



โลกเศรษฐกิจ

นวัตกรรมไทยกับการระดมทุนผ่าน Crowdfunding

เมื่อประเทศใหม่ๆ ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำเข้าสู่สนามแข่งขันทางการค้า ผู้เล่นรายเดิมในตลาดอย่างไทยจึงต้องปรับตัวรับความท้าทายด้วยการพยายามลดต้นทุน เพื่อรักษาสถานะของการเป็นฐานการผลิตสินค้าของอาเซียน ซึ่งที่ผ่านมาการให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าและกระบวนการผลิตเล็กๆ น้อยๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิตสินค้าชนิดเดิม ทำให้ผู้ประกอบการไทยละเลยความสำคัญของการลงทุนค้นคว้านวัตกรรมอย่างจริงจัง และกลายเป็นข้อจำกัดของการยกระดับการผลิตสินค้าไทยสู่อุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูง สะท้อนให้เห็นได้จากการส่งออกสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูป ซึ่งเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของไทย ที่มีมูลค่าราว 1.2 ล้านล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นเพียง 1 ใน 5 ของรายได้ของหนึ่งบริษัทนวัตกรรมชั้นนำของโลกอย่าง Apple ที่สูงราว 6 ล้านล้านบาท ในปีเดียวกัน

แม้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนต่างเห็นความสำคัญของการสร้างนวัตกรรม แต่อุปสรรคหลายด้านกีดกันให้การพัฒนาเป็นไปค่อนข้างช้า และเน้นแก้ปัญหาเดิมๆ จึงไม่ก่อให้เกิดนวัตกรรมที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงสำคัญ หนึ่งในข้อจำกัดสำคัญของการทำนวัตกรรมในเชิงพาณิชย์คือการขาดแคลนเงินทุน เนื่องจากของใหม่หรือการเปลี่ยนแปลงมักขัดแย้งกับความรู้สึกของคนทั่วไป ทำให้การยอมรับในสังคมมีน้อย ในช่วงเริ่มต้นเปิดตัวสินค้านวัตกรรม คนทั่วไปมักคิดว่าสิ่งที่คุ้นเคยคือสิ่งที่ดีอยู่แล้ว ประกอบกับเจ้าของนวัตกรรมส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ซึ่งข้อจำกัดดังกล่าวส่งผลให้การทำตลาดสินค้านวัตกรรมเชิงพาณิชย์มีโอกาสรอบคอบความสำเร็จค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ ธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นมักหาผู้สนับสนุนด้านเงินทุนได้ยาก ไม่ว่าจะเป็นเงินกู้จากสถาบันการเงินหรือการระดมทุนจากผู้ร่วมทุนผ่าน Venture Capital เนื่องจากขาดสินทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืม จนกลายเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ตลาดสินค้านวัตกรรมในหลายๆ ประเทศเติบโตช้า

Crowdfunding เป็นทางออกล่าสุดของการหาแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการที่มั่นใจว่าสินค้านวัตกรรมของตนสามารถดึงดูดความสนใจของสังคมได้ “Crowdfunding” หรือการระดมทุนของกิจการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) จากบุคคลทั่วไปหรือนักลงทุนรายย่อยที่สนใจในสินค้านวัตกรรมนั้น และพร้อมสนับสนุนเงินทุนเพื่อให้มีการผลิตสินค้าออกสู่ตลาด โดยสินค้านวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในการระดมทุนผ่าน Crowdfunding มักมีจุดเด่นที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้ชัดเจน ในขณะเดียวกัน ธุรกิจก็อาจใช้ Crowdfunding เป็นเครื่องมือในการทดสอบความสนใจของตลาดต่อสิ่งประดิษฐ์ของตน ทั้งนี้ Crowdfunding มักสื่อสารและเปิดช่องทางการระดมทุนผ่านทางอินเทอร์เน็ต เนื่องจากการระดมทุนในวงกว้าง โดยมี Crowdfunding Platform ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปแบบของเว็บไซต์หรือ Application เป็นประตูเชื่อมโยงระหว่างเจ้าของนวัตกรรม หรือบริษัทที่เข้ามาระดมทุนกับบุคคลทั่วไปที่สนใจในสินค้านั้น

รูปแบบ Crowdfunding แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

- **Donation-Based Crowdfunding** เป็นการบริจาคเงิน โดยผู้บริจาคไม่ได้รับผลตอบแทนโดยตรงจากเจ้าของนวัตกรรม
- **Reward-Based Crowdfunding** เป็นรูปแบบการระดมทุนผ่าน Crowdfunding ที่รู้จักกันมากที่สุด โดยผู้ลงทุนจะได้รับสินค้า หรือสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่กิจการจะผลิตในอนาคต ซึ่งอาจเปรียบเทียบได้กับการชำระเงินล่วงหน้าเพื่อซื้อสินค้า ทั้งนี้ Crowdfunding Platform ที่เป็นตัวกลางในการระดมทุนในรูปแบบนี้ที่สำคัญคือเว็บไซต์ Kickstarter และเว็บไซต์ Indiegogo ตัวอย่างสินค้าที่ประสบความสำเร็จในการระดมทุนผ่านช่องทางนี้ อาทิ Coolest Cooler (กระติกน้ำแข็งสารพัดประโยชน์ ประกอบด้วยอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการปิกนิก ทั้งเครื่องปั่นน้ำผลไม้ ลำโพงกันน้ำที่เชื่อมต่อกับ Bluetooth ไฟส่องสว่างแบบ LED ช่องเสียบ USB สำหรับชาร์จอุปกรณ์ไฟฟ้า ช่องเก็บจาน และมีตบิกนิก) โดยบริษัทสามารถระดมทุนผ่านเว็บไซต์ Kickstarter ได้สูงถึง 13.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 430 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าที่บริษัทตั้งเป้าหมายไว้ตอนเริ่มต้นกว่า 250 เท่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสินค้านวัตกรรมที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสำเร็จในการระดมทุนในรูปแบบนี้ สำหรับเว็บไซต์ตัวกลางที่เป็นของไทยในปัจจุบัน อาทิ เว็บไซต์ Perdmurk และเว็บไซต์ DreamDriveProject นับว่ายังได้รับความนิยมเฉพาะกลุ่ม ซึ่งส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะสินค้านวัตกรรมของไทยยังมีอยู่น้อยมาก ประกอบกับบุคคลทั่วไปยังไม่ค่อยคุ้นเคยกับการระดมทุนในรูปแบบนี้
- **Peer-to-Peer Lending Crowdfunding** หรือการที่ธุรกิจกู้ยืมจากผู้ลงทุนรายย่อย และจะคืนเงินพร้อมดอกเบี้ยตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้ เป็นรูปแบบที่สามารถระดมทุนได้มากที่สุดราวร้อยละ 70 ของเงินที่ระดมผ่าน Crowdfunding ทั้งหมดในสหรัฐฯ ซึ่งเป็นตลาดหลักของการระดมทุนผ่าน Crowdfunding ของโลก อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่จะระดมทุนในรูปแบบนี้ต้องมีสินทรัพย์และความน่าเชื่อถือที่สามารถอ้างอิงได้ จึงเหมาะกับธุรกิจที่ดำเนินกิจการมาระยะหนึ่งแล้ว
- **Equity Crowdfunding** คือการระดมทุนโดยการเสนอหุ้นตอบแทนแก่ผู้ลงทุน และผู้ลงทุนรับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลและส่วนแบ่งกำไร โดยรูปแบบการระดมทุนนี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่ดำเนินกิจการมาแล้วเช่นเดียวกับการระดมทุนแบบ Peer-to-Peer Lending ทั้งนี้ ล่าสุดคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ประกาศข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ที่ผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ อาทิ หลักเกณฑ์การเสนอขายหลักทรัพย์ ช่องทางการเสนอขาย คุณสมบัติและหน้าที่ของตัวกลางระหว่างกิจการกับผู้ลงทุน มูลค่าลงทุน เพื่อให้เหมาะสมสำหรับการทำ Equity Crowdfunding ในประเทศไทย โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2558 อย่างไรก็ตาม จนถึงเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ยังไม่มีบริษัทใดแสดงความต้องการที่จะระดมทุนผ่านรูปแบบนี้

การเติบโตของ Crowdfunding ช่วยเพิ่มโอกาสการหาเงินทุนในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ของผู้ประกอบการไทย แต่ในโลกไร้พรมแดนเช่นในปัจจุบัน ผู้สนใจมีโอกาสลงทุนในนวัตกรรมของโลก ไม่ใช่เพียงของไทย สินค้านวัตกรรมที่ต้องการเงินทุนจึงต้องแข่งขันกันในระดับโลกเพื่อดึงดูดความสนใจของสังคม เพื่อสร้างโอกาสรับเงินสนับสนุนก้อนโต อย่างไรก็ตาม แม้การมี Crowdfunding จะสามารถตอบโจทย์ด้านเงินทุนของการเริ่มต้นการสร้างสินค้านวัตกรรม แต่ยังไม่เพียงพอในการตอบโจทย์ใหญ่ของการพัฒนานวัตกรรมของชาติ Crowdfunding จึงยังไม่ใช่คำตอบสุดท้าย เพราะนวัตกรรมดี ๆ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับงบประมาณของโครงการเท่านั้น แต่ต้องเริ่มต้นจากการค้นพบความลับของความต้องการของผู้บริโภค จนสามารถหาวิธีตอบโจทย์ได้ตรงใจ สังคมเป็นสำคัญ

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด