

Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN

Briefing Notes for Viet Nam



Co-funded by the European Union



Guidelines for the
Promotion of Inclusive Business in ASEAN

Briefing Notes for Viet Nam

Table of Contents

A.	Overview of Inclusive Business (IB) and Opportunities to Collaborate in Viet Nam.....	1
B.	Inclusive Business Promotion in ASEAN.....	2
C.	12 Policy Instruments to promote IB in ASEAN	3
D.	Designing and implementing IB promotion policy instruments	3
	Annex 1: Policy Instruments to promote IB in ASEAN	4
1.	Strategy and action plan on IB enabling environment	4
2.	Institutionalising IB promotion	5
3.	IB accreditation and registration.....	6
4.	IB awareness raising.....	8
5.	IB coaching for companies.....	8
6.	IB investment incentives	9
7.	Reducing impact investment risks.....	9
8.	Promoting IB in public procurement	10
9.	Targeting IB in existing private sector and other development programs	10
10.	Linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda.....	11
11.	Monitoring and reporting on IB results.....	11
12.	Creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond.....	12
A.	Tổng quan về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (IB) và Cơ hội hợp tác tại Việt Nam	15
B.	Thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN	16
C.	12 Các công cụ chính sách để thúc đẩy IB trong ASEAN	17
D.	Thiết kế và triển khai các công cụ chính sách để thúc đẩy IB	17
	Phụ lục 1: Các công cụ chính sách để thúc đẩy IB trong ASEAN.....	19
1.	Chiến lược và kế hoạch hành động về môi trường thuận lợi cho IB	19
2.	Thể chế hóa việc thúc đẩy IB.....	20
3.	Đăng ký và chứng nhận IB	21
4.	Nâng cao nhận thức về IB	23
5.	Huấn luyện về IB cho các công ty.....	23
6.	Ưu đãi đầu tư IB	24
7.	Giảm thiểu rủi ro đầu tư có tầm ảnh hưởng	24
8.	Thúc đẩy IB trong mua sắm công.....	25
9.	Xác định mục tiêu IB trong khu vực tư nhân hiện có và các chương trình phát triển khác.....	26

10. Liên kết IB với doanh nghiệp xã hội và chương trình trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp..... 26
11. Theo dõi và báo cáo kết quả IB 27
12. Tạo ra sức mạnh tổng hợp để thúc đẩy IB trong khu vực ASEAN và hơn thế nữa ..27

Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN

A. Overview of Inclusive Business (IB) and Opportunities to Collaborate in Viet Nam

1. In 2019 and 2020 UN ESCAP and iBAN cooperated with the Agency for Enterprise Development (AED) under the Ministry of Planning and Investment (MPI) Viet Nam and undertook the Landscape Study on Inclusive Business in Viet Nam. It comprises an analysis of 160 business cases of which 19 implemented and potential IB cases benefitting 2.6 million people in 2018 and creating a revenue of US\$126 million were identified. The 19 IB companies have successful and growing business models mainly in agrobusiness, crafts and industries, energy, microfinance and health sectors. According to the companies' business plans revenue will grow to US\$209 million by 2023 and reach around 3.5 million people at the BoP.

2. The landscape study also analyzed the enabling environment for IB in Viet Nam, and makes strategic recommendation to the government of Viet Nam for a better enabling environment for Inclusive Business and to promote IB. Seven key areas for promoting IB were discussed with government, business associations, IB facilitators, IB investors, IB companies, and development partners:

1. Indicating a strategic commitment to the IB agenda by including IB in the implementation plan of the Sustainable Private Sector Development Strategy 2020-2025;
2. Institutionalizing IB support through a national IB advisory board, an IB unit in the government (Agency for Enterprise Development under the Ministry of Planning and Investment), and IB focal points in various government agencies and business associations;
3. Promoting IB awareness raising under strong involvement of business associations, and further knowledge work;
4. Setting up an IB accreditation system at regional level and doing IB accreditation and IB awards jointly with government and business associations;
5. Providing IB coaching to support companies transitioning into IB;
6. Establishing an IB risk reduction facility for investors to unleash financing of IB companies; and
7. Promoting IB in the ASEAN 2020 agenda chaired by Viet Nam.

3. Going forward, the study also proposed a) implementing IB accreditation, b) creating a technical assistance facility in the amount of USD 1.6 million and c) setting up an IB risk reduction fund of \$25 million for initial 4 years implementation.

Contact

Agency for Enterprise Development, Ministry of Planning and Investment, [Tel: +84 8044498](tel:+848044498); [Email: thcs@business.gov.vn](mailto:thcs@business.gov.vn)

Important documents

- UN (2021): Landscape study of Inclusive Business in Viet Nam [Landscape Study Inclusive Business Viet Nam ESCAP iBAN 2021 REPORT 210713 FINAL.pdf](#)

- Asian Development Bank (April 2012): Inclusive Business Landscape Study for the Viet Nam. <https://www.inclusivebusiness.net/sites/default/files/2022-05/142948843-SNV-and-ADB-Apr-2012-Viet-Nam-Inclusive-Business-Market-Scoping-Study-Final.pdf>

B. Inclusive Business Promotion in ASEAN

4. IB definition and overview in ASEAN: ASEAN defines Inclusive Businesses as businesses that provide goods, services, and livelihoods on a commercially viable basis, either at scale or scalable, to people at the Base of the economic Pyramid (BOP), making them part of the value chain of companies' core business as suppliers, distributors, retailers, or customers¹. IB is implemented along three approaches, namely IB models, IB activities, and Social Enterprise initiatives.²

5. In 2017, the ASEAN leaders called for greater emphasis on creating an enabling environment for Inclusive Businesses and endorsed the ASEAN IB Framework. In 2018, the ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises (ACCMSME) took the lead to promote IB in the region. Since then, ASEAN and its member states have made significant progress in advancing the promotion of IB at both national and regional level through capacity building programmes, publication of reports and guidelines and development of national-level IB landscape studies. The regional Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN document was endorsed by the ASEAN Economic Ministers (AEM) at the 52nd ASEAN AEM Meeting in August 2020, providing a common non-binding reference document for ASEAN policymakers to further promote the IB agenda in the region. It provides an outline on how IB can be supported at the national level, and what institutional setup is required to do so, as well as provides recommendations on how to promote IB at the regional level.

6. The Inclusive Business (IB) agenda is a triple win for governments, businesses and people at the base of the economic pyramid, blending economic, commercial and social objectives and benefits. IB is a cross-cutting topic – its promotion and integration into national and regional policies require close collaboration with all relevant stakeholders from both the public and private sectors. It is thus pertinent that all stakeholders have the same understanding on the IB model, its potential avenues for applications as well as benefits to achieve a common objective in the promotion and integration of IB in national and regional policies.

7. IB as part of the post-COVID 19 re-building: IB can support efforts to rebound from the COVID-19 crisis and to build back better. Companies with IB models are innovative and their social impact is local. Many have established last-mile distribution and supplier outreach systems and understand the markets of the poor and low-income population. Governments providing financial support to the private sector in times of economic crisis are increasingly interested in linking their support to creating impact for the economy and building back a better future through encouraging changes towards inclusive business practices. Providing detailed information about the state of the IB sector generally would help lay the case for investors to re-engage with investments. Governments can also approach investors to discuss potential risk reduction strategies that could stimulate post-pandemic investments leveraging public sector spending.

¹ As per definition adopted in the ASEAN Inclusive Business Framework, which referred to the IB definition developed by the G20. <https://asean.org/wp-content/uploads/2012/05/ASEAN-InclusiveBusiness-Framework.pdf>

² IB models integrate the poor into their core business, expect to realize market returns, and rely mainly on commercial funding. IB activities, on the other hand, integrate the poor into their value chain but only ancillary, such that the business may survive even without the IB activity. CSR activities often fall under this category. Finally, SE initiatives have explicit social impact objectives, but are not necessarily structured to maximize profit for investors.

C. 12 Policy Instruments to promote IB in ASEAN

8. The Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN introduces 11 policy instruments to promote IB at the national level³ and one (1) policy instrument on “creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond” to promote IB at the regional level. Description of each policy instrument appears in ANNEX 1.

D. Designing and implementing IB promotion policy instruments

9. The process of formulating an IB promotion strategy: The development of IB policy instruments, which has emerged in ASEAN, follows a three-step process consisting of (i) scoping, landscaping and strategy recommendation development in public-private engagement; (ii) consultation, awareness-building and promotion through public-private dialogues; and (iii) steering, technical assistance and strategy implementation. The aim of the collaborative and participatory multi-stakeholder approach is to build a convincing case for IB and to create ownership and commitment which supports the transformation of the strategy recommendations into official government and private sector approved policy instruments according to the country’s specific processes.

10. Initial insights to implementing IB promotion policy instruments: IB is a private sector activity therefore policymakers need to involve private sector representative in the development and implementation of IB strategies. Although there is so far only limited experience in the implementation of IB policies, coordination mechanisms for public and private sector focal points in form of, for example Steering Groups, have been initiated. The level of institutionalization, from establishing a government programme to promote IB to adopting specific legislation to promote IB, will be an indicator of the future sustainability and impact of the IB strategy. The promotion of IB requires a core government budget to support the IB unit and coordination efforts. Government funding can leverage private funding from companies and investors. In addition, development partners may be interested to fund some elements of the IB strategy. Some promotion activities could be part of existing programmes.

Important documents

- Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN (September 2020) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/6.-ASEAN-IB-Promotion-Guidelines-Endorsed-at-the-52nd-AEM.pdf>
- The ASEAN IB Framework (August 2017) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/ASEAN-Inclusive-Business-Framework.pdf>
- Advancing Enabling Policy Environment for Inclusive Businesses in Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) (September 2019) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/Advancing-Enabling-Policy-Environments-for-Inclusive-Businesses-in-ASEAN-1.pdf>

³ (i) strategy and action plan on IB enabling environment; (ii) institutionalisation IB promotion; (iii) IB accreditation and registration; (iv) IB awareness raising; (v) IB business coaching for companies; (vi) IB investment incentives; (vii) reducing impact investing risks; (viii) promoting IB in public procurement; (ix) targeting IB in existing private sector and other development programs; (x) linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda; (xi) monitoring and reporting on IB results.

Annex 1: Policy Instruments to promote IB in ASEAN

The **Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN** introduces eleven policy instruments for AMS, followed by one for ASEAN (creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond), to encourage the widespread adoption of IB in the ASEAN region with the details are as follows.

1. Strategy and action plan on IB enabling environment

Strategy for an IB enabling environment (IBee⁴). Inclusive Business as a new and cross-cutting topic is distinguished from sector or MSME policies. Therefore, a specific strategic framework is required which rationalizes policy options, draws in commitment of various stakeholders, and includes an action plan with budget and institutional structure for implementing IB promotion. While no ASEAN Member State (AMS) has an approved IB strategy so far, six countries have recently prepared either full-fledged IB strategy proposals (Cambodia, Malaysia, Myanmar, Philippines, Viet Nam), sector specific IB recommendations (Indonesia), or an IB bill and roadmap (Philippines). IBee strategies typically describe directions and cohesive programs to be implemented by government in partnership with other organizations to create a better enabling environment for IB. In some countries IB strategies are also referenced in broader medium-term socio-economic development plans or industrial or SME development strategies.⁵

IB strategies aligned with MSME development strategies. The ASEAN SME Policy Index 2018 identified that industrial clusters create an environment conducive to productivity gains, which are a factor of growth, and so form a structure that helps enterprises meet the challenges of international competition. Without SMEs as subcontractors and suppliers of intermediate inputs to multinational corporations (MNCs) and domestic large enterprises, industrial growth may not be able to sustain increasing domestic value, employment, productivity and industrial linkages.

The point of convergence between MSME and IB development objectives, and responsible agencies' success indicators, is the linkage. As MSME look for access to market through large companies (bottom-up approach), IB companies look to engage with MSMEs throughout their value chain (top-down approach). To foster alignment of IB and MSME promotion strategies the following steps can be undertaken by the IB and the SME focal agencies⁶:

1. A review of the current state of MSME development plans and programs relevant to IB promotion can reveal concrete opportunities of alignment, such as support programmes for SME financing and support services.

⁴ In Cambodia, the proposed strategy is named IBeeC (Inclusive Business enabling environment in Cambodia). This innovative naming refers to an active bee going around (enabling environment) collecting pollen (inputs) from different flowers (stakeholders) and transferring this into honey (IB support programs).

⁵ For example, in Malaysia IB is a strategy in the National Entrepreneurship Policy 2030 (NEP 2030) and being considered as a strategy under the 12th Malaysia Plan; in Cambodia in the National Development Plan 2019-2023; and in the Philippines in the National Socio-Economic Development Plan. In all three countries, IB is also a topic in the SME development strategies.

⁶ The Philippines' Department of Trade and Industry together with the Board of Investment developed in 2019/20 the Inclusive Business Roadmap with representative from the private, public and civil sector, which outlines alignment strategies of IB and MSME development.

2. Such review can further identify national, provincial and local agencies-and their objectives - involved in MSME development, which could incorporate and implement IB strategy elements connected to MSME development.
3. The following key strategic objectives have emerged to further promote inclusive business through convergence with MSME development programmes:
 - i. Encourage more provincial and local businesses to develop inclusive business models engaging with MSMEs.
 - ii. Coordinate the provision of support to build financial and technical capacities of IBs and MSMEs, for example by collaborating on MSME capacity development programmes.
 - iii. Build viable community partnerships that enable the emergence and growth of IB models and that provide access to markets for MSMEs.
 - iv. Facilitate the set-up of a central database/repository and a readily accessible online portal for information and knowledge sharing as well as matching of IBs and MSME value chain partners.
 - v. Develop metrics or standards and a system to measure, monitor, and evaluate IB/MSME performance and impact.

Developing an IB strategy needs a committed champion: Because of the multi-sectoral character of IB, endorsing such strategies will require multi-agency support and engagement at high-level, both in the government’s cabinet and in business associations. To this end, it is particularly important to find a strong and active champion in the government. At government level the development of an IB strategy could involve ministries of economy and finance, industry and trade, investment boards, and a key sector ministry being responsible for agrobusiness (as most IB models address income poverty and are related to agrobusiness and crafts).

IB strategies aim at encouraging the transformation of mainstream business models into inclusive business models: To this end, the recommended incentives focus first on creating a clear understanding of IB (information dissemination, awards, accreditation, systemic impact monitoring, etc.), enhancing business readiness, and reducing business investment risks. In addition, they may call for smart and targeted incentives and for mainstreaming IB promotion through existing SME development, sectoral and poverty reduction programs. The strategies also emphasize partnership between multiple implementation actors, especially in government (economic and finance as well as industry and trade ministries and their investment promotion bodies), business associations and impact investors.

A multi-year IB action plan is developed from the IBee strategy: It describes the activities and inputs for implementing the objectives and targeted results of the IB strategy. The action plan includes a budget and explains the roles of the various stakeholders involved. It is linked to monitoring IB implementation and following up on commitments from government agencies, business associations, impact investors, business facilitators, development partners, and others.

2. Institutionalising IB promotion

Dedicated IB strategy implementation bodies: Alongside the strategy development and identifying the leading champion for IB promotion in the government, it is important to establish the right coordinating and initiating bodies for IB promotion. Three important bodies emerged in AMS to institutionalize IB:

Most importantly a central IB coordinating unit under the IB champion in a ministry is needed to arrange the implementation of the strategy. This IB unit could be located in the respective strategy department of the ministry, and comprise 2-3 persons working part-time on IB. The IB unit could have a small budget for hosting workshops, establishing and then populating a country-wide IB website, conducting IB studies, and preparing and coordinating the implementation of the action plan.

The IB coordination unit should work with officially nominated IB focal points in selected government agencies and business associations. The IB focal points (usually 6 to 12) should meet regularly to discuss IB implementation in their specific constituency.

A broader IB steering group could be responsible for monitoring the implementation of the IB action plan. It could meet quarterly to guide the direction of IB implementation. Such steering group would comprise of the IB focal points plus other key stakeholders active in IB promotion. Representatives from impact investors, business facilitators and development partners could be selected on a rotating basis. To build wide ownership of IB promotion, the steering group would be responsible for endorsing the IB action plan.

Keeping the momentum: As part of the IB policy formulation process, various AMS have already or are in the process of establishing a steering group (e.g. Myanmar), coordination unit (e.g. Cambodia, Malaysia, Philippines, Viet Nam) and a focal point (Cambodia, Myanmar). For those countries that are finalizing their policies, the next step would be to formally endorse and communicate the institutional structure, and to establish regular meetings and working realities. The IB coordinating unit could serve as the secretariat to the steering group.

3. IB accreditation and registration

IB accreditation as core policy instrument: IB is a thematic concept that emphasizes impact and not company size or sector priorities as in other industry promotion policies. To endorse financial support to the private sector, the government needs a good rationale and targeting system. IB accreditation allows both by emphasizing that companies need to be viable (and hence government support is limited), achieve large scale social impact, and provide systemic and innovative contributions to development. IB is a new concept and terminologies of combining economic activities with social impact are often confusing, therefore a transparent and independent accreditation system is required to clearly identify such companies. Some AMS (like Cambodia, Malaysia, Myanmar, and Viet Nam) are currently exploring an IB accreditation scheme. Some (like Malaysia, Thailand, Singapore, Viet Nam) also have a social enterprise accreditation or registration system, which could be broadened to include also IB or linked to a separate IB accreditation (discussion in Malaysia and Viet Nam).

Principles of IB accreditation: Eleven basic principles to IB accreditation are outlined below:

- 1) Companies can apply voluntarily and IB accreditation shall be different from eventual IB registration for incentives.
- 2) The IB accreditation system assesses IB business lines (not the whole company) based on 40 more detailed criteria—see Annex 5 and Annex 6 of the guidelines document—and against sector benchmarks for small (offering the opportunity to integrate Social Enterprise (SE), and medium and larger companies).
- 3) The assessment is based on both past performance and the realistic application of a forward looking (3 years) business plan.
- 4) Furthermore, the IB accreditation is not given once for all, but needs to be confirmed every 3 years.

- 5) A composite rating tool⁷ with a set of transparent criteria, sector benchmarks reflecting different company sizes and country realities, and a common weighting⁸ and scoring⁹ principle is used to assess all business lines on their IB potential.
- 6) A company needs to pass some minimum score to be qualified as IB.¹⁰ Companies with environmental, social and governance (ESG) safeguard and responsible business standards below a certain threshold will be disqualified.
- 7) Companies with good IB strategic intent and ratings close to the minimum thresholds can be classified as potential IB, while others exceeding the minimum scores are classified as IB. Potential IB could have access to incentives (e.g. business coaching) but would qualify for financial incentives only, if the IB line's projected impact is achieved.
- 8) Small, medium and large companies are rated on the same criteria, but rating benchmarks consider the three company sizes.
- 9) The accreditation is based on a detailed assessment of the IB line through independent advisory firms. To enhance ownership among the business community, the final rating is jointly performed by representatives from government and business associations.
- 10) The results of IB accreditation are transparently publicized and IB awards being given to enhance branding of such companies.
- 11) IB rating is linked to receiving IB incentives. Recognition and awards are the minimum incentives a government can give. Other financial, technical, market, and input access incentives are further outlined below; AMS may decide which of these incentives they wish to open for IB.

Encouraging the transformation of potential IB: To this end, (a) applying a dynamic understanding and theory of change for reporting scale, depth and transformative character of the social impact, and (b) encouraging companies with potential IB models to make the transition towards IB are important. The accreditation system allows for identifying potential IB models, and such companies could receive specific support like business coaching. For the government and other actors in the ecosystem, transforming potential IB into fully matured IB models is the key for widespread adoption of IB

IB registration as an enhanced policy instrument: In case a government decides to also provide financial incentives, companies with an inclusive business model need to undergo a registration process. Such a registration process can be a stand-alone process, or one that is integrated in registration processes for other investment promotion incentives (as in the Philippines).

⁷ The advantage of a composite rating tool against principles of assessment by exclusion, is that companies can be eligible for IB even if they are weak in some criteria. Another advantage is that all company sizes can be assessed under the same methodology, with different benchmarks used for small, medium or large companies.

⁸ Commercial and social ratings have similar weights with social rating slightly higher, while BoP innovation has a much smaller weight. While criteria are uniform for all AMS, the weights can be adjusted to the specific country conditions.

⁹ The assessment would rate each of the 39 criteria in high-medium-and low results which are transferred into numbers 1-6. These rates are then multiplied by the weights for each criterion to achieve a specific score.

¹⁰ A company's business line would qualify as IB, if it achieves minimum overall and section scores. An indicative overall score for IB could be 3.2, a minimum financial score 1.2 (sum of commercial score, business innovation and technology innovations), a minimum social score 1.5 (sum of social impact and social innovation), an innovation score 0.4, and an IB strategic intent score could be a minimum of 3.

4. IB awareness raising

Need to raise awareness of IB: Apart from an increasing number of IB thought leaders and public and private sector pioneers, IB is still not well known in most AMS among policy makers, businesses, or the public. Therefore, it is important to generate awareness at different levels, mostly among business leaders (so that they see the potential of IB markets) and among government agencies (so that they understand the role IBs can play in achieving their mandates, and how they may promote IB). Knowledge sharing and advocacy is therefore a critical component of IB promotion.

Business associations are best suited to undertake this towards the private sector. However, some government agencies are also well-placed to prepare and disseminate knowledge on IB through numerous activities, such as preparation and dissemination of information material—among others – multimedia, printed information and promotion materials, films and radio features as well as newspaper articles. Organisation and participation in workshops and seminars, capacity building programs, and international events could also be considered. Having a country-wide IB website, to which key stakeholders contribute and is linked to global IB platforms¹¹ could be a simple and highly effective way of awareness raising. Finally, recognising the achievement and societal contribution of IB companies through national IB Awards may also increase the understanding and awareness among the public and private sectors on the IB model. Proposed nomination and selection criteria appear in the Annex 7 of the guidelines document.

5. IB coaching for companies

Rationale for IB coaching: Impact investors suggest that the lack of investment readiness is the main bottleneck for investing in companies with IB models. This readiness is related to both commercial viability as well as social impact. At the same time, there are companies without IB models or already with potential IB models which would like to transition into IB but have not yet fully develop such business lines. A program of IB coaching is a tool to support such companies making the transition to IB, while helping to improve investment readiness, commercial viability and enhance social impact. The government could set up a business coaching facility, which helps companies through focused and practical technical assistance improving the IB model.

Content of IB coaching: IB coaching would comprise an overall strategic business discussion resulting in a general orientation for an IB focused business plan of the company. The target audience would typically be high-level decision makers in a company. Other forms of business coaching can comprise matchmaking with impact investors. Yet another component of business coaching could be marketing to the BoP, managing environmental and social risks through supply chain due diligence^{12,12}, or business processes advice, for which sector experts would be needed. These different coaching activities would require between 1 to 30 person-days of intermittent input with longer time support commitment. To meet the diverse requirements of expertise, a network of IB trained national and international experts could be established.

Delivering IB coaching and its costs: As one-on-one coaching is expensive, innovative cost-reducing approaches are required to make the coaching feasible. IBs coaching can be given to the company on a grant basis with a mechanism for the company to cost-share a certain percentage in case of successful IB business. That would create a revolving fund for making the IB coaching facility more

¹¹ such as www.inclusivebusiness.net.

¹² Such training could be based on internationally recognized instruments such as [the OECD Due Diligence Guidelines for Responsible Business Conductor](#) relevant sectoral OECD due diligence instrument.

sustainable. Given that business associations are very close to company clients, IB coaching could best be coordinated by one business association working in cooperation with other stakeholders, notably impact investors and development partners.

6. IB investment incentives

Include IB as a separate category in the existing investment incentives: Many countries have specific investment incentives for industries of high national priority. Such incentives typically include favorable tax regimes, import and export incentives, technology and foreign workers incentives, profit transfer regulations, benefits through industrial zones etc. Such financial incentives may be an important consideration for mainstream companies to begin the development of IB models. Including IB as a category in existing incentive packages is therefore a possible policy option if cost benefit or social benefit analysis confirms it. Eligibility schemes could be aligned with IB accreditation principles and adjusted to the specific incentives scheme in terms of context specific considerations. The Philippines' Board of Investments included the IB model as one of the preferred activities in its Investments Priority Plan 2017-2019, in which IB projects may qualify for income tax holiday. From its piloted IB assessment criteria, three impact targets and three innovation features were included in the registration requirements.¹³

IB can be used to rationalize incentives: In most AMS incentives are being given for investing in sectors identified by the government as priority for growth. IB is undertaken in many of those sectors but goes beyond the sector focus by being a societal priority for growth and development, and for creating greater inclusion. Including IB as a cross-cutting topic can so help AMS investment boards to further rationalize existing incentives and prioritize those companies that bring high social impact. IB accreditation would be a precondition for accessing such incentives.

7. Reducing impact investment risks

The rationale for investment support. MSMEs face challenges of obtaining financing due to the preference of the banks not to take the risk and the administrative preference to deal with larger companies. Most SME financing programmes address this challenge and establish separate credit lines for the SMEs. Companies with IB models, however, have potential access to financing for example from impact investors, provided they can present a strong business and social impact plan, and the potential investors finds ways of reducing its perceived investment risks. While IB support will address investment readiness through IB coaching, readiness of investors can be encouraged by establishing a risk reduction financing facility.

