



ดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพไทย ขยายตัวสู่โมเดลที่หลากหลาย... แนะร่วมทุนกับบริษัทขนาดใหญ่เพื่อเพิ่มโอกาสสู่ความสำเร็จ

CURRENT ISSUE

ปีที่ 22 ฉบับที่ 2783

วันที่ 5 ตุลาคม 2559

▶ ประเด็นสำคัญ

- จากการสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพไทยที่เป็นที่นิยมมากที่สุดในกลุ่มผู้ประกอบการในปัจจุบัน 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภค (Lifestyle) 2) ธุรกิจให้บริการธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ (FinTech) และ 3) ธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการองค์กรทางออนไลน์ (Enterprise) โดยมีสัดส่วนราวร้อยละ 32.0 ร้อยละ 22.7 และร้อยละ 16.0 ของจำนวนธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพไทยทั้งหมด ตามลำดับ ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ยังมองว่า โมเดลธุรกิจทั้ง 3 กลุ่มดังกล่าว น่าจะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานมากที่สุดในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การที่ธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพในไทยมีการเติบโตเพิ่มขึ้น และขยายไปสู่ธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้นนั้น น่าจะมาจากปัจจัยผลักดันหลักอยู่ 3 ประการ คือ ผู้ประกอบการรายใหม่มีการพัฒนาโมเดลธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคไทยยุคดิจิทัลให้ดีขึ้น การร่วมสร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพโดยภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงการส่งเสริมและวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่เพื่อสร้างโมเดลทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มีความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมมากขึ้น
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า หากธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพซึ่งมีจุดเด่นทางด้านกรณีไอเดียที่แปลกใหม่และสร้างสรรค์ สามารถร่วมทุนหรือร่วมมือทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ที่ประกอบธุรกิจดั้งเดิม (Traditional Business) ก็น่าจะทำให้ธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากขึ้น เนื่องจากบริษัทขนาดใหญ่ดังกล่าวมักมีความพร้อมทางด้านเงินทุน บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารงาน หรือแม้แต่ความพร้อมด้านฐานข้อมูลลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจเป็นจำนวนมาก ซึ่งน่าจะมีส่วนสำคัญให้สามารถต่อยอดไอเดียใหม่ๆ ของธุรกิจดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพเพื่อนำไปสู่การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการในเชิงพาณิชย์ได้เร็วขึ้น

ธุรกิจ “ดิจิทัลเทคสตาร์ทอัพ (Digital Tech-Startup)” เป็นธุรกิจที่มีการใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจบนแพลตฟอร์มต่างๆ ในโลกออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นโมบายแอปพลิเคชัน หรือเว็บไซต์ เป็นต้น โดยแพลตฟอร์มออนไลน์ดังกล่าว จะต้องมีการเพิ่มฟีเจอร์ที่อำนวยความสะดวกและสามารถตอบสนองความต้องการใช้งานในชีวิตประจำวันให้แก่ผู้บริโภคได้ รวมถึงมีการเพิ่มสินค้าและบริการให้มีความหลากหลาย เพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคมาใช้งานในวงกว้างมากขึ้น รวมทั้งสามารถต่อยอดหรือขยายไปยังลูกค้าในพื้นที่อื่น ไม่ว่าจะเป็นการขาย

บริการทุกระดับประทับใจ

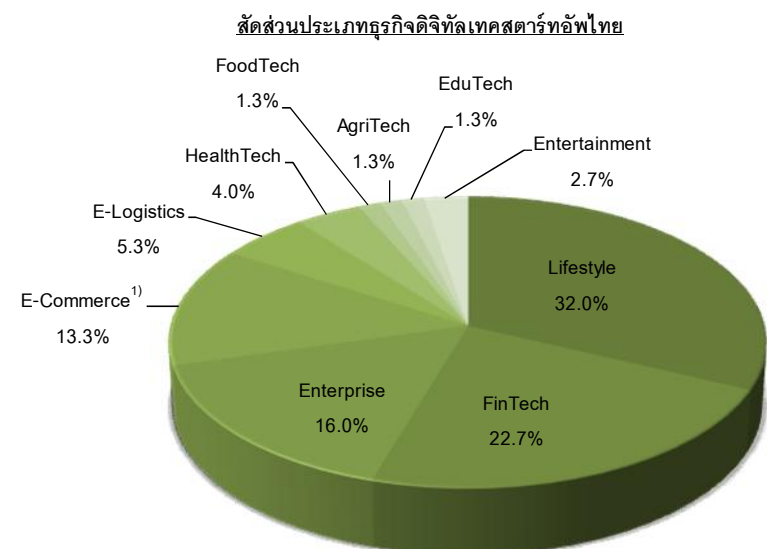
จากในประเทศไปสู่ต่างประเทศ หรือแม้แต่การขยายจากหัวเมืองใหญ่ไปตามพื้นที่ต่างจังหวัดอื่นๆ (Scalable) นอกจากนี้ โมเดลธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีเหล่านี้ จะต้องได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง โดยผู้บริโภคมีการซื้อสินค้าหรือใช้บริการซ้ำในระยะเวลาอันสั้น (Repeatable)

ในปัจจุบัน ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีได้กลายเป็นกลุ่มธุรกิจที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มผู้ประกอบการหน้าใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีไอเดียสร้างสรรค์และแปลกใหม่ เนื่องจากใช้ต้นทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจในช่วงเริ่มต้นไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับการดำเนินธุรกิจในรูปแบบเดิม อีกทั้ง การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจบนแพลตฟอร์มออนไลน์ในรูปแบบตามที่กล่าวมาข้างต้น มีส่วนสำคัญที่ทำให้ผลประกอบการทางธุรกิจมีโอกาสเติบโตได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีส่วนเสริมให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพ เอื้อให้กลุ่มผู้ประกอบการมีการซื้อสินค้าหรือใช้บริการซ้ำ และสามารถเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้ในวงกว้างมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

จากปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว ทำให้ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีเป็นธุรกิจที่น่าจับตามองของกลุ่มนักลงทุน ทั้งที่อยู่ในรูปแบบบุคคล กองทุน หรือแม้แต่บริษัทขนาดใหญ่ที่มองเห็นโอกาสการเติบโตในกลุ่มธุรกิจเหล่านั้น โดยนอกเหนือจากความพร้อมทางด้านเงินทุนแล้ว กลุ่มนักลงทุนต่างๆ ดังกล่าว โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่มักมีความพร้อมในด้านทรัพยากรบุคคลที่มีประสบการณ์ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจ รวมถึงมีความได้เปรียบในด้านการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าที่มีอยู่เดิม เพื่อนำมาต่อยอดและวิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งกลุ่มนักลงทุนที่มีความพร้อมในด้านต่างๆ ตามที่กล่าวมาข้างต้น น่าจะสามารถแซ่ประสพการณ์หรือทรัพยากรต่างๆ ที่มีอยู่ ให้กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น ส่งผลให้เกิดแนวทางการร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีและกลุ่มนักลงทุนที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบของพีวีที การร่วมทุน หรือการแชร์ข้อมูล เป็นต้น

การเร่งพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ตอบโจทย์ผู้บริโภค การสร้าง Ecosystem ที่เหมาะสม และการใช้ข้อมูล Big Data... หนุนดิจิทัลเทคโนโลยีไทยขยายสู่โมเดลธุรกิจที่หลากหลายขึ้น

สำหรับธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีในประเทศไทยในปัจจุบันก็ได้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านจำนวนธุรกิจ รวมไปถึงรูปแบบการทำธุรกิจที่มีการขยายไปยังธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้น จากแต่เดิมที่มีแต่การซื้อขายสินค้าออนไลน์ (E-Commerce) เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจากการสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ธุรกิจดิจิทัล



หมายเหตุ: 1) E-Commerce ในที่นี้ หมายถึงธุรกิจที่เป็นสื่อกลางในการติดต่อซื้อขายออนไลน์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย รวมถึงเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าออนไลน์จากร้านค้าต่างๆ โดยไม่ได้นับรวมถึงเว็บไซต์หรือโมบายแอปพลิเคชันของผู้ขายสินค้าที่พัฒนาขึ้นมาเป็นของตนเองเพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับการซื้อขายออนไลน์

