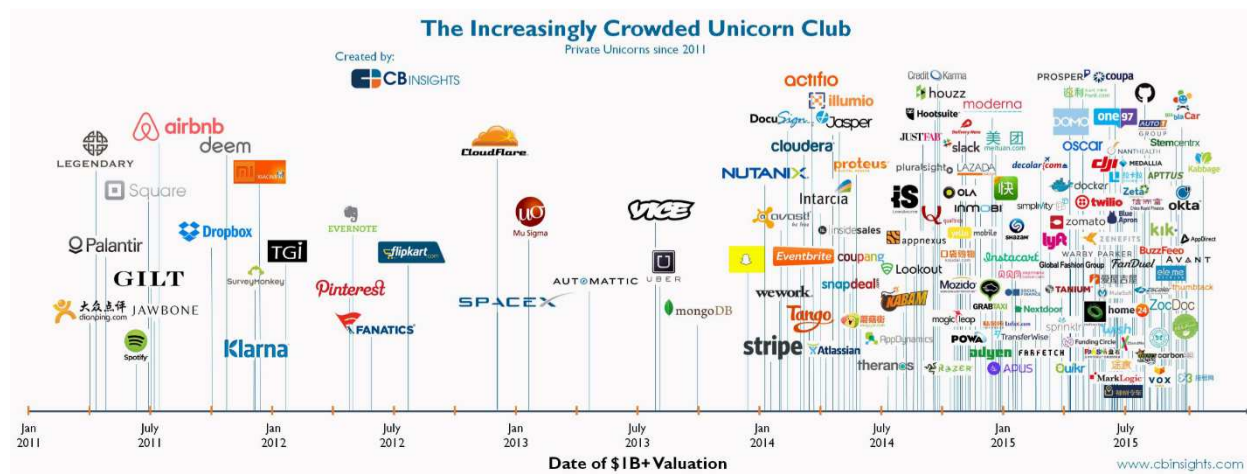


# “Startup” คืออะไร... และแตกต่างจาก “SME” อย่างไร?

ดร. รุ่งโรจน์ สงสระบุญ



## Startup = การเติบโตที่รวดเร็ว (Growth)

ทุกวันนี้คำว่า “Startup” ได้เกิดขึ้นและพุ่งแรงในประเทศไทยจนกลายเป็นธุรกิจกระแสสำหรับคนรุ่นใหม่ และไม่ว่าใครที่เริ่มทำธุรกิจเทคโนโลยีก็ต่างเรียกตัวเองหรือถูกเรียกว่าเป็น “Startup” แต่แท้จริงแล้ว เคยสงสัยกันไหมว่า สรุปแล้ว... “Startup คืออะไร?” และทำไมจะต้องมีศัพท์บัญญัติธุรกิจนี้ขึ้นมาแทนคำว่า “SMEs” ทำไมเว็บค้าขายออนไลน์บางที่ถูกเรียกว่าเป็น “Startup” ทั้งๆที่มันก็ดูเป็นเหมือนเว็บขายของออนไลน์ธรรมดาๆ แล้วบริษัทเกิดใหม่ทุกบริษัทมันคือ “Startup” เหมือนกันหมดหรือไม่ เพราะคำว่า “Startup” แปลตรงตัวก็อาจจะแปลว่า “ธุรกิจเกิดใหม่” ไม่ใช่หรือ?

คำนิยาม “Startup” ที่ดีที่สุดนั้นมาจากนาย Paul Graham จาก Y Combinator ศูนย์บ่มเพาะชื่อดัง Top 5 ของโลกในสหรัฐอเมริกา ที่ได้เขียนไว้ในบทความไว้ว่า “Startup = Growth” หรือ “การเติบโต” นั่นเอง โดย Startup ที่ดี จะต้อง “โตเร็ว”

## Startup vs. SME

ธุรกิจ Startup คือ ธุรกิจที่ถูกออกแบบมาให้เติบโตอย่างรวดเร็วมาตั้งแต่แรก ตั้งแต่ทีมงาน โครงสร้างธุรกิจ ไปจนถึงวิธีการใช้เงิน และการตลาด โดยไม่ได้เกี่ยวข้องว่าจะต้องเป็นธุรกิจที่เป็น “ธุรกิจเทคโนโลยี” หรือได้รับการลงทุน หรือ “Venture Capital” หรือมีการ “Exit” ผ่านการควบกิจการหรือการเข้าตลาดหุ้นแต่อย่างใด

