



**THÔNG LỆ QUỐC TẾ TỐT
VỀ DỊCH VỤ
HỖ TRỢ KINH DOANH**

Supported by:

Quan điểm được thể hiện trong ấn phẩm này là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm và chính sách của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) và Chính phủ Úc cũng như Ban Giám đốc Ngân hàng và các Chính phủ họ đại diện.

ADB và Chính phủ Úc không đảm bảo độ chính xác của dữ liệu trong ấn phẩm này và không nhận trách nhiệm đối với bất kỳ hệ quả gì từ việc sử dụng chúng. Khi nêu danh hoặc tham chiếu đến bất kỳ công ty hoặc sản phẩm cụ thể của nhà sản xuất nào trong tài liệu này, ADB và Chính phủ Úc không có ý định xác thực hoặc khuyến cáo cho các bên khác.

Khi nêu danh hoặc tham chiếu tới bất kỳ vùng lãnh thổ hoặc khu vực địa lý cụ thể nào, hoặc khi sử dụng từ “quốc gia” trong tài liệu này, ADB và Chính phủ Úc không có ý định đưa ra bất kỳ nhận định nào về tư cách pháp lý hoặc tư cách khác của vùng lãnh thổ hoặc khu vực địa lý đó.

Báo cáo được thực hiện bởi 4FRONT

FREDRIKINKATU 51-53 B • FI-00100 HELSINKI

www.4front.fi

Tài liệu này do Kimmon Halme và Vesa Salminen của công ty tư vấn 4FRONT xây dựng theo yêu cầu của Dự án Sáng kiến Hỗ trợ Khu vực Tư nhân vùng Mekong (MBI), một dự án cố vấn nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế của khu vực tư nhân do Chính phủ Úc và Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đồng tài trợ. Tác giả hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính chính xác và diễn giải số liệu và thông tin sử dụng trong báo cáo này, cũng như tính khách quan của các nhận định và phân tích dựa trên các thông tin số liệu đó.

Table of Contents

<u>1.</u>	<u>GIỚI THIỆU</u>	<u>4</u>
1.1.	TỔNG QUAN VÀ MỤC TIÊU	4
1.2.	CẤU TRÚC	4
<u>2.</u>	<u>HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP LÀ GÌ?</u>	<u>5</u>
2.1.	NGUỒN GỐC CỦA VIỆC HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP	5
2.2.	KIẾN TẠO MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂNG ĐỘNG HƠN.....	7
<u>3.</u>	<u>CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ KINH DOANH</u>	<u>9</u>
3.1.	CHƯƠNG TRÌNH CỤM LIÊN KẾT NGÀNH	11
3.2.	CÁC CHƯƠNG TRÌNH CÔNG NGHỆ VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO	13
3.3.	TÀI TRỢ CHÍNH PHỦ	16
3.4.	CÁC CÔNG CỤ CHIA SẼ NỢ VÀ RỦI RO.....	18
3.5.	VOUCHERS	21
3.6.	VỐN MỚI VÀ VỐN MẠO HIỂM.....	24
3.7.	NGUỒN TÀI CHÍNH THAY THẾ	27
3.8.	MUA SẮM CÔNG	30
3.9.	CÁC CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃ THUẾ	32
<u>4.</u>	<u>CÁC SO SÁNH QUỐC TẾ.....</u>	<u>38</u>
4.1.	SINGAPORE	38
4.1.1.	ĐIỀU KIỆN CHUNG CHO KINH DOANH VÀ DOANH NGHIỆP	38
4.1.2.	CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KINH DOANH.....	40
4.1.3.	CƠ CẤU VÀ CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ KINH DOANH	41
4.1.4.	CÁC KẾT LUẬN CHÍNH	44
4.2.	HÀ LAN	45
4.2.1.	ĐIỀU KIỆN CHUNG CHO KINH DOANH VÀ DOANH NGHIỆP	45
4.2.2.	CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KINH DOANH.....	46
4.2.3.	CƠ CẤU VÀ CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ KINH DOANH	47
4.2.4.	CÁC BÀI HỌC CHÍNH	50

4.3.	PHẦN LAN	50
	4.3.1.ĐIỀU KIỆN CHUNG CHO KINH DOANH VÀ DOANH NGHIỆP	50
	4.3.2.CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KINH DOANH	51
	4.3.3.CƠ CẤU VÀ CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ KINH DOANH	51
	4.3.4.CÁC BÀI HỌC CHÍNH	55
5.	<u>TỔNG KẾT VÀ KHUYẾN NGHỊ</u>	56
5.1.	<u>TỔNG KẾT</u>	56
5.2.	<u>CÁC KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM</u>	59
	<u>TÀI LIỆU THAM KHẢO</u>	62

1. GIỚI THIỆU

1.1. Tổng quan và mục tiêu

Sáng kiến hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mekong (MBI), một dự án của Ngân hàng Phát triển Châu Á (Asian Development Bank – ADB), đang hỗ trợ Bộ Kế hoạch và Đầu Tư Việt Nam (Bộ KHĐT) và chính quyền TP. Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh trong việc thiết lập các dịch vụ hỗ trợ sáng tạo nhằm hỗ trợ doanh nghiệp và gia tăng năng suất.

Nghiên cứu này được thực hiện với mục đích hỗ trợ Bộ KHĐT, các cơ quan ban ngành của Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh tiếp cận với những hệ thống thực hành tốt nhất về kinh doanh và các cách thức hỗ trợ đổi mới.

Văn bản này được thực hiện song song với một văn bản khác tập trung vào những thông lệ tốt nhất cho hệ sinh thái khởi nghiệp. Những vấn đề về phân công lao động, miêu tả về các cách thức tiếp cận kinh doanh, mạng lưới, cơ sở hạ tầng và các chương trình như ươm tạo doanh nghiệp, chương trình tăng tốc khởi nghiệp, các trung tâm sáng tạo, cũng như các không gian làm việc chung, phòng thí nghiệm trực quan... sẽ được đề cập trong một nghiên cứu khác. Nghiên cứu này tập trung vào các thước đo và công cụ hỗ trợ kinh doanh.

Nghiên cứu này mô tả mô hình và cách tiếp cận thành công các chính sách kinh doanh và công cụ hỗ trợ kinh doanh của Singapore, Hà Lan và Phần Lan. Ở phần cuối của văn bản này sẽ đề cập đến các bài học và kinh nghiệm từ việc thiết kế và triển khai mô hình hỗ trợ kinh doanh, nhằm mục đích mang lại những hướng dẫn thiết thực cho Việt Nam.

1.2. Cấu trúc

Nghiên cứu này được chia thành 3 phần: Phần đầu tiên giải thích khái quát về nguồn gốc, xu hướng và cách tiếp cận chính sách để hỗ trợ doanh nghiệp trên cả nước. Ngoài ra, nghiên cứu cũng nêu bật lên một số mô hình thực tiễn một cách tổng quan nhất. Việc đưa ra các so sánh về chính sách giữa các quốc gia khác nhau thường sẽ được tiến hành trên phạm vi quốc gia hoặc vùng lãnh thổ,

ở những nơi đã có những nghiên cứu về việc vận hành hệ thống tổng thể. Phần này cũng đóng vai trò nền tảng, giải thích lý do tại sao cần chọn ra những điểm chuẩn để phục vụ cho việc phân tích và so sánh.

Phần thứ hai sẽ trình bày một số công cụ hỗ trợ kinh doanh điển hình với quy chuẩn quốc tế. Trong phần tiếp theo này, sẽ giới thiệu ba quốc gia được lấy làm tiêu chuẩn về các công cụ và chính sách hỗ trợ kinh doanh: Singapore, Hà Lan và Phần Lan.

Phần thứ ba sẽ tổng hợp những so sánh và đưa ra những quan điểm về việc làm thế nào để tối ưu những kết quả, nghiên cứu và bài học thực tiễn khi thiết lập các chính sách hỗ trợ kinh doanh. Nội dung phần này chủ yếu về những chính sách của Việt Nam và việc chuẩn bị ban hành Luật hỗ trợ Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ.

2. HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP LÀ GÌ?

2.1. Nguồn gốc của việc hỗ trợ doanh nghiệp

Theo cách phân loại đơn giản nhất, sự hỗ trợ của chính phủ cho doanh nghiệp sẽ chia theo hai mục tiêu chính. *Thứ nhất*, nhằm đảm bảo các thị trường tư nhân vẫn tồn tại và hoạt động hiệu quả. Điều này có nghĩa sẽ có đủ các doanh nghiệp tư nhân cung cấp những sản phẩm và dịch vụ cần thiết, và thị trường đó hoạt động được, điều kiện để gia nhập, cạnh tranh và vận hành trong thị trường đó là hợp lý và công bằng cho tất cả mọi người. Các chính sách hỗ trợ kinh doanh vì thế sẽ chủ yếu hướng đến việc *sửa chữa những lỗ hổng của thị trường* – điều sẽ ảnh hưởng không tốt đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Logic thứ hai liên quan đến sự phát triển, tiến bộ và năng động của thị trường. Lý tưởng nhất là việc cạnh tranh trên thị trường sẽ thúc đẩy các công ty tìm kiếm các giải pháp khác nhau để phát triển và thu về lợi nhuận, đồng nghĩa với việc phải đổi mới – củng cố hiệu suất, chất lượng và chức năng của sản phẩm và dịch vụ của họ. Dĩ nhiên những sự cải tiến này đòi hỏi sự cạnh tranh và nguồn lực, cũng như việc sẵn sàng chấp nhận rủi ro. Những rủi ro này thường xảy ra

với các công ty mới và nhỏ, và các chính sách của chính phủ sẽ thường hướng tới việc giảm thiểu các rủi ro đó.

Gần đây đã có rất nhiều nỗ lực tập trung hỗ trợ cho những dự án khởi nghiệp và doanh nghiệp tăng trưởng nhanh. Lý do là các doanh nghiệp này có những đóng góp rất lớn vào tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm. Doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp tăng trưởng nhanh cũng đóng góp vào sự đa dạng của thị trường theo nhiều cách khác nhau; tạo điều kiện cho việc thương mại hóa các kiến thức do các công ty lớn, các trường đại học hay đơn vị nghiên cứu tạo ra – mà nếu không thì các kiến thức này sẽ không được sử dụng tới. Những công ty mới và nhỏ là những nhân tố quyết định, không chỉ ở việc sử dụng những tri thức mới, mà chính là nguồn tri thức, đóng vai trò cơ bản trong những sáng tạo đột phá.

Lý do giải thích việc Chính phủ phải hỗ trợ cho doanh nghiệp và quá trình đổi mới là bởi nếu không có Chính phủ hỗ trợ, thị trường sẽ đầu tư vào những hoạt động kinh doanh và sáng tạo ít hơn mức mà xã hội cần có. Dưới đây là một số lý do chính:

- *Không tạo đủ kiến thức cần thiết*, kiến thức có thể dễ dàng được chia sẻ hay “lan tỏa”, nên người tạo ra kiến thức không giữ được lợi ích từ kiến thức cho riêng mình. Vì thế nên người ta không có động lực để đầu tư vào sáng tạo ra kiến thức.
- *Sự không hoàn chỉnh về thông tin*. Ví dụ như không phải mọi doanh nghiệp đều tiếp cận với nguồn thông tin giống nhau, do đó sẽ ngăn cản sự chuyên dịch trong thị trường.
- *Những vấn đề không hoàn hảo khác của thị trường*, như việc thiếu sự tiếp cận nguồn tài chính, thiếu cơ sở hạ tầng hỗ trợ... Chi phí để giải quyết những vấn đề đó sẽ vượt quá khả năng đáp ứng của các doanh nghiệp nhỏ.

Các hành động từ phía chính phủ và các chính sách công hỗ trợ doanh nghiệp thường bắt đầu từ những thất bại (Sự thất bại của chính quyền: Chính phủ không có khả năng hoàn thành mọi trách nhiệm của mình một cách hiệu quả). Một nguyên nhân nữa là *Sự thất bại hệ thống* (Doanh nghiệp và hệ thống sáng tạo không có khả năng hoạt động một cách hiệu quả). Những lỗi hệ thống này thường liên quan đến:

- *Thất bại của mạng lưới* (ví dụ các liên kết yếu kém khiến hệ thống không thể điều chỉnh cho phù hợp với các thay đổi).
- *Thất bại thể chế* (ví dụ các tổ chức như các trường đại học và viện nghiên cứu không thể hoạt động hiệu quả)

- *Thất bại về khuôn khổ* (ví dụ như sự thiếu hụt trong khuôn khổ pháp lý và các điều kiện nền tảng)

2.2. Kiến tạo môi trường kinh doanh năng động hơn

Như đã đề cập ở phần trước, về mặt lý thuyết, các chính sách hỗ trợ kinh doanh đều hướng tới mục đích sửa chữa những thất bại thị trường và những thiếu hụt trong điều kiện vận hành của các công ty. Tuy nhiên trên thực tế, lý do căn bản và mục tiêu lại rộng hơn và mang tính chiến lược hơn. Một phần quan trọng của các chính sách hỗ trợ kinh doanh là nhằm thu hút và duy trì các công ty quốc tế và các khoản đầu tư nước ngoài của họ. Dù mục tiêu cuối cùng thế nào thì cách thức xây dựng các điều kiện kinh doanh đều tương tự nhau. Theo mục đích của bản báo cáo này, chúng tôi đã chia môi trường kinh doanh và các biện pháp chính sách liên quan thành bốn mục chính.

1. Điều kiện liên quan đến quy định pháp luật về kinh doanh, có thể kể đến như:

- Quyền sở hữu trí tuệ cho doanh nghiệp sáng tạo
- Quy định về phá sản
- Quy định điều chỉnh thị trường sản phẩm
- Khuôn khổ hành chính cho gia nhập kinh doanh và tăng trưởng
- Thực thi hợp đồng
- Chính sách thuế thu nhập cho doanh nghiệp và cá nhân

Thất bại của khuôn khổ, bao gồm thiếu khuôn khổ pháp luật (như quy định hành chính về gia nhập thị trường và tăng trưởng, cơ chế thuế nặng nề) có thể có tác động tiêu cực lên điều kiện vận hành của doanh nghiệp. Ví dụ, đánh thuế không cân đối giữa lái và lỗ, thuế suất trung bình cao đánh vào doanh nghiệp vừa và nhỏ so với thuế đánh vào công ty lớn, có thể làm giảm số lượng và hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ¹.

2. Những điều kiện liên quan tới thị trường và cạnh tranh, như:

- Quy mô, mức độ tăng trưởng và bản chất của thị trường và cạnh tranh
- Tiếp cận thị trường và đổi mới
- Chức năng của thị trường tài chính

¹ OECD, 2009

- Vai trò của việc mua sắm công
- Các tiêu chuẩn kỹ thuật

Các chính sách hỗ trợ kinh doanh hướng đến việc cải thiện điều kiện thị trường và tăng nhu cầu đối với sản phẩm và dịch vụ tốt hơn, mới hơn thường được gọi là *chính sách trọng cầu* (để phân biệt với chính sách trọng cung, cấp hỗ trợ trực tiếp cho các công ty). Chính sách trọng cầu thường được sử dụng trong các quy trình mua sắm công, hoặc trong việc xây dựng các tiêu chuẩn và luật lệ - những yếu tố sẽ khiến sự phát triển của thị trường đi theo đúng hướng những nhà hoạch định chính sách mong đợi. Chính sách này thường được áp dụng trong những lĩnh vực thiết yếu của xã hội (như y tế, môi trường) và ở những nơi các hoạt động của chính phủ có thể hỗ trợ cho cơ chế thị trường.

3. Các điều kiện liên quan tới việc tiếp cận nguồn lao động, kiến thức hay tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, như:

- Tiếp cận với nguồn lao động có trình độ, bao gồm việc nhập cư, chi phí tuyển dụng hay sa thải.
- Hỗ trợ các hoạt động nghiên cứu và phát triển và các nguồn đầu tư khác.
- Tiếp cận với công nghệ, như ICT.
- Hợp tác với các trường đại học, viện nghiên cứu và các công ty.
- Tiếp cận với thị trường tài chính trong và ngoài nước.
- Nguồn vốn dự trữ, nợ, vốn đầu tư mạo hiểm...
- Tăng cường đầu tư tư nhân.

Sự thiếu hụt nguồn lao động có trình độ, hay thiếu tương thích giữa cung và cầu về lao động có kỹ năng sẽ có thể gây cản trở tới doanh nghiệp. Các chính sách hỗ trợ kinh doanh có liên quan sẽ có thể hướng đến việc mở rộng quy mô của lực lượng lao động có trình độ, tạo điều kiện cho sự đi lại của người lao động vv... Việc trao đổi kiến thức giữa doanh nghiệp và viện nghiên cứu là một yếu tố quan trọng nữa để tạo ra các doanh nghiệp mới và các công ty tăng trưởng cao Những chính sách liên quan bao gồm các quy định thuận lợi cho việc chuyển giao công nghệ, sự linh hoạt của nguồn lao động từ các trường đại học, cũng như mạng lưới rộng rãi của các không gian làm việc chung (ví dụ như các công viên công nghệ)...

Phần lớn các chính sách hỗ trợ kinh doanh đều nhằm mục đích “sửa chữa sự thất bại của thị trường” giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận nghiên cứu và phát triển và nguồn tài chính. Những công ty mới và nhỏ thường đóng vai trò khá quan trọng trên thị trường trong việc giới thiệu những sản phẩm và dịch vụ mới, trong khi với quy mô nhỏ, họ sẽ khó có khả năng đầu tư phát triển và thương mại hoá (so với các công ty lớn hơn). Vì lí do này, sự hỗ trợ từ chính

phủ cho việc nghiên cứu và phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường được coi là “trợ cấp được chấp nhận” (ít ảnh hưởng tới thị trường và cạnh tranh).

Các chính sách công hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận với nguồn tài chính với nhiều công cụ khác nhau. Tuy nhiên, những công cụ này cần hài hòa và bổ trợ cho các công cụ đã được thị trường tài chính tư nhân cung cấp. Nếu hỗ trợ của nhà nước quá rộng rãi hoặc trùng lặp với thị trường tài chính tư nhân (vd cho cùng sản phẩm tài chính với điều kiện ưu đãi hơn), nó sẽ tạo ra hiệu ứng “xua đuổi” các thành phần tư nhân ra khỏi thị trường.

4. Điều kiện liên quan đến văn hóa doanh nghiệp và sáng tạo:

- Sự sẵn có của cơ sở hạ tầng và dịch vụ hỗ trợ kinh doanh
- Thái độ với việc kinh doanh
- Kỹ năng và kinh nghiệm về doanh nghiệp và kinh doanh

Sự thiếu hụt những kỹ năng kinh doanh và thái độ tiêu cực đối với các hoạt động kinh doanh trong một xã hội (ví dụ một doanh nghiệp gặp thất bại sẽ bị coi là nghiêm trọng và là điều đáng sợ) có thể ảnh hưởng đến việc thành lập và thành công của những dự án đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, nếu có một cái nhìn tích cực về việc kinh doanh, sẽ tạo nên nguồn động lực lớn lao cho những người trẻ khi dấn thân khởi nghiệp. Thái độ đối với kinh doanh cũng thường được đánh giá trong các bảng xếp hạng quốc tế.²

Những chính sách từ chính phủ để giải quyết vấn đề này thường bao gồm những hoạt động giáo dục đào tạo, tư vấn doanh nghiệp và thường thông qua các chiến dịch khác nhau cũng như các sự kiện kinh doanh cộng đồng.³

3. CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ KINH DOANH

Chính phủ các nước cạnh tranh với nhau trong việc thiết lập và phát triển các điều kiện và các biện pháp hỗ trợ tốt hơn cho doanh nghiệp, giúp họ phát triển và thành công để gặt hái những lợi ích kinh tế xã hội từ các doanh nghiệp này cũng như các công ty tiềm năng từ nước ngoài. Trên thực tế, điều kiện kinh

² Such as Global Entrepreneurship Monitor, GEM

³ See for example www.slush.fi.

doanh ổn định và hệ sinh thái kinh doanh năng động có thể đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút doanh nghiệp nước ngoài, nguồn đầu tư và lao động lành nghề. Đây thực sự là một trong những mục tiêu quan trọng đối với chính phủ các quốc gia.

Phần này sẽ đưa ra các ví dụ và mô tả về các công cụ hỗ trợ kinh doanh phổ biến nhất thường được cung cấp như một dịch vụ của chính phủ. Dựa trên hiểu biết chung về những lý do cơ bản của việc chính sách công can thiệp thị trường, các công cụ này chủ yếu nhắm vào các doanh nghiệp và các công ty vừa và nhỏ, dù là cá nhân, nhóm hoặc cộng đồng. Có vô số và ngày càng nhiều loại hình hỗ trợ doanh nghiệp tại các nền kinh tế thị trường phát triển, và những ví dụ được lựa chọn sau đây đại diện cho một số các hình thức tiêu biểu nhất của những dịch vụ hiện có. Ngoài những mô tả tổng quan, chúng tôi cũng đã xác định được một số ví dụ quốc tế về từng loại dịch vụ.

Mặc dù các dịch vụ được mô tả đều khác nhau về mục tiêu cũng như cách thức thực hiện, chúng đều được thiết kế nhằm gia tăng giá trị cho bản thân người kinh doanh và các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các giai đoạn khác nhau. Một số dịch vụ có thể trùng lặp, và trên thực tế, nhiều dịch vụ thường kết hợp nhiều loại dịch vụ khác nhau.

Bảng 1. Tóm tắt các công cụ hỗ trợ kinh doanh

Hỗ trợ hoặc giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận với ...					
Các loại công cụ	Vốn tài chính (trợ cấp)	Vốn hiện vật (Cơ sở hạ tầng, vật chất, không gian làm việc...)	Vốn nhân lực (khả năng, kỹ năng mới)	Vốn xã hội (mạng lưới liên hệ)	
Chương trình liên kết ngành	Thỉnh thoảng	Thỉnh thoảng	Thỉnh thoảng	Có	
Các chương trình công nghệ và đổi mới sáng tạo	Có	Không	Thỉnh thoảng	Có	
Tài trợ từ chính phủ	Có	Không	Không	Không	
Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro	Có	Không	Không	Không	
Phiếu ưu đãi	Có	Không	Thỉnh thoảng	Thỉnh thoảng	
Vốn môi và vốn mạo hiểm	Có	Không	Thỉnh thoảng	Có	
Các nguồn vốn thay thế	Có	Thỉnh thoảng	Thỉnh thoảng	Có	

Mua sắm công	Có	Không	Không	Thỉnh thoảng
Ưu đãi về thuế	Có	Không	Không	Không

3.1 Chương trình cụm liên kết ngành

Cụm liên kết ngành thường được hiểu là khu vực tập trung các doanh nghiệp, cơ sở giáo dục đại học và nghiên cứu, các tổ chức công và các tổ chức tư nhân cùng theo đuổi những tham vọng chiến lược chung. Mục tiêu và chức năng của cụm liên kết ngành là tạo điều kiện phát triển các hoạt động hợp tác kinh tế bổ sung giữa những tổ chức tham gia.⁴

Chính sách cụm liên kết đã trở nên phổ biến trong những năm đầu của thập niên 90, sau khi cuốn sách "Lợi thế cạnh tranh quốc gia" của M. Porter ra đời, trong đó chủ yếu giới thiệu cơ sở lý luận và hoạt động của các chính sách phát triển cụm công nghiệp một cách rộng rãi hơn tới công chúng. Những chính sách đầu tiên tập trung vào việc xác định và tăng cường sự hiểu biết về cụm liên kết ngành, trong khi nhiều chính sách xây dựng khác tập trung hơn vào sự phát triển của cụm (ví dụ như quản lý cụm liên kết ngành). Những phân tích và chính sách cụm liên kết ngành của Porter đã được triển khai trên toàn thế giới, và các mô hình, công cụ và những hiểu biết chung về hoạt động của các cụm công nghiệp đã tiến triển đáng kể. Ngày nay, chính sách cụm liên kết chủ yếu được áp dụng ở cấp khu vực và cấp tỉnh, nơi sự tập trung cho việc phát triển kinh tế - công nghiệp thường rõ ràng hơn. Nhiều quốc gia đã kết hợp chính sách cụm liên kết với các chiến lược chuyên môn nhằm giành lợi thế cạnh tranh trên các lĩnh vực trọng tâm toàn cầu.

Mục đích của các chính sách cụm liên kết khu vực nhằm tăng cường phát triển nền kinh tế đặc trưng của khu vực. Các chính sách và chương trình cụm liên kết góp phần lan tỏa tri thức giữa các cụm liên kết và các thể hệ thống qua cơ sở hạ tầng và đầu tư dựa trên tri thức, các hoạt động mở rộng mạng lưới và đào tạo để có thể đạt được năng suất cao hơn, đổi mới hơn và tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong cụm.

Chương trình cụm liên kết là một cách để tối ưu hóa tất cả các công cụ hỗ trợ kinh doanh hiện có vì mục đích và lợi ích riêng của mỗi cụm liên kết ngành. Với ý nghĩa đó, đây không chỉ là một công cụ hỗ trợ kinh doanh đơn thuần, mà là một loạt các công cụ khác nhau. Ngoài ra, một số công cụ có thể được áp dụng

⁴ See for example <http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48137710.pdf>

để thực hiện các chính sách liên kết cụm khác nhau, tùy thuộc vào sự phân loại và mục tiêu của từng cụm. Đối với các cụm liên kết mới nổi, chính phủ có thể tiến hành các cuộc nghiên cứu, lưu trữ và đẩy mạnh việc nâng cao nhận thức, tổ chức các sự kiện mang tính liên kết với nhau, xác định những cơ hội hợp tác cho các doanh nghiệp và các trường đại học, sử dụng các nhà môi giới để tạo điều kiện hợp tác... Ví dụ như các công cụ nâng cao năng lực và phát triển kỹ năng có thể được áp dụng nhằm hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đào tạo chuyên môn, phổ biến thông tin thị trường lao động, hỗ trợ đẩy mạnh quan hệ hợp tác giữa các cơ sở kinh doanh và đơn vị giáo dục... Các công cụ cụm liên kết nhằm mục đích hỗ trợ quá trình chiến lược chung cũng như thiết lập các chương trình hợp tác nghiên cứu và phát triển cho các cụm liên kết ngành. Những biện pháp khác có thể bao gồm việc hoạt động trên những tiêu chuẩn cụ thể, những quy định, các hoạt động phối hợp song song, cũng như các điều khoản đầu tư mạo hiểm và mạng lưới các doanh nghiệp liên quan.⁵

Bảng 2: Chương trình cụm liên kết ngành

Chương trình cụm liên kết ngành	
Mô tả & Mục tiêu	Chương trình cụm liên kết là những chương trình được chính phủ tài trợ nhằm thúc đẩy, kích hoạt và tạo điều kiện hợp tác thuận lợi giữa các tác nhân khác nhau (các công ty nhỏ và lớn, viện nghiên cứu, trường đại học) trong cùng một cụm liên kết ngành.
Tổ chức	Các chương trình cụm liên kết có thể được tổ chức theo những cách khác nhau, tùy thuộc vào mức độ chính thức cần có, các công cụ chính sách, những phương tiện được lựa chọn và những nguồn lực sẵn có. Nhưng nỗ lực nhằm hỗ trợ sự phát triển của các cụm liên kết ngành thường được quản lý thông qua một tổ chức liên kết cụm với một cá nhân, một tổ chức, hoặc tập đoàn điều hành.
Nguồn gây quỹ và hình mẫu kinh doanh	Các cụm liên kết ngành (hình thành tự nhiên) không cần bất cứ nguồn tài trợ bên ngoài nào, nhưng những sáng kiến và các chương trình liên kết cụm do Chính phủ chỉ đạo cần phải được đưa vào ngân sách quốc gia hoặc địa phương. Những khoản tiền tài trợ công cho những sáng kiến cụm liên kết có thể được xem như một sự đầu tư về năng lực cạnh tranh và chuyên môn hóa các nền kinh tế khu vực và quốc gia. Lợi ích từ đầu tư có thể được tính bằng số việc làm tạo ra, năng suất tăng, tăng trưởng và đổi mới bên trong các cụm, cũng như lợi thế cạnh tranh quốc tế của khu vực. ⁶
Nguồn lực	Nguồn lực cần thiết cho các sáng kiến và chương trình liên kết cụm là chủ yếu là nguồn tiền cho chương trình cũng như nguồn nhân lực cần thiết để thực hiện các biện pháp và sáng kiến hỗ trợ cụm liên kết ngành.

⁵ <http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48137710.pdf>

<p>Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định</p>	<p>Chính sách cụm liên kết thường được thúc đẩy bởi nhiều luồng chính sách khác nhau, bao gồm cả chính sách phát triển kinh tế khu vực, chính sách phát triển khoa học/ công nghệ/ đổi mới, chính sách công nghiệp/ doanh nghiệp, và chính sách giáo dục cấp cao. Chính sách cụm liên kết có thể là điểm chung của nhiều luồng chính sách, được tạo ra bởi những mục tiêu chung. Vì vậy, chính sách cụm liên kết nên được cân nhắc khi xác định quy định của những luồng chính sách nêu trên nói chung.</p>
<p>Những điều kiện khác</p>	<p>Thay vì cố gắng tạo ra các cụm liên kết từ con số 0, chính phủ và/ hoặc các cơ quan công quyền nên tạo điều kiện cho sự phát triển của các cụm liên kết bằng cách xây dựng dựa trên thế mạnh sẵn có (ví dụ: thực hiện chính sách dựa trên việc những phân tích những điểm mạnh của khu vực và 'phát hiện kinh doanh'). Cần vạch ra chiến lược chuyên môn hóa khôn ngoan ở phạm vi quốc gia hay khu vực và tài trợ cho chỉ một vài sáng kiến cụm liên kết mang tính chiến lược, thay vì tài trợ cho một số lượng lớn các sáng kiến khác nhau.⁷</p>
<p>Vai trò của chính phủ</p>	<p>Chính phủ chịu trách nhiệm cho việc vạch ra chiến lược chuyên môn hóa quốc gia, trong đó các chính sách và chương trình cụm liên kết có thể được xây dựng dựa trên đó.</p> <p>Chính phủ đồng thời cũng chịu trách nhiệm đảm bảo rằng luật pháp và các chính sách khác nhau liên quan đến các chính sách cụm liên kết là phù hợp với chiến lược cụm liên kết được lựa chọn.</p>
<p>Những ví dụ thực tiễn trên thế giới</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Các lĩnh vực chủ chốt ở Hà Lan⁸ - Các trụ cột cạnh tranh ở Pháp⁹ - Cụm liên kết công nghiệp, Nhật Bản¹⁰ - Giám sát liên kết ngành tại Châu Âu, Ủy ban Châu Âu (EC)¹¹

3.2 Các chương trình công nghệ và đổi mới sáng tạo

⁷ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16903/attachments/1/translations/en/renditions/native>

⁸ <https://www.hollandtradeandinvest.com/key-sectors>

⁹ <http://competitivite.gouv.fr/>

¹⁰ <https://www.jetro.go.jp/en/invest/region/icinfo.html>

¹¹ <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

Trong suốt thập kỷ qua, các chính sách đổi mới kinh doanh được sử dụng phổ biến nhất ở Châu Âu, đó là a) tài trợ và cho vay RDI¹², và b) các chương trình hợp tác RDI. Đáng chú ý nhất là việc tăng cường nghiên cứu và áp dụng các biện pháp đổi mới. Các biện pháp nâng cao nhận thức, dịch vụ hỗ trợ cho sự đổi mới, phát triển kỹ năng, các chương trình cụm liên kết và giúp các mạng lưới đòi hỏi ít gánh nặng tài chính hơn nhiều trong nguồn ngân quỹ chính sách chương trình.¹³

Một chương trình thường được hiểu như một biện pháp chính sách cụ thể, một *nền tảng mở* hoặc *bán mở* hay đơn giản là một kế hoạch hợp tác chung, điển hình là giữa cơ quan nghiên cứu, doanh nghiệp và chính phủ. Hầu hết các chương trình đều bị giới hạn thời gian, có ngày bắt đầu và kết thúc rõ ràng, cũng như nguồn ngân sách cụ thể. Quy mô chương trình cũng rất đa dạng. Các loại chương trình phổ biến là công nghệ và chương trình Nghiên cứu & Phát triển, chương trình thương mại hóa và xúc tiến thương mại, các chương trình thách thức theo chủ đề hay các chương trình định hướng chiến lược (ví dụ: công nghệ sạch), các chương trình cụm liên kết, cũng như các chương trình đổi mới quốc gia và khu vực. Mô hình các chương trình đều rất linh hoạt và ở đây, chúng tôi chủ yếu mô tả chương trình công nghệ và đổi mới.

Thông thường, các chương trình có thể xác định trước mục tiêu chiến lược tổng quát (ví dụ như để tăng lợi thế cạnh tranh trong một số lĩnh vực công nghiệp cụ thể) với căn cứ rõ ràng đứng sau nó. Ví dụ, chức năng chính của một chương trình là tạo ra các dự án nghiên cứu, đổi mới và hợp tác trong các lĩnh vực xác định ưu tiên, với các công cụ gây quỹ có sẵn từ chính phủ (tài trợ, vốn vay, vốn chủ sở hữu...).

Các chương trình thường bao gồm một loạt các hoạt động, chẳng hạn như các dự án nghiên cứu và đổi mới được thực hiện nhằm đạt được các mục tiêu chiến lược. Các hoạt động của chương trình cần có sự phối hợp và bổ trợ cho nhau. Ngoài ra, cũng thường có các hoạt động chung. Trong hầu hết các trường hợp, các chương trình hoạt động đều được điều phối và quản lý.

Bảng 2: Các chương trình công nghệ và đổi mới sáng tạo

Mô tả và Mục tiêu	Các chương trình công nghệ và đổi mới là công cụ chính sách thường được áp dụng nhằm tăng mức độ nghiên cứu, phát triển và đổi mới, tăng cường chuyển giao kiến thức giữa khu vực công và tư nhân, đồng thời phát triển nghiên cứu ở những lĩnh vực chiến lược quan trọng vì các mục tiêu kinh tế
--------------------------	---

¹² RDI: Nghiên cứu, Phát triển và Sáng tạo

¹³ EC 2013

	<p>và xã hội. Các chương trình này thường tập trung xung quanh một chủ đề nhất định, chẳng hạn như công nghệ nông nghiệp và thực phẩm, công nghệ thông tin và truyền thông, phát triển bền vững, giao thông vận tải, năng lượng hoặc y tế. Gần đây, các chương trình xuyên quốc gia liên kết những lĩnh vực trọng tâm khác nhau đang trở thành xu hướng.</p>
Tổ chức	<p>Trong hầu hết các trường hợp, các chương trình công nghệ và đổi mới được thực hiện dưới sự chỉ đạo của các Bộ, ngành có thẩm quyền hoặc các đơn vị cụ thể, hay trong một số trường hợp, việc thực hiện được quản lý bởi các doanh nghiệp.</p> <p>Những chương trình này thường kéo dài trong khoảng từ 3-5 năm, nhưng có thể được mở rộng hoặc kèm theo một chương trình khác, đồng thời thường được quản lý bởi Hội đồng Chương trình (hoặc Ban chỉ đạo) và có một Giám đốc Chương trình được chỉ định hoặc một đội ngũ quản lý riêng.</p> <p>Tùy thuộc vào mục đích, chương trình có thể bao gồm các hoạt động khác, chẳng hạn như các chiến dịch tiếp thị, kêu gọi tài trợ, dự án, dịch vụ tư vấn...</p>
Nguồn quỹ và mô hình kinh doanh	<p>Các chương trình này thường được hỗ trợ hoàn toàn hoặc phần lớn bởi chính phủ. Tuy nhiên, nhiều hoạt động khác trong khuôn khổ chương trình hay các dự án định hướng kinh doanh RDI thường được đồng tài trợ bởi một số đơn vị tham gia. Do đó, tổng toàn bộ kinh phí thường đến từ nhiều nguồn quỹ công hay vốn tư nhân khác. Các chương trình hiếm khi tự duy trì tài chính, nhưng có thể làm vậy ở giai đoạn cuối chương trình.</p>
Nguồn lực	<p>Cũng như với các chương trình cụm liên kết, những nguồn lực cần thiết cho các chương trình công nghệ và đổi mới chủ yếu đến từ nguồn vốn của chương trình cũng như các cá nhân, tổ chức cần thiết để quản lý các chương trình. Ngân quỹ của các chương trình cũng vô cùng đa dạng, dao động từ vài triệu đến vài trăm triệu USD.</p>
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	<p>Các chương trình như vậy thường không đòi hỏi những quy định riêng biệt mà hoạt động dựa trên chương trình (Ví dụ: dự án trợ cấp).</p>
Những điều kiện khác	<p>Thiết kế và triển khai thực hiện Chương trình đòi hỏi kinh nghiệm về quản lý tài chính và quản lý/ điều phối chung. Giám sát và đánh giá thành công của chương trình thành công cũng là một cơ chế quan trọng.</p>
Vai trò của chính phủ	<p>Các chương trình thường được xây dựng dựa trên mối quan hệ hợp tác công-tư, nơi chính phủ đóng vai trò thiết yếu xuyên suốt quá trình: cố vấn, lãnh đạo, điều phối và là nhà tài trợ.</p>

Những ví dụ thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Chương trình đổi mới Tekes, Phần Lan¹⁴ - Chương trình công nghệ cao quốc gia 863, Trung Quốc¹⁵
--	---

3.3 Tài trợ chính phủ

Chính phủ từ lâu đã sử dụng nguồn kinh phí trực tiếp như một phương tiện để kích thích các công ty tập trung vào các hoạt động (đầu tư, nghiên cứu & phát triển, tăng trưởng, xuất khẩu) với các công cụ liên quan, chẳng hạn như trợ cấp phù hợp, cho vay trợ cấp hoặc đầu tư mạo hiểm, thường được kết hợp áp dụng với một số công cụ khác. Nguồn vốn trực tiếp của chính phủ hướng tới ba loại bổ sung tại các doanh nghiệp:

- Bổ sung đầu vào (VD: Tăng cường chi tiêu)
- Bổ sung đầu ra (VD: Cải thiện kết quả ở cả 2 khía cạnh lượng và chất)
- Bổ sung về hành vi (VD: Thay đổi cách công ty vận hành)

Khoản tài trợ được cung cấp bởi chính phủ thường là hình thức hấp dẫn nhất trong các công cụ tài trợ trực tiếp, bởi các khoản hỗ trợ này không yêu cầu phải trả lại mà còn có tính thanh khoản rất quan trọng cho các công ty. Chính phủ các nước, mặt khác, xem tài trợ như một công cụ hào phóng nhất, cũng như dễ dàng nhất bóp méo cạnh tranh. Vì thế, các khoản tài trợ của chính phủ thường nhắm đến các nhu cầu cụ thể của công ty nhỏ, mới thành lập và có dễ bị tổn thương. Do đó, sử dụng hiệu quả các nguồn tài trợ của chính phủ đòi hỏi sự hiểu biết tốt về thất bại thị trường, sử dụng kinh phí đúng mục tiêu, khả năng đánh giá năng lực và quá trình lựa chọn cho người được hưởng tài trợ.

Bảng 3: Tài trợ từ chính phủ

Mô tả và Mục tiêu	Các khoản tài trợ của chính phủ được coi là công cụ hỗ trợ kinh doanh công khai nhằm khuyến khích sự ra đời của các doanh nghiệp mới hoặc giai đoạn sơ khai của họ. Khoản tài trợ có thể được chính phủ chi trả đầy đủ mà không có bất cứ yêu cầu nào khác liên quan đến việc đầu tư của bản thân các doanh nghiệp, hoặc có thể dưới hình thức cấp vốn đối ứng, có nghĩa là chính phủ sẽ cấp vốn đối ứng với bất cứ khoản vốn nào mà các nhà đầu tư khác góp vào doanh nghiệp theo điều khoản đã thống nhất từ trước.
Tổ chức	Thiết lập các khoản tài trợ của chính phủ đòi hỏi phải xác định được quá trình mà theo đó, các khoản tài trợ

¹⁴ <http://www.tekes.fi/en/programmes-and-services/tekes-programmes/>

¹⁵ <http://www.most.gov.cn/eng/programmes1/>

	sẽ được cấp cho các doanh nghiệp: quyết định các tiêu chí và cột mốc quan trọng, thiết lập một quy trình xử lý ứng dụng cũng như các quá trình chi trả trợ cấp cho các doanh nghiệp đủ điều kiện. Quy trình tài trợ chính phủ thường được phụ trách bởi một tổ chức chính phủ, chẳng hạn như Bộ Lao động, Bộ Thương mại và Công nghiệp (hoặc cơ quan giám sát của họ).
Nguồn quỹ và mô hình kinh doanh	Các khoản tài trợ chính phủ hoàn toàn được lấy ra từ quỹ nhà nước. Chúng có thể được coi là những khoản đầu tư vào các doanh nghiệp mới và những khoản tiền thuế trong tương lai.
Nguồn lực	Các khoản tài trợ chính phủ phải đáp ứng 2 điều kiện. Trước hết, số tiền dành cho tài trợ phải nằm ngoài ngân sách quốc gia. Thứ hai, phải có một tổ chức chính phủ chịu trách nhiệm trong quá trình cung cấp tiền tài trợ - nhận được các đơn ứng tuyển, đưa ra quyết định liên quan đến việc nhận tài trợ và đảm nhận việc trả tiền tài trợ cho các doanh nghiệp.
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Luật pháp và quy định quốc gia phải cho phép chính phủ hỗ trợ vốn cho các công ty tư nhân.
Những điều kiện khác	Chính phủ cần phải xác định rõ số tiền hàng năm được phân bổ cho các khoản tài trợ, cũng như xác định các quy tắc và tiêu chí để lựa chọn những đối tượng được cấp. Sau đó, các cơ quan công quyền thiết lập các quá trình liên quan và tiến hành quản lý chúng.
Vai trò của chính phủ	Chính phủ chịu trách nhiệm về toàn bộ quá trình đưa ra các khoản tài trợ, bắt đầu từ việc tính toán ngân sách và xác định mô hình quy trình cấp để điều hành các hoạt động hàng ngày (ví dụ: bàn giao và thanh toán) liên quan đến các khoản tài trợ.
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Chương trình Tài trợ Khởi nghiệp Phần Lan.¹⁶ - Chương trình tài trợ khởi nghiệp của Singapore.¹⁷ - Chương trình tài trợ Khởi nghiệp và RDI.¹⁸

¹⁶ Mục tiêu của chương trình trợ cấp khởi nghiệp Phần Lan là khuyến khích các doanh nghiệp mới và thúc đẩy tạo việc làm. Trợ cấp giúp doanh nghiệp có được khoản thu nhập an toàn trong thời gian họ khởi động doanh nghiệp – tuy nhiên không qua 18 tháng http://www.te-services.fi/te/en/employers/for_entrepreneurs/services_new_entrepreneurs/startup_grant/index.html

¹⁷ Chương trình Trợ cấp Khởi nghiệp ACE cấp hỗ trợ cho các doanh nghiệp ở Singapore, những người muốn đi những bước đầu tiên để khởi động những hoạt động kinh doanh khác biệt. Các đơn đăng ký sẽ được chọn lọc theo hình thức cạnh tranh, dựa trên 4 tiêu chí đánh giá chính gồm tính khả thi của mô hình kinh doanh, các cơ hội thị trường tiềm năng và nhóm quản lý. SPRING sẽ cấp đối ứng 7 S\$ với mỗi 3 S\$ mà doanh nghiệp huy động được và lên tới S\$50,000, ví dụ để nhận được khoản tài trợ f \$50,000, bạn cần huy động được \$21,429 để đối ứng sau khi nhận được Thư Chấp nhận. <http://www.spring.gov.sg/Nurturing-Startups/Pages/ACE-startups-grant.aspx>
<http://www.guidemesingapore.com/doing-business/finances/singapore-government-schemes-for-startups>

¹⁸ <http://www.tekes.fi/en/funding/>

3.4 Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro

Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro nhằm lấp đầy "thiếu hụt tài chính" bằng cách tạo điều kiện tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài cho các doanh nghiệp gặp khó khăn trong thu hút đủ nguồn tài chính. Các doanh nghiệp này bao gồm cả các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp vừa và nhỏ khác, đặc biệt là những người có nhu cầu đầu tư đổi mới và quốc tế hóa. Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro bao gồm các khoản vay được chính phủ trợ cấp và bảo lãnh tín dụng.¹⁹

Các khoản vay được chính phủ trợ cấp (hoặc các khoản vay mềm) là các khoản vay có lãi suất thấp hơn so với thị trường, hoặc không tính lãi suất, bởi lãi suất sẽ được chi trả bởi chính phủ. Các hình thức cho vay trợ cấp khác, ví dụ các khoản vay không bảo đảm, trong đó bên cho vay (chính phủ) không yêu cầu toàn bộ hoặc bất kỳ sự bảo đảm nào cho khoản vay. Trong các trường hợp ưu đãi hơn, hỗ trợ cho vay nghĩa là có rất ít hoặc thậm chí là không phạt tí nào khi vỡ nợ. Ví dụ trong trường hợp khoản cho vay với mục đích nghiên cứu và phát triển của Tekes Phần Lan, nếu các dự án này thất bại, công ty có thể được gia hạn thời gian trả nợ, hoặc trong trường hợp cực kỳ ưu đãi, khoản vay chưa thanh toán và lãi suất có thể được xóa một phần hoặc thậm chí là hoàn toàn. Khoản vay được trợ cấp thường nhắm đến những nhu cầu cụ thể, chẳng hạn như vốn lưu động, một số lĩnh vực ưu tiên kinh tế, ví dụ như để mua cổ phần của một công ty. Chính phủ cũng có thể cung cấp các khoản vay vốn chủ sở hữu để cùng cấp vốn cho các cổ đông của công ty.

