

#ClosingTheGap Mê Kông

# Báo cáo khu vực

Entrepreneurial Ecosystem Assessment



Commissioned on behalf of:  
Dutch Good Growth Fund (DGGF): Investment funds local SMEs  
April 2019

# Báo cáo khu vực

Entrepreneurial Ecosystem Assessment

## Được ủy quyền bởi:

Quỹ tăng trưởng tốt Hà Lan DGGF, một phần của Quỹ đầu tư cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) địa phương, là một sáng kiến đầu tư của Bộ Ngoại giao Hà Lan. Chương trình nhằm tăng cường hỗ trợ tài chính cho ‘nhóm trung lưu’ - khối doanh nhân đã vượt qua mức tài chính vi mô nhưng chưa được tiếp cận với các dịch vụ tài chính phổ biến khác. Chương trình Vốn môi và phát triển kinh doanh (SCBD) được thành lập để tăng tác động của DGGF bằng cách cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, vốn môi và dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho các quỹ đầu tư trung gian và các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại địa phương. Chương trình kết hợp cấu phần phát triển và chia sẻ kiến thức hỗ trợ nghiên cứu, kiểm tra các giả định và chia sẻ chuyên môn về vấn đề tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển và các thị trường mới nổi - thúc đẩy trao đổi kiến thức toàn ngành.

## Tác giả:

Matt van Roosmalen, David Totten, Michael Smiddy, Emerging Markets Consulting (EMC)

## Rà soát bởi:

Dominic Mellor, Asian Development Bank

Marnix Mulder, Director Market Development, Triple Jump

## Phối hợp với:

Triple Jump, fund manager of Dutch Good Growth Fund (DGGF) part Investment funds local SMEs:

Julia Kho, Knowledge Manager

Karina Avakyan, Knowledge Manager

## Lời cảm ơn:

DGGF đã thuê Tổ chức Tư vấn Thị trường mới nổi (EMC) để hoàn thành các nghiên cứu #CTG Mekong. Mạng lưới bằng chứng, Sáng kiến kinh doanh khu vực Mekong đã cung cấp thông tin phục vụ nghiên cứu. Mạng lưới Nhà đầu tư Thiên thần Việt Nam đã đồng tổ chức các hội thảo #CTG Việt Nam và Trung tâm Đổi mới sáng tạo Sài Gòn SiHub đã tổ chức hội thảo tại Thành phố Hồ Chí Minh.

## Hình ảnh:

(Bổ sung) Julian Deleij, De Beeldmaecker

## Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm:

#ClosingTheGap Việt Nam đã được ủy quyền thay mặt DGGF như là một phần của loạt đánh giá hệ sinh thái khởi nghiệp #ClosesTheGap. Các phát hiện và khuyến nghị theo quyết định của các chuyên gia tư vấn của Tổ chức “Tư vấn thị trường mới nổi” - và không nhất thiết phản ánh ý kiến của DGGF và / hoặc các đối tác của tổ chức.



Ministry of Foreign Affairs

EMC Emerging Markets Consulting

## Mục lục

Các ký hiệu	4
1. Giới thiệu chung	5
Phương pháp luận	5
2. Tổng quan hệ sinh thái doanh nhân khu vực CLMV	6
Tổng quan khu vực	6
Thực trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) tại CLMV	8
3. Tổng quan về hệ sinh thái	11
4. Khoảng cách tài chính	13
5. Lỗ hổng trong các dịch vụ hỗ trợ Doanh nghiệp	16
6. Các thông số hệ sinh thái khác	17
7. Kế hoạch tương lai	17
Cải thiện và đa dạng hoá các hỗ trợ tài chính SME, bao gồm vốn trong nước	18
Chuyên biệt và cải thiện các hỗ trợ phi tài chính đối với SMEs	18
Thúc đẩy quan hệ đối tác và hợp tác	18

**Các ký hiệu**

**ANDE** Aspen Network of Development Entrepreneurs

**BSS** Business Support Services

**DGGF** Dutch Global Growth Fund

**MFI** Microfinance Institution

**MGB** Moderate Growth Business

**NBFI** Non-Banking Financial Institutions

**NE** Necessity Entrepreneur

**SGB** Small Growing Business

**SHB** Small High-Growth Business

**SME** Small and Medium Enterprise

**SNE** Successful Necessity Entrepreneur

**WBES** World Bank Enterprise Survey

# 1. Giới thiệu chung

Nghiên cứu này được thực hiện bởi Quỹ đầu tư doanh nghiệp SME địa phương, thuộc Quỹ tăng trưởng tốt Hà Lan (DGGF)<sup>1</sup>, một sáng kiến của Bộ Ngoại Giao Hà Lan. Nghiên cứu nhằm đưa đến một góc nhìn toàn diện hơn về ‘nhóm trung lưu chưa đầy đủ chưa đầy đủ’ tại khu vực Mekong – đó là, khối doanh nhân đã vượt qua mức tài chính vi mô nhưng chưa được tiếp cận với các dịch vụ tài chính truyền thống. Các nghiên cứu chuyên sâu quốc gia đã được thực hiện ở Cambodiam Lao PDR, Myanmar và Vietnam. Báo cáo này cung cấp tổng quan khu vực xuất phát từ những phát hiện và kết luận chính của các nghiên cứu quốc gia. Bản nghiên cứu trình bày những góc nhìn thực tiễn và phân tích các xu hướng và phát hiện về các yếu tố thành công và khoảng cách trong Hệ sinh thái khởi nghiệp có liên quan đến tăng trưởng và tiếp cận tài chính của các SME ở mỗi quốc gia.

## Phương pháp luận

Một hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm vốn vật chất, trí tuệ và tài chính, mạng lưới chính thức và không chính thức, và các chuẩn mực văn hóa tạo ra môi trường cho các doanh nhân hoạt động. Hiểu biết về (các) hệ sinh thái nơi các doanh nhân hoạt động là điều cần thiết để có thể hiểu rõ hơn các hạn chế của việc thiếu sót các doanh nhân trung gian và thúc đẩy các hành động có thể có thể kích thích sự tăng trưởng của họ.

Các nghiên cứu #CTGMekong sử dụng khung Mạng lưới phát triển Doanh Nhân (ANDE) cho việc đánh giá hệ sinh thái<sup>2</sup> kết hợp với năng lực doanh nhân để hướng dẫn việc nghiên cứu các năng lực cần thiết mà các doanh nhân thành công cần có.



Năng lực kinh doanh được mô tả trong bảng sau:

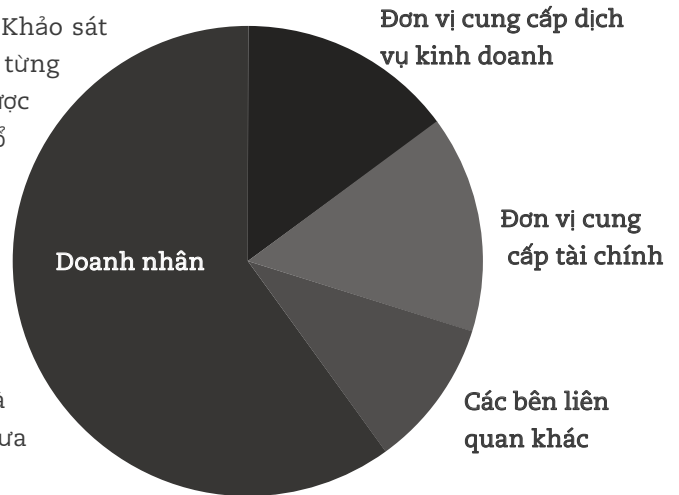
NĂNG LỰC DOANH NHÂN	MÔ TẢ
Lập kế hoạch chiến lược	Lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn cho các sản phẩm và dịch vụ sẽ được cung cấp, kế hoạch mở rộng trong nước và quốc tế, tạo ra các mô hình kinh doanh mới, tái cấu trúc doanh nghiệp và chiến lược thoát ra
Liên quan tới thị trường và môi trường	Cam kết với khách hàng tiềm năng và người dùng cuối để có được sự hiểu biết về thị trường chưa được đáp ứng và nhu cầu xã hội. Thông tin thị trường và quản lý các kênh phân phối
Phát triển và thử nghiệm sản phẩm	Tạo ra các sản phẩm hoặc dịch vụ mới và thử nghiệm chúng trên thị trường.
Huy động tài chính	Huy động/ tăng vốn phục vụ hoạt động kinh doanh
Hoạt động kinh doanh	Quản lý tài chính, quản lý chuỗi giá trị, quản lý nhân viên và quản lý vận hành khác
Tuyển và giữ nhân sự	Tuyển/ giữ nhân sự để mở rộng kinh doanh
Kết nối mạng lưới	Kết nối, hợp tác với các cá nhân, tổ chức khác

<sup>1</sup> <http://english.dggf.nl/investment-funds-local-smes>

<sup>2</sup> Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit, Aspen Network of Development Entrepreneurs, Dec 2013.

Nghiên cứu tại bàn, bao gồm phân tích các dữ liệu trong Khảo sát doanh nghiệp của World Bank (WBES)<sup>3</sup> được tiến hành cho từng quốc gia và tổng số 160 bên liên quan tại 4 quốc gia đã được phỏng vấn, bao gồm các doanh nhân, tổ chức tài chính, tổ chức quốc tế, hiệp hội doanh nghiệp và nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh.

Ngoài ra, các hội thảo có sự tham gia đã được tổ chức từ tháng 12 năm 2017 đến tháng 5 năm 2018 với các thành phần trong hệ sinh thái ở mỗi quốc gia, để có được thông tin đa chiều hơn thông qua thảo luận về các phát hiện sơ bộ và bài tập nhập vai nhóm. Kết quả của các hội thảo đã được đưa vào báo cáo của mỗi quốc gia.



## 2. Tổng quan hệ sinh thái doanh nhân khu vực CLMV

### Tổng quan khu vực

Các nền kinh tế trong #CTGMekong gồm Cambodia, Lao PDR, Myanmar và Vietnam, là một tiểu vùng của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), một trong những khu vực phát triển nhanh nhất trên thế giới và với tổng dân số 640 triệu người, khối thương mại lớn thứ ba trên thế giới<sup>4</sup>.

Các nền kinh tế CLMV được coi là kém thịnh vượng nhất trong ASEAN và tất cả được phân loại là các quốc gia có thu nhập trung bình thấp (Ngân hàng Thế giới), với GDP bình quân đầu người dao động từ USD1,300 đến USD2,700 mỗi năm.

Tuy nhiên, điều này không đưa ra khoảng cách phát triển đáng kể giữa Vietnam và các nước còn lại là Cambodia, Lao PDR và Myanmar. Vietnam chiếm 56% dân số CLMV và 68% GDP. Do đó, Vietnam là đối tác thương mại và đầu tư quan trọng của Cambodia và Lao PDR, tuy nhiên, ngược lại, CLM không chiếm tỷ trọng đáng kể trong đầu tư vào thương mại Vietnam hay Vietnam nói chung.

Lao PDR là một quốc gia nhỏ, dân cư ít, không giáp biển, phụ thuộc nhiều vào thương mại với các nước láng giềng, và các ngành công nghiệp thủy điện và khai thác chiếm phần lớn GDP, trong khi hai phần ba dân số sống ở nông thôn và vẫn nghèo.



<sup>3</sup> <http://www.enterprisesurveys.org/>

<sup>4</sup> Nguồn: ASEAN UP (<https://aseanup.com>)

Bảng 1: Một số dữ liệu về tình hình kinh tế

QUỐC GIA	DÂN SỐ (TRIỆU)	GDP DANH NGHĨA (TỶ USD)	GDP BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI (USD)	TĂNG TRƯỞNG GDP TRUNG BÌNH (2012 - 2017, %)	CLMV THƯƠNG MẠI (% TỔNG GIÁ TRỊ THƯƠNG MẠI) <sup>5</sup>
Vietnam	95	241.4	2,552	6.2%	1.2%
Myanmar	53	67.3	1,279	7.2%	1.7%
Cambodia	16	24.1	1,485	7.1%	7.5%
Lao PDR	7	18.2	2,690	7.4%	8.2%
Tổng	170	355.3	∅	∅	∅

Nguồn: World Bank 2017

Việt Nam đạt điểm cao hơn đáng kể trên bảng xếp hạng “Các chỉ số kinh doanh” của Ngân hàng Thế giới nhờ những cải tiến bên trong trong năm năm qua. Việt Nam hiện có số điểm cao nhất trong 9 trên 11 mục. Kết quả trung bình của Campuchia và Lào là tương đương nhau, trong khi Myanmar hiện tại là thấp nhất.

Bảng 2 Hiệu suất tương đối trên Kinh doanh (đánh giá định biên)

CHỈ SỐ	ĐỀ DÀNG TRONG KINH DOANH	BẮT ĐẦU 1 DOANH NGHIỆP	CẤP PHÉP XÂY DỰNG	SỬ DỤNG ĐIỆN	ĐĂNG KÝ TÀI SẢN	NHẬN TÍN DỤNG	BẢO VỆ NHÀ ĐẦU TƯ NHỎ	NỢ THUẾ	GIAO DỊCH XUYÊN BIÊN GIỚI	KÝ HỢP ĐÓNG	GIẢI QUYẾT TÌNH TRẠNG MẤT KHẢ NĂNG THANH TOÁN
Cambodia	54	52	42	57	55	80	50	61	67	33	48
Lao PDR	53	73	75	53	70	55	32	54	63	56	0
Myanmar	44	75	70	53	52	10	25	64	48	25	20
Vietnam	68	82	79	79	71	75	55	73	71	60	35

100 = tốt nhất (điểm cao nhất giữa các quốc gia và thời điểm)

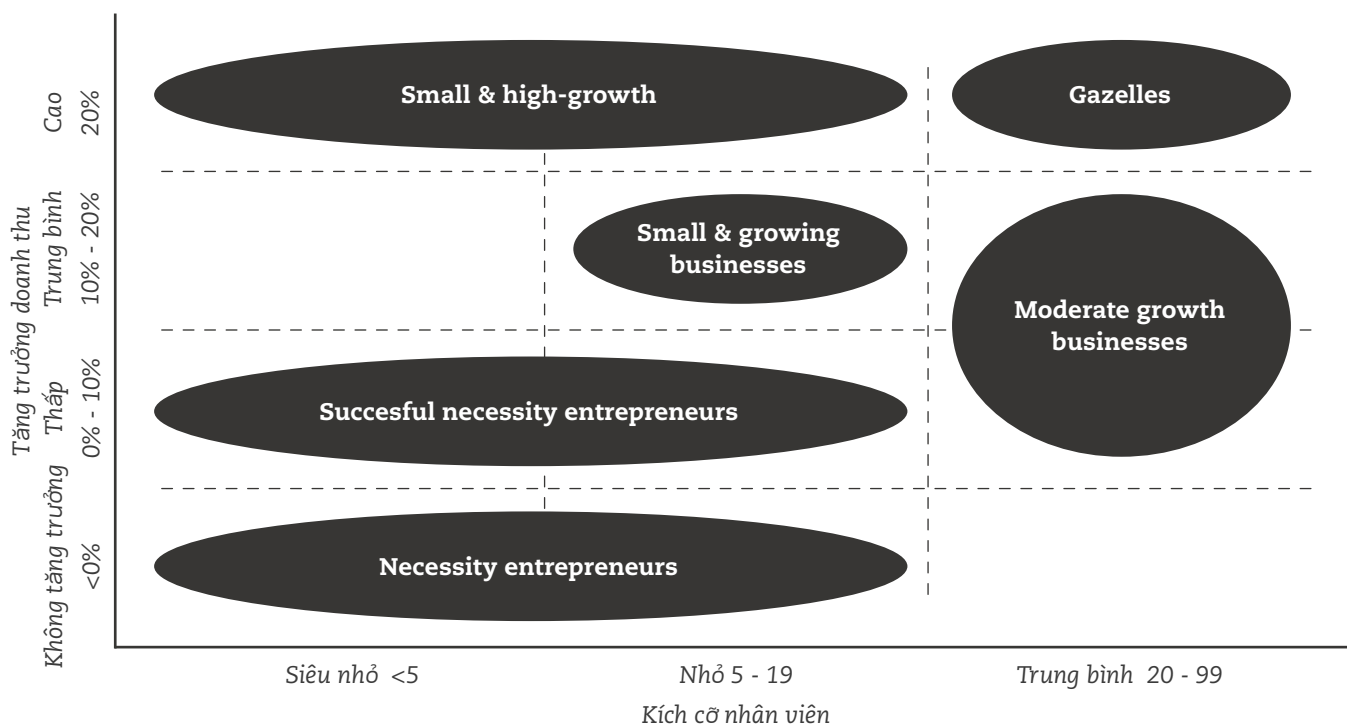
Hiệu suất CLM trên các chỉ số riêng lẻ, cũng thất thường hơn. Cambodia được hưởng lợi từ một thứ hạng cực kỳ cao trong ‘Nhận tín dụng, do sự hiện diện của phòng tín dụng nhưng đặc biệt không thuận lợi khi bắt đầu kinh doanh; 99 ngày so với Lao PDR (66), Myanmar (13) và Vietnam (24). Myanmar hoạt động đặc biệt kém trong mục Giao dịch xuyên biên giới, một thách thức đáng kể đối với các công ty xuất khẩu và nhập khẩu. Lao PDR thiếu một cơ chế để giải quyết hoàn toàn tình trạng mất khả năng thanh toán.

<sup>5</sup> Nhập khẩu từ CLMV + Xuất khẩu tới CLMV) / (Tổng nhập khẩu + Tổng xuất khẩu)

## Thực trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) tại CLMV

Để hiểu được đặc điểm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở mỗi quốc gia, chúng tôi đã phân đoạn dữ liệu Khảo sát doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới theo từng quy mô và mức tăng trưởng của doanh nghiệp (Hình 1).

Hình 1: Phân loại SME



Một số Đặc điểm của từng phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ được mô tả dưới đây:

### Doanh nhân cần thiết (NE)

- Thông thường có 6 đến 8 nhân viên toàn thời gian.
- Khoảng một nửa do phụ nữ sở hữu (trừ Myanmar = 28%).
- Phần lớn thuộc lĩnh vực dịch vụ (> 50% ở cả 4 quốc gia), nhưng nhìn chung ở hình thức Bán lẻ hơn các phân khúc khác.
- Hầu như không xuất khẩu, ngoại trừ ở Vietnam, 11% tham gia xuất khẩu.
- Không đầu tư vào R&D.

### Doanh nhân cần thiết thành công (SNE)

- Thông thường có ít hơn 10 nhân viên toàn thời gian, ngoại trừ ở Việt Nam nơi 60% có từ 10 người trở lên.
- Đa số thuộc sở hữu của phụ nữ tại Campuchia và Việt Nam, nhưng không phải ở Lào và Myanmar.
- Phần lớn thuộc ngành dịch vụ (> 45% ở cả 4 quốc gia). Tham gia sản xuất nhiều hơn là NE (trừ ở Myanmar).
- Mặc dù ít xuất khẩu, nhưng SNE là nhà xuất khẩu nhiều hơn NE, SGB và SHG, ngoại trừ ở Lao PDR.
- Thường không đầu tư vào R&D.

### Doanh nghiệp nhỏ đang phát triển (SGB)

- Thông thường có ít hơn 10 nhân viên toàn thời gian, ngoại trừ ở Việt Nam nơi 60% có từ 10 người trở lên.
- Một nửa là nữ sở hữu, ngoại trừ ở Myanmar (30%)
- Khoảng 20% trong lĩnh vực Bán lẻ, ngoại trừ Myanmar, nơi có 40%. Ở Cambodia và Lao PDR, khoảng một phần ba là trong Sản xuất, trong đó ở Myanmar và Vietnam chỉ có khoảng 10%.
- Rất ít đơn vị xuất khẩu
- Ở Cambodia và Lao PDR, đầu tư vào R&D nhiều hơn là NE và SNE. Nhưng điều này không xảy ra Myanmar và Vietnam



### Doanh nghiệp nhỏ, phát triển nhanh (SHG)

- Thông thường có ít hơn 10 nhân viên toàn thời gian, ngoại trừ ở Vietnam nơi 63% có từ 10 người trở lên.
- Khoảng một nửa là nữ sở hữu (Vietnam 40%)
- Hầu hết trong lĩnh vực Dịch vụ (> 53% ở cả 4 quốc gia). Ở Cambodia và Lao PDR, ít sản xuất hơn SGB.
- Ít có khả năng hơn SNE và SGB là nhà xuất khẩu
- Tại Vietnam và Cambodia, đầu tư vào R&D nhiều hơn NE, SNE và SGB.

### Doanh nghiệp tăng trưởng vừa phải (MGB)

- Trung bình 32 nhân viên toàn thời gian. 20% có hơn 50 nhân viên toàn thời gian
- Đa số (khoảng 70%) là nam sở hữu ngoại trừ ở Việt Nam trong đó 53% là nữ sở hữu.
- Một nửa là trong lĩnh vực dịch vụ và MGB có nhiều khả năng tham gia Sản xuất hơn NE, SNE, SGB và SHG (ngoại trừ ở Lào).
- Mặc dù chỉ xuất khẩu thiểu số (12-23%), nhưng nhiều hơn đáng kể so với NE, SNE, SGB và SHG.
- Nhiều khả năng đầu tư vào R&D hơn NE, SNE, SGB và SHG.

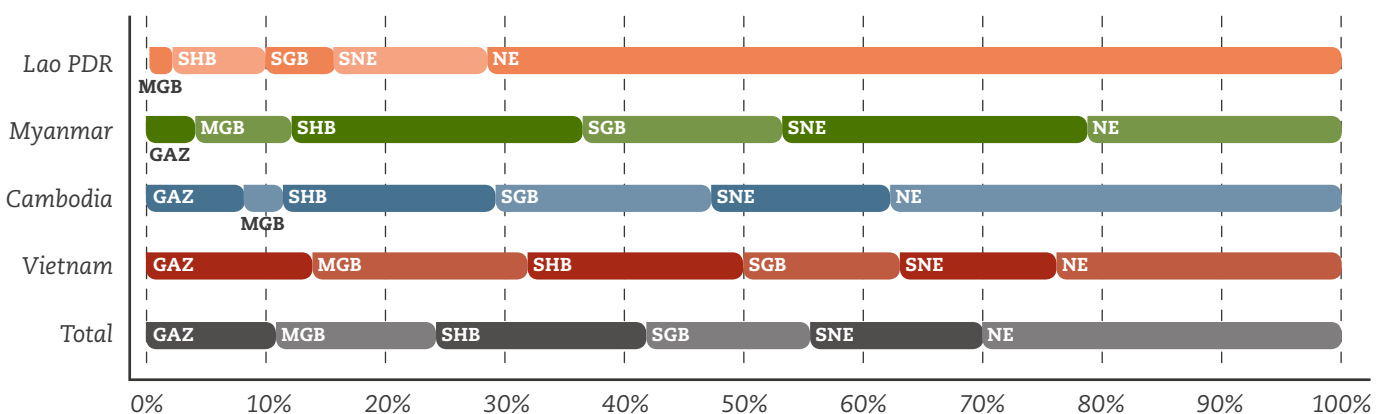
### Gazelles

- Số lượng nhân viên toàn thời gian cao hơn các phân khúc phụ khác (ngoại trừ ở Campuchia nơi MGB lớn hơn).
- Tỷ lệ chủ sở hữu là nữ thấp hơn một số phân khúc khác (Lao PDR 23%, Myanmar 32%, Cambodia 36%, Vietnam 43%).
- Dưới một nửa trong lĩnh vực Dịch vụ, ngoại trừ Vietnam, nơi 67% là trong Dịch vụ. Ở Myanmar và Lao PDR, nhiều khả năng nằm trong lĩnh vực sản xuất hơn các phân khúc khác.
- Nhìn chung có nhiều khả năng xuất khẩu hơn các phân khúc khác
- Nhiều khả năng đầu tư vào R&D (trừ PDR, nơi MGB có nhiều khả năng hơn)

Trên toàn bộ CLMV, các doanh nhân cần thiết (NE) và các doanh nhân cần thiết thành công chiếm tỷ lệ lớn nhất của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (Hình 2). Tuy nhiên, tại Cambodia, Lao PDR và Vietnam, Gazelles và MGB chiếm tỷ lệ đáng kể trong việc làm, do quy mô lớn hơn (Hình 3). Ở Lao PDR, hầu hết việc làm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn ở các NE.

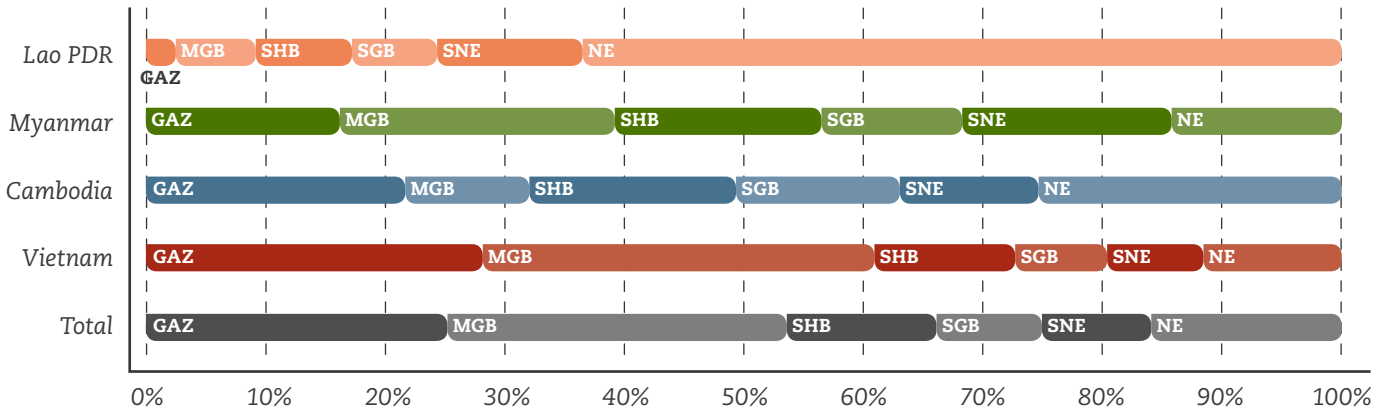
Là khu vực đất nước phát triển nhất Việt Nam, Việt Nam có tỷ lệ doanh nghiệp tăng trưởng vừa phải và tăng trưởng vừa phải (MGBs), tiếp theo là Cambodia và Myanmar. Cho đến nay, CHDCND Lào có tỷ lệ doanh nhân cần thiết lớn nhất lớn nhất, phản ánh nền kinh tế nông thôn và kinh doanh vi mô áp đảo của nước này (Hình 4).