ในขณะที่ธุรกิจ “SMEs” (Small Medium Enterprises) หรือที่สมัยนี้มักเรียกว่า “SMB” (Small Medium Businesses) นั้นมักจะมีเป้าการดำเนินการธุรกิจให้มีรายได้เติบโตอยู่ที่ประมาณปีละ 30%-50% หรือหากเป็นช่วงเกิดใหม่ก็อาจอยู่ที่ปีละ 100%-200% เป็นอย่างมาก ธุรกิจ Startup นั้นมีเป้าหมายที่จะเติบโตขึ้นให้ได้อย่าง

น้อยปีละ 1,000% โดยหากได้น้อยกว่านั้น ถือว่าธุรกิจ Startup นั้น “ยังไม่โต” หรืออาจถึงขั้น “ไปไม่รอด” ในฐานะ Startup ก็ว่าได้

ดังนั้น ไม่ใช่ว่าธุรกิจทุกประเภทที่จะเป็น “Startup” ได้ ยกตัวอย่างเช่นธุรกิจบริการอย่างเช่นร้านอาหาร ธุรกิจสปา หรือช่างซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า ที่มีข้อจำกัดในการเติบโตอย่างรวดเร็ว เพราะต่อให้ร้านอาหารได้รับความนิยมเพียงใด หรือช่างที่มีฝีมือจะเป็นที่ต้องการแค่ไหน ธุรกิจเหล่านั้นก็จะมีข้อจำกัดทางด้านกายภาพที่ยากที่จะเอาชนะได้อย่างสถานที่ตั้ง และพื้นที่ที่สามารถให้บริการและทำตลาดได้ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ไม่ใช่ว่าธุรกิจดังกล่าวนี้จะไม่ใช่ธุรกิจที่ดีแต่อย่างใด เพราะการทำธุรกิจแบบ “กำไร > ต้นทุน” ตามที่กล่าวมานั้นก็คือการทำธุรกิจแบบที่มีมาแต่ช้านาน ที่สร้างนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และมีฐานะแบบไม่ต้องพึ่งพาอาศัยใครมาตลอดเวลาที่ผ่านมา และเป็นวิธีการทำธุรกิจแบบ “SME” ที่เรารู้กันเคย

**Paul Graham** ได้อธิบายไว้เพิ่มเติมว่า ธุรกิจที่จะสามารถเป็น Startup ที่ประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องมีคุณสมบัติสองอย่างคือ

- 1) ทำธุรกิจที่นำเสนอสิ่งที่เป็นที่ต้องการของตลาดที่มีขนาดใหญ่
- 2) มีความสามารถในการเข้าถึงตลาดที่ใหญ่ขนาดนั้นได้

SMEs ที่ประสบความสำเร็จนั้น ส่วนใหญ่แล้วมีความสามารถในการสร้างสิ่งที่คนจำนวนมากต้องการได้ แต่ไม่ได้มีทรัพยากรหรือความสามารถในการที่จะทำตลาด ขยาย และจัดจำหน่ายสิ่งที่ตัวเองสร้างให้คนทั้งกลุ่มนั้นได้เสมอไป ยกตัวอย่างเช่น ร้านเฟอร์นิเจอร์ร้านหนึ่ง อาจมีความสามารถในการออกแบบสินค้าที่คนจำนวนมากในโลกนี้ชอบและต้องการใช้ แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าคนทั่วโลกนั้นจะเดินทางมาหาร้านเฟอร์นิเจอร์ร้านนี้เพื่อทำการซื้อไปใช้ที่บ้าน หรือต่อให้เป็นเช่นนั้น ก็ไม่ได้หมายความว่าร้านเฟอร์นิเจอร์นี้ จะมีความสามารถในการผลิตสินค้าได้ทันเท่ากับความต้องการของคนทั่วโลกได้อย่างตลอดเวลา

แต่เมื่อโลกเราเข้าสู่ยุคของอินเทอร์เน็ตที่มีความสามารถในการเข้าถึงคนหมู่มากได้ในเวลาอันรวดเร็ว ด้วยต้นทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับการทำธุรกิจในสมัยก่อนนั้น ทำให้เกิด “โอกาสทางธุรกิจ” และ “ผู้ประกอบการ” ที่มีความกระหายที่จะใช้ประโยชน์ของช่องทางใหม่ในการเข้าถึงคนให้กว้างขึ้นและเร็วขึ้น และมีโอกาสที่จะทำได้ทั้งเรื่องของ 1) สร้างสิ่งที่คนจำนวนมากต้องการ และ 2) จัดจำหน่ายมันให้ทั่วถึงคนเหล่านั้น เพราะสิ่งที่น่าสนใจอนั้นอาศัยอยู่บนอินเทอร์เน็ตอยู่แล้วโดยทุนเดิม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการทำธุรกิจเทคโนโลยีโดยอาศัยการเขียน โปรแกรมหรือซอฟต์แวร์ที่อาศัยและจัดจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ตและสมาร์ตโฟนจะเป็นการแก้ไขปัญหาเรื่องของการจัดจำหน่ายได้ดี แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจเทคโนโลยีทุกตัวนั้นจะเป็น Startup เสมอไป ยกตัวอย่างเช่น เว็บไซต์ชุมชนออนไลน์สำหรับคนรักกิ้งก่าในประเทศไทย อาจจะสามารถเข้าถึงคนรักกิ้งก่าในประเทศไทยได้ทั้งหมด แต่อาจไม่ใช่ขนาดตลาดที่จะสามารถเติบโตเป็น 1,000% ต่อปีได้อย่างต่อเนื่องจนมีมูลค่าหลายพันล้านบาท

แต่ข้อดีของอินเทอร์เน็ตที่เปิดโอกาสให้ใครๆก็สามารถเข้าถึงคนจำนวนมากได้นั้น ก็ย่อมหมายความว่า จะมีคนแย่งชิงตลาดกับเรามากขึ้นเช่นกัน ยิ่งตลาดใหญ่เท่าไร ยิ่งมีคนแย่งเรามากขึ้นเท่านั้น และเราก็จะต้องทำการแข่งขันกับธุรกิจเหล่านั้นทั้งหมด ต่างจากธุรกิจแบบ SME แบบดั้งเดิม ที่อาจจะต้องแข่งกับร้านค้าที่ตั้งร้านอยู่ทำเลที่ใกล้เคียงกันเท่านั้นเอง **นี่จึงเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ Startup ต้องโตเร็ว**

การสร้างธุรกิจเพื่อรองรับการโตเร็วนี้ อาศัยวิธีคิดในการทำธุรกิจที่ไม่ได้มีสอนในหลักสูตรบริหารธุรกิจที่ไหน และต้องอาศัยเครื่องมือทางการเงินและการบริหารองค์กรที่แตกต่างจากธุรกิจ SME แบบที่เคยมีมา อย่างเช่นการวางโครงสร้างองค์กรและแผนการใช้เงินที่เน้นสร้างฐานเพื่อรองรับการทำกำไรอีกทีในอนาคต นี่จึงเป็นเหตุผลที่ก่อให้เกิดวงการนักลงทุน ที่เข้ามาให้ทุนกับบริษัท Startup เพื่อหวังผลตอบแทนในอัตรา 50-100 เท่าของการลงทุน เพราะรับความเสี่ยงสูงจากการให้ทุนหลายสิบล้านบาท ต่างจากธนาคารที่ไม่มีวันแม้แต่จะปล่อยกู้ให้กับธุรกิจที่ยังแทบไม่มีลูกค้าหรือรายได้เป็นของตนเอง

และเมื่อเครื่องมืออำนวยความสะดวกโตเร็วนี้นี้มีความพร้อมมากขึ้น จากสมัยก่อนที่อาจใช้เวลา 20-30 ปีในการสร้างธุรกิจมูลค่าพันล้าน ในปัจจุบัน มีบริษัทเกิดใหม่ที่สามารถสร้างมูลค่าได้เร็วขึ้นว่าที่เคยมีมา โดยใช้เวลาเพียง 10, 5, หรือ 2 ปีในบางกรณีด้วยซ้ำ

