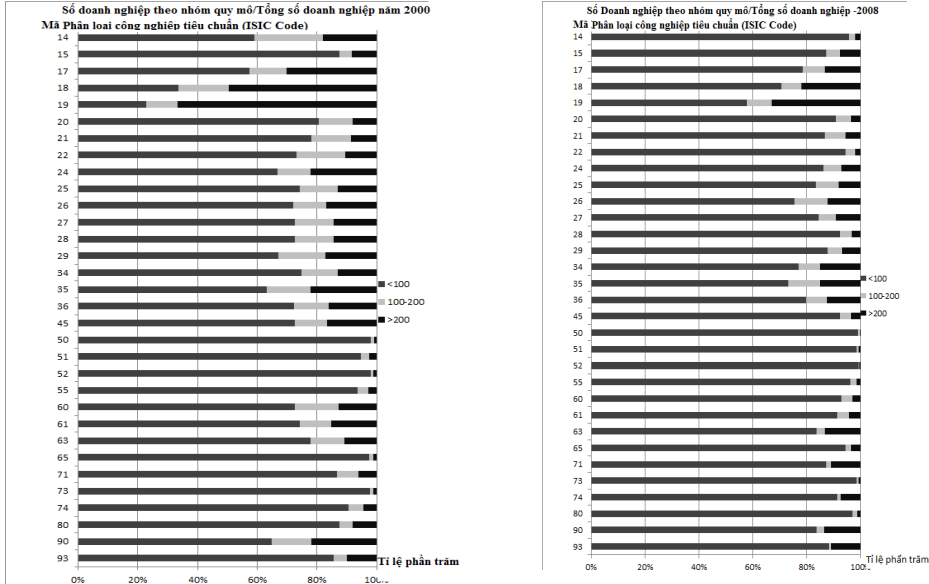
Số liệu của Việt Nam cho thấy, bằng chứng rõ ràng đối với giả thuyết thứ nhất. Mặc dù có sự nổi lên của các dịch vụ mới như: tài chính hay công nghệ thông tin, bán lẻ và cơ khí quy mô nhỏ, hai ngành dịch vụ có quy mô lớn nhất có sự tăng trưởng lao động cao nhất. Trong 9 năm từ năm 2000, hơn 600 nghìn lao động có việc làm ở ngành dịch vụ cơ khí quy mô nhỏ (sửa chữa phương tiện, xe máy và các trang thiết bị cá nhân và hộ gia đình), trong khi đó ngành bán lẻ tạo ra gần 300 nghìn việc làm.

Mặt khác, các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, mặc dù chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng số doanh nghiệp, lại chiếm tỉ trọng đáng kể trong số các doanh nghiệp có quy mô lớn. Năm 2008, xấp xỉ 20% tổng số các doanh nghiệp trong các ngành như khai thác khí và dầu thô, khai khoáng, thuốc lá, may, sản xuất nội thất, chế tạo các sản phẩm phi kim loại khác (ISIC 11, 14, 19, 18, 36, và 26) có quy mô lớn. Xu hướng này có thể giải thích được khi các ngành này yêu cầu đầu tư ban đầu lớn và được cho là sẽ có được tính kinh tế theo quy mô hơn so với các ngành khác. Thực tế, có các bằng chứng trong các nghiên cứu khác về sự chênh lệch về phía doanh nghiệp quy mô lớn tương tự như vậy trong các ngành này ở cả các nước phát triển và đang phát triển. Tuy nhiên, đặc điểm khác biệt của Việt Nam là sự nổi trội của các doanh nghiệp rất lớn (doanh nghiệp có trên 500 lao động). Nhóm các doanh nghiệp có quy mô rất lớn chiếm hơn 50% tổng lao động ở các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo trên trong thời kỳ nghiên cứu, trong khi đó, tỉ lệ này ở các nước lân cận như Malaysia hay Thái Lan chỉ ở mức 30%.

Nhìn chung, sự không đồng nhất trong FSD giữa các ngành dịch vụ và công nghiệp chế biến, chế tạo ủng hộ giả thuyết rằng cấu trúc công nghiệp đóng góp vào sự nổi lên của hiện tượng “thiếu các doanh nghiệp có quy mô trung gian”. Ở Việt Nam, việc làm phần lớn tập trung ở các ngành dịch vụ thâm dụng lao động và cấu trúc chủ yếu của các ngành này là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Trong khi đó, ở các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, mặc dù có số doanh nghiệp ít, nhưng tập trung các doanh nghiệp có quy mô lớn trong nền kinh tế. Kết quả là, sự tồn tại song song của các ngành với chủ yếu các doanh nghiệp quy mô nhỏ và các ngành với phần lớn các doanh nghiệp quy mô lớn, có thể giải thích cho việc tồn tại hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” trong nền kinh tế Việt Nam. Câu hỏi đặt ra là liệu hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” chỉ do cấu trúc giữa các ngành? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta sẽ xem xét cấu trúc của phân bố quy mô doanh nghiệp trong mỗi ngành.

Hình 2 biểu thị tỉ lệ số doanh nghiệp theo các nhóm quy mô (phần trăm của số doanh nghiệp ở mỗi nhóm chia cho tổng số doanh nghiệp trong ngành) năm 2000 và 2008. Hình 2 cung cấp bằng chứng về sự tồn tại song song hai phân bố ở nhiều ngành tại Việt Nam. Giữa các khu vực kinh tế, các ngành

thuộc khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo (các ngành có mã ISIC từ 11 đến 33) hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” rõ ràng hơn.



