



Crowdfunding หนึ่งช่องทางหาเงินทุนของธุรกิจ Startup

กฤตยา สังข์เกษม

มีนาคม 2561

*ธุรกิจ startup มักขาด
แคลนเงินทุน เพื่อเป็นการ
สนับสนุนธุรกิจที่มีความคิด
สร้างสรรค์ จึงเกิดการระดม
ทุนผ่าน crowdfunding*

นานาประเทศต่างต้องการสนับสนุนการพัฒนาด้านนวัตกรรม และเศรษฐกิจสร้างสรรค์ เพราะเป็นปัจจัยที่สร้างมูลค่าเพิ่มและช่วยพัฒนาเศรษฐกิจได้อย่างก้าวกระโดด อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่มีนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์นี้มักเป็นธุรกิจเกิดใหม่ หรือที่คุ้นหูกันในชื่อ “ธุรกิจ startup” ซึ่งมักประสบปัญหาเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากเป็นธุรกิจเกิดใหม่จึงยังไม่มีสินทรัพย์มูลค่าสูงสำหรับใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ดังนั้น เพื่อเป็นการเปิดทางให้แก่ผู้มีความคิดสร้างสรรค์ในการคิดค้นสินค้าหรือบริการที่อาจสร้างมูลค่าเพิ่มมหาศาลได้ในอนาคต จึงเกิดแนวคิดการระดมทุนผ่าน การระดมทุนผ่านโลกออนไลน์ให้กับผู้ที่มีไอเดียแต่ไม่มีทุน โดยแนวคิดนี้เกิดขึ้นมาได้สักระยะหนึ่งแล้ว ปัจจุบันเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากผู้ประกอบธุรกิจ startup ในต่างประเทศจำนวนมาก

*Startup มักได้รับเงินทุนใน
รูปแบบของการบริจาคเงิน
ให้เปล่า หรือแลกกับสินค้า
ของโครงการนั้น ๆ*

การระดมเงินทุนของ crowdfunding มีด้วยกันหลายรูปแบบ โดยรูปแบบที่นิยมใช้กับธุรกิจ startup คือ donation และ reward crowdfunding ซึ่งเป็นการบริจาคเงินให้เปล่า และจ่ายเงินเพื่อแลกกับสินค้าที่เจ้าของโครงการจะผลิตออกมาขาย หรือสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาพิเศษ โดยการระดมทุนก็มีวิธีการที่ง่ายและสะดวก เพียงแค่ผู้ต้องการระดมทุนนำเสนอผลงาน ผลิตภัณฑ์ หรือโครงการที่ต้องการจะทำผ่านเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง พร้อมระบุงบเงินลงทุนที่ต้องการ หากเป็นที่ถูกใจเหล่าผู้สนับสนุนเงินทุน ซึ่งแต่ละรายจะบริจาคหรือซื้อสินค้าในจำนวนไม่มาก แต่จะอาศัยพลังของจำนวนผู้สนับสนุนที่มากพอจนบรรลุเป้าหมายของเงินทุนที่ต้องการ ก็จะได้รับเงินลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือโครงการตามที่เสนอไว้



Kickstarter และ Indiegogo เป็นสองเว็บไซต์ในการทำ crowdfunding ที่ได้รับความนิยมสูงสุด

เว็บไซต์ crowdfunding ที่ได้รับความนิยมสูงคือ Kickstarter และ Indiegogo โดยสองเว็บไซต์นี้มีความแตกต่างกันบ้าง ในกรณีของ Kickstarter มีเงื่อนไขที่เข้มงวดโดยจำกัดเฉพาะโครงการทำสื่อสร้างสรรค์ อาทิ หนังสือ ภาพยนตร์ เพลง เกมส์ ภาพถ่ายงานศิลปะ ละครเวที หรือสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ดีไซน์ที่จับต้องได้เป็นหลัก จะไม่รับโครงการรณรงค์ที่ไม่มีผลลัพธ์ชัดเจน นอกจากนี้ ยังจำกัดประเทศของผู้เสนอโครงการเฉพาะกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร สหภาพยุโรป ออสเตรเลียและแคนาดา ส่วน Indiegogo ค่อนข้างผ่อนคลายนอกเหนือจากนี้ โดยเปิดรับโครงการที่หลากหลาย สามารถระดมทุนเพื่อผลิตสินค้าหรือไปทำการกุศลก็ได้ และยังเปิดรับโครงการจากทุกประเทศ จากข้อมูลล่าสุด เฉพาะ Kickstarter เพียงเว็บไซต์เดียวสามารถระดมเงินทุนให้กับ startup ได้แล้วกว่า 3.47 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราวหนึ่งแสนล้านบาท โดยมีโครงการที่เข้านำเสนอผลงานทั้งสิ้น 386,271 โครงการ ในจำนวนนี้มี 137,663 โครงการ หรือประมาณร้อยละ 35 ของโครงการทั้งหมดเป็นโครงการที่ได้รับความสนับสนุนเงินทุน สำหรับตัวอย่างสินค้าที่ระดมทุนจาก Kickstarter และประสบความสำเร็จมาก เช่น “oculus VR¹” ที่ภายหลังบริษัท Facebook ได้ซื้อไปในมูลค่ากว่า 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