Investment risks of IB: There are two reasons, why financial institutions perceive the investment risks in IB companies as high: First, it is assumed that working with the BoP (having less capital and hence less purchasing power and less repayment capacity) may incline higher risks for doing business with or through them. Another reason is that risk mitigation measures IB companies put in place are not fully understood due to the unfamiliarity of IB among mainstream financial institutions. Hence, not a separate credit line for IB financing is recommended, but a facility that can help in reducing the risks of impact investors in IB. Such risk reduction facility would be welcomed by impact investor,

¹³ The targets encompass relevancy (% value of total cost of goods sold sourced from MSEs), reach (number of BoP engaged, of which at least 30% are women) and depth (% increase in average income). The innovation features comprise the provision of technical assistance, facilitation or provision of access to finance and provision of inputs and/or technology.

development banks and even some commercial banks. Such facility would also reduce the costs for the government to stimulate IB financing while at the same time actively encourage investments in IB.

Design as a pay-for-success blended finance facility: An innovative blended finance facility is different from a traditional guarantee instrument as it creates a modality where the public sector can co-invest equity or debt in a business of societal value without subsidizing that investment. The government – through the risk reduction facility – would co-invest with the investor. The financing will be used to reduce the investment risk and unleash financing from impact investors in accredited IB companies. In case the investment achieves the planned social outcomes but does not meet the agreed financial returns, the government investment will be converted into a grant. If the investment is commercially and socially successful, it will be paid back. Such risk reducing financing tools based on payment for outcome are used for example in Latin America by the Inter-American Development Bank in IB and are getting more common in Asia. Development partners and banks could be approached to initially finance the facility with long term (15-25 years) government repayment.¹⁴

8. Promoting IB in public procurement

Promoting procurement from companies with IB models and social enterprise (SE) initiatives: Public procurement is internationally an often-used, but controversial, policy instruments to benefit those delivering social or environmental benefits and passing minimum quality criteria. Typically, procurement rules emphasize cost effectiveness, quality and adequacy of delivery, as well as good governance and adhering to social and environmental safeguard standards by the firms. In result, many of those goods are imported instead of sourced locally. Alternatively, the government could also develop mechanisms giving preference to inclusive business and social enterprises, through targets or impact related selection criteria, while ensuring business integrity¹⁵ in the procurement process. Since procurement is often undertaken in a decentralized way, it would require a committed central agency to establish a general rule of IB targeting and then agree it with line agencies. So far, no AMS has such specific rules for IB or SE targeting in public procurement.

Public procurement in COVID-19 recovery program: If implemented, IB targeting in public procurement could create a major demand for products produced by the BoP, and hence generate big impact on new income generation opportunities for the poor. Especially in post COVID-19 recovery times, such IB targeting could create quick effects for the poor most seriously affected by the pandemic.

9. Targeting IB in existing private sector and other development programs

SME development programs: Many AMS have active and well-funded MSME development programs and effective administration to implement. As ACCMSME is the focal point for IB in ASEAN, several countries decided to bring the IB agenda under this MSME administration (for example, Cambodia, Malaysia, Philippines, Viet Nam). They are conscious that promoting IB is an effective way to reach MSMEs indirectly. To fully capitalize on the potential of IB in terms of inclusive growth, IB promotion

¹⁴ In preliminary discussions in Cambodia, Myanmar and Viet Nam for example, multilateral development banks like ADB and development partners like Agence Française de Développement (Afd), Department for International Development (DFID), Japan International Cooperation Agency (JICA), and Korea International Cooperation Agency (KOICA) showed initial interest in engaging in such risk reduction facility. However, this would require more active initial involvement by the AMS governments.

¹⁵ The Business Integrity Hub at the OECD provides specific guidance on integrity in procurement (see <https://www.oecd.org/corruption-integrity/Explore/Topics/business-integrity.htm>).

is a task that needs to go beyond SME promotion objectives and institutional structure. AMS where IB promotion is under SME agencies could immediately start with IB promotion if they would target IB in their own financed existing SME support programs.¹⁶

Poverty reduction programs: A similar assessment can be done for poverty reduction programs. As part of the landscape study for Malaysia, it was found that a 5-10% of the existing funding for SME and B40 inclusion programs could meaningfully be targeted for IB companies. Setting specific quota for IB in existing SME programs might also be an option, because the same agency would then promote IB and SME development. In general, AMS can review, which SME development and poverty reduction programs may be best suited to promote IB and how IB could be best targeted in such programs.

10. Linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda

Linking the social enterprises (SE) and corporate social responsibility (CSR) agendas to IB provides opportunities to scale-up impact: Since early 2010s various AMS engaged in discussions on how to promote SE, CSR, and more responsible business action, notably the middle-and higher-income countries. These developments are reflected in several ASEAN documents such as the ASEAN SME Policy Index 2018¹⁷ and the ASEAN Socio-Cultural, Economic, and Political-Security Community Blueprints 2025¹⁸. Some AMS have established specific SE regulations¹⁹, such as Thailand and Malaysia. Several AMS have integrated CSR into their national policies, strategies or laws, as well as into economic instruments²⁰. Developing a clear linkage between IB, SE and CSR policy instruments can guide companies towards higher economic growth and scaled up impact. For example, the IB accreditation system could be adjusted for use also for SEs. SE and CSR promotion agencies could be made aware of IB and synergies be explored. They could actively engage in providing information on IB and guidance on opportunities of transformation from non-profit SE into SE initiatives and from traditional CSR into IB activities and subsequently IB models.

11. Monitoring and reporting on IB results

What gets measured will be achieved: While IB is a rapidly emerging agenda all over Asia and globally, there is very little reporting on systemic results of IB beyond case studies of companies. On the other side, the success of IB solutions can be measured, since such results are related to business revenue, beneficiary reach, and structural changes such companies make to the quality of life of the poor and low-income people.

Regular reporting on national and ASEAN level: To further monitor the economic and social impact of IB and encourage transition to IB, regular reporting can be instrumental. This could be done by the IB unit based on inputs from various government agencies and business associations. It can also be linked to the reporting on the private sector's contribution to achieve the Sustainable Development Goals (SDGs). The landscape studies could be used as a benchmark against which developments can be

¹⁶ For example, Malaysia has discussed such approach, and some initial suggestions were made in the landscape study which programs would best suit including IB and how much funding (or companies) could be targeted.

¹⁷ [ASEAN SME Policy Index 2018](#) includes a chapter on Social Enterprises and Inclusive Entrepreneurship, which tracks the progress made by all 10 AMS, OECD.

¹⁸ All ASEAN Socio-Cultural, Economic, and Political-Security Community Blueprints 2025 include references to CSR.

¹⁹ More on regulation for SE in [Compendium of good practices for SE](#), OECD.

²⁰ For example, Thailand has developed a National Action Plan on Business and Human Rights; Myanmar 2016 Investment Law includes explicit objectives to responsible investment; the EU-Vietnam Free Trade Agreement includes a sustainability chapter.

compared. Regional exchange at ASEAN level on the results of such studies would further enhance learning from each other.

12. Creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond

ASEAN’s role to promoting IB to date: Since 2017, ASEAN and the ASEAN-BAC have been active in promoting knowledge exchange and IB examples through supporting ASEAN IB summits (2017 and 2019), and IB awards (2017). ASEAN has also supported work on the IB policy agenda by endorsing the ASEAN IB Framework (2017), conducting a capacity building initiative (2018-2019) and preparing the Guidelines for the Promotion of IB in ASEAN (2020). Some AMS actively used their role as chair of ASEAN to promote IB. Some countries also introduced the IB topic to the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) body when they chaired APEC.²¹ ASEAN is perhaps the most active regional body globally engaging in and promoting the IB agenda.

Connecting IB promotion to the ASEAN social development agenda: In ASEAN, IB is institutionally anchored under ACCMSME, the Coordinating Committee for Micro, Small, and Medium Enterprise, as part of the ASEAN Economic Community (AEC). So far, there is no link to the work of the ASEAN Socio-Cultural Community (ASCC), which is committed to “... lift the quality of life of the ASEAN people, ... reduce vulnerability and improve the opportunities and welfare of the socially less favorable and excluded...”. The ASCC Blueprint 2025 makes specific reference to the inclusive growth agenda under the AEC and the promotion of “... more equitable access to opportunities for all ASEAN people, including the vulnerable and marginalized groups...”. In addition to increasing income for the poor where most of the IB examples are active, IB also focus on delivering affordable and accessible goods and services with high relevance for the poor and low-income people. This second dimension is very much linked to the work of ASCC. There are many good examples, where the private sector supplements or even provides services for the poor and vulnerable people in an efficient, innovative, cost effective, valuable and inclusive ways. Programs implemented by AMS members of the ASCC especially for poverty reduction can make use of such innovations of the private sector delivered by IB companies. Hence there exists an opportunity to work closer with the various chapters under ASCC such as for sector policies (health, education, and social welfare and development) and for cross sectoral themes (rural development and poverty reduction, women empowerment, and labor). ACCMSME could reach out to ASCC institutions to start such dialog.

Connecting IB promotion to the SDG agenda: IB is one of the contributions of the private sector to achieving the SDGs. Due to its core feature of engagement with the BoP, IB contribute in the first instance to SDG 1 – No poverty. In addition and depending on the sector and the business, one or several other SDGs are also supported.

A new phase of ASEAN IB involvement: Going forward, at regional level, the following potential activities have been identified through which ASEAN could further support the promotion of IB:

- identifying a dedicated IB focal point in ACCMSME;
- continuing to host IB summits and IB awards. The nomination and selection criteria of ASEAN IB Award, which may be used to recognize IBs at both the national and regional level, appear as Annex 7 of the guidelines document;

²¹ For example, a regional IB study on APEC was done in 2016 and discussed during the 2017 APEC meetings.

- bringing together national IB focal points beyond the IB summits to exchange more deeply on IB policy implementation;
- facilitating the exchange of knowledge and approaches on IB, including on IB accreditation and on monitoring IB impact;
- continuing the collaboration with the private sector through ASEAN-BAC and its Joint Business Councils;
- committing to report on a biannual basis on advances made on the promotion of IB and the impact generated;
- establishing an ASEAN-wide IB website, linked to the national IB websites of AMS and global digital platforms;
- highlighting ASEAN achievements of IB promotion at regional and global level and actively participating in international discussions, representing Southeast Asia;
- engaging with development partners to secure technical and financial commitment for supporting AMS to implement IB policy development and promotion; and
- Furthermore, ASEAN and the AMS could share their good progress in IB promotion and achieving socio-economic results for the BoP through private sector solutions, with other regions through establishing South-South dialogues.²²

²² For example, back-to-back to the 2019 IB summit, such south-south dialogue was organized by iBAN together with Cambodia, Malaysia, Viet Nam and Nigeria. The government of Nigeria and its business associations very much welcomed that learning and are now in the process of doing a similar landscape studies with policy recommendations for IB promotion.

Overview of IB policy instrument and the potential roles of key stakeholders

The policy actions		the implementors					the supporters			
		companies	government	business associations	impact investors	business facilitators	development partners	academia, press	ASEAN	
1	Formulate IB strategy and action plan	companies with real and potential IB business lines (IB models, IB initiatives, and IB activities)	lead		finance landscape studies and strategy					
2	Institutionalizing IB support		IB unit	part of the IB focal points		involve IB steering committee			dedicated IB focal points for ACCMSME, ASEAN-BAC, ASCC	
3	IB accreditation		lead	co-lead		do the accreditation jointly				
4	IB awareness raising		finance and lead website	lead and co-finance, IB awards		participate	participate	support and co-finance	lead IB entrepreneurship programs and information	
5	IB business coaching		finance	coordinate		emphasize IB impact	implement	co-finance		
6	IB investment incentives		arrange, finance and implement		isseminate informatic					
7	Reducing impact investment risks		arrange and finance risk financing facility		implement in conjunction with own			co-finance		
8	Prioritize IB in public procurement		arrange with sector ministries							
9	Target IB in sector programs		arrange and implement with sector							
10	Link to the SE and CSR agenda		adjust legal and institutional framework	include IB information when doing CSR awards			emphasize more the IB business lines		create consistency in IB and CSR/SE discussions	
11	Monitor and report on impact		coordinate joint reporting	provide inputs	provide inputs	provide inputs	provide inputs	co-finance	provide inputs	consolidate for regional reporting
12	Create synergies at regional level		regional IB awards					encourage and co-finance		lead

Hướng dẫn thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (Kinh doanh bao trùm - Inclusive Business) trong khối ASEAN

Ghi chú vắn tắt cho Việt Nam

A. Tổng quan về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (IB) và Cơ hội hợp tác tại Việt Nam

1. Trong năm 2019 và 2020, Ủy ban Kinh tế Xã hội châu Á Thái Bình Dương Liên Hiệp Quốc (ESCAP) phối hợp với iBAN và Cục Phát triển Doanh nghiệp (AED) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Bộ KH&ĐT) Việt Nam đã thực hiện Nghiên cứu toàn cảnh về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (kinh doanh bao trùm) tại Việt Nam. Nghiên cứu này bao gồm việc phân tích 160 doanh nghiệp, trong đó có 19 doanh nghiệp đã triển khai IB, và các doanh nghiệp khác có tiềm năng triển khai IB để mang lại lợi ích cho 2,6 triệu người trong năm 2018 và tạo ra doanh thu 126 triệu USD. 19 doanh nghiệp IB này có mô hình kinh doanh thành công và đang phát triển chủ yếu trong lĩnh vực nông doanh, thủ công và công nghiệp, năng lượng, tài chính vi mô và y tế. Theo kế hoạch kinh doanh của các công ty này, doanh thu sẽ tăng lên 209 triệu USD vào năm 2023 và tiếp cận khoảng 3,5 triệu người thuộc nhóm đáy kim tự tháp kinh tế (BoP).