Nguồn: tính toán của các tác giả từ số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2000 và 2008

Hình 2. Tỷ lệ số doanh nghiệp theo nhóm quy mô năm 2000 và 2008

Các ngành có hiện tượng này rõ nét hơn nữa bao gồm khai thác khí và dầu thô, may mặc và thuốc lá. Các ngành này cũng được cho là hưởng lợi nhất từ tính kinh tế nhờ quy mô. Trong các tài liệu, cấu trúc song song (nhị nguyên) chủ yếu được khẳng định ở các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo ở nhiều nước đang phát triển như Ấn Độ, Thái Lan hay Philippines. Thực tế, hầu hết bằng chứng về tính nhị nguyên của FSD ở các nước đang phát triển trong các tài liệu đều từ các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo với ảnh hưởng của tính kinh tế theo quy mô là quan trọng. Hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” quan sát được ở các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo ở Việt Nam, một lần nữa, khẳng định tầm quan trọng của tính kinh tế theo quy mô trong sự phát triển của FSD của các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo.

Tuy nhiên, hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” cũng quan sát được ở các ngành dịch vụ ở Việt Nam. Khác với các nghiên cứu trước đây, nghiên cứu này đóng góp vào hiểu biết của chủ đề này bằng cách phân tích “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” không chỉ ở khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo mà còn ở các ngành dịch vụ. Ở Việt Nam, mặc dù xu hướng ở các ngành dịch vụ không trầm trọng như ở

các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, hiện tượng cấu trúc nhị nguyên tồn tại ở hầu hết các ngành dịch vụ. Hình 2 cho thấy, chỉ có các ngành bán buôn và bán lẻ, khách sạn và nhà hàng (ISIC 51, 52, 55) là các ngành không có bằng chứng rõ ràng về “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian”, do vai trò rất quan trọng của các doanh nghiệp nhỏ. Chỉ báo về hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” rõ ràng hơn nhiều ở các ngành y tế, thoát nước và xử lý rác thải, giải trí, văn hóa và thể thao. Các doanh nghiệp nhà nước cũng chiếm ưu thế ở các ngành này.

Các phân tích trên cho thấy, có bằng chứng về sự khác biệt trong phân bố quy mô doanh nghiệp giữa các ngành cũng như các nhóm quy mô trong một ngành của nền kinh tế. Cấu trúc ngành này có thể là một nhân tố đóng góp vào sự nổi lên của hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian”. Một nhân tố khác đóng góp vào hiện tượng này là tính kinh tế theo quy mô khác nhau giữa các ngành hay giữa các nhóm doanh nghiệp theo quy mô. Vì thế, phân tiếp theo sẽ xem xét tính kinh tế theo quy mô ở các ngành cũng như các nhóm doanh nghiệp theo quy mô ở Việt Nam nhằm chỉ ra mối liên hệ có thể có giữa tính kinh tế theo quy mô và hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” ở Việt Nam.

4. Tính kinh tế theo quy mô và “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian”

Mặc dù RTS có công thức đơn giản, ước lượng thực nghiệm RTS gặp nhiều vấn đề trong thực tế. Karsten (2005) cung cấp một tổng quan về các vấn đề tranh luận trong các nghiên cứu về chủ đề này.

Các phương pháp để đo lường IRTS nội bộ trực tiếp bao gồm kỹ thuật phân tích khả năng sống sót³, ước lượng kỹ thuật và ước lượng kinh tế lượng (cả tham số và phi tham số). Kinh tế lượng được coi là cách phổ biến nhất để ước lượng IRTS, sử dụng số liệu kế toán thông thường của doanh nghiệp. Trong các nghiên cứu này, chi phí thực tế, đầu ra và các đặc điểm khác của doanh nghiệp được tập hợp dưới dạng dữ liệu chéo, dữ liệu theo thời gian hay dữ liệu mảng và dùng để ước lượng mối quan hệ giữa đầu ra và đầu vào. Là phương pháp phổ biến nhất, kinh tế lượng được áp dụng rộng rãi, bao gồm cả phương pháp tham số và phi tham số, ở cấp vi mô, vùng cũng như là cấp vĩ mô.

Sử dụng phương pháp tham số, nhiều cấu trúc RTS khác nhau được phát hiện là phổ biến trong các ngành khác nhau và các quốc gia khác nhau. Ví dụ, kết quả trong Christensen và Greene (1976) cho thấy, IRTS đáng kể ở ngành phát điện ở Hoa Kỳ. Baldwin và Gorecki (1986), sử dụng ước lượng

³ Phân tích khả năng sống sót là phân tích quy mô doanh nghiệp có khả năng phát triển, quy mô nào có nguy cơ suy giảm.

bình phương nhỏ nhất (OLS), cũng tìm thấy IRTS khoảng 10% ở 107 ngành công nghiệp chế biến, chế tạo ở Canada. Tuy nhiên, kiểm định thực nghiệm của Rumelt và Wensley (1981) gợi ý rằng “kinh tế theo quy mô... kém quan trọng hơn rất nhiều so với quá trình phát triển ngẫu nhiên”. Westbrook và Tybout (1992) cũng báo cáo giá trị RTS từ 0,8 đến 1,2 của các ngành ở Chi-lê nhưng các hệ số không khác 1 có ý nghĩa về mặt thống kê và giả thuyết về CRTS không thể bác bỏ. Nghiên cứu Westbrook và Tybout so sánh nhiều ước lượng khác nhau, như OLS, ước lượng giữa và trong, ước lượng thay đổi giữa các năm và ước lượng biến công cụ. Các tác giả kết luận, ước lượng biến công cụ là hiệu quả nhất vì nó tính đến chi phí cố định và không bị chệch do các đặc điểm không quan sát được của doanh nghiệp và lỗi đo lường.

Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng cách tiếp cận tương tự để xem xét RTS của các ngành ở Việt Nam. Nhiệm vụ đầu tiên và trên hết trong ước lượng tham số RTS là chọn dạng hàm phù hợp cho biến sản xuất. Trong các tài liệu, công nghệ của các doanh nghiệp có thể biểu thị qua một số hàm sản xuất như Cobb Douglas (CD), độ co giãn thay thế cố định (CES), Leontief tổng quát hóa hay hàm trans-log. Hàm trans-log có tính linh hoạt vì bao gồm cả bậc nhất và bậc hai và khả năng bao hàm nhiều hơn hai đầu vào. Hơn nữa, đặc điểm chính của dạng hàm này là độ co giãn thay thế biến động giữa các nhân tố đầu vào, điều này cho phép chúng ta đánh giá khả năng thay thế và bổ sung của các đầu vào khác nhau trong sản xuất. Một lợi thế khác của dạng hàm này, khác với hàm dạng Cobb-Douglas, là nó không yêu cầu giả định chặt chẽ về thay thế hoàn hảo giữa các đầu vào và cạnh tranh hoàn hảo ở thị trường sản xuất.

Hàm translog có thể xấp xỉ bằng khai triển Taylor bậc hai (Christensen và cộng sự, 1973).

$$\ln R = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i \ln X_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \cdot \ln X_i \ln X_j \quad (1)$$

Với R là tổng doanh thu của doanh nghiệp, X_i là đầu vào bao gồm vốn thực tế, lao động và nguyên, nhiên vật liệu; β_0, β_1 là hệ số cố định và hệ số bậc nhất, β_{ij} là hệ số bậc hai và bậc hai chéo.

Độ co giãn đầu ra theo đầu vào thứ i được tính theo công thức:

$$\frac{\partial \ln R}{\partial \ln X_i} = \beta_i + \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \ln X_j \quad (2)$$

RTS là độ co giãn của quy mô tại mỗi điểm nhất định:

$$S = \sum_{i=1}^n \frac{\partial \ln R}{\partial \ln X_i} = \sum_{i=1}^n \beta_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \ln X_{ij} \quad (3)$$

Với ước lượng này, việc kiểm định tính kinh tế không đổi theo quy mô (có nghĩa là S=1) được thực hiện dễ dàng.

Bước đầu tiên của phân tích là thực hiện kiểm định nghiệm đơn vị để kiểm tra trạng thái dừng của các biến⁴. Kết quả của kiểm định tiêu chuẩn dạng Fisher cho thấy không có vấn đề với nghiệm đơn vị trong số liệu.

Một vấn đề khác là phương sai sai số thay đổi. Mặc dù kết quả OLS là vững với phương sai sai số thay đổi, ma trận hiệp phương sai có thể thay đổi và các kiểm định thống kê có thể bị chệnh. Nhóm tác giả sử dụng kiểm định Breusch-Pagan để kiểm tra liệu mô hình có bị phương sai sai số thay đổi. Kết quả cho thấy, có phương sai sai số thay đổi ở dữ liệu nghiên cứu. Do đó, nhóm tác giả tính toán ma trận hiệp phương sai vững với phương sai sai số thay đổi và sử dụng để kiểm định CRTS.

Vấn đề đa cộng tuyến cũng được xem xét⁵. Kiểm định cho thấy, không có vấn đề nghiêm trọng về vấn đề đa cộng tuyến trong số liệu.

Tuy nhiên, vấn đề rõ nhất đối với ước lượng hàm sản xuất với phương pháp OLS là vấn đề chệnh do nội sinh khi các biến độc lập và phần dư tương quan. Như đã chỉ ra trong Marschak and Andrews (1944), ước lượng hàm sản xuất thường gặp vấn đề nội sinh mặc dù các đầu vào được giả định là ngoại sinh trong hồi qui. Hai phương pháp tiêu chuẩn và thông dụng để kiểm soát vấn đề nội sinh là sử dụng biến giả (IV) và ước lượng tác động cố định/tác động ngẫu nhiên với số liệu mảng.

Nghiên cứu bắt đầu bằng ước lượng OLS truyền thống với sai số tiêu chuẩn vững. Sau đó, ước lượng tác động cố định hay tác động ngẫu nhiên nhằm kiểm soát tác động của sự khác biệt giữa các doanh nghiệp bằng cách loại bỏ tác động đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp. Việc lựa chọn giữa tác động cố định và tác động ngẫu nhiên được quyết định dựa trên kết quả kiểm định Hausman. Nhìn chung, kết quả kiểm định cho thấy tác động cố định phù hợp ở hầu hết các ngành.

Biến công cụ được sử dụng để giải quyết vấn đề nội sinh có thể có đối với đầu vào vốn. Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả sử dụng phương pháp của Levinsohn và Petrin (2003) và sử dụng đầu vào trung gian là biến công cụ cho biến nội sinh-vốn. Đầu vào trung gian dường như là phù hợp trong số liệu của chúng ta do nó cho phép chúng ta có được sai số tiêu chuẩn vững và loại bỏ vấn đề tự tương quan trong ước lượng. Hơn nữa, đầu vào trung gian, có chi phí điều chỉnh thấp hơn và có thể phản ứng đầy đủ hơn với năng suất.

⁴ Kiểm định này có ý nghĩa quan trọng về đồng liên kết và trình tự có tính nhân quả, được thực hiện để tránh hồi quy giả.

⁵ Vấn đề đa cộng tuyến dẫn đến làm tăng sai số tiêu chuẩn, làm giảm khả năng bác bỏ giả thuyết của các kiểm định. Chúng tôi kiểm tra vấn đề đa cộng tuyến bằng cách so sánh Hệ số Phóng đại Phương sai (Variance Inflation Factor (VIF)) giữa các biến. VIF >10 ngụ ý có hiện tượng đa cộng tuyến cao.

