

Huy động vốn cộng đồng - cơ hội cho doanh nghiệp khởi nghiệp

Huy động vốn cộng đồng (crowdfunding) là khái niệm lần đầu xuất hiện trên thế giới vào những năm 90, nhưng mãi đến giai đoạn 2005-2009, khái niệm này mới được quan tâm một cách rộng rãi. Huy động vốn cộng đồng là một phương thức huy động vốn mới nhằm tăng khả năng thực hiện các dự án khác nhau, thường là các ý tưởng kinh doanh mới, ở giai đoạn đầu triển khai dự án kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, dựa trên nguồn lực từ một nhóm người sẵn sàng tài trợ cho những dự án này, với việc chuyển một khoản tiền nhỏ qua một kênh huy động dựa trên nền tảng internet. Động cơ của các nhà đầu tư có thể khác nhau, như hoạt động thiện nguyện hay vì lợi ích kinh tế như ưu đãi về sản phẩm, hoặc thậm chí là cổ phần, cổ phiếu trong tương lai.

Dựa trên khái niệm về crowdfunding và những nghiên cứu trước đây, có thể điểm qua một số đặc điểm của hoạt động này:

- Thứ nhất, hoạt động dựa trên nền tảng liên lạc thông qua ứng dụng của mạng internet;
- Thứ hai, có sự tham gia của nhiều đối tượng đầu tư tiềm năng (gọi chung là cộng đồng);
- Thứ ba, hoạt động này có tác dụng làm giảm rào cản cho các doanh nghiệp khởi nghiệp (start-ups) trong việc tiếp cận các nguồn vốn sẵn có trong cộng đồng;
- Thứ tư, cung cấp những điều kiện giao dịch thuận lợi hơn các kênh huy động vốn hiện có (ngân hàng hay các tổ chức tài chính truyền thống), nhà đầu tư không cần chứng minh hay cung cấp những giấy tờ, thủ tục như theo yêu cầu của ngân hàng,...;
- Thứ năm, có 3 chủ thể cùng tham gia vào hoạt động huy động vốn: nhà đầu tư hay người góp vốn, người ủng hộ (The investors); kênh huy động vốn (The crowdfunding platforms); chủ dự án, người khởi nghiệp (The initiators);
- Thứ sáu, mục đích của việc góp vốn, tài trợ, đầu tư rất đa dạng và khác nhau có thể là mục tiêu đầu tư vì lợi ích tài chính, động cơ thiện nguyện,...;
- Thứ bảy, hoạt động này nhằm mang lại lợi ích cho các bên: người nhận được khoản đầu tư có thể hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh; người đầu tư có thể nhận được lợi ích về mặt kinh tế như sở hữu sản phẩm với mức giá ưu đãi,

✧ **NGUYỄN TUẤN DƯƠNG, VÕ HOÀNG KIM AN**
Đại học Ngoại thương (Cơ sở II tại TP. HCM)



hay sở hữu sản phẩm đầu tiên khi dự án hoàn thành hoặc sự hài lòng khi hỗ trợ cho một dự án ý nghĩa.

Lợi ích của huy động vốn cộng đồng

Về phía chủ dự án hay người khởi nghiệp (The initiators): lợi ích đầu tiên là sự hỗ trợ vốn để có thể hiện thực hóa dự án của mình. Bên cạnh đó, chủ dự án còn có thể nhận được những phản hồi, ý kiến nhận xét, kiểm định về dự án của mình từ cộng đồng; kiểm định mức độ khả thi và sự quan tâm của cộng đồng về dự án mà không tốn thêm chi phí cho các dịch vụ tư vấn, từ đó có thể có những điều chỉnh kịp thời và phù hợp. Một lợi ích to lớn mà chủ dự án có thể đạt được đó chính là hiệu quả marketing có thể đạt được thông qua các kênh huy động vốn cộng đồng, đặc biệt đối với các sản phẩm hoặc công ty mới.

Một dự án huy động vốn thành công sẽ tăng cao mức độ tin cậy của dự án và sản phẩm, đồng thời nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn vốn truyền thống trong những giai đoạn sau.

Về phía kênh huy động vốn (Crowdfunding platform): đầu tiên, lợi ích mà kênh huy động vốn nhận được chính là giá trị đóng góp cho cộng đồng khi tạo ra được một "diễn đàn", nơi người khởi nghiệp và nhà đầu tư có thể "gặp nhau" để hiện thực hóa những ý tưởng, sáng kiến có giá trị cho cộng đồng. Thứ hai, kênh huy động sẽ có một hệ thống, cơ sở dữ liệu của các dự án kinh doanh, các ý



Hình 1.1. Các chủ thể tham gia vào hoạt động huy động vốn cộng đồng.

tường khởi nghiệp ở đa dạng các lĩnh vực khác nhau. Thứ ba, chính sự thành công của các dự án sẽ là nền tảng và cơ sở để phát triển và nâng cao uy tín của kênh huy động.

Về phía nhà đầu tư (The investors): lợi ích nhà đầu tư sẽ nhận được là những lợi ích tiềm năng tùy theo mô hình hoạt động, có thể là thư cảm ơn, tặng phẩm nhỏ hay sở hữu sản phẩm với mức giá ưu đãi hoặc miễn phí, hoặc đơn giản là cảm giác hài lòng. Thứ hai, khi tham gia cộng đồng này, nhà đầu tư có thể tiếp cận thông tin của nhiều dự án gọi vốn khác nhau, từ đó có thông tin về thị trường, về xu hướng khởi nghiệp, nhờ vậy, dễ dàng so sánh để lựa chọn những dự án khác nhau để ủng hộ. Thứ ba, thông qua kênh huy động, nhà đầu tư có thể theo dõi được tình hình huy động vốn của dự án, đảm bảo được phần vốn đầu tư được thực hiện đúng mục đích.

Rủi ro của huy động vốn cộng đồng

Về phía chủ dự án hay người khởi nghiệp (The initiators): đầu tiên phải kể đến là rủi ro về bản quyền, sở hữu trí tuệ, nguy cơ bị ăn cắp, sao chép ý tưởng cao. Rủi ro thứ hai có thể gặp phải chính là việc đối mặt với những phản hồi tiêu cực hoặc những ý kiến trái chiều về tính khả thi của dự án, điều này sẽ tác động đến khả năng thành công của dự án, thậm chí ảnh hưởng đến uy tín và danh tiếng của chủ dự án, chủ doanh nghiệp khởi nghiệp. Bên cạnh đó, còn có rủi ro về mặt pháp lý, thủ tục hành chính hay thủ tục thanh toán, nhận vốn góp thông qua kênh huy động vốn. Việc huy động vốn thất bại sẽ làm tốn thời gian và công sức của chủ dự án và gây khó khăn cho việc tiếp cận các nguồn vốn khác.

Về phía kênh huy động vốn (Crowdfunding): kênh huy động vốn cũng đứng trước những rủi ro trong việc duy trì hoạt động và đảm bảo lợi ích của các bên. Những rủi ro trong quá trình thẩm định thông tin dự án huy động vốn, hoặc rủi ro từ các hoạt động rửa tiền, không thực hiện đầy đủ các cam kết của chủ dự án đối với nhà đầu tư, đảm bảo hoạt động và uy tín của kênh huy động vốn.

Về phía nhà đầu tư (The investors): dù chỉ là đầu tư một khoản tiền nhỏ nhưng cũng sẽ đối mặt với một số rủi ro như khoản đầu tư đó không đến được đúng với chủ dự án cần nhận vốn do hoạt động của kênh huy động vốn không được đảm bảo. Hay việc không nhận được các phần thưởng, lợi ích cam kết khi góp vốn. Một trong những rủi ro tiềm ẩn mà nhà đầu tư có thể gặp phải đó là sự không thỏa mãn (dissatisfaction) trong trường hợp đầu tư các dự án nhưng liên tục không thành công, hoặc các dự án không thực hiện các cam kết như đã hứa về sản phẩm, dịch vụ hay trách nhiệm với cộng đồng.

Các hình thức huy động vốn cộng đồng

Huy động vốn cộng đồng được chia thành bốn nhóm chính là: ủng hộ dự án từ thiện; nhận quà tri ân; góp vốn cho vay và góp vốn cổ phần.

Ủng hộ dự án từ thiện (Donation – based crowdfunding)

Những người góp vốn không nhận lại bất cứ một lợi ích hữu hình nào sau dự án, họ thường được gọi là các mạnh thường

quân hay các nhà hảo tâm. Khi tham gia vào các chiến dịch từ thiện, đa số các mạnh thường quân sẽ không đòi hỏi lợi ích và quyền lợi cho mình. Vai trò của Donation-based crowdfunding là thúc đẩy các dự án mang tính nhân đạo và các dự án nghệ thuật. Theo một nghiên cứu của Schwienbacher và Larralde (2010), các dự án không vì lợi nhuận sẽ dễ dàng được chấp thuận và thành công hơn so với các dự án vì lợi nhuận.

Nhận quà tri ân (Reward-based crowdfunding)

Hình thức nhận quà tri ân là một hình thức huy động vốn mà các cá nhân ủng hộ vào dự án với mong muốn nhận được các phần quà mang tính phi lợi nhuận. Những phần quà này tùy thuộc vào số tiền mà các cá nhân đóng góp vào dự án, và được hứa hẹn trước bởi chủ dự án, thường là quyền ưu tiên được sử dụng sản phẩm và dịch vụ, đi kèm với các tặng phẩm như áo thun, album nhạc, vé tham dự các sự kiện văn hóa, hoặc được vinh danh là một trong các nhà đồng sáng lập dự án. Số tiền mà người tài trợ đóng góp càng nhiều, phần quà họ nhận sẽ càng lớn. Hình thức này được thực hiện theo hai mô hình: cố định và linh hoạt. Với mô hình cố định (All-or-nothing), người góp vốn phải đặt ra mục tiêu về số tiền quyên góp được trong một thời hạn nhất định. Sau thời hạn này mà người chủ dự án không thu hút được đủ số vốn đã đặt ra, thì dự án được xem như thất bại và phải bị hủy bỏ, số tiền đã thu được sẽ được gửi trả về cho những người góp vốn. Ngược lại, với mô hình linh hoạt (Take it all), chủ dự án được nhận toàn bộ số tiền mà các nhà đầu tư đã góp cho mình.

Góp vốn cho vay (Peer – to – peer Lending/ P2P Lending):

Theo số liệu thống kê về hoạt động huy động vốn cộng đồng (Crowdfunding Industry) năm 2015 do Crowdsourcing.org thực hiện, hình thức góp vốn cho vay chiếm hơn 70% tổng số vốn góp từ huy động vốn cộng đồng. P2P Lending được định nghĩa là hình thức góp vốn bằng các khoản vay không có đảm bảo. Người góp vốn cho người huy động vốn vay một khoản tiền để thực hiện dự án của mình. Sau khi dự án hoàn thành, người góp vốn sẽ nhận lại được số tiền mình đã cho vay cộng với một khoản tiền lãi. Trước khi quyết định cho vay, những người góp vốn sẽ phải đánh giá được khả năng thành công của dự án và những rủi ro tín dụng của người đi vay. Từ đó, họ sẽ đặt ra các mức lãi suất cho vay hợp lý. Do đó đây là một hình thức huy động vốn có hiệu quả và có tính linh hoạt, nên được ưa chuộng nhất trong bốn loại hình góp vốn.

Góp cổ phần (Equity crowdfunding)

Những nhà đầu tư vào các dự án này sẽ nhận lại cổ phần và lợi nhuận của công ty bằng với tỷ lệ vốn mà họ đã đóng góp. Những dự án cần được góp vốn cổ phần là những công ty nhỏ trong giai đoạn khởi nghiệp, khả năng tiếp xúc với các nguồn vốn còn nhiều hạn chế. Sau khi huy động đủ số vốn để thành lập công ty, mỗi nhà đầu tư sẽ sở hữu một số cổ phiếu của công ty tương ứng với tỷ lệ vốn góp và nhận lợi nhuận cuối kỳ nếu dự án thành công và sinh lời. □

Mời quý vị quan tâm theo dõi Phần 2: Huy động vốn cộng đồng trên thế giới và tại Việt Nam trong STINFO số tới.