

# Các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tăng trưởng và đói nghèo

*Thorsten Beck  
Asli Demirgüç Kunt  
Ross Levine*

*Tài liệu công tác 11224*

<http://www.nber.org/papers/w11224>

VĂN PHÒNG NGHIÊN CỨU KINH TẾ QUỐC GIA (NBER)  
1050 Massachusetts Avenue  
Cambridge, MA 02138

Tháng 3-2005

Beck và Demirgüç-Kunt: Ngân hàng Thế giới; Levine: Đại học Minnesota và NBER. Chúng tôi xin cảm ơn Gerard Caprio, Maria Carkovic, George Clarke, Simeon Djankov, Mary Hallward-Driemeier, Patrick Honohan, Phil Keefer, Aart Kraay, Norman Loayza, Richard Messick, Brad Roberts, Nick Stern, Chris Woodruff, người chứng nhận ấn danh và những người tham dự hội thảo ở Ngân hàng Thế giới đã có những nhận xét bổ ích. Chúng tôi trân trọng biết ơn sự hỗ trợ nghiên cứu xuất sắc của Meghana Ayyagari và April Knill. Các phát hiện, lý giải và kết luận của bài báo này hoàn toàn là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của Ngân hàng Thế giới, ban giám đốc, hay các nước được xem xét trong nghiên cứu này. Quan điểm trình bày ở đây là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của Văn phòng Nghiên cứu kinh tế quốc gia.

## **Tóm tắt**

Bài viết này tìm hiểu mối quan hệ giữa qui mô tương đối của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ (small and medium enterprises, SME), tăng trưởng kinh tế, và xóa nghèo thông qua sử dụng một cơ sở dữ liệu về tỷ trọng lao động SME trong tổng lực lượng lao động công nghiệp chế tạo. Sử dụng một mẫu 45 quốc gia, chúng tôi tìm thấy mối quan hệ đồng biến mạnh giữa tầm quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng trưởng GDP trên đầu người. Tuy nhiên, số liệu không xác nhận một cách chắc chắn cho kết luận rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng. Hơn nữa, chúng tôi không tìm được bằng chứng cho thấy các doanh nghiệp vừa và nhỏ giúp xóa nghèo hay giảm tình trạng bất bình đẳng thu nhập.

Thorsten Beck

World Bank

[tbeck@worldbank.org](mailto:tbeck@worldbank.org)

Asli Demirgüç-Kunt

World Bank

[ademirguckunt@worldbank.org](mailto:ademirguckunt@worldbank.org)

Ross Levine

Finance Department, Room 3-257

Carlson School of Management

University of Minnesota

321 19th Avenue South

Minneapolis, MN 55455

and NBER

[rlevine@csom.umn.edu](mailto:rlevine@csom.umn.edu)

## I. Giới thiệu

Để gia tốc tăng trưởng và giảm nghèo, Nhóm Ngân hàng Thế giới và các cơ quan viện trợ quốc tế khác đã mang đến sự hỗ trợ có mục tiêu cho các doanh nghiệp có qui mô vừa và nhỏ (SME) ở các nền kinh tế đang phát triển. Ví dụ, Ngân hàng Thế giới đã phê duyệt hơn 10 tỷ USD cho các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ trong giai đoạn 1998-2002 và 1,3 tỷ USD trong năm 2003.<sup>1</sup>

Chính sách *hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ* này dựa vào ba lập luận cốt lõi (Ngân hàng Thế giới, 1994, 2002, 2004). Thứ nhất, những người ủng hộ SME lập luận rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ giúp nâng cao tính cạnh tranh và tinh thần kinh doanh, và vì thế có lợi ích ngoại tác đối với hiệu quả, đổi mới, và tăng trưởng năng suất của cả nền kinh tế. Nhìn từ góc độ này, sự hỗ trợ trực tiếp của chính phủ cho các SME sẽ giúp các nước khai thác lợi ích xã hội từ sự cạnh tranh và tinh thần kinh doanh nhiều hơn. Thứ hai, những người ủng hộ SME thường cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động hữu hiệu hơn các công ty lớn nhưng thị trường tài chính và các thất bại thể chế khác cản trở sự phát triển SME. Vì vậy, sự cải thiện tài chính và thể chế, sự hỗ trợ tài chính trực tiếp của chính phủ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế và phát triển. Cuối cùng, một số người lập luận rằng sự mở rộng SME giúp thúc đẩy việc làm nhiều hơn so với sự tăng trưởng của các doanh nghiệp lớn vì các doanh nghiệp vừa và nhỏ thâm dụng lao động nhiều hơn. Theo quan điểm này, trợ cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể tiêu biểu cho một công cụ xóa đói giảm nghèo.

Trong khi cộng đồng quốc tế chuyển giao một giá trị viện trợ lớn để trợ cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có bốn *quan điểm hoài nghi* tỏ ra ngờ vực về hiệu quả của chính sách này. Thứ nhất, một số tác giả nhấn mạnh các lợi thế của các doanh nghiệp lớn và thách thức các giả định nền tảng của quan điểm ủng hộ SME. Cụ thể, các doanh nghiệp lớn có thể khai thác lợi thế kinh tế theo qui mô và dễ dàng chịu được chi phí cố định lớn gắn liền với nghiên cứu và phát triển (R&D) và có tác động tích cực tới năng suất (Pagano và Schivardi 2001; Pack và Westphal 1986). Đồng thời, một số người cho rằng những doanh nghiệp lớn mang lại việc làm ổn định hơn và do đó cũng có chất lượng cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và có ảnh hưởng tích cực đối với việc xóa đói giảm nghèo (Rosenzweig 1988; Brown và những người khác 1990).

Tập hợp những quan điểm hoài nghi thứ hai thách thức các giả định nền tảng của lập luận hỗ trợ SME. Cụ thể, một số nghiên cứu nhận thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ không thâm dụng lao động hơn, mà cũng chẳng tốt hơn trong việc tạo ra việc làm so với các doanh nghiệp lớn (Little và những người khác 1987). Hơn nữa, các nghiên cứu gần đây nhận thấy rằng các thể chế tài chính và pháp lý kém phát triển gây tổn hại cho nhiều loại hình doanh nghiệp ngoài các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thật vậy, các nghiên cứu nhận thấy rằng các thể chế kém phát triển đã ràng buộc các doanh nghiệp khiến họ không thể tăng trưởng lên đến qui mô hiệu quả (Beck và những người khác 2003; Kumar và những người khác 2001).

---

<sup>1</sup>Các số liệu thống kê này là từ Ngân hàng Thế giới (2002, 2004). Ngân hàng Thế giới cung cấp sự hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Theo các hoạt động của Ngân hàng Thế giới, 80 phần trăm các chương trình của Ngân hàng Thế giới liên quan đến hỗ trợ tài chính trực tiếp cho SME, trong khi 20 phần trăm các chương trình của Ngân hàng Thế giới liên quan đến các hỗ trợ gián tiếp như hỗ trợ kỹ thuật cho các SME và các thể chế trợ giúp phát triển SME.

Tập hợp các quan điểm hoài nghi thứ ba đặt vấn đề về giá trị của việc xem qui mô doanh nghiệp như một yếu tố ngoại sinh xác định tăng trưởng kinh tế. Từ tư liệu nghiên cứu tổ chức công nghiệp, nguồn lực tài nguyên thiên nhiên, công nghệ, chính sách và các thể chế giúp xác định thành phần công nghiệp của quốc gia và qui mô doanh nghiệp tối ưu (Kumar và những người khác 2001). Ví dụ, một số nước có thể có những nguồn lực mang lại cho đất nước lợi thế so sánh trong việc sản xuất những hàng hóa được sản xuất hiệu quả trong những doanh nghiệp lớn, trong khi những nước khác sẽ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất những hàng hóa được sản xuất một cách kinh tế nhất trong những doanh nghiệp nhỏ (You 1995). Tương tự, những nước mở cửa thương mại quốc tế có thể có qui mô doanh nghiệp tối ưu lớn hơn so với những nước ít hội nhập quốc tế hơn (Caves và những người khác 1980). Một ví dụ cuối cùng, lý thuyết về thể chế cho thấy rằng qui mô doanh nghiệp sẽ phản ánh mức cận biên giữa chi phí giao dịch nội bộ doanh nghiệp và chi phí giao dịch thị trường, sao cho khi chi phí giao dịch thị trường giảm tương đối so với chi phí giao dịch nội bộ công ty, thì qui mô tối ưu của doanh nghiệp cũng giảm (Coase 1937). Mức cận biên này sẽ thay đổi tùy theo ngành và quốc gia vì nhiều nguyên nhân thể chế và công nghệ. Vì thế, chính sách trợ cấp để hỗ trợ SME thật ra có thể làm biến dạng qui mô doanh nghiệp và có tiềm năng gây tổn hại cho hiệu quả kinh tế.

Quan điểm hoài nghi thứ tư về hiệu quả của các chính sách hỗ trợ SME mà ta gọi là quan điểm môi trường kinh doanh, nghi ngờ vai trò quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhưng thay vì thể lại nhấn mạnh vào tầm quan trọng của môi trường kinh doanh đối với tất cả các doanh nghiệp cả lớn lẫn nhỏ. Hàng rào tham gia và rời bỏ thị trường thấp, quyền sở hữu tài sản được xác lập rõ ràng, và việc cưỡng chế thi hành hợp đồng hữu hiệu là các đặc điểm của một môi trường kinh doanh thuận lợi cho sự cạnh tranh và các giao dịch thương mại tư nhân. Trong khi các yếu tố này có thể khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ, trọng tâm của quan điểm môi trường kinh doanh không phải là về bản thân các SME; mà trọng tâm của nó là về môi trường dành cho tất cả các doanh nghiệp. Vì thế, nhất quán với các quan điểm hoài nghi khác, quan điểm môi trường cạnh tranh nghi ngờ việc thực hiện chính sách hỗ trợ SME trợ cấp cho sự phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Bằng chứng kinh tế vi mô từ các nước riêng lẻ không mang lại nhiều sự ủng hộ cho quan điểm hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các bằng chứng cấp độ doanh nghiệp không ủng hộ cho nhận định rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt hữu hiệu trong việc tạo ra việc làm. Hơn nữa, các nghiên cứu kinh tế vi mô không ủng hộ nhận định cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ đẩy mạnh phát minh đổi mới. Cuối cùng, trong khi một số nghiên cứu cấp độ doanh nghiệp nhận thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ giúp tăng cường cạnh tranh, bằng chứng trực tiếp về tăng trưởng năng suất không xác nhận quan điểm hỗ trợ SME. Vì thế, như ta sẽ thảo luận sâu xa hơn trong phần kế tiếp, các nghiên cứu cấp độ doanh nghiệp không mang lại nền tảng thực nghiệm cho việc trợ cấp các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Tuy nhiên, các nghiên cứu kinh tế vi mô này là cho từng đất nước cụ thể và chỉ liên quan đến một số ít quốc gia. Vì vậy, câu hỏi tự nhiên là liệu bằng chứng so sánh các nước có mang lại cơ sở thực nghiệm cho chính sách hỗ trợ SME hay không. Tuy nhiên, tình trạng thiếu vắng số liệu quốc tế tương thích về các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã cản trở việc phân tích so sánh các nước về SME, tăng trưởng và đói nghèo.

Bài viết này lần đầu tiên mang lại bằng chứng so sánh các nước về mối liên hệ giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng trưởng kinh tế và xóa nghèo thông qua sử dụng một cơ sở dữ liệu mới xây dựng về các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Số đo SME của chúng tôi là tỷ trọng lực lượng lao động công nghiệp chế tạo trong các doanh nghiệp có 250 người lao động trở xuống trong tổng

lực lượng lao động công nghiệp chế tạo. Sau đó chúng tôi đánh giá mối quan hệ giữa qui mô khu vực SME và tăng trưởng kinh tế được đo lường bằng tăng trưởng tổng sản lượng nội địa (GDP) trên đầu người bình quân trong thập niên 90. Tiếp theo, chúng tôi xem xét mối quan hệ giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bất bình đẳng thu nhập và đói nghèo, sử dụng bốn số đo: (1) tỷ lệ tăng trưởng thu nhập của nhóm dân số nghèo nhất trong năm nhóm dân số trong thập niên 90, (2) tỷ lệ tăng trưởng hệ số Gini, (3) tỷ lệ tăng trưởng của phần trăm dân số sống với dưới 1 USD một ngày, và (4) tỷ lệ tăng trưởng của 'hố cáchđối nghèo', là bình quân trọng số của tỷ phần dân số sống với dưới 1 USD một ngày và thu nhập rơi xuống dưới mức 1 USD một khoảng cách bao xa. Khi thực hiện các phân tích này, chúng tôi kiểm soát nhiều yếu tố đặc thù theo quốc gia. Hơn nữa, ngoài việc xem xét mối quan hệ giữa qui mô của khu vực SME và phát triển kinh tế, chúng tôi còn đưa ra một đánh giá ban đầu về việc liệu các doanh nghiệp vừa và nhỏ có phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng kinh tế và xóa nghèo hay không.

Các phép hồi qui so sánh các nước mang lại ba kết quả. Thứ nhất, theo ý nghĩa nghiên cứu của Levine và Renelt (1992), có một mối quan hệ đồng biến mạnh giữa qui mô tương đối của khu vực SME và tăng trưởng kinh tế. Vì thế, ngay cả khi kiểm soát nhiều yếu tố khác xác định tăng trưởng – bao gồm chỉ số môi trường kinh doanh chung mà bao trùm thông tin về các hàng rào tham gia và rời bỏ thị trường, bảo vệ quyền sở hữu tài sản hữu hiệu, và việc cưỡng chế thi hành hợp đồng vững mạnh, chúng tôi nhận thấy một mối quan hệ lớn về mặt kinh tế và có ý nghĩa thống kê giữa tăng trưởng và qui mô của khu vực SME. Mối quan hệ này cũng mạnh khi kiểm soát ảnh hưởng của các điểm nằm ngoài xu hướng và sử dụng một chỉ báo của khu vực SME được giới hạn trong quan sát đầu tiên có sẵn trong thập niên 90. Thứ hai, chúng tôi nhận thấy rằng mối quan hệ giữa SME và tăng trưởng là không rõ ràng khi sử dụng các biến công cụ để kiểm soát tính nội sinh. Trong khi các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một đặc điểm của các nền kinh tế tăng trưởng nhanh, các phân tích so sánh các nước không nhất thiết xác nhận kết luận cho rằng các SME phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng dài hạn. Thứ ba, chúng tôi không tìm thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ và xóa nghèo. Cụ thể, qui mô của SME không gắn liền một cách có ý nghĩa thống kê với tỷ lệ tăng trưởng của (i) thu nhập của nhóm dân số nghèo nhất của xã hội, (ii) hệ số Gini, (iii) tỷ lệ phần trăm dân số sống với dưới 1 USD một ngày, hay (iv) hố cách đối nghèo khi kiểm soát tăng trưởng GDP trên đầu người. Như vậy, chúng tôi không nhận thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát huy một ảnh hưởng khác biệt đối với đói nghèo.

Nhất quán với các lý thuyết tổ chức công nghiệp mô tả trên đây, bài viết này nhận thấy rằng cho dù các nền kinh tế tăng trưởng nhanh có xu hướng có khu vực SME lớn, phân tích so sánh các nước không mang lại sự hỗ trợ mạnh quan điểm cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng và xóa nghèo. Như thảo luận chi tiết hơn dưới đây, các kết quả nhân quả nên được lý giải một cách cẩn thận. Các phép hồi qui không nhất thiết dẫn đến kết luận rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ đẩy mạnh tăng trưởng và xóa nghèo. Đúng hơn, nói chung chúng ta không bác bỏ *giả thiết Ho* rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ không phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng và đói nghèo. Nói tóm lại, các kết quả nghiên cứu so sánh các nước nhất quán với quan điểm rằng khu vực SME lớn trong công nghiệp chế tạo là một đặc điểm của các nền kinh tế thành công, không nhất thiết là một yếu tố nguyên nhân ngoại sinh.

Ta phải nhấn mạnh một số yếu tố giới hạn. Thứ nhất, bài viết này xem xét nghiên cứu so sánh các nước và do đó không theo dõi kinh nghiệm của một nước riêng lẻ bất kỳ nào một cách sâu xa. Vì thế, từng nước có thể có những kinh nghiệm khác với kết quả chung trình bày ở đây.

Thứ hai, như thảo luận trong nghiên cứu của Levine và Zervos (1993), một số nhà quan sát cho rằng các nước quá khác nhau đến mức không thể xem như được rút ra từ cùng một dân số mẫu và vì thế họ bác bỏ giá trị của các phép hồi qui so sánh các nước. Đánh giá riêng của chúng tôi là: chúng tôi kiểm soát các đặc điểm riêng của quốc gia đủ để thu được thông tin bổ ích – dù không dứt khoát – từ so sánh các nước. Hơn nữa, các kết quả hoài nghi của chúng tôi về các chính sách hỗ trợ SME nhất quán với đa số bằng chứng kinh tế vi mô.

Thứ ba, khi tính toán tỷ lệ tăng trưởng GDP bình quân trên đầu người trong thập niên 90, số liệu có thể phản ánh các yếu tố tăng trưởng ở trạng thái dừng, động học của quá trình chuyển đổi, các hiện tượng theo chu kỳ kinh tế, và các cuộc khủng hoảng. Biết rằng số liệu SME của chúng tôi giới hạn trong phạm vi thập niên 90, chúng tôi không thể đánh giá mối quan hệ dài hạn giữa SME và tăng trưởng trong những giai đoạn 20 hay 30 năm mà có thể được ưa chuộng hơn. Điều này làm hỏng khả năng lý giải các phép hồi qui tăng trưởng là chỉ liên quan đến tăng trưởng dài hạn. Chúng tôi kiểm soát các ảnh hưởng tăng trưởng không-ở-trạng-thái-dừng thông qua sử dụng các phương pháp tiêu chuẩn, nhưng thừa nhận rằng vấn đề tổng hợp là đặc thù trong các phép hồi qui tăng trưởng so sánh các nước.

Cuối cùng, bài viết này xem xét việc làm ở SME, chứ không phải trợ cấp cho SME. Vì thế, ngay cả nếu các phép hồi qui so sánh các nước cho thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm tăng tăng trưởng và phát triển cũng như giảm nghèo một cách ngoại sinh, điều này không nhất thiết ngụ ý rằng trợ cấp của chính phủ dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ có các ảnh hưởng tích cực này.<sup>2</sup> Tuy nhiên, bài viết này là bước đầu tiên cần thiết trong việc sử dụng phân tích so sánh các nước để giúp đánh giá mối quan hệ giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng trưởng cũng như xóa nghèo.

Phần còn lại của bài viết được này bố trí như sau. Phần 2 xem xét tư liệu nghiên cứu liên quan và những câu hỏi chúng tôi sẽ nhắm đến. Phần 3 mô tả số liệu và phương pháp luận. Phần 4 trình bày các kết quả chính. Phần 5 kết luận với các ý nghĩa về chính sách.

## II. Tư liệu nghiên cứu hiện tại

Phần này xem xét bằng chứng kinh tế vi mô hiện tại về việc liệu các doanh nghiệp vừa và nhỏ có đẩy mạnh tăng trưởng và xóa nghèo.<sup>3</sup>

Như lưu ý trong phần giới thiệu, có nhiều nghiên cứu đề xuất rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ không đẩy mạnh số lượng và chất lượng việc làm. Thoạt đầu, Birch (1979) lập luận rằng các doanh nghiệp nhỏ đặc biệt quan trọng trong việc tạo ra việc làm. Ông báo cáo rằng trong thập niên 70, những doanh nghiệp có ít hơn 100 người lao động tạo ra tám trong số mười việc làm mới ở Hoa Kỳ. Tuy nhiên, nhiều bằng chứng đã bác bỏ quan điểm cho rằng các doanh nghiệp nhỏ là động lực của việc tạo lập việc làm (Dunne, Roberts và Samielson 1989; Leonard 1986;

---

<sup>2</sup>Hơn nữa, tất cả các chính sách hỗ trợ SME không phải là như nhau. Một số chính sách hỗ trợ SME có thể kích thích tăng trưởng việc làm chung, trong khi những chính sách khác chỉ đơn thuần dẫn đến thay thế trợ cấp các doanh nghiệp lớn bằng trợ cấp các doanh nghiệp nhỏ. Nghiên cứu của chúng tôi sẽ không nhận diện những điểm khác biệt này. Đúng hơn, chúng tôi đánh giá tác động của qui mô SME đối với phát triển kinh tế. Các nghiên cứu tương lai có thể sưu tập số liệu so sánh các nước về các chính sách hỗ trợ SME khác nhau để rút ra dự đoán về mối quan hệ giữa tăng trưởng và chính các chính sách SME.

<sup>3</sup>Việc rà soát tư liệu này chủ yếu dựa vào nghiên cứu của Hallberg (2001) và Biggs (2002).

Brown, Hamilton và Medoff 1990). Ví dụ, Davis, Haltiwanger và Schuh (1993) chứng minh rằng trong khi tỷ lệ tạo lập và phá hủy việc làm gộp ở các doanh nghiệp nhỏ tuy cao hơn, nhưng không có mối quan hệ có hệ thống giữa sự tạo lập việc làm *ròng* và qui mô doanh nghiệp. Ở châu Phi cận Sahara, Biggs và Shah (1998) nhận thấy rằng các công ty lớn là nguồn tạo việc làm *ròng* chiếm ưu thế trong khu vực công nghiệp chế tạo.

Hơn nữa, bằng chứng thực nghiệm cho thấy rằng qui mô doanh nghiệp không phải là một biến dự đoán tốt cho sự thâm dụng lao động, và thâm dụng lao động thay đổi tùy theo ngành chứ không phải theo các nhóm qui mô doanh nghiệp trong cùng một ngành. Nhiều doanh nghiệp nhỏ thâm dụng vốn hơn các doanh nghiệp lớn trong cùng ngành (Little, Mazumdar, Page 1987; Snodgrass và Biggs 1996). Điều này cho thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ không nhất thiết phù hợp hơn với các đặc điểm dồi dào lao động và thiếu vốn của các nước đang phát triển.

Về chất lượng việc làm, bằng chứng kinh tế vi mô không ủng hộ quan điểm hỗ trợ SME rằng các doanh nghiệp nhỏ tạo ra việc làm chất lượng tốt hơn các doanh nghiệp lớn. Bằng chứng thực nghiệm cho thấy các doanh nghiệp lớn mang lại việc làm ổn định hơn, lương cao hơn và phúc lợi ngoài lương nhiều hơn so với các doanh nghiệp nhỏ ở các nước phát triển và đang phát triển, ngay cả sau khi kiểm soát sự khác biệt về giáo dục, kinh nghiệm và ngành nghề (Brown, Medoff và Hamilton 1990; Rosenzweig 1988). Nhiều doanh nghiệp nhỏ được thành lập như một cứu cánh sau cùng chứ không phải như chọn lựa đầu tiên và do đó có tiềm năng tăng trưởng hạn chế. (So sánh nghiên cứu của Liedholm và Mead (1987) về châu Phi và nghiên cứu của de Soto (1987) về châu Mỹ Latin.)

Cho dù quan điểm hỗ trợ SME lập luận rằng các doanh nghiệp nhỏ phát minh đổi mới nhiều hơn so với các doanh nghiệp lớn, bằng chứng kinh tế vi mô trong điều kiện tốt nhất cũng không có kết luận dứt khoát. Xem xét các doanh nghiệp Hoa Kỳ, Acs và Audretsch (1987) nhận thấy rằng các doanh nghiệp nhỏ có tỷ lệ phát minh đổi mới cao hơn trong những ngành 'công nghệ cao' thâm dụng kỹ năng và các doanh nghiệp lớn hơn có ưu thế đổi mới trong những ngành 'công nghệ thấp hơn' thâm dụng vốn. Tuy nhiên, trong một mẫu các nền công nghiệp châu Âu, Pagano và Schivardi (2001) chứng minh rằng qui mô doanh nghiệp bình quân lớn hơn gắn liền với tỷ lệ đổi mới nhanh hơn. Ở các nước đang phát triển, gần như không có hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D), nên công nghệ chuyển giao từ nước ngoài và việc bắt chước giúp kích thích cải thiện năng suất (Rosenberg 1976; Baumol 1994). Ở các nước đang phát triển, các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng các công ty xuất khẩu lớn thường là cơ chế chủ yếu qua đó công nghệ từ nước ngoài được điều chỉnh thích nghi với bối cảnh địa phương (xem nghiên cứu của Biggs, Shah và Srivastava 1996 cho châu Phi cận Sahara; Pack 1992 và Westphal 1986 cho châu Á). Như vậy, nhìn từ góc độ một nước đang phát triển, bằng chứng cấp độ doanh nghiệp không ủng hộ việc trợ cấp các doanh nghiệp vừa và nhỏ như một cơ chế đẩy mạnh đổi mới và tăng trưởng năng suất.

Cho dù những người chủ trương hỗ trợ SME cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ giúp tăng cường cạnh tranh và vì thế phát huy những ảnh hưởng ngoại tác đối với năng suất quốc gia, các bằng chứng cấp độ doanh nghiệp nhìn chung không xác nhận kết luận này. Như xem xét trên đây, bằng chứng trực tiếp về tỷ lệ phát minh đổi mới không ủng hộ cách tiếp cận hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hơn nữa, các nghiên cứu năng suất cho thấy rằng tổng năng suất các yếu tố sản xuất thật ra là cao nhất ở các doanh nghiệp qui mô trung bình và những doanh nghiệp nhỏ nhất thì kém hiệu quả nhất (Little, Mazumdar và Page 1987).

Nhất quán với các lập luận lý thuyết phác thảo trong phần Giới thiệu,<sup>4</sup> các bằng chứng thực nghiệm nổi lên xác nhận quan điểm cho rằng qui mô doanh nghiệp đáp ứng trước các đặc điểm quốc gia. Beck, Demircug- Kunt, và Maksimovic (2003) nhận thấy rằng những nước phát triển hơn về tài chính có xu hướng có những công ty lớn hơn. Nghiên cứu này cho thấy rằng phát triển tài chính giúp nới lỏng các ràng buộc tài chính đối với các doanh nghiệp thành công và cho phép họ tăng trưởng. Kumar, Rajan và Zingales (2001) chứng minh rằng những nước có các thể chế tốt hơn, được đo lường bằng hiệu quả hệ thống tư pháp, có xu hướng có các doanh nghiệp lớn hơn. Sleuwaegen và Goedhuys (2002) cho thấy rằng sự tiếp cận hạn chế với các yếu tố đầu vào, nhất là tín dụng, dẫn đến sự phân phối qui mô doanh nghiệp ‘lưỡng cực’ (bi-modal) ở Bồ Đào Nha – ‘những doanh nghiệp ở khoảng giữa thất lạc’ – với các doanh nghiệp nhỏ tăng trưởng chậm hơn, và các doanh nghiệp lớn tăng trưởng nhanh hơn so với ở các nền kinh tế phát triển. Vì thế, sự phát triển thể chế gắn liền với những nước có các doanh nghiệp lớn hơn. Hơn nữa, Kumar, Rajan, và Zingales (2001) nhận thấy rằng tiến bộ trong việc bảo vệ bằng phát minh giúp gia tăng qui mô doanh nghiệp trong những ngành thâm dụng R&D. Các kết quả này nhấn mạnh nguồn gốc thể chế của sự khác biệt giữa các nước về qui mô doanh nghiệp. Hơn nữa, các phát hiện này không xác nhận cho nhận định hỗ trợ SME rằng phát triển tài chính và thể chế sẽ đẩy mạnh các SME hơn so với các doanh nghiệp lớn và vì thế dẫn đến tăng trưởng kinh tế.<sup>5,6</sup>

Để hỗ trợ cho các nghiên cứu cấp ngành và doanh nghiệp này, bài viết này lần đầu tiên thực hiện việc xem xét so sánh bao quát các nước về tác động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với

---

<sup>4</sup>Có một tư liệu nghiên cứu lý thuyết rộng lớn cho rằng phân phối qui mô doanh nghiệp là một hàm số phụ thuộc vào nguồn lực quốc gia, công nghệ, chính sách quốc gia và các thể chế (Kumar và những người khác, 2001; Hallberg, 2001; Snodgrass và Biggs, 1996; You, 1995; Caves, Porter, và Spence, 1980). Đồng thời, Piore và Sabel (1984) giải thích tầm quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành dệt may của Ý xung quanh vùng Florence và Pistoia bằng sự xuất hiện các liên minh và mạng lưới ngành, vai trò của những người trung gian và sự hỗ trợ chính trị. Rasiah (2002) chứng minh rằng tầm quan trọng của sự phối hợp giữa doanh nghiệp và chính phủ đối với sự phát triển của một khu vực SME năng động ở Malaysia; sự biến thiên về chất lượng các mối quan hệ chính phủ - doanh nghiệp, chủ yếu có thể giải thích bởi các đặc điểm đạo đức, có thể giải thích thành quả hoạt động khác nhau của các doanh nghiệp công cụ máy móc ở hai vùng khác nhau. Yamawaki (2002) báo cáo rằng sự hiện diện của các công ty lớn hàng đầu, sự hiện diện của một thị trường lao động tập trung, và sự hiện diện của các phương tiện kiểm nghiệm và nghiên cứu công có thể giải thích cho sự vươn lên của các cụm SME ở Nhật Bản. Kawai và Urata (2002) cho thấy rằng các cơ hội gia công ngoài (nhà thầu phụ) giúp đẩy mạnh sự tham gia thị trường của các doanh nghiệp mới ở Nhật Bản trong khi các chương trình tín dụng trợ cấp đã làm họ nản lòng. Levy (1991) chứng minh rằng vai trò to lớn hơn của các nhà sản xuất công nghiệp chế tạo nhỏ và các nhà giao dịch xuất khẩu trong ngành công nghiệp giày dép ở Đài Loan so với Hàn Quốc có thể được giải thích bởi chi phí giao dịch thị trường ở Hàn Quốc cao hơn ở Đài Loan. Ông giải thích chi phí giao dịch thị trường thấp hơn ở Đài Loan bằng GDP trên đầu người cao hơn, trình độ giáo dục cao hơn, kinh nghiệm thương mại lâu đời hơn và xã hội kém đồng nhất hơn. Biggs, Raturi, và Srivastava (2002) cho thấy tầm quan trọng của mạng lưới đạo đức đối với việc tiếp cận các nguồn tài chính phi chính thức ở Kenya.

<sup>5</sup>Tuy nhiên, lưu ý rằng các bằng chứng gần đây xác nhận quan điểm cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ đứng trước những trở ngại to lớn hơn. Sử dụng một cuộc điều tra khảo sát cấp độ doanh nghiệp cho các doanh nghiệp qui mô nhỏ, vừa và lớn ở 80 nền kinh tế đang phát triển, phát triển và chuyển đổi, Schiffer và Weder (2001) nhận thấy rằng các doanh nghiệp nhỏ đứng trước các trở ngại tăng trưởng cao hơn đáng kể trong một vài lĩnh vực, như tài chính, thuế khóa và qui định, quản lý ngoại hối, tham nhũng, tội phạm đường phố, tội phạm có tổ chức, và thông lệ thực hành chống cạnh tranh của các doanh nghiệp khác hay chính phủ. Sử dụng cùng bộ số liệu, Beck, Demircug-Kunt và Maksimovic (2005) nhận thấy rằng mối quan hệ giữa các trở ngại tài chính, pháp lý và tham nhũng với tăng trưởng doanh nghiệp thì mạnh hơn đối với các doanh nghiệp nhỏ và ở những nước có trình độ phát triển tài chính và thể chế thấp hơn. Tuy nhiên, các bài báo này không cho thấy rằng những nước có khu vực SME lớn hơn thì tận hưởng thành công kinh tế nhiều hơn.

<sup>6</sup>Có một tư liệu nghiên cứu tách biệt và hết sức phong phú về sự xoay vòng và lưu chuyển của các doanh nghiệp, xem nghiên cứu của Caves (1998).

tăng trưởng và đói nghèo thông qua sử dụng một cơ sở dữ liệu mới về SME.<sup>7</sup> Cụ thể, thứ nhất, chúng tôi xem xét sự liên kết thực nghiệm giữa qui mô khu vực SME và tăng trưởng kinh tế và đói nghèo. Thứ hai, chúng tôi đánh giá xem thử các mối quan hệ này có mạnh khi kiểm soát sự thiên lệch về tính đồng thời hay không. Cuối cùng, chúng tôi đánh giá xem liệu các doanh nghiệp vừa và nhỏ có ảnh hưởng đến tỷ lệ giảm nghèo vượt lên trên bất kỳ mối liên kết nào khác với tăng trưởng kinh tế.

### III. Số liệu và phương pháp luận

#### A. Các số đo SME và môi trường kinh doanh

Để đo lường vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế, chúng tôi sử dụng một cơ sở dữ liệu mới xây dựng về tỷ trọng của các SME trong tổng việc làm công nghiệp chế tạo (Ayyagari, Beck và Demircuc-Kunt, 2003). Tuy đây là bộ số liệu toàn diện nhất về các doanh nghiệp vừa và nhỏ cho việc so sánh khu vực của nhiều nước, nhưng không phải là không có khiếm khuyết. Ví dụ, sẽ rất bổ ích nếu ta có thông tin về việc làm SME vượt ra ngoài lĩnh vực công nghiệp chế tạo, nhưng số liệu so sánh quốc gia không có sẵn cho tỷ trọng của SME trong các lĩnh vực khác.<sup>8</sup> Hơn nữa, số đo SME của chúng tôi là số đo tĩnh, theo ý nghĩa là nó không xem xét đến sự tham gia thị trường của các doanh nghiệp mới, sự tiến hóa của các doanh nghiệp vừa và nhỏ thành công trở thành những doanh nghiệp lớn, và sự chấm dứt hoạt động của những doanh nghiệp thất bại. Do đó, trong phân tích thực nghiệm, chúng tôi kiểm soát mức độ mà luật pháp, qui định và các khoản phí làm cản trở sự tham gia thị trường và kết thúc hoạt động của các doanh nghiệp. Một vấn đề tiềm ẩn khác là các số đo khu vực SME này chỉ bao gồm các doanh nghiệp chính thức và không bao gồm các doanh nghiệp phi chính thức. Do đó, để đánh giá tầm quan trọng của hạn chế này, chúng tôi đưa vào các giá trị ước lượng qui mô của khu vực phi chính thức so với khu vực chính thức trong mỗi nền kinh tế.

**SME250** là tỷ trọng của khu vực SME trong tổng lực lượng lao động chính thức trong công nghiệp chế tạo khi mức 250 người lao động được chọn làm ngưỡng xác định một doanh nghiệp vừa và nhỏ. Biến số này mang lại cho ta một số đo nhất quán về phân phối qui mô doanh nghiệp giữa các nước.<sup>9</sup> Biến số này được lấy bình quân cho tất cả các quan sát sẵn có trong thập niên 90.

**SME250 ban đầu** là quan sát đầu tiên của SME250 cho thập niên 90. Đối với một số nước, chúng tôi chỉ có một quan sát cho SME250 trong thập niên 90. Nói cụ thể hơn, 18 nước có hơn 1 quan sát về khu vực SME trong thập niên 90, nên chúng tôi lấy giá trị sẵn có đầu tiên khi xây dựng SME250 ban đầu. Đối với 27 nước còn lại, chúng tôi chỉ đơn thuần sử dụng quan sát mà chúng tôi có cho SME250.

---

<sup>7</sup>Shaffer (2002) đánh giá tác động của phân phối qui mô doanh nghiệp trong công nghệ chế tạo và bán lẻ đối với tỷ lệ tăng trưởng thu nhập hộ gia đình thực ở 700 thành phố Hoa Kỳ.

<sup>8</sup> Tuy nhiên, nhiều người ủng hộ SME sẽ không xem lợi ích của các doanh nghiệp nhỏ trong công nghiệp chế tạo là chỉ giới hạn trong phạm vi khu vực công nghiệp chế tạo.

<sup>9</sup> Chúng tôi cũng thử một chỉ báo SMEOFF, sử dụng định nghĩa chính thức của quốc gia về các doanh nghiệp vừa và nhỏ, với định nghĩa chính thức của các nước thay đổi trong khoảng từ 100 đến 500 người lao động. Các kết quả của chúng tôi cũng vẫn được xác nhận khi sử dụng chỉ báo thay thế này.



Trong khi số liệu về SME250 sẵn có cho 54 nước, chúng tôi mất đi một số quan sát do hạn chế số liệu đối với các biến kiểm soát, vì thế mẫu hồi qui của chúng tôi bao gồm 45 nước. Bảng I liệt kê GDP trên đầu người và SME250. Có sự biến thiên lớn về phát triển kinh tế và tầm quan trọng tương đối của các SME. GDP trên đầu người nằm trong khoảng từ 183 USD của Tanzania cho đến 45.185 USD của Luxembourg. Tầm quan trọng của các SME thay đổi từ Zimbabwe với 15 phần trăm trong tổng việc làm công nghiệp chế tạo cho đến Thái Lan với 87 phần trăm.

SME250 tương quan với GDP trên đầu người như biểu thị trong hình 1, với hệ số tương quan 40 phần trăm, mức ý nghĩa 1 phần trăm (bảng II phần B).

Chúng tôi sử dụng một chỉ số tổng hợp về môi trường kinh doanh. Các giá trị được liệt kê trong bảng I. **Môi trường kinh doanh** là một chỉ báo tổng hợp về môi trường kinh doanh mà các công ty hoạt động, bao gồm thông tin về mức độ bảo vệ quyền sở hữu tài sản, chi phí cưỡng chế thi hành hợp đồng, chi phí tham gia thị trường (thành lập doanh nghiệp), và hiệu quả của hệ thống pháp sản. Cụ thể, chúng tôi sử dụng cấu phần chính đầu tiên của bốn số đo. *Quyền sở hữu tài sản* biểu thị mức độ quyền sở hữu tài sản được bảo vệ trong một nền kinh tế. Các doanh nghiệp chỉ sẵn lòng đầu tư của cải cá nhân và tái đầu tư lợi nhuận nếu quyền sở hữu vốn và sinh lợi tương lai của họ được bảo vệ. Số liệu được lấy từ Quỹ Heritage Foundation. *Chi phí cưỡng chế thi hành hợp đồng* đo lường chi phí luật sư và chi phí tòa án phát sinh khi cưỡng chế thi hành một hợp đồng nợ thông qua tòa án so với tổng thu nhập ròng (Gross Net Income, GNI) trên đầu người. Cưỡng chế thi hành hợp đồng tốt hơn dẫn đến chi phí giao dịch thấp hơn trên thị trường sản phẩm cũng như thị trường tiêu dùng. Ứng với đặc điểm của tài chính như một hợp đồng liên thời gian, việc cưỡng chế thi hành hợp đồng đặc biệt quan trọng để các doanh nghiệp với mọi qui mô có thể tiếp cận tài chính. Số liệu lấy từ nghiên cứu của Djankov và những người khác (2003). *Chi phí thành lập* đo lường chi phí tính theo các chi phí pháp lý để chính thức đăng ký thành lập một doanh nghiệp mới so với GNI trên đầu người. Chi phí thành lập cao có thể cản trở sự ra đời của các doanh nghiệp chính thức và ngăn các doanh nghiệp phi chính thức không tham gia khu vực chính thức. Số liệu lấy từ nghiên cứu của Djankov và những người khác (2002). *Hiệu quả phá sản* đo lường chi phí, thời gian, sự tuân thủ thứ tự ưu tiên chi trả và hiệu quả của quá trình thanh lý, với giá trị càng cao cho thấy quá trình càng nhanh hơn và đỡ tốn kém hơn, tuân thủ thứ tự ưu tiên chi trả và đạt được kinh tế hiệu quả nhất. Các cơ chế kết thúc hoạt động hiệu quả là đối ứng với một hàng rào tham gia thị trường thấp, bảo đảm tái phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả. Số liệu được lấy từ trang web của Ngân hàng Thế giới về hoạt động kinh doanh 'Doing Business'. Việc bao gồm một chỉ báo về môi trường kinh doanh chẳng những quan trọng để đánh giá độ mạnh của mối quan hệ SME và tăng trưởng kinh tế, mà bản thân nó cũng thú vị vì một trong những quan điểm hoài nghi về SME chú trọng vào môi trường kinh doanh đối với tất cả các doanh nghiệp bất kể qui mô như thế nào.

## B. Các số đo tăng trưởng kinh tế và đói nghèo

Chúng tôi sử dụng các số đo tăng trưởng kinh tế, sự thay đổi tình trạng bất bình đẳng thu nhập và thay đổi tình trạng đói nghèo để làm các biến phụ thuộc trong các phân tích.

*Tăng trưởng GDP trên đầu người* bằng tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm của GDP thực trên đầu người bình quân trong giai đoạn 1990-2000.

*Tăng trưởng thu nhập của người nghèo* bằng tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm của GDP trên đầu người của nhóm dân số thu nhập thấp nhất. Như vậy, chúng tôi đánh giá xem liệu có hay

không một ảnh hưởng khác biệt của qui mô khu vực SME đối với nhóm thu nhập thấp nhất vượt ra ngoài tác động đối với tỷ lệ tăng trưởng và mức GDP trên đầu người chung.

*Tăng trưởng Gini* là sai phân log hàng năm của hệ số Gini, và như vậy là số đo sự tiến hóa của phân phối thu nhập. Hệ số Gini được định nghĩa là tỷ lệ của diện tích nằm giữa đường cong Lorenz, biểu thị tỷ trọng dân số theo tỷ trọng thu nhập nhận được, và đường chéo, chia cho diện tích bên dưới đường chéo. Giá trị càng cao cho thấy tình trạng bất bình đẳng thu nhập càng lớn, cho nên tỷ lệ tăng trưởng âm càng lớn biểu thị sự tiến bộ nhanh hơn hướng tới bình đẳng thu nhập.<sup>10</sup>

*Headcount* là tỷ trọng dân số sống dưới 1 USD một ngày. Các giá trị ước lượng quốc gia dựa vào ước lượng các nhóm theo trọng số dân số từ các cuộc điều tra hộ gia đình (Chen và Ravallion 2001). Chúng tôi sử dụng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của Headcount để đánh giá tác động của sự phát triển SME đối với xóa nghèo.

*Hố cách đối nghèo* là số đo trọng số của (i) tỷ lệ dân số sống với dưới 1 USD một ngày và (ii) thu nhập giảm xuống bao xa bên dưới 1 USD một ngày. Cụ thể, đó là khoảng thiếu hụt trung bình so với mức đói nghèo biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm của mức đói nghèo. Số đo này thể hiện bề rộng và bề sâu của đói nghèo (Chen và Ravallion 2001). Chúng tôi sử dụng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hố cách đối nghèo.

## C. Phương pháp luận

### 1. Các phương trình hồi qui tăng trưởng

Để đánh giá mối quan hệ giữa các SME và tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn 1990-2000, chúng tôi sử dụng phương trình hồi qui sau đây:

$$(y_{i,2000}-y_{i,1990})/10 = \alpha y_{i,1990} + \beta \text{SME}_{250_i} + \gamma X_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

Trong đó  $y$  là log của GDP thực trên đầu người,  $X$  là tập hợp thông tin điều kiện,  $i$  là chỉ số quốc gia, và  $\varepsilon$  là số hạng sai số nhiễu trắng. Ngoài trừ  $y$ , tất cả các số liệu được lấy bình quân trong thập niên 90. Áp dụng theo Beck, Levine và Loayza (2000), chúng tôi bao gồm thu nhập ban đầu để kiểm soát các ảnh hưởng hội tụ và việc phổ cập giáo dục phổ thông để thể hiện sự tích lũy vốn nhân lực. Hơn nữa, chúng tôi cũng bao gồm các biến số chính sách, như chi tiêu chính phủ theo tỷ trọng của GDP, tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP, tỷ lệ lạm phát, phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen và tỷ trọng tín dụng của các tổ chức tài chính dành cho khu vực tư nhân trong GDP. Cuối cùng, chúng tôi cũng bao gồm biến số Môi trường kinh doanh.

### 2. Các phương trình hồi qui bất bình đẳng và đói nghèo

<sup>10</sup> Tuy hệ số Gini là một chỉ báo bất bình đẳng thu nhập tổng quát hơn so với tỷ trọng thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất, nhưng về mặt thực nghiệm, tỷ trọng thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất gần như là một hàm tuyến tính theo hệ số Gini (Dollat và Kraay 2002).

Chúng tôi cũng xem xét mối quan hệ giữa khu vực SME và (i) tỷ lệ tăng trưởng của nhóm thu nhập thấp nhất, (ii) tỷ lệ tăng trưởng của hệ số Gini, và (iii) tỷ lệ tăng trưởng headcount và hồ cách đói nghèo. Cụ thể, áp dụng theo Dollar và Kraay (2002), chúng tôi chạy hồi qui tỷ lệ tăng trưởng GDP trên đầu người cho nhóm thu nhập thấp nhất ( $y_{i,1,2000} - y_{i,1,1990}$ ) theo tăng trưởng GDP thực trên đầu người cho toàn bộ dân số ( $y_{i,2000} - y_{i,1990}$ ) và chỉ báo của chúng tôi về tầm quan trọng của SME trong công nghiệp chế tạo.<sup>11</sup>

$$(y_{i,1,2000} - y_{i,1,1990})/10 = \alpha y_{i,1,1990} + \beta(y_{i,2000} - y_{i,1990})/10 + \gamma \text{SME250}_i + \varepsilon_i, \quad (2)$$

Hệ số  $\beta$  biểu thị liệu thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất có tăng trưởng tỷ lệ với tăng trưởng thu nhập chung trong nền kinh tế hay không, trong khi  $\gamma$  biểu thị liệu có bất kỳ ảnh hưởng chênh lệch nào của sự phát triển SME đối với tăng trưởng thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất vượt ra ngoài tác động đối với tăng trưởng thu nhập chung hay không. Hệ số  $\gamma$  dương (âm) biểu thị lợi ích của nhóm thu nhập thấp nhất nhiều hơn (ít hơn) so với mức tỷ lệ từ sự phát triển SME.

Tương tự, chúng tôi chạy hồi qui sai phân log hàng năm của hệ số Gini theo log của giá trị ban đầu của nó, tăng trưởng GDP trên đầu người, và SME250.

$$(G_{i,2000} - G_{i,1990})/10 = \alpha G_{i,1990} + \beta(y_{i,2000} - y_{i,1990})/10 + \gamma \text{SME250}_i + \varepsilon_i, \quad (3)$$

Trong đó  $G$  là log của hệ số Gini. Dấu và độ lớn của hệ số  $\gamma$  biểu thị liệu sự phát triển SME có bất kỳ quan hệ nào với sự tiến hóa của phân phối thu nhập trong nền kinh tế hay không. Hệ số  $\gamma$  dương cho thấy một ảnh hưởng bất lợi, trong khi hệ số  $\gamma$  âm biểu thị mối quan hệ thuận lợi giữa phát triển SME và sự tiến hóa của phân phối thu nhập.

Để đánh giá mối quan hệ giữa qui mô khu vực SME và những thay đổi về bề sâu và bề rộng của đói nghèo, chúng tôi sử dụng hồi qui sau đây:

$$(P_{i,t} - P_{i,t-1})/t = \alpha P_{i,t-1} + \beta(y_{i,2000} - y_{i,1990})/10 + \gamma \text{SME}_i + \varepsilon_i, \quad (4)$$

Trong đó  $P$  là log của headcount, hay của hồ cách đói nghèo. Như vậy, chúng tôi xem xét liệu qui mô tương đối của khu vực SME có một ảnh hưởng lớn cụ thể đối với xóa nghèo hay không.

### 3. Tính nội sinh và sai số đo lường

Các phân tích có xu hướng thiên lệch do tính nội sinh và sai số đo lường. Tăng trưởng GDP trên đầu người nhanh hơn có thể thúc sự ra đời của nhiều doanh nghiệp nhỏ hơn. Hơn nữa, chỉ báo SME có thể bị sai số đo lường đáng kể.

Để giải quyết mối quan ngại về chiều hướng nhân quả đảo ngược, trước tiên chúng tôi trình bày các kết quả sử dụng **SME250 ban đầu**; đây là SME250 trong năm đầu tiên trong thập niên 90 mà chúng tôi có số liệu. Tuy nhiên, việc sử dụng các giá trị ban đầu có một vài nhược điểm. Lý

<sup>11</sup> Vì số liệu tỷ trọng thu nhập và hệ số Gini không có sẵn cho tất cả các nước trên cơ sở hàng năm, chúng tôi lấy năm sớm nhất trong giai đoạn 1985-1990 làm năm bắt đầu.

thuyết nhấn mạnh mối quan hệ tiềm năng giữa tăng trưởng và tỷ trọng hiện tại của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hơn nữa, việc sử dụng giá trị ban đầu thay vì giá trị đo lường cho toàn bộ thời gian ước lượng ngụ ý sự mất mát thông tin. Vì vậy, để kiểm soát sự thiên lệch về tính đồng thời, việc phù hợp là sử dụng các biến công cụ (instrumental variables, IV) để tách cấu phần ngoại sinh của SME250.

Thứ hai, chúng tôi trình bày các phép hồi qui biến công cụ. Tình trạng thiếu lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm so sánh các nước về các yếu tố xác định quy mô của khu vực SME trong công nghiệp chế tạo là một trở ngại đáng kể trong việc chọn lọc các biến công cụ thích hợp. Do đó, chúng tôi tập trung vào những đặc điểm quốc gia ngoại sinh mà lý thuyết và các phát hiện thực nghiệm quá khứ cho thấy có ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh. Trong bộ biến công cụ chính, chúng tôi sử dụng một chỉ báo về đa dạng chủng tộc và các biến giả cho các nước chuyển đổi, các nước châu Phi và châu Mỹ Latin. Easterly và Levine (1997) cho thấy rằng đa dạng chủng tộc có xu hướng làm giảm việc cung ứng hàng hóa công, bao gồm những thể chế hỗ trợ các giao dịch kinh doanh và môi trường giao kết hợp đồng. Những nước có một di sản chủ nghĩa xã hội gần đây có các thể chế luật pháp không khuyến khích tinh thần kinh doanh và sự hình thành các doanh nghiệp mới. Cuối cùng, các nước ở châu Phi cận Sahara và châu Mỹ Latin xem ra cho thấy những đặc điểm địa lý và văn hóa ảnh hưởng đến sự phát triển SME và môi trường kinh doanh. Qua thực nghiệm, sự phân hóa chủng tộc và ba biến giả giải thích cho 69 phần trăm biến thiên của SME250, trong khi các biến lịch sử khác như vĩ độ và thành phần tôn giáo không bổ sung bất kỳ sức mạnh giải thích nào cho các phép hồi qui này.

Cho dù thật phù hợp khi ta đặt nghi vấn về chiến lược định dạng này vì không có lý thuyết cụ thể nào liên hệ tỷ trọng SME trong công nghiệp chế tạo với các biến ngoại sinh cụ thể này, chúng tôi sử dụng các biến công cụ này vì ba lý do. Thứ nhất, nghiên cứu quá khứ cho thấy rằng các biến công cụ này giúp giải thích các thể chế hiện tại gắn liền với thành công kinh tế và môi trường kinh doanh chung (ví dụ như nghiên cứu của Easterly và Levine, 1997, 2003). Vì vậy, có những lý do để ta tin rằng các biến công cụ này sẽ tách ra một phần của SME250 gắn liền với tăng trưởng kinh tế, mà có thể làm thiên lệch kết quả hướng tới phát hiện ra mối quan hệ đồng biến giữa SME250 và tăng trưởng. Do đó, chúng tôi cũng trình bày hồi qui biến công cụ đồng thời kiểm soát môi trường kinh doanh chung như một phép kiểm tra độ mạnh. Thứ hai, ứng với mối quan ngại tiềm ẩn về tính nội sinh, chúng tôi tin điều quyết định là sử dụng một tập hợp các qui trình – bao gồm sử dụng SME250 ban đầu và các bộ biến công cụ khác nhau – để đánh giá mối quan hệ giữa qui mô khu vực SME và tăng trưởng kinh tế và xóa nghèo. Thứ ba, các biến công cụ này vượt qua các phép kiểm định kinh tế lượng tiêu chuẩn về việc liệu các biến công cụ có giá trị hay không.

Chúng tôi thực hiện hai phép kiểm định để đánh giá tính phù hợp của các biến công cụ. Thứ nhất, chúng tôi thực hiện kiểm định F cho những biến ngoại sinh không được bao hàm trong hồi qui giai đoạn một. Nghĩa là, chúng tôi kiểm định *giả thiết Hocho* rằng các biến công cụ không giải thích sự khác biệt giữa các nước trong khu vực SME và trình bày trị thống kê  $F$  trong các bảng. Thứ hai, chúng tôi sử dụng kiểm định Hansen về các giới hạn định danh thái quá (overidentification), để đánh giá xem liệu các biến công cụ có quan hệ với biến phụ thuộc vượt ra ngoài ảnh hưởng của chúng thông qua SME250 hay các biến giải thích khác hay không. Vì vậy, kiểm định Hansen sẽ đánh giá xem liệu biến Phân hóa chủng tộc và các biến giả Châu Phi và châu Mỹ Latin có tương quan với cấu phần của tăng trưởng GDP trên đầu người mà không được giải thích bởi SME250, Môi trường kinh doanh hay bất kỳ biến giải thích nào khác hay không. Chúng tôi gọi kiểm định này là ‘Overid’ trong các bảng. Theo *giả thiết Hok* kết hợp rằng

các biến công cụ bị loại (nghĩa là những biến công cụ không được bao hàm trong hồi qui giai đoạn hai) là các biến giá trị, nghĩa là không tương quan với số hạng sai số, và rằng các biến công cụ bị loại đã bị loại một cách đúng đắn ra khỏi phương trình ước lượng, kiểm định Hansen có phân phối  $\chi^2$  trong số giới hạn định danh thái quá. Việc ta không thể bác bỏ *giả thiết Ho* cho thấy rằng ta không thể bác bỏ giá trị của các biến công cụ, và vì thế, ta cũng không thể bác bỏ quan điểm cho rằng ước lượng hệ số ước lượng của SME và môi trường kinh doanh biểu thị tác động của tầm quan trọng của SME đối với tăng trưởng kinh tế. Trong các bảng, chúng tôi trình bày trị thống kê p của phép kiểm định các giới hạn định danh thái quá.

Trong một vài phép hồi qui, chúng tôi cũng kiểm soát tính nội sinh của cả hai biến SME250 và Môi trường kinh doanh. Trong các phép hồi qui này, chúng tôi bổ sung biến giả nguồn gốc luật pháp Pháp, Anh và Đức cho bộ biến ngoại sinh bị loại. Các phân tích so sánh các nước cho thấy rằng sự khác biệt về hệ thống luật pháp ảnh hưởng đến môi trường hợp đồng, với tác động đối với tài chính công ty, và vì thế tác động đến sự thành lập và tăng trưởng doanh nghiệp (Beck và Levine 2002). Phép hồi qui giai đoạn một của Môi trường kinh doanh theo các biến giả nguồn gốc luật pháp, phân hóa chủng tộc, biến giả cho các nền kinh tế chuyển đổi và biến giả châu lục cho châu Phi và châu Mỹ Latin, mang lại một R bình phương hiệu chỉnh là 84 phần trăm. Cũng như trong trường hợp của SME250, chúng tôi thực hiện kiểm định F cho các biến ngoại sinh bị loại ra khỏi phương trình hồi qui giai đoạn một.

#### D. Thống kê mô tả và các mối tương quan

Bảng II trình bày các trị thống kê tóm tắt và các mối tương quan. Có sự biến thiên rộng về tăng trưởng kinh tế giữa các nước trong mẫu nghiên cứu trong giai đoạn 1990-2000, từ -2 phần trăm ở Zambia đến 7 phần trăm ở Ireland. Cũng có sự biến thiên đáng kể giữa các nước về chính sách chính phủ và truyền thống luật pháp.

Phần B bảng II trình bày các mối tương quan giữa trình độ phát triển SME, các biến độc lập và các biến trong tập hợp thông tin điều kiện. Các mối tương quan đơn giản cho thấy rằng qui mô khu vực SME và môi trường kinh doanh có tương quan đồng biến với tăng trưởng GDP trên đầu người. Mặt khác, các số đo về thay đổi tình trạng bất bình đẳng thu nhập và xóa nghèo không tương quan một cách có ý nghĩa thống kê với tầm quan trọng của SME hay môi trường kinh doanh. Tỷ trọng việc làm của SME ở những nước có trình độ giáo dục cao hơn và khu vực tài chính phát triển hơn cũng cao hơn, đồng thời tỷ trọng này thấp hơn ở những nước có sự biến dạng tỷ giá hối đoái nhiều hơn. Các chỉ báo môi trường kinh doanh có tương quan đồng biến và có ý nghĩa thống kê với giáo dục, ổn định tiền tệ, phát triển tài chính và tỷ giá hối đoái không biến dạng. Cuối cùng, những nước có môi trường kinh doanh thuận lợi cho sự cạnh tranh và hợp đồng thương mại sẽ có khu vực SME lớn hơn.

Phần C bảng II cho thấy rằng các yếu tố lịch sử giúp giải thích tầm quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế và môi trường kinh doanh chung. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở những nước ít có sự phân hóa chủng tộc thì quan trọng hơn, đồng thời họ kém quan trọng hơn ở các nước châu Phi cận Sahara và những nước có nguồn gốc luật pháp Anh. Các nước châu Phi cận Sahara và những nước phân hóa chủng tộc nhiều hơn có một môi trường kinh doanh kém thuận lợi hơn cho các giao dịch của khu vực tư nhân.

## IV. Các kết quả thực nghiệm

### A. SME và tăng trưởng kinh tế

Các kết quả bình phương tối thiểu thông thường (OLS) trong bảng III cho thấy rằng tỷ trọng việc làm SME trong tổng việc làm công nghiệp chế tạo gắn liền với tỷ lệ tăng trưởng GDP trên đầu người cao hơn, trong khi các kết quả hồi qui biến công cụ cho thấy sự hoài nghi về việc liệu ta có nên lý giải mối quan hệ này là nhân quả hay không. Bảng III trình bày các kết quả hồi qui dựa vào phương trình (1). Ngoài các chỉ báo SME, các phép hồi qui còn bao gồm GDP trên đầu người ban đầu, trình độ giáo dục ban đầu, chi tiêu dùng của chính phủ, tỷ lệ lạm phát, phí đền bù rủi ro tỷ giá thị trường chợ đen, mức thương mại quốc tế trên GDP, và trình độ phát triển tài chính được đo bằng tín dụng trung gian tài chính dành cho khu vực tư nhân như một tỷ trọng của GDP. Các phương trình hồi qui (3) và (4) là hồi qui biến công cụ của (1) và (2), trong đó chúng tôi sử dụng sự phân hóa chủng tộc và các biến giả về sự chuyển đổi, các nền kinh tế châu Phi và châu Mỹ Latin để tách biệt cấu phần ngoại sinh của từng chỉ báo SME. Như thảo luận dưới đây, hồi qui (1) và (3) sử dụng toàn bộ mẫu, trong khi hồi qui (2) và (4) bỏ bớt những phần tử khác thường trong mẫu.

SME250 có giá trị dương và có ý nghĩa thống kê được trình bày trong cột (1) bảng III với mức ý nghĩa 1 phần trăm. Các kết quả này vẫn mạnh sau khi kiểm soát một số lớn các yếu tố tiềm năng khác xác định tăng trưởng kinh tế. Cụ thể, phát hiện vẫn giữ đúng khi kiểm soát thu nhập ban đầu, trình độ giáo dục, tiêu dùng của chính phủ, lạm phát, phí đền bù rủi ro tỷ giá thị trường chợ đen, sự mở cửa ngoại thương, và phát triển tài chính. Hơn nữa, chúng tôi xác nhận các kết quả khi kiểm soát qui mô khu vực phi chính thức của mỗi nền kinh tế, là giá trị ước lượng qui mô nền kinh tế phi chính thức tính theo phần trăm GDP.<sup>12</sup> Trong các phân tích độ nhạy không được tường thuật ở đây, chúng tôi cũng nhận thấy rằng mối quan hệ giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tăng trưởng kinh tế vẫn mạnh sau khi loại ra các nền kinh tế chuyển đổi và các nước châu Phi cận Sahara.

Hình 2 trình bày mối quan hệ đồng biến giữa SME250 và GDP trên đầu người, nhưng cũng minh họa tầm quan trọng tiềm năng của việc kiểm soát các phần tử khác thường trong mẫu. Hình 2 trình bày một biểu đồ phân tán cục bộ của tăng trưởng GDP trên đầu người theo SME250, trình bày theo hai chiều mặt phẳng hồi qui trong không gian tăng trưởng GDP trên đầu người và SME250. Để thu được hình này, chúng tôi chạy hồi qui GDP trên đầu người theo tất cả các biến kiểm soát, thu thập số dư, và gọi số dư đó là  $e(\text{GDP trên đầu người} \mid X)$ . Sau đó, chúng tôi chạy hồi qui SME250 theo tất cả các biến kiểm soát, thu thập số dư, và gọi các số dư đó là  $e(\text{SME250} \mid X)$ . Hình 2 trình bày biểu đồ phân tán  $e(\text{GDP trên đầu người} \mid X)$  theo  $e(\text{SME250} \mid X)$ . Hình 2 cho thấy rằng các phần tử khác thường có thể phát huy một ảnh hưởng quá lớn đối với mối quan hệ giữa tỷ trọng SME trong công nghiệp chế tạo và phát triển kinh tế.

<sup>12</sup>Xem bảng phụ lục về nguồn số liệu của khu vực phi chính thức. Việc đưa vào thông tin về qui mô khu vực phi chính thức của mỗi nước làm giảm mạnh độ lớn của mẫu.

Để đánh giá chính thức hơn tác động của các phần tử khác thường, chúng tôi áp dụng qui trình phác thảo trong nghiên cứu của Besley, Kuh, và Welsch (1980) và xác nhận rằng các kết quả vẫn giữ đúng khi bỏ bớt các quan sát có ảnh hưởng. Chúng tôi (i) tính toán sự thay đổi hệ số của SME250 khi quan sát thứ  $i$  được bỏ bớt trong phép hồi qui, (ii) tính tỷ lệ thay đổi theo sai số chuẩn ước lượng của hệ số, (iii) lấy giá trị tuyệt đối, và (iv) gọi kết quả là  $\Delta\beta_i$ . Sau đó, chúng tôi sử dụng một giá trị tới hạn bằng 3 và nhận diện những quan sát nào có  $abs(\Delta\beta_i) > 2/\sqrt{n}$ , trong đó  $abs(x)$  là giá trị tuyệt đối của  $x$ ,  $\sqrt{x}$  là căn bậc 2 của  $x$ , và  $n$  tiêu biểu cho số quan sát trong phép hồi qui. Phân tích này nhận diện Cameroon và Zimbabwe là các quan sát có ảnh hưởng. Khi bỏ bớt hai ‘phần tử khác thường’ này, SME250 tiếp tục có giá trị dương có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5 phần trăm, như trình bày trong cột (2) bảng III.

Độ lớn của hệ số cho thấy một mối quan hệ không chỉ có ý nghĩa thống kê mà còn có ý nghĩa kinh tế giữa tầm quan trọng của SME trong nền kinh tế và GDP trên đầu người. Nếu ta so sánh các nước trong các nhóm thứ 25 và 75 của SME250, kết quả cho thấy rằng Romania (SME250 = 37%) sẽ tăng trưởng nhanh hơn 1,4 phần trăm nếu đất nước này có cùng tỷ trọng SME như Đan Mạch (69 phần trăm). Con số này là lớn, nếu ta cân nhắc rằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm trung bình mẫu trong thập niên 1990 là 1,5 phần trăm.

Cho đến giờ, các kết quả cho thấy một mối quan hệ mạnh và có ý nghĩa thống kê giữa qui mô tương đối của khu vực SME và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế. Những nước có khu vực SME lớn trong công nghiệp chế tạo có xu hướng tăng trưởng nhanh hơn. Tuy nhiên, biết rằng ta đã sử dụng một khung bình phương tối thiểu thông thường đơn giản, cho nên các kết quả vẫn còn phụ thuộc vào mối quan ngại rằng khu vực SME công nghiệp chế tạo lớn là một đặc điểm của những nền kinh tế thành công chứ không phải là nguyên nhân của thành công kinh tế.

Các kết quả biến công cụ trong cột (3) và (4) cho thấy rằng mối quan hệ đồng biến giữa qui mô khu vực SME trong công nghiệp chế tạo và tăng trưởng kinh tế không mạnh lắm khi ta kiểm soát tính nội sinh. SME250 không có ý nghĩa thống kê ở mức 5 phần trăm trong các phép hồi qui tăng trưởng khi sử dụng các biến công cụ này. Tuy SME250 vẫn có ý nghĩa thống kê ở mức 10 phần trăm khi sử dụng toàn bộ mẫu (cột 3), nó không có ý nghĩa thống kê ở bất kỳ mức ý nghĩa qui ước nào khi ta loại ra các điểm khác thường theo Besley, Kuh và Welch (1980) như mô tả trên đây (cột 4).<sup>13</sup> Hình 3 xác nhận tình trạng thiếu mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa cấu phần ngoại sinh của SME250 và tăng trưởng GDP trên đầu người. Tuy vẫn có một mối quan hệ đồng biến, mối quan hệ đó không có ý nghĩa thống kê. Các phép kiểm định qui cách mô hình xác nhận giá trị của các biến công cụ. Chúng ta không thể bác bỏ kiểm định giới hạn định danh thái quá (overid), nhưng chúng ta cực lực bác bỏ *giả thiết Ho* rằng các biến ngoại sinh bị loại không giải thích cho qui mô khu vực SME trong giai đoạn đầu. Trong các phép hồi qui không báo cáo ở đây, chúng tôi đã thử các bộ biến công cụ khác nhau, bổ sung một cách riêng biệt các biến giả nguồn gốc luật pháp và vĩ độ cho hệ biến công cụ chính. Tuy nhiên, không bộ biến công cụ nào trong hai bộ biến công cụ này làm tăng thêm sức mạnh giải thích cho giai đoạn một. Hơn nữa, các qui cách biến công cụ khác nhau này xác nhận các phát hiện chính từ bảng III. Nếu ta bắt đầu với *giả thiết Ho* rằng các SME không phát huy một tác động có tính nhân quả đối với tăng trưởng kinh tế, phép ước lượng biến công cụ không thể bác bỏ được nhận định này.

<sup>13</sup>Ở đây, chúng tôi bỏ bớt Cameroon, Ghana, Philippines, Tanzania.

Phát hiện kép rằng (i) các SME gắn liền với tăng trưởng trong hồi qui OLS nhưng (ii) SME không có mối quan hệ mạnh với tăng trưởng trong hồi qui 2SLS thì nhất quán với nhận định rằng một khu vực SME lớn là đặc điểm của các nền kinh tế tăng trưởng nhanh, nhưng không nhất thiết là yếu tố xác định sự tăng trưởng nhanh này.

Các kết quả trong bảng IV xác nhận các phát hiện của chúng tôi với SME250 ban đầu, biến này nhận giá trị quan sát sẵn có đầu tiên của SME250 trong thập niên 1990. SME250 ban đầu có ý nghĩa thống kê ở mức 5 phần trăm trong hồi qui OLS đối với GDP (cột 1). Kết quả này là mạnh khi loại bỏ các điểm khác thường (cột 2).<sup>14</sup> Hơn nữa, kết quả này vẫn vững chắc khi chúng tôi kiểm soát tầm quan trọng của nền kinh tế phi chính thức, cho dù như lưu ý trên đây, chúng tôi không báo cáo các kết quả xác nhận này trong các bảng vì qui mô mẫu giảm đáng kể khi bổ sung biến đại diện độ lớn của nền kinh tế phi chính thức trong mỗi nước. Khi tách cấu phần ngoại sinh của SME250 ban đầu với các biến Phân hóa chủng tộc và các biến giả cho châu Phi, châu Mỹ Latin và các nền kinh tế chuyển đổi, SME250 ban đầu vẫn có ý nghĩa thống kê ở mức 5 phần trăm. Khi chúng tôi áp dụng qui trình của Besley, Kuh và Welch (1980) và bỏ bớt các điểm khác thường, mối quan hệ giữa SME250 ban đầu và tăng trưởng GDP trên đầu người trở nên có ý nghĩa thống kê trong phép hồi qui biến công cụ (bảng IV, cột 4).<sup>15</sup>

Khi kiểm soát môi trường kinh doanh chung, chúng tôi thu được cùng những kết quả như vậy: Có một mối quan hệ đồng biến có ý nghĩa thống kê giữa SME250 và tăng trưởng kinh tế, nhưng ý nghĩa thống kê của mối quan hệ này biến mất khi kiểm soát tính nội sinh. Bảng V trình bày cả hồi qui OLS và hồi qui biến công cụ (IV) có kiểm soát môi trường kinh doanh cũng như các biến kiểm soát khác. Trong khi hồi qui (1) và (3) sử dụng toàn bộ mẫu, chúng tôi chạy hồi qui (2) và (4) không có những điểm khác thường được xác định thông qua qui trình đề xuất của Besley, Kuh và Welch (1980) với giá trị tới hạn bằng 3.<sup>16</sup>

Như trên đây, SME250 có quan hệ đồng biến và có ý nghĩa thống kê trong hồi qui OLS và trở nên không có ý nghĩa thống kê khi chúng tôi sử dụng biến công cụ cho phép hồi qui này. Để tách cấu phần ngoại sinh của cả hai biến SME250 và Môi trường kinh doanh, chúng tôi bổ sung các biến giả về nguồn gốc luật pháp Pháp, Đức và Anh cho bộ biến công cụ ban đầu về Phân hóa chủng tộc và các biến giả về châu Phi, châu Mỹ Latin và các nền kinh tế chuyển đổi. Như trình bày, các biến công cụ khá mạnh và vượt qua các đánh giá tiêu chuẩn về giá trị. Các biến này giải thích hơn 65 phần trăm biến thiên theo khu vực về tầm quan trọng của các SME và khoảng 80 phần trăm biến thiên của Môi trường kinh doanh. Kiểm định F về ý nghĩa kết hợp của những biến ngoại sinh không bao hàm bị bác bỏ ở mức ý nghĩa 1 phần trăm. Kiểm định các giới hạn định danh thái quá cho thấy rằng những biến ngoại sinh không bao hàm không tác động đến tăng trưởng GDP trên đầu người vượt quá ảnh hưởng thông qua SME250, Môi trường kinh doanh hay bất kỳ biến kiểm soát chính sách nào. Tuy các kiểm định giới hạn định danh thái quá là những phép kiểm định yếu, vì chúng dựa vào việc không thể bác bỏ giả thiết Hor rằng các biến công cụ có giá trị, phương pháp luận kinh tế lượng vẫn thỏa mãn các kiểm định qui cách truyền thống. Tóm lại, ngay cả khi kiểm soát môi trường kinh doanh chung, chúng tôi vẫn tiếp tục nhận thấy

---

<sup>14</sup>Ireland và Zimbabwe được xác định là các điểm khác thường và được loại ra khỏi phép hồi qui 2.

<sup>15</sup> Cameroon và Ghana được nhận diện là các quan sát có ảnh hưởng và được loại ra.

<sup>16</sup>Trong cột (2), Zimbabwe được loại ra. Trong cột (4), Nigeria, Philippines và Ba Lan được xác định là các điểm khác thường và được loại ra.



rằng các SME có quan hệ mật thiết với tăng trưởng, nhưng chúng tôi không thể bác bỏ nhận định rằng các SME không gây ra tăng trưởng.

Chúng tôi thực hiện thêm các kiểm định độ mạnh không được báo cáo ở đây. Trước tiên, chúng tôi kiểm soát tỷ trọng của công nghiệp chế tạo trong GDP và tương tác của nó với SME250 vì SME250 được giới hạn trong khu vực công nghiệp chế tạo. Không số hạng tương tác nào trong hai số hạng tương tác có ý nghĩa thống kê. Thứ hai, thay vì sử dụng tăng trưởng GDP trên đầu người làm biến phụ thuộc, chúng tôi cũng sử dụng tăng trưởng giá trị gia tăng trên người lao động trong công nghiệp chế tạo. Điều này không làm thay đổi các kết quả. Chúng tôi không tìm được mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa khu vực SME và tăng trưởng giá trị gia tăng trên người lao động trong công nghiệp chế tạo. Thứ ba, chúng tôi chạy hồi qui bao gồm một số hạng tương tác giữa SME250 và Môi trường kinh doanh để kiểm định xem liệu nhiều SME hơn có dẫn đến tăng trưởng ở những nước có môi trường kinh doanh cạnh tranh hơn hay không. Số hạng tương tác này không có ý nghĩa thống kê.

## B. SME, bất bình đẳng và xóa nghèo

Kể đến, chúng tôi xem xét mối quan hệ giữa tầm quan trọng của SME trong công nghiệp chế tạo và sự thay đổi của phân phối thu nhập và của xóa nghèo. Chúng tôi xem xét bốn bình diện khác nhau. Thứ nhất, chúng tôi đánh giá xem liệu các SME có ảnh hưởng đến tỷ lệ tăng trưởng thu nhập của nhóm dân số nghèo nhất đất nước hay không. Thứ hai, chúng tôi xem xét mối quan hệ giữa SME và sự thay đổi phân phối thu nhập, được đo bằng tỷ lệ tăng trưởng hệ số Gini. Thứ ba, chúng tôi nghiên cứu mối quan hệ giữa thay đổi tỷ lệ phần trăm dân số sống trong đói nghèo và qui mô của khu vực SME trong công nghiệp chế tạo. Cuối cùng, chúng tôi tìm hiểu mối quan hệ giữa thay đổi độ nghiêm trọng và độ sâu của đói nghèo ở một nước và vai trò của SME trong công nghiệp chế tạo. Trong tất cả các trường hợp, chúng tôi đều kiểm soát tăng trưởng GDP trên đầu người để có thể tập trung vào ảnh hưởng phân phối của khu vực SME trong công nghiệp chế tạo.<sup>17</sup>

Các kết quả trong bảng VI cho thấy rằng các SME không ảnh hưởng đến thành phần dân số nghèo nhất trong xã hội một cách khác biệt hơn so với một người bình quân. Trong cột 1, chúng tôi chạy hồi qui tỷ lệ tăng trưởng GDP trên đầu người của nhóm thu nhập thấp nhất theo thu nhập trên đầu người ban đầu của nhóm thu nhập thấp nhất, tỷ lệ tăng trưởng GDP trên đầu người tương ứng và SME250. Trong khi tăng trưởng GDP trên đầu người có giá trị dương và có ý nghĩa thống kê, SME250 không có. Điều này ngụ ý rằng các SME không ảnh hưởng đến nhóm dân số nghèo nhất một cách khác biệt so với mối quan hệ với tỷ lệ tăng trưởng chung của nền kinh tế.

Hơn nữa, các phát hiện cho thấy rằng khu vực SME lớn hơn không làm cho phân phối thu nhập trở nên công bằng hơn. Trong cột 2, chúng tôi chạy hồi qui tăng trưởng hàng năm của hệ số Gini theo log của hệ số Gini ban đầu, tăng trưởng GDP trên đầu người và SME250. SME250 không có ý nghĩa thống kê, cho thấy rằng tầm quan trọng của SME trong công nghiệp chế tạo không tác động trực tiếp lên cách thức tiến hóa của phân phối thu nhập của nền kinh tế. Tăng trưởng GDP trên đầu người và log của giá trị Gini ban đầu đều không có ý nghĩa thống kê.

---

<sup>17</sup> Chúng tôi cũng chạy hồi qui kiểm soát Môi trường kinh doanh và sử dụng SME250 ban đầu thay cho SME250. Các phát hiện của chúng tôi được xác nhận.

Cuối cùng, các phép hồi qui trong bảng VI không xác lập một mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa các SME và hiệu quả xóa nghèo. Trong cột 3 và 4, chúng tôi chạy hồi qui tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của Headcount và Hộ cáchđối nghèo theo log của giá trị ban đầu tương ứng, tăng trưởng GDP trên đầu người và SME250. Chúng tôi không tìm thấy bằng chứng về vai trò của SME trong xóa nghèo; SME250 không có ý nghĩa thống kê ở bất kỳ mức ý nghĩa qui ước nào. Trong khi tăng trưởng GDP trên đầu người không có ý nghĩa thống kê trong bất kỳ phép hồi qui nào, dấu âm ứng với giá trị ban đầu cho thấy một ảnh hưởng hội tụ trong diễn biến đói nghèo.

Các kết quả trong bảng VI không mang lại bằng chứng về ảnh hưởng xóa nghèo của một khu vực SME lớn. Các kết quả này chắc chắn không chứng minh rằng các SME không xóa nghèo. Mà đúng hơn, chúng chỉ đơn thuần cho thấy việc ta không thể bác bỏ *giả thiết Hor* rằng các SME không làm giảm nghèo. Trong các phép kiểm định độ mạnh không được báo cáo ở đây, chúng tôi nhận thấy rằng các phát hiện của chúng tôi sẽ mạnh khi (i) loại bỏ các điểm khác thường dựa vào cùng một qui trình như trong các bảng II, IV và V, (ii) kiểm soát tầm quan trọng của nền kinh tế phi chính thức, và (iii) kiểm soát môi trường kinh doanh.

## V. Kết luận

Bài viết này tìm hiểu mối quan hệ giữa qui mô khu vực SME và tăng trưởng kinh tế cũng như các số đo xóa nghèo. Chúng tôi sử dụng một cơ sở dữ liệu mới, kết hợp các số liệu nhất quán về tỷ trọng lao động SME trong tổng lực lượng lao động công nghiệp chế tạo cho 45 quốc gia phát triển và đang phát triển.

Cho dù có mối quan hệ đồng biến mạnh giữa phát triển SME và tăng trưởng kinh tế, mối quan hệ này không mạnh khi ta kiểm soát sự thiên lệch về tính đồng thời. Cụ thể, các phép hồi qui OLS cho thấy mối quan hệ đồng biến, có ý nghĩa thống kê giữa qui mô của khu vực SME và tăng trưởng kinh tế; mối quan hệ này mạnh **khi ta lập điều kiện theo nhiều đặc điểm quốc gia**. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa SME và tăng trưởng kinh tế trở nên không có ý nghĩa thống kê khi kiểm soát tính nội sinh. Như vậy, cho dù một khu vực SME thịnh vượng là một đặc điểm của những nước thịnh vượng, ta không thể bác bỏ nhận định rằng các SME không gây ra tăng trưởng. Hơn nữa, so sánh các nước không cho thấy rằng các SME phát huy một tác động đặc biệt có lợi đối với thu nhập của người nghèo và ta không tìm thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa SME và các số đo độ sâu và bề rộng của đói nghèo. Vì thế, các kết quả không mang lại sự xác nhận thực nghiệm cho chính sách hỗ trợ SME, trực tiếp trợ cấp phát triển SME để gia tốc tăng trưởng và giảm nghèo.

## Tài liệu tham khảo

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91, 1369-1401.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. (2002). "Reversal of Fortunes: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics* 117, 1231-94.

Acs, Zoltan J., and David B. Audretsch. (1987). "Innovation, Market Structure and Firm Size." *Review of Economics and Statistics* 69, 567-574.

Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, and Asli Demirgüç-Kunt. (2003). "Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database." World Bank mimeo.

Baumol, William J. (1994). *Entrepreneurship, Management and The Structure of Payoffs*. Cambridge: MIT Press.

Beck, Thorsten, Ross Levine, and Norman Loayza. (2000). "Finance and the Sources of Growth." *Journal of Financial Economics* 58, 261-300.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic. (2003). "Financial and Legal Institutions and Firm Size" World Bank mimeo.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic. (2005). "Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?" *Journal of Finance* 60, 137-7.

Biggs, Tyler. (2002). "Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review." IFC mimeo.

Biggs, Tyler, Mayank Raturi, and Pradeep Srivastava. (2002). "Ethnic Networks and Access to Credit: Evidence from the Manufacturing Sector in Kenya." *Journal of Economic Behavior & Organization* 1435, 1-14.

Biggs, Tyler, Vijaya Ramachandran, and Manju Shah. (1998). "The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa: Evidence from the Regional Program on Enterprise Development." World Bank.RPED Discussion Paper 103.

Biggs, Tyler, Manju Shah, and Pradeep Srivastava. (1996). "Technological Capability and Learning in African Firms." World Bank (Africa Region) Technical Paper.

Birch, David L. (1979). *The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration*. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

Brown, Charles, James Medoff, and Jay Hamilton. (1990). *Employers: Large and Small*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Caves, Richard E. (1998). "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms." *Journal of Economic Literature* 36, 1947-1982.

Caves, Richard E., Michael E. Porter, and Michael A. Spence. (1980). *Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Chen, Shaohua, Ravallion, Martin. (2001). "How Did the World's Poor fare in the 1990s?", *Review of Income and Wealth* 47, 283-300.

Coase, Ronald H. (1937). "The Nature of the Firm." *Economica* 4, 386-405.

Davis, Steven, J., John Haltiwanger, and Scott Schuh. (1993). "Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts." *Business Economics* 29, 13-21.

De Soto, Hernando. (1987). *The Other Path*. New York: Harper and Row, 352 p.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes, and Andrei Shleifer. (2002). "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117, 1-37.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes, and Andrei Shleifer. (2003). "Courts." *Quarterly Journal of Economics* 118, 453-517.

Dollar, David, and Aart Kraay. (2002). "Growth is Good for the Poor." *Journal of Economic Growth* 7, 195-225.

Dunne, Timothy, Mark J. Roberts, and Larry Samuelson. (1989). "Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants." *Quarterly Journal of Economics* 104, 671-698.

Easterly, William, and Ross Levine. (1997). "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions." *Quarterly Journal of Economics* 112, 1203-1250.

Easterly, William, and Ross Levine. (2003). "Tropic, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 50, 3-39.

Friedman, Eric, Simon Johnson, Daniel Kaufmann, and Pablo Zoido-Lobaton. (2000). "Dodging the Grabbing Hand: the Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries." *Journal of Public Economics* 76, 459-493.

Gallup, John L., Jeffrey D. Sachs, and Andrew D. Mellinger. (1998). "Geography and Economic Development." National Bureau of Economic Research Working Paper No. 6849.

Hahn, J. and J. Hausman. (2002). "A New Specification Test for the Validity of Instrumental Variables." *Econometrica* 70, 163-89.

Hallberg, Kristin. (2001). "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises." IFC Discussion Paper # 48.

Hayashi, F. *Econometrics*. 2000. Princeton: Princeton University Press.

Kaufman, Daniel, Aart Kraay, and Massimo Mastruzzi. (2003). "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002". World Bank Policy Research Working Paper 2196.

Kawai, Hiroki, and Shurijo Urata. (2002). "Entry of Small and Medium Enterprises and Economic Dynamism in Japan." *Small Business Economics* 18, 41-51.

Kumar, Krishna B., Raghuram G. Rajan, and Luigi Zingales. (2001). "What Determines Firms Size?" University of Chicago. CRSP Working Paper No. 496.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. (1999). "The Quality of Government." *Journal of Law, Economics, and Organization* 15, 222-279.

Levine, Ross, and David Renelt. (1992). "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions." *American Economic Review* 82, 942-963.

Levine, Ross, and Sara Zervos. (1993). "What We Have Learned About Policy and Growth From Cross-Country Regressions." *American Economic Review* 83, 426-430.

Levy, Brian. (1991). "Transaction Costs, the Size of Firms and Industrial Policy: Lessons from a Comparative Study of the Footwear Industry in Korea and Taiwan." *Journal of Development Economics* 34, 151-178.

Little, Ian M.D. (1987). "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries." *World Bank Economic Review* 1, 203-235.

Little, Ian M.D., Dipak Mazumdar, and John M. Page, Jr. (1987). *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*. Oxford: Oxford University Press.

Liedholm, Carl, and Donald Mead. (1987). "Small-Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications." *Michigan State University International Development Papers*, Number 9.

Pack, Howard. (1992). "Learning and Productivity Change in Developing Countries." In *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*, edited by Gerald K. Helleiner, pp. 21-45. Oxford: Clarendon Press.

Pack, Howard, and Larry Westphal. (1986). "Industrial Strategy and Technological Change: Theory versus Reality." *Journal of Development Economics* 22, 87-128.

Pagano, Patrizio, and Fabiano Schivardi. (2001). "Firm Size Distribution and Growth." *Banca d'Italia Working Paper* 394.

Piore, Michael J. and Charles E. Sabel. (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.

Rasiah, Rajah. (2002). "Government-Business Coordination and Small Enterprise Performance in the Machine Tools Sector in Malaysia." *Small Business Economics* 18, 177-195.

Rosenberg, Nathan. (1976). *Perspectives on Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rosenzweig, Mark R. (1988). "Labor Markets in Low-Income Countries." In *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, edited by Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan. Amsterdam: North-Holland.

Schiffer, Mirjam, and Weder, Beatrice. (2001). "Firm Size and the Business Environment:

Worldwide Survey Results.” IFC Discussion paper 43.

Schneider, Friedrich. (2000). *The Size and Development of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force of 18 Asian and 21 OECD Countries: First Results for the 90s*, mimeo.

Schneider, Friedrich, and Dominik Enste. (1998). “Increasing Shadow Economies All Over the World – Fiction or Reality: A Survey of the Global Evidence of Its Size and of Its Impact from 1970 to 1995, IMF and University of Linz, August 21.

Shaffer, Sherrill. (2002). “Firm Size and Economic Growth.” *Economics Letters* 76, 195-203.  
Sleuwaegen, Leo, and Micheline Goedhuys. (2002). “Growth of Firms in Developing Countries, Evidence from Côte d’Ivoire.” *Journal of Development Economics* 68, 117-135.

Snodgrass, Donald, and Tyler Biggs.(1996). *Industrialization and the Small Firm*. San Francisco: International Center for Economic Growth.

Staiger, D. and J.H. Stock.(1997). “Instrumental Variables Regression with Weak Instruments.” *Econometrica* 65, 557-86.

World Bank.(2002). *Review of Small Business Activities*. Washington, DC: World Bank.

World Bank.(2004). *Review of Small Business Activities*. Washington, DC: World Bank.

World Bank. (1994). “Can Intervention Work? The Role of Government in SME Success.” Washington, DC: World Bank.

Yamawaki, Hideki. (2002). “The Evolution and Structure of Industrial Clusters in Japan.” *Small Business Economics* 18, 121-140.

You, Jong-Il.(1995). “Small Firms in Economic Theory.” *Cambridge Journal of Economics* 19, 441-462.

**Bảng I SME và môi trường kinh doanh trên thế giới**

GDP trên đầu người là log của GDP thực trên đầu người bình quân giai đoạn 1990-2000. SME250 là tỷ trọng việc làm của khu vực SME khi số lượng 250 người lao động được xem là ngưỡng xác định một doanh nghiệp vừa và nhỏ. Môi trường kinh doanh là chỉ báo cấu phần chính của Quyền sở hữu tài sản, Cường chế thi hành hợp đồng và Thành lập và phá sản doanh nghiệp.

Quốc gia	GDP trên đầu người	SME250	Môi trường kinh doanh
Argentina	7,484	70.18	0.00
Austria	29,619	66.1	1.08
Belgium	27,572	69.25	0.96
Brazil	4,327	59.8	-0.34
Bulgaria	1,487	50.01	-0.12
Cameroon	653	20.27	-1.98
Chile	4,476	86	-0.21
Colombia	2,290	67.2	0.18
Cote d'Ivoire	746	18.7	-1.76
Croatia	4,454	62	-0.59
Czech Republic	5,015	64.25	-0.28
Denmark	34,576	68.7	
Ecuador	1,521	55	
Finland	26,814	59.15	1.60
France	27,236	67.3	0.51
Germany	30,240	59.5	0.82
Ghana	377	51.61	-1.06
Greece	11,594	86.5	-0.38
Guatemala	1,460	32.3	-1.01
Hungary	4,608	45.9	-0.65
Ireland	19,528	67.2	1.04
Italy	19,218	79.7	0.04
Japan	42,520	71.7	1.09
Kenya	341	33.31	-1.00
Korea, Rep.	10,508	76.25	1.03
Luxembourg	45,185	70.9	
Mexico	3,390	48.48	-0.25
Netherlands	27,395	61.22	1.60
Nigeria	257	16.72	-0.76
Panama	2,999	72	-0.86
Peru	2,162	67.9	-0.43
Philippines	1,099	66	-0.70
Poland	3,391	63	0.15
Portugal	11,121	79.9	0.29
Romania	1,501	37.17	-1.09
Slovak Republic	3,651	56.88	
Spain	15,362	80	0.22
Sweden	27,736	61.3	1.23
Taiwan, China	12,474	68.6	
Tanzania	183	32.1	-0.58
Thailand	2,590	86.7	0.44
Turkey	2,865	61.05	-0.12
United Kingdom	19,361	56.42	2.18
Zambia	419	36.63	-0.62
Zimbabwe	643	15.2	-0.78

**Bảng II Tóm tắt thống kê và các mối tương quan**

SME250 là tỷ trọng việc làm của khu vực SME khi số lượng 250 người lao động được xem là ngưỡng xác định một doanh nghiệp vừa và nhỏ, bình quân trong kỳ. SME250 ban đầu là tỷ trọng việc làm của khu vực SME khi số lượng 250 người lao động được xem là ngưỡng xác định SME, trong năm sẵn có số liệu đầu tiên trong thập niên 90. Môi trường kinh doanh là chỉ báo cầu phần chính của Quyền sở hữu tài sản, Cường chế thi hành hợp đồng, Thành lập và phá sản doanh nghiệp. Tăng trưởng GDP trên đầu người được đo lường trong giai đoạn 1990-2000. GDP trên đầu người ban đầu là cho năm 1990. Tăng trưởng thu nhập của người nghèo là tăng trưởng thu nhập trên đầu người của nhóm thu nhập thấp nhất. Tăng trưởng Gini là tỷ lệ tăng trưởng của hệ số Gini. Tăng trưởng Headcount là tỷ lệ tăng trưởng của headcount, trong đó headcount được định nghĩa là tỷ lệ phần trăm dân số sống với dưới một USD một ngày. Tăng trưởng hộ cách đối nghèo là tỷ lệ tăng trưởng của hộ cách đối nghèo, trong đó hộ cách đối nghèo được định nghĩa là giá trị thu nhập trên đầu người bổ sung, biểu thị bằng tỷ lệ của mức đối nghèo (1 USD/ngày) mà nếu sẵn có cho người nghèo sẽ giúp đưa họ ra khỏi mức nghèo tuyệt đối. Giáo dục là tỷ lệ phổ cập phổ thông trung học (% gộp). Tiêu dùng chính phủ là tổng chi tiêu chính phủ tính theo phần trăm GDP. Lạm phát được đo bằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hệ số giảm phát GDP. Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen là mức định giá quá cao của tỷ giá hối đoái chính thức so với tỷ giá thị trường chợ đen theo tỷ lệ phần trăm. Thương mại là tỷ trọng của kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP. Tín dụng tư nhân là giá trị sản quyền của các tổ chức tài chính đối với khu vực tư nhân, tính theo tỷ trọng trong GDP. Chuyển đổi là một biến giả, nhận giá trị bằng 1 đối với các nền kinh tế chuyển đổi và nhận giá trị bằng 0 đối với những nền kinh tế khác. Nguồn gốc luật pháp Pháp, Đức và Anh là các biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu đất nước có nguồn gốc luật pháp tương ứng và bằng 0 cho những trường hợp khác. Phân hóa chủng tộc là xác suất hai người dân trong một nước không nói cùng một ngôn ngữ. Châu Phi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 đối với những nước ở châu Phi cận Sahara và nhận giá trị bằng 0 trong những trường hợp khác. Latin là biến giả, nhận giá trị bằng 1 đối với những nước ở châu Mỹ Latin và nhận giá trị bằng 0 trong những trường hợp khác. Định nghĩa biến số chi tiết và nguồn được cho trong phần phụ lục.

**Phần A: Tóm tắt thống kê**

SME250	45	58.36	18.78	15.2	86.7
SME250 ban đầu	45	58.21	19.33	15.20	99.50
Môi trường kinh doanh	40	-0.03	0.93	-1.98	2.18
Tăng trưởng GDP trên đầu người	45	1.54	1.92	-1.99	6.53
GDP trên đầu người ban đầu	45	10221.26	11591.84	188.77	39955.40
Tăng trưởng thu nhập của người nghèo	32	0.00	0.06	-0.16	0.13
Tăng trưởng Gini	32	0.01	0.03	-0.05	0.15
Tăng trưởng Headcount	21	0.04	0.15	-0.14	0.39
Tăng trưởng hộ cách đối nghèo	21	0.03	0.18	-0.25	0.57
Giáo dục	45	4.20	0.62	1.69	4.89
Tiêu dùng chính phủ	45	2.73	0.33	1.77	3.30
Lạm phát	45	0.23	0.37	0.01	1.87
Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen	45	0.11	0.21	0	0.99
Thương mại	45	4.59	0.07	4.31	4.82
Tín dụng tư nhân	45	3.59	0.96	1.58	5.26
Chuyển đổi	45	0.16	0.37	0	1
Nguồn gốc luật pháp Đức	45	0.11	0.32	0	1
Nguồn gốc luật pháp Anh	45	0.20	0.40	0	1
Nguồn gốc luật pháp Pháp	45	0.47	0.50	0	1
Phân hóa chủng tộc	45	0.28	0.29	0	0.89
Châu Phi	45	0.18	0.39	0	1
Latin	45	0.20	0.40	0	1



**Phần B: Các mối tương quan**

	SME250	SME250 ban đầu	Môi trường kinh doanh	Phi chính thức	Tăng trưởng GDP đầu người	GDP ban đầu/ cap	Tăng trưởng thu nhập của người nghèo	Tăng trưởng Gini	Tăng trưởng Head- count	Tăng trưởng hócách đói nghèo	Giáo dục	Tiêu dùng chính phủ	Lạm phát	Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen	Thương mại
SME250 ban đầu	0.949***	1.000													
Môi trường kinh doanh	0.541***	0.583***	1.000												
Phi chính thức	-0.202	-0.292*	-0.652***	1.000											
Tăng trưởng GDP trên đầu người	0.652***	0.721***	0.521***	-0.027	1.000										
GDP ban đầu/cap	0.403***	0.432***	0.774***	-0.692***	0.293*	1.000									
Tăng trưởng thu nhập của người nghèo	0.529***	0.508***	0.352*	-0.240	0.669***	0.412**	1.000								
Tăng trưởng Gini	-0.191	-0.171	-0.092	0.220	-0.287	-0.371**	-0.762***	1.000							
Tăng trưởng Headcount	-0.022	0.020	0.158	-0.570**	-0.203	0.140	-0.482*	0.475*	1.000						
Tăng trưởng hócách đói nghèo	-0.016	0.030	0.147	-0.502*	-0.015	0.091	-0.320	0.271	0.921***	1.000					
Giáo dục	0.651***	0.657***	0.663***	-0.573***	0.392***	0.594***	0.288	-0.103	0.504**	0.409*	1.000				
Tiêu dùng chính phủ	0.184	0.197	0.486***	-0.711***	-0.054	0.561***	-0.035	0.038	0.285	0.157	0.473***	1.000			
Lạm phát	-0.174	-0.168	-0.272*	0.234	-0.393***	-0.3615**	-0.711***	0.515***	0.250	0.076	-0.164	0.027	1.000		
Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen	-0.492***	-0.491***	-0.374**	0.266	-0.466***	-0.363**	-0.357**	0.137	0.153	-0.010	-0.327**	-0.086	0.447***	1.000	
Thương mại	-0.025	-0.018	0.074	0.220	0.059	0.078	-0.113	0.192	0.186	0.079	0.211	0.122	0.043	0.177	1.000
Tín dụng tư nhân	0.566***	0.559***	0.704***	-0.453***	0.534***	0.694***	0.608***	-0.415**	-0.431*	-0.434**	0.604***	0.377**	-0.457***	-0.531***	0.085

\*\*\*, \*\*, và \* lần lượt tiêu biểu cho mức ý nghĩa 1, 5, và 10 phần trăm.

**Phần C: Các mối tương quan**

	SME250	SME250 ban đầu	Môi trường kinh doanh	Chuyên đổi	Nguồn gốc luật pháp Pháp	Nguồn gốc luật pháp Đức	Nguồn gốc luật pháp Anh	Phân hóa chủng tộc	Châu Phi
SME250 ban đầu	0.949***	1.000							
Môi trường kinh doanh	0.541***	0.583***	1.000						
Chuyên đổi	-0.097	-0.106	-0.182	1.000					
Nguồn gốc luật pháp Pháp	0.226	0.172	-0.202	-0.402***	1.000				
Nguồn gốc luật pháp Đức	0.192	0.202	0.373**	-0.152	-0.331**	1.000			
Nguồn gốc luật pháp Anh	-0.387***	-0.303**	-0.058	-0.215	-0.468***	-0.177	1.000		
Phân hóa chủng tộc	-0.693***	-0.722***	-0.646***	-0.178	-0.031	-0.267*	0.536***	1.000	
Châu Phi	-0.758***	-0.733***	-0.564***	-0.200	-0.202	-0.164	0.639***	0.856***	1.000
Latin	0.101	0.109	-0.182	-0.215	0.535***	-0.177	-0.250*	-0.117	-0.233

\*\*\*, \*\*, và \* lần lượt tiêu biểu cho mức ý nghĩa 1, 5, và 10 phần trăm.

### Bảng III Việc làm SME và tăng trưởng

Phương trình hồi qui ước lượng trong qui cách (1) và (2) là: Tăng trưởng GDP trên đầu người =  $\alpha + \beta_1$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_2$  SME250 +  $\beta_3$  Giáo dục +  $\beta_4$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_5$  Lạm phát +  $\beta_6$  Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen +  $\beta_7$  Thương mại +  $\beta_8$  Tín dụng tư nhân. Tăng trưởng GDP trên đầu người là tỷ lệ tăng trưởng thực của GDP trong giai đoạn 1990-2000. GDP trên đầu người ban đầu là giá trị log đo lường vào năm 1990. SME250 là tỷ trọng việc làm trong những công ty có dưới 250 người lao động trong công nghiệp chế tạo. Giáo dục là tỷ lệ phổ cập trung học (% tổng). Tiêu dùng chính phủ là tổng chi tiêu sau cùng của chính phủ tính theo tỷ lệ phần trăm GDP. Lạm phát được đo bằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hệ số giảm phát GDP. Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen là mức định giá quá cao của tỷ giá hối đoái chính thức so với tỷ giá thị trường chợ đen theo tỷ lệ phần trăm. Thương mại là tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP. Tín dụng tư nhân là giá trị sản quyền của các tổ chức tài chính cho khu vực tư nhân, theo tỷ trọng GDP. Giá trị log của tất cả các biến bên vế phải được sử dụng. Các phép hồi qui biến công cụ hai giai đoạn được thực hiện trong qui cách (3) và (4). Phương trình hồi qui giai đoạn một là:  $SME250 = \alpha_0 + \beta_1$  Chuyển đổi +  $\beta_2$  Châu Phi +  $\beta_3$  Latin +  $\beta_4$  Phân hóa chủng tộc +  $\beta_5$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_6$  Giáo dục +  $\beta_7$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_8$  Lạm phát +  $\beta_9$  Phí đền bù thị trường chợ đen +  $\beta_{10}$  Thương mại +  $\beta_{11}$  Tín dụng tư nhân. Phương trình hồi qui giai đoạn hai ước lượng cũng giống như phương trình OLS trong qui cách (1) và (2) với giá trị dự đoán của SME được sử dụng từ giai đoạn một. Các biến công cụ được định nghĩa như sau: Chuyển đổi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các nền kinh tế chuyển đổi và nhận giá trị bằng không cho những nền kinh tế khác. Châu Phi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho những nước ở châu Phi cận Sahara và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Latin là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các nước châu Mỹ Latin và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Phân hóa chủng tộc là xác suất hai người dân trong một nước không nói cùng một ngôn ngữ. Các qui cách phương trình (3) và (4) cũng trình bày trị thống kê p của kiểm định F cho các biến ngoại sinh không bao hàm, trị thống kê p cho kiểm định về các giới hạn định danh thái quá và R bình phương hiệu chỉnh từ giai đoạn một. Các phép hồi qui trong cột 1 và 3 được chạy với toàn bộ mẫu, trong khi các phép hồi qui trong cột 2 và 4 được chạy mà không có những điểm khác thường được xác định theo qui trình của Besley, Kuh và Welch (1980) về việc nhận diện các quan sát có ảnh hưởng. Các giá trị là bình quân giai đoạn 1990-99 khi có sẵn. Các sai số chuẩn mạnh được cho trong ngoặc đơn. Định nghĩa biến số chi tiết và nguồn được trình bày trong phần phụ lục.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Các điểm khác thường		Không bao hàm		Không bao hàm
Kỹ thuật ước lượng	OLS	OLS	IV	IV
SME250	2.197*** [0.687]	2.600*** [0.546]	1.863* [1.047]	1.386 [1.122]
Số quan sát	45	43	45	41
R bình phương hiệu chỉnh	0.444	0.435		
Kiểm định F			0.000***	0.000***
R bình phương hiệu chỉnh (giai đoạn 1)			0.716	0.782
Kiểm định OIR			0.118	0.274

### Bảng IV Việc làm SME ban đầu và tăng trưởng

Phương trình hồi qui ước lượng trong qui cách (1) và (2) là: Tăng trưởng GDP trên đầu người =  $\alpha + \beta_1$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_2$  SME250 ban đầu +  $\beta_3$  Giáo dục +  $\beta_4$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_5$  Lạm phát +  $\beta_6$  Phí đền bù rủi ro tỷ giá thị trường chợ đen +  $\beta_7$  Thương mại +  $\beta_8$  Tín dụng tư nhân. Tăng trưởng GDP trên đầu người là tỷ lệ tăng trưởng thực của GDP trong giai đoạn 1990-2000. GDP trên đầu người ban đầu là giá trị log đo lường vào năm 1990. SME250 ban đầu là tỷ trọng việc làm trong những công ty có dưới 250 người lao động trong công nghiệp chế tạo trong năm đầu tiên có sẵn trong thập niên 1990. Giáo dục là tỷ lệ phổ cập trung học (% tổng). Tiêu dùng chính phủ là tổng chi tiêu sau cùng của chính phủ tính theo tỷ lệ phần trăm GDP. Lạm phát được đo bằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hệ số giảm phát GDP. Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen là mức định giá quá cao của tỷ giá hối đoái chính thức so với tỷ giá thị trường chợ đen theo tỷ lệ phần trăm. Thương mại là tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP. Tín dụng tư nhân là giá trị sản quyền của các tổ chức tài chính đối với khu vực tư nhân, theo tỷ trọng GDP. Giá trị log của tất cả các biến bên vế phải được sử dụng. Các phép hồi qui biến công cụ hai giai đoạn được thực hiện trong qui cách (3) và (4). Phương trình hồi qui giai đoạn một là: SME250 ban đầu =  $\alpha_0 + \beta_1$  Chuyển đổi +  $\beta_2$  Châu Phi +  $\beta_3$  Latin +  $\beta_4$  Phân hóa chủng tộc +  $\beta_5$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_6$  Giáo dục +  $\beta_7$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_8$  Lạm phát +  $\beta_9$  Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen +  $\beta_{10}$  Thương mại +  $\beta_{11}$  Tín dụng tư nhân. Phương trình hồi qui giai đoạn hai ước lượng cũng giống như phương trình OLS trong qui cách (1) và (2) với giá trị dự đoán của SME được sử dụng từ giai đoạn một. Các biến công cụ được định nghĩa như sau: Chuyển đổi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các nền kinh tế chuyển đổi và nhận giá trị bằng không cho những nền kinh tế khác. Châu Phi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho những nước ở châu Phi cận Sahara và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Latin là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các 'nước châu Mỹ Latin và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Phân hóa chủng tộc là xác suất hai người dân trong một nước không nói cùng một ngôn ngữ. Các qui cách phương trình (3) và (4) cũng trình bày trị thống kê p của kiểm định F cho các biến ngoại sinh không bao hàm, trị thống kê p cho kiểm định về các giới hạn định danh thái quá và R bình phương hiệu chỉnh từ giai đoạn một. Các phép hồi qui trong cột 1 và 3 được chạy với toàn bộ mẫu, trong khi các phép hồi qui trong cột 2 và 4 được chạy mà không có những điểm khác thường được xác định theo qui trình của Besley, Kuh và Welch (1980) về việc nhận diện các quan sát có ảnh hưởng. Các giá trị là bình quân giai đoạn 1990-99 khi có sẵn. Các sai số chuẩn mạnh được cho trong ngoặc đơn. Định nghĩa biến số chi tiết và nguồn được trình bày trong phần phụ lục.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Các điểm khác thường		Không bao hàm		Không bao hàm
Kỹ thuật ước lượng	OLS	OLS	IV	IV
SME250 ban đầu	2.754*** [0.790]	3.167*** [0.541]	2.369** [1.105]	1.625 [1.054]
Số quan sát	45	43	45	43
R bình phương hiệu chỉnh	0.508	0.534		
Kiểm định F			0.003***	0.001***
R bình phương hiệu chỉnh (giai đoạn 1)			0.680	0.727
Kiểm định OIR			0.131	0.205

### Bảng V Việc làm SME, Môi trường kinh doanh và Tăng trưởng

Phương trình hồi qui ước lượng trong qui cách (1) và (2) là: Tăng trưởng GDP trên đầu người =  $\alpha + \beta_1$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_2$  SME250 +  $\beta_3$  Giáo dục +  $\beta_4$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_5$  Lạm phát +  $\beta_6$  Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen +  $\beta_7$  Thương mại +  $\beta_8$  Tín dụng tư nhân +  $\beta_9$  Môi trường kinh doanh. Tăng trưởng GDP trên đầu người là tỷ lệ tăng trưởng thực của GDP trong giai đoạn 1990-2000. GDP trên đầu người ban đầu là giá trị log đo lường vào năm 1990. SME250 là tỷ trọng việc làm trong những công ty có dưới 250 người lao động trong công nghiệp chế tạo. Giáo dục là tỷ lệ phổ cập trung học (% tổng). Tiêu dùng chính phủ là tổng chi tiêu sau cùng của chính phủ tính theo tỷ lệ phần trăm GDP. Lạm phát được đo bằng tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hệ số giảm phát GDP. Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen là mức định giá quá cao của tỷ giá hối đoái chính thức so với tỷ giá thị trường chợ đen theo tỷ lệ phần trăm. Thương mại là tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP. Tín dụng tư nhân là giá trị cho vay của các tổ chức tài chính cho khu vực tư nhân, theo tỷ trọng GDP. Môi trường kinh doanh là chỉ báo cấu phần chính của Quyền sở hữu tài sản, Cường chế thi hành hợp đồng, Thành lập và phá sản doanh nghiệp. Ngoại trừ Môi trường kinh doanh, giá trị log của tất cả các biến bên về phải được sử dụng. Các phép hồi qui biến công cụ hai giai đoạn được thực hiện trong qui cách (3) - (4). Phương trình hồi qui giai đoạn một là trong cột (3) và (4) là: SME250 =  $\alpha_0 + \beta_1$  Chuyển đổi +  $\beta_2$  Châu Phi +  $\beta_3$  Latin +  $\beta_4$  Phân hóa chủng tộc +  $\beta_5$  Nguồn gốc luật pháp Pháp +  $\beta_6$  Nguồn gốc luật pháp Đức +  $\beta_7$  Nguồn gốc luật pháp Anh +  $\beta_8$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_9$  Giáo dục +  $\beta_{10}$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_{11}$  Lạm phát +  $\beta_{12}$  Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen +  $\beta_{13}$  Thương mại +  $\beta_{14}$  Tín dụng tư nhân, và Môi trường kinh doanh =  $\alpha_0 + \beta_1$  Chuyển đổi +  $\beta_2$  Châu Phi +  $\beta_3$  Latin +  $\beta_4$  Phân hóa chủng tộc +  $\beta_5$  Nguồn gốc luật pháp Pháp +  $\beta_6$  Nguồn gốc luật pháp Đức +  $\beta_7$  Nguồn gốc luật pháp Anh +  $\beta_8$  Thu nhập ban đầu +  $\beta_9$  Giáo dục +  $\beta_{10}$  Tiêu dùng chính phủ +  $\beta_{11}$  Lạm phát +  $\beta_{12}$  Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen +  $\beta_{13}$  Thương mại +  $\beta_{14}$  Tín dụng tư nhân. Các biến công cụ được định nghĩa như sau: Chuyển đổi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các nền kinh tế chuyển đổi và nhận giá trị bằng không cho những nền kinh tế khác. Châu Phi là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho những nước ở châu Phi cận Sahara và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Latin là biến giả, nhận giá trị bằng 1 cho các nước châu Mỹ Latin và nhận giá trị bằng không cho những nước khác. Phân hóa chủng tộc là xác suất hai người dân trong một nước không nói cùng một ngôn ngữ. Nguồn gốc luật pháp Pháp, Đức và Anh là các biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu đất nước có nguồn gốc luật pháp tương ứng hoặc bằng không nếu không có. Các qui cách phương trình (3) và (4) cũng trình bày trị thống kê p của kiểm định F cho các biến ngoại sinh không bao hàm trong hồi qui giai đoạn một, trị thống kê p cho kiểm định về các giới hạn định danh thái quá và R bình phương hiệu chỉnh từ hồi qui giai đoạn một. Các phép hồi qui trong cột 1 và 3 được chạy với toàn bộ mẫu, trong khi các phép hồi qui trong cột 2 và 4 được chạy mà không có những điểm khác thường được xác định theo qui trình của Besley, Kuh và Welch (1980) về việc nhận diện các quan sát có ảnh hưởng. Các giá trị là bình quân giai đoạn 1990-99 khi có sẵn. Các sai số chuẩn mạnh được cho trong ngoặc đơn. Định nghĩa biến số chi tiết và nguồn được trình bày trong phần phụ lục.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Các điểm khác thường	Không bao hàm		Không bao hàm	
Kỹ thuật ước lượng	OLS	OLS	IV	IV
SME250	1.812*** [0.642]	2.402*** [0.643]	1.22 [1.092]	1.279 [1.166]
BE	0.859** [0.406]	0.815** [0.397]	1.366* [0.772]	1.25 [0.848]
Số quan sát	40	39	40	37
R bình phương hiệu chỉnh	0.494	0.512	0.586	0.54
Kiểm định F cho SME (giai đoạn 1)			0.000***	0.000***
Kiểm định F cho Môi trường kinh doanh (giai đoạn 1)			0.000***	0.000***
R <sup>2</sup> h. chỉnh cho SME (giai đoạn 1)			0.721	0.652
R <sup>2</sup> h. chỉnh cho Môi trường kinh doanh (giai đoạn 1)			0.843	0.780
Kiểm định OIR			0.302	0.393

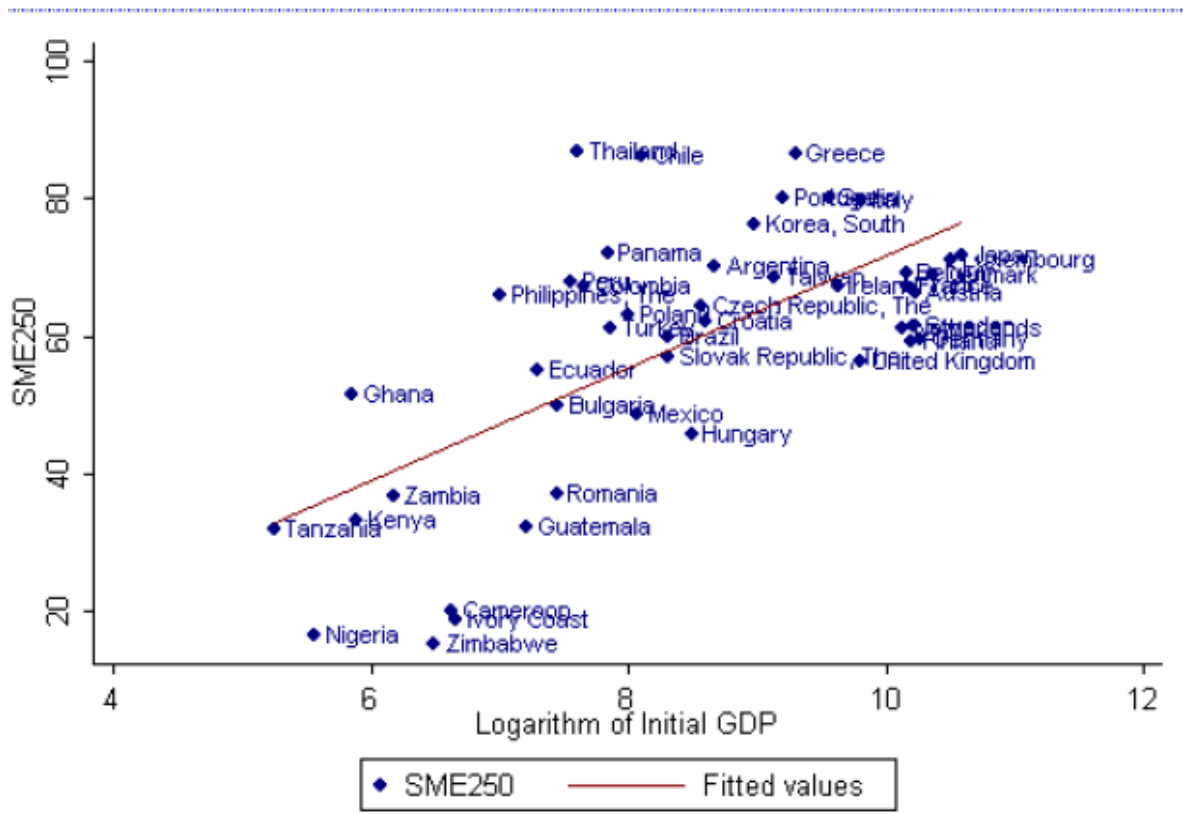
**Bảng VI Việc làm SME, Phân phối thu nhập, và Xóa nghèo**

Phương trình hồi qui ước lượng là Tăng trưởng thu nhập của người nghèo/ Tăng trưởng Gini/ Tăng trưởng Headcount/ Tăng trưởng hồ cách đói nghèo =  $\alpha + \beta_1$  Tăng trưởng GDP trên đầu người +  $\beta_2$  Giá trị ban đầu +  $\beta_3$  SME250. Tăng trưởng thu nhập của người nghèo là tỷ lệ tăng trưởng hàng năm trong thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất trong giai đoạn 1990-2000. Tăng trưởng Gini là tăng trưởng hàng năm của hệ số Gini trong giai đoạn 1990-2000. Tăng trưởng Headcount là tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của Headcount trong giai đoạn 1990-2000, trong đó Headcount được định nghĩa là tỷ lệ phần trăm dân số sống với dưới 1 USD một ngày. Tăng trưởng hồ cách đói nghèo là tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của Hồ cách đói nghèo trong giai đoạn 1990-2000, trong đó Hồ cách đói nghèo được định nghĩa là giá trị thu nhập trên đầu người bổ sung, biểu thị bằng tỷ lệ của mức đói nghèo (1 USD một ngày), mà nếu sẵn có cho người nghèo, sẽ giúp đưa thu nhập của họ lên trên 1 USD một ngày. Tăng trưởng GDP trên đầu người là tỷ lệ tăng trưởng thực của GDP trong giai đoạn 1990-2000. Giá trị ban đầu là log của Thu nhập của nhóm thu nhập thấp nhất, Hệ số Gini, Headcount hay Hồ cách đói nghèo vào năm 1999. SME250 là log của tỷ trọng việc làm của khu vực SME trong các công ty công nghiệp chế tạo có dưới 250 người lao động. Các sai số tiêu chuẩn mạnh được cho trong ngoặc đơn. Định nghĩa biến số chi tiết và nguồn được trình bày trong phần phụ lục.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Biến phụ thuộc	Tăng trưởng thu nhập của người nghèo	Tăng trưởng Gini	Tăng trưởng Headcount	Tăng trưởng hồ cách đói nghèo
Giá trị ban đầu	0.008 [0.008]	-0.027 [0.031]	-0.050*** [0.013]	-0.063*** [0.021]
Tăng trưởng GDP trên đầu người	1.169*** [0.336]	-0.236 [0.183]	-0.015 [0.016]	-0.001 [0.023]
SME250	0.006 [0.023]	-0.002 [0.012]	-0.022 [0.052]	-0.089 [0.076]
Hằng số	-0.099 [0.083]	0.114 [0.121]	0.214 [0.202]	0.397 [0.284]
Số quan sát	31	31	21	21
R bình phương hiệu chỉnh	0.483	0.062	0.566	0.402

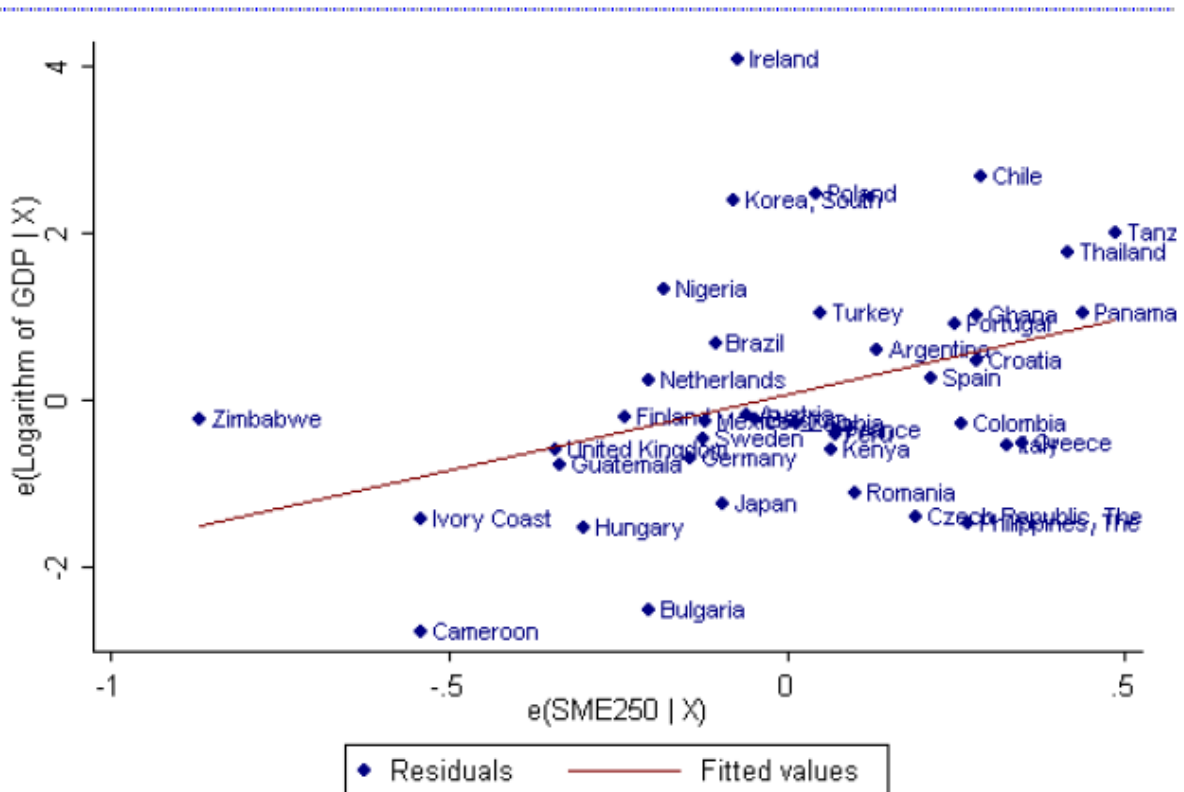
**Hình 1 Biểu đồ SME250 theo log của GDP trên đầu người năm 1990**

Biểu đồ này trình bày mối tương quan của SME250 theo log của GDP trên đầu người vào năm 1990 và đường hồi qui tương ứng.



**Hình 2 Biểu đồ phân tán một phần của tăng trưởng GDP trên đầu người theo SME250**

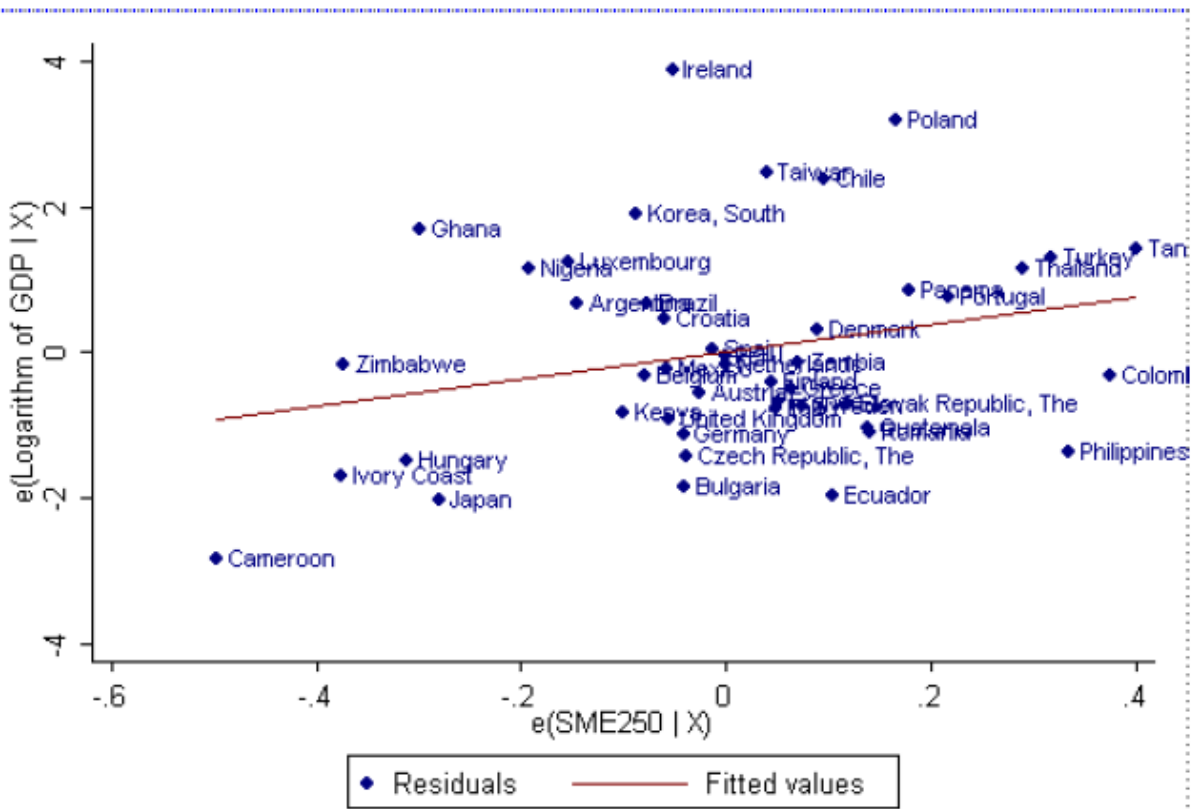
Sử dụng hồi qui 1 trong bảng 3, chạy hồi qui Tăng trưởng GDP trên đầu người theo SME250 và một số biến kiểm soát X, hình này trình bày trên đồ thị hai chiều mặt phẳng hồi qui trong không gian tăng trưởng GDP trên đầu người – SME250. Để thu được hình này, chúng tôi chạy hồi qui Tăng trưởng GDP trên đầu người theo X, thu thập các số dư và gọi chúng là  $e(\text{tăng trưởng GDP trên đầu người} \mid X)$ . Kế đến, chúng tôi chạy hồi qui SME250 theo X, thu thập các số dư, và gọi chúng là  $e(\text{SME250} \mid X)$ . Sau đó, chúng tôi biểu thị  $e(\text{tăng trưởng GDP trên đầu người} \mid X)$  theo  $e(\text{SME250} \mid X)$ .





**Hình 3 Biểu đồ phân tán một phần của tăng trưởng GDP trên đầu người theo SME250, hồi qui IV**

Sử dụng hồi qui 3 trong bảng 3, chạy hồi qui Tăng trưởng GDP trên đầu người theo giá trị dự đoán của SME250 và một số biến kiểm soát X, hình này trình bày trên đồ thị hai chiều mặt phẳng hồi qui trong không gian tăng trưởng GDP trên đầu người – SME250 dự đoán. Để thu được hình này, chúng tôi chạy hồi qui Tăng trưởng GDP trên đầu người theo X, thu thập các số dư và gọi chúng là  $e(\text{tăng trưởng GDP trên đầu người} \mid X)$ . Kế đến, chúng tôi chạy hồi qui SME250 dự đoán từ giai đoạn một theo X, thu thập các số dư, và gọi chúng là  $e(\text{SME250} \mid X)$ . Sau đó, chúng tôi biểu thị  $e(\text{tăng trưởng GDP trên đầu người} \mid X)$  theo  $e(\text{SME250} \mid X)$ .



**Bảng 1 Phụ lục: Định nghĩa các biến số**

Biến số	Định nghĩa biến số	Nguồn
<i>Các biến phụ thuộc</i>		
Tăng trưởng GDP trên đầu người	Tăng trưởng GDP thực hàng năm trên đầu người	Chi báo phát triển thế giới (WDI)
GDP trên đầu người ban đầu	Giá trị log của GDP thực trên đầu người năm 1990	WDI
Tăng trưởng đối với người nghèo	Tăng trưởng GDP trên đầu người của nhóm thu nhập thấp nhất	WDI, Dollar và Kraay (2002)
Tăng trưởng Gini	Tỷ lệ tăng trưởng hệ số Gini, trong đó hệ số Gini được định nghĩa là tỷ lệ của diện tích bên dưới đường cong Lorenz, biểu thị tỷ trọng dân số theo tỷ trọng thu nhập nhận được, chia cho diện tích bên dưới đường chéo. Nó nằm trong khoảng từ 0 đến 1 và là số đo tình trạng bất bình đẳng thu nhập.	WDI, Dollar và Kraay (2002)
Tăng trưởng Headcount	Thay đổi log hàng năm của Headcount, trong đó Headcount là tỷ lệ phần trăm dân số sống dưới mức đói nghèo quốc gia. Các giá trị ước lượng quốc gia dựa vào ước lượng các nhóm theo trọng số dân số từ các cuộc điều tra khảo sát hộ gia đình.	Povcal Net, Ngân hàng Thế giới
Tăng trưởng hồ cách đói nghèo	Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hồ cách đói nghèo, là giá trị thu nhập trên đầu người bổ sung, biểu thị bằng tỷ lệ của mức đói nghèo (được định nghĩa là 1 USD một ngày) mà nếu sẵn có cho người nghèo, sẽ giúp đưa họ ra khỏi mức nghèo tuyệt đối.	Povcal Net, Ngân hàng Thế giới

---

<i>Các biến số SME</i>		
SME250	Việc làm khu vực SME tính theo tỷ lệ phần trăm trong tổng việc làm trên cả nước (Định nghĩa SME: <= 250 người lao động)	Các nguồn theo từng nước cụ thể; xem nghiên cứu của Ayyagari, Beck và Demirguc Kunt (2003)
SME250 ban đầu	Tỷ trọng việc làm trong những doanh nghiệp có dưới 250 người lao động trong công nghiệp chế tạo trong năm sẵn có đầu tiên trong thập niên 90.	Các nguồn theo từng nước cụ thể; xem nghiên cứu của Ayyagari, Beck và Demirguc Kunt (2003)
Phi chính thức	Nền kinh tế phi chính thức (phần trăm GDP)	Friedman, Johnson, Kaufman, và Zoido Lobaton (2000)
<i>Các biến kiểm soát chính sách</i>		
Giáo dục	Tỷ lệ phổ cập giáo dục trung học (% tổng)	WDI
Tiêu dùng chính phủ	Tổng chi tiêu tiêu dùng cuối cùng của chính phủ (% GDP)	WDI
Lạm phát	Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của hệ số giảm phát GDP	Thống kê Tài chính quốc tế (IFS)
Thương mại	Tỷ trọng của kim ngạch xuất khẩu cộng kim ngạch nhập khẩu trên GDP	WDI
Phí đền bù rủi ro thị trường chợ đen	Mức định giá quá cao của tỷ giá hối đoái chính thức so với tỷ giá thị trường chợ đen	WDI
Tín dụng tư nhân	Sản quyền đối với khu vực tư nhân của các ngân hàng tiền gửi và các tổ chức tài chính khác tính theo tỷ trọng trong GDP	IFS, tính toán riêng
<i>Các biến số thừa hưởng tự nhiên</i>		
Phân hóa chủng tộc	Giá trị bình quân của năm chỉ số về phân hóa chủng tộc ngôn ngữ học, với các giá trị nằm trong khoảng từ 0 đến 1, trong đó giá trị cao ngụ ý mức độ phân hóa cao. Nguồn: Atlas Narodov Mira, 1964; Muller, 1964; Roberts, 1962; Gunnrmark, 1991 – xác suất hai cá nhân được chọn ngẫu nhiên trong một nước sẽ không nói cùng một ngôn ngữ.	Easterley và Levine (1997)

---

*Các biến nguồn gốc luật pháp*

Anh	Nguồn gốc luật pháp Anh	La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, và Vishny (1999)
Pháp	Nguồn gốc luật pháp Pháp	La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, và Vishny (1999)
Đức	Nguồn gốc luật pháp Đức	La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, và Vishny (1999)
Scandinavia	Nguồn gốc luật pháp Scandinavia	La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, và Vishny (1999)
Chuyển đổi	Nguồn gốc luật pháp Xã hội chủ nghĩa	La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer, và Vishny (1999)

*Các biến môi trường kinh doanh*

Quyền sở hữu tài sản	Mức độ quyền sở hữu tài sản được bảo vệ trong một nền kinh tế	Heritage Foundation
Chi phí cưỡng chế thi hành hợp đồng	Phí luật sư và chi phí tòa án phát sinh khi cưỡng chế thi hành một hợp đồng nợ thông qua tòa án so với tổng thu nhập ròng (GNI) trên đầu người	Djankov và những người khác (2003)
Chi phí thành lập doanh nghiệp	Chi phí trên phương diện chi phí pháp lý để chính thức đăng ký một doanh nghiệp mới so với GNI trên đầu người	Djankov và những người khác (2003)
Hiệu quả phá sản	Chi phí, thời gian, sự tuân thủ các sản quyền ưu tiên và hiệu quả của một vụ mất khả năng chi trả	<a href="http://rru.worldbank.org/doingbusiness/">http://rru.worldbank.org/doingbusiness/</a>
Môi trường kinh doanh	Chỉ báo cấu phần chính của bốn số đo trên đây	Tính toán của các tác giả.