## Startup = โตไวก่อน

อีกนิยามของ Startup ที่เข้ากับยุคสมัยที่ “การเติบโต” สำคัญกว่า “รายได้” นั้นเป็นของ Mr. Dave McClure จาก 500 Startups ที่เป็นทั้งคู่แข่ง และเพื่อนของ Y Combinatory ของนาย Paul Graham และติดอันดับ Top 5 ของโลกเช่นเดียวกัน แต่มีนโยบายการลงทุนที่แตกต่างจากที่อื่น ทั้งในเรื่องผลตอบแทน และสัญชาติของบริษัทที่ลงทุน ดังที่เห็นการที่เขาเข้ามาให้ความสำคัญกับบริษัทในประเทศไทย และตั้งกองทุน “500 Tuk Tuk” ขึ้นมา โดยปัจจุบัน 500 Startups ได้ลงทุนในบริษัทเกือบเท่าตัวจากเดิมที่ตั้งใจตั้งชื่อไว้ว่า “500” ให้มันดูเยาะๆ ในตอนต้นไปเรียบร้อยแล้ว

Mr. Dave McClure ได้นิยามบริษัท “Startup” ไว้อย่างใกล้เคียงกับความหมายของคำว่า “ธุรกิจเกิดใหม่” ในทางภาษาศาสตร์ โดยเขาบอกว่า “Startup” คือบริษัทที่กำลังสับสนว่า 1) ผลิตภัณฑ์ของตนเองคืออะไร 2) ลูกค้าเป็นใคร และ 3) สามารถหารายได้ได้อย่างไร และทันทีที่บริษัทใดสามารถตอบคำถามได้ทั้ง 3 ข้ออย่างมีกำไร แล้ว บริษัทนั้นจะสิ้นสุดสภาพความเป็น “Startup” และกลายเป็น “ธุรกิจจริงๆ”

Startup ส่วนใหญ่นั้นเลือกที่จะสร้าง “ผู้ใช้” ก่อนที่จะหา “รายได้” เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน และทรัพยากรในการที่จะ “หารายได้” ที่หลัง โดยมองว่าการหารายได้ในตอนแรก อาจจะเป็นอุปสรรคในการเติบโต ในเมื่อเราอยู่ในสภาพที่ต่างบริษัทต่างมีความสามารถในการเข้าหาทุน จึงไม่มีเหตุผลอะไรที่จะต้องหารายได้ในตอนแรกหากมันหารายได้แล้วจะมีคู่แข่งมาชิงตัดหน้าด้วยการปล่อยสินค้าและบริการฟรี ในแง่ตัวเอง ที่ทำให้บริษัท SME บางราย อาจถูกผลกระทบจาก “Startup” ได้เต็มๆ

## Startup = Community

*แล้วทำไมถึงจะต้องแยกระหว่าง “Startup” กับ “SMEs”?*

Startup นั้นมักไม่ได้ใช้เครื่องมือการเติบโตเดียวกับ SMEs และมีวิธีบริหารและสร้างองค์กรที่ต่างกัน จากเป้าหมายที่กำหนดไว้ต่างกัน โดยเฉพาะ Startup ที่อาศัยบนโลกดิจิทัลเป็นหลัก จึงต้องอาศัยทั้งองค์ความรู้ และเครือข่ายที่แตกต่างไปจากธุรกิจเดิมๆ และเมื่อเราเข้าสู่ชุมชน Startup ไม่ว่าจะเป็นการอ่านสื่อในต่างประเทศ หรือในประเทศไทยผ่านกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยองค์กรที่เกี่ยวข้องอย่างเช่น Hubba หรือสมาคม Thailand Tech Startups Association แล้ว เราจะได้เจอภาษาและผู้คนที่มีวิถีคิดแตกต่างออกไป การทำความเข้าใจว่า Startup คืออะไรนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญ เพราะมันคือวิถีคิด ตัวตน และเป้าหมายในการทำงานของธุรกิจของคุณนั่นเอง

*ขอย้ำอีกครั้ง ว่าธุรกิจ “Startup” นั้นคือธุรกิจที่ “โตเร็ว” แต่ไม่ได้หมายความว่าธุรกิจ SMEs นั้น “ไม่โต” มีธุรกิจหลายๆธุรกิจ ที่สามารถอยู่ได้โดยไม่จำเป็นต้องเป็น “Startup” และคนหลายคนที่ไม่เหมาะที่จะประกอบธุรกิจแบบ “Startup” และสามารถเติบโตและใช้ชีวิตอย่างมีความสุขได้มากกว่าผู้ประกอบการ “Startup” ส่วนใหญ่ด้วยซ้ำ*

ที่มา : นิตยสาร SM Magazine ฉบับ ธันวาคม พศ. 2558 ภายใต้คอลัมน์ “STARTUP MARKUP”