Nhìn chung, các mô hình lựa chọn để ước lượng thảo luận ở trên để giải quyết ba vấn đề: (i) sự khác biệt không quan sát được ở từng doanh nghiệp, được phản ánh trong phần dư, có khả năng tương quan với tất cả hoặc một phần các biến giải thích; (ii) khả năng nội sinh của một số biến do các biến này và biến phụ thuộc được quyết định đồng thời; và (iii) có lỗi về dữ liệu trong các biến như lỗi đo lường.

Kết quả thực nghiệm chính

Các kết quả chính được trình bày ở Bảng 1. Các cột của bảng biểu thị các kết quả ước lượng với các kỹ thuật khác nhau (OLS, IV, FE/RE) và các dòng biểu thị các ngành khác nhau (theo mã ISIC). Với mỗi ước lượng, bảng trình bày mức RTS và kết quả kiểm định Wald đối với CRTS. Giá trị “0” biểu thị giả thuyết CRTS không bị bác bỏ trong khi “+” và “-” biểu thị giả thuyết CRTS bị bác bỏ và ủng hộ tính kinh tế theo quy mô tăng (IRTS) hay tính kinh tế theo quy mô giảm (DRTS). Với mô hình sử dụng dữ liệu mảng, việc lựa chọn giữa mô hình tác động cố định và mô hình tác động ngẫu nhiên dựa trên kết quả kiểm định Hausman. Trong Bảng 1, “*” biểu thị kết quả với mô hình tác động ngẫu nhiên. Phần còn lại là kết quả từ mô hình tác động cố định.

Nhìn chung, mức độ phù hợp của các mô hình tương đối tốt với R-squared cao (từ 0,5 đến 0,9). Hơn nữa, hầu hết ước lượng của các hệ số đều có ý nghĩa kinh tế và thống kê ở mức 1%. Các ước lượng RTS cũng hợp lý và nằm trong khoảng từ 0,7 đến 1,7. Như đã đề cập ở trên, ma trận hiệp phương sai có điều chỉnh cho phương sai thay đổi được sử dụng trong kiểm định Wald đối với CRTS⁶.

So sánh với ma trận hiệp phương sai thông thường, các kết quả ước lượng có xu hướng làm tăng sai số tiêu chuẩn của các hệ số ước lượng và vì vậy, giả thuyết CRS bị bác bỏ ít hơn. Cần lưu ý rằng, việc điều chỉnh sai số thay đổi không thay đổi kết quả từ tính kinh tế không đổi sang tính kinh tế tăng theo quy mô. Từ bảng kết quả cho thấy, đa số các ngành có công nghệ IRTS (23 trên tổng số 32 với ước lượng OLS hay FE/RE và 12 trên tổng số 32 với ước lượng biến công cụ).

Bảng 1. Kết quả ước lượng RTS ở các ngành Việt Nam

Mã ISIC	OLS		IV		FE hoặc RE		Mã ISIC	OLS		IV		FE hoặc RE	
14	0,97	0	0,97	0	1,00	0	36	1,12	+	1,03	0	1,04	+
15	1,13	+	1,16	+	1,10	+	45	1,01	0	0,84	-	0,85	-

⁶ Nhóm tác giả sẽ cung cấp kết quả kiểm định Wald về CRS với ma trận hiệp phương sai chưa điều chỉnh theo yêu cầu.

Mã ISIC	OLS		IV		FE hoặc RE		Mã ISIC	OLS		IV		FE hoặc RE	
17	1,02	+	0,95	0	1,07*	+	50	0,98	-	0,95	-	0,99	-
18	1,04	+	0,90	0	1,08	+	51	1,07	+	1,09	+	1,11	+
19	1,04	+	0,21	0	1,09	+	52	0,88	-	0,75	-	0,91	-
20	1,02	0	0,89	-	1,02	0	55	1,27	+	1,24	+	0,90	0
21	0,98	0	1,01	0	1,12	+	60	1,04	0	0,88	-	1,02	0
22	1,03	+	1,19	+	1,20	+	61	1,04	0	0,84	0	1,01	0
24	1,20	+	1,10	+	1,24	+	63	1,04	+	0,84	0	1,23	+
25	1,04	+	1,13	+	1,22*	+	65	1,70	+	1,70	+	1,09	+
26	1,16	+	1,06	+	1,06*	+	71	1,27	+	1,43	+	1,16*	+
28	1,07	+	1,08	+	1,13	+	73	1,03	+	0,98	0	1,15	+
29	1,07	+	0,96	0	1,05	+	74	1,23	+	1,03	0	1,22	+
31	1,11	+	0,83	0	1,17	+	80	1,22	+	1,24	+	1,21	+
34	1,23	+	1,52	+	1,17	+	90	1,00	0	0,94	0	1,00	0
35	1,08	+	0,97	0	1,16	+	93	1,13	+	1,06	0	1,11*	+

