



International
Labour
Organization



Chính thức hóa hoạt động của các Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong các chuỗi cung ứng ở Châu Mỹ La Tinh: Các công ty đa quốc gia có vai trò gì?

Tài liệu Tóm tắt Chính sách Theo chủ đề - Chính thức
hóa Doanh nghiệp



Bản quyền © Tổ chức Lao động Quốc tế 2016

Xuất bản lần đầu năm 2016

Ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) được công nhận bản quyền theo Nghị định 2 của Công ước Quốc tế về Bản quyền. Tuy nhiên, một số nội dung có thể trích dẫn ngắn mà không cần xin phép, với điều kiện phải ghi rõ nguồn gốc trích dẫn. Đối với quyền tái bản hoặc dịch thuật, phải được đăng ký với ILO là đại diện của cả hai Tổ chức: Bộ phận Xuất bản của ILO (Quyền và Cho phép xuất bản), Văn phòng Lao động Quốc tế, theo địa chỉ CH-1211 Geneva 22, Thụy Sĩ, hoặc qua email: pubdroit@ilo.org. Tổ chức Lao động Quốc tế luôn khuyến khích việc đăng ký này.

Thư viện, viện nghiên cứu, và những người sử dụng đã đăng ký với các tổ chức cấp quyền tái bản có thể sao chép thông tin theo giấy phép ban hành cho mục đích này. Truy cập vào trang web www.ifrro.org để biết thêm thông tin về các tổ chức cấp quyền sử dụng tại quốc gia mình.

Văn phòng Lao động Quốc tế; Phòng Doanh nghiệp

thành lập doanh nghiệp / chính thức hóa doanh nghiệp/ đối thoại xã hội/ phát triển bền vững/ phi chính thức/ toàn cầu

Ấn bản này áp dụng theo thông lệ của Liên hợp quốc, và cách trình bày tài liệu không có ngụ ý thể hiện bất kỳ quan điểm nào về vai trò của Tổ chức Lao động Quốc tế về tình trạng pháp lý của bất kỳ quốc gia, vùng hoặc lãnh thổ hoặc chủ quyền của họ, hay liên quan đến sự phân định biên giới hoặc giới hạn của các khu vực đó.

Trách nhiệm về các quan điểm trình bày trong các bài báo, nghiên cứu, và các đóng góp khác có ký tên hoàn toàn thuộc về các tác giả, và ấn phẩm không thể hiện sự ủng hộ của Tổ chức Lao động Quốc tế với các quan điểm trình bày trong đó.

Việc nêu tên các công ty, sản phẩm thương mại hay quy trình không có nghĩa là Tổ chức Lao động Quốc tế ủng hộ công ty, sản phẩm thương mại hay quy trình đó, và việc không nêu tên một công ty, sản phẩm thương mại hoặc quy trình không phải là tín hiệu của sự không ủng hộ.

Các ấn phẩm và sản phẩm điện tử của ILO có thể được cung cấp qua các hiệu sách lớn hoặc các văn phòng địa phương của ILO ở nhiều quốc gia, hoặc trực tiếp từ Đơn vị phụ trách các ấn phẩm của ILO, Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211 Geneva 22, Thụy Sĩ. Các danh mục hoặc danh sách ấn phẩm mới được cấp miễn phí tại địa chỉ trên, hoặc theo email: pubvente@ilo.org

Truy cập website của chúng tôi tại: <http://www.ilo.org/publns>

Phát hành tại Thụy Sĩ

Tóm tắt

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)¹ đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế thế giới. Theo ước tính, tại các nền kinh tế đang phát triển, các DNVVN chính thức đóng góp đến 45% tổng số việc làm và tới 33% thu nhập quốc dân, và những con số này sẽ còn cao hơn nếu chúng ta tính cả đóng góp từ các DNVVN không chính thức.² Các DNVVN cũng là những chủ thể quan trọng trong các nền kinh tế ở Châu Mỹ La Tinh, đặc biệt trong việc tạo công ăn việc làm. Tuy nhiên, theo ước tính các DNVVN trong khu vực có đóng góp rất ít vào sản xuất và thường chỉ tập trung vào các sản phẩm có giá trị gia tăng thấp. Bên cạnh đó, nhiều DNVVN lại hoạt động trong nền kinh tế phi chính thức, việc này khiến cho tiềm năng tăng trưởng cũng như khả năng tiếp cận với các tài sản sinh lợi thấp, đồng thời hạn chế các lợi ích về an sinh xã hội mà các nhân viên làm việc cho họ được hưởng.

Nhận thức được vấn đề này, các chính phủ trong khu vực đã xây dựng các chính sách để hỗ trợ cho các DNVVN, nhằm giảm các rào cản đối với việc chính thức hóa hoạt động của các doanh nghiệp này và nâng cao các kỹ năng và năng lực sản xuất của họ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này tại các thị trường nội địa và nâng cao khả năng tiếp cận của họ với các thị trường quốc tế. Các chiến lược cũng được xây dựng nhằm thúc đẩy việc thiết lập các mối liên kết kinh doanh giữa các DNVVN với các doanh nghiệp lớn.

Những thực tế gần đây ở Châu Mỹ La Tinh cho thấy rằng các công ty đa quốc gia (DNĐQG)³ đang triển khai ngày càng nhiều các sáng kiến để hỗ trợ các DNVVN trong các chuỗi giá trị của mình, các DNVVN này là nhà cung ứng hoặc phân phối hàng hóa hoặc dịch vụ. Những sáng kiến này được thực hiện trong khuôn khổ trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và các chính sách bền vững, đồng thời chú trọng vào việc nâng cao các kỹ năng quản lý, chất lượng sản phẩm và dịch vụ cũng như việc sử dụng công nghệ của các doanh nghiệp này. Những thực hành như vậy được khuyến khích bởi Tuyên bố Ba bên về các Nguyên tắc liên quan đến các Doanh nghiệp Đa Quốc gia và các Chính sách Xã hội (Tuyên bố DNĐQG), mục đích của tuyên bố này là “khuyến khích các đóng góp tích cực từ phía các doanh nghiệp đa quốc gia vào sự phát triển kinh tế và tiến bộ xã hội và để giảm thiểu và giải quyết các khó khăn mà các hoạt động khác nhau của các doanh nghiệp này đã và đang góp phần làm nghiêm trọng hơn” (Tuyên bố DNĐQG, đoạn 2, trang 2).

1 DNVVN được định nghĩa khác nhau theo từng quốc gia và thường dựa trên số lượng nhân viên, doanh thu hàng năm hoặc giá trị tài sản của doanh nghiệp. Chung nhất, các doanh nghiệp rất nhỏ được định nghĩa là các doanh nghiệp có số lượng nhân viên ít hơn mười, các doanh nghiệp nhỏ là các doanh nghiệp có từ 10 đến 100 nhân viên, và các doanh nghiệp vừa là những doanh nghiệp có từ 100 đến 250 nhân viên. Theo định nghĩa được sử dụng trong báo cáo của ILO *DNVVN và việc tạo việc làm bền vững và hiệu quả*, các DNVVN là các doanh nghiệp có ít hơn 250 nhân viên, theo định nghĩa này, các DNVVN bao gồm cả các doanh nghiệp siêu nhỏ (ILO, 2015).

2 Theo ước tính của Ngân hàng Thế giới, được đăng tải tại: <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>

3 Cần phải lưu ý rằng, với mục đích của tài liệu tóm tắt chính sách theo chủ đề này, khái niệm “các doanh nghiệp đa quốc gia” bao gồm các doanh nghiệp, thuộc sở hữu nhà nước, tư nhân hay kết hợp, sở hữu hoặc kiểm soát sản xuất, phân phối, các dịch vụ hoặc các cơ sở khác ngoài lãnh thổ quốc gia mà họ đặt trụ sở chính. Khái niệm này cũng bao gồm các công ty mẹ, hoặc các thực thể tại địa phương, hoặc cả hai, hoặc tổ chức nói chung.

**Hộp 1: Tuyên bố DNDQG**

Tuyên bố DNDQG là công cụ duy nhất của ILO cung cấp hướng dẫn trực tiếp cho các doanh nghiệp về chính sách xã hội và các thực hành toàn diện, có trách nhiệm và bền vững tại nơi làm việc. Trong lĩnh vực này, đây cũng là công cụ duy nhất trên toàn cầu được chi tiết hóa và áp dụng bởi các chính phủ, những người sử dụng lao động và người lao động trên toàn thế giới. Các nguyên tắc của Tuyên bố này hướng tới đối tượng đích là các DNDQG, các tổ chức của những người sử dụng lao động, người lao động, và đề cập đến các lĩnh vực như việc làm, đào tạo, các điều kiện làm việc và sinh hoạt, và các mối quan hệ lao động cũng như các chính sách chung. Tất cả các nguyên tắc được xây dựng dựa trên các tiêu chuẩn lao động quốc tế (các công ước của ILO và các đề xuất). Tuyên bố DNDQG hỗ trợ việc tiếp cận và cách hiểu về Chương trình Nghị sự về Việc làm Bền vững trong khu vực tư nhân, như được nhấn mạnh trong Tuyên bố của ILO về Công bằng Xã hội Hướng tới Toàn cầu hóa Công bằng.

*Tìm hiểu thêm về Tuyên bố DNDQG tại:
www.ilo.org/mnedclaration*

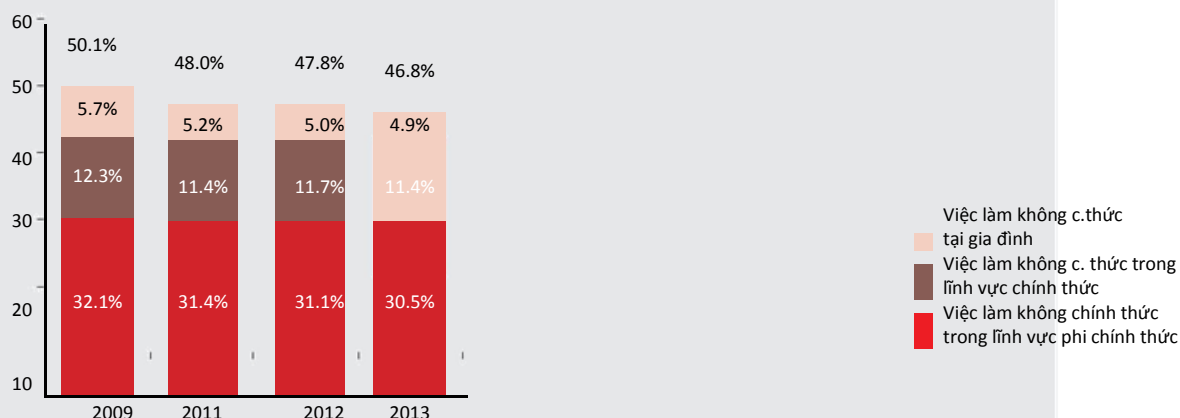
Các sáng kiến do các DNDQG thực hiện để hỗ trợ các nhà cung ứng của mình có thể đóng một vai trò tích cực trong việc thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của các DNVVN, cho dù đây không phải là mục tiêu chính được tuyên bố bởi các DNDQG. Với mục tiêu tìm hiểu rõ xem các DNDQG có thể đóng góp gì trong vấn đề này, ILO đã thuê thực hiện một nghiên cứu với mục đích nhằm phân tích những sáng kiến khác nhau được thực hiện bởi các DNDQG tại bốn quốc gia Châu Mỹ La Tinh: El Salvador, Costa Rica, Chile và Argentina. Những nghiên cứu trường hợp này giúp cung cấp một bức tranh tổng thể về các sáng kiến được khởi động bởi các DNDQG hoạt động trong nhiều lĩnh vực đa dạng khác nhau ở các quốc gia này. Dựa trên phân tích, nghiên cứu đã chỉ ra vai trò tiềm năng của các tổ chức của những người thuê lao động trong việc thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của các DNVVN và đưa ra các đề xuất với cả các chính phủ và các DNDQG.

I. Giới thiệu**Bối cảnh của Châu Mỹ La Tinh: Tình trạng phi chính thức kéo dài**

Nhìn chung, trong nỗ lực hướng tới tăng trưởng kinh tế và phát triển bao trùm, một trong những thách thức lớn nhất liên quan đến thị trường lao động mà Châu Mỹ La Tinh đang phải đối mặt là đẩy mạnh tạo việc làm, duy trì tỉ lệ tham gia lực lượng lao động ở mức cao, và nâng cao chất lượng lao động. Tăng trưởng việc làm đang chậm lại; ví dụ tỉ lệ việc làm trên dân số tại khu vực thành thị đã giảm mạnh trong vòng hai năm qua và hiện đang ở mức 56,2%. Thêm vào đó, tỉ lệ tham gia lao động ở trong khu vực, phản ánh quy mô của lực lượng lao động, đã giảm xuống còn 59,9% vào năm 2014. Đáng phải lưu ý là hiện khu vực này có 130 triệu người lao động làm việc trong các điều kiện phi chính thức (ILO, 2014a). Tất cả các con số này là chỉ dấu của nhiều vấn đề, ví dụ như tiếp cận với giáo dục có chất lượng tại khu vực còn chưa đồng đều, hòa nhập xã hội, năng suất các nhân tố tổng hợp thấp, và điều kiện việc làm tốt còn hạn chế.

Liên quan đến tính chất phi chính thức, mặc dù tỉ lệ đã giảm, nhất là trong những năm gần đây, nhưng tỉ lệ này vẫn đang tồn tại dai dẳng và đặc biệt ở mức cao trong khu vực. Các số liệu cho thấy rằng năm 2013, tổng số 46,8% số công việc ở 14 quốc gia Châu Mỹ La Tinh được coi là không chính thức, so với mức 50,1% của năm 2009, như được trình bày trong hình 1 (ILO, 2014b).

Hình1: Châu Mỹ La Tinh và Khu vực Caribe (14 quốc gia): tỉ lệ việc làm phi nông nghiệp không chính thức theo hợp phần



Nguồn: ILO (2014b).

Tình trạng doanh nghiệp hoạt động phi chính thức ở Châu Mỹ La Tinh tác động nhiều hơn đến một số nhóm dân số và lĩnh vực nhất định so với các nhóm dân số và lĩnh vực khác. Tỉ lệ phi chính thức trong nhóm phụ nữ cao hơn (49,7% so với 44,5% ở nam giới) và thanh niên ở độ tuổi từ 15 đến 24 tuổi (55,7%)⁴ và các hoạt động có tỉ lệ phi chính thức cao là trong ngành xây dựng (68,6%) và thương mại, nhà hàng và khách sạn (55,7%) (ILO, 2014b).

Tính chất phi chính thức gây ra thách thức gì cho DNVVN

Theo ước tính, toàn thế giới có khoảng 420 đến 510 triệu DNVVN, trong đó chỉ có 9% là doanh nghiệp chính thức (không bao gồm các doanh nghiệp siêu nhỏ) và 80 đến 90% là các doanh nghiệp tại các quốc gia có mức thu nhập thấp và trung bình (ILO, 2015). Các DNVVN là những chủ thể có vai trò quan trọng trong các nền kinh tế tại Châu Mỹ La Tinh, đặc biệt là những đóng góp của họ trong việc tạo công ăn việc làm. Ước tính các DNVVN góp phần tạo ra hơn 50% số lượng việc làm, khoảng một phần tư GDP của khu vực và 8% tổng giá trị xuất khẩu.

Tuy nhiên, ngược với tiềm năng của các DNVVN trong việc tạo ra các mối quan hệ kinh doanh, sự đổi mới và tăng trưởng kinh tế, khoảng 60% số lượng người lao động được thuê làm việc cho các doanh nghiệp này dưới hình thức không chính thức. Bên cạnh đó, một tỉ lệ lớn những người làm những công việc này lại thuộc nhóm dân số nghèo nhất. Đa số những người lao động không chính thức tại khu vực này là những người nằm trong số 20% nghèo nhất, và 20% dân số nghèo nhất này chiếm 72% số người lao động không chính thức (ILO, 2014c).

⁴ Bởi vì số năm đi học tỉ lệ thuận với khả năng tiếp cận với việc làm chính thức



Hộp 2: Phi chính thức được xác định như thế nào?

Khu vực phi chính thức là một nhóm các đơn vị kinh tế tham gia vào việc sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ, theo định nghĩa và cách phân loại trong Hệ thống Tài khoản Quốc gia của Liên Hiệp Quốc, những đơn vị kinh tế này không đăng ký hợp pháp và không phải là chủ thể có tư cách pháp nhân độc lập khỏi chủ hộ gia đình hoặc khỏi các thành viên sở hữu các đơn vị đó, và do đó, họ không có tập hợp các tài khoản hoàn chỉnh (bao gồm bảng cân đối tài sản và nợ). Khu vực này được hình thành bởi một nhóm rất không đồng nhất, bao gồm những người lao động tự làm đi làm thuê cho chính các doanh nghiệp phi chính thức của mình và những người lao động làm các công việc không chính thức trong các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức.

Mặc dù chúng ta thường gắn tính chất phi chính thức với các công việc tại các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức, tuy nhiên khái niệm này cũng bao gồm các công việc không tuân thủ các quyền xã hội và quyền lao động theo quy định của quốc gia ngay cả khi các công việc đó được thực hiện tại các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức. Thực sự những người lao động được coi là có việc làm không chính thức khi mối quan hệ lao động của họ, về mặt luật pháp hay thực tế, không bị ràng buộc bởi luật lao động quốc gia, thuế lao động, an sinh xã hội hoặc không được hưởng những phúc lợi lao động nhất định (ví dụ như được thông báo trước khi bị cho thôi việc, được nghỉ ốm và nghỉ phép có lương,...). Đặc điểm chính của việc làm phi chính thức đó là thiếu an sinh xã hội – không được hưởng bảo hiểm xã hội – và những người lao động phi chính thức là những người dễ bị tổn thương nhất.

Việc khái niệm hóa và xác định mức độ phi chính thức cũng đã phát triển theo thời gian. Việc này có thể tập trung cả vào cả hai: các đơn vị sản xuất, cụ thể ở đây là các doanh nghiệp, khi tham chiếu đến khu vực phi chính thức, và số việc làm như các đơn vị quan sát, khi tham chiếu đến việc làm phi chính thức. Chính vì vậy, khi nói đến nền kinh tế phi chính thức nghĩa là chúng ta nói đến cả các doanh nghiệp phi chính thức và việc làm phi chính thức.

Điều quan trọng cần thừa nhận là tiêu chí xác định các công việc phi chính thức được xây dựng dựa trên tình hình thực tế của các quốc gia và những dữ liệu sẵn có. Do thực trạng việc làm phi chính thức khá đa dạng, nên mức độ mà các số liệu thống kê về việc làm phi chính thức có thể được thu thập và tổng hợp giữa các quốc gia cũng rất hạn chế do những khó khăn trong công tác đo lường.

Nguồn: Nghị quyết về số liệu thống kê về lao động trong khu vực phi chính thức của Hội nghị Quốc tế lần thứ 15 của các Nhà Thống kê Lao động (1993); Các Hướng dẫn liên quan đến khái niệm về mặt thống kê của việc làm phi chính thức (2003); Van Elk, K. và De Kok, J. (2014).

Thường chúng ta vẫn nghĩ rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ hoạt động hoàn toàn ngoài khuôn khổ chính sách, pháp luật và quy định hiện hành. Mặc dù chúng ta đúng khi nói rằng đặc điểm của các doanh nghiệp siêu nhỏ là phi chính thức, các doanh nghiệp này chỉ tuân thủ một phần hay hoàn toàn không tuân thủ với các quy định, nhưng điều đó không có nghĩa là môi trường thể chế là không quan trọng đối với họ. Rõ ràng, một cách trực tiếp hay gián tiếp, hầu hết tất cả các doanh nghiệp, kể cả các doanh nghiệp nhỏ, đều bị tác động bởi các khung thể chế.

Ví dụ, một doanh nghiệp nhỏ không làm thủ tục đăng ký hoạt động để trốn thuế, doanh nghiệp này sẽ nhận thấy chính quyết định này sẽ hạn chế tiềm năng phát triển của doanh nghiệp của mình. Vì lo sợ bị phát hiện, doanh nghiệp này không thể quảng cáo các sản phẩm của mình, không thể thiết lập quan hệ kinh doanh với các doanh nghiệp có đăng ký khi các doanh nghiệp này yêu cầu đối tác phải hoạt động chính thức ở một mức độ nhất định nào đó trong các giao dịch thương mại, hoặc không thể trở thành các đơn vị cung ứng cho khu vực nhà nước, và sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn, đây là chưa kể nhiều khó khăn khác nữa (Valenzuela và cộng sự, 2006).

Tuy nhiên, kinh nghiệm của quốc gia cho thấy rằng, để chính thức hóa hoạt động và vận hành một doanh nghiệp chính thức đòi hỏi đầu tư đáng kể về thời gian và nguồn lực tài chính. Chính vì vậy, phần lớn các DNVTN chỉ tuân thủ một phần các quy định hoặc thậm chí là quyết định hoạt động ngoài khuôn khổ pháp luật. Châu Mỹ La Tinh cũng không phải là một ngoại lệ và người ta cũng thấy rằng khung pháp lý ở một vài quốc gia trong khu vực này cũng tương đối phức tạp (Valenzuela và cộng sự, 2006).

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng các doanh nghiệp tuân thủ với phần lớn các yêu cầu pháp luật tạo ra nhiều công ăn việc làm hơn so với các doanh nghiệp có quy mô tương ứng nhưng có mức độ tuân thủ thấp hơn. Bên cạnh đó, việc làm tại các doanh nghiệp chính thức hơn cũng có chất lượng cao hơn. Tỷ lệ doanh nghiệp phi chính thức cao thực tế có liên quan tới nhiều diễn biến tiêu cực, ví dụ như năng suất thấp, cơ sở tính thuế thấp, điều kiện làm việc bấp bênh và cạnh tranh không công bằng. Nhìn chung, đặc tính không chính thức của các DNVTN không chỉ hạn chế các lợi ích về kinh tế và an sinh xã hội của người lao động (lương tối thiểu, bảo hiểm y tế, trợ cấp hưu, giờ làm việc và các quyền lao động khác), nhưng điều quan trọng là đặc tính này là rào cản khiến cho các doanh nghiệp không thể tham gia vào các hoạt động giúp mang lại năng suất và lợi nhuận cao hơn (ILO, 2015; ILO, 2014c; Valenzuela và cộng sự, 2006).

Hộp 3: Lợi ích của việc chính thức hóa?

- Khả năng định vị thị trường tốt hơn mà không vấp phải các vấn đề về pháp luật.
- Các cơ hội liên kết với những người khác hoặc những doanh nghiệp khác để trở nên cạnh tranh hơn.
- Sự tín nhiệm và niềm tin của khách hàng tăng.
- Nhiều cơ hội để tiếp cận với các thị trường mới và mở rộng sang các thị trường quốc tế thông qua xuất khẩu.
- Tiếp cận với các khoản vay từ các tổ chức tài chính khác nhau, nhà nước hay tư nhân.
- Khả năng thanh toán với hóa đơn và tiếp cận với tín dụng thuế.
- Tham gia vào các gói thầu của nhà nước và trở thành một khách hàng của nhà nước. Đồng thời cũng có khả năng trở thành một trong các đơn vị cung ứng cho các công ty lớn.
- Đóng thuế cũng có nghĩa là góp phần vào sự phát triển kinh tế và xã hội.

Đối diện thực tế tỷ lệ phi chính thức cao của các DNVTN, nhiều quốc gia ở Châu Mỹ La Tinh đã xây dựng các giải pháp và chính sách cụ thể để thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của các doanh nghiệp này. Cụ thể, những can thiệp này đã chú trọng vào việc đơn giản hóa quy trình đăng ký đối với các doanh nghiệp không chính thức và vào việc mở rộng các lợi ích mà doanh nghiệp sẽ đạt được khi hoạt động chính thức. Những can thiệp này bao gồm đơn giản hóa các thủ tục hành chính đối với việc đăng ký kinh doanh, xây dựng các quy định thuế hợp lý, tạo ra các động cơ liên quan đến phúc lợi xã hội và tăng cường các hệ thống thông tin và thanh tra (ILO, 2014c). Các giải pháp chính sách công khác, ví dụ như đầu tư vào giáo dục, hạ tầng, năng suất, giao thông công cộng và các hệ thống an sinh xã hội chắc chắn



sẽ tạo ra những tác động tích cực đáng kể giúp giảm tỉ lệ phi chính thức.

Các DNĐQG có thể giúp gì nhằm thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của các DNVVN?

Châu Mỹ La Tinh đã và đang chứng kiến sự tăng trưởng ổn định của các DNĐQG, điều này được phản ánh qua doanh thu và tỉ trọng của các doanh nghiệp này trong các thị trường nội địa. Ví dụ, vào giữa những năm 2000, trong khu vực bán lẻ, hơn hai phần ba tổng doanh thu của các siêu thị tại mười quốc gia đều tập trung tại năm chuỗi cửa hàng, và các DNĐQG chiếm khoảng 70% cổ phần của các chuỗi cửa hàng này (Readon và Berdegué, 2002).

Được tham gia vào các chuỗi giá trị của các DNĐQG và tiếp cận với thị trường có thể là động lực chính để các DNVVN chính thức hóa các hoạt động của mình. Không chỉ là một yêu cầu thường trực để được tiếp cận với các kênh kinh doanh với sự tham gia thị trường nội địa lớn này, việc chính thức hóa và tiếp đó là việc thiết lập các quan hệ kinh doanh với một DNĐQG giúp cho các DNVVN: (i) trở thành một phần trong các chiến lược định vị thị trường của các DNĐQG, cả trong phạm vi quốc gia và khu vực; (ii) tăng giá trị gia tăng của sản phẩm thông qua các công nghệ, thường các công nghệ này được chuyển giao từ các DNĐQG và kết quả là các DNVVN có thể tiếp cận tới các mức giá tốt hơn cũng như với thông tin, công nghệ và những đổi mới mà DNĐQG đó đã xây dựng nên; và (iii) áp dụng các hình thức kiểm soát hành chính và kỹ thuật giúp họ có thể quản lý doanh nghiệp hiệu quả hơn.

Trong bối cảnh mà tỉ lệ phi chính thức của doanh nghiệp còn cao, các doanh nghiệp tư nhân lớn đã chủ động thực hiện các sáng kiến để hỗ trợ cho các DNVVN. Những sáng kiến này thường chú trọng vào việc nâng cao các kỹ năng quản lý, chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ và việc sử dụng công nghệ của các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, ngay cả khi chính thức

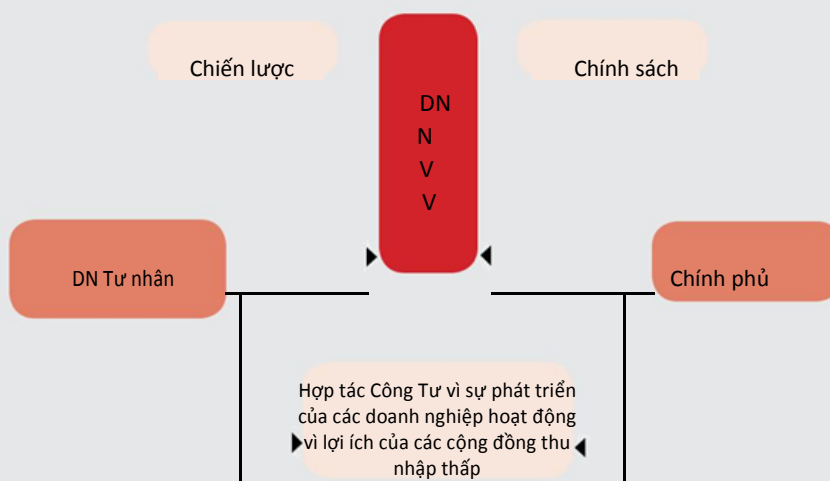
hóa doanh nghiệp không phải là một mục tiêu được tuyên bố bởi các doanh nghiệp này, những sáng kiến này cũng vẫn có thể đóng vai trò tích cực trong việc thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của các DNVVN, như một yếu tố giúp họ tiếp cận với các chương trình hỗ trợ và nhiều hơn các cơ hội kinh doanh.

Phạm vi của những chiến lược mà các DNĐQG đã xây dựng và được trình bày trong tài liệu này khá đa dạng và các kết quả đạt được cũng rất khác nhau, như được minh họa trong phần 2 của tài liệu này. Những sáng kiến này được thực hiện trong khuôn khổ phạm vi trách nhiệm xã hội doanh nghiệp và các chính sách bền vững và có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động kinh doanh cốt lõi của họ, các chiến lược này đặc biệt chú trọng vào việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh mang tính bao trùm.

Trên thực tế, trong những thập kỷ vừa qua, mô hình hoạt động của các doanh nghiệp ở Châu Mỹ La Tinh đã thay đổi hướng tới các thực hành kinh doanh có trách nhiệm, bỏ lại đằng sau những phương pháp tiếp cận mang tính từ thiện truyền thống. Các doanh nghiệp lớn đã tận dụng những cơ hội này để tạo ra những giá trị xã hội và kinh tế thông qua việc thúc đẩy thực hành kinh doanh mang tính bao trùm và đóng góp vào việc thực hiện các ưu tiên phát triển của quốc gia dưới nhiều hình thức đa dạng khác nhau.

Các DNĐQG đã xây dựng và có thể điều chỉnh các chiến lược của mình cho phù hợp với các chính sách của chính phủ nhằm giúp tăng cường các mối quan hệ hợp tác công – tư trong việc phát triển các dự án chung nhằm thiết lập các mối quan hệ kinh doanh với các DNVVN và nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp này để việc hòa nhập vào các chuỗi giá trị. Hợp tác công tư giúp thúc đẩy quan hệ hợp tác giữa các tổ chức nhà nước và tư nhân và có thể hữu ích đối sự phát triển của các doanh nghiệp đang hoạt động vì lợi ích của cộng đồng thu nhập thấp và do đó thúc đẩy quá trình chính thức hóa, như được trình bày trong hình 2.

Hình 2: Hợp tác Công Tư trong thực hiện Trách nhiệm Xã hội Doanh nghiệp



Phương pháp nghiên cứu

Với mục tiêu nhằm xác định và hệ thống hóa những kinh nghiệm của bốn quốc gia Châu Mỹ La Tinh, FUNDESS đã tiến hành một nghiên cứu trong thời gian từ tháng Tư đến tháng Sáu, 2015 nhằm phân tích các chính sách và chiến lược được các chính phủ và các DNĐQG triển khai nhằm thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động các DNVVN.

Để lựa chọn các trường hợp nghiên cứu điển hình, nhóm nghiên cứu đã đặt ra hai điều kiện cơ bản. Điều kiện đầu tiên đó là chuỗi giá trị đó phải do một doanh nghiệp lớn lãnh đạo, doanh nghiệp này đã thiết lập các mối quan hệ kinh doanh với các DNVVN và các mối quan hệ này là một phần trong hoạt động kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp, và điều kiện thứ hai đó là có nhu cầu cụ thể đối với việc đảm bảo hoặc tuân thủ với các tiêu chuẩn theo quy định

của các chính sách hoặc hệ thống mà tại đó chuỗi giá trị đang vận hành. Với những tiêu chí này, nhóm nghiên cứu đã xác định một loạt các trường hợp điển hình khác nhau và chú trọng vào 4 trường hợp, xảy ra tại các quốc gia khác nhau và trong những khu vực kinh tế khác nhau, để minh họa sự đa dạng của các phương pháp tiếp cận mà có thể được xây dựng và triển khai nhằm thúc đẩy việc chính thức hóa. Việc phân tích các trường hợp này trước tiên bắt đầu bằng việc nghiên cứu các chính sách công hiện hành và các khung hoạt động được thực hiện nhằm giảm tỉ lệ phi chính thức và sau đó nhóm nghiên cứu đã xem xét các chương trình cụ thể mà các công ty xây dựng với mục đích hỗ trợ cho các đơn vị cung ứng của mình.

5 FUNDES là một công ty tư vấn chuyên xây dựng các chương trình cho doanh nghiệp và chính phủ với mục đích nhằm nâng cao hiệu suất, lợi nhuận, phúc lợi và sự đổi mới thông qua các chuỗi giá trị, các khu vực kinh tế và tất cả các lĩnh vực khác có thể gây ảnh hưởng tới các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa ở Châu Mỹ La Tinh: <http://www.fundes.org/> Nghiên cứu ban đầu bao gồm năm trường hợp điển hình, nhưng trong tài liệu này chúng tôi chỉ trình bày tóm tắt bốn trường hợp.



II. Phương pháp tiếp cận và Kết quả

1. El Salvador: Nâng cao năng lực và kỹ năng vì sự phát triển bền vững của doanh nghiệp

Theo Bộ Kinh tế của El Salvador, 50% dân số hoạt động kinh tế của quốc gia này đang làm việc trong các điều kiện làm việc không chính thức. Các nỗ lực của chính phủ đã được thực hiện nhằm tăng tỉ lệ chính thức và chất lượng công việc thông qua việc tăng cường năng suất của các doanh nghiệp và các dịch vụ tại địa phương giúp tạo công ăn việc làm. Bên cạnh đó, chính phủ đã triển khai những chương trình mục tiêu để thúc đẩy sự phát triển của các DNVTN và hiện đang cân nhắc mô hình hợp tác công tư để khuyến khích các mối quan hệ kinh doanh hữu ích với các DNTQG.

Về phía khu vực tư nhân, một sáng kiến có tên “*4e Camino al Progreso*” đã được thực hiện bởi một công ty nước uống đa quốc gia nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNVTN và các mối hệ kinh doanh của các doanh nghiệp này với các công ty lớn, sáng kiến này được thực hiện chủ yếu dựa trên các chiến lược về Trách nhiệm Xã hội Doanh nghiệp.

Trong 20 năm qua, các nhà bán lẻ nhỏ, các tiệm tạp hóa và cung ứng ở Châu Mỹ La Tinh đã và đang mất dần thị phần trong thị trường thực phẩm nói chung, nguyên nhân chủ yếu do sự gia tăng của các cửa hàng tiện ích quy mô lớn..

Trong bối cảnh này, công ty đã triển khai một dự án nhằm phát triển các kỹ năng kinh doanh và lãnh đạo cho các chủ sở hữu của các kênh thị trường truyền thống mà qua đó các sản phẩm của công ty (nước uống, đồ uống không cồn và bia) được mua bán, đặc biệt là các nhà bán lẻ vừa và nhỏ. Dự án này, được sáng lập từ hơn một thập kỷ trước ở El Salvador, hiện là một chương trình được triển khai rộng rãi ở Châu Mỹ La Tinh, cụ thể hiện đang được mở rộng sang triển khai tại 5 quốc gia khác tại khu vực này, đó là Peru, Colombia, Ecuador, Panama and Honduras

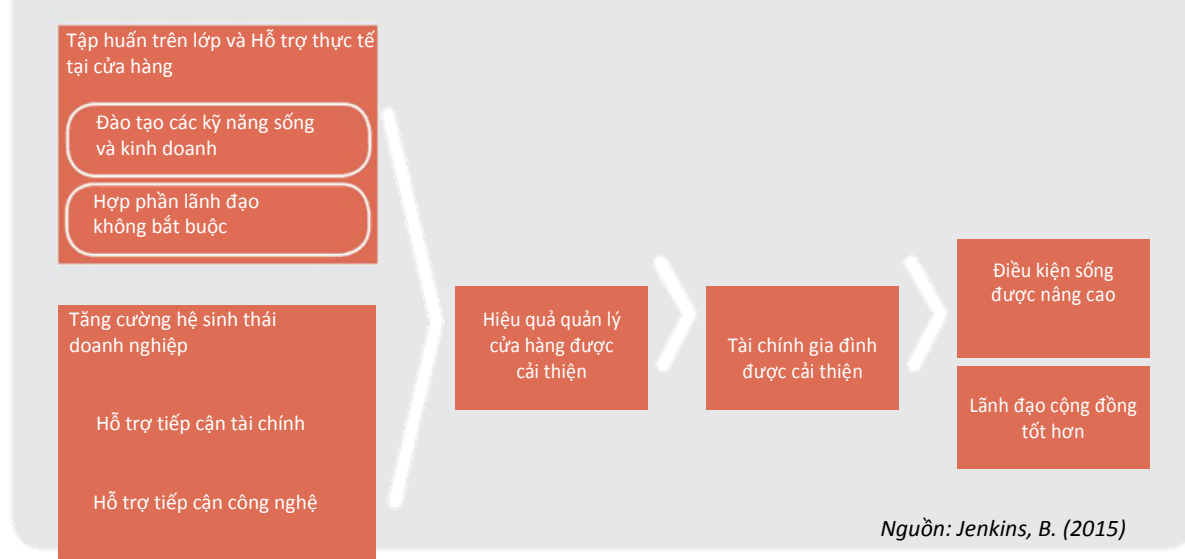
Như được trình bày trong hình 3, chương trình “*4e Camino al Progreso*” là một sáng kiến nhằm tạo ra sự thay đổi về xã hội thông qua việc nâng cao năng lực và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các nhà bán lẻ quy mô nhỏ để xây dựng các kỹ năng kinh doanh của họ, tăng cường tính bền vững của hoạt động kinh doanh và giúp triển khai các ý tưởng phát triển cộng đồng. Những người tham gia chương trình này được tập huấn và được tư vấn, những hoạt động hỗ trợ tư vấn được xây dựng cụ thể cho từng đối tượng doanh nghiệp, những hoạt động này chủ yếu chú trọng vào các kỹ năng lãnh đạo trong cuộc sống, gia đình, cộng đồng và doanh nghiệp.

Ở El Salvador, chương trình được điều phối bởi Industrias La Constancia⁶, tổ chức này đã huy động sự tham gia của tất cả các nhà bán lẻ quy mô nhỏ và thậm chí là cả các nhà hàng. Chương trình này chủ yếu hướng tới các doanh nghiệp nhỏ, những doanh nghiệp thể hiện được tinh thần lãnh đạo cũng như mong muốn nâng cao môi trường của mình, đặc biệt là những doanh nghiệp được đặt tại các địa bàn có thu nhập thấp và những doanh nghiệp mà chủ hiệu là phụ nữ và là chủ hộ gia đình, đại diện cho 70% chủ các cửa hiệu cung ứng hàng hóa tại địa phương (theo Cơ quan Truyền thông và Phát triển Bền vững của DNTQG).

Các khóa tập huấn được xây dựng với nhiều hợp phần khác nhau, mỗi hợp phần kéo dài bốn tuần, với mục tiêu nhằm tạo động lực cho doanh nghiệp chính thức hóa hoạt động của mình. Trong khi công ty nước uống đa quốc gia là công ty sáng lập ra dự án này, nhưng kể từ năm 2013, FUNDES đã trở thành đơn vị được giao nhiệm vụ xây dựng phương pháp tập huấn cho các doanh nghiệp này.

6 Industrias La Constancia (ILC) là công ty sản xuất nước giải khát lớn nhất El Salvador, chiếm 41% thị phần đồ uống có cồn, và 50% thị phần đồ uống không cồn. Đây là chi nhánh của một công ty nước giải khát đa quốc gia.

Hình 3: Quy trình của Chương trình 4e được thiết kế để tạo chất xúc tác



Dự án này đã huy động sự tham gia của nhiều doanh nghiệp đa phương và tư nhân, những chủ thể này đã giúp đẩy mạnh công tác phối kết hợp trong chuyển giao kiến thức, công nghệ và nguồn lực tài chính để hỗ trợ cho dự án. Những chủ thể này bao gồm Ngân hàng Phát triển Liên Châu Mỹ (IDB) và Quỹ Đầu tư Đa phương (MIF), hai đơn vị này đã giúp tạo ra các cơ hội tài chính mới thông qua các chương trình tiểu tín dụng; và Banco Agrícola, đơn vị này đã tham gia vào việc phát triển các kỹ năng quản lý cho các nhà bán lẻ quy mô nhỏ thông qua hoạt động nâng cao năng lực về tài chính và công nghệ mới.

Sau một vài năm triển khai sáng kiến này, chủ các doanh nghiệp là đối tượng của dự án đã nhận thấy được lợi ích mà dự án mang lại. Việc chính thức hóa hoạt động của doanh nghiệp là một trong các lợi ích hữu hình nhất, cùng với đó là sự trao quyền cho những chủ doanh nghiệp là nữ giới, doanh thu tăng, theo ước tính là 11% (Industrias La Constancia, 2014).

Ở El Salvador, cả các DNVVN và chính phủ đều được hưởng lợi từ sáng kiến này. Thực tế thì sáng kiến này không chỉ giúp tăng nguồn thu ngân sách từ thuế, mà nhờ sự quảng bá sau khi chính thức hóa, các doanh nghiệp đã trở nên vững mạnh và có năng lực hơn.

2. Costa Rica: Đẩy mạnh sự phát triển của các nhà phân phối thông qua nhượng quyền kinh doanh

Theo Bộ Kinh tế, Công Nghiệp và Thương Mại của Costa Rica, năm 2012, các DNVVN chiếm 95% tổng số doanh nghiệp tại quốc gia này, các doanh nghiệp này tạo ra 46% số lượng việc làm và đóng góp 30% GDP.

FUNDES ước tính khoảng 78% số DN siêu nhỏ, nhỏ và vừa về bản chất không hoạt động hoàn toàn một cách hợp pháp, họ không đóng thuế cho Quỹ Phúc lợi Xã hội của Costa Rica, đây là lý do chính khiến các doanh nghiệp không tuân thủ với quy định.

Chính phủ Costa Rica đã thực hiện nhiều nỗ lực và chiến lược để hỗ trợ cho các DNVVN và phát triển tinh thần khởi nghiệp. Bên cạnh đó, cũng với mục đích nhằm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, trong một vài thập kỷ qua, Costa Rica đã triển khai các chương trình nhằm thúc đẩy mối liên kết kinh doanh giữa các DNVVN với các DNĐQG lớn.

Năm 2004, một nhà sản xuất và cung ứng vật liệu xi măng hàng đầu ở Costa Rica đã khởi xướng dự án “*Construred*”, mục đích của dự án này là đẩy mạnh các kênh phân phối các sản phẩm của công ty thông qua việc thiết lập các cửa hàng bán phụ tùng và các cửa hàng vật liệu được nhượng quyền thương mại.

Để triển khai sáng kiến này với mục đích củng cố các mối quan hệ kinh doanh và mở rộng các dịch vụ và doanh thu, công ty xi măng đã hỗ trợ nâng cao năng lực và các kỹ năng quản lý cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong chuỗi giá trị chuyên về các vật liệu xây dựng của mình. Sáng kiến này khuyến khích các cán bộ quản lý dự án tìm hiểu rõ tình hình của mỗi doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa và những nhu cầu cụ thể của họ để xây dựng một đề xuất tổng thể dựa trên tình hình thực tế của ngành.

Các dịch vụ được cung cấp cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa bao gồm tập huấn cho các nhân viên và chủ của các doanh nghiệp về các nội dung khác nhau từ kế toán, tài chính, kiểm kê, quản lý và quảng bá sản phẩm, cho đến đầu tư vào công nghệ và trùng tu lại nhà xưởng. Bên cạnh đó, “*Construred*” cũng hỗ trợ để khuyến khích các ngân hàng nới lỏng các điều kiện tín dụng với mục đích nhằm nâng cao các lựa chọn đầu tư cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa dựa trên những kế hoạch kinh doanh mà họ đã xây dựng. Hợp phần này của dự án đặc biệt quan trọng trong bối cảnh mà rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận với các kênh tín dụng chính thống.

Mặc dù chính thức hóa hoạt động của doanh nghiệp không phải là mục đích cuối cùng của dự án, nhưng rõ ràng những hỗ trợ từ dự án đã góp phần không nhỏ vào quá trình này. Một trong những cán bộ quản lý của công ty, người đã tham gia vào sáng kiến này, khi được nhóm nghiên cứu phỏng vấn đã nói rằng “*Mặc dù dự án không yêu cầu các doanh nghiệp phải là doanh nghiệp chính thức để tham gia, tuy nhiên đây được coi là một nền tảng cơ bản cho sự tăng trưởng kinh tế lành mạnh, bởi vì rất khó để thúc đẩy tăng trưởng và thịnh vượng cho doanh nghiệp khi*

doanh nghiệp đó (doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa) không tuân thủ pháp luật và không thực hiện các thực hành kinh doanh tốt”. Trên thực tế, dự án đã xác định rõ rằng các đơn vị phân phối phải tuân thủ các quy định về thuế, hoàn thành nghĩa vụ với Quỹ Phúc lợi Xã hội của Costa Rica (CCSS) và các luật khác để hoạt động trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại.

Nhờ đó, những cửa hàng và kho hàng bán phụ tùng nhỏ này đã tham gia tích cực hơn vào thị trường vật liệu xây dựng thông qua việc tăng cường khối lượng và các dịch vụ chia sẻ, cũng như nhờ có những luật lệ và quy trình được cải thiện. Điều đáng kể là các cửa hàng này đã có thể tăng cường tiếp cận thị trường với các đối tác thương mại của dự án, những đối tác này bao gồm các doanh nghiệp lớn khác hoạt động trong lĩnh vực xây dựng.

Công ty là đơn vị tài trợ duy nhất cho dự án, mỗi năm công ty chi khoảng từ bốn mươi đến năm mươi ngàn đô la, và dự án này đã và đang tạo ra những tác động đáng kể. Một mặt công ty đã giúp tăng hiệu suất hoạt động của những đối tượng tham gia vào các kênh thị trường của mình thông qua việc doanh số bán hàng của các sản phẩm của công ty tăng đáng kể, mặt khác các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa cũng thu được những kết quả tích cực, đó là kỹ năng quản lý kinh doanh được nâng cao, doanh số và biên lợi nhuận tăng. Một trong các lợi ích chính mà các cửa hàng và kho hàng được nhượng quyền nhận được đó là họ đã có thể kiểm soát tốt hơn tài chính nội bộ, chu trình hoạt động và hệ thống kiểm kê được cải thiện. Liên quan đến lợi ích thứ hai, chương trình đã giúp nâng cao 78% độ tin cậy của công tác kiểm kê, từ đó giảm chi phí do thất thoát.

3. Chile: Tận dụng các chương trình của chính phủ để tăng cường mối quan hệ kinh doanh giữa các đơn vị cung ứng

Chile là một quốc gia có truyền thống về chính sách và chiến lược công - tư hỗ trợ cho các DNVTN. Năm 2005, Chile có đến 125 cơ chế để thúc đẩy sản xuất, trong đó có đến 99 cơ chế là hướng đến các DNVTN và các doanh nghiệp siêu nhỏ, những người lao động tự làm hoặc những nhóm xã hội dựa vào cộng đồng.

Mặc dù Chile không có một cơ quan duy nhất chịu trách nhiệm điều phối các hoạt động liên quan đến việc xây dựng và triển khai các chính sách và quy định hướng tới các DNVTN, nhưng đa phần những hoạt động này thuộc trách nhiệm của Cơ quan Phát triển Kinh tế Chile (CORFO-Corporación de Fomento de la Producción). Cơ quan này điều phối hơn 20 đơn vị nhà nước để xây dựng các chương trình dựa trên các nhu cầu của các DNVTN.

Chương trình Phát triển Đơn vị Cung ứng, một phần của các công cụ được cung cấp bởi CORFO, là một chương trình chính của chính phủ nhằm hỗ trợ việc thúc đẩy mối quan hệ kinh doanh với các DNVTN. Chương trình này có mục đích là tăng cường việc chẩn đoán và xây dựng các dự án kinh doanh công hoặc tư để nâng cao chất lượng và năng suất của các đơn vị cung ứng. Bằng cách thiết lập và củng cố các mối quan hệ hợp đồng phụ ổn định giữa một doanh nghiệp và các đơn vị cung ứng của doanh nghiệp đó, chương trình đã giúp tạo ra các mối quan hệ kinh doanh hai chiều.

Một công ty đa quốc gia hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất thép dài đồng thời là một trong những nhà tái chế lớn nhất ở Châu Mỹ La Tinh đã có mặt ở Chile từ những năm 1992, công ty này đã chú trọng vào việc sản xuất các sản phẩm thép và dây cáp, đây là những sản phẩm thiết yếu đối với các ngành mũi nhọn như xây dựng dân dụng, gia công kim loại, khai mỏ và kinh doanh nông nghiệp.

Cùng với các hoạt động của chương trình, công ty đã triển khai một chương trình với mục đích nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNVTN được lựa

chọn thông qua quá trình chuyên nghiệp hóa và coi đây như là một cách để trở thành các đơn vị cung cấp phế liệu trong chuỗi giá trị của công ty.

Với 50% hỗ trợ tài chính từ Chương trình Phát triển Nhà Cung ứng, sáng kiến này được thực hiện trong thời gian ba năm với mục đích tăng cường các mối liên kết kinh doanh, trong thời gian triển khai dự án, các DNVTN được cung cấp các cơ hội nâng cao năng lực nhằm nâng cao các kỹ năng quản lý, kinh doanh, kế toán, công nghệ thông tin và phần mềm, kiểm kê và bán hàng,... Sáng kiến này được triển khai theo ba giai đoạn rõ ràng: i) Lập bản đồ, phân tích tính khả thi về mặt kinh tế và tập huấn cho các DNVTN đang cung cấp phế liệu tái chế về chủ đề an toàn, 5S⁷ và quản lý; ii) Hỗ trợ trực tiếp cho các DNVTN để triển khai các kế hoạch kinh doanh và nâng cao các kỹ năng khởi nghiệp, truyền thông và ra quyết định; và iii) Giám sát các DNVTN được lựa chọn.

Việc đưa các đơn vị cung ứng phế liệu mới vào chuỗi giá trị của công ty là một việc không dễ dàng, việc này liên quan đến chất lượng sản phẩm, tốc độ đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, đa dạng hóa không ngừng, dịch vụ khách hàng và tính linh hoạt của quá trình sản xuất.

7 5S là tên của một phương pháp tổ chức nơi làm việc sử dụng năm từ tiếng Nhật: seiri, seiton, seiso, seiketsu, và shitsuke. Những từ này được dịch như sau “sàng lọc”, “sắp xếp”, “sạch sẽ”, “chuẩn hóa”, và “duy trì”



Để tạo ra những tác động kinh tế xã hội lớn hơn, một tiêu chí để lựa chọn các DNVVN tham gia vào sáng kiến này đó là các doanh nghiệp này phải có 60% mối quan hệ mua bán là các mối quan hệ với các công ty xuyên quốc gia và là các doanh nghiệp gia đình có doanh thu hàng năm không quá 300.000 đô la Mỹ.

Trong năm đầu tiên triển khai sáng kiến, công ty đã nhận thấy rằng mức tuân thủ trung bình ở các DNVVN tham gia vào dự án là khoảng 25%. Con số này sau đó đã tăng lên 56% và cuối cùng là 70%, điều này cho thấy tác động tích cực ngày càng lớn của quá trình chính thức hóa.

Không giống như những ví dụ trước, trong trường hợp này chính phủ Chile đã đóng một vai trò chủ đạo bởi vì chính phủ đã tài trợ 50% ngân sách của dự án với các nguồn lực từ Chương trình Phát triển Nhà cung ứng. 50% còn lại là từ chính nguồn tài chính của DNĐQG, việc này đã giúp tăng doanh số của chính công ty cũng như doanh số của các nhà cung ứng là các DNVVN. Ngay cả khi các mối liên kết kinh doanh này tác động tích cực tới cả hai bên, nhưng công ty nhỏ vẫn là đối tượng hưởng lợi chính khi họ có thể trở thành các đơn vị cung ứng vì điều này đảm bảo một lượng khách hàng lớn cho họ và họ có thể được thanh toán trước.

4. Argentina: Đẩy mạnh chuyên nghiệp hóa và chính thức hóa hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ

Bên cạnh các chính sách quốc gia nhằm thúc đẩy tính chuyên nghiệp và chính thức trong hoạt động của các DNVVN, nâng cao tinh thần khởi nghiệp, đổi mới cũng như khả năng tiếp cận với các tài sản sản xuất, chính phủ Argentina cũng đã xây dựng các chương trình nhằm đẩy mạnh sự phát triển của các đơn vị cung ứng trong các chuỗi giá trị. Ví dụ, Bộ Công nghiệp đã cùng phối hợp với các cơ quan chính phủ khác xây dựng một sáng kiến mang tính

chiến lược về thay thế hàng hóa nhập khẩu công nghiệp với mục tiêu nhằm thúc đẩy sự phát triển của các chuỗi giá trị, những thay đổi mang tính cơ cấu nhằm nâng cao năng lực sản xuất của quốc gia và khu vực, đồng thời cải thiện tình hình cán cân thanh toán.

Và cũng trong khuôn khổ của sáng kiến này, một tổ chức tài chính tư nhân của Argentina với số lượng khách hàng lớn từ các DNVVN tới các DNĐQG, năm 2007, đã khởi động một chương trình *“Từ khởi nghiệp đến các DNVVN”*. Mục tiêu của chương trình là trang bị cho các doanh nghiệp khái niệm, công cụ và kỹ năng mới để nâng cao khả năng cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng và tính bền vững của các doanh nghiệp này.

Chương trình đã tạo cho các doanh nghiệp cơ hội để nâng cao năng lực của mình trong các lĩnh vực liên quan đến quản lý kinh doanh, do đó đã góp phần vào việc thúc đẩy doanh nghiệp hoạt động chuyên nghiệp hơn và chính thức hơn. Chương trình được triển khai thành bốn giai đoạn, trong tổng thời gian là hai năm.

Trong giai đoạn đầu, chương trình tổ chức những buổi họp hàng tháng với trọng tâm là nâng cao năng lực về nhân sự, thương mại, pháp luật, thuế, kế toán và tài chính, lập kế hoạch kinh doanh, các công cụ truyền thông số, các mối quan hệ cá nhân, lãnh đạo và phân công công việc. Trong giai đoạn hai, với tổng số giờ tư vấn hỗ trợ là 20 giờ, chương trình hỗ trợ cho những doanh nghiệp tham gia vào chương trình xây dựng một kế hoạch kinh doanh chiến lược. Giai đoạn ba là giai đoạn trình và phê duyệt kế hoạch kinh doanh. Các doanh nghiệp phi chính thức và các doanh nghiệp mong muốn khởi động quá trình chính thức hóa cũng được hỗ trợ tư vấn về vấn đề tuân thủ pháp luật. Trong giai đoạn bốn và giai đoạn cuối của chương trình, tất cả các DNVVN đã chuyển sang hoạt động chính thức sau khi tham gia vào chương trình sẽ có cơ hội được nộp hồ sơ vay vốn với điều kiện đặc biệt, ví dụ như vay với mức lãi suất ưu đãi.

Không giống các chương trình khuyến khích liên kết kinh doanh và nâng cao năng lực cho các đơn vị cung ứng trong các chuỗi giá trị khác, sáng kiến này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phi chính thức tham gia với điều kiện là họ đã thành lập được từ một năm trở lên và có giá trị ít hơn 50,000 đô la Mỹ. Thông qua chương trình, các doanh nghiệp chưa đăng ký chính thức có thể hiểu rõ hơn về thủ tục chính thức hóa và làm thế nào để tiếp cận với vốn vay sau khi đã đăng ký hoạt động chính thức. Đồng thời, chương trình cũng cho phép các DNVVN không phải là khách hàng của ngân hàng tham gia, do đó phạm vi của chương trình cũng rộng hơn so với các chương trình khác được phân tích.

Ngân hàng không chỉ cung cấp 100% tài chính cho dự án mà còn chịu trách nhiệm cùng với các đối tác chiến lược khác thực hiện tất cả các công việc hậu cần liên quan đến việc triển khai dự án. Về kết quả của dự án, các DNVVN đã được hưởng lợi từ việc chuyên nghiệp hóa các hoạt động kinh doanh của mình cũng như năng lực cạnh tranh được nâng cao thông qua các công cụ mới được trang bị giúp tăng cường tính bền vững của các doanh nghiệp.

III. Các kết luận và đề xuất

Đầu tiên và trên hết, để giải quyết được các nguyên nhân hết sức đa dạng và phức tạp của tình trạng các doanh nghiệp hoạt động một cách phi chính thức, cần xây dựng và triển khai khung pháp lý quốc gia, cũng như đảm bảo sự phối kết hợp khôn khéo giữa các chính sách công. Tuy nhiên, thực tế đã chứng minh rằng các DNĐQG có thể đóng một vai trò rất tích cực trong quá trình chính thức hóa hoạt động của các DNVVN ở Châu Mỹ La Tinh, thông qua vai trò là một công cụ để thúc đẩy và phổ biến các thực hành tốt tới các công ty trong các chuỗi giá trị của mình. Mặc dù trong những trường hợp được phân tích ở đây thì việc chính thức hóa của các DNVVN về bản chất không phải là một mục đích chính của các sáng kiến được triển khai, nhưng những

sáng kiến này với mục đích nhằm hỗ trợ cho các DN trong các hoạt động quản lý và các quy trình kinh doanh đã được chứng minh là đã góp phần tạo ra các tác tích cực đối với quá trình chính thức hóa.

Các kinh nghiệm được phân tích cũng cho thấy rằng, mặc dù điều này không đúng trong mọi trường hợp, những sáng kiến nào có sự phối kết hợp giữa khu vực công và tư thì sáng kiến đó sẽ có nhiều cơ hội thành công hơn và sẽ tạo ra các tác động lớn hơn. Khi các chính sách công và các khung hoạt động được xây dựng và thực thi để thúc đẩy và tạo điều kiện thuận lợi cho việc chính thức hóa, các DNĐQG có thể tìm được cách để cùng phối hợp và tham gia đóng góp. Chính vì vậy, tiềm năng để đẩy mạnh hợp tác trong lĩnh vực này giữa khu vực nhà nước và tư nhân, với vai trò và trách nhiệm tương ứng của mỗi bên, là rất lớn.

Các tổ chức của người sử dụng lao động đóng một vai trò quan trọng trong những nỗ lực này. Cụ thể, các tổ chức này có thể xây dựng và triển khai các chương trình tập huấn, có thể là cung cấp thông tin về quy trình chính thức hóa, hướng tới các đối tượng đích là các đơn vị cung ứng của các công ty lớn. Các tổ chức này cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc cung cấp thông tin cho chính phủ về những khó khăn mà các DNVVN đang gặp phải trong quá trình chính thức hóa hoạt động cũng như các yêu cầu của các DNĐQG, và tham gia vào việc đánh giá các chính sách về chính thức hóa. Các tổ chức của người sử dụng lao động cũng có thể tham mưu cho các DNĐQG về việc làm thế nào để xây dựng những cách tiếp cận mới để hỗ trợ cho các DNVVN trong các chuỗi giá trị của mình. Nhờ đó, các tổ chức này có thể trở thành những đối tác, có thể cung cấp hỗ trợ trong việc thiết kế, triển khai và đánh giá các chính sách công để giảm tình trạng phi chính thức và các chương trình mà các doanh nghiệp triển khai để hỗ trợ các đơn vị cung ứng của mình.



Dưới đây là một số đề xuất với chính phủ và các DNVQG, nhằm tăng cường đóng góp của họ vào quá trình chính thức hóa hoạt động của các DNVVN.

1. Các đề xuất với chính phủ

- ***Cần có cách tiếp cận lồng ghép và toàn diện để thiết lập một môi trường hỗ trợ thỏa đáng:***

Để thúc đẩy quá trình chính thức hóa hoạt động của các DNVVN, cần có các chiến lược lồng ghép để giải quyết đồng thời các nguyên nhân đa dạng và phức tạp của tình trạng hoạt động phi chính thức của các doanh nghiệp, lồng ghép các vấn đề liên quan đến quy định về hành chính, thuế và lao động, tiếp cận với phúc lợi xã hội và các chiến lược phát triển khu vực tư nhân, bên cạnh việc nâng cấp cơ sở hạ tầng và các hệ thống giao thông. Các chính sách cũng cần đặt ra các chiến lược để tăng năng suất, cải thiện các quy tắc và quy định, tạo động lực cho các doanh nghiệp hướng tới việc chính thức hóa và nâng cao năng lực của chính phủ nhằm đảm bảo việc tuân thủ. Các phương pháp tiếp cận cần phải đáp ứng các yếu tố khác nhau quyết định việc hoạt động phi chính thức của doanh nghiệp và do đó các phương pháp tiếp cận này về bản chất cần phải toàn diện. Ví dụ như, việc giảm các gánh nặng về quản lý hành chính liên quan đến chi phí và thời gian của các thủ tục hành chính có thể sẽ không hiệu quả nếu việc này không được kết hợp với những nỗ lực không ngừng nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ thông qua các chính sách phát triển doanh nghiệp hiệu quả. Đồng thời, cần phải xây dựng các động cơ đúng đắn để các doanh nghiệp chính thức hóa hoạt động của mình, có tính tới các nhu cầu và lợi ích của các doanh nghiệp nhỏ và những người lao động đang làm việc tại đó. Những nỗ lực này cần phải được hỗ trợ thêm thông qua các chính sách nhằm tăng cường công tác thanh tra và nâng cao nhận thức của người sử dụng lao động và người lao động về những nghĩa vụ và lợi ích của việc chính thức hóa. Để giải quyết vấn đề đa khía cạnh này cần phải đảm bảo sự cân bằng giữa các động cơ và các hình thức chế tài. Thách thức đặt ra đối với các nhà lập pháp đó là tìm kiếm được một sự kết hợp đúng đắn giữa các công cụ cho từng bối cảnh cụ thể, đảm bảo rằng việc chính thức hóa là một lựa chọn hấp dẫn đối với cả doanh nghiệp và người lao động làm việc

cho họ. (ILO, 2014c; ILO, 2014d; Van Elk, K. và De Kok, J, 2014).

- ***Xây dựng các chiến lược ở cấp địa phương để hỗ trợ cho các chính sách ở cấp quốc gia:***

Trong phần lớn trường hợp, các chính sách nhằm đơn giản hóa quy trình chính thức hóa được thiết kế ở cấp quốc gia, nhưng chính quyền địa phương lại thường chính là những người triển khai các chính sách đó. Chính quyền địa phương thường hiểu rõ hơn về các thách thức về kinh tế xã hội cũng như các cơ hội tại địa bàn của mình và nhu cầu đối với chính sách công của người dân tại địa bàn đó. Trong những trường hợp này, thành công của những giải pháp được triển khai sẽ lớn hơn nếu chính quyền địa phương được tham gia vào việc thiết kế các chính sách đó, được nâng cao năng lực triển khai và có đủ điều kiện để áp dụng các chính sách này một cách linh hoạt theo thực trạng của địa phương khi cần thiết.

- ***Triển khai các phương pháp***

đánh giá tác động:

Các chính sách hỗ trợ DNVVN cần phải được thiết kế sử dụng các khung logic, với các chỉ số rõ ràng và cụ thể. Với mục đích nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực cũng như các nỗ lực trong việc chuyên nghiệp hóa và chính thức hóa hoạt động của các DNVVN, một điều hết sức quan trọng đó là các chính sách cần phải được giám sát, đánh giá và rà soát dựa trên các kết quả đạt được. Chỉ khi làm được điều đó thì mới có thể xác định được các thực hành tốt trong tương lai.

- ***Nâng cao hiểu biết về các điều kiện của các DNVVN và yêu cầu của các DNĐQG:***

Các chính sách nhằm thúc đẩy các mối quan hệ kinh doanh có thể tạo ra các động cơ mạnh mẽ để các DNVVN chuyển sang hoạt động một cách chính thức, với mong muốn được tiếp cận với các cơ hội kinh doanh mới và các thị trường mới. Những chính sách này, tuy nhiên, cần phải được xây dựng dựa trên sự hiểu biết một cách toàn diện về những yêu cầu của các DNĐQG cũng như những khó khăn mà các DNVVN có thể đang vấp phải trong việc tuân thủ với các yêu cầu đó. Khi

đó các chính sách mới có thể hỗ trợ như mong muốn cho các DNVVN để vượt qua những thách thức trong quá trình hội nhập vào các chuỗi giá trị quốc tế, quốc gia hay địa phương.

- ***Khuyến khích các doanh nghiệp lớn tham gia cung cấp các dịch vụ cho các DNVVN đang hoạt động trong các chuỗi giá trị của mình:***

Một số quốc gia đã thành công trong việc tạo ra các tác động tích cực khi huy động sự tham gia rộng rãi của các doanh nghiệp lớn vào việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ tài chính, đào tạo và đổi mới đáp ứng nhu cầu của các DNVVN, đặc biệt khi các DNVVN có tham gia vào các chuỗi giá trị. Những tác động này không chỉ có lợi nhờ lợi ích chia sẻ nguồn lực, mà quan trọng hơn những mô hình này giúp các DNVVN tiếp cận được với các thị trường lớn hơn và hiệu quả hơn cùng các dịch vụ đi kèm. Ngoài ra hợp tác công tư còn có những lợi ích khác thúc đẩy việc chính thức hóa hoạt động của doanh nghiệp đó là chuyển giao bí quyết kinh doanh và công nghệ, nâng cao kỹ năng và tiếp cận nguồn lực tài chính. Các công ty lớn có thể hưởng lợi từ việc xây dựng các mối quan hệ lâu dài với các nhà cung ứng của mình và khi lòng tin được củng cố.

2. Đề xuất cho các DNĐQG

- ***Không thể có một phương pháp tiếp cận chung trong việc quản lý các chính sách đối với DNĐQG để hỗ trợ các DNVVN đang hoạt động trong những chuỗi giá trị cung ứng và phân phối của họ***

Các trường hợp nghiên cứu điển hình được trình bày ở trên cho thấy mỗi một DNĐQG có cách tiếp cận riêng phù hợp nhất với nhu cầu của chính họ. Trong khi đó, trong một số trường hợp yếu tố thành công được quyết định bởi phương thức lãnh đạo của DNĐQG đó trong suốt quá trình xây dựng và triển khai

dự án, trong những trường hợp khác yếu tố thành công lại là sự tham gia của những tổ chức hỗ trợ từ bên ngoài giúp điều hành và quản lý các hoạt động thường ngày của dự án. Điều hết sức quan trọng là trong quá trình xây dựng và quản lý dự án, các DNĐQG không chỉ nhận thức được vai trò của mình, mà còn hiểu về nhu cầu cụ thể của các DNVVN đang hoạt động trong chuỗi giá trị của mình và sự tồn tại của các cơ chế quốc gia hướng tới mục tiêu tương tự. Cho dù phương pháp tiếp cận là gì đi nữa, thì một dự án hỗ trợ các DNVVN của DNĐQG, muốn thành công, phải đặt nhu cầu của các DNVVN làm trọng tâm.

- ***Thúc đẩy và hiệp lực cùng các nỗ lực của chính phủ là yếu tố quan trọng:***

Việc xây dựng và triển khai các chiến lược và chương trình nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNVVN và sự tham gia của họ vào các chuỗi giá trị phải cân nhắc và tận dụng các nỗ lực hiện có của chính phủ. Nếu không, các trách nhiệm và nỗ lực sẽ bị chồng chéo và phân tán. Các công ty lớn cần bắt đầu các nỗ lực của mình bằng cách rà soát các giải pháp mà chính phủ hiện đang triển khai để bổ trợ cho các sáng kiến của mình.

Lời cuối

Tài liệu tóm tắt chính sách theo chủ đề này là một tài liệu nằm trong bộ tài liệu tóm tắt chính sách về chính thức hóa hoạt động doanh nghiệp, bộ tài liệu này bao gồm nhiều tài liệu tóm tắt theo chủ đề và theo khu vực. Bộ tài liệu này trình bày những phát hiện chính của một nghiên cứu tìm hiểu về cách thức các doanh nghiệp đa quốc gia đang góp phần thúc đẩy quá trình chính thức hóa trong hoạt động của các nhà cung ứng của mình, trong khuôn khổ các chính sách về trách nhiệm xã hội doanh nghiệp của họ. Nghiên cứu này được thực hiện bởi FUNDES, và được bà Anna-Maria Fyfe tổng hợp và tóm tắt lại. Những phát hiện của tài liệu này và các tài liệu tóm tắt chính sách tương tự khác được tổng hợp trong một Tài liệu Giới thiệu Tóm tắt, trong đó trình bày một cách đơn giản các phát hiện chính để độc giả có thể hiểu được các vấn đề chính và phương pháp tiếp cận.

Danh mục Tài liệu Tham khảo

Banco Galicia (2009) “Programa Del Empred-imiento a la PYME”. Có thể được truy cập tại: <http://www.galiciasustentable.com/portal/site/galiciasustentable/menuitem.4c8c16a46066d133152d7f-46122011ca> (truy cập ngày 30/7/2015).

Cimoli, M. (2014) “Inversión Extranjera Directa y PYMES: Una Oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe”. CEPAL. Có thể được truy cập tại: http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/45599/mario_cimoli.pdf

Industrias La Constancia (2014) Reporte de Desarrollo Sostenible 2014. Mejorando las Condiciones de Vida de la Comunidades. Có thể được truy cập tại: <http://www.laconstancia.com/centro-de-documentos>

Nghị quyết về số liệu thống kê về lao động trong khu vực phi chính thức của Hội nghị Quốc tế lần thứ 15 của các Nhà Thống kê Lao động (1993). Có thể được truy cập tại: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087484.pdf

Hội nghị Quốc tế của các Nhà Thống kê Lao động (2003) Hướng dẫn về định nghĩa thống kê của lao động phi chính thức.

Có thể được truy cập tại: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087622.pdf

ILO (2014a) 2014 Tổng quan Lao động. Châu Mỹ La Tinh và Caribbean. Văn phòng Khu vực của ILO tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean, Lima.

ILO (2014b) Tổng quan Lao động Theo chủ đề: Chuyển dịch sang Trạng thái Chính thức tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean. Văn phòng Khu vực của ILO tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean, Lima.

ILO (2014c) Các chính sách khuyến khích việc chính thức hóa các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Lưu ý về các Chính sách khuyến khích việc Chính thức hóa của các Doanh nghiệp Nhỏ và Siêu nhỏ. Chương trình Thúc đẩy việc Chính thức hóa Doanh nghiệp tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean. Văn phòng Khu vực tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean, Lima.

ILO (2014d) Kinh nghiệm gần đây liên quan đến chính thức hóa doanh nghiệp tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean. Những lưu ý về Chính thức hóa. Chương trình Thúc đẩy Chính thức hóa Doanh nghiệp ở Châu Mỹ La Tinh và Caribbean. Văn phòng Khu vực tại Châu Mỹ La Tinh và Caribbean, Lima.

ILO (2006) Tuyên bố Ba bên về các Nguyên tắc liên quan đến các Doanh nghiệp Đa Quốc gia và các Chính sách Xã hội (Tuyên bố DNDQG), Ấn bản số 4 (Geneva).

ILO (2015) Các DNVVN và việc tạo việc làm tốt và hiệu quả. Báo cáo IV của Hội nghị Lao động Quốc tế, Phiên thứ 104, Geneva.

Jenkins, B. (2015) Nâng cao Năng lực của các Doanh nghiệp Nhỏ trong Các Chuỗi Giá trị. Sáng kiến Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp tại Trường Harvard Kennedy School và Business Fights Poverty. Cambridge, MA

Reardon, T. và Berdegue, J. (2002) La Rápida Expansión de los Supermercados en América Latina: Desafíos y Oportunidades para el Desarrollo. Có thể được truy cập tại: http://www.pymesonline.com/uploads/tx_icticontent/R01879_supermercado.pdf

Valenzuela, M.; Di Meglio, R.; Reinecke, G. (2006) De la Casa a la Formalidad. Experiencias de la Ley de Microempresas Familiares en Chile. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago.

Van Elk, K. và De Kok, J. (2014) Chính thức hóa doanh nghiệp: Sự thật hay hư cấu? Một đề nghị nghiên cứu trường hợp. Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) và Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH đại diện cho Bộ Hợp tác Kinh tế và Phát triển Liên bang (BMZ).