Chính sách công cũng có thể hỗ trợ tài chính bằng cách trực tiếp cung cấp khoản cho vay thông qua các ngân hàng nhà nước.

Đề án bảo lãnh tín dụng là một cơ chế chuyển giao và đa dạng hóa rủi ro. Với việc chính phủ chỉ trả một phần rủi ro vỡ nợ, rủi ro của người cho vay giảm - bảo đảm chi trả tất cả hoặc một phần khoản vay trong trường hợp vỡ nợ. Đây là lý do mà tại sao, các chương trình bảo lãnh tín dụng có thể tạo điều kiện tiếp cận tài chính cho các công ty có rủi ro cao bằng cách hạn chế thua lỗ mà một ngân hàng phải chịu nếu công ty vỡ nợ. Họ có thể giúp giải quyết việc thiếu sự tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp trẻ, những đơn vị thiếu tài sản thế chấp hoặc không thể cung cấp thông tin về mức độ tín nhiệm của mình để được tiếp cận

¹⁹ <http://www.oecd.org/globalrelations/45324327.pdf>

với nguồn vốn. Chính phủ thường đảm bảo một phần thua lỗ của các ngân hàng bằng bảo lãnh tín dụng, nhưng vẫn để họ tự quyết định khoản cho vay, từ đó phát huy lợi thế của các chuyên gia đánh giá tín dụng

Thông thường, có 4 loại quỹ bảo lãnh chính:

- Chương trình Bảo lãnh Nhà nước được hình thành bởi chính sách công. Chúng thường liên quan đến các khoản trợ cấp của nhà nước, đặc biệt là ở giai đoạn ban đầu. Thông thường, các chương trình này được quản lý bởi một tổ chức tư nhân hay một tổ chức chính phủ. Các chương trình bảo lãnh công được đánh giá là rất đáng tin cậy trong lĩnh vực ngân hàng, bởi khoản đảm bảo được chi trả trực tiếp từ ngân sách nhà nước.
- Chương trình bảo lãnh doanh nghiệp thường được tài trợ và vận hành bởi các đơn vị tư nhân, ví dụ như ngân hàng hoặc các phòng thương mại. Chương trình bảo lãnh doanh nghiệp có lợi thế là được quản lý bởi những lãnh đạo giàu kinh nghiệm, và được hưởng lợi từ sự tham gia trực tiếp của ngành ngân hàng.
- Chương trình bảo lãnh quốc tế thường là hoạt động của 2 hay nhiều chính phủ, hoặc các tổ chức phi chính phủ như ILO, UNIDO hay Quỹ Đầu tư châu Âu. Thông thường, các chương trình quốc tế thường kết hợp giữa quỹ bảo lãnh với hỗ trợ kỹ thuật dành cho doanh nghiệp.
- Chương trình bảo lãnh tương hỗ là các tổ chức tư nhân độc lập được thành lập và quản lý bởi những người đi vay bị hạn chế tiếp cận vốn vay ngân hàng. Mặc dù quỹ này hoạt động phần lớn từ phí thành viên, trong nhiều trường hợp, chúng có thể hoạt động với sự hỗ trợ của chính phủ.

Bảo lãnh tín dụng là nhằm vào các công ty có độ rủi ro cao nhưng tiềm năng tăng trưởng lớn, nhưng đôi khi, chính phủ gần như không có quyền quyết định việc liệu có công ty được lựa chọn có "đúng loại" hay không (ví dụ, công ty được chọn không phải là những doanh nghiệp sáng tạo với độ rủi ro cao mà lại là các công ty năng suất thấp, sắp phá sản). Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng các chương trình bảo lãnh tín dụng có tác động tốt hơn khi được kết hợp sử dụng với các công cụ tài chính khác.

Bảng 4: Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro

Mô tả và mục tiêu	Các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro, chẳng hạn như các khoản vay được chính phủ trợ cấp và các chương trình bảo lãnh tín dụng, là những biện pháp hỗ trợ kinh doanh giúp cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa được tiếp cận vốn vay mà không cần quá nhiều tài sản thế chấp.
Tổ chức	Các khoản vay được chính phủ trợ cấp thường được cấp bởi các Bộ ngành với những nhiệm vụ cụ thể cùng một loạt các công cụ hỗ trợ khác. Các tổ chức nắm giữ quỹ bảo lãnh tín dụng cũng vô cùng đa dạng, tùy thuộc vào loại chương trình. Theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (2008), Quỹ bảo

	lãnh tương hỗ thường được áp dụng tại các nước thu nhập cao, trong khi đó, hầu hết các nước thu nhập thấp và trung bình sử dụng các nguồn quỹ do nhà nước hỗ trợ.
Nguồn quỹ và mô hình kinh doanh	Các khoản vay được trợ cấp đòi hỏi chính phủ phải cấp vốn cho các khoản cho vay, cho lãi suất và thanh toán khi vỡ nợ, cũng như cho quá trình lựa chọn, vận hành và quản lý tài chính. Chương trình bảo lãnh tín dụng có thể được cấp vốn qua nguồn nhà nước hoặc nguồn tư nhân. Chính phủ thường trợ cấp cho các chương trình trong khoảng thời gian ban đầu, tuy nhiên, theo thời gian, hầu hết các dự án đều hướng đến mục tiêu "tự thân vận động". Thông thường, các chương trình bảo lãnh tín dụng thụt lùi từ những công ty mà họ bảo lãnh nhằm trang trải chi phí hoạt động cũng như các rủi ro tài chính.
Nguồn lực	Tất cả các công cụ chia sẻ nợ và rủi ro đều đòi hỏi quá trình thiết lập kế hoạch tài chính chuyên nghiệp và nguồn lực tài chính từ phía chính phủ.
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Hoạt động của các tổ chức tài chính, cùng với những công cụ tài chính riêng biệt của mình, thường được quy định theo pháp luật. Các tổ chức này cũng yêu cầu việc giám sát tài chính cũng như sự đánh giá thường xuyên hiệu quả và tác động của chương trình.
Những điều kiện khác	Chương trình bảo lãnh tín dụng cần được thiết kế cẩn thận nhằm giảm thiểu tối đa các sai sót về chính sách ưu đãi. Mặc dù một chương trình thành công cần phải cung cấp vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ mà nếu không được chương trình hỗ trợ thì họ sẽ không đủ điều kiện, tuy nhiên như vậy không có nghĩa là khuyến khích các ngân hàng chủ quan trong việc lựa chọn các công ty để bảo lãnh.
Vai trò của chính phủ	Chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc xác định những thất bại của thị trường tài chính nằm ở đâu, cũng như việc thiết kế, quản lý, tài trợ và giám sát hoạt động của các công cụ hỗ trợ.
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Các chương trình cho vay nghiên cứu và phát triển Tekes (Phần Lan)²⁰ - Chương trình cấp vốn Finnvera và cấp vốn cầu nối cho doanh nghiệp (Phần Lan)²¹ - Quỹ Doanh nghiệp Sloveni²²

²⁰ https://www.tekes.fi/globalassets/global/rahoitus/en_tietoa_avustuksesta_ja_lainasta.pdf

²¹ <https://www.finnvera.fi/eng/Products/Loans>

²² <http://aecm.eu/sef-slovene-enterprise-fund/>

3.5 Vouchers

Voucher là những công cụ cấp vốn quy mô nhỏ được ban hành bởi chính phủ, cho phép các tổ chức nhận (thường là các doanh nghiệp vừa và nhỏ hay những doanh nhân tương lai) mua một số dịch vụ kinh doanh, nghiên cứu đặc biệt với một khoản tiền nhất định mà sẽ được Chính phủ chi trả toàn bộ hoặc đôi khi là một phần. Trong những năm qua, chính phủ các nước trên thế giới (Anh, Hà Lan, Ireland, Mỹ, Úc, Singapore, Hồng Kông, Phần Lan...) đã đưa vào triển khai voucher cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (còn được gọi là voucher cho sáng tạo hoặc voucher cho tăng trưởng). Voucher là những công cụ gây quỹ quy mô nhỏ với giá trị vào khoảng từ 5 -10.000 bảng (mặc dù các voucher giá trị lớn hơn cũng tồn tại).²³

Những yếu tố quan trọng của vouchers với tư cách công cụ tài chính:

- *Giá trị nhỏ (VD: Không có quy trình lựa chọn phức tạp hoặc phải lập kế hoạch chi tiết)*
- *Dễ quản lý (VD: Không phải nộp đơn, không phải báo cáo)*
- *Cấp trực tiếp cho người thụ hưởng, họ có thể tùy chọn cách thức và nơi sử dụng*

Voucher được thiết kế nhằm giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận dễ hơn với việc mua một số loại dịch vụ nhất định, chẳng hạn như dịch vụ nghiên cứu chuyên nghiệp, thiết kế sản phẩm... Mục đích của voucher là để hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ khám phá những cơ hội kinh doanh mới, tìm kiếm sự tư vấn mang tính chiến lược hoặc giải quyết các vấn đề kỹ thuật bằng nền tảng kiến thức có sẵn hoặc nhờ sự giúp đỡ của các nhà cung cấp dịch vụ. Ngoài chính phủ ra, một số trường đại học cũng cung cấp các loại voucher tương tự cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với voucher của các trường đại học, các doanh nghiệp có thể mua dịch vụ tư vấn, dịch vụ nghiên cứu & phát triển được cung cấp bởi chính những trường đại học và viện nghiên cứu đó.

Những đánh giá đã cho thấy, voucher là một trong những công cụ hỗ trợ hiệu quả và tiết kiệm chi phí nhất, đó cũng là lý tại sao nó đã trở nên phổ biến ở nhiều nước. Tuy nhiên, không phải tất cả các chương trình áp dụng vouchers đều

²³ https://businesswales.gov.wales/sites/business-wales/files/documents/WG%20Business%20Funding%20Programmes%20March%202013/WG16912_Innovation%20Vouchers.pdf

thành công.²⁴ Lợi ích của voucher gồm có: chính phủ dễ dàng quản lý, và việc áp dụng voucher đã góp phần đẩy mạnh sự hợp tác giữa các doanh nghiệp nhỏ và các trường đại học cũng như các viện nghiên cứu nhà nước.²⁵

Bảng 5. Vouchers	
Mô tả và mục tiêu	Voucher thường hướng đến mục đích khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng các dịch vụ nghiên cứu, tư vấn hay một số dịch vụ kinh doanh khác được cung cấp bởi các cơ quan nhà nước hoặc tổ chức tư nhân (tùy thuộc vào mục đích và điều kiện của voucher) nhằm hỗ trợ sự phát triển và tăng cường khả năng sáng tạo của những doanh nghiệp vừa và nhỏ được nhận voucher.
Organisation Tổ chức	<p>1) Chính phủ thường giới thiệu vouchers tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ một cách rộng rãi như thông qua báo chí và internet. Các hiệp hội đại diện, cơ quan giao thương hay các phòng thương mại có thể tích cực tham gia vào việc tiếp thị các công cụ bằng cách giới thiệu tới các thành viên về sự tồn tại của những công cụ chính sách.</p> <p>2) Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường được yêu cầu nộp một bản đăng ký (tốt nhất là bản mềm) bao gồm những thông tin được yêu cầu và một bản mô tả về những cơ hội/ vấn đề kinh doanh mà họ muốn giải quyết thông qua việc sử dụng voucher. Từ quan điểm người thực hiện, việc chính phủ đặt ra những tiêu chí đơn giản, dễ hiểu là vô cùng quan trọng. Các công ty phải đáp ứng được những yêu cầu đó nếu muốn đăng ký sử dụng voucher.</p> <p>3) Voucher được trao bởi những cơ quan chính phủ cung cấp các chương trình. Các tiêu chí lựa chọn cụ thể cần được xác định trước trong trường hợp số lượng đơn ứng tuyển cao hơn so với chỉ tiêu. Quay số may mắn cũng có thể là một cách để xác định người chiến thắng được sử dụng voucher.</p> <p>4) Một khi các doanh nghiệp vừa và nhỏ được trao quyền sử dụng voucher, chính phủ đồng thời được ủy thác với tư cách đơn vị cung cấp dịch vụ thông qua voucher. Một số chính phủ (như Ireland) đã hạn chế việc sử dụng voucher ở các đơn vị giáo dục công (như trường đại học, tổ chức</p>

²⁴ For example in UK (2014) and in Finland (2008) voucher schemes were evaluated to be less successful, largely due to complexity and weak marketing of vouchers.

²⁵ <http://www.cpb.nl/en/publication/do-innovation-vouchers-help-smes-cross-bridge-towards-science>

	<p>ngiên cứu nhà nước), trong khi đó thì ở những nơi khác, họ vẫn ủng hộ việc sử dụng của các tổ chức tư nhân với tư cách đơn vị cung cấp dịch vụ.</p> <p>5) Nói chung, vẫn có những giới hạn thời gian (từ 6-12 tháng) mà theo đó, voucher phải được sử dụng. Khi việc chuyển nhượng được hoàn thành, nhà cung cấp dịch vụ nhận voucher từ công ty và hoàn trả lại các đơn vị cung cấp.</p> <p>6) Có thể đặt ra yêu cầu về việc các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các nhà cung cấp dịch vụ báo cáo về việc sử dụng và tác động của voucher, nhưng yêu cầu này cần phải hạn chế ở mức tối thiểu vì quy mô của khoản vốn là nhỏ ²⁶</p>
Nguồn quỹ và mô hình kinh doanh	Voucher được cấp và thanh toán bởi chính phủ. Chính phủ có thể cung cấp những loại voucher tài trợ 100% vốn không bao gồm điều khoản đi kèm liên quan đến việc đầu tư của các công ty, hoặc một số loại voucher khác phù hợp với kế hoạch đầu tư của các doanh nghiệp (ví dụ: 50% là vốn đầu tư của các doanh nghiệp - 50% nguồn tài trợ của Chính phủ). Đặc biệt, một số loại voucher được cấp bởi các trường đại học đòi hỏi nguồn vốn của các công ty mua dịch vụ phải phù hợp với nguồn tài trợ của mình.
Nguồn lực	Việc đưa vào sử dụng voucher không chỉ đòi hỏi có đủ ngân sách chi trả cho voucher mà còn cần có quá trình tiếp thị, giúp cho voucher được biết đến và sử dụng rộng rãi bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Pháp luật và quy định quốc gia cần cho phép nhà nước được cấp vốn tài trợ quy mô nhỏ cho các công ty tư nhân để nhà nước có thể cấp voucher cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
Những điều kiện khác	Các cơ quan chính phủ cấp voucher phải có đủ nguồn lực để đưa vào áp dụng và quảng bá voucher đúng cách, cũng như xử lý các quá trình nộp đơn xin voucher, phân bổ, đổi voucher lấy tiền và báo cáo.
Vai trò của chính phủ	Vai trò của chính phủ là vô cùng cần thiết, vì về cơ bản, tất cả các loại voucher đều được cấp bởi các cơ quan nhà nước (cơ quan chính phủ hoặc một trường đại học nào đó). Vì vậy, chính phủ chịu trách nhiệm tổ chức quá trình phân bổ ngân sách, trao tặng và đổi voucher.
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	- Vouchers về đổi mới sáng tạo xứ Wales ²⁷

²⁶ <http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48135973.pdf>

²⁷ https://businesswales.gov.wales/sites/businesswales/files/documents/WG%20Business%20Funding%20Programmes%20March%202013/WG16912_Innovation%20Vouchers.pdf

	<ul style="list-style-type: none"> - Vouchers Đổi mới Sáng Tạo Hà Lan²⁸ - Vouchers Sáng tạo và Năng lực Singapore²⁹ - Hong Kong SME Vouchers³⁰
--	--

3.6 Vốn môi và vốn mạo hiểm

Vốn đầu tư mạo hiểm (VC) là một loại hình vốn chủ sở hữu của tư nhân, được cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là các công ty khởi nghiệp với tiềm năng phát triển cao hoặc đã thể hiện sự tăng trưởng cao. Vốn đầu tư mạo hiểm có rủi ro cao, và do đó, các nhà đầu tư thường có tỉ lệ cổ phần lớn hoặc có ảnh hưởng lớn đến những quyết định quan trọng của công ty. Các nhà đầu tư mạo hiểm thường không chỉ mang đến cho công ty những khoản tiền đầu tư mà còn cung cấp những tư vấn mang tính chiến lược³¹.

Các khoản đầu tư vốn mạo hiểm thường được chia thành nhiều loại khác nhau dựa trên các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp hay mục đích sử dụng vốn, chẳng hạn như: Lên ý tưởng, Khởi nghiệp, Giai đoạn 2, Giai đoạn 3 và giai đoạn cầu nối và trước IPO. Vốn môi là một trường hợp đặc biệt của đầu tư mạo hiểm liên quan đến giai đoạn đầu tiên của công ty. Mục tiêu là cung cấp cho công ty đủ vốn cho đến khi có thể tạo ra dòng tiền của riêng mình, hoặc cho đến khi sẵn sàng tiếp nhận các khoản đầu tư khác (chẳng hạn như các loại vốn đầu tư mạo hiểm).

Trong giai đoạn đầu của quá trình đầu tư, vốn môi rủi ro hơn nhiều so với vốn mạo hiểm thông thường, do vậy khoản đầu tư thường thấp hơn so với các trường hợp gọi vốn mạo hiểm khác (thường từ 10.000-100.000 euro). Vì lý do này nên hầu hết các công ty đầu tư mạo hiểm không cấp vốn môi ở giai đoạn đầu, mà thường thích chọn đầu tư ở những giai đoạn sau. Do đó, nó thường được xem như một vai trò của chính phủ trong việc cung cấp hoặc khuyến khích

²⁸ The Dutch innovation vouchers are a good example of stimulating the interaction between small and medium-sized enterprises (SMEs) and public research institutes through a voucher programme. Dutch innovation vouchers are valued at € 7 500. <http://www.cpb.nl/en/publication/do-innovation-vouchers-help-smes-cross-bridge-towards-science>

²⁹ Singapore Innovation & Capability Voucher (ICV) is a simple to apply, easy-to-use voucher valued at \$5,000, to encourage SMEs to develop their business capabilities. <http://www.spring.gov.sg/Growing-Business/Voucher/Pages/innovation-capability-voucher.aspx>

³⁰ Hong Kong SME Vouchers are aimed to benefit 2,500 companies. The HK Government will offer up to \$200,000 to help an SME adopt tech solutions and services. The three-year pilot programme will offer \$2 for every dollar spent by an SME on such services.

³¹ <http://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>

việc cấp vốn mới để hỗ trợ khởi nghiệp. Vốn mới cũng có thể được huy động từ các nhà đầu tư thiên thần, bạn bè hoặc gia đình, hoặc thông qua các nền tảng huy động đám đông.

Thiên thần kinh doanh và các nhà đầu tư thiên thần cung cấp nguồn vốn đầu tư mạo hiểm ngày càng quan trọng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp ở hầu hết các quốc gia. Các thiên thần kinh doanh là những cá nhân giàu có, người cung cấp vốn cho các công ty để đổi lấy cổ phần. Các thiên thần kinh doanh thường có gốc kinh doanh và hoặc quản lý cao cấp, có thể đưa ra những lời khuyên có giá trị về mặt quản lý và hoạt động, giới thiệu các mối quan hệ quan trọng cũng như làm cố vấn hoặc làm nhà đầu tư cho các công ty mà họ đầu tư. Vai trò của các nhà đầu tư thiên thần đã trở nên quan trọng hơn với các doanh nghiệp khởi nghiệp trong những năm trở lại đây, bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã thắt chặt hơn các điều kiện để doanh nghiệp có thể nhận các khoản vay ngân hàng truyền thống, và họ buộc phải tìm kiếm các nguồn vốn khác.

Mặc dù nguồn vốn mạo hiểm được cấp chủ yếu bởi các nhà đầu tư tư nhân, các chính phủ cũng đang phát động các chương trình đầu tư mạo hiểm nhằm lấp đầy "thiếu hụt về vốn" đang hạn chế các doanh nghiệp nhỏ có đủ vốn để phát triển. Chương trình vốn đầu tư mạo hiểm của nhà nước được giải trình là sẽ đem lại lợi ích cho cộng đồng thông qua việc đẩy mạnh quá trình đổi mới, phát triển và tạo việc làm cho người lao động.³²

Có nhiều hình thức hỗ trợ của chính phủ đối với đầu tư mạo hiểm. Một là cung cấp vốn mạo hiểm trực tiếp thông qua các quỹ đầu tư mạo hiểm của chính phủ. Một cách khác là đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm được quản lý độc lập, các quỹ này cũng dựa vào các nhà đầu tư tư nhân, rất phổ biến ở hầu hết các quốc gia và khu vực trên thế giới. Cách thứ 3 và cũng là cách đang ngày càng trở nên phổ biến ở thời điểm hiện tại, đó là cung cấp các khoản trợ cấp hoặc miễn giảm thuế cho các nhà đầu tư vốn mạo hiểm.³³

Bảng 6. Vốn mới và vốn đầu tư mạo hiểm	
Mô tả & Mục tiêu	Quỹ đầu tư vốn mới và đầu tư mạo hiểm là những công cụ cung cấp vốn mạo hiểm đi kèm dịch vụ tư vấn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng nhất để đổi lấy cổ phần trong công ty.

³² <http://www.nber.org/papers/w16521.pdf>

³³ http://www3.weforum.org/docs/WEF_IV_PrivateEquity_Report_2010.pdf

	<p>Các quỹ mạo hiểm thường cố gắng tìm kiếm và hỗ trợ các doanh nghiệp trong những giai đoạn đầu với tiềm năng phát triển và khả năng thành công quốc tế cao.</p>
Tổ chức	<p>Quỹ đầu tư vốn môi và đầu tư tăng tốc là các tổ chức thuộc sở hữu của một nhóm nhà đầu tư, một số quỹ vốn môi và quỹ mạo hiểm cũng thường hoạt động song song với một chương trình tăng tốc khởi nghiệp (ví dụ: Techstar Ventures).</p> <p>Chính phủ có thể trực tiếp tham gia vào cấp vốn mạo hiểm bằng cách thành lập các quỹ liên doanh của riêng mình hoặc tham gia vào một quỹ hiện có với tư cách nhà đầu tư. Việc điều hành quá trình tham gia gián tiếp của chính phủ (trợ cấp, nộp thuế), đòi hỏi có các biện pháp theo luật và quy định.</p>
Nguồn quỹ và mô hình kinh doanh	<p>Các quỹ vốn môi và quỹ tăng tốc khởi nghiệp thường là các tổ chức phi lợi nhuận, không chỉ được tài trợ bởi các nhà đầu tư tư nhân hoặc các tổ chức đầu tư, mà còn bởi chính phủ.</p> <p>Cấp vốn môi và vốn mạo hiểm được xem là một hình thức kinh doanh rủi ro cao/ lợi nhuận cao, chủ yếu do các công ty được cấp vốn là công ty ở giai đoạn đầu. Mô hình kinh doanh của đầu tư vốn môi và vốn mạo hiểm là trao cổ phần cho công ty cấp vốn để đổi lấy khoản đầu tư và các dịch vụ tư vấn từ công ty cấp vốn..</p> <p>Quỹ đầu tư mạo hiểm thường có danh mục đầu tư rộng. Điều này có nghĩa là nguồn quỹ sẽ đặt khoản tiền cược nhỏ vào nhiều các doanh nghiệp khởi nghiệp với niềm tin rằng, ít nhất một trong số họ sẽ đạt được tiềm năng tăng trưởng như mong muốn và sau cùng sẽ có khả năng thanh toán phần lớn khoản đầu tư. Đa dạng hóa những đối tượng đầu tư sẽ giúp cho nguồn quỹ giảm thiểu tối đa những rủi ro có thể gặp phải khi không phải mọi khoản đầu tư đều thành công</p>
Nguồn lực	<p>Nguồn lực quan trọng nhất cho quỹ vốn môi và quỹ tăng tốc khởi nghiệp là vốn đầu tư mạo hiểm tư nhân</p>
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	<p>Đầu tư vốn môi và đầu tư mạo hiểm không có sự khác biệt đáng kể so với các hoạt động đầu tư tư nhân khác đứng theo quan điểm pháp luật. Tuy nhiên, sự tham gia trực tiếp của chính phủ vào các quỹ mạo hiểm đòi hỏi pháp luật phải cho phép chính phủ đầu tư vào các công ty tư nhân. Mặt khác, chính sách hỗ trợ đầu tư mạo hiểm gián tiếp, như giảm thuế hoặc các hình thức trợ cấp khác, cần được xem xét khi ban hành luật về thuế, trợ cấp chính phủ và các quy định về kinh doanh nói chung.</p>
Những điều kiện tiên quyết khác	<p>Để thu hút đầu tư mạo hiểm, hệ sinh thái khởi nghiệp trong khu vực cần phải hoạt động sôi động và tích cực. Các doanh nghiệp khởi nghiệp giàu tiềm năng và các hệ sinh thái khởi</p>

	nghiệp tích cực sẽ dễ dàng thu hút các nhà đầu tư tư nhân và các khoản đầu tư mạo hiểm.
Vai trò của chính phủ	Vai trò của chính phủ phụ thuộc vào dạng hỗ trợ vốn mạo hiểm mà các chính phủ đang cung cấp. Trong các quỹ đầu tư mạo hiểm thuộc sở hữu của chính phủ, vai trò của chính phủ là cấp vốn và chỉ đạo quá trình góp vốn mạo hiểm. Với những nguồn quỹ đầu tư mạo hiểm được quản lý độc lập, vai trò của chính phủ chỉ tương tự như bất kỳ nhà đầu tư nào khác. Cách thứ ba để có thể hỗ trợ quá trình cấp vốn mạo hiểm - cung cấp các khoản trợ cấp hoặc giảm thuế để đầu tư mạo hiểm - đòi hỏi phải có những điều chỉnh liên quan đến pháp luật và quy định để loại hình này có thể áp dụng được.
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Techstars Ventures³⁴ - Singapore³⁵ - New York³⁶

3.7 Nguồn tài chính thay thế

Vốn vay thương mại của ngân hàng là một nguồn tài chính bên ngoài truyền thống và phổ biến nhất ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ, dù vậy, nó cũng những hạn chế, đặc biệt đối các doanh nghiệp trẻ, sáng tạo và phát triển nhanh nhưng có độ rủi cao và thiếu tài sản bảo lãnh. Một số nguồn vốn khác, chẳng hạn như vốn đầu tư mạo hiểm hay phát hành cổ phiếu thường rất chọn lọc chỉ và cung cấp các giải pháp tài chính cho một số lượng hạn chế các công ty.

Sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, các cơ hội tài chính chung cho các DN VN và các doanh nghiệp khởi nghiệp bị hạn chế hơn rất nhiều. Tiền từ các nguồn vốn truyền thống ngày càng ít đi và nếu nó có thì những điều kiện và yêu cầu về tài sản thế chấp không còn hấp dẫn hoặc thậm chí là bất khả thi đối với hầu hết các công ty nhỏ. Niêm yết trên sàn chứng khoán ngày càng trở nên hiếm hoi, ngay cả với những công ty tăng trưởng thành công, làm mất đi một kênh quan trọng từ các quỹ đầu tư mạo hiểm. Và hệ quả là, các hình thức tài chính mới ra đời và phát triển, hoặc cải tạo những hình thức tài chính cũ

³⁴ <http://www.techstars.com/venture-capital-fund/>

³⁵ <http://www.guidemesingapore.com/doing-business/finances/singapore-government-schemes-for-startups>

³⁶ <http://esd.ny.gov/innovateny.html>

<http://esd.ny.gov/BusinessPrograms/NYSInnovationVentureCapitalFund.html>

<http://www.nycseed.com>

nhằm lấp những khoảng trống và thất bại trên thị trường tài chính³⁷. Những hình thức này bao gồm:

- *Bao thanh toán*, nơi các doanh nghiệp bán hóa đơn bán hàng cho một bên thứ ba, đổi lấy một khoản tiền đã được thỏa thuận trước nhằm mục đích chi trả cho các khoản đầu tư và kế hoạch phát triển họ đang triển khai cũng như dùng để cải thiện dòng tiền. Các doanh nghiệp cũng có thể hưởng lợi bằng cách không chịu trách nhiệm xử lý các hóa đơn. Tương tự như bao thanh toán, chiết khấu hóa đơn được các tổ chức khác cung cấp cho doanh nghiệp dựa trên giá trị của hóa đơn chưa thanh toán, tuy nhiên, các doanh nghiệp vẫn chịu đầy đủ trách nhiệm trong việc đòi nợ và xử lý thanh toán hóa đơn. Trong bao thanh toán, các công ty đặt ra giới hạn tài chính đối với một hay một tập hóa đơn sử dụng một lần nhằm huy động tiền mặt.
- *Cho thuê thông minh*. Cho thuê tài sản cố định để kiếm tiền mặt cho nguồn vốn lưu động (để trang trải hàng tồn kho). Đây là một hình thái khá khó để có thể huy động vốn, đặc biệt đối với một doanh nghiệp chưa có uy tín.
- Liên minh tín dụng là một dạng hợp tác xã tài chính, chủ yếu dựa vào việc đánh giá mô hình kinh doanh và theo dõi hồ sơ của bên vay, không quan tâm nhiều đến uy tín trả nợ. Liên minh tín dụng thường cho vay một khoản nhỏ hơn so với ngân hàng truyền thống, nhưng các điều kiện của họ cũng bớt khắt khe hơn.
- Một số ngân hàng đã thành lập quỹ riêng để cung cấp các khoản vay kinh doanh với mục đích tài trợ cho các doanh nghiệp xã hội và các doanh nghiệp cộng đồng.
- Tại Mỹ, theo luật ERISA chính phủ, người dân có thể đầu tư quỹ hưu trí của mình để mua của một doanh nghiệp mà không có lấy một phân phối đầu và chịu hình phạt. Ngoài ra, còn có thể kết hợp tiền hưu trí với các khoản vay và biện pháp huy động vốn khác để linh hoạt hơn.³⁸
- Góp vốn đám đông đang dần trở thành một hình thức huy động vốn phổ biến và có nhiều dạng khác nhau. Biếu tặng (quà tặng) là khi người ta đầu tư vì lý do nhân đạo thuần túy. Đôi khi, người biếu tặng được tặng quà ghi nhận như vé dự sự kiện. Trong huy động vốn đám đông dưới dạng cho vay, người cho vay mong đợi nhận lại tiền của họ với một chút lãi suất, nhưng đôi khi, họ cũng có thể đưa ra những ý kiến tư vấn chuyên môn để hỗ trợ doanh nghiệp. Góp vốn đám đông đổi lấy cổ phần là khi các cá nhân đầu tư vào một doanh nghiệp để đổi lấy cổ phần hoặc vốn cổ phần trong công ty. Với phương pháp này, các nhà đầu tư có cơ hội chia sẻ những thành công hay thất bại của dự án.
- *Phát hành cổ phiếu* cộng đồng là một cách để các cộng đồng cùng nhau sử dụng nền tảng góp vốn đám đông để huy động vốn phục vụ những mục đích có lợi cho họ.

³⁷ <http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-5-en>

³⁸ <https://www.dol.gov/general/topic/health-plans/erisa>

- Ngoài ra, các nhà đầu tư thiên thần (xem phần 3.6) có thể được xem như là nguồn tài chính thay thế đặc biệt cho các doanh nghiệp rủi ro cao. Các nhà đầu tư thiên thần thường rót tiền đầu tư để đổi lại cổ phần của công ty (doanh nghiệp khởi nghiệp).

Bảng 7: Các nguồn tài chính thay thế khác	
Mô tả & Mục tiêu	Những nguồn vốn truyền thống không phải luôn dễ dàng tiếp cận, đặc biệt với các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp vừa & nhỏ với rủi ro cũng như tiềm năng tăng trưởng cao. Do vậy, những nguồn tài chính thay thế đã bước đầu khẳng định được vai trò của mình đối với các DNVVN. Chúng thường bao gồm các thỏa thuận, chẳng hạn như cấp vốn đám đông, bao thanh toán, liên hiệp tín dụng..., không có sự tham gia của những đơn vị xuất vốn chuyên nghiệp.
Tổ chức	Việc tổ chức những nguồn tài chính thay thế cũng vô cùng đa dạng, tùy thuộc vào các công cụ tài chính thay thế thực được cung cấp. Góp vốn đám đông được vận hành thông qua cổng thông tin trực tuyến, trong khi đó, hợp đồng cho thuê thông minh và bao thanh toán.. thường hoạt động thông qua các công ty tư nhân. Liên hiệp tín dụng lại được thành lập bởi chính những thành viên trong liên hiệp, còn khoản vay kinh doanh công được tổ chức thông qua các ngân hàng.
Nguồn vốn và hình mẫu kinh doanh	Đối với các tổ chức, về cơ bản có nhiều nguồn vốn và mô hình kinh doanh khác nhau được sử dụng như những nguồn tài chính thay thế. Điển hình là đầu tư cổ phần tư nhân, có nghĩa là cá nhân hoặc công ty tư nhân đầu tư vào các công ty. Đổi lại, họ sẽ được nhận lãi suất hoặc cổ phần của công ty, thậm chí còn có những khoản quyền góp mà các nhà đầu tư không mong nhận lại.
Nguồn lực	Mẫu số chung đối với hầu hết các nguồn vốn thay thế, đó là sự xuất hiện lợi ích tư nhân, xã hội (vượt ra ngoài lợi ích thương mại và lợi ích chính phủ).
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Luật lệ và quy định liên quan đến đầu tư tư nhân cần phải linh hoạt để có thể hợp thức hóa những nguồn vốn hay các hình thức đầu tư mới thay thế. Ngoài ra, những quy định về thuế của các khoản đầu tư thay thế nên được xem xét lại nhằm đảm bảo rằng tất cả các hình thức đầu tư đều được đưa vào xem xét và không bị pháp luật gây cản. (Xem ví dụ Phần 4.3: Hình thức tài trợ đám đông của Phần Lan năm 2016)
Những điều kiện tiên quyết khác	Sự phát triển những nguồn tài trợ thay thế thường đòi hỏi một nền văn hóa kinh doanh xã hội tích cực với những dấu hiệu khởi sắc khi đầu tư vào các doanh nghiệp trẻ.
Vai trò của chính phủ	Chính phủ không nhất thiết phải đóng một vai trò quan trọng đối với những nguồn kinh phí thay thế, trừ trường hợp cần sự cho phép của pháp luật. Chính phủ cũng có thể thiết lập hay tạo điều kiện cho các cơ chế tài trợ bằng cách tổ chức những

	buổi tọa đàm hay sự kiện. Trong một số thỏa thuận, chính phủ có thể đóng vai trò một nhà đồng đầu tư.
Những ứng dụng thực tiễn khác trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Liên minh Tín dụng của Hải quân Mỹ³⁹ - Bao Thanh toán Paragon⁴⁰ - Góp vốn đám đông thử nghiệm⁴¹ - Góp vốn đám đông 'Cấp vốn cho mọi thứ'⁴² - Góp vốn đám đông Bắt đầu (Kickstarter Crowdfunding)⁴³ - Góp vốn đám đông RocketHub Crowdfunding⁴⁴

3.8 Mua sắm công

Mua sắm công đề cập đến việc chính phủ, doanh nghiệp nhà nước và các cơ quan công quyền khác mua hàng hóa, dịch vụ. Quá trình mua sắm công là chuỗi các hoạt động bắt đầu với việc đánh giá nhu cầu, cho đến ký kết giao hợp đồng và thanh toán cuối cùng.⁴⁵

Mua sắm công diễn ra ở hầu hết các quốc gia, bởi lẽ chính phủ các nước đều cần những loại hàng hóa và dịch vụ khác nhau để có thể hoạt động. Tuy nhiên, nếu được sử dụng có mục đích, mua sắm công và các chính sách liên quan có thể được áp dụng như một công cụ hỗ trợ nghiên cứu, phát triển và đổi mới các sản phẩm, dịch vụ.

Trường hợp đặc biệt của mua sắm công là mua sắm công sản phẩm dịch vụ đổi mới sáng tạo (PPI) và mua bán tiền thương mại (PCP). PPI xảy ra khi cơ quan công quyền đóng vai trò là khách hàng đầu tiên cho một dịch vụ mới hoặc sản phẩm chưa được quảng bá rộng rãi. PCP là một phần của PPI và chủ yếu đề cập đến việc mua sắm các dịch vụ nghiên cứu & phát triển hơn là mua sắm các hàng hoá hay dịch vụ thật.⁴⁶

³⁹ <https://www.navyfederal.org/>

⁴⁰ <https://www.paragonfinancial.net/how-it-works/invoice-factoring>

⁴¹ <https://experiment.com/>

⁴² <https://fundanything.com/en>

⁴³ <https://www.kickstarter.com/>

⁴⁴ <https://www.rockethub.com/>

⁴⁵ <http://www.oecd.org/gov/ethics/public-procurement.htm>

⁴⁶ <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/>

Mua sắm công ngày càng được sử dụng rộng rãi như một công cụ chính sách đổi mới sáng tạo, đặc biệt tại châu Âu, nơi Liên minh châu Âu (EU) đã đưa ra một loạt các chính sách và các sáng kiến để hỗ trợ các nhu cầu của cộng đồng về sự đổi mới và góp phần sáng tạo ra một nền tảng mua sắm công châu Âu tại các nước thành viên.⁴⁷

Bảng 8: Mua sắm công	
Mô tả & Mục tiêu	Mua sắm công là một phương thức của chính phủ dành cho các hoạt động mua bán công khai. Mua sắm công và các chính sách liên quan có thể được sử dụng như một công cụ để hỗ trợ nghiên cứu, phát triển và đổi mới các sản phẩm, dịch vụ (đặc biệt là thông qua PPI và PCP).
Tổ chức	Mua sắm công và đặc biệt là PPI có thể được tổ chức và thúc đẩy theo nhiều cách khác nhau. Pháp luật và các quy định có thể thúc đẩy quá trình mua sắm công đổi mới, tuy nhiên chính phủ cũng có thể hỗ trợ việc triển khai các giải pháp sáng tạo bằng cách giới thiệu các chương trình tài trợ công nhắm tới cả PPI và PCP. Những rào cản trong việc đưa các sản phẩm hoặc dịch vụ sáng tạo mới ra thị trường có thể được giảm bớt với sự giúp đỡ của các công cụ chính sách có khả năng giải quyết các quy định, mua sắm công, tiêu chuẩn hóa và các hoạt động hỗ trợ. ⁴⁸
Nguồn vốn và hình mẫu kinh doanh	Mua sắm công (cũng như PPI và PCP) theo định nghĩa được nhà nước chi trả
Nguồn lực	PPI và PCP không yêu cầu bất kỳ nguồn lực đặc biệt nào so với các công cụ mua sắm công cộng khác.
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Luật lệ và quy định xung quanh việc mua sắm công cần linh hoạt và đơn giản, tạo điều kiện cho các cơ quan và tổ chức công mua sắm ngày càng nhiều hơn nữa các dịch vụ và hàng hóa sáng tạo. PPI và PCP cũng phải được tạo thuận lợi thông qua việc có đầy đủ các quy định luật lệ cần thiết.
Những điều kiện tiên quyết khác	Đấu thầu cạnh tranh và đặc biệt là việc đánh giá các giải pháp thay thế cần được xem xét một cách sáng tạo. Điều này có thể được thực hiện, ví dụ bằng cách xem xét toàn bộ chi phí trong vòng đời của sản phẩm thay vì chỉ cân nhắc giá mua, sử dụng thông minh những tiêu chí lợi thế phi tài chính (chẳng hạn như hiệu quả năng lượng, lượng khí thải CO2..), hoặc bằng cách đấu thầu một cách thân thiện các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua việc phân tách gói thầu lớn thành những thầu phụ nhỏ hơn và/ hoặc cho phép sự tham gia của các tập đoàn xây

⁴⁷ <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/>.

⁴⁸ <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/policy-support/>

	dựng nhằm khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ hơn tham gia đấu thầu. ⁴⁹
Vai trò của chính phủ	Tựu chung lại, chính phủ đóng một vai trò quan trọng trong việc khuyến khích và hỗ trợ việc sử dụng các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo thông qua những luật lệ, quy định và chính sách thực hiện mua sắm công. Thông qua PPI và PCP, chính phủ có thể đóng vai trò như người tiên phong trong việc áp dụng các giải pháp sáng tạo mới, hoặc một nguồn tham khảo để tạo điều kiện cho sự xâm nhập thị trường của các sản phẩm và dịch vụ mới. Việc áp dụng đầy đủ các chính sách mua sắm công là cơ hội cho những nhà đầu tư công gây ảnh hưởng đến thị trường nhằm hướng tới các giải pháp sáng tạo.
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Liên minh châu Âu (EU) đã đưa ra một loạt các chính sách và các sáng kiến để hỗ trợ các nhu cầu đổi mới của người dân và biến đổi mới trở thành nền tảng mua sắm công tại châu Âu giữa các nước thành viên.^{50 51} - Trong năm 2014, EU đã thông qua những chỉ thị mua sắm công mới, đòi hỏi tất cả các quốc gia thành viên để đưa những chỉ thị này vào pháp luật quốc gia trong năm 2016 nhằm hỗ trợ sự tiếp nhận PPI tại tất cả các nước thuộc EU.⁵² - EU Lead Market Initiative (LMI)⁵³

3.9 Các chính sách ưu đãi thuế

Trong những năm gần đây, ưu đãi về thuế đã trở thành biện pháp hỗ trợ ngày càng phổ biến đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Có một vài lý do có thể được đưa ra để giải thích xu hướng này. Thứ nhất, ưu đãi thuế không yêu cầu những khoản chi trực tiếp từ chính phủ. Thứ hai, về mặt quản lý hành chính công cũng sẽ nhẹ nhàng hơn rất nhiều bởi ưu đãi thuế không yêu cầu cần có một đội ngũ quản lý từ phía chính phủ (ít nhất là khi so sánh với các biện pháp hỗ trợ khác). Thứ ba, nếu được cung cấp cho tất cả các doanh nghiệp nhỏ, điểm mạnh của ưu đãi về thuế là rất bình đẳng và minh bạch. Tuy nhiên, lý do chính đằng sau sự phổ biến của ưu đãi thuế, đó là khả năng cạnh tranh mang tính toàn cầu, góp phần thu hút nguồn vốn đầu tư từ những công ty (lớn). Hầu hết các quốc gia trên thế giới không muốn những nước láng giềng của mình có lợi thế rõ ràng

⁴⁹ <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/implementing-ppi/>

⁵⁰ <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/>.

⁵¹ <http://www.innovation-procurement.org/award/>

⁵² <http://www.innovation-procurement.org/about-ppi/legal-framework/>

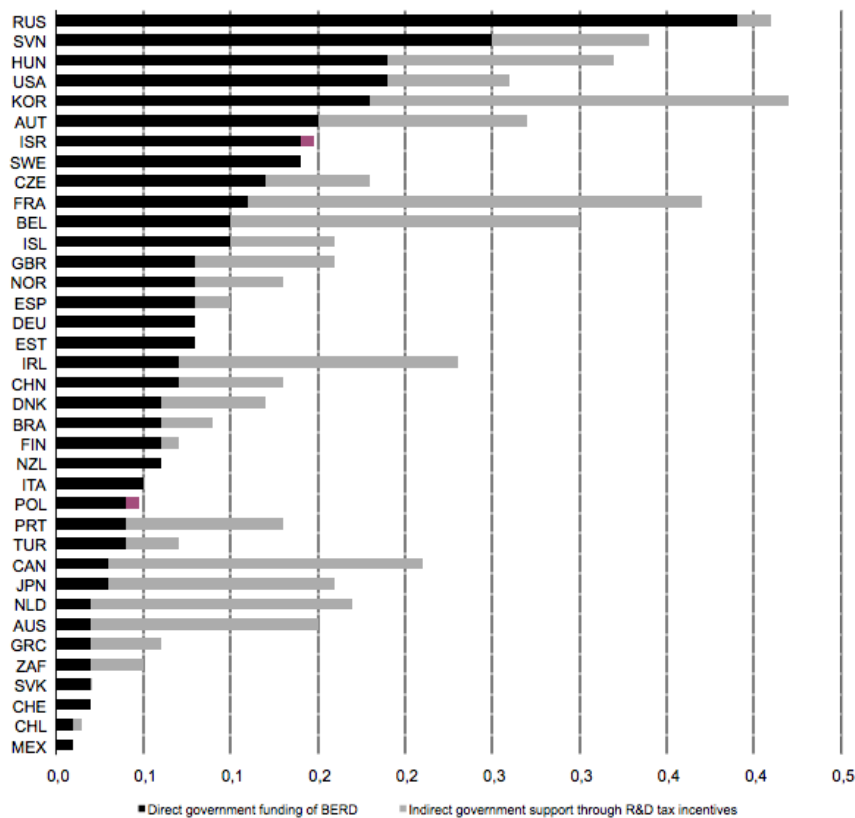
⁵³ <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15522/attachments/1/translations/en/renditions/native>.

hơn nước mình trong việc cung cấp môi trường thuận lợi cho hoạt động của các công ty.

Với những đóng góp của quá trình nghiên cứu và phát triển (R & D) đối với việc tăng năng suất, hiệu quả kinh tế và đạt được các mục tiêu xã hội, chính phủ có vai trò quan trọng trong việc khuyến khích thực hiện những khoản chi tiêu nghiên cứu & phát triển thích hợp. Đối với nghiên cứu & phát triển kinh doanh, các nhân tố của quốc gia sẽ góp phần xác định xem, quốc gia đó thích dùng biện pháp nào hơn, ưu đãi về thuế, trợ cấp, quyền sáng chế hoặc các công cụ khác nhằm tăng cường đầu tư nghiên cứu. Sự lựa chọn ưu đãi thuế cho nghiên cứu & phát triển sẽ phụ thuộc vào những biến số ở cấp độ quốc gia, chẳng hạn như hiệu suất đổi mới tổng thể, thất bại thị trường, cơ cấu công nghiệp, quy mô doanh nghiệp và bản chất của hệ thống thuế doanh nghiệp.⁵⁴

Theo OECD, số lượng quốc gia cung cấp nguồn hỗ trợ gián tiếp cho nghiên cứu & phát triển kinh doanh thông qua ưu đãi thuế đang ngày càng gia tăng. Tính đến năm 2011, 27 trong số 34 thành viên của OECD cung cấp ưu đãi thuế nhằm hỗ trợ các hoạt động nghiên cứu & phát triển kinh doanh - gấp đôi số lượng quốc gia vào năm 1995. Nhiều quốc gia không thuộc OECD như Brazil, Trung Quốc, Ấn Độ, Singapore và Nam Phi cũng xây dựng một môi trường thuế hào phóng, góp phần thúc đẩy quá trình đầu tư cho nghiên cứu & phát triển. Đến năm 2011, hơn một phần ba hỗ trợ công cho nghiên cứu & phát triển kinh doanh ở các nước OECD đến từ ưu đãi thuế.

⁵⁴ OECD, 2002



Biểu đồ 1. Direct and indirect (i.e. tax incentives) government funding of business R&D as percentage of GDP, 2013. OECD

Ưu đãi thuế nghiên cứu & phát triển đã được phổ biến rộng rãi bởi vì các ngoại lệ từ các Hiệp định quốc tế (ví dụ: ở trong các tổ chức như WTO, EU) cho phép trợ cấp nghiên cứu & phát triển trở thành một trong số ít các cách mà chính phủ có thể áp dụng giúp doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực cạnh tranh mà không cần nhà nước viện trợ trực tiếp. Chính phủ cũng hỗ trợ nghiên cứu & phát triển nhằm đạt được những mục tiêu cụ thể, kích thích năng suất tăng trưởng và bù đắp những thiếu hụt do khủng hoảng kinh tế, cũng như khuyến khích các công ty thực hiện các dự án nghiên cứu & phát triển đầy mạnh lan tỏa tri thức.

Những lợi ích tiềm năng đã thúc đẩy các chính phủ gia tăng sự hào phóng của mình trong các ưu đãi thuế nghiên cứu & phát triển ở những năm trở lại đây. Trong giai đoạn 2006-2011, một nửa trong số 23 quốc gia có số liệu hoàn chỉnh sẵn sàng thể hiện sự hào phóng của họ bằng việc tăng gần 25% hỗ trợ thuế nghiên cứu & phát triển. Dù vậy, con số này vẫn chưa tính hết sự hào phóng về ưu đãi thuế nghiên cứu & phát triển.

Chi tiết về ưu đãi thuế phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống thuế quốc gia và thường xuyên thay đổi, tuy nhiên thường bao gồm các loại điển hình sau đây:⁵⁵

- *Miễn thuế có thời hạn* là một hình thức miễn giảm thuế tạm thời của một công ty mới hoặc một khoản đầu tư mới từ các loại thuế nhất định, chẳng hạn như thuế thu nhập doanh nghiệp. Đôi khi, những yêu cầu hành chính cũng được miễn, đặc biệt là nhu cầu kê khai thuế.
- *Đặc khu* là những khu vực địa lý đặc biệt, nơi các công ty trình độ cao có thể hưởng lợi từ việc miễn được thuế ở những mức độ khác nhau hoặc miễn những yêu cầu hành chính. Những khu vực này thường nhắm đến các công ty và đơn vị xuất khẩu nước ngoài.
- *Tín dụng thuế đầu tư* là việc khấu trừ nghĩa vụ thuế cho một số dạng đầu tư.
- *Trợ cấp đầu tư* là các khoản giảm trừ đối với một số khoản lợi nhuận chịu thuế (ngoài khấu hao) cho một số dạng đầu tư.
- *Khấu hao nhanh* là khoản khấu hao dành riêng cho một vài công ty theo một lịch trình nhanh hơn so với phần còn lại. Điều này có thể được thực hiện theo những cách khác nhau, bao gồm việc tăng khoản phụ cấp khấu hao năm đầu tiên hoặc tăng tỷ lệ khấu hao.
- *Giảm mức thuế suất thu nhập* của một số doanh nghiệp hoặc giảm thuế GTGT.⁵⁶
- *Miễn giảm nhiều loại thuế khác nhau, chẳng hạn như thuế xuất nhập khẩu, thuế GTGT đầu vào nhập khẩu.*
- *Ưu đãi tài chính* có thể được tạo ra thông qua việc giảm thuế suất áp dụng cho các nhà cung cấp vốn đầu tư, ví dụ, giảm thuế đối với cổ tức.

Nhiều nghiên cứu đã được tiến hành nhằm đánh giá các hoạt động, hiệu quả và tác động tổng thể của ưu đãi thuế và kết quả họ thu được hoàn toàn khác nhau. Nhìn chung, sự xuất hiện của những ưu đãi về thuế tạo ra kết quả tức thì, trong khi câu hỏi được đặt ra là liệu kết quả đạt được có hiệu quả hơn so với khi sử dụng các biện pháp khác không và kết quả đó có phải là kết quả được mong đợi không (ví dụ, có bền vững không, có làm lợi cho doanh nghiệp vừa và nhỏ không)

Những nghiên cứu đã chỉ ra các tác động cụ thể của ưu đãi thuế nghiên cứu & phát triển và phát hiện ra rằng, nó thực sự có tác dụng. Bloom và các cộng sự của mình (2002) đã phát hiện ra rằng ưu đãi thuế \$1 có thể góp phần thúc đẩy nghiên cứu & phát triển trong thời gian dài với tác động phụ không đáng kể. Các

⁵⁵ Klemm, 2009

⁵⁶ VAT = Value Added Tax

dẫn chứng kinh tế cho thấy rằng ưu đãi thuế góp phần thúc đẩy FDI, nhưng không gây ra tác dụng phụ đối với tổng nguồn vốn đầu tư.

Tuy nhiên, một vài nghiên cứu cụ thể đã cho thấy ưu đãi thuế có thể giải quyết những vấn đề đầu tư nói chung, đặc biệt ở các nước đang phát triển.

Bảng 9: Các ưu đãi về thuế	
Mô tả & mục tiêu	Ưu đãi thuế là một trong số ít những cách mà chính phủ có thể áp dụng giúp doanh nghiệp nội địa nâng cao năng lực cạnh tranh mà không cần đến trợ cấp trực tiếp từ chính phủ. Do đó, ưu đãi thuế thường được coi như một biện pháp gián tiếp hỗ trợ doanh nghiệp. Nó là một cách để chính phủ khuyến khích các công ty đầu tư vào nghiên cứu và phát triển.
Tổ chức	Các dạng ưu đãi thuế và cách áp dụng cũng vô cùng đa dạng ở nhiều quốc gia, từ thời hạn miễn thuế đến miễn giảm một số loại thuế nhất định. Tuy nhiên, mẫu số chung cho ưu đãi thuế tất cả các tổ chức, đó là điều kiện cung cấp ưu đãi thuế cho các doanh nghiệp được pháp luật quy định
Nguồn vốn và hình mẫu kinh doanh	Ưu đãi thuế không yêu cầu nguồn cấp vốn trực tiếp, tuy nhiên chính phủ nên cân nhắc hệ quả khi xây dựng ngân sách. Tác động gián tiếp vào ngân sách, đó là việc suy giảm doanh thu, hệ quả của việc giảm thuế theo nhiều cách khác nhau. Từ quan điểm mô hình kinh doanh, ưu đãi thuế được dự kiến sẽ tăng lượng đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển, tạo điều kiện cho sự tăng trưởng của các công ty nhỏ/ doanh nghiệp có khả năng sinh lời. Điều này được xem như một điều kiện tiên quyết để tăng năng suất và hiệu quả kinh tế (GDP), đạt mục tiêu xã hội và tăng khả năng cạnh tranh của đất nước.
Nguồn lực	Ưu đãi thuế không yêu cầu những nguồn lực đặc biệt sau khi đã có đủ những quy định pháp luật cần thiết. Mặc dù không cần đến những hỗ trợ trực tiếp, tổn thất về doanh thu cũng cần được cân nhắc trong nền kinh tế nhà nước.
Những điều kiện tiên quyết về luật lệ & quy định	Ưu đãi thuế cần phải được thiết kế cẩn thận sao cho phù hợp với hệ thống thuế ở mỗi quốc gia. Một số khái niệm chung có thể được áp dụng ở nhiều quốc gia, tuy nhiên, mỗi hệ thống thuế và hệ thống pháp luật của một quốc gia là độc nhất, và thường rất phức tạp. Cũng có một số điều ước quốc tế về thuế, các hiệp định thương mại hoặc các quy định liên quốc gia có thể hạn chế việc sử dụng các ưu đãi thuế, hoặc ít nhất có thể đưa chúng vào tầm kiểm soát.
Những điều kiện khác	Phải cân nhắc những hậu quả của việc thất thoát nguồn thu thuế đối với nền kinh tế nhà nước khi xác định mức độ và dạng ưu đãi. Toàn bộ chi phí ưu đãi thuế rất khó để đánh giá, bởi vì ưu đãi thuế không được hạch toán như một chi phí trực tiếp trong ngân sách. Khi đánh giá quá trình thực hiện các

	<p>biện pháp đó, điều quan trọng là cần phải đánh giá một cách khách quan tất cả các chi phí và lợi ích.</p> <p>Ưu đãi thuế cũng thường nhằm mục đích thu hút các công ty nước ngoài, và do vậy quá trình lập kế hoạch cần đánh giá dạng ưu đãi đó có đang được áp dụng ở những nơi khác hay không.</p>
Vai trò của chính phủ	<p>Chính phủ đóng một vai trò quan trọng trong việc quyết định mức độ và loại ưu đãi thuế. Các chính phủ trong khu vực hoặc hội đồng thành phố, nếu có quyền đánh thuế, cũng có thể đóng vai trò tương tự.</p>
Những ứng dụng thực tiễn trên thế giới	<ul style="list-style-type: none"> - Thái Lan⁵⁷ - Malaysia⁵⁸ - Hà Lan - Nam Phi - Singapore

⁵⁷ <http://www.pkfthailand.asia/news/news/2-year-tax-breaks-for-smes-in-thailand-what-you-need-to-know/>

⁵⁸ <http://www.intuit.com.my/r/finance/3-must-know-tax-benefits-for-smes-in-malaysia/>

4 CÁC SO SÁNH QUỐC TẾ

Chương tiếp theo chủ yếu tập trung miêu tả một cách ngắn gọn một số chính sách hỗ trợ kinh doanh, cấu trúc và các công cụ của 3 quốc gia khác nhau: Singapore, Hà Lan và Phần Lan. Môi trường kinh doanh của các quốc gia này đã được lấy làm mức chuẩn dự quốc tế với các cách thức tiếp cận việc hỗ trợ kinh doanh khác nhau. Singapore là một “con hổ của Châu Á”, thực sự rất năng động và dẫn đầu về chỉ số cạnh tranh quốc tế, là một cánh cửa thực sự hấp dẫn để tiến vào khu vực châu Á. Hà Lan lại giống như một phần của Singapore ở châu Âu. Đất nước này cũng tối ưu hoá vị trí chiến lược của họ để trở thành một cánh cổng vào khu vực. Bên cạnh các chính sách ưu đãi về thuế (như Singapore), Hà Lan cũng áp dụng một cách chủ động những mô hình cụm kinh doanh. Ngược lại, Phần Lan lại có cách tiếp cận khác trong việc thúc đẩy kinh doanh. Điểm mạnh của quốc gia này chính là việc họ có một hệ thống kinh doanh được cấu trúc chặt chẽ và chuyên sâu, nhưng lại không có những ưu đãi về thuế đáng kể. Tất cả 3 quốc gia này thường đầu tư rất nhiều vào giáo dục, hệ thống cơ sở hạ tầng chất lượng cao và môi trường kinh doanh hấp dẫn.

4.1 Singapore

4.1.1 Điều kiện chung cho kinh doanh và doanh nghiệp

Dân số Singapore vào khoảng 5,5 triệu người, với diện tích chỉ 718 km². Chính bởi dân số ít, nên thị trường nội địa cho các công ty phát triển sẽ hạn chế, và quốc gia này đã tự biến mình trở thành một cầu nối cho thương mại toàn cầu và là cánh cổng vào thị trường khu vực Đông Nam Á và Thái Bình Dương. Singapore xác định rõ việc đầu tư vào những điều kiện tốt để kinh doanh từ đó thu hút các công ty và nhà đầu tư nước ngoài, đó là lý do để quốc gia này trở thành một chuẩn mực của thế giới.⁵⁹

Trong thực tế, trong tài liệu *Chỉ số thuận lợi kinh doanh* của Ngân hàng Thế giới năm 2016, Singapore là quốc gia dẫn đầu trong việc xử lý các vấn đề về cấp phép xây dựng, bảo vệ các nhà đầu tư nhỏ và thúc đẩy các hợp đồng. Quốc gia này cũng nằm trong số 10 nước dẫn đầu về Khởi sự kinh doanh, Tiếp cận với nguồn điện và Nộp thuế, nằm trong nhóm 20 nước dẫn đầu về Đăng ký quyền

⁵⁹ <http://techsg.io/upload/files/research/1453173164742.pdf>

sở hữu tài sản và Tiếp cận tín dụng. Những hạn chế của Singapore gồm có Hoạt động thương mại xuyên biên giới và Xử lý phá sản.⁶⁰

Nghiên cứu và phát triển được coi là một nhân tố quan trọng trong chính sách kinh tế trọng tâm vào năng suất của Singapore. Trong vòng hai năm vừa qua, chính phủ đã tài trợ cho các dự án nghiên cứu và phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước để họ có điều kiện phát triển việc đổi mới. Tổng chi tiêu cho nghiên cứu và phát triển cả công và tư đã khiến Singapore trở thành một trong những quốc gia đầu tư nhiều nhất vào nghiên cứu và phát triển. Tuy nhiên, quốc gia này lại bị bỏ xa trong việc chi tiêu cho nghiên cứu và phát triển tư nhân. Các chính sách của chính phủ hướng đến việc xoá bỏ khoảng cách đó bằng việc tăng chi tiêu cho nghiên cứu phát triển đến mức 3.5% tổng chi tiêu quốc gia.⁶¹

Singapore khá mạnh trong việc cấp vốn cho các dự án khởi nghiệp và các doanh nghiệp đang lên. Đầu tư cho khởi nghiệp tại Singapore chiếm khoảng 19% quỹ đầu tư mạo hiểm khu vực châu Á, hơn cả Nhật Bản, Hàn Quốc và Hong Kong. Đảo quốc này cũng dẫn đầu về số hợp đồng đầu tư mạo hiểm ở khu vực Đông Nam Á, chiếm tới 40% số hợp đồng của thị trường toàn khu vực với hơn 600 triệu khách hàng. Gần đây, một nhà đầu tư mạo hiểm ở Singapore *Venturecraft* đã phát hành một quỹ đầu tư về lĩnh vực khoa học y tế và khởi nghiệp trên mạng tại châu Á, có giá trị tới 50 triệu đô Sing (tương đương với 37 triệu đô la Mỹ).⁶²

Trong khi sự phát triển nền kinh tế của Singapore trong những ngày đầu thường mang đậm dấu ấn chiến lược của Chính phủ, thì giai đoạn tiếp theo này sẽ cho thấy sự lớn mạnh của các doanh nghiệp tư nhân, với việc các giải pháp tăng trưởng kinh tế trong thời gian tới sẽ tới từ chính sự đa dạng của các ngành kinh doanh. Việc đổi mới chính là nhân tố mang đến các giải pháp cho vấn đề chăm sóc sức khỏe, quy hoạch đô thị, an ninh, điều kiện sống và các dịch vụ hướng tới cộng đồng. Các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng sẽ phát triển mạnh trong khoảng thời gian thử nghiệm và nền tảng này.⁶³ Các hỗ trợ từ Chính phủ cũng sẽ tác động mạnh mẽ đến hệ sinh thái khởi nghiệp.⁶⁴

⁶⁰ <http://www.doingbusiness.org/rankings>

⁶¹ OECD 2013

⁶² Asian Venture Capital Journal: <http://www.avci.com/avci/news/3001731/singapores-venturecraft-launches-usd37m-tech-fund>

⁶³ [http://www.infocomminvestments.com/docs/SG%20Startup%20Ecosystem%202015%20\(IPL\).pdf](http://www.infocomminvestments.com/docs/SG%20Startup%20Ecosystem%202015%20(IPL).pdf)

⁶⁴ <http://techsg.io/upload/files/research/1453173164742.pdf>

4.1.2 Các chính sách hỗ trợ kinh doanh

Singapore đã từng phụ thuộc vào *Các tập đoàn đa quốc gia* và *Các công ty liên kết với chính phủ* và coi đó là những nhân tố quyết định đến việc tăng trưởng kinh tế. Hầu hết các biện pháp chính sách kinh tế đều hướng về việc tạo điều kiện thuận lợi cho các tập đoàn đa quốc gia và các công ty liên kết với chính phủ, đặc biệt là với các tập đoàn đa quốc gia. Ngược lại, sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ lại không mấy được coi trọng. Như một điều tất yếu, các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Singapore không thể đóng vai trò quyết định trong quá trình đổi mới và gia tăng năng suất như các quốc gia khác.

Tuy nhiên, sau đó Singapore lại thay đổi, tập trung từ các công ty lớn sang các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Singapore. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng góp tới 58% các hoạt động kinh doanh trong năm 2010, theo báo cáo của Tổ chức hợp tác và phát triển (OECD) năm 2013. Nhân sự trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng chiếm tới 67% trong năm 2010. Trong *Hội nghị chiến lược kinh tế 2010*, các yếu tố như kỹ năng, sự đổi mới và năng suất nên được coi là nền tảng của sự phát triển bền vững của Singapore như một phần của nền kinh tế đã toàn cầu hóa.⁶⁵

Sự thương mại hoá của việc nghiên cứu và khởi nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ nên được lấy làm trọng tâm. Khởi nghiệp tại Singapore đã đạt những thành tựu nhất định như công nghệ sức khỏe, thương mại điện tử, hiệu suất làm việc của văn phòng.⁶⁶

Singapore áp dụng cả hai cách thức hỗ trợ kinh doanh trực tiếp và gián tiếp. Có cả một hệ thống miễn thuế đặc biệt cho việc nghiên cứu và phát triển, cũng như các chương trình hỗ trợ kinh doanh và các kế hoạch cùng song hành với việc tài trợ cho doanh nghiệp ở các giai đoạn phát triển khác nhau.

Thuế suất ở Singapore đang ở mức 17%, nhưng cũng có những chính sách miễn hoặc giảm thuế cho các doanh nghiệp có quy mô dưới 300,000 đôla Singapore, cũng như cho các doanh nghiệp thành lập chưa quá 5 năm. Đối với các hoạt động nghiên cứu và phát triển, các công ty tại Singapore có thể nhận được:⁶⁷

⁶⁵ <http://www.mof.gov.sg/Resources/Economic-Strategies-Committee-ESC-Recommendations>

⁶⁶ <http://www.rvo.nl/sites/default/files/2015/03/2015-03%20Startup%20Ecosystem%20in%20Singapore.pdf>

⁶⁷ Deloitte 2015: 2015 Global Survey of R&D Incentives. October 2015.

- Khấu trừ 100% cho các chi tiêu nghiên cứu và phát triển, gồm có lương và các khoản thu nhập, các đầu tư trực tiếp cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển.
- Khấu trừ 50% những chi tiêu phát sinh trong quá trình nghiên cứu và phát triển tại Singapore (Chi phí nhân sự và hàng tiêu dùng).
- Tăng khấu trừ đến 250 – 300% của những chi phí cho nghiên cứu và phát triển hợp lệ, chi phí vào những hoạt động diễn ra trong hay ngoài Singapore theo Chương trình Năng suất và Sáng tạo (PIC) trong giai đoạn 2011 – 2018.
- Một khoản khấu trừ khác cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển được tiến hành trên phạm vi Singapore và được chấp thuận bởi Cơ quan phát triển kinh tế Singapore.

Bên cạnh việc gia tăng các hoạt động đổi mới, nghiên cứu và phát triển trong các công ty thông qua các chính sách ưu đãi thuế, Singapore đã hướng đến việc xúc tác cho việc cấp vốn cho doanh nghiệp và giúp các doanh nghiệp vươn ra quốc tế. Điều này được thực hiện thông qua các chương trình, tài trợ cũng như các khoản khấu trừ thuế.

4.1.3 Cơ cấu và các công cụ hỗ trợ kinh doanh

Có hai tổ chức chính trong việc hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp tại Singapore, đó là *Quỹ nghiên cứu quốc gia (NRF)* và *SPRING*. Quỹ nghiên cứu quốc gia là một bộ phận trực thuộc Văn phòng Thủ tướng Singapore, đóng vai trò định hướng việc nghiên cứu và phát triển bằng các chính sách, kế hoạch và chiến lược phát triển nghiên cứu và kinh doanh, đồng thời cũng tài trợ cho các sáng kiến chiến lược và xây dựng tiềm lực nghiên cứu và phát triển bằng cách bồi dưỡng nhân tài.

Chương trình khung quốc gia về đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp là một chương trình quốc gia để thúc đẩy đổi mới và tăng trưởng ở Singapore, được điều hành bởi Quỹ nghiên cứu quốc gia. Chương trình này được thành lập năm 2008 sau khi Quỹ nghiên cứu quốc gia Singapore tiến hành một nghiên cứu chỉ ra những điểm yếu và khoảng cách trong hệ sinh thái các doanh nghiệp của quốc gia này. Chương trình này gồm hai mục đích chính:

- i) Tìm kiếm để thương mại hoá những công nghệ tiên tiến nhất được phát triển từ chính việc nghiên cứu và phát triển thông qua các công ty khởi nghiệp.
- ii) Khuyến khích các trường đại học tổng hợp và đại học bách khoa đi theo hướng nghiên cứu phục vụ doanh nghiệp và biến những kết quả về nghiên cứu

cứu và phát triển của họ trở thành những sản phẩm thương mại cho thị trường. Nó cũng giúp các nhà kinh doanh thiết lập các công ty về công nghệ.⁶⁸

NFIE áp dụng bốn công cụ sau:

Bảng 2. Các công cụ của NFIE

Công cụ	Trọng tâm
Hỗ trợ vốn mạo hiểm ban ESVF)	NRF đầu tư 10 triệu S\$ trên cơ sở đối ứng 1:1 để cấp vốn ban đầu cho một số quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các công ty công nghệ cao trong giai đoạn đầu đặt ở Singapore
Tài trợ Ý tưởng	Khoản tài trợ này là S\$250.000 dành cho các dự án có ý tưởng mới. NRF quản lý chương trình cho các trường đại học và các nhà nghiên cứu trong khi SPRING (cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm về các doanh nghiệp nhỏ) lại chạy một chương trình song song cho các công ty.
Chương trình ươm tạo công nghệ (TIS)	TIS có thể cùng đầu tư lên tới 85% (tối đa là \$500.000) vào các công ty khởi nghiệp của Singapore nào có làm việc với các vườn ươm công nghệ
Chương trình cụm Sáng tạo	Chương trình hướng tới các tổ chức công nghệ và các cơ quan kinh tế có làm việc với các ngành và hình thành các cụm đổi mới sáng tạo. Chương trình nhằm tăng cường quan hệ đối tác với các công ty, trường đại học, viện nghiên cứu và chính phủ để đưa ý tưởng nhanh chóng ra thị trường, tăng năng suất, tạo việc làm và tăng trưởng trong ngành đó.

SPRING là một cơ quan chính phủ trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Singapore. Mục tiêu của SPRING được xác định nhằm *giúp các doanh nghiệp ở Singapore phát triển và xây dựng niềm tin vào các sản phẩm và dịch vụ của Singapore*. Trong năm 2014, những hỗ trợ từ SPRING cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu tập trung vào bốn lĩnh vực: Xây dựng năng lực và cải thiện năng suất, tìm kiếm cơ hội phát triển, tăng khả năng tiếp cận và vươn xa, nuôi dưỡng những dự án khởi nghiệp sáng tạo. SPRING đã cam kết hỗ trợ 5000 khoản vay cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ với tổng trị giá lên tới 1,3 tỉ đôla Singapore. Những dự án này đã giúp cho hơn 11000 công ty, tăng tổng giá trị lên hơn 8 tỉ đôla Singapore và tạo ra 22000 việc làm mới.

⁶⁸ For more information: <http://www.nrf.gov.sg/innovation-enterprise/national-framework-for-research-innovation-and-enterprise#sthash.38AZcWGp.dpuf>

Bảng 3. Các công cụ của SPRING⁶⁹

Công cụ	Trọng tâm
Tài trợ xây dựng năng lực	Khoản tài trợ lên đến 70% chi phí hợp lý của dự án, ví dụ tư vấn, đào tạo, chứng nhận và chi phí thiết bị. Các lĩnh vực có thể khác là tăng năng suất, cải tiến quy trình, phát triển sản phẩm và tiếp cận thị trường.
Tín dụng năng suất và Đổi mới Sáng tạo (PIC)	Giảm thuế đầu tư vào tăng năng suất và đổi mới sáng tạo. Các hoạt động của PIC gồm có: Nghiên cứu và phát triển, đăng ký quyền sở hữu trí tuệ (IPR), mua lại và cấp phép quyền sở hữu trí tuệ, mua lại hoặc cho thuê các thiết bị tự động, đào tạo nhân viên, các dự án thiết kế đã được duyệt.
Các khoản cho SME vay được chính phủ hỗ trợ	Chính phủ hỗ trợ cấp vốn cho vốn hoạt động của SME, đầu tư và các nhu cầu cấp vốn thương mại.
Voucher về đổi mới sáng tạo và Năng lực	Phiếu (voucher) 5000 USD có thể được dùng để nâng cấp và tăng cường hoạt động chính của doanh nghiệp thông qua tư vấn về đổi mới, năng suất, nhân lực và quản lý tài chính. ICV cũng hỗ trợ các SME trong việc áp dụng và thực hiện các giải pháp để tăng năng lực và năng suất. SME được phép nhận tối đa 8 voucher.

Đối với các dự án khởi nghiệp và nhà sáng chế, SPRING mang đến 5 công cụ sau:

Bảng 4. Các công cụ của SPRING cho dự án khởi nghiệp và sáng chế⁷⁰

Công cụ	Trọng tâm
Chương trình Nhà Kinh doanh Thiên thần (BAS)	Các công ty khởi nghiệp có đầu tư từ các nhà đầu tư thiên thần có thể xin đầu tư đối ứng từ quỹ Vốn MỖI SPRING. SPRING có thể đối ứng một-một lên tới 2 triệu S\$. Cả quỹ vốn mỗi SPRING và các nhà đầu tư thiên thần đều lấy cổ phần trong công ty theo tỷ lệ đầu tư.

⁶⁹ <http://www.spring.gov.sg/Growing-Business/Pages/growing-business-overview.aspx>

⁷⁰ <http://www.spring.gov.sg/Nurturing-Startups/Pages/nurturing-startups-overview.aspx>

Chương trình Tăng tốc Khởi nghiệp theo ngành (SSA)	<p>Là một phần của kế hoạch Nghiên cứu, Sáng tạo và Doanh nghiệp (RIE) năm 2015, chính phủ Singapore thiết lập chương trình tăng tốc khởi nghiệp theo ngành (SSA) để xác định, đầu tư và tăng tốc khởi nghiệp ở các ngành chiến lược nhưng còn non trẻ, ví dụ như y tế hoặc công nghệ sạch.</p> <p>Chương trình SSA đã cam kết 70 triệu S\$ để thúc đẩy việc hình thành và phát triển khởi nghiệp trong ngành công nghệ sạch.</p>
Chương trình thương mại hóa doanh nghiệp công nghệ (TECS)	<p>TECS cung cấp vốn giai đoạn đầu cho các dự án về sản phẩm đổi mới và các công nghệ mới.</p>
Chương trình Phát triển Doanh nghiệp Khởi nghiệp	<p>Đồng tài trợ cho các doanh nghiệp sáng tạo đã đăng ký chưa đến 5 năm và có tiềm năng kinh doanh và tăng trưởng cao. Việc cấp vốn dựa trên cổ phần và các công việc chính cần được thực hiện tại Singapore.</p>
Chương trình Giảm thuế cho Nhà Đầu tư Thiên thần	<p>Các nhà đầu tư thiên thần có thể cam kết mức tối thiểu là 100,000 \$ vào một công ty khởi nghiệp đủ chất lượng. Các nhà đầu tư thiên thần được duyệt sẽ có mức giảm thuế là 50% khoản đầu tư vào cuối thời gian 2 năm giữ đầu tư. Mức giảm thuế tối đa là \$250,000</p>

4.1.4 Các kết luận chính

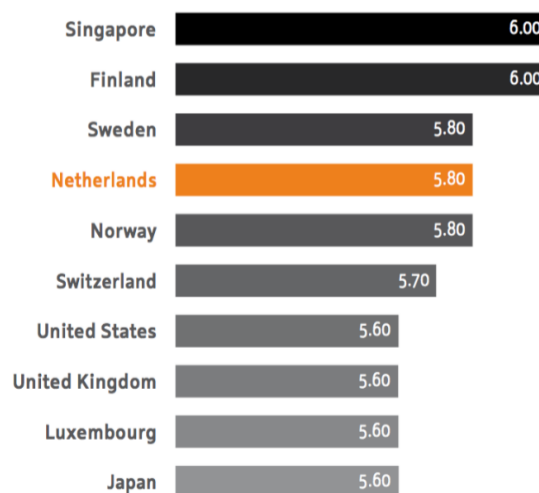
Singapore là một quốc gia khá nhỏ, chỉ trong một thời gian tương đối ngắn đã xây dựng được một môi trường kinh doanh năng động có khả năng thu hút nguồn đầu tư nước ngoài và các tổ chức đa quốc gia. Gần đây, quốc gia này đã chuyển các chính sách ưu tiên hỗ trợ cho các tập đoàn lớn sang tập trung hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cũng như các dự án khởi nghiệp. Đây là kết quả của chính sách thông minh, bao gồm đầu tư vào cơ sở hạ tầng cao cấp, phát triển kỹ năng hệ thống, và các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp hấp dẫn. Singapore đã áp dụng một cách chủ động cả việc hỗ trợ kinh doanh gián tiếp (chính sách ưu đãi thuế) và rất nhiều cách thức hỗ trợ trực tiếp khác.

4.2 Hà Lan

4.2.1 Điều kiện chung cho kinh doanh và doanh nghiệp

Hà Lan là một quốc gia khá nhỏ, nhưng mật độ dân số khá cao với khoảng 17 triệu dân, với diện tích 42500 km². Quốc gia này nằm ở trung tâm của châu Âu, với đường bờ biển hướng ra Đại Tây Dương – một trong những điều kiện thuận lợi cho thương mại quốc tế cho các doanh nghiệp trong nước. Là quốc gia với nền kinh tế đứng thứ 6 châu Âu, trong năm 2014, GDP đạt € 39 300, so với trung bình là €27300 trong khối các nước EU. Có khoảng 870000 doanh nghiệp tại Hà Lan, với 99,8% trong số đó là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, 94% là các doanh nghiệp rất nhỏ (chỉ có dưới 10 nhân viên làm việc toàn thời gian).⁷¹

Cũng giống như nhiều quốc gia phát triển khác, Hà Lan tập trung vào việc tạo ra những điều kiện thuận lợi nhất cho kinh doanh, thông qua những cách thức hỗ trợ kinh doanh khác nhau. Đất nước này đã đặt mục tiêu trở thành một trong số 5 đất nước dẫn đầu Thế giới về chỉ số cạnh tranh, cũng như tăng lượng đầu tư cho Nghiên cứu và phát triển lên 2.5% tổng GDP trong năm 2020. Thực tế là Hà Lan luôn nằm trong top những nước dẫn đầu thế giới về môi trường kinh doanh thuận lợi. Hà Lan là một trong những điểm đến rất hấp dẫn với các công ty đang tìm kiếm cơ hội làm việc tại châu Âu, và cho những ai đang muốn đầu tư. Lợi thế của quốc gia này gồm có: Quan điểm khá cởi mở với quốc tế, vị trí thuận lợi cho logistic, lực lượng lao động có trình độ, cơ sở hạ tầng chất lượng cao so với các quốc gia khác.



⁷¹ European Commission, 2014

*Hình 2. Hà Lan là một trong những nền kinh tế phát triển nhất về công nghệ thông tin
(Chỉ số sẵn sàng về Mạng lưới), WEF 2015*

4.2.2 Các chính sách hỗ trợ kinh doanh

Hà Lan rất tích cực sử dụng các biện pháp hỗ trợ kinh doanh gián tiếp, như ưu đãi thuế cho các công ty. Thuế thu nhập doanh nghiệp khá thấp so với mức trung bình của EU.⁷² Các công ty có thể được hưởng lợi từ chính sách thuế khá hấp dẫn, chỉ 5% cho những khoản thu nhập từ nghiên cứu và phát triển, với các bằng sáng chế và các tài sản vô hình khác (WBSO). Hà Lan cũng có một hệ thống các hiệp ước về thuế rộng lớn, trong đó chỉ ra rằng tất cả các lợi ích liên quan đến cổ phần đủ điều kiện đều được miễn thuế. Người lao động nước ngoài có trình độ cao được giảm 30% thuế.

Ngoài ra, Hà Lan cũng nổi tiếng về hỗ trợ doanh nghiệp thông qua chính sách cụm ngành quốc gia toàn diện, được gọi là Liên minh Ngành hàng đứng đầu về Kiến thức và Đổi mới (TKI). Các chính sách của TKI hướng đến sự hợp tác giữa chính phủ, khu vực tư nhân, các trường đại học và trung tâm nghiên cứu để giúp các lĩnh vực tiềm năng hàng đầu phát triển hơn. Hiện tại có chín ngành⁷³ được lựa chọn, dựa trên vị trí của ngành trong thị trường, năng lực cạnh tranh, sự phối hợp với các nghiên cứu và tính phù hợp của xã hội.

Chính phủ Hà Lan đã giới thiệu Kế hoạch Hành động về Doanh nghiệp đầy Tham vọng để cung cấp các biện pháp hỗ trợ kinh doanh khác nhau cho doanh nghiệp. Mục đích là giúp doanh nghiệp tiếp cận tốt hơn với nguồn vốn, kiến thức, ý tưởng sáng tạo và thị trường toàn cầu (xem bảng dưới).

⁷² 20% on the first 200,000 euros and 25% for taxable profits exceeding 200,000 euros

⁷³ Những ngành này là: Nông nghiệp và Thực phẩm, các ngành Sáng tạo, Năng lượng, Công nghệ cao, Trồng trọt, Khoa học đời sống và sức khỏe, Logistics và Nước.



Hình 3. Các nội dung trọng tâm của Chương trình Doanh nghiệp Tham vọng⁷⁴

Chính phủ Hà Lan đã dành ra 75 triệu Euro để hỗ trợ cho các doanh nghiệp, hỗ trợ dự án *Sáng kiến Khởi nghiệp Delta*, tài trợ cho những dự án phát triển công nghệ sáng tạo (Eurostars) và thu hút các doanh nghiệp nước ngoài vào Hà Lan. Kế hoạch hành động này đã chỉ ra rất nhiều lĩnh vực khác liên quan đến việc hỗ trợ kinh doanh, có thể kể đến như hệ thống luật lệ, sự tiếp cận nguồn vốn và chính sách thuế, hỗ trợ sáng tạo và tiếp cận nguồn tri thức.

4.2.3 Cơ cấu và các công cụ hỗ trợ kinh doanh

Bộ Kinh tế Hà Lan là đơn vị giữ vai trò chủ chốt trong các kế hoạch hỗ trợ kinh doanh, giúp Hà Lan nổi lên như một quốc gia về doanh nghiệp. Bộ Kinh tế cam kết mang đến môi trường kinh doanh tuyệt vời, bằng cách tạo ra các điều kiện thích hợp và đem lại cho các doanh nhân không gian để sáng tạo và phát triển.

Cơ quan chính thực thi chính sách trực thuộc Bộ Kinh tế Hà Lan chính là *Cơ quan Doanh nghiệp Hà Lan (RVO)*. Được thành lập năm 2014, cơ quan này là sự sáp nhập giữa NL Agency và Dienst Regenlingen, cung cấp các dịch vụ cho doanh nghiệp và hoạt động cả trên thị trường nội địa và quốc tế với chính phủ, các trung tâm tri thức, các tổ chức quốc tế và các đối tác khác. RVO đang thực hiện hàng loạt các chương trình và cấp trợ cấp cho các công ty.⁷⁵

⁷⁴ Letter to Parliament about ambitious entrepreneurship – Government.nl

⁷⁵ <http://english.rvo.nl/subsidies-programmes>

Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ của Hà Lan thường thông qua các ưu đãi về thuế, các khoản vay và tài trợ với các công cụ sau:⁷⁶

Bảng 5. Các công cụ hỗ trợ kinh doanh của Hà Lan

Công cụ	Trọng tâm
Tín dụng R&D	Tín dụng thuế cho nghiên cứu và phát triển cho các công ty để giảm chi phí lương liên quan đến R&D ⁷⁷
Miễn thuế cho đổi mới sáng tạo (hộp đổi mới sáng tạo)	Cho phép các SME thu lợi từ các patent hoặc các hoạt động thuộc Đạo luật về R&D
Kích thích đổi mới sáng tạo trong các SME xuyên khu vực innovation (MIT)	CÁC cơ quan trung ương và khu vực hỗ trợ đổi mới sáng tạo xuyên khu vực ở các ngành hàng đầu ở Hà Lan trong một chương trình MIT trị giá 50 triệu Euro
Quỹ đổi mới sáng tạo cho SME (MKB+)	Giúp các SMEs chuyển đổi từ ý tưởng thành các sản phẩm, dịch vụ và quy trình mới. Các chương trình <i>Vốn môi</i> , <i>Quỹ của Quỹ</i> , và <i>cho Vay Đổi mới SÁNG tạo</i> là một phần của quỹ Đổi mới sáng tạo cho SME
Bảo lãnh của Chính phủ cho các khoản vay cho SME	Chính quyền trung ương có thể đóng vai trò là người bảo lãnh cho một phần khoản vay.
Chương trình Bảo lãnh Tài chính Kinh doanh	DÀNH cho các doanh nghiệp vừa và lớn muốn vay vốn.
Công cụ Tăng trưởng	Chương trình bảo lãnh tín dụng cho các người làm ngân hàng và các nhà đầu tư, cho phép họ cho vay mạo hiểm cho các doanh nghiệp.

⁷⁶ <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/contents/support-for-small-and-medium-sized-enterprises-smes>

⁷⁷ <http://english.rvo.nl/subsidies-programmes/wbso>

Vay tín dụng vi mô	Lên tới 50,000 Euro cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp nhỏ ⁷⁸
Tài chính tín dụng vi mô	Giúp đầu tư vào các SME trở nên hấp dẫn hơn cho các nhà tài chính bằng cách bảo lãnh thêm 100 triệu EURO thông qua khoản vay. Chương trình này cho phép 1200 SME vay tới 250,000 Euro và cho 5,300 SMEs tiếp cận tín dụng vi mô lên tới 50,000 euro. Chương trình này cũng cung cấp cho người nhận các nguồn lực trực tuyến và hỗ trợ huấn luyện, như hướng dẫn xây dựng kế hoạch kinh doanh. Vào tháng 1/2016, Bộ Kinh tế đã công bố 6,500 các khoản vay cho SMEs.
Các chương trình Nghiên cứu Sáng tạo Doanh nghiệp nhỏ	Là một cuộc thi cho các công ty muốn phát triển sản phẩm mới trong thời gian ngắn và giới thiệu ra thị trường. Chính phủ yêu cầu các công ty có hồ sơ tốt nhất thực hiện một nghiên cứu khả thi. Các công ty có kế hoạch khả thi nhất được thưởng hợp đồng để tiếp tục phát triển sản phẩm sao cho chính phủ có thể mua lại các sản phẩm đó trong tương lai.
Cấp vốn cho Kinh doanh Quốc tế	Hỗ trợ cho các SME muốn kinh doanh ở nước ngoài.
Chương trình tài trợ cho các dự án trình diễn, nghiên cứu khả thi và thu nhận kiến thức.	Chương trình này mở cho các SME hoạt động wor 66 quốc gia của Quỹ Tăng trưởng Hà Lan

Chính phủ Hà Lan đang có những bước tiến mới để huy động vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, với mục đích tạo ra khoảng 2,5 tỉ Euro. Ý tưởng này đã được hoạch định trong *Kế hoạch hành động về tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ*, nội dung chi tiết sẽ được xây dựng trong năm 2016. Từ năm 2017, một khoản vốn khác lên tới 50 triệu Euro sẽ được dành để hỗ trợ các dự án khởi nghiệp và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Những khoản tiền này cũng nằm trong ngân sách của Bộ Kinh tế Hà Lan năm 2016.

⁷⁸ <http://english.rvo.nl/topics/international/private-sector-development/developing-your-business/economic/technical/microfinance-gateway>

4.2.4 Các bài học chính

Hà Lan là một ví dụ tốt về một đất nước có nền kinh tế quốc tế rất mở và nhanh nhạy. Nước này đầu tư một cách có hệ thống vào giáo dục, cơ sở hạ tầng tốt, phát triển môi trường kinh doanh năng động, bao gồm chính phủ hiệu quả. Điều này được thấy cả ở cấp quốc gia và cấp thành phố (ví dụ như Thành phố sáng tạo Amsterdam).

Hà Lan đã khôn khéo sử dụng vị trí địa lý để hỗ trợ các chính sách kinh doanh (như một điểm để tiếp cận châu Âu và là một điểm trung chuyển của logistic), và đã phát triển các chính sách cụ thể để thu hút đầu tư nước ngoài, các công ty quốc tế và nguồn lao động lành nghề.

Tuy nhiên Hà Lan đặc biệt nổi tiếng với chính sách *Ngành hàng đầu (Top Sector)* – chính sách cụm liên kết ngành, từ đó chính phủ tăng cường nghiên cứu và phát triển kinh doanh dựa trên chín nhóm ngành chính. Chính sách này thường được lấy làm dẫn chứng cho chính sách kinh doanh chiến lược (áp dụng từ trên xuống).

Thay vì áp dụng các công cụ hỗ trợ trực tiếp, Hà Lan lại rất chủ động trong việc áp dụng các công cụ hỗ trợ kinh doanh gián tiếp – điều tiết thông minh (liên kết với Top Sectors), mua bán công và các ưu đãi về thuế nhất định. Những cách thức này đã tạo nên những sự kết hợp hấp dẫn cho cả các công ty lớn và nhỏ để hoạt động và đầu tư vào quốc gia này.

4.3 Phần Lan

4.3.1 Điều kiện chung cho kinh doanh và doanh nghiệp

Phần Lan là một quốc gia với diện tích khá lớn, nhưng dân số không nhiều. Với diện tích 338,424 km², Phần Lan là quốc gia có diện tích lớn thứ tám châu Âu, nhưng chỉ có 5,5 triệu dân, là quốc gia có mật độ dân số thưa nhất trong Liên minh châu Âu. Dân số nước này tập trung chủ yếu ở khu vực phía Nam và vùng ven biển Baltic. Trong vài năm vừa qua, nền kinh tế Phần Lan đã lâm vào tình trạng suy thoái, nhưng nhìn chung, Phần Lan đã làm khá tốt so với mặt bằng

chung châu Âu: trong năm 2014, GDP đầu người đạt € 38 800 trong khi trung bình của châu Âu là € 27 300. Cùng năm đó, có khoảng 360000 doanh nghiệp ở Phần Lan.⁷⁹ Theo OECD,⁸⁰ trong năm 2012, 99,4% các doanh nghiệp ở Phần Lan là doanh nghiệp vừa và nhỏ, và 79,3% là các doanh nghiệp rất nhỏ.

Cũng giống như nhiều quốc gia phát triển khác, Phần Lan đã mang đến khá nhiều cách thức hỗ trợ kinh doanh khác nhau và đã tạo nên một môi trường rất thuận lợi cho các doanh nghiệp mới. Những nỗ lực này đã phần nào mang lại kết quả, bởi Phần Lan đứng thứ 9 trong nhóm các quốc gia có điều kiện kinh doanh thuận lợi, theo nghiên cứu về Môi trường kinh doanh của tờ The Economist, và trong Chỉ số các quốc gia kinh doanh thuận lợi nhất của Ngân hàng thế giới, Phần Lan đứng thứ 10 trên tổng số 189 quốc gia.⁸¹ Những điểm mạnh của quốc gia này gồm có hệ thống giáo dục tiên tiến, lực lượng lao động có trình độ, các công ty với công nghệ cao, chính phủ đáng tin nhiệm và hệ thống cơ sở hạ tầng phát triển.⁸²

4.3.2 Các chính sách hỗ trợ kinh doanh

Phần Lan áp dụng chính sách hỗ trợ kinh doanh trực tiếp, ví dụ như các khoản vay và tài trợ từ chính phủ, các chương trình hỗ trợ kinh doanh và các khoản trợ cấp khác nhau. Một chính sách ưu đãi về thuế liên quan đến các hoạt động nghiên cứu và phát triển đã được giới thiệu vào năm 2013 – 2015, nhưng nhìn chung trong chính sách hỗ trợ kinh doanh, Phần Lan không dựa vào những công cụ hỗ trợ kinh doanh gián tiếp.

Đặc điểm của các biện pháp hỗ trợ kinh doanh của Phần Lan là nằm rải rác và được địa phương hoá cao. Mặc dù có rất nhiều công cụ hỗ trợ kinh doanh ở cấp quốc gia (ví dụ như các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp, hỗ trợ tài chính, vv), các tổ chức công cộng nằm rải rác tại địa phương (Các Văn phòng TE, Trung tâm ELY) đang cung cấp và quản lý các dịch vụ cố vấn kinh doanh và dịch vụ tư vấn trên toàn quốc gia rộng lớn.

4.3.3 Cơ cấu và các công cụ hỗ trợ kinh doanh

Trong vài năm gần đây, các chính sách hỗ trợ kinh doanh từ chính phủ Phần Lan đã được nhóm lại và phối hợp trong một khuôn khổ chung của Văn phòng

⁷⁹ http://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset_en.html

⁸⁰ “Cấp vốn cho SME và doanh nghiệp :2016 Bảng so sánh của OECD”. OECD, 2016.

⁸¹ <http://www.doingbusiness.org/rankings>; <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>

⁸² <http://team.finland.fi/documents/1521018/1647270/Field+for+growth+and+success+-+Finland+fact+book>

Thủ tướng chính phủ trong một mạng lưới gọi là “Nhóm Phần Lan”. Nhóm Phần Lan là một mạng lưới ảo của những khoản đầu tư của các công ty nước ngoài, xuất khẩu và hỗ trợ quốc tế cho các công ty Phần Lan.⁸³

Bên cạnh việc hỗ trợ doanh nghiệp trong thời đại toàn cầu hoá, trách nhiệm của việc hỗ trợ kinh doanh ở Phần Lan thuộc về Bộ Kinh tế và Việc làm Phần Lan (Ministry of Economic Affairs and Employment – MEAE),⁸⁴ với mục đích tạo ra nền tảng vững chắc cho công nghiệp và các hoạt động kinh doanh khác để tăng cường khả năng cạnh tranh và tạo việc làm. MEAE chịu trách nhiệm về môi trường hoạt động, làm nền tảng cho kinh doanh và sáng tạo, bảo đảm sự hoạt động của thị trường lao động và việc làm của người lao động, cũng như cho sự phát triển của khu vực.⁸⁵ Về cơ bản tất cả các tổ chức hỗ trợ kinh doanh chính tại Phần Lan hoạt động trong khuôn khổ Nhóm MEAE, trong đó bao gồm các tổ chức sau:⁸⁶

- 7 cơ quan chính phủ⁸⁷
- 15 trung tâm về phát triển kinh tế, giao thông và môi trường (ELY)
- 17 văn phòng phát triển việc làm và kinh tế (TE)
- 6 công ty trực thuộc chính phủ⁸⁸
- 3 quỹ quốc gia⁸⁹

Ở Phần Lan, việc hoạch định chính sách thường tách biệt với việc thực hiện chính sách. Chức năng thứ hai đã được trao cho các cơ quan thực hiện, với kinh nghiệm chuyên môn đầy đủ và một tập hợp các công cụ khác nhau. Có sự phân biệt rõ ràng giữa vai trò và trách nhiệm đã được chứng minh là một cách hiệu quả để thực hiện các chính sách và đảm bảo rằng tất cả các khía cạnh và mục tiêu chính sách đều đạt được.⁹⁰

Cơ quan quan trọng nhất liên quan đến hỗ trợ kinh doanh tại Phần Lan là Tekes – Cơ quan đầu tư sáng tạo Phần Lan. Cơ quan này cung cấp rất nhiều dịch vụ

⁸³ <http://team.finland.fi/en/frontpage>

⁸⁴ The former name of the ministry (2015) was Ministry of Employment and the Economy (MEE)

⁸⁵ <http://tem.fi/en/responsibilities>

⁸⁶ <http://tem.fi/en/government-agencies-and-companies-of-mee-group>

⁸⁷ Energy authority, Finnish Competition and Consumer Authority, Finnish Patent and Registration Office, Geological Survey of Finland, National Emergency Supply Center, Tekes - The Finnish Funding Agency for Innovation, and The Finnish Safety and Chemical Agency (Tukes).

⁸⁸ Baltic Connector Ltd, Finnvera Plc, Finpro Ltd, Industry Investment Ltd, Terrafame Group Ltd, and VTT Technical Research Centre of Finland Ltd.

⁸⁹ Nuclear Waste Management Fund, Security of Supply Fund, and State Guarantee Fund

⁹⁰ Halme, et al. *Finland as a Knowledge Economy 2.0*, World Bank, 2014. p15.

khác nhau h, bao gồm các chương trình hỗ trợ kinh doanh, thông tin và dịch vụ tư vấn cũng như tiếp cận tài chính theo hình thức cho vay và tài trợ.⁹¹

Trung tâm phát triển kinh tế, giao thông và môi trường (Trung tâm ELY) là một tổ chức chính phủ có trách nhiệm thực thi các nhiệm vụ quốc gia và khu vực, bao gồm cả việc tăng năng lực cạnh tranh vùng. Trung tâm ELY mang đến cho các doanh nghiệp rất nhiều dịch vụ khác nhau, như các khoản tài trợ (ví dụ như đầu tư, phát triển và hỗ trợ quốc tế hoá) cũng như các tư vấn, định giá, và dịch vụ giáo dục.⁹²

Các Trung tâm ELY cũng chỉ đạo và giám sát các hoạt động của Văn phòng Phát triển Việc làm và Kinh tế (văn phòng TE), có trách nhiệm tổ chức dịch vụ việc làm và các dịch vụ kinh doanh. Các văn phòng TE cung cấp dịch vụ cho người sử dụng lao động cũng như các doanh nghiệp và công dân thất nghiệp. Dịch vụ kinh doanh chính của họ là hỗ trợ (tài chính) cho việc tuyển dụng, đào tạo và tài trợ khởi nghiệp cho doanh nghiệp mới.⁹³

Một trong những công ty quan trọng nhất của nhà nước liên quan đến các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh là Finpro, tập trung chủ yếu vào các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Finpro giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Phần Lan tiến xa trên thị trường quốc tế và khuyến khích đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào Phần Lan thông qua xuất khẩu và các sáng kiến đầu tư vào Phần Lan, trong đó cung cấp cho các doanh nghiệp các loại hình dịch vụ tư vấn, đánh giá và kết nối mạng.⁹⁴ Finpro quản lý khoảng 40 chương trình tăng trưởng trong mạng lưới Nhóm Phần Lan, nhằm mục đích thúc đẩy quá trình quốc tế hoá các công ty Phần Lan, thu hút đầu tư nước ngoài đến Phần Lan, và để thúc đẩy thương hiệu quốc gia của đất nước này.⁹⁵

Có hai công ty tài chính nhà nước, Finnvera và Công ty TNHH Đầu tư Phần Lan. Finnvera nhằm mục đích tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Phần Lan đặc biệt là ở giai đoạn khởi đầu, tăng trưởng và quốc tế hoá bằng cách cung cấp các khoản vay, bảo lãnh trong nước, đầu tư vốn mạo hiểm, bảo lãnh tín dụng xuất khẩu và khác dịch vụ liên quan đến việc tài trợ xuất khẩu.⁹⁶ Công ty TNHH Đầu tư Phần Lan là một công ty tập trung vào đầu tư mạo hiểm, tăng trưởng và đầu tư công nghiệp, với mục đích tăng vốn sở hữu tư nhân và

⁹¹ <http://www.tekes.fi/en/tekes/>

⁹² <http://www.ely-keskus.fi/en/web/ely-en/>

⁹³ <http://www.te-services.fi/te/en/index.html>

⁹⁴ <http://www.finpro.fi/web/finpro-eng/finpro>

⁹⁵ <http://team.finland.fi/en/frontpage>

⁹⁶ <https://www.finnvera.fi/eng/Finnvera/Finnvera-in-brief/Finnvera-Introduction>

ngành đầu tư mạo hiểm của Phần Lan cũng như tăng quy mô trung bình của các quỹ tại Phần Lan.⁹⁷

Chính phủ Phần Lan hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu qua các chính sách và công cụ hỗ trợ trực tiếp. Tất cả các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh đều có thể được tìm thấy trên các cổng thông tin trên web.⁹⁸ Những biện pháp quan trọng nhất được liệt kê dưới đây. Bản miêu tả chi tiết và phân tích chuyên sâu có thể được tìm thấy tại Danh mục Nghiên cứu Sáng tạo của EU (EU Research and Innovation Observatory).⁹⁹

Bảng 6. Các công cụ hỗ trợ kinh doanh quan trọng của Phần Lan

Công cụ	Trọng tâm
Tài trợ dự án khởi nghiệp	Đối với các doanh nghiệp mới đang trở thành doanh nghiệp đầy đủ theo các văn phòng TE. Khoản tài trợ giúp doanh nghiệp có khoản thu nhập ổn định trong 18 tháng cho đến khi doanh nghiệp ổn định và có hoạt động. ¹⁰⁰
Trợ cấp việc làm	Do các văn phòng của TE cấp cho các công ty thuê người làm trẻ tuổi, thất nghiệp dài hạn hoặc bị tàn tật dưới dạng trợ cấp hoặc hỗ trợ tài chính việc làm EURUS
Dịch vụ giáo dục	Như đào tạo cho doanh nghiệp mới, tập huấn nhân viên mới và đào tạo về thị trường lao động bởi các văn phòng TE, các trung tâm ELY và các tổ chức giáo dục khác. ¹
Vốn đầu tư mạo hiểm	Ngành đầu tư mạo hiểm rất năng động ở Phần Lan. Các khoản đầu tư mạo hiểm cho doanh nghiệp khởi nghiệp được cấp bởi các công ty tài chính nhà nước như Finnvera, Công ty Đầu tư Phần Lan và Tekes VC.
Góp vốn đám đông	Một luật mới để tạo thuận lợi cho góp vốn đám đông có hiệu lực từ tháng 9/2016. Luật làm rõ vai trò của các cơ quan khác nhau và bảo vệ quyền của các nhà đầu tư cá nhân. Luật này sẽ chỉ

⁹⁷ <http://www.industryinvestment.com/about-us/>

⁹⁸ www.yrityssuomi.fi

⁹⁹ <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/rio-country-report-finland-2015>

¹⁰⁰ http://www.te-services.fi/te/en/employers/for_entrepreneurs/services_new_entrepreneurs/startup_grant/index.html

	tác động đến các loại nợ và cổ phần trong góp vốn đám đông cho công ty chứ không ảnh hưởng đến việc trao đổi vốn góp trong đó.
Tăng trưởng và đầu tư quốc tế hóa	Đầu tư tăng trưởng và đầu tư để quốc tế hóa là do công ty cấp vốn nhà nước của Phần Lan thực hiện
Bảo lãnh tín dụng xuất khẩu	Bảo lãnh tín dụng xuất khẩu do Finnvera thực hiện để giúp việc cấp vốn cho xuất khẩu khỏi những rủi ro chính trị và tái chính.
Tài trợ Nghiên cứu, phát triển, sáng tạo	Việc cấp vốn cho nghiên cứu, phát triển và sáng tạo do Tekes thực hiện nhằm hướng tới các dự án sẽ đem lại lợi ích lớn nhất và dài hạn cho nền kinh tế và cho xã hội
Mua sắm công cho đổi mới sáng tạo	Chính phủ Phần Lan đã đặt ra mục tiêu tăng tỷ lệ mua sắm công sáng tạo lên 5% để thúc đẩy thử nghiệm. Đây là tỷ lệ cao nhất thế giới. Các thành phố lớn có động cơ thúc đẩy mua sắm sáng tạo và hỗ trợ cho các chương trình đã được thiết lập.
Dịch vụ tư vấn	Tư vấn, cố vấn, đánh giá và xây dựng mạng lưới là các dịch vụ được một số tổ chức cung cấp, ví dụ như Tekes, Finpro, Trung tâm ELY Centres và Văn phòng TE.
Các chương trình hỗ trợ kinh doanh	Một số chương trình hỗ trợ kinh doanh phần lớn được Tekes và Finpro cung cấp. Các chương trình của Finpro tập trung chính và tăng trưởng thông qua quốc tế hóa. Các chương trình của Tekes thì lại tập trung vào một số lĩnh vực (ví dụ như hiệu quả nguồn lực, số hóa, y tế và phúc lợi) và các chương trình này cung cấp các cơ hội kinh doanh để phát triển kiến thức, xây dựng mạng lưới và có tác động lên sự phát triển của lĩnh vực đó.

4.3.4 Các bài học chính

Phần Lan là một ví dụ điển hình về một quốc gia nhỏ, nhưng đầu tư một cách có hệ thống vào việc phát triển kỹ năng và vận hành xã hội. Xét về môi trường kinh doanh, Phần Lan được biết đến như một quốc gia với mạng lưới ICT mạnh mẽ, sự đầu tư nghiêm túc vào kiến thức và nghiên cứu phát triển. Hầu hết các chính sách hỗ trợ kinh doanh của quốc gia này cũng đi theo hướng đó.

Là một quốc gia với dân cư phân bố rải rác, Phần Lan đã đặt mục tiêu cung cấp và phối hợp hiệu quả các chương trình hỗ trợ của Chính phủ.. Thực tế là, hệ thống hỗ trợ kinh doanh của Phần Lan là rất rộng (xét về các dịch vụ và công cụ

hiện có), được phủ toàn quốc (các văn phòng theo khu vực) và có phối hợp với nhau. Ví dụ điển hình nhất là Nhóm Phần Lan – một mạng lưới và cách tiếp cận với doanh nghiệp như các khách hàng của mình.

Việc tổ chức của các chính sách hỗ trợ kinh doanh của Phần Lan được xây dựng trên nền tảng vững chắc của các bộ và các cơ quan chính phủ (như Tekes, trung tâm ELY/ TE, Finnvera...), cung cấp một mạng lưới rộng lớn các khoản tài trợ, cho vay hay các công cụ chia sẻ rủi ro khác. Nhiều trong số đó được coi như những thông lệ tốt. Tuy nhiên không giống như Singapore và Hà Lan, chính sách dài hạn của Phần Lan lại không sử dụng một cách rộng rãi các ưu đãi về thuế trong hỗ trợ kinh doanh.

5 TỔNG KẾT VÀ KHUYẾN NGHỊ

5.1 Tổng kết

Tất cả các quốc gia đều thiết lập các biện pháp để đảm bảo rằng thị trường đang vận hành tốt, và các doanh nghiệp nhỏ và sáng tạo có những điều kiện thuận lợi để phát triển. Đây là điều đặc biệt quan trọng cho các nền kinh tế mới nổi, nơi phần lớn các hoạt động kinh tế trong nước thường được tạo ra bởi các công ty rất nhỏ.

Nghiên cứu này đã đưa ra một số cách tiếp cận điển hình về các chính sách hỗ trợ kinh doanh và trình bày một số công cụ hỗ trợ từ chính phủ.

Nghiên cứu cũng trình bày một số mô hình tiêu biểu từ 3 quốc gia, vừa để tham khảo về các công cụ đơn lẻ, vừa là các ví dụ cụ thể về các chính sách hỗ trợ kinh doanh từ ba quốc gia này. Những ví dụ này sẽ làm sáng tỏ việc các công cụ kinh doanh sẽ vận hành như thế nào, hoặc giúp chúng ta hiểu rõ hơn cách thức và lý do tại sao một số công cụ lại vận hành như vậy, hoặc cụ thể là yếu tố nào giúp các công cụ này thành công. Thay vì so sánh các công cụ đơn lẻ, thì ở đây tập trung nghiên cứu các chính sách đằng sau các công cụ đó, ví dụ như các quốc gia đã giải quyết các thách thức nhất định bằng cách kết hợp các công cụ khác nhau như thế nào và thực hiện chúng ra sao. Bởi lý do đó, chúng tôi đã diễn giải cách thức tiếp cận từ Singapore, Hà Lan và Phần Lan – 3 quốc gia với thứ hạng cao và thường được nhắc tới với những hệ sinh thái kinh doanh thành

công và những nhà lãnh đạo đổi mới sáng tạo. Không mô hình nào trong số các quốc gia nêu trên có thể được áp dụng trực tiếp vào tình hình thực tế của Việt Nam, nhưng có thể mang đến những nghiên cứu phù hợp về các chính sách để áp dụng sau này.

Bên cạnh xu hướng chung về sự gia tăng các công cụ hỗ trợ kinh doanh, thì chính các công cụ và chính sách này lại ngày càng trở rõ ràng và cụ thể hơn. Mặc dù phần đa các chính sách hỗ trợ kinh doanh vẫn theo xu hướng truyền thống, là tài trợ, cho vay, giảm trừ thuế... nhưng những thay đổi trong thị trường tài chính cũng tạo ra thêm những công cụ mới. Đối với những nhà hoạch định chính sách, điều này thực sự thúc đẩy sự cần thiết phải đảm bảo rằng các khuôn khổ pháp lý và quy định phải đủ mở, linh hoạt và chủ động trong việc tìm kiếm các cách thức tiếp cận mới.

Trong vòng một, hai thập kỷ vừa qua, các hỗ trợ từ phía chính phủ với sự đổi mới, cải tiến kinh doanh đã trở thành một phần quan trọng của các dịch vụ kinh doanh nói chung, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như các doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển nhanh. Việc nghiên cứu và đổi mới sáng tạo đã không còn là nhiệm vụ của chính phủ hay các tập đoàn lớn, mà dành cho các doanh nghiệp nhỏ cũng như các dự án khởi nghiệp. Trong thực tế, xu hướng trong chính sách hỗ trợ kinh doanh tại nhiều nền kinh tế phát triển đã chuyển dịch rõ ràng theo hướng hỗ trợ tăng trưởng khởi nghiệp sáng tạo, như việc tạo nên sự tăng trưởng và việc làm ảnh hưởng cho nền kinh tế. Các doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp sáng tạo vừa và nhỏ cũng được nhìn nhận như một công cụ trong việc hỗ trợ đổi mới công nghiệp và thúc đẩy động lực thị trường ở nhiều quốc gia.

Kể từ cuối thập kỷ 90 các nước đã thực hiện việc hỗ trợ doanh nghiệp một cách có hệ thống. Hoạt động và hiệu quả của các chính sách hỗ trợ, các cơ quan nhà nước và các công cụ được sử dụng được xem xét một cách tổng thể (ví dụ các yếu tố này được phối hợp như thế nào) thay vì xem xét từng chính sách và công cụ một cách đơn lẻ. Đây là một bước chuyển lớn trong tiếp cận chính sách và đã thu hút sự chú ý vào việc các công cụ và các tổ chức đã hỗ trợ cho nhau và cùng vận hành như thế nào. Mặc dù các chính sách và các tư duy hệ thống về nguyên tắc là đã có từ lâu, việc áp dụng chúng đòi hỏi có sự “thay đổi về tư duy” trong cơ cấu quản trị, thông thường là mất rất nhiều thời gian đối với các chính phủ. Xu hướng này sẽ vẫn tiếp tục, rõ ràng là đã thể hiện trong việc tăng lên của các cụm và các chính sách về hệ sinh thái, ví dụ như đã thấy ở 3 nước trình bày ở trên.

Chính phủ nên hỗ trợ các doanh nghiệp tư nhân và can thiệp vào thị trường ở mức độ nào vẫn là một cuộc tranh cãi chưa có hồi kết. Hợp tác công tư hợp lý vẫn là xương sống của mọi chương trình hỗ trợ kinh doanh. Xu hướng ngày càng tăng là thiết kế các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp dựa trên nhu cầu cần thiết, nhằm hỗ trợ các lĩnh vực hay các sáng kiến mà bản thân doanh nghiệp đã cam kết sẽ đầu tư vào và dẫn dắt. Cách tiếp cận này đặt các doanh nghiệp vào vị trí định hướng các chính sách. Ví dụ điển hình là chương trình SHOK của Phần Lan: Chính phủ ít khi có được sự hiểu biết chuyên sâu cần có về kinh doanh để hướng dẫn các công ty, mà luôn sẵn sàng chia sẻ các rủi ro các công ty gặp phải với các điều kiện nhất định. Và cũng là lẽ thường khi chính phủ thường dựa vào những nhà cung cấp dịch vụ của khu vực tư nhân để mang đến những dịch vụ hỗ trợ kinh doanh do nhà nước tài trợ (ví dụ mua dịch vụ của tư nhân) có liên quan đến tư vấn kinh doanh và kiến thức chuyên môn của ngành.

Kết quả tất yếu của những chính sách hỗ trợ kinh doanh có hệ thống chính là việc tăng cường tạo thuận lợi cho việc phối hợp giữa những doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu, các cơ quan chính phủ và cộng đồng ở quy mô lớn. Nguyên nhân là ở cấp độ hệ thống, bởi việc học hỏi và đổi mới sáng tạo (và tác động của chúng) thông qua các mạng lưới và hợp tác chính là một yêu cầu quan trọng đối với những hỗ trợ từ chính phủ.

Một xu hướng nữa chính là việc hỗ trợ cho quá trình quốc tế hoá của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trước đây, việc này đồng nghĩa với ủng hộ quá trình xuất khẩu, nhưng ngày nay đó là việc tập trung vào hỗ trợ cho kinh doanh quốc tế. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ tăng trưởng nhanh cũng được gọi là “doanh nghiệp sinh ra để vươn xa toàn cầu”, có nghĩa là họ đã quốc tế hóa hoạt động của mình ngay từ những ngày đầu. Đây chính là mô hình điển hình cho kinh doanh kỹ thuật số.

Hiện nay, phần lớn các sự hỗ trợ kinh doanh từ chính phủ vẫn là các thể loại hỗ trợ tài chính, giúp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận tài chính. Bảo lãnh khoản vay vẫn là công cụ chính sách phổ biến nhất. Nhiều quốc gia đã áp dụng các chính sách để thúc đẩy các nguồn tài chính thay thế, nhưng vẫn chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng các nguồn tài chính. Đối với các công ty mới và tăng trưởng nhanh, các khoản đầu tư thiên thần cung cấp nguồn vốn và các tư vấn kinh doanh quan trọng. Để khuyến khích điều này, chính phủ đã đưa ra nhiều chương trình hợp tác đầu tư, ưu đãi về thuế, hỗ trợ mạng lưới kinh doanh thiên thần...

5.2 Các khuyến nghị cho Việt Nam

Mục đích của nghiên cứu này là để chỉ ra một vài khía cạnh và bài học quan trọng đối với Việt Nam khi triển khai các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp của mình dựa trên kinh nghiệm và xu hướng từ các nước khác.

Trước hết, chúng tôi khuyến nghị việc tiếp cận một cách có hệ thống và theo giai đoạn đối với những việc liên quan đến hỗ trợ phát triển doanh nghiệp. Hầu hết các nền kinh tế tiên tiến đã phát triển dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp một cách có hệ thống trong nhiều thập kỷ và họ hiểu biết rất sâu về cái gì có hiệu quả, cái gì không và cách thức triển khai thế nào. Vì vậy, ngay cả khi Việt Nam sẽ sử dụng các chuyên gia tốt nhất để thiết kế một bộ máy hỗ trợ kinh doanh hoàn hảo, sẽ mất thời gian để xây dựng thành trước khi đi vào thực tế và trở nên thực sự chuyên nghiệp. Hơn nữa, tất cả các nước đều có sự độc đáo riêng và Việt Nam sẽ cần phải thiết kế các chính sách và các công cụ phù hợp nhất với hoàn cảnh và văn hóa riêng của mình.

Nhiều nền kinh tế tiên tiến hiện có đầy đủ các công cụ hỗ trợ doanh nghiệp tinh vi và tập trung để giải quyết những thách thức cụ thể của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Phần Lan là một ví dụ điển hình. Đây không nhất thiết là mục tiêu trước mắt của Việt Nam, mà để xây dựng một cơ sở hỗ trợ doanh nghiệp hợp lý và cân bằng (VD: luật pháp và chiến lược quốc gia) và thiết lập các cơ quan chủ chốt để thực hiện các chính sách và tích lũy năng lực. Ở những giai đoạn sau, các chi tiết và công cụ khác có thể được đưa thêm vào hệ thống. Số liệu trong bảng dưới đây nêu bật một số vấn đề chính cần được xem xét ở các mức độ khác nhau của việc thiết kế hỗ trợ doanh nghiệp ở Việt Nam.

Bảng 7. Ví dụ về các vấn đề về hỗ trợ doanh nghiệp ở các cấp độ khác nhau

Cấp độ	Chủ đề	Các vấn đề cần giải quyết
Cơ sở chính sách	Chiến lược quốc gia	Đủ thông tin, các phân tích và hiểu biết về tình hình SME, xu hướng và nhu cầu tương lai của Việt Nam
	Nghiên cứu chính sách quốc gia	Trọng tâm, cơ sở và mục tiêu của các can thiệp chính sách
	Số liệu thống kê quốc gia	Tầm nhìn dài hạn về hỗ trợ kinh doanh của Việt Nam
	Phân tích chính sách và tư vấn chính sách	

Điều kiện về khuôn khổ	<p>Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ</p> <p>Các luật liên quan (ví dụ, IPR, thuế, mua sắm công)</p>	<p>Phạm vi, bản chất và thực thi luật</p> <p>Chức năng của thị trường</p> <p>Hợp tác công tư</p> <p>Khuyến khích đầu tư tư nhân và nước ngoài</p> <p>Đổi mới công nghệ và kiến thức</p> <p>Cơ chế thực hiện dự kiến</p>
Nguồn lực	Phân bổ ngân sách	<p>Mức độ hỗ trợ doanh nghiệp dự kiến</p> <p>Các biện pháp (thuế) cân đối gián tiếp/trực tiếp</p> <p>Cân đối giữa các ngành khác nhau, các giai đoạn khác nhau vv.</p> <p>Cấp vốn cơ bản và cấp vốn cạnh tranh</p> <p>Basic vs competitive funding</p>
Tổ chức	<p>Cơ quan thực thi</p> <p>Đại diện cấp tỉnh</p>	<p>Trọng tâm và nhiệm vụ của cơ quan</p> <p>Phạm vi quản lý theo ngành hay theo diện khác của cơ quan</p> <p>Phối hợp và hợp tác</p> <p>Phạm vi và nhiệm vụ theo địa phương</p>
Công cụ	Các loại công cụ sẽ được cung cấp	<p>Tiếp cận/có sẵn các công cụ</p> <p>Các hiệu ứng và sẵn có của các công cụ</p> <p>Cân đối về cấp vốn và tư vấn</p>
Thực thi	Quản lý tốt và hiệu quả	<p>Năng lực dịch vụ của các cơ quan: nội dung về công nghệ và kinh doanh, quản lý tài chính...</p> <p>Xây dựng cơ sở dữ liệu, công cụ và biểu mẫu</p>

		Chia sẻ các thông lệ tốt và học hỏi kinh nghiệm
		Phối hợp và liên kết giữa các cơ quan

Vấn đề không chỉ ở việc những dịch vụ nào đang có, mà nó đã *được thiết kế và thực hiện như thế nào* cũng quan trọng không kém. Những chi tiết nhỏ của các dịch vụ có thể quan trọng hơn nhiều và có thể tạo nên sự khác biệt, khiến cho dịch vụ đó có trở nên hấp dẫn với các DN/VN hay không.

Năng lực của nhà cung cấp dịch vụ là vô cùng quan trọng. Năng lực là cần thiết để thiết kế và đặt trọng tâm cho các dịch vụ, để lựa chọn xem cung cấp dịch vụ cho ai, theo điều kiện nào, đặc biệt là khi tư vấn cho doanh nghiệp VVN. Cần có kinh nghiệm về hiểu biết chung về kinh doanh, quản lý dự án (công cụ cấp vốn), và các chủ đề liên quan đến kỹ thuật và theo các chủ đề cụ thể.

Tác động hệ thống có nghĩa là các biện pháp và các công cụ phối hợp tổng thể chứ không phải từng công cụ một. Cần chú ý vào các kết nối liên thông và tính hỗ trợ của chúng. Đặc biệt nên chú ý vào các công cụ kết nối, nhằm mục đích xây dựng và tăng cường các hệ sinh thái.

Giám sát và đánh giá là một phần quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ kinh doanh, và cần được lên kế hoạch và tổ chức ngay từ ban đầu.

Ở nhiều quốc gia, người ta ngày càng chú hơn tới *nhu cầu* hay *cung cấp dịch vụ kinh doanh nghiệp hướng tới khách hàng* – nhằm đảm bảo sự truy cập thông suốt với các dịch vụ, cung cấp sự hỗ trợ qua các công cụ, làm cầu nối giữa công cụ này với công cụ khác và đảm bảo sự giám sát hợp lý.

Tuy nhiên, phải nhớ rằng thậm chí các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp cao cấp cũng không thể tạo nên *một thị trường hoạt động hiệu quả và năng động* với những điều kiện cơ bản tốt. Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp chỉ đơn thuần nhằm mục đích bổ sung và hỗ trợ các hoạt động của thị trường.

Tài liệu tham khảo

- Arnold, E. (2004) “ Nghiên cứu đánh giá và chính sách đổi mới sáng tạo”. Đánh giá nghiên cứu, Tập. 13, No. 1, trang. 3-17.
- Arrow K. (1962). Tác động kinh tế của việc Học thông qua Hành – Nghiên cứu kinh tế 29, trang 155–73
- Arrow, K.J. (1962), “Lợi ích kinh tế và phân bổ nguồn lực cho đổi mới sáng tạo”, Nelson, R. (ed.), Tỷ lệ và Định hướng của Hoạt động Phát minh : Các yếu tố kinh tế và xã hội, Đại học Princeton, trang. 609-625.
- Auerswald P. (2007), “Yếu tố kinh tế đơn giản của doanh nghiệp công nghệ: xét lại thất bại thị trường”, D. Audretsch, I. Grilo, R. Thurik, Sổ tay Nghiên cứu về Chính sách Doanh nghiệp, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Brander et al., Hiệu quả của Vốn Mạo hiểm Nhà nước: Bằng chứng quốc tế, Ủy ban Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia, Tài liệu nghiên cứu, 2010
- Cunningham, P., Gök, A., Laredo, P. (2012), “Tác động hỗ trợ trực tiếp cho các công ty nghiên cứu phát triển và đổi mới sáng tạo”, Các bằng chứng về Hiệu quả của Chính sách hỗ trợ Đổi mới sáng tạo, Viện Nghiên cứu Đổi mới sáng tạo Manchester
- Deloitte (2015): Khảo sát toàn cầu về các biện pháp khuyến khích Nghiên cứu Phát triển 2015.
- Dixit, A.K. (1996), Xây dựng chính sách kinh tế, từ góc độ chi phí giao dịch, MIT Press, Cambridge, MA.
- Edler, J., Georghiou, L.; ”Mua sắm công và đổi mới sáng tạo – nhìn từ góc độ nhu cầu”, Chính sách nghiên cứu 36 (2007) 949–963
- Edquist, C. (ed.) (1997), Hệ thống Sáng tạo, Công nghệ, Tổ chức, Pinter, London.
- Ủy ban châu Âu (2016), Trung tâm Liên kết nghiên cứu, Báo cáo quốc gia Phần Lan, 2015

- Faber A., R. Kemp và G. van der Veen (2008), Chính sách Đổi mới cho môi trường ở HÀ Lan và EU, C. Nauwelaers and R. Wintjes (eds.), Chính sách Đổi mới ở châu Âu, Biện pháp và Chiến lược, Cheltenham, trang. 171-202.
- Guellec, D., van Pottelsberghe de la Potterie, B. (2000), Tác động của chi tiêu công cho nghiên cứu sáng tạo, Khoa học, Công nghệ của OECD, 2000/04, OECD
- Halme, K. et al. Phần Lan nền kinh tế tri thức 2.0, World Bank, 2014. p15.
- Jaumotte, F. và N. Pain (2005), Tổng quan về các chính sách công để hỗ trợ đổi mới sáng tạo, tài liệu của Vụ Kinh tế OECD, No. 456, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/707375561288>
- Klein Woolthuis, R., Lankhuizen, M., Gilsing, V., (2005), Khuôn khổ về thất bại hệ thống đối với thiết kế chính sách đổi mới sáng tạo, đổi mới công nghệ, tập 25, ấn bản 6, trang. 609-619.
- Klemm, A.: Nguyên nhân, lợi ích và rủi ro của các biện pháp khuyến khích về Thuế, Tài liệu của IMF, 2009
- Lach, S. (2002), Trợ cấp có kích thích hay thay thế tư nhân trong nghiên cứu phát triển? Kinh nghiệm từ Israel. Tạp chí Kinh tế Công nghiệp
- Bài học từ một thập kỷ chính sách đổi mới sáng tạo – bài học từ Chính sách INNO và Bảng xếp hạng SÁNG tạo, Báo cáo cuối cùng, Ủy ban châu Âu 2013
- Nelson R. (1959). Phân tích kinh tế về Phát minh: Khảo sát các nghiên cứu đã có, Tạp chí kinh doanh, ĐH Chicago, vol. 32, trang 101.
- Nelson, R.R. (1959), các yếu tố kinh tế của nghiên cứu cơ bản, Tạp chí kinh tế chính trị, Vol. 62, No. 3, trang 297-306.
- OECD (1997). Vốn đầu tư mạo hiểm của chính phủ cho các công ty công nghệ
- OECD (2007), Khảo sát thuế của các công ty vừa và nhỏ.
- OECD (2009), Cụm, Sáng tạo và Doanh nghiệp, OECD, Paris.
- OECD (2009), Đánh thuế doanh nghiệp vừa và nhỏ: các vấn đề chính và tác động chính sách, Nghiên cứu chính sách thuế của OECD Tax Policy Studies, No. 18, OECD, Paris.
- OECD (2009). TẠO thuận lợi cho tiếp cận tài chính. Tài liệu của chương trình bảo lãnh tín dụng.
- OECD (2010), Mạng lưới kiến thức và thị trường: Mô hình Thị trường cho Tri thức DSTI/IND/STP/ICCP(2010)3
- OECD (2010), Viễn cảnh Khoa học, công nghệ và công nghệ của OECD, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2010), Viễn cảnh Khoa học, công nghệ và công nghệ của OECD 2010, OECD, Paris, www.oecd.org/sti/outlook.
- OECD (2010a), Chiến lược đổi mới của OECD: Khởi động hướng về Ngày mai, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2010b), SMEs, Doanh nghiệp và Sáng tạo, Nghiên cứu của OECD về SMEs và Doanh nghiệp, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2011), Chính sách đổi mới kinh doanh: So sánh một số nước, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2011), Tài trợ cho các công ty tăng trưởng nhanh: Vai trò của nhà đầu tư thiên thần, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2012), Tài trợ kinh doanh, nghiên cứu phát triển và sáng tạo, trong báo cáo Viễn cảnh về Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp 2012, OECD Publishing, Paris.

- OECD (2012), báo cáo Viễn cảnh về Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp 2012, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2012), báo cáo Viễn cảnh về Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp 2012, OECD, Paris.
- OECD (2015): Các biện pháp cấp vốn cho SMEs và Doanh nghiệp.
- OECD (2016) Cấp vốn cho SMEs và Doanh nghiệp. Bảng so sánh của OECD
- OECD. (2015). Cấp vốn trả nợ truyền thống và các công cụ cấp vốn thay thế cho SME, , in OECD., Các biện pháp cấp vốn cho SMEs và Doanh nghiệp: Mở rộng các loại công cụ, OECD Publishing, Paris
- Porter, M.E. (1990). Lợi thế cạnh tranh quốc gia. New York: The Free Press.
- Potter, J. (2005), Hệ thống sáng tạo địa phương và chính sách đổi mới của SME báo cáo viễn cảnh SME và Doanh nghiệp OECD, OECD Publishing, Paris, trang 127-142.
- Steen, J. V. (2012), Các mô hình cấp vốn cho nghiên cứu và phát triển, hướng tới các chỉ số quốc tế. Tài liệu về Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp của OECD, OECD Publishing, Paris.
- Stiglitz, J.E. (1994), Chủ nghĩa xã hội?, MIT Press, Cambridge, MA.
- Teece, D.J. (1986), Hưởng lợi từ đổi mới công nghệ: tác động đối với hội nhập, hợp tác, cấp phép và chính sách công, Nghiên cứu chính sách, Volume 15, Issue 6, December 1986, pp. 285–305.
- WEF Báo cáo Tài sản Tư nhân (2010): Toàn cầu hóa các khoản đầu tư thay thế.
- WEF Báo cáo Tài sản Tư nhân (2010): Chính phủ là nhà đầu tư mạo hiểm – tìm kiếm điểm cân bằng.
- World Bank (2016): Báo cáo kinh doanh 2016, World Bank Group