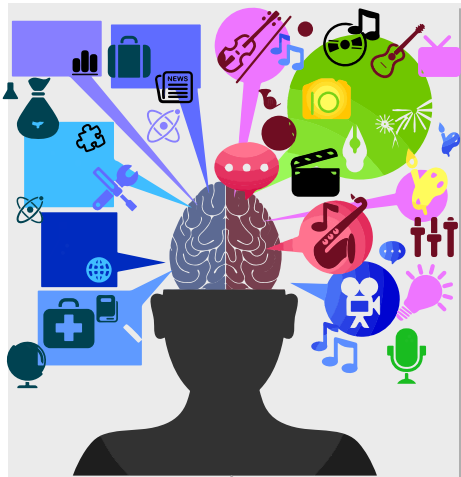


Savings and Investment

ฉบับที่ 12 ประจำเดือนกรกฎาคม 2557



เพียงไม่กี่ปี หลังจาก
'Crowdfunding' ถือกำเนิดบน
โลกไซเบอร์ การระดมทุนชนิดนี้
ก็ได้กลายมาเป็นหนึ่งในช่องทาง
มาตรฐานที่ผู้ริเริ่มประกอบการ
นึกถึงเมื่อต้องการแหล่งเงินทุน
ในการเริ่มต้นธุรกิจ โดยใน
ปัจจุบันมีแพลตฟอร์มสำหรับ
การระดมทุนจากมวลชนที่
สำคัญกว่า 40 แห่งใน
สหรัฐอเมริกา และอีกกว่า 30
แห่งทั่วโลก



Crowdfunding – การระดมทุนจากมวลชน : มหาล้างแห่งการลงขันเพื่อสานฝันไฉ่เดียวบรรเจิด

ธนพล จันทรเพ็ญ

การระดมทุนจากมวลชนหรือ **Crowdfunding** เป็นกระแสใหม่ทางด้านการลงทุนที่เข้ามามีบทบาทสำคัญในกิจกรรมการระดมทุนของผู้ริเริ่มประกอบการในยุคของเครือข่ายสังคมออนไลน์ ด้วยระยะเวลาเพียงไม่กี่ปี หลังจากที่ได้คำศัพท์ 'Crowdfunding' ถือกำเนิดบนโลกไซเบอร์เมื่อ พ.ศ. 2549 การระดมทุนชนิดนี้ได้กลายมาเป็นหนึ่งในช่องทางมาตรฐานที่ผู้ริเริ่มประกอบการนึกถึงเมื่อต้องการแหล่งเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ โดยในปัจจุบันมีแพลตฟอร์มสำหรับการระดมทุนจากมวลชนที่สำคัญกว่า 40 แห่งในสหรัฐอเมริกา และอีกกว่า 30 แห่งทั่วโลก ซึ่งที่คุ้นหูกันดีคงหนีไม่พ้น Kickstarter และ Indiegogo โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Kickstarter ที่ภายในปี พ.ศ. 2556 เพียงปีเดียว ได้ดึงดูดนักลงทุนมาร่วมลงขันกันกว่า 3 ล้านราย เพื่อสนับสนุนโครงการใหม่ถึง 20,000 โครงการ และด้วยเงินลงทุนสุทธิสูงถึง 480 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตัวเลขเหล่านี้ล้วนบ่งชี้ถึงแนวโน้มการขยายตัวของโอกาสการระดมทุนของผู้ริเริ่มประกอบการที่ไร้ขีดจำกัด เพื่อรองรับการเกิดขึ้นของไอเดียและการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ที่ไม่หยุดนิ่ง

รูปแบบของการระดมทุนจากมวลชน

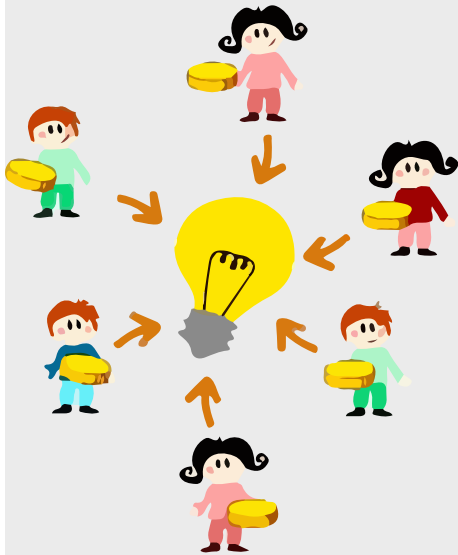
การระดมทุนจากมวลชนเป็นการเก็บรวบรวมเงินจากผู้ลงทุนกลุ่มใหญ่หรือที่เรียกว่า Crowd ซึ่งโดยมากจะเป็นธุรกรรมที่กระทำผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ผู้ร่วมลงทุนแต่ละรายจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบที่แตกต่างกันไปตามข้อเสนอของผู้ระดมทุน ดังนี้:

- ▶ **ระดมทุนในรูปแบบหุ้นส่วน** ผู้ระดมทุนมอบส่วนแบ่งในกิจการใหม่ให้กับผู้ร่วมลงทุนตามสัดส่วนเงินลงทุน
- ▶ **ระดมทุนในรูปแบบการกู้ยืม** ผู้ร่วมลงทุนได้รับเงินต้นและดอกเบี้ยจากผู้ระดมทุนภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญากู้ยืม
- ▶ **ระดมทุนโดยให้ผลตอบแทนเป็นรูปธรรม** นับเป็นรูปแบบการระดมทุนจากมวลชนที่เป็นที่นิยมสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม ในการระดมทุนรูปแบบนี้ ผู้ร่วมลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นผลิตภัณฑ์ตัวต้นแบบ (Prototype) หรือผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายจริง (Final Product) ฉะนั้น การร่วมลงทุนในรูปแบบนี้จึงเปรียบเสมือนกับการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้านั่นเอง
- ▶ **ระดมทุนในรูปแบบอื่นๆ** เช่น การบริจาคแก่มูลนิธิแบบให้เปล่า การให้ทุนการศึกษา หรือทุนวิจัยทางการแพทย์ เป็นต้น

ข้อได้เปรียบของการระดมทุนจากมวลชน

นอกจากพลังการลงขันของมวลชนจะช่วยให้เจ้าของโครงการบรรลุเป้าหมายระดมเงินทุนได้รวดเร็วแล้ว การระดมทุนจากมวลชนยังได้เปรียบกว่าการระดมทุนในรูปแบบอื่นอีกหลายด้าน เช่น:

นอกจากหลังการลงขันของมวลชนจะช่วยให้เจ้าของโครงการบรรลุเป้าหมายระดมเงินทุนได้รวดเร็วแล้ว การระดมทุนจากมวลชนยังได้เปรียบการระดมทุนในรูปแบบอื่นอีกหลายด้าน เช่น การสำรวจตลาด การสร้างแบรนด์ และการได้รับฟีดแบ็ก



แพลตฟอร์มสำหรับการระดมทุนจากมวลชนยังไม่แพร่หลายเท่าใดนักในภูมิภาคเอเชีย จึงเป็นโอกาสอันดีที่ประเทศไทยจะหันมาให้ความสำคัญของธุรกรรมการระดมทุน 'คลิ่นลูกใหม่' นี้ เพื่อเสริมกำลังในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ก้าวหน้าและพร้อมต่อการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างมีศักยภาพ



ขอขอบคุณ
นางลวลีย์ ภูวรรณ์
ผู้อำนวยการสำนักนโยบายการออมและการลงทุน
สำหรับข้อแนะนำ

- ▶ **การสำรวจตลาด** การระดมทุนของเจ้าของโครงการนับเป็นการสำรวจตลาดไปในตัว เพราะถ้าหากเงินลงขันจากมวลชนไม่บรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้ ก็ย่อมเป็นสัญญาณเตือนว่าสินค้าหรือนวัตกรรมที่เจ้าของโครงการคิดค้น ไม่ได้เป็นที่ต้องการของตลาดอย่างที่คาดเอาไว้ แต่ถ้าหากมวลชนร่วมลงทุนอย่างหนาแน่นจนเงินทุนบรรลุเป้าหมายอย่างรวดเร็ว ก็เปรียบเสมือนการส่งสัญญาณไฟเขียวให้เจ้าของโครงการเดินหน้าต่อไปได้อย่างไร้กังวล
- ▶ **การสร้างแบรนด์** การระดมทุนจากมวลชนเป็นการเข้าถึงคนหมู่มาก ซึ่งต่างจากการระดมทุนแบบอื่นที่เจ้าของโครงการได้ปฏิสัมพันธ์กับนักลงทุนเพียงไม่กี่ราย จึงนับเป็นโอกาสของผู้ระดมทุนจากมวลชนในการประชาสัมพันธ์แบรนด์ของตนไปพร้อมๆ กับการดำเนินโครงการ
- ▶ **การได้รับผลตอบรับ (Feedback)** หนึ่งในขั้นตอนสำคัญของการผลิตสินค้าบางประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์ไฮเทค คือการทดสอบผลิตภัณฑ์ก่อนวางขายจริงหรือ Beta Testing ซึ่งต้องอาศัยผู้ทดลองใช้งานจำนวนมากเพื่อค้นหาข้อบกพร่องของผลิตภัณฑ์ การระดมทุนจากมวลชนนับเป็นการเข้าถึงฐานผู้สนใจผลิตภัณฑ์ในวงกว้าง เจ้าของโครงการจึงสามารถใช้เป็นโอกาสในการทดสอบผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อขอรับฟีดแบ็กได้โดยง่าย