Nguồn: Ước lượng của các tác giả từ số liệu điều tra doanh nghiệp 2000-2008

Đề thuận tiện hơn trong phân tích kết quả, nhóm tác giả tổng hợp tỉ lệ các hình thức RTS với các định dạng mô hình khác nhau. Bảng 2 trình bày tỉ lệ các ngành có IRTS, CRTS hay DRTS trong tổng số ngành nghiên cứu. Từ bảng này cho thấy, kết quả RTS khá khác biệt giữa các ngành. Đồng thời, kết quả cũng khác biệt giữa các định dạng mô hình khác nhau. Tuy nhiên, sự thay đổi kết quả giữa các định dạng hoặc là giữa tăng và không thay đổi theo quy mô hoặc giảm và không đổi theo quy mô và không có sự thay đổi giữa tăng và giảm theo quy mô. Nhìn chung, kết quả với ước lượng OLS và mô hình FE/RE cho kết quả số ngành có IRTS cao nhất (hơn 70% tổng số ngành trong nghiên cứu), trong khi đó, mô hình với biến công cụ cho số ngành có CRTS cao nhất. Trong các khu vực kinh tế, các ngành thuộc khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo có xu hướng IRTS nhiều hơn. Nhiều ngành công nghiệp nặng có kết quả IRTS ở tất cả các mô hình (ISIC 15, 22, 24, 25, 26, 28). Đồng thời, hầu hết các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo có kết quả IRTS ở ước lượng OLS và mô hình FE. Đây là điều có thể giải thích được khi các ngành công nghiệp nặng có xu hướng hưởng lợi hơn từ quy mô. Kết quả với ngành dịch vụ đa dạng hơn. Trong khi các ngành dịch vụ hiện đại như tài chính, cho thuê tài chính và máy móc, và giáo dục (ISIC 65, 71, 80) có IRTS, các ngành dịch vụ thâm dụng lao động có xu hướng lợi ích do quy mô giảm (ISIC 50, 52). Các ngành dịch vụ khác như cấp nước, xử lý nước thải và rác thải có lợi thế theo quy mô không đổi.

Thêm vào đó, có sự đóng góp khác nhau của các đầu vào ở các ngành trong nền kinh tế. Nhìn chung, tất cả đầu vào (lao động, vốn và đầu vào trung gian) đều đóng góp dương và có ý nghĩa vào doanh thu của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, vốn có xu hướng đóng góp quan trọng hơn nhiều so với lao động và đầu vào trung gian ở hầu hết các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Trong khi đó, lao động dường như là yếu tố đầu vào chính trong các ngành dịch vụ. Các kết quả này phù hợp với các dự báo lý thuyết với vốn có xu hướng có vai trò quan trọng hơn trong quá trình sản xuất của các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo trong khi lao động có xu hướng có vai trò quan trọng hơn ở các ngành dịch vụ.

Bảng 2. Tổng hợp kết quả ước RTS

Định dạng ước lượng	OLS	IV	FE hoặc RE
IRTS (%)	71.8	37.5	71.8
CRS (%)	21.8	46.9	18.75
DRS (%)	6.4	15.6	9.4

Nguồn: Ước lượng của các tác giả từ số liệu điều tra doanh nghiệp 2000-2008

Dường như, các kết quả ở trên dẫn đến các câu hỏi khác thay vì cho chúng ta một câu trả lời phù hợp về mối quan hệ giữa RTS và hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian”. Tuy nhiên, chúng ta có thể có một số bình luận ban đầu từ kết quả kinh tế lượng.

Đầu tiên, kết quả cho thấy IRTS tồn tại ở Việt Nam. Hơn hai phần ba các ngành có kết quả IRTS ở cả ước lượng OLS và ước lượng tác động cố định. Tuy nhiên, số các ngành có kết quả IRTS không giống nhau ở các khu vực kinh tế. Nhiều ngành ở khu vực công nghiệp chế biến, chế tạo có kết quả IRTS hơn ở khu vực dịch vụ ở Việt Nam.

Kết quả này phần nào đó ủng hộ giả thuyết hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” trong FSD ở Việt Nam một phần là do cấu trúc ngành. Nhìn chung, nếu một ngành có IRTS - điều này có nghĩa, chi phí trung bình để sản xuất một sản phẩm giảm nếu tổng đầu ra tăng - thì kỳ vọng quy mô lớn được ưu tiên ở ngành đó. Một quá trình sản xuất yêu cầu càng nhiều vốn thì khả năng có lợi ích từ quy mô càng tăng, và do vậy, qui mô tối ưu của doanh nghiệp càng lớn. Do phần lớn các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo cần vốn đầu tư lớn, các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo thường có các doanh nghiệp quy mô lớn. Trong khi đó, các doanh nghiệp dịch vụ thường có xu hướng có quy mô nhỏ và vừa. Trong bối cảnh này, phân bố theo quy mô doanh nghiệp trong một nền kinh tế phụ thuộc đáng kể vào cấu trúc ngành của nền kinh tế. Do các ngành dịch vụ thâm dụng lao động như bán buôn hay bán lẻ chiếm tỉ trọng lớn trong nền kinh tế

Việt Nam, chúng ta có thể kỳ vọng sự tập trung cao của các doanh nghiệp quy mô nhỏ trong nền kinh tế, trong khi đó, sự tồn tại của nhóm các doanh nghiệp có quy mô lớn có thể giải thích do quy mô lớn chiếm ưu thế ở các ngành công nghiệp nặng.

Thứ hai, có sự tồn tại đồng thời của IRTS và “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” ở cấp ngành. Thực tế, tất cả các ngành có hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” (trừ ngành ISIC 90), đều có bằng chứng về IRTS ở ít nhất hai trong số ba định dạng mô hình. Các ngành không có hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” như ISIC 50, 52 có kết quả DRTS. Nói cách khác, có bằng chứng ủng hộ về tương quan giữa hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” và tính kinh tế theo quy mô ở các ngành.

Tuy nhiên, nhóm tác giả cũng lưu ý thực tế rằng, mặc dù tồn tại IRTS ở hầu hết các ngành nghiên cứu nhưng mức độ IRTS không cao, chỉ ở mức xung quanh 1,1% với nhiều ngành có RTS xấp xỉ 1. Điều này liệu có nghĩa là các ngành này hoạt động ở mức gần với quy mô tối ưu?

Nói cách khác, có thể IRTS chỉ là kết quả của tác động tổng hợp ở tất cả các quy mô. Sự khó hiểu này có lẽ giải thích bằng thực tế là các ước lượng tham số trên chỉ tập trung ở trung bình và không tính đến sự khác biệt trong RTS ở nội bộ một ngành cụ thể. Các doanh nghiệp có quy mô khác nhau ở trong nội bộ một ngành có thể có RTS khác nhau và khác biệt với trung bình. Đồng thời, như đã thảo luận ở phần giới thiệu, hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” có thể do quá trình rủi ro trong việc thay thế và đổi mới công nghệ.

Để kiểm tra gián tiếp giả thuyết này, nhóm tác giả sử dụng hồi qui phân vị để đánh giá RTS của các nhóm quy mô khác nhau trong một ngành. Lợi thế của hồi qui phân vị là bao gồm tính vững với các lỗi không theo phân bố chuẩn của dữ liệu và quan sát ngoại biên cũng như phản ánh dữ liệu phong phú hơn, những điều này cho phép chúng ta nghiên cứu tác động của một biến giải thích lên toàn bộ phân bố của biến độc lập, thay vì chỉ ở trung bình có điều kiện.

Kết quả hồi qui khẳng định sự khác biệt của RTS trong nội bộ một ngành ở các phân vị khác nhau, đặc biệt ở các ngành có bằng chứng rõ ràng về “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian”. Nhìn chung, ở các ngành có phân bố phân cực có RTS thấp nhất ở nhóm có quy mô trung gian (các doanh nghiệp có từ 100 đến 200 lao động). Ngược lại, nhóm có quy mô nhỏ nhất có mức RTS cao nhất trong ba nhóm. Tuy nhiên, phân bố hình chữ U của RTS không thấy ở các ngành không có hiện tượng “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” như ISIC 73, 50, 51, 52.

Các thách thức đối với các doanh nghiệp có quy mô trung gian

Như vậy, các doanh nghiệp Việt Nam gặp những thách thức trong quá trình phát triển từ các doanh nghiệp nhỏ lên các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, khi RTS của các doanh nghiệp có quy mô trung gian thấp nhất trong các nhóm quy mô. Ngoài các thách thức về thay đổi môi trường hoạt động như thị trường đầu ra, đầu vào, quan hệ với các tác nhân khác khi thay đổi quy mô, trong phần này, nhóm tác giả thảo luận hai thách thức tiềm năng khác dẫn đến hiện tượng này. Các thách thức này bao gồm đầu tư không đủ để phát huy hiệu quả và thất bại trong việc thay thế và đổi mới công nghệ. Trong khuôn khổ bài báo này, nhóm tác giả chỉ thảo luận cơ chế tác động có thể có của hai vấn đề này đối với hiệu quả theo quy mô của các doanh nghiệp có quy mô trung gian. Việc kiểm định các giả thuyết này cần các nghiên cứu khác với số liệu chi tiết về đầu tư và thay thế cũng như đổi mới công nghệ.

Việt Nam trong giai đoạn 2000-2008 được cho là dư cung lao động nhưng nguồn vốn còn hạn chế. Do vậy, các doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng đầu tư không đủ khi tăng quy mô lao động. Khi tăng quy mô, việc đầu tư của các doanh nghiệp không chỉ dừng ở mức duy trì mức vốn trên lao động như cũ mà đôi khi còn yêu cầu mức vốn trên lao động cao hơn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp không đáp ứng được yêu cầu này, hiệu quả tăng quy mô sẽ giảm. Đây là thách thức đã được Tybout (2000) chỉ ra đối với sự phát triển của các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển.

Quá trình tăng quy mô thường gắn với quá trình đổi mới công nghệ. Các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường với công nghệ có sẵn sẽ cố gắng tối đa hóa năng suất với công nghệ đó. Tuy nhiên, với công nghệ nhất định, năng suất có điểm giới hạn. Doanh nghiệp không thể vượt qua giới hạn năng suất này nếu không thay thế bằng công nghệ tốt hơn (*Jovanovic và Nyarko, 1996*). Quá trình ngụ ý các doanh nghiệp nhỏ phát triển đến một mức nhất định phải đối mặt với giới hạn năng suất này và bắt buộc đối mặt với hai lựa chọn, duy trì quy mô và năng suất ở mức giới hạn hoặc thay thế công nghệ để tiếp tục tăng trưởng lên quy mô trung gian.

Tuy nhiên, quá trình đổi mới công nghệ không phải không có rủi ro. Khi các doanh nghiệp mở rộng đầu tư hay đổi mới công nghệ, không hoàn toàn đảm bảo năng suất hay tính kinh tế theo quy mô sẽ được cải thiện. Các doanh nghiệp áp dụng công nghệ mới sẽ đối mặt với chi phí gián đoạn (*Perez và Ponce, 2015*) với năng suất có thể giảm trong ngắn hạn (*Jovanovic và Nyarko, 1996*). Trong khi đó, các đối thủ có thể chiếm lĩnh thị trường và dẫn đến sự thất bại trong việc áp dụng công nghệ mới. Hơn nữa, việc vận hành công nghệ mới bao hàm rủi ro bao gồm thất bại trong việc làm chủ các công nghệ mới hay sự khác biệt trong năng suất không đủ

bù đắp chi phí. Điều này dẫn đến các doanh nghiệp áp dụng công nghệ mới có thể thất bại.

Chúng ta có thể kỳ vọng rằng, tính kinh tế theo quy mô của các doanh nghiệp có quy mô trung gian không thấp hơn các doanh nghiệp nhỏ nếu việc thay thế công nghệ là tuần tự và các doanh nghiệp không gặp nhiều rủi ro trong đổi mới công nghệ. Kỳ vọng này xuất phát từ hai yếu tố: (i) công nghệ tốt hơn sẽ dẫn đến hiệu quả hơn; (ii) các doanh nghiệp lựa chọn phát triển để có được hiệu quả cao hơn. Mặt khác, hiệu quả cao hơn ngụ ý RTS tốt hơn. Tuy nhiên, kết quả ước lượng của nhóm tác giả cho thấy các doanh nghiệp có quy mô trung gian có RTS thấp nhất, điều này cho thấy các doanh nghiệp này có hiệu quả thấp hơn cả các doanh nghiệp nhỏ. Nói cách khác, các doanh nghiệp đã thất bại trong việc cải thiện hiệu quả khi phát triển lên quy mô trung gian. Vấn đề này bao hàm cả thất bại trong việc thay thế và đổi mới công nghệ.

Thực tế, việc nghiên cứu về công nghệ nói chung và thay thế công nghệ nói riêng của các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển rất hiếm do các số liệu tiêu chuẩn về doanh nghiệp thường không có thông tin về công nghệ (Verhoogen, 2020). Do vậy, các bằng chứng về rủi ro đổi mới công nghệ ít phổ biến ở các nước đang phát triển. Nghiên cứu của Fernandes và Paunov (2015) ở Chi-lê⁷ trong giai đoạn 1996-2003 cho thấy, nếu doanh nghiệp đổi mới dưới hình thức đa dạng hóa sản phẩm thì rủi ro thất bại thấp hơn các doanh nghiệp không đổi mới. Tuy nhiên, nếu các doanh nghiệp chỉ sản xuất sản phẩm đơn nhất, đổi mới sản phẩm sẽ dẫn đến rủi ro thất bại và rút lui khỏi thị trường cao hơn so với các doanh nghiệp không đổi mới. Nghiên cứu của Biesebroeck (2005) cho 9 nước vùng Sahara, châu Phi, trong giai đoạn 1992-1996 cho thấy việc đưa công nghệ mới vào không làm tăng tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp.

Ở khía cạnh khác, kết quả nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (2017) cũng chỉ ra rằng, các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam ít đổi mới công nghệ hay sản phẩm mà chỉ chủ yếu tập trung đổi mới quản lý và tối ưu công nghệ họ sẵn có so với các nước ở khu vực ASEAN. Điều này cho thấy, các lợi ích từ đổi mới công nghệ không đủ bù đắp rủi ro hay bất lợi của quá trình này ở phần nhiều các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Như vậy, các doanh nghiệp khi phát triển lên quy mô trung gian ở Việt Nam gặp nhiều thách thức, không chỉ là phát triển thành các doanh nghiệp quy mô lớn mà thách thức còn bao gồm duy trì hiệu quả theo quy mô so với doanh nghiệp nhỏ. Kết quả này ngụ ý, khi xây dựng và đánh giá các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển cần tính đến các thách thức đặc thù của

⁷ Thực tế Chi-lê có mức phát triển tương đối cao và là thành viên của OECD.

từng nhóm doanh nghiệp theo quy mô, trong đó, đặt trọng tâm vào các thách thức về đầu tư nói chung, đầu tư thay thế và đổi mới công nghệ nói riêng với các rủi ro được thảo luận ở trên. Việc tính đến các thách thức đặc thù theo quy mô không chỉ làm tăng khả năng thành công mà còn tăng hiệu quả của các chính sách. Đây là vấn đề quan trọng trong việc xây dựng chính sách khi nguồn lực của Việt Nam còn hạn chế.

5. Kết luận

Phân bố quy mô doanh nghiệp đã nhận được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu trong gần một thế kỷ qua. Với các môi trường vĩ mô nhất định, các doanh nghiệp lựa chọn phân bố các nguồn lực và phát triển đến quy mô nhất định để tối đa hóa lợi nhuận. FSD thực tế là lựa chọn nội sinh của các doanh nghiệp và FSD nhất định có thể đưa ra lời giải thích về sự khác biệt trong động thái của các doanh nghiệp. FSD cũng có thể đóng góp vào việc giải thích sự tập trung trong nội bộ một ngành, điều này đến lượt nó phản ánh mức độ cạnh tranh trên thị trường. Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả phân tích bối cảnh “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” ở Việt Nam và cung cấp nghiên cứu ban đầu về tương quan giữa FSD bất thường và sự tồn tại tính kinh tế nhờ quy mô ở các ngành ở Việt Nam. Những bằng chứng đã chỉ ra sự tồn tại của “thiếu hụt các doanh nghiệp có quy mô trung gian” ở Việt Nam cũng như IRTS của hàm sản xuất ở các ngành Việt Nam.

Sự tồn tại đồng thời của hai hiện tượng này ngụ ý rằng có các nhân tố khác thay vì các nhân tố truyền thống thường được đề cập trong các tài liệu nhằm giải thích hiện tượng này. Như đề cập trong Tybout (2000), có một số nguyên nhân dẫn đến FSD bao gồm hạn chế về vốn, con người, mức độ tham nhũng cao, sự khác biệt về cấu trúc quản lý hay cơ sở hạ tầng giao thông kém và tự do hóa thương mại ở mức thấp ở các nước đang phát triển. Nói một cách khác, các doanh nghiệp nhỏ gặp phải các hạn chế về môi trường khác với các doanh nghiệp vừa và lớn.

Kết quả phân tích với các doanh nghiệp có quy mô khác nhau trong nội bộ các ngành cho thấy các doanh nghiệp có quy mô trung gian có RTS thấp nhất, khi so sánh với các doanh nghiệp quy mô nhỏ hay quy mô lớn. Điều này ngụ ý các doanh nghiệp Việt Nam gặp thách thức đáng kể khi phát triển lên quy mô trung gian. Các thách thức này bao gồm sự thay đổi trong môi trường hoạt động.

