



# Mô hình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp tại Việt Nam

Kết quả ban đầu trong nghiên cứu thị trường và những khuyến nghị mang tính chiến lược cho việc xúc tiến IB

**Bài thuyết trình tại Hội Thảo Chính Sách  
(Thứ ba ngày 15 tháng 10 năm 2019, Hà Nội, Bộ KH & ĐT)**

Mọi thắc mắc, vui lòng liên hệ, Tiến sĩ Armin Bauer (chuyên viên tư vấn BI cho ESCAP và AED), Email: [mail@armin-bauer.com](mailto:mail@armin-bauer.com), Whatsapp: + 49-174-8392569



enabling  
change



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung



Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



UNITED NATIONS  
**ESCAP**  
Economic and Social Commission for Asia and the Pacific

# Nội dung thảo luận

1. Tại sao là IB
2. IB là gì
3. Đánh giá doanh nghiệp, những kết quả ban đầu
4. Môi trường thuận lợi
5. Các khuyến nghị về chiến lược
6. Phần hỏi & đáp

# Tại sao là IB

## Bối cảnh và lý do

# Bối cảnh – toàn cầu

- IB là chủ đề nhận được sự quan tâm và thảo luận ngày càng lớn trên phạm vi toàn cầu
- Sự dịch chuyển của các nhà đầu tư theo hướng đầu tư tác động (ước tính có khoảng 160 tỷ đô la tiền đầu tư tác động, 15% danh mục đầu tư của IFC được đổ vào IB)
- Nhiều khoản đầu tư hấp dẫn vào khu vực kinh tế tư nhân
- Tăng cường vai trò của khu vực kinh tế tư nhân trong việc giải quyết các vấn đề có liên quan đến người nghèo và người thu nhập thấp, chiếm khoảng 40% xã hội (nhóm B40)
- Gia tăng lợi ích cho các đối tác phát triển

# Bối cảnh IB trong ASEAN

Tuyên bố của các nhà lãnh đạo ASEAN (tháng 11 năm 2017): "... Chúng tôi kêu gọi nhấn mạnh hơn vào việc tạo môi trường thuận lợi cho các mô hình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (IB) tại các quốc gia thành viên ASEAN (Theo: Tuyên bố của Chủ tịch Hội nghị cấp cao ASEAN, tháng 11 năm 2017)

IB là một chủ đề trong ACCMSME

Giải thưởng IB tại ABAC

- Nghiên cứu toàn diện tại: Campuchia (đang triển khai), Trung Quốc, Indonesia, Myanmar, Philippine, Việt Nam (2014), (Bangladesh, Indonesia, Pakistan, Sri Lanka, Tajikistan ), ... . nhưng không có thông tin cập nhật về Việt Nam
- Chính sách thúc đẩy BI và SE tại nhiều quốc gia Đông Nam Á, (Philippine, Malaysia, Myanmar, Campuchia (đang triển khai); Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan, Trung Quốc), .... nhưng chưa có chính sách tại Việt Nam
- Một số đơn vị đã hoạt động trong lĩnh vực này (ADB, SNV, VCCI), nhưng ...

# Chúng ta đang đứng ở đâu trong việc thúc đẩy IB trong khối ASEAN mở rộng?

- Philippines: Chứng nhận IB, ưu đãi IB, kể từ năm 2016
- Myanmar: Khung chiến lược hỗ trợ IB được thông qua năm 2018, Chứng nhận IB và Ưu đãi IB được xây dựng năm 2019, chia sẻ thông tin thông qua các hiệp hội doanh nghiệp, nhóm chỉ đạo IB và các đầu mối được thành lập kể từ cuối năm 2018, thông qua IB TA, các cuộc thảo luận về quỹ IB
- Campuchia: Mới đây (2019) đã phát triển và công nhận chiến lược IB, Ưu đãi IB, các đầu mối, có thể xem xét lập quỹ đầu tư giảm rủi ro IB TA và IB
- Indonesia: Một số cuộc thảo luận ban đầu về IB
- Singapore, Thái Lan: Tập trung nhiều hơn vào các doanh nghiệp xã hội
- Trung Quốc: Quỹ đầu tư tập trung IB tại tỉnh Sơn Tây
- Hàn Quốc + Nhật Bản : quan tâm đến việc thúc đẩy IB trong nguồn viện trợ FDI của họ
- Việt Nam: Chủ tịch ASEAN 2020; muốn tập trung thúc đẩy IB trong khu vực

**Cho đến nay Việt Nam vẫn chưa có hành động cụ thể mạnh mẽ nào về vấn đề này.**

- 
- Nghiên cứu toàn diện IB tại: Campuchia (đang hoàn thiện), Malaysia (đang chuẩn bị), Myanmar, Indonesia, Philippines, Trung Quốc, Việt Nam, (Indonesia, Pakistan, Bangladesh, Sri Lanka, Tajikistan); Việt Nam : cần được bổ sung,

