

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ
กรกฎาคม 2559

เก็บตกจากต่างแดน

เทรนด์ Startup ในอนาคต...โอกาส ที่ผู้ประกอบการไม่ควรพลาด



Paul Graham หนึ่งในบุคคลที่ได้รับการยอมรับ และอยู่เบื้องหลังความสำเร็จของธุรกิจ Startup ได้นิยาม **Startup** ว่าเป็นธุรกิจที่มีการวางแผนเพื่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจ **SMEs** ดั้งเดิมที่การเติบโตเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป

ปัจจุบันกระแส Startup เริ่มได้รับความสนใจจากคนรุ่นใหม่มากขึ้น และมีหลายรายที่หันมาเริ่มต้นธุรกิจ Startup ซึ่งเป็นที่คาดหมายว่าจะมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจในไม่ช้า จากผลสำรวจล่าสุดของโครงการ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) พบว่าคนไทยราวร้อยละ 71 มองว่าการก่อตั้งธุรกิจ Startup รวมทั้งธุรกิจ SMEs เป็นทางเลือกในการประกอบอาชีพที่น่าสนใจ เนื่องจากสามารถเริ่มต้นโดยใช้เงินทุนและแรงงานไม่มาก เน้นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจ และสามารถสร้างรายได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ การส่งเสริมโครงการ Thailand 4.0 ของภาครัฐที่จะปรับโครงสร้างเศรษฐกิจจากการขับเคลื่อนด้วยอุตสาหกรรมหนักไปสู่อุตสาหกรรมที่อิงกับเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม ทำให้ธุรกิจ Startup ซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ จะเป็นส่วนสำคัญที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในครั้งนี ทั้งนี้ ในช่วงปี 2555-2558 ธุรกิจ Startup ในประเทศไทยสามารถระดมทุนได้สูงถึง 86.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่การพัฒนารูปแบบของธุรกิจ Startup มีอย่างต่อเนื่อง และนับวันจะยิ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยในอนาคต

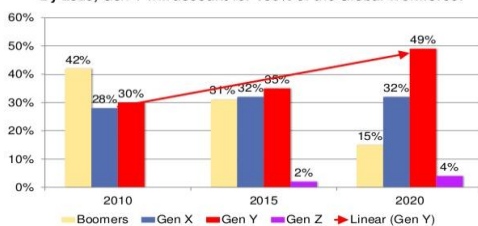
Inc.com เว็บไซต์ที่รวบรวมแนวคิดธุรกิจ ประเมินว่าในอนาคตอันใกล้นี้สภาวะแวดล้อมของธุรกิจ Startup จะมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

แรงงานเข้าสู่อาชีพ Freelancer เพิ่มขึ้น

ปัจจุบันสังคมวัยทำงานเริ่มเข้าสู่กลุ่ม Gen Y (ผู้ที่เกิดในช่วงปี พ.ศ. 2523-2540) ซึ่งยังไม่รวมกลุ่ม Gen Z (ผู้ที่เกิดหลังปี 2540) ที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงานในเร็ว ๆ นี้ โดยทั้งสอง Generation นิยมประกอบอาชีพรับจ้างอิสระ (Freelancer) เนื่องจากคนกลุ่มนี้ต้องการความสมดุลระหว่างเวลาทำงานกับเวลาส่วนตัว ซึ่งการเป็น Freelancer ที่สามารถเลือกได้ว่าจะทำงานที่ไหน และเมื่อไรตามความต้องการ สามารถตอบโจทย์ดังกล่าวได้อย่างลงตัว ทั้งนี้ จากการศึกษาของ Freelancer's

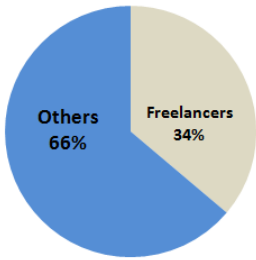
The Future is Gen Y!

By 2025, Gen Y will account for +50% of the Global Workforce!



ที่มา : www.slideshare.net/diannsanchez

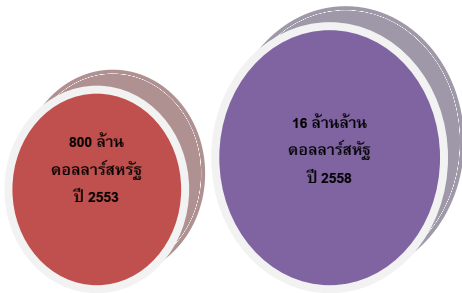
สัดส่วนของแรงงาน Freelancer
ในตลาดสหรัฐ ปี 2558



ที่มา : www.Freelancersunion.org

Union พบว่าในปี 2558 แรงงานที่เป็น Freelancer ในสหรัฐ มีจำนวนราว 54 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนราว 1 ใน 3 ของแรงงานทั้งหมดในสหรัฐ และคาดว่าสัดส่วนดังกล่าว จะสูงถึงร้อยละ 40 ในปี 2563 ขณะที่ The Association of Independent Professionals and the Self-Employed (IPSE) ซึ่งเป็นหน่วยงานสนับสนุนการทำงานอิสระ รายงานว่า ในปี 2556 แรงงานที่เป็น Freelancer ในยุโรปมีสัดส่วนราว 1 ใน 4 ของแรงงานทั้งหมดในยุโรป สำหรับประเทศไทยยังไม่มีรายงานจำนวน Freelancer ที่แน่นอน แต่คาดว่าจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในอนาคตตามเทรนด์โลก ปัจจุบัน ธุรกิจ Startup นิยมจ้างกลุ่ม Freelancer มากขึ้น เนื่องจากมีข้อดีที่ไม่ต้องรับภาระดูแลด้านสวัสดิการ และยังได้พนักงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง รวมถึงเพิ่มความหลากหลายให้กับธุรกิจ เนื่องจากสามารถปรับเปลี่ยนพนักงานให้เหมาะสมกับงานแต่ละโครงการ ในทำนองเดียวกัน Freelancer ก็นิยมทำงานกับธุรกิจ Startup เช่นกัน เนื่องจากการรับงานเป็นโครงการ ทำให้สามารถจัดสรรเวลาทำงานกับเวลาส่วนตัวได้สะดวกกว่าการทำงานประจำกับองค์กรขนาดใหญ่

มูลค่าตลาด Crowdfunding ในสหรัฐ



ที่มา : www.maruey.com

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่าน Equity Crowdfunding เป็นที่นิยมมากขึ้น

Equity Crowdfunding หรือการระดมทุนจากมวลชนโดยแลกกับสิทธิการเป็นเจ้าของบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้น คาดว่าจะกลายเป็นช่องทางหลักให้กับธุรกิจ Startup ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากมีขั้นตอนง่าย ต้นทุนต่ำ และใช้ระยะเวลาสั้นในการขอสนับสนุนเงินทุน เมื่อเปรียบเทียบกับ การกู้เงินจากสถาบันการเงิน และการร่วมลงทุน (Venture Capital) นอกจากนี้ การระดมทุนด้วยวิธีนี้ ยังทำให้สินค้าหรือธุรกิจเป็นที่รู้จักของตลาดมากขึ้น ทั้งนี้ วิธีการระดมทุนจากมวลชนเติบโตอย่างรวดเร็ว สะท้อนได้จากตลาด Crowdfunding ในสหรัฐ ที่มีมูลค่าสูงถึง 16 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2558 เทียบกับที่มีมูลค่าเพียง 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2553 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 32 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2559 ตัวอย่างเว็บไซต์ Crowdfunding ที่ประสบความสำเร็จ อาทิ Kickstarter และ Indiegogo สำหรับประเทศไทย Crowdfunding มักอยู่ในรูปแบบของการบริจาค อาทิ เว็บไซต์ Taejai ซึ่งส่งเสริมโครงการช่วยเหลือสังคม หรือรูปแบบการคืนผลตอบแทนเป็นรางวัล เช่น เว็บไซต์ Afterword ที่เปิดโอกาสให้นักเขียนระดมทุนจากผู้อ่าน โดยผู้อ่านจะได้รับหนังสือที่เขียนเป็นรางวัล เป็นต้น ล่าสุดสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้สนับสนุนผู้ประกอบการ Startup ของไทยให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่าน Equity Crowdfunding มากขึ้น ด้วยการปรับปรุงเกณฑ์กำกับดูแลให้อื้อต่อภาระระดมทุนของผู้ประกอบการมากขึ้น พร้อมทั้งควบคุมความเสี่ยง และให้ความรู้แก่นักลงทุน เพื่อให้การระดมทุนผ่านช่องทางดังกล่าวเกิดประสิทธิผลอย่างแท้จริง

