

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในประเทศไทย

วรรณพร ทองประเสริฐ

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการบัญชี วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

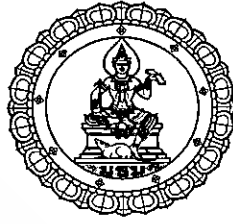
พ.ศ.2562

Access to Funding for Tech Startup in Thailand

Vannaporn Thongprasert

**A Thematic Paper Submitted in Partial Fulfillment 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 การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในประเทศไทย
เสนอโดย วรรณพร ทองประเสริฐ
สาขาวิชา บัญชีมหาบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ดร.ศิริเดช คำสุพรหม

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์แล้ว

ศรินทร์ดา เพชรเชิดชู
.....ประธานกรรมการ

(ดร.พัทธนันท์ เพชรเชิดชู)

ดร.ศิริเดช
.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

(ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)

ผศ.ดร.ดารณี
.....กรรมการ

(ผศ.ดร.ดารณี เอื้อชนะจิต)

วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชีรับรองแล้ว

ดร.ศิริเดช
.....คณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี

(ดร.ศิริเดช คำสุพรหม)

วันที่ 3 เดือน ส.ค. พ.ศ. 2562

หัวข้อสารนิพนธ์	การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย
ชื่อผู้เขียน	วรรณพร ทองประเสริฐ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.ศิริเดช คำสุพรหม
สาขาวิชา	การบัญชี
ปีการศึกษา	2561

บทคัดย่อ

การศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และวิเคราะห์ปัญหา และอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย การศึกษานี้เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลประชากรที่ศึกษาคือ กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย จำนวน 100 บริษัท สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลได้ จำนวน 67 บริษัท

ผลการศึกษาพบว่า แหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทยส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) โดยมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน คือ เงินเก็บของตัวเองซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่สตาร์ทอัพใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจ รองลงมาคือ การรวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) และเงินสนับสนุนจากครอบครัว สำหรับเหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่ไม่ถูกต้องเสียอำนาจในการตัดสินใจ และสามารถกำหนดเป้าหมาย และทิศทางธุรกิจโดยไม่ถูกแทรกแซง ประโยชน์ที่ได้รับ คือ ความเป็นเจ้าของและถือหุ้นในสัดส่วนที่มากที่สุด สามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการของตนเอง และเป็นแรงผลักดันให้เรียนรู้อย่างรวดเร็วเพื่อสร้างธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ และทำได้จริง สำหรับปัญหาและอุปสรรคการเข้าถึงแหล่งเงินทุน พบว่าปัญหาและอุปสรรค คือ เรื่องของการขัดแย้งกันทางผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้น รวมถึงมีความยากในการหา Connection หรือที่ปรึกษาทางธุรกิจ

คำสำคัญ: เทคโนโลยีสตาร์ทอัพ, แหล่งเงินทุน

Thematic Paper Title	Access to Funding Tech Startup in Thailand
Author	Vannaporn Thongprasert
Thematic Paper Advisor	Dr.Siridech kumsuprom
Department	Accountancy
Academic Year	2018

ABSTRACT

The research is to study the components of the study of access to funding for tech startup in Thailand. The purpose of this research is to study how to access funding sources. Analyze problems and the obstacles to accessing funding sources of Tech Startup in Thailand.

This research is a quantitative research in the form of survey using the questionnaires as the tool in collecting data. Population in this research is 100 start-up companies in Thailand. Can collect data in 67 companies.

The result of research found that Tech Startups in Thailand mainly uses personal money or “bootstrap”. Access to funding by their own funds, family support and co - founders. The reason for deciding is without Losing Control to make decisions Setting goals and business plan without interference. The benefit is ownership and holding the highest proportion of shares. Can expand business or develop products according to their own needs. And driving force to learn for create a business and generate revenue. The problems and obstacles to accessing funding found that issue of conflict of interest and difficulty finding network or a business consultant.

Keywords: Tech Startup, Funding

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของผู้วิจัยได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์ ดร.ศิริเดช คำสุพรหม คณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี ที่กรุณาได้รับเป็นที่ปรึกษาและเสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษารวมถึงตรวจสอบแก้ไขความเรียบร้อย ตลอดจนให้คำแนะนำทางวิชาการที่ดีเสมอมา

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.พัทธนันท์ เพชรเชิด ที่ได้ให้เกียรติเป็นประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี เอื้อชนะจิต ที่ได้ให้เกียรติเป็นกรรมการสอบสารนิพนธ์ ซึ่งได้ให้คำแนะนำ และข้อเสนอแนะเพิ่มเติมต่อสารนิพนธ์เล่มนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอขอบพระคุณอาจารย์ ดร.พนชิต กิตติปัญญางาม ผู้อำนวยการสถาบัน DPUX มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ และนายกสมาคม Thailand Tech Startup Association อาจารย์ เปรมารัช วัลลาชัย ผู้จัดการสถาบัน DPUX มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ ที่กรุณาให้ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ อีกทั้งขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือและเสียสละเวลาในการให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัยฉบับนี้

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณครอบครัว เพื่อน ๆ ที่คอยสนับสนุนเป็นกำลังใจและให้ความช่วยเหลือจนกระทั่งสารนิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ รวมถึงผู้ที่ให้ความสนใจ สามารถนำความรู้นี้ไปใช้ในการพัฒนาต่อยอดต่อไปในอนาคต

วรรณพร ทองประเสริฐ

สารบัญ

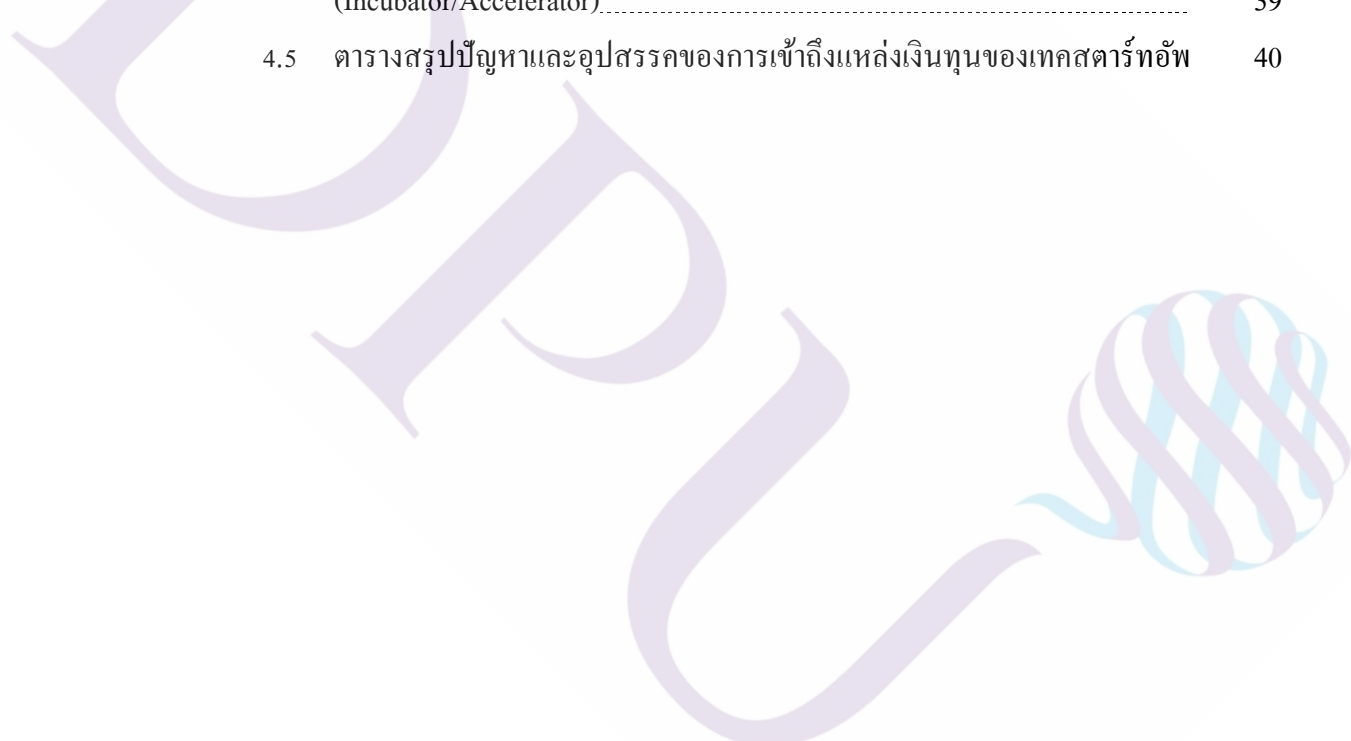
	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ฉ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา.....	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
1.4 ขอบเขตของการศึกษา.....	3
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
2. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
2.1 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ.....	6
2.2 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปของแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย.....	12
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	21
3. ระเบียบวิธีการศึกษา.....	26
3.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	26
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	26
3.3 วิธีทดสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	27
3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	27
3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	27
4. ผลการศึกษา.....	29
4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ.....	29
4.2 การเข้าถึงแหล่งเงินทุน.....	35
4.3 ลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน.....	39
4.4 ข้อเสนอแนะ และแนวทางการส่งเสริมด้านแหล่งเงินทุน.....	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5. สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	42
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	42
5.2 อภิปรายผลการศึกษา.....	45
5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ.....	46
บรรณานุกรม.....	48
ภาคผนวก.....	52
ก. แบบสอบถาม.....	53
ประวัติผู้เขียน.....	60

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ตารางสรุปรูปแบบของ Crowdfunding.....	16
2.2	ตารางสรุปแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ.....	18
2.3	ตารางสรุประดับการลงทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย.....	20
4.1	ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap).....	36
4.2	ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนนักลงทุนบุคคล (Angle Investor).....	37
4.3	ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)....	38
4.4	ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator).....	39
4.5	ตารางสรุปปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคสตาร์ทอัพ	40



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
4.1 รูปแบบของธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	30
4.2 จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	31
4.3 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	32
4.4 เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	33
4.5 จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	34
4.6 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ท่านใช้ในการดำเนินธุรกิจเทศบาลตำบลท้อฟ้า.....	35



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์ และแนวโน้มเศรษฐกิจโลกมีตลาดเกิดใหม่ที่มีบทบาทสูงขึ้นตลาดการเงินโลกเข้าสู่สถานการณ์ ไร้พรมแดนซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการเงินที่มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วทำให้มีการพัฒนาเครื่องมือทางการเงินใหม่ ๆ รวมทั้งมีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่หลากหลายส่งผลต่อการเปิดเสรีทางการค้ามากขึ้น ในส่วนของการวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยีเป็นไปอย่าง อย่างก้าวกระโดด เป็นกุญแจสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจสังคม สิ่งแวดล้อม และเปลี่ยนวิถีการดำรงชีวิตของคน ทำให้เกิดสาขาอุตสาหกรรมและบริการใหม่ ๆ ที่ผสมผสานการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ หลากหลายสาขา มนุษย์จะสามารถเข้าถึงข้อมูลและองค์ความรู้ได้อย่างไร้ขีดจำกัด (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560)

ซึ่งจะเป็นโอกาสที่สำคัญของประเทศไทยในการพัฒนานวัตกรรมนำมาใช้ขับเคลื่อนพัฒนา เพื่อยกระดับศักยภาพของประเทศ สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) ที่มีเป้าหมายการพัฒนาประเทศ โดยจะมุ่งเน้นการนำความคิดสร้างสรรค์ และการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลทำให้เกิดสิ่งใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ทั้งในเรื่องกระบวนการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ตามนโยบายของรัฐบาลไทย “Thailand 4.0” เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีความเข้มแข็ง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่เศรษฐกิจฐานบริการและดิจิทัล โดยมุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบใหม่ หรือธุรกิจเทค-สตาร์ทอัพ (Tech-Startup) ที่กระจายฐานการผลิตและการให้บริการสู่ภูมิภาค รวมทั้งก่อให้เกิดอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อนประเทศ

ในยุค Internet of things (IOT) ทำให้กลุ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นภาคธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative economy) และเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital economy) และกลุ่มธุรกิจดังกล่าวได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวัน และเกี่ยวข้องกับคนในทุก ๆ สาขาอาชีพ และยังสามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านของการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การลดระยะเวลา

และต้นทุนการผลิตได้ อีกทั้งยังเป็นรากฐานสำคัญสำหรับการพัฒนาประเทศ ซึ่งอิทธิพลจาก Internet of things (IOT) และเทคโนโลยีได้สร้างให้เกิดโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่และสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ เริ่มต้นธุรกิจได้อย่างสร้างสรรค์ โดยผู้ประกอบการประเภทนี้ถูกเรียกว่า สตาร์ทอัพ (Startup) โดยสตาร์ทอัพ (Startup) ที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในยุคนี้ก็คือ ธุรกิจ สตาร์ทอัพ (Startup) ประเภท เทคโนโลยี-สตาร์ทอัพ (Tech-Startup) เป็นธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ และนวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ โดยลักษณะของธุรกิจประเภท สตาร์ทอัพ (Startup) ในศตวรรษที่ 21 หรือยุคของ Internet of things (IOT) จะต้องทำให้มีศักยภาพในประเทศต้นแบบอย่างซิลิคอนวัลเลย์ ในสหรัฐอเมริกาจะพบว่า โมเดลของธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพจะต้องเริ่มต้นง่าย ต้นทุนเริ่มต้นไม่สูง และโมเดลธุรกิจออกแบบมาให้สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว

ที่ผ่านมาหน่วยงานต่าง ๆ มีการให้ความสำคัญ และมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจเทคโนโลยี-สตาร์ทอัพ (Tech-Startup) ให้เป็นนักรบทางเศรษฐกิจที่สามารถใช้ทรัพยากรของประเทศในการผลิตสินค้าและบริการมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยมีกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก ในการพัฒนาธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษา ในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุน (Venture Capital) นักลงทุนบุคคล (Angel) และนักลงทุนบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate Venture Capital)

จะเห็นได้ว่าในปี 2560 ได้มีการดำเนินการจัดตั้งสำนักงานดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (ดีป้า) เพื่อช่วยพัฒนาเทคโนโลยี และเพิ่มการทำงานในมิติเศรษฐกิจและสังคมมากขึ้น ส่วนองค์กรภาคเอกชนขนาดใหญ่ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรให้ สอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมอย่างต่อเนื่องเช่นกัน จึงดูเหมือนไม่ใช่เรื่องยากเกินไปสำหรับบริษัทใหญ่ที่มีเงินทุน และมีบุคลากรรองรับ ขณะที่ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) ซึ่งไม่ได้พร้อมในเรื่องของเงินทุน และบุคลากร จึงเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยากสำหรับผู้ประกอบการที่จะสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ (กฤตยา สังข์เกษม, 2560)

เนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพนั้นเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่มีความเสี่ยงมากกว่าการทำธุรกิจทั่วไป การหาเงินทุนจึงมีความแตกต่างกัน การที่จะกู้เงินกับธนาคารเหมือนกับธุรกิจ SMEs ทั่วไป อาจจะเป็นไปได้ยาก ส่งผลให้มักจะประสบปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในขณะที่เดียวกันการ

เติบโตของสตาร์ทอัพในแต่ละช่วงนั้น จำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุน และเป็นจำนวนที่มากขึ้นเรื่อย ๆ เพื่อให้ธุรกิจขยายเติบโตต่อไปได้ แหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพจึงมีความสำคัญเป็นอันดับต้น ๆ (ฉัตรชัย วรพงษ์ดี, 2560) และจากผลการสำรวจสถานภาพระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทยประจำปี 2560 หรือ The Thai Startup Ecosystem Survey 2017 โดยสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) ร่วมกับสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association – TTSA) ในหัวข้อปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) พบว่าการขาดแคลนเงินทุนและไม่สามารถเข้าถึงแหล่ง เงินทุนได้ เป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

ดังนั้นการทบทวนวิจัยเชิงสำรวจครั้งนี้จึงต้องการศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทค สตาร์ทอัพในประเทศไทย เพื่อจะได้ทราบถึงปัญหา หรืออุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และ นำผลที่ได้จากการสำรวจมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมและสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนธุรกิจ สตาร์ทอัพ (Startup) ของประเทศไทยอีกทั้งยังเป็นการเปิดทางให้แก่ผู้มีความคิดสร้างสรรค์ในการ คิดค้นสินค้าหรือบริการที่อาจสร้างมูลค่าเพิ่มมหาศาลได้ในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคสตาร์ทอัพในประเทศไทย

1.2.2 เพื่อวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคสตาร์ทอัพใน ประเทศไทย

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.3.1 เพื่อใช้ข้อมูลเป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนแก่ผู้ประกอบการเทค สตาร์ทอัพ

1.3.2 ผู้ลงทุน (Investor) และองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย สามารถนำ ข้อมูลไปใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริม และสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนเทค-สตาร์ทอัพของ ประเทศไทยในอนาคต

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคสตาร์ทอัพในประเทศไทย โดยมีขอบเขตการวิจัย ดังนี้

1.4.1 ด้านประชากร

การศึกษาครั้งนี้ใช้ประชากร คือ กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีจำนวน 100 บริษัท

1.4.2 ด้านเนื้อหา

ศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีในประเทศไทย โดยแหล่งเงินทุนที่นำมาศึกษาประกอบไปด้วย

- (1) เงินทุนตัวเอง (Bootstrap)
- (2) กลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angle Investor)
- (3) หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator/Accelerator)
- (4) การระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding)
- (5) กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

1.4.2 ด้านระยะเวลา

เก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือนมิถุนายน – กรกฎาคม 2562

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

สตาร์ทอัพ (Startup) หมายถึง ธุรกิจที่ก่อตั้งใหม่หรือธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้น

เทคโนโลยีสตาร์ทอัพ (Tech Startup) หมายถึง ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเป็นตัวหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างสินค้าหรือบริการที่เกิดมูลค่าเพิ่มจนกลายเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์ที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว

เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) หมายถึง เป็นเงินทุนแหล่งแรกที่สามารถเริ่มทำธุรกิจได้จากเงินเก็บของตัวเอง หรือรวมกับเงินทุนของเพื่อนผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder)

กลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angle Investor) หมายถึง กลุ่มนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินลงทุนส่วนตัวของตัวเองมาร่วมลงทุนกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator/Accelerator) หมายถึง หน่วยงานที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้โดยให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน ให้คำแนะนำและเป็นพี่เลี้ยงทางธุรกิจในด้านต่าง ๆ ตลอดจนแหล่งเงินทุน และช่วยหาพันธมิตรและแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในรอบต่อ ๆ ไป

การระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding) หมายถึง การหาเงินทุนโดยการระดมทุนผ่านแพลตฟอร์มที่เป็นเสมือนตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้ที่ต้องการเงินทุน (ไปประกอบธุรกิจ) กับผู้ที่มีเงินทุน (กลุ่มคนจำนวนมาก)

กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) หมายถึง กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบองค์กร หรือนักลงทุนสถาบัน ที่นำ เงินมาร่วมลงทุนกับธุรกิจสตาร์ทอัพ



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทยนั้น ผู้วิจัยทำการศึกษาแหล่งเงินทุนที่มีอยู่ในประเทศไทย รวมทั้งแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา โดยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมทั้งด้านแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสามารถสรุปเป็นประเด็นหลักที่สำคัญดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ
- 2.2 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปของแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย
- 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

2.1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพ (Startup) ได้มีผู้ที่ให้คำนิยามไว้มากมาย เช่น Steve Blank (2010) ผู้เขียนหนังสือ “The Startup Owner’s Manual” ได้ให้คำนิยามของสตาร์ทอัพ (Startup) ไว้ว่า “a startup is an organization formed to search for a repeatable and scalable business model.” แปลได้ว่า “สตาร์ทอัพ คือกิจการที่ตั้งขึ้นเพื่อค้นหาโมเดลธุรกิจ (business model) ที่ทำซ้ำได้ (repeatable) และขยายตัวได้ (scalable)” Repeatable เป็นโมเดลธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้หรือไม่ มีผู้ใช้บริการกลับมาใช้บริการต่อไปเรื่อย ๆ ได้หรือไม่ ส่วน Scalable ในที่นี้ เป็นการขยายฐานลูกค้าออกไปยังตลาดต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว อาทิ โมเดลธุรกิจที่มีโอกาสในการขยายไปยังต่างประเทศ ธุรกิจที่มีการเพิ่มบริการต่อยอดขึ้นไป เช่น เพิ่มฟีเจอร์ก็สามารถเข้าสู่ตลาดที่ใหญ่ขึ้นได้ ด้วยเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันทำให้ธุรกิจมีโอกาสขยายฐานลูกค้าออกไปได้ง่ายขึ้น จึงมักเห็นกลุ่ม Startup มาสายเทคโนโลยี เป็นจำนวนมาก

นอกจากนี้ ชัยวัฒน์ ไบไม (2560) ได้นิยามความสำคัญของสตาร์ทอัพสามารถสรุปเป็นนิยามได้ว่า “startup หมายถึง ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเป็นตัวหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างสินค้าหรือบริการที่เกิดมูลค่าเพิ่มจนกลายเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์ที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว” ซึ่งน่าจะเป็นการให้ความหมายที่กระชับและชัดเจน หากจะเปรียบเทียบกับ

ความหมายที่กำหนดขึ้นโดยกระทรวงอุตสาหกรรม (Ministry of Industry, 2016) ที่ระบุว่า “Startup หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรธุรกิจขนาดเล็กที่จัดตั้งขึ้น ด้วยบุคลากรและทรัพยากรจำนวนน้อย แต่มีความคิดที่ต้องการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศที่สามารถต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นธุรกิจที่แตกต่าง” ก็น่าจะได้บทสรุปที่มีความหมายสอดคล้องกัน

ในต่างประเทศยกตัวอย่างเช่น สหรัฐอเมริกา ธุรกิจสตาร์ทอัพมีบทบาทที่สำคัญอย่างมากในระบบเศรษฐกิจ โดยเฉพาะบริษัทด้านเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใน ซิลิคอน วัลเลย์ (Silicon Valley) บริษัทที่ตั้งอยู่และมีชื่อเสียงอย่างมาก ที่เคยเป็นสตาร์ทอัพ เช่น Google, PayPal, Facebook และ Apple ถือว่าเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วและมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีที่สุดสภาพเศรษฐกิจของโลกในขณะนี้ นอกจากนี้กว่าร้อยละ 86 ของธุรกิจสตาร์ทอัพในซิลิคอน วัลเลย์ ได้รับเงินลงทุนจำนวนมหาศาล จากกว่า 298,000 นักลงทุน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ก่อให้เกิดการพัฒนาและทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพเหล่านั้นประสบความสำเร็จ รวมถึงยังถือเป็นการขับเคลื่อนทรัพยากรทางการเงินภายในประเทศอีกด้วย

สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทยแม้จะยังมีบริษัทที่มีมูลค่าสูงเหมือนอย่างบริษัทในต่างประเทศ แต่ก็มีหลายบริษัทที่กำลังอยู่ในช่วงเติบโต และถือว่าเป็นสตาร์ทอัพต้นแบบให้กับสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ โดยสตาร์ทอัพในไทยเริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปี 2011 โดยมียอดระดมทุนสูงขึ้นเรื่อย ๆ สถิติข้อมูลจาก Techsauce (2017) ในปี 2016 ยอดระดมทุนอยู่ที่ ไม่ต่ำกว่า 86.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นเงินไทยที่ 2,981.45 ล้านบาท) ซึ่งโตกว่าปีก่อน 100% เพราะมี Top 3 Deal ที่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมา อย่าง Ookbee ที่อยู่ในวงการ Digital Content, Omise ที่เป็น Online Payment Gateway และ Umami ที่เป็นอีคอมเมิร์ซตามมาด้วย โลจิสติกส์ ฟินเทคและ Food and restaurant ที่เป็นธุรกิจเด่นในประเทศไทย ในปี 2018 โฆษกสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ได้มีการรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee: NSC) โดยจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในประเทศไทยที่ลงทะเบียนกับ <http://startupthailand.org> ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ มีจำนวน 1,700 ราย ทำให้เกิดการตื่นตัวของบริษัทสตาร์ทอัพในประเทศไทยในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยสังเกตได้จากการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของธุรกิจใหม่ ๆ การเพิ่มขึ้นของนักลงทุนในรูปแบบขององค์กร การเกิดขึ้นของสื่อสำหรับธุรกิจที่จัดตั้งใหม่ การจัดนิทรรศการสัมมนาเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ หลักสูตรการศึกษาอบรมที่เน้นเรื่องการพัฒนาผู้ประกอบการหน้าใหม่ และสนับสนุนธุรกิจเกิดใหม่ทุกรูปแบบ และการเกิดขึ้นของพื้นที่สำหรับการทำงานร่วมกัน (co-working space) เป็นต้น

2.1.2 ขั้นตอนการเติบโตของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Stage of Startup)

1) Stage 1: Problem Solution Fit

เป็นช่วงเริ่มต้นจากการพัฒนาไอเดียที่อาจจะมาจากความต้องการแก้ปัญหา Pain point บางอย่างของผู้คน โดยได้ทำการพิสูจน์ว่าเป็นปัญหาที่มีอยู่จริงและมีความต้องการแก้ไขโดยสามารถคิดผลิตภัณฑ์ตั้งต้นที่สามารถแก้ปัญหานั้น ๆ ได้

2) Stage 2: Product Market Fit

เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อนำไปทดสอบกับตลาดเก็บข้อมูลจากลูกค้าและเรียนรู้นำมาปรับปรุงให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์กับความต้องการของตลาดหรือเรียกง่าย ๆ ว่าเป็นช่วงสินค้าติดตลาด ในช่วงระยะเวลานี้เองจะต้องเริ่มมองหาผู้ลงทุนอย่างจริงจัง

3) Stage 3: Business Market Fit

หลังจากที่สินค้าติดตลาดแล้วช่วงนี้จะเป็น การขยายการเติบโตของธุรกิจเพิ่มทีมงาน ขยายกำลังการผลิตหรือสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้า ซึ่งจะเป็นการพิสูจน์โมเดลทางธุรกิจรวมถึงการหารายได้ในรูปแบบใหม่ ๆ อาจจะเพิ่มขึ้นมาในช่วงนี้และช่วงนี้จะเป็นช่วงที่ดึงดูดนักลงทุนและทีมงานให้เข้ามาช่วยเร่งการเติบโตของธุรกิจ

2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศธุรกิจสตาร์ทอัพ (startup ecosystem)

จากเดิมคำว่า “ระบบนิเวศ” เป็นคำที่ใช้ในศาสตร์นิเวศวิทยา ซึ่งหมายถึงความสัมพันธ์ของสิ่งมีชีวิต ณ ที่ใดที่หนึ่ง แต่ในปัจจุบัน เมื่อประยุกต์มาใช้ในวงกว้าง จะหมายถึงองค์ประกอบสิ่งแวดล้อมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องและครอบคลุมสิ่งที่สนใจ สำหรับสตาร์ทอัพ ระบบนิเวศมักจะมุ่งเน้นองค์ประกอบที่จำเป็นในช่วงเกิดและเติบโต โดยอาศัยกรอบแนวคิด Data-driven framework ของ Startup Genome ในปี 2017 เป็นมาตรฐาน (Benchmark) ซึ่งวิเคราะห์องค์ประกอบของแต่ละระบบนิเวศด้วยข้อมูลที่ชี้วัดในแต่ละด้านสามารถจำแนกองค์ประกอบหลัก ๆ ได้ดังนี้

- 1) แรงงานที่มีทักษะ (Talent)
- 2) ประสบการณ์ของเมืองที่มีสตาร์ทอัพ (Startup experience)
- 3) การเข้าถึงตลาด (Market reach)
- 4) การระดมทุน (Funding)
- 5) สมรรถนะ (Performance)

สำหรับระบบนิเวศในประเทศไทย จะพบว่าด้านที่เป็นจุดเด่น และส่วนที่ช่วยเสริมสมรรถนะของไทยในอนาคตได้ คือ ด้านการระดมทุน ด้านที่นับว่าใช้ได้ คือ การเข้าถึงตลาด ขณะที่ด้านที่ไทยต้องเริ่มแก้ไขหรือพัฒนาให้ดีขึ้นอย่างจริงจัง คือ ด้านแรงงานและด้านการพัฒนาเมืองให้มีประสบการณ์เกี่ยวกับสตาร์ทอัพให้มากขึ้น โดยการพัฒนาด้านแรงงานจะมีความสำคัญ

มากเพราะจะทำให้แต่ละเมืองมีสตาร์ทอัพที่มีประสิทธิภาพ และหากไทยไม่พัฒนา 2 ด้านนี้ ย่อมทำให้การพัฒนาระบบนิเวศด้านสุดท้าย คือ ด้านสมรรถนะของสตาร์ทอัพจะเป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติได้ยาก (จิริฐู เจนพิงพร, 2560)

สิ่งที่มีความสำคัญและช่วยให้สภาพแวดล้อมหรือบรรยากาศในการสร้างสตาร์ทอัพในปัจจุบันมีคุณภาพและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น คือ การที่ประเทศไทยมีองค์ประกอบของระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ หรือ Startup Ecosystem ซึ่งเกี่ยวข้องกับหน่วยงาน หรือกลุ่มต่าง ๆ ที่มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยกลุ่มหลัก ๆ ได้แก่ ธุรกิจสตาร์ทอัพ กลุ่มผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจสตาร์ทอัพเติบโต (Supporting Organization)

1. กลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup Company) ถือเป็นจุดศูนย์กลางของ Ecosystem คือกลุ่มคนที่ริเริ่มก่อตั้ง หรือมีแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของสตาร์ทอัพ ปัจจุบันสตาร์ทอัพไทยมีการขยายการเติบโตเพิ่มขึ้นมาก ทั้งขนาดและจำนวน ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มสำคัญที่ทำให้เกิดสตาร์ทอัพ

2. กลุ่มนักลงทุน (Investor) คือ กลุ่มคนที่มีกำลังด้านการลงทุน อาจจะเป็นเงินทุน เครื่องมือ หรือส่วนสนับสนุนที่จะส่งผลให้สตาร์ทอัพเติบโตขึ้นได้ ซึ่งมีทั้งกลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angel) ที่ใช้เงินส่วนตัวมาร่วมสนับสนุนให้กับสตาร์ทอัพ โดยมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่มีความสนใจหรือรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ร่วมลงทุน กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) ที่นำเงินมาสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเติบโตโดยการลงทุน เพื่อแลกกับการถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพ และคาดหวังการเติบโตในอนาคต ซึ่งกลุ่มนี้จะมีทั้งกลุ่มองค์กรในประเทศ และต่างประเทศ โดยในปัจจุบันมีจำนวนมากขึ้น ทำให้สตาร์ทอัพ มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเทศนี้มากขึ้น รวมถึงการมีช่องทางระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd funding) ซึ่งเป็นช่องทางที่สตาร์ทอัพสามารถมาขอทุนจากประชาชนทั่วไปได้ โดยอาจจะมีหรือไม่มีผลตอบแทนก็ได้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของโครงการ ซึ่งกลุ่ม Investor ทั้งหมดนี้ถือเป็นส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพมีเงินทุนไว้ใช้จ่ายกิจการต่อไป

3. กลุ่มองค์กรที่เกี่ยวข้องที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโต (Supporting Organization) คือกลุ่มของหน่วยงานหรือองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพโดยสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพในการเติบโต เพื่อมาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนด้านต่าง ๆ อาทิเช่น ความรู้เทคโนโลยี แหล่งเงินทุน การออกตลาดต่างประเทศ การออกกฎหมาย ข้อนโยบาย รวมถึงกฎหมายที่เอื้อประโยชน์ต่อการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งในปัจจุบันมีมากมาย ตั้งแต่

Incubators/Accelerators หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพในการเติบโต เพื่อมาให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนแนะนำในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งด้านการตลาด การเงิน หรือกฎหมาย รวมถึงทำงานร่วมกัน เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจเติบโตได้รวดเร็วขึ้น โดยทั้ง Incubator และ Accelerator ต่างก็นำเสนอโอกาสที่ดีให้แก่ผู้ประกอบการ ตั้งแต่เริ่มแรก ผู้เริ่มธุรกิจจะได้รับความช่วยเหลือเพื่อทำให้ธุรกิจเติบโตเร็วขึ้นและยังมีโอกาสที่ดีที่อาจจะดึงดูดนักลงทุนจากบริษัทใหญ่ ๆ เข้ามาร่วมลงทุนใน Startup ด้วย แต่โปรแกรมและแนวทางที่แตกต่างกัน ก็มีผลต่อความสำเร็จของ Startup ในเบื้องต้น เป้าหมายของทั้ง Accelerator และ Incubator นั้น มีความแตกต่างกัน โดยที่ Accelerator เป็นผู้ช่วย “เร่ง” อัตราการเติบโตของธุรกิจที่มีอยู่แล้ว ในขณะที่ Incubator จะช่วย “บ่มเพาะ” ธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ซึ่งอาจจะมีเพียงความคิดใหม่ ๆ เพื่อให้ได้รูปแบบธุรกิจและเกิดเป็นบริษัทขึ้นมา ดังนั้น Accelerator จะเน้นไปที่อัตราการเติบโตของธุรกิจ ในขณะที่ Incubator มักจะเน้นไปที่การพัฒนานวัตกรรมให้เกิดขึ้นมากกว่า (เศรษฐกิจ มະลิสวารณ, 2560) สำหรับในประเทศไทยก็มีหลายหน่วยงานที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยมีการจัดตั้ง “โครงการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี” อาทิจาก 3 ค่ายโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ของประเทศ ตั้งแต่ของทาง AIS ที่มีโครงการ “AIS TheStartup” ไปจนถึง “Dtac Accelerate” ของ Dtac และ “True Incube” ของทาง True เป็นต้น

Government หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพ ในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความรู้ สนับสนุนทางด้านเทคโนโลยี พาออกตลาดต่างประเทศ ตลอดจนออกกฎเกณฑ์ทางด้านข้อปฏิบัติและกฎหมายต่าง ๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

Association สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ หรือ Thailand Tech Startup Association ซึ่งตั้งมาเพื่อช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศคอมมูนิตี้เทคโนโลยี ซึ่งรวมถึงสร้างกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้กลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพได้มาทำงานร่วมกัน และสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง รวมถึงเป็นตัวแทนของกลุ่มสตาร์ทอัพทั้งในและต่างประเทศ

Academy หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

Event การจัดงาน event ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อการเติบโต ไม่ว่าจะเป็นเวทีนำเสนอธุรกิจ เพื่อจับคู่ธุรกิจสตาร์ทอัพกับนักลงทุน รวมถึงงานสัมมนาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจสตาร์ทอัพโดยหน่วยงานต่าง ๆ

Coworking Space สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานเป็นของตนเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกันและมีชุมชนคนทำงานเหมือนกัน ทำให้มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนแนวคิดในการทำธุรกิจ ซึ่งสถานที่เหล่านี้มีไว้สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพโดยตรง โดยจะ

มีทั้งส่วนเอกชนที่จัดเก็บค่าใช้จ่าย กับส่วนที่ไม่มีค่าใช้จ่ายซึ่งมาจากการสนับสนุนของหน่วยงานเฉพาะที่ต้องการสนับสนุนโดยตรง

Media สื่อที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพโดยตรง ที่คอยอัปเดตข่าวสารความเคลื่อนไหวของคนในวงการสตาร์ทอัพ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึง Blog ที่ให้ความรู้ หรือเทคนิคในการสร้างสตาร์ทอัพ ต่าง ๆ

2.1.4 รูปแบบธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติได้ทำการแบ่งประเภทของบริษัทสตาร์ทอัพ (startup) ไว้ 8 ประเภทดังนี้

1. Property Tech: บริษัทด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยจะมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาส่งเสริมการให้บริการเช่น Website: thinkofliving.com เป็น บริษัทที่ให้ข้อมูลของที่พักอาศัย รวมไปถึงศึกษาและนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ เพื่อเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัย เป็นต้น

2. Life Style/Travel/Media: ในกลุ่มนี้นั้นจะเป็นการให้บริการในแง่ของข่าวสารและบริการสนับสนุนการท่องเที่ยว ตัวอย่างของบริษัทที่ทำธุรกิจด้านข่าวสาร เช่น Website: thchsource.com เป็น เว็บไซต์นำเสนอข่าวเกี่ยวกับ เทคโนโลยีและ ข่าวเกี่ยวกับบริษัทสตาร์ทอัพ (startup) ในประเทศไทย รวมไปถึงข่าว ของบริษัทสตาร์ทอัพ (startup) จากต่างประเทศ ตัวอย่างของบริษัทสตาร์ทอัพ (startup) ทางด้านการท่องเที่ยว เช่น local alike ช่องทางในการเชื่อมต่อระหว่าง ไกด์นำเที่ยวท้องถิ่น กับนักท่องเที่ยว โดยไกด์นำเที่ยวท้องถิ่นสามารถสร้างแผนการท่องเที่ยวและเปิดขายให้กับนักท่องเที่ยวที่สนใจได้

3. Fin Tech: มาจากคำว่า Finance รวมกับคำว่า Technology เป็นกลุ่ม บริษัทที่ให้บริการต่าง ๆ ทางด้านการเงินเช่น piggygo แอปพลิเคชันจัดการบัตรเครดิต, refinm เว็บไซต์นำเสนอ สินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารชั้นนำหลาย ๆ แห่ง โดยเป็นตัวกลางในการเปรียบเทียบดอกเบี้ยในแต่ละธนาคารและช่วยคำนวณเพื่อหาสินเชื่อที่เหมาะสมให้แก่ผู้ใช้บริการ เป็นต้น

4. E-commerce/Logistic: เป็น บริษัทที่มีธุรกิจในการค้าขายสินค้าผ่านทางออนไลน์เป็นหลัก เช่น lazada.com เว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ โดยไม่มีหน้าร้าน เป็นต้น อีกส่วนหนึ่งคือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ logistic เช่น aCommerce ธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการซื้อขายของออนไลน์ หรือ ecommerce อย่างครบวงจร ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ aCommerce ให้บริการตั้งแต่ ออกแบบและสร้าง website, ทำการตลาดออนไลน์, บริหารจัดการร้านค้าในหลาย ๆ ช่องทาง, เก็บสินค้าและจัดส่งสินค้า, รวมถึงบริการหลังการขาย เป็นต้น

5. Industry Tech: คือ บริษัทเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีเข้าไปส่งเสริมการทำงานของอุตสาหกรรมหนักหรือการผลิต เช่น ใช้ IoT (Internet of Things) เข้าไปช่วยรายงานข้อมูลในการทำงานของเครื่องจักร เป็นต้น

6. Gov Tech/Education Tech: เป็น บริษัทที่ช่วยส่งเสริมการเรียนรู้ เช่น แอปพลิเคชัน "ถามครู" คือ แอปพลิเคชันฝึกทักษะสำหรับเด็กระหว่าง 2-7 ขวบ รวบรวมรายวิชาหลัก ๆ ทั้ง คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษ และไอคิว โดยทำเป็น 3 ภาษา ทั้งไทย อังกฤษ และจีน และรวบรวมข้อสอบไว้จำนวนมาก สิ่งที่ได้ก็คือความสนุก เพราะเหมือนเล่นเกม แต่เป็นเกม ความรู้บนหน้าจอสมาร์ตโฟน อีกทั้งยังสามารถเทียบผลคะแนนกับเด็กคนอื่น รวมถึงเด็กจากประเทศอื่น ได้อีกด้วย เป็นต้น

7. Med Tech: มากจากคำว่า Medical (การแพทย์) + Technology จึงเป็น บริษัทที่ดำเนินธุรกิจในการแพทย์ เช่น "Health at Home" ผู้ให้บริการดูแลผู้ป่วยที่บ้าน โดยเป็นช่องทางในการจัดหาผู้ดูแลที่ผ่านการฝึกอบรมและการรับรอง เพื่อให้บริการแก่ผู้ป่วยหรือ ผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลรักษาที่บ้าน เป็นต้น

8. Agri Tech/Food Tech: บริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับสินค้าและบริการด้านอาหาร เช่น Freshket แหล่งรวมซัพพลายเออร์ของสดสำหรับร้านอาหาร โดยร้านอาหารขนาด กลางและเล็ก สามารถเข้ามาเลือกซื้อวัตถุดิบอาหารสดทั้งหลายผ่านทางเว็บไซต์ ไม่ต้องยุ่งยากวิ่งหาวัตถุดิบ และจะมีระบบบัญชีเพื่อช่วยรัฐรายรับรายจ่าย ส่งใบเสนอซื้อขาย แก้ปัญหาดังนี้ 1) หาผู้ผลิตไม่เจอ ต้องซื้อของจากเจ้าเดิมเท่านั้น วัตถุดิบไม่เพียงพอ (ซึ่งเป็นปัญหาหลัก) 2) ต้องถือเงินจำนวนมากไปซื้อของเอง 3) ต้องตรวจสอบวัตถุดิบที่เหลือเอง และ 4) ต้องทำบัญชีเอง เป็นต้น

2.2 แนวคิดและข้อมูลทั่วไปของแหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย

2.2.1 เงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

Bootstrap เงินทุนตัวเองหรือครอบครัว เป็นเงินทุนแหล่งแรกที่สามารถเริ่มได้โดยจากเงินเก็บของตัวเอง ซึ่งตัวเราเองก็ต้องเชื่อมั่นในสิ่งที่เราจะทำและกล้าที่จะเริ่มต้นด้วยเงินทุนของตัวเอง ก่อน โดยอาจจะรวมกับเงินทุนของเพื่อนผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) นอกเหนือจากนี้อาจจะมาจาก พ่อแม่ ญาติพี่น้อง และเพื่อน ๆ ที่เชื่อในตัวเราคอยสนับสนุนเรา เพื่อที่จะให้เราสามารถเริ่มธุรกิจได้ สำหรับสตาร์ทอัพบางรายอาจมองว่าไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเสียนำเงินของตัวเองมาทำธุรกิจ ในเมื่อโอกาสในการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ รวมถึงจากโครงการบ่มเพาะที่เกิดขึ้นเพื่อสนับสนุนนวัตกรรม ยังเป็นทางเลือกที่เกิดขึ้นมากมาย มีหลายโครงการที่เสนอเงินทุนตั้งต้น หรือ Seed Fund ให้กับสตาร์ทอัพ ถ้าไอเดียหรือแนวทางธุรกิจดูมีศักยภาพที่จะสามารถสร้างเป็น

ธุรกิจต่อไปได้ แม้การระดมทุนจะเป็นทางเลือกที่น่าสนใจของสตาร์ทอัพที่จะลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ แต่ Pain point ของการระดมทุนสำหรับ Founder ก็ต้องแลกมาด้วยการการสูญเสียอำนาจในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ ๆ เพราะหลายครั้งต้องปรับแนวทางให้สอดคล้องกับเป้าหมายและทิศทางของนักลงทุน สตาร์ทอัพที่ผ่านประสบการณ์เหล่านี้มาแล้ว บางคนมองว่าหากธุรกิจสามารถ Bootstrap ได้นานเท่าไรนั่นหมายถึงโอกาสสูงที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เมื่อเทียบกับแนวทางการสร้างธุรกิจแบบที่มีนักลงทุนเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นอยู่ตั้งแต่ระยะแรก ๆ เพราะในที่สุดแล้วเป้าหมายของนักลงทุนคือการเพิ่มมูลค่าบริษัท (Valuation) ในขณะที่จุดมุ่งหมายของ Founder มักจะเริ่มต้นด้วย Passion และความตั้งใจที่จะสร้างนวัตกรรมที่สามารถสร้างและเปลี่ยนแปลงบางอย่างได้ Bootstrap จึงเป็นเส้นทางของการเป็นผู้ประกอบการตัวจริงที่พร้อมจะคืนเงินฝั่พันเพื่อทำให้ธุรกิจอยู่รอดด้วยการหารายได้เข้ามา ในขณะที่ยังมีความเป็นเอกภาพที่จะสามารถกำหนดเป้าหมายและทิศทางของธุรกิจให้เดินต่อไปได้แบบที่เคยคิดไว้ ซึ่งในที่สุดแล้วนักลงทุนจะมองเห็นศักยภาพและยินดีที่จะให้เงินลงทุนโดยไม่เข้ามาแทรกแซงกับการกำหนดทิศทางของธุรกิจ (ต้องหทัย กุวานนท์, 2560)

2.2.2. กลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angel Investor)

Angel Investor กลุ่มนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินส่วนตัวของตัวเองมาร่วมลงทุนกับธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว มีเงินทุน และมีความสนใจหรือมีความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่จะร่วมลงทุน ซึ่งนอกจากจะให้เงินทุนแล้ว ยังสามารถให้คำแนะนำ ช่วยเหลือธุรกิจสตาร์ทอัพ หรือช่วยหาเครือข่ายธุรกิจ (Connection) ให้ในการทำธุรกิจได้ด้วย ซึ่ง Angel Investor นี้อาจจะไม่ได้ลงทุนด้วยจำนวนเงินที่สูงมาก แต่ถือเป็นผู้ที่มีบทบาทมากในช่วงแรก เพราะสามารถช่วยให้สตาร์ทอัพเริ่มต้นธุรกิจได้ Angels Investor มักจะลงทุนกับ Startup ในช่วง Seed และ Early Stage ซึ่งเป็นช่วงที่กำลังทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Prototype) โดยที่ยังไม่มีรายได้กลับเข้ามา Angels Investor จึงเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงที่สูงมาก เพราะถ้ากิจการไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ Angels Investor จะไม่ได้รับอะไรคืนกลับมาเลย วงเงินในการลงทุนของ Angels Investor จะอยู่ในช่วงระหว่าง 250,000 ถึง 2 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ วงเงินนี้จะแตกต่างกันไปตามภูมิภาคของโลก สำหรับในประเทศไทยจะอยู่ในช่วง 100,000 ถึง 1 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ โดยจะแลกกับหุ้นจำนวนหนึ่ง ซึ่งจะให้ผลตอบแทนเป็นตัวเงินในอนาคต หาก Startup ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้อาจได้รับเป็นเงินปันผลจากการทำธุรกิจและมีผลกำไร หรือการได้รับผลตอบแทนจากการที่บริษัทถูกขายให้กับบริษัทที่ใหญ่กว่า และบริษัทใหญ่ ๆ นั้น ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมทุกคน หรือการได้รับผลตอบแทนจากมูลค่าหุ้นที่สูงขึ้นมากจากการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหุ้น (ปิยารมย์ ปิยะไทยเสรี, 2559)

2.2.3 หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator/Accelerator)

Incubator/Accelerator หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ ที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้โดยให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน ให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการตลาด การเงิน กฎหมาย สถานที่ทำงาน (Coworking Space) ตลอดจนแหล่งเงินทุนรวมทั้งช่วยหาพันธมิตรและแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในรอบต่อ ๆ ไป เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจขยายการเติบโตออกไปได้ ซึ่งการเข้าร่วมกับหน่วยงานบ่มเพาะเหล่านี้สามารถเข้าร่วมได้จากโครงการแข่งขันต่าง ๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้น ซึ่งจะได้รับเงินทุนสนับสนุนธุรกิจเริ่มต้นด้วย โดยบางรายอาจจะแลกกับเข้าร่วมถือหุ้น หรืออาจจะเป็นการให้ทุนสนับสนุนเปล่าโดยไม่ต้องแลกหุ้นก็ได้ รูปแบบของแต่ละโครงการจะแตกต่างกันทั้งในด้านความสนใจของธุรกิจที่จะเข้าร่วมโครงการและโปรแกรมการสนับสนุนหรือให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ ซึ่งบางหน่วยงานอาจจะเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ ในขณะที่บางหน่วยงานเน้นการขยายผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด สำหรับตัวอย่างหน่วยงานบ่มเพาะในประเทศไทยที่มีนั้นส่วนใหญ่มามากจากกลุ่มธุรกิจ Corporate เช่น AIS the startup , Dta Accelerate, True Incube , Digital Venture นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานจากภาครัฐด้วย เช่น ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ซอฟต์แวร์พาร์ค สวทช.

ความแตกต่างของ Accelerator และ Incubator ในเบื้องต้น เป้าหมายของทั้ง Accelerator และ Incubator นั้น มีความแตกต่างกัน โดยที่ Accelerator เป็นผู้ช่วย “เร่ง” อัตราการเติบโตของธุรกิจที่มีอยู่แล้ว ในขณะที่ Incubator จะช่วย “บ่มเพาะ” ธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ซึ่งอาจจะมีเพียงความคิดใหม่ ๆ เพื่อให้ได้รูปแบบธุรกิจและเกิดเป็นบริษัทขึ้นมา ดังนั้น Accelerator จะเน้นไปที่อัตราการเติบโตของธุรกิจ ในขณะที่ Incubator มักจะเน้นไปที่การพัฒนานวัตกรรมให้เกิดขึ้นมากกว่า (เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ, 2560)

โครงการบ่มเพาะแต่ละโครงการนั้นต้องการช่วยธุรกิจในทุก ๆ เรื่องที่จะทำให้ธุรกิจนั้น “โต” ได้ ไม่ว่าจะเป็นการโตนั้นจะเป็นเรื่องของจำนวนคนใช้ หรือจำนวนรายได้ โดยมักจะมีเป้าหมายระยะสั้นคือทำให้บริษัทนั้นสามารถระดมทุนจากนักลงทุนมาขยายธุรกิจต่อได้ และมีเป้าหมายระยะยาวคือมี “exit” หรือการ “จบธุรกิจ” อย่างสำเร็จด้วยการขายกิจการหรือเข้าตลาดหุ้น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นทั้งเจ้าของกิจการ นักลงทุน และผู้ประกอบการเอง ได้รับผลตอบแทนเป็นเม็ดเงินจากที่ได้สร้างธุรกิจมา ทั้งนี้ บริการของ Incubator/Accelerator ต่าง ๆ นั้นอาจแยกได้เป็นหัวข้อใหญ่ ๆ คือ

1) Work Space – พื้นที่สำหรับทำงานที่เป็นที่เป็นทาง มีโต๊ะทำงาน อินเทอร์เน็ต และอุปกรณ์สำนักงานเท่าที่จำเป็น เพื่อให้เหล่าบริษัท Start-up ไม่ต้องไปนั่งรวมตัวกันที่ร้านกาแฟเสมอไป ซึ่งในปัจจุบันก็จะเห็นว่าการเกิดขึ้นของ “Co-Working Space” จำนวนมากเพื่อมารองรับเหล่า

นักทำงานพเนจรให้มีที่ทำงานพร้อมอินเทอร์เน็ตและสังคมเพื่อนไลฟ์สไตล์เดียวกันซึ่ง Work Space เหล่านี้มักจะมาพร้อมเหล่าบริการพื้นฐานที่บริษัททุกบริษัทจะต้องมี

2) Business Consulting – การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ ตั้งแต่ขั้นพื้นฐานอย่างการจดทะเบียนบริษัท กฎหมายการค้า แรงงาน การตลาด การเงิน บัญชี ไปถึงทักษะการบริหาร (management skills) และการพาผู้ประกอบการเข้าอบรมตามสถาบันบันการศึกษา หรือจัดการอบรมจากผู้ประกอบการ Startup ที่ประสบความสำเร็จแล้วรายอื่น ๆ อีกมากมาย บางโครงการอย่าง 500 Startups ของสหรัฐอเมริกา นั้น จะมีทีมที่ให้คำปรึกษาทางเทคนิคธุรกิจในเรื่องการตลาดโดยเฉพาะ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในการหาช่องทาง การโฆษณาหรือหาลูกค้าที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อให้ได้ผู้ใช้งานมากที่สุดโดยเร็วที่สุดในตอนต้น โดยเรียกทีมนี้ว่า “Distribution Team” ที่หมายถึงการ “จำหน่าย” สินค้าไปสู่ผู้บริโภค และเป็นจุดขายและเอกลักษณ์ของโครงการนี้ โดยเฉพาะไปแล้วโดยสมบูรณ์ และสุดท้าย ในช่วงตอนปลายของโครงการบ่มเพาะ มักจะมีการซ้อมการ “Pitching” หรือฝึกการ “เสนอ” ผลิตภัณฑ์ของตนเองให้กับลูกค้าและนักลงทุน เพื่อทำการ “ระดมทุน” มาทำธุรกิจต่อหลังจากที่จบโครงการไปแล้ว โดยจะซ้อมตั้งแต่บุคลิก วิธีการพูด และการเรียบเรียงเนื้อหาให้ดูน่าสนใจที่สุดที่นักลงทุนจะต้องการมาคุยต่อนั่นเอง

3) Network – “Network” หรือ “เครือข่าย” ในที่นี้ หมายถึงเครือข่ายคนที่สำคัญต่าง ๆ ทั้งนักลงทุน หรือผู้ให้คำแนะนำทางธุรกิจ หรือที่บางทีคนไทยเรียกกันว่า “Connection” ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งทุน โอกาสทางธุรกิจ และความรู้ที่ไม่ได้สามารถหาได้ด้วยตนเองจากการค้นหาผ่าน Google ซึ่งเครือข่ายเหล่านี้ อาจเข้ามาเป็นคู่ค้าทางธุรกิจที่ทำให้เรามีผู้ใช้ที่มากขึ้น เข้ามาเป็นนักลงทุนที่ทำให้เรามีโอกาสสร้างธุรกิจต่อไป หรือผู้ให้คำแนะนำ เข้ามานั่งเป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการบริษัท ก็เป็นไปได้

2.2.4 การระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding)

Crowdfunding หรือการระดมทุนจากสาธารณะ เป็นอีกวิธีการหนึ่งในการระดมทุน โดยผ่านแพลตฟอร์มที่เป็นเสมือนตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้ที่ต้องการเงินทุน (ไปประกอบธุรกิจ) กับผู้ที่มีเงินทุน (กลุ่มคนจำนวนมาก) โดยรูปแบบนี้จะช่วยให้ธุรกิจเกิดใหม่มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น ประกอบกับเป็นการช่วยให้ธุรกิจได้ทดสอบไอเดียว่าสินค้า หรือบริการที่นำเสนอ มีคนสนใจมากน้อยเพียงใด โดยดูได้จากความสำเร็จในการระดมทุน ในขณะเดียวกันก็เป็น การเปิดโอกาสให้กับผู้ลงทุนที่มีเงินทุนน้อยได้ลงทุนในธุรกิจที่มีไอเดียดี ๆ ได้ผ่านแพลตฟอร์มของ Crowdfunding โดยการระดมทุนมีหลายรูปแบบ ดังนี้ (กนกวรรณ มุตตามระ, 2559)

1) รูปแบบการบริจาค (Donation-based Crowdfunding) คือ การระดมทุนโดยผู้ระดมทุนไม่ได้รับสิ่งตอบแทน

- 2) รูปแบบการแลกเปลี่ยนบางสิ่งบางอย่างกับเงินทุน (Reward-based Crowdfunding) คือ การระดมทุนเพื่อแลกกับสิทธิประโยชน์หรือสิ่งของ
- 3) รูปแบบการกู้ยืม (Loan-based/Debt Crowdfunding) คือ การกู้เงินจากมวลชนไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งไว้ โดยมีกำหนดการชำระคืนและจ่ายดอกเบี้ย
- 4) รูปแบบการเข้าหุ้น (Equity Crowdfunding) คือการเข้าหุ้นกัน โดยผู้ร่วมระดมทุนจะได้รับหุ้นของธุรกิจที่เราร่วมระดมทุนพร้อมทั้งโอกาสในการรับเงินปันผล

ตารางที่ 2.1 ตารางสรุปรูปแบบของ Crowdfunding

รูปแบบของ Crowdfunding	Donation	Reward (Pre-paid)	Loan (Peer to Peer)	Investment (Equity/Debt)
กิจการและจุดประสงค์	ช่วงเริ่มต้น(Seed) กิจการยังไม่มี การก่อตั้ง เป็นการนำเสนอ Idea และต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ		ช่วงเริ่มก่อตั้ง (Startup) กิจการเริ่มมีรายได้ ต้องการเงินเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ และทำการตลาด	
ผลตอบแทน	ไม่คาดหวังผลตอบแทนแต่ได้ลดหย่อนทางภาษีหรือความพอใจจากความสำเร็จของโครงการ	ได้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าหรือบริการเป็นผลตอบแทน	ผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย	ผลตอบแทนเป็นส่วนแบ่งจากความเป็นเจ้าของ เช่น เงินปันผล ส่วนต่างราคา
ความเสี่ยง	ต่ำเพราะไม่คาดหวังผลตอบแทน หรือผลตอบแทนนั้นไม่ใช่ในรูปของตัวเงิน		สูง โดยได้รับบางส่วนของเงินต้นคืน และมีกำหนดการชำระคืนที่ชัดเจน	สูงสุด อาจเสียเงินต้น 100%

ที่มา: จันทวรรณ สุจริตกุล, 2558

โดยรูปแบบที่นิยมใช้กับธุรกิจสตาร์ทอัพระยะแรกเริ่ม คือ Donation และ Reward crowdfunding ซึ่งเป็นการบริจาคเงินให้เปล่า และจ่ายเงินเพื่อแลกกับสินค้าที่เจ้าของโครงการจะผลิตออกมาขาย หรือสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาพิเศษ โดยการระดมทุนก็มีวิธีการที่ง่ายและสะดวก เพียงแค่ผู้ต้องการระดมทุนนำเสนอผลงาน ผลิตภัณฑ์ หรือโครงการที่ต้องการจะทำผ่านเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง พร้อมระบุวงเงินลงทุนที่ต้องการ หากเป็นที่ถูกใจเหล่าผู้สนับสนุนเงินทุน ซึ่งแต่ละรายจะบริจาคหรือซื้อสินค้าในจำนวนไม่มาก แต่จะอาศัยพลังของจำนวนผู้สนับสนุนที่มากพอจนบรรลุเป้าหมายของเงินทุนที่ต้องการ ก็จะได้รับเงินลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือโครงการตามที่เสนอไว้

นอกจาก Crowdfunding จะเป็นการแก้ปัญหาการขาดเงินทุนในการพัฒนาสินค้าของ startup แล้ว ยังมีประโยชน์สำคัญในด้านการตลาดซึ่งทำให้สามารถทดสอบความต้องการของตลาดได้ เนื่องจากผลพลอยได้คือนำเสนอแนวคิดหรือผลิตภัณฑ์จะทำให้ผู้กระแสดอมรับจากมวลชน หากโครงการได้รับการตอบรับที่ดี แสดงว่าสินค้านั้นมีแนวโน้มที่สามารถจะเกิดเป็นธุรกิจที่ตรงความต้องการของผู้บริโภคได้ ในทางกลับกันหากไอเดียไม่สามารถระดมเงินทุนได้ เจ้าของโครงการจะรู้ตัวก่อนดำเนินการจริง ถือเป็นลดความเสี่ยงให้กับธุรกิจใหม่ ๆ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ความเห็นที่ได้จากผู้สนใจให้เงินทุนก็สามารถนำมาเป็นข้อมูลปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการได้ด้วย ดังนั้น crowdfunding จึงเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ (กฤตยา สังข์เกษม, 2561)

2.2.5 กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

Venture Capital (VC) กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบองค์กรหรือนักลงทุนสถาบัน ที่นำเงินมาร่วมลงทุนกับธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยอาจจะเป็นการจัดตั้งกองทุนเพื่อรวบรวมเงินลงทุนจากนักลงทุนรายใหญ่เฉพาะกลุ่มที่มีความเข้าใจในธุรกิจสตาร์ทอัพและรับความเสี่ยงได้สูง ซึ่ง VC เหล่านี้จะมีทั้งที่มาจากต่างประเทศและในประเทศ เช่น 500 TukTuks, Cyber Agent Ventures, Golden Gate Ventures โดยการลงทุนจะเน้นลงทุนในรอบหลัง ๆ ที่ต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งเป็นรอบการระดมทุนของธุรกิจที่อยู่ในช่วงกำลังเติบโต ขยายฐานลูกค้าจำนวนมาก ไปจนถึงช่วงที่ธุรกิจเติบโตแล้ว และต้องการเติบโตมากขึ้นไปสู่ต่างประเทศ Venture capital จะไม่ได้ลงทุนในด้านการเงินเพียงอย่างเดียว แต่จะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่ง หรือร่วมเป็นหุ้นส่วนในบริษัทนั้น ๆ โดยมีระยะเวลาการลงทุนประมาณ 3-5 ปี ซึ่งนอกเหนือจากการสนับสนุนทางการเงินแล้ว Venture capital จะให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทางในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้บริษัทที่ได้รับเงินลงทุนนั้นสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว และสามารถเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ในที่สุด เพื่อให้ Venture capital ได้กำไรจากการลงทุนผ่านการขายหุ้นของบริษัทที่ตนร่วมทุนใน

ตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือขายคืนให้กับเจ้าของเดิมในราคาที่ตกลงกันไว้ ในกรณีที่ไม่ประสงค์จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ลักษณะสำคัญของ Venture Capital ประกอบไปด้วย 5 อย่าง คือ

1) มีลักษณะเป็นตัวกลางทางการเงิน (financial intermediary) กล่าวคือ เงินทุนของนักลงทุนจะถูกนำไปลงทุนใน หลักทรัพย์ของบริษัท (portfolio companies) โดยตรง มักจะอยู่ในรูปแบบการเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทนั้น ๆ

2) ลงทุนในบริษัทเอกชน (private companies) เท่านั้น

3) ทำหน้าที่คอยติดตาม และช่วยเหลือบริษัทที่ไปลงทุน เนื่องจากเป็นหุ้นส่วนกับบริษัท

4) มีเป้าหมายหลักคือ สร้างผลตอบแทนสูงโดยผลักดันให้บริษัทที่ไปลงทุน สามารถขายทอดกิจการ หรือสามารถจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (initial public offering: IPO) เพื่อที่จะถอนการลงทุน (exiting) และทำกำไรจากการขายหุ้นเข้าสู่ตลาดหรือขายคืนให้กับเจ้าของ

5) ลงทุนเพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้เองจากภายใน

จะเห็นได้ว่า Venture Capital ไม่ได้ลงทุนในหุ้นของบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แต่เป็นการลงทุนในลักษณะเข้าไปเป็นหุ้นส่วนของบริษัทและช่วยเหลือให้บริษัทนั้น ๆ เติบโตจนสามารถเข้าสู่การเป็นบริษัทมหาชน (IPO) เพื่อที่จะขายหุ้นในส่วนของตนเองเพื่อทำกำไร โดยมีความเสี่ยงสูงมากและผลตอบแทนก็สูงมากเช่นกัน (Metrick, 2010)

ตารางที่ 2.2 ตารางสรุปแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ

ประเภทแหล่งเงินทุน	แหล่งที่มาเงินทุน	ลักษณะ	ตัวอย่าง
Bootstrap	เงินทุนตนเอง ครอบครัวหรือ คนสนิท	เงินทุนแหล่งแรกที่สามารถ เริ่มได้โดยจากเงินเก็บของ ตนเอง	-
Angel investor	กลุ่มนักลงทุน อิสระ	เงินทุนส่วนตัวมาร่วมลงทุน กับธุรกิจ	Pomelo Omise Stylhunt
Incubator/Accelerator	หน่วยงานบ่ม เพาะ	ให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน เป็นที่ปรึกษาให้ธุรกิจเติบโต	True incube DTAC accelerate AIS the startup

ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

ประเภทแหล่งเงินทุน	แหล่งที่มาเงินทุน	ลักษณะ	ตัวอย่าง
Crowd funding	บุคคลสาธารณะ	ระดมทุนผ่านแพลตฟอร์มที่เป็นตัวกลางจับคู่ระหว่างผู้ที่ต้องการเงินทุนกับผู้ที่มีเงินทุน	Indiegogo Dreamaker Sinwattana
Venture capital (VC)	กลุ่มนักลงทุนในรูปแบบขององค์กรหรือนักลงทุนสถาบัน	รวบรวมเงินลงทุนจากนักลงทุนรายใหญ่ โดยจะเน้นลงทุนในรอบการระดมทุนหลังๆ ที่ต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก	500 TukTuks Cyber agent ventures Golden gate ventures

ที่มา: พิมพ์ภา ครองยุทธ, 2560

2.2.6 ระดับการระดมทุน (Funding Rounds)

สำหรับ 5 แหล่งเงินทุนนี้เป็นช่องทางการหาเงินทุนของสตาร์ทอัพ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามการเติบโตของธุรกิจ และจำนวนเงินที่ระดมทุน ซึ่งจะมีศัพท์เฉพาะในการเรียก รอบการระดมทุนที่อาจจะแบ่งได้ดังนี้

1. การระดมทุนในระดับ Pre-seed

ในช่วงเวลาเริ่มต้นที่สตาร์ทอัพกำลังนำเอาไอเดียที่ดีเข้าแก้ปัญหา และกำลังทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อทำสินค้าต้นแบบออกมา สามารถนำเสนอแผนและสินค้าให้กับผู้ลงทุนในกลุ่มของ Angel Investor และ crowdfunding ได้ โดยมูลค่าของการระดมทุนจะอยู่ในช่วง 20,000-50,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นเงินไทยก็อยู่ที่ 600,000-1.5 ล้านบาท ก็ถือว่าไม่น้อยเลยสำหรับการระดมทุนในระดับนี้

2. Seed Funding หรือที่เรียกว่า Pre-Series A

สตาร์ทอัพที่จะระดมทุนในช่วงเวลานี้ก็คือ มีผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ทดลองใช้กันแล้ว หากจำกันได้ก็คืออยู่ใน Stage ของ Product Market Fit นั่นเอง สตาร์ทอัพจำนวนไม่น้อยที่ต้องการระดมเงินทุนเข้ามาเพื่อทำการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อ โดยกลุ่มผู้ที่จะลงทุนในระดับนี้คือ Angel Investor และ Early Venture Capital มูลค่าของเงินทุนจะอยู่ที่ 100,000-3 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยอยู่ที่ 3-100 ล้านบาท

3. การระดมทุนระดับ Series A

สตาร์ทอัพที่อยากจะระดมทุนในระดับ Series A จะต้องเป็นธุรกิจที่มี Business Model ที่ชัดเจนมาก ๆ และ สินค้าและบริการก็ต้องผ่านการพัฒนาในเรื่องของกลุ่มเป้าหมายมาเรียบร้อยแล้ว พร้อมจะทำการพัฒนาในเรื่องของตลาด เทียบได้ก็คือต้องอยู่ใน Stage ของ Business Market Fit แล้วนั่นเอง โดยกลุ่มของผู้ลงทุนในระดับ Venture Capital และ Corporate Venture Capital มูลค่าการลงทุนจะอยู่ในช่วง 1-15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นับเป็นเงินบาทก็อยู่ที่ 33-495 ล้านบาท

4. ในระดับของ Series B และ C

สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในระดับภูมิภาคไปแล้ว ต้องการขยายบริษัทและฐานการเติบโตไปสู่ลูกค้าในระดับโลกก็ต้องระดมทุนในระดับ Series B และ C ตามแต่ความใหญ่ของธุรกิจ แน่นอนว่าเงินทุนก็จะมาจาก Venture Capital ขนาดใหญ่ และ Corporate Venture Capital โดยมีมูลค่าการลงทุนในระดับ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐขึ้นไป หรือประมาณ 66 ล้านบาท การระดมทุนเป็นการทำให้บรรดาสตาร์ทอัพได้ทำในสิ่งที่ฝัน แต่เป้าหมายสูงสุดของสตาร์ทอัพก็คือการได้ Exit ซึ่งการ Exit ของสตาร์ทอัพจะมีอยู่ 2 แบบคือแบบแรกมีคนอื่นมาซื้อกิจการ และแบบที่สองเป็นการนำธุรกิจเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้สำเร็จ (www.smartsme.co.th, 2560)

ตารางที่ 2.3 ตารางสรุประดับการลงทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ระดับการระดมทุน	Pre-seed	Seed Fund	Series A	Series B และ C
รอบการระดมทุน	ช่วงเริ่มต้น บ่มเพาะ มีไอเดียที่ดี เน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ MVP เบื้องต้น	เน้นการหา Product/Market Fit โดยปรับปรุง ผลิตภัณฑ์ให้ ตอบโจทย์ตลาดมากที่สุด	เน้นการหา Business/Market Fit กระจายการ เติบโตของฐาน ลูกค้า เริ่มมีรายได้ และ Business Model ชัดเจน	ขยายขนาด บริษัท และ ขยายฐาน การเติบโต ลูกค้าสู่ระดับ ภูมิภาค

ตารางที่ 2.3 (ต่อ)

ระดับการระดมทุน	Pre-seed	Seed Fund	Series A	Series B และ C
มูลค่าการระดมทุน (ประมาณ)	600,000-1.5 ล้านบาท (\$20,000-\$50,000)	3-100 ล้านบาท (\$100,000-\$3M.)	33-495 ล้านบาท (\$1M.-\$15M.)	66 ล้านบาทขึ้นไป (\$2M. Up)
แหล่งเงินทุน	Incubator/Accelerator Angel Investor/Crowdfunding	Incubator/Accelerator Angel Investor/Early VC	VC/CVC	VC ขนาดใหญ่/CVC

ที่มา: www.set.or.th : Startup Business Guild, 2561

*มูลค่าการระดมทุนในแต่ละ Series เป็นการประมาณจากสตาร์ทอัพไทยที่เปิดเผยข้อมูลการระดมทุนได้ในช่วงปี 54-59 ทั้งนี้จำนวนเงินที่ระดมทุนได้อาจจะมีความแตกต่างกันไปในแต่ละภูมิภาค รวมถึงความแตกต่างของรูปแบบธุรกิจและการใช้เงินทุน รวบรวมข้อมูลจาก Techsauce “Thai tech startup ecosystem report 2016”

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพพบการศึกษาเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลวิจัยพบว่า ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ ประกอบด้วย 3 ด้านหลัก คือ 1. ด้านธนาคารและสถาบันการเงิน ได้แก่ เงื่อนไขการให้สินเชื่อมีความซับซ้อน ระยะเวลาในการอนุมัติยาวนาน และสถาบันเงินกู้ภายใต้ การสนับสนุนของรัฐบาลไม่ตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาลในการให้สินเชื่อที่แท้จริง 2. ด้านผู้ประกอบการ ได้แก่ ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน, ไม่มีแผนการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจน และขาดความเข้าใจในการขอสินเชื่อ และ 3. ด้านรัฐบาล ได้แก่ นโยบายของรัฐบาลในการสนับสนุนไม่ชัดเจนเท่าที่ควร โดย แนวทางแก้ไขปัญหา รัฐบาลควรจัดหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งเน้นด้านวงเงินกู้ การกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน และดอกเบี้ยเป็นกรณีพิเศษ และมีนโยบายผลักดันให้สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการรายใหม่ ในส่วนของ

ธนาคาร/สถาบันการเงิน ควรลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้ต่ำลง, ให้กู้ยืมโดยไม่มีหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน และมีระยะเวลาในการชำระหนี้ให้ยาวขึ้น (ญานิสสา เพื่อนเพาะ, 2561)

การศึกษารูปแบบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทย พบว่า กลยุทธ์แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับสตาร์ทอัพในช่วงแรกเริ่มกิจการคือ เงินทุนจากตนเองหรือบุคคลใกล้ชิด (Bootstrap) และหลังจากที่กิจการมีโมเดลทางธุรกิจที่ชัดเจน แหล่งเงินทุนที่นิยมคือ แหล่งเงินทุนจากหน่วยงานที่ช่วยบ่มเพาะธุรกิจสตาร์ทอัพ (Accelerator) โดยส่วนใหญ่สตาร์ทอัพพิจารณาเลือกนักลงทุนจากความสามารถในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic partner) นอกจากนี้ยังพบว่า ผลกระทบเชิงเศรษฐกิจไม่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และในส่วนของนโยบายของรัฐบาลพบว่า สตาร์ทอัพมีความพึงพอใจต่อโครงการของรัฐบาลที่สนับสนุนเงินทุนให้เปล่าและมีความประสงค์ให้รัฐบาลสนับสนุนสตาร์ทอัพมากยิ่งขึ้น (พิมพ์ผกา ครองยุทธ, 2560)

ในด้านของบริษัทผู้เป็นแหล่งเงินทุนให้แก่สตาร์ทอัพ ได้มีการศึกษาเกณฑ์ที่บริษัทจัดการเงินร่วมทุนใช้ในการพิจารณาบริษัทสตาร์ทอัพในประเทศไทย โดยทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้คือการตัดสินใจ (Decision Making) ในการลงทุนผลจากการวิจัยพบว่า เกณฑ์ที่บริษัทจัดการเงินร่วมทุนใช้ในการพิจารณาบริษัทสตาร์ทอัพประกอบไปด้วยเกณฑ์ด้านตลาด (Market) พิจารณาด้าน ศักยภาพของตลาด (market potential) และ คู่แข่ง (Competitor) ด้านสินค้าและบริการ (Product and Service) พิจารณา ด้านศักยภาพของสินค้าและบริการ (product or service potential) และ การพัฒนาของสินค้าและบริการ (Product or service Development) ด้านธุรกิจ (Business) พิจารณาด้าน แผนธุรกิจ (Business plan) และความสามารถของการเติบโตของธุรกิจ (business growth) ด้านคน (People) พิจารณาด้าน ลักษณะของผู้ก่อตั้งและทีม (entrepreneur/team characteristics) และความเข้าใจ (understanding) ด้านการเงิน (Financial) พิจารณาด้านจำนวนเงินทุนที่ขอ (Amount of funding requested) และ การนำเงินทุนไปใช้ (use of funds) ด้านความเสี่ยง (Risk) พิจารณาด้าน ความเสี่ยงของเทคโนโลยีใหม่ (Risk of new technology) และความเสี่ยงของตลาด (Risk of the market) ด้าน รัฐบาล (Government) พิจารณาด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ (Government support) (อภิชัย เลิศจรรยากุล, 2559)

อย่างไรก็ตามการที่จะนำมาซึ่งแหล่งเงินทุนได้ธุรกิจสตาร์ทอัพต้องมี Business model ที่ดีมีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้า ซึ่งเป็นเรื่องยาก และท้าทายมากสำหรับสตาร์ทอัพ จึงได้มีการศึกษา ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ Startup เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็วแต่การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จนั้น ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จต้องมีปัจจัยหลายๆ ด้าน โดยหลัก ๆ มี 5 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้านทีมงาน ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและ ปัจจัยด้านเงินทุน

ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านก็ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ Startup นั้น ๆ ด้วยว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้นธุรกิจ Startup จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่งใน 5 ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตามธุรกิจ Startup ที่จะประสบความสำเร็จได้คือ ธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้ (สุพเนตร แสนเสนา, 2560)

การศึกษาปัจจัยภายนอกเกี่ยวกับการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจแบบ start-up โดยใช้ปัจจัยภายนอก 6 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมือง ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านวิทยาการ เทคโนโลยี ปัจจัยด้านกฎหมาย และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม รวมถึงลักษณะทางประชากรศาสตร์ ด้านอายุ ด้านระดับการศึกษา ด้านรายได้เฉลี่ย และด้านอาชีพผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจแบบ start-up ในประเทศไทย ได้แก่ ปัจจัยด้านแหล่งวัตถุดิบและเครือข่ายชุมชน ปัจจัยด้านเทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม ปัจจัยด้านนโยบายเกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจ ปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคและการลดต้นทุนด้วยเทคโนโลยี และปัจจัยด้านการเมืองและสภาพเศรษฐกิจ สำหรับในส่วนของลักษณะทางประชากรศาสตร์ พบว่าอายุ ด้านอาชีพ ด้านระดับการศึกษา และด้านรายได้ที่แตกต่างกันมีส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจแบบ start-up ในประเทศไทยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ (อายุ สุวรี, 2560)

การวิจัยเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และความท้าทายของการระดมทุนสาธารณะ สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งปัจจัยที่ถือว่าเป็นปัญหาที่มีความสำคัญอันดับต้น ๆ ของธุรกิจประเภทวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) คือเรื่องของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนกับสถาบันทางการเงิน เพราะกิจการประเภทนี้มีไอเดียในการประกอบธุรกิจ มีนวัตกรรมใหม่ ๆ มีความคิดสร้างสรรค์ แต่ขาดเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจให้เกิดสภาพคล่อง หรือลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ เนื่องจากเงื่อนไขที่ทางสถาบันการเงินได้กำหนดคุณสมบัติ และระเบียบวิธีการพิจารณาเอาไว้ซึ่งผู้ประกอบการหลาย ๆ รายมีคุณสมบัติไม่เข้าตามหลักเกณฑ์ ดังนั้นการระดมเงินทุนแบบ Crowdfunding จึงเป็นหนึ่งทางเลือกที่มีความเหมาะสมกับผู้ประกอบการที่มีไอเดียในการประกอบธุรกิจ มีความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างนวัตกรรมใหม่ แต่ขาดแหล่งเงินทุน Crowdfunding เป็นการระดมทุนรูปแบบใหม่ที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ลักษณะการดำเนินงาน เงื่อนไขต่าง ๆ ผ่านทาง Funding Portal ซึ่งช่วยลดปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ที่ส่วนมากจะขาดหลักทรัพย์เพื่อนำมาเป็นหลักประกันในการยื่นเรื่องขอวงเงินสินเชื่อกับทางสถาบันทาง โดยหลังจากนั้นผู้ที่มีความสนใจในไอเดียการดำเนินธุรกิจจะทำการลงทุนจองหุ้นกับ Funding Portal โดยเป็นการระดมทุนที่มีผู้ร่วมลงทุนในวงกว้างเพราะเป็นระดับ World Wide ไม่ได้จำกัดไว้เพียงภายในประเทศเท่านั้น แต่สามารถให้ผู้ที่มีความสนใจในโมเดลของธุรกิจทั่วทุกมุมโลกเข้ามาร่วมลงทุนได้ หลังจากนั้น

ผู้ประกอบการสามารถนำเงินทุนที่ได้ไปบริหารจัดการได้ตามแผนธุรกิจที่ได้นำเสนอผ่าน Funding Portal ได้ ซึ่งการระดมทุนแบบ Crowdfunding มีต้นทุนทางการเงินที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งจะตอบปัญหาของ SMEs ในประเด็นเรื่องอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงจากการกู้ยืมจากธนาคารและยังช่วยให้ผู้ประกอบการ ไม่มีเงื่อนไขผูกมัดในการดำเนินกิจการหากเทียบกับการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน (นันทวัฒน์ พรเลิศกชกร, 2561)

จากการวิจัยของสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) ร่วมกับสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association-TTSA) ได้ทำการสำรวจสถานภาพระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทย ประจำปี 2560 พบว่า สตาร์ทอัพส่วนมากได้ก้าวผ่านช่วง Idea Stage และดำเนินการจริงแล้ว ในขณะที่ 1 ใน 4 ของสตาร์ทอัพได้เติบโตถึงระดับผ่านการระดมทุนเป็นที่เรียบร้อย และมีสตาร์ทอัพมากถึง 65% ที่มีเป้าหมายในการถือครองและขยายธุรกิจระยะยาว ทั้งนี้ 5 อันดับกลุ่มอุตสาหกรรมยอดนิยมของสตาร์ทอัพในปัจจุบัน คือ ไลฟ์สไตล์ โลจิสติกส์ เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) เทคโนโลยีทางการตลาด การท่องเที่ยว และ อี-คอมเมิร์ซ ตามลำดับ ในส่วนของผู้ร่วมก่อตั้งสตาร์ทอัพหรือ co-founder พบว่า มีอายุเฉลี่ยเมื่อเริ่มประกอบการอยู่ที่ 32 ปี และกว่าครึ่งสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโทขึ้นไป แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนมากเคยมีประสบการณ์การทำงานมาก่อนประมาณ 5-10 ปีก่อนที่จะก่อตั้งสตาร์ทอัพของตัวเอง นอกจากนี้ยังพบว่าเงินทุนเริ่มต้นโดยเฉลี่ยสำหรับสตาร์ทอัพอยู่ที่ประมาณ 1 ล้านบาท โดย 55% ของเงินทุนนี้มาจากเงินทุนของผู้ร่วมก่อตั้งและคนรู้จักเอง และเป็นเงินทุนจากภาครัฐ Angel Investor และ VC อีก 45% ทั้งนี้ พบว่า 64% ของสตาร์ทอัพสามารถสร้างรายได้ได้แล้วและกว่า 26% มีความพร้อมและได้ขยายฐานลูกค้าสู่ตลาดต่างประเทศ ซึ่งตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการส่งเสริมสตาร์ทอัพในกลุ่มนี้ให้เติบโตขึ้นมาได้ จะช่วยสร้างเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งมากขึ้น ด้านเทคโนโลยีสำคัญที่สตาร์ทอัพใช้ดำเนินการ พบว่าเป็นเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ ถึง 59% Big Data 8% และ AI 7% ตามลำดับ ในส่วนของความคิดเห็นของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ พบว่าสตาร์ทอัพส่วนมากมองว่าความพร้อมและความน่าเชื่อถือของระบบการชำระเงินของประเทศเป็นหนึ่งในข้อได้เปรียบของประเทศไทยที่ช่วยให้สตาร์ทอัพเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ในขณะที่กฎหมาย กฎระเบียบของรัฐยังเป็นเรื่องที่ต้องผลักดันแก้ไขให้สตาร์ทอัพสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างประสบความสำเร็จ โดยในช่วงที่ผ่านมาถือว่ามีการพัฒนาธุรกิจสตาร์ทอัพในระดับที่น่าพอใจ ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจที่นอกจากอุปสรรคด้านระเบียบและนโยบายของรัฐ คือการขาดแคลนบุคลากรที่เป็นที่ต้องการของสตาร์ทอัพ โดย 5 อันดับสาขาพนักงานที่ขาดแคลน คือ โปรแกรมเมอร์และผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี พนักงานฝ่ายขายและลูกค้าสัมพันธ์ พนักงานด้านการตลาด นักพัฒนาหรือวิเคราะห์ธุรกิจ รวมถึงดี

ไซเนอร์และผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบ ตามลำดับ และขาดแคลนเงินทุนไม่สามารถเข้าถึงแหล่ง
เงินทุนได้



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีในประเทศไทยนี้ เป็นการศึกษาและวิจัยข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีในประเทศไทย รวมถึงศึกษาปัญหาและอุปสรรคการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ผู้วิจัยได้กำหนดข้อพิจารณาเกี่ยวกับข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีขั้นตอน ดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 วิธีทดสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การกำหนดประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีจำนวน 100 บริษัท

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ทั้งประเภทปลายปิด (Closed-ended Questions) และประเภทปลายเปิด (Open-ended Questions) โดยสอบถามจากผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีโดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเทคโนโลยี
- ส่วนที่ 2 สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีในแต่ละประเภท

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามปลายเปิด เพื่อตอบสนองความคิดเห็นแบบอิสระโดย สอบถาม ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความต้องการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในประเทศไทย

3.3 วิธีทดสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.3.1 การทดสอบความเที่ยงตรง (Validity)

การทดสอบความเที่ยงตรงถึงคำถามที่ใช้ในแบบสอบถามต้องครอบคลุมเนื้อหาในทุก ๆ ด้าน และสามารถเก็บข้อมูลได้สะท้อนตามความเป็นจริง โดยสร้างคำถามจากบทสัมภาษณ์ของผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่น และจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบรวมถึงให้คำแนะนำเพิ่มเติม เพื่อให้ครอบคลุมทุกด้าน สามารถเชื่อมโยงข้อมูล และง่ายต่อการทำความเข้าใจ

3.3.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability)

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้จากการตรวจสอบความตรงของเนื้อหา นำมาปรับปรุงแก้ไข และนำไปทดลองใช้เพื่อตรวจสอบและวัดความเชื่อมั่นของเครื่องมือ โดยนำไปวิเคราะห์เปรียบเทียบกับบทสัมภาษณ์ของผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่น และข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าต่าง ๆ รวมถึงนำข้อมูลไปตรวจสอบกับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อยืนยันความแม่นยำ และถูกต้องตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการศึกษา

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยได้ดำเนินการจัดทำแบบสอบถามเป็นกระดาษ เพื่อสำรวจจำนวน 100 ชุด และจัดทำแบบสอบถามในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์

3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลของการศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในประเทศไทยนี้ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ผู้วิจัยได้กำหนดระดับความเชื่อมั่นไว้ที่ 95% โดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

3.5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

3.5.2 การวิเคราะห์เกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลตำบลท้อฟ้า แบ่งเป็น 4 ด้าน ได้แก่ วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ โดยจำแนกตามแหล่งเงินทุน



บทที่ 4

ผลของการศึกษา

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในประเทศไทย รวมถึงศึกษาปัญหาและอุปสรรคการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยผู้วิจัยนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่างมาประมวลผล และวิเคราะห์ค่าทางสถิติตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย โดยแบ่งผลวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูลออกเป็นส่วนตัวต่าง ๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

ส่วนที่ 2 การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

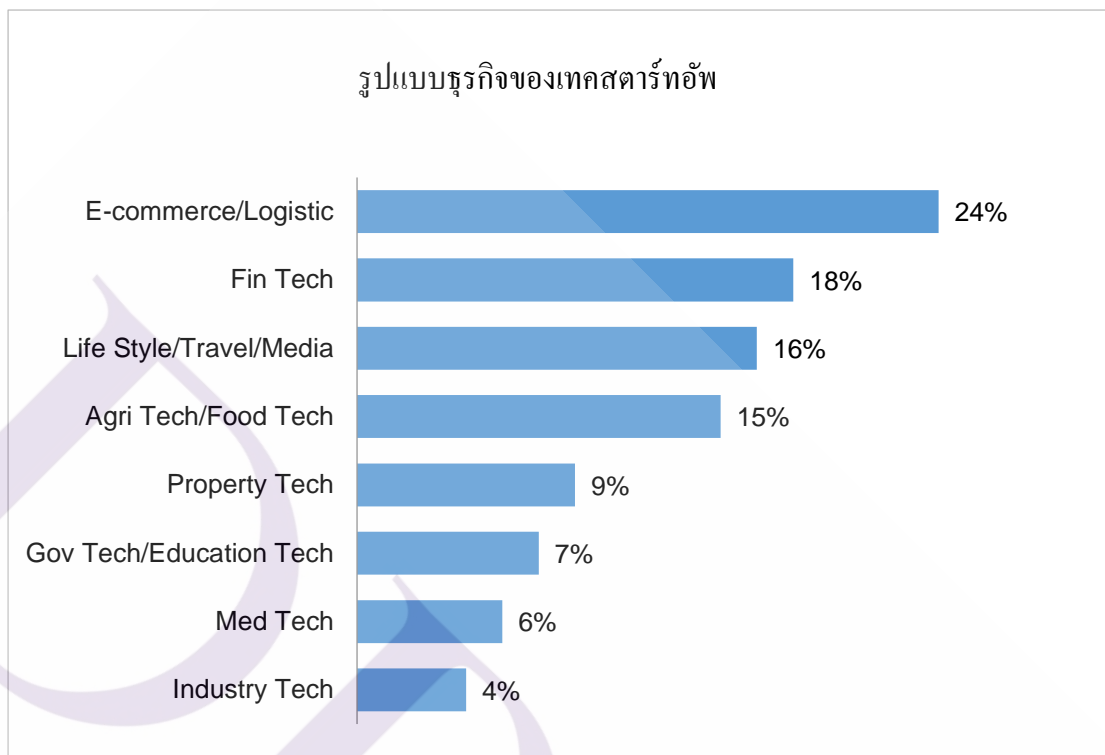
ส่วนที่ 3 ลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ และแนวทางการส่งเสริมด้านแหล่งเงินทุน

4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยต้องการกลุ่มตัวอย่างขั้นต่ำจำนวน 100 บริษัท โดยได้รับข้อมูลแบบสอบถามตอบกลับมารวมทั้งสิ้น 67 บริษัท จากข้อมูลทั้งหมด สามารถสรุปข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ ดังต่อไปนี้

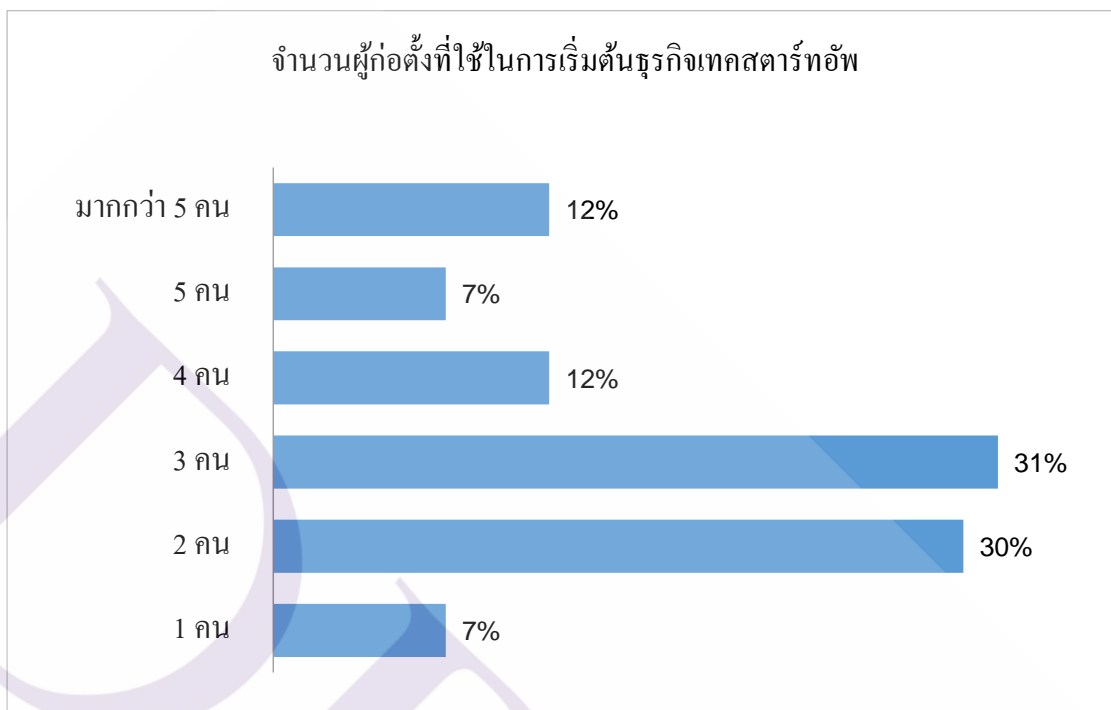
4.1.1 รูปแบบธุรกิจของเทคโนโลยี



ภาพที่ 4.1 รูปแบบของธุรกิจของเทคโนโลยี

จากภาพที่ 4.1 แสดงให้เห็นถึงรูปแบบธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่ากลุ่มธุรกิจที่มากที่สุด คือ E-commerce/Logistic คิดเป็นร้อยละ 24 Fin Tech คิดเป็นร้อยละ 18 Life Style/Travel/Media คิดเป็นร้อยละ 16 และ Agri Tech/Food Tech คิดเป็นร้อยละ 15 ตามลำดับ

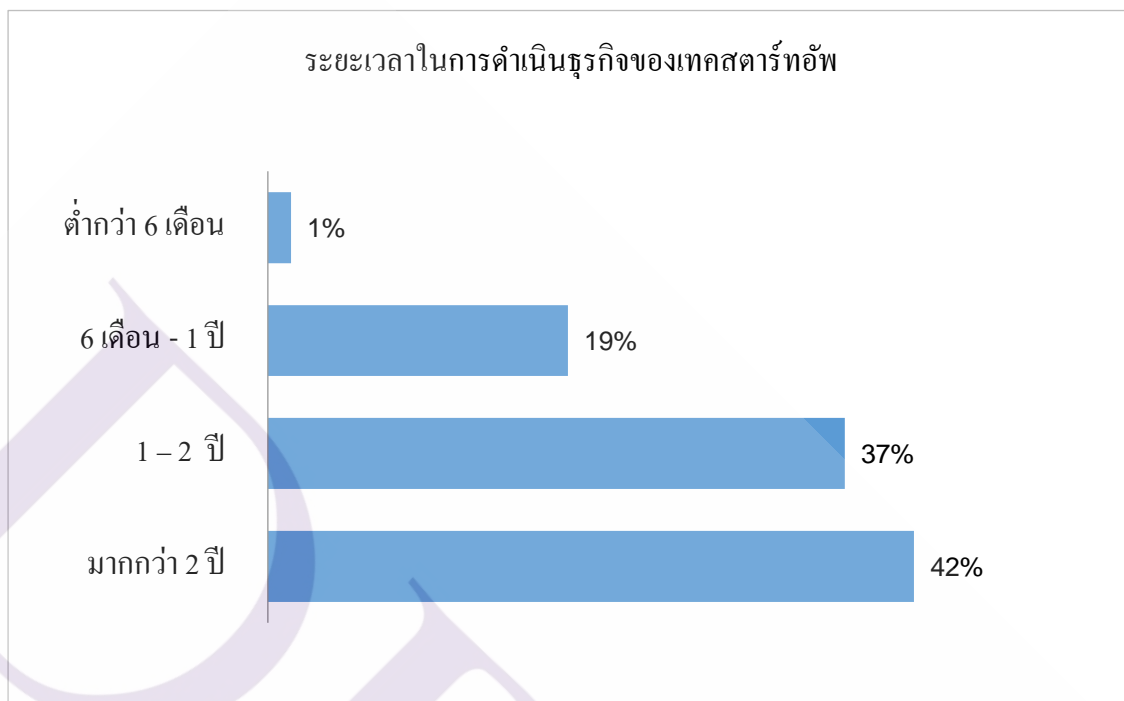
4.1.2 จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจเทคโนโลยี



ภาพที่ 4.2 จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจเทคโนโลยี

จากภาพที่ 4.2 แสดงให้เห็นถึงจำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจเทคโนโลยีของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าจำนวนผู้ก่อตั้งที่มากที่สุด คือ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 31 จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 30 จำนวน 4 คน และมากกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12 ตามลำดับ

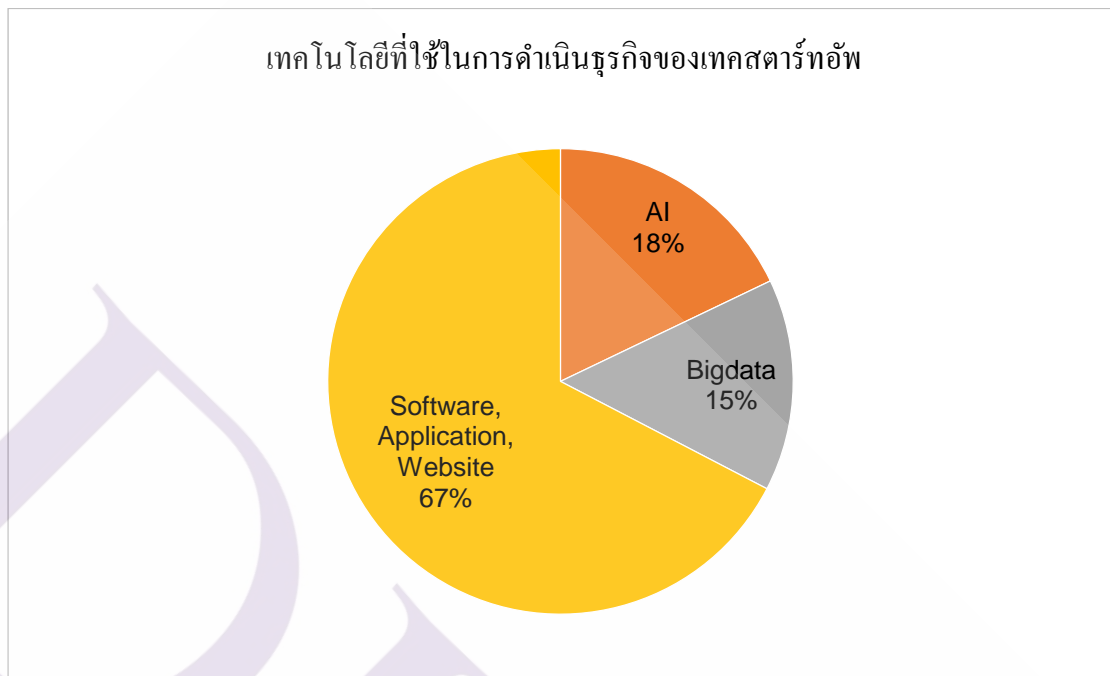
4.1.3 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่น



ภาพที่ 4.3 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่น

จากภาพที่ 4.3 แสดงให้เห็นถึงระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเทศบาลท้องถิ่นของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าช่วงระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่มากที่สุด คือ มากกว่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 42 1-2 ปี คิดเป็นร้อยละ 37 6 เดือน - 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 19 และ ต่ำกว่า 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ

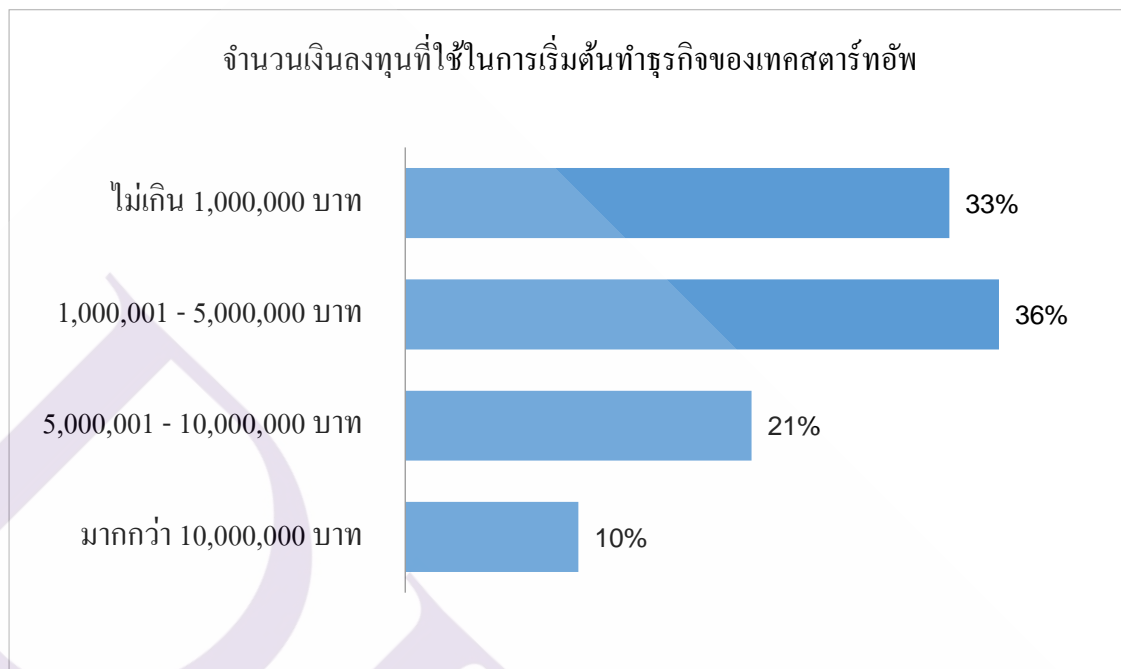
4.1.4 เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่น



ภาพที่ 4.4 เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่น

จากภาพที่ 4.4 แสดงให้เห็นถึงเทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่นของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าเทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มากที่สุด คือ Software, Application, Website คิดเป็นร้อยละ 67 AI (Artificial Intelligence) คิดเป็นร้อยละ 15 และ Bigdata คิดเป็นร้อยละ 15 ตามลำดับ

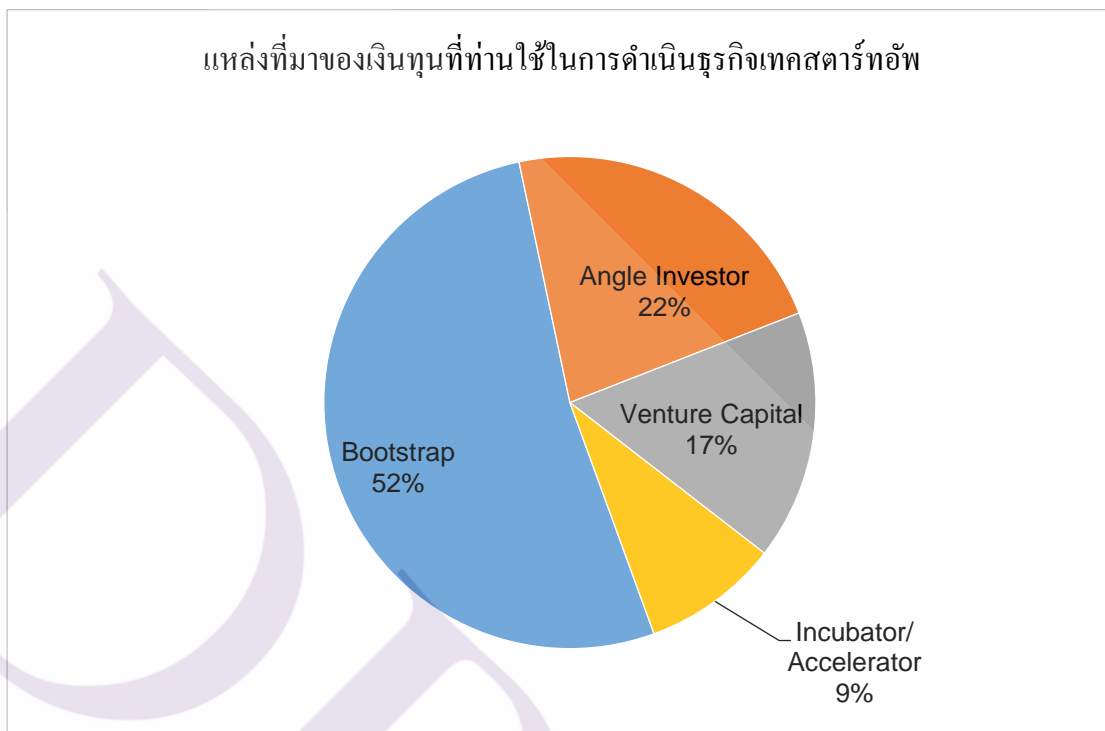
4.1.5 จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า



ภาพที่ 4.5 จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า

จากภาพที่ 4.5 แสดงให้เห็นถึงจำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจของเทศบาลตำบลท้อฟ้า ของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าจำนวนเงินลงทุนใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจที่มากที่สุดคือ 1,000,001-5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36 ไม่เกิน 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 33 5,000,001-10,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21 และ มากกว่า 10,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ

4.1.6 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ท่านใช้ในการดำเนินธุรกิจเทคโนโลยี



ภาพที่ 4.6 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ท่านใช้ในการดำเนินธุรกิจเทคโนโลยี

จากภาพที่ 4.6 แสดงให้เห็นถึงแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทคโนโลยีของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มากที่สุด คือ เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 52 นักลงทุนบุคคล (Angle Investor) คิดเป็นร้อยละ 22 กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) คิดเป็นร้อยละ 17 และ หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

4.2 การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ในส่วนของวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนผู้วิจัยได้ทำการแบ่งด้านที่ต้องการศึกษาเป็น 4 ด้าน คือ วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ ข้อมูลที่ได้จากผู้ตอบแบบสอบถามสามารถแบ่งตามแหล่งเงินทุน ดังต่อไปนี้

4.2.1 เงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เลือกแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) ทั้งสิ้น 35 คน คิดเป็นร้อยละ 52 สามารถสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศกาลร์ท็อฟเป็นตาราง ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศกาลร์ท็อฟ	ร้อยละ
1. วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	
เงินเก็บของตัวเอง	31%
รวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder)	28%
เงินสนับสนุนจากครอบครัว	26%
สินเชื่อส่วนบุคคล	15%
2. เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน	
การอยู่ได้ด้วยตัวเองทำให้ไม่สูญเสียอำนาจในการตัดสินใจ	37%
การอยู่ได้ด้วยตัวเองจะสามารถทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน	35%
การอยู่ได้ด้วยตัวเองสามารถกำหนดเป้าหมาย และทิศทางธุรกิจ โดยไม่ถูกแทรกแซง	29%
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน	
ความเป็นเจ้าของและถือหุ้นในสัดส่วนที่มากที่สุด	49%
สามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการของตนเอง	49%
เป็นแรงผลักดันให้เรียนรู้อย่างรวดเร็วเพื่อสร้างธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้และทำได้จริง	2%

4.2.2 นักลงทุนบุคคล (Angle Investor)

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เลือกแหล่งเงินทุนนักลงทุนบุคคล (Angle Investor) ทั้งสิ้น 15 คน คิดเป็นร้อยละ 22 สามารถสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศกาลร์ท็อฟเป็นตาราง ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนนักลงทุนบุคคล (Angle Investor)

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศกาลร์ท้อพ	ร้อยละ
1. วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	
เข้าถึงนักลงทุนบุคคลโดยเพื่อน หรือคนรู้จักแนะนำ	48%
เข้าถึงนักลงทุนบุคคลจากการ Pitching ตามเวที การประกวด การแข่งขันต่าง ๆ	32%
เข้าถึงนักลงทุนบุคคลโดยการขอนัดพบและขอแนะนำเสนอธุรกิจ	19%
2. เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน	
เลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถเป็น Strategic partner ได้	38%
เลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถให้คำแนะนำ ช่วยเหลือธุรกิจ หรือช่วยหาเครือข่ายธุรกิจได้	35%
เลือกนักลงทุนบุคคลที่มีประสบการณ์ต่อรูปแบบธุรกิจโดยตรง	26%
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน	
ฐานลูกค้า (Network)	28%
เงินลงทุน	24%
ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ	22%
ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากขึ้น	14%
ความรู้ต่างๆ จากผู้มีประสบการณ์	12%
4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ	
ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท	100%

4.2.3 กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เลือกแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) ทั้งสิ้น 11 คน คิดเป็นร้อยละ 17 สามารถสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศกาลร์ท้อพเป็นตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ	ร้อยละ
1. วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	
เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยขอการนัดพบ และนำเสนอแผนธุรกิจ	44%
เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยการเข้าไป Pitching ตามงานต่าง ๆ	39%
เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยการสมัครไปที่บริษัท	17%
2. เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน	
ต้องการได้นักลงทุนที่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด	34%
Business Consulting	22%
Network	22%
Work Space	22%
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน	
ฐานลูกค้า (Network) ระดับภูมิภาค	22%
ได้รับเงินลงทุนเป็นจำนวนมาก	20%
Connection ในวงการสตาร์ทอัพ	18%
ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากขึ้น	16%
ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ โดยตรง	13%
ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ	11%
4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ	
ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท	59%
สามารถส่งตัวแทนเข้ามานั่งในบอร์ดบริหาร (Board of director) ได้	35%
ไม่ประสงค์เปิดเผยข้อมูล	6%

4.2.4 หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator)

ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เลือกแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) ทั้งสิ้น 6 คน คิดเป็นร้อยละ 9 สามารถสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพเป็นตาราง ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 ตารางสรุปการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator)

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ	ร้อยละ
1. วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	
เข้าร่วมประกวดโครงการ start-up ของรัฐบาล	57%
เข้าร่วมประกวดโครงการ start-up ของเอกชน	43%
2. เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุน	
มีรูปแบบธุรกิจ ที่สอดคล้องสามารถ Support ธุรกิจได้โดยตรง	55%
มีประสบการณ์สร้างสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ	45%
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุน	
ฐานลูกค้า (Network)	26%
เงินลงทุน	22%
ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากขึ้น	22%
ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ โดยตรง	13%
ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ	17%
4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ	
ได้รับผลตอบแทนเป็นจำนวนหุ้น โดยจะเป็นไปตามสัดส่วนเงินลงทุน	63%
ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท	38%

4.3 ลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ในส่วนของคุณลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ข้อมูลที่ได้จากผู้ตอบแบบสอบถามสามารถแบ่งตามแหล่งเงินทุน ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.5 ตารางสรุปปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ

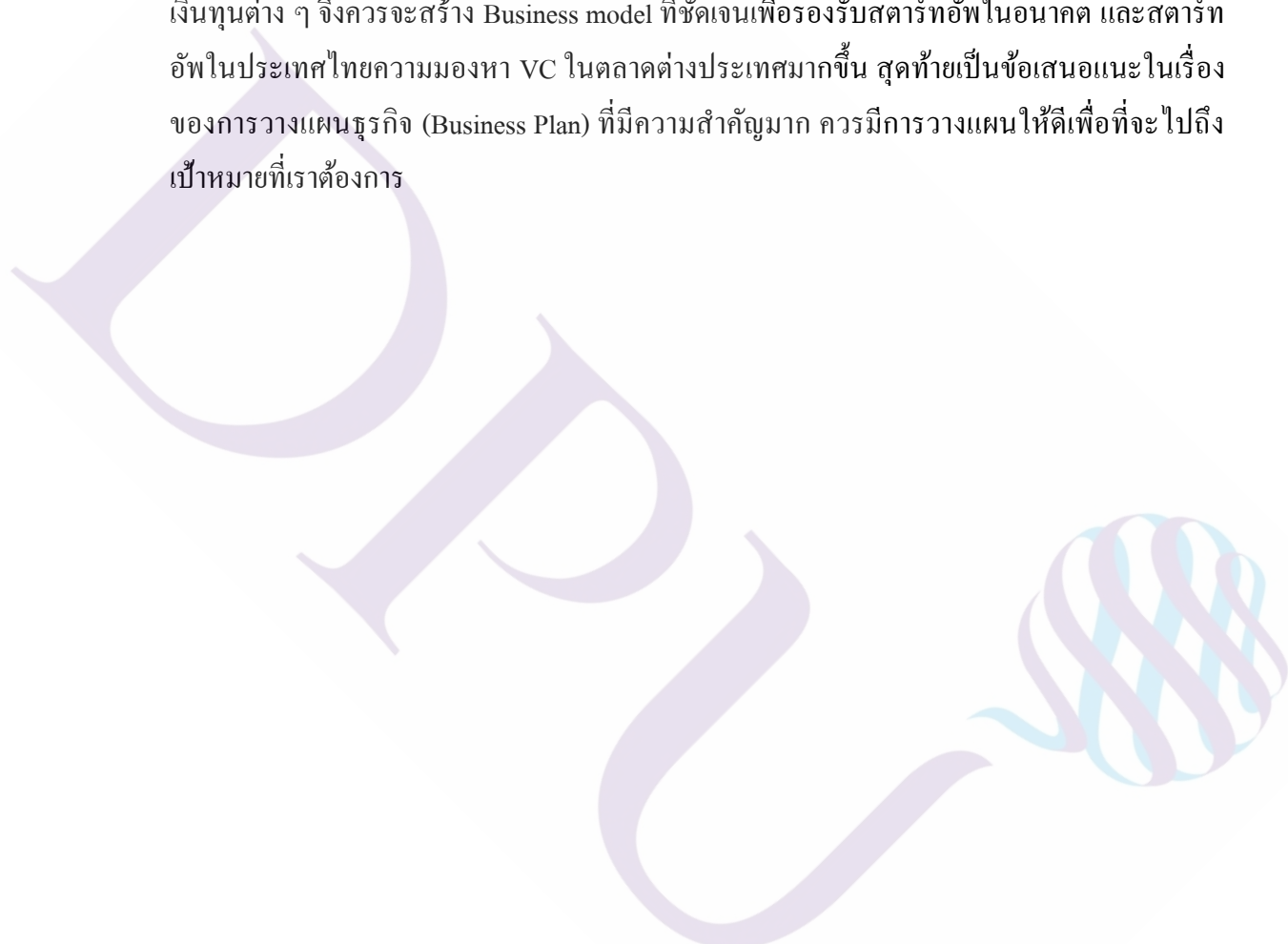
ปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ	ร้อยละ
4.3.1 เงินทุนตัวเอง (Bootstrap)	
อาจมีเรื่องของการขัดแย้งกันทางผลประโยชน์เกิดขึ้นได้	33%
เรื่องของความเชื่อใจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์	28%
มีความยากในการหา Connection หรือที่ปรึกษาทางธุรกิจ	22%
ไม่พบปัญหา	11%
ความสนใจและความเข้าใจในธุรกิจของนักลงทุนหรือแหล่งเงินทุน	6%
4.3.2 นักลงทุนบุคคล (Angle Investor)	
เรื่องของทิศทางและความคิดที่ไม่ตรงกัน	47%
ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน	37%
ไม่พบปัญหา	16%
4.3.3 กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)	
ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน	36%
อ่านสัญญาไม่ชัดเจน ทำให้กิจการเกิดข้อเสียเปรียบจากการตกลงทำสัญญา	29%
ไม่พบปัญหา	21%
ไม่ประสงค์เปิดเผยข้อมูล	7%
แหล่งทุนจากธนาคารเป็นเรื่องยากมากสำหรับ Startup ที่ไม่มีสินทรัพย์	7%
4.3.4 หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator)	
ไม่มี	75%
ต้องใช้ความพยายาม และอดทนในการไป Pitching หลาย ๆ ที่	25%

4.4 ข้อเสนอแนะ และแนวทางการส่งเสริมด้านแหล่งเงินทุน

ในส่วน of ข้อเสนอแนะ และแนวทางการส่งเสริมด้านแหล่งเงินทุน ข้อมูลที่ได้จาก ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถผู้วิจัยได้ทำการสรุปประเด็นปัญหา และข้อเสนอแนะออกมาได้ดังนี้

ข้อเสนอแนะส่วนใหญ่ของสตาร์ทอัพจะเป็นเรื่องของการขอแหล่งเงินทุนจากสถาบัน การเงินในประเทศไทย ธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เริ่มต้นด้วยแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

ซึ่งสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจใหม่ที่มีความเสี่ยงสูงด้านการลงทุนว่าจะประสบความสำเร็จหรือไม่ จึงเป็นเรื่องยากจะมีผู้เลือกลงทุนในธุรกิจที่ยังไม่ประสบความสำเร็จ แหล่งเงินทุนหลาย ๆ แห่ง มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ผลประกอบการ และความน่าเชื่อถือของบริษัท ทำให้ถ้าผลประกอบการที่ไม่ดี การเข้าถึงย่อมยากกว่า และบางแหล่งที่ให้การสนับสนุนเงินทุน อาจมีข้อตกลงในเรื่องของผลประโยชน์ที่ไม่เป็นธรรมต่อเจ้าของธุรกิจ ทำให้ขาดโอกาสที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุน ข้อเสนอแนะรองลงมา คือ สตาร์ทอัพในประเทศไทยยังขาดความรู้เรื่อง Business model ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่าง ๆ จึงควรที่จะสร้าง Business model ที่ชัดเจนเพื่อรองรับสตาร์ทอัพในอนาคต และสตาร์ทอัพในประเทศไทยควรมองหา VC ในตลาดต่างประเทศมากขึ้น สุดท้ายเป็นข้อเสนอแนะในเรื่องของการวางแผนธุรกิจ (Business Plan) ที่มีความสำคัญมาก ควรมีการวางแผนให้ดีเพื่อที่จะไปถึงเป้าหมายที่เราต้องการ



บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย ศึกษาปัญหาและอุปสรรค การเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยผู้วิจัยได้ทำการสรุปผลและอภิปรายผลดังจะกล่าวต่อไปนี้

- 5.1 สรุปผลการวิจัย
- 5.2 อภิปรายผลการวิจัย
- 5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ จำนวนทั้งหมด 67 บริษัท แบ่งตามประเภทรูปแบบธุรกิจจาก 8 ประเภทธุรกิจประกอบด้วย E-commerce/Logistic ถูกนำมาใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 24 รองลงมาคือ Fin Tech คิดเป็นร้อยละ 18 Life Style/Travel/Media คิดเป็นร้อยละ 16 และ Agri Tech/Food คิดเป็นร้อยละ 15 จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ พบว่าจำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้มากที่สุด คือ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมาคือ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 30 จำนวน 4 คน และ มากกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12 ตามลำดับ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ พบว่าช่วงระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่มากที่สุด คือ มากกว่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมาคือ 1-2 ปี คิดเป็นร้อยละ 37 และ 6 เดือน – 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 19 เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ เทคโนโลยีที่ถูกนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่มากที่สุด คือ Software, Application, Website คิดเป็นร้อยละ 67 AI (Artificial Intelligence) คิดเป็นร้อยละ 15 และ Bigdata คิดเป็นร้อยละ 15 จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ถูกใช้มากที่สุดอยู่ที่ 1,000,001-5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมาคือ ไม่เกิน 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 33 และ 5,000,001-10,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของเทศบาลท้องถิ่นของกลุ่มตัวอย่างพบว่า แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มากที่สุด คือ เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) คิดเป็นร้อยละ 52 นักลงทุนบุคคล (Angle Investor) คิดเป็นร้อยละ 22 กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) คิดเป็นร้อยละ 17 และ หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) คิดเป็นร้อยละ 9

5.1.2 การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผลการศึกษาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนผู้วิจัยได้แบ่งการศึกษาเป็น 4 ด้าน โดยจำแนกตามแหล่งเงินทุนของกลุ่มตัวอย่าง

เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) มีวิธีการเข้าถึงเงินทุนที่ใช้มากที่สุด คือ เงินเก็บของตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา คือ รวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) คิดเป็นร้อยละ 28 และเงินสนับสนุนจากครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 26 เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่มากที่สุด คือ การอยู่ได้ด้วยตัวเองทำให้ไม่สูญเสียอำนาจในการตัดสินใจ คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมา คือ การอยู่ได้ด้วยตัวเองจะสามารถทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน คิดเป็นร้อยละ 35 และการอยู่ได้ด้วยตัวเองสามารถกำหนดเป้าหมาย และทิศทางธุรกิจโดยไม่ถูกแทรกแซง คิดเป็นร้อยละ 29 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเลือกแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) คือ ความเป็นเจ้าของและถือหุ้นในสัดส่วนที่มากที่สุด และสามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 49 และเป็นแรงผลักดันให้เรียนรู้อย่างรวดเร็วเพื่อสร้างธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ และทำได้จริง คิดเป็น ร้อยละ 2

นักลงทุนบุคคล (Angle Investor) มีวิธีการเข้าถึงเงินทุนที่ใช้มากที่สุด คือ เข้าถึงนักลงทุนบุคคล โดยเพื่อน หรือคนรู้จักแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาคือ เข้าถึงนักลงทุนบุคคลจากการ Pitching ตามเวที การประกวด การแข่งขันต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 32 และเข้าถึงนักลงทุนบุคคลโดยการขอนัดพบและขอแนะนำเสนอธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 19 เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่มากที่สุดคือ เลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถเป็น Strategic partner ได้คิดเป็นร้อยละ 38 รองลงมา คือเลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถให้คำแนะนำ ช่วยเหลือธุรกิจ หรือช่วยหาเครือข่ายธุรกิจได้ คิดเป็นร้อยละ 35 และเลือกนักลงทุนบุคคลที่มีประสบการณ์ต่อรูปแบบธุรกิจโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 26 ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุนมากที่สุด คือ ฐานลูกค้า (Network) คิดเป็นร้อยละ 28 รองลงมาคือ เงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 24 และผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22 ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการที่กลุ่มตัวอย่างพบทั้งหมดคือ ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท

กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) มีวิธีการเข้าถึงเงินทุนที่ใช้มากที่สุด คือ เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยขอการนัดพบ และนำเสนอแผนธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 44 รองลงมาคือ เข้าถึง

นักลงทุนสถาบันโดยการเข้าไป Pitching ตามงานต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 39 และเข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยการสมัครไปที่บริษัท คิดเป็นร้อยละ 17 เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่มากที่สุด คือ ต้องการได้นักลงทุนที่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด คิดเป็นร้อยละ 34 รองลงมาคือ Business Consulting Network Work Space คิดเป็นร้อยละ 22 ในสัดส่วนที่เท่ากัน ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุนมากที่สุดคือ ฐานลูกค้า (Network) ระดับภูมิภาค คิดเป็นร้อยละ 22 รองลงมาคือ ได้รับเงินลงทุนเป็นจำนวนมาก คิดเป็นร้อยละ 20 และ Connection ในวงการสตาร์ทอัพ คิดเป็นร้อยละ 18 ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการมากที่สุดคือ ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 59 รองลงมาคือ สามารถส่งตัวแทนเข้ามานั่งในบอร์ดบริหาร (Board of director) ได้ คิดเป็นร้อยละ 35 และ ไม่ประสงค์จะเปิดเผยข้อมูล คิดเป็นร้อยละ 6

หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) มีวิธีการเข้าถึงเงินทุนที่ใช้มากที่สุด คือ เข้าร่วมประกวดโครงการ start-up ของรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 57 และ เข้าร่วมประกวดโครงการ start-up ของเอกชน คิดเป็นร้อยละ 43 เหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่มากที่สุด คือ มีรูปแบบธุรกิจที่สอดคล้องสามารถ Support ธุรกิจได้โดยตรง คิดเป็นร้อยละ 55 และมีประสบการณ์สร้างสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ คิดเป็นร้อยละ 45 ประโยชน์ที่ได้รับจากนักลงทุนมากที่สุดคือ ฐานลูกค้า (Network) คิดเป็นร้อยละ 26 รองลงมาคือ เงินลงทุนและ ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 22 และ ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 17 ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการมากที่สุดคือ ได้รับผลตอบแทนเป็นจำนวนหุ้น โดยจะเป็นไปตามสัดส่วนเงินลงทุน คิดเป็นร้อยละ 63 ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 38

5.1.3 ลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผลการศึกษาลักษณะปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสามารถแบ่งตามแหล่งเงินทุน ดังต่อไปนี้

เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) มีปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือ อาจมีเรื่องของการขัดแย้งกันทางผลประโยชน์เกิดขึ้นได้ คิดเป็นร้อยละ 33 รองลงมาคือ เรื่องของความเชื่อใจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 28 มีความยากในการหา Connection หรือที่ปรึกษาทางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 22

นักลงทุนบุคคล (Angle Investor) มีปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือ เรื่องของทิศทางและความคิดที่ไม่ตรงกัน คิดเป็นร้อยละ 47 รองลงมาคือ ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน คิดเป็นร้อยละ 37 และ ไม่มีปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 16

กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) มีปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือ ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมาคือ อ่านสัญญาไม่ชัดเจน ทำให้กิจการเกิดข้อเสียเปรียบจากการตกลงทำสัญญา คิดเป็นร้อยละ 29 และไม่มีปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 21

หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) พบว่าไม่มีปัญหาและอุปสรรคของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 75 และพบปัญหาคือ ต้องใช้ความพยายาม และอดทนในการไป Pitching หลาย ๆ ที่คิดเป็นร้อยละ 25

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่าจากกลุ่มตัวอย่าง 67 บริษัท ส่วนมากเป็น E-commerce/Logistic จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้มากที่สุด คือ จำนวน 3 คน มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ มากกว่า 2 ปี เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจคือ Software, Application, Website จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจอยู่ที่ 1,000,001-5,000,000 บาท รองลงมาคือ ไม่เกิน 1,000,000 บาท และ 5,000,001-10,000,000 บาท แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจส่วนใหญ่ คือ เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) รองลงมาคือ นักลงทุนบุคคล (Angle Investor) กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) และหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโต (Incubator/Accelerator) ตามลำดับสอดคล้องกับข้อมูลจาก www.set.or.th: Startup Business Guild, 2561 ที่มีการสรุปรอบระดมทุนไว้โดยประมาณการรอบการระดมทุน Pre-seed มูลค่าลงทุนอยู่ที่ 600,000-1.5 ล้านบาท และ Seed fund มูลค่าลงทุนอยู่ที่ 3-100 ล้านบาท สามารถวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ดังนี้

5.2.1 วิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผลการศึกษาพบว่าแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการเทคโนโลยีใช้มากที่สุดคือ เงินทุนตัวเอง (Bootstrap) โดยมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน คือ เงินเก็บของตัวเองซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่สตาร์ทอัพใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจ รองลงมาคือ การรวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) สำหรับการเริ่มทำธุรกิจที่มากกว่า 1 คนขึ้นไป จะมีการลงทุนร่วมกัน และเงินสนับสนุนจากครอบครัว ตามลำดับสำหรับแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) เป็นที่นิยมมาก เนื่องด้วยในการเริ่มต้นทำธุรกิจมีความเสี่ยงสูงและผลิตภัณฑ์ของกิจการยังคงอยู่ในช่วงทดลอง ยังไม่มี Business Plan ที่ชัดเจน จึงเป็นเรื่องยากที่จะไปหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งอื่น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นันทวัฒน์ พรเลิศกษกร (2561) ที่ศึกษาเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และความท้าทายของการระดมทุนสาธารณะ สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จากการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ถือว่าเป็นปัญหาที่มีความสำคัญอันดับต้น ๆ คือเรื่องของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนกับสถาบันทางการเงิน

เพราะกิจการประเภทนี้มีไอเดียในการประกอบธุรกิจ มีนวัตกรรมใหม่ ๆ มีความคิดสร้างสรรค์ แต่ขาดเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจให้เกิดสภาพคล่อง ด้านเหตุผลในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการเลือกคือ การอยู่ได้ด้วยตัวเองทำให้ไม่สูญเสียอำนาจในการตัดสินใจ สามารถทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน และสามารถกำหนดเป้าหมาย และทิศทางธุรกิจโดยไม่ถูกแทรกแซง ซึ่งสอดคล้องกับบทความของ ต้องหทัย กุวานนท์ (2560) ในเรื่องของ Bootstrap และการระดมทุน ที่มีการกล่าวถึงเปรียบเทียบระหว่างแหล่งเงินทุนประเภทอื่นและแหล่งเงินทุนตัวเองไว้ว่า สตาร์ทอัพส่วนใหญ่มักเริ่มต้นที่ Passion และความตั้งใจที่จะสร้างนวัตกรรมที่จะสามารถสร้างและเปลี่ยนแปลงบางอย่างได้ แต่สำหรับแหล่งเงินทุนอื่นในที่สุดแล้วเป้าหมายของนักลงทุนคือการเพิ่มมูลค่าบริษัท ซึ่งอาจทำให้เป้าหมายหรือการกำหนดทิศทางต้องเปลี่ยนแปลงตามสตาร์ทอัพส่วนใหญ่จึงอาจต้องการเลือกที่ความสบายใจและทำ Passion ให้ประสบความสำเร็จตามที่ตนเองต้องการ ด้านประโยชน์ที่ได้รับจากการเลือกแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) คือ ความเป็นเจ้าของและถือหุ้นในสัดส่วนที่มากที่สุด สามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการของตนเอง และเป็นแรงผลักดันให้เรียนรู้อย่างรวดเร็วเพื่อสร้างธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ และทำได้จริงอย่างไรก็ตามการเลือกแหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) จะเหมาะสำหรับรอบการระดมทุนระดับ Pre seed และ Seed fund เท่านั้น เมื่อกิจการมี Business Model ที่ชัดเจน และธุรกิจเติบโตขยายใหญ่ขึ้น ผู้ประกอบการก็ต้องปรับเปลี่ยนการเลือกใช้แหล่งเงินทุนให้เหมาะสมขึ้นตามขนาด

5.2.2 ปัญหาและอุปสรรคการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผลการศึกษาพบว่าปัญหาและอุปสรรคที่สตาร์ทอัพพบคือ อาจมีเรื่องของการขัดแย้งกันทางผลประโยชน์เกิดขึ้นได้ เรื่องของความเชื่อใจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ กรณีมีการรวบรวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) และมีความยากในการหา Connection หรือที่ปรึกษาทางธุรกิจ เพราะไม่ได้มีผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์มาแนะนำโดยตรงแหล่งเงินทุนอื่น สอดคล้องกับงานวิจัยของ พิมพ์ผกา ครองยุทธ (2560) ที่กล่าวถึงปัญหาและอุปสรรคของเงินทุนตัวเอง (Bootstrap) ไว้ว่าอาจมีข้อควรระวังในการระดมทุนจากผู้ร่วมก่อตั้งหรือบุคคลใกล้ชิด คือเรื่องของความไว้วางใจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ เนื่องจากอาจมีเรื่องของการขัดผลประโยชน์เกิดขึ้นได้

5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ

5.3.1 งานวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลแบบสอบถาม ซึ่งตอบโดยผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจำนวน 67 คนเท่านั้น จึงไม่สามารถนำผลสรุปจากการวิจัยไปใช้กับกลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพทั้งหมดได้

5.3.2 จากการส่งแบบสอบถามออนไลน์พบว่ายังไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลบางสิ่งได้อย่างละเอียด เช่น ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับ เนื่องจากข้อจำกัดของการเปิดเผยข้อมูลของกิจการ

5.3.3 เนื่องจากแหล่งเงินทุนบางประเภทยังไม่ได้รับความนิยมในประเทศไทยจึงทำให้ไม่พบกลุ่มตัวอย่างในการเก็บข้อมูล เมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนประเภทอื่น

5.3.4 ควรศึกษาโดยปัจจัยหรือความสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ เพื่อหาว่าตัวแปรหรือปัจจัยใดบ้างที่มีความสัมพันธ์ต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

5.3.5 ควรศึกษาปัจจัยหรือความสัมพันธ์ด้านอื่นในระบบนิเวศของสตาร์ทอัพประเทศไทย เนื่องจากแหล่งเงินทุนเริ่มมีมากขึ้น และในปี 2562 ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ไม่ได้อยู่ที่แหล่งเงินทุน แต่อยู่ที่ผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่ประสบความสำเร็จ และมีประสิทธิภาพในประเทศไทยยังมีน้อย





บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- STARTUP INCUBATORS* คืออะไร. สืบค้น 25 มิถุนายน 2562, จาก http://lertad.com/startup-markup/startup-incubators/?doing_wp_cron=1564844407.1815960407257080078125
- กนกวรรณ มุตตามระ, ดิศานุวัตร วรจิรกาล, ชีรพงศ์ ลีลานุภาพ. (2559). *เว็บไซต์การระดมทุนจากมวลชนแบบแจกแจงรายการสำหรับโครงการการกุศล*. กรุงเทพฯ: สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี. คณะทำงานขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup). (2560). *โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ (Innovative Startup) ภายใต้โครงการ Agenda-based Startup ปีงบประมาณ พ.ศ. 2560*. สืบค้น 18 มิถุนายน 2562, จาก http://www.psru.ac.th/pdf/detail_startup.pdf
- กฤตยา สังข์เกษม. (2561). *Crowdfunding* หนึ่งช่องทางหาเงินทุนของธุรกิจ Startup. สำนักงานภาคใต้: ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- กฤติน โภยวิริยะกุล. (2559). *ความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์*. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ).
- จิรัฐ เจนพิงพร. (2560). *ปัจจุบันและอนาคตของสตาร์ทอัพ: ตอนที่ 1 ระบบนิเวศที่น่าอยู่นั้นสำคัญไฉน*. สืบค้น 11 พฤษภาคม 2562, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAA/8SMEStartup23May2017.pdf>
- ชัยวัฒน์ ไบไม้. (2560). *สตาร์ทอัพ: นิยามความสำคัญ และแนวทางการทำวิจัย, วารสารนักบริหาร*, 37(2), 10-21. สืบค้น 18 มิถุนายน 2561, จาก <https://www.tcithaijo.org/index.php/executivejournal/article/view/105575>
- ญาณิสา เพ็ญพะยะ. (2561). *การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา*, การประชุมวิชาการ “วิทยาการจัดการวิชาการ ครั้งที่ 8, สืบค้น 20 มิถุนายน 2561, จาก http://ms.aru.ac.th/file/proceeding/Pro%2006_2018.pdf
- จิตยา ชาญรุ่งเรืองกุล. (2560). *ปัจจัยที่มีผลต่อแนวโน้มการตัดสินใจเข้าร่วมกิจกรรมที่จัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในเขตกรุงเทพมหานคร*. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด.

- ณฤทธิ วรพงษ์ดี. (2561). *SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ*. กรุงเทพฯ: ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการ ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. สืบค้น 18 มิถุนายน 2561, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAA/8SMEStratup23May2017.pdf>
- ต้องหทัย กุวานนท์. (2560). *Bootstrap หรือ ระดมทุน แบบไหนจะดีไปต่อ?*. กรุงเทพฯธุรกิจ. สืบค้นเมื่อ 12 พฤษภาคม 2562, จาก <https://www.finnomena.com/taspong/bootstrap/>
- ทีมข่าวเศรษฐกิจ. (2561, 10 สิงหาคม). *คลัง โขว์ขึ้นทะเบียนสตาร์ทอัพแล้ว 1.7 พันราย*. กรุงเทพฯธุรกิจ. สืบค้น 12 พฤษภาคม 2562, จาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/809982>
- ธราธร สุขสวัสดิ์. (2560). *การศึกษาความท้าทาย ทักษะที่จำเป็น และวิธีการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการ ในการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย*. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นันทวัฒน์ พรเลิศกษกร, วาทิต อินทุลักษณะ, ชาคริต ศรีสกุณ. (2561). *ปัญหา อุปสรรค และความท้าทายของการระดมทุนสาธารณะ สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม*. วารสารวิทยาลัยดุสิตธานี. 12(ฉบับพิเศษ), 395-404.
- พรพจน์ ติลาพรชัย. (2560). *การศึกษาปัจจัยความสำเร็จในการสร้าง Value Creation สำหรับ Startup และ SME ในธุรกิจความรู้เข้มข้น KIBS*. (วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พัทธ์ธีรา สุวรรณทัต. (2556). *อุตสาหกรรมสร้างสรรค์ กับการระดมทุน Crowdfunding*. กรุงเทพฯ: สำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ.
- พิมพ์ผกา ครองยุทธ. (2560). *การศึกษารูปแบบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทย* (วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รุ่งวรา อังศธรมรัตน์. (2560). *นโยบายการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจเทคโนโลยี-สตาร์ทอัพ (Tech- Startup) ของภาครัฐ : กรณีศึกษาประเทศสิงคโปร์*. สืบค้น จาก http://203.113.122.174/ULIBIGP/igp/psed9/ส่วนบุคคล%20นปร.9/16.รุ่งวรา%20อังศธรมรัตน์/16_รายงานส่วนบุคคล%20%20รุ่งวรา%20อังศธรมรัตน์.pdf.
- เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ. (2560). *Accelerators และ Incubators – สิ่งที่ Startup ควรรู้*. สืบค้น 12 พฤษภาคม 2562, จาก <https://www.it24hrs.com/2017/accelerators-incubators-startup/>

สอวช. เผยผลสำรวจระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทย แนะรัฐวางแนวทางพัฒนา 4 ด้าน มาตรการ
สนับสนุน การพัฒนาความสะดวกในการประกอบธุรกิจ ศูนย์รวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
และพัฒนาบุคลากรที่มีทักษะสูง เอกชนล้วน ถึงเวลาสร้างสตาร์ทอัพคุณภาพ.
สืบค้น 20 มิถุนายน 2562, จาก

<http://www.ones.or.th/th/1569/?fbclid=IwAR0tsd93Iq40TkNy3KxIsSSWCY6hRowU6RnLAMffnzXfjMOT9ymn74dLKS0>

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. (2560). *Equity Crowdfunding*
ทางเลือกใหม่ของการระดมทุนและลงทุนในยุคดิจิทัล. สืบค้น 18 มิถุนายน 2562,
จาก <http://capital.sec.or.th/webedu/upload/file-09062015160156866.pdf>

สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ. (2561).

สวทน. เผยผลสำรวจสตาร์ทอัพไทย ปี 60 พบใช้เทคโนโลยีซอฟต์แวร์สร้างธุรกิจ
ถึง 59% เล็งปั้น Deep Tech เสริม รับ! ยังขาดแคลน โปรแกรมเมอร์และผู้เชี่ยวชาญ
เทคโนโลยี. (รายงานผลการวิจัย). สืบค้น 18 กรกฎาคม 2561, จาก

http://www.sti.or.th/sti/news-detail.php?news_type=2&news_id=318&

สำนักนายกรัฐมนตรี. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2560).

สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบสอง พ.ศ. ๒๕๖๐
๒๕๖๔. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง

สุพนตร แสนเสนา, ธิดาทิพย์ บุตรแสง, กุลยา พัฒนากุล. (2560). *ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ*
Startup. (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

อายุส ชูวี. (2560). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจแบบ start-up*.

(บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อภิชัย เลิศจรรยากุล. (2559). *เกณฑ์ที่บริษัทจัดการเงินร่วมทุนใช้ในการพิจารณาบริษัทสตาร์ทอัพ*
ในประเทศไทย. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามประกอบการวิจัย

เรื่อง การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย ทั้งนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามนี้ ตามความเป็นจริง และครบถ้วน โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในแต่ละประเภท

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความต้องการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบคำถามในแบบสอบถามนี้จนครบทุกข้อ ผู้วิจัยขอรับรองว่าข้อมูลและความเห็นของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด ผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาจะถูกนำมาใช้ประโยชน์เชิงวิชาการเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน

1. รูปแบบธุรกิจ start-up ที่ดำเนินการอยู่

[] Property Tech

[] Industry Tech

[] Life Style/Travel/Media

[] Gov Tech/Education Tech

[] Fin Tech

[] Med Tech

[] E-commerce/Logistic

[] Agri Tech/Food Tech

[] อื่นๆ.....

2. จำนวนผู้ก่อตั้งที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจ start-up

[] 1 คน

[] 2 คน

[] 3 คน

[] 4 คน

[] 5 คน

[] มากกว่า 5 คน

3. เริ่มทำธุรกิจ Startup มาเป็นระยะเวลาเท่าไร

- [] ต่ำกว่า 6 เดือน [] 6 เดือน - 1 ปี
 [] 1 – 2 ปี [] มากกว่า 2 ปี

4. เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินการธุรกิจ start-up (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] Software, Application, Website [] AI
 [] Bigdata [] อื่นๆ.....

5. จำนวนเงินลงทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจ start-up

- [] ไม่เกิน 1,000,000 บาท [] 1,000,001 - 5,000,000 บาท
 [] 5,000,001 - 10,000,000 บาท [] มากกว่า 10,000,000 บาท

6. แหล่งที่มาของเงินทุนที่ท่านใช้ในธุรกิจ start-up (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] Bootstrap (ต่อหน้า 3) [] Angel investor (ต่อหน้า 4)
 [] Incubator / Accelerator (ต่อหน้า 5) [] Crowd funding (ต่อหน้า 6)
 [] Venture capital (VC) (ต่อหน้า 7) [] อื่นๆ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเทศบาลท้องถิ่นในแต่ละประเภท

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน โดยเลือกทำเฉพาะแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกตอบใน ส่วนที่ 1 ข้อ 6

เงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

1. ท่านมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไร

- [] เงินเก็บของตัวเอง [] เงินสนับสนุนจากครอบครัว
 [] รวมเงินทุนกับผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founder) [] สินเชื่อส่วนบุคคล
 [] อื่นๆ.....

2. ท่านมีเหตุผลใดในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนตัวเอง(Bootstrap)

- [] การอยู่ได้ด้วยตัวเองจะสามารถทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน
 [] การอยู่ได้ด้วยตัวเองทำให้ไม่สูญเสียอำนาจในการตัดสินใจ
 [] การอยู่ได้ด้วยตัวเองสามารถกำหนดเป้าหมาย และทิศทางธุรกิจโดยไม่ถูกแทรกแซง
 [] อื่นๆ.....

3. ประโยชน์ที่กิจการได้รับจากการเลือกใช้แหล่งเงินทุนตัวเอง (Bootstrap)

- [] สามารถขยายกิจการหรือพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการของตนเอง
 [] ความเป็นเจ้าของและถือหุ้นในสัดส่วนที่มากที่สุด
 [] อื่นๆ.....

4. ปัญหาและอุปสรรคที่พบของแหล่งเงินทุนมีอะไรบ้าง

- [] เรื่องของความเชื่อใจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์
- [] อาจมีเรื่องของการขัดแย้งกันทางผลประโยชน์เกิดขึ้นได้
- [] มีความยากในการหา Connection หรือที่ปรึกษาทางธุรกิจ
- [] อื่นๆ.....

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน โดยเลือกทำเฉพาะแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกตอบในส่วนที่ 1 ข้อ 6

นักลงทุนบุคคล (Angle Investor)

1. ท่านมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไร

- [] เข้าถึงนักลงทุนบุคคลโดยเพื่อน หรือคนรู้จักแนะนำ
- [] เข้าถึงนักลงทุนบุคคลจากการ Pitching ตามเวที การประกวด การแข่งขันต่างๆ
- [] เข้าถึงนักลงทุนบุคคลโดยการขอนัดพบและขอแนะนำเสนอธุรกิจ
- [] อื่นๆ.....

2. ท่านมีเหตุผลใดในการตัดสินใจเลือกนักลงทุนบุคคล (Angle Investor)

- [] เลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถเป็น Strategic partner ได้
- [] เลือกนักลงทุนบุคคลที่มีประสบการณ์ต่อรูปแบบธุรกิจโดยตรง
- [] เลือกนักลงทุนบุคคลที่สามารถให้คำแนะนำ ช่วยเหลือธุรกิจ หรือช่วยหาเครือข่ายธุรกิจได้
- [] อื่นๆ.....

3. ประโยชน์ที่กิจการได้รับจากนักลงทุน

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| [] เงินลงทุน | [] ฐานลูกค้า (Network) |
| [] ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ | [] ความรู้ต่างๆ จากผู้มีประสบการณ์ |
| [] ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากขึ้น | [] อื่นๆ..... |

4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ

- [] ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท
- [] อื่นๆ.....

5. ปัญหาและอุปสรรคที่พบของแหล่งเงินทุนมีอะไรบ้าง

- [] เรื่องของทิศทางและความคิดที่ไม่ตรงกัน
- [] ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน
- [] อื่นๆ.....

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน โดยเลือกทำเฉพาะแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกตอบในส่วนที่ 1 ข้อ 6

หน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ (Incubator/Accelerator)

1. ท่านมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไร

- [] เข้าร่วมประกวดโครงการ start-up โปรแกรมโครงการ
- [] อื่นๆ.....

2. ท่านมีเหตุผลใดในการตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนจาก **Incubator/Accelerator**

- [] มีรูปแบบธุรกิจ ที่สอดคล้องสามารถ Support ธุรกิจได้โดยตรง
- [] มีประสบการณ์สร้างสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ
- [] Work Space, Business Consulting, Network
- [] อื่นๆ.....

3. ประโยชน์ที่กิจการได้รับจากนักลงทุน

- | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| [] เงินลงทุน | [] ฐานลูกค้า (Network) |
| [] ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ | [] ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง |
| [] ความน่าเชื่อถือ | [] Connection ในวงการสตาร์ทอัพ |
| [] อื่นๆ..... | |

4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ

- [] ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท
- [] ได้รับผลตอบแทนเป็นจำนวนหุ้น โดยจะเป็นไปตามสัดส่วนเงินลงทุน
- [] อื่นๆ.....

5. ปัญหาและอุปสรรคที่พบของแหล่งเงินทุนมีอะไรบ้าง

- [] ปัญหาจากการอ่านสัญญา การตีความรายละเอียดไม่ชัดเจน
- [] มุ่งถึงจุดประสงค์อย่างเดียวยกทำยอดให้สูง
- [] อื่นๆ.....

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน โดยเลือกทำเฉพาะแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกตอบในส่วนที่ 1 ข้อ 6

การระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding)

1. ท่านมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไร

- [] เขียนโปรเจกต์เข้าร่วมกับเว็บไซต์ระดมทุน

[] เขียนโปรเจกเพื่อนำเสนอทางโซเชียลออนไลน์

[] อื่นๆ.....

2. ท่านมีเหตุผลใดในการตัดสินใจเลือกการระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding)

[] เว็บไซต์ที่ระดมทุนที่มีความน่าเชื่อถือ มีผู้เข้าร่วมระดมทุนจำนวนมาก

[] ต้องการทดสอบความต้องการของตลาด ผลิตภัณฑ์ถึงกระแสตอบรับจากมวลชน

[] อื่นๆ.....

3. ประโยชน์ที่กิจการได้รับจากนักลงทุน

[] ได้รับเงินลงทุนตามที่ต้องการ [] ฐานลูกค้า (Network)

[] อื่นๆ.....

4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ

[] ให้โดยไม่หวังผลตอบแทนอะไร เพื่อสนับสนุนโปรเจกให้เป็นจริง

[] ได้สินค้าในราคาพิเศษก่อนใคร [] ได้รับดอกเบี้ยจากการให้กู้

[] เงินปันผล จากการให้ทุน [] อื่นๆ.....

5. ปัญหาและอุปสรรคที่พบของแหล่งเงินทุนมีอะไรบ้าง

[] ยังไม่มีกฎหมายรองรับที่ชัดเจน

[] เป็นวิธีที่ยังขาดความน่าเชื่อถือ

[] อื่นๆ.....

คำชี้แจง : ให้ท่านใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน โดยเลือกทำเฉพาะแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกตอบในส่วนที่ 1 ข้อ 6

กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

1. ท่านมีวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไร

[] เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยการเข้าไป Pitching ตามงานต่างๆ

[] เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยขอการนัดพบ และนำเสนอแผนธุรกิจ

[] เข้าถึงนักลงทุนสถาบันโดยการสมัครไปที่บริษัท

[] อื่นๆ.....

2. ท่านมีเหตุผลใดในการตัดสินใจเลือกกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)

[] ต้องการได้นักลงทุนที่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด

[] Work Space, Business Consulting, Network

[] อื่นๆ.....

3. ประโยชน์ที่กิจการได้รับจากนักลงทุน

- | | | | |
|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | ได้รับเงินลงทุนเป็นจำนวนมาก | <input type="checkbox"/> | Connection ในวงการสตาร์ทอัพ |
| <input type="checkbox"/> | ฐานลูกค้า (Network) ระดับภูมิภาค | <input type="checkbox"/> | ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง |
| <input type="checkbox"/> | ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคทางธุรกิจ | <input type="checkbox"/> | ความน่าเชื่อถือ |
| <input type="checkbox"/> | อื่นๆ..... | | |

4. ผลตอบแทนที่นักลงทุนได้รับจากกิจการ

- ได้รับสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัทโปรตระกูล%
- สามารถส่งตัวแทนเข้ามานั่งในบอร์ดบริหาร (Board of director) ได้
- อื่นๆ.....

5. ปัญหาและอุปสรรคที่พบของแหล่งเงินทุนมีอะไรบ้าง

- อ่านสัญญาไม่ชัดเจน ทำให้กิจการเกิดข้อเสียเปรียบจากการตกลงทำสัญญา
- ความเห็นของนักลงทุนแต่ละกลุ่มไม่ตรงกัน
- อื่นๆ.....

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทย

คำชี้แจง : ให้ท่านแสดงความคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในธุรกิจของท่าน

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล

นางสาววรรณพร ทองประเสริฐ

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2557 ปริญญาตรีบัญชีบัณฑิต สาขาการบัญชี

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

พ.ศ. 2561 ปริญญาตรีศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาประวัติศาสตร์

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน

เจ้าหน้าที่บัญชี

บริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด(มหาชน)