ที่มา: สำรวจและรวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย (สำรวจในเดือนสิงหาคม 2559)

เทคโนโลยีไทยที่เป็นที่นิยมมากที่สุดในกลุ่มผู้ประกอบการ 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภค (Lifestyle) อาทิ การท่องเที่ยว การค้นหา งาน การให้บริการจากร้านอาหารหรือที่จอดรถ เป็นต้น ซึ่งจะขยายตัวไปพร้อมกับการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมใช้ชีวิตประจำวันเกี่ยวข้องกับโลกออนไลน์มากขึ้น 2) ธุรกิจให้บริการทางด้านธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ (FinTech) เช่น การชำระเงิน การกู้ยืมเงิน การระดมทุน เป็นต้น โดยกลุ่ม FinTech นับว่ามีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา นั่นเป็นเพราะธุรกรรมทางการเงินได้สอดแทรกอยู่ตามกิจวัตรประจำวันของผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าและบริการตามโลกออนไลน์ นำมาซึ่งโมเดลทางด้านธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ที่หลากหลายยิ่งขึ้น อาทิ การฝากเงินในโมบายแอปพลิเคชัน และหากนำเงินที่ฝากไว้ไปชำระค่าสินค้าและบริการตามเว็บไซต์ที่ร่วมรายการ ก็จะได้รับคะแนนสะสมแต้มเพื่อนำไปแลกเปลี่ยนส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าและบริการในครั้งถัดไป เป็นต้น และ 3) ธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการองค์กรทางออนไลน์ (Enterprise) เช่น ระบบบัญชีออนไลน์ ระบบเสนอราคาซื้อขายสินค้า หรือระบบสำหรับการบริหารจัดการคลังสินค้าหรือร้านอาหาร เป็นต้น ซึ่งกลุ่มธุรกิจดังกล่าวน่าจะมีโอกาสเติบโตได้อีกมากในอนาคต สอดคล้องไปกับการเติบโตของภาคธุรกิจต่างๆ โดยเฉพาะภาคธุรกิจที่ดำเนินอยู่บนแพลตฟอร์มออนไลน์เป็นหลัก ทั้งนี้ ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยได้รับความนิยมนับทั้ง 3 กลุ่มตามที่กล่าวมาข้างต้น มีสัดส่วนราวร้อยละ 32.0 ร้อยละ 22.7 และร้อยละ 16.0 ของจำนวนธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยทั้งหมด ตามลำดับ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ยังมองว่า โมเดลธุรกิจทั้ง 3 กลุ่มดังกล่าว น่าจะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานมากที่สุดในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า

จากการที่ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีในประเทศไทยมีการขยายตัวไปยังโมเดลธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้นนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า น่าจะมาจากปัจจัยผลักดันหลักอยู่ 3 ประการ โดยสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

➤ ผู้ประกอบการรายใหม่มีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคไทยยุคดิจิทัลให้ดีขึ้น

โดยในอดีต กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ มักจะสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์ขึ้นมาเป็นของตนเอง เพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ หรือติดต่อสื่อสารกับลูกค้าหรือคู่ค้า โดยผู้ประกอบการเหล่านั้นจะไม่นิยมสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์ร่วมกับผู้ประกอบการรายอื่น จึงทำให้เกิดโมบายแอปพลิเคชันหรือเว็บไซต์ออนไลน์เป็นจำนวนมาก และแต่ละแพลตฟอร์มก็มีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งอาจจะไม่ตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น จึงส่งผลให้เกิดช่องว่างให้กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีความคิดในการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจที่สร้างสรรค์และแปลกใหม่เข้ามาในตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รวบรวมสินค้าและบริการจากหลายผู้ประกอบการเอาไว้ด้วยกัน จนก่อให้เกิดโมเดลธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้นในที่สุด ยกตัวอย่างเช่น โมบายแอปพลิเคชันสำหรับการฟังวิทยุออนไลน์ที่รวบรวมนำคลื่นวิทยุยอดนิยมไว้ด้วยกันในแอปพลิเคชันเดียว หรือแอปพลิเคชันหรือเว็บไซต์ซื้อขายเสื้อผ้าแฟชั่นออนไลน์ที่เป็นการรวบรวมแบรนด์เสื้อผ้าชื่อดังจากผู้ประกอบการหลายๆ ราย โดยผู้บริโภคสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดสินค้าจากผู้ประกอบการของแบรนด์นั้นๆ ได้โดยตรงจากการเชื่อมต่อแอปพลิเคชันหรือเว็บไซต์นั้นไปยังโซเชียลเน็ตเวิร์คสำคัญอย่างไลน์หรือเฟซบุ๊ก และสามารถชำระเงินได้ทันที เป็นต้น

บริการทุกระดับประทับใจ

➤ การร่วมสร้างระบบนิเวศ (Ecosystem) หรือสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีโดยภาครัฐและภาคเอกชน

ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยในปัจจุบันได้รับการสนับสนุนจากหลายภาคส่วนทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีการสร้างระบบนิเวศให้มีความพร้อมและสามารถรองรับการคิดค้นโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ร่วมกัน โดยภาคเอกชน ซึ่งนำโดยบริษัทขนาดใหญ่อย่างธุรกิจโทรคมนาคมและการสื่อสาร รวมถึงธนาคารพาณิชย์ ก็ได้มีการจัดการแข่งขันโมเดลธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีที่สร้างสรรค์และแปลกใหม่ พร้อมสนับสนุนเงินทุน แคร่ข้อมูลลูกค้าหรือแนะนำลูกค้าทางธุรกิจที่สำคัญ รวมถึงให้คำปรึกษาในด้านการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ที่อาจมีข้อจำกัดในด้านเงินทุนหรือประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ สามารถนำไอเดียที่มีออกมาแสดงผลงาน และร่วมพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการในเชิงพาณิชย์ให้ขยายออกสู่ตลาดในวงกว้างมากยิ่งขึ้น

ขณะเดียวกัน ในส่วนของภาครัฐ ก็ได้มีการเปิดเวทีให้ผู้ประกอบการดิจิทัลเทคโนโลยีได้แสดงผลงานมากขึ้นเช่นกันผ่านการจัดงานประชุมระดับประเทศ เพื่อสร้างโอกาสให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการในการสรรหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมทั้งจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้ง ยังมีการจัดตั้งกองทุนสนับสนุนผู้ประกอบการและจัดเตรียมพื้นที่ทำงานและแชร์โฮเต็ลร่วมกัน (Coworking Space) สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ นอกจากนี้ ยังมีแนวทางการสนับสนุนการเกิดธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีใหม่ๆ ด้วยการยกเว้นภาษีนิติบุคคลให้กับกลุ่มผู้ประกอบการเป็นระยะเวลา 5 ปี และยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหรือการโอนหุ้น รวมถึงภาษีเงินปันผล เพื่อดึงดูดกลุ่มนักลงทุนให้ลงทุนในธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีมากขึ้น เป็นต้น

➤ การสังเคราะห์และวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เพื่อสร้างโมเดลทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มีความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมมากขึ้น

โดยในปัจจุบัน โมเดลธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีส่วนใหญ่ในไทย มักเป็นการพัฒนามาจากโมเดลธุรกิจแบบดั้งเดิมแล้วนำมาอยู่บนแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ การเรียนการสอนออนไลน์ที่เป็นกรนำคลิปวิดีโอของผู้สอนหรือตัวเตอรืมาอยู่บนแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยผู้เรียนสามารถเลือกเรียนวิชาหรือเนื้อหาใดก็ได้ตามความต้องการแล้วชำระเงินเป็นรายครั้ง เป็นต้น ทั้งนี้ เนื่องด้วยสังคมยุคดิจิทัลในปัจจุบัน ได้เอื้อให้เกิดฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) โดยหากผู้ประกอบการรายใดสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการสังเคราะห์และวิเคราะห์ได้ ก็จะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และยังสามารถสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่มีความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมได้มากขึ้น อาทิ การวิเคราะห์ฐานข้อมูลทางด้านการรักษาพยาบาลและการดูแลสุขภาพของผู้ป่วยตามโรงพยาบาลต่างๆ เพื่อนำเสนอแพ็คเกจประกันชีวิตหรือประกันสุขภาพผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในระยะถัดไป หากกลุ่มผู้ประกอบการแต่ละราย โดยเฉพาะผู้ประกอบการธุรกิจทางการเงินการธนาคาร โรงพยาบาล หรือธุรกิจโทรคมนาคมรายใหญ่ สามารถแชร์ข้อมูลระหว่างกันได้อย่างเสรีก็น่าจะทำให้เกิดการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีที่เข้มข้นมากขึ้น เนื่องจากจะเป็นการเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาสร้างสรรค์โมเดลทางธุรกิจใหม่ๆ ได้อีกหลากหลายในอนาคต

โมเดลธุรกิจที่หลากหลายของกลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ที่สืบเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ ตามที่กล่าวมาข้างต้น ได้ส่งผลให้ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยมีความน่าสนใจมากขึ้นในหมู่นักลงทุนชาวไทยและต่างประเทศ โดย

ถึงแม้ว่าสัดส่วนของการอยู่รอดหรือประสบความสำเร็จของธุรกิจในปัจจุบันจะน้อยกว่าร้อยละ 10 จากธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีที่มีในไทยทั้งหมด แต่หากธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จ ก็มักจะให้อัตราผลตอบแทนที่สูงอย่างก้าวกระโดด จึงทำให้มีนักลงทุนบางกลุ่มที่ชื่นชอบในเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆ และพร้อมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุน เลือกรู้อิจดิจิทัลเทคโนโลยีเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการลงทุนมากขึ้น

ทั้งนี้ ในช่วงปี 2559 – 2560 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า น่าจะมีงบประมาณสนับสนุนธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีโดยรวมประมาณ 8,500 ล้านบาท ทั้งที่มาจาก การสนับสนุนโดยภาครัฐบาลและเอกชน ไม่ว่าจะเป็นกองทุนส่วนบุคคล กลุ่มบริษัทขนาดใหญ่อย่างธุรกิจโทรคมนาคมและการสื่อสาร หรือสถาบันการเงิน เป็นต้น โดยงบประมาณสนับสนุนดังกล่าว อาจอยู่ในรูปแบบการให้สินเชื่อหรือการลงทุน

อย่างไรก็ตาม ด้วยงบประมาณการสนับสนุนที่มีอย่างจำกัด ประกอบกับความต้องการจำกัดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยี อาจทำให้หลายๆ ภาคส่วนมีเงื่อนไขสำหรับการพิจารณาการร่วมทุนหรือการให้สินเชื่อที่เข้มข้นแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับโมเดลการประกอบธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีนั้นๆ อาทิ สถาบันการเงินอาจให้ความสนใจที่จะร่วมลงทุนในกลุ่มธุรกิจให้บริการทางด้านธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ (FinTech) มากกว่ากลุ่มธุรกิจอื่น เนื่องจากต้องการคงส่วนแบ่งทางการตลาดท่ามกลางการแข่งขันทางด้านเทคโนโลยีที่เข้มข้นในยุคดิจิทัล ขณะที่กลุ่มโทรคมนาคมและการสื่อสารซึ่งมีความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีเป็นทุนเดิม อาจให้ความสนใจร่วมทุนกับธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีในกลุ่มอื่นๆ ให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เนื่องจากต้องการขยายขอบข่ายธุรกิจของตนไปสู่ธุรกิจด้านอื่น เพื่อสร้างรายได้ที่มากขึ้นนอกเหนือจากรายได้ในธุรกิจเดิม ส่วนในกรณีการร่วมทุนของกองทุนส่วนบุคคล หรือการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ในกลุ่มธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีต่างๆ อาจมีการพิจารณาเงื่อนไขที่เข้มข้นมากขึ้น โดยเฉพาะในด้านแผนการดำเนินธุรกิจเพื่อนำมาซึ่งรายได้ที่สม่ำเสมอและต่อเนื่อง โดยธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีที่สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ด้วยตัวเองเป็นระยะเวลาหนึ่ง รวมถึงสามารถสร้างรายได้มาแล้วในระดับหนึ่ง อาจได้รับการพิจารณาก่อนเป็นอันดับแรก เป็นต้น ซึ่งน่าจะส่งผลให้เม็ดเงินลงทุนในกลุ่มธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยที่เกิดขึ้นจริงอาจมีแนวโน้มน้อยกว่างบประมาณที่แต่ละภาคส่วนตั้งไว้

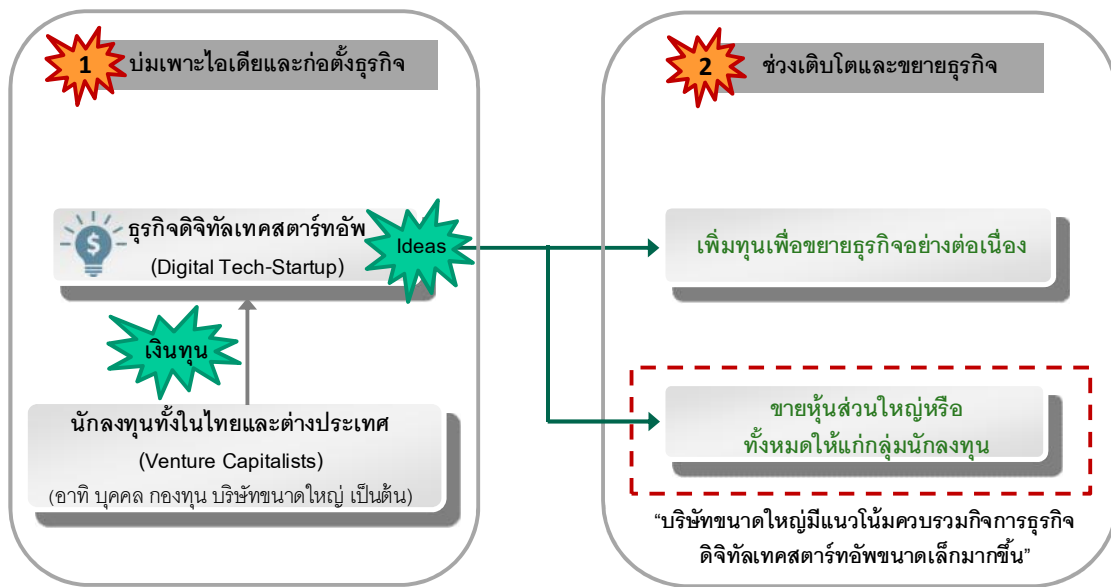
ร่วมทุนกับบริษัทขนาดใหญ่ที่ประกอบธุรกิจดั้งเดิม...

หนุนให้ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีสามารถประกอบการเชิงพาณิชย์ได้เร็วขึ้น

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันจะมีกลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดและสร้างสรรค์โมเดลทางธุรกิจที่หลากหลายเพิ่มขึ้น จนก่อให้เกิดเม็ดเงินสนับสนุนการลงทุนในกลุ่มธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยโดยรวมยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยยังอยู่ในช่วงพัฒนาความพร้อมในด้านระบบนิเวศหรือสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการคิดค้นและประกอบธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีใหม่ๆ โดยมีสัดส่วนของการหยุดดำเนินธุรกิจและออกไปจากตลาดมากกว่าสัดส่วนของการอยู่รอดของธุรกิจหรือประสบความสำเร็จ นั่นเป็นเพราะกลุ่มผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ที่ไม่มีความชำนาญในการทำธุรกิจมากนัก และอาจขาดสภาพคล่องทางการเงินในกรณีที่ไม่ได้รับเงินทุนอย่างต่อเนื่อง ทำให้ไม่สามารถต่อยอดไอเดียใหม่ๆ ที่มี เพื่อนำไปประกอบธุรกิจในเชิงพาณิชย์ได้ในระยะยาว

