

CHÍNH PHỦ TRỞ THÀNH KHÁCH HÀNG CỦA STARTUP: BƯỚC ĐỘT PHÁ HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Trần Thị Hồng Liên

Trường Đại học Kinh tế Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

E-mail: lientth@uel.edu.vn

Ngày nhận: 21/01/2019

Ngày nhận bản sửa: 25/02/2019

Ngày duyệt đăng: 15/7/2019

Tóm tắt:

Các chính phủ đang tích cực hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo (startup) để phát triển kinh tế. Tạo điều kiện cho startup tham gia mua sắm công là một công cụ được nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ sử dụng và các bằng chứng thực nghiệm ủng hộ lợi ích của cách làm này. Chính phủ và chính quyền các địa phương tại Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ startup trong khuôn khổ chính sách chung cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy nhiên, các hỗ trợ này chưa thực sự hữu hiệu với các startup có bản chất hoàn toàn khác biệt so với doanh nghiệp nhỏ thông thường. Đặc biệt, cách thức mua sắm công nặng tính thủ tục cứng nhắc và kéo dài hiện nay chưa thích hợp cho startup tham gia. Sự đổi mới toàn diện việc tổ chức mua sắm công với nội dung cụ thể như thay đổi cách thức giao kết hợp đồng và sử dụng cách thức truyền thông mới về nhu cầu mua sắm công thích hợp với startup sẽ là bước đột phá thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.

Từ khóa: Chính phủ, Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, Khởi nghiệp sáng tạo, Mua sắm công.

Mã JEL: Z18

Governments as buyers: A breakthrough in supporting startup ecosystem

Abstract:

Governments over the world are promoting startups as a mean to develop national economies and encouraging startups to participate in public procurement is a popular instrument whose benefits are supported by empirical evidence. The central and local governments in Vietnam have issued several policies supporting startups within the scope of small and medium enterprise promotion. However, the support is not effective because startups are in nature different from normal small and medium firms. The current public procurement procedures are not appropriate for startups, so a comprehensive innovation in the procurement such as re-designing the contracting procedures and using new methods for communicating public procurement needs would be a breakthrough in promoting startup ecosystem.

Keywords: Government, Public Procurement, Startup, Startup Ecosystem

JEL code: Z18

1. Giới thiệu

Từ giữa những năm 2010, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã trở thành làn sóng toàn cầu, thu hút sự quan tâm đặc biệt của truyền thông, doanh nghiệp, chính phủ và người dân. Tiềm năng tăng trưởng vượt trội, khả năng thay đổi mang tính “phá hủy” những ngành hiện hữu và đóng góp quan trọng vào phát triển kinh tế vùng và quốc gia của startup đã hồi thúc nhiều chính phủ hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp. Tại Việt Nam, Chính phủ đã thể hiện quyết tâm tạo môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp sáng tạo thông qua hàng loạt chính sách về khoa học công nghệ, giáo dục đào tạo, xây dựng cơ sở vật chất và tài chính. Kết quả ban đầu là phong trào khởi nghiệp diễn ra rầm rộ trên toàn quốc, tâm thế khởi nghiệp lên cao trong giới thanh niên, bước đầu hình thành những khởi nghiệp sáng tạo gây được tiếng vang như ví điện tử MoMo, VNG, Yeah1 hay Go-Viet. Tuy nhiên, số lượng và quy mô startup của Việt Nam vẫn thua xa nhiều quốc gia ASEAN. Đặc biệt, các chính sách hỗ trợ này còn thiếu việc giúp startup tham gia một thị trường quy mô lớn, đó là thị trường mua sắm công. Trong khi các quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới đang quan tâm tới việc này và startup cũng coi đó là một cơ hội giúp họ có thể nhanh chóng tăng tốc, việc bỏ ngỏ chính sách hỗ trợ startup tham gia mua sắm công có thể là một thiệt thòi đối với cả startup và Chính phủ Việt Nam. Bài báo này nghiên cứu kinh nghiệm hỗ trợ startup tham gia cung cấp trên thị trường mua sắm công của các quốc gia và vùng lãnh thổ và thực tế chính sách tại Việt Nam, qua đó rút ra bài học và đề xuất những gợi ý chính sách điều hành cho chính phủ.

Phương pháp phân tích nội dung (nghiên cứu dữ liệu dưới dạng in ấn, hình ảnh hoặc âm thanh để khám phá xem chúng có ý nghĩa gì với con người, thúc đẩy hay ngăn cản điều gì, và thông tin gì đang được truyền tải) (Krippendorff, 2013, 117-119) được dùng để tìm kiếm các quy định hay hoạt động liên quan đến khuyến khích các cơ quan công quyền mua sản phẩm của khởi nghiệp sáng tạo. Sự khuyến khích này được thể hiện trong các văn bản pháp quy và văn bản điều hành của các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan và thường được phản ánh thông qua hệ thống truyền thông. Mẫu tài liệu nghiên cứu được chọn dựa trên tính liên quan (tài liệu trực tiếp

có nội dung nghiên cứu) kết hợp phương pháp quả bóng tuyết (những tài liệu được gợi ý trong các tài liệu thuộc nhóm trước). Hai từ khóa “khởi nghiệp sáng tạo/startup” và “mua sắm công” được tìm kiếm đầu tiên để tìm ra các văn bản và bài có liên quan nhất, sau đó, dựa vào đường liên kết tới các bài liên quan phía dưới mỗi kết quả để mở rộng tìm kiếm. Tổng cộng có 48 văn bản pháp quy và văn bản hành chính được sử dụng trong phân tích, bao gồm các luật, nghị định, thông tư, nghị quyết, quyết định, đề án và kế hoạch.

2. Kinh nghiệm nước ngoài về startup tham gia thị trường mua sắm công

2.1. Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Vai trò, đặc điểm và nhu cầu hỗ trợ

Một khởi nghiệp sáng tạo là một nhóm người hay một doanh nghiệp mới thành lập để phát triển sản phẩm mới có sự đột phá về ý tưởng và có tiềm năng tăng trưởng vượt trội (Blank, 2013) trong hoàn cảnh không chắc chắn, thường cần kiểm định các mô hình kinh doanh khác nhau để tìm ra mô hình tốt nhất, do đó cần một hệ sinh thái hỗ trợ (Shabangu, 2014). Ngoài các khởi nghiệp, hệ sinh thái này còn bao gồm nhà nước, cơ sở hạ tầng, vốn tài chính, văn hóa khởi nghiệp, các tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ, huấn luyện viên, nhà tư vấn khởi nghiệp, các trường đại học, nhà đầu tư và nhân lực (Bộ Khoa học và Công nghệ, 2017; Engel, 2015). Nhà nước đóng vai trò quan trọng hàng đầu trong hệ sinh thái này.

Chính phủ có thể là rào cản đối với sự phát triển startups, như việc dè dặt mở cánh cửa thu hút vốn cộng đồng cho startup công nghệ tài chính (Gilbert, 2017), hay việc cấm các hãng chia sẻ dịch vụ Uber, Grab, Airbnb tại nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ. Do đó, vai trò hỗ trợ của chính phủ được thể hiện ở hai khía cạnh chính: không tạo ra rào cản với các khởi nghiệp sáng tạo và các chính sách nâng đỡ nhóm này. Về mặt hỗ trợ, nhà nước vừa khởi tạo vừa thực thi việc phát triển các cụm đổi mới nội địa và toàn cầu như Silicon Valley, Silicon Island có ý nghĩa sống còn với các khởi nghiệp sáng tạo (Engel, 2015, 63); tác động sâu sắc nhất tới gieo mầm khởi nghiệp thông qua đầu tư lớn dài hạn vào quốc phòng (Engel, 2015, 61) trong bối cảnh cuộc cạnh tranh về đầu tư và tài năng khởi nghiệp đạt cấp độ toàn cầu (Kirchherr & cộng sự, 2014). Điều các startup cần

hỗ trợ từ chính phủ là các chính sách giúp xây dựng các trung tâm khởi nghiệp, nới lỏng quy định về tuân thủ luật lệ, các sáng kiến tiếp cận vốn mới, cơ sở hạ tầng, và thu hút các quỹ mạo hiểm lớn (Jain, 2016).

Lý do chính yếu khiến chính phủ thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo là các khởi nghiệp này có tiềm năng tăng cường nền kinh tế, cải thiện năng lực cạnh tranh (Engel, 2015, 51) và là con đường thúc đẩy kinh tế địa phương hiệu quả nhất (Willis, 1985). SpaceX, một công ty khởi nghiệp hàng không vũ trụ tư nhân có trụ sở tại Los Angeles, California, Hoa Kỳ là một ví dụ. Tên lửa Falcon Heavy của SpaceX có giá 90 triệu USD, Falcon 9 có giá 62 triệu USD so với mức 109 triệu USD của liên minh ULA vốn được Cơ quan hàng không vũ trụ Hoa Kỳ NASA bảo trợ. Nhờ đó, NASA có thêm một lựa chọn, họ đã sử dụng Falcon 9 để chở hàng lên Trạm Vũ trụ Quốc tế và có thể trở lại mặt trăng với chỉ 10 tỷ USD trong vòng 5 tới 7 năm tới, so với ngân sách hàng năm của NASA là 19 tỷ USD (Grush, 2018).

Các chính phủ đã và đang thực thi nhiều hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đa dạng. Trước giữa những năm 1980, Chính phủ Hoa Kỳ đã có nhiều chính sách cấp liên bang (đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển, đổi mới sản phẩm, xây dựng các vườn ươm) (Willis, 1985), gián tiếp phát triển Thung lũng Silicon ngay từ những ngày đầu thông qua các hợp đồng nghiên cứu quân sự, giúp khai sinh những công ty trụ cột trong cụm đổi mới công nghệ và sau đó tạo cú hích cho làn sóng thương mại hóa các nghiên cứu bằng Luật Bayh-Dole (Engel, 2015, 39-40). Chính phủ Canada nỗ lực xây dựng và duy trì hệ sinh thái khởi nghiệp thành công thông qua các hỗ trợ như tiền thưởng, thành lập trung tâm khởi nghiệp, các đại học trở thành vườn ươm, thu hút các chương trình tăng tốc toàn cầu tới Canada, phối hợp công – tư trong đầu tư mạo hiểm, hỗ trợ thuế cho công ty đầu tư vào nghiên cứu, cho vay, và *cấp* thị thực cho nhà khởi nghiệp quốc tế (Egusa & Stunt, 2016). Các chính sách tương tự được thực hiện tại Australia (Finder.com.au, 2018), Anh (Carey, 2017) và EU (German Government, 2018).

Chính phủ Singapore kết hợp giữa các chính sách thân thiện với doanh nghiệp và đầu tư lớn vào ngành công nghệ, giúp tỷ lệ sống sót của startups sau 5 năm tại Singapore ở mức cao 53% (Macaulay,

2018). “Startup SG” 2017 là chương trình quy mô nhất cho các doanh nhân tiếp cận các sáng kiến hỗ trợ tại địa phương và mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu, bao gồm các cấu phần: nhà khởi nghiệp, công nghệ, vốn chủ, trung tâm tăng tốc, nhân lực và các khoản vay, chính sách thuế và tài trợ (đầu tư thiên thần - các cá nhân giàu có sử dụng tiền của mình để tài trợ cho startup ở giai đoạn sớm; nhà đầu tư mạo hiểm huy động tiền của người khác để đầu tư, mạo hiểm, tiền thưởng...), quốc tế hóa và phát triển năng lực (Singapore Company Incorporation, 2017). Sự năng động cũng được thể hiện ở Chính phủ Ấn Độ với chương trình “The Startup India Action Plan” (Agarwal, 2017) và chính quyền Đài Loan với chương trình HeadStart xây dựng Quỹ Phát triển quốc gia đầu tư vào các công ty vốn mạo hiểm toàn cầu để gián tiếp hút nhiều vốn quốc tế hơn về cho lãnh thổ (Horwitz, 2015) bên cạnh những giải pháp tương tự như Singapore. Chính phủ Israel cùng tư nhân hình thành Siêu cụm đổi mới Israel/Silicon Valley, bằng cách ban đầu tập trung vào việc phát triển năng lực để tạo ra những sản phẩm mới dựa trên R&D, sau đó, Chính phủ ký kết các thỏa thuận có tính chất quyết định như Quỹ Phát triển và Nghiên cứu Công nghiệp song phương (BIRD) với Hoa Kỳ (Engel & del-Palacio, 2011, 43).

Các bằng chứng thực nghiệm ủng hộ tác động tích cực của chính sách hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp của chính quyền. Nhờ chính sách tích cực (cơ sở hạ tầng vượt trội và môi trường kinh doanh thuận lợi), bang Rajasthan của Ấn Độ đã đảo ngược tình thế, từ chỗ bị chảy máu chất xám đã trở thành trung tâm khởi nghiệp của không chỉ startup địa phương mà cả từ những nơi khác chỉ trong vòng ba năm (Inc42.com, 2018). Các giải thưởng R&D của bang Michigan (Hoa Kỳ) giúp tăng cường khả năng tồn tại của các công ty nhận giải do làm giảm áp lực tài chính, nhận được nhiều tài trợ hơn từ chính phủ và quỹ mạo hiểm, đặc biệt với những công ty ở ngưỡng ngừng hoạt động (tăng 15% tới 25% khả năng tồn tại trong vòng 3 năm sau khi nhận giải) (Zhao & Ziedonis, 2012).

Các chính sách hỗ trợ hiện tại của các quốc gia và vùng lãnh thổ cho thấy sự tương đồng trong hỗ trợ nghiên cứu phát triển, cơ sở hạ tầng, chính sách thuế, thị thực khởi nghiệp, hỗ trợ tài chính, thương

mai hóa - quốc tế hóa thị trường và hỗ trợ kỹ thuật. Tuy nhiên, những khoản vay thuần túy ít thuận lợi, còn những khoản tiền thưởng hay trợ cấp lại thiếu trách nhiệm giải trình (Zhao & Ziedonis, 2012, 6). Trong vai trò nhà đầu tư mạo hiểm, tuy rằng Chính phủ Hoa Kỳ đã thành công thông qua tài trợ cho các dự án quân sự, nhưng vụ thất bại 535 triệu USD của Solyndra, một công ty pin mặt trời, sau khi được chính phủ bảo lãnh vay đã gây ra nhiều nghi ngại (Smith, 2015). Hỗ trợ một hệ sinh thái khởi nghiệp cần được thử nghiệm và điều chỉnh liên tục như bản thân startup (Engel, 2015, 64), đòi hỏi những vườn ươm và công ty vốn mạo hiểm tư nhân chứ không phải do chính phủ tài trợ (Blanks, 2011) và chính phủ chỉ nên nên giành phần thưởng cho những hành vi xuất hiện tự nhiên (Engel, 2015, 52 – 53). Mua hàng phù hợp từ startup là một hành động tự nhiên như vậy.

Trong khi các startup thường coi thiếu vốn như là khó khăn lớn nhất thì khảo sát của CBInsight cho thấy nhiều công ty khởi nghiệp không gặp khó khăn khi huy động hàng trăm triệu USD nhưng cuối cùng vẫn đóng cửa hoặc bán mình với giá rẻ, do các nguyên nhân phổ biến là sản phẩm không phù hợp thị trường, thất bại trước đối thủ, cạn nguồn tiền, và đặc biệt là không tạo ra nguồn doanh thu bền vững (CBInsight, 2018). Nguồn doanh thu bền vững là khao khát của tất cả các công ty khởi nghiệp bên cạnh khả năng huy động vốn. Trong khi đó, nhu cầu mua sắm công phục vụ hoạt động thường xuyên của các cơ quan chính quyền các cấp trên thế giới là thường trực. Vậy đây có phải là một thị trường tiềm năng cho các startup khai phá hay không?

2.2. Nhu cầu đổi mới khu vực công và nhà nước với tư cách là người mua

Các chính phủ tổ chức và cung cấp các dịch vụ mà công dân không thể tự làm (Bouganim, 2016). Mặc dù đã có nhiều tiến bộ, nhưng các cơ quan chính phủ vẫn tụt lại phía sau các công nghệ (Orton-Jones, 2018) với tốc độ cung cấp dịch vụ chậm, thiếu thông tin về các quy trình, các hệ thống thiếu minh bạch dẫn đến không có đủ thông tin về tình trạng xử lý công việc (Himanshu, 2018). Công nghệ chính phủ (government-tech, là công cụ mà các cơ quan chính phủ sử dụng hàng ngày trong lập kế hoạch và thực thi, cung cấp dịch vụ hành chính công, sự nghiệp

công và dịch vụ công ích (Bouganim, 2016)), có tiềm năng biến đổi hoàn toàn hệ thống cung cấp dịch vụ công, biến đổi cách thức tạo ra kết quả, cung cấp dịch vụ nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn (Himanshu, 2018). Với hệ thống cung cấp dịch vụ công bao trùm toàn lãnh thổ, các chính phủ là những doanh nghiệp khổng lồ, và hàng năm các chính phủ trên thế giới chi tiêu hơn 400 tỷ USD cho công nghệ chính phủ (Bouganim, 2016; Efti, 2016).

Một khảo sát năm 2016 của BCG (Boston Consulting Group) và Eastern Foundry cho thấy hầu hết các startup đều quan tâm tới việc bán hàng cho chính phủ (Orazem, Mallory, Schlueter, & Werfel, 2007), kỳ vọng chính phủ có thể trở thành khách hàng đầu tiên, giúp họ vững chân trên thị trường nội địa, và tăng khả năng thành công khi bước ra thế giới (Aggarwal, 2017). Nhưng startup vẫn ngần ngại do rào cản lớn từ hệ thống mua sắm công rất bảo thủ (Orazem & cộng sự, 2007; Ottawa Business Journal, 2015; Symons, 2015), nặng về quy trình thủ tục (Dowling, 2018); và thường ưa chuộng doanh nghiệp có kinh nghiệm (Srinivasan, 2018). Trung bình một công ty cần từ 12 tới 18 tháng để ký kết được hợp đồng đầu tiên với chính phủ (Delisio, 2017) sau vô số yêu cầu về chỉnh sửa sản phẩm cùng hệ thống nhà thầu chính – phụ rất phức tạp (Bouganim, 2016). Sự mệt mỏi này khiến vốn mạo hiểm đầu tư cho các startup bán hàng cho khu vực công chỉ tăng 2% trong năm 2016 (Wong, 2016 và 2017).

Có nhiều minh chứng cho việc startup khó tiếp cận chi tiêu chính phủ. Giai đoạn 2012-2014, chỉ dưới 3% tổng chi tiêu của Chính phủ Anh chảy đến các doanh nghiệp từ 5 năm tuổi trở xuống và dưới 0,5% đến các doanh nghiệp từ 2 năm tuổi trở xuống. Năm 2011, chỉ 5 nhà cung cấp giành được 80% tổng chi mua sắm IT của Chính phủ Anh. Tại Hoa Kỳ, nhóm 25 nhà cung cấp hàng đầu cho chính phủ có năm ra đời gần nhất là 1969 (Symons, 2015). Tuy bán hàng cho chính phủ rất khó khăn, nhưng nhưng đó là con đường các startup phải đi (Efti, 2016).

Trên thực tế, nhiều chính quyền đã mạnh dạn thử nghiệm cách làm mới. Chính phủ Anh bãi bỏ các điều kiện tiên quyết đối với các hợp đồng nhỏ, tạo ra một cổng thông tin duy nhất và *thanh toán trong vòng 30 ngày* cho các khoản mua. Chính quyền địa

phương ở Philadelphia và Barcelona đã thử nghiệm cách mua dựa trên vấn đề cần giải quyết, và chuyển thông tin về nhu cầu qua các trung tâm tăng tốc khởi nghiệp (Symons, 2015). Chính phủ Hoa Kỳ giảm thời gian lên kế hoạch một khoản mua từ 110 ngày xuống 45 ngày, cho phép một số startup bỏ qua đòi hỏi hai năm kinh nghiệm (Ravindranath, 2016). Chính quyền tỉnh British Columbia (Canada) đưa các công ty khởi nghiệp công nghệ làm việc trong 16 tuần với các cơ quan chính quyền tỉnh để cùng phát triển giải pháp công nghệ cải thiện dịch vụ công, không có giới hạn về quy mô công ty, địa điểm, tuổi đời, hay các đội có thể chưa thành lập công ty (The Government of British Columbia, 2018). *Ý tưởng này xuất phát từ Hoa Kỳ và đã lan rộng ra 28 chính quyền cấp bang và địa phương tại Bắc Mỹ* (Startups in Residence, 2018) cho thấy sự hữu ích của hợp tác chính phủ - startup.

Các sản phẩm công nghệ chính phủ là không thiếu và nhiều startup đã thành công khi bán cho chính quyền. Tại Anh, công ty nhỏ CaseLines đã cung cấp phần mềm quản lý các văn bản pháp lý ứng dụng blockchain cho 78 tòa án, bao gồm cả Tòa tối cao (Orton-Jones, 2018). Socrata ở Hoa Kỳ có giải pháp giúp các cơ quan chính phủ khai thác (quản lý, chia sẻ, phân tích) và trình bày dữ liệu tốt hơn, cùng với công ty mẹ, đã có hơn 15.000 khách hàng chính quyền địa phương (Cook & Levy, 2018). Readara là một startup tại Hà Lan với công cụ phân tích hình ảnh giúp nhận dạng mái nhà làm từ a-mi-ăng đang phục vụ 114 trong tổng số 380 chính quyền địa phương tại Hà Lan (Kung, 2018).

Các ví dụ thành công giúp nhiều chính phủ tự tin hơn. Chính phủ Canada cho phép mua những sản phẩm và dịch vụ đổi mới dưới 500.000 CAD, *tính đến năm 2017, đã giao kết 228 hợp đồng trị giá 78 triệu USD, 96% trong số đó dành cho các công ty vừa và nhỏ* (Narvey, 2017). Chính quyền bang California (Hoa Kỳ) đã cho ra đời một website để công bố các chính sách và các dự án nguồn mở của bang, nhằm cải thiện quan hệ với các nhà cung cấp, tiết kiệm thời gian quy trình mua, gia tăng khả năng tương thích và tích hợp hệ thống (Nick-Kearney, 2018). Chính phủ Australia *đã có khoản đầu tư lớn nhất 8,6 triệu AUD vào dự án thành phố thông minh được quản lý một phần bởi một startup tiền kỹ thuật*

số - Power Ledger (Bagshaw, 2017). Điều này đã thu hút các nhà đầu tư tư nhân như Quỹ Gov-Tech bỏ thêm đầu tư mạo hiểm, và các startup trong danh mục của quỹ này đã phục vụ hơn 12.000 cơ quan chính phủ (Bouganim, 2016). Vào đầu những năm 2000, kết hợp hai từ “chính phủ” và “startup” là điều vô lý (Brenner & cộng sự, 2016; Shueh, 2015). Nhưng giờ đây, các nhà đầu tư mạo hiểm đã tự tin vào kết hợp này nhờ các xu thế công nghệ mới (Shueh, 2015) và chính phủ đang nhận ra nhu cầu hiện đại hóa (Delisio, 2017).

Trở thành khách hàng của công ty nhỏ là công cụ mạnh mẽ nhất của chính phủ giúp các công ty này tăng trưởng (Bagshaw, 2017) và *giúp chính phủ bớt lạc hậu* (Orton-Jones, 2018). Các startup ở một vị thế thuận lợi chưa từng có để gia nhập thị trường (Brenner & cộng sự, 2016), khi họ giải quyết những điểm bế tắc và công nghệ chính phủ là một trong những cơ hội thị trường to lớn (Bouganim, 2016).

Bài học rút ra ở đây là chính phủ mua hàng từ startup đang là một xu hướng toàn cầu, đáp ứng nhu cầu hiện đại hóa của chính phủ với chi phí rẻ hơn, cung cấp dịch vụ công hiệu quả hơn, đồng thời tạo ra một thị trường mới cho startup. Dù về hình thức đây không phải là sự nâng đỡ, nhưng lại là hình thức hỗ trợ hữu hiệu nhất cho sự phát triển của startup. Để hiện thực hóa việc hỗ trợ này, chính phủ các quốc gia và vùng lãnh thổ đã phải thay đổi toàn diện chính sách mua sắm công, từ quy trình thiết lập ngân sách, tới cách thức truyền thông - giao kết hợp đồng, và các điều kiện đánh giá lựa chọn nhà cung cấp. Phần tiếp theo của nghiên cứu sẽ phân tích xu hướng này tại Việt Nam thông qua các chính sách cũng như sự điều hành của Chính phủ và các địa phương.

3. Hiện trạng hỗ trợ startup tham gia mua sắm công tại Việt Nam

Dù ở Việt Nam, khái niệm “khởi nghiệp sáng tạo” chỉ mới phổ biến khoảng 5 năm gần đây, nhưng trên thực tế, Chính phủ đã thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ và tạo nền tảng cho các khởi nghiệp từ những năm đầu thế kỷ 21, như các chính sách khoa học công nghệ. Một chính sách hỗ trợ toàn diện được khởi động năm 2016 với Nghị quyết 35/NQ-CP ngày 16/5/2016 của Chính phủ về “Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020”, trong đó đặt ra

yêu cầu xây dựng các hỗ trợ đặc thù cho khởi nghiệp sáng tạo ở mọi cấp độ (Chính phủ, 2016). Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (gọi tắt là Đề án 844) đã ra đời từ Nghị quyết này. Các hoạt động cụ thể bao gồm xây dựng cổng thông tin, cơ sở vật chất kỹ thuật, và mạng lưới tổ chức hỗ trợ; tổ chức ngày hội khởi nghiệp; đề án thương mại hóa công nghệ; xây dựng mạng lưới nhà đầu tư mạo hiểm; các hoạt động truyền thông, kết nối; và sử dụng các quỹ phát triển khoa học và công nghệ hỗ trợ tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo (Thủ tướng Chính phủ, 2016). So với những hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp mà các chính phủ khác đã thực hiện, các mục tiêu chính sách hỗ trợ của Việt Nam là khá toàn diện. Tuy nhiên, việc nhà nước trở thành khách hàng của startup hoàn toàn chưa được đề cập tới trong chính sách quan trọng nhất này.

3.1. Cơ hội cho startups tham gia vào mua sắm công: Cánh cửa có mở nhưng rất hẹp

Khi chính phủ tham gia vào thị trường với tư cách là người mua, nguồn tài chính sử dụng là ngân sách. Các khoản chi tiêu ngân sách tại Việt Nam được điều chỉnh chủ yếu bởi Luật Ngân sách, Luật Đầu tư Công, Luật Quản lý Sử dụng Tài sản công và Luật Đấu thầu. Luật Đấu thầu quy định việc mua sắm sử dụng vốn nhà nước nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan nhà nước và mua sắm sử dụng vốn nhà nước nhằm cung cấp sản phẩm, dịch vụ công và việc lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư (PPP) – những lĩnh vực có triển vọng cho startup tham gia. Luật cũng đặt chế độ ưu đãi lựa chọn cho những nhà thầu mà hàng hóa có chi phí sản xuất trong nước chiếm tỷ lệ từ 25% trở lên và nhà thầu là doanh nghiệp nhỏ (Quốc hội, 2013).

Tuy nhiên, điều kiện ưu đãi này bị hạn chế bởi chính những yêu cầu khác trên thực tế. Quy trình lựa chọn nhà thầu gồm nhiều bước từ chuẩn bị lựa chọn nhà thầu tới hoàn thiện, ký kết hợp đồng. Theo cơ sở dữ liệu mời thầu trên trang thông tin đấu thầu quốc gia (muasamcong.mpi.gov.vn), thời gian từ thời điểm phát hồ sơ mời thầu cho tới thời điểm đóng thầu phổ biến ở mức 7 tới 10 ngày, rất ít trường hợp kéo dài 20 ngày. Trong 10 ngày, các công ty có liên quan không có đủ thời gian để tìm hiểu cần kè nhu cầu của bên mời thầu, chưa kể việc lên phương án

và biên soạn hồ sơ; chỉ những công ty đã biết về gói thầu trước khi công bố, mới có thể gửi đi một hồ sơ dự thầu có tính cạnh tranh. Trong khu vực dịch vụ công ích, tình trạng đặt hàng trực tiếp là phổ biến. Hà Nội mỗi năm chi hơn 5.000 tỷ đồng cho dịch vụ công ích nhưng hình thức đặt hàng chiếm đến 96,2% trong năm 2015; tỷ lệ này tại Đà Nẵng, Bắc Ninh là gần như 100% (Bộ Tài chính, 2018).

Trong các tiêu chuẩn đánh giá nhà thầu, năng lực tài chính chiếm 50-60% tổng điểm, với các tiêu chí như giá trị tài sản ròng bình quân nhiều năm, vốn chủ sở hữu, khả năng thu xếp vốn vay; kinh nghiệm của nhà đầu tư chiếm 30-40%. Đây là những điều mà startup không có hoặc có rất ít. Trong khi đó, thế mạnh của startup là những giải pháp đột phá, lại chỉ chiếm 10% trong tổng điểm đánh giá (phương pháp triển khai, năng lực triển khai dự án như cách tiếp cận và phương pháp luận, đề xuất sơ bộ cách thức triển khai dự án) (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2016).

Các dự án đối tác công - tư vẫn thường được nhắc tới như là cánh cửa mở ra cho khu vực tư nhân, nhưng không phải dành cho những doanh nghiệp nhỏ. Các quy định nhiều lớp và quy mô dự án dành cho các hợp đồng BOT, BTO, BT, BOO, BTL, BLT, O&M trong các lĩnh vực giao thông vận tải, nhà máy điện, đường dây tải điện, hạ tầng dịch vụ công ích, trụ sở cơ quan nhà nước, nhà ở công vụ, nhà ở xã hội, nhà ở tái định cư, hạ tầng sự nghiệp công... hầu như không phù hợp với bản chất cốt lõi của startup.

Nói cách khác, cách làm hiện nay loại bỏ hoàn toàn cơ hội cho những công ty khởi nghiệp trẻ tuổi và thiếu mối quan hệ bán hàng cho khu vực công.

3.2. Một số động thái tạo điều kiện cho startup tham gia mua sắm công: Chưa phù hợp với bản chất của khởi nghiệp sáng tạo

Kết quả tra cứu cụm từ “khởi nghiệp - mua sắm công” trên cơ sở dữ liệu của Cục Phát triển Thị trường – Bộ Kế hoạch và Đầu tư bằng không cho thấy họ chưa có chương trình nào về chủ đề này. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của nhiều tỉnh thành như An Giang, Đà Nẵng, Bến Tre, Hà Nội, Đồng Tháp, Đồng Nai, Bình Dương... đều có nội dung hỗ trợ xúc tiến thương mại, phát triển thị trường, nhưng riêng thị trường mua sắm công không được đề cập tới.

Thành phố Hồ Chí Minh là một ngoại lệ hiếm

hoi. Ngoài những hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa theo các quy định hiện hành, Thành phố đã tiến một bước xa hơn, đó là hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường mua sắm công thông qua các hình thức hợp tác công - tư (Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh, 2016). Sở Khoa học Công nghệ thành phố đã biên soạn bộ công cụ nâng cao sự tham gia của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong cung cấp dịch vụ công: hướng dẫn chuẩn bị dự án, các danh mục thủ tục cần thiết, tài liệu đấu thầu và hợp đồng dịch vụ công. Mục đích là hỗ trợ đấu thầu dịch vụ công truyền thống. Bước đi này có sớm hơn cả Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được ban hành năm 2017 (Quốc hội, 2017) và Nghị định 39/2018/NĐ-CP hướng dẫn thi hành, thậm chí Luật này đã không bao gồm nội dung hỗ trợ tham gia thị trường mua sắm công như được dự thảo trước đó. Tuy nhiên, các nội dung trong bộ công cụ hoàn toàn tập trung vào giúp công ty nhỏ đi theo cách đấu thầu truyền thống. Điều này là không thích hợp với bản chất đổi mới, sáng tạo của startup. Startup cần sự thay đổi toàn diện về cách thức mua sắm công.

Một bộ phận startup là doanh nghiệp khoa học công nghệ - nhóm có chính sách hỗ trợ từ khá sớm như được hỗ trợ thông tin về công nghệ và sản phẩm, chuyển giao kết quả nghiên cứu có nguồn gốc từ ngân sách, ưu đãi tài chính và đào tạo quản lý (Thủ tướng Chính phủ, 2012). Nhưng hiệu quả hỗ trợ rất thấp; tính đến tháng 8/2017, cả nước chỉ có 303 doanh nghiệp được cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp khoa học công nghệ. Ước tính có khoảng vài nghìn doanh nghiệp đủ tiêu chuẩn nhưng không đăng ký do họ chưa thấy các chính sách hỗ trợ thiết thực (Khánh Vy, 2018). Phần cuối của bài báo trình bày một số gợi ý giúp Chính phủ hỗ trợ startup tham gia mua sắm công trở nên thực chất, nhằm tạo động lực cho các khởi nghiệp sáng tạo.

4. Gợi ý chính sách và kết luận

Đưa công nghệ đột phá nhằm đổi mới khu vực công là một nhu cầu thiết thực và xu hướng của thời đại, và startup ở một vị trí thích hợp nhất để tham gia vào thị trường nhiều tỷ đô la này. Điểm mấu chốt quyết định là thái độ và hành động từ phía chính phủ và chính quyền địa phương. Làm thế nào để chính phủ gắn kết thành công với cộng đồng khởi nghiệp?

Dưới đây là một số đề xuất đối với chính quyền

nhằm thúc đẩy sự tham gia của startup vào thị trường mua sắm công, đặc biệt là thị trường công nghệ chính phủ:

4.1. Thay đổi cách thức giao kết hợp đồng

Mua sắm công chỉ nên tập trung vào nhu cầu, để startup đề xuất các cách thức đáp ứng mới mẻ, thay cho cách làm “kê đơn” như hiện nay và nên cung cấp thông tin phản hồi sau đấu thầu. Như vậy, startup mới có cơ hội trình bày ý tưởng và đem tới giải pháp đột phá với chi phí thấp. Chính phủ nên sử dụng dạng thức hợp đồng linh hoạt như có thể kết thúc sớm nếu việc tạo mẫu không đáp ứng yêu cầu, điều này giúp hạn chế rủi ro cho Chính phủ đồng thời đảm bảo sự chọn lọc tự nhiên “ra đời nhanh, kết thúc sớm” với những ý tưởng startup không phù hợp. Thêm vào đó, Chính phủ nên cho phép startup kết hợp thiết kế và phát triển sản phẩm giúp đẩy nhanh tiến độ so với cách làm truyền thống (bên thiết kế ý tưởng khác bên phát triển sản phẩm) và thúc đẩy startup trở thành nhà thầu phụ cho các công ty lớn.

4.2. Sử dụng cách truyền thông mới về nhu cầu mua sắm công

Thay vì chỉ dựa vào cổng thông tin mua sắm công, chính phủ nên đưa qua các kênh của khu vực tư nhân gần gũi với startup như trung tâm tăng tốc, công ty đầu tư mạo hiểm, quỹ thiên thần, trang tin khởi nghiệp. Cách làm này sẽ tạo ra sự lan truyền thông tin nhanh chóng nhất trong toàn cộng đồng khởi nghiệp, và giúp thu hút những startup có liên quan. Chính phủ nên tạo ra một cổng thông tin trong đó startup nói rõ họ làm gì, nhờ vậy mà nhân viên chính phủ hiểu về các giải pháp tiềm năng để định hình chính sách mua sắm; đồng thời tài trợ những dự án thử nghiệm giúp startup có cơ hội trình bày về công nghệ của họ. Công chức cần nói cho nhà đầu tư biết về những tình trạng hiện tại, và điều gì họ muốn từ công nghệ.

Những rào cản startups tham gia mua sắm công tại Việt Nam là rất lớn, nhưng Chính phủ hoàn toàn có thể mở rộng cánh cửa này, trở thành những khách hàng đầu tiên. Điều này vừa giúp đạt mục tiêu cung cấp dịch vụ công vượt trội cho người dân, vừa tạo ra sự hỗ trợ thiết thực nhất và thể hiện sự cam kết cao nhất đối với các khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Tài liệu tham khảo:

- Bộ Khoa học và Công nghệ (2017), *Hướng dẫn xây dựng kế hoạch triển khai đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”* Kèm theo Công văn số 1919/BKHCN-PTTĐN của Bộ Khoa học và Công nghệ, ban hành ngày 13 tháng 6 năm 2017.
- Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh (2016), *Quyết định số 4181/QĐ-UBND ban hành Chương trình Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế giai đoạn 2016-2020 trên đại bàn Thành phố Hồ Chí Minh*, ban hành ngày 15 tháng 8 năm 2016.
- Agarwal, M. (2017), *50+ Startup Schemes By The Indian Government That Startups Should Know About*, retrieved on December 17th 2018, from <<https://inc42.com/startup-101/startup-scheme-indian-government-startups/>>.
- Aggarwal, S. (2017), *Healthcare Startups Could Get A Boost If Government Becomes First Buyer Of Their Solutions*, Athena Information Solutions Pvt. Ltd, New Delhi.
- Bagshaw, E. (2017), ‘Turnbull government invests in blockchain’, *The Sydney Morning Herald*, retrieved on December 18th 2018, from <<https://www.smh.com.au/business/the-economy/turnbull-government-invests-in-cryptocurrencybased-company-for-the-first-time-20171121-gzplb4.html>>.
- Blank, S. (2013), ‘Why the Lean Start-Up Changes Everything’, *Harvard Business Review*, 91(5), 63-72.
- Blanks, S. (2011), ‘Why Governments Don’t Get Startups’, retrieved on December 5th 2018, from <<https://steveblank.com/2011/09/01/why-governments-don-t-get-startups/>>.
- Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2016), *Thông tư số 15/2016/TT-BKHĐT Hướng dẫn lập hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án đầu tư theo hình thức đối tác công ty* ban hành ngày 29 tháng 9 năm 2016.
- Bộ Tài chính (2018), *Dự thảo Đề án khuyến khích doanh nghiệp tư nhân tham gia rộng rãi thị trường mua sắm công, cung cấp dịch vụ công*, Hà Nội.
- Bouganin, R. (2016), *Govtech: the \$400 Billion market hiding in plain sight*, retrieved on December 20th 2018, from <<http://govtechfund.com/2016/01/govtech-the-400-billion-market-hiding-in-plain-sight/>>.
- Brenner, C., Lein, J. & Samali, M. (2016), ‘Startups Can’t Afford To Ignore Government’, *TechCrunch*, retrieved on December 6th 2018, from <<https://techcrunch.com website: https://techcrunch.com/2015/07/22/startups-cant-afford-to-ignore-government/>>.
- Carey, S. (2017), *How the UK government supports technology startups | How to get government backing for your startup*, retrieved on November 21st 2018, from <<https://www.techworld.com/startups/5-ways-uk-government-supports-tech-startups-3652774/>>.
- CBInsight (2018), *153 Of The Biggest, Costliest Startup Failures Of All Time*, retrieved on December 17th 2018, from <<https://www.cbinsights.com/research/biggest-startup-failures/>>.
- Chính phủ (2016), *Nghị quyết 35/NQ-CP về Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020*, ban hành ngày 16 tháng 5 năm 2016.
- Cook, J. & Levy, N. (2018), *Government data startup Socrata finds a buyer in Tyler Technologies*, retrieved on December 19th 2018, from <<https://www.geekwire.com/2018/government-data-startup-socrata-finds-buyer-tyler-technologies/>>.
- Delisio, R. (2017), *Now more than ever, young tech startups should consider government contract work. Crain’s Cleveland Business*, retrieved on December 6th, 2018, from <<https://www.crainscleveland.com/article/20170711/blogs05/170719952/now-more-ever-young-tech-startups-should-consider-government>>.
- Dowling, S. (2018), *The White House Startup, Led By Matt Cutts, Is Changing Government One Fire At A Time*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://news.crunchbase.com/news/the-white-house-startup-led-by-matt-cutts-is-changing-government-one-fire-at-a-time/>>.
- Efti, S. (2016), *B2G sales: How to sell to governments*, retrieved on December 5th 2018, from <https://blog.close.io/how-to-sell-to-governments>
- Egusa, C. & Stunt, V. (2016), ‘Canada is North America’s up-and-coming startup center’, retrieved on December 4th

- 2018, from <<https://techcrunch.com/2017/04/20/canada-is-north-americas-up-and-coming-startup-center/>>.
- Engel, J.S. (2015), 'Global Clusters of Innovation: Lessons from Silicon Valley', *California Management Review*, 57(2), 36-65.
- Engel, J.S. & del-Palacio, I. (2011), 'Global Clusters of Innovation: The Case of Israel and Silicon Valley', *California Management Review*, 53(2), 27-49.
- German Government (2018), *Support for start-ups*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Issues/Featured/FinTech/Support-for-start-ups/support-for-start-ups.html>>.
- Gilbert, R. (2017), 'Fintech doesn't need D.C.'s help', *American Banker*, retrieved on December 5th 2017, from <<http://link.galegroup.com/apps/doc/A478826118/AONE?u=murdoch&sid=AONE&xid=be1169fb>>.
- Grush, L. (2018), *A successful SpaceX Falcon Heavy launch gives NASA new options*, retrieved on December 18th 2018, from <<https://www.theverge.com/2018/2/2/16954582/spacex-falcon-heavy-rocket-launch-impact-nasa-deep-space-travel>>.
- Himanshu, K. (2018), *Potential of Government-tech Start-ups and Their Framework*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www.entrepreneur.com website: https://www.entrepreneur.com/article/316558>>.
- Horwitz, J. (2015), *Taiwan's government is finally getting serious about startups*, retrieved on December 21st 2018, from <<https://www.techinasia.com/taiwans-government-finally-startups>>.
- Inc42.com (2018), *Bhamashah Techno Fund: Meet The 7 Startups Funded By Rajasthan's Bhamashah Techno Fund*, retrieved on December 18th 2018, from <<https://inc42.com/features/bhamashah-techno-fund-meet-the-7-startups-funded-by-rajasthans-bhamashah-techno-fund/>>.
- Jain, S. (2016), '6 things startups want from the Government's Startup policy', *Entrepreneur India*, retrieved on December 6th 2018, from <<https://www.entrepreneur.com/article/269464>>.
- Khánh Vy (2018), *Vì sao doanh nghiệp khoa học công nghệ vẫn què quặt?*, truy cập ngày 3 tháng 1 năm 2019, từ <<https://vietnambiz.vn/vi-sao-doanh-nghiep-khoa-hoc-cong-nghe-van-que-quat-48704.html>>.
- Kirchherr, J., Scherf, G. & Suder, K. (2014), *Creating growth clusters: What role for local government?*, retrieved on December 26th 2019, from <<https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/creating-growth-clusters-what-role-for-local-government>>.
- Kung, M. (2018), *From paid pilots to tenders: Readaar's advice on how startups can sell to local governments*, retrieved on December 19th 2018, from <<https://aws.amazon.com/blogs/startups/from-paid-pilots-to-tenders-readaars-advice-on-how-startups-can-sell-to-local-governments/>>.
- Macaulay, T. (2018), *How the Singapore government supports the country's tech scene*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www.cio-asia.com/article/3299480/technology-business/how-the-singapore-government-supports-the-country-s-tech-scene.html>>.
- Narvey, J. (2017), 'Canadian government wants to be your startup's first customer through Build in Canada program', *Betakit*, retrieved on December 6th 2018, from <<https://betakit.com website: https://betakit.com/canadian-government-wants-to-be-your-startups-first-customer-through-build-in-canada-program/>>.
- Nick-Kearney, K. (2018), *California Begins Effort to Use More Open Source Technology*, retrieved on December 19th 2018, from <http://www.govtech.com/pcio/California-Begins-Effort-to-Use-More-Open-Source-Technology.html?utm_term=Here%20are%20the%20details&utm_campaign=California%20Launches%20Statewide%20Open%20Source%20Effort&utm_content=email&utm_source=Act-On+Software&utm_medium=email>.
- Orazem, G., Mallory, G., Schlueter, M. & Werfel, D. (2007), *Why Startups Don't Bid on Government Contracts*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www.bcg.com/publications/2017/public-sector-agency-transformation-why-startups-dont-bid-government-contracts.aspx>>.
- Orton-Jones, C. (2018), *Why government tech procurement isn't working*, retrieved on December 20th 2018, from <<https://www.raconteur.net/technology/government-tech-procurement>>.

- Ottawa Business Journal (2015), *Governments too risk-averse, reader says*, retrieved on December 5th 2018 from <<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=6NS2979665194&site=ehost-live>>.
- Quốc hội (2013), *Luật Đấu thầu - Luật số 43/2013/QH13*, thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2013.
- Quốc hội (2017), *Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa - Luật số 04/2017/QH14*, thông qua ngày 12 tháng 6 năm 2017.
- Ravindranath, M. (2016), ‘With New Programs, GSA Wants Startups to Sell To the Government. Will They Work?’, *Nextgov*, retrieved on December 6th 2018, from <<https://www.nextgov.com/cio-briefing/2016/04/new-programs-wants-startups-sell-government-will-they-work/127314/>>.
- Shabangu, S. (2014), *The importance of startup companies for economic development*, retrieved on July 14th 2018, from <<https://www.linkedin.com/pulse/20141122084428-77551011-the-importance-of-startup-companies-for-economic-development>>.
- Shueh, J. (2015), *5 Startups Helping to Bring Government into the 21st Century*, retrieved on November 20th 2018, from <www.govtech.com/products/5-Startups-Helping-to-Bring-Government-into-the-21st-Century.html>.
- Singapore Company Incorporation (2017), *13 Startup Schemes and Grants in Singapore*, retrieved on December 17th 2018, from <<https://www.singaporecompanyincorporation.sg/blog/13-startup-schemes-and-grants-in-singapore/>>.
- Smith, N. (2015), *Angel Investing, Government-Style: How the “entrepreneurial state” can help startups succeed*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2015-07-09/when-u-s-government-invests-startups-are-more-likely-to-grow>>.
- Srinivasan, A. (2018), *How to Succeed as a Business-to-Government*, retrieved on December 20th 2018, from <<https://www.entrepreneur.com/article/311806>>.
- Startups in Residence (2018), *Startups in Residence*, retrieved on December 15th 2018, from <<https://startupinresidence.org/program/>>.
- Symons, T. (2015), ‘Startups get less than 3% of government spend, this must change’, *The Guardian*, retrieved on December 16th 2018, from <www.theguardian.com website: <https://www.theguardian.com/small-business-network/2015/aug/19/three-percent-government-contracts-startups-change-growth>>.
- The Government of British Columbia (2018), *Startup in Residence Program*, retrieved on December 5th 2018, from <<https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/business/business-government/startup-in-residence>>.
- Thủ tướng Chính phủ (2016), *Quyết định số 844/QĐ-TTg Phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”*, ban hành ngày 18 tháng 5 năm 2016.
- Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định 592/QĐ-TTg Phê duyệt Chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ và tổ chức khoa học và công nghệ công lập thực hiện cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm*, ban hành ngày 22 tháng 5 năm 2012.
- Willis, R. (1985), ‘What Should Be the Federal Role in Startups?’, *Management Review*, 74(11), 11-13.
- Wong, M. (2016), *Trends in GovTech/Smart Cities*, retrieved on November 7th 2018, from <https://www.cbinsights.com/reports/CB-Insights_Smart-Cities-Webinar.pdf>.
- Wong, M. (2017), *How Local Governments Buy Software From Startups*, retrieved on November 25th 2018, from <<https://medium.com/@mlcwong/how-local-governments-buy-software-from-startups-18f29d1a648b>>.
- Finder.com.au. (2018), *Government grants for startups*, retrieved on December 18th 2018, from <<https://www.finder.com.au/startup-government-grants>>.
- Zhao, B. & Ziedonis, R. (2012), *State Governments as Financiers of Technology Startups: Implications for Firm Performance*, The Coleman Fung Institute for Engineering Leadership, Berkeley, California, retrieved on November 20th 2018, from <https://funginstitute.berkeley.edu/wp-content/uploads/2013/12/State_Governments_as_Financiers_of_Technology_Startups_July2012.pdf>.