

NGHIÊN CỨU MÔ HÌNH DOANH NGHIỆP XÃ HỘI Ở CÁC NƯỚC PHÁT TRIỂN: BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

Hoàng Thị Thu Thỏ

Trường Đại học Thủy lợi, email: thoahth@tlu.edu.vn.

1. GIỚI THIỆU CHUNG

Mô hình doanh nghiệp xã hội (DNXH) lần đầu tiên xuất hiện tại London vào năm 1665 (Theo nghiên cứu của MacDonald M.&Howarth C.). Tại Việt Nam, DNXH đã xuất hiện với tiền thân là các hợp tác xã phục vụ cho những người yếu thế từ trước năm 1975. Tuy nhiên, các doanh nghiệp hoạt động vì mục tiêu xã hội chỉ bắt đầu phát triển từ sau giai đoạn Đổi mới (1988). Trong những năm gần đây DNXH đã trở thành một xu thế và đã có những phát triển mạnh mẽ không chỉ ở Việt Nam mà còn ở nhiều nước trên thế giới.

DNXH không phải là một loại hình doanh nghiệp riêng mà cũng giống như các doanh nghiệp thông thường, DNXH vẫn tổ chức và hoạt động theo một trong các loại hình doanh nghiệp: công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty hợp danh, doanh nghiệp tư nhân, chi nhánh ở mục đích phân phối và sử dụng lợi nhuận. Trong bối cảnh hiện nay tại Việt Nam, các vấn đề xã hội có xu hướng gia tăng, ví dụ như: tỷ lệ thất nghiệp cao, phân hóa giàu nghèo, một số lượng lớn những người tàn tật, dân tộc, vùng sâu chưa được quan tâm, mất cân đối phát triển kinh tế giữa các vùng miền. Do đó, nghiên cứu một mô hình DNXH hoạt động theo đúng hành lang pháp lý, đảm bảo lợi ích của Nhà nước, của cộng đồng, nhưng vẫn đảm bảo lợi ích của nhà đầu tư, là một vấn đề cấp thiết. Bài nghiên cứu này gồm hai nội dung chính: Thứ nhất: nghiên cứu mô hình DNXH ở các nước phát triển (Anh, Mỹ, Ấn Độ...). Thứ hai: đề xuất các bài học mà DNXH ở Việt Nam có thể áp dụng để phát triển bền vững.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

- Phương pháp nghiên cứu văn bản và tài liệu: Khảo cứu các lý thuyết xây dựng mô hình DNXH.
- Phương pháp tổng hợp, phân tích, thống kê, so sánh.
- Phương pháp phân tích, quan sát trực tiếp từ các DNXH ở Việt Nam.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Bài nghiên cứu đưa ra các kiến nghị áp dụng cho DNXH tại Việt Nam: từ phía Nhà nước về vấn đề điều chỉnh khung pháp lý cho DNXH; và từ phía chính các DNXH liên quan đến phương pháp huy động vốn, áp dụng mô hình chuỗi giá trị để xây dựng doanh nghiệp.

3.1. Điều chỉnh pháp lý đối với DNXH

Nhiều quốc gia trên thế giới đã chú trọng phát triển DNXH và ban hành Luật về DNXH. Ở Thái Lan, Ủy ban khuyến khích DNXH thuộc Văn phòng Thủ tướng được thành lập vào năm 2009. Tại Hàn Quốc, Luật phát triển DNXH được ban hành vào năm 2007¹. Ở Phần Lan, Luật doanh nghiệp về DNXH được ban hành vào năm 2003. Vương quốc Anh được xem là cái nôi phát triển của DNXH. Năm 2002, lần đầu tiên định nghĩa chính thức về DNXH được đưa ra do Bộ Thương mại và Công nghiệp Anh trong chiến lược của chính phủ Anh đối với DNXH. Tiếp sau đó, hàng loạt các khung pháp lý được ban

¹ The Korean Social Enterprise Promotion Act in 2007

hành để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của DNXH (Năm 2005- một hình thức pháp lý mới dành riêng cho DNXH được ban hành). Năm 2010, chính phủ Anh phát động chương trình Big Society trong đó DNXH được xếp vào ưu tiên phát triển hàng đầu tại Anh. Năm 2012, đạo luật Social Value Act được ban hành. Đồng thời trong năm 2012, thủ tướng Anh phê chuẩn quyết định thành lập Quỹ Big Society Capital Fund để sử dụng số tiền 600 triệu bảng Anh từ các tài khoản không được sử dụng trong 15 năm trở lại đây, vốn đang bị đóng băng tại các ngân hàng để đầu tư cho các dự án xã hội.

Tại Việt Nam, Luật doanh nghiệp sửa đổi 2014 đã ghi nhận một cách chính thức về quyền và nghĩa vụ của các DNXH. Đây được xem là một bước tiến quan trọng hỗ trợ hành lang pháp lý cho sự hoạt động của DNXH. Tuy nhiên, chỉ có duy nhất một điều (Điều 10) quy định về DNXH, cách thể hiện này của luật có thể gây hiểu lầm đây là một loại hình doanh nghiệp mới ngoài các loại hình doanh nghiệp đang tồn tại hiện. Do đó, tác giả kiến nghị Nhà nước cần sớm ban hành nghị định hướng dẫn của chính phủ- một khung pháp lý cần được xây dựng riêng cho DNXH. Đồng thời các văn bản pháp luật khác liên quan như luật thuế, luật đầu tư, cần được sửa đổi theo hướng dành cho DNXH nhiều ưu đãi. Tác giả đề xuất: dự án đầu tư của nhà đầu tư thuộc diện DNXH cần được áp dụng thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 10% trong suốt thời gian hoạt động; nhà đầu tư thuộc diện DNXH cần được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 04 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 05 năm tiếp theo.

3.2. Phương pháp huy động vốn

Hiện nay các DNXH tại Việt Nam huy động vốn chủ yếu từ nguồn vốn góp của những người sáng lập. Từ kinh nghiệm xây dựng DNXH ở các nước phát triển, đặc biệt ở Mỹ, hình thức góp vốn cộng đồng (crowdfunding) được đề xuất là phương

pháp hữu hiệu, và khả thi để huy động vốn cho DNXH tại Việt Nam. Do đặc điểm của DNXH khác với các doanh nghiệp truyền thống về sứ mệnh, mục tiêu lợi nhuận, nên hình thức góp vốn cộng đồng là phù hợp cho nhu cầu tài chính của DNXH. Số đông các nhà đầu tư tham gia vào hình thức này thường không phải vì doanh nghiệp có tài sản đảm bảo, có các kế hoạch kinh doanh khả thi, mà có hứng thú với các ý tưởng kinh doanh vì cộng đồng của doanh nghiệp. Hình thức góp vốn cộng đồng và DNXH có chung đặc điểm là xuất hiện từ cộng đồng và hoạt động vì mục tiêu xã hội. Góp vốn cộng đồng mang lại một phần tài chính cho DNXH duy trì hoạt động. Cùng với nó, DNXH hoạt động đem lại lợi ích, giúp đỡ cụ thể cho cộng đồng, ví dụ: giải quyết việc làm cho những người khuyết tật, trẻ em mồ côi, hoặc cung cấp nguồn thực phẩm sạch cho người dân, làm sạch môi trường sống cho cộng đồng...

Theo Larralde và Schwenbacher (2012) có 3 mô hình kinh doanh chính của góp vốn cộng đồng: góp vốn cộng đồng dựa trên cho tặng, góp vốn bị động và góp vốn chủ động.

Kiva là một DNXH tiêu biểu ở Mỹ thành công với hình thức huy động vốn góp vốn cộng đồng. Doanh nghiệp này đã kêu gọi cộng đồng chia sẻ gần 400 triệu USD để tạo ra các khoản vay không lãi suất giúp đỡ người nghèo tại 69 quốc gia. Đổi lại, họ dành tặng cho các nhà đầu tư cơ hội và quyền được mua cổ phần trong các dự án âm nhạc mới của ban nhạc nổi tiếng Sellaband.

3.3. Phát triển mô hình “chuỗi giá trị” cho DNXH

Phát triển DNXH còn gặp nhiều khó khăn, thách thức với một loạt các vấn đề như thị trường-sản phẩm, nhân lực - quản lý. Nghiên cứu chỉ ra mô hình chuỗi DNXH có thể tạo điều kiện thuận lợi cho các DNXH nâng cao sức cạnh tranh so với các doanh nghiệp truyền thống, và phát triển bền vững.

Khái niệm chuỗi giá trị được sử dụng trong nội bộ một doanh nghiệp (Theo nghiên cứu về

chuỗi giá trị - value chain của M.E. Porter²). Sau đó khái niệm này được phát triển vượt khỏi khuôn khổ một doanh nghiệp và được áp dụng cho nhóm doanh nghiệp trong một công ty có quy mô lớn. Mô hình chuỗi giá trị áp dụng cho DNXXH được xây dựng với một doanh nghiệp trung tâm có kinh nghiệm thị trường, có năng lực quản trị mạng lưới, có kênh phân phối rộng khắp để đảm bảo khả năng tiêu thụ sản phẩm, và do đó có trách nhiệm thực hiện nhiệm vụ kinh doanh. Các nhân tố khác trong chuỗi gồm các cá nhân, nhóm cá nhân thuộc đối tượng xã hội cần trợ giúp tại địa phương, có trách nhiệm là nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào hay các dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động chính của doanh nghiệp trung tâm. Đổi lại, họ được cung cấp việc làm, được hưởng lương, phụ cấp. Nguồn cung ứng đầu vào rẻ, có được sự hỗ trợ từ các bên như nhà nước, các tổ chức xã hội... là những lợi ích mà doanh nghiệp trung tâm được hưởng. Với mô hình này, đối tượng xã hội cần được trợ giúp (người thất nghiệp, người khuyết tật...) không thụ động hưởng thụ, phụ thuộc vào DNXXH mà họ đã trở thành nhân tố tích cực tạo ra giá trị gia tăng và hưởng thụ thành quả lao động của mình. Như vậy, vấn đề xã hội được giải quyết triệt để và lâu dài. Ngoài ra, năng suất lao động, chất lượng tốt của sản phẩm cùng với giá thành thấp có thể đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường với các doanh nghiệp truyền thống. Cuối cùng, chúng ta thấy, trong mô hình này, tính chất xã hội và tính chất doanh nghiệp được đảm bảo và kết hợp hài hòa theo hướng khai thác tốt lợi thế của các bên: người nghèo sở hữu đất đai và nguồn lao động dồi dào, doanh nghiệp sở hữu vốn, năng lực công nghệ và kinh nghiệm thị trường. Khi kết hợp các yếu tố này với nhau, DNXXH sẽ đảm bảo sức cạnh tranh để tạo ra lợi nhuận, sử dụng lợi nhuận đó vì mục tiêu xã hội và tồn tại được bền lâu. Nếu DNXXH không có khả năng cạnh tranh trên thị trường,

sẽ không có giá trị gia tăng (lợi nhuận) được tạo ra, khi đó sẽ không có nguồn tài chính để thực hiện sứ mệnh cốt lõi của DNXXH là vì cộng đồng. Mô hình này đặc biệt phát huy hiệu quả đối với các DNXXH hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Sự phát triển không ngừng của các doanh nghiệp xã hội nông nghiệp tại Ấn Độ là một minh chứng rõ nét cho tính khả thi của mô hình này.

4. KẾT LUẬN

Sự tồn tại bền lâu của các DNXXH còn nhiều khó khăn và thách thức, nhưng không thể phủ nhận rằng DNXXH đã và đang trở thành một xu thế phát triển trong xã hội Việt Nam. DNXXH thực hiện sứ mệnh lấp đầy khuyết tật của thị trường mà các doanh nghiệp truyền thống và các tổ chức thiện nguyện bỏ ngỏ. Doanh nghiệp truyền thống với sứ mệnh tối đa hóa lợi nhuận cho người sở hữu, mà có thể lãng quên giá trị đóng góp cho xã hội. Các tổ chức thiện nguyện hoạt động và tồn tại dựa vào tiền quyên góp, không có hoạt động kinh doanh để tạo ra lợi nhuận, chủ động duy trì hoạt động của tổ chức.

Bài nghiên cứu đã đề xuất các kinh nghiệm xây dựng mô hình DNXXH ở các nước tiên tiến từ hai phía: chính phủ và nội tại DNXXH về những vấn đề chính yếu như hỗ trợ pháp lý, phương pháp huy động vốn, mô hình cấu trúc DNXXH hợp lý.

5. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hội đồng Anh; Doanh nghiệp xã hội tại Việt Nam, khái niệm, bối cảnh và chính sách, 2011 biên soạn bởi Nguyễn Đình Cung, Lưu Minh Đức, Phạm Kiều Oanh, Trần Thị Hồng Gấm.
- [2] Joan MacLeod Heminway (2013), Crowdfunding and its implications for the entrepreneurial ecosystem: Setting the research agenda, Leeds School of Business, University of Colorado.

² Michael E. Porter (1985) Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York.