บริการทุกระดับประทับใจ

ทั้งนี้ ในช่วงการบ่มเพาะไอเดียและก่อตั้งธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยี ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีเงินทุนฐานลูกค้า และมีไอเดียที่แปลกใหม่และสร้างสรรค์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อทดลองไอเดียและสามารถดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าและใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่องในระยะเวลาอันสั้น ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในกรณีที่ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีซึ่งมีจุดเด่นทางการมีไอเดียที่แปลกใหม่และสร้างสรรค์ สามารถร่วมทุนหรือร่วมมือทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ที่ประกอบธุรกิจดั้งเดิม (Traditional Business) ก็น่าจะทำให้ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากขึ้น โดยสามารถพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อจัดจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้เร็วขึ้น เนื่องจากบริษัทขนาดใหญ่ดังกล่าวมักมีความพร้อมของทรัพยากรต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเงินทุน บุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารงาน หรือแม้แต่ความพร้อมด้านฐานข้อมูลลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจเป็นจำนวนมาก ทำให้สามารถร่วมมือกับผู้ประกอบการธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีสำหรับการต่อยอดไอเดียใหม่ๆ เหล่านั้นไปสู่การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการในเชิงพาณิชย์และกระจายออกสู่ลูกค้าในวงกว้างอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการดิจิทัลเทคโนโลยีมีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่ลดลง และลดความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ ขณะเดียวกันกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ก็จะมีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีไอเดียแปลกใหม่ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมออีกด้วย นับว่าเป็นแนวทางที่ส่งผลดีต่อทั้งสองฝ่าย



ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

สำหรับในช่วงเติบโตและขยายธุรกิจ หากธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีไทยมีแนวโน้มทำกำไรและเติบโตได้ในระยะยาว ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า น่าจะทำให้บริษัทขนาดใหญ่ที่ร่วมก่อตั้งธุรกิจมีแรงจูงใจที่จะควบรวมกิจการในกลุ่มธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีในประเทศไทยเพิ่มขึ้นตามไปด้วย เนื่องจากการควบรวมธุรกิจเทคโนโลยีขนาดกลางหรือขนาดเล็กนั้น นับว่าเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่บริษัทขนาดใหญ่ โดยเฉพาะบริษัทที่ยังประกอบธุรกิจแบบดั้งเดิมอยู่ และยังเป็นการจัดอุปสรรคและลดความสูญเสียจากการตลาดที่อาจลดลงจากการมีคู่แข่งทางธุรกิจมากมายในตลาด

บริการทุกระดับประทับใจ

ทั้งนี้ ในช่วงเติบโตและขยายธุรกิจดังกล่าว ผู้ประกอบการธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีต้องเผชิญกับความท้าทายที่หลากหลาย ทั้งจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงและการลอกเลียนแบบรูปแบบของสินค้าและบริการ ดังนั้น การประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในยุคดิจิทัลให้ประสบความสำเร็จแบบยั่งยืนในระยะยาวก็ยังคงเป็นโจทย์สำคัญต่อกลุ่มผู้ประกอบการ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างการรวบรวมสินค้าและบริการของหลายๆ ผู้ประกอบการให้อยู่ในแอปพลิเคชันเดียว รวมถึงการพัฒนาฟีเจอร์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในบริบทที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคคนไทย และไม่ขัดกับกฎระเบียบของทางการ น่าจะเป็นการสร้างจุดเด่นและเพิ่มความสะดวกรวดสบายในการใช้งานให้เหมาะกับการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการความรวดเร็ว นำมาซึ่งการซื้อสินค้าและบริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง และยังเป็นการสร้างรายได้เปรียบในเชิงแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่ง นอกจากนี้ การสร้างกลไกอื่นๆ เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบโมเดลทางธุรกิจ ก็น่าจะเป็นส่วนสำคัญให้ธุรกิจดิจิทัลเทคโนโลยีสามารถดำเนินอยู่ได้ในระยะยาว เช่น การผูกสัญญาเกี่ยวกับคู่ค้าทางธุรกิจ หรือการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลลูกค้าหรือคู่ค้าที่สำคัญ เป็นต้น



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสียหายทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ใช้หรือบุคคลใดในความเสียหายใดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น

บริการทุกระดับประทับใจ