CHƯƠNG 3: DOANH NGHIỆP HỘ GIA ĐÌNH PHI NÔNG NGHIỆP

3.1. Giới thiệu

Trong khi thị trường lao động ở nông thôn Việt Nam đang bắt đầu thu hút lao động nông nghiệp sang dạng làm công ăn lương, nhiều hộ gia đình vẫn tiếp tục hoạt động theo dạng các doanh nghiệp hộ gia đình (DNHGĐ) quy mô nhỏ để tạo thu nhập.

DNHGĐ có là một loại hình "tốt" đối với các hộ gia đình lựa chọn hình thức này hay không phụ thuộc vào việc các nguồn lực để đầu tư và hoạt động kinh doanh này (như là vốn và nhân lực) có được sử dụng hiệu quả hơn khi được sử dụng vào các hoạt động khác không. Giống như đối với lao động làm công ăn lương, các doanh nghiệp hộ gia đình luôn được các nhà hoạch định chính sách chú ý vì chúng là một chủ thể kinh tế quan trọng và lâu dài ở nông thôn, được đầu tư lớn về thời gian làm việc và đóng góp đáng kể cho thu nhập hộ của các hộ gia đình.

Trong chương này chúng tôi sẽ làm rõ sự phổ biến và bản chất của các doanh nghiệp quy mô hộ gia đình ở nông thôn Việt Nam. Chúng tôi tập trung vào các đặc điểm của hộ gia đình sở hữu và điều hành doanh nghiệp và các đặc tính của các doanh nghiệp này. Dựa vào các ý kiến phản hồi của chủ doanh nghiệp, chúng tôi đưa ra các kết luận cùng việc phân tích các khó khăn trong việc phát triển doanh nghiệp.

3.2. Tỷ lệ doanh nghiệp hộ gia đình

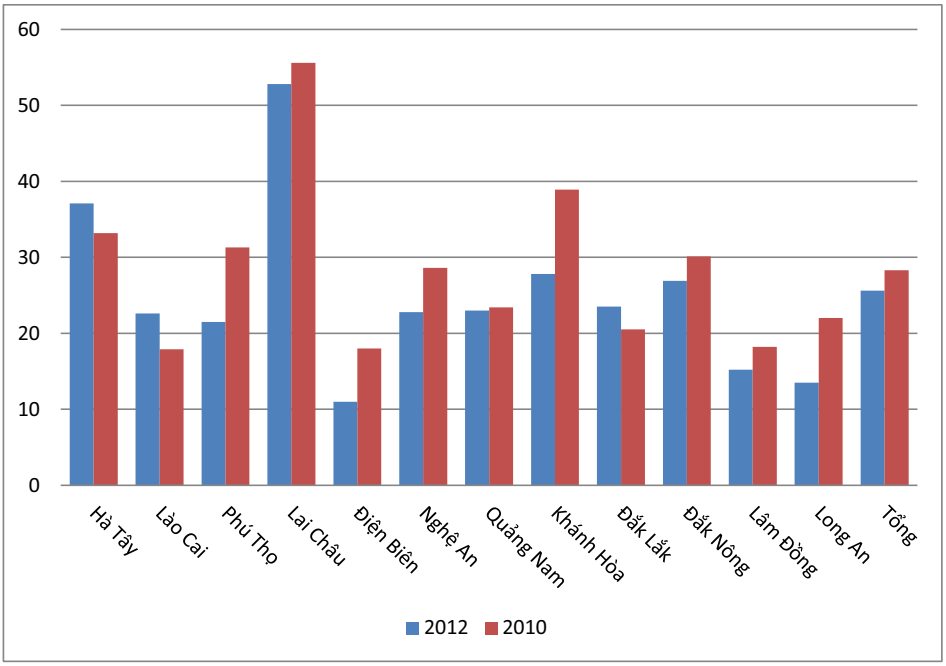
Hình 3.1 cho thấy, năm 2012, trung bình số hộ gia đình có điều hành doanh nghiệp là 25,6%, ít hơn năm 2010 (sử dụng số liệu panel của các hộ giữa hai đợt điều tra năm 2010 và 2012 để so sánh)[10]. Trong số 12 tỉnh, có hơn một nửa số tỉnh giảm tỉ lệ doanh nghiệp hộ gia đình, trừ các tỉnh Hà Tây, Lào Cai và Đắk Lắk. Sự thay đổi tỉ lệ này lớn nhất ở Khánh Hòa, với mức giảm là 11%.

Nghiên cứu sẽ tiếp tục khám phá xem liệu tỉ lệ này giảm là do các hộ gia đình muốn chấm dứt loại hoạt động kinh doanh quy mô nhỏ và có giá trị gia tăng thấp để chuyển sang các hoạt động làm công ăn lương khác hay là để tập trung vào hoạt động nông nghiệp, hoặc chỉ là do họ ngày càng gặp nhiều khó khăn khi vận hành các doanh nghiệp nhỏ.

Các số liệu có thể hỗ trợ giải thích phần nào lý do thứ nhất vì tỉ lệ số hộ sở hữu doanh nghiệp hộ gia đình trong số các hộ giàu là chưa tương xứng, xem Hình 3.2.

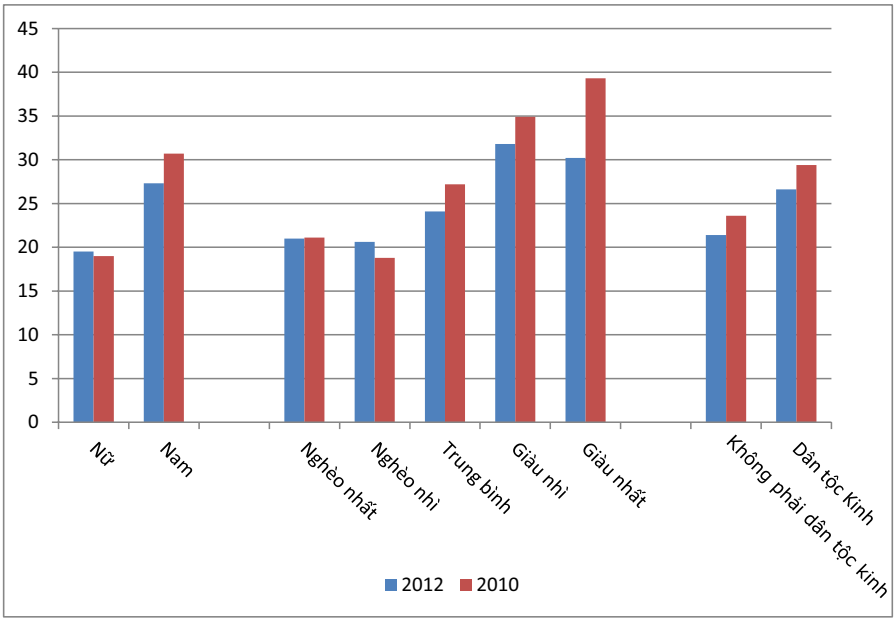
10 Lai Châu có tỷ lệ lớn các hộ gia đình có DNHGĐ có phần chưa đúng. Như Bảng 3.1 cho thấy, DNHGĐ tại Lai Châu có xu hướng không chính thức và có trụ sở nằm ngay tại nhà. Hơn nữa, Bảng 3.3 cho thấy DNHGĐ chiếm tỉ lệ nhỏ trong tổng thu nhập của hộ gia đình và thu nhập từ hoạt động nông nghiệp vẫn là nguồn thu nhập quan trọng nhất cho các hộ gia đình tại tỉnh này.

Hình 3.1: Tỉ lệ hộ có doanh nghiệp hộ gia đình (%)



N 2012 = 2.120 và N 2010 = 2.120

Hình 3.2: Doanh nghiệp hộ gia đình theo đặc điểm (doanh nghiệp tính theo %)



N 2012 = 2.120 và N 2010 = 2.120

Có thể nhận thấy rằng các hộ giàu hơn thường sở hữu doanh nghiệp phi nông nghiệp hơn là các hộ nghèo, mặc dù đây không phải là một mối quan hệ nhân quả: những hộ gia đình này có thể là giàu hơn vì điều hành DNHGĐ thành công, hoặc các hộ gia đình giàu hơn thường có khả năng đầu tư và điều hành DNHGĐ tốt hơn.

Hình 3.2 cũng cho thấy, trong trường hợp làm công ăn lương mà Chương 2 đã nghiên cứu, có vẻ có sự khác biệt có tính hệ thống giữa các hộ gia đình dân tộc Kinh và gia đình không phải là dân tộc Kinh. Các gia đình có chủ hộ là người dân tộc thiểu số thường ít điều hành DNHGĐ hơn. Sự khác biệt giữa các nhóm là nhất quán theo các vòng khảo sát từ năm 2010 đến năm 2012.

Tỷ lệ số hộ có chủ hộ nữ có doanh nghiệp chiếm 19,5% trong năm 2012, gần như không đổi so với tỷ lệ này năm 2010. Ngược lại, tỷ lệ số hộ có chủ hộ nam có doanh nghiệp chiếm 27,3 % trong năm 2012 và 30,7 % năm 2010.

Tiếp tục phân tích DNHGĐ ở cấp cá nhân cho thấy rằng một nửa các hoạt động DNHGĐ được điều hành bởi phụ nữ, tỉ lệ này tăng nhẹ so với năm 2010 vì khi đó tỉ lệ này là 46,6% (kết quả không được hiển thị). Như vậy, giới tính của chủ hộ không phải là một trở ngại cho khả năng làm chủ/điều hành doanh nghiệp hộ gia đình ở nông thôn. Thật thú vị vì chỉ có 10,5% DNHGĐ được điều hành bởi hộ gia đình nghèo (kết quả không được hiển thị). Điều này cho thấy sự phát triển doanh nghiệp nhỏ sẽ liên quan nhiều hơn đến các hộ không nghèo.

3.3. Đặc điểm của doanh nghiệp hộ gia đình

Bảng 3.1 nghiên cứu đặc điểm chính của các doanh nghiệp hộ gia đình, bao gồm vị trí, chính thức hóa, và số lượng người lao động, cho tất cả các mẫu hộ gia đình năm 2012. Tỉ lệ DNHGĐ được cấp giấy phép kinh doanh trong năm 2012 (tức là các doanh nghiệp ở loại "chính thức") là 21,4%.

So sánh số liệu điều tra panel của các hộ gia đình sở hữu các doanh nghiệp kinh doanh hộ gia đình giữa năm 2010 và 2012, chúng tôi thấy tỷ lệ doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh giảm so với năm 2010, nhưng sự sụt giảm này là không mang ý nghĩa thống kê. Tuy vậy, có sự không đồng nhất đáng kể với hầu hết các chỉ số trong mẫu: tỷ lệ doanh nghiệp chính thức rất khác nhau giữa các tỉnh, nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm của các hộ gia đình có doanh nghiệp, và dân tộc của chủ hộ.

Khoảng 58% DNHGĐ hoạt động ngay tại nhà, và quy mô trung bình một DNHGĐ là doanh nghiệp "vi mô", bình quân phải thuê thêm chưa đến một công nhân, ngoài các thành viên hộ gia đình. Trong khi việc điều hành một doanh nghiệp nhỏ như vậy có thể giúp các hộ gia đình đa dạng hóa nguồn thu nhập và tránh rủi ro (ví dụ, bất ổn về giá hàng nông sản sản xuất ra), thì các hộ gia đình (theo định nghĩa) lại không thuê thêm nhiều nhân công.

Bảng 3.1: Đặc điểm của doanh nghiệp hộ gia đình [11]

	Tỉ lệ hộ có DNHGĐ, %	Số lượng DNHGĐ quan sát được	DNHGĐ được cấp phép, %	DNHGĐ có trụ sở tại nhà, %	Số lượng công nhân tại DNHGĐ, bao gồm cả các thành viên HGĐ, trung bình	Số lượng công nhân thuê tại DNHGĐ, trung bình
Tổng 2012	**26,4**	**858**	**21,4**	**58,0**	**2,1**	**0,5**
Tỉnh						
Hà Tây	37,8	265	16,6	54,2	2,7	0,8
Lào Cai	21,5	26	19,2	46,2	1,9	0,4
Phú Thọ	23,1	103	34,0	60,4	1,9	0,8
Lai Châu	49,6	76	10,5	92,1	2,2	0,4
Điện Biên	10,7	15	6,7	66,7	1,9	0,0
Nghệ An	25,9	71	12,7	35,7	1,7	0,3
Quảng Nam	24,3	97	27,8	61,7	1,9	0,4
Khánh Hòa	26,4	33	39,4	31,3	1,7	0,4
Đắk Lắk	26,1	54	24,1	56,6	2,2	0,6
Đắk Nông	23,4	41	12,2	65,9	1,7	0,2
Lâm Đồng	15,0	14	42,9	57,1	1,7	0,2
Long An	15,3	63	28,6	61,3	1,6	0,3
Giới tính						
Nữ	21,2	140	25,0	54,3	1,6	0,2
Nam	27,8	718	20,8	58,8	2,3	0,6
Nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm						
Nghèo nhất	19,2	116	6,9	62,6	2,2	0,1
Nghèo nhì	23,2	146	11,6	60,3	1,7	0,1
Trung bình	24,7	149	23,5	52,3	1,6	0,2
Giàu nhì	33,0	216	23,6	59,2	2,2	0,7
Giàu nhất	32,0	220	31,8	56,7	2,7	1,2
Dân tộc của chủ hộ gia đình						
Không phải dân tộc Kinh	20,2	127	7,9	78,0	1,9	0,1
Dân tộc Kinh	28,0	731	23,8	54,5	2,2	0,6
Tổng 2012 panel[a]		475	22,1	61,7	2,1	0,5
Tổng 2010 panel[a]		475	25,7	60,6	2,3	0,6

N = 2.740

[a] Trong 475 doanh nghiệp hộ gia đình thì có 364 hộ gia đình đã được điều tra lặp lại giữa hai đợt điều tra. Sai số thống kê giữa năm 2010 và 2012 là không có ý nghĩa thống kê ở mức 10% cho mỗi đặc tính của doanh nghiệp

11 Sự khác biệt kết quả thể hiện ở Bảng 3.1 và Hình 3.1 và Hình 3.2 là do số liệu ở Bảng 3.1 dựa trên toàn bộ mẫu điều tra năm 2012, trong khi số liệu của các Hình sử dụng số liệu panel điều tra lặp lại mẫu năm 2010 và năm 2012.

Bảng 3.2 trình bày tỷ lệ thu nhập của hộ gia đình từ các nguồn khác nhau và cho thấy sự khác biệt đáng kể về nguồn thu từ DNHGĐ trong tổng thu nhập hộ gia đình giữa các tỉnh. Ví dụ, tại tỉnh Điện Biên, phần lớn nguồn thu của các hộ gia đình đến từ các hoạt động nông nghiệp, chỉ có 2,2% đến từ DNHGĐ. Ngược lại, ở Hà Tây, nguồn thu đến từ việc làm công ăn lương là quan trọng nhất, chiếm 38,4% tổng thu nhập, tiếp theo là thu nhập từ DNHGĐ chiếm 22,3%. Điều này cho thấy đối với một số tỉnh, ít nhất, DNHGĐ có thể giúp các hộ gia đình đa dạng hóa nguồn thu nhập của họ và bảo vệ họ khỏi các rủi ro hoặc thiếu hụt bất ngờ trong thu nhập. Tuy nhiên, do chỉ hoạt động ở quy mô nhỏ, DNHGĐ không có khả năng tạo ra số lượng công ăn việc làm đáng kể tại nông thôn. Cần có thêm nghiên cứu trong thời gian tới để tìm hiểu kỹ hơn về vấn đề này.

Bảng 3.2: Đa dạng hóa các nguồn thu nhập theo tỉnh (%)

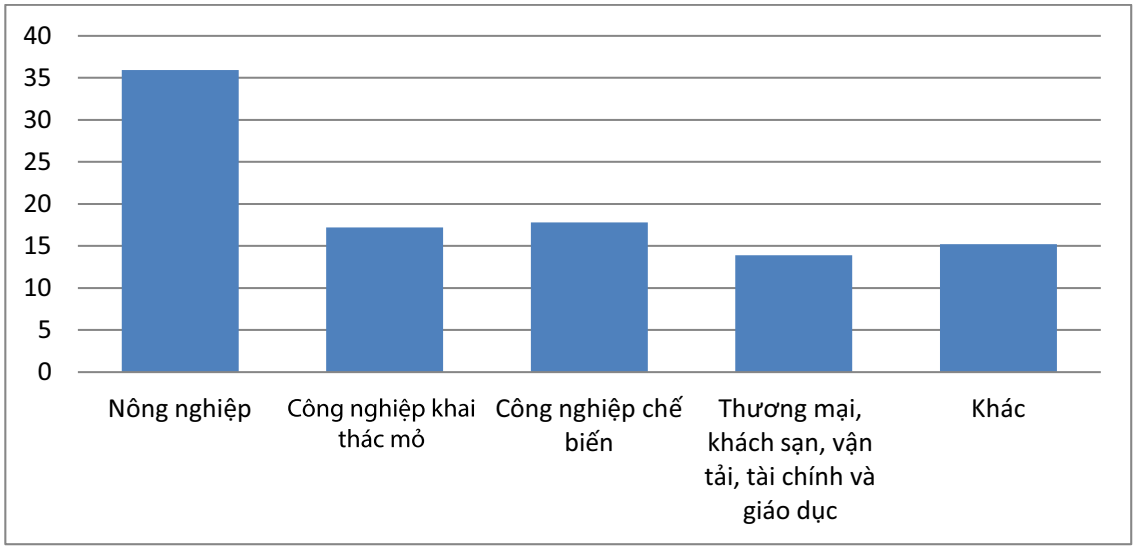
Tỉ lệ thu nhập từ:	DNHGĐ	Nông nghiệp	Tiền lương	Khác
Tổng 2012 (N = 2.740)	12,5	30,6	35,2	21,8
Tỉnh				
Hà Tây	22,3	16,5	38,4	22,8
Lào Cai	7,1	51,8	28,8	12,3
Phú Thọ	12,3	22,1	34,7	31,0
Lai Châu	7,2	55,8	27,7	9,3
Điện Biên	2,2	63,6	17,0	17,3
Nghệ An	9,5	17,6	37,3	35,6
Quảng Nam	13,5	20,2	41,6	24,8
Khánh Hòa	16,3	18,4	45,1	20,2
Đắk Lắk	9,9	53,5	23,3	13,3
Đắk Nông	7,5	45,9	24,7	21,8
Lâm Đồng	7,5	56,9	22,6	13,0
Long An	7,7	34,1	44,4	13,7
Tổng 2012 panel [a]	11,4	32,3***	32,6***	23,7***
Tổng 2010 panel [a]	10,9	28,2***	25,2***	35,7***

*[a] Tổng số mẫu điều tra năm 2010 và điều tra lặp lại năm 2012 là 2120 hộ. *** Khác biệt giữa 2010 và 2012 có ý nghĩa ở mức 1%.*

Trong năm 2012 thu nhập từ DNHGĐ chiếm 12,5% tổng thu nhập ròng của hộ so với thu nhập từ nông nghiệp (30,6% bao gồm cả thu nhập từ khai thác tài nguyên chung), từ tiền lương (35,2%) và từ các nguồn thu khác (21,8%) như thu nhập từ cho thuê, bán tài sản, chuyển nhượng v.v... Trong giai đoạn 2010 đến năm 2012, tỷ lệ thu nhập từ DNHGĐ vẫn không thay đổi, trong khi thu nhập từ sản xuất nông nghiệp lại tăng đáng kể, điều này cho thấy DNHGĐ, ở mức trung bình, không mang lại nguồn thu quan trọng nhất cho các hộ gia đình nông thôn.

Hình 3.3 trình bày tỉ lệ doanh nghiệp hộ gia đình theo ngành. Cho thấy, hơn 35% doanh nghiệp vi mô có hoạt động liên quan đến nông nghiệp. Cần chú ý là 15% các doanh nghiệp được xếp vào loại cung cấp "các dịch vụ khác" và hơn 15% các doanh nghiệp tham gia vào việc sản xuất và chế biến quy mô nhỏ.

Hình 3.3: Doanh nghiệp hộ gia đình theo ngành năm 2012 (%)



N = 858

3.4. Đầu tư và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp hộ gia đình

Chuyển sang nội dung về đầu tư và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp vi mô tại Bảng 3.3a, cuộc khảo sát năm 2012 cho thấy chi phí khởi nghiệp của các doanh nghiệp hộ gia đình là 7,5 triệu đồng (khoảng 360 USD). Giá trị trung bình này thay đổi rất lớn giữa các nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm, theo tính toán của chúng tôi: các hộ nghèo có mức đầu tư ban đầu chỉ khoảng 650.000 VNĐ, so với mức 20 triệu VNĐ ở nhóm giàu nhất; trung vị mức doanh thu do các hộ tự báo cáo (Bảng 3.3b) dao động từ 10,5 triệu đồng ở các nhóm nghèo nhất đến 130 triệu đồng ở nhóm giàu nhất.

Tương tự như làm công ăn lương, có sự khác biệt đáng kể giữa các dân tộc. Hộ gia đình người Kinh đầu tư hơn 10 lần so với các hộ gia đình dân tộc thiểu số, và phần nhiều là từ nguồn vốn của gia đình. Điều này cho thấy, hộ người dân tộc thiểu số gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận vốn và các hình thức tín dụng, khiến họ gặp trở ngại trong việc mở rộng kinh doanh. Cần nghiên cứu sâu để hiểu thêm vấn đề khó khăn này. Nhìn chung, một số kết quả cho thấy các hộ giàu có hơn nhiều khả năng đảm bảo cho các nguồn tài chính bên ngoài, như có thể được mong đợi.

Bảng 3.3a: Hoạt động doanh nghiệp hộ gia đình: Vốn đầu tư, và nguồn tài chính

	Đầu tư ban đầu ('000 VND), trung vị	Tự đầu tư toàn bộ, %	Tự đầu tư và vay, %	Vay toàn bộ, %
Tổng 2012	7.500	67,4	24,0	5,0
Tỉnh				
Hà Tây	10.000	63,8	24,9	8,7
Lào Cai	1.800	76,9	15,4	0,0
Phú Thọ	20.000	58,3	34,9	6,8
Lai Châu	500	82,9	15,8	0,0
Điện Biên	2.000	73,3	20,0	6,7
Nghệ An	7.000	69,0	22,5	5,6
Quảng Nam	5.000	60,8	25,8	3,1
Khánh Hòa	5.000	78,8	18,2	3,0
Đắk Lắk	10.000	70,4	29,6	0,0
Đắk Nông	10.000	63,4	29,3	4,9
Lâm Đồng	10.000	71,4	21,4	0,0
Long An	10.000	74,6	11,1	3,2
Giới tính của chủ hộ				
Nữ	5.000	62,9	25,7	7,9
Nam	9.000	68,3	23,7	4,5
Nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm				
Nghèo nhất	650	79,3	9,5	3,4
Nghèo nhì	5.000	63,7	30,8	3,4
Trung bình	6.000	70,5	21,5	5,4
Giàu nhì	10.000	67,1	25,5	4,2
Giàu nhất	20.000	61,8	27,3	7,3
Dân tộc của chủ hộ				
Không phải dân tộc Kinh	800	77,2	17,3	3,1
Dân tộc Kinh	10.000	65,7	25,2	5,3
Tổng 2012 panel [a]	58.971	67,8	24,0	4,0
Tổng 2010 panel[a]	48.969	66,9	24,8	4,6

[a] Theo số liệu panel của 364 hộ gia đình với 475 doanh nghiệp hộ gia đình. Khác biệt giữa 2010 và 2012 là không có ý nghĩa thống kê ở mức 10% đối với bất kỳ đặc điểm nào của doanh nghiệp.

Bảng 3.3b: Hoạt động doanh nghiệp hộ gia đình: Doanh thu, chi phí và thu nhập ròng (1000 đồng, trung vị)

	Tổng doanh thu từ DNHGĐ	Tổng chi phí cho các hoạt động DNHGĐ	Thu nhập ròng của các hoạt động DNHGĐ
Tổng 2012	**64.080**	**31.000**	**27.000**
Tỉnh			
Hà Tây	120.000	67.000	38.000
Lào Cai	32.000	15.200	17.728
Phú Thọ	60.000	28.000	30.000
Lai Châu	4.650	2.765	1.305
Điện Biên	20.000	10.000	10.000
Nghệ An	30.000	8.000	18.500
Quảng Nam	80.000	43.000	24.000
Khánh Hòa	95.000	48.900	46.500
Đắk Lắk	60.000	33.570	23.260
Đắk Nông	87.200	42.000	31.700
Lâm Đồng	65.000	31.250	54.650
Long An	84.000	13.000	40.500
Giới tính của chủ hộ			
Nữ	61.680	33.550	26.200
Nam	64.900	31.000	27.250
Nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm			
Nghèo nhất	10.600	3.580	5.600
Nghèo nhì	40.850	20.550	17.250
Trung bình	60.000	24.300	24.500
Giàu nhì	99.000	44.000	36.000
Giàu nhất	130.000	68.700	46.510
Dân tộc của chủ hộ			
Không phải dân tộc Kinh	6.000	2.950	3.000
Dân tộc Kinh	84.000	43.000	32.000
Tổng 2012 panel[a]	**268.371**	**216.260**	**52.110**
Tổng 2010 panel[a]	**230.648**	**185.422**	**45.226**

N= 858

[a] Theo số liệu panel của 364 hộ gia đình với 475 doanh nghiệp hộ gia đình. Khác biệt giữa năm 2010 và 2012 không có ý nghĩa thống kê ở mức 10% đối với bất kỳ đặc điểm nào của doanh nghiệp.

Cũng như tiền lương kiếm được từ các hoạt động phi nông nghiệp, viêc làm ngoài hộ gia đình (xem Chương 2) là cao hơn trong số những người có học vấn tốt hơn được khảo sát, và người có học vấn tốt hơn thường điều hành DNHGĐ tốt hơn.

Như minh họa trong Bảng 3.4, các hộ gia đình có chủ hộ không biết chữ có tổng trung vị thu nhập từ DNHGĐ (doanh thu trừ chi phí) là khoảng 3,1 triệu đồng một năm. Với các chủ hộ đã tốt nghiệp phổ thông trung học thì có thu nhập trung bình từ DNHGĐ là 40,7 triệu đồng một năm.

Bảng 3.3a cho thấy một số nhóm (đặc biệt là các hộ gia đình có chủ hộ không phải dân tộc Kinh hoặc là người dân tộc thiểu số) thường gặp khó khăn trong tiếp cận tín dụng và do vậy thường phải tự đầu tư tài chính. Bảng 3.4 cho thấy những hậu quả tiêu cực tiềm tàng của việc phân bổ tín dụng: tổng trung vị thu nhập ròng của những chủ DNHGĐ có thể tiếp cận vốn vay cao gấp đôi những người không tiếp cận được vốn. Tuy nhiên, cần lưu ý là cũng có thể nguyên nhân được bắt đầu từ một hướng khác, đó là các hộ gia đình (hoặc các doanh nghiệp) thu nhập thấp sẽ khó tiếp cận về vốn vay hơn.

Bảng 3.4: Trình độ học vấn của chủ hộ, đầu tư, và hiệu quả ('000 đồng, trung vị)

	Đầu tư ban đầu	Doanh thu	Chi phí	Tổng thu nhập ròng
Tổng 2012	7.500	64.080	31.000	27.000
Trình độ học vấn chung cao nhất của chủ hộ				
Không biết đọc, biết viết	500	6.150	3.380	3.100
Tốt nghiệp tiểu học	4.000	48.000	24.000	22.200
Tốt nghiệp THCS	9.000	63.000	32.100	25.880
Tốt nghiệp THPT	15.000	120.000	60.000	40.700
Trình độ chuyên nghiệp kỹ thuật cao nhất				
Không có bằng cấp	5.000	62.000	29.800	26.325
Đào tạo nghề ngắn hạn	10.000	60.000	29.000	26.300
Đào tạo nghề dài hạn	25.000	140.000	66.500	65.000
Trung học chuyên nghiệp	15.000	45.000	26.000	24.400
Cao đẳng/đại học	35.000	76.000	43.000	31.900
Tình hình vay				
Không vay	5.000	50.000	22.840	24.000
Có vay	20.000	145.000	86.100	50.800

N= 858

Bảng 3.5: Số ngày làm việc trong năm đối với hoạt động phi nông nghiệp và việc làm không được trả công

	Số ngày tham gia vào hoạt động DNHGĐ, ngày, 2012	Tỉ lệ tham gia vào hoạt động DNHGĐ so với tổng số ngày tham gia lao động, 2012, %	Số ngày tham gia vào hoạt động DNHGĐ, ngày, 2010	Tỉ lệ tham gia vào hoạt động DNHGĐ so với tổng số ngày tham gia lao động, 2010, %
Tổng 2012	74	6,9	70	6,4
Tỉnh				
Hà Tây	133	12,4	100	9,4
Lào Cai	47	4,2	36	2,7
Phú Thọ	62	6,7	93	8,6
Lai Châu	28	2,6	30	2,7
Điện Biên	11	0,7	25	1,8
Nghệ An	64	5,8	61	5,3
Quảng Nam	72	7,1	62	5,8
Khánh Hòa	70	6,6	117	9,7
Đắk Lắk	46	4,1	57	5,0
Đắk Nông	69	5,7	59	4,8
Lâm Đồng	40	3,0	38	2,4
Long An	67	6,2	65	6,6
Giới tính của chủ hộ				
Nữ	61	6,7	50	5,5
Nam	77	7,0	76	6,7
Nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm				
Nghèo nhất	26	2,0	31	2,8
Nghèo nhì	56	4,7	43	3,4
Trung bình	65	6,1	67	6,1
Giàu nhì	109	10,3	95	8,3
Giàu nhất	111	11,3	116	11,6
Dân tộc của chủ hộ				
Không phải dân tộc Kinh	19	1,7	23	1,7
Dân tộc Kinh	88	8,3	83	7,6

N 2012= 2.740 và N 2010 = 2.200

Thời gian sử dụng là một chỉ số khác về đầu tư của hộ gia đình vào các doanh nghiệp hộ gia đình phi nông nghiệp. Theo số liệu của những người trả lời khảo sát, số ngày tham gia vào các hoạt động DNHGĐ (xem Bảng 3.5) là tương đối ổn định giữa các vòng khảo sát, chỉ có một trường hợp ngoại lệ đáng chú ý duy nhất là tỉ lệ trung bình của các hộ gia đình tỉnh Hà Tây (tăng hơn một tháng về thời gian dành cho các hoạt động DNHGĐ) và tỉnh Khánh Hòa (giảm khoảng 47 ngày).

Tương ứng với thời gian tham gia vào các hoạt động DNHGĐ, đặc điểm của hộ gia đình hoặc đặc điểm cá nhân, số liệu trung bình trong năm đã cung cấp được một bức tranh rõ ràng

hơn và chỉ ra hai xu hướng: thời gian đầu tư vào các doanh nghiệp hộ gia đình của các hộ gia đình giàu là cao hơn đáng kể, và các hộ gia đình có chủ hộ là người Kinh đầu tư thời gian nhiều hơn hẳn các hộ gia đình dân tộc thiểu số.

3.5. Hạn chế đối với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ

Để hiểu được những khó khăn, trở ngại ảnh hưởng đến việc hình thành và hoạt động của DNHGĐ, vòng khảo sát năm 2012 đã bổ sung thêm một phần nội dung, yêu cầu những người tham gia khảo sát xếp hạng một loạt các hạn chế về khó khăn, như đăng ký kinh doanh, mua/thuê đất, vay tiền, mua đầu vào vv...[12] Bảng 3.6 tóm tắt các phát hiện từ phần này khảo sát này.

Phần lớn các hộ gia đình trả lời "Không biết", "dễ dàng" hoặc "không dễ không khó" khi được hỏi về mức độ khó khăn mà họ gặp phải liên quan đến nhiều khía cạnh khác nhau như bắt đầu và điều hành một doanh nghiệp hộ gia đình. Điều này cho thấy rằng hầu hết các hộ gia đình không gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh hoặc họ chưa nhận thức được những khó khăn này. Còn lại các vấn đề phổ biến là khó khăn khi vay tiền và tiếp cận thị trường đầu ra cho sản phẩm (khoảng 20% hộ gia đình nêu ra các khó khăn liên quan tới từng vấn đề đã nêu).

Bảng 3.6: Các hạn chế đối với doanh nghiệp hộ gia đình (%)

Mức độ khó khăn	Rất khó	Khó	Không khó không dễ	Dễ	Rất dễ	Không biết
Đăng ký kinh doanh	0,3	4,1	19,5	15,8	3,0	55,8
Tuân thủ các quy định kinh doanh	0,3	4,5	25,1	18,0	3,5	46,9
Mua hoặc thuê đất	0,6	7,7	20,6	15,9	2,4	50,2
Vay tiền	1,3	19,2	28,3	14,8	2,1	32,8
Tiết kiệm tiền tại ngân hàng nhà nước hoặc ngân hang thương mại	0,4	1,6	17,9	26,5	16,5	35,5
Thuê công nhân lành nghề	1,1	10,8	19,6	10,4	1,6	54,3
Đào tạo lao động	1,4	10,8	19,8	9,4	1,0	55,0
Học hỏi các công nghệ mới	2,0	12,2	19,7	7,7	1,4	54,6
Mua sắm máy móc/ thiết bị mới	1,6	12,8	20,8	11,8	3,4	47,1
Tiếp cận thị trường cho sản phẩm đầu ra	2,8	17,9	30,5	14,9	3,0	29,5
Mua nguyên vật liệu (đầu vào)	0,1	7,7	31,4	31,3	6,0	22,3

N= 703. Đây là khá thấp do thiếu số liệu

Ngoài các hạn chế về kinh doanh, Bảng 3.7 tóm tắt các số liệu phản ảnh nhận thức của những người trả lời khảo sát về hạn chế của môi trường kinh doanh của DNHGĐ. Nhìn chung,

12 Thực hiện một số so sánh sử dụng Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2012 trên trang web: http://www.pcivietnam.org/reports_home.php.

số liệu cho thấy hầu hết họ không cho rằng tham nhũng và hạ tầng cơ sở là những trở ngại lớn trong hoạt động của DNHGĐ, nhưng cũng phản ánh được sự khác biệt về nhận thức giữa các tỉnh và các nhóm hộ gia đình. Ví dụ, ở Lâm Đồng có 33,3%, và ở Khánh Hòa có 14,3% số hộ gia đình cho rằng tham nhũng là một phần lớn hoặc rất lớn cộng vào chi phí hoạt động của DNHGĐ. Ngoài ra, tại Lào Cai, Phú Thọ và Lai Châu, các hộ gia đình có nhận thức thấp hơn về hạ tầng cơ sở so với các tỉnh khác. (30,4%, 22,4 % và 38,2% số hộ gia đình tương ứng, cho rằng cơ sở hạ tầng địa phương có liên quan đến DNHGĐ của họ là xấu hoặc rất xấu). Nhận thức đối với cơ sở hạ tầng của các hộ nghèo và các hộ không phải dân tộc Kinh lại còn kém hơn. Trong khi đó, tham nhũng có vẻ ảnh hưởng nhiều hơn đến các hộ gia đình giàu hơn và các hộ gia đình dân tộc Kinh.

Bảng 3.7: Đánh giá về tham nhũng và hạ tầng (%)

	Đánh giá chi phí do tham nhũng (N: 721)			Đánh giá hạ tầng địa phương (N:723)		
	Lớn và rất lớn	**Nhỏ**	**Không có tác động**	**Tốt và rất tốt**	**Không tốt không xấu**	**Xấu và rất xấu**
Tổng 2012	5,0	25,2	69,8	20,5	67,4	12,2
Tỉnh						
Hà Tây	4,1	25,9	70,0	20,9	72,3	6,8
Lào Cai	4,3	21,7	73,9	17,4	52,2	30,4
Phú Thọ	4,7	35,3	60,0	10,6	67,1	22,4
Lai Châu	4,4	5,9	89,7	4,4	57,4	38,2
Điện Biên	0,0	14,3	85,7	7,1	85,7	7,1
Nghệ An	5,1	28,8	66,1	47,5	50,8	1,7
Quảng Nam	4,9	20,7	74,4	31,3	65,1	3,6
Khánh Hòa	14,3	78,6	7,1	25,0	75,0	0,0
Đắk Lắk	4,7	4,7	90,7	2,3	88,4	9,3
Đắk Nông	0,0	12,1	87,9	15,2	72,7	12,1
Lâm Đồng	33,3	41,7	25,0	50,0	50,0	0,0
Long An	3,7	31,5	64,8	21,8	63,6	14,5
Giới tính						
Nữ	6,7	25,0	68,3	20,0	68,3	11,7
Nam	4,7	25,3	70,0	20,5	67,2	12,3
Nhóm chi tiêu lương thực thực phẩm						
Nghèo nhất	1,0	10,7	88,3	8,7	68,3	23,1
Nghèo nhì	4,0	16,0	80,0	13,6	69,6	16,8
Trung bình	3,7	24,3	72,1	22,8	67,6	9,6
Giàu nhì	5,6	30,9	63,5	23,5	69,3	7,3
Giàu nhất	8,7	34,9	56,4	27,3	62,8	9,9
Dân tộc của chủ hộ						
Không phải dân tộc Kinh	2,6	9,6	87,8	6,1	61,7	32,2
Kinh	5,4	28,2	66,3	23,2	68,4	8,4

Quy mô mẫu giảm do thiếu số liệu

3.6. Tóm tắt

Các doanh nghiệp hộ gia đình quy mô nhỏ chỉ được nghiên cứu dưới góc độ là một nguồn trong tổng thu nhập của hộ gia đình. Sự đóng góp của DNHGĐ vào thu nhập gia đình ở nông thôn Việt Nam vẫn còn thấp hơn so với hoạt động nông nghiệp và hoạt động làm công ăn lương, nhưng lại chiếm một nguồn thời gian và tiền đầu tư đáng kể của hộ gia đình. Tựu chung, trong khi giáo dục và tình trạng dân tộc là các yếu tố tác động lớn đến việc đầu tư tài chính, hiệu quả hoạt động và thời gian tham gia vào DNHGĐ, những doanh nghiệp vi mô này vẫn chỉ ở quy mô nhỏ, phần lớn là không chính thức và đóng trụ sở tại nhà. Quy mô nhỏ của DNHGĐ cho thấy khu vực này chưa được phát triển rộng rãi tại nông thôn đáp ứng nhu cầu chính thức và không chính thức của lao động nông thôn.

Nói chung, các số liệu được trình bày trong chương này cho thấy số lượng các chủ doanh nghiệp cảm thấy gặp khó khăn do quy định kinh doanh và thiếu tiếp cận đất đai, thông tin, hoặc các nguồn lực khác là tương đối ít. Cần tiếp tục nghiên cứu xem liệu điều này phản ánh điều kiện kinh doanh trên thực tế ở Việt Nam là khá tốt hay liệu đây chỉ là kết quả khảo sát đối với một số chủ doanh nghiệp không tìm cách phát triển doanh nghiệp của họ. Bởi vì các hạn chế thường đến khi các hộ gia đình muốn mở rộng và phát triển doanh nghiệp, bao gồm cả các khó khăn về tiếp cận tín dụng và thị trường đầu ra, và do vậy cần sửa đổi một số chính sách để hỗ trợ các doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, khó có thể đưa ra được chính sách cụ thể từ các phân tích ở đây và cần phân tích chuyên sâu để để xác định cách thiết kế các chính sách hỗ trợ sự tăng trưởng của các hoạt động doanh nghiệp.

Vì nền kinh tế Việt Nam đang tiếp tục quá trình chuyển dịch cơ cấu từ nông nghiệp tự cung, tự cấp sang các hoạt động đem lại giá trị gia tăng cao hơn, việc giám sát các doanh nghiệp hộ gia đình ngày càng quan trọng để nghiên cứu tác động của các doanh nghiệp này vào phúc lợi xã hội và tạo việc làm ở nông thôn, và đặc biệt là để quan sát các yếu tố chuyển tiếp để phát triển các doanh nghiệp này từ quy mô hộ gia đình cỡ nhỏ đến quy mô lớn hơn và lớn mạnh thành các doanh nghiệp bền vững.