กฎหมายควบคุมการระดมทุนจากมวลชน

ในสหรัฐอเมริกา เจ้าของโครงการสามารถขายหุ้นส่วนธุรกิจของตนผ่านการระดมทุนจากมวลชนได้ไม่เกิน 1 ล้านดอลลาร์ต่อปี โดยโครงการที่มีมูลค่าการระดมทุน 100,000 - 500,000 ดอลลาร์ ต้องผ่านการสอบทานงบการเงิน และโครงการที่มีมูลค่าการระดมทุน 500,000 ดอลลาร์ขึ้นไป ต้องผ่านการตรวจสอบงบการเงิน โดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และสำหรับผู้ร่วมลงขันในการระดมทุน ก็จะสามารถลงทุนได้ไม่เกิน 100,000 ดอลลาร์ต่อปี ซึ่งข้อบังคับต่างๆ ดังกล่าว อยู่ภายใต้ความควบคุมดูแลของ SEC โดยมีการแก้ไขปรับปรุงอยู่บ่อยครั้ง เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของกระแสการระดมทุนจากมวลชนบนโลกไซเบอร์

สำหรับประเทศอื่นๆ ก็มีกฎข้อบังคับเพื่อควบคุมธุรกรรมการระดมทุนจากมวลชนเช่นเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นแคนาดา ประเทศในแถบยุโรป ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีหลักการการควบคุมดูแลที่คล้ายคลึงกับสหรัฐอเมริกา ดังที่กล่าวไว้ข้างต้น หากแต่จะแตกต่างกันที่ข้อบังคับเกี่ยวกับมูลค่าการระดมทุนและข้อจำกัดด้านระยะเวลา อย่างไรก็ตาม การระดมทุนโดยให้ผลตอบแทนเป็นรูปธรรมและการระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบอื่นๆ จะถูกควบคุมน้อยกว่าการระดมทุนในรูปแบบหุ้นส่วนและการกู้ยืม เนื่องมาจากการที่ขนาดของโครงการที่ระดมทุนในรูปแบบดังกล่าวมักเป็นโครงการขนาดเล็กนั่นเอง

อนาคตของไทยกับการระดมทุนจากมวลชน

ถึงแม้กระแสนิยมการระดมทุนจากมวลชนจะทวีสูงขึ้นเรื่อยๆ แต่ธุรกรรมดังกล่าวยังคงกระจุกตัวอยู่ในประเทศแถบอเมริกาและยุโรปเท่านั้น โดยจะเห็นได้ชัดจากแพลตฟอร์มสำหรับการระดมทุนที่ยังไม่แพร่หลายเท่าใดนักในภูมิภาคเอเชีย ฉะนั้น ประเทศใดที่สามารถวางมาตรการสนับสนุนการระดมทุนจากมวลชนได้อย่างประสบผลสำเร็จก่อนคู่แข่ง ย่อมได้เปรียบประเทศอื่นอยู่หลายก้าว ทั้งในด้านการเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและในด้านการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวม จึงนับเป็นโอกาสอันดีที่ประเทศไทยจะหันมาให้ความสำคัญของธุรกรรมการระดมทุนที่เรียกว่าเป็น 'คลิ่นลูกใหม่' เพื่อนำคลิ่นลูกดังกล่าวมาเสริมกำลังในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ก้าวหน้าและพร้อมต่อการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเข้มแข็งและสง่างาม ■