Đồng thời, nhóm tác giả thảo luận hai nguyên nhân về đầu tư và rủi ro đổi mới công nghệ có thể dẫn đến sự suy giảm trong RTS của các doanh nghiệp khi chuyển sang quy mô trung gian. Việc đầu tư không đủ hay thất bại trong đầu tư bao gồm đổi mới và thay thế công nghệ đều dẫn đến suy giảm

RTS. Đây là những nguyên nhân quan trọng trong bối cảnh Việt Nam và cần được nghiên cứu và kiểm định trực tiếp. Đồng thời, các thách thức này ngụ ý khi xây dựng và đánh giá chính sách về hỗ trợ doanh nghiệp phát triển cần tính đến các thách thức đặc thù của từng nhóm doanh nghiệp theo quy mô. Trong đó, đặt trọng tâm vào các thách thức về đầu tư nói chung, đầu tư thay thế và đổi mới công nghệ nói riêng với các rủi ro bao gồm chi phí gián đoạn, năng suất giảm trong ngắn hạn, thị trường bị chiếm lĩnh và rủi ro về khả năng làm chủ công nghệ.

Mặc khác, tính kinh tế theo quy mô tăng có thể do chi phí cố định, chi phí cận biên giảm dần, các hiệu ứng lan tỏa từ hoạt động tổng hợp, đầu vào khác biệt hay cấu trúc đầu vào khác nhau giữa các doanh nghiệp khác nhau. Mỗi một kênh này đều có ý nghĩa quan trọng đối với hình thái phát triển, thương mại hay chu kỳ kinh doanh.

Các nghiên cứu trong tương lai có thể tập trung vào nguyên nhân của các hiện tượng này, bao gồm cả kiểm định trực tiếp về tác động của đầu tư không đủ cũng như thất bại trong đầu tư bao gồm cả rủi ro về thay thế và đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp khi chuyển sang quy mô trung gian. Các kết quả đó sẽ có ngụ ý quan trọng về mặt chính sách nhằm tạo ra môi trường thuận lợi để phát triển của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng Thế giới (2017), Việt Nam: Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bài học kinh nghiệm trong nước và quốc tế. <<http://documents1.worldbank.org/curated/en/214681506064742480/pdf/119861-WP-VitNamTngcngNnglcCnhtranhvLinKtcaDoanhnghipVavNh-PUBLIC-VIETNAMESE.pdf>>.
2. Baldwin, J. và Gorecki, P. (1986). The role of scale in Canada-US productivity differences in the manufacturing sector: 1970-1979. University of Toronto Press.
3. Biesebroek, J. V. (2005). Firm Size Matters: Growth and Productivity Growth in African Manufacturing. *Economic Development and Cultural Change*, 53(3): 545-583.
4. Brown, D. J. (1991). "Equilibrium analysis with non-convex technologies". *Handbook of Mathematical Economics*, Vol. 4.
5. Christensen, L. R. và Greene, W. H. (1976). "Economies of scale in U.S. electric power generation". *The Journal of Political Economy*, 84:655-676.
6. Christensen, L. R., Jorgenson, D., và Lau, L. (1973). "Transcendental logarithmic production frontier". *The Review of Economics and Statistics*, pages 28-45.
7. Farrell, M. J. (1957). "The measurement of productive efficiency". *Journal of the Royal Statistical Society*, 3:253-290.

8. Fernandes, A. M. và Paunov, C. (2015). "The risks of innovation: are innovating firms less likely to die?" *The Review of Economics and Statistics*, 97(3): 638-653.
9. Ijiri, Y., Simon, và Hebert (1977). *Skew Distribution and the Size of Business Firms*. North-Holland, Amsterdam, Minnesota.
10. Jacques, M. và Jordi, J. (2005). "Panel-data estimates of the production function and the revenue function: What differences does it make?" *Scandinavian Journal of Economics*, 107.
11. Jovanovic, B. và Yaw Nyarko, Y. (1996). "Learning by Doing and the Choice of Technology". *Econometrica*, Vol. 64 (6), pp. 1299-1310.
12. Karsten, J. (2005). *Economies of scale: A survey of the empirical literature*. Contemporary issues in urban and regional economics. New York: Nova Science Publ.,.
13. Klette, T. J. và Griliches, Z. (1996). "The inconsistency of common scale estimators when output prices are unobserved and endogenous". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11:343-346.
14. Levinsohn, J. và Petrin, A. (2003). "Estimating production functions using inputs to control for unobservables". *Review of Economic Studies*, 70:317-342.
15. Lucas, R. E. (1978). "On the size and distribution of business firm". *Bell Journal of Economics*, 9:508-523.
16. Luttmer, E. G. J. (2007). "Selection, growth and the size distribution of firm"s. *Quarterly Journal of Economics*, 122:1103-1068.
17. Mansfield, E. (1962). "Entry, Gibrat's law, innovation, and the growth of firms". *American Economic Review*, 52:1023-1051.
18. Perez, C. và Ponce, C. J. (2015). "Disruption Costs, Learning by Doing, and Technology Adoption". *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 41, pp. 64-75
19. Ramey, V. A. (1991). "Non-convex costs and the behavior of inventories". *The Journal of Political Economy*, 99:45-61.
20. Rumelt, R. P. và Wensley, J. R. C. (1981). *Stochastic and direct effect theories of the association between market share and profitability: an empirical discrimination*. Working paper.
21. Tybout, J. R. (2000). "Manufacturing firms in developing countries: How well do they and why?". *Journal of Economic Literature*, 38:11-44.
22. Verhoogen, E. (2020). "Firm-Level Upgrading in Developing Countries". *CDEP-CGEG Working paper* No. 83. [<https://cdep.sipa.columbia.edu/cdep-cgeg-working-paper-no-83>]
23. Vinning, D. R. (1976). "Auto-correlated growth rates and the Pareto law: A further analysis". *Journal of Political Economy*, 84:369-380.
24. Westbrook, M. D. và Tybout, J. R. (1992). "Estimating returns to scale with large, imperfect panels: an application to Chilean manufacturing industries". *The World Bank Economic Review*, 7:85-112.