



MÔ HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TỪ CỘNG ĐỒNG: KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

Nguyễn Trường Sơn*

Sở Kế hoạch và Đầu tư, tỉnh Quảng Trị - 34 Hùng Vương, TP. Đông Hà, tỉnh Quảng Trị

Tóm tắt: Bài báo tập trung vào những phân tích và thảo luận về mô hình huy động vốn từ cộng đồng (HĐVTCĐ - Crowdfunding) thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp các thông tin thu thập được từ các trang web của chính phủ cùng các tạp chí kinh tế uy tín khác. Phần một cung cấp định nghĩa về mô hình HĐVTCĐ và 4 loại hình chính của mô hình này, bao gồm: nhận phần thưởng, hỗ trợ từ thiện, góp vốn cho vay và góp cổ phần. Phần thứ hai sẽ thảo luận và so sánh về những quy định của luật pháp ở Mỹ và Ấn Độ nhằm kiểm soát quá trình hoạt động của mô hình HĐVTCĐ. Phần cuối sẽ rút ra những kinh nghiệm cho Việt Nam trong việc áp dụng mô hình HĐVTCĐ vào thị trường tài chính.

Từ khóa: huy động vốn từ cộng đồng, khởi nghiệp

1 Đặt vấn đề

Trong những năm gần đây, cùng với sự chuyển mình mạnh mẽ của nền kinh tế toàn cầu và sự phát triển vượt bậc của khoa học và công nghệ, việc huy động nguồn vốn đầu tư đang là vấn đề được quan tâm lớn nhất đối với các dự án khởi nghiệp. Bên cạnh những hình thức huy động vốn truyền thống, mô hình huy động vốn từ cộng đồng (HĐVTCĐ – Crowdfunding) đã được ứng dụng khá phổ biến và giải quyết được bài toán về nguồn vốn đầu tư cho nhiều dự án khởi nghiệp trên thế giới, đặc biệt là ở các nước phát triển. Thông qua các phương pháp như thu thập, phân tích và tổng hợp thông tin từ một số nghiên cứu của các học giả về kinh tế trong nước và trên thế giới, từ các tạp chí kinh tế uy tín khác, nghiên cứu này sẽ cung cấp một cách nhìn khái quát nhất về loại hình huy động vốn này.

2 Khái niệm về mô hình huy động vốn từ cộng đồng

Mô hình HĐVTCĐ là kênh huy động tài chính theo hình thức tài trợ đám đông. Theo cách hiểu chi tiết hơn thì HĐVTCĐ là sự kêu gọi sự tài trợ, góp vốn từ cộng đồng từ các cá nhân, tổ chức dựa trên sự đồng thuận về ý tưởng kinh doanh được đưa ra bởi cá nhân, tổ chức cần huy động vốn và các cá nhân, tổ chức tham gia tài trợ cho dự án kinh doanh đó.

Mô hình HĐVTCĐ xuất hiện đầu tiên vào năm 1997, khi một ban nhạc rock ở Anh không thể đến Mỹ biểu diễn vì họ không có đủ khả năng tài chính sau khi xuất bản tuyển tập âm nhạc mới. Vào thời điểm đó, rất may mắn là họ đã nhận được sự ủng hộ thông qua sự quyên góp trực tuyến từ fan hâm mộ ở Mỹ [17]. Từ đó, phương pháp này đã được áp dụng trên nhiều lĩnh vực và đã trở nên phổ biến ở nhiều quốc gia trên thế giới. Chính vì thế, trong những năm gần

* Liên hệ: til.snicht@gmail.com

đây mô hình HĐVTCĐ đã phát triển hơn và có thể được xem như là một yếu tố then chốt đóng vai trò quan trọng trong thị trường tài chính.