Hình 2: Phân chia theo quốc gia và phân khúc



Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Hình 3: Tỷ lệ nhân viên toàn thời gian theo quốc gia và loại hình



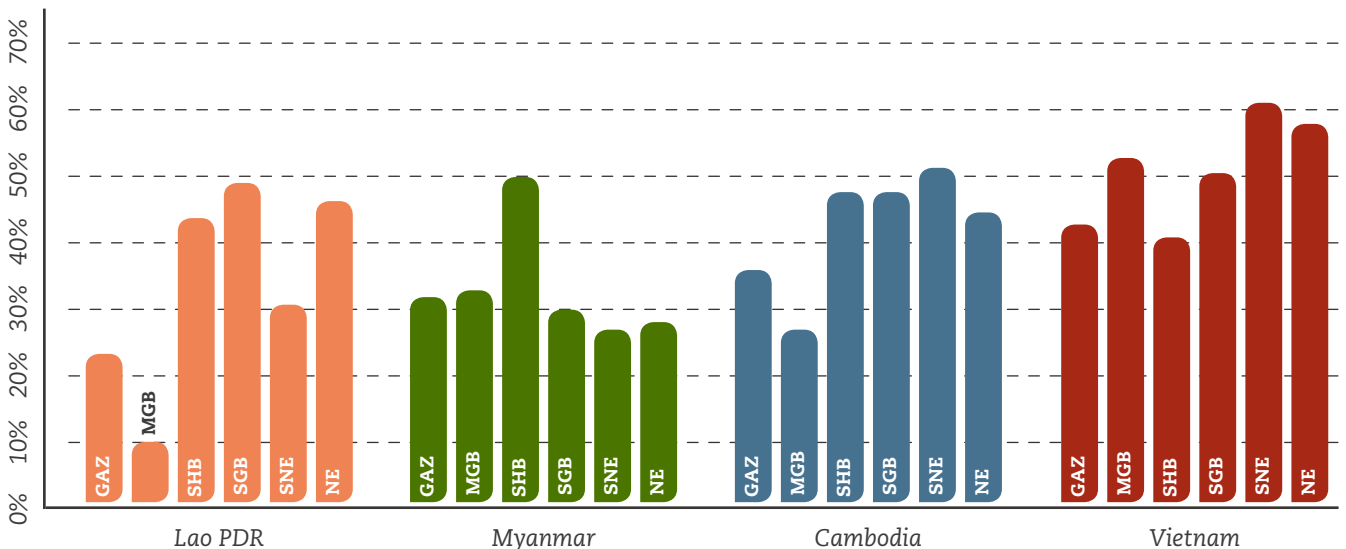
Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Nhìn chung, đại diện cao nhất của các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ là ở Việt Nam, mặc dù tỷ lệ này tại Cambodia cũng cao<sup>6</sup>. Các công ty lớn hơn trong khuôn khổ phân khúc ít có khả năng thuộc sở hữu của phụ nữ. Các nghiên cứu khác cho thấy rằng các doanh nghiệp chưa đăng ký có ít hơn 5 nhân viên có nhiều khả năng được sở hữu và quản lý bởi phụ nữ<sup>7</sup>.

Myanmar có tỷ lệ nữ sở hữu doanh nghiệp vừa và nhỏ ít hơn các quốc gia khác. Tại Vietnam và Cambodia, SNEs có quyền sở hữu thuộc về phụ nữ cao nhất, trong khi đó tỷ lệ công ty do nữ sở hữu ở Lao PDR cao nhất trong SGB và ở Myanmar trong số các SHB. Trên tất cả các quốc gia CLMV, tỷ lệ doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ cao nhất là ở SNEs Việt Nam, và ít nhất là ở các MGB của Lào PDR.

Các doanh nhân nữ trong khu vực phần lớn gặp phải nhiều thử thách hơn so với các đồng nghiệp nam giới. Vấn đề phổ biến nhất là những mong đợi của xã hội về vai trò giới truyền thống và trong gia đình; những khó khăn trong việc dành các khoản vay ngân hàng do khả năng tiếp cận an ninh hạn chế; các kĩ năng tài chính, các mạng lưới cá nhân hạn chế và các nghi thức đang thịnh hành.

Figure 4: Share of Women-Owned Businesses by Sub-Segment by Country



Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

<sup>6</sup> Tuy nhiên, ở Việt Nam tỷ lệ với một nữ quản lý hàng đầu thấp hơn đáng kể cho tất cả các phân khúc phụ. Ở các quốc gia khác, tỷ lệ với một nữ quản lý hàng đầu có xu hướng cao hơn một chút so với tỷ lệ nữ sở hữu.

<sup>7</sup> Các dữ liệu của WBES không bao gồm các doanh nghiệp không đăng ký, và không gồm các doanh nghiệp dưới 5 nhân sự tại Cambodia, Lao PDR và Vietnam

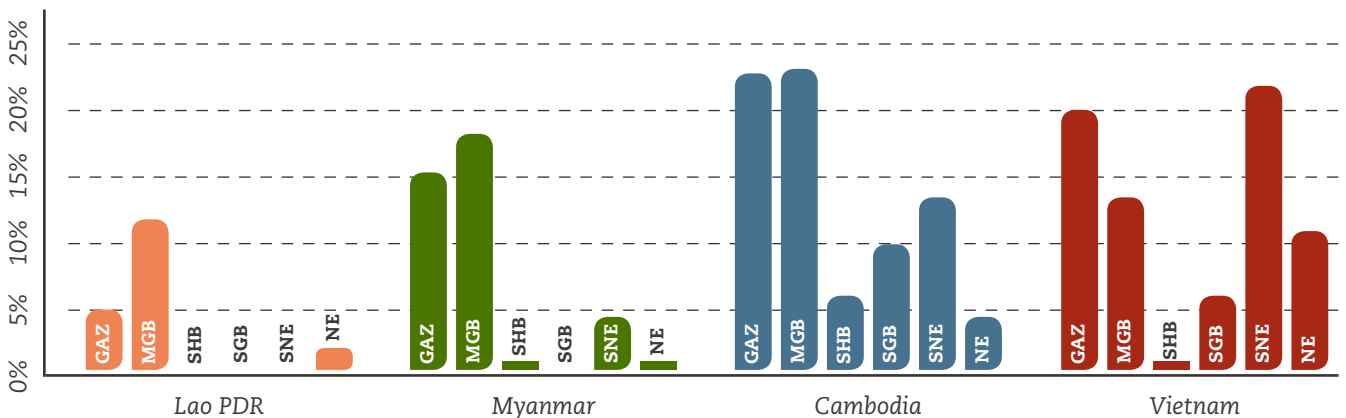
Mặc dù WBES không cung cấp dữ liệu về các doanh nhân trẻ tuổi từ 18 đến 35, một số quan sát có thể được thực hiện dựa trên các cuộc phỏng vấn với các doanh nhân và những người tham gia khác trong hệ sinh thái.

Các thành viên tích cực trong hệ sinh thái ở Campuchia và Myanmar đang nỗ lực phối hợp để giúp sinh viên và những người vừa tốt nghiệp trở thành doanh nhân trẻ thông qua các sự kiện kết nối mạng lưới và các chương trình tăng tốc giai đoạn đầu. Tuy nhiên, phần lớn các hoạt động này tập trung vào công nghệ và tác động xã hội và vẫn nằm trong các thủ đô. Các tổ chức doanh nhân trẻ là những tổ chức vận động có tầm ảnh hưởng đối với các chính sách thân thiện với khởi nghiệp và SME hơn, vì vậy bối cảnh đã sẵn sàng để mở rộng. Các doanh nhân ở Lào có xu hướng già hơn, mặc dù thế hệ trẻ đang thể hiện sự quan tâm ngày càng tăng đối với tinh thần khởi nghiệp. Việt Nam đa dạng về độ tuổi trong hệ sinh thái khởi nghiệp do tiếp xúc truyền thông chính thống thông qua các cuộc thi truyền hình khác nhau, nhưng sự quan tâm của các doanh nhân trẻ chủ yếu giới hạn trong ngành công nghệ.

Doanh nhân trẻ phải đối mặt với rào cản về khả năng chấp nhận văn hóa, cơ hội kết nối mạng hạn chế và khó khăn trong việc tiếp cận tài chính do thiếu hồ sơ trong quá khứ và kinh nghiệm. Khu vực này đã cho thấy động lực cao để vượt qua các thách thức để mở rộng quy mô công ty của họ, nhưng giống như các doanh nhân nữ, các doanh nhân trẻ cần sự hỗ trợ mạnh mẽ hơn.

Định hướng thị trường quốc tế cũng khác nhau giữa các quốc gia. Theo WBES, dưới 10% các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong khu vực xuất khẩu trực tiếp, tuy nhiên Gazelles và MGBs có nhiều khả năng hơn các loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ khác. Các doanh nghiệp Campuchia và Vietnam có xu hướng xuất khẩu nhiều hơn so với các đối tác của họ ở hai quốc gia khác (xem Hình 5).

Hình 5 Tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu, theo quốc gia và phân khúc

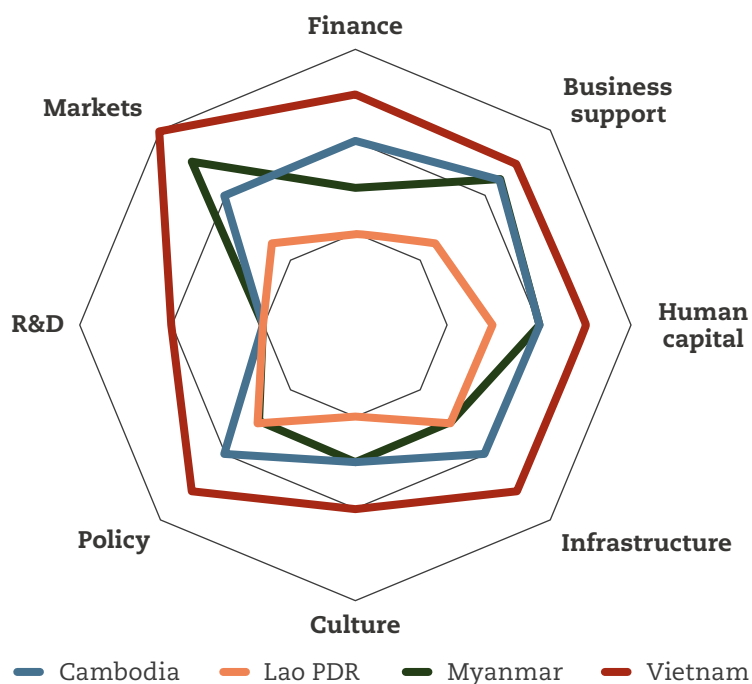


Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

### 3. Tổng quan về hệ sinh thái

Phần này tóm tắt các điểm mạnh và hạn chế của từng thông số hệ sinh thái bằng cách so sánh các nước CLMV theo mức độ phát triển. Các điểm mạnh và điểm yếu chủ chốt cũng được xác định ở cấp khu vực. Phân tích SWOT chi tiết hơn cho từng quốc gia được báo cáo trong báo cáo của từng quốc gia.

Hình 6 – Đánh giá các thông số trong hệ sinh thái



Bảng 3: Điểm mạnh và điểm yếu của Hệ sinh thái

THÔNG SỐ	ĐIỂM MẠNH	HẠN CHẾ
Tài chính	Lĩnh vực tài chính rủi ro đang phát triển ở Cambodia và Myanmar trong khi ở Việt Nam được đánh giá là mạnh.	Thiếu tài chính tài sản, thông tin tin đúng tại Cambodia, Lao PDR và Myanmar tin dụng hạn chế đối với SME.
Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh	Các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh đang phát triển nhanh tại Cambodia và Myanmar; so với Việt Nam đang rất phát triển.	tại Lao PDR hỗ trợ khởi nghiệp và kinh doanh thực tế không tồn tại.
Nhân lực	Những người Việt Nam và Myanmar ở nước ngoài có tác động quan trọng trong các hoạt động khởi nghiệp.	Ngoài Vietnam, tiếp cận giáo dục là thách thức đối với hoạt động khởi nghiệp.
Cơ sở hạ tầng	Ứng dụng internet, công nghệ điện thoại thông minh phát triển nhanh.	Khó khăn trong giao thông và điện ở tất cả các quốc gia.
Văn hoá kinh doanh	Văn hoá khởi nghiệp và kinh doanh rất phổ biến ở Vietnam, Cambodia và Myanmar qua nhiều kênh.	Ở Lao PDR, thiếu các hiệp hội, mô hình và nguồn cảm hứng.
Chính sách	Kinh nghiệm của Vietnam cho thấy các chính sách khuyến khích có thể dẫn tới việc hình thành các SME.	Việc không chính thức của các SME dẫn đến các mức thuế cao, tham nhũng vẫn là một vấn nạn tại Cambodia, Lao PDR và Myanmar.
Đổi mới sáng tạo & R&D	Vietnam đang đầu tư nhiều vào năng lực R&D quốc gia.	Cambodia, Lao PDR vsf Myanmar có năng lực R&D hạn chế.
Thị trường	Gần các thị trường lớn và đang phát triển ở châu Á. Vietnam và Myanmar được hưởng lợi từ thị trường nội địa lớn. Vietnam có một loạt các hiệp định thương mại tự do quốc tế.	Cambodia và Lao PDR có thị trường nội địa nhỏ. Tiếp cận thị trường xuất khẩu của Cambodia, Lao PDR và Myanmar là thách thức.

## 4. Khoảng cách tài chính

Sự sẵn có của các dịch vụ tài chính cho SMEs thay đổi rất nhiều từ quốc gia này sang quốc gia khác về tín dụng, đầu tư và vai trò của Chính phủ (xem Bảng 4).

Bảng 3: Thực trạng đầu tư tại CLMV

Ngân hàng	Các ngân hàng đều thể hiện được vai trò tại mỗi quốc gia. Tuy nhiên, họ có xu hướng phục vụ các khách hàng doanh nghiệp lớn và hoạt động trong các khu vực đô thị lớn hơn. Các ngân hàng chỉ có thể đảm nhận một phần nhỏ khoản đầu tư các SMEs đang cần.
Cơ sở tài chính vi mô	MFI khác nhau rất nhiều giữa các quốc gia. Cambodia có mạng lưới rộng lớn nhất và MFI đang ngày càng trở thành lựa chọn khả thi của các SMEs. Ở các quốc gia khác, mạng lưới MFI và quy mô cho vay bị hạn chế do quy định.
Nguồn tín dụng SME từ Chính phủ	Chính phủ Vietnam, Lao PDR và Myanmar quan tâm nhiều đến việc chung cấp tài chính cho các SMEs, cho thấy lịch sử do nhà nước kiểm soát. Ngược lại, chính phủ Cambodia lại tham gia rất ít trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính hay các hỗ trợ tài chính với SMEs.
Cho thuê tài chính	Cho thuê tài chính đang phát triển ở từng quốc gia, cho dù Lao PDR, Cambodia tập trung nhiều vào việc tiêu dùng và không phải đầu tư tài chính SME. Thiếu tài chính hình thành từ tài sản trong khu vực.
Cổ phần tư nhân	Phản ánh một nền kinh tế lớn hơn, PE phát triển nhất ở Vietnam <sup>8</sup> , tiếp sau đó là Cambodia và Myanmar. Không có những nhà quản lý đầu tư tại Lao PDR.
Quỹ đầu tư mạo hiểm	Các quỹ đầu tư mạo hiểm có định hướng công nghệ tương tự cũng phát triển nhất tại Vietnam, tiếp theo là Myanmar, nơi có nhiều lợi ích từ việc gắn gũi với công nghệ VC tại Singapore. Cambodia đang bắt kịp khá nhanh, với sự ra đời của một vài VC trong vòng 2 năm qua.
Nhà đầu tư thiên thần	Các mạng lưới nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam phát triển do chất lượng của cộng đồng startup cao hơn nhưng vẫn khá phân mảnh. Ở Myanmar và Cambodia, các nhà đầu tư này đang dần dần nổi lên, khi có nhiều startups sẵn sàng cho việc đầu tư hơn trong hệ sinh thái.

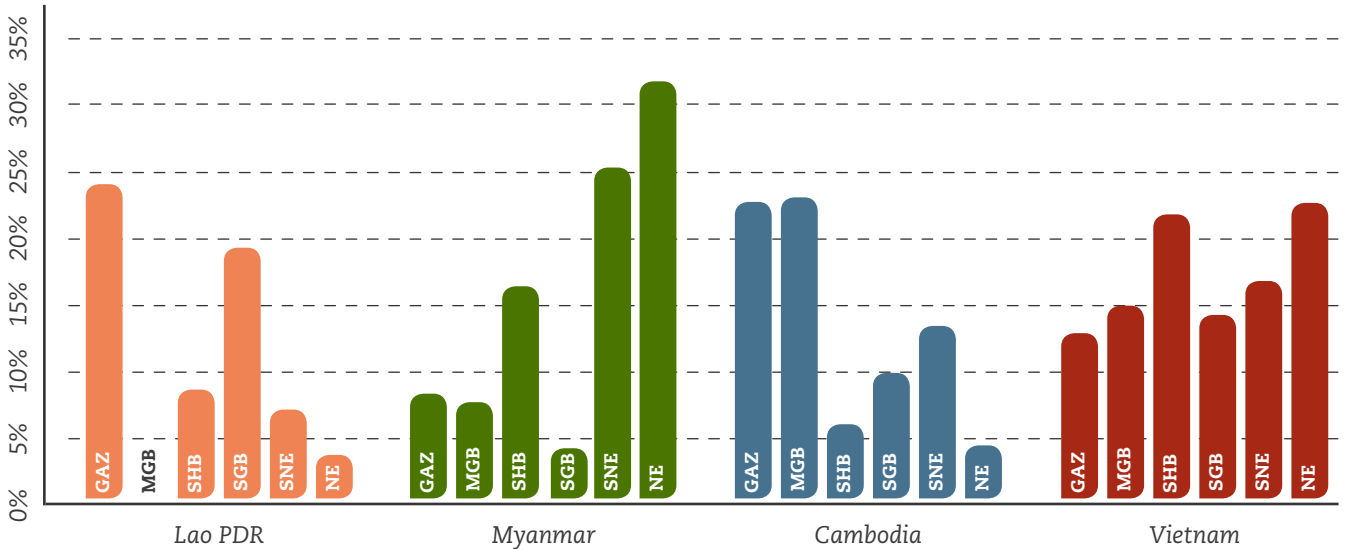
Xếp hạng của các công ty đối với việc ‘tiếp cận tài chính’ (Hình 9) khác nhau đáng kể giữa các quốc gia và thành phố, do đó khó để có thể đưa ra kết luận. Việc tiếp cận tài chính là yếu tố tương đối mà có thể có ảnh hưởng đáng kể bởi các rào cản không trực tiếp liên quan đến cung và cầu của tài chính.

So với các quốc gia khác, các doanh nghiệp SMEs ở Việt Nam xem việc tiếp cận tài chính là khó khăn lớn nhất mặc dù những công ty này có nhiều khả năng sử dụng tài chính hơn doanh nghiệp ở các quốc gia khác. Trái lại, các doanh nghiệp tại Campuchia lại có tương đối ít khả năng tiếp cận các khoản vay từ ngân hàng hay các dòng tín dụng nhưng lại ít doanh nghiệp coi việc tiếp cận tài chính là khó khăn của mình. Ở Myanmar và Việt Nam, các công ty tăng trưởng thấp và nhỏ hơn thường cho việc tiếp cận tài chính là khó khăn lớn nhất của họ, trong khi ở Lào, các công ty tăng trưởng nhanh và lớn hơn mới cho đây là vấn đề.

Những khác biệt này cho thấy mức độ đa dạng cao giữa các hệ sinh thái, cả ở cấp độ phát triển của SME và độ phức hợp của lĩnh vực tài chính tại từng quốc gia.

<sup>8</sup> Vietnam cung thu hút nhiều PE trong khu vực và quốc tế, tuy nhiên những quỹ này không liên quan trực tiếp tới SMEs.

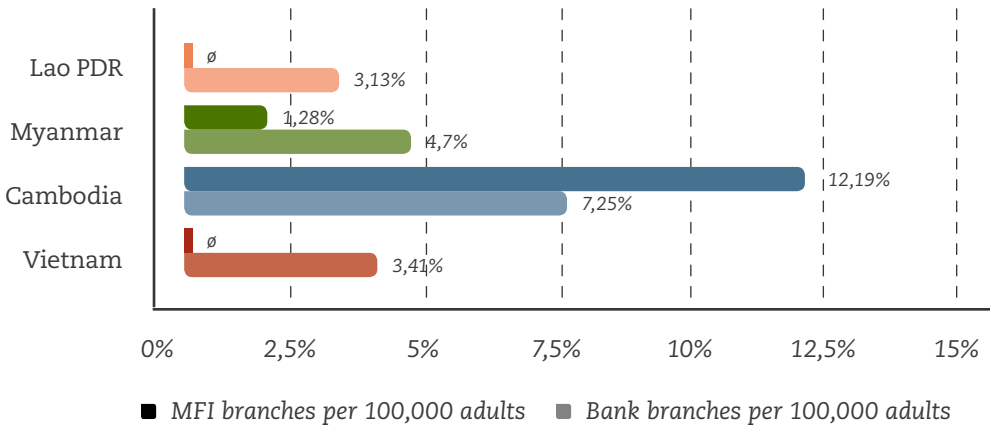
Hình 7 – Nhận định của các loại hình doanh nghiệp xem tiếp cận tài chính là khó khăn lớn nhất



Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Về mặt tín dụng, mức độ thâm nhập thị trường cao (xem Hình 8) tại Cambodia, được định hình bởi MFIs – trừ các ngân hàng đã từng là MFIs, các ngân hàng khác chỉ có trung bình 10 chi nhánh.<sup>9</sup> Phần lớn các MFI của Cambodia đã dịch chuyển sang sở hữu tư nhân trong khi ở Vietnam, Myanmar và Lao PDR, thị trường này chủ yếu nằm dưới sự kiểm soát của Chính phủ hoặc các tổ chức phát triển và vận hành để xoá đói giảm nghèo.

Hình 8: Sự xâm nhập thị trường của các đơn vị tài chính



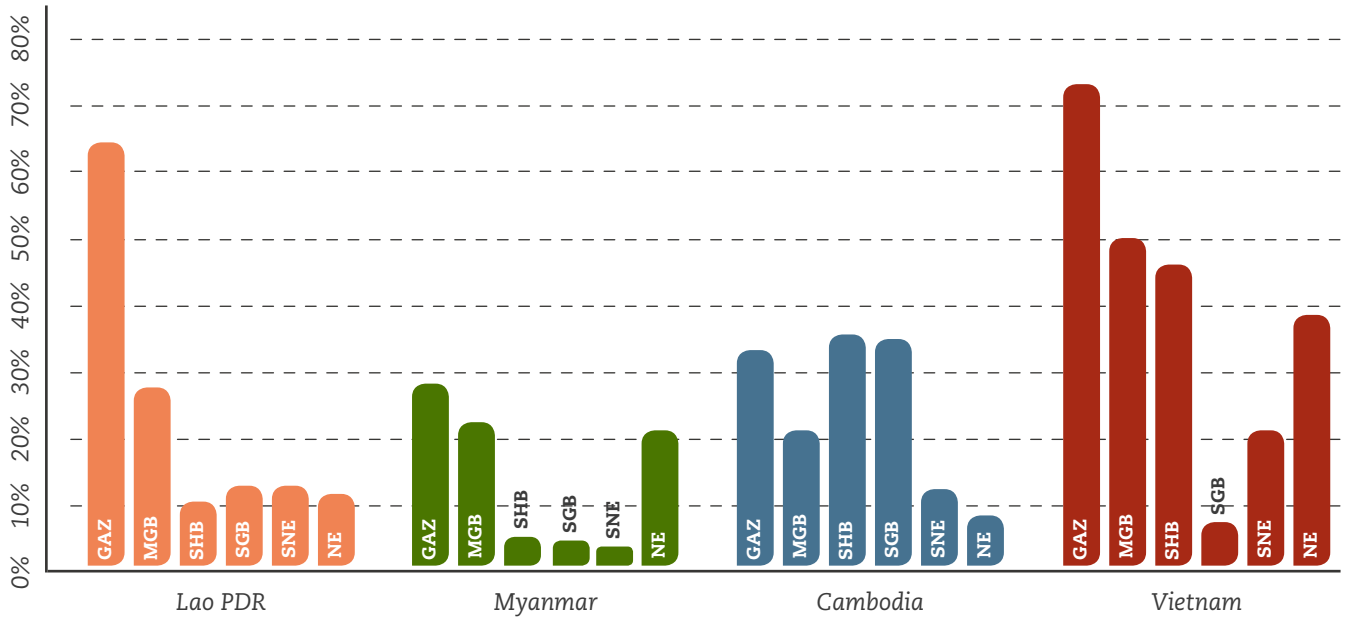
Nguồn: Quỹ tiền tệ thế giới IMF, Báo cáo phân tích kinh tế (2017); Không có dữ liệu của IMF đối với Vietnam và Lao PDR

Nói chung, trên tất cả các phân khúc, các SME không sử dụng tín dụng quá nhiều và khi họ sử dụng, họ sẽ sử dụng như nguồn vốn lưu động thay vì là nguồn đầu tư (Hình 7), và đầu tư là đầu tư nội bộ. Giả thuyết cho rằng các SME hoạt động trong một môi trường không chắc chắn và thiếu ‘khả năng tiếp cận tài chính’ có thể hợp lý bởi SME có thể miễn cưỡng nhận khoản nợ mà họ có thể không trả được, đặc biệt là khi hầu hết các khoản vay đều yêu cầu thế chấp đất đai hoặc bất động sản.

Các doanh nghiệp Việt Nam thường có một khoản vay ngân hàng hoặc hạn mức tín dụng hơn so với các doanh nghiệp ở các quốc gia khác, và tại Việt Nam, các doanh nghiệp lớn hơn và / hoặc tăng trưởng nhanh hơn có nhiều khả năng vay vốn hơn (Hình 9).

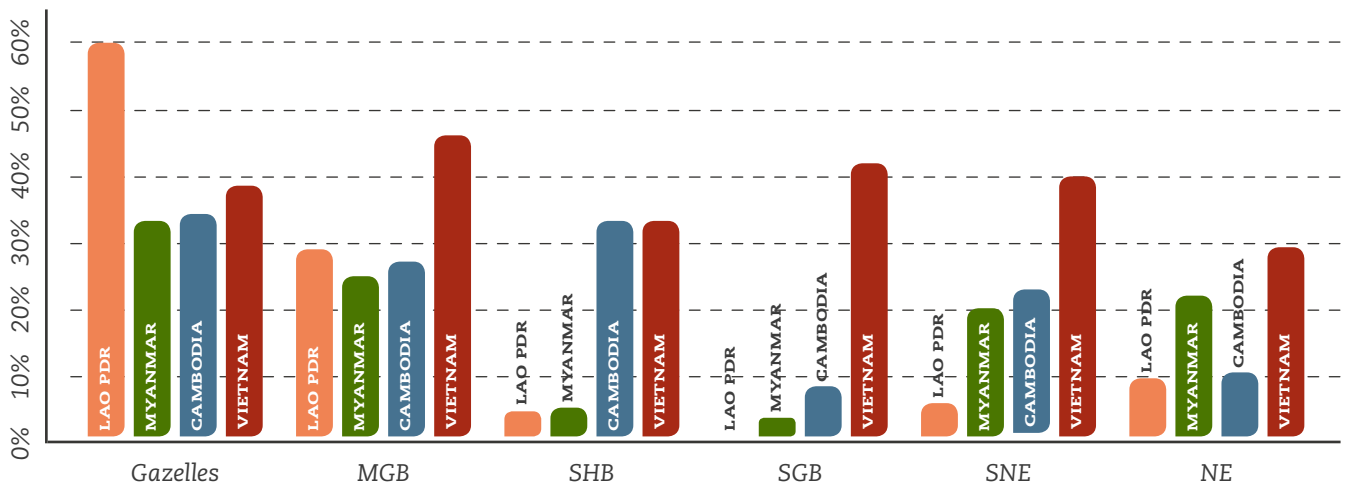
<sup>9</sup>Trong số 783 chi nhánh ngân hàng, 420 thuộc về ACLEDA và Sathapana, cả hai đã từng là MFIs (NBC, 2017)

Hình 9: Các ngành kinh doanh với vốn vay ngân hàng hoặc hạn mức tín dụng



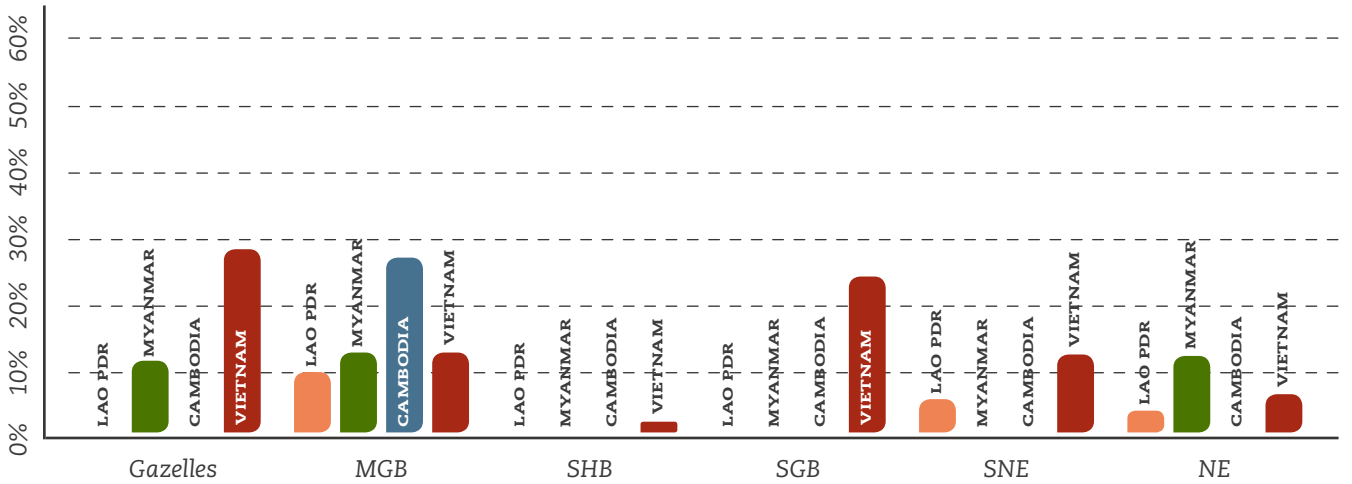
Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Hình 10a: Tỷ lệ các loại hình doanh nghiệp sử dụng Ngân hàng hoặc NBFIs để có nguồn tài chính: Working capital



Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Hình 10b: Tỷ lệ các loại hình doanh nghiệp sử dụng Ngân hàng hoặc NBFIs để có nguồn tài chính: Investment



Nguồn: Phân tích của EMC dựa trên Khảo sát doanh nghiệp (<http://www.enterprisesurveys.org>), The World Bank

Đối với việc cung cấp vốn rủi ro, có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia. Việt Nam hấp dẫn các nhà quản lý đầu tư trong và ngoài nước, nhờ nền kinh tế rộng lớn và phát triển mang đến nhiều cơ hội hơn và tiềm năng tăng trưởng lớn hơn. Ngược lại, Lao PDR lại tụt hơn: quốc gia này có một nền kinh tế nhỏ hơn, ít đa dạng hơn, trong đó các doanh nghiệp SME phải đối mặt với những thách thức tăng trưởng và kết quả là ít thu hút sự quan tâm từ cả các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Cả Myanmar và Campuchia đều nằm giữa những thái cực này: có số lượng rất nhỏ các nhà quản lý đầu tư được thiết lập tương đối tốt, với hồ sơ theo dõi từ 5 đến 10 năm, nhưng lĩnh vực này vẫn còn tương đối nhỏ. Ở tất cả các quốc gia, thị trường chứng khoán tương đối kém phát triển so với hệ thống tài chính ở mỗi quốc gia, đặc biệt là trong các sàn giao dịch vốn hóa nhỏ. Bởi vì không có khả năng các nhà đầu tư sáng lập có thể có cách thoái vốn tiêu chuẩn khi một công ty niêm yết, điều này càng ngăn cản các nhà đầu tư vào các quốc gia có nguồn cung rủi ro vốn đã yếu.

Các nhà đầu tư có kinh nghiệm ở các thị trường này lưu ý rằng chất lượng của các doanh nhân và doanh nghiệp SME đã được cải thiện đáng kể, mặc dù ở mức rất thấp và ít nhất là đối với các nhà đầu tư trong nước, việc phát triển danh mục đầu tư đang trở nên dễ dàng hơn.

## 5. Lỗ hổng trong các dịch vụ hỗ trợ Doanh nghiệp

Tài chính nói riêng không đưa ra một bức tranh tổng thể về hệ sinh thái do du cầu của doanh nghiệp tại từng quốc gia phức tạp và đa diện nên cũng đòi hỏi các hỗ trợ kinh doanh khác ngoài tài chính.

Trong tất cả các quốc gia, các doanh nhân thành công cho rằng họ vẫn gặp khó khăn trong việc xác định các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh chuyên biệt, như tư vấn đầu tư, các dịch vụ tư vấn kinh doanh, nghiên cứu thị trường – do có khá ít lựa chọn trong việc cung cấp các dịch vụ, các chi phí cao hoặc khó khăn trong việc đánh giá chất lượng các dịch vụ cần thiết.

Trong số các quốc gia CLVM, việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ kinh doanh tại Lao PDR là yếu nhất. Tại quốc gia này, các chương trình khởi nghiệp vẫn chưa được thiết lập. Vietnam không có gì đáng ngạc nhiên là nước tiên tiến nhất, với nhiều trung tâm và chương trình tăng tốc phục vụ cho các doanh nhân và doanh nghiệp có định hướng phát triển ở quy mô nhỏ tại Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Cambodia và Myanmar có thể kể đến; có sự đa dạng của các sáng kiến, nhưng mới chỉ xuất hiện trong thời gian gần đây, ở quy mô nhỏ và tập trung ở các thành phố thủ đô.

Cambodia, Myanmar và Vietnam có các câu lạc bộ doanh nhân mạnh - đóng vai trò dẫn đầu trong việc thúc đẩy tinh thần kinh doanh, kết nối và vận động chính sách.



## 6. Các thông số hệ sinh thái khác

Các thông số đánh giá hệ sinh thái ANDE được đề cập trong bảng dưới đây, với bản tóm tắt cấp khu vực về từng chủ đề.

Bảng 5: Tóm tắt Các thông số đánh giá hệ sinh thái ANDE

Văn hoá kinh doanh	Vietnam, Cambodia và Myanmar có văn hóa doanh nhân mạnh mẽ hơn, với các mạng lưới hỗ trợ phát triển và các điển hình nổi tiếng về các doanh nhân thành công được chia sẻ rộng rãi. Ở Lao PDR, các yếu tố này còn thiếu.
Chính sách	Như đã lưu ý trong Bảng 2, các SME ở tất cả các quốc gia phải đối mặt với môi trường kinh doanh đầy thách thức và chỉ có Vietnam đã cho thấy sự tiến bộ đáng kể trong 5 năm qua. Tuy nhiên, mỗi quốc gia đang thực hiện các bước để cải thiện để tăng việc kinh doanh nói chung và thực hiện các ưu đãi dành cho SME cụ thể, để giảm bớt tính nghi thức, nâng cao chất lượng dịch vụ của Chính phủ.
Cơ sở hạ tầng	Hệ thống giao thông, cơ sở hạ tầng, và điện là vấn đề ở Cambodia, Lao PDR và Myanmar, do thiếu đầu tư của nhà nước và khu vực tư nhân. Ở Lao PDR, điều này đặc biệt thách thức vì đây là một quốc gia rộng lớn, dân cư thưa thớt và không giáp biển. China đang nổi lên như một nhà đầu tư quan trọng.
Thị trường	Quy mô tương đối của thị trường nội địa tại Vietnam và Myanmar tạo cơ hội cho SME nhưng lại đang thiếu ở Cambodia và thậm chí nghiêm trọng hơn tại Lao PDR, nơi vốn phụ thuộc nhiều hơn vào thành công thị trường xuất khẩu.
Nhân lực	Tiếp cận với lực lượng lao động được đào tạo luôn được các doanh nhân đánh giá là một thách thức chính, và đồng thời, các doanh nhân đánh giá "năng lực kinh doanh" của bản thân họ là cần cải thiện. Điều này đúng ngay cả với Vietnam mặc dù trình độ học vấn cao hơn đáng kể, với việc phổ cập phổ thông và tỉ lệ nhập học đại học là 31%.
Đổi mới sáng tạo và R&D	Điều này vẫn còn thấp ở tất cả các quốc gia khác trừ Vietnam, nước đang ráo riết theo đuổi công nghệ tiên tiến trong nước, thông qua các cơ quan được nhà nước tài trợ và các chương trình hỗ trợ tài chính khác.