# Tại sao chính phủ nên quan tâm đến IB? Lợi ích 3 bên

## Có lợi cho người nghèo:

- Tạo cơ hội thu nhập trên tỷ lệ thị trường (BoP như là nhà cung cấp, nhà phân phối, người lao động, cổ đông)
- Cung cấp hàng hóa và dịch vụ giá cả phải chăng phù hợp để cải thiện điều kiện sinh hoạt (BoP như là người tiêu dùng)

**Có lợi cho doanh nghiệp:** Tạo ra thu nhập, lợi nhuận trước tiên, không chỉ giảm chi phí, phát triển thị trường mới, thu hút các nhà sản xuất mới, các giải pháp vượt trội, nhưng bạn cần phải đổi mới để giải quyết tất cả các rủi ro tại BoP (Yêu cầu phải hiểu biết nhiều về người ngheo và tình trạng kinh tế của họ)

**Có lợi cho xã hội và chính quyền:** giảm đói nghèo, giải pháp thay thế hiệu quả cho sự can thiệp của chính phủ, thúc đẩy bộ tư nhân phải chịu trách nhiệm xã hội ( tư nhân có thể cung cấp hiệu quả các dịch vụ khi chính phủ có những hạn chế)

IB là những bộ phận tư nhân đóng góp trong giảm nghèo và báo cáo cụ thể của SDGs. Nhiều IB có nghĩa là

- Mức sống tốt hơn cho 40-46% người ở dưới mức tiêu chuẩn và những người đặc biệt ngoài mức đó.
- Kinh doanh tốt hơn và có lợi nhuận cao hơn
- Chuyển đổi cơ cấu nền kinh tế; Đổi mới và tăng trưởng

# IB là gì?



# Làm rõ khái niệm

## Định nghĩa IB(G20)

Đặc điểm của mô hình IB:

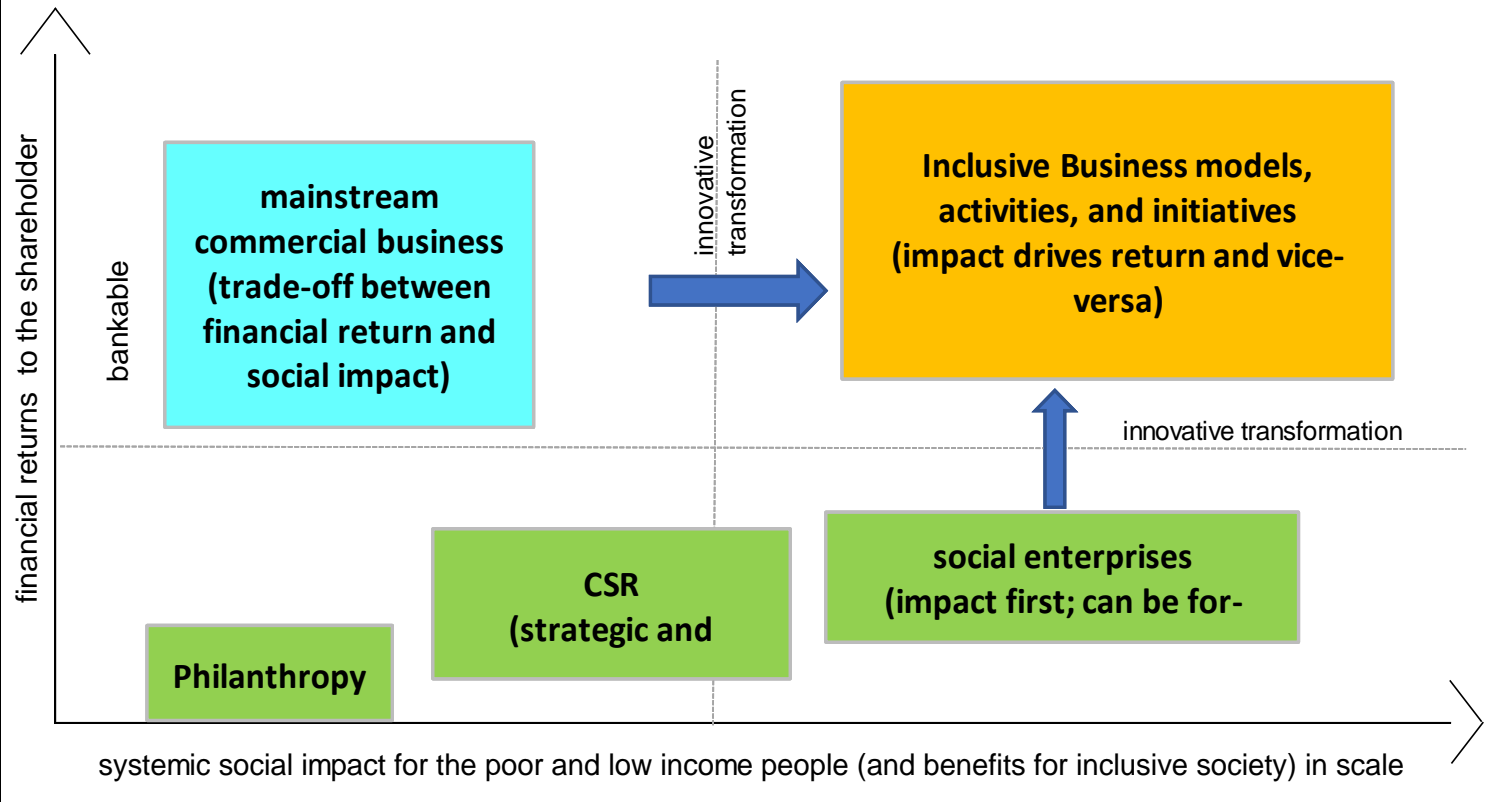
- Mô hình kinh doanh cốt lõi khả thi và có khả năng thanh toán cho ngân hàng,
- cung cấp các **giải pháp** mở rộng, sáng tạo và có hệ thống đối với các **vấn đề có liên quan của người nghèo và người thu nhập thấp**



- **Tất cả các lĩnh vực**
- **Được áp dụng chủ yếu cho các doanh nghiệp cỡ trung bình (\$ 1-10 triệu revenue and bigger)**
- **Tác động xã hội lớn** (tiếp cận hàng ngàn, thay đổi chiều sâu, hệ thống)
- Sáng tạo
- **Không đánh đổi** giữa lợi nhuận thương mại và tác động xã hội (không phải SE, không phải CSR, không phải kinh doanh chính thống)

# IB có thể được thực hiện - đó là về chuyển đổi cấu trúc

**Inclusive Business - no trade off between the business bottom line and benefits for the poor and low-income people / the private sector's contribution to a society that leaves nobody behind**



- IB là về:
- Chuyển đổi cấu trúc và không đánh đổi giữa lợi nhuận và tác động xã hội
- Đổi mới để giảm rủi ro kinh doanh và tăng cường tác động xã hội
- (không chỉ làm tốt ở quy mô nhỏ)

# IB Khác với

Impact first/only			Business designed to drive social impact and vice-versa			Bottom-line only, impact perhaps as trickle down
Philanthropy	Traditional CSR	NGO-driven social enterprise	IB initiative	IB activity	IB model	Mainstream business

# IB khác với

- **SE và CSR** → khả năng thương mại, quy mô, tăng trưởng, lợi nhuận
- **Kinh doanh chính thống** → nhắm đến các giải pháp cho B40 (tác động đến hoạt động kinh doanh và ngược lại)
- **Hợp đồng cạnh tác chung** → thu nhập tốt hơn thông thường
- **Tác động đầu tư** → dành cho B40
- **Tài chính vi mô** → bao gồm trong IB, nhưng là tầm quan trọng của đổi mới đổi trong xã hội, mà không hẳn chỉ bao gồm tài chính (tiếp cận)
- Kinh doanh có trách nhiệm, → các tiêu chuẩn ESG cao được đưa ra cho IB; (Chúng tôi sẽ tiếp cận trong suốt quá trình công nhận)
- SMEs → Hầu hết các IB là các doanh nghiệp vừa hoặc lớn hơn; hầu hết các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có chiến lược tạo ra tác động xã hội (thông qua kinh doanh) theo quy mô
- Tài trợ giá trị, hợp đồng cạnh tác → Chỉ tác động xã hội chỉ khi được thực hiện theo
- Truy xuất nguồn gốc → thêm một mối quan tâm về môi trường
- Tiêu chuẩn ESG → IB vượt xa việc tạo ra tác động, không chỉ đảm bảo các biện pháp bảo vệ
- Tạo giá trị chia sẻ → không chỉ mở rộng các doanh nghiệp lớn hàng đầu BoP, IB nghĩ đến những giải pháp cho người nghèo.

### 3 Loại hình IB

	IB types		
	IB-I	IB-A	IB-M
scale of social impact	small-medium	medium	high-medium
business return	small-medium	small	high
	small-high	medium-high	medium-high
typical investment (million USD)	0.5-3	1-3	>3
growth phase	accelerating	pilot	mature
size of company	small	large	medium-large

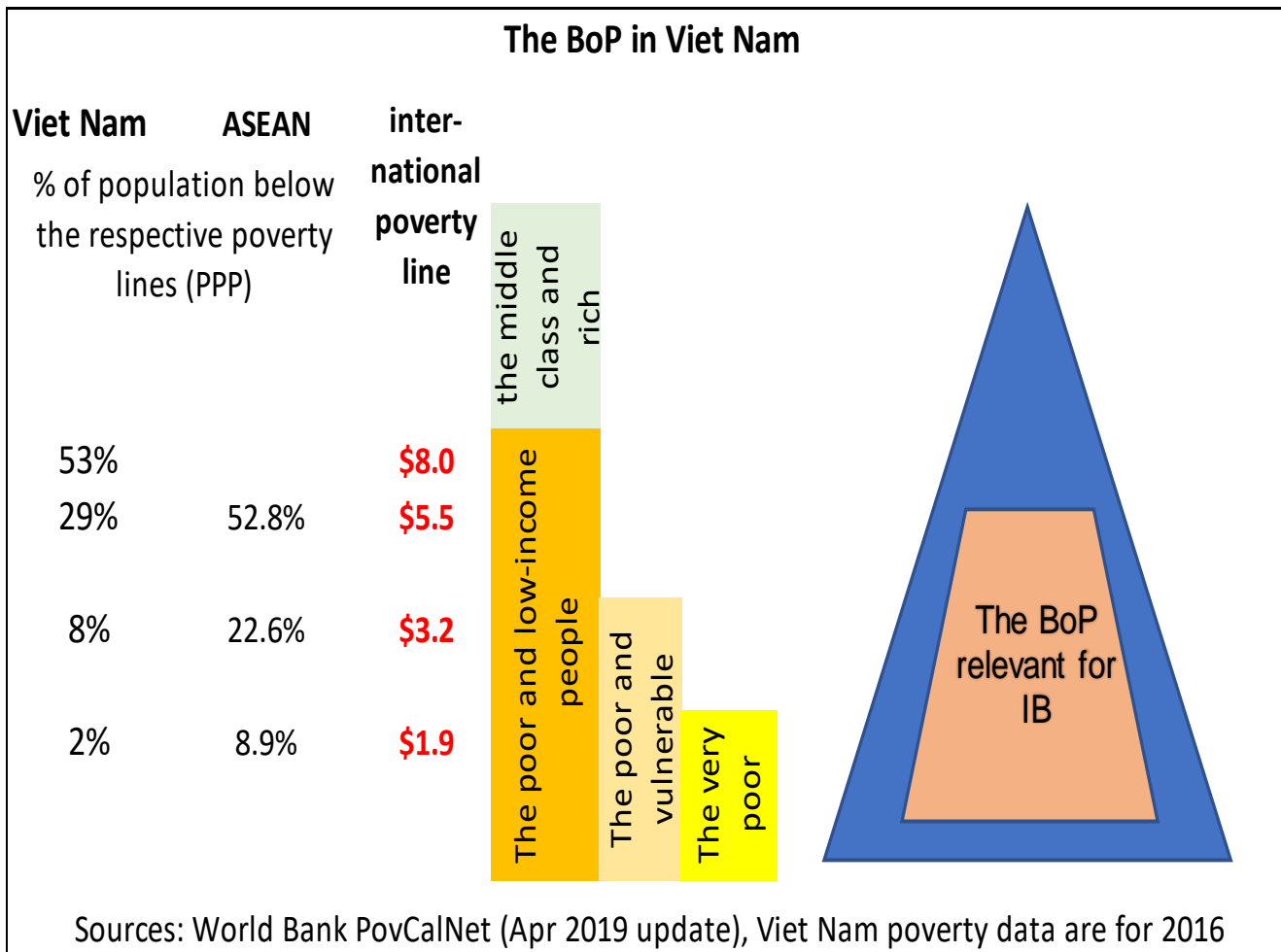
# IB chủ yếu được thực hiện bởi các doanh nghiệp cỡ vừa

what is a small-medium-large company in Viet Nam ?					
		household (micro)	small	medium	large
<b>assets</b>					
Viet Nam	VND (bio)				
	agrio, const	<3	3-50	50-200	>200
	trade + serv	<10	10-100	100-300	>300
<b>employment</b>					
	no of				
Viet Nam					
	World Bank / ILO	<10	10-50	50-250	>250
	this study	not relevant			

# Doanh thu và số lượng đạt được cho IB, không phải tài sản và việc làm

Revenue and Reach in IB				
	micro (not IB eligible)	small IB	medium IB	large IB
revenue (bio. VND)	<3	3-50	50-200	>200
revenue (Mio USD)	<0.2	0.2-1	1-3	> 3
reach	<100	100-500	500-3000	> 3000

# IB nhắm đến B40, không phải là cực nghèo



Chuẩn nghèo quốc tế mới (Ngân hàng Thế giới) kể từ năm 2018: LLDC = \$ 1.9, L-MIC = \$ 3.2, U-MIC = \$ 5.5, HIC = \$ 21.7;

VIE là một L-MIC (theo GDP / đầu người của Ngân hàng Thế giới) với thành tích giảm nghèo ngoạn mục.

Theo dữ liệu nghèo của PovCalNet năm 2016, tại Việt Nam, 2% dân số sống dưới mức nghèo 1.9 đô la, 8.4% dưới 3.2 đô la, 29% dưới 5.5 đô la, 53% dưới 8 đô la và 67.4% dưới 10 đô la



# Ngưỡng thu nhập hộ gia đình đề xuất (5, 7, 12, 14 triệu đồng)

The BOP in Viet Nam (household income)									
	per capita per day			per family per month				percent of population	
	US\$	VND (current)	say	VND (current)	VND (PPP; plus 30%)	say (VND million)	USD	Viet Nam poverty line	PovCalNet
very poor	1.9	44,650	50,000	3,450,000	4,485,000	4.5	<200	2%	1.97%
poor	3.2	75,200	75,000	5,175,000	6,727,500	7.0	<300	8%	8.38%
low income	5.5	129,250	130,000	8,970,000	11,661,000	12.0	<500		28.99%
bottom 40%	6.6	155,100	160,000	11,040,000	14,352,000	14.0	<600		39.88%
BoP	8.0	188,000	200,000	13,800,000	17,940,000	18.0	<800		52.96%

an exchange rate of 23,500. For determining household income 2 income earners were used and 30% extra income (remittances, social transfers, income in kind), and an average household size of 4.5 were used.

# Một số ví dụ về IB ở Châu Á và hơn nữa

**Agrobusiness:** Kinh doanh nông nghiệp: Rocky Mountain Coffee (PHI), Kennermer (PHI) IndoFoods (INO), Golden Sunland (MYA), Amru rice (CAM), hành lá (CHI), kê (CHI), chăm sóc da Chigu (CHI), cà phê Nestle (CHI)

**Các lĩnh vực xã hội:** Bệnh viện mắt Aravind (IND), Hippocampus (IND), J-SAT (MYA), OnDoctor (MYA), sự hài lòng của công việc cổ áo xanh (CHI)

**Năng lượng:** Hành tinh xanh (MYA, IND), ...

**Thương mại:** Metro (PAK), CitiMart (MYA)

**Tài chính:** Tribanco / Grupo Martins (BRA), Brilla-Promigas (COL+CLE+ECU), Agrofinanzas (MEX), BanhJi (CAM), microfinance ?

**Tiện ích đô thị:** Manila Water (PHI), Cemex (MEX)

## Và nhiều nữa....

vấn đề không phải là số lượng công ty là IB, mà là quy mô và chiều sâu của tác động xã hội của họ

# Đánh giá các công ty IB (kết quả sơ bộ)

# PHƯƠNG PHÁP

## Đánh giá công ty

Tiếp nhận đề xuất cho công ty từ các chuyên gia, hiệp hội kinh doanh, chính phủ, văn học, nghiên cứu trước đây, chính phủ

Phòng vấn dựa trên những hướng dẫn phòng vấn

Kết quả đầu vào trong cơ sở dữ liệu

Đánh giá của công ty (thảo luận nhóm)

Viết , chứng thực, xuất bản như một phần của nghiên cứu

## Nghiên cứu

Làm rõ các khái niệm và định nghĩa

Tóm tắt tổng quan thị trường

Trao đổi thúc đẩy môi trường cho IB

Khuyến nghị chính sách

# Một số phát hiện ban đầu

- Nhìn vào 141, danh sách 88, đề xuất phỏng vấn 55,
- Đánh giá 35, trong đó có 28 trong lĩnh vực nông nghiệp, 29 mô hình nhà cung cấp, 32 mô hình thu nhập.
- Chúng tôi đã đánh giá 23 công ty và tìm thấy 12 IB (trong đó có 7 công ty tiềm năng), 11 doanh nghiệp chính và 2 doanh nghiệp xã hội; sẽ làm thêm một số nữa.

- Doanh thu IB: VND 2,011 tỉ (2018) → VND 3,417 tỉ (2023)

(USD 85 → \$145)

- IB Đạt được: 216,000 (2018) → 300,000 (2023)

- Chủ yếu là mô hình thu nhập, mô hình dịch vụ không nhiều Ưu thế trong kinh doanh nông nghiệp,
- Nhiều truyền thống hơn, không có nhiều đổi mới, ("giống nhưng khác")
- Thiếu chiều sâu xã hội
- Tiềm năng tăng trưởng không
- Nhiều IB tiềm năng → nhu cầu cần được chuẩn tuyện doanh nghiệp

# IB examples of IB in Vietnam

Kinh doanh nông nghiệp:

HTC, MyLam, Traphaca Sapa, Dakado, TMTM, Viet Thung, Bio King, Harmona, Vina Samex

Năng lượng: Green Gen

Tài chính: TYM

Thủ công: Đại An, Út Mung

Sức khỏe: Tường Kein

Du lịch: 2

Thương mại:

Tiện ích đô thị:

# Các công ty cần gì để phát triển mô hình IB?

## **IB Phát triển mạnh hơn và có ý thức về khí hậu**

- IB là một phần của chiến lược quốc gia
- Giải thưởng và công nhận
- Quán quân và đầu mối liên hệ để biết thông tin / hỗ trợ

## **Huấn luyện doanh nghiệp**

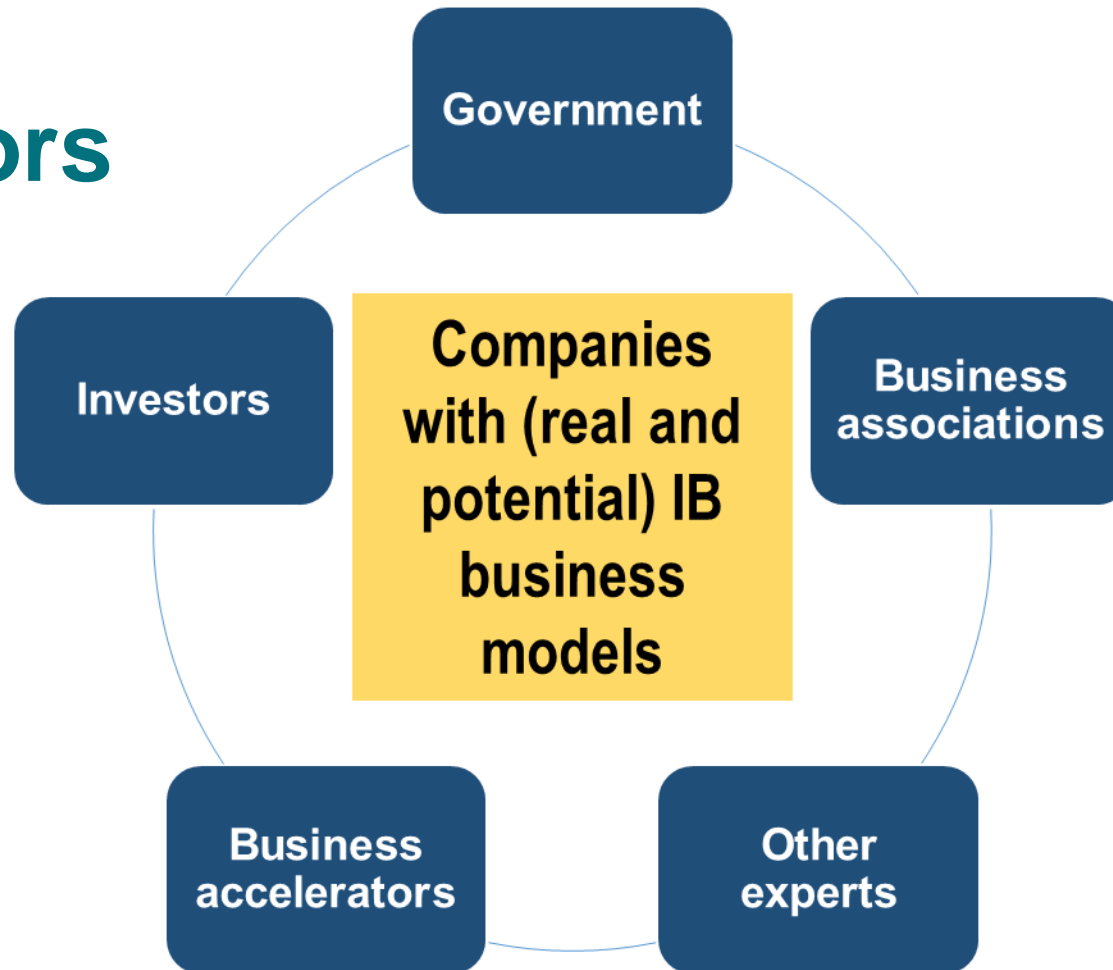
- Không dành cho khởi nghiệp và không dành cho kinh doanh chính thống mà không có tiềm năng chuyển đổi
- Trợ giúp cụ thể cho các công ty muốn thiết lập một ngành nghề kinh doanh toàn diện hoặc chuyển đổi ngành nghề kinh doanh hiện có
- Nhấn mạnh tác động xã hội sâu sắc hơn
- Tập trung vào đổi mới, tăng trưởng và lợi nhuận

## **Giảm rủi ro tài chính cho nhà đầu tư**

Không cấp hay trợ cấp hay thuế, thêm một khoản tài chính sáng tạo mà không ngừng đầu tư từ phía tư nhân

# Tạo môi trường cho IB

actors



IB  
business  
climate



# Hệ sinh thái IB tại Việt Nam

## Government

- AED, CIEM (MPI)
- MoIT, MOLISA, MARD, MoST / NPI / NATEC, ...
- Chính quyền tỉnh: CSID (TP HCM), Trung tâm xúc tiến doanh nghiệp vừa và nhỏ Hà Nội

## Hiệp hội doanh nghiệp

VCCI, VinaSME, VYEA, VAWE / VWEC, những người khác

**Hỗ trợ phát triển:** PSAV, SME, impact hub, SME programs, Oxfam, CSIP, SNV, Agriterria, VSEN, BNI, others

**Các công ty có ngành nghề kinh doanh IB**

**nhà đầu tư,** Trong những số đó

- Nhà đầu tư ảnh hưởng: Uberis, Patamar, LGT, IIX, Lotus, Dragon, responsAbility,
- Ngân hàng phát triển: IFC, ADB, AfD, FMO,
- MFI, banks, venture funds: ...
- Angel investors: Trusting Social, AVPN, VIISA

**Đối tác phát triển:** AfD, DFAT, EC, GIZ, JICA, KOICA, SECO, UNIDO, UNDP, USAID, others

# Mục tiêu tiếp theo

AED cần phát triển kế hoạch hành động cụ thể, những người cam kết thực hiện để thúc đẩy IB

# IB business climate

- Chưa phải là quán quân thực sự.
- Quan niệm sai lầm cố thủ sâu sắc
- Các công ty nghĩ (sai) rằng tham gia B40 là đủ
- Chương trình nghị sự về nghèo đói đang trở nên ít được coi trọng hơn
- Nhấn mạnh vào sự đổi mới, tăng trưởng (nông nghiệp)
- Chính phủ hợp lý hóa chi tiêu → nhiều giải pháp khu vực tư nhân có thể giúp đỡ
- Một số thất vọng trong số các đối tác phát triển
- → Nguy cơ làm hồi sinh IB như rượu cũ trong chai cũ, chúng ta cần tạo ra động lực mới.

# Đề xuất thúc đẩy IB

# Khung chiến lược để quảng bá IB ở các nước khác

1. Chiến lược và kế hoạch hành động toàn diện của IB
2. **Thể chế hóa** nhóm chỉ đạo nhiều bên, đầu mối và nhà quản quân (chính phủ, hiệp hội doanh nghiệp, nhà sáng chế phát triển) với các ToR rõ ràng
3. **Chia sẻ thông tin**, xây dựng thương hiệu, vận động, hội thảo, tham gia các sự kiện quốc tế với tư cách là nhà lãnh đạo
4. **Chứng nhận IB**, Giải thưởng IB
5. **Cơ sở TI** để phát triển kinh doanh và đánh giá tác động
6. **Quỹ IB** để giảm rủi ro cho các nhà đầu tư và ngân hàng
7. **Ưu tiên IB trong mua sắm công và các chương trình xúc tiến doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện có**
8. **Ưu đãi đầu tư (thuế, ...)**
9. Báo cáo IB (trong bối cảnh SDG và báo cáo của chính phủ và hiệp hội doanh nghiệp)

**VIE muốn đạt 2, 3, 4**

# Khung chiến lược xúc tiến IB tại Việt Nam

## AED đang ưu tiên kiểm định (Thử nghiệm ở 2-3 khu vực)

Chúng tôi đề nghị tìm kiếm xa hơn và khám phá thêm

- Thể chế hóa IB
- Huấn luyện doanh nghiệp (với các hiệp hội doanh nghiệp)
- Vận động và tăng sự hiểu biết (với các hiệp hội kinh doanh)
- Cơ sở giảm thiểu rủi ro
- Ưu tiên IB trong chương trình hiện có
- → Yêu cầu cam kết và tài trợ và hỗ trợ từ các đối tác phát triển

Summary Assessment					
IB Business line	rating	weight	actual	rate (1-6)	score (S=WxR)
<b>The commercial return</b>		<b>41%</b>			<b>0.00</b>
company (size, profitability, bankability)		11%			0.00
IB model (governance, revenue, growth, addressing business risks, profitability)		25%			0.00
ESG standards		5%			0.00
<b>The social impact of IB model</b>		<b>46%</b>			<b>0.00</b>
reach (no of beneficiaries, targeting, women empowerment)		17%			0.00
depth and relevance		15%			0.00
systemic change for poverty reduction and inclusion (sector, geographic, gender, empowerment, others)		14%			0.00
<b>Innovation</b>		<b>13%</b>			<b>0.00</b>
business		4%			0.00
technological		3%			0.00
social (labor standards, CSR, ...)		3%			0.00
environment		3%			0.00
<b>Overall IB rating</b>		<b>0%</b>			<b>0.00</b>
IB commercial rating (financials + business and technological innovation)					0.00
IB social impact rating (social impact + social innovations)					0.00
IB innovation and transformation rating					0.00
To qualify as an IB business lines, companies must achieve at the same, (a) an IB overall rating > 3.2 (of 6.0 maximum), (b) an IB commercial rating > 1.5 (of 2.1 maximum), (c) an IB social impact rating > 2.0 (of 2.92), and (d) an IB innovation and transformation rating > 0.35 (of 0.71). Companies with ESG ratings <3 will not be eligible for IB accreditation.					

# Chứng nhận IB

- Dựa trên mô hình kinh doanh (ví dụ của khoản đầu tư mới)
- Chỉ dành cho ngành nghề kinh doanh IB
- Ex-ante, được thực hiện trong quá trình đăng ký nhưng riêng biệt và tự nguyện;
- Đánh giá chung từ chính phủ và hiệp hội doanh nghiệp, được thực hiện hai lần một năm
- Dễ dàng thực hiện thông qua công cụ xếp hạng tổng hợp: Chúng tôi dự đoán tối đa 20-50 đề xuất mỗi năm
- Phản hồi ngắn gọn cho công ty những gì có thể được cải thiện để được công nhận là IB
- Công bố các công ty được công nhận awards Giải thưởng IB
- Liên kết với thương hiệu và ưu đãi
- Ưu đãi sau khi kiểm tra: năm 0 = công nhận, năm 1 ưu đãi 1, năm 3 ưu đãi 2

# IB accreditation process (4 steps)

**step 1:**  
companies  
initiate IB  
accreditation

companies voluntarily apply for IB accreditation of ist specific IB business line, through government or business associations, and fill up a 2 page questionnaire

**step 2:** a  
consultant  
team pre-  
assesses  
potential IB  
qualification  
and proposes  
IB eligibility

a consultant team assesses the company's reply to the initial questionnaire

the company' business line is not a potential IB

based on the consultant's assessment, the company' business line is a potential IB

the company is informed accordingly and explanations are given

the consultant team further assesses the company by conducting an interview based on a 6 pages interview guide

**step 3:** the IB  
accreditation  
committee  
decides on IB  
accreditation

the company' business line is probably not an IB business line

the company' business line is a potential IB

the IB focal points from government and business association further discuss the potential IB cases (twice a year) and make a decision on IB accreditation

the company does not qualify as IB or only qualifies as potential IB subject to further chnges in the business model

the company's business line is accredited as an IB

**step 4:**  
recognizing,  
awarding,  
promoting

an IB certificate is given (jointly signed by AED and business association)

companies with IB business lines are awarded

companies with accredited IB business lines might have access to specific IB promotion programs and incentives



enabling  
change



# Hỗ trợ kỹ thuật cho IB

## Đối với các công ty IB (trong tâm chính)

- Cải thiện kế hoạch kinh doanh
- Cải thiện kế hoạch kinh doanh
- Giúp tiếp cận với các nhà đầu tư tác động

## Đối với hỗ trợ chính sách IB (chính phủ và BA)

- Nghiên cứu chính sách
- Tài liệu thông tin, phim ảnh, trang web
- Nâng cao năng lực cho các đầu mối
- Giải thưởng IB
- Hội thảo, tham gia các sự kiện quốc tế
- Báo cáo thường niên

## Những bước tiếp theo

- Chính phủ đồng ý nếu muốn TA
- TA ngoài cơ cấu chính phủ
- Tư vấn sẽ viết giấy khái niệm và ToRs
- tiếp cận các nhà tài trợ tiềm năng
- \$ 0,5- \$ 1,5 triệu trong 2-3 năm

# Những chọn lựa tài chính IB cho hỗ trợ của chính phủ

## IB financing options

instrument	goes to	mechanism	pros and cons	finances % of the investment	unleashing finance potential
Credit Line	company	reduces interest rates (2%), longer repayment (2 years), longer grace (+1 year)	government finances IB investments at special rates and conditions; can best be done through cross-subsidization; financial benefits only after targets in IB contract are achieved (e.g. repayment of interest); example of China-Shanxi	100%	low
Guarantee	bank	reduces risk perception of bank; should result in lower interest rate charged	example of ADB investment in PHI job placement and skills training (BPOI)	3%	medium
Convertible grant for social development results	impact investor	unleashes funding; investment achieves social impact, even if the company is not 100% financially successful; impact investor takes 90% of risk and investment	government investment in the impact investor becomes a loan of total investment is financially successful; otherwise it is a grant that achieved social impact (many examples in Latin America)	10%	high
Pay for services, social bonds	company	government sets targets and outsources to private sector; private sector delivers against those social targets and is paid accordingly as a (often more efficient) service provider	reduces innovation potential of the private sector; does not unleash private sector's own risk and investment potential	100%	low
Equity investment			not recommended because government should perhaps not take stake in an IB company; impact investors can do	20-40%	medium

Money alone is not enough: IB financing requires parallel financing in business coaching, because it is about helping companies making structural transformation

# Tài trợ IB - Đầu tư tác động rủi ro

## Cơ sở lý luận

- tiền đủ và có sẵn nhưng giao dịch không đủ tốt để đầu tư
- Tầm quan trọng của việc giảm rủi ro đầu tư tiềm năng
- Làm việc với các tổ chức hiện có thay vì tạo ra các tổ chức mới
- Nhà đầu tư

## Cấu trúc của quỹ

- Có thêm quỹ
- Đối với các nhà đầu tư tác động, ngân hàng, ngân hàng phát triển
- Đầu tư vào ngành nghề kinh doanh IB được công nhận
- Rủi ro đầu tư của họ, không tài trợ trực tiếp cho doanh nghiệp
- Bổ sung

## Next steps

- Chính phủ quyết định xem họ muốn hay không;
- Tích hợp trong Quỹ SME
- Tư vấn viên có thể viết khái niệm trên giấy
- Phân bổ một số quỹ trong ngân sách và tiếp cận nhà đầu tư tiềm năng : ADB, AfD, IFC, KfW, EC, JICA; KOICA, FMO những tổ chức khác, các tổ chức tài trợ, nhà đầu tư thiên thần, nhà nước
- 50 triệu đô la trong 5 năm (cách tiếp cận theo giai đoạn)

# Tìm hiểu thêm thông tin

ADB and Inclusive Business: <https://www.adb.org/themes/social-development/inclusive-business>

IFC and IB:

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4e51da004b60933a8046d508bc54e20b/DefinitonReviewProcessOct2015.pdf?MOD=AJPERES>

IB-AN: <http://www.inclusivebusinesshub.org/micro-site/inclusive-business-action-network/>

G-20 IB Framework: <https://www.inclusivebusiness.net/IB-Universe/G20/G20-and-IB>

IB Framework for ASEAN: <https://www.inclusivebusiness.net/IB-Universe/G20/G20-and-IB>

IB in Asia: <https://www.inclusivebusiness.net/IB-policies/ASEAN>

*... and many more*