Mục tiêu chính của mô hình HĐVTCĐ là huy động nguồn lực tài chính từ cộng đồng để cung cấp cho các dự án đầu tư. HĐVTCĐ có thể được hiểu như là một cuộc gọi mở, thường được thực hiện thông qua mạng internet để thu hút thêm nguồn lực tài chính cho các dự án kinh doanh, khi đó các nhà đầu tư sẽ nhận được những lợi ích nhất định hoặc trở thành cổ đông [3]. Ngoài ra, HĐVTCĐ còn là cách để thu hút nguồn vốn hiệu quả từ các cá nhân và tổ chức; phương pháp này rất được quan tâm bởi bất kỳ một công ty hay cá nhân nào muốn khởi nghiệp bởi vì nó là rất thích hợp cho những công ty có quy mô nhỏ hạn hẹp về nguồn lực tài chính. Tuy nhiên, HĐVTCĐ không được áp dụng ở một số quốc gia bởi vì nó mang lại rủi ro cao cho các nhà đầu tư và khó khăn cho chính phủ trong quá trình quản lý [18].

HĐVTCĐ có thể xem là một hình thức liên doanh, liên kết giữa những cá nhân, tổ chức có ý tưởng kinh doanh tốt nhưng hạn chế về nguồn lực với những cá nhân, tổ chức khác có những nguồn lực tài chính nhàn rỗi nhưng đang gặp phải bế tắc trong ý tưởng kinh doanh [10]. Khi góp vốn vào các dự án huy động vốn bằng mô hình HĐVTCĐ, các nhà đầu tư sẽ nhận được những lợi ích nhất định khi dự án hoàn thành thông qua một số hình thức góp vốn điển hình như sau:

– Góp cổ phần: đây là hình thức có thể được xem như là việc mua cổ phiếu một công ty mới có tiềm năng. Người đầu tư sẽ nhận lại cổ phần và lợi nhuận nếu dự án kinh doanh có lãi.

– Góp vốn cho vay: là hình thức phù hợp với các dự án khởi nghiệp hay các doanh nghiệp thiếu hụt hoặc không có khả năng về nguồn lực tài chính. Vốn vay sẽ được huy động từ vốn góp của cộng đồng hoặc từ những người đã kinh doanh thành công từ hình thức này nhằm tạo ra dòng vốn luân chuyển lớn để giúp các doanh nghiệp mà chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

– Ủng hộ dự án từ thiện: đây là hình thức các tổ chức xã hội, tổ chức phi chính phủ khi vận động quyên góp giúp đỡ vùng thiên tai, người có hoàn cảnh đặc biệt hoặc trung tâm bảo trợ... Hình thức này không xét đến việc phải có quà tri ân, lợi nhuận hay cổ phần.

– Nhận phần thưởng tri ân: đây là hình thức huy động vốn thực hiện những ý tưởng mới, đột phá và chưa bao giờ có. Số tiền tài trợ được chia theo từng gói, mỗi gói là một phần thưởng tương ứng. Người tài trợ sẽ nhận được phần thưởng khi dự án thành công, không xét đến lợi nhuận hay cổ phần sở hữu [4].

Bên cạnh đó, mỗi hình thức góp vốn của mô hình HĐVTCĐ sẽ thể hiện một mục tiêu khác nhau của nhà đầu tư, cụ thể: hình thức ủng hộ cho dự án từ thiện và nhận quà tặng là hình thức với mục tiêu phi tài chính, trong khi đó, hai hình thức còn lại là góp vốn cho vay và góp cổ phần là hình thức đầu tư với mục đích là thu lợi nhuận; đối với những mục tiêu khác nhau, các hình thức góp vốn của mô hình HĐVTCĐ sẽ đối mặt với những rủi ro khác nhau và góp cổ phần có thể được xem là mô hình ít rủi ro nhất bởi vì lợi ích của nhà đầu tư sẽ gắn liền với lợi ích của dự án kinh doanh mà cụ thể là lợi ích của người sáng lập ra ý tưởng thực hiện dự án [19].



Hình 1. Các hình thức góp vốn điển hình của Crowdfunding

3 Lịch sử phát triển và những nét khác biệt của mô hình Crowdfunding ở Mỹ và Ấn Độ

Để có những phân tích gắn liền với thực tiễn trong quá trình hình thành và phát triển của mô hình HDVTCĐ, bài viết sẽ giới thiệu tổng quan về lịch sử phát triển, cũng như chỉ ra những nét khác biệt trong việc ứng dụng mô hình HDVTCĐ ở Mỹ và Ấn Độ, hai quốc gia có sự khác biệt về chính trị, kinh tế và xã hội đại diện cho hai nền văn hóa phương đông và phương tây.

Bên cạnh những ảnh hưởng tích cực trong việc huy động được nguồn vốn cho các dự án khởi nghiệp, HDVTCĐ cũng đóng vai trò tích cực trong việc tạo ra việc làm mới cho thị trường lao động, đồng thời kích thích tính sáng tạo, đổi mới góp phần thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia. Chính vì thế đã có không ít quốc gia chú trọng đến mô hình này [14]. Vì vậy, một số quốc gia trên thế giới như Mỹ và Ấn Độ đã xây dựng một khung pháp lý để quản lý sự hoạt động của mô hình HDVTCĐ. Mặc dù Mỹ và Ấn Độ là hai quốc gia có nhiều điểm tương đồng trong quá trình phát triển, nhưng vẫn tồn tại nhiều nét khác biệt riêng và những điểm khác biệt này chủ yếu thể hiện ở 3 thành phần tham gia đó là: nhà đầu tư, người đưa ra ý tưởng và tổ chức trung gian. Để phân tích những khác biệt trên và so sánh về những quy định của pháp luật liên quan đến mô hình HDVTCĐ của hai quốc gia này, bài viết sẽ đưa ra hai điểm chính như sau:

Thứ nhất, các nhà nghiên cứu về luật ở cả Mỹ và Ấn Độ đều nhận thức được rằng: việc khởi nghiệp thông qua hình thức HDVTCĐ luôn chứa ẩn nhiều rủi ro cho nhà đầu tư, vì vậy Chính phủ của 2 quốc gia này đều hướng đến việc thiết lập một giới hạn về số tiền mà mỗi nhà đầu tư có quyền được tham gia vào những dự án đầy rủi ro này. Ở Mỹ, các nhà đầu tư có quyền được tham gia vào các dự án thông qua hình thức HDVTCĐ với số tiền tối đa được xác định thông qua thu nhập bình quân hoặc giá trị ròng, nếu số tiền thu nhập bình quân nhỏ hơn 100.000 USD thì nhà đầu tư được phép tham gia đầu tư không quá 2.000 USD hoặc 5 % thu nhập hàng năm [16]. Bên cạnh đó, nếu con số này vượt quá 100.000 USD thì số tiền tối đa nhà đầu tư có thể tham gia là 10 % thu nhập hàng năm. Trong khi đó ở Ấn Độ, chỉ những công ty và cá nhân đáp ứng yêu cầu nhất định mới có quyền được tham gia vào các dự án đầu tư bằng hình thức HDVTCĐ. Cụ thể: đối với công ty, phải có tổng giá trị tài sản tối thiểu 3,15 triệu USD;

riêng đối với cá nhân phải có tổng tài sản tối thiểu 315.188 USD hoặc có mức thu nhập bình quân hàng năm tối thiểu 15.759 USD [16].

Thứ hai, đối với cá nhân, tổ chức cần huy động vốn, cả Mỹ và Ấn Độ đều đã áp dụng các chế tài để kiểm soát khả năng tiếp cận vốn. Cụ thể, ở Mỹ, các cá nhân, tổ chức tiến hành thu hút vốn từ cộng đồng được phép tối đa chỉ khoảng 1 triệu USD trong thời gian là 12 tháng, trong khi đó ở Ấn Độ con số này là khoảng 1,58 triệu USD. Ngoài ra, hai quốc gia này cũng đã ban hành những quy định về việc phân loại các đối tượng được và không được phép tham gia vào mô hình HĐVTCĐ.

Mặt khác, để hỗ trợ cho các nhà đầu tư trong quá trình tiếp cận thông tin về dự án, Chính phủ Hoa Kỳ cũng đã áp dụng những quy định yêu cầu các cá nhân, công ty tham gia mô hình HĐVTCĐ phải gửi một số thông tin cần thiết cho Ủy ban chứng khoán và sàn giao dịch Hoa Kỳ SEC để cung cấp cho các nhà đầu tư trước khi đưa ra quyết định tham gia góp vốn. Các thông tin này chủ yếu bao gồm: giới thiệu chung, quy mô dự án, mục đích sử dụng vốn, lịch sử tình hình tài chính trong những năm gần đây. Những quy định đó cũng được chính phủ Ấn Độ áp dụng để quản lý hình thức huy động vốn này. Tuy nhiên, ở Ấn Độ việc cung cấp thông tin của cá nhân, tổ chức muốn huy động vốn từ cộng đồng không được phép vượt quá 200 nhà đầu tư, riêng ở Mỹ, không có con số giới hạn nào được đưa ra về việc chia sẻ thông tin cho nhà đầu tư [16].

Cũng giống như các lĩnh vực khác, HĐVTCĐ cũng có những ảnh hưởng nhất định trong việc tăng cường khả năng liên doanh, liên kết giữa các cá nhân, tổ chức. Tuy nhiên, vẫn tồn tại những sự khác biệt nhất định giữa các quốc gia đã có khung pháp lý và các quốc gia không có khung pháp lý trong việc kiểm soát mô hình huy động vốn này [1]. Bên cạnh đó, HĐVTCĐ cũng là nhân tố liên quan khá mật thiết với thị trường chứng khoán, chính vì thế, hiện nay, rất nhiều quốc gia trên thế giới đã đưa ra những rào cản về mặt pháp lý nhằm quản lý thị trường tài chính một cách khoa học và khắt khe nhất.

Mặc dù chính phủ Hoa Kỳ đã có những chính sách kiểm soát các hoạt động của mô hình HĐVTCĐ nhưng dường như mô hình này là không thực sự hiệu quả ở những quốc gia có nền kinh tế ổn định như Mỹ; Phương pháp HĐVTCĐ sẽ phù hợp hơn khi áp dụng ở những quốc gia không có luật can thiệp vào hoạt động này hoặc ở những khu vực có nền kinh tế không ổn định, ví dụ như Đông Âu [12]. Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, một số nhà nghiên cứu về tài chính tin rằng niềm tin của cộng đồng với hệ thống ngân hàng đã sụt giảm [6]. Do đó, mô hình HĐVTCĐ có thể được xem là giải pháp tốt nhất để huy động vốn cho cả các cá nhân và doanh nghiệp; Có đến 8 công ty nhỏ trong tổng số 10 công ty sẽ bị từ chối cho vay bởi các ngân hàng lớn, trong khi đó sẽ có 5 công ty được cho vay bởi các ngân hàng nhỏ. Vì vậy, các công ty này cần phải thay đổi cách thức tiếp cận với các nguồn vốn mới, và dường như hình thức HĐVTCĐ đã thu hút được sự quan tâm từ các công ty này, điều này có tác động tích cực đến việc mở rộng quy mô kinh doanh, tạo ra nhiều việc làm cho người lao động và có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế ở Mỹ [7].

Các nhà quản lý của bất kỳ công ty nào cũng luôn cân nhắc về những ảnh hưởng của phương pháp HĐVTCĐ trong quá trình khởi nghiệp bởi những thuận lợi và cả những khó khăn mà mô hình huy động vốn này mang lại cho công ty của họ. Theo Khadem (năm 2014), ở những quốc gia có luật pháp quy định về mô hình HĐVTCĐ thì sự phát triển của mô hình này

sẽ làm tăng tính cạnh tranh và thúc đẩy sự đổi mới trong thị trường tài chính. Hơn nữa, HĐVTCD sẽ mở ra nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn cho các công ty muốn khởi nghiệp [8]. Bên cạnh đó, rằng việc mở rộng mô hình HĐVTCD không chỉ giúp các công ty khởi động và phát triển các dự án kinh doanh một cách nhanh chóng mà còn có thể xem như là một phương pháp để đánh giá sự thành công của công ty đó. Mặc dù vậy, việc khởi nghiệp thông qua hình thức huy động vốn này sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro, đặc biệt là ở các quốc gia chưa có khung pháp lý kiểm soát về các hoạt động của mô hình HĐVTCD, vì hầu hết các doanh nghiệp và các nhà đầu tư đều chưa được trang bị những kiến thức chuyên môn về việc làm thế nào để họ có thể áp dụng mô hình huy động vốn này một cách có hệ thống [11].

Có đến hơn 50 % các công ty không thành công khi khởi động dự án kinh doanh [15]. Vì vậy, để đánh giá về tính hiệu quả của quá trình khởi nghiệp thì chất lượng nguồn nhân lực, ảnh hưởng của xã hội và ý tưởng kinh doanh là ba yếu tố chính mà các nhà đầu tư nên cân nhắc kỹ lưỡng trước khi đưa ra quyết định [1]. Bên cạnh đó, HĐVTCD còn được biết đến như là một giải pháp tốt cho các doanh nghiệp bởi vì khi họ nhận được nhiều sự ủng hộ từ các nhà tài trợ có nghĩa là các mặt hàng mới của họ sẽ có sức thu hút hơn và có cơ hội tốt hơn để đưa sản phẩm đến với người tiêu dùng. Ngược lại, nếu ý tưởng của một dự án khởi nghiệp ít nhận được sự ủng hộ từ các nhà đầu tư thì dường như việc nên dừng dự án sớm là một điều tất yếu. Điều đó sẽ giúp cho các cá nhân, tổ chức đưa ra ý tưởng đó có thể tiết kiệm được nhiều thời gian và nguồn lực dành cho việc triển khai các dự án khác [5].

4 Hiện trạng của mô hình Crowdfunding ở Việt Nam – Bài học kinh nghiệm

Theo Mai Duy Quang (2013) – CEO của Biaki một người khởi nghiệp tiên phong trong lĩnh vực phát triển phần mềm, điều khó khăn nhất của việc phát triển các website theo mô hình Crowdfunding ở Việt Nam là tư duy “chỉ nhận mà ít cho đi” và niềm tin của các nhà đầu tư vào dự án của người khác là không cao. Bên cạnh đó, việc xây dựng một hệ thống tài liệu thật sự khoa học và thể hiện được hết ý tưởng của dự án đến với các nhà đầu tư dường như là một vấn đề nan giải cho những start-up muốn huy động vốn cho ý tưởng kinh doanh của mình [9].

Hiện nay, trên toàn thế giới có khoảng hơn 400 website gọi vốn từ cộng đồng đang hoạt động. Trong đó, IndieGoGo hay KickStarters là những website khá nổi tiếng và đã hỗ trợ cho nhiều ý tưởng kinh doanh thành công. Thông qua những website này, các start-up trên thế giới đã huy động được khoảng 3 tỉ đô la trong năm 2012.



Hình 2. Một số Website nổi tiếng trên thế giới thành công với mô hình Crowdfunding

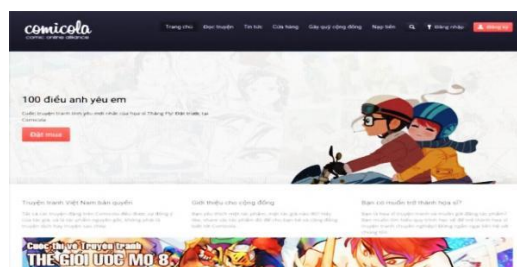
Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của Crowdfunding trên toàn cầu, trong những năm gần đây, ở Việt Nam cũng đã hình thành nhiều website hoạt động theo mô hình Crowdfunding, thu hút được nhiều sự quan tâm của các start-up Việt, điển hình là một số website như:

Betado.com (IG9.vn)

Betado.com là một Website khá nổi tiếng trong cộng đồng start-up Việt với ý tưởng kết nối những người Việt trẻ sáng tạo, năng động với cộng đồng và khách hàng tiềm năng, đồng thời kêu gọi các nhà tài trợ, nhà đầu tư đóng góp nguồn vốn để thực hiện dự án.

Comicola.com

Comicola được biết đến là trang web gây quỹ cộng đồng và hệ thống phát hành, giới thiệu truyện tranh Việt Nam bài bản và hiệu quả hàng đầu ở Việt Nam. Tổng số tiền đầu tư của cộng đồng cho 12 dự án truyện tranh trên Comicola tính đến năm 2016 khá ấn tượng với hơn 1,9 tỷ đồng.



Hình 3. Trang web chính thức của Comicola.com

Firststep.vn

Firststep là nơi để các start-up chia sẻ ý tưởng kinh doanh đến với cộng đồng. Những ý tưởng thật sự mang lại lợi ích cho cộng đồng sẽ được các nhà đầu tư quan tâm góp vốn. Tuy nhiên, đối với tất cả các dự án ở Firststep đều được yêu cầu phải đưa ra những video và mô tả ngắn gọn, rõ ràng về dự án giúp cộng đồng và các nhà đầu tư nhìn nhận được một cách tổng quát nhất về ý tưởng kinh doanh.



Hình 4. Trang web chính thức của Firststep.vn

Fundingvn.com

FundingVN ra đời với chức năng chính là kết nối các ý tưởng kinh doanh đến với cộng đồng nhà đầu tư trên cơ sở giải quyết các vấn đề về nguồn vốn và phát triển kinh doanh. FundingVN cho phép các start-up đăng tải các dự án lên website www.fundingvn.com, đồng thời các dự án này sẽ được xét duyệt và thẩm định kỹ càng bởi các chuyên gia của FundingVN trước khi ý tưởng đó được tiếp cận với các nhà đầu tư, điều này nhằm giảm thiểu tối đa các rủi ro cho nhà đầu tư.



Hình 5. Trang web chính thức của Fundingvn.com

Fundstart.vn

Được thành lập năm 2015, FundStart.vn được biết đến chủ yếu với các hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau như điện ảnh, âm nhạc, nghệ thuật, thiết kế, game, điện tử, công nghệ [20].

Qua những nghiên cứu và phân tích việc ứng dụng mô hình Crowdfunding trên thế giới và thực trạng của việc áp dụng mô hình này ở Việt Nam, để phát triển một cách có hiệu quả hơn trong thời gian tới, một số vấn đề cần tập trung là:

Xây dựng khung pháp lý kiểm soát quá trình hoạt động của mô hình huy động vốn từ cộng đồng một cách chặt chẽ bằng cách thiết lập hạn mức tối đa số tiền có thể tham gia cho các

nhà đầu tư và số tiền tối đa mà một dự án khởi nghiệp có thể huy động; quy định về việc phân loại đối tượng được tham gia và không được tham gia; đặt ra những yêu cầu trong việc cung cấp những thông tin thiết yếu cho nhà đầu tư từ các cá nhân, tổ chức muốn huy động vốn thông qua mô hình Crowdfunding.

Tổ chức hoạt động hệ thống Website huy động vốn từ cộng đồng một cách chuyên nghiệp: tăng cường khả năng tương tác giữa các cá nhân, tổ chức đưa ra ý tưởng kinh doanh và các nhà đầu tư; cập nhật nhanh nhất các thông tin cần thiết của dự án kinh doanh cho nhà đầu tư; xây dựng website với khả năng bảo mật an toàn nhất.

Đề xuất những chính sách nhằm duy trì tính ổn định của thị trường tài chính nhằm cải thiện niềm tin của các nhà đầu tư vào thị trường này.

Mở các khóa đào tạo cơ bản và chuyên sâu trong việc ứng dụng và vận hành mô hình Crowdfunding, điều này giúp cho các nhà đầu tư có một nền tảng kiến thức chuyên môn tốt hơn trước khi tham gia vào hình thức huy động vốn này, từ đó có thể đưa ra về những nhận định về tính khả thi của việc thực hiện dự án để có được những quyết định đúng đắn nhất, giúp nhà đầu tư tiết kiệm được thời gian và nguồn lực tài chính.



Hình 6. Quy trình hoạt động của Fundstart

5 Kết luận

Mô hình HĐVTCD là một mô hình huy động vốn mới trên thị trường tài chính và đã được nhiều quốc gia áp dụng trên toàn thế giới, đó là mô hình huy động vốn từ cộng đồng. Bên cạnh việc cung cấp những khái niệm về mô hình huy động vốn này, bài viết cũng đã chỉ ra những loại hình nổi bật cũng như phân tích những lợi ích cho nhà đầu tư và mục tiêu của từng loại hình đó. Để có một cách nhìn tổng quát và thực tiễn nhất, bài viết đã khái quát lịch sử hình thành và phát triển của mô hình HĐVTCD cũng như liên hệ thực tế, chỉ ra những nét khác biệt về khung pháp lý trong việc kiểm soát các hoạt động của mô hình này ở Mỹ và Ấn Độ. Ngoài ra, thông qua những đánh giá về thực trạng của việc ứng dụng mô hình HĐVTCD ở Việt Nam, cùng với việc phân tích những thuận lợi và khó khăn trong quá trình ứng dụng mô hình này ở Mỹ và Ấn Độ, một số bài học kinh nghiệm đã được rút ra cho Việt Nam, như sau: (i) Cần xây dựng khung pháp lý nhằm kiểm soát quá trình hoạt động của mô hình Crowdfunding một cách chặt chẽ; (ii) Tổ chức hoạt động hệ thống Website huy động vốn từ cộng đồng một cách chuyên

nghiệp; (iii) Duy trì tính ổn định của thị trường tài chính nhằm cải thiện niềm tin của các nhà đầu tư; (iv) thường xuyên mở các khóa đào tạo cơ bản và chuyên sâu trong việc ứng dụng và vận hành mô hình Crowdfunding.

Thực hiện được các giải pháp nêu trên, trong thời gian tới, Crowdfunding hứa hẹn sẽ là một mô hình huy động vốn hiệu quả và là công cụ đáng tin cậy, được quan tâm bởi nhiều nhà đầu tư ở Việt Nam.

Tài liệu tham khảo

1. Ahlers (2014), *Equity Crowdfunding*, <<http://www.avcal.com.au/documents/item/786>>, [Ngày truy cập: 28 tháng 01 năm 2017].
2. Belleflamme, P (2015), *Crowdfunding: giving rewards or sharing profits?*, *IPdigit*, <http://www.ipdigit.eu/2014/05/crowdfunding-giving-rewards-or-sharing-profits/>, [Ngày truy cập: 23 tháng 01 năm 2017].
3. Belleflamme, P, Lambert, T and Schwienbacher, A (2010), *Crowdfunding: An industrial organization perspective*, In *Prepared for the workshop Digital Business Models: Understanding Strategies, held in Paris on June*, pp. 25–26, <http://economix.fr/pdf/workshops/2010_dbm/Belleflamme_al.pdf>, [Ngày truy cập: 05 tháng 02 năm 2017].
4. Financial exchanges (2015), *Tìm hiểu Crowdfunding*, <http://www.santaichinh.vn/tin-tuc/tim-hieu-crowdfunding/8>, [Ngày truy cập: 29 tháng 01 năm 2017].
5. Fitzsimmons, C (2014), *Mass support: crowdfunding for start-up*, Fairfax Media, <http://www.afr.com/it-pro/mass-support-crowdfunding-for-startups-20140411-jehpk>, [Ngày truy cập: 19 tháng 02 năm 2017].
6. Gajda & Mason (2013), *Crowdfunding for impact in Europe and the USA*, European Crowdfunding Network, <<http://www.toniic.com/wp-content/uploads/2013/12/CrowdfundingForImpact.pdf>>, [Ngày truy cập: 16 tháng 02 năm 2017].
7. Hanna, J & Hoffman, R (2014), *The World's Bank: How Crowdfunding is Disrupting old Banking*, <<http://reidhoffman.org/worlds-bank-crowdfunding-disrupting-banking/>>, [Ngày truy cập: 28 tháng 01 năm 2017].
8. Khadem, N (2014), *Crowdfunding in Australia a step closer*, Fairfax Media, <<http://www.smh.com.au/business/crowdfunding-in-australia-a-step-closer-20141208-122nkx.html>>, [Ngày truy cập: 30 tháng 01 năm 2017].
9. Mai Duy Quang (2013), *Gọi vốn cộng đồng tiếp sức cho khởi nghiệp*, <<http://www.action.vn/tag/crowdfunding>>, [Ngày truy cập: 09 tháng 02 năm 2017].
10. Meyskens, M, & Bird, L (2015), *Crowdfunding and Value Creation*, *Entrepreneurship Research Journal*, 5, 2, pp. 155–166, Business Source Complete, EBSCOhost.
11. O'Connor, SM (2013), *Crowdfunding's Impact on Start-up IP Strategy*, University of Washington – School of law, pp. 2013–34, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2366937>, [Ngày truy cập: 11 tháng 02 năm 2017].
12. Securities and exchange board of India (2013), *Consultation Paper on Crowdfunding in India*, <http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/attachdocs/1403005615257.pdf>, [Ngày truy cập: 14 tháng 02 năm 2017].
13. Securities and Exchanges Board of India (SEBI) (2014), *Consultation paper on crowdfunding in India*, http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/attachdocs/1403005615257.pdf, [Ngày truy cập: 17 tháng 02 năm 2017].

14. The World Bank (2013), *Crowdfunding's potential for the developing world*, [http://www.funginstitute.berkeley.edu/sites/default/files/WB_CrowdfundingReport-ES%20\(1\).pdf](http://www.funginstitute.berkeley.edu/sites/default/files/WB_CrowdfundingReport-ES%20(1).pdf), [Ngày truy cập: 10 tháng 02 năm 2017].
15. Thornton, J & Wilmot, G (2015), *New crowdfunding rules: implication for small business*, *Guardian News*, <<http://www.theguardian.com/small-business-network/2014/apr/22/new-crowdfunding-rules-small-businesses>>, [Ngày truy cập: 18 tháng 02 năm 2017].
16. U.S Securities and Exchange Commission (2013), *SEC issues proposal on crowdfunding*, <http://www.sec.gov/News/PressRelease/Detail/PressRelease/1370540017677>, [Ngày truy cập: 27 tháng 01 năm 2017].
17. UK crowdfunding (2015), *The history of Crowdfunding*, <http://www.ukcfa.org.uk/what-is-crowdfunding>, [Ngày truy cập: 02 tháng 02 năm 2017].
18. Valanciene, L, & Jegeleviciute, S (2013), *VALUATION OF CROWDFUNDING: BENEFITS AND DRAWBACKS*, *Economics & Management*, 18, 1, pp. 39–48, Business Source Complete, EBSCOhost.
19. Zandvliet, K (2011), *Equity or Debt? The next step in crowdfunding*, <<http://crowdfundnews.blogspot.com.au/2011/01/equity-or-debt-next-step-in.html>>. [Ngày truy cập: 15 tháng 02 năm 2017].
20. *Những trang Crowdfunding gọi vốn cộng đồng ở Việt Nam* (2016), <<http://khoi.nghep.vn/he-sinh-thai/nhung-trang-crowdfunding-goi-von-cong-dong-o-viet-nam.html>>. [Ngày truy cập: 19 tháng 02 năm 2017].

MODELS FOR CAPITAL MOBILIZATION FROM THE COMMUNITY (CROWDFUNDING): EXPERIENCE FOR VIET NAM

Nguyen Truong Son*

Quang Tri Department of Planning and Investment– 34 Hung Vuong st, Dong Ha city, Quang Tri province

Abstract. This paper focuses on the analysis and discussion of the crowdfunding models collected from government websites and other prestigious economic journals. The first part of the paper provides the definition of the models and its four main types including reward-based, donation-based, debt, and equity crowdfunding. The second part discusses and compares the laws of the United States and India for controlling the operation of the models. The final section draws some experiences for Vietnam in the application of the models for the financial market.

Keywords: Crowdfunding, start-up