## 7. Kế hoạch tương lai

Để cải thiện hệ sinh thái khởi nghiệp ở khu vực Mekong ở cả cấp quốc gia và cấp khu vực, ba điểm nổi bật sau cần được xác định:

- **Vẫn còn thiếu hình thức hỗ trợ kinh doanh phù hợp** ở cả 4 hệ sinh thái, bao gồm phát triển kỹ năng khởi nghiệp và cố vấn phù hợp. Điều này dẫn đến khoảng cách nhân sự đối với các doanh nghiệp SMEs và kỹ năng khởi nghiệp thấp, đặc biệt là ở các nước như Lào PDR và Cambodia, nơi mà hệ thống giáo dục nói chung vẫn được xem là còn khá yếu.
- **Tiếp cận tài chính là một khó khăn khác**, cản trở tiềm năng phát triển của các doanh nghiệp có tiềm năng. Khó khăn tài chính biểu hiện ở nhiều cách, phụ thuộc vào mức độ phát triển tổng thể của SME (cao nhất ở Việt Nam), và sự phức hợp của các tổ chức cung cấp tài chính (đặc biệt thấp ở Myanmar và Lao PDR). Đầu tư rủi ro còn thấp ở tất cả các nước, mặc dù có tăng thêm nhanh chóng tại Việt Nam
- Các hệ thống hỗ trợ hệ sinh thái ở tất cả các quốc gia có xu hướng phân mảnh, với ít giao tiếp và hợp tác giữa các nhân tố trong hệ sinh thái. Điều này làm giảm tính hiệu quả của các nguồn lực và gây nhầm lẫn cho doanh nhân. Cũng thiếu liên kết giữa các hệ sinh thái trong khu vực CLMV và các nước phát triển hơn trong khối ASEAN như Thailand.

Mặc dù sự đa dạng của các hệ sinh thái khác nhau ở Cambodia, Lao PDR, Myanmar và Việt Nam, nhưng có một số cơ hội phát triển chung được trình bày dưới đây.

### **Cải thiện và đa dạng hoá các hỗ trợ tài chính SME, bao gồm vốn trong nước**

Tất cả các quốc gia được hưởng lợi từ việc cải thiện thông tin thị trường, cho phép các tổ chức tài chính định giá rủi ro tín dụng hiệu quả hơn. Các văn phòng tín dụng và đăng ký cho vay, tăng tỷ lệ SME được thành lập và năng lực của SME là những điều kiện cần thiết để đạt được điều này.

Thiết lập hoặc cải thiện khung giao dịch bảo đảm để hỗ trợ tài chính tài sản lưu động và vô hình cũng sẽ mở ra tín dụng cho doanh nghiệp SME để đầu tư vào tài sản sản xuất và giải quyết vấn đề tăng trưởng doanh thu không đồng đều. Ví dụ của Cambodia cho thấy rằng MFI có thể là nguồn tín dụng khả thi cho các SME, khi quy định cho phép. Các phương án thay thế là để khuyến khích các Ngân hàng đa dạng hóa từ tài chính doanh nghiệp và thiết lập khả năng cho SME vay. Tất cả các quốc gia sẽ được hưởng lợi từ các giải pháp fintech giúp giảm chi phí giao dịch và cải thiện giá cả rủi ro thông qua đánh giá tín dụng tự động.

Về vấn đề vốn mạo hiểm, về lâu dài tất cả các quốc gia sẽ được hưởng lợi từ việc huy động các nhà đầu tư trong nước, vì đây là những người có khả năng thúc đẩy và dễ chấp nhận hơn đối với các yếu tố rủi ro quốc gia. Chìa khóa cho việc huy động này là quy định hiệu quả để tạo ra thị trường nội địa, là các nền tảng để tổng hợp hiệu quả cung và cầu, và quan trọng nhất là việc tạo ra các công ty có thể đầu tư với triển vọng tăng trưởng mạnh mẽ. Vietnam đang phát triển mạnh so với Cambodia, Lao PDR và Myanmar, nhưng các quốc gia đều giống nhau là thiếu các mạng lưới nhà đầu tư thiên thần và xác sần giao dịch chứng khoán thân thiện với SME.

Có nhiều quản lý quỹ tại Việt Nam, Cambodia và Myanmar nhưng nhiều hoạt động lại tập trung vào lĩnh vực công nghệ mới nổi và SME trong các ngành truyền thông nhận được ít quan tâm hơn so với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp mình.

### **Chuyên biệt và cải thiện các hỗ trợ phi tài chính đối với SMEs**

Ở tất cả các nước, rõ ràng vẫn có nhu cầu lớn đối với các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh phù hợp, nhưng thách thức đặt ra với việc cung cấp các hỗ trợ đó một cách bền vững nếu thiếu các hỗ trợ tài chính từ bên ngoài.

Đối với các chương trình tăng tốc cụ thể: startup tốt nghiệp thường không thực sự sẵn sàng cho việc đầu tư, thường là do nhiều chương trình nhắm đến các doanh nhân khởi nghiệp thiếu kinh nghiệm và do đó thiếu tiếp cận các mạng lưới cung cấp thông tin và tạo cơ hội thị trường chuyên nghiệp. Ngoài ra, thiếu liên kết giữa các chương trình tăng tốc và tổ chức tài chính; các chương trình tăng tốc không tích hợp việc cung cấp vốn rủi ro thương mại cho công ty giai đoạn đầu. Cuối cùng là việc cố vấn còn yếu; thiếu kiến thức về bối cảnh trong nước hoặc các kỹ năng cụ thể các công ty tăng trưởng nhanh hơn đang cần.

Mặc dù có nhiều quan tâm đến công nghệ và đổi mới sáng tạo, các startup công nghệ thường liên kết yếu với các ngành kinh tế lớn hơn ở mỗi quốc gia. Hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ ở các nước khu vực Mekong thường được xem là một ngành hỗ trợ cho các ngành công nghiệp cơ bản chứ không phải là nguồn đổi mới sáng tạo và có khả năng tăng trưởng tốt và mang lại nguồn thu cho các quốc gia này. Với lưu ý này, các dịch vụ hỗ trợ phi tài chính cần được mở rộng về khả năng áp dụng đối với các doanh nghiệp SME ngoài hệ sinh thái.

### **Thúc đẩy quan hệ đối tác và hợp tác**

Tất cả các thành phần trong hệ sinh thái đều có nhu cầu hợp tác sâu hơn nhằm cải thiện chính sách và quy định. Điều này đặc biệt đúng với các lĩnh vực công nghệ mới nổi, nơi các tiêu chuẩn toàn cầu chưa thực sự ghép nối tốt. Chính phủ Cambodia, Myanmar và Lao PDR có cơ hội đặt ra các chương trình nghị sự dài hạn về đổi mới sáng tạo, với sự giúp đỡ của các hiệp hội doanh nhân.

Các chương trình tăng tốc thường gặp khó khăn trong việc tạo ra các startup sẵn sàng nhận đầu tư, và do đó các nhân tố thiết kế các chương trình này nên hướng đến thúc đẩy các hợp tác chặt chẽ hơn giữa các doanh nhân, tổ chức tài chính và khối tập đoàn lớn. Điều này sẽ cung cấp cho các doanh nghiệp tham dự các lợi ích song hành: doanh nghiệp sẽ nhận được sự tương quan sau khi tiếp cận thị trường và các đầu mối liên lạc. Các tập đoàn lớn, vốn đã chiếm lĩnh lĩnh vực công nghiệp truyền thống, được hưởng lợi từ các đổi mới do SME tạo ra và tăng cường được chuỗi cung ứng trong nước. Nhà đầu tư sẽ có được các kế hoạch kinh doanh rõ ràng và thiết thực hơn.

Tương tự, các chương trình hỗ trợ các hợp tác xuyên quốc gia giữa các công ty quốc tế và các doanh nhân trong nước có thể đóng vai trò như một kênh chia sẻ thực tiễn đổi mới sáng tạo quan trọng và đóng góp vào sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp.