THE WORLD BANK
Development Economics • Global Indicators

# ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

## Pilipinas 2023
## Country Profile

ENTERPRISE SURVEYS

# ENTERPRISE SURVEYS

# Nilalaman

Introduksyon ........................................ 3
Katangian ng kompanya ........................................ 4
Workforce ........................................ 5
Performance ng firm ........................................ 5
Pisikal na Imprastraktura ........................................ 6
Kalakalan ng Ibang Bansa (International Trade) ........................................ 7
Pagtataglay ng Pinansya ........................................ 7
Mga Kasanayan sa Pamamahala ........................................ 8
Informality ........................................ 9
Mga Regulasyon, Permits, at Taxes ........................................ 9
Korapsyon ........................................ 10
Mga Hadlang sa Business Environment ........................................ 11
Appendix ........................................ 13

Ang mga Country Profiles na ginawa ng Enterprise Analysis Unit ng World Bank ay nagbibigay ng pangkalahatang pananaw sa business environment indicators sa bawat ekonomiya, ikinukumpara sila sa mga kanya-kanyang geographic region at grupo ng mga bansa na may parehong income levels. Ang parehong mga paksa ay sakop para sa lahat nga mga bansa na may maliit na pagkaka-iba sa mga indicators. Lahat ng indicators ay batay sa mga sagot ng mga kompanya. Para sa karagdagang kaalaman ukol sa Enterprise Analysis Unit at upang makakuha ng Country Profiles para sa ibang bansa, pakisuyong pumunta sa www.enterprisesurveys.org

© 2024 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Telephone: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Ito ay produkto ng mga tauhan ng The World Bank na may external na contribusyon. Ang mga natuklasan, interpretasyon, at mga konklusyon na ipinapahiwatig sa produktong ito ay hindi nangangahulugang nagpapakita ng pananaw ng The World Bank, ang kanyang Board of Executive Directors, o ng mga gobyernong kanilang nire-representa.
Hindi binibigyan ng garantiya ng The World Bank ang katumpakan ng mga datos na sa kasama sa prodktong ito. Ang mga boudnaries, kulay, denominasyon, at iba pang impormasyon na ipinapakita sa alinmang mapa sa report na ito ay hindi nagsa-saad ng anumang paghuhusga sa parte ng The World Bank hinggil sa legal status ng anumang teritoryo o pagtanggap ng alinmang boundaries.

Karapatan at mga Permiso

Ang material na ito ay may pumapailalim sa copyright. Ang World Bank ay hinihikayat ang pagkalat ng kanyang kaalaman, ito ay pwede i-reproduce, sa kabuuhan, o sa parte lamang, para sa non-commercial na layunin hanggat ang full attribution para sa material na ito ay naibigay.
Para sa mga katanungan sa karapatan at mga lisensiya, kasama ang karapatang subsidiary, pakisuyong i-address sa World Bank Publications, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: pubrights@worldbank.org.

Pakisuyong banggitin ang Enterprise Survey datos bilang sumusunod: Enterprise Surveys www.enterprisesurveys.org The World Bank.

The Enterprise Surveys team can be contacted at:
The World Bank
2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington DC, 20433 USA
Tel. (202) 479-3800

**Pangkalahatang-ideya sa Ekonomiya**
Pilipinas 2023

| | |
|---|---|
| **Rehiyon:** | East Asia at Pacific |
| **Income Group:** | Lower Middle Income |

## Introduksyon

Ang Enterprise Surveys (ES) ay nakatuon sa maraming aspeto ng kapaligiran sa negosyo. Ang mga ganoong kondisyon ay magpapatibay o napipigilan para sa mga kompanya at nagsisilbing may importanteng papel kung paaanong ang pribadong sektor ay mabubuhay o hindi sa ekonomiya. Ang isang nakakatulong na kapaligirang pangnegosyo ay isa na naghihikayat sa mga kompanya sa mahusay na pagpapatakbo. Ang ganitong mga kundisyon ang nagpapatibay ng mga insentibo para ang mga kompanya ay mag-innovate at palakahin ang produksyon - mahahalagang dahilan para sa napapanatiling pag-unlad. Ang isang mas produktibong pribadong sektor, bilang kapalit, ay nagdadagdag ng trabaho at nagbibigay ng buwis na kailangan sa public investments sa kalusugan, edukasyon, at iba pang mga serbisyo. Ang mga nilalamang tanong ng ES ay may layuning talakayin ang mga paksa na nabanggit sa itaas. Ang mga paksa na kasama ay imprastraktura, trade, finance, mga regulasyon, buwis at business licensing, korapsyon, management practices, at informality, access to finance, innovation, labor, at mga pananaw tungkol sa mga hadlang sa negosyo.

Ang ES ay isinasagawa ng World Bank at kanyang mga kasosyo sa maraming heyograpikong rehiyon at sumasakop sa small, medium, at large na mga kompanya. Ang laki ng kompanya ay mababatid sa bilang ng mga empleyado nito: 5 to 19 (small), 20 to 99 (medium), at 100 o higit pa (large). Ang mga kompanya na may empleyong bababa sa lima ay hindi maaari para sa survey. Ang mga kompanya na 100% pagmamay-ari ng gobyerno ay hindi rin maaari.

Ang survey ay ginagawa ng isang representative sample[1] ng firm sa non-agricultural, pormal, pribadong sektor. Sakop ng sektor ay tinutukoy sa lahat ng ekonomiya at kasama ang buong manufacturing sector at karamihan ng services sector: retail, wholesale, automotive repair, hotels and restaurants, transportation, storage, communications, construction, and IT. Ang Public utilities, panggobyernong mga serbisyo, health care, and financial services sectors ay hindi kasama sa sample (Figure 1). Isinasagawa ang ES interview kasama ang mga top managers at business owners.

Ang ES ay ginagawa kada tatlong taon para sa partikular na ekonomiya. Sa pagsubaybay sa mga pagbabago sa business environment, ang mga policymakers at mananaliksik ay maaaring tumingin sa epekto ng reporma sa policy at regulatory sa pagganap ng kompanya. Ang pag-uulit ng survey ay ginagawa upang mapag-aralan ang ebolusyon ng kapaligirang pang-negosyo at kung paano ito nakakaapekto sa dynamics ng pribadong sektor.

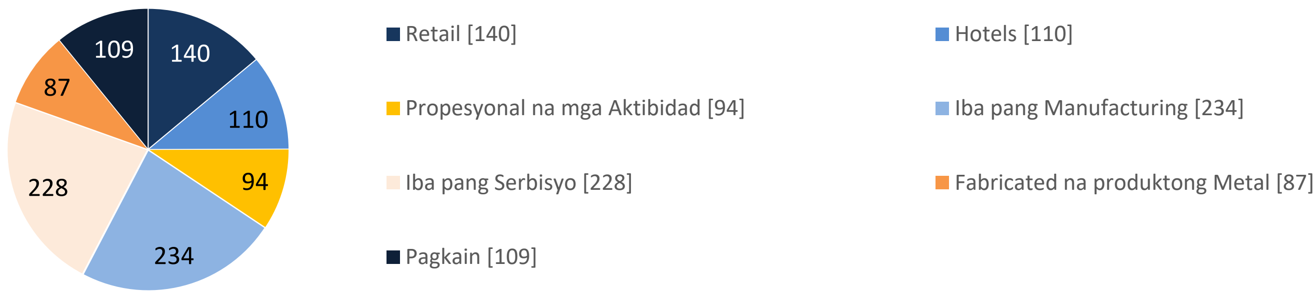
Ang dokumentong ito ay nagbubuod sa resulta ng Enterprise Survey sa Pilipinas. Ang mga may-ari ng mga kompanya at top managers sa 1002 na mga kompanya ay in-interview sa pagitan ng Abril 2023 at Pebrero 2024. Ang Figure 2 ay nagbibigay ng deskripsiyon sa sample breakdown mula sa tatlong survey design categories: business sector, laki ng kompanya at lokasyon.

