
CH-ÔNG III

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

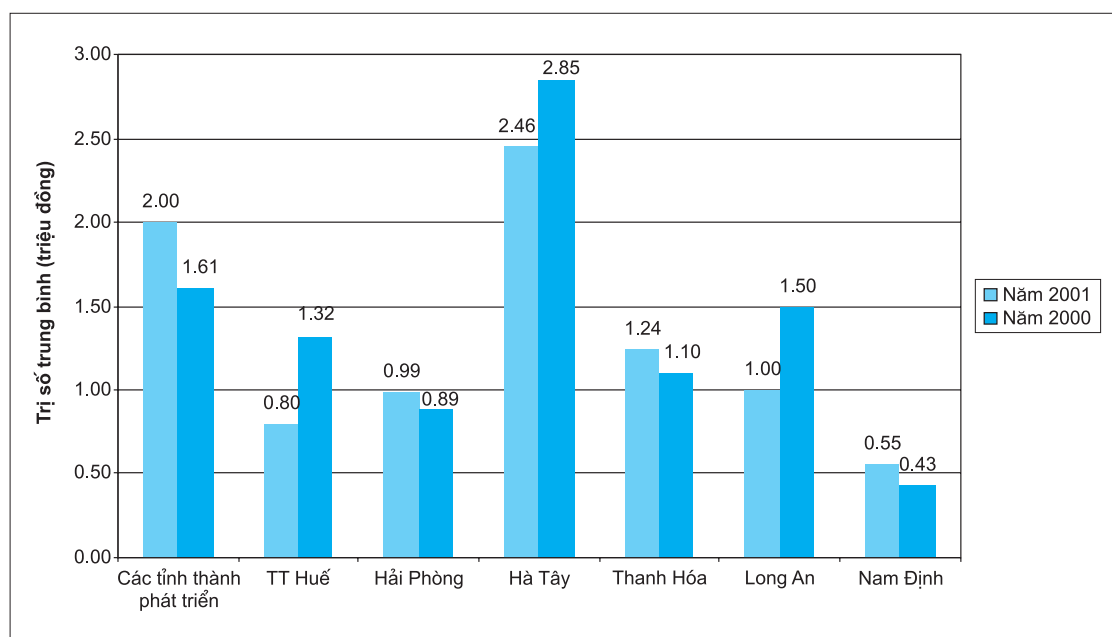
Trong chương này, báo cáo so sánh kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi với năm tỉnh thành phát triển, thông qua đánh giá số liệu báo cáo về khả năng sinh lời, tăng trưởng doanh thu và lao động, tình hình khai thác vốn và kết quả đầu tư. Cần lưu ý về độ tin cậy của các số liệu, khi các số liệu này là do một số ít các doanh nghiệp tự báo cáo qua điều tra qua thư. Do đó, các chỉ số về kết quả hoạt động có khả năng cao hơn trên thực tế. Tất nhiên, sự sai lệch theo chiều hướng cao hơn thực tế này cũng có thể được cân bằng bởi xu hướng một số doanh nghiệp báo cáo các chỉ số về kết quả hoạt động thấp đi, để tránh sự chú ý của các cơ quan thuế. Như sẽ được trình bày trong Chương 5, ở các tỉnh thành ngoại vi, các hoạt động thương lượng với cơ quan thuế diễn ra thường xuyên hơn ở các tỉnh thành phát triển cao, do đó chúng ta có thể dự đoán rằng các tỉnh thành ngoại vi có khả năng báo cáo mức độ thành công trong kinh doanh của mình thấp hơn thực tế.¹⁴

3.1. LỢI NHUẬN

Năm 2001 là một năm với nhiều thành công đối với các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển. Các doanh nghiệp này ghi nhận trị số trung vị về lợi nhuận trên đầu lao động ở mức gần hai triệu đồng, cao hơn gần 25% so với các tỉnh thành ngoại vi trừ Hà Tây, tỉnh đứng đầu khu vực các tỉnh thành ngoại vi. Tuy nhiên, trong năm 2000, các tỉnh thành ngoại vi và các tỉnh thành phát triển có mức lợi nhuận tương đồng hơn nhiều. Các doanh nghiệp ở Hà Tây trên thực tế còn có lợi nhuận cao hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển hơn, có lẽ là do ảnh hưởng của xu hướng thu nhập cận biên giảm dần ở Hà Nội. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp ở Long An cũng không thua kém nhiều so với các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển hàng đầu, mặc dù có số lượng lao động bình quân lớn. Các tỉnh thành ngoại vi khác, đặc biệt là Nam Định và Hải Phòng lại tụt hậu so với các tỉnh thành còn lại (xem hình 6).

¹⁴ Hơn nữa, điều tra này cũng không cho biết nhiều về các sản phẩm và dịch vụ cụ thể mà các doanh nghiệp cung cấp ở từng tỉnh thành. Các điểm số về kết quả kinh doanh cho một tỉnh có thể phản ánh những thay đổi cơ bản của các thị trường trong và ngoài nước đối với các sản phẩm chính do các doanh nghiệp ở tỉnh thành đó cung cấp, do một số ngành có xu hướng tập trung theo khu vực địa lý. Ví dụ, nếu ngành thủy sản gặp khó khăn trong năm, Hải Phòng và Đà Nẵng có thể ghi nhận kết quả kinh doanh rớt thấp hơn các tỉnh thành khác. Những phán đoán tương tự có thể áp dụng cho ngành chế biến lương thực ở Long An, các đơn vị sản xuất đá hoa ở Thanh Hóa, ngành du lịch ở Huế, hay các đơn vị sản xuất hàng dệt may ở Nam Định.

Hình 6: Trị số trung vị của lợi nhuận trên đầu lao động



Một thước đo thứ vị khác về lợi nhuận là "lợi nhuận trên một đồng vốn đầu tư", để có ý niệm về hiệu suất vốn. Báo cáo này kết hợp cả vốn đầu tư cố định và vốn đầu tư lưu động để đo lường mức vốn. Bảng 11 trình bày chỉ số Tỷ lệ sinh lợi trên một Đơn vị Vốn cận biên (ICOR). Tỷ lệ này cho phép xác định lợi nhuận thu được từ mỗi đồng vốn đầu tư vào khu vực kinh tế tư nhân của tỉnh. Sau đó, chúng ta có thể so sánh doanh nghiệp nào mang lại thu nhập lớn nhất, dựa trên mức độ rủi ro mà chủ doanh nghiệp tư nhân chấp nhận. Mặc dù có lợi nhuận trên đầu người thấp, các doanh nghiệp ở Thanh Hóa xếp thứ nhất trong số các tỉnh thành cấp hai, ngang bằng với Hà Nội và Bình Dương. Tuy nhiên, Đồng Nai cho đến nay là nơi đầu tư vào khu vực kinh tế tư nhân thu được lợi nhuận cao nhất năm 2001 (mặc dù cần đổi chút thận trọng với kết quả này, do có quá ít doanh nghiệp ở Đồng Nai hồi âm các câu hỏi liên quan tới lợi nhuận). Các doanh nghiệp ở Hải Phòng và Nam Định xếp vị trí cuối cùng với tỷ lệ lợi nhuận từ đầu tư vào khu vực kinh tế tư nhân rất thấp.

Bảng 11: Tỷ lệ sinh lợi của vốn (ICOR)

Lợi nhuận trên Đầu tư (bao gồm đầu tư cố định và đầu tư lưu động) năm 2001

Tỉnh thành	Trị số trung bình	Số lượng	Tỉnh thành	Trị số trung bình	Số lượng
Hà Nội	12,1%	17	Đồng Nai	26,4%	4
TT Huế	11,3%	10	Long An	10,1%	5
TP HCM	10,7%	8	Nam Định	5,9%	11
Hải Phòng	2,0%	6	Đà Nẵng	10,0%	9
Hà Tây	10,8%	6	Bình Dương	11,5%	10

3.2. MỨC ĐỘ KHAI THÁC NĂNG LỰC SẢN XUẤT

Điều tra này cho thấy mức độ khai thác năng lực sản xuất đã có những tiến bộ vững chắc trong các tỉnh thành trên cả nước. Các tỉnh thành phát triển ghi nhận tốc độ tăng trưởng ở mức 9,2% từ năm 1998 đến năm 2001, nhưng vẫn còn nhiều cơ hội cho phát triển kinh doanh. Hải Phòng, Nam Định, và Thanh Hóa có tốc độ tăng trưởng cao nhất với năng lực sản xuất được khai thác gia tăng đáng kể, nhưng tăng trưởng này cũng đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp ở Hải Phòng và Thanh Hóa đang khai thác đến mức giới hạn năng lực sản xuất. Ngược lại, các doanh nghiệp ở Hà Tây (hiện đang sử dụng gần 80% năng lực sản xuất) chỉ mở rộng rất ít trong giai đoạn cuối những năm 1990. Cần lưu ý rằng tầm quan trọng của giới hạn năng lực sản xuất không giống nhau ở các ngành kinh tế khác nhau. Mức độ khai thác năng lực sản xuất cao trong ngành dịch vụ, ví dụ khách sạn và nhà hàng, được coi là dấu hiệu tích cực. Giới hạn năng lực sản xuất là đáng lo ngại nhất đối với các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp nhẹ, vì điều này có nghĩa là các doanh nghiệp sẽ không có khả năng đáp ứng những tăng trưởng về cầu trên thị trường.

Bảng 12: Mức độ khai thác năng lực sản xuất bình quân theo thời gian, đơn vị phần trăm

Tỉnh thành	Tại thời điểm thành lập	1998	1999	2000	2001	Tốc độ tăng trưởng từ năm 1998
TT Huế	49,9	52,9	56,3	62,3	58,1	9,8
Hải Phòng	NA	58,2	55,6	66,7	68,9	18,4
Hà Tây	77,7	79,6	81,8	80,3	80,1	0,7
Thanh Hóa	60,0	67,5	72,5	76,3	80,2	18,7
Long An	57,8	75,2	70,2	77,3	78,8	4,8
Nam Định	62,5	57,3	51,9	63,6	67,1	17,1
Các tỉnh thành phát triển (bình quân)	58,7	67,9	68,3	68,2	74,1	9,2

3.3. VỊ THẾ TÀI CHÍNH

Một lần nữa, giữa các doanh nghiệp lại có sự khác biệt lớn về khả năng tài chính. Các doanh nghiệp ở Thanh Hóa có tỷ lệ công nợ tài chính cao, với số dư công nợ gần tương đương với 54% tổng tài sản. Ngược lại, các doanh nghiệp ở Hà Tây lại gần như không có công nợ, điều này gây mối quan tâm về cơ hội vay vốn ngân hàng ở tỉnh này - chúng ta sẽ trở lại vấn đề này sau. Các doanh nghiệp ở Long An và Nam Định cũng có số dư công nợ rất thấp.

Mặc dù trị số trung vị của công nợ trên tổng tài sản của các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao vào khoảng 25%, khó có thể chỉ ra xu hướng chung ngay cả giữa các tỉnh thành phát triển cao được chọn mẫu trong điều tra này. Bình Dương có tỷ lệ nợ cao, với tài sản ròng tương đương với 58% tổng tài sản, trong khi tỷ lệ này của các doanh nghiệp ở Hà Nội và Đồng Nai vào khoảng 80%. Một vị thế tài chính vững mạnh còn phụ thuộc vào môi trường đầu tư và triển vọng trong tương lai của các doanh nghiệp trong tỉnh. Vị thế này cũng liên quan chặt chẽ tới tiềm năng tăng trưởng của ngành kinh tế mà doanh nghiệp tham gia cạnh tranh. Do các doanh nghiệp ở Bình Dương và Thanh Hóa có thu nhập trên đầu tư cao trong năm 2001, mức công nợ cao trong năm 2002 có thể không đến nỗi nguy hiểm như nhìn nhận ban đầu.

Ngược lại, Hà Tây và Long An có tỷ lệ sinh lợi cao cho các nhà đầu tư trong năm 2001, và các doanh nghiệp có công nợ ở mức rất thấp. Hiện tượng này được lý giải như thế nào còn tùy thuộc vào ngành ngân hàng ở hai tỉnh này. Nếu có thể vay vốn ngân hàng dễ dàng, và với mức lãi suất thấp, thì các doanh nghiệp trong tỉnh ở trạng thái rất tốt, do rủi ro thanh khoản là thấp. Ngược lại, thu nhập cao và công nợ thấp có thể hàm ý rằng doanh nghiệp không thể tận dụng lợi thế của môi trường đầu tư có lợi nhuận cao, do doanh nghiệp không thể tiếp cận với thị trường tài chính hoặc quá lo lắng về rủi ro. Để đưa ra giải đáp cho câu hỏi này đòi hỏi tiến hành nghiên cứu ngoài phạm vi của cuộc điều tra này, nhưng chúng ta sẽ được biết trong phần sau của báo cáo rằng các doanh nghiệp ở Hà Tây có khả năng tiếp cận tương đối tốt đối với các khoản tín dụng ngân hàng. Tám mươi phần trăm các doanh nghiệp ở Hà Tây vay được vốn khi nộp hồ sơ xin vay. Trong khi đó, việc vay vốn ngân hàng ở Long An là khó khăn hơn. Chỉ năm mươi phần trăm các doanh nghiệp ở Long An thành công trong việc xin vay vốn, và trong số này, chỉ các công ty TNHH lớn là có khả năng được chấp nhận cho vay toàn bộ số vốn xin vay. Thêm nữa, các doanh nghiệp nhỏ ở Long An cũng phân nản rất nhiều về quy mô nhỏ của các khoản vốn vay ngân hàng.

Bảng 13: Vị thế tài chính của doanh nghiệp

(Tài sản ròng, tính bằng tỷ lệ phần trăm trên tổng tài sản, năm 2001)

Tỉnh thành	Trị số trung vị tỷ lệ phần trăm
TT Huế	66,7%
Hải Phòng	62,1%
Hà Tây	92,3%
Thanh Hóa	45,2%
Long An	83,3%
Nam Định	81,9%
Các tỉnh thành phát triển (bình quân)	75,4%
Tổng số (bình quân)	76,0%

3.4. TĂNG TRƯỞNG LAO ĐỘNG

Lao động trong khu vực kinh tế tư nhân tiếp tục tăng trưởng hàng năm ở hầu hết các tỉnh thành. Có thể dự đoán rằng, do các tỉnh thành ngoại vi có số lượng lao động ban đầu thấp, và các tỉnh thành phát triển có thu nhập cận biên giảm dần trên đầu lao động, dẫn tới việc tốc độ tăng trưởng lao động ở các tỉnh thành ngoại vi cao hơn ở các tỉnh thành phát triển. Trường hợp ngoại lệ đáng chú ý là các doanh nghiệp ở Long An và Đồng Nai, trên thực tế đã sa thải công nhân từ năm 1998. Ít nhất ở một mức độ nào đó, điều này có thể là kết quả của một hiện tượng đã được Steer và Taussig nêu rõ, đó là việc nhiều doanh nghiệp tư nhân ở khu vực Đồng bằng sông Mê Kông chịu ảnh hưởng bất lợi của lũ lụt tàn phá và cạnh tranh ngày càng cao từ các doanh nghiệp quy mô nhỏ có vốn đầu tư nước ngoài trong ngành chế biến lương thực. Ở Long An, cả số lượng các doanh nghiệp trong ngành chế biến lương thực và số lượng lao động bình quân ở mỗi doanh nghiệp đều giảm.¹⁵ So với các tỉnh thành xung quanh, các tỉnh kề cận ở phía nam Long An có các kết quả hỗn hợp. Đồng Nai có cùng xu hướng giảm về số lượng lao động bình quân ở mỗi doanh nghiệp theo thời gian, trong khi các doanh nghiệp ở Bình Dương đã mở rộng quy mô lao động thêm 25% từ năm 1999.

Bảng 14: Số lượng lao động bình quân ở mỗi doanh nghiệp theo thời gian, đơn vị phần trăm

Tỉnh thành	Tại thời điểm thành lập	1998	1999	2000	2001	Tốc độ tăng trưởng từ năm 1999
TT Huế	19,7	41,7	43,1	49,9	57,4	33,3
Hải Phòng	156,1	628,3	541,7	680,9	650,6	20,1
Hà Tây	49,4	50,7	58,3	59,8	80,1	37,3
Thanh Hóa	47,9	67,1	80,0	83,5	111,0	38,8
Long An	90,0	177,3	152,9	152,7	157,4	2,9
Nam Định	35,6	31,8	37,0	46,7	42,9	16,1
Đồng Nai	105,7	143,8	108,3	98,8	104,3	-3,6
Bình Dương	99,7	157,5	184,7	207,5	231,3	25,2
Các tỉnh thành phát triển (bình quân)	45,8	79,7	83,5	89,6	96,3	15,3
Tổng số (bình quân)	50,5	96,3	105,3	112,9	120,5	14,4

3.5. DOANH THU

Một điểm nổi bật của các doanh nghiệp vùng ngoại vi là doanh thu, như được trình bày trong bảng 15. Trị số trung vị của tốc độ tăng trưởng doanh thu của các doanh nghiệp ở các tỉnh thành này trong giai đoạn 1999-2000 cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp

¹⁵ Steer và Taussig (2002).

ở các tỉnh thành phát triển. Các doanh nghiệp ở Hải Phòng và Thanh Hóa có tốc độ tăng trưởng 158% trong giai đoạn ba năm này. Trên thực tế, ba trong số bốn tỉnh thành tăng gấp đôi doanh thu kể từ năm 1998 là các tỉnh thành ngoại vi, mặc dù doanh thu trên một đầu lao động ở các tỉnh thành phát triển cao lớn hơn ở bất kỳ một tỉnh thành ngoại vi nào, trừ trường hợp của Hà Tây. Tỉnh với kết quả doanh thu của các doanh nghiệp kém nhất lại là Long An, với tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 23,8%, làm tăng mức doanh thu bình quân trên đầu lao động lên 47,1 triệu đồng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân của các doanh nghiệp ở Long An bằng một nửa tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp ở Nam Định, tỉnh ở vị trí yếu kém thứ hai về mặt này.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu thấp của Long An có thể phần nào được giải thích bằng các yếu tố đặc thù tại địa phương. Trước đây, Đồng Nai, một tỉnh phát triển nằm cạnh Long An, có tốc độ tăng trưởng doanh thu và doanh thu trên đầu lao động rất gần với Long An. Hơn nữa, tất cả các tỉnh thành phía Nam đều có tăng trưởng doanh thu thấp hơn trị số trung vị của toàn bộ mẫu. Một phần điều này có thể chỉ đơn giản là vấn đề toán học; các tỉnh thành ngoại vi ở khu vực miền Bắc và miền Trung có mức khởi điểm thấp hơn, và do đó có thể rất nhanh chóng đạt tốc độ tăng trưởng cao. Điều này rõ ràng giải thích cho tốc độ tăng trưởng doanh thu chậm ở Bình Dương và TP HCM, nơi các doanh nghiệp có trị số trung vị về doanh thu rất cao. Giả sử rằng các doanh nghiệp ở Long An và Đồng Nai đang cố gắng chiếm lĩnh cùng một thị trường phía Nam như các tỉnh thành kề cận, chúng ta có thể hiểu rằng tại sao tăng trưởng doanh thu ở các tỉnh thành phía Nam lại thấp nhất trong toàn bộ các tỉnh thành được chọn mẫu.

Bảng 15: Kết quả doanh thu

(Tất cả các số liệu đều là trị số trung vị)

Khu vực	Tỉnh thành	Doanh thu trên đầu lao động năm 2001 (triệu đồng)	Doanh thu góp năm 2001 (triệu đồng)	Tốc độ tăng trưởng doanh thu giai đoạn 1998-2000 (%)
Bắc	Hà Nội	108,17	2800,00	87,60
	Hải Phòng	61,03	6325,00	158,80
	Hà Tây	100,00	2500,00	138,10
	Nam Định	68,50	1929,00	54,30
	Tổng số	99,44	2784,00	114,30
Trung	TT Huế	68,70	2650,00	59,00
	Thanh Hóa	80,03	6923,50	158,10
	Đà Nẵng	60,00	2402,50	177,60
	Tổng số	69,90	3350,50	91,39
Nam	TP HCM	130,00	6501,00	75,80
	Đồng Nai	45,45	1432,57	34,30
	Long An	47,10	1827,50	23,80
	Bình Dương	79,82	7897,00	54,30
	Tổng số	84,24	3653,00	66,70
Các tỉnh thành phát triển		96,29	3428,00	76,50
Tổng số		85,07	3193,50	86,60