ลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

กรวิทย์ เอ่งล่อง

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

พ.ศ. 2562

Characteristics and Sources of Investment Fund of Startup Business in Thailand

Korawit Englong

A Thematic Paper Submitted in Partial Fulfilment of the Requirements

for the Degree of Master of Accountancy Program

College of Innovative Business and Accountancy

Dhurakij Pundit University

2019

ใบรับรองสารนิพนธ์

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ปริญญา บัญชีมหาบัณฑิต

หัวข้อสารนิพนธ์ ลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

เสนอโดย กรวิทย์ เอ่งล่อง

สาขาวิชา บัญชีมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ดร.อริสรา ธานีรณานนท์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์แล้ว

.....ประธานกรรมการ

(ดร.พัทธนันท์ เพชรเชิดชู)

.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

(ดร.อริสรา ธานีรณานนท์)

..... กรรมการ

(ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชีรับรองแล้ว

..... คณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี

(ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)

วันที่ 3 เดือน ส.ค. พ.ศ. 2562

หัวข้อสารนิพนธ์ ลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

ชื่อผู้เขียน กรวิทย์ เอ่งล่อง

อาจารย์ที่ปรึกษา ดร.อริสรา ธานีรณานนท์

สาขาวิชา การบัญชี

ปีการศึกษา 2561

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพื่อศึกษาลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามปลายปิดเป็นเครื่องมือและกลุ่มประชากรเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย จำนวน 178 ราย ในการศึกษาครั้งนี้ข้อมูลที่ได้จะถูกนำมาวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

จากการตอบแบบสอบถามพบว่าผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 78.00 มีอายุอยู่ในช่วง 20 – 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.00 โดยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 59.00 มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 และประกอบธุรกิจรูปแบบบริษัท คิดเป็นร้อยละ 53.00

ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทยส่วนใหญ่มีการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในด้านเกษตร (Agri Tech) จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 และ ด้านอาหาร (Food Tech) จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) จำนวน 136 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.00

Thematic Paper Title	Characteristics and sources of investment fund of startup business in Thailand
Author	Korawit Englong
Thematic Paper Advisor	Dr.Arisara Thaneerananon
Department	Accountancy
Academic Year	2018

ABSTRACT

The purpose of this research was to study Characteristics and sources of investment fund of startup business in Thailand. This research is quantitative research that uses a closed-ended questionnaire as a tool to sample 178 startup businesses in Thailand. In this study, data were analyzed by using Frequency and Percentage.

Based on 178 responses, it was found that the most of answerer are male (78%) aged between 20-25 (24%) with bachelor degree (59%) Most of the answerer has less than 5 years working experience (40%) and performing business as a company (53%).

The results was found that there are two main startup businesses in Thailand which is Agriculture technology (12%) and Food technology business (12%). The study also was found that Bootstrap is the major investment fund for startup businesses in Thailand with 76% of all responses.

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์ โดยได้รับการอนุเคราะห์อย่างดียิ่งจาก อาจารย์ ดร.อริสรา ธานีรณานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณและขอจารึกพระคุณนี้ไว้ในความทรงจำอย่างมิรู้ลืมเลือนว่าความสำเร็จในครั้งนี้เกิดขึ้นได้ด้วยความกรุณาจากท่านอาจารย์ที่ช่วยเหลือและคอยชี้แนะเป็นอย่างดี นอกจากนั้นขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการในการสอบสารนิพนธ์ ประกอบไปด้วย ดร.พัทธนันท์ เพชรเชิดชู ดร.ศิริเดช คำสุพรหม และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี เอื้อชนะจิต ที่กรุณาให้คำแนะนำในการแก้ไขสารนิพนธ์ฉบับนี้ และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ที่มีส่วนทำให้งานวิจัยนี้มีคุณค่ามากยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณคณาอาจารย์ในหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต ทุก ๆ ท่านที่ได้ประสิทธ์ประสาทความรู้ให้สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานและการดำเนินชีวิต รวมถึงการประกอบวิชาชีพ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในการได้รับความช่วยเหลือและความอบอุ่นจากคณาอาจารย์ภายในคณะทุกท่าน ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอย่างสูงจากใจจริง

คุณค่าและประโยชน์ใด ๆ ที่อาจมีจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณของบิดามารดาที่ให้กำเนินและเลี้ยงดูให้การศึกษา ตลอดจนครูบาอาจารย์และผู้มีพระคุณทุกท่านที่มีส่วนในการวางรายฐานการศึกษาให้แก่ผู้วิจัยในครั้งนี้

กรวิทย์ เอ่งล่อง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ฆ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	2
1.3 ขอบเขตการศึกษาของงานวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับของงานวิจัย	3
2. ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
2.1 ความหมายและรูปแบบสตาร์ทอัพ	4
2.2 ลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ	5
2.3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ	8
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	13
3. วิธีการดำเนินการวิจัย	14
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	14
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	15
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล	16
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	16
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	17
4.1 การวิเคราะห์ผลข้อมูลทั่วไป	17
4.2 การวิเคราะห์ผลข้อมูลเปรียบเทียบ	27
5. สรุปผลวิจัยและข้อเสนอแนะ	39
5.1 สรุปผลวิจัย	39
5.2 อภิปรายผลวิจัย	42

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ **หน้า**

5.3 ข้อจำกัดของงานวิจัย..... 43
5.4 ข้อเสนอแนะ..... 43
5.5 บทสรุป..... 43
บรรณานุกรม..... 45
ภาคผนวก..... 49
ก แบบสอบถาม..... 50
ประวัติผู้เขียน..... 54

สารบัญตาราง

ตารางที่ **หน้า**

2.1 ตารางแสดงการเปรียบเทียบข้อดีขอเสียแต่ละแหล่งเงินทุน..... 12

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	ระดับการระดมทุนของสตาร์ทอัพ	11
4.1	แผนภูมิแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	18
4.2	แผนภูมิแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	19
4.3	แผนภูมิแสดงระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	20
4.4	แผนภูมิแสดงประสบการณ์ทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
4.5	แผนภูมิแสดงรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
4.6	แผนภูมิแสดงลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
4.7	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม	25
4.8	แผนภูมิแสดงการะดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	26
4.9	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech)	27
4.10	แผนภูมิแสดงแหล่งงเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอาหาร (Food Tech)	28
4.11	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Education Tech)	29
4.12	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech)	30
4.13	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ	31
4.14	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech)	32
4.15	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech)	33
4.16	แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech)	34

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่ **หน้า**

4.17 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) 35
4.18 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (Industry Tech) 36
4.19 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) 37
4.20 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอื่น ๆ 38

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup : สตาร์ทอัพ) นั่นเป็นธุรกิจลักษณะใหม่ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมเนื่องจากมีการนำนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการประกอบธุรกิจ ซึ่งช่วยสร้างประโยชน์แก่สังคมในหลายๆ ด้าน สตาร์ทอัพนั้นโดยทั่วไปแล้ว หมายถึง กิจการขนาดเล็กที่กำลังเริ่มเติบโตและใช้นวัตกรรมในการผลิตสินค้าและบริการ (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.), 2561) จะแบ่งออกตามลักษณะธุรกิจสตาร์อัพได้ดังต่อไปนี้ 1. สตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech) เป็นการนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยแก้ไขปัญหาหรือเพิ่มความคล่องตัวด้านการทำธุรกรรม การบริหารจัดการทางการเงิน 2. สตาร์ทอัพด้านอาหาร (FoodTeeh) เป็นการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตอาหาร 3. สตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Ed Tech) เป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาการเรียนการสอนและช่วยแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับเด็กและการศึกษา 4. สตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (InsurTech) เป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยแก้ปัญหาหรือช่วยอำนวยความสะดวกให้แกอุตสาหกรรมประกันและผู้ทำประกัน 5. สตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (HealthTech) เป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยแก้ปัญหา พัฒนา ตลอดจนช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ 6. สตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (PropTech) เป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์เพื่อช่วยในกระบวนการผลิตหรือการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์รูปแบบการอยู่อาศัยของคนยุคนี้ 7. สตาร์ทอัพด้านการเกษตร (AgriTech) เป็นการพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับภาคการเกษตร ช่วยให้เกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการเพาะปลูก การบริหารจัดการสินค้าเกษตร 8. สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (TravelTech) เป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งช่วยให้นักท่องเที่ยวมีทางเลือกด้านการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น สะดวกขึ้น และยังช่วยให้ตลาดท่องเที่ยวเติบโตยิ่งขึ้น 9. สตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) เป็นการประกอบธุรกิจด้านการค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น โทรศัพท์ โทรทัศน์ หรือ คอมพิวเตอร์ ซึ่ง

เป็นช่องทางที่มีความสำคัญที่สุดและได้รับความนิยมในปัจจุบัน โดยมีระบบอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อในการเชื่อมโยงผู้ซื้อและผู้ขายให้เกิดการค้าระหว่างกัน 10. สตาร์ทอัพด้านการส่งเสริมอุตสาหกรรม (Industry Tech) เป็นการนำเทคโนโลยีมาช่วยอำนวยความสะดวกในอุตสาหกรรม เช่น โดรน เพื่อใช้ในงานสำรวจพื้นที่ที่เหมาะสมในการทำอุตสาหกรรมประเภทนั้น ๆ หรือเพื่อใช้ในการติดตามและตรวจสอบการทำงานในพื้นที่ของอุตสาหกรรมดังกล่าว เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงซอฟต์แวร์หรือแอพพลิเคชั่นที่คอยเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลด้วย 11. สตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) เป็นการนำเทคโนโลยีมายกระดับคุณภาพชีวิตในการใช้ชีวิตประจำวัน ให้ทันสมัย หรือมีประสิทธิภาพมากขึ้นในหลาย ๆ เรื่อง

เมื่อกล่าวถึงการทำธุรกิจ สิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญที่ต้องกล่าวถึงไม่น้อยไปกว่าไอเดียนั่นก็คือเงินทุน บางครั้งการมีไอเดียที่ดีแต่ขาดเงินทุนอาจจะทำให้ไอเดียที่คิดไว้ไม่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นจริงได้ ซึ่งการทำวิสาหกิจเริ่มต้นนั่น เนื่องจากเป็นรูปแบบใหม่ที่มีความเสี่ยงมากกว่าการทำธุรกิจทั่วไป การหาเงินทุนจึงมีความแตกต่างกันการที่จะกู้เงินกับธนาคารเหมือนกับธุรกิจ SMEs ทั่วไปอาจจะเป็นไปได้ยาก ในขณะเดียวกันการเติบโตของสตาร์ทอัพในแต่ละช่วงนั่น จำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุน และเป็นจำนวนที่มากขึ้นที่จะต้องใช้เงินทุน และเป็นจำนวนที่มากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้ธุรกิจขยายเติบโตต่อไปได้ แหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพจึงมีความสำคัญ ซึ่งหากเราจะเริ่มทำสตาร์ทอัพเราจะหาแหล่งเงินทุนได้จากช่องทางเหล่านี้ 1. Bootstrap เงินทุนตัวเองหรือครอบครัว 2. Angel Investor กลุ่มนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินทุนส่วนตัวของตัวเองมาร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น 3. Incubator / Accelerator หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ 4. Crowdfunding การระดมทุนจากสาธารณะ 5. Venture Capital (VC) กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบองค์กรหรือนักลงทุนสถาบัน (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561)

ผู้วิจัยได้เลือกศึกษาลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย ซึ่งข้อมูลต่าง ๆ ในการวิจัย ที่ได้นั่นจะก่อให้เกิดประโยชน์ผู้ที่จะริเริ่มเป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและในหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในสตาร์ทอัพ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะของสตาร์ทอัพในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย

1.3 ขอบเขตการศึกษาของงานวิจัย

ในการศึกษางานวิจัยนี้ มีขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่รวบรวมข้อมูลจาก https://new.set.or.th อยู่ภายใต้การจัดการดูแลของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งการดำเนินงานภายใต้โครงการเร่งสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และกลุ่มสตาร์ทอัพต่างๆในประเทศไทยจากเฟซบุ๊ก

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับของงานวิจัย

1. เพื่อให้ผู้ริเริ่มก่อตั้งสตาร์ทอัพ และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพใช้เป็นข้อมูลสำหรับการหาแหล่งเงินทุน

2. เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ให้ผู้ที่มีความสนใจในการลงทุนได้ศึกษาเพื่อพัฒนาธุรกิจของตนเอง

บทที่ 2
ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้ทำวิจัยได้รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของ ลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ ซึ่งมีหลากหลายแนวคิด และความเห็นดังต่อไปนี้

2.1 ความหมายและรูปแบบสตาร์ทอัพ

2.2 ลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ

2.3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความหมายและรูปแบบสตาร์ทอัพ

วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup : สตาร์ทอัพ)

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) ให้คำนิยาม “วิสาหกิจเริ่มต้น” หรือ “สตาร์ทอัพ” หมายถึง กิจการขนาดเล็กที่กำลังเริ่มเติบโตและใช้นวัตกรรม ในการผลิตสินค้าและบริการ อย่างไรก็ตามนิยามของวิสาหกิจเริ่มต้นยังไม่มีความชัดเจนเท่าที่ควร แต่เมื่อพิจารณาการกำหนดนิยามนี้ในแต่ละประเทศจะเห็นได้ว่ามีหลักเกณฑ์สำคัญที่ใช้ประกอบในการพิจารณาสตาร์ทอัพอยู่ 3 ประการ ดังนี้

1. เกณฑ์ลักษณะของกิจการ ซึ่งมีเกณฑ์ย่อยที่สำคัญอยู่สองข้อ ได้แก่องค์กรที่มีขนาดเล็กและมีนวัตกรรม กล่าวคือ สตาร์ทอัพเป็นกิจการขนาดเล็กที่อยู่ในขั้นตอนแรกของการดำเนินการ และขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่มีพื้นฐานจากเทคโนโลยี ซึ่งจะก่อให้เกิดการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและเกิดผลิตภัณฑ์ (หรือผลลัพธ์) ในรูปแบบใหม่ที่มีอิทธิพลต่อสังคมในวงกว้าง อย่างไรก็ตามผลลัพธ์ที่ออกมาอาจมีความคล้ายคลึงกัน แต่อาจแตกต่างกันในกระบวนวิธีการผลิตหรือรูปแบบนำเสนอ

2. ระยะเวลาการดำเนินการดำเนินกิจการ โดยมีการนำเอาปัจจัยทางด้านระยะเวลามาเป็นตัวกำหนดการเป็นสตาร์ทอัพ เนื่องจากกิจการลักษณะนี้จะได้รับความช่วยเหลือกจากภาครัฐหรือฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องจึงควรให้มีการกำหนดระยะเวลาการดำเนินกิจการที่ถือว่ายังคงได้รับ

ประโยชน์ทางการเงิน ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจที่ประกอบกิจการมาไม่เกิน 5 ปี ถือเป็นสตาร์ทอัพ เป็นต้น อย่างไรก็ตามเงื่อนไขระยะเวลานี้อาจจะต้องพิจารณาร่วมกับหลักเกณฑ์อื่นๆ ประกอบ

3. ผลประกอบการต่อปีของวิสาหกิจเริ่มต้น ในบางประเทศมีการกำหนดเกณฑ์ผลประกอบการต่อปีของวิสาหกิจเริ่มต้น ทั้งเนื่องจากมีการให้เงินอุดหนุนหรือให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินแก่กิจการนั้นทำให้ภาครัฐจะต้องกำหนดหลักเกณฑ์นี้ขึ้นมา เพราะภาครัฐไม่สามารถให้เงินสนับสนุนแก่ทุกกิจการได้ ดังเกณฑ์ดังกล่าวนี้จึงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการนิยามวิสาหกิจเริ่มต้น โดยจะเห็นได้จากในสหรัฐอเมริกา ธุรกิจที่จัดเป็นสตาร์ทอัพนั้นจะต้องมีผลประกอบการน้อยกว่า USD $1,070,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ในช่วงปีงบประมาณล่าสุด หรือในประเทศสิงคโปร์ วิสาหกิจเริ่มต้นจะต้องมีผลประกอบการประจำปีไม่เกิน SGD $100,000,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เป็นต้น

สำหรับในประเทศไทยนั่นเนื่องจากมีการกำหนดกฎหมายที่ให้สนับสนุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise: “SME”) ไว้แล้ว การพิจารณานิยามของสตาร์ทอัพ จึงต้องนำมาวิเคราะห์ควบคู่กับนิยามของ SME เนื่องจากมีความใกล้เคียงกันเพราะเป็นธุรกิจเริ่มต้นและมีขนาดเล็กเช่นเดียวกัน แต่เมื่อพิจารณาแล้วนั่นจะเห็นว่าธุรกิจสองอย่างนี้มีความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิงในการเติบโตทางธุรกิจและวิธีหาเงินทุน กล่าวคือ SME นั่นเติบโตแบบคงที่ค่อยเป็นค่อยไปและการขยายธุรกิจยังเป็นไปแบบวิธีดังเดิม เช่น การลงทุนเพิ่มในทรัพย์สิน การกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อลงทุน เป็นต้น ทำให้การขยายธุรกิจของ SME นั้นเป็นไปได้ช้ากว่าเมื่อเทียบกับสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วและเป็นไปอย่างก้าวกระโดด รวมถึงการขยายธุรกิจก็เป็นไปอย่างรวดเร็วเช่นกันเนื่องจากมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้สามารถลดต้นทุน และขยายตลาดได้ ดังนั้น “ทุกสตาร์ทอัพเป็น SMEs แต่ทุก SMEs อาจไม่ใช่สตาร์ทอัพ”

โดยสรุปการพิจารณาองค์ประกอบของวิสาหกิจเริ่มต้น อาจจะทำให้ได้โดยพิจารณาจากหลักเกณฑ์ 3 ข้อได้แก่ 1.ลักษณะของกิจการ 2.ระยะเวลาการดำเนินการ 3.ผลประกอบการต่อปี เนื่องจากยังไม่สามารถกำหนดความหมายได้อย่างแน่นอนว่า สตาร์ทอัพนั่นครอบคลุมอะไรบ้าง อย่างไรก็ตาม อาจมีการกำหนดหลักเกณฑ์เพิ่มขึ้นหรือน้อยลงเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจสังคม และกฎหมายของประเทศไทยเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยจะต้องพิจารณานโยบายระดับชาติของภาครัฐและความต้องการจากภาคเอกชนควบคู่ด้วย (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.), 2561)

2.2 ลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ (startup)

2.2.1. FinTech (ฟินเทค) สตาร์ทอัพด้านการเงิน การธนาคาร และการลงทุน มาจากคำว่า Financial รวมกับคำว่า Technology การนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยแก้ปัญหาหรือเพิ่มความคล่องตัวด้านการทำธุรกรรม การบริหารจัดการทางการเงิน (มักจะพลิกโฉมการให้บริการทางการเงินอย่างมากและรวดเร็ว) เช่น การชำระเงิน โอนเงิน จ่ายบิล ซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานเข้าถึงบริการทางการเงินได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น เช่น StockRadars แอปพลิเคชันที่ช่วยให้การวิเคราะห์หุ้น ลงทุนในหุ้นสะดวกขึ้น และสามารถตั้งค่าแจ้งเตือนความเปลี่ยนแปลงของหุ้นตัวต่าง ๆ แบบคัสตอมได้

2.2.2. FoodTech (ฟู้ดเทค) สตาร์ทอัพด้านอาหาร มาจากคำว่า Food รวมกับคำว่า Technology การนำเทคโนโลยีมาพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตอาหาร ซึ่งในอนาคต ฟู้ดเทคจะเข้ามาอยู่ในชีวิตประจำวันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะสามารถปฏิวัติได้ตั้งแต่การเพาะปลูกไปจนถึงการเสิร์ฟในร้านอาหาร ซึ่งจะส่งผลต่อห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ทั้งระบบ อาทิ การปรุงอาหารอัตโนมัติ การจัดส่งอาหาร การนำเสนอประสบการณ์รับประทานอาหารด้วยเทคโนโลยี AR หรือ VR การแปรรูปหรือพัฒนาอาหารในรูปแบบใหม่ๆ เช่น Impossible Foods สตาร์ทอัพผู้พัฒนาเนื้อสัตว์ที่ทำจากโปรตีนพืช (Plant-based meat) ได้หลากหลายประเภท เช่น เนื้อปลา เนื้อวัว โดยเมนูนำร่องคือ Impossible Burger และสตาร์ทอัพรายนี้ยังได้รับเงินลงทุนจาก Bill Gates อีกด้วย

2.2.3. EdTech (เอ็ดเทค) สตาร์ทอัพด้านการศึกษา มาจากคำว่า Education รวมกับคำว่า Technology การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาการเรียนการสอนหรือช่วยแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับเด็กและการศึกษา เช่น ถามครู.com แพลตฟอร์มโดยคนไทยที่เป็นสื่อกลางในการให้ความรู้ ข่าวสาร ข้อมูลแก่พ่อแม่ผู้ปกครอง รวมถึงผู้เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเด็ก ซึ่งมีครู อาจารย์ จากมหาวิทยาลัยเป็นผู้เขียนบทความให้ความรู้ และหากผู้ปกครองมีข้อสงสัยสามารถถามในเว็บบอร์ดได้ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่ว่าจะเป็นการเรียนการสอนในระดับเด็กเล็ก อนุบาล หรือชั้นประถมต้น

2.2.4. InsurTech (อินชัวเทค) สตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกัน มาจากคำว่า Insurance รวมกับคำว่า Technology การนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยแก้ปัญหาหรือช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่อุตสาหกรรมประกันและผู้ทำประกัน เช่น Frank.co.th บริษัทประกันออนไลน์ในไทย ซึ่งมีทั้งประกันภัยรถยนต์ ประกันการเดินทาง ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ฯลฯ โดยสร้างแพลตฟอร์มให้ผู้สนใจสามารถตรวจสอบเบี้ยออนไลน์ตามความต้องการและสามารถรับกรมธรรม์ผ่านช่องทางออนไลน์ได้ทันที

2.2.5. HealthTech (เฮลท์เทค) สตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ มาจากคำว่า Health รวมกับคำว่า Technology การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยแก้ปัญหา พัฒนา ตลอดจนช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ เช่น ooca แพลตฟอร์มที่เป็นสื่อกลาง

ระหว่างจิตแพทย์ นักจิตวิทยา และผู้ป่วย หรือคนทั่วไปที่มีความเครียด ไม่สบายใจ แล้วอยากคุยหรือปรึกษาปัญหาคาใจกับแพทย์ จะอยู่บ้านหรืออยู่ที่ไหนก็สามารถขอคำปรึกษาผ่านแพลตฟอร์มได้โดยไม่ต้องไปโรงพยาบาล

2.2.6. PropTech (พร็อพเทค) สตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ มาจากคำว่า Property รวมกับคำว่า Technology วงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ปรับตัว ปรับรูปแบบทางการตลาดโดยนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมเพื่อช่วยในกระบวนการผลิตหรือการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์รูปแบบการอยู่อาศัยของคนยุคนี้ เช่น 'แสนสิริ' แบรนด์อสังหาริมทรัพย์ไทยที่เปิดตัว PropTech เพื่อให้บริการและรองรับลูกค้าของแสนสิริ ในนาม SIRI Ventures ซึ่งมีบทบาททั้งการสร้าง การลงทุน และการร่วมทุน กล่าวคือ 1) การตั้งทีมวิจัยและพัฒนา โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาแอปพลิเคชัน Home Service และผสานเข้ากับเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ 2) การลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพ เช่น Farmshelf จากนิวยอร์ก เพื่อช่วยให้ผู้อยู่อาศัยปลูกและรับประทานผักได้ในที่เดียวกัน 3) การทำงานกับภาครัฐ มหาวิทยาลัย และบริษัทต่างๆ เพื่อสร้างโอกาสใหม่ๆ ในการพัฒนาสตาร์ทอัพ

2.2.7. AgriTech (อะกริเทค) หรือ AgTech (แอคเทค) สตาร์ทอัพด้านการเกษตร มาจากคำว่า Agriculture รวมกับคำว่า Technology สตาร์ทอัพที่พัฒนาเทคโนโลยีสำหรับภาคการเกษตร ช่วยให้เกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านการเพาะปลูก การบริหารจัดการสินค้าเกษตร เช่น Ricult ที่ก่อตั้งขึ้นโดยอดีตกลุ่มนักศึกษา MIT โดยเริ่มจากการเป็นฟินเทค เพราะต้องการช่วยแก้ปัญหาทางการเงินให้แก่เกษตรกรก่อน จึงใช้ Machine Learning วิเคราะห์ วัดความเสี่ยงทุก ๆ ด้าน แล้วจึงให้สินเชื่อแก่เกษตรกรรายย่อยในลักษณะของ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย (ไม่ใช่การให้เงินกู้) ซึ่งในด้านความสามารถของการชำระเงินคืนนั้น Ricult จะคาดการณ์ผลผลิตและรายได้จากภาพพื้นที่เพาะปลูกที่ได้จากภาพถ่ายดาวเทียม ดังนั้น เกษตรกรแต่ละคนก็จะมี Credit Scoring สำหรับการกู้และความน่าเชื่อถือของตัวเอง

2.2.8. TravelTech (ทราเวลเทค) สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว มาจากคำว่า Travel รวมกับคำว่า Technology คือ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งช่วยให้นักท่องเที่ยวมีทางเลือกด้านการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น สะดวกขึ้น และยังช่วยให้ตลาดท่องเที่ยวเติบโตยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นแพลตฟอร์มบริการค้นหาแหล่งท่องเที่ยว ช่วยวางแผนในการท่องเที่ยว บริการค้นหาและจองตั๋วเครื่องบินและที่พัก บริการจองตั๋วเที่ยวสวนสนุก ชมการแสดง จองทริปแบบหรูหรา แบบส่วนตัว หรือไปลองใช้ชีวิตแบบคนท้องถิ่น เช่น LocalAlike.com สตาร์ทอัพไทยที่เปลี่ยนจากการท่องเที่ยวธรรมดาเป็นการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน โดยสร้างมาร์เก็ตเพลสให้นักท่องเที่ยวทั่วโลกเข้าไปค้นหา ทริปและเลือกกิจกรรมที่ต้องการได้ เช่น กิจกรรมทำอาหารแบบชาวอาข่าที่จังหวัดเชียงใหม่ในหนึ่งวัน การเวิร์กช็อปทำเครื่องประดับในกรุงเทพฯ วันเดียวจบ

(ภัทรพิชญ์ เลิศศิรินุกูล, 2561)

2.2.9. E-Commerce สตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ คือ การประกอบธุรกิจด้านการค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น โทรศัพท์ โทรทัศน์ หรือ คอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นช่องทางที่มีความสำคัญที่สุดและได้รับความนิยมในปัจจุบัน โดยมีระบบอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อในการเชื่อมโยงผู้ซื้อและผู้ขายให้เกิดการค้าระหว่างกัน เป็นแพลตฟอร์มกลางที่เป็น market place ให้คนหรือแบรนด์ต่างๆ มาวางขายสินค้าของตัวเองและเก็บค่าธรรมเนียมจากรายได้

2.2.10. Industry Tech สตาร์ทอัพด้านการส่งเสริมอุตสาหกรรม เช่น เป็นการนำเทคโนโลยีมาช่วยอำนวยความสะดวกในอุตสาหกรรม การพัฒนาหุ่นยนต์จัดการฟาร์มอัจฉริยะ หรือนวัตกรรม UAV (Unmanned Aerial Vehicle) เช่น โดรน เพื่อใช้ในงานสำรวจพื้นที่ที่เหมาะสมในการทำอุตสาหกรรมประเภทนั้น ๆ หรือเพื่อใช้ในการติดตามและตรวจสอบการทำงานในพื้นที่ของอุตสาหกรรมดังกล่าว เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงซอฟต์แวร์หรือแอพพลิเคชั่นที่คอยเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลด้วย

2.2.11. Lifestyle สตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน การยกระดับคุณภาพชีวิตในการใช้ชีวิตประจำวัน ให้ทันสมัย หรือมีประสิทธิภาพมากขึ้นในหลาย ๆ เรื่อง ซึ่งสามารถแยกย่อยไปได้อีกมาก ตัวอย่างของ TravelTech & Entertainment เช่น LocalAlike, ZipEvent, Golfdigg เป็นต้น

2.3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ (Startup)

สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นแล้วเงินทุนนับเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อขยายบริการและเติบโต ซึ่งสตาร์ทอัพจะสามารถหาแหล่งเงินทุนได้ที่ไหนบ้างจึงจะเหมาะสมกับธุรกิจและส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพมาในรูปแบบและการจัดการแบบใด (ธนาคารกรุงเทพ, 2561) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แบ่งช่องทางการระดมทุนของแหล่งเงินทุนสตาร์ทอัพไว้ดังต่อไปนี้

2.3. 1 เงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) เงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัวเป็นเงินทุนแหล่งแรกที่สามารถเริ่มได้เลยจากเงินเก็บของตัวเอง ซึ่งตัวเราเองก็ต้องเชื่อมั่นในสิ่งที่จะทำและกล้าที่จะเริ่มต้นด้วยเงินทุนของตัวเองก่อน โดยอาจจะรวมกับเงินทุนของเพื่อนผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) นอกเหนือจากนี้อาจจะมาจาก พ่อ แม่ ญาติพี่น้อง และเพื่อน ๆ ที่เชื่อในตัวเราคอยสนับสนุนเรา เพื่อที่จะให้เราสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ ข้อดีในการระดมทุนด้วยวิธีนี้ในช่วงแรกทำให้ทีมงานผู้ร่วมก่อตั้งสามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าให้สามารถตอบโจทย์ของตลาดและนักลงทุนในอนาคตได้ ข้อดีของการระดมทุน (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561; พิมพ์ผกา ครองยุทธ, 2560)

2.3.2 กลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) กลุ่มนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินทุนส่วนตัวของตัวเองมาร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว มีเงินทุนและความสนใจหรือมีความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจทีจะร่วมลงทุน ซึงนอกจากจะให้เงินทุนแล้วยังสามารถให้คำแนะนำช่วยเหลือวิสาหกิจเริ่มต้น หรือช่วยหาเครือข่ายธุรกิจ (Connection) ให้ในการทำธุรกิจได้ด้วย ซึ่ง Angel Investor นี้อาจจะไม่ได้ลงทุนด้วยจำนวนเงินที่สูงมาก แต่ถือเป็นผู้ที่มีบทบาทมากในช่วงแรก เพราะสามารถช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นเริ่มต้นธุรกิจได้ (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561)

2.3.3. หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ ที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้โดยให้ความช่วยเหลือสนับสนุน ให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการตลาด การเงิน กฎหมาย สถานที่ทำงาน (Coworking Space) ตลอดจนแหล่งเงินทุนรวมทั้งช่วยหาพันธมิตรและแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในรอบต่อ ๆ ไป เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจขยายการเติมโตออกไปได้ซึ่งการเข้าร่วมกับหน่วยงานบ่มเพาะเหล่านี้สามารถเข้าร่วมได้จากโครงการแข่งขันต่าง ๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้นซึ่งจะได้รับเงินทุนสนับสนุนธุรกิจเริ่มต้นด้วย โดยบางรายอาจจะแลกกับเข้าร่วมถือหุ้น หรืออาจจะเป็นการให้ทุนสนับสนุนเปล่าโดยไม่ต้องแลกหุ้นก็ได้ แต่แนวทางที่ต่างกันระหว่างหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) กับสตาร์ทอัพอาจจะส่งผลต่อความสำเร็จของสตาร์อัพ (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561; พิมพ์ผกา ครองยุทธ, 2560)

2.2.4 การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) การระดมทุนจากสาธารณะ เป็นอีกวิธีการหนึ่งในการระดมทุนโดยผ่านแพลตฟอร์มที่เป็นเสมือนตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้ที่ต้องการเงินทุน (ไปประกอบธุรกิจ) กับผู้ที่มีเงินทุน (กลุ่มคนจำนวนมาก) โดยมีรูปแบบนี้จะช่วยให้ธุรกิจเกิดใหม่มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น ประกอบกับเป็นการช่วยให้ธุรกิจได้ทดสอบไอเดียว่าสินค้า หรือบริการที่นำเสนอ มีคนสนใจมากน้อยเพียงใดโดยดูได้จากความสำเร็จในการระดมทุนในขณะเดียวกันก็เป็นการเปิดโอกาสให้กับผู้ลงทุนที่มีเงินทุนน้อยได้ลงทุนในธุรกิจที่มีไอเดียดี ๆ ได้ผ่านแพลตฟอร์มของ Crowdfunding (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561) รูปแบบการระดมทุนของ Crowdfunding แบ่งออกได้เป็น 4 รูปแบบคือ

1. Donation-based Crowdfunding เป็นการระดมทุนในรูปแบบการบริจาค มีวัตถุประสงค์เพื่อสังคมหรือการกุศล การลงทุนในรูปแบบนี้ผู้ลงทุนจะไม่ได้รับผลตอบแทน

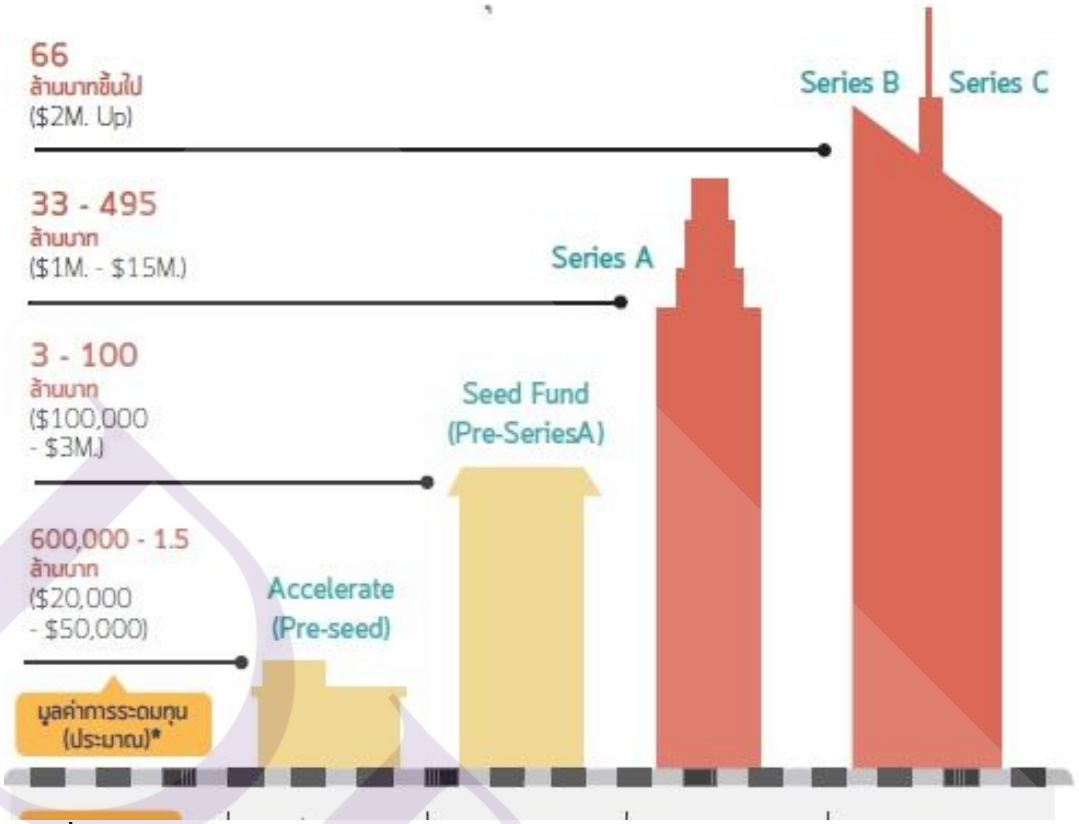
2. Reward Crowdfunding เป็นการระดมทุนเพื่อสังคมอีกประเภทหนึ่ง คล้ายกับ Donation-based Crowdfunding โดยการลงทุนในรูปแบบนี้ผู้ลงทุนจะไม่ได้รับผลตอบแทนในรูปของตัวเงิน แต่จะได้รับผลตอบแทนเป็นสิ่งของ หรือสิทธิพิเศษตามที่เจ้าของโครงการกำหนด

3. Peer-to-Peer Lending เป็นการลงทุนที่ผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นตัวเงิน โดยการจับคู่ระหว่างผู้ให้ยืมกับผู้กู้ยืม ทั้งนี้ ผู้กู้ยืมอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือผู้ประกอบธุรกิจ ในการระดมทุน Platform จะเป็นผู้รวบรวมเงินทุนจากผู้ให้ยืมซึ่งเมื่อมีจำนวนที่เพียงพอตามที่ผู้กู้ยืมต้องการแล้ว ก็จะถูกส่งให้ผู้กู้ จากนั้นผู้กู้จะต้องชำระเงินกู้คืนพร้อมดอกเบี้ย ซึ่งอัตราดอกเบี้ยนี้จะถูกกำหนดโดย Platform โดยมากจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากแต่จะต่ำกว่าดอกเบี้ยเงินกู้โดยทั่วไปและจะถูกจ่ายให้แก่ผู้ให้ยืมจนกระทั่งครบอายุการกู้ยืม เมื่อผู้กู้ชำระเงินกู้คืนครบถ้วนแล้ว หรือเมื่อผู้กู้ไม่ปฏิบัติตามสัญญา

4. Equity-based Crowdfunding คล้ายคลึงกับ Peer-to-Peer Lending แต่การระดมทุนในรูปแบบนี้ผู้ลงทุนจะได้รับหุ้นและได้รับผลตอบแทนจากการถือหุ้นนั้นแทน ธุรกิจที่ระดมทุนด้วยวิธีนี้โดยมากเป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้น และการลงทุนในรูปแบบนี้มีความเสี่ยงมาก

2.3.5 กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน ที่นำเงินมาร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น โดยอาจจะเป็นการจัดตั้งกองทุนเพื่อรวบรวมเงินลงทุนจากนักลงทุนรายใหญ่เฉพาะกลุ่มที่มีความเข้าใจในธุรกิจสตาร์ทอัพและรับความเสี่ยงสูง ซึ่ง VC เหล่านี้จะมีทั้งที่มาจากต่างประเทศและในประเทศ เช่น 500 TukTuks, Cyber Agent Ventrues, Golden Gate Ventures โดยการลงทุนจะเน้นลงทุนในรอบหลัง ๆ ที่ต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งเป็นรอบการระดมทุนของธุรกิจที่อยู่ในช่วง กำลังเติบโต ขยายฐานลูกค้าจำนวนมาก ไปจนถึงช่วงที่ธุรกิจเติบโตแล้ว และต้องการเติบโตมากขึ้นไปสู่จากต่างประเทศ (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561) การระดมทุนประเภท VC จะเป็นการระดมทุนที่ระดับเงินค่อนข้างสูง จึงต้องมีการตกลงลงเรื่องของข้อสัญญา เงื่อนไขต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะต้องเป็นสัญญาที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในด้านข้อสัญญาที่มีรายละเอียดจำนวนมาก ซึ่งอาจต้องจ้างทีมกฎหมายหรือที่ปรึกษาโดยเฉพาะ และข้อควรระวังคือ ควรดูเงื่อนไขต่าง ๆอย่างละเอียดเพื่อไม่ให้กิจการเกิดข้อเสียเปรียบจากการตกลงทำสัญญา (พิมพ์ผกา ครองยุทธ, 2560)

โดยทั้ง 5 แหล่งเงินทุนนี้ เป็นช่องทางการหาเงินทุนของสตาร์ทอัพ ซึ่งแตกต่างออกไปตามการเติบโตของธุรกิจและจำนวนเงินที่ระดมทุนซึ่งจะมีศัพท์เฉพาะในการเรียกรอบการระดมทุนที่แบ่งได้ดังนี้



ภาพที่ 2.1 ระดับการระดมทุนของสตาร์ทอัพ

ที่มา: ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี (2561, น.79)

การระดมทุนระดับ Pre-seed เป็นการระดมทุนช่วงเริ่มต้น เป็นช่วงบ่มเพาะ มีการพัฒนาไอเดียที่ดีเข้าไปแก้ไขปัญหาและกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อทำสินค้าต้นแบบออกมา โดยมูลค่าของการระดมทุนจะอยู่ในช่วง 20,000 – 50,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยอยู่ที่ 600,000 – 1,500,000 บาท เหมาะสำหรับเสนอแผนระดมทุนในแหล่งหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) และ การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding)

การระดมทุนระดับ Pre-Series A เป็นการระดมทุนช่วงที่เน้นการหาผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ตลาดมากที่สุด โดยมูลค่าของการระดมทุนจะอยู่ในช่วง 100,000 – 3,000,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยอยู่ที่ 3,000,000 – 100,000,000 บาท เหมาะสำหรับเสอนแผนระดมทุนในแหล่งหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) และกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC))

การระดมทุนระดับ Series A เป็นการระดมทุนที่เน้นการกระจายการเติบโตของฐานลูกค้า เป็นช่วงที่เริ่มมีรายได้ และ มี Business model ที่ชัดเจนมาก ๆ โดยมูลค่าของการระดมทุนจะ

อยู่ในช่วง 1,000,000 – 1,500,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยอยู่ที่ 33,000,000 – 495,000,000 บาท เหมาะสำหรับเสอนแผนระดมทุนในแหล่งกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) และ Corporate Venture capital

การระดมทุนระดับ Series B และ C เป็นการระดมทุนที่ต้องการขยายขนาดบริษัทและขยายฐานการเติมโตลูกค้าสู่ระดับภูมิภาค โดยมูลค่าของการระดมทุนในระดับ 2,000,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป หรือคิดเป็นเงินไทยประมาณ 66,000,000 บาทขึ้นไป เหมาะสำหรับเสนอแผนระดมทุนในแหล่งกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบันที่มีขนาดใหญ่ (Venture Capital (VC)) และ Corporate Venture capital

(ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2561; พิมพ์ผกา ครองยุทธ, 2560)

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงการเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียแต่ละแหล่งเงินทุน

ประเภทแหล่งเงินทุน	ข้อดี	ข้อเสีย
เงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap)	ไม่มีภาระผูกพัน ธุรกิจอยู่ได้ยั่งยืนกว่า	อาจทำให้การเติบโตช้าในระยะยาว
กลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor)	เป็นแหล่งเงินทุนอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับสตาร์ทอัพช่วงแรก	นักลงทุนมีความเสี่ยงมากกว่า
หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator)	ได้รับความรู้ คำปรึกษา การให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆ และเงินลงทุนจำนวนหนึ่ง	แนวทางที่ต่างกันระหว่าง Accelerator กับสตาร์ทอัพอาจส่งผลต่อความสำเร็จของสตาร์ทอัพ
การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding)	เป็นการใช้สังคมออนไลน์ในการทดสอบตลาดก่อนเริ่มขยายกิจการ	อาจไม่ได้รับประโยชน์ในรูปแบบของ Strategic partner
กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC))	เงินระดมทุนจำนวมมาก ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด	ควรระมัดระวังในเรื่องของข้อสัญญา เงื่อนไขต่างๆ

ที่มา: พิมพ์ผกา ครองยุทธ (2560, น. 43)

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.4.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะธุรกิจสตาร์ทอัพ

มีการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมเหล่านั้น โดย อายุส ยุวรี (2560) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ พบว่ากลุ่มธุรกิจที่สนในหรือกำลังประกอบธุรกิจแบบสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็น พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และการบริการออนไลน์ (E-Service) Hendratmi, A., Ryandono, M. and Sukmaningrum, P. (2019) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาแพลตฟอร์มเว็บไซต์การระดมทุนสาธารณะสำหรับสตาร์ทอัพที่เริ่มต้นในประเทศอินโดนีเซีย กล่าวว่าในปี 2018 จำนวนสตาร์ทอัพในประเทศอินโดนีเซีย 992 ราย สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพแบบ E-Commerce คิดเป็นร้อยละ 35.48 Nicolaj Hojer Nielen (2017) กล่าวว่าในปี 2015 สตาร์ทอัพในประเทศสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech)

2.4.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนและการระดมทุน

มีการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนและการระดมทุน ซึ่งผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมเหล่านั่น โดย อายุส ยุวรี (2560) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ พบว่าแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่คือแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) วิมลรัตน์ เลิศพลับพลาไชย (2554) ได้ทำการศึกษาการแสวงหาแหล่งเงินทุนและปัญหาในการแสวงหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อม พบว่าแหล่งเงินทุนที่นำมาดำเนินธุรกิจส่วนมากเป็นแหล่งเงินทุนของตนเอง Nicolaj Hojer Nielen (2017) กล่าวว่าสตาร์ทอัพในประเทศสหรัฐอเมริกา มีการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพโดยส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนตนเอง รองลงมาคือแหล่งเงินทุนจากครอบครัวและเพื่อน

บทที่ 3
วิธีการดำเนินงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง ลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เพื่อศึกษาและสำรวจลักษณะและแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ เพื่อให้ทราบถึงลักษณะธุรกิจและแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย ซึ่งข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้นั่น เพื่อนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย การเลือกกลุ่มตัวอย่างในการเก็บข้อมูล จะเลือกกลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่รวบรวมข้อมูลจาก https://new.set.or.th อยู่ภายใต้การจัดการดูแลของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งการดำเนินงานภายใต้โครงการเร่งสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และกลุ่มสตาร์ทอัพต่างๆในประเทศไทยจากเฟซบุ๊ก ซึ่งในการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างนั่นไม่สามารถทราบจำนวนที่แท้จริงของประชากรได้ ในการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้ได้ ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการคำนวณตัวอย่างตามสูตร ของ คอแครน (Cochran) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมรับความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มตัวอย่างได้ 5%

กรณีไม่ทราบค่าสัดส่วนของประชากร ขนาดกลุ่มตัวอย่างพิจารณาจากสูตร

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ

p = สัดส่วนของลักษณะที่สนใจในประชากร

e = ระดับความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมให้เกิดขึ้นได้

Z = ค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่นหรือระดับนัยสำคัญ
(ระดับความเชื่อมั่น 95% หรือระดับนัยสำคัญ 0.05 มีค่า Z = 1.96)

แทนค่าจากสูตร

$$n = \frac{(1.96)^2}{4(0.05)^2}$$

$n = 384.16$

$n \approx$ 384 ราย

จากการคำนวณตามสูตรข้างต้น จะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 384 ราย แต่ในการสำรวจอาจมีแบบสอบถามที่มีข้อผิดพลาดจากการตอบของผู้ถูกสำรวจ ซึ่งไม่สามารถนำมาเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ได้ ผู้วิจัยจึงได้ขยายขนาดของกลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้นอีก โดยได้รับการตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย คือแบบสอบถาม ลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ซึ่งได้มาจากการทบทวนแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวของ โดยแบ่งออกเป็น 3 ตอนได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของสตาร์ทอัพ ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน

ตอนที่ 2 รูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ ประกอบด้วย รูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพ ลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพ

ตอนที่ 3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ ประกอบด้วย แหล่งเงินทุนสตาร์ทอัพ

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถามโดยใช้วิธีการแจกและเก็บข้อมูลแบบสอบถาม ผู้วิจัยเป็นผู้ส่งแบบสอบถามออนไลน์ (Online Questionnaire) โดยใช้ Google Form จัดทำแบบสอบถามออนไลน์ ในรูปแบบลิงก์ (Link) และคิวอาร์โค้ด (QR Code)เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลความสำคัญในการพิจารณาของแต่ละเกณฑ์

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาข้อมูลที่ได้ถูกนำมาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์แล้วทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive analysis) แสดงค่าความถี่ (Frequency) หรือ ค่าร้อยละ (Percentage) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจและประเภทของธุรกิจ วิเคราะห์โดยหาค่าความถี่และค่าร้อยละแล้วนำเสนอในรูปตารางและแปลผลด้วยการบรรยาย

2. รูปแบบและลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ ได้แก่ รูปแบบของธุรกิจสตาร์ทอัพและลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ วิเคราะห์โดยหาค่าความถี่และค่าร้อยละแล้วนำเสนอในภาพกราฟและแปลผลด้วยการบรรยาย

3. แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ ได้แก่ วิเคราะห์โดยหาค่าความถี่และค่าร้อยละแล้วนำเสนอในภาพกราฟและแปลผลด้วยการบรรยาย

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย การวิจัยครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทย กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ คอแครน (Cochran) กรณีไม่ทราบขนาดของประชากรที่แน่นอน จำนวน 400 ราย ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทย 2,000 ราย ซึ่งมีการตอบกลับแบบสอบถามจำนวน 178 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยวิจัยได้แก่แบบสอบถาม ทั้งนี้จะนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ในการศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้

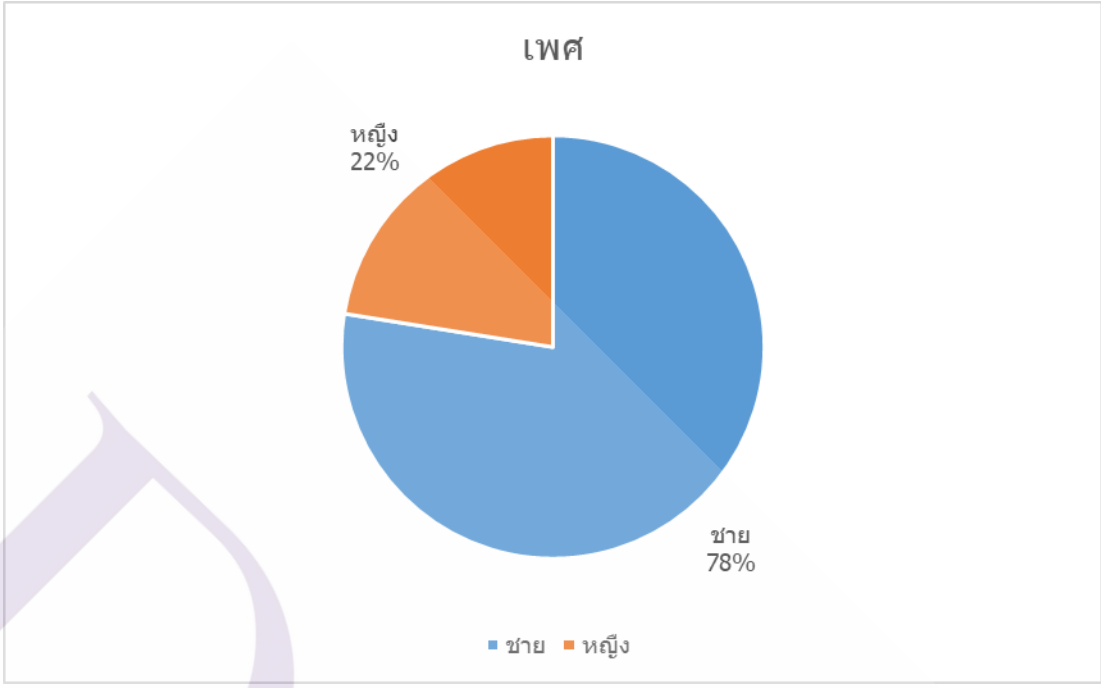
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 รูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ

ตอนที่ 3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ

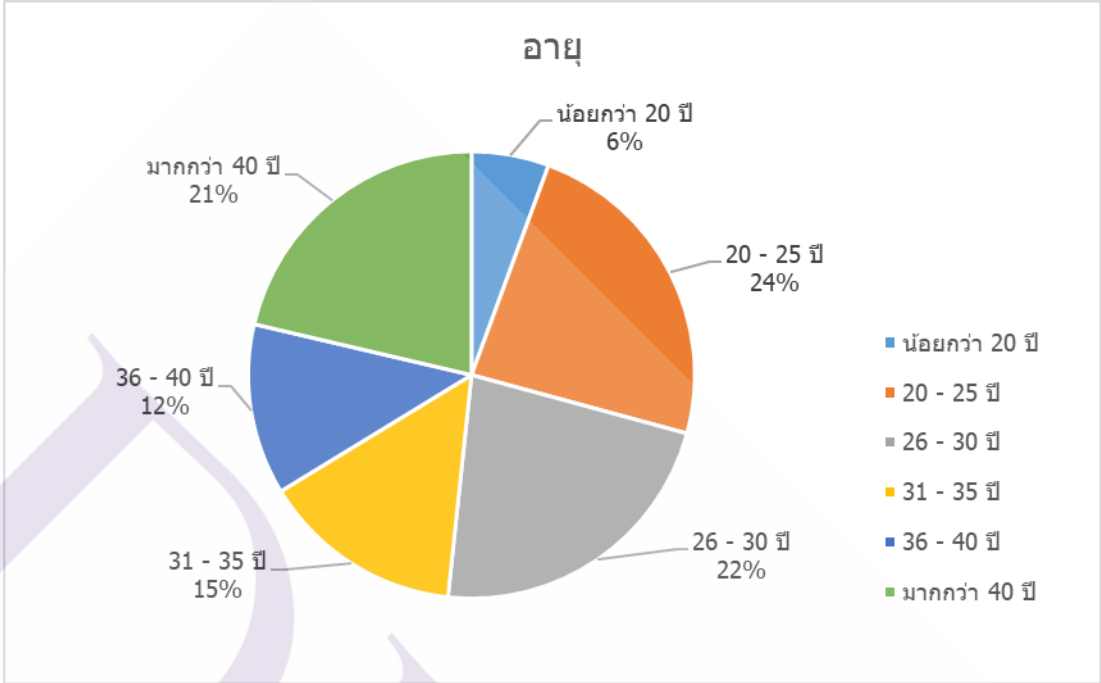
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ในการวิจัยเรื่องนี้มีข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน ใช้การวิเคราะห์โดยการแจกแจงค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ผลที่ได้แสดงเป็นแผนภูมิ ปรากฏดังภาพที่ 4.1 – 4.4



ภาพที่ 4.1 แผนภูมิแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

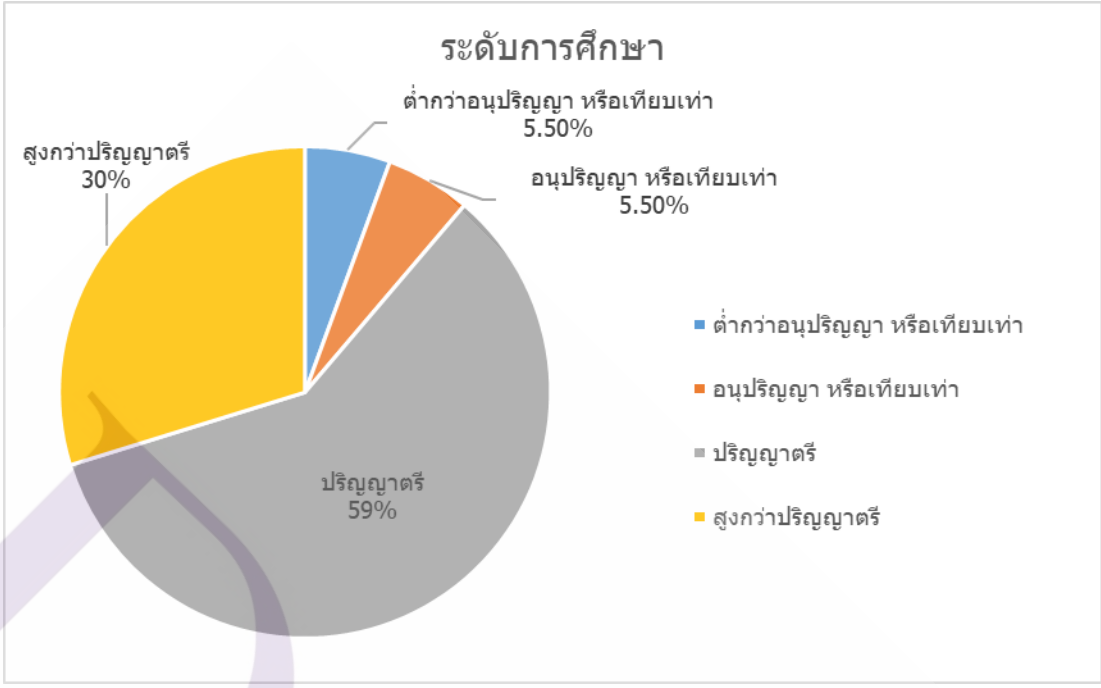
จากภาพที่ 4.1 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นเพศชาย จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 78.00 และเพศหญิง จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 22.00



ภาพที่ 4.2 แผนภูมิแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

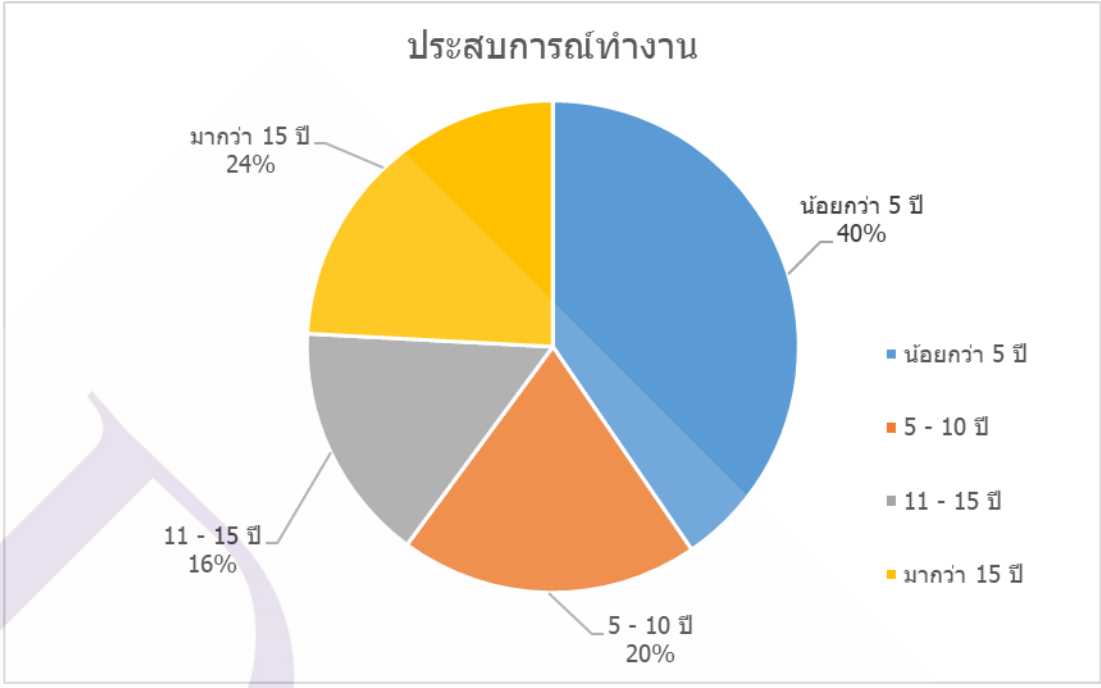
จากภาพที่ 4.2 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นช่วงอายุที่มากที่สุดคือ ผู้มีอายุ 20 – 25 ปี จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.00 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 26-30 ปี จำนวน 40 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.00 ช่วงอายุมากกว่า 40 ปี จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.00 ช่วงอายุ 31 – 35 ปี 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.00 ช่วงอายุ 36 – 40 ปี 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 ตามลำดับ และช่วงอายุที่น้อยที่สุดคือ ช่วงอายุน้อยกว่า 20 ปี จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6 .00

.



ภาพที่ 4.3 แผนภูมิแสดงระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

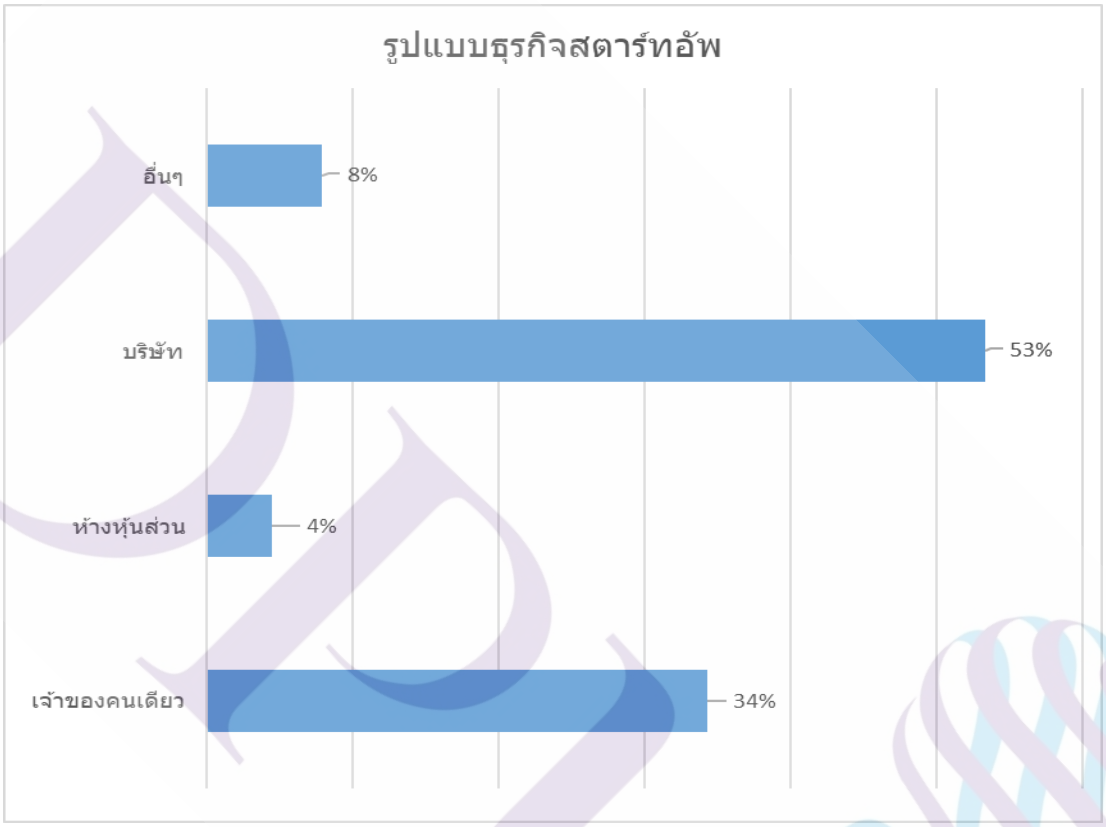
จากภาพที่ 4.3 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นผู้มีการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด จำนวน 105 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.00 รองลงมาเป็นผู้มีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.00 ระดับต่ำกว่าอนุปริญญาหรือเทียบเท่า จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.50 ระดับอนุปริญญา หรือเทียบเท่า จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.50 เป็นผู้มีการศึกษา ตามลำดับ



ภาพที่ 4.4 แผนภูมิแสดงประสบการณ์ทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