**Figure 1: Mga sektor ng ekonomiya na kabilang sa Enterprise Surveys**

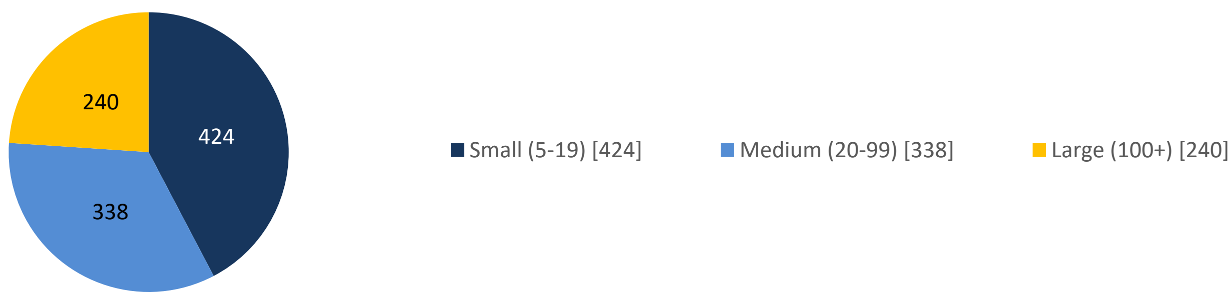
| Di-Kasama | Kasama |
|---|---|
| SEKTOR<br>Agrikultara<br>Pangingisda<br>Minahan<br>Public utilities<br>Financial intermediation<br>Public administration<br>Edukasyon, kalusugan at social work | SEKTOR<br>Manufacturing (lahat ng subsectors)<br>Konstruksyon<br>Motor vehicles pagbebenta at repair<br>Wholesale<br>Retail<br>Hotels at restaurants<br>Storage, transportasyon, at komunikasyon<br>IT |
| KARAGDAGANG CRITERIA<br>• < 5 empleyado<br>• Impormal ng mga kompanya<br>• 100% kompanya na pag-aari ng gobyerno | KARAGDAGANG CRITERIA<br>• 5+ empleyado<br>• Pormal (rehistrado) na mga kompanya<br>• Di-bababa sa 1% private ownership |

**Figure 2: Katangian ng mga firms na na-survey**

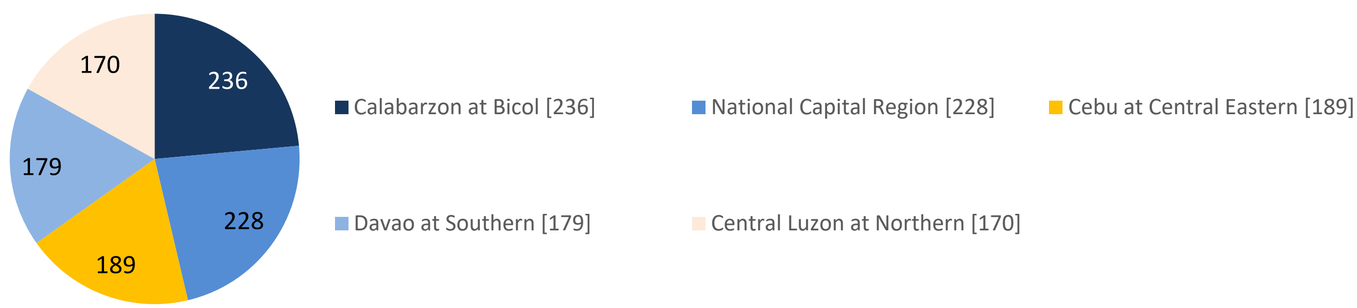
**Sektor**




**Laki**




**Lokasyon**




## Katangian ng kompanya

Bilang karagdagan sa pag-kolekta ng impormasyon sa business environment at performance ng mga kompanya, ang ES ay nangongolekta rin ng impormasyon sa mga katangian ng pribadong sektor. Ang Figure 3 ay nagpapakita ng distribution ng mga kompanya batay sa edad nito, nasusukat sa bilang ng taon na nagooperate ang kompanya. Ang epekto ng business environment sa performance ng kompanya ay nakadepende sa karanasan at katagalan ng kompanya. Ang mga matanda at bagong mga kompanya ay maaaring magkaiba sa kanilang abilidad sa matagumpay na nabigasyon ng business environment.

**Figure 3: Age distribution ng mga firms**

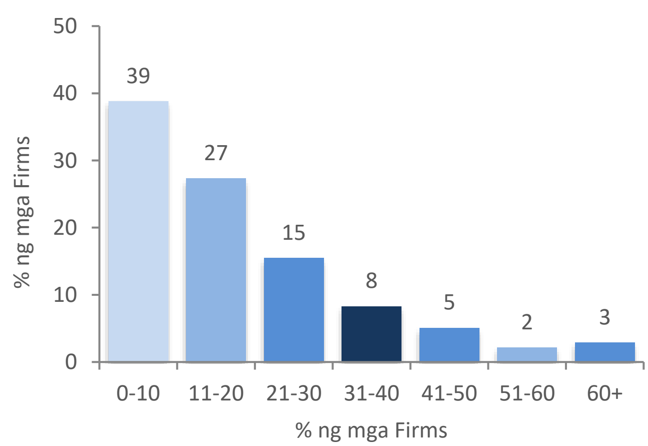
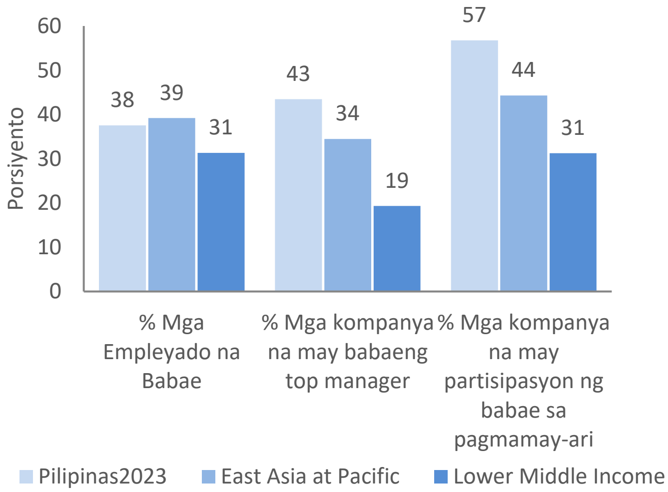


Figure 4 ay pinapakita ang porsiyento ng partisipasyo ng mga kababaihan sa pagiging empleyado, sa top management at sa pagmamay-ari ng kompanya, na ikinukumpara sa kapantay sa porsyento para sa rehiyon at para sa mga ekonomiya na may parehong antas ng income. Ang pagsama sa mga kababaihan sa economic activity ay kailangan para sa "shared prosperity", isa sa dalawang development goals ng World Bank.

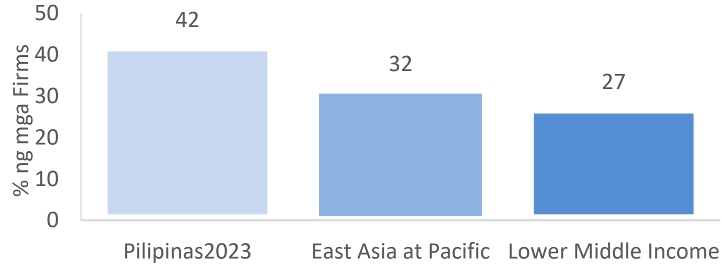
**igure 4: Partisipasyon ng kababaihan sa trabaho, top nanagement at ownership**




## Workforce

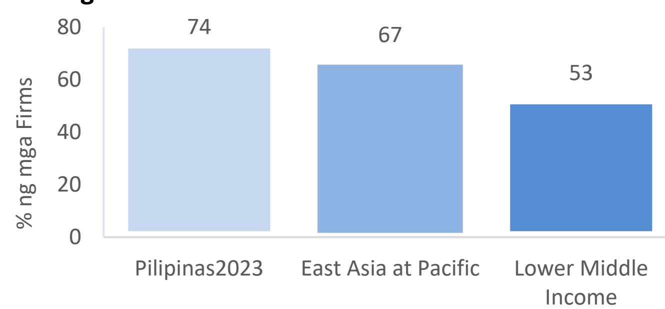
Ang ES ay nangongolekta ng impormasyon gaya ng bilang ng permanent full-time na mga empleyado, bilang ng temporary na mga empleyado, employees base sa gender, kung may pormal na training ang ibibigay, at ang karanasan ng top managers sa sektor ng kompanya. Bilang karagdagan, sa manufacturing firms, ang ES ay nangongolekta ng breakdown ng workforce sa pagitan ng production at non-production ng mga manggagawa at sa pagitan ng skilled at unskilled na production workers. Ang Figure 5 at 6 ay nagpapakita ng investment ng mga kompanya sa kasanayan at kapasidad ng kanilang workforce.

**Figure 5: Porsiyento ng firm na nagbibigay ng pormal na training**




The incidence of training is measured by the percent of firms that offer formal training and the intensity of training is measured by the share of workers receiving training in the manufacturing sector.

**Figure 6: Sa loob ng mga kompanya na nagbibigay ng training, proporsyon ng manggagawa na nabigyan ng training***




** mga manufacturing firms lamang*

## Performance ng firm

Kung ang business environment ng ekonomiya ay sumusuporta at mapagkumpetensya, ang mga resources ay kadalasang napupunta sa pinaka-productive na paggamit at sa firm na namumuhunan sa pagtaas ng kanilang productivity. Gamit ang mga sagot sa mga tanong sa annual sales at kabuuang bilang ng permanenteng full-time na mga empleyado, sa huling fiscal year at sa tatlo pang fiscal year na nauna, ang growth measures ay pwedeng i-compute sa bawat firm. Ang Figure 7 ang nagpapakita ng resulta sa annual growth rate sa employment at real sales. Kung titingnan ang business environment measures kasama ang performance measures, madedetermina ng mga policymakers kung anong aspeto sa business environment ang humahadlang o nakakapagbigay ng pag-angat sa pribadong sektor.

**Figure 7: Taunang employment at paglaki ng sales**

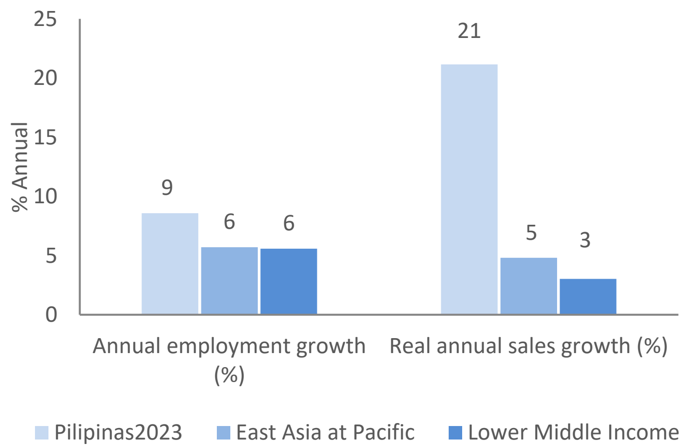
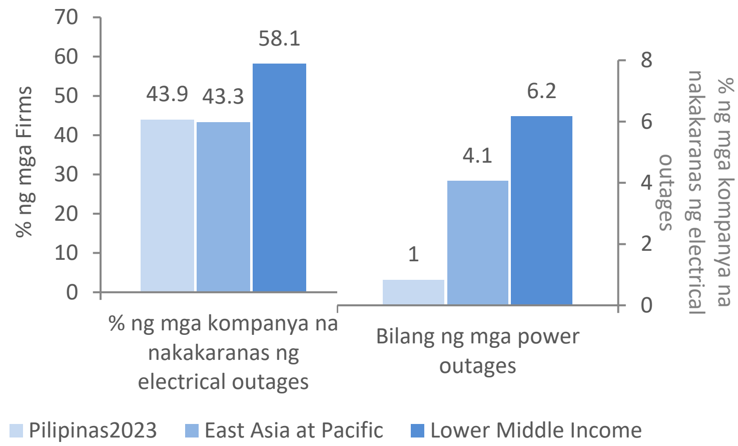



**Figure 8: Maaasahan na supply ng elektrisidad at mga kaugnay na pagkalugi**




## Pisikal na Imprastraktura

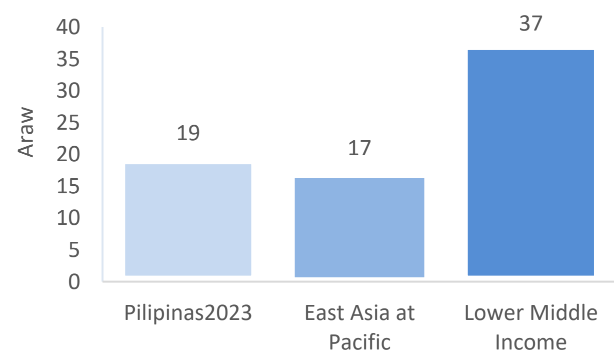
Isang mahusay na pagkabuong pisikal na imprastraktura, kasama ang kalsada, elektrisidad, tubig at telekomunikasyon, ay sentral sa pagiging mapagkompetensya at pag-unlad sa ekonomiya. Ang mga kalidad na imprastraktura ay nagkokonekta sa mga firm para sa inputs, produkto at teknolohiya. Binabawasan nito ang gastos sa produksyon at pinalalago ang competetiveness sa lokal at international na merkado.

Ang ES ay pinapakita ng dual challenge sa pagbibigay ng matibay na imprastraktura para sa elektrisidad, supply ng tubig at telekomunikasyon bilang karagdagan sa impormasyon sa development ng mga institusyon na epektibong nagbibigay at pagmimintina ng mga pampublikong serbisyo na ito.

Ang kahusayan ng operation ng mga pribadong sektor ay nangangailangan ng maaasahan na supply ng elektrisidad. Ipinapakita ng Figure 8 ang lawak kung saan ang firm ay may kinakaharap na kakulangan sa pagbibigay ng elektrisidad na nasukat sa porsiyento ng firm na nakakaranas ng electrical outages at sa bilang ng power outages. Hindi maayos na provision sa elektrisidad ay nagpapataas ng gastos, pagkahinto ng produksyon at pagbawas sa kita.

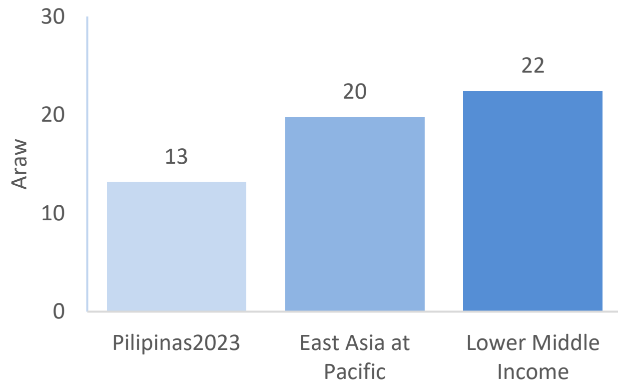
Ipinapakita ng Figure 9 ang kakulangan sa serbisyong imprastraktura sa pagbilang ng araw para makakuha ng electrical connection. Ang service delays ay nagdaragdag sa gastos ng firm at pwedeng maging sagabal sa pagpasok at investments.