2. Nghiên cứu toàn cảnh cũng phân tích môi trường thuận lợi cho IB tại Việt Nam và đưa ra khuyến nghị chiến lược cho Chính phủ Việt Nam về một môi trường thuận lợi hơn cho kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp và thúc đẩy IB. Bảy kiến nghị chính để thúc đẩy IB đã được thảo luận với cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ IB, các nhà đầu tư IB, các công ty IB và các đối tác phát triển:

- Thể hiện định hướng chính sách thúc đẩy phát triển IB thông qua việc lồng ghép trong triển khai Kế hoạch phát triển khu vực tư nhân bền vững 2020-2025;
- Thể chế hóa hỗ trợ IB thông qua ban cố vấn IB quốc gia, một đơn vị phụ trách IB trong chính phủ (Cục Phát triển Doanh nghiệp thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư), và các đầu mối phụ trách IB trong các cơ quan chính phủ và hiệp hội doanh nghiệp khác nhau;
- Thúc đẩy nâng cao nhận thức về IB với sự tham gia mạnh mẽ của các hiệp hội doanh nghiệp và các hoạt động nâng cao kiến thức;
- Thiết lập hệ thống công nhận IB ở cấp khu vực và thực hiện công nhận IB và trao giải thưởng IB cùng với Chính phủ và các hiệp hội doanh nghiệp;
- Cung cấp các khóa đào tạo về IB để hỗ trợ các công ty chuyển đổi sang IB;
- Thiết lập cơ sở giảm thiểu rủi ro IB cho các nhà đầu tư để tháo gỡ vấn đề tài trợ cho các công ty IB; và
- Thúc đẩy IB trong chương trình nghị sự ASEAN 2020 do Việt Nam chủ trì.

3. Trong tương lai, nghiên cứu cũng đề xuất a) thực hiện công nhận IB, b) tạo cơ sở hỗ trợ kỹ thuật có quy mô 1,6 triệu USD và c) thành lập quỹ giảm thiểu rủi ro IB trị giá 25 triệu USD cho 4 năm đầu thực hiện.

Thông tin liên hệ

Cục Phát triển Doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Điện thoại: +84 8044498; email: thcs@business.gov.vn

Các tài liệu quan trọng

- UN (2021): Nghiên cứu toàn cảnh về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp ở Việt Nam [Landscape Study Inclusive Business Viet Nam ESCAP iBAN 2021 REPORT 210713 FINAL.pdf](#)
- Ngân hàng Phát triển Châu Á (tháng 4 năm 2012): Nghiên cứu toàn cảnh về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp ở Việt Nam. <https://www.inclusivebusiness.net/sites/default/files/2022-05/142948843-SNV-and-ADB-Apr-2012-Viet-Nam-Inclusive-Business-Market-Scoping-Study-Final.pdf>

B. Thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN

4. Định nghĩa và tổng quan về IB trong ASEAN: ASEAN định nghĩa kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp là các hoạt động kinh doanh cung cấp hàng hóa, dịch vụ và sinh kế trên cơ sở khả thi về mặt thương mại, ở quy mô lớn hoặc quy mô có thể mở rộng, cho những người ở đáy kim tự tháp kinh tế (BOP), tạo điều kiện cho họ trở thành một phần của chuỗi giá trị hoạt động kinh doanh cốt lõi của các công ty với tư cách là các nhà cung cấp, nhà phân phối, nhà bán lẻ hoặc khách hàng¹. IB được thực hiện theo ba phương pháp tiếp cận, đó là mô hình IB, hoạt động IB và các sáng kiến doanh nghiệp xã hội.²

5. Năm 2017, các nhà lãnh đạo ASEAN kêu gọi tập trung nhiều hơn vào việc tạo ra một môi trường thuận lợi cho Kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp và thông qua Khuôn khổ IB của ASEAN. Năm 2018, Ủy ban Điều phối ASEAN về Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (ACCMSME) đã đi đầu trong việc thúc đẩy IB trong khu vực. Kể từ đó, ASEAN và các quốc gia thành viên đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong việc thúc đẩy IB ở cả cấp quốc gia và khu vực thông qua các chương trình nâng cao năng lực, công bố các báo cáo và hướng dẫn và phát triển các nghiên cứu toàn cảnh về IB ở cấp quốc gia. Tài liệu cấp khu vực Hướng dẫn thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN đã được các Bộ trưởng Kinh tế ASEAN (AEM) thông qua tại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN lần thứ 52 vào tháng 8 năm 2020. Hội nghị này cung cấp một tài liệu tham khảo không ràng buộc chung cho các nhà hoạch định chính sách ASEAN nhằm thúc đẩy hơn nữa chương trình nghị sự IB trong khu vực. Hội nghị thảo luận cách IB có thể được hỗ trợ ở cấp quốc gia và thiết lập thể chế cần có để thực hiện việc hỗ trợ đó, cũng như đưa ra các khuyến nghị về cách thúc đẩy IB ở cấp khu vực.

6. Chương trình nghị sự về kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp (IB) là chương trình có lợi cho ba bên: Chính phủ, doanh nghiệp và người dân thuộc nhóm đáy kim tự tháp kinh tế, kết hợp các mục tiêu và lợi ích về kinh tế, thương mại và xã hội. IB là một chủ đề xuyên suốt – để thúc đẩy và kết hợp chủ đề này vào các chính sách quốc gia và khu vực đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ với tất cả các bên liên quan từ cả khu vực nhà nước và tư nhân. Do đó, tất cả các bên liên quan cần có hiểu biết giống

¹ Theo định nghĩa được thông qua tại Khuôn khổ kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN, sử dụng định nghĩa về IB do G20 xây dựng. <https://asean.org/wp-content/uploads/2012/05/ASEAN-InclusiveBusiness-Framework.pdf>

² Các mô hình IB đưa người nghèo vào hoạt động kinh doanh cốt lõi của họ, mong muốn thu được lợi nhuận từ thị trường và chủ yếu dựa vào tài trợ thương mại. Mặt khác, các sáng kiến IB đưa người nghèo vào chuỗi giá trị của họ nhưng chỉ là yếu tố phụ, do đó doanh nghiệp có thể tồn tại ngay cả khi không có hoạt động IB. Các hoạt động CSR thường thuộc loại này. Cuối cùng, các sáng kiến SE có các mục tiêu tác động xã hội rõ ràng, nhưng không nhất thiết phải được cấu trúc để tối đa hóa lợi nhuận cho các nhà đầu tư.

nhau về mô hình IB, các lộ trình áp dụng tiềm năng cũng như các lợi ích để đạt được mục tiêu chung trong việc thúc đẩy và kết hợp IB vào các chính sách quốc gia và khu vực.

7. IB là một phần của quá trình tái thiết hậu COVID 19: IB có thể hỗ trợ các nỗ lực phục hồi sau cuộc khủng hoảng COVID-19 và tái thiết tốt hơn. Các công ty có mô hình IB luôn sáng tạo và có tác động xã hội ở cấp địa phương. Nhiều công ty đã thiết lập hệ thống phân phối chặng cuối và tiếp cận nhà cung cấp và hiểu rõ thị trường dành cho người nghèo và người có thu nhập thấp. Các chính phủ hỗ trợ tài chính cho khu vực tư nhân trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế đang ngày càng quan tâm đến việc liên kết sự hỗ trợ của họ với việc tạo ra tác động cho nền kinh tế và xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn bằng cách khuyến khích thay đổi theo hướng các thực hành kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp. Việc cung cấp thông tin chi tiết về tình trạng của ngành IB nói chung sẽ đưa ra bối cảnh để các nhà đầu tư xem xét và cân nhắc về các hoạt động đầu tư. Các chính phủ cũng có thể tiếp cận các nhà đầu tư để thảo luận về các chiến lược giảm thiểu rủi ro tiềm năng mà có thể thúc đẩy các hoạt động đầu tư sau đại dịch, sử dụng chỉ tiêu của khu vực nhà nước

C. 12 Các công cụ chính sách để thúc đẩy IB trong ASEAN

8. Hướng dẫn thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN giới thiệu 11 công cụ chính sách để thúc đẩy IB ở cấp quốc gia³ và một (1) công cụ chính sách về “tạo ra sức mạnh tổng hợp để thúc đẩy IB trong khu vực ASEAN và xa hơn” để thúc đẩy IB ở cấp khu vực. Các công cụ chính sách này được mô tả trong PHỤ LỤC 1.

D. Thiết kế và triển khai các công cụ chính sách để thúc đẩy IB

9. Quy trình xây dựng chiến lược thúc đẩy IB: Việc xây dựng các công cụ chính sách IB mà đã xuất hiện trong ASEAN tuân theo một quy trình ba bước bao gồm (i) xác định phạm vi, nghiên cứu toàn cảnh và phát triển đề xuất chiến lược trong sự tham gia của nhà nước-tư nhân; (ii) tham vấn, nâng cao nhận thức và thúc đẩy thông qua đối thoại công-tư; và (iii) chỉ đạo, hỗ trợ kỹ thuật và thực hiện chiến lược. Mục tiêu của cách tiếp cận mang tính hợp tác và có sự tham gia của nhiều bên liên quan là để chứng minh tính tối ưu của IB và tạo ra quyền sở hữu và cam kết để hỗ trợ việc chuyển đổi các đề xuất chiến lược thành các công cụ chính sách chính thức được chính phủ và khu vực tư nhân phê duyệt theo các quy trình cụ thể của quốc gia.

10. Những hiểu biết ban đầu về việc triển khai các công cụ chính sách để thúc đẩy IB: IB là một hoạt động của khu vực tư nhân, do đó các nhà hoạch định chính sách cần thu hút đại diện khu vực tư nhân tham gia vào việc xây dựng và thực hiện các chiến lược IB. Mặc dù cho đến nay chỉ có ít kinh nghiệm trong việc thực hiện các chính sách IB, các cơ chế phối hợp cho các đầu mối khu vực nhà nước và tư nhân dưới hình thức các Nhóm chỉ đạo đã được khởi xướng. Mức độ thể chế hóa, từ việc thiết lập một chương trình của chính phủ để thúc đẩy IB đến việc thông qua cơ chế pháp lý cụ thể để thúc đẩy IB, sẽ là một chỉ báo về tính bền vững trong tương lai và tác động của chiến lược IB. Việc thúc đẩy IB cần có ngân sách cốt lõi của chính phủ để hỗ trợ đơn vị phụ trách IB và các nỗ lực phối hợp. Nguồn vốn của chính phủ có thể tận dụng nguồn vốn tư nhân từ các công ty và nhà đầu tư. Ngoài ra, các đối tác phát triển có thể quan tâm đến việc tài trợ cho một số thành phần của chiến lược IB. Một số hoạt động thúc đẩy có thể là một phần của các chương trình hiện có.

³ (i) chiến lược và kế hoạch hành động về môi trường thuận lợi cho IB; (ii) thể chế hóa việc thúc đẩy IB; (iii) đăng ký và chứng nhận IB; (iv) nâng cao nhận thức về IB; (v) huấn luyện về IB cho các công ty; (vi) ưu đãi đầu tư IB; (vii) giảm thiểu rủi ro tác động đầu tư; (viii) thúc đẩy IB trong mua sắm công; (ix) nhắm mục tiêu IB trong khu vực tư nhân hiện có và các chương trình phát triển khác; (x) liên kết IB với doanh nghiệp xã hội và chương trình trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp; (xi) giám sát và báo cáo kết quả IB

Các tài liệu quan trọng

- Khuôn khổ IB của ASEAN (tháng 8 năm 2017) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/ASEAN-Inclusive-Business-Framework.pdf>
- Hướng dẫn thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN (tháng 9 năm 2020) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/6.-ASEAN-IB-Promotion-Guidelines-Endorsed-at-the-52nd-AEM.pdf>
- Thúc đẩy môi trường chính sách thuận lợi cho kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) (tháng 9 năm 2019) https://www.unescap.org/sites/default/files/Inclusive%20Business%20in%20ASEAN%20-%20Progress%20Report_ESCAP_iBAN_ASEAN.pdf

Phụ lục 1: Các công cụ chính sách để thúc đẩy IB trong ASEAN

Hướng dẫn thúc đẩy kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp trong ASEAN giới thiệu mười một công cụ chính sách cho AMS, sau đó là một công cụ cho ASEAN (tạo ra sức mạnh tổng hợp để thúc đẩy IB ở khu vực ASEAN và xa hơn), để khuyến khích việc áp dụng rộng rãi IB trong khu vực ASEAN với các chi tiết như sau.

1. Chiến lược và kế hoạch hành động về môi trường thuận lợi cho IB

Chiến lược vì một môi trường thuận lợi cho IB (IBee⁴). Kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp là một chủ đề mới và xuyên suốt khác với các chính sách của ngành hoặc của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSME). Do đó, cần có một khuôn khổ chiến lược cụ thể để hợp lý hóa các lựa chọn chính sách, thu hút sự cam kết của các bên liên quan và đưa kế hoạch hành động vào cấu trúc ngân sách và thể chế để thực hiện thúc đẩy IB. Mặc dù cho đến nay chưa có quốc gia thành viên ASEAN (AMS) nào được phê duyệt chiến lược IB, gần đây sáu quốc gia đã chuẩn bị các đề xuất chiến lược IB chính thức (Campuchia, Malaysia, Myanmar, Philippines, Việt Nam), các đề xuất IB cụ thể theo ngành (Indonesia), hoặc một dự luật và lộ trình IB (Philippines). Các chiến lược của IBee thường mô tả các phương hướng và các chương trình gắn kết được chính phủ phối hợp với các tổ chức khác thực hiện để tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho IB. Ở một số quốc gia, chiến lược IB cũng được đề cập đến trong các kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội trung hạn rộng hơn hoặc các chiến lược phát triển công nghiệp hoặc doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME).⁵

Chiến lược IB liên kết với chiến lược phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Chỉ số chính sách SME ASEAN 2018 xác định rằng các cụm công nghiệp tạo ra một môi trường có lợi cho việc tăng năng suất - một yếu tố của tăng trưởng và do đó hình thành một cấu trúc giúp các doanh nghiệp vượt qua các thách thức của cạnh tranh quốc tế. Nếu không có các SME với tư cách là nhà thầu phụ và nhà cung cấp đầu vào trung gian cho các tập đoàn đa quốc gia (MNC) và các doanh nghiệp lớn trong nước, tăng trưởng công nghiệp có thể không duy trì được việc gia tăng giá trị nội địa, việc làm, năng suất và liên kết công nghiệp.

Điểm hội tụ giữa các mục tiêu phát triển của MSME và IB và các chỉ số thành công của các cơ quan có trách nhiệm là sự liên kết. Khi MSME tìm cách tiếp cận thị trường thông qua các công ty lớn (phương pháp tiếp cận từ dưới lên), các công ty IB tìm cách tham gia với các MSME trong suốt chuỗi giá trị của họ (phương pháp tiếp cận từ trên xuống). Để tăng cường sự liên kết của các chiến lược thúc đẩy IB và MSME, cơ quan đầu mối IB và SME có thể thực hiện các bước sau⁶:

- a. Việc xem xét hiện trạng của các kế hoạch phát triển MSME và các chương trình liên quan đến thúc đẩy IB có thể cho thấy các cơ hội liên kết cụ thể, chẳng hạn như các chương trình hỗ trợ tài chính cho SME và các dịch vụ hỗ trợ.

⁴ Tại Campuchia, chiến lược được đề xuất có tên là IBeeC (Môi trường thuận lợi cho kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp ở Campuchia). Cách đặt tên đầy sáng tạo này chỉ đến một con ong bay đi khắp nơi (môi trường thuận lợi) để lấy phấn hoa (đầu vào) từ các loài hoa khác nhau (các bên liên quan) và chuyển phấn hoa thành mật ong (các chương trình hỗ trợ IB).

⁵ Ví dụ, ở Malaysia, IB là một chiến lược thuộc Chính sách Khởi nghiệp Quốc gia 2030 (NEP 2030) và được coi là một chiến lược trong Kế hoạch Malaysia lần thứ 12; ở Campuchia trong Kế hoạch Phát triển Quốc gia 2019-2023; và ở Philippines trong Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội Quốc gia. Ở cả ba quốc gia, IB cũng là một chủ đề trong chiến lược phát triển SME.

⁶ Bộ Thương mại và Công nghiệp Philippines cùng với Ủy ban Đầu tư đã xây dựng Lộ trình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp năm 2019/20 với đại diện từ khu vực tư nhân, nhà nước và dân sự. Lộ trình này phác thảo các chiến lược liên kết phát triển IB và MSME.

- b. Việc xem xét như vậy có thể xác định rõ hơn các cơ quan cấp quốc gia, cấp tỉnh và cấp địa phương - và các mục tiêu của họ - liên quan đến phát triển MSME, có thể kết hợp và thực hiện các yếu tố chiến lược IB liên quan đến phát triển MSME.
- c. Các mục tiêu chiến lược chính sau đây đã xuất hiện để thúc đẩy hơn nữa kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp thông qua sự hội tụ với các chương trình phát triển MSME:
 - i. Khuyến khích thêm nhiều doanh nghiệp cấp tỉnh và cấp địa phương phát triển các mô hình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp tương tác với MSME.
 - ii. Điều phối việc cung cấp hỗ trợ để nâng cao năng lực tài chính và kỹ thuật cho IB và MSME, chẳng hạn bằng cách hợp tác trong các chương trình phát triển năng lực cho MSME.
 - iii. Xây dựng các mối quan hệ hợp tác khả thi trong cộng đồng để cho phép các mô hình IB xuất hiện và phát triển và cung cấp cơ hội tiếp cận thị trường cho các MSME.
 - iv. Tạo điều kiện thuận lợi cho việc thiết lập cơ sở dữ liệu/kho lưu trữ trung tâm và cổng thông tin trực tuyến có thể truy cập dễ dàng để chia sẻ thông tin và kiến thức cũng như kết hợp các đối tác chuỗi giá trị của IB và MSME.
 - v. Phát triển các thước đo hoặc tiêu chuẩn và hệ thống đo lường, giám sát và đánh giá hiệu suất và tác động của IB/MSME.

Việc xây dựng chiến lược IB cần một cơ quan ủng hộ tận tâm: Do tính chất đa ngành của IB, việc thông qua các chiến lược như vậy sẽ đòi hỏi sự hỗ trợ và tham gia của nhiều cơ quan cấp cao, cả trong chính phủ và trong các hiệp hội doanh nghiệp. Để đạt được điều này, điều đặc biệt quan trọng là phải tìm ra một cơ quan ủng hộ mạnh mẽ và tích cực trong chính phủ. Ở cấp chính phủ, việc xây dựng chiến lược IB có thể liên quan đến các bộ kinh tế và tài chính, công thương, ủy ban đầu tư và một bộ ngành chủ chốt chịu trách nhiệm về nông doanh (vì hầu hết các mô hình IB giải quyết vấn đề nghèo đói và liên quan đến nông doanh và thủ công).

Chiến lược IB nhằm khuyến khích chuyển đổi các mô hình kinh doanh chính thống thành các mô hình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp: Để đạt được mục tiêu này, các ưu đãi được đề xuất trước hết tập trung vào việc tìm hiểu về IB (phổ biến thông tin, giải thưởng, chứng nhận, giám sát tác động hệ thống, v.v.), nâng cao tính sẵn sàng của doanh nghiệp và giảm thiểu rủi ro đầu tư kinh doanh. Ngoài ra, họ có thể kêu gọi các ưu đãi thông minh và có mục tiêu cũng như lồng ghép việc thúc đẩy IB thông qua các chương trình phát triển SME, các chương trình của ngành cũng như các chương trình xóa đói giảm nghèo hiện có. Các chiến lược cũng nhấn mạnh quan hệ hợp tác giữa nhiều bên triển khai, đặc biệt là trong chính phủ (các cơ quan kinh tế và tài chính cũng như các bộ công thương và các cơ quan xúc tiến đầu tư của họ), các hiệp hội doanh nghiệp và các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng.

Một kế hoạch hành động IB nhiều năm được xây dựng từ chiến lược IBee: Kế hoạch này mô tả các hoạt động và đầu vào để thực hiện các mục tiêu và kết quả mục tiêu của chiến lược IB. Kế hoạch hành động bao gồm một ngân sách và giải thích vai trò của các bên liên quan khác nhau. Kế hoạch này được liên kết với việc giám sát triển khai IB và theo dõi các cam kết của các cơ quan chính phủ, các hiệp hội doanh nghiệp, các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng, các đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp, các đối tác phát triển và các đơn vị khác.

2. Thể chế hóa việc thúc đẩy IB

Các cơ quan chuyên trách triển khai chiến lược IB: Bên cạnh việc xây dựng chiến lược và xác định cơ quan ủng hộ hàng đầu để thúc đẩy IB trong chính phủ, điều quan trọng là phải thiết lập các cơ quan điều phối và khởi xướng phù hợp cho việc thúc đẩy IB. Ba cơ quan quan trọng nổi bật trong AMS để thể chế hóa IB:

- Quan trọng nhất là cần có một đơn vị điều phối IB trung tâm dưới quyền của cơ quan ủng hộ IB trong một bộ để sắp xếp việc triển khai chiến lược. Đơn vị IB này có thể nằm trong bộ phận chiến

lược tương ứng của bộ và bao gồm 2-3 người làm việc bán thời gian về IB. Đơn vị IB này có thể có một khoản ngân sách nhỏ để tổ chức hội thảo, thiết lập và sau đó phổ biến một trang web về IB trên toàn quốc, thực hiện các nghiên cứu về IB, chuẩn bị và điều phối việc triển khai kế hoạch hành động.

- Đơn vị điều phối IB phải làm việc với các đầu mối IB được chỉ định chính thức trong các cơ quan chính phủ và hiệp hội doanh nghiệp được lựa chọn. Các đầu mối IB (thường bao gồm từ 6 đến 12 đầu mối) phải họp thường xuyên để thảo luận. Thực hiện IB tại khu vực cụ thể của họ.
- Một nhóm chỉ đạo IB lớn hơn có thể chịu trách nhiệm giám sát việc thực hiện kế hoạch hành động IB. Nhóm này có thể họp hàng quý để hướng dẫn hướng việc thực hiện IB. Nhóm chỉ đạo như vậy sẽ bao gồm các đầu mối IB cùng với các bên liên quan chính khác tích cực trong việc thúc đẩy IB. Đại diện của các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng, các đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp và các đối tác phát triển có thể được lựa chọn trên cơ sở luân phiên. Để xây dựng quyền sở hữu mở rộng đối với việc thúc đẩy IB, nhóm chỉ đạo sẽ chịu trách nhiệm thông qua kế hoạch hành động IB.

Duy trì động lực: Là một phần của quy trình xây dựng chính sách IB, nhiều AMS đã hoặc đang trong quá trình thành lập nhóm chỉ đạo (ví dụ Myanmar), đơn vị điều phối (ví dụ Campuchia, Malaysia, Philippines, Việt Nam) và một đầu mối (Campuchia, Myanmar). Đối với những quốc gia đang hoàn thiện chính sách, bước tiếp theo sẽ là chính thức thông qua và thông tin về cấu trúc thể chế, đồng thời thiết lập các cuộc họp thường xuyên và hoạt động thực tế. Đơn vị điều phối IB có thể đóng vai trò là ban thư ký của nhóm chỉ đạo.

3. Đăng ký và chứng nhận IB

Chứng nhận IB là một công cụ chính sách cốt lõi: IB là một khái niệm theo chủ đề nhấn mạnh sự tác động chứ không phải quy mô công ty hay các ưu tiên của ngành như trong các chính sách thúc đẩy ngành khác. Để thông qua hỗ trợ tài chính cho khu vực tư nhân, chính phủ cần có cơ sở lý luận và hệ thống xác định mục tiêu tốt. Việc chứng nhận IB cho phép cả hai điều đó bằng cách nhấn mạnh rằng các công ty cần phải có khả năng tồn tại (và do đó sự hỗ trợ của chính phủ bị hạn chế), có ảnh hưởng xã hội ở quy mô lớn và có đóng góp mang tính hệ thống và đổi mới cho sự phát triển. IB là một khái niệm mới và các thuật ngữ kết hợp các hoạt động kinh tế với tác động xã hội thường gây nhầm lẫn, do đó cần phải có một hệ thống chứng nhận độc lập và minh bạch để nhận dạng rõ ràng các công ty đó. Một số AMS (như Campuchia, Malaysia, Myanmar và Việt Nam) hiện đang tìm hiểu chương trình chứng nhận IB. Một số khác (như Malaysia, Thái Lan, Singapore, Việt Nam) cũng có hệ thống đăng ký hoặc chứng nhận doanh nghiệp xã hội, có thể được mở rộng để bao gồm cả IB hoặc liên kết với một hệ thống chứng nhận IB riêng biệt (thảo luận ở Malaysia và Việt Nam).

Các nguyên tắc chứng nhận IB: Mười một nguyên tắc cơ bản để chứng nhận IB được nêu dưới đây:

1. Các công ty có thể đăng ký tự nguyện và việc chứng nhận IB sẽ khác với việc đăng ký IB cuối cùng để được hưởng các ưu đãi.
2. Hệ thống chứng nhận IB đánh giá các ngành nghề kinh doanh IB (không phải toàn bộ công ty) dựa trên 40 tiêu chí chi tiết hơn – xem Phụ lục 5 và Phụ lục 6 của tài liệu hướng dẫn - và dựa trên các tiêu chuẩn ngành dành cho các công ty quy mô nhỏ (mang lại cơ hội tích hợp doanh nghiệp xã hội (SE), và các công ty vừa và lớn hơn).
3. Đánh giá dựa trên cả kết quả hoạt động trong quá khứ và việc áp dụng thực tế kế hoạch kinh doanh trong tương lai (3 năm).
4. Hơn nữa, chứng nhận IB không có thời hạn vĩnh viễn, mà cần được xác nhận lại sau mỗi 3 năm.

5. Một công cụ xếp hạng tổng hợp⁷ với một bộ tiêu chí minh bạch, tiêu chuẩn ngành phản ánh các quy mô công ty và thực tế quốc gia khác nhau, đồng thời sử dụng một nguyên tắc trọng số⁸ và tính điểm⁹ chung để đánh giá tất cả các ngành nghề kinh doanh về tiềm năng IB của họ.
6. Một công ty cần đạt một số điểm tối thiểu để đủ điều kiện trở thành IB.¹⁰ Các công ty có các tiêu chuẩn doanh nghiệp an toàn và trách nhiệm về môi trường, xã hội và quản trị (ESG) dưới một ngưỡng nhất định sẽ bị loại.
7. Các công ty có mục đích chiến lược IB tốt và xếp hạng gần với ngưỡng tối thiểu có thể được phân loại là IB tiềm năng, trong khi những công ty khác vượt quá điểm tối thiểu được phân loại là IB. IB tiềm năng có thể có quyền tiếp cận với các ưu đãi (ví dụ: huấn luyện doanh nghiệp) nhưng sẽ chỉ đủ điều kiện nhận các ưu đãi tài chính, nếu đạt được tác động dự kiến của phạm vi IB.
8. Các công ty nhỏ, vừa và lớn được đánh giá dựa trên cùng một tiêu chí, nhưng các tiêu chuẩn xếp hạng sẽ xem xét ba quy mô công ty.
9. Việc chứng nhận dựa trên đánh giá chi tiết về ngành IB thông qua các công ty tư vấn độc lập. Để nâng cao quyền sở hữu giữa cộng đồng doanh nghiệp, xếp hạng cuối cùng được thực hiện bởi các đại diện của chính phủ và các hiệp hội doanh nghiệp.
- 10) Kết quả chứng nhận IB và giải thưởng IB được công khai minh bạch để nâng cao thương hiệu của các công ty đó.
- 11) Xếp hạng IB có liên quan đến việc nhận các ưu đãi IB. Sự công nhận và giải thưởng là những ưu đãi tối thiểu mà chính phủ có thể cung cấp. Các ưu đãi khác về tài chính, kỹ thuật, thị trường và tiếp cận đầu vào được trình bày chi tiết dưới đây; AMS có thể quyết định ưu đãi nào mà họ muốn dành cho IB.

Khuyến khích chuyển đổi IB tiềm năng: Để đạt được mục đích này, cần (a) áp dụng hiểu biết thiết thực và lý thuyết về sự thay đổi cho quy mô báo cáo, chiều sâu và đặc điểm biến đổi của tác động xã hội, và (b) khuyến khích các công ty có mô hình IB tiềm năng thực hiện chuyển đổi theo hướng IB. Hệ thống chứng nhận cho phép xác định các mô hình IB tiềm năng và các công ty như vậy có thể nhận được hỗ trợ cụ thể như huấn luyện doanh nghiệp. Đối với chính phủ và các bên thực hiện khác trong hệ sinh thái, việc chuyển đổi IB tiềm năng thành các mô hình IB hoàn chỉnh là chìa khóa để áp dụng rộng rãi IB

Đăng ký IB làm công cụ chính sách nâng cao: Trong trường hợp chính phủ quyết định cung cấp các ưu đãi tài chính, các công ty có mô hình kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp cần phải trải qua quy trình đăng ký. Quy trình đăng ký như vậy có thể là một quy trình độc lập hoặc một quy trình được tích hợp trong các quy trình đăng ký đối với các ưu đãi xúc tiến đầu tư khác (như ở Philippines).

⁷ Lợi thế của một công cụ xếp hạng tổng hợp so với các nguyên tắc đánh giá bằng cách loại trừ, là các công ty có thể đủ điều kiện là IB ngay cả khi họ không đủ mạnh trong một số tiêu chí. Một ưu điểm khác là tất cả các quy mô công ty có thể được đánh giá theo cùng một phương pháp, với các tiêu chuẩn khác nhau được sử dụng cho các công ty nhỏ, vừa hoặc lớn.

⁸ Xếp hạng thương mại và xã hội có trọng số tương tự với xếp hạng xã hội nhưng cao hơn một chút, trong khi đối mới BoP có trọng số nhỏ hơn nhiều. Trong khi các tiêu chí là đồng nhất cho tất cả AMS, trọng số có thể được điều chỉnh theo các điều kiện quốc gia cụ thể.

⁹ Đánh giá sẽ xếp hạng từng tiêu chí trong số 39 tiêu chí theo kết quả cao - trung bình và thấp. Kết quả này được chuyển thành số từ 1-6. Các tỷ lệ này sau đó được nhân với trọng số của từng tiêu chí để đạt được một số điểm cụ thể.

¹⁰ Ngành nghề kinh doanh của một công ty sẽ đủ điều kiện là IB, nếu công ty đó đạt được điểm tổng và điểm thành phần tối thiểu. Điểm tổng chỉ định cho IB có thể là 3,2, điểm tài chính tối thiểu 1,2 (tổng điểm thương mại, đổi mới kinh doanh và đổi mới công nghệ), điểm xã hội tối thiểu 1,5 (tổng điểm tác động xã hội và đổi mới xã hội), điểm đổi mới 0,4 và điểm mục đích chiến lược IB có thể tối thiểu là 3.

4. Nâng cao nhận thức về IB

Cần nâng cao nhận thức về IB: Ngoài việc ngày càng có nhiều người tiên phong về IB trong khu vực nhà nước và tư nhân, IB vẫn chưa được biết đến nhiều trong AMS giữa các nhà hoạch định chính sách, doanh nghiệp hoặc công chúng. Do đó, điều quan trọng là phải nâng cao nhận thức ở các cấp độ khác nhau, chủ yếu là giữa các nhà lãnh đạo doanh nghiệp (để họ nhìn thấy tiềm năng của thị trường IB) và giữa các cơ quan chính phủ (để họ hiểu vai trò của IB trong việc đạt được nhiệm vụ của họ và cách họ có thể thúc đẩy IB). Do đó, chia sẻ kiến thức và ủng hộ tích cực là một thành phần quan trọng của việc thúc đẩy IB.

Các hiệp hội doanh nghiệp là phù hợp nhất để thực hiện việc này đối với khu vực tư nhân. Tuy nhiên, một số cơ quan chính phủ cũng ở vị trí phù hợp để chuẩn bị và phổ biến kiến thức về IB thông qua nhiều hoạt động, chẳng hạn như chuẩn bị và phổ biến tài liệu thông tin – trong số những tài liệu khác – đa phương tiện, thông tin in và tài liệu quảng bá, phim và chương trình phát thanh cũng như các bài báo. Cũng có thể xem xét việc tổ chức và tham gia các hội thảo và hội nghị chuyên đề, các chương trình nâng cao năng lực và các sự kiện quốc tế. Có một trang web về IB trên toàn quốc, với sự đóng góp của các bên liên quan chính và liên kết với các nền tảng IB toàn cầu có thể là một cách đơn giản và hiệu quả để nâng cao nhận thức. Cuối cùng, việc công nhận thành tích và đóng góp cho xã hội của các công ty IB thông qua Giải thưởng IB quốc gia cũng có thể nâng cao hiểu biết và nhận thức giữa các khu vực nhà nước và tư nhân về mô hình IB. Phụ lục 7 của tài liệu hướng dẫn mô tả các tiêu chí đề cử và lựa chọn được đề xuất.

5. Huấn luyện về IB cho các công ty

Lý do cho việc huấn luyện về IB: Các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng cho rằng việc không sẵn sàng đầu tư là trở ngại chính đối với việc đầu tư vào các công ty có mô hình IB. Sự sẵn sàng này liên quan đến cả khả năng thương mại cũng như tác động xã hội. Đồng thời, có những công ty không có mô hình IB hoặc đã có mô hình IB tiềm năng muốn chuyển đổi sang mô hình IB nhưng chưa phát triển đầy đủ các ngành nghề kinh doanh đó. Chương trình huấn luyện về IB là một công cụ hỗ trợ các công ty như vậy thực hiện chuyển đổi sang IB, đồng thời giúp cải thiện khả năng sẵn sàng đầu tư, khả năng thương mại và tăng cường tác động xã hội. Chính phủ có thể thành lập một cơ sở huấn luyện doanh nghiệp, giúp các công ty thông qua hỗ trợ kỹ thuật tập trung và thực tế để cải thiện mô hình IB.

Nội dung huấn luyện về IB: Huấn luyện về IB sẽ bao gồm một cuộc thảo luận về chiến lược kinh doanh tổng thể dẫn đến định hướng chung cho một kế hoạch kinh doanh tập trung vào IB của công ty. Đối tượng mục tiêu thường là những người ra quyết định cấp cao trong một công ty. Các hình thức huấn luyện kinh doanh khác có thể bao gồm kết nối với các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng. Tuy nhiên, một thành phần khác của huấn luyện kinh doanh có thể là tiếp thị đến BoP, quản lý rủi ro môi trường và xã hội thông qua thẩm định chuyên sâu chuỗi cung ứng¹¹, hoặc tư vấn về quy trình kinh doanh, việc này sẽ cần đến các chuyên gia trong ngành. Các hoạt động huấn luyện khác nhau này sẽ yêu cầu đầu vào không liên tục từ 1 đến 30 người-ngày với cam kết hỗ trợ trong thời gian dài hơn. Để đáp ứng các yêu cầu đa dạng về chuyên môn, có thể thành lập một mạng lưới các chuyên gia được đào tạo trong nước và quốc tế.

Thực hiện huấn luyện về IB và chi phí huấn luyện: Vì huấn luyện 1-1 rất tốn kém nên cần có các phương pháp giảm chi phí sáng tạo để việc huấn luyện trở nên khả thi. Huấn luyện về IB có thể được cung cấp cho công ty trên cơ sở tài trợ với cơ chế để công ty chia sẻ chi phí theo một tỷ lệ nhất định trong trường

¹¹ Việc đào tạo như vậy có thể dựa trên các công cụ được quốc tế công nhận như công cụ thẩm định ngành có liên quan của OECD trong [Hướng dẫn của OECD về thẩm định dành cho người phụ trách doanh nghiệp có trách nhiệm](#).

hợp kinh doanh IB thành công. Điều đó sẽ tạo ra một quỹ quay vòng để chương trình huấn luyện về IB trở nên bền vững hơn. Do các hiệp hội kinh doanh rất gần gũi với các khách hàng là các công ty, việc huấn luyện về IB nên được điều phối bởi một hiệp hội kinh doanh hợp tác với các bên liên quan khác, đặc biệt là các nhà đầu tư và các đối tác phát triển có tầm ảnh hưởng.

6. Ưu đãi đầu tư IB

Đưa IB vào các ưu đãi đầu tư hiện có như một hạng mục riêng: Nhiều quốc gia có các ưu đãi đầu tư cụ thể cho các ngành công nghiệp có mức độ ưu tiên quốc gia cao. Các ưu đãi đó thường bao gồm các chế độ thuế thuận lợi, ưu đãi xuất nhập khẩu, ưu đãi về công nghệ và lao động nước ngoài, các quy định về chuyển lợi nhuận, lợi ích thông qua các khu công nghiệp, v.v. Các ưu đãi tài chính như vậy có thể là một cân nhắc quan trọng đối với các công ty chính thống bắt đầu phát triển mô hình IB. Do đó, đưa IB vào các gói ưu đãi hiện có như một danh mục là một lựa chọn chính sách khả thi nếu được xác nhận bởi các phân tích về lợi ích chi phí hoặc lợi ích xã hội. Các kế hoạch về tính đủ điều kiện có thể phù hợp với các nguyên tắc chứng nhận IB và được điều chỉnh theo chương trình ưu đãi cụ thể trong điều kiện cân nhắc bối cảnh cụ thể. Ủy ban Đầu tư của Philippines đã đưa mô hình IB vào Kế hoạch Ưu tiên Đầu tư 2017-2019 như một trong những hoạt động được ưu tiên, trong đó các dự án IB có thể đủ điều kiện để được miễn thuế thu nhập. Từ các tiêu chí đánh giá IB được thí điểm, ba mục tiêu tác động và ba tính năng đổi mới đã được đưa vào các yêu cầu đăng ký.¹²

IB có thể được sử dụng để hợp lý hóa các ưu đãi: Trong hầu hết AMS, các ưu đãi đang được cung cấp để thúc đẩy việc đầu tư vào các ngành được chính phủ xác định là ưu tiên cho tăng trưởng. IB được thực hiện trong nhiều ngành trong số đó nhưng có quy mô rộng hơn trọng tâm của ngành vì nó là một ưu tiên của xã hội đối với tăng trưởng và phát triển cũng như để tạo ra sự hòa nhập lớn hơn. Việc đưa IB vào như một chủ đề xuyên suốt có thể giúp các ủy ban đầu tư AMS hợp lý hóa hơn nữa các ưu đãi hiện có và ưu tiên những công ty mang lại tác động xã hội cao. Chứng nhận IB sẽ là điều kiện tiên quyết để tiếp cận các ưu đãi đó.

7. Giảm thiểu rủi ro đầu tư có tầm ảnh hưởng

Lý do của việc hỗ trợ đầu tư. Các MSME phải đối mặt với những thách thức để có được sự tài trợ do ưu tiên của các ngân hàng là không chấp nhận rủi ro và do ưu tiên hành chính là giao dịch với các công ty lớn hơn. Hầu hết các chương trình tài trợ cho SME đều giải quyết thách thức này và thiết lập các hạn mức tín dụng riêng cho các SME. Tuy nhiên, các công ty có mô hình IB có khả năng tiếp cận tài trợ, ví dụ như từ các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng, miễn là họ có thể trình bày một kế hoạch tác động xã hội và kinh doanh mạnh mẽ và các nhà đầu tư tiềm năng tìm cách giảm thiểu rủi ro đầu tư được nhận thấy. Trong khi việc hỗ trợ IB sẽ giải quyết khả năng sẵn sàng đầu tư thông qua huấn luyện về IB, có thể khuyến khích sự sẵn sàng của các nhà đầu tư bằng cách thiết lập một cơ sở tài trợ giảm thiểu rủi ro.

Rủi ro đầu tư của IB: Có hai lý do khiến các tổ chức tài chính nhận thấy đầu tư vào các công ty IB có rủi ro cao: Thứ nhất, người ta cho rằng làm việc với BoP (có ít vốn hơn, do đó sức mua kém hơn và khả năng trả nợ kém hơn) có thể dẫn đến rủi ro cao hơn khi kinh doanh với hoặc thông qua họ. Một lý do khác là họ chưa hiểu hết các biện pháp giảm thiểu rủi ro mà các công ty IB đưa ra do các tổ chức tài chính chính thống chưa hiểu rõ về IB. Do đó, không khuyến nghị một hạn mức tín dụng riêng cho tài

¹² Các mục tiêu bao gồm mức độ phù hợp (% giá trị tổng chi phí hàng bán có nguồn gốc từ MSE), phạm vi tiếp cận (số lượng BoP tham gia, trong đó ít nhất 30% là phụ nữ) và chiều sâu (% tăng thu nhập bình quân). Các tính năng đổi mới bao gồm cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, tạo điều kiện thuận lợi hoặc cung cấp khả năng tiếp cận tài chính và cung cấp đầu vào và/hoặc công nghệ.

trợ IB, mà khuyến nghị một cơ sở có thể giúp giảm thiểu rủi ro của các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng trong IB. Cơ sở giảm thiểu rủi ro như vậy sẽ được các nhà đầu tư, các ngân hàng phát triển và thậm chí một số ngân hàng thương mại có tầm ảnh hưởng chào đón. Cơ sở này cũng sẽ giảm chi phí cho chính phủ để kích thích tài trợ IB đồng thời tích cực khuyến khích đầu tư vào IB.

Được thiết kế như một cơ sở tài trợ kết hợp mô hình trả giá cho sự thành công: Một cơ sở tài trợ kết hợp đổi mới khác với một công cụ bảo lãnh truyền thống vì nó tạo ra một phương thức trong đó khu vực nhà nước có thể cùng đầu tư vốn cổ phần hoặc nợ vào một doanh nghiệp có giá trị xã hội mà không cần trợ cấp cho khoản đầu tư đó. Chính phủ - thông qua cơ sở giảm thiểu rủi ro - sẽ cùng đầu tư với nhà đầu tư. Nguồn tài chính sẽ được sử dụng để giảm thiểu rủi ro đầu tư và giải phóng nguồn tài chính từ các nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng trong các công ty IB được chứng nhận. Trong trường hợp khoản đầu tư đạt được các kết quả xã hội theo kế hoạch nhưng không đạt được lợi nhuận tài chính đã thỏa thuận, khoản đầu tư của chính phủ sẽ được chuyển thành một khoản trợ cấp. Nếu khoản đầu tư thành công về mặt thương mại và xã hội, nó sẽ được hoàn trả. Các công cụ tài trợ giảm thiểu rủi ro như vậy dựa trên cơ sở trả tiền cho kết quả được Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ sử dụng trong mô hình IB, chẳng hạn như ở Mỹ Latinh và ngày càng phổ biến hơn ở châu Á. Các đối tác phát triển và ngân hàng có thể được tiếp cận để tài trợ ban đầu cho cơ sở với khoản trả nợ dài hạn (15-25 năm) của chính phủ.¹³

8. Thúc đẩy IB trong mua sắm công

Thúc đẩy mua sắm từ các công ty có mô hình IB và các sáng kiến doanh nghiệp xã hội (SE): Mua sắm công là một công cụ chính sách thường được sử dụng, mặc dù gây tranh cãi, nhằm mang lại lợi ích cho những công ty mang lại lợi ích về xã hội hoặc môi trường và vượt qua các tiêu chí chất lượng tối thiểu. Thông thường, các quy tắc mua sắm nhấn mạnh đến hiệu quả chi phí, chất lượng và phân phối hợp lý, cũng như quản trị tốt và tuân thủ các tiêu chuẩn về an toàn xã hội và môi trường của các công ty. Do đó, nhiều hàng hóa trong số đó được nhập khẩu thay vì có nguồn gốc trong nước. Ngoài ra, chính phủ cũng có thể xây dựng các cơ chế ưu tiên cho các doanh nghiệp xã hội và doanh nghiệp kinh doanh hướng tới người thu nhập thấp thông qua các mục tiêu hoặc các tiêu chí lựa chọn liên quan đến tầm ảnh hưởng, đồng thời đảm bảo tính liên chính của doanh nghiệp¹⁴ trong quá trình mua sắm. Vì việc mua sắm thường được thực hiện theo cách phi tập trung, nó sẽ yêu cầu một cơ quan trung ương tận tâm thiết lập một quy tắc chung về xác định mục tiêu IB và sau đó thống nhất với các cơ quan chủ quản. Cho đến nay, không có AMS nào có quy định cụ thể như vậy đối với việc xác định mục tiêu IB hoặc SE trong mua sắm công.

Mua sắm công trong chương trình phục hồi sau COVID-19: Nếu được thực hiện, việc nhắm mục tiêu IB trong mua sắm công có thể tạo ra nhu cầu lớn đối với các sản phẩm do BoP sản xuất và do đó có ảnh hưởng lớn đến các cơ hội tạo thu nhập mới cho người nghèo. Đặc biệt trong thời gian phục hồi sau COVID-19, việc nhắm mục tiêu IB như vậy có thể tạo ra hiệu quả nhanh chóng cho những người nghèo bị ảnh hưởng nghiêm trọng nhất bởi đại dịch.

¹³ Ví dụ: trong các cuộc thảo luận sơ bộ ở Campuchia, Myanmar và Việt Nam, các ngân hàng phát triển đa phương như ADB và các đối tác phát triển như Agence Française de Développement (Afd), Cục Phát triển Quốc tế (DFID), Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Cơ quan Hợp tác Quốc tế Hàn Quốc (KOICA) đã thể hiện sự quan tâm ban đầu đến việc tham gia vào cơ sở giảm thiểu rủi ro như vậy. Tuy nhiên, điều này sẽ đòi hỏi sự tham gia ban đầu tích cực hơn của các chính phủ AMS.

¹⁴ Trung tâm Liêm chính trong Kinh doanh tại OECD cung cấp hướng dẫn cụ thể về tính liên chính trong mua sắm (xem <https://www.oecd.org/corruption-integrity/Explore/Topics/business-integrity.htm>).

9. Xác định mục tiêu IB trong khu vực tư nhân hiện có và các chương trình phát triển khác

Các chương trình phát triển SME: Nhiều AMS có các chương trình phát triển MSME tích cực và có nguồn vốn tốt cũng như quản lý hiệu quả để thực hiện. Vì ACCMSME là cơ quan đầu mối về IB tại ASEAN, một số quốc gia đã quyết định đưa chương trình IB dưới sự quản lý của MSME này (ví dụ: Campuchia, Malaysia, Philippines, Việt Nam). Họ ý thức rằng thúc đẩy IB là một cách hiệu quả để tiếp cận các MSME một cách gián tiếp. Để tận dụng đầy đủ tiềm năng của IB trong điều kiện tăng trưởng toàn diện, thúc đẩy IB là một nhiệm vụ cần vượt ra ngoài các mục tiêu thúc đẩy SME và cấu trúc thể chế. AMS trong đó việc thúc đẩy IB thuộc các cơ quan SME có thể bắt đầu ngay lập tức với việc thúc đẩy IB nếu họ nhắm đến IB trong các chương trình hỗ trợ SME hiện có được tài trợ bởi chính họ.¹⁵

Các chương trình xóa đói giảm nghèo: Có thể thực hiện đánh giá tương tự đối với các chương trình xóa đói giảm nghèo. Là một phần của nghiên cứu toàn cảnh đối với Malaysia, người ta thấy rằng 5-10% nguồn vốn hiện có cho các chương trình hòa nhập SME và B40 có thể được nhắm đến một cách có ý nghĩa cho các công ty IB. Đặt hạn ngạch cụ thể cho IB trong các chương trình SME hiện có cũng có thể là một lựa chọn, vì sau đó chính cơ quan này sẽ thúc đẩy sự phát triển của IB và SME. Nhìn chung, AMS có thể xem xét các chương trình phát triển SME và xóa đói giảm nghèo nào có thể phù hợp nhất để thúc đẩy IB và cách IB có thể được nhắm đến tốt nhất trong các chương trình đó.

10. Liên kết IB với doanh nghiệp xã hội và chương trình trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Việc liên kết các chương trình nghị sự của doanh nghiệp xã hội (SE) và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) với IB tạo cơ hội để mở rộng tầm ảnh hưởng: Kể từ đầu những năm 2010, nhiều AMS đã tham gia vào các cuộc thảo luận về cách thúc đẩy SE, CSR và hành động kinh doanh có trách nhiệm hơn, đặc biệt là các nước có thu nhập trung bình và thu nhập cao hơn. Những diễn biến này được phản ánh trong một số văn kiện của ASEAN như Chỉ số Chính sách SME ASEAN 2018¹⁶ và Kế hoạch về Cộng đồng Văn hóa - Xã hội, Kinh tế và Chính trị - An ninh ASEAN 2025¹⁷. Một số AMS đã thiết lập các quy định SE cụ thể¹⁸, chẳng hạn như Thái Lan và Malaysia. Một số AMS đã tích hợp CSR vào các chính sách, chiến lược hoặc luật pháp quốc gia của họ cũng như vào các công cụ kinh tế¹⁹. Phát triển mối liên kết rõ ràng giữa các công cụ chính sách IB, SE và CSR có thể hướng các công ty hướng tới tăng trưởng kinh tế cao hơn và nhân rộng tác động. Ví dụ, hệ thống chứng nhận IB có thể được điều chỉnh để sử dụng cho cả các SE. Các cơ quan xúc tiến SE và CSR có thể được yêu cầu tìm hiểu về IB và sức mạnh tổng hợp. Họ có thể tích cực tham gia cung cấp thông tin về IB và hướng dẫn về các cơ hội chuyển đổi từ SE phi lợi nhuận thành các sáng kiến SE và từ CSR truyền thống thành các hoạt động IB và sau đó là các mô hình IB.

¹⁵ Ví dụ: Malaysia đã thảo luận về phương pháp tiếp cận như vậy và một số đề xuất ban đầu đã được đưa ra trong nghiên cứu toàn cảnh về chương trình nào sẽ phù hợp nhất bao gồm cả IB và mức tài trợ (hoặc các công ty) có thể được nhắm đến.

¹⁶ [Chỉ số Chính sách SME ASEAN 2018](#) bao gồm một chương về Doanh nghiệp xã hội và Doanh nghiệp toàn diện, theo dõi tiến độ thực hiện của tất cả 10 AMS, OECD

¹⁷ Tất cả các Kế hoạch về Cộng đồng An ninh - Xã hội, Văn hóa, Kinh tế và Chính trị - An ninh ASEAN năm 2025 đều bao gồm các tham chiếu đến CSR.

¹⁸ Thông tin thêm về quy định đối với SE trong [Bản tổng hợp các thông lệ tốt cho SE](#), OECD

¹⁹ Ví dụ: Thái Lan đã xây dựng Kế hoạch Hành động Quốc gia về Kinh doanh và Nhân quyền; Luật Đầu tư 2016 của Myanmar bao gồm các mục tiêu rõ ràng về đầu tư có trách nhiệm; Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam bao gồm một chương về tính bền vững.

11. Theo dõi và báo cáo kết quả IB

Sẽ đạt được những mục tiêu được đo lường: Mặc dù IB là một chương trình nghị sự đang nổi lên nhanh chóng trên toàn châu Á và toàn cầu, có rất ít báo cáo về kết quả hệ thống của IB ngoài các nghiên cứu trường hợp của các công ty. Mặt khác, thành công của các giải pháp IB có thể được đo lường, vì các kết quả đó liên quan đến doanh thu kinh doanh, phạm vi tiếp cận của người thụ hưởng và những thay đổi cơ cấu mà các công ty này thực hiện đối với chất lượng cuộc sống của người nghèo và người có thu nhập thấp.

Báo cáo thường xuyên ở cấp quốc gia và ASEAN: Báo cáo thường xuyên có thể là công cụ để giám sát hơn nữa tác động kinh tế và xã hội của IB và khuyến khích chuyển đổi sang IB. Báo cáo này có thể do đơn vị IB thực hiện dựa trên đầu vào từ các cơ quan chính phủ và hiệp hội doanh nghiệp khác nhau. Báo cáo này cũng có thể được liên kết với báo cáo về sự đóng góp của khu vực tư nhân để đạt được các Mục tiêu Phát triển Bền vững (SDGs). Có thể sử dụng các nghiên cứu toàn cảnh như một tiêu chuẩn để so sánh sự phát triển. Việc trao đổi trong khu vực ở cấp ASEAN về kết quả của các nghiên cứu như vậy sẽ tăng cường hơn nữa việc học hỏi lẫn nhau.

12. Tạo ra sức mạnh tổng hợp để thúc đẩy IB trong khu vực ASEAN và hơn thế nữa

Vai trò của ASEAN trong việc thúc đẩy IB cho đến nay: Kể từ năm 2017, ASEAN và ASEAN-BAC đã tích cực thúc đẩy hoạt động trao đổi kiến thức và các ví dụ về IB thông qua việc hỗ trợ các hội nghị thượng đỉnh IB ASEAN (2017 và 2019), và các giải thưởng IB (2017). ASEAN cũng đã hỗ trợ công việc trong chương trình chính sách IB bằng cách thông qua Khuôn khổ IB ASEAN (2017), thực hiện sáng kiến nâng cao năng lực (2018-2019) và chuẩn bị Hướng dẫn thúc đẩy IB trong ASEAN (2020). Một số AMS đã tích cực sử dụng vai trò chủ tịch của ASEAN để thúc đẩy IB. Một số nước cũng đã giới thiệu chủ đề IB với Cơ quan Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) khi họ chủ trì APEC.²⁰ ASEAN có lẽ là cơ quan cấp khu vực tích cực nhất trên toàn cầu tham gia và thúc đẩy chương trình IB.

Kết nối thúc đẩy IB với chương trình nghị sự phát triển xã hội ASEAN: Tại ASEAN, IB được quản lý về mặt thể chế thuộc ACCMSME, Ủy ban Điều phối Doanh nghiệp Siêu nhỏ, Nhỏ và Vừa, là một phần của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Cho đến nay, không có mối liên hệ nào với công việc của Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN (ASCC) với cam kết "...nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân ASEAN, ...giảm thiểu tình trạng dễ bị tổn thương và cải thiện các cơ hội và phúc lợi của những người thiệt thòi hơn về mặt xã hội và những người bị bỏ rơi...". Kế hoạch ASCC 2025 đề cập cụ thể đến chương trình nghị sự về tăng trưởng toàn diện trong khuôn khổ AEC và thúc đẩy "...quyền tiếp cận công bằng hơn với các cơ hội dành cho tất cả người dân ASEAN, kể cả nhóm những người dễ bị tổn thương và những người yếu thế...". Ngoài việc tăng thu nhập cho nhóm người nghèo trong đó hầu hết các ví dụ IB đang hoạt động, IB cũng tập trung vào việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ giá cả phải chăng và dễ tiếp cận với mức độ phù hợp cao cho người nghèo và người có thu nhập thấp. Khuôn khổ thứ hai này có liên quan rất nhiều đến công việc của ASCC. Có rất nhiều ví dụ về cách khu vực tư nhân bổ sung hoặc thậm chí cung cấp dịch vụ cho người nghèo và những người dễ bị tổn thương theo những cách hiệu quả, sáng tạo, tiết kiệm chi phí, có giá trị và toàn diện. Các chương trình do các thành viên AMS của ASCC thực hiện, đặc biệt là về xóa đói giảm nghèo có thể tận dụng những đổi mới như vậy của khu vực tư nhân do các công ty IB cung cấp. Do đó, có cơ hội làm việc chặt chẽ hơn với các chi nhánh khác nhau của ASCC, chẳng hạn như chính sách ngành (y tế, giáo dục, phúc lợi xã hội và phát triển) và cho các chủ

²⁰ Ví dụ: một nghiên cứu IB cấp khu vực về APEC đã được thực hiện vào năm 2016 và được thảo luận trong các cuộc họp APEC 2017.

đề liên ngành (phát triển nông thôn và xóa đói giảm nghèo, trao quyền cho phụ nữ và lao động). ACCMSME có thể liên hệ với các tổ chức ASCC để bắt đầu cuộc đối thoại như vậy.

Kết nối thúc đẩy IB với chương trình nghị sự SDG: IB là một trong những đóng góp của khu vực tư nhân để đạt được các SDG. Do đặc điểm cốt lõi của nó là gắn kết với BoP, IB đóng góp đầu tiên vào SDG 1 – Xóa nghèo. Ngoài ra và tùy thuộc vào ngành và doanh nghiệp, một hoặc một số SDG khác cũng được hỗ trợ.

Một giai đoạn mới của sự tham gia của ASEAN về IB: Trong tương lai, ở cấp khu vực, các hoạt động tiềm năng sau đây đã được xác định, qua đó ASEAN có thể hỗ trợ hơn nữa việc thúc đẩy IB:

- Xác định một đầu mối IB tận tâm trong ACCMSME;
- Tiếp tục tổ chức các hội nghị thượng đỉnh IB và giải thưởng IB. Các tiêu chí đề cử và lựa chọn của Giải thưởng IB ASEAN, có thể được sử dụng để công nhận các IB ở cả cấp quốc gia và khu vực, được đính kèm Phụ lục 7 của tài liệu hướng dẫn;
- Tập hợp các đầu mối quốc gia về IB bên ngoài hội nghị thượng đỉnh IB để trao đổi sâu hơn về việc thực hiện chính sách IB;
- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi kiến thức và phương pháp tiếp cận về IB, bao gồm cả việc chứng nhận IB và giám sát tác động của IB;
- Tiếp tục hợp tác với khu vực tư nhân thông qua ASEAN-BAC và các Hội đồng kinh doanh chung của ASEAN-BAC;
- Cam kết báo cáo định kỳ 6 tháng một lần về những tiến bộ đạt được trong việc thúc đẩy IB và ảnh hưởng của nó;
- Thiết lập một trang web về IB trên toàn ASEAN, liên kết với các trang web về IB của AMS ở cấp quốc gia và các nền tảng kỹ thuật số toàn cầu;
- Nêu bật những thành tựu của ASEAN về thúc đẩy IB ở cấp khu vực và toàn cầu và đại diện cho Đông Nam Á để tích cực tham gia vào các cuộc thảo luận quốc tế;
- Tham gia với các đối tác phát triển để đảm bảo cam kết về kỹ thuật và tài chính nhằm hỗ trợ AMS thực hiện việc phát triển và thúc đẩy chính sách IB; và
- Hơn nữa, ASEAN và AMS có thể chia sẻ những thành tích trong việc thúc đẩy IB và đạt được các kết quả kinh tế - xã hội cho BoP thông qua các giải pháp của khu vực tư nhân, với các khu vực khác thông qua việc thiết lập các cuộc đối thoại giữa các quốc gia đang phát triển.²¹

²¹ Ví dụ, liên quan đến hội nghị thượng đỉnh IB năm 2019, cuộc đối thoại giữa các quốc gia đang phát triển như vậy đã được iBAN tổ chức cùng với Campuchia, Malaysia, Việt Nam và Nigeria. Chính phủ Nigeria và các hiệp hội doanh nghiệp của họ rất hoan nghênh hoạt động học hỏi đó và hiện đang trong quá trình thực hiện một nghiên cứu toàn cảnh tương tự với các khuyến nghị chính sách về thúc đẩy IB.

Tổng quan về công cụ chính sách IB và vai trò tiềm năng của các bên liên quan chính


Công cụ chính sách		Bên thực hiện					Bên ủng hộ			
		Công ty	Chính phủ	Hiệp hội doanh nghiệp	Nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng	Người trung gian	Đối tác phát triển	Giới học viện, Người trung gian	ASEAN	
1	Xây dựng chiến lược và kế hoạch hành động IB	Các công ty có các ngành IB thực tế tiềm năng (mô hình IB, hoạt động IB và sáng kiến SE)	Lãnh đạo		Quy trình chiến lược và toàn cảnh tài chính					
2	Thể chế hóa việc hỗ trợ IB		Đơn vị IB và các đầu mối	Đầu mối IB	Các thành viên ban chỉ đạo IB			Các đầu mối IB ACCMSME, ASEAN-BAC, ASCC		
3	Chứng nhận IB		Đồng lãnh đạo Cùng tiến hành chứng nhận IB	Đồng lãnh đạo						
4	Nâng cao nhận thức về IB		Trang web về tài trợ và lãnh	Lãnh đạo và đồng tài trợ, giải thưởng	Tham gia	Tham gia	Hỗ trợ và đồng tài trợ	Lãnh đạo các chương trình IB và cung cấp thông tin		
5	Huấn luyện doanh nghiệp IB		Tài trợ	Điều phối	Đóng góp ảnh hưởng đánh giá	Thực hiện	Đồng tài trợ			
6	Ưu đãi đầu tư IB		Tài trợ và Thực hiện	phổ biến thông tin						
7	Giảm thiểu rủi ro đầu tư tác động		Sắp xếp và tài trợ cho cơ sở tài trợ rủi ro	Thực hiện và tiếp cận			Đồng tài trợ			
8	Ưu tiên IB trong mua sắm công		Sắp xếp với các bộ ngành							
9	Nhằm mục tiêu IB trong các chương trình ngành		Sắp xếp với các bộ chủ quản							
10	Liên kết với chương trình nghị sự SE và CSR		Điều chỉnh khuôn khổ pháp lý và thể chế	Nâng cao giải thưởng CSR	Mở rộng đào tạo sang IB		Tạo sự nhất quán trong các cuộc thảo luận về IB và CSR/SE			
11	Theo dõi và báo cáo về tác động		Phối hợp báo cáo chung	Cung cấp đầu vào	Cung cấp đầu vào	Cung cấp đầu vào	Đồng tài trợ	Cung cấp đầu vào	Hợp nhất báo cáo khu vực	
12	Tạo sức mạnh tổng hợp ở cấp khu vực		Giải thưởng IB cấp khu vực					Khuyến khích và đồng tài		Lãnh đạo



ASEAN: A Community of Opportunities for All

 ASEAN

 @ASEAN

 @asean

 www.asean.org



CO FINANCED BY THE EUROPEAN UNION



german cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT



giz
GIZ - GLOBAL INFRASTRUCTURE
ZUSAMMENARBEITUNG