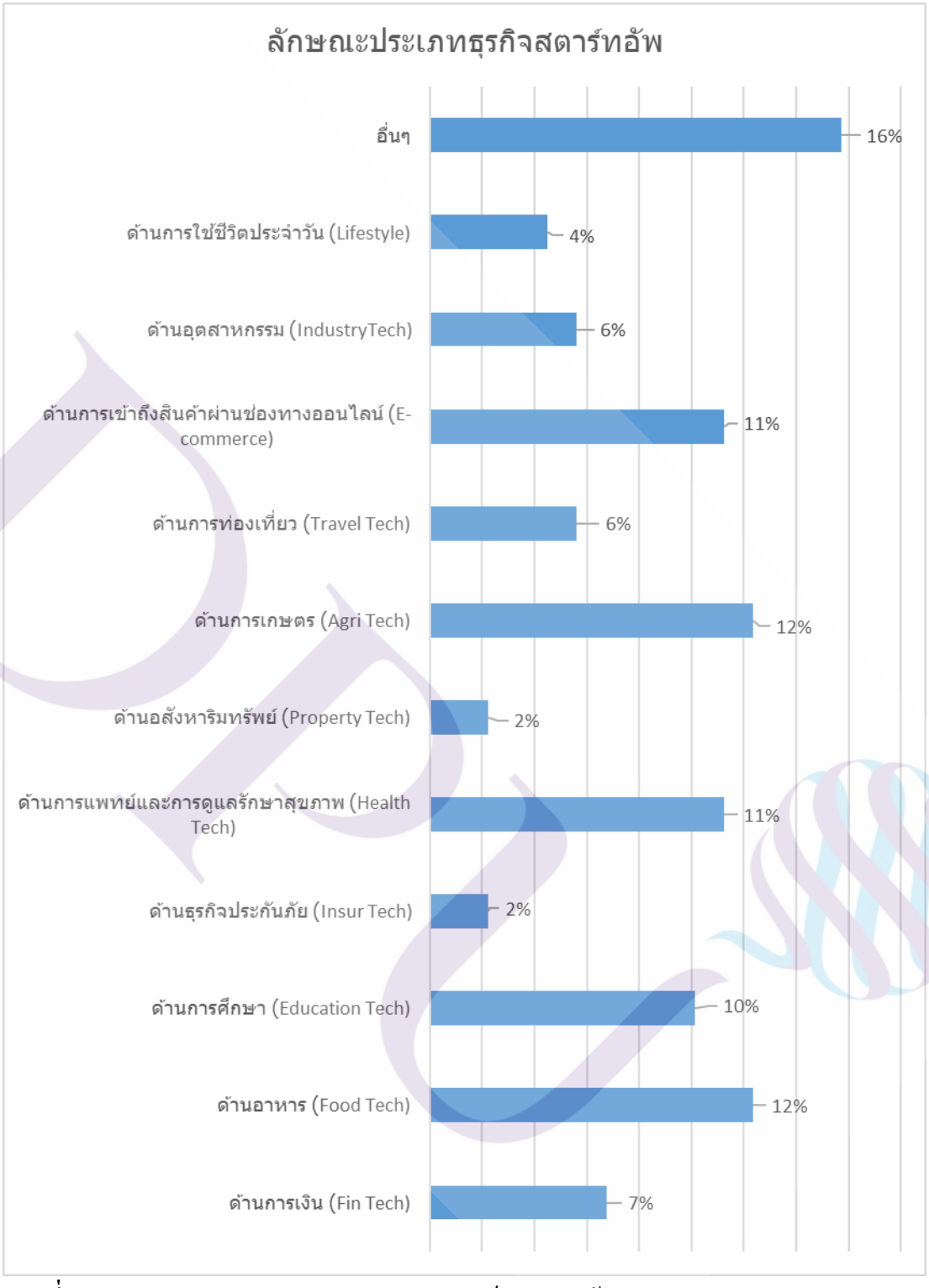
จากภาพที่ 4.4 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นผู้มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 5 ปีมากที่สุด จำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาเป็นผู้มีประสบการทำงานมากกว่า 15 ปี จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.00 เป็นผู้มีประสบการณ์ทำงาน 5 - 10 ปี จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.00 ตามลำดับ และเป็นผู้มีประสบการทำงาน 11-15 ปี น้อยที่สุด จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.00

ตอนที่ 2 รูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ การวิจัยเรื่องนี้มีรูปแบบและลักษณะธุรกิจของสตาร์ทอัพ คือ รูปแบบธุรกิจ ลักษณะประเภทธุรกิจใช้การวิเคราะห์โดยการแจกแจงค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ผลที่ได้แสดงเป็นแผนภูมิ ปรากฏดังภาพที่ 4.5 – 4.6



ภาพที่ 4.5 แผนภูมิแสดงรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

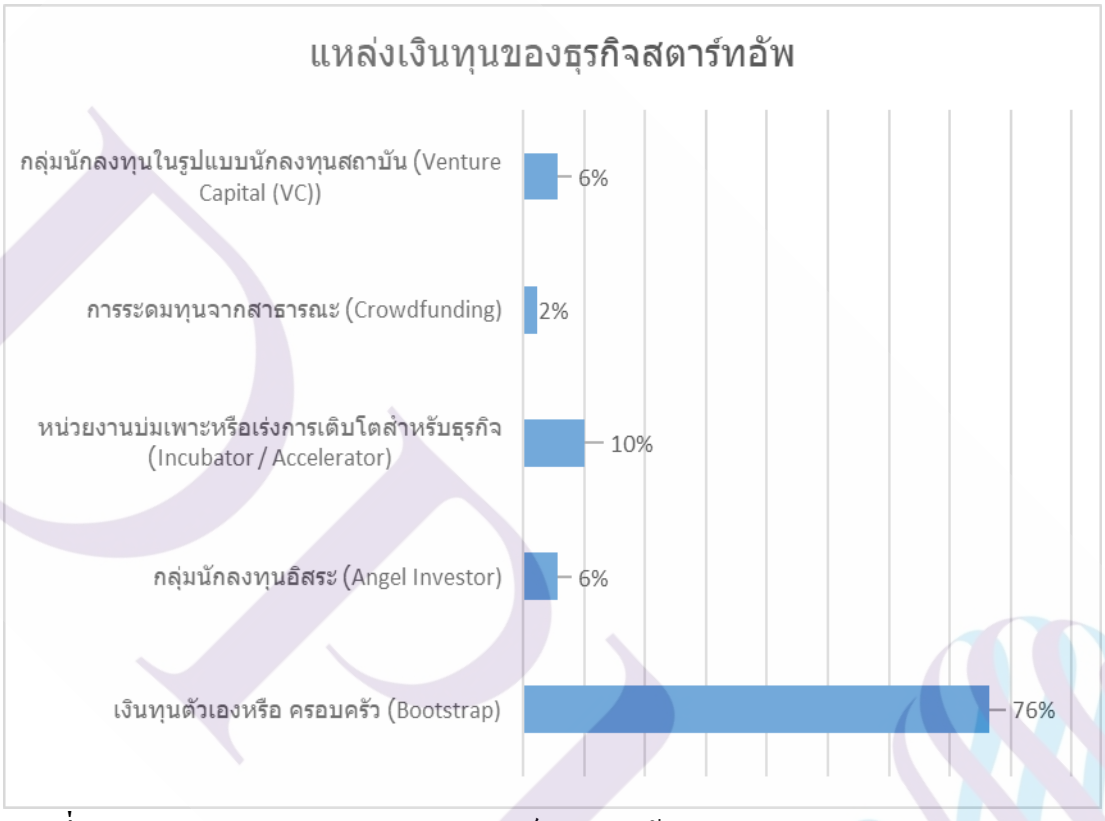
จากภาพที่ 4.5 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพเจ้าของคนเดียว 61 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.00 รูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพห้างหุ้นส่วน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.00 รูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพบริษัท จำนวน 95 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.00 และรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพอื่น ๆ 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.00



ภาพที่ 4.6 แผนภูมิแสดงลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

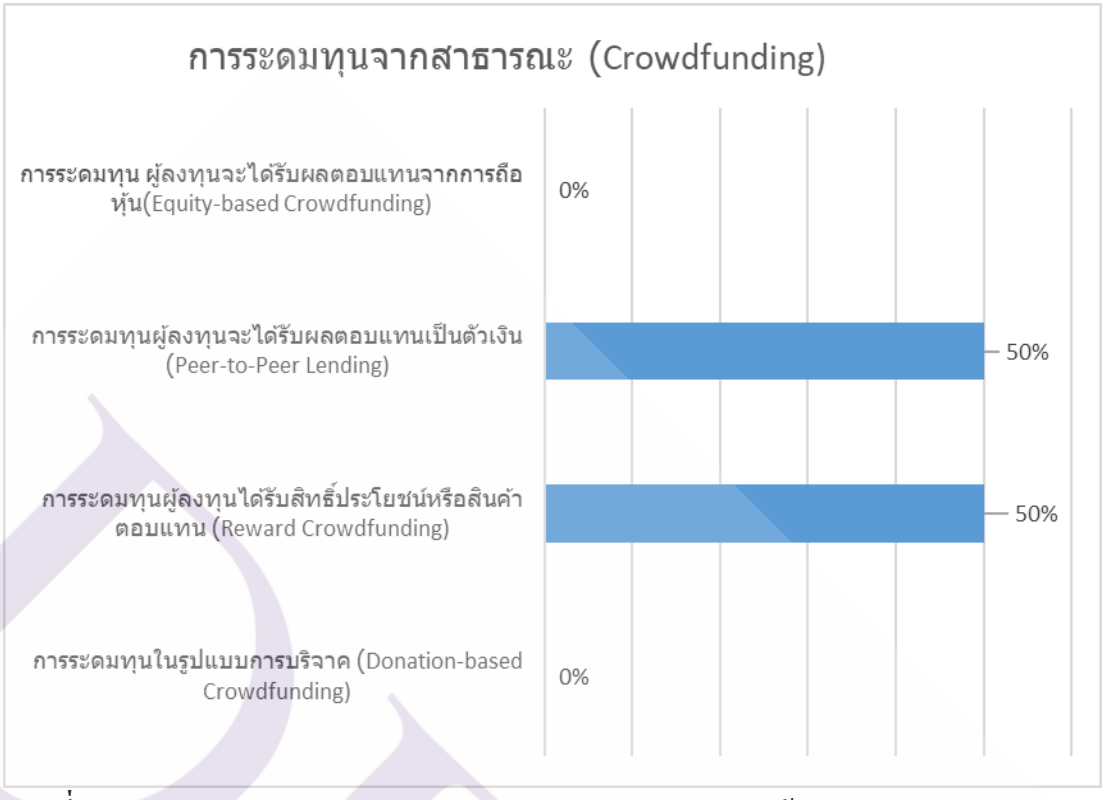
จากภาพที่ 4.6 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นประเภทธุรกิจสตาร์ทการเงิน (Fin Tech) 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 7 สตาร์ทอัพด้านอาหาร (Foot Tech) 22.00 รายคิดเป็นร้อยละ 12 สตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Education Tech) 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.00 สตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech) 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.00 สตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (Health Tech) 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.00 สตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.00 สตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech) 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech) 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.00 สตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-commerce) 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.00 สตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (IndustryTech) 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.00 สตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.00 สตาร์ทอัพด้านอื่น ๆ 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.00

ตอนที่ 3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ การวิจัยเรื่องนี้มีแหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ คือ แหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) ใช้การวิเคราะห์โดยการแจกแจงค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ผลที่ได้แสดงเป็นแผนภูมิ ปรากฏดังภาพที่ 4.7 – 4.8



ภาพที่ 4.7 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=178)

จากภาพที่ 4.7 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นแหล่งเงินทุนด้วยตัวเองหรือ ครอบครัว 136 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.00 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.00 แหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่อเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.00 แหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.00 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) 10 รายคิดเป็นร้อยละ 6.00

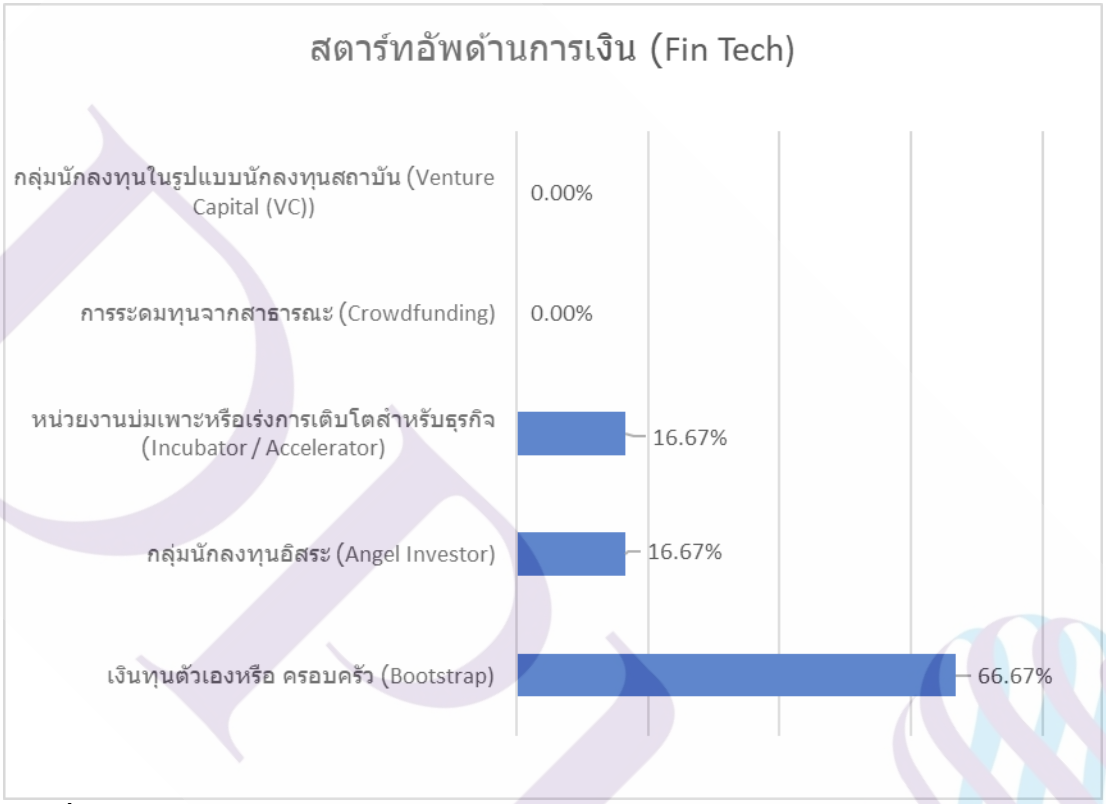


ภาพที่ 4.8 แผนภูมิแสดงการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) ของผู้ตอบแบบสอบถาม (N=4)

จากภาพที่ 4.8 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามจากภาพที่ 4.7 แหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) ร้อยละ 2.00 เป็นการระดมทุนแบบผู้ลงทุนได้รับสิทธิ์ประโยชน์หรือสินค้าตอบแทน (Reward Crowdfunding) 2 รายคิดเป็นร้อยละ 50.00 และการระดมทุนแบบผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นตัวเงิน (Peer-to-Peer Lending) 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.00 จากแหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding)

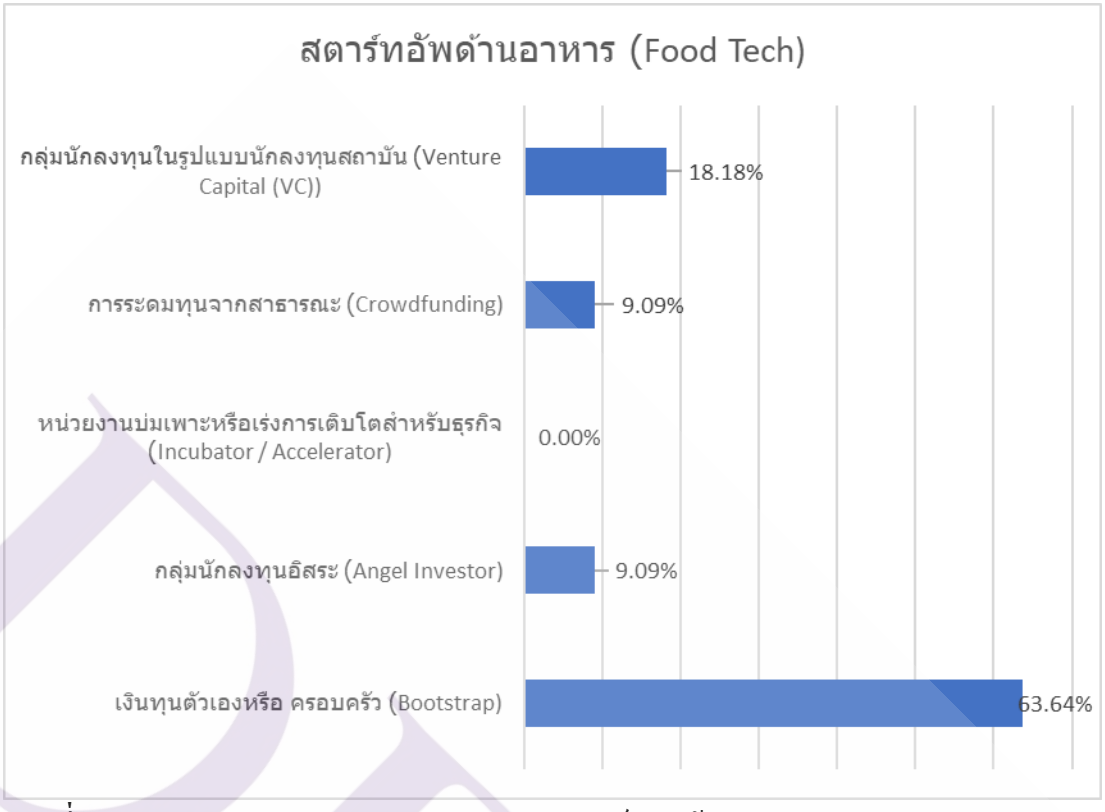
4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบ

การวิเคราะห์ลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพเปรียบเทียบกับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ เพื่อให้ทราบว่าลักษณะธุรกิจสตาร์ทอัพแต่ละประเภทมีการเลือกใช้แหล่งเงินทุนช่องทางใดบ้าง ปรากฏตามภาพที่ 4.9 - 4.20



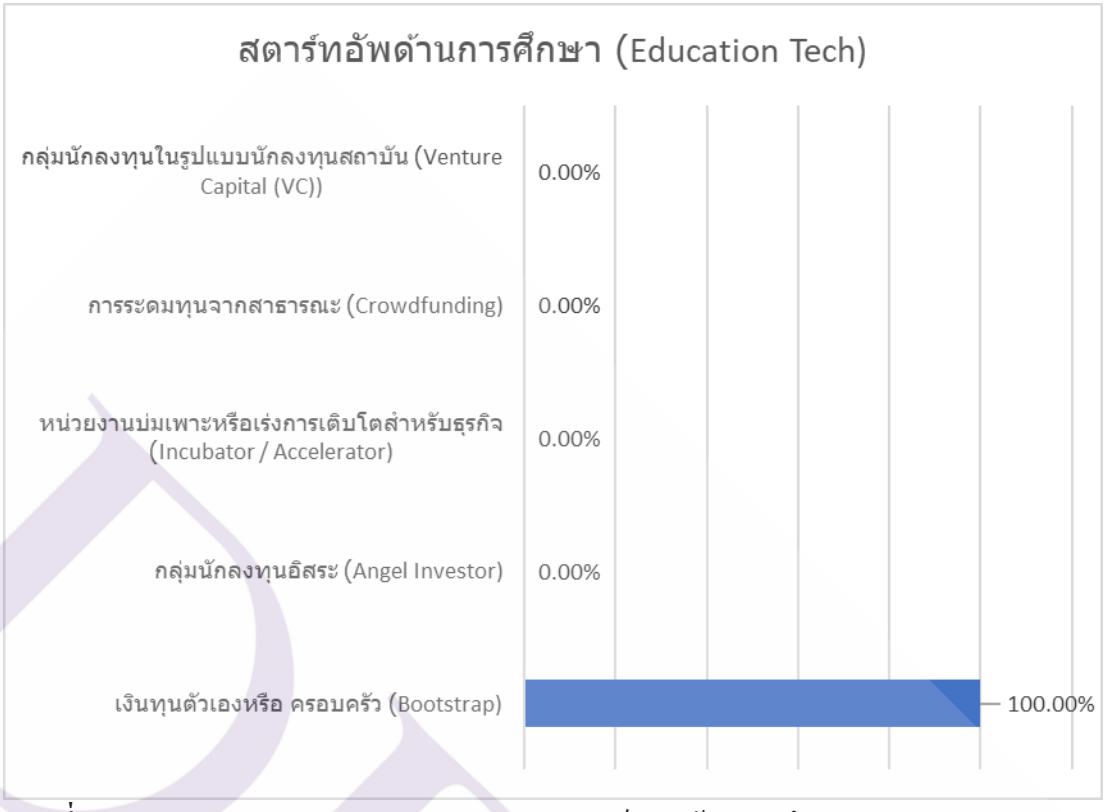
ภาพที่ 4.9 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech) (N = 12)

จากภาพที่ 4.9 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 16.67 และเป็นแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่อเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 16.67



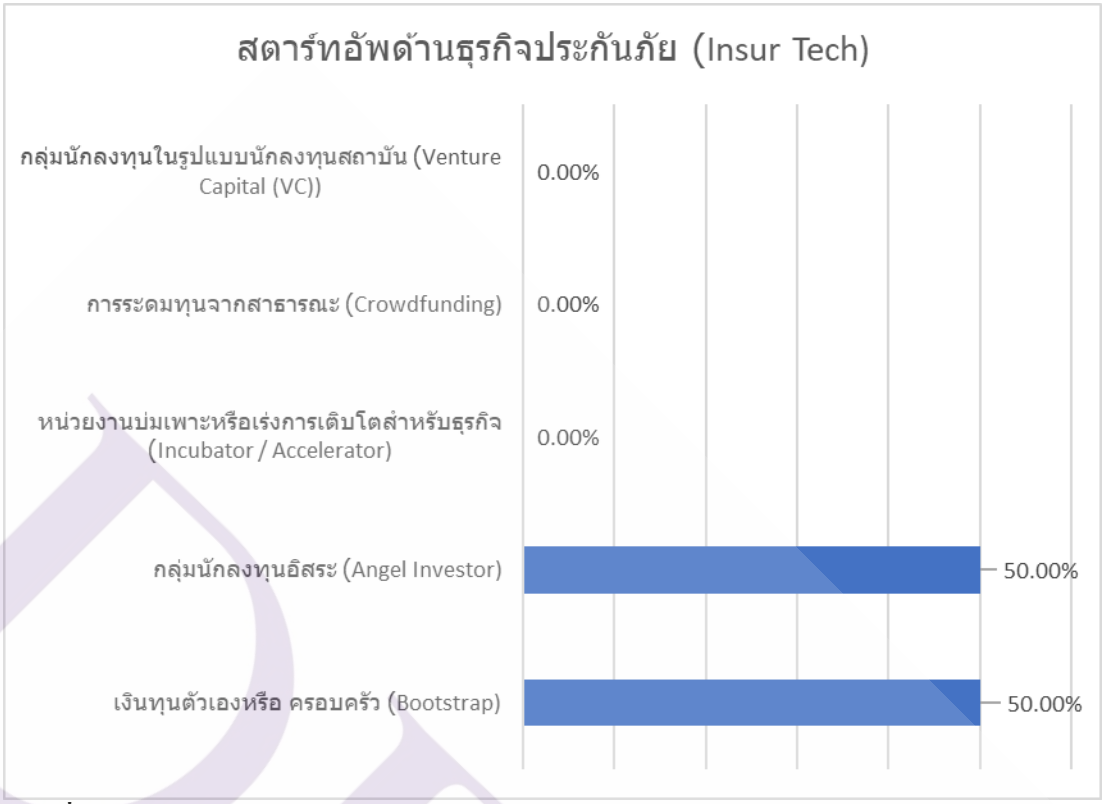
ภาพที่ 4.10 แผนภูมิแสดงแหล่งงเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอาหาร (Food Tech) (N = 22)

จากภาพที่ 4.10 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอาหาร (Food Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 63.64 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 18.18 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 9.09 และ การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 9.09 ตามลำดับ



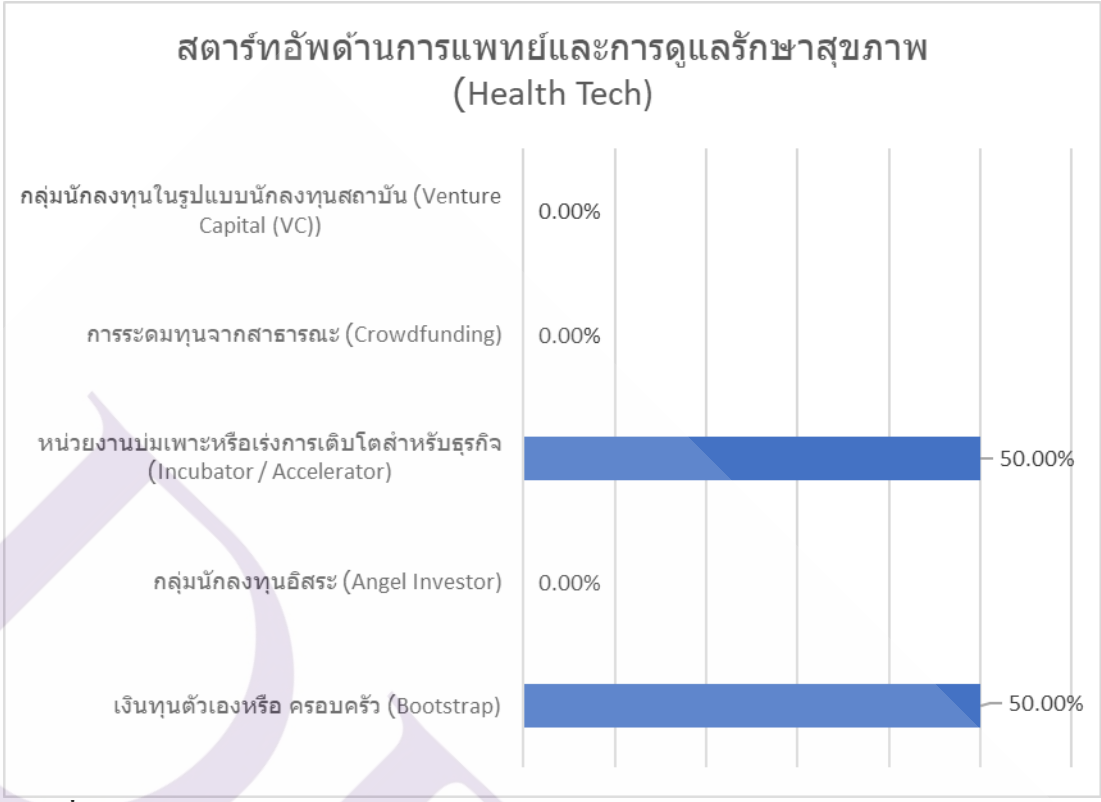
ภาพที่ 4.11 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Education Tech) (N = 18)

จากภาพที่ 4.11 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Education Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100



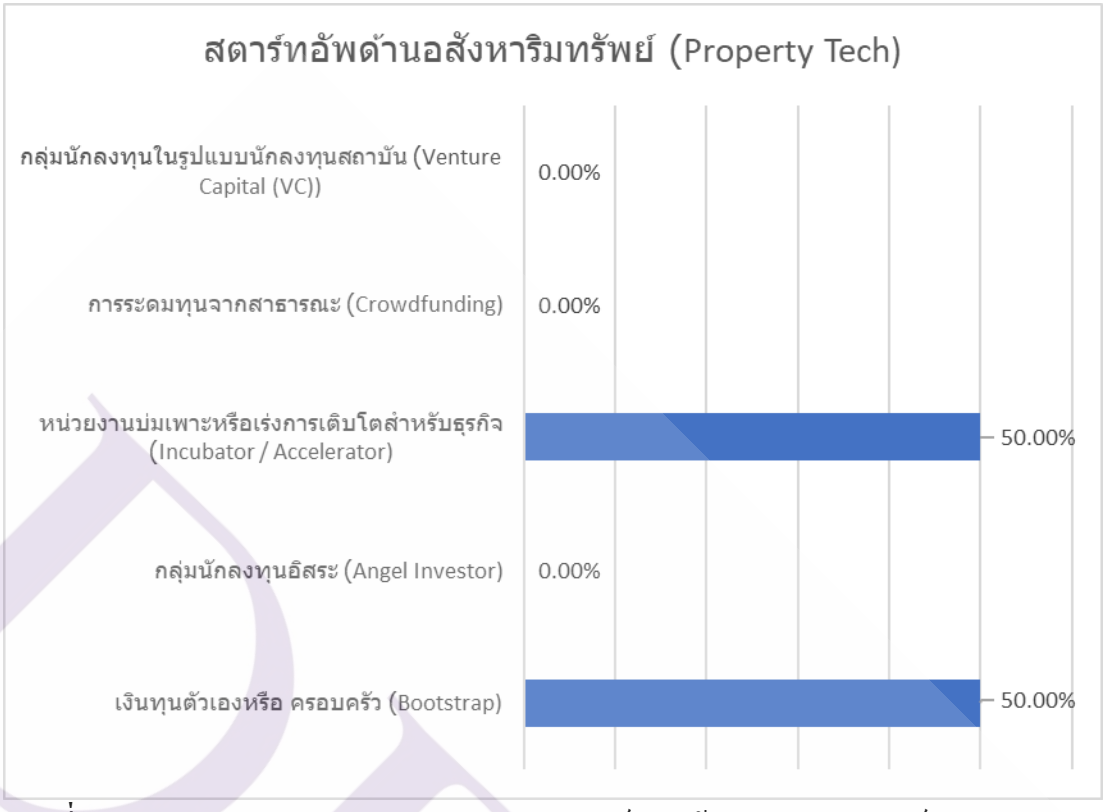
ภาพที่ 4.12 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech) (N = 4)

จากภาพที่ 4.12 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 50.00



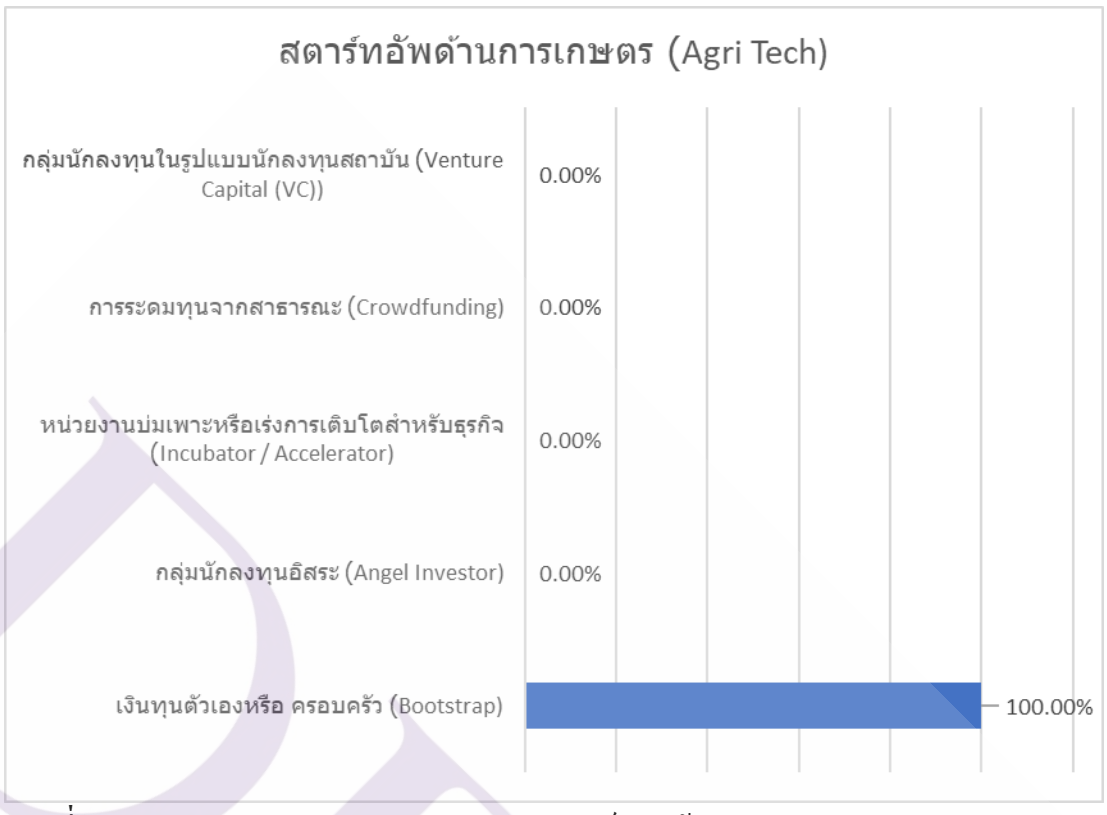
ภาพที่ 4.13 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (Health Tech) (N = 20)

จากภาพที่ 4.13 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (Health Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 50.00



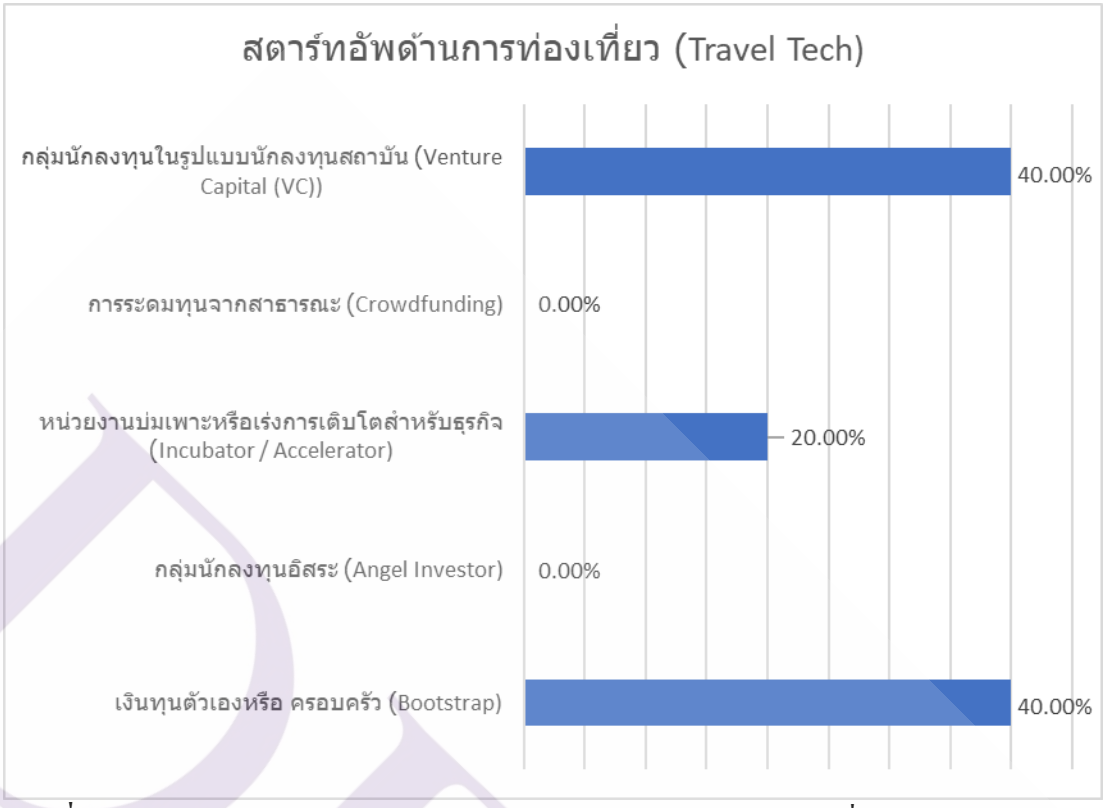
ภาพที่ 4.14 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) (N = 4)

จากภาพที่ 4.14 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 50.00



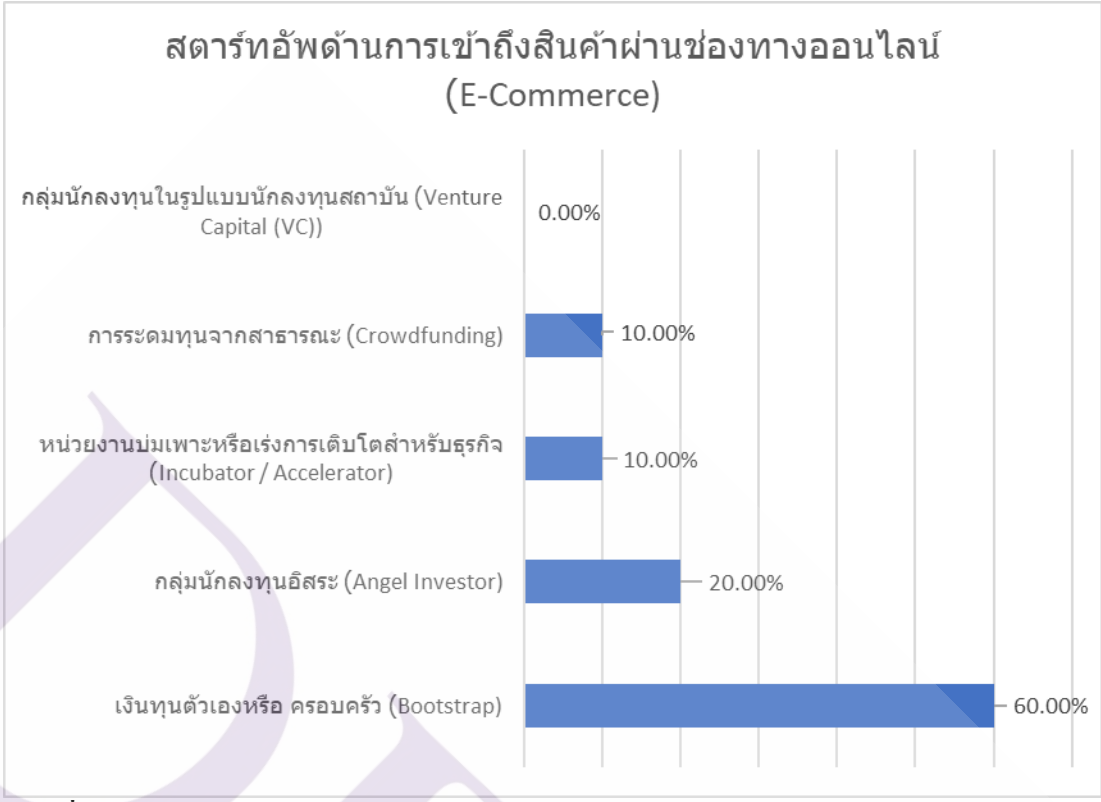
ภาพที่ 4.15 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech) (N = 22)

จากภาพที่ 4.15 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100



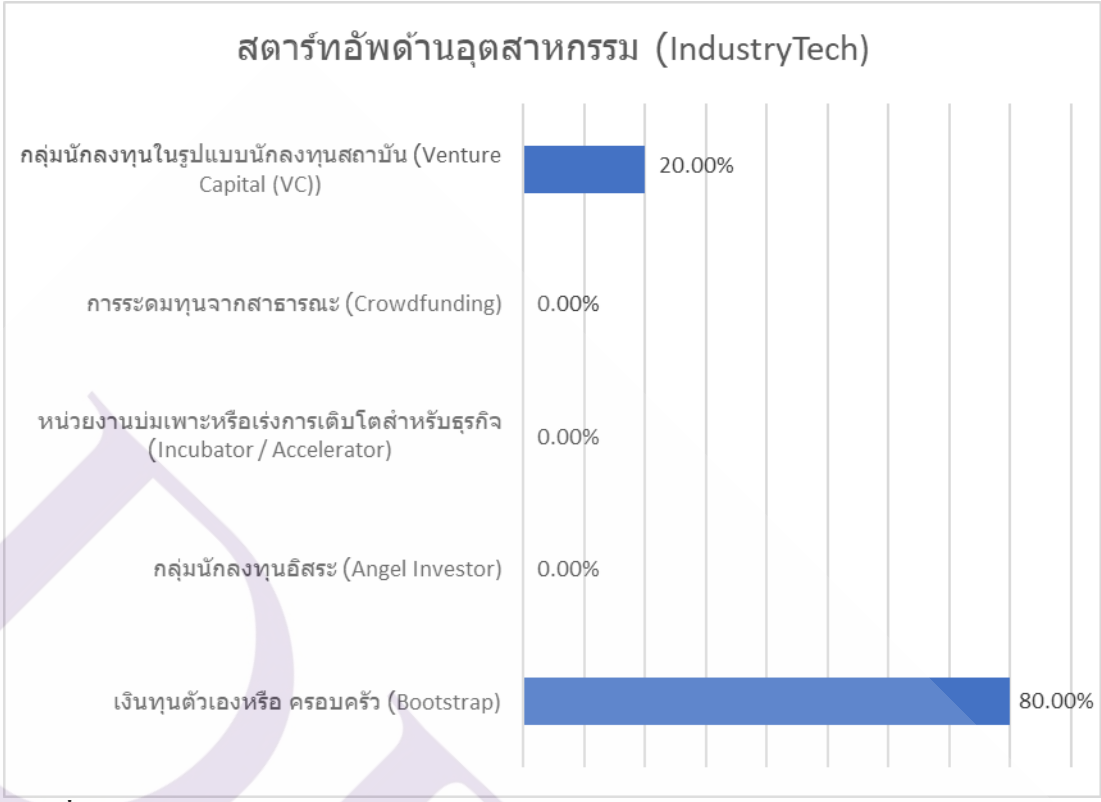
ภาพที่ 4.16 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech) (N = 10)

จากภาพที่ 4.16 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 40.00 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 40.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 20.00



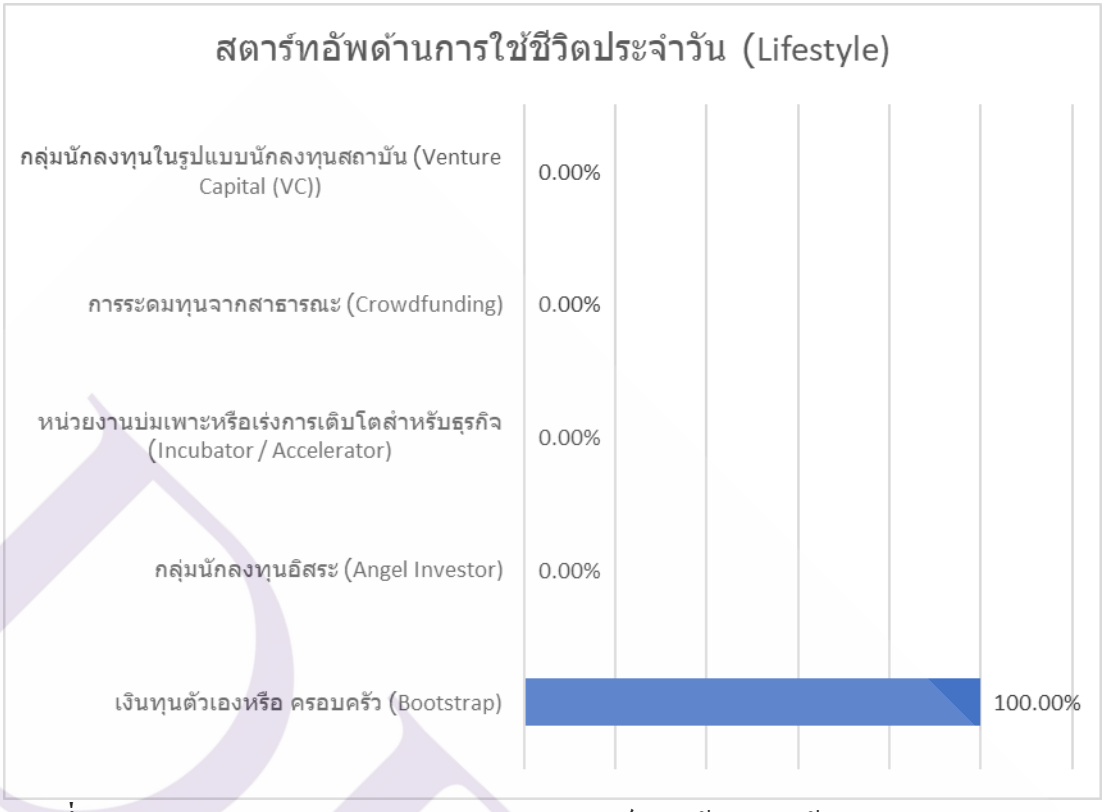
ภาพที่ 4.17 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) (N = 20)

จากภาพที่ 4.17 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 20.00 แหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 10.00 และเป็นแหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ



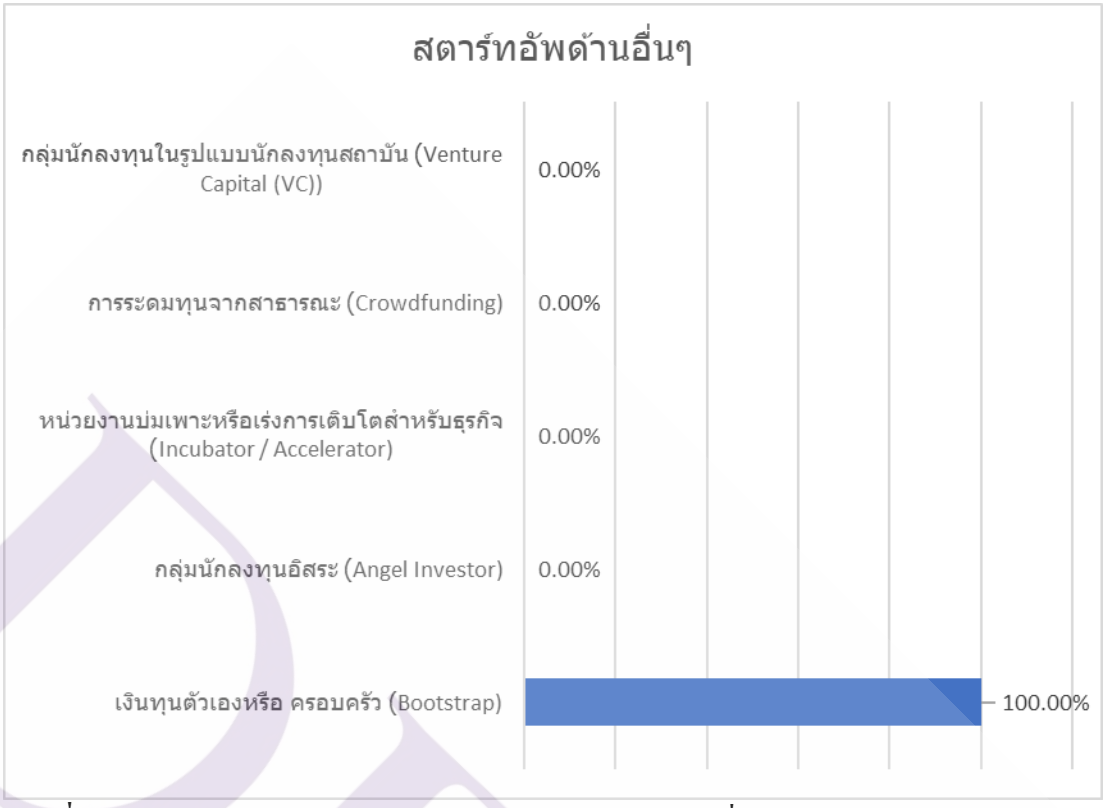
ภาพที่ 4.18 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (Industry Tech) (N = 10)

จากภาพที่ 4.18 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (Industry Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 20.00



ภาพที่ 4.19 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) (N = 8)

จากภาพที่ 4.19 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100



ภาพที่ 4.20 แผนภูมิแสดงแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอื่น ๆ (N = 28)

จากภาพที่ 4.20 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพด้านด้านอื่น ๆ เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100

บทที่ 5
สรุปผลวิจัย อภิปราย ข้อจำกัด และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพที่ดำเนินกิจการในประเทศไทย ในด้านรูปแบบ ลักษณะประเภทธุรกิจ แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย เพื่อให้ผู้ริเริ่มก่อตั้งสตาร์ทอัพ และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพใช้เป็นข้อมูลสำหรับการหาแหล่งเงินทุน และเป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ให้ผู้ที่มีความสนใจในการลงทุนได้ศึกษาเพื่อพัฒนาธุรกิจของตนเอง

การวิจัยนี้ใช้แบบสอบถาม เพื่อเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเชิงสำรวจ จากกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่รวบรวมข้อมูลจาก https://new.set.or.th อยู่ภายใต้การจัดการดูแลของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งการดำเนินงานภายใต้โครงการเร่งสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และกลุ่มสตาร์ทอัพต่าง ๆ ในประเทศไทยจากเฟซบุ๊ก (Facebook) ในการศึกษาครั้งนี้ ข้อมูลที่ได้ ใช้การวิเคราะห์โดยการแจกแจงค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) และอธิบายผลการวิเคราะห์ข้อมูลใจเชิงพรรณนาเพื่อสรุปข้อมูล

สำหรับการสรุปและอภิปรายผลการศึกษาที่จะกล่าวในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอบทสรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งอภิปรายผลการศึกษา โดยใช้ข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรม ในการสนับสนุนผลการศึกษา เพื่อให้ผลการศึกษามีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีการอธิบายถึงข้อจำกัดและข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต โดยผู้วิจัยจะเรียงลำดับในการนำเสนอในลำดับถัดไป

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 178 ตัวอย่าง พบว่ามีเพศชายมากกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 78.00 และร้อยละ 22 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีอายุ 20 - 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.00 โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็น

ร้อยละ 59.00 และมีประสบการณ์การทำงานน้อยกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

5.1.2 รูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากงานวิจัย สามารถสรุปรูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ดังนี้ รูปแบบของธุรกิจสตาร์ทอัพมากที่สุด คือรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพแบบบริษัท คิดเป็นร้อยละ 53 รองลงมาเป็นรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพแบบเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 34.00 และรูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพแบบอื่น ๆ ร้อยละ 8.00 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 16.00 รองลงมาเป็นลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพด้านด้านอาหาร (Food Tech) และสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech) คิดเป็นร้อยละ 12.00

5.1.3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากงานวิจัย สามารถสรุปแหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ดังนี้ แหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ คือ แหล่งเงินทุนด้วยตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 76.0 รองลงมา คือ หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 10.00 กลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) และกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 6.00 สำหรับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพที่ใช้น้อยที่สุด คือ การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 2.00 จากแหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) ร้อยละ 2 เป็นการระดมทุนแบบผู้ลงทุนได้รับสิทธิประโยชน์หรือสินค้าตอบแทน (Reward Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 50 และเป็นการระดมทุนแบบผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นตัวเงิน (Peer-to-Peer Lending) คิดเป็นร้อยละ 50 จากแหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding)
เมื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพแต่ละธุรกิจกับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพแต่ละประเภทมีการเลือกใช้แหล่งเงินทุนช่องทางใดบ้าง ได้ดังนี้

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 16.67 และเป็นแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่อเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 16.67

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอาหาร (Food Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 63.64 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 18.18 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ

(Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 9.09 และการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 9.09 ตามลำดับ

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Education Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 50.00

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (Health Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 50.00

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 50.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 50.00

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (Agri Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 40.00 แหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 40.00 และแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 20.00

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) คิดเป็นร้อยละ 20.00 แหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 10.00 และเป็นแหล่งเงินทุนการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (Industry Tech) ส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมาเป็นแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC)) คิดเป็นร้อยละ 20.00

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านด้านอื่น ๆ เป็นแหล่งเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 100

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลวิจัยในครั้งนี้ ช่วยให้ทราบถึงลักษณะและแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทยสามารถนำไปวิเคราะห์ข้อมูล โดยอภิปรายประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในด้านเกษตร(Agri Tech) และ ด้านอาหาร (Foot Tech) ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ อายุส ยุวรี (2560) ที่พบว่ากลุ่มธุรกิจที่สนในหรือกำลังประกอบธุรกิจแบบสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็น พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และการบริการออนไลน์ (E-Service) จากกรณีที่ไม่สอดคล้องดังกล่าวเป็นแบ่งลักษณะประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพที่แตกต่างกัน ซึ่งของผู้วิจัยได้แบ่งลักษณะของประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพ 12 ลักษณะธุรกิจ แต่งานวิจัยของ อายุส ยุวรี (2560) แบ่งลักษณะของประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพ 6 ลักษณะ ซึ่งอาจทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลได้ ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Hendratmi, A., Ryandono, M. and Sukmaningrum, P. (2019) ที่พบว่าในปี 2018 จากสตาร์ทอัพในประเทศอินโดนีเซีย 992 ราย สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพแบบ E-Commerce คิดเป็นร้อยละ 35.48 Nicolaj Hojer Nielen (2017) พบว่าสตาร์ทอัพในประเทศสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fin Tech) จากกรณีที่ไม่สอดคล้อง เนื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ ด้านเทคโนโลยี ด้านนโยบายเกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจ ด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคและต้นทุนเทคโนโลยี ด้านการเมืองและสภาพเศรษฐกิจ และด้านลักษณะทางประชากรศาสตร์ ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ ซึ่งอาจทำส่งผลต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพที่แตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) เมื่อทำการวิเคราะห์ลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพแต่ละธุรกิจเปรียบเทียบกับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ ผลที่ได้คือทุกธุรกิจสตาร์ทอัพจะมีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ หรือบางธุรกิจสตาร์ทอัพจะมีแหล่งเงินทุนทั้งหมดในการวิจัยครั้งนี้เป็นแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อายุส ยุวรี (2560) ที่พบว่าแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจ Startup คือ แหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap) มากที่สุด และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิมลรัตน์ เลิศพลับพลาไชย (2554) ที่พบว่าแหล่งเงินทุนที่นำมาดำเนินธุรกิจส่วนมากเป็นแหล่งเงินทุนของตนเอง สอดคล้องกับ Nicolaj Hojer Nielen (2017) ที่พบว่าสตาร์ทอัพในประเทศสหรัฐอเมริกา มีการ

ดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพโดยส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนตนเอง รองลงมาคือแหล่งเงินทุนจากครอบครัวและเพื่อน

5.3 ข้อจำกัดของงานวิจัย

5.3.1 งานวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ ซึ่งผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลการตอบแบบสอบถามผ่านช่องทางออนไลน์ (Online Questionnaire) โดยใช้ Google Form จัดทำแบบสอบถามออนไลน์ในรูปแบบลิงก์ (Link) และคิวอาร์โค้ด (QR Code) และกระจายแบบสอบถามผ่านโซเชียลมีเดียเท่านั่น และมีการตอบกลับที่น้อยทำให้กลุ่มประชากรมีการกระจายตัวค่อนข้างน้อย จึงอาจทำให้ผลวิจัยคลาดเคลื่อนและไม่สามารถนำไปอ้างอิงกับกลุ่มประชากรทั้งหมดได้

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งนี้

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะจากผลการวิจัยที่เกิดขึ้นในครั้งนี้ ลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพมีการแบ่งประเภทของธุรกิจที่ยังไม่ชัดเจนและไม่ครอบคลุมจึงทำให้ข้อมูลมีความหลากหลายและค่อนข้างกระจายและการวิจัยของผู้ทำวิจัยเป็นวิจัยเชิงปริมาณข้อมูลที่ได้จะไม่ใช้เชิงลึกเหมือนวิจัยเชิงคุณภาพหากมีการสัมภาษณ์ในเชิงลึกอาจจะได้ข้อมูลที่แน่นอนกว่าที่ผู้วิจัยได้นำเสนอ

5.4.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ผู้วิจัยเห็นว่าควรมีการศึกษาเพิ่มเติมจากการวิจัยในครั้งโดยการวิจัยในเชิงลึกจำแนกตามลักษณะของลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ หรือการวิเคราะห์แหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพในเชิงลึกเพียงแหล่งเงินทุนเดียว หรือการวิจัยที่ใช้กลุ่มประชากรในธุรกิจรูปแบบอื่น

5.5 บทสรุป

บทสรุปงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้กล่าวถึงการสรุปผลในการศึกษา อภิปรายผลในการศึกษา ข้อจำกัดในการศึกษา และข้อเสนอแนะสำหรับผลการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทยส่วนใหญ่มีการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในด้านเกษตร(Agri Tech) จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 และ ด้านอาหาร (Foot Tech) จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.00 มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่เป็นแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap) จำนวน 136 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.00 เมื่อเปรียบเทียบลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพแต่ละธุรกิจกับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ จะพบว่าทุกธุรกิจสตาร์ทอัพจะมี

แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ หรือบางธุรกิจสตาร์ทอัพจะมีแหล่งเงินทุนทั้งหมดในการวิจัยครั้งนี้เป็นแหล่งเงินทุนประเภทเงินทุนตัวเองหรือครอบครัว (Bootstrap)

แต่อย่างไรก็ตาม ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ยังมีข้อจำกัดในด้านของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่หลากหลายเท่าที่ควรเนื่องจากการใช้แบบสอบถามออนไลน์ (Online Questionnaire) โดยใช้ Google Form จัดทำแบบสอบถามออนไลน์ กระจายแบบสอบถามผ่านโซเชียลมีเดีย และการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณทำให้ข้อมูลไม่ได้เจาะจงมากนัก ดังนั้น ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมแบบเจาะลึกถึงกระบวนการต่าง ๆ และประชากรที่หลากหลายจะทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นอิสระมากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

กฤษยา มะแอ และกฤษณา ฝังใจ. (2561). ปัจจัยสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ในประเทศไทย. *วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ*, 28(2), 143-157. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/pyu/article/view/167624/120783

ชนินทร เพ็ญสูตร. (2560). ประเทศไทย 4.0 บริบททางเศรษฐกิจ และการเมือง. *วารสารรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์*, 8(1), 67-99. สืบค้น 1พฤษภาคม 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/polscicmujournal/article/view/91314/71730

ชนินทร เพ็ญสูตร. (2561). สตาร์ทอัพไทยแลนด์:กรณีศึกษาสตาร์อัพในจังหวัด*เชียงใหม่. วารสารพัฒนศาสตร์*, 1(1), 253-291. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/executivejournal/article/view/105575/83788

ชัยวัฒน์ ใบไม้. (2560). สตาร์ทอัพ: นิยามความสำคัญ และแนวทางการทำวิจัย. *วารสารนักบริหาร*, 37(2), สืบค้น 15 เมษายน 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/executivejournal/article/view/105575/83788

ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี. (นุชนาถ คุณความดี). (2561). *SET Your Startup Business Gulde รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)

ธนาคารกรุงเทพ. (2561) รูปแบบแหล่งเงินทุนของธุรกิจ Startup. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.bangkokbanksme.com/article/25885

พิมพ์ผกา ครองยุทธ. (2560). *การศึกษารูปแบบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,กรุงเทพฯ). สืบค้นจาก http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2017/TU_2017_5902112787_7883_6990.pdf

ภัทรพิชญ์ เลิศศิรินุกูล. (2561). *Startup 102: เข้าใจ 'สตาร์ทอัพ 8 ประเภท' พร้อมตัวอย่างโซลูชันส์ที่มีผู้ใช้งานแล้ว*. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.salika.co/2018/12/06/startup-by-sector/

วิมลรัตน์ เลิศพลับพลาไชย. (2554). *การแสวงหาแหล่งเงินทุนและปัญหาในการแสวงหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)* (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, กรุงเทพฯ). สืบค้นจาก http://dspace.bu.ac.th/jspui/handle/123456789/434

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ และขนิษฐา พัฒนสิงห์. (2561). ทิศทางนโยบายภาครัฐต่อการพัฒนาธุรกิจเกิดใหม่ในยุคประเทศไทย 4.0. *วารสารวิทยาการจัดการ*, 35(1), สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/jms_psu/article/view/98332/99335

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.). (2561). *THAILAND TOWARDS STARTUP NATION*. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.startupthailand.org/wp-content/uploads/2018/11/white-paper.pdf

สุพัตรา คำแหง, ศิวารัจน์ ณ ปทุม, และปริญ ลักษิตามาศ. (2561). การตลาดสมัยใหม่ของผู้ประกอบการใหม่บนพื้นฐานประเทศไทย 4.0. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยธนบุรี*, 19(29), สืบค้น 1 พฤษภาคม 2562, จาก https://www.tci-thaijo.org/index.php/trujournal/article/view/145126/107264

สุรศักดิ์ อำนวยประวิทย์. (2559). กลยุทธ์การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร. *วารสารวิชาการบริหารธุรกิจ*, 11(1), สืบค้น 10 พฤษภาคม 2562, จาก http://www.journal.rmutt.ac.th:8080/index.php/business/article/view/408/472

อภิชัย เลิศจรรยากุล. (2559). *เกณฑ์ที่บริษัทจัดการเงินร่วมทุนใช้ในการพิจารณาบริษัทสตาร์ทอัพในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มาหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ,กรุงเทพฯ). สืบค้นจาก http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2016/TU_2016_5823030167_5584_5586.pdf

อายุส ยุวรี. (2560). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจแบบ start-up* (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มาหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,กรุงเทพฯ). สืบค้นจาก http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2017/TU_2017_5902030708_7336_6096.pdf

ภาษาต่างประเทศ

Frid, C., Wyman, D., Gartner, W. and Hechavarria, D. (2016), "Low-wealth entrepreneurs and access to external financing", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 22 No. 4, pp. 531-555. https://doi.org/10.1108/IJEBR-08-2015-0173

Hamilton, R. (2001), "*E-commerce new venture performance: how funding impacts culture*", Internet Research, Vol. 11 No. 4, pp. 277-285. https://doi.org/10.1108/10662240110402731

Hendratmi, A., Ryandono, M. and Sukmaningrum, P. (2019), "Developing Islamic crowdfunding website platform for startup companies in Indonesia", *Journal of Islamic Marketing*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. https://doi.org/10.1108/JIMA-02-2019-0022

Nielsen, N. H. (2017). Startup Funding. Retrieved August 3, 2019, from https://startupfundingbook.com

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามงานวิจัย

แบบสอบถามลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้น (Start Up) ในประเทศไทย

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะและแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในประเทศไทย

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ตอนดังนี้
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของสตาร์ทอัพ
ตอนที่ 2 รูปแบบและลักษณะประเภทธุรกิจของสตาร์ทอัพ
ตอนที่ 3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบคำถามในแบบสอบถามนี้จนครบทุกข้อ ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลและความเห็นของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด ผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาจะถูกนำมาใช้ประโยชน์เชิงวิชาการเท่านั้น

*จำเป็น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. **เพศ** *
ทำเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง
- ชาย
- หญิง

2. **อายุ** *
ทำเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง
- น้อยกว่า 20 ปี
- 20 - 25 ปี
- 26 - 30 ปี
- 31 - 35 ปี
- 36 - 40 ปี
- มากกว่า 40 ปี

3. **ระดับการศึกษา** *
ทำเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง
- ต่ำกว่าอนุปริญญา หรือเทียบเท่า
- อนุปริญญา หรือเทียบเท่า
- ปริญญาตรี
- สูงกว่าปริญญาตรี

4. **ประสบการณ์ทำงาน** *
ท่านเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง

- ◯ น้อยกว่า 5 ปี
- ◯ 5 - 10 ปี
- ◯ 11 - 15 ปี
- ◯ มากกว่า 15 ปี

ส่วนที่ 2 รูปแบบและลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ

5. **รูปแบบของธุรกิจสตาร์ทอัพ** *
ท่านเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง

- ◯ เจ้าของคนเดียว
- ◯ ห้างหุ้นส่วน
- ◯ บริษัท
- ◯ อื่นๆ

6. **ลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ** *
ท่านเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง

- ◯ ด้านการเงิน (Fin Tech)
- ◯ ด้านอาหาร (Food Tech)
- ◯ ด้านการศึกษา (Education Tech)
- ◯ ด้านธุรกิจประกันภัย (Insur Tech)
- ◯ ด้านการแพทย์และการดูแลรักษาสุขภาพ (Health Tech)
- ◯ ด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech)
- ◯ ด้านการเกษตร (Agri Tech)
- ◯ ด้านการท่องเที่ยว (Travel Tech)
- ◯ ด้านการเข้าถึงสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (E-commerce)
- ◯ ด้านอุตสาหกรรม (IndustryTech)
- ◯ ด้านการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle)
- ◯ อื่นๆ

ส่วนที่ 3 แหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ

7. **แหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพ** *
ท่านเครื่องหมายเพียงหนึ่งช่อง

- ◯ เงินทุนตัวเองหรือ ครอบครัว (Bootstrap)
- ◯ กลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor)
- ◯ หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator / Accelerator)
- ◯ การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) (ตอบแบบสอบถามต่อในข้อที่ 8)
- ◯ กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital (VC))

8. **การระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) (คำถามต่อจากข้อ 7 เฉพาะผู้ที่เลือกตอบข้อการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowdfunding) ผู้ที่เลือกตอบแหล่งเงินทุนอื่นข้ามการทำแบบสอบถามข้อนี้ไป)**
ทำเครื่องหมายถูกเพียงหนึ่งช่อง

- ◯ การระดมทุนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based Crowdfunding)
- ◯ การระดมทุนผู้ลงทุนได้รับสิทธิ์ประโยชน์หรือสินค้าตอบแทน (Reward Crowdfunding)
- ◯ การระดมทุนผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นตัวเงิน (Peer-to-Peer Lending)
- ◯ การระดมทุน ผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนจากการถือหุ้น(Equity-based Crowdfunding)

รับเคล็ดลับโดย
Google Forms

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	กรวิทย์ เอ่งล่อง
ประวัติการศึกษา	พ.ศ.2555 บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม
ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน	พนักงานบัญชี บริษัท เกียร์เฮด จำกัด

DPU