Drivebot และ MO. เป็นตัวอย่างธุรกิจ start up ของไทยที่ได้รับเงินทุนจากเว็บไซต์ crowdfunding ในต่างประเทศ

ในประเทศไทย crowdfunding ในลักษณะ donation และ reward ตามที่กล่าวในช่วงต้นยังไม่ค่อยมีให้เห็นกันเท่าไรนัก อย่างไรก็ตาม ก.ล.ต.² ได้ให้ความสำคัญและสนับสนุนการระดมทุนผ่าน crowdfunding ประเภท equity ที่เป็นการออกหุ้นให้แก่ผู้ลงทุนเป็นสิ่งตอบแทน มีขั้นตอนและระเบียบที่เป็นทางการ โดยดำเนินการผ่าน funding portal³ ที่กำกับดูแลโดย ก.ล.ต. ซึ่งสามารถขอระดมทุนได้สูงสุดถึง 20 ล้านบาทในปีแรก นอกจากช่องทาง crowdfunding ในประเทศไทยแล้ว startup สัญชาติไทยก็สามารถเข้าไประดมทุนในเว็บไซต์ต่างประเทศได้เช่นกัน ที่ผ่านมามี startup ของไทยได้นำผลงานเข้าระดมทุนผ่าน Indiegogo เว็บไซต์ชื่อดังในต่างประเทศ เช่น Drivebot ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ทำงานร่วมกับแอปพลิเคชันบนมือถือเพื่อช่วยผู้ขับขี่ตรวจสอบสภาพรถยนต์ของตนเอง สามารถระดมเงินทุนได้ตามเป้าหมายคือ 100,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราว 3 ล้านบาท ภายใน

¹ Virtual Reality

² สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

³ เว็บไซต์ที่เป็นตัวกลางในการระดมทุน



เวลาเพียง 6 วันเท่านั้น และ ยังมีกระเป่าหนังแบรนด์ MO. ที่ออกแบบเพื่อแก้ปัญหาการหาบัตรไม่เจอ ซึ่งระดมเงินได้กว่า 28,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราวแปดแสนบาทภายใน 35 วัน

Crowdfunding ไม่เพียงแต่ทำให้ startup ได้รับเงินทุน แต่ยังช่วยให้รู้ถึงกระแสตอบรับ และ ข้อมูลสำหรับพัฒนาสินค้า สามารถลดความเสี่ยงให้กับธุรกิจใหม่ได้อีกด้วย

crowdfunding นอกจากจะเป็นการแก้ปัญหาการขาดเงินทุนในการพัฒนาสินค้าของ startup แล้ว ยังมีประโยชน์สำคัญในด้านการตลาดซึ่งทำให้สามารถทดสอบความต้องการของตลาดได้เนื่องจากผลพลอยได้ตอนที่นำเสนอแนวคิดหรือผลิตภัณฑ์จะทำให้รู้กระแสตอบรับจากมวลชน หากโครงการได้รับการตอบรับที่ดี แสดงว่าสินค้านั้นมีแนวโน้มที่สามารถจะเกิดเป็นธุรกิจที่ตรงความต้องการของผู้บริโภคได้ ในทางกลับกันหากไอเดียไม่สามารถระดมเงินทุนได้ เจ้าของโครงการจะรู้ตัวก่อนดำเนินธุรกิจจริง ถือเป็น **การลดความเสี่ยงให้กับธุรกิจใหม่ ๆ** ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ความเห็นที่ได้จากผู้สนใจให้เงินทุนก็สามารถนำมาเป็นข้อมูลปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการได้ด้วย ดังนั้น crowdfunding จึงเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ innovative startup

*บทความนี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ
ความคิดเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย*