

# TIỀM NĂNG TĂNG TRƯỞNG NỀN KINH TẾ VIỆT NAM TIẾP CẬN TỪ VI MÔ\*

**Lương Văn Khôi**, Tiến sỹ Kinh tế (ĐH Kobe Nhật Bản)<sup>†</sup>  
Trung tâm Thông tin và Dự báo kinh tế-xã hội quốc gia  
Bộ Kế hoạch và Đầu tư, CHXHCN Việt Nam

## Tóm tắt

Tiềm năng tăng trưởng kinh tế của một quốc gia có thể được xác định từ nhiều cách tiếp cận, trong đó cách tiếp cận từ vĩ mô thường được nhiều chuyên gia kinh tế áp dụng. Tuy nhiên, cách tiếp cận vi mô – từ doanh nghiệp có thể cho ta kết quả sát thực nhất nhưng ít được các nhà kinh tế xem xét. Nghiên cứu này xác định tiềm năng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam với cách tiếp cận vi mô bằng việc xem xét tiềm năng tăng giá trị gia tăng của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành may mặc, của ngành may mặc và GDP của nền kinh tế bằng việc sử dụng các mô hình định lượng của phương pháp phi tham số và dữ liệu có được từ các cuộc điều tra được Tổng Cục thống kê tiến hành vào năm 2009 và 2010. Trong nghiên cứu này, tác giả đánh giá hiệu quả quy mô tổng thể của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành may mặc Việt Nam bao gồm hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả kỹ thuật thuần túy, hiệu quả quy mô, mức độ kinh tế quy mô và phi kinh tế quy mô; xác định tổng mức giá trị gia tăng của doanh nghiệp, của ngành may mặc và GDP quốc gia bị thiếu hụt; nguyên nhân khiến các doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả; nguồn và mức độ lãng phí nguồn lực đầu vào và tổng mức giá trị gia tăng của doanh nghiệp, của ngành may mặc và GDP quốc gia bị mất mát do sự sử dụng quá mức nguồn lực đầu vào. Đây là cơ sở quan trọng cho việc xác định khả năng mở rộng (thu hẹp) quy mô của doanh nghiệp, tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp, của ngành may mặc và của cả nền kinh tế. Những phát hiện từ nghiên cứu này có ý nghĩa chiến lược cho sự tăng trưởng và phát triển của ngành may mặc và của cả nền kinh tế nhanh hơn, hiệu quả hơn và bền vững hơn.

**Từ khóa:** Co giãn quy mô, tắc nghẽn, ngành may mặc, Việt Nam, Phân tích bao dữ liệu (DEA), và tiếp cận phi tham số

**Mã phân ngành JEL:** C44, C61, D21, L25, L67, O12.

---

\* Tất cả những quan điểm bày tỏ trong bài viết này là của tác giả và chúng không đại diện cho quan điểm của bất kỳ cơ quan nhà nước, hay bất kỳ tổ chức, cá nhân nào khác. Mọi vấn đề liên quan, xin gửi tới tác giả theo địa chỉ thư điện tử [vkluong@yahoo.co.uk](mailto:vkluong@yahoo.co.uk). Ghi chú: đây là bản Dự thảo xin đề nghị không trích dẫn.

<sup>†</sup> Tác giả bày tỏ lời cảm ơn trân thành tới Chuyên gia Kinh tế cao cấp Phạm Chi Lan vì những bình luận có giá trị của Bà đối với bài nghiên cứu này tại Hội thảo Khoa học Kinh tế Việt Nam: Tiềm năng tăng trưởng trung hạn được tổ chức vào ngày 18/01/2012 tại Hà Nội bởi Trung tâm Thông tin và Dự báo kinh tế-xã hội quốc gia, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Cơ quan Hỗ trợ Phát triển Ailen.

## 1. Mở đầu

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của một nước có thể được xác định bằng nhiều cách như thông qua phương pháp hàm sản xuất, thông qua bảng đầu vào-đầu ra, từ cách tiếp cận tổng cung hay cách tiếp cận từ tổng cầu của nền kinh tế... Một cách đơn giản hơn GDP được xác định từ cách tiếp cận vi mô - nghĩa là GDP của một nền kinh tế được xác định bằng tổng giá trị gia tăng của tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Việc xác định khả năng (tiềm năng) tăng giá trị gia tăng của tất cả các doanh nghiệp hay của tất cả các ngành trong nền kinh tế sẽ giúp ta xác định được khả năng (tiềm năng) tăng trưởng của các ngành và của cả nền kinh tế. Trong nghiên cứu này, tác giả tiến hành đánh giá tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam thông qua nghiên cứu điển hình về tiềm năng tăng giá trị gia tăng của ngành may mặc Việt Nam.

Ngành may mặc Việt Nam đang đóng vai trò rất quan trọng trong phát triển kinh tế-xã hội Việt Nam. Sự cải thiện không ngừng về môi trường đầu tư và kinh doanh kể từ khi Đảng và Chính phủ bắt đầu thực hiện chính sách đổi mới vào năm 1986 đã và đang có tác động tích cực đến phát triển doanh nghiệp. Doanh nghiệp của tất cả các ngành, đặc biệt là ngành may mặc trong tất cả các khu vực kinh tế (bao gồm khu vực kinh tế Nhà nước, khu vực kinh tế ngoài Nhà nước hoặc khu vực tư nhân trong nước và khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) đã tăng mạnh về năng lực sản xuất và có đóng góp đáng kể vào tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân. Chính phủ đã đặt mục tiêu phát triển ngành may mặc trở thành một trong những ngành kinh tế quan trọng và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành. Tuy nhiên, các doanh nghiệp may mặc vẫn yếu và đối diện với nhiều vấn đề, bao gồm hiệu quả thấp, đặc biệt là hiệu quả quy mô tổng thể thấp, và do đó năng suất và năng lực cạnh tranh thấp.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với nguồn cung các nguồn lực đầu vào ngày càng khan hiếm và mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Điều này đã buộc các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành may mặc -- nơi phần lớn các đầu vào phải nhập khẩu, phải quan tâm chú ý nhiều hơn đến việc phân phối và sử dụng hiệu quả các nguồn lực sẵn có bằng việc thu hẹp hay mở rộng quy mô doanh nghiệp để tận dụng lợi tối đa thế quy mô. Từ góc nhìn của nhà hoạch định chính sách và các nhà ra quyết sách của các doanh nghiệp, việc đo lường hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả kỹ thuật thuần túy (PTE), hiệu quả quy mô (SE), co giãn quy mô trong sản xuất hay mức độ kinh tế quy mô (degree of scale economies -DSE) của doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng bởi vì nó có thể giúp doanh nghiệp có giải pháp hữu hiệu để

tăng giá trị gia tăng, mở rộng hay thu hẹp quy mô doanh nghiệp để đạt được mức quy mô hoạt động tối ưu để nâng cao năng suất. Hơn nữa, có nhiều yếu tố tác động đến hoạt động của 1 doanh nghiệp, nhất là việc “sử dụng lãng phí” (dư thừa) nguồn lực. Việc sử dụng lãng phí các nguồn lực không chỉ gây tổn thất cho doanh nghiệp, mà cả cho toàn xã hội. Trong các tài liệu kinh tế, hiện tượng sử dụng lãng phí hay quá mức các nguồn lực khiến đầu ra của doanh nghiệp bị giảm sút ám chỉ hiện tượng “tắc nghẽn” trong sản xuất. Tình trạng tắc nghẽn trong sản xuất xuất hiện sẽ làm thu hẹp thị trường kinh doanh và giảm mức độ kinh tế quy mô của doanh nghiệp. Do đó, việc xác định nguồn và mức độ tắc nghẽn và đo lường độ co giãn quy mô trong sản xuất có và không có sự hiện diện của vấn đề tắc nghẽn hoặc mức độ phi kinh tế quy mô (degree of scale diseconomies --DSD) sẽ có ý nghĩa rất quan trọng để giúp doanh nghiệp thành công trong một thị trường có mức độ cạnh tranh cao. Từ quan điểm của nhà hoạch định chính sách và các nhà ra quyết sách của các doanh nghiệp, việc đo lường DSE và DSD của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn, giúp doanh nghiệp xác định được phạm vi mở rộng hay thu hẹp quy mô doanh nghiệp để tăng năng suất và năng lực cạnh tranh, đồng thời giúp Chính phủ có được những cơ sở quan trọng để có những biện pháp chính sách, chương trình trợ giúp doanh nghiệp thỏa đáng để thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp trong ngành may mặc nói riêng tăng trưởng nhanh và phát triển bền vững.

Việc xác định chính xác mức co giãn quy mô trong sản xuất có sự hiện diện của hiện tượng tắc nghẽn đầu vào hay tắc nghẽn trong sản xuất của doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng quyết định sự thành công của doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt, song, theo nhận thức của tác giả, cho tới nay dường như chưa có tác giả nào khác thực hiện nghiên cứu thực nghiệm đối với các vấn đề trên áp dụng cho các doanh nghiệp trong ngành chế tác của Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành sản xuất trang phục hay còn gọi là ngành may mặc Việt Nam.<sup>3</sup> Do đó, nghiên cứu này sẽ cung cấp một cái nhìn thấu đáo cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, các doanh nghiệp ngành may mặc nói riêng và cả Chính phủ về các vấn đề nghiên cứu để các chủ thể này xây dựng và thực hiện những chiến lược và chính sách phù hợp cho phát triển doanh nghiệp và phát triển nền kinh tế quốc gia. Cụ thể là giúp các doanh nghiệp có những biện pháp chiến lược phù hợp, kịp thời để nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và đề xuất với Chính phủ thực hiện những biện pháp chính sách thỏa đáng để trợ giúp doanh nghiệp, tái cấu trúc doanh nghiệp may mặc và ngành may mặc Việt Nam và đẩy mạnh sự tăng trưởng và phát triển của khu vực doanh nghiệp Việt Nam

---

<sup>3</sup> Ngành có mã ngành 14 thuộc mã ngành cấp 2 thuộc ngành Công nghiệp chế biến và chế tạo được phân loại theo Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg ngày 23/01/2007 của Thủ tướng Chính phủ Ban hành hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam.

và của cả nền kinh tế. Cuối cùng, những điều này sẽ giúp Chính phủ đạt được các mục tiêu tổng thể về phát triển kinh tế-xã hội của quốc gia.

Để giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh, và do đó nâng cao mức độ đóng góp của ngành này vào tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, tác giả tập trung vào nghiên cứu và phân tích hiệu quả doanh nghiệp, đặc biệt là hiệu quả quy mô tổng thể của các doanh nghiệp may mặc bằng việc phân tích 5 khía cạnh có liên quan: hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả kỹ thuật thuần túy (PTE), hiệu quả quy mô (SE), co giãn quy mô trong sản xuất và tắc nghẽn đầu vào (hoặc tắc nghẽn trong quá trình sản xuất). Để giải quyết vấn đề đặt ra, tác giả sử dụng phương pháp phi tham số (phương pháp bao dữ liệu -- DEA) với 4 mô hình định lượng (bao gồm mô hình CCR hướng đầu ra, mô hình BCC hướng đầu ra, mô hình co giãn quy mô và mô hình tắc nghẽn) và số liệu điều tra doanh nghiệp may mặc trong năm 2008 và 2009 từ các cuộc điều tra được thực hiện bởi Tổng cục Thống kê Việt Nam (GSO) trong năm 2009 và 2010.

Trong nghiên cứu này, tác giả đánh giá hiệu quả quy mô tổng thể của các doanh nghiệp may mặc Việt Nam theo tất cả các khu vực kinh tế. Trên cơ sở lọc dữ liệu, số liệu bảng không cân bằng của cả 2 năm được phân loại thành 3 nhóm quy mô (nhóm các doanh nghiệp được phân loại theo quy mô hoặc kích cỡ bao gồm nhóm các doanh nghiệp lớn—DNL, nhóm các doanh nghiệp vừa—DNV và nhóm các doanh nghiệp nhỏ-- DNN). Việc xem xét các doanh nghiệp may mặc theo nhóm quy mô và theo từng loại hình doanh nghiệp sẽ có được các kết quả nghiên cứu chính xác và các chính sách cụ thể, riêng biệt, hiệu quả và thích hợp cho từng nhóm quy mô và từng loại hình doanh nghiệp.

Kết cấu của báo cáo, ngoài phần mở đầu và kết luận ra gồm có 5 phần chính như sau: Phần 2 sẽ trình bày mục tiêu và nội dung chính của nghiên cứu. Phần 3 xem xét tình trạng hay tình hình thực tế và thành tựu của ngành may mặc Việt Nam cũng như những hạn chế mà ngành này phải đối mặt. Phần cơ sở lý thuyết và các mô hình định lượng thực nghiệm được chọn cho phân tích thực nghiệm được trình bày trong Phần 4. Phần 5 mô tả số liệu và các biến sử dụng trong phân tích thực nghiệm. Trong Phần 6, tác giả áp dụng phương pháp và các mô hình được chọn đối với các tập dữ liệu có được để ước lượng mức độ hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả kỹ thuật thuần túy, hiệu quả quy mô và các chỉ số liên quan; xác định phạm vi mở rộng hay thu hẹp sản xuất của doanh nghiệp hay mức kinh tế quy mô của doanh nghiệp; xác định các doanh nghiệp có tắc nghẽn trong sản xuất; tìm nguồn và mức độ tắc nghẽn và đo lường mức kinh tế quy mô của các doanh nghiệp may mặc Việt Nam. Trong Phần 7 của Báo cáo, tác giả sẽ đề xuất một số chính sách cho cả cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và Chính phủ để thúc đẩy khu vực doanh nghiệp và cả nền kinh tế tăng trưởng và phát triển nhanh và bền vững.

## **2. Mục tiêu và nội dung chính của nghiên cứu:**

Mục tiêu chính của nghiên cứu này nhằm giúp các doanh nghiệp ngành may mặc và Chính phủ có được những cơ sở quan trọng cho việc xây dựng và thực hiện các biện pháp chính sách thích hợp để nâng cao hiệu quả quy mô tổng thể hay tăng giá trị gia tăng của doanh nghiệp may mặc, của cả ngành may mặc và tăng GDP của cả nền kinh tế, hay xác định khả năng và/hoặc tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Để đạt được mục tiêu trên, tác giả thực hiện những nội dung chính sau:

- (1) Ước lượng mức TE, PTE và SE bao gồm chỉ số hiệu quả, tổng giá trị gia tăng (TVA) của các doanh nghiệp xem xét khi các doanh nghiệp này đạt mức TE và PTE, TVA thiếu hụt và tỷ trọng của tổng TVA thiếu hụt này trên tổng TVA của ngành may mặc, trên TVA mà các doanh nghiệp may mặc có thể đạt được khi có 100% TE, 100% PTE và trên GDP của quốc gia; xác định TVA của doanh nghiệp may mặc, của ngành may mặc và GDP của nền kinh tế được cải thiện khi doanh nghiệp, ngành may mặc và Chính phủ có những giải pháp thỏa đáng để giải quyết tình trạng phi hiệu quả quy mô và phi hiệu quả kỹ thuật thuần túy.
- (2) Xác định một cách định tính tình trạng hiệu suất theo quy mô (RTS) của các doanh nghiệp; Ước lượng các tham số RTS hoặc mức độ kinh tế quy mô (DSE);
- (3) Xác định tiềm năng tăng trưởng TVA của ngành may mặc và của nền kinh tế Việt Nam khi các doanh nghiệp tận dụng được lợi thế quy mô;
- (4) Xác định những doanh nghiệp có tắc nghẽn đầu vào hay tắc nghẽn trong quá trình sản xuất; tìm ra nguồn và mức độ các đầu vào bị tắc nghẽn và đo lường co giãn quy mô trong quá trình sản xuất trong bối cảnh có tắc nghẽn hoặc mức độ phi kinh tế quy mô (DSD) của các doanh nghiệp;
- (5) Ước lượng tổng tài sản cố định và tổng số công nhân/lao động dư thừa lãng phí gây ra TVA của doanh nghiệp giảm hoặc GDP của đất nước bị mất mát; tổng GDP mất mát do tắc nghẽn trong sản xuất gây ra; và mức tăng TVA tiềm năng của doanh nghiệp may mặc, của ngành may mặc, và do đó mức GDP của quốc gia tăng thêm khi các doanh nghiệp thành công trong việc tận dụng lợi thế kinh tế quy mô.

## **3. Thực trạng ngành may mặc Việt Nam**

Theo Tổng Cục thống kê, số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong ngành may mặc Việt Nam có xu hướng ngày càng tăng. Điều này có thể được xem là do tác động tích cực của môi trường đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam ngày càng được cải thiện, do những lợi thế của Việt Nam trong lĩnh vực may mặc như chi phí nhân công rẻ,... Số lượng doanh nghiệp trong ngành may mặc đã tăng từ 1.211 vào năm 2003 (bao gồm 391 doanh nghiệp quy mô lớn có tổng số lao động lớn hơn 299; 400

doanh nghiệp quy mô vừa có tổng số lao động từ 50 đến 299; 288 doanh nghiệp quy mô nhỏ có tổng số lao động dưới 10 người) lên 1,745 doanh nghiệp vào năm 2005 (bao gồm 1,303 doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa với số lao động nhỏ hơn 300 và 442 doanh nghiệp có quy mô lớn) lên 3630 doanh nghiệp vào năm 2009 (bao gồm 1331 doanh nghiệp siêu nhỏ với tổng số lao động dưới 10 người, 1.555 doanh nghiệp có tổng số lao động dưới 200 người, 150 doanh nghiệp có tổng số lao động nhỏ hơn 300 và lớn hơn 199 người và 594 doanh nghiệp có quy mô lớn có tổng số lao động lớn hơn 299 người).

Theo loại hình doanh nghiệp, số lượng doanh nghiệp tư nhân trong nước và số lượng các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong ngành may mặc Việt Nam tăng liên tục theo thời gian. Trong khi đó, số lượng doanh nghiệp nhà nước thì giảm dần. Xu hướng giảm này phù hợp với định hướng kế hoạch và kết quả của quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước của Chính phủ. Hiện nay đã cổ phần hóa khoảng 5000 doanh nghiệp nhà nước và nhà nước giữ 57% sở hữu còn 1300 doanh nghiệp 100% sở hữu nhà nước. Dự kiến trong 3-4 năm nữa, Chính phủ sẽ cổ phần hóa khoảng 600 doanh nghiệp nhà nước và một trong những trọng tâm của Chính phủ trong năm 2012 là tiến hành tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước và tập đoàn kinh tế nhà nước.

Xét theo loại hình kinh doanh, khoảng 69% doanh nghiệp may mặc Việt Nam tiến hành kinh doanh theo hình thức gia công dưới hình thức CMT (Cut-make-trim). Theo loại hình kinh doanh này, các doanh nghiệp thương mại của các nước NIEs châu Á hoặc các khác hàng cung cấp gần như toàn bộ chất liệu cần thiết cho sản xuất, bao gồm nguyên vật liệu thô, phụ liệu, thiết kế, kiểm soát chất lượng,... để gia công tại các doanh nghiệp Việt Nam sau đó mua toàn bộ thành phẩm để tái xuất. Loại hình kinh doanh này cần phải giảm nhanh vì các doanh nghiệp may mặc Việt Nam chủ yếu hưởng lợi dưới dạng tiền công, tiền lương của người lao động.

Mặc dù với số lượng doanh nghiệp không lớn song hàng năm ngành may mặc luôn đóng góp khoảng 4% tổng giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước và 5% tổng giá trị sản xuất công nghiệp của ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Xét theo khía cạnh lao động, ngành may mặc Việt Nam sử dụng khoảng 9% và 19% tổng số lao động của tất cả các kinh tế Việt Nam và của ngành công nghiệp chế biến, chế tạo Việt Nam.

Những hạn chế chủ yếu của ngành may mặc Việt Nam, hiện nay, theo Hiệp hội Dệt may Việt Nam là nhập khẩu 100% máy móc cho sản xuất trong nước, 100% sợi hóa học, 90% bông tự nhiên và 70% vải các loại. Đây là một trong những yếu tố quan trọng có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của các nhà sản xuất may mặc trong nước. Hơn nữa, nguyên liệu thô trong nước chỉ đáp ứng khoảng 20-

30% tổng lượng nguyên vật liệu thô và phụ kiện được sử dụng cho sản xuất hàng dệt may và phần còn lại là phải nhập khẩu. Điều này có nghĩa là khoảng 70% nguyên vật liệu thô và phụ liệu là phải nhập khẩu, làm tăng chi phí lưu kho, tăng thời gian bốc dỡ hàng hóa, chi phí vận chuyển nguyên vật liệu thô, và do đó làm tăng chi phí gián tiếp cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, có sự di chuyển lực lượng lao động lớn trong ngành may mặc do một số doanh nghiệp trả tiền công trả cho người lao động (kể cả lao động quản lý) thấp, nhất là trong các doanh nghiệp nhà nước hoặc tư nhân trong nước nên những lao động kỹ năng và chuyên nghiệp tìm công việc mới trong các doanh nghiệp khác, ngành khác trả mức tiền công cao hơn. Sự di chuyển này dẫn đến tình trạng thiếu lao động kỹ năng và chuyên nghiệp trong một số doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước hoặc tư nhân trong nước.

Theo Luong Van Khoi (2009), 79% lao động trong ngành may Việt Nam là lao động phổ thông. Năng suất lao động trong ngành may mặc Việt Nam thấp hơn rất nhiều so với các nước trong khu vực. Giá trị gia tăng của ngành may mặc thấp do 69% doanh nghiệp may mặc hoạt động kinh doanh dưới hình thức CMT, và do đó lợi nhuận hoạt động tương đối thấp. Nhìn chung, năng lực cạnh tranh của ngành may mặc Việt Nam vẫn thấp do ngành này đang ở giai đoạn đầu của sự phát triển, lợi thế cạnh tranh chủ yếu của ngành là dựa vào việc khai thác lợi thế về chi phí nhân công thấp. Hơn nữa, năng lực quản lý doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp, song có sự thiếu hụt nghiêm trọng về lực lượng lao động có tay nghề và các nhà kỹ thuật và quản lý chuyên nghiệp và có tay nghề cao trong ngành may mặc Việt Nam, nhất là tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Do chưa có giải pháp đối với việc cung cấp chủ động nguyên liệu thô và phụ liệu, đồng thời việc sản xuất và bán hàng may mặc chủ yếu là qua trung gian nên năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp may mặc tại thị trường trong nước nhìn chung là thấp. Mặt khác, khả năng tiếp cận thị trường nước ngoài cũng vẫn còn hạn chế do hầu hết hàng may mặc xuất khẩu đều được thực hiện dưới hình thức CMT. Theo hình thức kinh doanh này, các doanh nghiệp may mặc Việt Nam dường như không nắm được nhu cầu thực tế của các thị trường và sở thích của khách hàng cuối cùng và sản xuất thụ động theo mẫu và chủng loại của đối tác. Về thị trường xuất khẩu, các doanh nghiệp may mặc Việt Nam gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn cung nguyên vật liệu thô và phụ liệu phù hợp với những đòi hỏi của thị trường xuất khẩu. Hơn nữa, họ luôn thụ động về mặt chất lượng, màu sắc và giá cả của nguyên vật liệu thô và phụ liệu, thời gian vận chuyển hàng hóa, và thậm chí họ phải nhập nguyên vật liệu thô và phụ liệu từ những nhà cung cấp được chỉ định bởi khách hàng.

Liên quan đến vấn đề công nghệ, máy móc thiết bị trong ngành may mặc, theo Bộ Công thương thì có đến 45% máy móc thiết bị cần được hiện đại hóa và từ 30-40% cần được thay thế. Hơn nữa việc huy động vốn đầu tư thấp làm hạn chế khả năng đổi mới công nghệ và thiết bị. Tình trạng này cho thấy hầu hết các doanh nghiệp may mặc Việt Nam, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa có trình độ công nghệ, máy móc thiết bị lạc hậu.

Xét về địa điểm hoạt động của các doanh nghiệp may mặc Việt Nam, theo Luong Van Khoi (2009), có sự tập trung lớn các doanh nghiệp may mặc Việt Nam tại các thành phố lớn, đặc biệt là thành phố Hồ Chí Minh. Điều này sẽ gây hiện tượng thiếu hụt và dao động mạnh về lực lượng lao động do lượng lao động nhập cư vào thành phố Hồ Chí Minh chiếm tỷ trọng lớn nên có những dịp như lễ tết thì các lao động nhập cư này về quê và không quay trở lại. Tất cả những hạn chế này có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ngành may mặc Việt Nam.

#### **4. Cơ sở lý thuyết và mô hình thực nghiệm**

Một cách vắn tắt, phương pháp phi tham số (DEA) là phương pháp được sử dụng để ước lượng đường sản xuất (production frontiers) và đánh giá hiệu quả tương đối của các đơn vị ra quyết định--DMU (Decision Making Unit), trong trường hợp của nghiên cứu này là các doanh nghiệp. Phương pháp này bao gồm việc sử dụng hàm khoảng cách và phương pháp quy hoạch tuyến tính (linear programming) để tối đa hóa tỷ lệ giữa đầu ra vật lý và đầu vào vật lý để đánh giá hiệu quả của một DMU so với đường của tập khả năng sản xuất. Đầu tiên xác định tập các DMU để đối chiếu hoặc tập so sánh tốt nhất, sau đó tập này được sử dụng để tìm ra nguyên nhân và các biện pháp giải quyết vấn đề phi hiệu quả. Phương pháp DEA được xây dựng để đo lường hiệu quả hoạt động của một DMU dựa trên các mô hình DEA bao gồm mô hình CCR được đề xướng bởi Charnes Cooper và Rhodes (1978), mô hình BCC được đề xướng bởi Banker, Charnes và Cooper (1984),... Các mô hình này khác nhau và đều dựa trên các giả định khác nhau về khả năng sản xuất. Giả định chuẩn của các mô hình DEA là để xây dựng đường về tập khả năng sản xuất dựa trên những quan sát tốt nhất (Forsund và cộng sự, 2007). Bằng việc sử dụng một tập hợp các mô hình quy hoạch tuyến tính, DEA xây dựng các bề mặt bao (envelopment surfaces) mà không cần giả định cụ thể về các hàm sản xuất như được tiến hành bởi phương pháp khác – nghĩa là phương pháp hàm sản xuất biên ngẫu nhiên (SFPF).<sup>4</sup> Liên quan đến các bề mặt bao đã được xây dựng, DEA xác định mức độ phi hiệu quả của một DMU được so sánh với một DMU ở trên đường

---

<sup>4</sup> DEA đề cập đến vấn đề đo lường hiệu quả của một DMU bằng khoảng vô hướng giữa 0 (tối nhất) và 1 (tốt nhất). Giá trị này xác định thông qua mô hình quy hoạch tuyến tính (Tone, 2001).

biên hoặc một tổ hợp tuyến tính các DMU trên đường biên (Fukuyama, 2000). Theo nhận thức của tác giả, do phương pháp SFPP chưa có mô hình cụ thể để giải quyết vấn đề tắc nghẽn đầu vào hay tắc nghẽn sản xuất và đo lường mức DSE và DSD, trong khi đó DEA giải quyết được các vấn đề này. Bên cạnh đó, các kết quả nghiên cứu hiện có cho thấy sử dụng hai phương pháp này để ước lượng TE và PTE đều cho kết quả sát nhau. Do đó, trong nghiên cứu này tác giả lựa chọn phương pháp phi tham số để giải quyết bài toán đề ra.

Mô hình CCR trong đó thuật ngữ DEA lần đầu tiên được sử dụng hướng về đầu vào dưới giả định hiệu suất không đổi theo quy mô (CRS), và do đó mô hình này được tham chiếu như là mô hình CRS. Tuy nhiên, mô hình CRS cũng được xây dựng hướng về đầu ra (xem Cooper và cộng sự, 2007). Mô hình CRS được sử dụng để đo lường hiệu quả kỹ thuật --TE của các DMUs. TE được coi là khả năng của một DMU trong việc sản xuất tối đa đầu ra trong điều kiện đầu vào cho trước. Mô hình biến đổi của mô hình CCR là mô hình BCC. Các yếu tố khiến một DMU không hoạt động ở mức quy mô tối ưu bao gồm cạnh tranh không hoàn hảo, các quy định của chính phủ, những hạn chế về mặt tài chính,... do đó Banker và cộng sự (1984) đã gợi ý điều chỉnh mô hình CRS để cho phép các tình huống hiệu suất biến đổi theo quy mô (VRS) bao gồm hiệu suất tăng theo quy mô --IRS, CRS và hiệu suất giảm theo quy mô -- DRS.<sup>5</sup> Do đó, mô hình BCC thường được tham chiếu đến như là mô hình VRS.

Trên cơ sở các mô hình cơ bản (mô hình CCR và BCC), đã có nhiều mô hình được phát triển được sử dụng trong DEA để đánh giá hiệu quả hoạt động của một DMU, đặc biệt có giả định quy mô trong sản xuất có sự hiện diện của tắc nghẽn đầu vào. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng các mô hình CCR và BCC hướng về đầu ra (CCR-O và BCC-O) vì các mô hình này giải quyết bài toán tối đa đầu ra với giả định mức đầu vào hiện tại hoặc không yêu cầu thêm bất kỳ giá trị đầu vào quan sát nào. Hơn nữa, mô hình BCC-O là cơ sở của mô hình co giãn quy mô và mô hình tắc nghẽn đầu vào.

Mức 100%TE biểu thị mức đầu ra tối đa một DMU hay doanh nghiệp có thể đạt được dưới giả định CRS. TE, theo Cooper và cộng sự (2007) được phân rã thành PTE và SE. Sự phân rã này cho ta thấy nguồn gốc của vấn đề phi hiệu quả bao gồm hoặc phi hiệu quả vận hành hay phi hiệu quả kỹ thuật (PTI) hoặc những điều kiện bất lợi được thể hiện qua SE, hoặc cả hai.

Mức 100% PTE xác định mức đầu ra tối đa mà một DMU hay doanh nghiệp có thể đạt được dưới giả định VRS bằng việc loại bỏ yếu tố phi hiệu quả Pareto-Koopmans (nghĩa là phi hiệu quả vận hành) do các yếu tố nội tại của doanh nghiệp

---

<sup>5</sup> VRS có nghĩa là khi tăng tất cả các yếu tố đầu vào lên một tỷ lệ nhất a% thì doanh nghiệp có IRS, CRS và DRS nếu đầu ra tăng tương ứng lên một tỷ lệ lớn hơn a%, bằng a% và nhỏ hơn a%.

như kỹ năng của lực lượng lao động, kỹ năng quản lý của các nhà quản lý doanh nghiệp, tình trạng máy móc thiết bị, công nghệ,... Một doanh nghiệp có thể có PTE nhưng có thể vẫn cải thiện được năng suất nếu tận dụng tốt lợi thế kinh tế quy mô trên cơ sở DSE.

Các yếu tố khiến một DMU không hoạt động ở mức quy mô tối ưu bao gồm cạnh tranh không hoàn hảo, các quy định của chính phủ, những hạn chế về mặt tài chính và cả năng lực quản lý doanh nghiệp (Xem Luong Van Khoi, 2009). Có thể nhận thấy, sự khác nhau giữa mức đầu ra thiếu hụt của doanh nghiệp do TI và PTI chính là mức đầu ra thiếu hụt của doanh nghiệp đó do SI gây ra. Một doanh nghiệp, trong môi trường kinh doanh thuận lợi và với năng lực quản lý cao, có thể đạt được 100% hay một phần đầu ra thiếu hụt trên nếu doanh nghiệp đó tận dụng được lợi thế kinh tế quy mô trên cơ sở DSE. Mức DSE của các doanh nghiệp có VRS được xác định thông qua mô hình co giãn quy mô hướng đầu ra. Mô hình này giả định các doanh nghiệp đã loại bỏ được hết vấn đề phi hiệu quả kỹ thuật thuần túy--PTI.

Bên cạnh đó, có nhiều nguồn có tác động tiêu cực đến kết quả hoạt động của một doanh nghiệp bao gồm việc sử dụng lãng phí hay quá mức một hoặc một vài đầu vào của doanh nghiệp để sản xuất ra (các) đầu ra cụ thể. Việc sử dụng lãng phí nguồn lực đầu vào này không chỉ gây tổn thất cho doanh nghiệp đó mà còn cho cả xã hội. Hiện tượng sử dụng lãng phí hay quá mức nguồn lực đầu vào làm giảm đầu ra được sản xuất của doanh nghiệp, như trên đã đề cập thường được gọi là tắc nghẽn đầu vào hay tắc nghẽn trong sản xuất. Tắc nghẽn đầu vào của doanh nghiệp, theo Gunasekaran và cộng sự (1996), chủ yếu do vấn đề kỹ năng quản lý và kiến thức của các nhà lãnh đạo của doanh nghiệp hoặc của những người giám sát của các nhà máy của doanh nghiệp. Tuy nhiên, theo tác giả thì có hai nguyên nhân gây ra tình trạng này bao gồm năng lực quản lý của các nhà quản lý doanh nghiệp và điều kiện môi trường hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như sự sẵn có của các yếu tố đầu vào,... Việc đánh giá tình trạng và mức độ tắc nghẽn đầu vào cho ta thấy mức kinh tế phi quy mô của doanh nghiệp, các yếu tố gây tắc nghẽn, mức độ lãng phí các nguồn lực và mức độ đầu ra tổn thất và quy mô cắt giảm đầu vào để tăng đầu ra. Phần này được thực hiện thông qua mô hình tắc nghẽn đầu vào được giới thiệu bởi Tone và Sahoo (Cooper và cộng sự, 2007). Mô hình và phương pháp của Tone và Sahoo có nhiều ưu điểm hơn các mô hình khác và phương pháp khác, trong đó phải kể đến là lợi thế của mô hình này là nó cho phép ta đo lường được mức độ phi kinh tế quy mô của một doanh nghiệp khi có sự sử dụng lãng phí của hai yếu tố đầu vào.

Tóm lại, bằng việc xem xét hiệu quả quy mô tổng thể của doanh nghiệp với việc sử dụng 4 mô hình định lượng cho phép ta đánh giá được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trên nhiều khía cạnh, đo lường được mức độ hiệu quả, nguồn và yếu

tổ gây tình trạng phi hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, do đó cho thấy khả năng và tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp, của ngành và của cả nền kinh tế khi các doanh nghiệp và Chính phủ có biện pháp chính sách thỏa đáng để loại bỏ các yếu tố gây phi hiệu quả và tận dụng lợi thế kinh tế quy mô của doanh nghiệp.

## **5. Nguồn dữ liệu và các biến số của mô hình**

Dữ liệu thống kê được sử dụng trong phân tích thực nghiệm được chiết xuất từ các cuộc điều tra về doanh nghiệp của GSO được thực hiện vào năm 2009 và 2010, trong đó các thông tin chính thu thập được từ các doanh nghiệp bao gồm: (1) loại hình doanh nghiệp; (2) lĩnh vực hoạt động kinh doanh và sản xuất chính, các lĩnh vực kinh doanh và hoạt động sản xuất khác; (3) số lượng lao động được trả lương và không được trả lương (hay có hợp đồng và không có hợp đồng); (4) thu nhập của lao động được trả hay có hợp đồng; (5) tổng tài sản (bao gồm tổng tài sản cố định) và các khoản nợ phải trả, và khấu hao; (6) doanh thu từ hoạt động kinh doanh chính và từ các hoạt động kinh doanh, sản xuất khác,... Do đó các thông tin thống kê của các doanh nghiệp được xem xét là của năm 2008 và 2009.

### **5.1. Mô tả các biến số**

Trước hết, việc lựa chọn các đầu vào cụ thể được sử dụng trong phân tích thực nghiệm phụ thuộc vào đầu ra nào được chọn. Việc lựa chọn đầu ra được sử dụng trong phân tích thực nghiệm lại phụ thuộc vào mục đích của nghiên cứu và số liệu sẵn có. Với mục đích phân tích hiệu quả, mức kinh tế quy mô và phi kinh tế quy mô, và tiềm năng tăng trưởng ngành may mặc Việt Nam và của GDP quốc gia, mức độ thiếu hụt, tổn thất giá trị tăng thêm của doanh nghiệp, ngành may mặc, GDP của cả nền kinh tế khi các doanh nghiệp hoạt động phi hiệu quả, phi kinh tế quy mô,... và do hạn chế về số liệu sẵn có, đầu ra của mô hình chỉ có một biến số, đó là tổng mức giá trị tăng thêm (TVA), còn đầu ra bao gồm 2 biến đó là số lao động trung bình trong năm của doanh nghiệp (TW) và giá trị tổng tài sản cố định chưa qua khấu hao trung bình của năm.

TVA và FIAS của các doanh nghiệp may mặc được tính bằng đơn vị triệu đồng được quy đổi theo giá cố định của năm 2005. TW được đo bằng số người lao động trung bình trong năm của doanh nghiệp. Để có cơ sở so sánh hiệu quả quy mô tổng thể của các nhóm doanh nghiệp, các loại hình doanh nghiệp giữa hai năm, các giá trị của các biến số danh nghĩa TVA và FIAS phải được chuyển đổi về giá trị thực. Lý tưởng là mỗi biến đầu vào và đầu ra được giảm phát bởi một hệ số giảm phát riêng. Tuy nhiên, chúng ta không thể thực hiện được theo cách đó do thiếu dữ liệu có liên quan đến các loại hệ số giảm phát đó. Một lựa chọn khác thường được sử dụng là chúng ta sử dụng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) như là hệ số giảm phát cho

tất cả các quan sát trong 2 năm nghiên cứu. Trong trường hợp này tác giả sử dụng CPI với năm 2005 là năm cơ sở.

## 5.2. Quy mô mẫu và kết cấu của mẫu

Quy mô của mẫu dữ liệu của ngành may mặc trong 2 năm được xem xét trong nghiên cứu này bao gồm 3.320 doanh nghiệp năm 2008 và 3.630 doanh nghiệp năm 2009 được phân theo 4 nhóm quy mô bao gồm nhóm các doanh nghiệp siêu nhỏ (DNSN) có  $TW < 10$ ; nhóm các doanh nghiệp nhỏ (DNN) có  $10 \leq TW \leq 200$ ; nhóm các doanh nghiệp vừa (DNV) có  $201 \leq TW \leq 300$ ; và nhóm các doanh nghiệp lớn (DNL) có  $TW \geq 301$ .<sup>6</sup> Trong mỗi nhóm quy mô lại được phân loại theo loại hình doanh nghiệp bao gồm nhóm các doanh nghiệp nhà nước --SOEs (bao gồm cả công ty cổ phần có vốn nhà nước, nhà nước có chi phối); các doanh nghiệp tư nhân trong nước--DPEs (bao gồm cả công ty cổ phần có vốn nhà nước, nhà nước không chi phối) và nhóm các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài --FIEs (Bảng 1).

**Bảng 1: Quy mô mẫu theo nhóm quy mô và loại hình doanh nghiệp**

|                 | Số lượng DN  | % tổng số DN năm | SOEs      |               |                         | DPEs         |            |                         | FIEs       |               |                         |
|-----------------|--------------|------------------|-----------|---------------|-------------------------|--------------|------------|-------------------------|------------|---------------|-------------------------|
|                 |              |                  | # DN      | % nhóm quy mô | lợi nhuận gộp (tỷ đồng) | # DN         | % nhóm quy | lợi nhuận gộp (tỷ đồng) | # DN       | % nhóm quy mô | lợi nhuận gộp (tỷ đồng) |
| <b>Năm 2008</b> | <b>3,320</b> | <b>73%</b>       | <b>42</b> | <b>1%</b>     | 259                     | <b>2,764</b> | <b>83%</b> | <b>540</b>              | <b>514</b> | <b>15%</b>    | -902                    |
| DNL             | 572          | 17%              | 32        | 5.6%          | 257                     | 220          | 38%        | 548                     | 320        | 56%           | -687                    |
| DNV             | 138          | 4%               | 5         | 3.6%          | 2                       | 79           | 57%        | -14                     | 54         | 39%           | -125                    |
| DNN             | 1,718        | 52%              | 4         | -             | 0.1                     | 1,584        | 92%        | 17                      | 130        | 8%            | -87                     |
| DNSN            | 892          | 27%              | 1         | 0.1%          | 0.0                     | 881          | 99%        | -11                     | 10         | 1%            | -3                      |
| <b>Năm 2009</b> | <b>3,630</b> | <b>63%</b>       | <b>41</b> | <b>1%</b>     |                         | <b>3,036</b> | <b>84%</b> | <b>865</b>              | <b>553</b> | <b>15%</b>    | -388                    |
| DNL             | 581          | 16%              | 34        | 5.9%          | 228.1                   | 208          | 36%        | 939                     | 339        | 58%           | -162                    |
| DNV             | 154          | 4%               | 4         | 2.6%          | 7.1                     | 92           | 60%        | -7                      | 58         | 38%           | -120                    |
| DNN             | 1,540        | 42%              | 3         | -             | -0.01                   | 1,392        | 90%        | 57                      | 145        | 9%            | -99                     |
| DNSN            | 1,355        |                  | -         |               |                         | 1,344        | 99%        | -124                    | 11         | 1%            | -6                      |

*Nguồn: tính toán của tác giả dựa trên số liệu của GSO*

Bảng 1 cho thấy các doanh nghiệp SOEs và FIEs chủ yếu có quy mô lớn, trong khi đó các doanh nghiệp DPEs chủ yếu có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Điều ngạc nhiên ở đây là tổng lợi nhuận gộp (lợi nhuận trước thuế) của các doanh nghiệp FIEs thuộc cả 3 nhóm quy mô của các năm nghiên cứu đều có giá trị âm. Tác giả kiểm tra các năm khác thì hầu như đều có kết quả như vậy. Trong khi các doanh nghiệp SOEs được xem là hoạt động kém hiệu quả hơn cả thì lại có tổng mức lợi nhuận trước thuế hầu hết là dương. Đây là một điều bất bình thường trong khi loại hình doanh

<sup>6</sup> Quy mô doanh nghiệp được phân loại theo Nghị định số: 56/2009/NĐ-Chính phủ ngày 30/6/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

ngành này được kỳ vọng là có hiệu quả hoạt động cao hơn các doanh nghiệp trong nước.

### 5.3. *Lọc dữ liệu*

Trên cơ sở dữ liệu hiện có bằng việc áp dụng 12 chỉ tiêu, tác giả đã lọc những quan sát bất bình thường và kết quả thu được tập dữ liệu bảng không cân bằng tin cậy cho việc ứng dụng các mô hình định lượng đã chọn. Tập dữ liệu này bao gồm 1.146 doanh nghiệp của năm 2008 và 1.249 doanh nghiệp năm 2009. Thông tin chi tiết về số lượng doanh nghiệp được lựa chọn cho phân tích thực nghiệm được phân loại theo quy mô doanh nghiệp và loại hình doanh nghiệp được tổng hợp trong Bảng 2.

**Bảng 2: Kết cấu dữ liệu theo nhóm quy mô và loại hình doanh nghiệp cho phân tích thực nghiệm**

|                 | Số lượng doanh nghiệp | % tập dữ liệu năm | SOEs        |               | DPEs        |               | FIEs        |               |
|-----------------|-----------------------|-------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
|                 |                       |                   | Số lượng DN | % nhóm quy mô | Số lượng DN | % nhóm quy mô | Số lượng DN | % nhóm quy mô |
| <b>Năm 2008</b> | <b>1.146</b>          | <b>100%</b>       | <b>31</b>   | <b>3%</b>     | <b>741</b>  | <b>65%</b>    | <b>374</b>  | <b>33%</b>    |
| DNL             | 462                   | 40%               | 27          | 5,8%          | 166         | 36%           | 269         | 58%           |
| DNV             | 92                    | 8%                | 3           | 3,3%          | 56          | 61%           | 33          | 36%           |
| DNN             | 592                   | 52%               | 1           | -             | 519         | 88%           | 72          | 12%           |
| <b>Năm 2009</b> | <b>1.249</b>          | <b>100%</b>       | <b>20</b>   | <b>2%</b>     | <b>844</b>  | <b>68%</b>    | <b>385</b>  | <b>31%</b>    |
| DNL             | 480                   | 38%               | 17          | 3,5%          | 214         | 45%           | 249         | 52%           |
| DNV             | 111                   | 9%                | 3           | 2,7%          | 61          | 55%           | 47          | 42%           |
| DNN             | 658                   | 53%               | -           | -             | 569         | 86%           | 89          | 14%           |

*Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của GSO*

## 6. Kết quả phân tích thực nghiệm

Trước hết cần nhấn mạnh ở đây một số điểm cần lưu ý như sau: *Thứ nhất*, hiệu quả kỹ thuật – TE của doanh nghiệp do cả các yếu tố nội tại (quyết định PTE) và các điều kiện môi trường (quyết định SE) của doanh nghiệp mang lại và các thông tin liên quan đến TE của doanh nghiệp có được thông qua việc ứng dụng mô hình CCR-O đối với tập dữ liệu của ngành may mặc đã được xử lý trong nghiên cứu này; *Thứ hai*, các thông tin liên quan đến PTE thu được qua việc ứng dụng mô hình BCC-O, và PTE của doanh nghiệp xem xét do các yếu tố nội tại của doanh nghiệp như trình độ máy móc thiết bị, công nghệ, kỹ năng lao động trực tiếp và lao động quản lý,... đem lại; *Thứ ba*, TE được phân rã thành PTE và SE, và SE là do điều kiện môi trường hoạt động của doanh nghiệp quyết định; *Thứ tư*, do TE của một doanh nghiệp phân rã thành PTE và SE, nên nguồn gốc của phi hiệu quả kỹ thuật--TI của các doanh nghiệp trong mỗi nhóm quy mô bắt nguồn từ PTI (gây ra

bởi các yếu tố nội tại của doanh nghiệp) và/hoặc SI (gây ra bởi các điều kiện bất lợi bao gồm các điều kiện về môi trường và năng lực quản lý của doanh nghiệp). Do đó, TVA thiếu hụt do TI là tổng của TVA thiếu hụt do PTI và TVA thiếu hụt do SI; và *Thứ năm*, việc ứng dụng mô hình cơ giãn quy mô hướng đầu ra cho phép ta đo lường được mức kinh tế quy mô của doanh nghiệp, cho thấy doanh nghiệp đang có công nghệ hiệu suất theo quy mô nào và cho phép xác định được khả năng mở rộng quy mô doanh nghiệp.

Bảng 3 cho thấy *hiệu quả kỹ thuật thuần túy -- PTE của các doanh nghiệp may mặc thuộc cả 3 loại hình doanh nghiệp (bao gồm SOEs, DPEs và FIEs) trong tất cả các nhóm quy mô (DNL, DNV và DNN) mặc dù đều có sự cải thiện vào năm 2009 so với năm 2008 song rất trầm trọng, mức PTE của tất cả các doanh nghiệp được xem xét đạt được ở mức rất thấp*. Các doanh nghiệp thuộc nhóm DNL có mức PTE cao nhất, tiếp đến là nhóm DNV và các doanh nghiệp thuộc nhóm DNN có mức PTE thấp nhất, cụ thể là 27,9% đối với nhóm DNL, 24,6%:DNV và 9,2%:DNN trong năm 2009 so với các mức tương ứng trong năm 2008 là 26,7%, 24,4% và 8,6%. Điều này cho thấy các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có lợi thế hơn các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn khi xét đến các yếu tố nội tại của doanh nghiệp do các doanh nghiệp lớn hơn có điều kiện để cải thiện tốt hơn đối với các yếu tố nội tại như trang bị máy móc thiết bị, đào tạo nâng cao kỹ năng lao động,...

**Bảng 3: PTE và hàm ý chính sách theo quy mô của các doanh nghiệp may mặc**

Đơn vị của các mục tính theo giá trị: tỷ đồng

| Năm/<br>quy mô | Số<br>lượng<br>DN | % tổng<br>số DN | Giá trị TB<br>chỉ số hiệu<br>quả | TVA @<br>100% PTE | (A) TVA thiếu<br>hụt do h.động<br>thiếu hiệu quả | % of (A) trên<br>TVA @<br>100% PTE | % of (A) trên TVA |             | Tỷ trọng của<br>(A) trên GDP |             |
|----------------|-------------------|-----------------|----------------------------------|-------------------|--|------------------------------------|-------------------|-------------|------------------------------|-------------|
|                |                   |                 |                                  |                   |  |                                    | 50%               | 70%         | 50%                          | 70%         |
| <b>2008</b>    | <b>1146</b>       |                 |                                  | <b>40.689</b>     | <b>28.025</b>                                    | <b>69%</b>                         | <b>109%</b>       | <b>153%</b> | <b>1,3%</b>                  | <b>1,9%</b> |
| DNL            | 462               | 40%             | 0,352                            | 29.991            | 18.625   | 62%                                | 82%               | 114%        | 0,9%                         | 1,2%        |
| DNV            | 92                | 8%              | 0,286                            | 1.634             | 1.184  | 72%                                | 127%              | 178%        | 0,1%                         | 0,1%        |
| DNN            | 592               | 52%             | 0,118                            | 9.064             | 8.216  | 91%                                | 448%              | 627%        | 0,4%                         | 0,5%        |
| <b>2009</b>    | <b>1249</b>       |                 |                                  | <b>44.433</b>     | <b>29.469</b>                                    | <b>66%</b>                         | <b>115%</b>       | <b>161%</b> | <b>1,3%</b>                  | <b>1,9%</b> |
| DNL            | 480               | 38%             | 0,374                            | 32.066            | 18.697   | 58%                                | 82%               | 115%        | 0,8%                         | 1,2%        |
| DNV            | 111               | 9%              | 0,291                            | 1.937             | 1.405  | 73%                                | 150%              | 211%        | 0,1%                         | 0,1%        |
| DNN            | 658               | 53%             | 0,121                            | 10.429            | 9.367  | 90%                                | 510%              | 715%        | 0,4%                         | 0,6%        |

Nguồn: Tính toán của tác giả.

Ghi chú: DNL=doanh nghiệp lớn; DNV=doanh nghiệp vừa DNN=DN nhỏ

Mặc khác, nhóm DNL có tỷ lệ giữa TVA thiếu hụt do hoạt động kém hiệu quả trên mức TVA khi các doanh nghiệp này có 100% PTE thấp nhất ở mức 62,1% vào năm 2008 và 58,3% vào năm 2009,<sup>7</sup> song các nhóm doanh nghiệp này có mức TVA thiếu hụt do PTI cao nhất. Nếu nhóm này tận dụng được lợi thế quy mô và có sự cải thiện về chất lượng các yếu tố nội tại trong trung hạn và các doanh nghiệp này chỉ cần đạt được khoảng 50% hoặc 70% TVA thiếu hụt trên thì nhóm DNL có thể cải thiện thêm 82% hay 114% TVA của cả ngành may mặc, và đóng góp thêm

<sup>7</sup> Tỷ lệ này chính xác hơn chỉ số PTE trung bình (Xem thêm Luong Van Khoi, 2009).

0,88% hay 0,85% GDP của cả nền kinh tế xét theo giá trị năm 2008. Điều đáng chú ý là nhóm DNN có mức PTE thấp nhất và dường như không có sự cải thiện. Tỷ lệ TVA thiếu hụt do các doanh nghiệp nhỏ hoạt động thiếu hiệu quả trên TVA khi các doanh nghiệp này đạt 100% PTE đạt tới 91% năm 2008 và 90% năm 2009. Xét chung cả 3 nhóm quy mô doanh nghiệp, hàng năm các doanh nghiệp may mặc Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ mất mát một lượng TVA rất lớn. Điều này cho thấy tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam rất lớn khi chỉ cần các yếu tố nội tại tại doanh nghiệp ngành may mặc được cải thiện trong trung hạn, cụ thể là chỉ cần đạt được 50%- 70% mức TVA thiếu hụt do PTI thì TVA của cả ngành may mặc và GDP của cả nền kinh tế có thể tăng thêm các mức tương ứng là 115%-161% và 1,3%-1,9% xét theo các giá trị tương ứng của năm 2008 và 2009.

*Đối với hiệu quả kỹ thuật – TE của doanh nghiệp, theo Bảng 4, TE của doanh nghiệp thuộc cả 3 loại hình doanh nghiệp trong tất cả các nhóm quy mô rất thấp song cũng đều có sự cải thiện theo thời gian, tăng từ mức 26,7% năm 2008 lên mức 27,9% năm 2009 đối với nhóm DNL, tăng từ mức 24,4%:2008 lên 24,6%:2009 đối với nhóm DNV và 8,6%:2008 lên mức 9,2%:2009 đối với nhóm DNN. Mặc dù vậy có sự cải thiện về mức TE của các doanh nghiệp qua các năm và sự cải thiện này bắt nguồn từ các nguồn khác nhau bao gồm sự cải thiện về PTE và cải thiện về SE của các doanh nghiệp này. SE của các doanh nghiệp trong cả 3 nhóm quy mô đều ở mức cao từ 79,6% đến 80,2%. Điều này cho thấy điều kiện môi trường kinh doanh của Việt Nam nói chung và của ngành may mặc nói riêng khá tốt. Do đó, nguyên nhân khiến TE của doanh nghiệp may mặc thấp chủ yếu là do chất lượng các yếu tố nội tại của doanh nghiệp -- PTI gây ra. Mặc dù vậy TVA thiếu hụt do vấn đề hiệu quả quy mô của doanh nghiệp do các điều kiện môi trường kinh doanh của doanh nghiệp gây ra vẫn lớn, chiếm khoảng 36% đối với nhóm DNL, 12%:DNV và 8%:DNN. Điều này cho thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) ngành may mặc hoạt động năng động và thích nghi với sự thay đổi về điều kiện kinh doanh hơn các doanh nghiệp lớn. Bên cạnh đó những trợ giúp của Chính phủ đối với khu vực DNNVV như trợ giúp đào tạo, xúc tiến xuất khẩu,... phần nào giúp các doanh nghiệp hoạt động tốt hơn trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.*

Bảng 4 cũng cho thấy nếu điều kiện môi trường kinh doanh của doanh nghiệp nói chung, của ngành may mặc nói riêng tiếp tục được cải thiện, với giả định được cải thiện 40%-80% so với điều kiện của các năm xem xét trong nghiên cứu này thì TVA của doanh nghiệp trong tất cả các nhóm quy mô sẽ được cải thiện đáng kể, làm tăng TVA của cả ngành may mặc và của GDP của Việt Nam lên thêm các mức tương ứng là 53%-115% và 0,68%-1,39% xét theo giá trị của năm 2008 và 2009.

**Bảng 4: TE, SE và hàm ý chính sách theo quy mô doanh nghiệp ngành may mặc**

Đơn vị của các mục tính theo giá trị: tỷ đồng

| Năm/<br>quy<br>mô | Số<br>lượng<br>DN | %<br>Nhóm<br>quy<br>mô | Giá trị<br>TB chỉ<br>số TE | TVA thiếu<br>hụt do TI | Giá trị<br>trung bình<br>chỉ số SE | (b) TVA<br>thiếu hụt do<br>SI | % of (b)<br>trên TVA @<br>100% TE | % of (b) trên<br>TVA ngành<br>M.Mặc |             | % của (b) trên<br>GDP |              |
|-------------------|-------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------|-----------------------|--------------|
|                   |                   |                        |                            |                        |                                    |                               |                                   | 40%                                 | 80%         | 40%                   | 80%          |
| <b>2008</b>       | <b>1146</b>       |                        |                            | <b>46.350</b>          |                                    | <b>18.325</b>                 | <b>31%</b>                        | <b>57%</b>                          | <b>115%</b> | <b>0,70%</b>          | <b>1,39%</b> |
| DNL               | 462               | 40%                    | 0,267                      | 35.773                 | 0,800                              | 17.148                        | 36%                               | 60%                                 | 120%        | 0,65%                 | 1,30%        |
| DNV               | 92                | 8%                     | 0,244                      | 1.412                  | 0,874                              | 228                           | 12%                               | 20%                                 | 39%         | 0,01%                 | 0,02%        |
| DNN               | 592               | 52%                    | 0,086                      | 9.165                  | 0,834                              | 949                           | 9%                                | 41%                                 | 83%         | 0,04%                 | 0,07%        |
| <b>2009</b>       | <b>1249</b>       |                        |                            | <b>49.450</b>          |                                    | <b>19.981</b>                 | <b>31%</b>                        | <b>53%</b>                          | <b>105%</b> | <b>0,68%</b>          | <b>1,36%</b> |
| DNL               | 480               | 38%                    | 0,279                      | 37.422                 | 0,796                              | 18.725                        | 37%                               | 56%                                 | 111%        | 0,64%                 | 1,27%        |
| DNV               | 111               | 9%                     | 0,246                      | 1.693                  | 0,869                              | 288                           | 13%                               | 19%                                 | 39%         | 0,01%                 | 0,02%        |
| DNN               | 658               | 53%                    | 0,092                      | 10.335                 | 0,846                              | 968                           | 8%                                | 34%                                 | 68%         | 0,03%                 | 0,07%        |

Nguồn: Tính toán của tác giả

Tình trạng hiệu suất biến đổi theo quy mô – VRS (bao gồm IRS, CRS và DRS, và mức kinh tế quy mô hay khả năng mở rộng hoạt động sản xuất của doanh nghiệp được xác định thông qua việc ứng dụng mô hình co giãn quy mô. Kết quả về tình trạng RTS và mức kinh tế quy mô – DSE theo nhóm quy mô và theo loại hình doanh nghiệp được tóm tắt tại Bảng 5, trong khi đó Bảng 6 tổng hợp kết quả về khả năng mở rộng hoạt động sản xuất của doanh nghiệp may mặc theo nhóm quy mô, do đó thấy được khả năng các doanh nghiệp may mặc, của cả ngành may mặc và GDP của quốc gia khi tăng tất cả các nguồn lực đầu vào lên 1%. Đây là những kết quả thu được từ việc ứng dụng mô hình co giãn quy mô hướng đầu ra (SE-O). Điều cần lưu ý ở đây là các doanh nghiệp có tình trạng IRS, CRS và DRS phần lớn không phải là những doanh nghiệp hiện nay thực sự đạt được mức 100% PTE mà ở đây giả định các yếu tố gây phi hiệu quả kỹ thuật được loại bỏ và các doanh nghiệp đạt mức 100% PTE.<sup>8</sup>

Điều dễ nhận thấy nhất từ Bảng 5 là số lượng các doanh nghiệp nhà nước – SOEs chiếm tỷ trọng rất ít trong 2 năm xem xét và chủ yếu thuộc nhóm DNL. Điều này phản ánh đúng thực trạng và chủ trương phát triển khôi các doanh nghiệp nhà nước của Đảng và Chính phủ hiện nay. Các doanh nghiệp thuộc cả ba loại hình doanh nghiệp có IRS với mức DSE rất cao nhất là các doanh nghiệp thuộc nhóm DNV, tiếp đến là nhóm DNL và DNN với các mức tương ứng 3,85(4,0), 1,70 (2,14) và 1,60 (1,59) cho năm 2008 (2009); đối với nhóm các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài – FIEs có các mức tương ứng là 3,91 (3,78), 1,67(1,98), và 1,29 (1,41); đối với các doanh nghiệp tư nhân trong nước – DPEs tương ứng là 3,80 (4,12), 1,76 (2,37) và 1,63 (1,59); và các doanh nghiệp SOEs có IRS thuộc nhóm DNL có mức DSE thấp nhất ở mức 1,62.

<sup>8</sup> Thực tế kết quả việc chạy mô hình CCR-O cho thấy trong nhóm DNL chỉ có 5 doanh nghiệp có 100% TE và 15 doanh nghiệp có 100% PTE.

Đối với nhóm DNL, số lượng các doanh nghiệp có CRS rất ít, chỉ có 1 doanh nghiệp FIEs, trong khi đó số lượng các doanh nghiệp có DRS chiếm tỷ trọng rất cao—67%-73% với mức DSE rất thấp từ 0,62 đến 0,67. Điều này cho thấy hầu hết các doanh nghiệp thuộc cả 3 loại hình doanh nghiệp của nhóm DNL đã vừa hoạt động kém hiệu quả và vừa hoạt động quá mức quy mô tối ưu và việc tăng các nguồn lực đầu vào sẽ thu được lượng đầu ra ít hơn. Cụ thể là nếu tăng tất cả các nguồn lực đầu vào TW và FIAS một tỷ lệ 1% thì chỉ thu được 0,62-0,67% TVA, trái ngược với mức trên 1,6% và 1% TVA tương ứng đối với các doanh nghiệp có IRS và CRS.

**Bảng 5: Hiệu suất theo quy mô và DSE theo nhóm quy mô và loại hình doanh nghiệp**

| Nhóm/<br>RTS                            | FIEs        |             |               | DPEs        |             |               | SOEs        |             |               | Tổng theo nhóm |             |               |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|----------------|-------------|---------------|
|   | Số<br>lượng | % nhóm      | DSE<br>t.bình | Số<br>lượng | % nhóm      | DSE<br>t.bình | Số<br>lượng | % nhóm      | DSE<br>t.bình | Số<br>lượng    | % nhóm      | DSE<br>t.bình |
| <b>2008 tổng số doanh nghiệp = 1146</b> |             |             |               |             |             |               |             |             |               |                |             |               |
| <b>DNL</b>                              | <b>269</b>  | <b>100%</b> |               | <b>166</b>  | <b>100%</b> |               | <b>27</b>   | <b>100%</b> |               | <b>462</b>     | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 71          | 26%         | 1,669         | 41          | 25%         | 1,7631        | 9           | 33%         | 1,617         | 121            | 26%         | 1,70          |
| CRS                                     | 1           | 0,4%        | 1             | -           | -           |               |             |             |               | 1              | 0,2%        | 1             |
| DRS                                     | 197         | 73%         | 0,621         | 125         | 75%         | 0,6154        | 18          | 67%         | 0,673         | 340            | 74%         | 0,62          |
| <b>DNV</b>                              | <b>33</b>   | <b>100%</b> |               | <b>56</b>   | <b>100%</b> |               | <b>3</b>    | <b>100%</b> |               | <b>92</b>      | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 14          | 42%         | 3,907         | 21          | 38%         | 3,80          | 1           | 33%         | 4,239         | 36             | 39%         | 3,85          |
| CRS                                     | 19          | 58%         | 1             | 35          | 63%         | 1             | 2           | 67%         | 1             | 56             | 61%         | 1             |
| DRS                                     | -           | -           |               | -           | -           |               | -           | -           |               | -              | -           | -             |
| <b>DNN</b>                              | <b>72</b>   | <b>100%</b> |               | <b>519</b>  | <b>100%</b> |               | <b>1</b>    | <b>100%</b> |               | <b>592</b>     | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 23          | 32%         | 1,291         | 266         | 51%         | 1,6272        |             |             |               | 289            | 49%         | 1,60          |
| CRS                                     | 34          | 47%         | 1             | 55          | 11%         | 1             | 1           | 100%        | 1             | 90             | 15%         | 1             |
| DRS                                     | 15          | 21%         | 0,919         | 198         | 38%         | 0,8938        |             |             |               | 213            | 36%         | 0,90          |
| <b>2009 tổng số doanh nghiệp = 1249</b> |             |             |               |             |             |               |             |             |               |                |             |               |
| <b>DNL</b>                              | <b>249</b>  | <b>100%</b> |               | <b>214</b>  | <b>100%</b> |               | <b>17</b>   | <b>100%</b> |               | <b>480</b>     | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 68          | 27%         | 1,977         | 59          | 28%         | 2,3727        | 2           | 12%         | 1,109         | 129            | 27%         | 2,14          |
| CRS                                     | 1           | 0,4%        | 1             | 2           | 1%          | 1             |             |             |               | 3              | 1%          | 1             |
| DRS                                     | 180         | 72%         | 0,618         | 153         | 71%         | 0,6141        | 15          | 88%         | 0,647         | 348            | 73%         | 0,62          |
| <b>DNV</b>                              | <b>47</b>   | <b>100%</b> |               | <b>61</b>   | <b>100%</b> |               | <b>3</b>    | <b>100%</b> |               | <b>111</b>     | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 18          | 38%         | 3,783         | 25          | 41%         | 4,1171        | 1           | 33%         | 4,844         | 44             | 40%         | 4,00          |
| CRS                                     | 29          | 62%         | 1             | 36          | 59%         | 1             | 2           | 67%         | 1             | 67             | 60%         | 1             |
| DRS                                     |             |             |               |             |             |               |             |             |               |                |             |               |
| <b>DNN</b>                              | <b>89</b>   | <b>100%</b> |               | <b>569</b>  | <b>100%</b> |               |             |             |               | <b>658</b>     | <b>100%</b> |               |
| IRS                                     | 24          | 27%         | 1,413         | 305         | 54%         | 1,5887        |             |             |               | 329            | 50%         | 1,59          |
| CRS                                     | 47          | 53%         | 1             | 64          | 11%         | 1             |             |             |               | 111            | 17%         | 1             |
| DRS                                     | 18          | 20%         | 0,916         | 200         | 35%         | 0,8925        |             |             |               | 218            | 33%         | 0,89          |

Nguồn: Tính toán của tác giả

Cả 3 loại hình doanh nghiệp thuộc nhóm DNV chủ yếu có công nghệ CRS và IRS, và hầu như không có DRS. Các doanh nghiệp có CRS chiếm tỷ trọng lớn nhất trong nhóm, với khoảng 60%, trong đó cả các doanh nghiệp FIEs và DPEs đều có số lượng doanh nghiệp có CRS lớn với các mức tương ứng là 58% (62%) và 63% (59%) vào năm 2008 (2009). Điều này cho thấy một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp FIEs và DPEs thuộc nhóm DNV đang hoạt động ở quy mô tối ưu khi có CRS các doanh nghiệp này có thể mở rộng sản xuất bằng việc xây dựng thêm một

nhà máy có quy mô tương tự. Bên cạnh đó các doanh nghiệp có IRS với mức DSE rất cao cho thấy các doanh nghiệp này có thể tăng tất cả các đầu vào với một tỷ lệ nhất định sẽ tạo ra TVA lớn hơn rất nhiều, bằng mức trung bình là 3,85 lần mức tăng các yếu tố đầu vào.

Gần giống như nhóm DNV, nhóm DNN nói chung có số lượng các doanh nghiệp có IRS lớn nhất—chiếm 49% (50%) với DSE trung bình là 1,60 (1,59), tiếp đến là các doanh nghiệp có DRS—chiếm 36% (33%) với DSE trung bình là 0,90 (0,89) và CRS—chiếm 15% (17%) cho năm 2008 (2009). Tuy nhiên, nếu xét theo loại hình doanh nghiệp thì có sự khác biệt, cụ thể là các doanh nghiệp FIEs có số lượng các doanh nghiệp có CRS lớn nhất và có sự cải thiện theo thời gian, chiếm 47% (53%), tiếp đến là IRS—chiếm 32% (27%) với DSE trung bình là 1,29 (1,41) và DRS—chiếm 21% (20%) với DSE trung bình là 0,92 (0,92) đối với năm 2008 (2009). Trong khi đó các doanh nghiệp DPEs có số lượng các doanh nghiệp có IRS lớn nhất—chiếm 51% (54%), tiếp đến mới là các doanh nghiệp có DRS. Điều này phản ánh đúng thực tế các doanh nghiệp FIEs có lợi thế về vốn và công nghệ cũng như trình độ quản lý nên có số lượng các doanh nghiệp hoạt động ở quy mô tối ưu tốt hơn, trong khi đó đối với các doanh nghiệp DPEs thì hàng năm có số lượng doanh nghiệp thành lập mới nhiều hơn nên thông thường ở giai đoạn đầu của quá trình sản xuất thì các doanh nghiệp này thường có IRS. Mặc dù cả hai loại hình doanh nghiệp có số lượng doanh nghiệp có DRS không nhỏ song đều ở mức không trầm trọng do DSE trung bình tương đối cao khoảng 0,9 gần mức đơn vị -- thể hiện CRS.

Về mặt chính sách các doanh nghiệp có IRS nên tăng quy mô đầu vào nhằm thu được mức TVA lớn hơn nhiều lần, trong khi các doanh nghiệp có CRS thì nên tạo lập thêm một doanh nghiệp có quy mô tương tự, và các doanh nghiệp có DRS cần cân nhắc việc tăng quy mô đầu vào. Bảng 6 cho thấy khi doanh nghiệp quyết định tăng 1% tất cả các yếu tố đầu vào thì sẽ thu được một tỷ lệ lớn hơn TVA đối với các doanh nghiệp có IRS, cùng tỷ lệ TVA đối với các doanh nghiệp có CRS và tỷ lệ thấp hơn TVA đối với các doanh nghiệp có DRS. Bảng 6 cho thấy năm 2008 nếu 121 doanh nghiệp lớn có IRS tăng thêm tổng số 514 lao động và 13 tỷ đồng vốn thì 121 doanh nghiệp này tạo thêm 65 tỷ đồng giá trị tăng thêm, trong khi cùng nhóm quy mô này 340 doanh nghiệp tăng tổng số 4.505 lao động (lớn gấp 8,8 lần) và 123,8 tỷ đồng (lớn gấp 9,5 lần) mới tạo được 154 tỷ đồng giá trị tăng thêm (lớn gấp 2,4 lần). Đối với năm 2009 thì các doanh nghiệp lớn có IRS có mức tăng giá trị tăng thêm lớn hơn năm 2008 do DSE trung bình của các doanh nghiệp này lớn hơn (2,14 so với mức 1,70). Điều này cũng tương tự như hai nhóm còn lại.

Riêng đối với các doanh nghiệp có CRS nếu các doanh nghiệp này tận dụng được lợi thế quy mô và mở rộng sản xuất bằng việc xây dựng thêm một nhà máy có quy mô tương tự thì với 147 doanh nghiệp thuộc 3 nhóm quy mô có CRS năm 2008

(2009), tăng thêm 25.344 (31.375) lao động và 404,6 (546,8) tỷ đồng vốn thì sẽ tạo ra tổng giá trị tăng thêm là 4.234,9 (5.216,6) tỷ đồng tương đương 0,29% (0,31%) GDP của cả nước.

**Bảng 6: RTS và tiềm năng tăng trưởng của các DN theo quy mô**

| (1) Nhóm quy mô/ RTS | (2) Số lượng DN | (3) % nhóm quy mô tương ứng | (4) DSE trung bình | (5) Tăng 1% TW (L.động) | (6) Tăng 1% FIAS (Tr. Đồng) | (7) Tiềm năng tăng TVA (GDP) (tr. Đồng) | (8) = (7) / GDP năm tương ứng |
|----------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------|-----------------------------|---|-------------------------------|
| <b>2008</b>          | <b>1146</b>     |                             |                    | <b>5.623</b>            | <b>147.902</b>              | <b>344.427</b>                          | <b>0,0327%</b>                |
| <b>DNL</b>           | <b>462</b>      | <b>100%</b>                 |                    | <b>5.022</b>            | <b>136.843</b>              | <b>219.078</b>                          | <b>0,0208%</b>                |
| IRS                  | 121             | 26%                         | 1,70               | 514                     | 13.061                      | 65.068                                  | 0,0062%                       |
| CRS                  | 1               | 0,2%                        | 1                  | 3                       | 6                           | 1                                       | 0,0000%                       |
| DRS                  | 340             | 74%                         | 0,62               | 4.505                   | 123.776                     | 154.008                                 | 0,0146%                       |
| <b>DNV</b>           | <b>92</b>       | <b>100%</b>                 |                    | <b>215</b>              | <b>3.359</b>                | <b>30.834</b>                           | <b>0,0029%</b>                |
| IRS                  | 36              | 39%                         | 38,52              | 80                      | 2.563                       | 19.812                                  | 0,0019%                       |
| CRS                  | 56              | 61%                         | 1                  | 135                     | 796                         | 11.022                                  | 0,0010%                       |
| DRS                  | 0               | 0%                          |                    |                         |                             |   | 0,0000%                       |
| <b>DNN</b>           | <b>592</b>      | <b>100%</b>                 |                    | <b>386</b>              | <b>7.700</b>                | <b>94.515</b>                           | <b>0,0090%</b>                |
| IRS                  | 289             | 49%                         | 1,60               | 133                     | 3.452                       | 38.046                                  | 0,0036%                       |
| CRS                  | 90              | 15%                         | 1                  | 115                     | 3.243                       | 31.218                                  | 0,0030%                       |
| DRS                  | 213             | 36%                         | 0,90               | 137                     | 1.004                       | 25.251                                  | 0,0024%                       |

Nguồn: Tính toán của tác giả

**Bảng 6: RTS và tiềm năng tăng trưởng của các DN theo quy mô (tiếp)**

| (1) Nhóm quy mô/ RTS | (2) Số lượng DN | (3) % nhóm quy mô tương ứng | (4) DSE trung bình | (5) Tăng 1% TW (L.động) | (6) Tăng 1% FIAS (Tr. Đồng) | (7) Tiềm năng tăng TVA (GDP) (tr. Đồng) | (8) = (7) / GDP năm tương ứng |
|----------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------|-----------------------------|---|-------------------------------|
| <b>2009</b>          | <b>1249</b>     |                             |                    | <b>5.975</b>            | <b>164.780</b>              | <b>385.593</b>                          | <b>0,0350%</b>                |
| <b>DNL</b>           | <b>480</b>      | <b>100%</b>                 |                    | <b>5.278</b>            | <b>151.940</b>              | <b>238.859</b>                          | <b>0,0217%</b>                |
| IRS                  | 129             | 27%                         | 2,14               | 549                     | 13.885                      | 73.936                                  | 0,0067%                       |
| CRS                  | 3               | 1%                          | 1                  | 12                      | 496                         | 13                                      | 0,0000%                       |
| DRS                  | 348             | 73%                         | 0,62               | 4.717                   | 137.558                     | 164.910                                 | 0,0150%                       |
| <b>DNV</b>           | <b>111</b>      | <b>100%</b>                 |                    | <b>259</b>              | <b>3.675</b>                | <b>37.719</b>                           | <b>0,0034%</b>                |
| IRS                  | 44              | 40%                         | 4,00               | 98                      | 2.743                       | 24.791                                  | 0,0022%                       |
| CRS                  | 67              | 60%                         | 1                  | 161                     | 932                         | 12.929                                  | 0,0012%                       |
| DRS                  | 0               | 0%                          | -                  |                         |                             |   | 0,0000%                       |
| <b>DNN</b>           | <b>658</b>      | <b>100%</b>                 |                    | <b>439</b>              | <b>9.165</b>                | <b>109.015</b>                          | <b>0,0099%</b>                |
| IRS                  | 329             | 50%                         | 1,59               | 167                     | 4.214                       | 47.794                                  | 0,0043%                       |
| CRS                  | 111             | 17%                         | 1                  | 140                     | 4.039                       | 37.984                                  | 0,0034%                       |
| DRS                  | 218             | 33%                         | 0,89               | 131                     | 912                         | 23.237                                  | 0,0021%                       |

Nguồn: Tính toán của tác giả

Đối với vấn đề tắc nghẽn đầu vào hay tắc nghẽn trong quá trình sản xuất và mức độ phi kinh tế quy mô của các doanh nghiệp may mặc Việt Nam, điều ngạc nhiên ở đây là không chỉ các doanh nghiệp Việt Nam (SOEs và DPEs) mà cả các doanh nghiệp FIEs đều có vấn đề quản lý tắc nghẽn trầm trọng và ngành may mặc là ngành thâm dụng lao động nhưng nhiều doanh nghiệp sử dụng lãng phí không chỉ lao động mà cả tài sản cố định, thậm chí nhiều doanh nghiệp sử dụng lãng phí cả hai đầu vào, và hậu quả là các doanh nghiệp này đều có giá trị tăng thêm mất mát tương đối lớn.

Bảng 7 cho thấy vấn đề quản lý tắc nghẽn đối với các doanh nghiệp ngành may mặc Việt Nam nhìn chung không có nhiều tiến triển. Tỷ trọng số doanh nghiệp

có đầu vào tắc nghẽn trên tổng số doanh nghiệp xem xét không thay đổi đều ở mức 33% cho cả 2 năm 2008 và 2009. Tuy nhiên, nếu như năm 2008 có tới 56% doanh nghiệp sử dụng quá/sử dụng lãng phí lượng lao động cần thiết, 30% doanh nghiệp sử dụng quá mức FIAS và 14% số doanh nghiệp sử dụng quá mức cả lao động và vốn trên tổng số doanh nghiệp có tắc nghẽn đầu vào thì sang năm 2009 các tỷ lệ này tương ứng là 50%, 35% và 14%. Điều này cho thấy do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu 2007-2009, các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh nên phải cắt giảm lao động, do đó có hiện tượng dư thừa FIAS.

Xét theo nhóm quy mô, nhóm DNL có tình trạng tắc nghẽn trong sản xuất ít nghiêm trọng nhất với chỉ 13% (13%) số doanh nghiệp có tắc nghẽn trong sản xuất, trong đó 72,7% (60,9%) sử dụng quá mức đầu vào lao động, 25,8% (37,5%) sử dụng quá mức đầu vào tài sản cố định trong và 1,5% (1,6%) sử dụng quá mức cả hai đầu vào năm 2008 (2009). Trong khi đó các con số tương ứng là 68% (68%), 11% (11%), 13% (13%) và 76% (76%) đối với nhóm DNV; và 42% (41%), 63% (59%), 36% (41%) và 1% (0%) đối với nhóm DNN. Điều này cho thấy trình độ quản lý doanh nghiệp có tác động rất lớn đến vấn đề tắc nghẽn hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là trong điều kiện kinh doanh bất lợi. Xét về mức độ sử dụng quá mức các nguồn lực đầu vào, nhóm DNL tuy có số lượng các doanh nghiệp có tắc nghẽn trong sản xuất nhưng có số lượng lao động và tài sản dư thừa tương đối lớn và có TVA mất mát do việc sử dụng quá mức các nguồn lực đầu vào này tương đối lớn, nhất là mức TVA tổn thất lớn hơn nhóm DNV và xấp xỉ nhóm DNN.

Đối với các doanh nghiệp SOEs, số doanh nghiệp SOEs thuộc cả 2 loại hình doanh nghiệp có sử dụng quá mức một hoặc 2 đầu vào thấp nhất, chiếm 26% số doanh nghiệp SOEs có tắc nghẽn trong sản xuất trong nhóm DNL chiếm tỷ trọng lớn nhất --19% trong năm 2008, trong đó sử dụng quá mức lao động 60% và tài sản cố định là 40%. Sang năm 2009, tình trạng này được cải thiện đôi chút với các tỷ lệ tương ứng là 13%, 61%, 37% song có thêm 1,6% số doanh nghiệp sử dụng quá mức cả 2 đầu vào. Điều này có thể được lý giải phần nào khi năm 2009 số lượng doanh nghiệp SOEs giảm do chủ trương và việc thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước nên số lượng SOEs giảm hơn so với năm 2008. Thực tế cho thấy năm 2009 chỉ có 17 doanh nghiệp SOEs được xem xét so với con số 27 của năm trước. Đối với hai nhóm quy mô còn lại số lượng doanh nghiệp SOEs được xem xét ít, chỉ với 3 và 1 doanh nghiệp thuộc nhóm DNV và DNN đối với năm 2008, sang năm 2009 chỉ còn 3 doanh nghiệp thuộc nhóm DNV được xem xét. Trong 3 nhóm quy mô, các doanh nghiệp SOEs thuộc nhóm DNV có mức phi kinh tế quy mô cao nhất, (-1,91) so với mức (-0,18) của nhóm DNL.

Trong số 741 (844) doanh nghiệp DPEs, số doanh nghiệp sử dụng quá mức 1 hoặc 2 đầu vào chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm 34% (34%), trong đó 64% (62%) doanh nghiệp sử dụng quá mức TW, 24% (28%) doanh nghiệp sử dụng quá mức FIAS và 11% (11%) doanh nghiệp sử dụng quá mức cả 2 đầu vào trong năm 2008 (2009). Trong năm 2008 (2009), 255 (285) doanh nghiệp DPEs thuộc cả 3 loại hình doanh nghiệp sử dụng quá mức số lao động là 7.373 (23.481) và đầu tư quá mức FIAS là 709,5 (911,1) tỷ đồng, và hậu quả của việc sử dụng nguồn này khiến các doanh nghiệp này tổn thất 629,3 (702,1) tỷ đồng giá trị tăng thêm, chiếm 10% TVA khi các doanh nghiệp hoạt động khi có 100% PTE.

*Điều này cho thấy các doanh nghiệp DPEs có tình trạng tắc nghẽn trong sản xuất nghiêm trọng nhất và các doanh nghiệp DPEs cần quan tâm nhiều hơn nữa tới trình độ quản lý và có chiến lược phù hợp để đảm bảo các nguồn cung đầu vào và sử dụng các nguồn lực đầu vào hiệu quả.*

Phân tích 374 (385) doanh nghiệp FIEs trong năm 2008 (2009) cho chúng ta một kết quả tương đối ngạc nhiên là các doanh nghiệp thuộc loại hình này được coi là có trình độ quản lý tốt song cũng có tình trạng sử dụng nguồn lực lãng phí trầm trọng với việc sử dụng quá mức 1 hoặc cả 2 yếu tố đầu vào dẫn đến sự mất mát về giá trị tăng thêm của doanh nghiệp. Gần với mức độ trầm trọng của các doanh nghiệp DPEs, có đến 30% (31%) doanh nghiệp FIEs sử dụng quá mức TW, hoặc FIAS hoặc cả hai, trong đó 39% (24%) sử dụng quá mức 1 đầu vào TW, 43% (55%) sử dụng quá mức FIAS và 18% (22%) sử dụng quá mức cả TW và FIAS vào năm 2008 (2009). Số lượng các doanh nghiệp này đã sử dụng quá mức 14.235 (3.915) lao động và trị giá 756,7 (1.155) tỷ đồng FIAS, gây ra mức tổn thất TVA là 510,6 (464,3) tỷ đồng tương ứng cho 2 năm xem xét. *Điều này có thể phản ánh hoặc trình độ quản lý của các doanh nghiệp FIEs cũng không tốt hơn các doanh nghiệp Việt Nam hoặc các doanh nghiệp FIEs cũng gặp khó khăn đối với nguồn cung các nguồn lực đầu vào hoặc cả hai yếu tố này.*

Xét theo mức độ tổn thất TVA do việc sử dụng lãng phí các nguồn lực đầu vào, Bảng 7 cho thấy các doanh nghiệp DPEs thuộc nhóm DNL và DNV trầm trọng hơn các doanh nghiệp FIEs. Điều này phần nào phản ánh trình độ quản lý của các doanh nghiệp FIEs có nhỉnh hơn các doanh nghiệp DPEs đôi chút, có lợi thế hơn các doanh nghiệp DPEs về nguồn cung các đầu vào hoặc thị trường bán sản phẩm. Tuy nhiên, các doanh nghiệp FIEs thuộc nhóm DNN lại có mức tổn thất TVA lớn hơn các doanh nghiệp DPEs và chủ yếu do việc sử dụng quá mức FIAS. Điều này có thể lý giải bởi việc các doanh nghiệp nhỏ FIEs chưa hiểu phong tục tập quán Việt Nam nên có khó khăn trong việc tuyển dụng lao động, hiện tượng đình công có thể thấy diễn ra chủ yếu tại các doanh nghiệp có vốn nước ngoài.

**Bảng 7: Mức độ phi kinh tế quy mô, lượng đầu vào dư thừa, TVA tổn thất của các doanh nghiệp có tắc nghẽn trong sản xuất**

| Năm/ Loại hình doanh nghiệp | Tổng số DN theo nhóm tương ứng (1) | Doanh nghiệp tắc nghẽn |                       |                | TW                         |                            | FIAS                       |                                     | % of DN có 2 đầu vào dư thừa | TVA tổn thất do các đầu vào dư thừa (tỷ đồng) | % TVA tổn thất trên TVA @ PTE |
|-----------------------------|------------------------------------|------------------------|-----------------------|----------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------------------|------------------------------|---|-------------------------------|
|                             |                                    | Số lượng (2)           | % nhóm quy mô (2)/(1) | DSD trung bình | % số DN tắc nghẽn trên (2) | Tổng số TW dư thừa (người) | % số DN tắc nghẽn trên (2) | Tổng giá trị FIAS dư thừa (tỷ đồng) |                              |   |                               |
| <b>2008</b>                 | <b>1146</b>                        | <b>375</b>             | <b>33%</b>            |                | <b>56%</b>                 | <b>-22.288</b>             | <b>30%</b>                 | <b>-1.502</b>                       | <b>14%</b>                   | <b>1.170</b>                                  | <b>10%</b>                    |
| <i>DNL</i>                  | <b>462</b>                         | <b>66</b>              | <b>14%</b>            |                | <b>73%</b>                 | <b>-15.544</b>             | <b>26%</b>                 | <b>-450</b>                         | <b>2%</b>                    | <b>409</b>                                    | <b>4%</b>                     |
| SOEs                        | 27                                 | 5                      | 19%                   | - 0,18         | 60%                        | -577                       | 40%                        | -22                                 | 0%                           | 11  | 5%                            |
| DPEs                        | 166                                | 21                     | 13%                   | - 0,54         | 71%                        | -1.896                     | 29%                        | -193                                | 0%                           | 144   | 10%                           |
| FIEs                        | 269                                | 40                     | 15%                   | - 0,37         | 75%                        | -13.071                    | 23%                        | -235                                | 3%                           | 254   | 8%                            |
| <b>DNV</b>                  | <b>92</b>                          | <b>63</b>              | <b>68%</b>            |                | <b>11%</b>                 | <b>-1.597</b>              | <b>13%</b>                 | <b>-485</b>                         | <b>76%</b>                   | <b>302</b>                                    | <b>24%</b>                    |
| SOEs                        | 3                                  | 2                      | 67%                   | - 1,91         | 0%                         | -104                       | 0%                         | -12                                 | 100%                         | 19  | 48%                           |
| DPEs                        | 56                                 | 36                     | 64%                   | - 1,99         | 17%                        | -964                       | 6%                         | -204                                | 78%                          | 179   | 26%                           |
| FIEs                        | 33                                 | 25                     | 76%                   | - 0,96         | 4%                         | -530                       | 24%                        | -270                                | 72%                          | 103   | 21%                           |
| <b>DNN</b>                  | <b>592</b>                         | <b>246</b>             | <b>42%</b>            |                | <b>63%</b>                 | <b>-5.147</b>              | <b>36%</b>                 | <b>-567</b>                         | <b>1%</b>                    | <b>460</b>                                    | <b>9%</b>                     |
| SOEs                        | 1                                  | 1                      | 100%                  | - 0,02         | -                          | -                          | 100%                       | -3                                  | -                            | 0   | 1%                            |
| DPEs                        | 519                                | 198                    | 38%                   | - 0,69         | 72%                        | -4.513                     | 27%                        | -312                                | 1%                           | 307   | 8%                            |
| FIEs                        | 72                                 | 47                     | 65%                   | - 0,91         | 28%                        | -634                       | 70%                        | -252                                | 2%                           | 153   | 11%                           |
| <b>2009</b>                 | <b>1249</b>                        | <b>408</b>             | <b>33%</b>            |                | <b>50%</b>                 | <b>-27.908</b>             | <b>35%</b>                 | <b>-2.081</b>                       | <b>14%</b>                   | <b>1.185</b>                                  | <b>10%</b>                    |
| <i>DNL</i>                  | <b>480</b>                         | <b>64</b>              | <b>13%</b>            |                | <b>61%</b>                 | <b>-21.177</b>             | <b>38%</b>                 | <b>-533</b>                         | <b>2%</b>                    | <b>411</b>                                    | <b>9%</b>                     |
| SOEs                        | 17                                 | 2                      | 12%                   | - 0,09         | 100%                       | -425                       | 0%                         | -                                   | -                            | 2   | 2%                            |
| DPEs                        | 214                                | 38                     | 18%                   | - 0,36         | 63%                        | -18.340                    | 34%                        | -287                                | 3%                           | 265   | 9%                            |
| FIEs                        | 249                                | 24                     | 10%                   | - 0,37         | 54%                        | -2.413                     | 46%                        | -246                                | -                            | 143   | 9%                            |
| <b>DNV</b>                  | <b>111</b>                         | <b>75</b>              | <b>68%</b>            |                | <b>11%</b>                 | <b>-1.850</b>              | <b>13%</b>                 | <b>-700</b>                         | <b>76%</b>                   | <b>328</b>                                    | <b>23%</b>                    |
| SOEs                        | 3                                  | 2                      | 67%                   | - 1,35         | -                          | -87                        | -                          | -15                                 | 100%                         | 16  | 39%                           |
| DPEs                        | 61                                 | 38                     | 62%                   | - 1,51         | 16%                        | -913                       | 8%                         | -233                                | 76%                          | 165   | 23%                           |
| FIEs                        | 47                                 | 35                     | 74%                   | - 0,95         | 6%                         | -850                       | 20%                        | -453                                | 74%                          | 147   | 21%                           |
| <b>DNN</b>                  | <b>658</b>                         | <b>269</b>             | <b>41%</b>            | <b>- 1,10</b>  | <b>59%</b>                 | <b>-4.880</b>              | <b>41%</b>                 | <b>-847</b>                         | <b>-</b>                     | <b>445</b>                                    | <b>8%</b>                     |
| SOEs                        |                                    |                        | -                     | -              | -                          | -                          | 0%                         | -                                   | -                            | -   | 0%                            |
| DPEs                        | 569                                | 209                    | 37%                   | - 0,38         | 70%                        | -4.228                     | 30%                        | -391                                | -                            | 272   | 7%                            |
| FIEs                        | 89                                 | 60                     | 67%                   | - 0,71         | 22%                        | -653                       | 78%                        | -456                                | -                            | 173   | 9%                            |

Nguồn: Tính toán của tác giả.

Ngoài ra, các doanh nghiệp FIEs có tác nghẽn lớn có thể do kết quả hoạt động kinh doanh kém TVA thu được thấp song cũng có thể do nguyên nhân khác như khai báo kết quả hoạt động kinh doanh không đầy đủ nên lợi nhuận kế toán thấp, do đó TVA kế toán thấp dẫn đến kết quả tính toán không phản ánh đúng bản chất tình trạng của các doanh nghiệp này (điều này phần nào phản ánh đúng tình trạng các doanh nghiệp FIEs luôn báo lỗ, thậm chí lỗ nhiều năm liền).

Khi so sánh mức sử dụng quá mức các nguồn lực đầu vào với tổng mức đầu tư của cả ngành chế tác và mức tổn thất TVA do sự sử dụng quá mức các nguồn lực đầu vào với TVA của cả ngành may mặc, Bảng 8 cho thấy hàng năm các doanh nghiệp ngành may mặc sử dụng quá mức/lãnh phí các nguồn lực đầu vào khá lớn với khoảng chỉ tính 1146 (1249) doanh nghiệp thì có tới 375 (408) doanh nghiệp sử dụng quá mức 22.288 (27.908) lao động, 1.502 (2.081) tỷ FIAS--chiếm 17% (13%) tổng lượng vốn đầu tư vào cả ngành chế tác, gây tổn thất 1.170 (1.185) tỷ đồng giá trị tăng thêm – chiếm 9%(8%) TVA của cả ngành may mặc vào năm 2008 (2009). Điều này có nghĩa là nếu các doanh nghiệp này cắt giảm lượng TW và FIAS dư thừa/lãnh phí trên thì TVA của các doanh nghiệp này, của cả ngành may mặc và GDP của nền kinh tế tăng thêm mức TVA tổn thất kể trên. Đồng thời lượng TW và FIAS cắt giảm trên được sử dụng trong các ngành sản xuất vật chất khác sẽ tạo giá trị tăng thêm cho ngành đó và cho cả nền kinh tế. Do đó việc nâng cao chất lượng quản lý tác nghẽn hay sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào sẽ có đóng góp đáng kể cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển nhanh và bền vững.

**Bảng 8: Nguồn lực lãng phí gây tổn thất TVA (GDP)**

| Năm/ quy mô DN | TW dư thừa (người) (1) | FIAS dư thừa (tỷ đồng) (2) | Tỷ trọng của (2) trên tổng vốn đầu tư vào ngành chế biến, chế tạo (3) | TVA (GDP) tổn thất (tỷ đồng) (4) | Tỷ trọng của (4) trên TVA của ngành may mặc |
|----------------|------------------------|----------------------------|---|----------------------------------|---|
| <b>2008</b>    | <b>-22.288</b>         | <b>-1.502</b>              | <b>-17%</b>   | <b>1.170</b>                     | <b>9%</b>                                   |
| DNL            | -15.544                | -450                       | -5%   | 409                              | 3%  |
| DNV            | -1.597                 | -485                       | -6%   | 302                              | 2%  |
| DNN            | -5.147                 | -567                       | -6%   | 460                              | 4%  |
| <b>2009</b>    | <b>-27.908</b>         | <b>-2.081</b>              | <b>-13%</b>   | <b>1.185</b>                     | <b>8%</b>                                   |
| DNL            | -21.177                | -533                       | -3%   | 411                              | 3%  |
| DNV            | -1.850                 | -700                       | -4%   | 328                              | 2%  |
| DNN            | -4.880                 | -847                       | -5%   | 445                              | 3%  |

*Nguồn: Tính toán của tác giả*

## 7. Hàm ý chính sách

Nghiên cứu này cho thấy khả năng và/hoặc tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam là rất lớn. Để nền kinh tế trưởng và phát triển nhanh và bền vững,

Chính phủ không chỉ quan tâm đến doanh nghiệp nhà nước mà cả đến các doanh nghiệp tư nhân trong nước, thậm chí cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các biện pháp chính sách nhằm vào giải quyết các yếu tố trên gây phi hiệu quả quy mô tổng thể của doanh nghiệp bao gồm:

- (1) Cải thiện chất lượng các yếu tố nội tại doanh nghiệp (bao gồm nội dung phương thức quản trị doanh nghiệp, trình độ quản lý, trình độ kỹ năng lao động,...):
  - Tăng cường các hoạt động trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực (bao gồm cả nguồn lực quản lý và lao động trực tiếp) cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa một cách hiệu quả, đúng đối tượng;
  - Đổi mới phương thức quản trị doanh nghiệp nhất là doanh nghiệp nhà nước;
  - Trợ giúp cho các doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn tài chính để trang bị máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại tiên tiến;<sup>9</sup>
  - Nâng cấp hệ thống dạy nghề và thiết lập hình thức hợp tác, liên kết doanh nghiệp với các viện nghiên cứu, các trường đại học;
  - Phát triển có hiệu quả hệ thống cung cấp dịch vụ hỗ trợ kinh doanh (BDS) trên phạm vi toàn quốc; phát triển vườn ươm doanh nghiệp theo ngành nghề riêng biệt.
- (2) Cải thiện điều kiện môi trường kinh doanh: xây dựng hàng rào kỹ thuật phù hợp với các thông lệ quốc tế để bảo vệ nền sản xuất trong nước; xây dựng đầy đủ hệ thống văn bản pháp lý nhất quán, tạo môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng không thiên vị bất kỳ loại hình doanh nghiệp nào; và cải tiến thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa tiến tới một nền hải quan minh bạch, thông thoáng giúp giảm thời gian làm các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngành may mặc Việt Nam.
- (3) Trợ giúp các doanh nghiệp tận dụng được lợi thế kinh tế quy mô bằng việc trợ giúp các doanh nghiệp có CRS và có IRS hoạt động hiệu quả trang bị máy móc thiết bị khi cần, cung cấp đủ lực lượng lao động hiệu quả chất lượng;
- (4) Để giải quyết vấn đề tắc nghẽn trong sản xuất, ngoài việc nâng cao trình độ quản lý ra điều kiện môi trường có vai trò quan trọng, trong đó việc đảm bảo có được nguồn cung sẵn có đối với các yếu tố đầu vào có ý nghĩa rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Chính phủ cần phải có những giải pháp thích hợp để giải quyết tình trạng thiếu hụt lao động tại các thành phố lớn nơi tập trung nhiều doanh nghiệp và nhiều lao động nhập cư đảm bảo cho các lao động nhập cư có đủ nơi ăn chốn ở và các dịch vụ khác kèm theo có chất lượng như trường học, bệnh viện, nơi giải trí... hoặc có chiến lược thu hút đầu tư vào các vùng khác, tỉnh thành khác...; có giải pháp tổng thể giữa phát triển kinh tế địa phương với

---

<sup>9</sup> Mặc dù Chính phủ đã có chủ trương thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV từ lâu song đến nay hầu như chưa có quỹ được thành lập và hoạt động chưa hiệu quả.

phát triển doanh nghiệp; phát triển công nghệ phụ trợ, chuỗi giá trị để đảm bảo có sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành và trong các ngành khác nhau.

Mặc dù vai trò của Chính phủ là rất quan trọng song trước hết các doanh nghiệp cần chủ động trong việc cải thiện các yếu tố gây phi hiệu quả hoạt động của mình, đào tạo nâng cao trình độ lao động quản lý lao động trực sản xuất trực tiếp, trang bị máy móc thiết bị, công nghệ tiên tiến, xác định quy mô doanh nghiệp hợp lý, hiệu quả. Đồng thời Chính phủ cần xây dựng và ban hành khôn khéo pháp lý đủ mạnh để phát triển khu vực doanh nghiệp. Trong trường hợp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, có phương án mở rộng quy mô doanh nghiệp khả thi và hiệu quả thì Chính phủ cần có những biện pháp chính sách trợ giúp kịp thời khi doanh nghiệp cần. Những việc làm này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, và do đó nâng cao hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế Việt Nam, giúp nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng và phát triển nhanh hơn, mạnh hơn và bền vững hơn.

Ngoài những đề xuất ở trên, có một số phát hiện quan trọng từ nghiên cứu này đối với các chiến lược và chính sách kinh tế vĩ mô quốc gia. *Thứ nhất*, tác giả phát hiện ra một điều rất quan trọng là trong số 3 nút thắt cổ chai của nền kinh tế Việt Nam hiện nay (bao gồm: cơ sở hạ tầng, thể chế và nguồn nhân lực) thì nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng nhất vì những yếu tố này có tác động ảnh hưởng lớn nhất đến tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. *Thứ hai*, tái cấu trúc doanh nghiệp phải bắt đầu từ những yếu tố khiến doanh nghiệp hoạt động phi hiệu quả quy mô tổng thể--nghĩa là các yếu tố nội tại của doanh nghiệp, quản trị doanh nghiệp và các điều kiện môi trường bất lợi. *Thứ ba*, nhiều nhà kinh tế đề cập nhiều đến đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế đối với Việt Nam và Chính phủ mong muốn chuyển đổi mô hình tăng trưởng dựa vào vốn và giá nhân công rẻ sang mô hình tăng trưởng theo chiều sâu. Tuy nhiên, chưa có nhiều đề xuất chính sách cụ thể và rõ ràng là đổi mới mô hình tăng trưởng từ đâu và bằng cách nào. Phát hiện từ nghiên cứu này cho thấy để chuyển sang mô hình phát triển kinh tế theo chiều sâu của Chính phủ Việt Nam cần tăng tốc việc thiết lập các cơ chế chính sách tạo môi trường thuận lợi để đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ đến nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong doanh nghiệp, từ đó tạo sức mạnh rất lớn đến tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam; thu hút FDI vào những ngành sản xuất có tác động lan tỏa, đặc biệt là cơ khí và chế tạo (vì Việt Nam nhập khẩu chủ yếu máy móc thiết bị. Việc thu hút FDI vào ngành cơ khí chế tạo sẽ giúp nền kinh tế nhập siêu), và các công ty xuyên quốc gia và đa quốc gia để Việt Nam có thể phát triển ngành công nghiệp phụ trợ. *Thứ tư*, lâu nay các doanh nhân Việt Nam thường quan niệm quy mô càng lớn thì doanh nghiệp càng có lợi thế và càng có khả năng cạnh tranh cao, và do đó thời gian gần đây có thể xuất hiện hiện tượng sáp nhập các doanh nghiệp

với nhau để tạo thành doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, có khả năng cạnh tranh lớn hơn, song nghiên cứu này chỉ ra rằng việc các doanh nghiệp chỉ chú trọng đến quy mô doanh nghiệp có thể khiến doanh nghiệp hoạt động phi hiệu quả quy mô tổng thể không chỉ làm tổn hại đến bản thân doanh nghiệp mình mà còn đến cả xã hội qua việc làm tổn thất giá trị gia tăng của chính doanh nghiệp mình, sử dụng quá mức/lãng phí nguồn lực đầu vào, đồng thời chính việc sử dụng quá mức nguồn lực đầu vào này lại gây tổn thất mát mát TVA cho chính doanh nghiệp mình. Thứ năm, một số nghiên cứu ở tầm vĩ mô chỉ ra tăng trưởng kinh tế thực của Việt Nam hiện đã ở ngưỡng tăng trưởng tiềm năng và trong trung hạn kinh tế Việt Nam khó tăng trưởng ở mức cao. Tuy nhiên, những phát hiện của nghiên cứu này cho thấy kinh tế Việt Nam có thể tăng trưởng cao trong trung và dài hạn nếu Việt Nam có khả năng mở rộng đường biên tăng trưởng hay ngưỡng tăng trưởng tiềm năng bằng việc đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị, trình độ công nghệ, áp dụng những tiến bộ mới vào quá trình sản xuất của các doanh nghiệp, cải thiện chất lượng nguồn nhân lực (bao gồm cả lao động trực tiếp và lao động quản lý),...

Cần nhấn mạnh một điều ở đây là khu vực các doanh nghiệp FIEs luôn có lợi nhuận trước thuế âm là một điều bất thường. Không ai có thể tin được khối doanh nghiệp này có thể tồn tại và phát triển tại Việt Nam trong một thời gian dài --25 năm qua, nhưng chúng luôn luôn báo cáo với các cơ quan chức năng rằng họ có lợi nhuận trước thuế âm. Nếu đúng vậy, họ đã bị phá sản. Điều này đặt ra yêu cầu cho các cơ quan Chính phủ cần phải làm rõ vấn đề này. Theo quan điểm cá nhân của tác giả thì có vấn đề không rõ ràng liên quan đến tính minh bạch về khai báo thu nhập của các doanh nghiệp này, có thể họ khai báo không đầy đủ vì mục đích trốn thuế. Nếu đúng vậy, Chính phủ cần có biện pháp mạnh để ngăn chặn vấn đề này và quản lý tốt hơn các doanh nghiệp FIEs.

## **8. Kết luận:**

Nghiên cứu này có thể được coi là nghiên cứu đầu tiên ở Việt Nam xem xét khả năng và/hoặc tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam từ cách tiếp cận vi mô thông qua xem xét hiệu quả quy mô tổng thể của doanh nghiệp mà điển hình là doanh nghiệp trong ngành may mặc Việt Nam.

Mặc dù với số lượng doanh nghiệp được xem xét trong nghiên cứu này ít, song kết quả nghiên cứu cho thấy nền kinh tế Việt Nam hoạt động thiếu hiệu quả, và do đó khả năng và/hoặc tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam là rất lớn nếu công đồng doanh nghiệp Việt Nam và cả Chính phủ có biện pháp chính sách thỏa đáng để loại bỏ các yếu tố gây phi hiệu quả quy mô tổng thể của doanh nghiệp Việt Nam và giúp các doanh nghiệp tận dụng được lợi thế kinh tế quy mô của mình. Kết quả xem xét 1146 doanh nghiệp thuộc 3 thành phần kinh tế thuộc 3

nhóm quy mô cho thấy tuy nhóm DNL có mức hiệu quả cao hơn hai nhóm còn lại song vẫn ở mức thấp và hầu hết các doanh nghiệp may mặc Việt Nam thuộc 3 loại hình doanh nghiệp đều có hiệu quả quy mô tổng thể thấp, số doanh nghiệp sử dụng lãng phí các nguồn lực đầu vào chiếm tỷ trọng lớn (khoảng 33% với tổng số lao động lãng phí hàng năm khoảng 2 ngàn người, tổng tài sản cố định lãng phí hàng năm chiếm trên 13% tổng vốn đầu tư vào ngành công nghiệp chế biến, chế tạo) gây ra mức tổn thất giá trị gia tăng hàng năm chiếm trên 8% giá trị gia tăng của cả ngành may mặc. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, điểm nút quan trọng nhất trong 3 khâu đột phá của Việt Nam hiện nay là đào tạo nâng cao trình độ kỹ năng cho lực lượng lao động. Bên cạnh cạnh đó, trình độ máy móc thiết bị và công nghệ, và điều kiện môi trường hoạt động của doanh nghiệp cũng là những yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả của của doanh nghiệp, và do đó hiệu quả của nền kinh tế. Nghiên cứu này cho thấy khả năng và tiềm năng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam là rất lớn. Cụ thể, trong trung hạn nếu các yếu tố nội tại của doanh nghiệp được cải thiện khoảng 50%-70% thì chỉ riêng trên 1000 doanh nghiệp may mặc được xem xét trong nghiên cứu này cũng có thể làm tăng thêm từ 109%-161% giá trị gia tăng của ngành may mặc, 1,3%-1,9% GDP của quốc gia tính theo các giá trị của năm 2008 và 2009. Đồng thời, nếu điều kiện môi trường hoạt động của doanh nghiệp được cải thiện từ 40%-80% tình trạng hiện nay thì có trên 1000 doanh nghiệp này cũng có thể làm tăng thêm cho ngành may mặc từ 53%-115% giá trị gia tăng của cả ngành may mặc, và GDP của cả nền kinh tế từ 0,68%-1,39% xét theo giá trị năm 2008 và 2009. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp có IRS và CRS có thể mở rộng quy mô doanh nghiệp của mình để đạt được mức tăng giá trị đầu ra lớn hơn. Điều đáng chú ý là nghiên cứu này đã chỉ ra được mức độ và quy mô của hai nguồn lực đầu vào là lao động và tổng mức tài sản cố định sử dụng lãng phí đã gây ra mức tổn thất giá trị gia tăng và GDP lớn.

Nghiên cứu này cũng cho thấy để tạo tổng lực cho tăng trưởng và phát triển nhanh và bền vững đối với nền kinh tế thì Chính phủ không chỉ quan tâm đến tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước mà cần quan tâm và có những biện pháp quyết liệt, phù hợp và kịp thời để thúc đẩy cả các doanh nghiệp tư nhân trong nước, thu hút và sử dụng hiệu quả các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, việc khối doanh nghiệp có hiệu quả không cao hơn mấy so với các doanh nghiệp trong nước cùng với việc lợi nhuận trước thuế luôn luôn âm và thua xa các doanh nghiệp trong nước cho thấy hai điểm: (i) Chính phủ cần xem xét lại chiến lược thu hút và sử dụng nguồn vốn này; (ii) Với giả định là số liệu điều doanh nghiệp của GSO là chính xác thì Chính phủ cần xem xét lại tính minh bạch trong báo cáo kết quả kinh doanh của

các doanh nghiệp này. Có thể các doanh nghiệp này khai báo không đầy đủ, không chính xác nhằm mục đích trốn thuế.

Do đây chỉ là nghiên cứu của cá nhân tác giả và nguồn lực thời gian có hạn nên tác giả mới xem xét ngành may mặc Việt Nam. Để có một cái nhìn toàn diện và đánh giá được toàn bộ khả năng và tiềm năng tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế và trợ giúp cho tiến trình tái cấu trúc doanh nghiệp và ngành thì cần nghiên cứu đánh giá hiệu quả quy mô tổng thể của tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế (hoạt động trong tất cả các ngành) trong một nghiên cứu có quy mô lớn có nguồn tài chính hỗ trợ cũng như thời gian đủ để thực hiện.

### **Tài liệu tham khảo**

- Banker, R.D., Charnes, A. and W.W. Cooper, 1984. Some models for estimation of technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science* 30: 1078-1092.
- Charnes, A., Cooper, W. W. and E. Rhodes, 1978. Measuring efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research* 6: 429-444.
- Cooper, W.W., Seiford, L.M. and K. Tone, 2007. Data envelopment analysis, A Comprehensive text with models, Applications, References and DEA-Solver software. Second edition. Spring Science+Business Media, LLC.
- Førsund, F.R., Hjalmarsson, L., Krivonozhko, V.E. and O.B. Utkin., 2007. Calculation of scale elasticities in DEA models: direct and indirect approaches. *J Prod Anal* 28:45–56.
- Fukuyama, H., 2000. Returns to scale and scale elasticity in data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research* 125: 93-112.
- Gunasekaran A., Martikainen, T., Virtanen, I. and P. Yli-Olli. (1996). A conceptual framework for managing congestion in manufacturing. *International Journal of Production Economics* 45: 111- 119.
- Lương Văn Khôi, 2009. *Degree of scale economies and Congestion management in Garment, Textile and Food Processing Industries in Vietnam*. Kobe University, Japan.
- Tone, K., 2001. A slacks-based measure of efficiency in data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research* 130: 498–509.