**Figure 9: Bilang ng araw para makakuha ng electrical connection**




Sa mga industriya sa manufacturing sector, ang tubig ay importante sa input ng manufacturing process. Makikita sa Figure 10 ang bilang ng araw na kailangan para makakuha ng koneksiyon sa tubig. Ang delay sa service na ito ay pwede ring magdagdag sa gastos ng firm at hahadlang sa pagpasok at investments.

**Figure 10: Bilang ng araw para makakuha water connection**

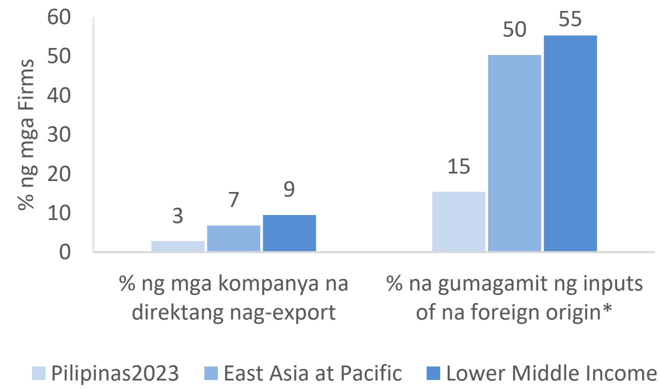



## Kalakalan ng Ibang Bansa (International Trade)

Ang partisipasyon sa international trade ay nagbibigay pahintulot sa isang firm na magpalawak, magtaas ng standards para sa efficiency, pag-import ng materyales sa mababang halaga, at pagkuha ng makabago at mas magandang teknolohiya. Pero sa pangangalakal ay nangangailangan din na ang kumpanya ay sumunod sa customs at trade regulations at kadalasang ang firm ay kailangan na magkaroon ng export at import licenses.

Ang ES ay nagbibigay ng bilang ng trade activity ng kompanya at nagkokolekta ng impormasyon sa operational constraints na kinakaharap sa pag-export at import. Ang Figure 11 ay nagbibigay ng mga sukat ng antas ng foreign trade sa mga pribadong sektor, gamit ang mga porsyento ng mga kompanya na direktang nag-eexport hindi bababa sa 10% ng taunang annual sales. Makikita rin sa Figure 11 ang porsyento ng mga manufacturing firms na gumagamit ng inputs o supplies mula sa foreign origin.

**Figure 11: Porsyento ng exporting at importing na mga kompanya**




** mga manufacturing firms lamang*

Ang mahusay ng customs procedures ay natutulungan ang mga negosyo na direktang mag-export at import ng mga goods. Figure 12 ay nagpapakita ng kabuuang bilang ng araw sa pag-clear ng customs sa export at import. Ang pagka-antala sa pag-clear ng customs para sa export at import ay nagdadagdag ng gastos sa firm, pagbagal ng produksyon, pagpigil sa sales at pwedeng magresulta ng nasirang mga supplies o merchandise.

**Figure 12: Average na bilang ng araw para sa pag-clear exports at imports sa customs ***

** mga manufacturing firms lamang*

## Pagtataglay ng Pinansya

Ang mga maayos na pang-pinansyal na merkado ay nagbibigay ng payment services, mobilize deposits at nagpa-facilitate ng pondo para sa pagbili sa mga fixed assets - gaya ng mga gusali, lupa, machinery at equipment - gayon din ang working capital. Ang mga mahusay na pinansyal na merkado ay nagbabawas ng pagsasa-asa sa internal funds o impormal na sources gaya ng pamilya at mga kaibigan sa pamamagitan sa pagkonekta ng mga

firms na creditworthy sa mas malawak pang mga nagpapa-utang at mga investors.

Ang ES ang nagbibigay ng mga indicator ng pinagkukuhaan ng financing para sa mga kompanya at ng mga katangian ng mga pinansyal na transaksyon.

Ang Figure 13 ay nagkukumpara ng iba't-bang pinagkukuhaan na ginagamit sa pagpinansya sa mga pagbili ng fixed assets (investments). Ang investments purchases ay maaaring pondohan gamit ang internal sources, banko, inputs' supplier credit, o iba pang pinagkukuhaan kabilang ang non-bank financial institutions o personal na networks. Ang sobrang pag-asa sa internal funds ay pwedeng magpahiwatig ng di-mahusay na financial intermediation.

Figure 14 ay nagpapakita ng dalawang indicators sa paggamit ng financial services ng mga pribadong kompanya: ang porsiyento ng mga kompanya na may checking at savings account at ang porsiyento ng mga kompanya na may bank loan. Ang dating indicator ay sumusukat sa gamit ng deposit mobilization services na tumutulong sa kompanya na pamahalaan ang kanilang liquidity at payments. Ang ikalawang indicator ay sumusukat sa paggamit ng financial services sa credit side. Ang pagkakaroon ng credit payment funding projects ay nagpapakita ng mga limitadong pondo.

**Figure 13: Pinagkukuhaan ng financing para sa pagbibili ng fixed assets**

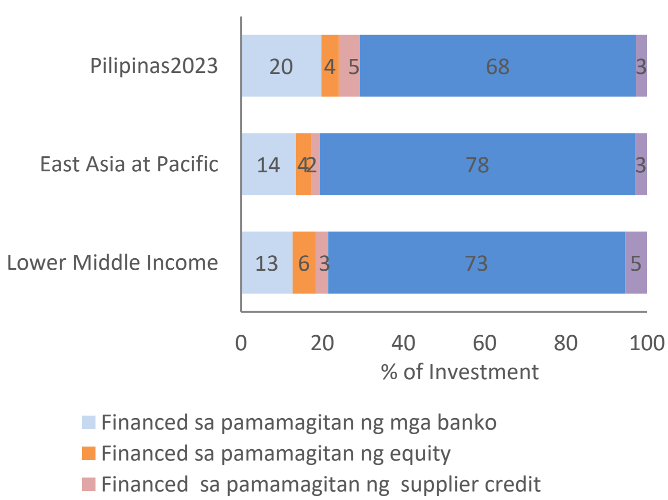
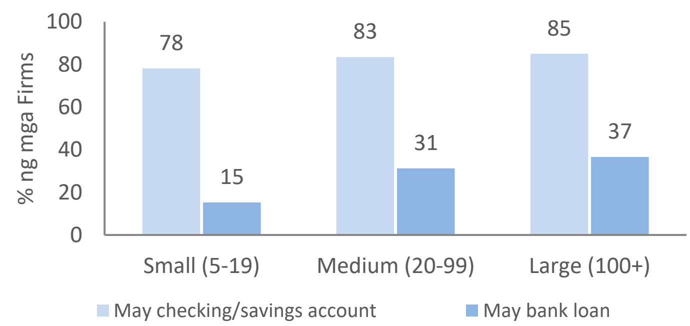



**Figure 14: Paggamit sa mga pinansyal na serbisyo**




## Mga Kasanayan sa Pamamahala

Ang maayos na management practices ay isa sa mga batayan productivity ng isang kompanya at kabuuang performance . Ang ES indicators sa management practices ay nagpapakita ng walong importanteng aspeto mula sa paggawa ng pang-matagalang aksyon para maiwasan ang problema sa produksyon o service-delivery; bilang, time-horizon, at iba pang katangian ng produksyon o service-provision targets; sa gamit ng bonuses at promotion bilang gantimpala sa maayos na performance, at mga aksyon na paglilimita sa mababang performance.

Ang Figure 15 ay naglalarawan sa composite management practices index, na may kasamang impormasyon galing sa walong components, ang bawat isa ay may magkakahiwalay na ES indicator sa Appendix. Ang walong components at ang composite index ay nagagamit kapag nagkukumpara ng mga bansa na may "peers at comparator groups". Ang composite management practices index ay nagkakaiba mula 0 hanggang 100 na nagpapakita ng pinaka-maayos, well-structured paggawi sa pamamahala, kung saan ang walong subcomponents ay epektibong nagagamit. Ang ES indicator sa management practices ay binibilang sa firm na may hindi bababa sa 20 na manggagawa.

Figure 15: Management practices index

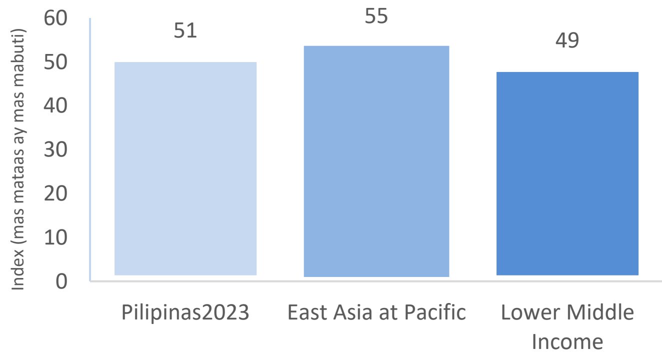
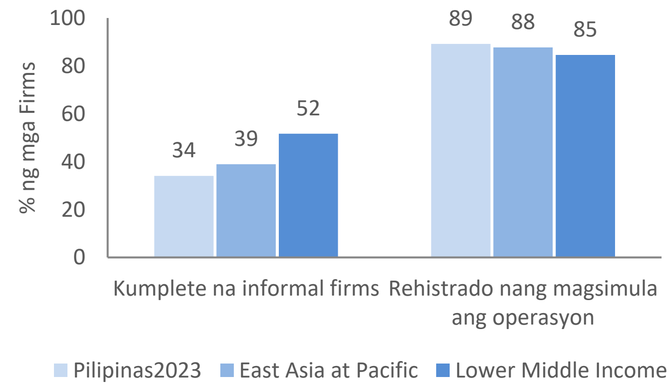



Figure 16: Firms and informality




## Informality

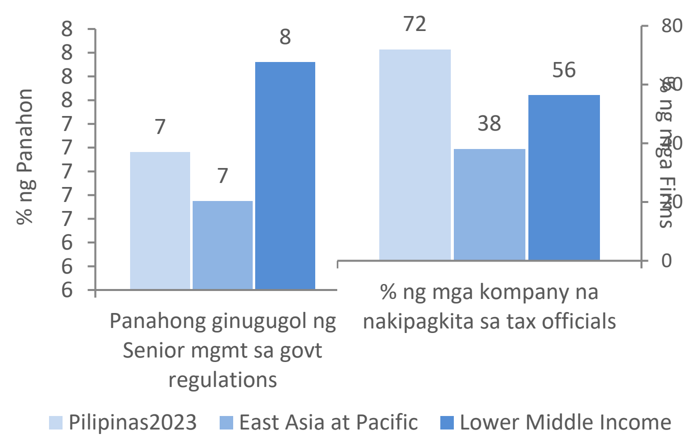
Kung ang mga kompanya ay pormal na nakarehistro, kailangan nilang sundin ang mga tuntunin at regulasyon na kadalasan nang pinapatupad ng gobyerno. Ang pagbabayad ng buwis ang kadalasan nang resulta ng pagiging kabilang sa pormal na pribadong sektor. Ang ibang mga kompanya ay umiiwas sa resulta na ito sa pamamagitan ng hindi pagrehisdtro ng kanilang negosyo nang sa gayon ay napapabilang sa impormal na sektor. Ang isang malaking impormal na sektor ay maaaring magrepresenta ng isang pagsubok sa mga kakumpetensyang mga pormal na mga kompanya na kung saan ang mga impormal na mga kompanya ay may di-patas na lamang laban sa mga pormal na kompanya dahil sa mga kasalukuyang mga tuntunin at regulasyon.

Ang Figure 16 ay nagbibigay ng dalawang pagsukat sa bilang ng pagiging di-pormal sa pribadong sektor. Ang unang indicator ay ang porsiyento ng mga kompanya na nagsasaad na kumakaharap ng kompetisyon mula sa mga di-rehistrado o impormal na mga kompanya. Ang ikalawang indicator ay ang porsiyento ng kasalukuyang rehistradong mga kompanya na nagsimulang tumakbo na pormal na rehistrado.

## Mga Regulasyon, Permits, at Taxes

Ang maayos ng pamamahala ng ekonomiya sa mga aspeto tulad ng regulations, business licensing at taxation ay mahalagang pundasyon sa magandang kapaligiran ng negosyo. Ang mga rehistradong mga kompanya ay nagbabayad ng mga buwis at sumunod sa mga regulasyon.

Figure 17: Time tax and meetings with tax officials



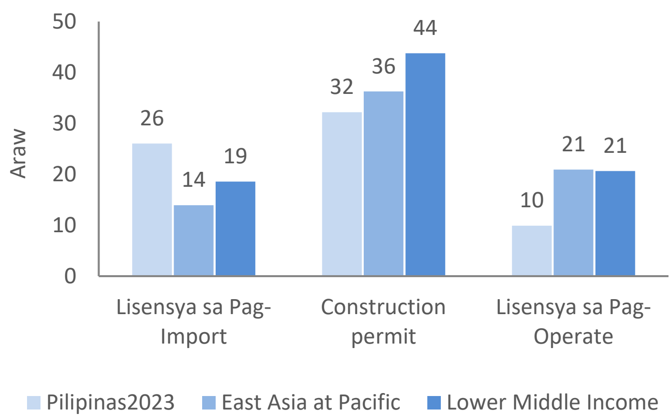

Ang mga permit at licenses ay kadalasanan nang kailangan upang makapag-operate ang isang business, gumawa ng bagong estraktura, direktang makapag-import, at iba pang aktibidad. Ang mga regulasyon at permits na ito ay pumoprotekta sa interes ng publiko habang nananatiling walang tinatago at hindi nagbibigay ng pabigat sa pribadong sektor.

Ang ES ay nagbibigay ng pagsukat sa mga regulasyon gaya ng business licensing at taxation. Ang Figure 17 ay naglalarawan ng "time tax" na pinapataw ng mga regulations, kung saan ang porsiyento ng oras na

inilalaaan ng senior management bilang pagharap sa regulatory compliance. Ang Figure 17 ay nagpapakita ng porsiyento ng mga kompanya na binibisita o kailangan makipagkita sa mga tax officials.

Ang Figure 18 ay nakatuon sa efficiency ng business licensing at permit services. Ang indicators ay sumusukat sa oras na kailangan para makakuha ng import license, construction permit, at operating license. Ang pagka-antala sa pagkuha ng mga lisensiya ay magdaragdag ng gastos sa mga negosyante na maaring magamit sa mas kailangang business transactions.

**Figure 18: Bilang ng araw sa pagkuha ng permits**




Ang pagsunod sa mga regulasyon ay magastos para sa isang negosyo. Ang masyadong di-mahusay na mga regulasyon ay maaaring pumigil sa mga pribadong sektor at foreign direct investments.

## Korapsyon

Ang korapsyon sa mga pampublikong opisyal ay isang pangunahing pang-administratibo at pinansyal na pabigat para sa mga kompanya. Ang korapsyon ay gumagawa ng di kanais-nais na business environment at nagpapababa sa operational efficiency at nagpapataas naman sa gastos ng isang pribadong kompanya.

Ang di-mahusay na regulasyon ay humahadlang sa operasyon ng mga kompanya na nagbibigay oportunidad sa pagbigay ng suhol, kung saan ang mga kompanya ay kinakailangang gumawa ng "unofficial" na pagbayad sa mga pampublikong opisyal para magawa ang mga bagay. Sa maraming ekonomiya, ang pagbigay ng suhol ay may kalakihan at ito ay dumadagdag sa beaurocratic costs sa pagkuha ng permits at lisensya. Maaari ito maging seryosong hadlang sa paglaki at paglago ng kompanya.

Ang Figure 19 ay nagbibigay ng composite index sa korapsiyon, pangingikil, na nagpapakita ng porsiyento ng mga kompanya na nakakaranas isa, o higit pa na bilang, ng pangingikil mula sa anim na magkakaibang transaksyon kasama ang pagbabayad ng buwis, pagkuha ng permits at licenses at mga utility connections.

Ang ES ay pinapakita ang indibiduwal na transaction na kung saan ang maaaring may pangingikil. Ang Figure 20 ay nagpapakita ng pangyayari kung saan ang mga kompanya ay hinilingan na magbayad para makakuha ng piling pampublikong mga serbisyo. Ang mga negosyo ay pwedeng hingan ng bayad kung nanghihingi sila ng construction permit, habang kumuha ng government contract o habang may pagtitipon kasama ang mga tax officials. Ang tatlong uring ito ng transaksyon ay madalas na pagkakataon kung saan nangyayari ang pangingikil.

**Figure 19: Bribery Incidence (porsiyento ng mga kompany na nakaranas ng isa, o higit pa, na paghingi ng suhol)**

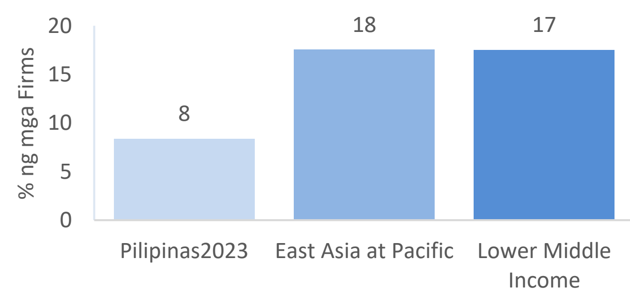
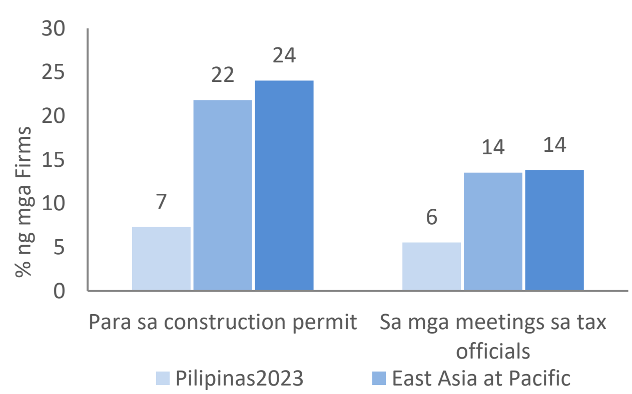



**Figure 20: Porsyento ng mga kumpanya na hiningan o inaasahan na magbigay ng regalo o impormal na bayad**



## Mga Hadlang sa Business Environment

Karamihan ng indicators sa ES ay mula sa mga survey questions kung saan tinatanong ang mga negosyo sa kanilang aktuwal na karanasan sa pakikipagtransaksyon sa pangnegosyong kapaligiran (Business Environment). Halimbawa, "ilang araw bago makakuha ng permit?" o "Ilang oras ang itinagal ng power outage?". May maliit na bilang ng suvey questions ay itinatanong sa mga may-ari ng kompanya o top managers hinggil sa kanilang opinion sa kahalagahan ng iba't-ibang elemento sa kapaligiran sa negosyo.

Ang Figure 21 ay nagpapakita ng porsiyento ng mga kompanya na nag-kukunsidera sa espisipikong hadlang sa kapaligiran sa negosyo bilang pinakaimportante. Ang respondent ay pinapili ng pinakamalaking hadlang sa kanilang negosyo mula sa listahan ng 15 business environment obstacles. Ang figure na ito ay nagpapakita ng top 10 ranking na mga hadlang kumpara sa mga regional averages.

Ang Figure 22 ay nagpapakita ng 3 pinakamataas na hadlang para sa small, medium at large na mga kompanya. Sa ilang ekonomiya, ang pananaw ng managers ng mga malalaking (large) na mga kompanya ay ibang-iba sa pananaw ng mga managers sa medium at small na mga kompanya. May kinalaman ito sa kapasidad sa pagpasikot-sikot sa mga hadlang sa business environment: ang malalaking kompanya ay may mga opsyon na harapin ang hadlang pero kasabay nito sila rin ay mas kapansin-pansin at mas kumakaharap sa mga kabiguan ng business environment.

**Figure 21: Top ten na hadlang sa business environment (porsyento ng mga kumpanya)**

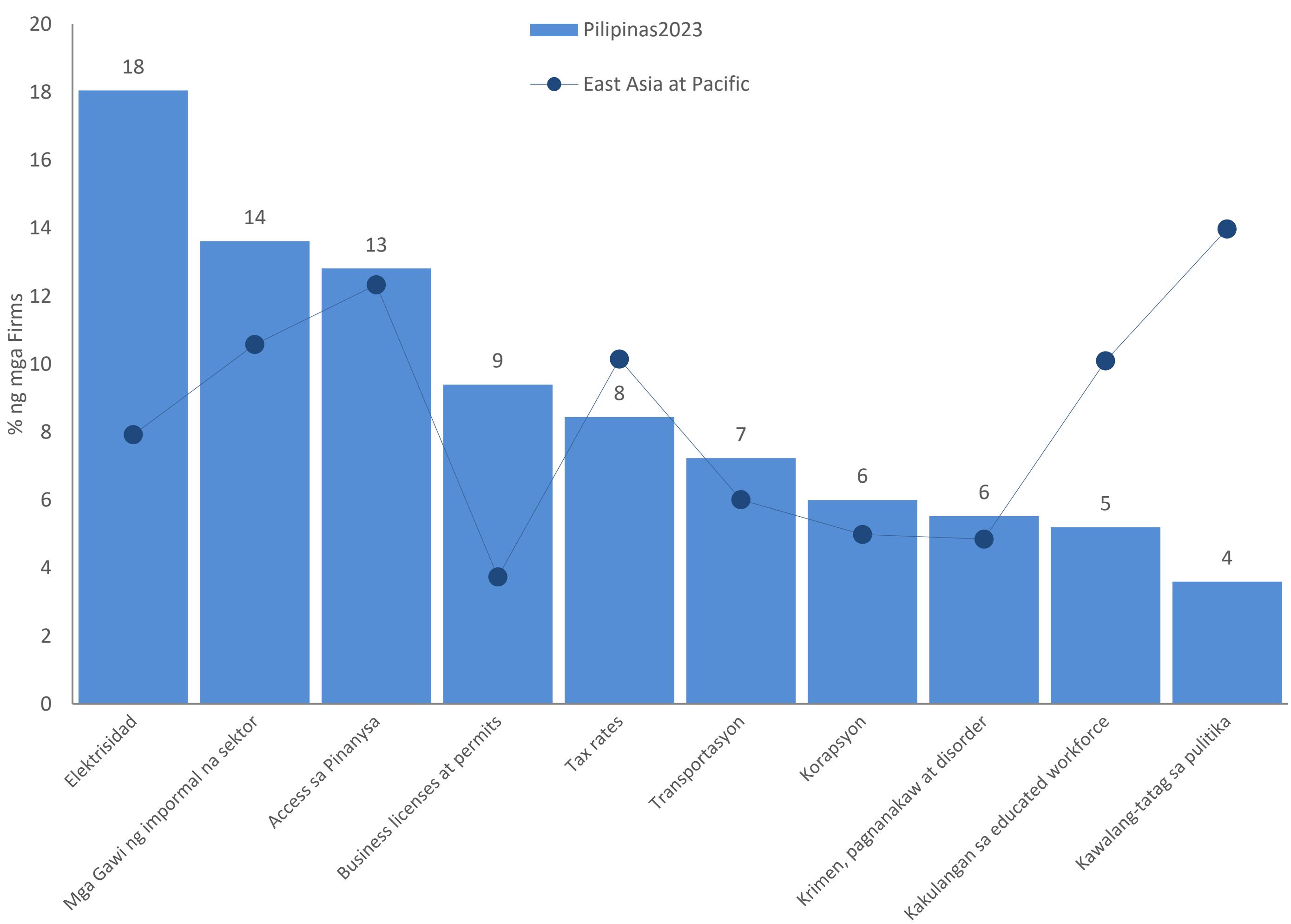
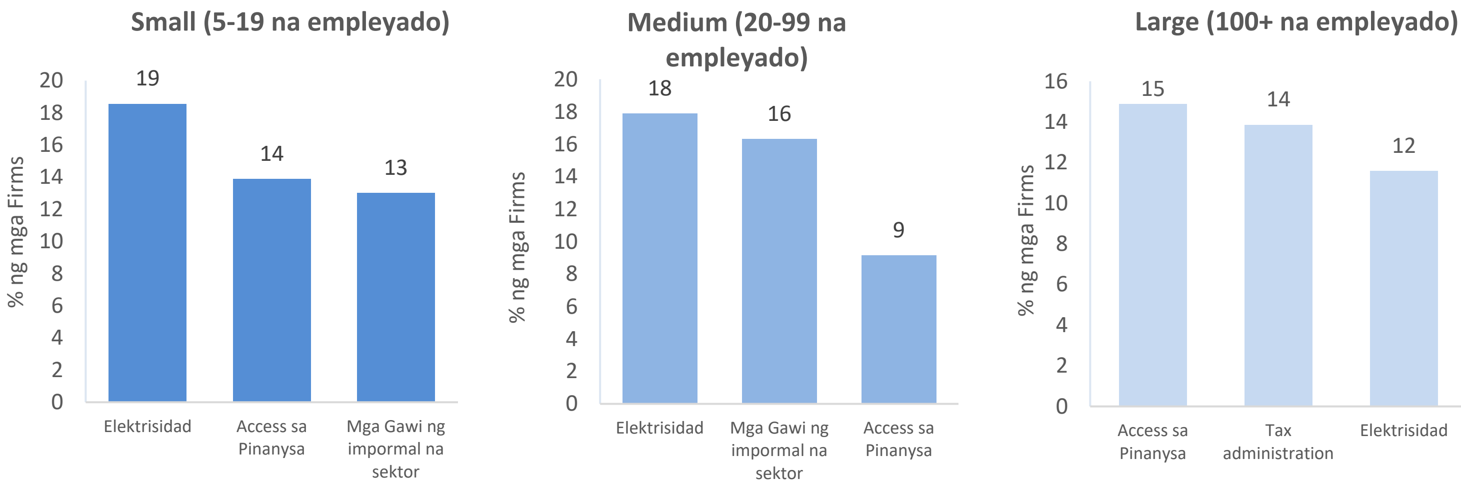


**Figure 22: Top three na hadlang sa business environment constraints batay sa laki**



## Appendix

Ang mga sumusunod ay naglalaman ng values sa lahat ng indicator variables  na gamit sa country profiile.

| | Pilipinas2023 | | | | East Asia at Pacific | Lower Middle Income |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Lahat ng Kompanya | Small | Medium | Large | | |
| **Katangian ng kompanya** | | | | | | |
| Edad ng establishment (taon) | 18.9 | 16.6 | 23.5 | 30.4 | 17.1 | 17.6 |
| Porsiyento ng mga kompanya na may di-bababa sa 10% foreign ownership | 5.2 | 3.4 | 10.4 | 6.6 | 14.9 | 11.8 |
| Porsiyento ng firm na d-bababa sa 10% government/ state ownership | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.2 | 0.3 | 0.9 |
| **Kasarian** | | | | | | |
| Porsiyento ng firm na may partisipasyon ng babae sa ownership | 56.7 | 57.8 | 50.8 | 69.5 | 44.3 | 31.2 |
| Porsiyento ng firm na may babaeng top manager | 43.4 | 45.6 | 38.3 | 37.2 | 34.5 | 19.3 |
| Proportion ng permanenteng full-time na manggagawa na babae (%) | 37.5 | 38.2 | 37.2 | 27.9 | 39.2 | 31.3 |
| Porsiyento ng permanenteng full-time non-production na manggagawa na babae* | 60.9 | 64.1 | 56.2 | 54.0 | 53.9 | 36.5 |
| Porsiyento ng permanenteng full-time production na manggagawa na babae* | 28.4 | 24.0 | 35.3 | 38.5 | 35.3 | 28.0 |
| **Workforce** | | | | | | |
| Porsiyento ng firm na nagbibigay ng formal training | 42.2 | 34.1 | 62.6 | 62.1 | 31.6 | 27.2 |
| Proportion ng firm na nagbibigay ng formal training (%)* | 74.2 | 66.5 | 75.5 | 80.3 | 67.4 | 52.9 |
| Mga taon ng top managers sa pagtatrabaho sa firms sector | 15.6 | 13.5 | 20.8 | 19.3 | 17.2 | 17.3 |
| Bilang ng manggagawa | 22.3 | 8.4 | 37.8 | 163.7 | 37.5 | 36.8 |
| Proportion ng permanent na mga manggagawa (out of all workers) | 98.7 | 98.7 | 98.3 | 99.9 | 97.5 | 94.8 |
| Proportion ng temporary na mga manggagawa(out of all workers) | 1.3 | 1.3 | 1.7 | 0.1 | 2.5 | 5.2 |
| Proportion ng production na mga manggagawa (out of all permanent workers)* | 70.1 | 70.1 | 71.2 | 66.6 | 72.8 | 73.0 |
| Proportion ng skilled na mga manggagawa (out of all production workers)* | 87.0 | 84.1 | 94.3 | 85.1 | 81.4 | 76.8 |
| **Performance** | | | | | | |
| Real annual sales growth (%) | 21.2 | 21.4 | 21.2 | 18.4 | 4.8 | 3.0 |
| Annual employment growth (%) | 8.6 | 7.8 | 11.0 | 7.5 | 5.7 | 5.6 |
| **Innovation at Teknolohiya** | | | | | | |
| Porsiyento ng firm na gumagastos sa R&D | 16.8 | n.a. | 15.5 | 23.6 | 12.9 | 13.7 |
| Porsiyento ng firm na naglabas ng bagong product/service | 19.3 | 18.0 | 25.7 | 7.6 | 25.9 | 27.4 |
| Porsiyento ng firm na ang bagong produkto/ service ay bago sa main market. | 78.4 | 77.4 | 80.8 | 72.6 | 71.7 | 64.3 |
| Porsiyento ng firm na naglabas ng process innovation | 9.5 | 8.5 | 13.2 | 7.0 | 21.9 | 20.6 |
| **Imprastraktura** | | | | | | |
| Bilang ng electrical outages sa pangkaraniwan na buwan | 0.8 | 0.9 | 0.7 | 1.0 | 4.1 | 6.2 |
| Porsiyento ng mga kompanya na nakaranas ng electrical outages | 43.9 | 47.3 | 34.1 | 43.1 | 43.3 | 58.1 |
| Bilang ng araw sa pagkuha ng electrical connection (upon application) | 19.4 | 16.9 | 25.0 | 12.8 | 16.9 | 37.3 |
| Delay sa pagkakaroon ng water connections (days) | 13.2 | 14.7 | 9.6 | n.a. | 19.8 | 22.4 |
| **Kalakalan** | | | | | | |
| Bilang ng araw sa pag-clear ng direct exports sa customs | 27.6 | n.a. | 46.2 | 9.9 | 9.2 | 8.9 |
| Porsiyento ng firm na direktang nag-eexport (hindi bababa sa 10% ng sales) | 2.8 | 1.3 | 4.0 | 20.2 | 6.8 | 9.5 |
| Porsiyento ng firm na direkta o hindi direktang nag-eexport (hindi bababa sa 10% ng sales) | 4.2 | 2.0 | 7.0 | 23.4 | 9.6 | 14.0 |
| Bilang ng araw sa pag-clear ng imports sa customs* | 20.8 | 16.0 | 15.3 | 27.3 | 10.2 | 13.7 |
| Porsiyento ng firm na gumagamit ng material inputs o supplies na galing sa ibang bansa* | 15.4 | 8.3 | 20.2 | 52.9 | 50.3 | 55.3 |
| **Pinansya** | | | | | | |

| | Pilipinas2023 | | | | East Asia at Pacific | Lower Middle Income |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Lahat ng Kompanya | Small | Medium | Large | | |
| Porsiyento ng mga kompanya na may checking o savings account | 79.8 | 78.2 | 83.4 | 85.0 | 82.9 | 86.1 |
| Porsiyento ng mga kompanya na gumagamit ng mga banko sa finance investments | 28.9 | 27.8 | 30.6 | 28.0 | 24.1 | 24.0 |
| Proporsyon ng investment financed internally (%) | 68.0 | 64.8 | 72.3 | 72.3 | 77.6 | 73.2 |
| Proporsyon ng investment financed mga banko (%) | 19.8 | 22.9 | 15.0 | 19.1 | 13.5 | 12.7 |
| Proporsyon ng investment financed ng supplier credit (%) | 5.2 | 5.2 | 5.5 | 3.8 | 2.2 | 3.1 |
| Porsiyento ng firm na gumagamit ng supplier/customer credit sa finance working capital | 12.7 | 9.6 | 20.8 | 19.2 | 19.4 | 22.2 |
| Proporsyon ng investment financed ng equity or stock sale(%) | 4.3 | 2.6 | 6.9 | 4.7 | 3.7 | 5.7 |
| **Mga Kasanayan sa Pamamahala** | | | | | | |
| Management practices index | 51.3 | n.a. | 49.3 | 60.9 | 54.6 | 49.1 |
| Puntos sa aksyon kapag may problema na lumabas | 83.6 | n.a. | 82.0 | 90.3 | 78.4 | 71.2 |
| Puntos sa bilang ng performance indicators na binabantayan | 49.3 | n.a. | 48.1 | 54.2 | 45.7 | 38.6 |
| Puntos sa pagpokus sa production/ service provision targets | 48.0 | n.a. | 44.9 | 60.8 | 55.5 | 54.3 |
| Puntos sa pagiging naaabot na production/ service provision targets | 45.6 | n.a. | 43.8 | 53.3 | 48.5 | 43.3 |
| Puntos sa kaalaman sa production/ service provision targets | 36.1 | n.a. | 34.8 | 41.8 | 36.4 | 34.5 |
| Puntos sa batayan ng performance bonus ng mga managers | 47.9 | n.a. | 48.4 | 45.8 | 45.4 | 41.0 |
| Puntos sa batayan na kung saan ang non-managers ay napopromote batay sa performance | 73.1 | n.a. | 72.2 | 76.9 | 75.3 | 67.6 |
| Puntos sa batayan kung saan ang under-performing non-managers ay na-re-reassigned or tinatanggal | 18.1 | n.a. | 17.1 | 22.9 | 40.6 | 34.5 |
| **Informality** | | | | | | |
| Porsiyento ng mga kompanya na nakikipagkompetensya sa di-rehistrado o impormal na mga kompanya | 34.1 | 36.4 | 30.5 | 16.7 | 38.9 | 51.7 |
| Porsiyento ng mga kompanya na pormal na rehistrado mula ng magsimula silang mag-operate sa bansa | 89.2 | 90.2 | 85.8 | 92.1 | 87.7 | 84.6 |
| **Mga Regulasyon at Taxes** | | | | | | |
| Oras na ginugugol ng Senior Management pakikipag-usap sa mga kinakailangan ng government regulation (%) | 7.2 | 6.8 | 8.4 | 6.3 | 6.7 | 7.9 |
| Porsiyento ng mga kompanya na nabibisita o kailangan makipagkita sa mga tax officials | 71.9 | 69.1 | 81.0 | 68.5 | 38.1 | 56.4 |
| Bilang ng araw sa pagkuha ng import license | 26.0 | 6.2 | 35.7 | 16.5 | 13.9 | 18.6 |
| Bilang ng araw sa pagkuha ng construction-related permit | 32.2 | 46.6 | 16.0 | 7.3 | 36.3 | 43.8 |
| Bilang ng araw sa pagkuha ng operating license | 9.9 | 8.5 | 12.5 | 13.5 | 20.9 | 20.7 |
| **Korapsyon** | | | | | | |
| Pangingikil (Porsiyento ng mga kompanya na nakaranas ng pangingikil sa kanilang payment request) | 8.3 | 8.6 | 5.4 | 18.4 | 17.6 | 17.5 |
| Porsiyento ng mga kompanya na inaasahang magbibigay ng regalo para makakuha ng construction permit | 7.3 | 11.8 | 0.7 | 0.2 | 21.8 | 24.0 |
| Porsiyento ng mga kompanya na inaasahang magbibigay ng regalo sa mga meeting kasama ang tax officials | 5.5 | 5.7 | 5.4 | 3.4 | 13.5 | 13.8 |
| **Panakamalaking Hadlang** | | | | | | |
| Access sa Pinansya | 12.8 | 13.9 | 9.1 | 14.9 | 12.3 | 18.1 |
| Access sa lupa | 2.8 | 3.6 | 0.8 | 0.1 | 3.7 | 3.0 |
| Business licenses at permits | 9.4 | 10.0 | 8.6 | 4.2 | 3.7 | 2.8 |
| Korapsyon | 6.0 | 5.7 | 7.5 | 3.5 | 5.0 | 8.2 |
| Korte | 0.2 | 0.0 | 0.9 | 0.0 | 0.5 | 0.7 |
| Krimen, pagnanakaw at disorder | 5.5 | 5.7 | 4.2 | 8.5 | 4.8 | 3.2 |
| Customs at trade regulations | 1.5 | 0.6 | 2.5 | 9.9 | 3.0 | 4.2 |
| Elektrisidad | 18.1 | 18.5 | 17.9 | 11.6 | 7.9 | 9.3 |
| Kakulangan sa educated workforce | 5.2 | 5.1 | 5.9 | 2.5 | 10.1 | 5.1 |
| Labor regulations | 3.4 | 2.5 | 5.4 | 7.1 | 5.6 | 2.3 |
| Kawalang-tatag sa pulitika | 3.6 | 4.0 | 2.8 | 0.8 | 14.0 | 12.1 |
| Mga Gawi ng impormal na sektor | 13.6 | 13.0 | 16.3 | 9.5 | 10.6 | 12.3 |
| Tax administration | 2.3 | 1.8 | 1.4 | 13.9 | 2.5 | 4.2 |
| Tax rates | 8.4 | 9.1 | 7.5 | 3.7 | 10.1 | 11.4 |

| | Pilipinas2023 | | | | East Asia at Pacific | Lower Middle Income |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Lahat ng Kompanya | Small | Medium | Large | | |
| Transportasyon | 7.2 | 6.5 | 9.0 | 10.0 | 6.0 | 3.2 |

* Ang indicator na ito ay computed para sa manufacturing na sektor lamang

1. Ang mga halimbawa sa bawat ekonomiya ay stratified batay sa industriya, laki ng kompanya at geographic region. Ang antas ng detalye ng stratification ay depende sa sukat ng ekonomiya. Ang Stratification batay sa laki ay sumusunod sa tatlong antas : small, medium at large. Ang Regional stratification ay kasama ang pangunahing economic regions sa bawat ekonomiya. Ang pamamaraan na ito ay sumusukat sa stratification level at pwedeng masukat ng magkahiwalay, sa parehong paraan, ang pagtantya ay pwedeng gawin sa di-agrikultura na pribadong ekonomiya bilang kabuuhan. Para sa karagdagang impormasyon ukol sa sampling strategy, pakirepaso ang Sampling Note na mababasa sa www.enterprisesurveys.org.