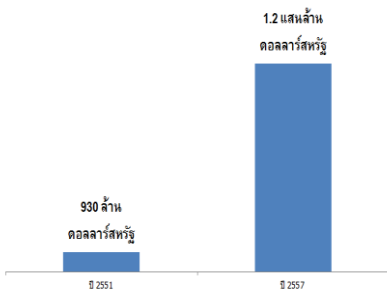


ที่มา : www.ffthailand.com

Startup หันมาเริ่มทำธุรกิจในสาขา Fintech มากขึ้น

ปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคเริ่มหันมาทำธุรกรรมผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงินออนไลน์ การซื้อหุ้นออนไลน์ หรือแม้แต่การระดมทุนออนไลน์ของธุรกิจ Startup เนื่องจากมีความสะดวก และต้นทุนต่ำกว่ารูปแบบเดิมที่อยู่ ณ ลักษณะการชำระค่าสินค้าและบริการด้วยเงินสด การโอนเงินผ่านธนาคาร

มูลค่าธุรกิจ Financial Technology ทั่วโลก



ที่มา : www.noviscape.com

หรือตู้ ATM ยิ่งไปกว่านั้น หลายประเทศก็สนับสนุนให้มีการใช้เงินในรูปแบบดิจิทัลมากขึ้น (Cashless Society) อาทิ สวีเดนสนับสนุนการใช้เงินในรูปแบบดิจิทัล โดยจะค่อยๆ ลดการใช้เงินสดภายในระยะเวลา 15 ปี เป็นต้น ทั้งนี้ พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงดังกล่าว นับเป็นโอกาสของธุรกิจ Startup ในสาขา Financial Technology (Fintech) มากขึ้น เป็นที่น่าสังเกตว่าธุรกิจ Fintech ทั่วโลกเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมีมูลค่าสูงถึง 120,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2557 เทียบกับที่มีมูลค่าเพียง 930 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2551 ขณะที่ธุรกิจ Fintech ในเอเชีย มีมูลค่าราว 4,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2558 เพิ่มขึ้นถึง 4 เท่าจากปี 2557 สำหรับประเทศไทย รัฐบาลสนับสนุนโครงการ PromptPay เพื่อให้มีการโอนเงิน หรือชำระเงินผ่านระบบอินเทอร์เน็ตในวงกว้างขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยขยายตลาด และสร้างโอกาสให้แก่กลุ่ม Startup สาขา Fintech เพิ่มขึ้น ตัวอย่างของกลุ่มดังกล่าวในประเทศไทยซึ่งเป็นที่รู้จัก เช่น StockRadars ที่ติดตามและวิเคราะห์ความเคลื่อนไหวของราคาหุ้นเพื่อเลือกหุ้นที่น่าสนใจ iTax ที่ช่วยเรื่องเตรียมและคำนวณภาษี และ Omise ที่เป็นช่องทางชำระเงินออนไลน์ เป็นต้น

แม้ว่าการทำธุรกิจ Startup กำลังเป็นหนทางในการสร้างรายได้ของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะ Gen Y และ Gen Z อย่างไรก็ตาม พบว่า ธุรกิจ Startup ที่เปิดตัวไปแล้วกว่าร้อยละ 90 กลับประสบความล้มเหลว เนื่องจากธุรกิจไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ขณะเดียวกันยังประสบปัญหาด้านเงินลงทุน หรือไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจในลักษณะ Startup จึงควรให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งการวางแผนธุรกิจอย่างรอบคอบรัดกุม เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและเดินหน้าได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว



ที่มา : www.techsauce.co

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด