



รายงานฉบับสมบูรณ์

นโยบายสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ของภาครัฐ
กับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

GOVERNMENT POLICY SUPPORTING NEW VENTURE (STARTUP)
AS A DRIVING FORCE OF THAI ECONOMY

โดย

ผศ.ดร.ณศรา สุขพานิช

ผศ.ดร.ศักดิพล เจือศรีกุล

15 สิงหาคม 2562

รายงานฉบับสมบูรณ์

นโยบายสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ของภาครัฐ
กับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

GOVERNMENT POLICY SUPPORTING NEW VENTURE (STARTUP)
AS A DRIVING FORCE OF THAI ECONOMY

ผู้วิจัย

สังกัด

ผศ.ดร.ณศรา สุขพานิช

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผศ.ดร.ศักดิพล เจือศรีกุล

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ชุดโครงการ

การหลุดพ้นกับดักประเทศรายได้ปานกลาง

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

	หน้า
สารบัญ.....	ก
สารบัญภาพ.....	ง
สารบัญตาราง.....	จ
บทคัดย่อ.....	i
บทสรุปผู้บริหาร.....	iii
บทที่ 1: บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	6
1.3 กรอบแนวคิดการศึกษาและวิธีการศึกษา.....	7
1.3.1 กรอบแนวคิด.....	7
1.3.2 ระเบียบวิธีวิจัย.....	17
1.4 แผนงานการดำเนินการของโครงการ.....	24
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ (Outputs).....	24
บทที่ 2: วรรณกรรมปริทัศน์.....	25
2.1 ที่มาและนิยามของสตาร์ทอัพ.....	25
2.2 ความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี”.....	29
2.3 แนวคิดของโอกาสการประกอบการกับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ.....	32
2.4 ขั้นตอนในการพัฒนาการประกอบการ (Stages of Entrepreneurial Development).....	36
2.5 การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ.....	38
2.6 แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศทางการประกอบการ.....	41
2.7 แนวคิดเกี่ยวกับการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ.....	43
2.8 ความสำคัญของสตาร์ทอัพในระบบเศรษฐกิจ.....	49
2.9 ประเภทของสตาร์ทอัพ.....	50
บทที่ 3: สถานการณ์สตาร์ทอัพและระบบนิเวศทางการประกอบการในประเทศไทย.....	55
3.1 สถานการณ์สตาร์ทอัพในประเทศไทย.....	55
3.2 โครงสร้างเศรษฐกิจกับอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพไทย.....	64
3.3 ลักษณะสตาร์ทอัพในประเทศไทย.....	72

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.4 ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทย.....	84
บทที่ 4: นโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย.....	96
4.1 ภาพรวมนโยบายภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย.....	96
4.2 ข้อดีข้อเสียในเชิงนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย.....	120
4.3 ปัจจัยเอื้อและอุปสรรคในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย.....	124
บทที่ 5: ภาพรวมสถานการณ์สตาร์ทอัพในต่างประเทศและนโยบายเชิงเปรียบเทียบ.....	128
5.1 ภาพรวมสตาร์ทอัพและนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพในต่างประเทศ.....	128
○ ประเทศอินโดนีเซีย.....	134
○ ประเทศมาเลเซีย.....	150
○ ประเทศสิงคโปร์.....	164
○ ประเทศไต้หวัน.....	182
5.2 นโยบายเชิงเปรียบเทียบระหว่างไทยกับต่างประเทศ.....	200
บทที่ 6: ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย.....	209
6.1 จำนวนและข้อมูลบางส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์.....	209
6.2 ผลการสัมภาษณ์ในแต่ละภาคส่วน.....	213
6.2.1 มหาวิทยาลัย.....	213
6.2.2 ภาคเอกชน.....	226
6.2.3 ภาคส่วนเงินทุน.....	238
6.2.4 ผู้ประกอบการ.....	247
6.2.5 ภาครัฐ.....	259
บทที่ 7: สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ.....	268
7.1 ภาพรวมปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ.....	268
7.1.1 ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทย.....	270
7.1.2 ความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศ.....	273
7.1.3 ปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบาย.....	276
7.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของภาครัฐและข้อเสนอแนะการดำเนินงานเชิงนโยบายของภาครัฐ.....	278
7.2.1 โครงสร้างของภาครัฐในการขับเคลื่อนนโยบาย.....	278

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

7.2.2 รูปแบบของโครงการกับช่วงการพัฒนาของสตาร์ทอัพในระบบนิเวศ.....	283
7.2.3 การตั้งดัชนีชี้วัดความสำเร็จ.....	290
7.2.4 การทดลองเชิงนโยบาย.....	291
7.3 บทสรุปข้อเสนอเชิงนโยบาย.....	292
7.4 ข้อจำกัดของการศึกษาและข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต.....	293
เอกสารอ้างอิง.....	295

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1.1 การเติบโตของสตาร์ทอัพในประเทศไทยปี พ.ศ. 2554 - 2561 (ค.ศ. 2011 - 2018)	3
ภาพที่ 1.2 กรอบการวิเคราะห์หีบห่อของภาครัฐต่อระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ	10
ภาพที่ 2.1 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ	39
ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดในการเร่งรัดในการสร้างผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Accelerator Program) หรือ กรอบ 3S ของ MIT	43
ภาพที่ 2.3 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ	44
ภาพที่ 3.1 จำนวนครั้ง (ดีล) การระดมทุนและจำนวนเงินลงทุนต่อปี	56
ภาพที่ 3.2 จำนวนดีลและจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนแบ่งตามประเภท พ.ศ. 2555-2561	57
ภาพที่ 3.3 โครงสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี พ.ศ. 2560	65
ภาพที่ 3.4 สัดส่วนมูลค่า GDP ประเทศจำแนกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญปี พ.ศ. 2550-2560	68
ภาพที่ 3.5 สัดส่วนขนาดของวิสาหกิจจำแนกตามภาคกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2560	69
ภาพที่ 3.6 จำนวนการก่อตั้งสตาร์ทอัพไทยในแต่ละปี	73
ภาพที่ 3.7 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามจำนวนผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้ง	78
ภาพที่ 3.8 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามจำนวนพนักงาน	79
ภาพที่ 3.9 สัดส่วนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของกลุ่มตัวอย่างข้อมูล	86
ภาพที่ 3.10 ความเห็นเฉลี่ยความสมบูรณ์ของระบบนิเวศฯ จำแนกตามผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (ระดับ 1-5)	87
ภาพที่ 3.11 ค่าความเห็นเฉลี่ยด้านความสมบูรณ์ของระบบนิเวศฯ จำแนกตามมิติของระบบนิเวศฯ	88
ภาพที่ 3.12 ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่อความสมบูรณ์ของระบบนิเวศทางการประกอบการจำแนกตามมิติ	89
ภาพที่ 3.13 ชีตความสามารถทางการประกอบการและนวัตกรรมจำแนกตาม	92
ภาพที่ 3.14 การประเมินระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในรอบของ Genome	93
ภาพที่ 3.15 THAILAND STARTUP UNIVERSE	94
ภาพที่ 4.1 แผนงานการดำเนินงานจัดทำร่างพระราชบัญญัติการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น	116
ภาพที่ 4.2 กรอบสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Framework Conditions)	124
ภาพที่ 4.3 ดัชนีการประกอบการ (Entrepreneurship Index) จาก GEDI ปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018)	125
ภาพที่ 5.1 อัตราการเติบโตหลัง IPO ช่วงปี ค.ศ. 2015-2017 ในภาคส่วนย่อย	130
ภาพที่ 5.2 สัดส่วนการระดมทุนจาก Venture Capital ตามภูมิภาคของโลก	131
ภาพที่ 5.3 วงจรชีวิตของภาคส่วนย่อยกลุ่มสตาร์ทอัพ	132

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1 การเติบโตของสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนและจำนวนการลงทุน.....	4
ตารางที่ 1.2 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีผลต่อ ขีดความสามารถทางการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม.....	11
ตารางที่ 1.3 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อภาคเอกชนที่มีผลต่อขีดความสามารถ ทางการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม.....	12
ตารางที่ 1.4 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อภาคเงินทุนที่มีผลต่อขีดความสามารถ ทางการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม.....	14
ตารางที่ 1.5 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อขีดความสามารถ ทางการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม.....	15
ตารางที่ 1.6: แผนการดำเนินโครงการ.....	24
ตารางที่ 2.1: ความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี”.....	30
ตารางที่ 2.2: ข้อแตกต่างแนวคิดทางด้านโอกาสระหว่าง Schumpeter และ Kirzner.....	33
ตารางที่ 2.3: ขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการ.....	37
ตารางที่ 2.4 รูปแบบและแหล่งเงินทุนตามวงจรชีวิตทางธุรกิจ.....	40
ตารางที่ 2.5 องค์ประกอบ 6 ด้านในการวัดขีดความสามารถทางการประกอบการ และขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม.....	48
ตารางที่ 3.1 จำนวนสตาร์ทอัพในแต่ละช่วงการประกอบการ พ.ศ. 2554 - 2561.....	58
ตารางที่ 3.2 สถานการณ์สตาร์ทอัพไทยปี พ.ศ. 2561.....	61
ตารางที่ 3.3 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี พ.ศ. 2556-2560 จำแนกตามวิสาหกิจ.....	66
ตารางที่ 3.4 ผลการประเมินแนวโน้มผลผลิตสตาร์ทอัพไทยปี พ.ศ. 2580 (อีก 20 ปี).....	70
ตารางที่ 3.5 จำนวนสตาร์ทอัพและร้อยละจำแนกตามช่วงของธุรกิจ.....	74
ตารางที่ 3.6 แหล่งเงินทุนช่วง Pre-Seed และ Seed Stage (สัดส่วนเงินทุนโดยเฉลี่ย).....	75
ตารางที่ 3.7 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามการสร้างรายได้และช่วงธุรกิจ.....	75
ตารางที่ 3.8 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามช่วงของรายได้ที่สร้างได้ (โดยเฉลี่ย).....	76
ตารางที่ 3.9 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนตามช่วงของรายได้สตาร์ทอัพ.....	77
ตารางที่ 3.10 จำนวนและร้อยละการมีสิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า.....	78
ตารางที่ 3.11 สัดส่วนสตาร์ทอัพตามประเภทอุตสาหกรรม.....	80
ตารางที่ 3.12 จำนวนและร้อยละรูปแบบในการขายหรือการติดตามลูกค้า.....	81
ตารางที่ 3.13 จำนวนและร้อยละรูปแบบการให้บริการของสตาร์ทอัพ.....	81

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 3.14 ร้อยละสาขาการศึกษาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ.....	82
ตารางที่ 3.15 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน.....	82
ตารางที่ 3.16 ภูมิสำเนาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ.....	83
ตารางที่ 3.17 ชีตความสามารถ E-Cap และ I-Cap ของไทยจำแนกตามองค์ประกอบ.....	89
ตารางที่ 4.1 โครงการและมาตรการสนับสนุนสตาร์ทอัพจากหน่วยงานต่างๆ ปี พ.ศ. 2560.....	107
ตารางที่ 5.1 กฎระเบียบเกี่ยวกับสัดส่วนการถือหุ้นสูงสุดโดยต่างชาติในธุรกิจ E-Commerce ใน อินโดนีเซีย.....	143
ตารางที่ 5.2 เป้าหมายของแผน RIE 2020.....	168
ตารางที่ 5.3 แผนปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพในได้หวัน.....	189
ตารางที่ 5.4 นโยบายเชิงเปรียบเทียบในแต่ละประเทศที่ศึกษา.....	201
ตารางที่ 6.1 ตารางแสดงจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ตามภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders)	210
ตารางที่ 6.2 ประเภทสตาร์ทอัพและหน่วยงานของผู้ให้สัมภาษณ์.....	211
ตารางที่ 6.3 จำนวนระยะเวลาในการสัมภาษณ์แบ่งตามภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย.....	213
ตารางที่ 7.1 มุมมองระบบนิเวศสตาร์ทอัพของภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย.....	270
ตารางที่ 7.2 ความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทย.....	273
ตารางที่ 7.3 มุมมองปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย.....	276
ตารางที่ 7.4 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของรูปแบบของโครงการตามช่วงระยะการพัฒนาของสตาร์ทอัพ.....	282

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์สำรวจนโยบายและความต้องการเชิงนโยบายของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ศึกษาเปรียบเทียบเชิงเปรียบเทียบจากต่างประเทศในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ และนำเสนอข้อเสนอแนะในเชิงนโยบายต่อภาครัฐในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ โดยใช้กรอบแนวคิดของการสร้างและพัฒนาระบบนิเวศของการประกอบกิจการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม ซึ่งประกอบไปด้วยผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ระบบ และกลยุทธ์ เข้ามาใช้ในการวิจัย โดยงานวิจัยนี้ใช้การวิจัยแบบผสมผสานโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในการสร้างความเข้าใจถึงความเป็นมาของสตาร์ทอัพ คำจำกัดความ ขั้นตอนการพัฒนาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ยังศึกษาถึงที่มาของสตาร์ทอัพในประเทศไทย สถานการณ์สตาร์ทอัพและระบบนิเวศทางการประกอบการในประเทศไทย การเข้าไปผลักดันเชิงนโยบายของภาครัฐ และภาพรวมสถานการณ์สตาร์ทอัพในต่างประเทศและนโยบายเชิงเปรียบเทียบ โดยได้ศึกษาประเทศอินโดนีเซีย ประเทศมาเลเซีย ประเทศสิงคโปร์ และประเทศไต้หวัน

นอกจากนี้งานวิจัยฉบับนี้ยังทำการเข้าสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียซึ่งประกอบไปด้วยภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา ภาคเงินทุน และผู้ประกอบการที่มีความเกี่ยวพันทั้งในแง่ขอเป็นผู้แนะนำนโยบาย ผู้ออกนโยบาย ผู้ดำเนินนโยบายในการสนับสนุนส่งเสริมสตาร์ทอัพ และผู้รับผลกระทบจากนโยบาย ซึ่งเป็นบุคคลจากหลายภาคส่วนที่มีบทบาทสำคัญในวงการสตาร์ทอัพของประเทศไทยและยังมีส่วนสำคัญในการผลักดัน Startup Thailand โดยทำการสัมภาษณ์ทั้งหมด 40 ราย พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงในระบบนิเวศในทางที่ดีขึ้นสำหรับสตาร์ทอัพในเมืองไทย โดยเฉพาะเมื่อภาครัฐได้เข้ามามีบทบาทในการผลักดัน อีกทั้งภาคส่วนต่างๆ ได้มีบทบาทในการผลักดันและเกิดความร่วมมือในการสร้างระบบนิเวศ อย่างไรก็ตามการผลักดันดังกล่าวยังมีความซ้ำซ้อนในการดำเนินการ ไม่มีทิศทางในการจัดการ ซึ่งสะท้อนปัญหาที่มาจากโครงสร้างและคำจำกัดความของสตาร์ทอัพ ในขณะเดียวกันความพร้อมของบุคลากรในการเสริมสร้างสตาร์ทอัพยังต้องการพัฒนา แหล่งเงินทุนในระยะเริ่มต้นยังขาดแคลนและมีจำนวนนักลงทุนที่ลงทุนในระยะนี้น้อย ท้ายที่สุดกฎระเบียบและกฎหมายที่มีการผลักดันออกมาไม่สามารถใช้จริง

ด้วยเหตุนี้ทางคณะผู้วิจัยจึงได้นำเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายใน 4 ด้านด้วยกันได้แก่ นโยบายเชิงโครงสร้าง นโยบายเชิงโครงการดำเนินการ นโยบายด้านดัชนีชี้วัด และนโยบายเชิงคั่นคว้าและทดลอง เพื่อสามารถนำไปประยุกต์ใช้ต่อไปได้

ABSTRACT

The objectives of this study are to explore policy and the policy's need of entrepreneurial startups, to investigate the comparative case study from abroad regarding how to support startups, and to propose the policy recommendation to government agency in order to support startups. This study employs the 3S framework of building Innovation-Driven Entrepreneurship Ecosystem, including stakeholders, systems, and strategies. The method of this study uses mixed method by using both primary and secondary data to understand the origin of startups, the startups' definition, and the stage of entrepreneurial development. Furthermore, this study explores the source of startups in Thailand, the situation of startups in Thailand, the policy engagement from government and the comparative perspective of startup situation from other countries, including Indonesia, Malaysia, Singapore, and Taiwan.

In addition, this paper conducts the deep interview with stakeholders, consists of government, corporate, university, risk capital, and entrepreneurs, who play a critical role in policy initiator, policy developer, policy implementation, affected by the policy which aims to promote and support startup and building startup ecosystem in Thailand. Many of them are people who drove and initiated the first Startup Thailand. Overall, we interviewed 40 persons. The interviewed results suggested that startup ecosystem has been changed in the positive direction when government agency engage into the landscape and other stakeholders play a different role in driving and collaborating to create ecosystem. However, the policy implementation still overlapped and misled in term of management which reflected from the governmental structure and the definition of startups. In the meantime, the readiness of human capital for startup's development, and the financial capital in idea, startup and early stage are needed. Lastly, the rule and regulation which have been changed and introduced are not applicable.

As a result, the research team presents policy recommendation in four perspectives, including policy in structure, policy in project implementation, policy in key performance indicator and policy in explore and experimentation in order to apply forward.

บทสรุปผู้บริหาร

วิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (Startup) ได้ถูกหยิบยกขึ้นมาให้เป็นองค์กรเฉพาะเชิงกลยุทธ์ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพให้กับประเทศไทยในการหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ซึ่งสตาร์ทอัพเกิดจากการบูรณาการในด้านความคิดสร้างสรรค์ การประกอบการ และนวัตกรรม ซึ่งเชื่อว่าจะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยไปสู่ประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) โดยในบริบทของประเทศไทยสตาร์ทอัพ (Startup) อาจถูกพิจารณาได้ว่าเป็น “นักรบเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior)” ซึ่งมีกระบวนการและแนวทางในการดำเนินการในการประกอบการแบบใหม่ที่มีมุ่งเน้นในการสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็วที่มีลักษณะพหุคูณ (Exponential Growth) การสร้างรูปแบบธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้ (Repeatable) และสามารถขยายตัวได้ (Scalable)

แนวคิดของสตาร์ทอัพอาจจะกล่าวได้ว่าเริ่มต้นมาจากการเปรียบเทียบการเติบโตของผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นใหม่ในซิลิคอนแวลลีย์ ที่ใช้นวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อนในการประกอบการ (Innovation-Driven Entrepreneurship) โดย Steve Blank ได้กล่าวไว้ว่า “สตาร์ทอัพเป็นองค์กรธุรกิจที่ค้นหารูปแบบทางธุรกิจ (Business Model) เฉพาะที่จะสามารถเติบโตแบบก้าวกระโดด (Exponential) ไม่ใช่การเติบโตแบบเส้นตรง (Linear) อีกทั้งยังสามารถกลับมาทำซ้ำได้ (Repeatable) และเติบโตได้ (Scalable) โดยต้นทุนไม่ได้เพิ่มขึ้นในแบบเส้นตรง” นอกจากนี้การหาแหล่งเงินทุนยังใช้แหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ลงทุนมากกว่าส่วนของผู้หนี้สิน เช่น จากนักลงทุนรายบุคคลที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นหรือนักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) บริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital หรือ VC) หรือแม้กระทั่งแหล่งการระดมทุนมวลชน (Crowdfunding Platform) ซึ่งอาจจะไม่ได้อยู่ในรูปแบบของส่วนของผู้ลงทุนหากแต่เป็นการระดมเงินทุนจากชุมชนที่เชื่อว่าผู้ประกอบการจะสามารถสร้างสิ่งใหม่ๆ ในโครงการของตนเอง ด้วยเหตุนี้เองการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพจึงไม่ถูกจำกัดจากการกู้ยืมที่บ่อยครั้งจำเป็นจะต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral Asset) ส่งผลให้การเติบโตของสตาร์ทอัพเป็นไปอย่างรวดเร็ว

สำหรับประเทศไทยสตาร์ทอัพยังถือได้ว่าได้วยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยได้เริ่มมีการเปิดตัวและแนะนำให้สังคมไทยรู้จักกันอย่างจริงจังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 โดยทางรัฐบาลนำโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานภาครัฐที่พัฒนากำลังระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนหรือที่รู้จักในนาม “ประชารัฐ” จัดงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ภายใต้แนวคิด “Unite to Rise” โดยมุ่งหวังที่จะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาผลักดันเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตามหากย้อนกลับไปในยุคแรกของสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นในประเทศไทยอาจจะเรียกได้ว่าเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับด้านไอทีและซอฟต์แวร์เป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นในด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์/การตลาด (E-Commerce/Marketplace) การชำระเงิน (Payment) หรือว่าอาหารและร้านอาหาร (Food & Restaurant) (เช่น Wongnai) เป็นต้น โดยสถานการณ์วิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ท

อภัยในปี พ.ศ. 2561 ถือได้ว่าการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทั้งในส่วนของจำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้น ด้านเงินทุน จำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุน จำนวนนักลงทุนร่วมทุนรวมไปถึงนักลงทุนเองเฉลี่ยที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามข้อมูลจำนวนสตาร์ทอัพที่มีการรวบรวมได้จากแหล่งข้อมูลอาจจะพอสรุปพอสังเขปได้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพและได้รับการลงทุนในปัจจุบันของไทยยังอยู่ประมาณ 200-300 ราย ในขณะที่จำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นซึ่งอาจจะอยู่ในช่วง Idea Stage หรือพอที่มีศักยภาพในการดำเนินการต่อมีอยู่ประมาณ 1,700 ราย โดยอ้างอิงจากที่ทำการลงทะเบียนกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ซึ่งมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น และเริ่มเปิดเผยตัวตนออกมาผ่านการลงทะเบียน ในขณะที่ตัวเลขที่คิดว่าจะน่าจะเป็นจำนวนสตาร์ทอัพทั้งหมดที่เกิดขึ้นอยู่ที่ประมาณ 8,000 รายนั้นพอที่จะนำไปเป็นตัวเลขที่แสดงถึงสังคมที่สนใจและอยากจะมาเริ่มประกอบธุรกิจในแบบสตาร์ทอัพ สำหรับลักษณะของสตาร์ทอัพส่วนใหญ่แล้วเป็นรูปแบบ Platform as Service เพื่อให้บริการไม่ว่าจะเป็นในด้านการตลาด การเป็นตัวกลางด้านข้อมูลระหว่างความต้องการของลูกค้า (Demand) กับผู้ผลิตหรือผู้ให้บริการ (Supply) รวมไปถึงเทคโนโลยีด้านการเงิน และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ทั้งนี้ทั้งนั้น หากพิจารณาผลกระทบด้านการเติบโตทางเศรษฐกิจที่มีการผลักดันจากสตาร์ทอัพ จีรัฐเจนฟิงพร (2561) ได้ทำการวิจัยพบว่าสัดส่วนของ GDP ของอุตสาหกรรมสตาร์ทอัพในปี พ.ศ. 2561 ของอุตสาหกรรมสตาร์ทอัพมีเพียงร้อยละ 0.46 ของ GDP ทั้งประเทศ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพมักจะมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและด้วยธรรมชาติของรูปแบบทางธุรกิจที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี โดยเฉพาะ ICT เข้ามาเกี่ยวข้อง จึงไม่เพียงแต่สร้างเฉพาะผลกระทบทางตรงเท่านั้น แต่ยังมีการแพร่กระจายของผลกระทบออกไป (Spillover) ทำให้มีภาคส่วนอื่น ๆ ได้รับประโยชน์ โดยเฉพาะภาคบริการ ซึ่งเมื่อนำมารวมแล้วสตาร์ทอัพจะมีส่วนสนับสนุนเศรษฐกิจไทยใน 20 ปีข้างหน้าร้อยละ 1.45 ของ GDP ของประเทศ ทั้งนี้ หากสามารถพัฒนาบุคลากรและแรงงานทักษะเพิ่มขึ้นได้ 1 เท่า พบว่าเศรษฐกิจไทยจะได้ประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสตาร์ทอัพ โดยสัดส่วนของ GDP จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.46 เป็นร้อยละ 0.77 และช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจไทยทั้งทางตรงและทางอ้อมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.38 ของ GDP ใน 20 ปีข้างหน้า ด้วยเหตุที่ว่าสตาร์ทอัพในประเทศไทยยังมุ่งเน้นในอุตสาหกรรมเชิง E-Commerce และบริการอยู่ ตลาดภายในประเทศมีจำนวนผู้ใช้งานที่จำกัดและยังไม่สามารถขยายตัวออกสู่สากลได้ อีกทั้งยังไม่มีในส่วนของสตาร์ทอัพในแบบเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech Startup) ซึ่งต้องใช้เวลาในการพัฒนาแต่สามารถขยายตัวได้โดยมีมูลค่าสูง ทำให้เป็นไปได้ยากมากในการผลักดันทำให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางในสถานการณ์ปัจจุบันที่ไม่ได้มีการส่งเสริมและสนับสนุนอย่างมีทิศทางที่ชัดเจน โดยเฉพาะการพัฒนาบุคลากรที่มีความสามารถซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการสร้างสตาร์ทอัพ หากว่าได้มีการพัฒนาดังกล่าวอย่างถูกต้องและสามารถสร้างบรรทัดฐานของความต้องการด้านการประกอบการได้ก็จะช่วยทำให้เกิดการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจได้

สำหรับระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ ซึ่งเป็นส่วนประกอบต่างๆ มีปฏิสัมพันธ์กันทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นปัจเจกชน กลุ่มคน องค์กร สังคม หรือสถาบัน ที่เป็นปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่ผู้ประกอบการเผชิญ

อยู่ มีผลต่อ โอกาส อุปสรรค การตัดสินใจ ทางเลือก ของผู้ประกอบการ และส่งผลต่อความเป็นไปได้ในความสำเร็จของการสร้างการประกอบการ (ธุรกิจสตาร์ทอัพ) โดยสามารถประเมินมิติมีระบบนิเวศทางการประกอบการใน 4 ด้าน ได้แก่ (1) ความหนาแน่นของการประกอบการ (Entrepreneurial Density) (2) ความเคลื่อนไหวของการประกอบการ (Entrepreneurial Fluidity) (3) ความเชื่อมโยงทางการประกอบการ (Entrepreneurial Connectivity) และ (4) ความแตกต่างทางการประกอบการ (Entrepreneurial Diversity) พบว่า ในปี พ.ศ. 2559 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ที่มีความสมบูรณ์มาก ได้แก่ ภาคเอกชน (Corporate) และผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) ในขณะที่ภาครัฐ (Government) และมหาวิทยาลัย (University) ยังมีความสมบูรณ์น้อยอยู่ ในขณะที่ระบบนิเวศของไทยในด้านการระดมทุน (Funding) ถือได้ว่ามีจุดเด่นในด้านเงินทุน จะเห็นได้ว่ามีเงินทุนและกองทุนที่มองหาสตาร์ทอัพดี ๆ เพื่อที่จะลงทุน แต่ไม่มีสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพที่จะรองรับเงินทุนขนาดใหญ่ได้ แต่ในส่วนของการเข้าถึงตลาดยังอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง และหากเปรียบเทียบกับสตาร์ทอัพที่อยู่ในสิงคโปร์ เมื่อพิจารณาถึงตลาดภายในประเทศไทย ยังมีขนาดที่พอใช้ได้ ในขณะที่ความต้องการของโปรแกรมเมอร์ที่ยังขาดแคลนอยู่ นอกจากนี้ค่าจ้างวิศวกรไทยยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยทำให้ไม่สามารถดึงดูดแรงงานที่มีทักษะเข้ามาได้ ทั้งนี้สตาร์ทอัพในประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วจากการที่มีความต้องการของคนไทยและการยอมรับในการใช้เทคโนโลยีของคนไทย โดยประเภทของสตาร์ทอัพไทยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 21 เป็นธุรกิจประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ในขณะที่ในส่วนของเงินทุนส่วนใหญ่จะเป็น Venture Capital หรือ Corporate Venture Capital และส่วนใหญ่มีกรอบลงทุนในสตาร์ทอัพที่ผ่านช่วง Idea Stage มาแล้วระยะหนึ่ง เนื่องจากความเสี่ยงทางธุรกิจค่อนข้างสูง ในขณะที่นักลงทุนเองก็ยังมีความค่อนข้างน้อย

ในเชิงนโยบายภาครัฐได้มีการผลักดันและขับเคลื่อนกิจกรรมและโครงการต่างๆ โดยในปี พ.ศ. 2558 ที่ถือได้ว่าเป็นการขับเคลื่อนการสนับสนุนสตาร์ทอัพในทุกมิติ ได้แก่นโยบาย “ประชารัฐ” หรือที่เรียกว่า Public Private Partnership: PPP ซึ่งเป็นนโยบายที่ต้องการหาโอกาสใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยคณะทำงานชุดที่ 1 และ 2 รวมไปถึงการผลักดันอย่างจริงจังจากทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นองค์กรหลักในการประสานงานด้านต่าง ๆ ทั้งในเชิงนโยบายและกิจกรรมต่าง ๆ จากภาครัฐ จึงทำให้เกิดงาน Startup Thailand ครั้งแรกขึ้นในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งถือได้ว่าเป็นปีที่คำว่า “สตาร์ทอัพ” ได้ถูกแนะนำเข้าสู่สังคมไทย นอกจากนี้ นโยบายประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) ยังเป็นส่วนผลักดันทำให้สตาร์ทอัพแจ้งเกิดอีกแรงหนึ่ง ซึ่งทำให้หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องเริ่มเข้าร่วมในการผลักดันนโยบายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ในขณะเดียวกันทางกระทรวงการคลังได้รับมอบหมายจากรัฐบาลให้จัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ขึ้น โดยมีวิสัยทัศน์ในการผลักดัน Startup ให้เป็นกลไกในการพลิกโฉมสังคม เศรษฐกิจ นำไปสู่อุตสาหกรรมยุคใหม่ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ และเพิ่มศักยภาพเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศ ASEAN ซึ่งมีหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมกันหลากหลาย

หน่วยงาน ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานอื่น ๆ จัดทำ Entrepreneurial University Training ขึ้นเพื่อสร้างองค์ความรู้ในด้านการประกอบการ รวมไปถึงการให้ทุนงานวิจัย กระทรวงอุตสาหกรรม จัดทำโครงการ Angel Fund for Startup ทั้งนี้นโยบายที่เกิดขึ้นพอแบ่งแยกรายละเอียดได้พอสังเขปดังนี้

- นโยบายด้านการตระหนักรู้และประชาสัมพันธ์ ซึ่งเป็นการสร้างการตระหนักรู้ (Awareness) ถือได้ว่าเป็นกระบวนการที่ทำให้สังคมไทยทราบถึงคำว่า “สตาร์ทอัพ” ทั้งนี้ นโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐในเรื่องดังกล่าวต้องมีการนำเสนอข้อมูลในหลากหลายด้าน เพื่อที่จะให้สังคมรับรู้ เพื่อวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน
- นโยบายด้านสิทธิประโยชน์ด้านภาษี โดยเป็นการส่งเสริมให้นักลงทุนเข้ามาร่วมลงทุนกับ สตาร์ทอัพมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในช่วงของ Seed Fund หรือในการลงทุนช่วงต่างๆ
- นโยบายด้านสินเชื่อ ร่วมลงทุนและค้ำประกันสินเชื่อ เป็นการส่งเสริมเพื่อให้สตาร์ทอัพ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอีกทางหนึ่งโดยเฉพาะเงินทุนในลักษณะร่วมลงทุน
- นโยบายเงินให้เปล่า (Grant) ทุนวิจัย (Research Fund) ถือได้ว่าเป็นเงินทุนที่ช่วยสร้างให้ สตาร์ทอัพสามารถนำเงินทุนไปดำเนินการวิจัยและพัฒนาต่ออีกทั้งยังสามารถกระตุ้น บรรยากาศการเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพให้มากขึ้น
- นโยบายการเสริมสร้างองค์ความรู้ การบ่มเพาะและเร่งรัด เป็นนโยบายที่ช่วยทำให้สตาร์ทอัพ และผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถที่จะเข้ามาเรียนรู้ ทั้งนี้ยังรวมถึงการอบรมคณาจารย์ใน มหาวิทยาลัยในด้านการประกอบการ และครูในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษาเพื่อให้เกิด ความเข้าใจในด้านความรู้ทางการประกอบการ

อย่างไรก็ดีงานวิจัยนี้ได้มีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) ทั้ง 5 ภาคส่วน ตามกรอบแนวความคิด ของ Regional Entrepreneurship Acceleration Program (REAP) ของสถาบัน เทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) ซึ่ง ประกอบไปด้วย ผู้ประกอบการ ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคเงินทุน และมหาวิทยาลัย โดยได้ทำการสัมภาษณ์บุคคลที่มีความ เกี่ยวพันทั้งในแง่ขอเป็นผู้นำเสนอนโยบาย ผู้ออกนโยบาย ผู้ดำเนินนโยบายในการสนับสนุนส่งเสริมสตาร์ทอัพ และผู้รับผลกระทบจากนโยบาย ทั้งนี้ ถือได้ว่าเป็นการสัมภาษณ์บุคคลจากหลายภาคส่วนที่มีบทบาทสำคัญใน วงการสตาร์ทอัพของประเทศไทยและยังมีส่วนสำคัญในการผลักดัน Startup Thailand 2016 โดยสัมภาษณ์ จำนวนทั้งสิ้น 40 ราย รวมระยะเวลาการสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 30 กว่าชั่วโมง

สำหรับการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์ ทางคณะผู้วิจัยได้มีแนวทางการคัดเลือกจากบทบาท และการได้รับผลกระทบจากการดำเนินนโยบายส่งเสริมระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ และยังพิจารณาถึงความ

หลากหลายของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์ ยกตัวอย่างเช่น ในส่วนของผู้ประกอบการจะคัดเลือกสตาร์ทอัพที่มีความหลากหลายทั้งในด้านประเภท อายุของผู้ประกอบการ ภูมิภาคที่สตาร์ทอัพเกิด หรือในส่วนของมหาวิทยาลัยและภาครัฐต่าง ๆ ได้ดำเนินการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจากทั้งหน่วยงานในกรุงเทพและต่างจังหวัด สำหรับภาคเอกชนได้ดำเนินการสัมภาษณ์ตัวแทนจากองค์กรที่เกี่ยวข้องหรือมีบทบาทต่อสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ ทั้งในส่วนของบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ และสมาคมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

โดยในการสัมภาษณ์ได้มีส่วนได้ส่วนเสียในมุมมองของระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยพบว่าการเปลี่ยนแปลงในระบบนิเวศในทางที่ดีขึ้นสำหรับสตาร์ทอัพในเมืองไทย โดยเฉพาะจุดเปลี่ยนที่เกิดขึ้นจากภาครัฐได้เข้ามาผลักดันไม่ว่าจะเป็นในส่วนการสร้างการตระหนักรู้ผ่านงานต่างๆ รวมไปถึงการจัดระบบประมาณที่ลงไปผ่านหน่วยงานที่หลากหลาย นอกจากนี้ยังเกิดความร่วมมือจากภาคส่วนต่างๆ โดยเฉพาะบทบาทของมหาวิทยาลัยที่จะต้องผลักดันในการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้ามาในระบบเศรษฐกิจให้มากขึ้น รวมไปถึงการเชื่อมโยงกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการเสริมต่อความเข้าใจและการดำเนินงานร่วมกัน ในส่วนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาและให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและข้อเสนอแนะในการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบเพื่อเอื้อให้เกิดการพัฒนาในระบบนิเวศทางการประกอบการสตาร์ทอัพ สำหรับภาคเงินทุนจำนวนผู้เล่นมีมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัดโดยเฉพาะผู้ร่วมลงทุนจากองค์กร (Corporate Venture Capital: CVC) ในขณะเดียวกันภาคเงินทุนจากภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารกรุงไทย ต่างเข้ามามีบทบาทในการเสริมสร้างพัฒนาระบบนิเวศฯ ทั้งนี้ทั้งนี้ระบบนิเวศฯ ยังมีความแตกต่างที่เกิดขึ้นภายในระบบนิเวศฯ ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างระหว่างเมืองหลวงกับต่างจังหวัดที่มีการสนับสนุน รวมไปถึงประเภทและรูปแบบสตาร์ทอัพที่มีความเข้าใจที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ความแตกต่างของค่านิยมที่เกิดขึ้นจากหน่วยงานที่แตกต่างของภาครัฐที่สร้างความสับสนภายในระบบนิเวศกันเอง จึงทำให้นโยบายและความเข้าใจของคนในสังคมที่อยู่ในภูมิภาคและในกรุงเทพมีความแตกต่างกัน ทั้งนี้สะท้อนไปถึงการรับรู้ในด้านสตาร์ทอัพว่าภาครัฐได้สร้างการตระหนักรู้ และสามารถสร้างกระแสทางด้านสตาร์ทอัพได้ดี หากแต่กระแสที่เกิดขึ้นต่างมีทิศทางที่แตกต่างกันออกไปทำให้นโยบายที่เกิดขึ้นแม้แต่ภายในภาครัฐเกิดความแตกต่างและการรับรู้ของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพบิดเบี้ยวแตกต่างกันออกไป

ในขณะที่มีความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริมและพัฒนาสตาร์ทอัพไม่ว่าจะเป็นภาครัฐได้สร้างความร่วมมือกับทางมหาวิทยาลัย โดยริเริ่มโครงการมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการเพื่อผลักดันให้เยาวชนรุ่นใหม่เป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเป็นแรงขับเคลื่อน นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนในด้านเงินทุนและสร้างโครงสร้างพื้นฐานบางส่วนไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการปรับปรุงพื้นที่เพื่อสร้าง Co-Working Space หรือ Maker Space รวมไปถึงการจัดหาเครื่องมือในการทำต้นแบบในด้านต่างๆ สำหรับนักศึกษา นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือในด้านการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกิดขึ้น

ระหว่างภาคส่วนต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นระหว่างสถาบันการศึกษาด้วยกัน ภาคเอกชนกับผู้ประกอบการ และสถาบันการศึกษา ภาคเงินทุนกับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ เป็นต้น ทั้งนี้ส่วนใหญ่ในด้านความร่วมมือ ทางด้านองค์ความรู้นั้นจะมีภาครัฐหรือไม่ก็ภาคเงินทุนจากภาครัฐเป็นส่วนสนับสนุนงบประมาณในการจัด กิจกรรมดังกล่าวโดยเชิญผู้เชี่ยวชาญจากทั้งภาคเอกชน ภาคเงินทุน สถาบันการศึกษาหรือสตาร์ทอัพเองเข้ามา ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่สตาร์ทอัพ รวมไปถึงคณาจารย์และนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัย ซึ่งความร่วมมือใน ลักษณะดังกล่าวถือว่าการวางรากฐานด้านความรู้ให้แก่ผู้ที่เข้ามาในระบบนิเวศฯ ความร่วมมือยังเกิดขึ้นใน การจัดงานต่างๆ ที่ช่วยสร้างการตระหนักรู้ของสังคมอีกทางหนึ่ง

เมื่อพิจารณาข้อมูลเชิงนโยบายและเพื่อสร้างความเข้าใจในด้านปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบาย ทุก ภาคส่วนต่างมองปัญหาในด้านความเข้าใจและนิยามของสตาร์ทอัพ เนื่องด้วยการนิยามและให้คำจำกัดความ ของสตาร์ทอัพมาจากหลากหลายหน่วยงาน จึงสร้างความสับสนแก่บุคลากรในการดำเนินงาน ไม่เพียงแต่ เฉพาะภาครัฐเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงภาคเอกชนอื่น ๆ ด้วย ทำให้เมื่อมีการสื่อสารกับภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับ สตาร์ทอัพ ภาคเอกชนต่างมองว่าภาครัฐยังไม่มี ความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง จึงกำหนดนโยบาย ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของคนหรือบริษัทที่เป็นสตาร์ทอัพจริง ๆ นอกจากนี้จากผลพวงของโครงสร้าง ของภาครัฐที่เกือบทุกหน่วยงานมีการเชื่อมโยงกันผู้ประกอบการต่างเข้ามาสนับสนุนและพัฒนาระบบนิเวศ สตาร์ทอัพ และเพื่อตอบสนองความสำเร็จของหน่วยงานในแต่ละหน่วยงานของภาครัฐ จึงเร่งดำเนินการใน รูปแบบที่ต่างคนต่างเร่งดำเนินการ ไม่ได้มีแบบแผนและไม่เกิดการบูรณาการในการสนับสนุนจึงทำให้เกิดความ ซ้ำซ้อนเกิดขึ้น รวมไปถึงผู้บริหารไม่ว่าจะเป็นจากทางด้านมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานภาครัฐต่างก็มีความ เข้าใจที่แตกต่างกันในด้านสตาร์ทอัพ ในขณะที่เดียวกันยังมีภาระงานในการสร้างเสริมด้านอื่นๆ เข้ามาทำให้ ลำดับความสำคัญของการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ไม่ได้ถูกให้ความสำคัญ

ทั้งนี้ขอแนะนำเชิงนโยบายขอสรุปเป็นส่วนๆ เพื่อที่จะสามารถนำไปใช้ได้จริงโดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- 1) นโยบายเชิงโครงสร้าง ภาครัฐควรจัดทำการบริหารจัดการใหม่โดยทำการปรับเปลี่ยนโครงสร้าง โดยมีทางเลือก 2 ด้านคือการรวมศูนย์ หรือการวางขอบเขตให้ชัดเจน ทั้งนี้โครงสร้างดังกล่าว จะต้องถูกนำไปโดยผู้บริหารอย่างน้อยระดับรองนายกรัฐมนตรีฝ่ายเศรษฐกิจที่จะขับเคลื่อนและสั่ง การให้เกิดการบูรณาการต่อไปได้
- 2) นโยบายเชิงโครงการดำเนินการ ภาครัฐควรจัดทำโครงการที่เฉพาะเจาะจงโดยอาจจะทำการแบ่ง โครงการเฉพาะประเภทหรือเฉพาะสตาร์ทอัพตามช่วงระยะการพัฒนา ไม่ควรจัดโครงการใน รูปแบบที่สามารถตอบสนองประชาชนส่วนใหญ่ได้ โครงการแต่ละโครงการควรมีความ

ต่อเนื่องกันเพื่อสามารถที่จะผลักดันสตาร์ทอัพหรือสร้างคนที่สนใจสตาร์ทอัพไปถึงระยะสุดท้ายได้

- 3) นโยบายด้านดัชนีชี้วัด ภาครัฐควรดำเนินการประสานงานภายในระหว่างหน่วยงานภาครัฐด้วยกันเองในด้านการวางเป้าหมายดัชนีชี้วัด เพื่อให้เกิดการผลักดันที่ไม่บิดเบือน และผลสำเร็จของดัชนีชี้วัดไม่ควรจะเป็นแกนสำคัญในการดำเนินงานของโครงการต่างๆ ที่ผลักดันนโยบาย การตั้งกรอบความสำเร็จตั้งแต่ต้น ทำให้ไม่เกิดความพยายามที่ดำเนินโครงการที่ยากขึ้น หากแต่ทำเพื่อได้ความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้เองจึงความมีนโยบายด้านการประเมินผลความสำเร็จอย่างจริงที่จะปรับเปลี่ยนหรือการสร้างดัชนีชี้วัดใหม่ให้เหมาะสมกับโครงการต่างๆ
- 4) นโยบายเชิงคั่นคว่ำและทดลอง ประชาชนจะต้องเปิดโอกาสให้ภาครัฐเป็น Entrepreneurial Government กล่าวคือเปิดโอกาสให้ภาครัฐค้นหาแนวทางการแก้ไขปัญหาในรูปแบบใหม่ และทดลอง ทำต้นแบบนโยบาย รวมไปถึงการทดสอบนโยบายและรับเสียงความเห็นจากการทดลอง ด้วยเหตุนี้จึงควรมี Policy Sandbox หรือ Policy Lab ที่จะสามารถให้ภาครัฐได้ดำเนินการทดสอบนโยบายก่อนนำไปใช้จริง ซึ่งจะช่วยให้เกิดการพัฒนาเชิงนโยบายต่อไปในอนาคต

ท้ายที่สุดไม่ว่าจะเป็นการปลดล็อกด้านกฎหมาย การสร้างขอบเขตของคำจำกัดความ การวางนโยบาย สนับสนุนอย่างเฉพาะเจาะจง การปรับดัชนีความสำเร็จ และการสร้างนโยบายเชิงคั่นคว่ำและทดลองนั้น หากสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันในรัฐบาลหลังการเลือกตั้งและสามารถที่จะสร้างเสถียรภาพทางการเมืองเพื่อทำให้เกิดความต่อเนื่องของนโยบาย ก็สามารถส่งเสริมและผลักดันสตาร์ทอัพและสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม

บทที่ 1: บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง

ในปัจจุบัน วิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (Startup) ได้ถูกหยิบยกขึ้นมาให้เป็นองค์ระเฉพาะเชิงกลยุทธ์ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพให้กับประเทศไทยในการหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ซึ่งสตาร์ทอัพเกิดจากการบูรณาการในด้านความคิดสร้างสรรค์ การประกอบการ และนวัตกรรม ซึ่งเชื่อว่าจะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยไปสู่ประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0)

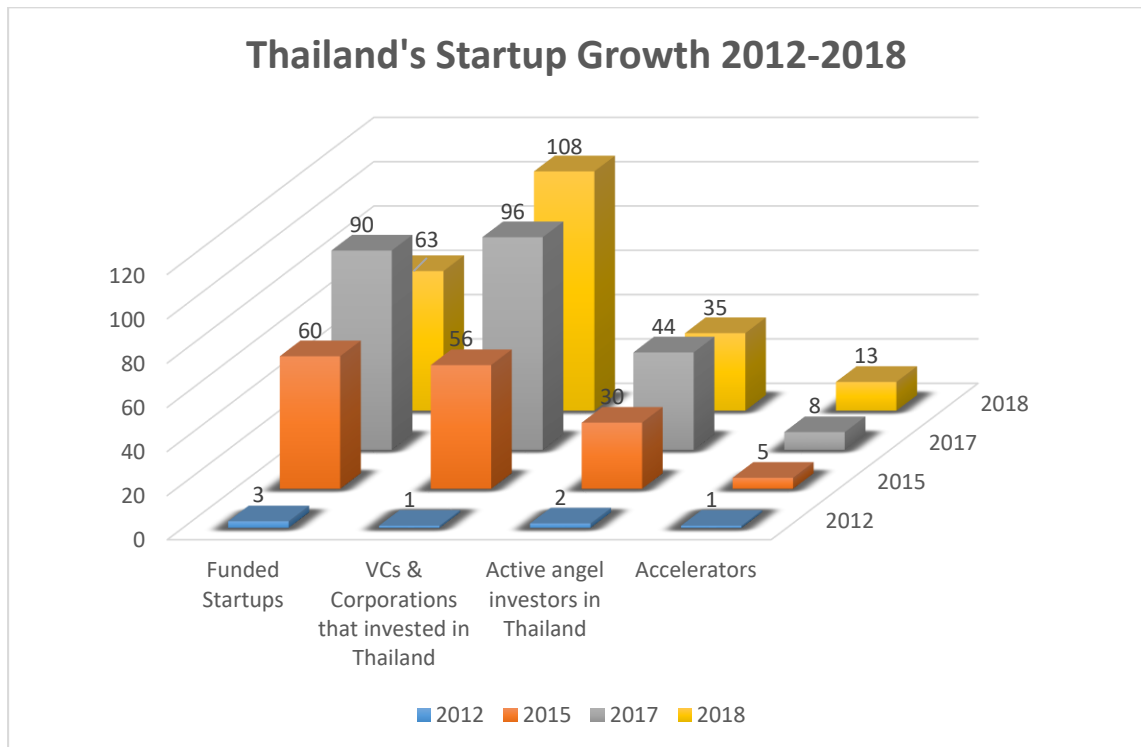
ในบริบทของประเทศไทยสตาร์ทอัพ (Startup) อาจถูกพิจารณาได้ว่าเป็น “นักรบเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior)” ซึ่งมีกระบวนการและแนวทางในการดำเนินการในการประกอบการแบบใหม่ที่น่าเน้นในการสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็วที่มีลักษณะพหุคูณ (Exponential Growth) การสร้างรูปแบบธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้ (Repeatable) และสามารถขยายตัวได้ (Scalable) และมีแนวคิดในการสร้างโอกาสทางการประกอบการในรูปแบบซุมปีเตอร์เรียน (Schumpeterian Opportunity) ซึ่งเชื่อว่าผู้ประกอบการสามารถที่จะสร้างโอกาสการประกอบการ (Opportunity Creation) จากนวัตกรรม และเชื่อในเรื่องการสร้างสิ่งที่เรียกว่า การทำลายอย่างสร้างสรรค์ (Creative Destruction)

สำหรับจุดเริ่มต้นของสตาร์ทอัพในประเทศไทยนั้น พันธุ์อาจและคณะ (2559) ได้กล่าวไว้ว่าสตาร์ทอัพน่าจะเริ่มในปี พ.ศ. 2543 หลังวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ “ต้มยำกุ้ง” และในปี พ.ศ. 2547 โดยรัฐบาลไทยได้ริเริ่มให้เงินทุนกับบริษัทเอกชนในลักษณะที่ไม่ได้เป็นการให้เปล่าหากแต่ต้องมีการแลกเปลี่ยนในรูปแบบของส่วนของทุนหรือหนี้สินแปลงสภาพ (Convertible Loans) ปรากฏการณ์ดังกล่าวอาจจะถือได้ว่าเป็นการร่วมลงทุนของรัฐบาล (Government Venture Capital) เป็นครั้งแรก อย่างไรก็ตาม ณ ขณะนั้นคำว่า “สตาร์ทอัพ” ยังไม่ได้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย ส่วนภาคธุรกิจเองก็ยังไม่รู้ว่าควรนำเงินทุนไปขยายหรือสร้างรูปแบบทางธุรกิจอย่างไร ทำให้เงินทุนที่ภาครัฐลงไปไม่ได้สร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจตามที่ได้คาดหวัง จนในปี พ.ศ. 2551 ทางรัฐบาลต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการลงทุนในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอีกครั้งผ่านการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มที่สูง (High-Value Added) โดยในครั้งนี้ดำเนินการผ่านสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หากแต่ว่าการให้เงินทุนดังกล่าวปราศจากที่จะได้ผลตอบแทนที่รวดเร็ว (Quick-Win) โดยรูปแบบในการให้เงินทุนเหมือนเดิมและไม่ได้มุ่งเน้นมิติทางด้านนวัตกรรมในการใช้เงินทุน ทำให้ไม่เกิดผลตามที่ได้คาดหวังไว้ ในปี พ.ศ. 2554 ทางกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมได้ริเริ่มทำกิจกรรมที่เรียกว่า “AIS the Startup Weekend” ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวมีเป้าหมายในการค้นหาพันธมิตรในด้านนวัตกรรมทางด้านดิจิทัล ทำให้คำว่า “สตาร์ทอัพ” เริ่มออกสู่สังคมไทยแต่ยังกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ดิจิทัล สำหรับในช่วงปี พ.ศ. 2554 ถึง พ.ศ. 2558 อาจกล่าวได้ว่าสตาร์ทอัพยังคงอยู่

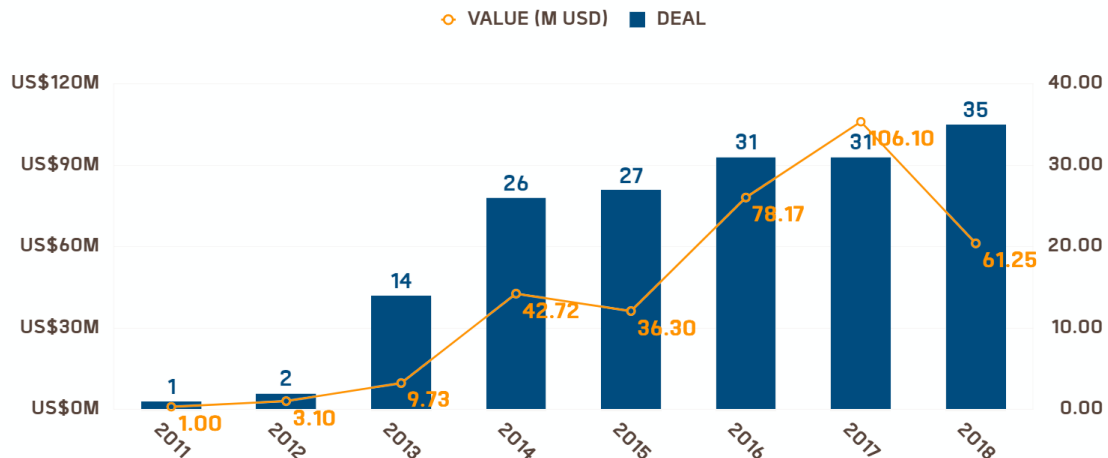
ในกลุ่มผู้ประกอบการซอฟต์แวร์ และยังไม่ได้รับการสนใจจากสังคมมากนัก จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2558 รัฐบาลได้ออกมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up) สำหรับ Start-up ทุกประเภท ไม่จำกัดเฉพาะในด้านไอที โดยต้องเป็นบริษัทที่จดทะเบียนใหม่ตั้งแต่ 31 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2559 และต้องเป็นผู้ประกอบการกลุ่ม New Engine of Growth เช่น เกษตรแปรรูป เทคโนโลยี และนวัตกรรมขั้นสูง ดิจิทัล วิจัยและพัฒนา ซึ่งจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนาน 5 รอบระยะเวลาบัญชี

ในช่วงปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561 ภาครัฐได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของสตาร์ทอัพในการเป็นกลไกสำคัญหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยจึงมีนโยบายในการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพในทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็น (1) การริเริ่มโครงสร้างทางสถาบันเพื่อที่จะพัฒนาชุมชนสตาร์ทอัพและเสริมสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการที่เอื้อให้เกิดสตาร์ทอัพขึ้นในประเทศไทย เช่น การจัดตั้งหน่วยงานที่เรียกว่า คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) โดยให้กระทรวงการคลังเป็นแกนนำในการขับเคลื่อน (2) การพิจารณาปรับเปลี่ยนกฎระเบียบเพื่อความสะดวกในการทำธุรกิจ (Ease of doing business) เช่น ความพยายามในการยกเว้นพระราชบัญญัติวิสาหกิจเริ่มต้น (3) การสนับสนุนทางการเงินและการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การจัดการอบรมคณาจารย์ในมหาวิทยาลัย การจัดประกวดการแข่งขันผ่านธุรกิจ การจัดงาน Startup Thailand และงานอื่นๆ โดยมีหน่วยงานภายใต้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นแกนนำในการดำเนินการดังกล่าว ทั้งนี้เพื่อกระตุ้นให้เกิดระบบนิเวศทางการประกอบการและเชื่อว่าจะสามารถสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่สามารถสร้างมูลค่าทางธุรกิจมากกว่า 1,000 ล้านบาทหรือที่เรียกว่า ยูนิคอร์น (Unicorn) ขึ้นในประเทศไทย โดยการเติบโตของสตาร์ทอัพในช่วงเวลาดังกล่าวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด จากข้อมูลสถิติในภาพที่ 1.1 พบว่าสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินทุน (Funded Startups) เพิ่มขึ้นจาก 60 รายในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) เป็น 90 ราย ในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) แต่เริ่มมีแนวโน้มลดลงเป็น 63 รายในปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018) ในขณะที่ในปี พ.ศ. 2555 (ค.ศ. 2012) มีเพียงแค่ 3 รายเท่านั้น (Techsauce, 2019)

ภาพที่ 1.1 : การเติบโตของสตาร์ทอัพในประเทศไทยปี พ.ศ. 2554 - 2561 (ค.ศ. 2011 - 2018)



Estimate value 2011-2018 is 337.368M USD



ที่มา: Techsauce (2019)

ไม่เพียงแต่จำนวนของสตาร์ทอัพที่ได้รับทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด แต่ยังรวมไปถึงเงินทุนที่สตาร์ทอัพระดมทุนได้เพิ่มมากขึ้นด้วย โดยจากปี พ.ศ. 2555 (ค.ศ. 2012) ที่มีการระดมเงินทุนเพียง 3.1 ล้านบาท ในขณะที่ยอดการระดมทุนสูงสุดของสตาร์ทอัพไทยเพิ่มจากปี พ.ศ. 2555 (ค.ศ. 2012) ที่มีมูลค่า 2 ล้านบาทเป็น

65 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) และเมื่อพิจารณาถึงเงินทุนจากบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital, VC) ได้มีเงินทุนที่พร้อมทำการลงทุนในผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นจาก 7 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี พ.ศ. 2555 (ค.ศ. 2012) เป็น 305 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) นอกจากนี้ยังพบว่า จำนวนของ บริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) และนักลงทุนรายบุคคลที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นหรือนักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) ยังเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในช่วงปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) และ พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2555 (ค.ศ. 2012) จะเห็นได้ว่าความพร้อมของนักลงทุนในการลงทุนในสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ซึ่งถือได้ว่าเป็นตัวชี้วัดการเติบโตของสตาร์ทอัพในประเทศไทย และจากการที่ภาครัฐให้ความสำคัญกับการส่งเสริมสตาร์ทอัพ โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2016 ถึง ค.ศ. 2018) ได้มีการจัดงาน Startup Thailand ซึ่งได้รับการตอบรับในสังคมไทยจนเรียกได้ว่าเป็นกระแสของเยาวชนรุ่นใหม่ในการเข้าสู่วงการสตาร์ทอัพไทย ซึ่งกลุ่มเยาวชนรุ่นใหม่นี้ต่างเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยต่อไป ถึงแม้ว่าข้อมูลจากปี พ.ศ. 2561 สะท้อนจำนวนดีในการลงทุนสตาร์ทอัพในประเทศไทยเป็น 61.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่จำนวนของ VC และ Accelerator ในระบบนิเวศฯ ได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 1.1 : การเติบโตของสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนและจำนวนการลงทุน

	From 2012	From 2015	From 2017	From 2018
Funded Startups	3	60	90	63
Total funds raised by Thai Startups ¹	\$3.1M	\$36.30	\$106.1M	\$61.25M
Biggest investment round by a Thai startup	\$2M	\$10.7M	\$65M	\$20M
Total funds raised by VCs	\$7M	\$95M	\$305M	\$60M
VCs & Corporations that invested in Thailand	1	56	96	108
Active angel investors in Thailand	2	30	44	35
Accelerators	1	5	8	13

ที่มา: Techsauce (2019)

¹ไม่รวม ICO

อย่างไรก็ดีผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (Startup) มีลักษณะที่แตกต่างกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอี (Small Medium Enterprises) ในบางบริบท ไม่ว่าจะเป็นในด้านของรูปแบบทางธุรกิจที่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพส่วนใหญ่มักใช้นวัตกรรมเป็นส่วนประกอบหลักในการขับเคลื่อนองค์กร และมักใช้ดิจิทัลและเทคโนโลยีเป็นองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งช่วยทำให้เกิดรูปแบบธุรกิจใหม่ที่สามารถขยายตัวโดยไม่ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในแบบเส้นตรง อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่ดำเนินการอยู่ (Existed SMEs) ต่างมีข้อได้เปรียบในด้านเงินทุนหมุนเวียนจากการประกอบธุรกิจอยู่แล้ว ในขณะที่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจอาจจะยังไม่มีลูกค้าหรือยังกำลังหาทุนสนับสนุนจากนักลงทุนอยู่ หากแต่มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่สามารถรองรับการขยายตัวได้จากนวัตกรรม

ทั้งนี้ทั้งนั้น ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหรือเอสเอ็มอี ล้วนแต่มีความสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม เมื่อพิจารณาถึงแนวคิดเศรษฐศาสตร์ คลาสสิก (Classic Economic) ได้นำเสนอถึงปัจจัยทางผลิต (a factor of production) 4 ปัจจัยในด้วยกัน ได้แก่ (1) ที่ดินหรือทรัพยากรธรรมชาติ (2) แรงงาน (3) ทุน และ (4) ผู้ประกอบการ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการถือได้ว่าเป็นบุคคลที่รวบรวมปัจจัยอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็น ที่ดินหรือทรัพยากร แรงงานและทุน เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดและเป็นส่วนสำคัญในการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ อีกทั้งมีความสัมพันธ์ในทางเดียวกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Minniti, 2008) เนื่องด้วยผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ได้รับและแสวงหาโอกาสในการทำกำไร การผลิตสินค้าและบริการใหม่ แสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ซึ่งล้วนแล้วแต่กระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังทำให้โลกเล็กลง โดยทำการเชื่อมโยงการค้าและการลงทุนจากการนำทรัพยากรและเทคโนโลยีที่ไม่เพียงแต่อยู่ในประเทศแต่รวมไปถึงจากนานาประเทศมาประกอบการเพื่อสามารถสร้างสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้กิจกรรมทางการประกอบการยังส่งผลในทางเดียวกับการเติบโตของการจ้างงานและการเกิดขึ้นทางเศรษฐกิจ (Audretsch and Thurik, 2001) อีกด้วย ซึ่งสตาร์ทอัพถือได้ว่าเป็นธุรกิจใหม่หรือองค์กรใหม่ (New Ventures) ที่มีผลต่อการจ้างงาน นวัตกรรม การมีประสิทธิผล และอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในระบบเศรษฐกิจ (Lundström and Stevenson, 2005) ด้วยเหตุนี้เองการกระตุ้นกิจกรรมทางการประกอบการจึงมีส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ การจ้างงาน การสร้างนวัตกรรม และประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ ภาครัฐจึงให้ความสำคัญต่อการประกอบการโดยทำการกระตุ้น สนับสนุน ส่งเสริม และพัฒนากิจกรรมทางการประกอบการผ่านนโยบายต่างๆ

นโยบายของภาครัฐเป็นส่วนสำคัญในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการซึ่งเปรียบเสมือนสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อผู้ประกอบการและระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง ทั้งนี้สภาพแวดล้อมดังกล่าว

อาจหมายถึงองค์กรภาคเอกชน นโยบาย เงินทุน ทรัพยากร และองค์ประกอบอื่น ๆ ที่มีผลต่อทางเลือกของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจทั้งธุรกิจที่มีอยู่ (Existing Business) หรือการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ (New Ventures หรือ Startups) ดังนั้นระบบนิเวศทางการประกอบการถือได้ว่าเป็นส่วนประกอบของปัจเจกชน องค์กร และสังคม ที่รวมตัวกันอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อส่งผลทำให้เกิดการสร้าง ความมั่งคั่งและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ในระบบนิเวศทางการประกอบการประกอบไปด้วย 5 ภาคส่วนด้วยกัน ได้แก่ ภาครัฐ (Government) ภาคเอกชน (Corporation) ภาคเงินทุน (Risk Capital) สถาบันการศึกษา (University) และผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) โดยความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวมีส่วนสำคัญในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ ความร่วมมือกันอย่างบูรณาการและพลวัตระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ จะช่วยทำให้เกิดพลังในการขับเคลื่อนการสร้างสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่จะมีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจต่อไป

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมานโยบายต่างๆ ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพของภาครัฐไทยที่ได้ประกาศออกมาใช้ส่วนมากมักจะมีการดำเนินการกันอย่างเร่งรัด ขาดการติดตามและประเมินผล รวมไปถึงบางโครงการมีความซ้ำซ้อนกันเนื่องจากกระทรวงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องต่างเร่งรัดในการดำเนินนโยบาย ซึ่งอาจสร้างความสับสนให้กับผู้ประกอบการรายใหม่รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) หน่วยงานของภาครัฐได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวหากแต่ยังขาดงานวิจัยเชิงนโยบายทั้งในดำนานโยบายและความสำคัญของสตาร์ทอัพ การเปรียบเทียบเชิงนโยบาย รวมไปถึงกระบวนการติดตามผลของนโยบายที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ เนื่องจากเป็นเรื่องที่ใหม่และมีแต่งงานวิจัยที่เป็นกรณีศึกษาในต่างประเทศซึ่งไม่ใช่ในบริบทของประเทศไทย ด้วยเหตุนี้การศึกษาวิจัยนี้จะช่วยสร้างความเข้าใจถึงสถานการณ์สตาร์ทอัพของประเทศไทย บทบาทของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในเชิงนโยบายซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการที่จะสร้างสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้น รวมไปถึงการรับฟังความเห็นจากมุมมองของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และวิเคราะห์ผลที่ได้รับของผู้ที่รับการสนับสนุน เพื่อให้ทราบถึงผลลัพธ์ของนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ทั้งนี้เพื่อใช้ในการจัดทำข้อเสนอแนะในการปรับปรุงนโยบายของภาครัฐต่อไปในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาภาพรวมและสถานการณ์การประกอบการสตาร์ทอัพและระบบนิเวศทางการประกอบการของประเทศไทย
2. เพื่อศึกษากรอบการสนับสนุนเชิงนโยบายของภาครัฐไทยต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

3. เพื่อศึกษากรอบนโยบายของภาครัฐเชิงเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ เพื่อวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของนโยบายของภาครัฐไทยในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ รวมไปถึงปัจจัยเอื้อและอุปสรรคในการกำหนดนโยบายการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจ
4. เพื่อวิเคราะห์ความเห็นและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากภาคส่วนต่าง ๆ กับบทบาทของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ รวมไปถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินนโยบายดังกล่าว
5. เพื่อนำเสนอข้อเสนอแนะต่อภาครัฐในการกำหนดนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพได้อย่างเหมาะสม

1.3 กรอบแนวคิดการศึกษาและวิธีการศึกษา

1.3.1 กรอบแนวคิด

ในที่นี้จะกล่าวถึงกรอบในการนำเสนอสถานการณ์การประกอบการ ระบบนิเวศทางการประกอบการ รวมถึงนโยบายและมาตรการของภาครัฐในการสนับสนุนการประกอบการของสตาร์ทอัพของประเทศไทย รวมถึงการเปรียบเทียบแนวนโยบายและมาตรการกับประเทศอื่น

ในส่วนของสถานการณ์การประกอบการและระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพในประเทศไทยนั้นจะพิจารณาใน 4 ด้าน ภายใต้กรอบที่นำเสนอโดย Bell-Masterson และ Stangler (2015) นั้นคือ

- (1) ความหนาแน่นของการประกอบการ (Entrepreneurial Density) วัดจากจำนวนจำนวนวิสาหกิจใหม่หรือกิจกรรมทางธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นในประเทศไทยทั้งในภาพรวมของทั้งประเทศและแบ่งตามพื้นที่ โดยสามารถวัดความหนาแน่นทั้งต่อประชากรไทยทั้งประเทศหรือต่อจำนวนประชากรในพื้นที่ที่เกิดธุรกิจหรือกิจกรรมทางธุรกิจใหม่นั้น
- (2) ความเคลื่อนไหวของการประกอบการ (Entrepreneurial Fluidity) ในที่นี้อาจพิจารณาจากจำนวนวิสาหกิจใหม่ที่เกิดขึ้นและเลิกกิจการในประเทศไทยทั้งในภาพรวมและแบ่งตามพื้นที่ การเคลื่อนย้ายแรงงานในประเทศและระหว่างประเทศ การเปลี่ยนแปลงภายในบริษัท (เช่น ด้านการบริหารจัดการ แรงงาน ผลิตภัณฑ์ เป็นต้น)
- (3) ความเชื่อมโยงทางการประกอบการ (Entrepreneurial Connectivity) พิจารณาจากการรวมกลุ่มหรือความเชื่อมโยงทางการประกอบการทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ซึ่งอาจเป็นการรวมกลุ่มหรือเป็นความเชื่อมโยงทางการประกอบการตามกลุ่มอุตสาหกรรม ห่วงโซ่อุปทานการผลิต ขนาดธุรกิจ หรือการรวมกลุ่มในลักษณะอื่น ๆ

- (4) ความหลากหลายทางการประกอบการ (Entrepreneurial Diversity) พิจารณาจากความหลากหลายด้านต่าง ๆ ของธุรกิจใหม่หรือกิจกรรมทางธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย เช่น จำนวนจำนวนธุรกิจใหม่หรือกิจกรรมทางธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นในไทยแบ่งตามลักษณะอุตสาหกรรมของการประกอบการและลักษณะการลงทุน เป็นต้น และความหลากหลายภายในบริษัท (เช่น ความหลากหลายของทีมผู้บริหาร ความหลากหลายของพนักงานในแต่ละระดับในด้านต่าง ๆ เป็นต้น)

สำหรับกรอบการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการของกลุ่มสตาร์ทอัพนั้น งานศึกษานี้ได้นำกรอบแนวคิดในการเร่งรัดในการสร้างผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Accelerator Program) จากทางสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) มาเป็นกรอบแนวคิดหลัก โดยใช้กรอบที่มาจากโครงการที่เรียกว่า MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program² ซึ่งเป็นโครงการที่ริเริ่มจาก MIT Sloan School of Management โดยในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมจะใช้กรอบ 3S ซึ่งประกอบไปด้วย (1) Stakeholders (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย) (2) System (ระบบ) และ (3) Strategy (กลยุทธ์) มาประยุกต์ใช้ โดยเน้นศึกษาเฉพาะในส่วนบทบาทของภาครัฐในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการของกลุ่มสตาร์ทอัพ สำหรับการวิเคราะห์ภายใต้กรอบ 3S จะพิจารณาในองค์ประกอบแต่ละด้านดังนี้

- (1) Stakeholders (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย) งานศึกษานี้จะพิจารณาจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศทางการประกอบการ 5 กลุ่ม ได้แก่

- ผู้ประกอบการ ในที่นี้หมายถึงผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ซึ่งในงานศึกษานี้หมายถึงผู้ประกอบการที่เริ่มทำธุรกิจใหม่หรือมีกิจกรรมทางธุรกิจใหม่
- ภาคเอกชน ในที่นี้หมายถึงธุรกิจที่ไม่อยู่ในกลุ่มสตาร์ทอัพโดยตรง แต่เป็นกลุ่มที่บทบาทต่อสตาร์ทอัพในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตของสตาร์ทอัพ ธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีบทบาทต่อสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ (เช่น การควบรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ และการร่วมลงทุน เป็นต้น) เป็นต้น
- ภาคเงินทุน ในที่นี้หมายถึงทั้งสถาบันทางการเงินหลักที่อยู่ในตลาดเงินและตลาดทุน และองค์กรทางการเงินในลักษณะอื่น ๆ ที่เป็นแหล่งเงินทุนให้สตาร์ทอัพในลักษณะต่าง ๆ เช่น การให้กู้ยืมเงิน การระดมทุน และการจัดการการร่วมลงทุน เป็นต้น และนักลงทุนรายบุคคลที่ลงทุนในธุรกิจระยะเริ่มต้น (Angel Investor)
- สถาบันการศึกษา ในที่นี้จะหมายถึงมหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษาลักษณะอื่น ๆ ที่มีบทบาทในการสร้างผู้ประกอบการหรือการผลิตบุคลากรเข้าสู่วิสาหกิจใหม่ และ

² <http://reap.mit.edu/>

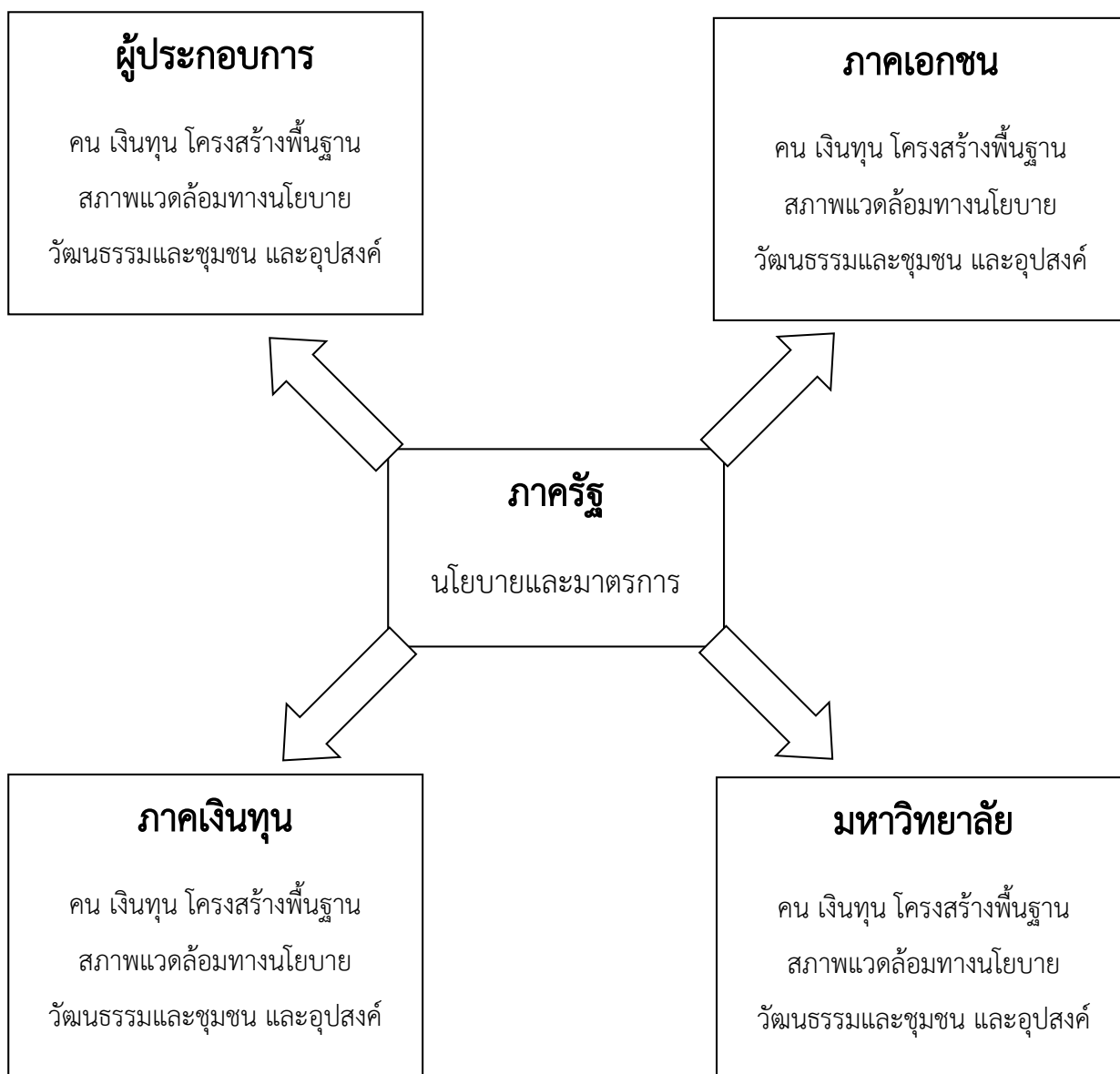
มหาวิทยาลัยที่มีบทบาทในการวิจัยและพัฒนาและสร้างบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนา นวัตกรรมต่าง ๆ

- ภาครัฐ ในที่นี้จะหมายถึงนโยบายและกฎระเบียบของภาครัฐ และองค์กรที่มีบทบาท ในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการให้กับสตาร์ทอัพ

- (2) System (ระบบ) เป็นการประเมินขีดความสามารถในระบบนิเวศทางการประกอบการ ทั้งขีด ความสามารถทางนวัตกรรม (Innovation Capacity) และขีดความสามารถทางการประกอบการ (Entrepreneurship Capacity) ในองค์ประกอบต่าง ๆ ได้แก่ คน เงินทุน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางนโยบาย วัฒนธรรมและชุมชน และความต้องการหรืออุปสงค์
- (3) Strategic Intervention หรือกลยุทธ์ในการแทรกแซงเพื่อให้เกิดการพัฒนาในระบบนิเวศทางการ ประกอบการ ในงานศึกษานี้จะเน้นพิจารณากลยุทธ์หรือโครงการจากภาครัฐที่มีส่วนในการสร้าง ระบบนิเวศทางการประกอบการ

ภาพที่ 1.2 และตารางที่ 1.2 ถึง ตารางที่ 1.5 แสดงกรอบการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐต่อระบบ นิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพผ่านทางนโยบายและกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ โดยงานศึกษาชิ้นนี้จะ วิเคราะห์นโยบายและกลยุทธ์หรือโครงการของภาครัฐที่มีผลต่อระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ โดยพิจารณาผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศทางการประกอบการ ได้แก่ ผู้ประกอบการ ภาคเอกชน ภาคเงินทุน และมหาวิทยาลัย ทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบในการสร้างขีดความสามารถ ทางด้านการประกอบการ และขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม ผ่านองค์ประกอบต่าง ๆ ในระบบนิเวศ ทางการประกอบการ ได้แก่ คน เงินทุน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางนโยบาย วัฒนธรรมและชุมชน ความต้องการหรืออุปสงค์ โดยการวิเคราะห์จะเป็นการวิเคราะห์จากข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิจากการ สัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกลุ่มต่าง ๆ เกี่ยวกับความเห็นที่มีต่อนโยบายและมาตรการของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ดังกล่าว และศึกษานโยบายและมาตรการในการส่งเสริมสตาร์ทอัพของประเทศอื่น ๆ แล้วจึงนำเสนอ ข้อเสนอแนะทางนโยบายต่อภาครัฐในการส่งเสริมระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพต่อไป

ภาพที่ 1.2 กรอบการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐต่อระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ



ตารางที่ 1.2 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีผลต่อขีดความสามารถทางด้าน
การประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านนวัตกรรม
คน	การพัฒนาผู้ประกอบการหรือบุคลากรของสตาร์ทอัพเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการประกอบการ เช่น ศูนย์บ่มเพาะ โครงการอบรมสัมมนา การให้คำปรึกษา ผู้ประกอบการและบุคลากร เกี่ยวกับการประกอบการและดำเนินกิจการด้านต่างๆ เช่น ด้านการเงิน การตลาด การผลิต เป็นต้น	การพัฒนาผู้ประกอบการหรือบุคลากรของสตาร์ทอัพเพื่อเพิ่มศักยภาพทางด้านนวัตกรรม และการนำนวัตกรรมมาใช้ เช่น โครงการอบรมสัมมนา การให้คำปรึกษา ผู้ประกอบการและบุคลากร เกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมและการนำนวัตกรรมมาใช้
เงินทุน	การสนับสนุนทางด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการประกอบการ เช่น การร่วมกับองค์กรอื่น ๆ ในการให้เงินรางวัลหรือเงินทุนสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ได้รับการคัดเลือกให้เริ่มดำเนินกิจการหรือพัฒนากิจการ เป็นต้น	การสนับสนุนทางด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางนวัตกรรม เช่น การร่วมกับองค์กรอื่น ๆ ในการให้เงินรางวัลหรือเงินทุนสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ได้รับการคัดเลือกกว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีการพัฒนานวัตกรรมหรือนำนวัตกรรมมาใช้ในการพัฒนาองค์กร เป็นต้น
โครงสร้างพื้นฐาน	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่จำเป็นสำหรับการดำเนินกิจการ เช่น การสร้าง coworking space ศูนย์บ่มเพาะ ศูนย์แสดงสินค้าและบริการ และโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่จำเป็นสำหรับการประกอบการอื่น ๆ เช่น การขนส่งสินค้า และสาธารณูปโภค เป็นต้น	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพเพื่อการพัฒนาวัตกรรม เช่น lab สำหรับการวิจัยและพัฒนา coworking space สำหรับกิจกรรมด้านนวัตกรรมและการวิจัยและพัฒนา
สภาพแวดล้อมทางนโยบาย	พระราชบัญญัติพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและนวัตกรรมเชิงนโยบายของไทย (Startup Act) นโยบายและมาตรการทางภาษีในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ และนโยบายและมาตรการอื่นๆ เช่น นโยบายและมาตรการในการคุ้มครองผู้ประกอบการ นโยบายและมาตรการด้านมาตรฐานสินค้าและบริการ นโยบายการซื้อสินค้าและบริการของภาครัฐจากสตาร์ทอัพที่จดทะเบียน เป็นต้น	นโยบายและมาตรการทางภาษีในการสนับสนุนกิจกรรมนวัตกรรม และนโยบายและมาตรการอื่นๆ เช่น นโยบายและมาตรการในการการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านการนวัตกรรม
วัฒนธรรมและ ชุมชน	การสนับสนุนคลัสเตอร์ต่าง ๆ สนับสนุนการ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างสตาร์ทอัพที่ ประสบความสำเร็จ ล้มเหลว และกลุ่มอื่น ๆ ที่ เกี่ยวข้อง การให้รางวัลสำหรับความสำเร็จ ทางการประกอบการด้านต่าง ๆ ที่ต้องการ สนับสนุน	การสนับสนุนคลัสเตอร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ พัฒนานวัตกรรม สนับสนุนการแลกเปลี่ยน ประสบการณ์ระหว่างผู้พัฒนานวัตกรรมและผู้ใช้ นวัตกรรม การให้รางวัลสำหรับความสำเร็จในการ พัฒนานวัตกรรมด้านต่าง ๆ หรือการนำนวัตกรรม มาใช้
ความต้องการ (อุปสงค์)	การสนับสนุนทางการตลาดกับสตาร์ทอัพ เช่น การศึกษาตลาดและความต้องการของ ผู้บริโภค การจัดงานแสดงสินค้าและบริการหรือ ส่งเสริมให้สตาร์ทอัพสามารถร่วมงานแสดงสินค้า ในต่างประเทศ	การสนับสนุนการนำการวิจัยตลาดมาใช้ในการ พัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ รวมถึงกระบวนการผลิตที่ตอบสนองความ ต้องการของผู้บริโภค

ตารางที่ 1.3 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อภาคเอกชนที่มีผลต่อขีดความสามารถทางการ
ประกอบการและขีดความสามารถทางด้านการนวัตกรรม

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านการนวัตกรรม
คน	การพัฒนาบุคลากรภาคเอกชนให้มีความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ ทั้งต่อสตาร์ทอัพและภาคเอกชนที่มีการ ปฏิสัมพันธ์กันในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การเป็นคู่ค้า การร่วมทุน การควบรวมและการเข้าซื้อกิจการ สตาร์ทอัพ เป็นต้น ซึ่งอาจมีการดำเนินการผ่าน โครงการอบรม สัมมนา ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น	การร่วมมือของภาครัฐกับภาคเอกชนในการ พัฒนาบุคลากรที่สามารถสร้างนวัตกรรมและ รวมถึงการนำนวัตกรรมมาใช้ ซึ่งอาจดำเนินการ ผ่านโครงการอบรม สัมมนา ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น
เงินทุน	การร่วมมือของภาครัฐกับภาคเอกชนในการ สนับสนุนทางการเงินเพื่อเพิ่มศักยภาพ ทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ เช่น การร่วม ลงทุนหรือให้เงินรางวัลหรือเงินทุนสนับสนุน ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ได้รับการคัดเลือกให้ เริ่มดำเนินกิจการหรือพัฒนากิจการ เป็นต้น	การร่วมมือของภาครัฐกับภาคเอกชนในการ สนับสนุนทางการเงินเพื่อพัฒนานวัตกรรม ด้านต่าง ๆ ซึ่งสตาร์ทอัพสามารถนำไปพัฒนาต่อ ยอดและใช้ต่อไปได้

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านนวัตกรรม
โครงสร้าง พื้นฐาน	การสนับสนุนทางกายภาพ เช่น coworking space สำหรับผู้ประกอบการทั้งที่เป็นสตาร์ทอัพและไม่ใช่สตาร์ทอัพ (เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้) ศูนย์แสดงสินค้าและบริการ เป็นต้น	การสนับสนุนทางกายภาพเพื่อการพัฒนา นวัตกรรม เช่น lab สำหรับการวิจัยและพัฒนา coworking space สำหรับกิจกรรมด้านนวัตกรรมและการวิจัยและพัฒนา
สภาพแวดล้อม ทางนโยบาย	นโยบายและมาตรการในการสนับสนุนภาคเอกชนที่มีปฏิสัมพันธ์กับสตาร์ทอัพ เช่น การซื้อสินค้าและบริการจากสตาร์ทอัพ การร่วมลงทุน การควบรวมและเข้าซื้อกิจการสตาร์ทอัพ เป็นต้น	นโยบายและมาตรการทางภาษีในการสนับสนุนกิจกรรมนวัตกรรม และนโยบายและมาตรการอื่น ๆ เช่น นโยบายและมาตรการในการการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งอาจเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ส่งเสริมสตาร์ทอัพได้
วัฒนธรรมและ ชุมชน	การสนับสนุนคลัสเตอร์ต่าง ๆ สนับสนุนการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างสตาร์ทอัพกับภาคเอกชนทั้งที่เป็นบริษัทใหญ่และเป็นผู้ค้าในห่วงโซ่อุปทาน การให้รางวัลภาคเอกชนที่ให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพ เป็นต้น	การสนับสนุนคลัสเตอร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนานวัตกรรม สนับสนุนการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างผู้พัฒนานวัตกรรมและผู้ใช้นวัตกรรม การให้รางวัลสำหรับความสำเร็จในการพัฒนานวัตกรรมด้านต่าง ๆ หรือการนำนวัตกรรมมาใช้ ซึ่งอาจเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ส่งเสริมสตาร์ทอัพได้
ความต้องการ (อุปสงค์)	การสนับสนุนหรือร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชนในการตลาดที่มีผลกระทบต่อสตาร์ทอัพและอาจมีผลกระทบกับธุรกิจของภาคเอกชนนั้น ๆ ที่มีปฏิสัมพันธ์กับสตาร์ทอัพ เช่น การศึกษาตลาดของสินค้าและบริการใดบริการหนึ่งที่มีผู้ขายเป็นทั้งสตาร์ทอัพและไม่ใช่สตาร์ทอัพ (อยู่ในตลาดเดียวกัน) ความต้องการของภาคเอกชนในการซื้อสินค้าและบริการจากสตาร์ทอัพ หรือการศึกษาความต้องการของสตาร์ทอัพเอง เพื่อให้ภาคเอกชนที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตของสตาร์ทอัพสามารถผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของสตาร์ทอัพได้	การสนับสนุนหรือร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชนในการนำการวิจัยตลาดต่อสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพมาต่อยอดในการพัฒนาด้านนวัตกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพและความต้องการของสตาร์ทอัพเอง เพื่อให้ภาคเอกชนที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตของสตาร์ทอัพสามารถผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวได้

ตารางที่ 1.4 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อภาคเงินทุนที่มีผลต่อขีดความสามารถทางด้านการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถทางด้านการประกอบการ	ขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม
คน	การพัฒนาบุคลากรในสถาบันการเงินหรือองค์กรต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งทุนให้กับสตาร์ทอัพให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทั้งต่อสตาร์ทอัพและภาคเงินทุนที่มีการปฏิสัมพันธ์กันกับสตาร์ทอัพ ซึ่งอาจมีการดำเนินการผ่านโครงการอบรม สัมมนา ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น	การร่วมมือของภาครัฐกับภาคเงินทุนในการพัฒนาบุคลากรที่สามารถสร้างนวัตกรรมและรวมถึงการนำนวัตกรรมมาใช้ในการลงทุนในสตาร์ทอัพ ซึ่งอาจดำเนินการผ่านโครงการอบรม สัมมนา ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น
เงินทุน	การร่วมมือของภาครัฐกับสถาบันการเงินหรือองค์กรต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งทุนให้กับสตาร์ทอัพในการสนับสนุนทางด้านเงินทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ เช่น การร่วมลงทุนหรือให้เงินรางวัลหรือเงินทุนสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ได้รับการคัดเลือกให้เริ่มดำเนินกิจการหรือพัฒนากิจการ เป็นต้น	การร่วมมือของภาครัฐกับภาคเงินทุนในการสนับสนุนทางด้านเงินทุนเพื่อพัฒนานวัตกรรมด้านต่าง ๆ ซึ่งสตาร์ทอัพสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดและใช้ต่อไปได้
โครงสร้างพื้นฐาน	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่เป็นประโยชน์ต่อภาคเงินทุนในการเป็นแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ เช่น co-working space หรือแหล่งพบปะระหว่างสตาร์ทอัพและภาคเงินทุน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของอาคารสถานที่หรือแหล่งพบปะออนไลน์	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่เป็นประโยชน์ต่อภาคเงินทุนในการเป็นแหล่งเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพที่เน้นการใช้หรือมีการพัฒนานวัตกรรม เช่น co-working space หรือแหล่งพบปะระหว่างสตาร์ทอัพลักษณะดังกล่าวและภาคเงินทุน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของอาคารสถานที่หรือแหล่งพบปะออนไลน์
สภาพแวดล้อมทางนโยบาย	นโยบายและมาตรการในการสนับสนุนภาคเงินทุนที่เป็นแหล่งทุนให้กับสตาร์ทอัพ เช่น นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับข้อกำหนดการระดมทุนของสตาร์ทอัพ (เช่น ข้อกำหนดเกี่ยวกับ crowdfunding และ angel investor เป็นต้น) นโยบายและมาตรการทางภาษีในการสนับสนุนภาคเงินทุนที่เป็นแหล่งเงินทุนให้สตาร์ทอัพ การอำนวยความสะดวกการสร้างโอกาสให้ภาคเงินทุนและผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้พบหรือมีปฏิสัมพันธ์กัน	นโยบายและมาตรการในการสนับสนุนภาคเงินทุนที่เป็นแหล่งทุนให้กับสตาร์ทอัพที่เน้นการใช้หรือมีการพัฒนานวัตกรรม เช่น นโยบายและมาตรการทางภาษีในการสนับสนุนภาคเงินทุนที่เป็นแหล่งเงินทุนให้สตาร์ทอัพในลักษณะดังกล่าว การอำนวยความสะดวก การสร้างโอกาสให้ภาคเงินทุนและผู้ประกอบการสตาร์ทอัพลักษณะดังกล่าวได้พบหรือมีปฏิสัมพันธ์กัน

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านนวัตกรรม
วัฒนธรรมและ ชุมชน	การสนับสนุนการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่าง สตาร์ทอัพกับภาคเงินทุน และระหว่างภาคเงินทุน ต่าง ๆ ด้วยกันเองที่เป็นแหล่งเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพ	การสนับสนุนการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่าง ผู้พัฒนานวัตกรรม ผู้ใช้นวัตกรรม และภาคเงินทุน
ความต้องการ (อุปสงค์)	การสนับสนุนหรือร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและภาค เงินทุนในการศึกษาตลาดที่มีผลกระทบต่อสตาร์ทอัพ เช่น การศึกษาตลาดของสินค้าและบริการของกลุ่ม สตาร์ทอัพที่ภาคเงินทุนสนใจลงทุน	การสนับสนุนหรือร่วมมือกันระหว่างภาครัฐ ผู้ประกอบการ และภาคเงินทุนในการส่งเสริมการนำ การวิจัยตลาดต่อสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพมา ต่อยอดในการพัฒนาด้านนวัตกรรมที่เกี่ยวข้อง

**ตารางที่ 1.5 นโยบายและโครงการของภาครัฐต่อสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อขีดความสามารถทางการ
ประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม**

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านนวัตกรรม
คน	การพัฒนาบุคลากรทางการศึกษาที่สามารถ ถ่ายทอดความรู้ที่เป็นประโยชน์กับ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและบุคลากรสตาร์ท อัพ และการพัฒนาศักยภาพนักศึกษาที่จะเป็น ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในอนาคตหรือเข้าไป ทำงานเป็นบุคลากรในวิสาหกิจใหม่ เช่น การ ส่งเสริมอาจารย์ให้เข้าศึกษาหรือเพิ่มพูนความรู้ ด้าน entrepreneurship โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับ สตาร์ทอัพ นอกจากนี้ยังรวมถึงการส่งเสริมการ พัฒนาศักยภาพนักศึกษาที่จะเป็น ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหรือเป็นบุคลากรของ สตาร์ทอัพผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น โครงการ ฝึกงานนักศึกษาในวิสาหกิจต่าง ๆ โดยเฉพาะ กับสตาร์ทอัพ เป็นต้น	การพัฒนาบุคลากรทางการศึกษาที่สามารถสร้าง นวัตกรรมที่เป็นประโยชน์กับสตาร์ทอัพ หรือที่ สามารถถ่ายทอดความรู้ทางนวัตกรรมที่เป็น ประโยชน์กับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและ บุคลากรสตาร์ทอัพ และพัฒนาศักยภาพนักศึกษา ทางด้านนวัตกรรมสำหรับนักศึกษาที่จะเป็น ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหรือบุคลากรของสตาร์ท อัพในอนาคต เช่น การส่งเสริมอาจารย์ให้เข้าศึกษา หรือเพิ่มพูนความรู้ด้านการสร้างนวัตกรรม และการ นำนวัตกรรมไปใช้ในเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ยัง รวมถึงการส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพนักศึกษาด้าน นวัตกรรม เช่น โครงการฝึกงานนักศึกษาหรือให้ นักศึกษาค้นคว้าวิจัยในห้อง lab จริง เป็นต้น

องค์ประกอบ	ขีดความสามารถ ทางการประกอบการ	ขีดความสามารถ ทางด้านนวัตกรรม
เงินทุน	การสนับสนุนทางด้านเงินทุนแก่มหาวิทยาลัยในด้านต่าง ๆ เพื่อให้เข้าไปมีบทบาทในการเพิ่มศักยภาพทางการประกอบการให้กับสตาร์ทอัพ เช่น เงินทุนสำหรับการวิจัยด้านการตลาด การจัดอบรมสัมมนาให้กับผู้ประกอบการ การผลิตหนังสือ ตำรา หรือเอกสาร ที่เป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการ เป็นต้น	การสนับสนุนทางด้านเงินทุนแก่มหาวิทยาลัยในด้านต่าง ๆ เพื่อให้เข้าไปมีบทบาทในการเพิ่มศักยภาพทางด้านนวัตกรรมให้กับสตาร์ทอัพ เช่น เงินทุนสำหรับการวิจัยในนวัตกรรมด้านต่าง ๆ การจัดอบรมสัมมนาเพื่อพัฒนานวัตกรรมให้ผู้ประกอบการ และการส่งเสริมการนำนวัตกรรมไปใช้ เป็นต้น
โครงสร้างพื้นฐาน	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่เป็นประโยชน์กับการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพให้กับมหาวิทยาลัย เช่น การสร้างศูนย์ฝึกอบรม ศูนย์บ่มเพาะ	การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่เป็นประโยชน์กับการพัฒนาด้านนวัตกรรมให้กับมหาวิทยาลัย เช่น lab สำหรับการวิจัยและพัฒนา และการสร้างนวัตกรรมต่าง ๆ
สภาพแวดล้อมทางนโยบาย	นโยบายในการสนับสนุนมหาวิทยาลัยให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาศักยภาพของสตาร์ทอัพในด้านการประกอบการ	นโยบายในการสนับสนุนมหาวิทยาลัยให้มีการวิจัยและพัฒนาและสร้างนวัตกรรม และการส่งเสริมให้มหาวิทยาลัยมีส่วนร่วมในการพัฒนาศักยภาพทางด้านนวัตกรรมให้กับสตาร์ทอัพ รวมถึงการนำนวัตกรรมไปใช้
วัฒนธรรมและชุมชน	การสนับสนุนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาควิชาการกับภาคปฏิบัติด้านการประกอบการ การให้คำปรึกษาด้านต่าง ๆ เช่น การเงิน การตลาด เป็นต้น	การสนับสนุนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาควิชาการกับภาคปฏิบัติด้านการประกอบการ การให้รางวัลกับความสำเร็จในการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ โดยบุคลากรในสถาบันการศึกษา หรือความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษากับผู้ประกอบการ
ความต้องการ (อุปสงค์)	การสนับสนุนนักวิชาการหรือนักวิชาการร่วมกับสตาร์ทอัพหรือภาคเอกชนในการศึกษาวิจัยทางการตลาด เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับการทำการตลาดของสตาร์ทอัพ	การสนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาควิชาการและสตาร์ทอัพในการนำการวิจัยด้านการตลาดมาใช้ในการพัฒนานวัตกรรมเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ รวมถึงกระบวนการผลิตที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

1.3.2 ระเบียบวิธีวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัยในงานศึกษาชิ้นนี้ใช้การวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Methods Research) ซึ่งดำเนินการวิจัยทั้งเชิงปริมาณ (Quantitative Methods) และเชิงคุณภาพ (Qualitative Methods) อีกทั้งยังใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยแบ่งขั้นตอนการศึกษาคือ 3 ขั้นตอนดังต่อไปนี้คือ

ขั้นตอนที่ 1: ศึกษารวบรวมข้อมูลสถานการณ์การประกอบการและผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและระบบนิเวศทางการประกอบการรวมถึงกรอบการสนับสนุนนโยบายของภาครัฐไทยผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ โดยทำการเก็บข้อมูลทุติยภูมิทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ เพื่อทำการวิเคราะห์และชี้แจงถึงสถานการณ์การประกอบการสตาร์ทอัพในปัจจุบัน นอกจากนี้ยังทำการศึกษาเชิงเปรียบเทียบทางด้านนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในประเทศ โดยคำนึงถึงความใกล้เคียงกันในด้านขีดความสามารถทางการแข่งขันกับประเทศไทย และ/หรือ ประเทศที่ประสบความสำเร็จในการส่งเสริมการประกอบการสตาร์ทอัพ จากเกณฑ์ดังกล่าวงานศึกษานี้จึงเลือกศึกษานโยบายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพของประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และไต้หวัน

ขั้นตอนที่ 2: ศึกษาข้อคิดเห็นเกี่ยวกับภาพรวมของระบบนิเวศทางการประกอบการ ผลกระทบจากนโยบายที่ผ่านมาและข้อเสนอแนะนโยบายจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) จากภาคส่วนต่าง ๆ เช่น ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ภาคเอกชน ภาคเงินทุน สถาบันการศึกษา และภาครัฐ ทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ในแต่ละภูมิภาค เช่น ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ เป็นต้น โดยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ

ขั้นตอนที่ 3: สรุป รวบรวม และสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายให้แก่ภาครัฐ เพื่อสามารถนำไปปรับใช้ในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพต่อไป

กลุ่มตัวอย่างในการสัมภาษณ์เชิงลึกและแนวทางในการสัมภาษณ์

ในส่วนนี้จะอธิบายถึงกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการสัมภาษณ์เชิงลึกและแนวทางการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม โดยกลุ่มตัวอย่างสำหรับงานศึกษาชิ้นนี้มี 5 กลุ่ม หรือ 5 ภาคส่วน (Stakeholders) ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพตามกรอบแนวคิดที่ได้นำเสนอมาก่อน

หน้านี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลจากทุกฝ่ายมาสรุป วิเคราะห์ และสะท้อนถึงโอกาสและปัญหาในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ โดย 5 กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย

- (1) **ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ** ในกรุงเทพมหานครและภูมิภาคต่าง ๆ ในต่างจังหวัดรวมแล้วไม่น้อยกว่า 10 ราย

แนวทางการสัมภาษณ์

- ข้อมูลทางการประกอบการประกอบการโดยทั่วไป เช่น ลักษณะของธุรกิจ เหตุผลในการเริ่มต้นธุรกิจ แหล่งเงินทุน ลักษณะกลุ่มลูกค้า การกระจายสินค้าหรือการให้บริการ ข้อมูลทางการเงินที่สามารถเปิดเผยได้ เช่น ยอดขาย กำไร สัดส่วนต้นทุนในด้านต่าง ๆ เป็นต้น
 - จุดแข็งและจุดอ่อนที่เป็นปัจจัยภายในของกิจการ และโอกาสและอุปสรรคจากปัจจัยภายนอกกิจการ โดยพิจารณาทั้งองค์ประกอบทางด้าน คน (เช่น ศักยภาพของเจ้าของกิจการ ทีมบริหาร และพนักงาน เป็นต้น) เงินทุน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางนโยบายของภาครัฐ วัฒนธรรมและชุมชน และปัจจัยทางด้านอุปสงค์ต่อสินค้าและบริการของท่าน เป็นต้น
 - บริษัทของท่านเคยได้รับการส่งเสริมหรือใช้สิทธิจากมาตรการหรือโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการหรือการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีท่านเคยได้รับการส่งเสริมในด้านใด จากโครงการใดบ้าง และท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อมาตรการหรือโครงการดังกล่าวอย่างไร
 - ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการหรือการพัฒนาด้านนวัตกรรมอย่างไร (แม้ว่าท่านจะไม่เคยได้ใช้สิทธิหรือได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม
- (2) **ภาคเอกชน** ในที่นี้จะทำการสัมภาษณ์บริษัทที่มีปฏิสัมพันธ์กับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ เช่น การเป็นลูกค้า ซัพพลายเออร์ เข้าควบรวมหรือซื้อกิจการสตาร์ทอัพ ตัวแทนองค์กรหรือสมาคมเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น หอการค้า และ/หรือ สภาอุตสาหกรรม ในกรุงเทพและในภูมิภาคต่าง ๆ สมาคมส่งเสริม

ผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association, TTSA) เป็นต้น รวมแล้วไม่น้อยกว่า 5 ราย

แนวทางการสัมภาษณ์บริษัทเอกชน

- บริษัทของท่านมีปฏิสัมพันธ์หรือเคยมีปฏิสัมพันธ์กับสตาร์ทอัพในด้านใด (เช่น เป็นคู่ค้า ควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการสตาร์ทอัพ ร่วมลงทุน หรือลงทุนผ่านองค์กรบริหารการลงทุนต่าง ๆ เป็นต้น)
- ในกรณีที่บริษัทของท่านเป็นคู่ค้า บริษัทของท่านเป็นผู้รับซื้อหรือขายสินค้าและบริการให้กับสตาร์ทอัพ
 - ในกรณีที่บริษัทของท่านเป็นผู้รับซื้อสินค้าหรือบริการจากสตาร์ทอัพ ท่านคิดว่าสินค้าหรือบริการของสตาร์ทอัพมีจุดเด่นและข้อบกพร่องในด้านใดบ้าง และท่านมีข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ท่านซื้อสินค้าหรือบริการมาอย่างไรบ้าง
 - ในกรณีที่บริษัทของท่านเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการให้สตาร์ทอัพ ท่านคิดว่าโอกาสในการดำเนินธุรกิจกับสตาร์ทอัพดังกล่าวในอนาคตเป็นเช่นไร และมีปัญหาและอุปสรรคใดในการขายสินค้าและบริการให้กับสตาร์ทอัพอย่างไรบ้าง และท่านมีข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ท่านขายสินค้าหรือบริการให้อย่างไรบ้าง
- ในกรณีที่บริษัทของท่านเคยควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการของสตาร์ทอัพ อะไรคือเหตุผลสำคัญในการเข้าซื้อหรือควบรวมกิจการ อะไรคือปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ และหลังจากการควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการสตาร์ทอัพผลการดำเนินงานเป็นเช่นไร
- บริษัทของท่านเคยได้รับการส่งเสริมหรือใช้สิทธิ์จากมาตรการหรือโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพ (ซึ่งอาจรวมถึงสิทธิประโยชน์ที่ท่านได้รับจากการเป็นคู่ค้ากับสตาร์ทอัพหรือควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการสตาร์ทอัพ) หรือการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีท่านเคยได้รับการส่งเสริมในด้านใดจากโครงการใดบ้าง และท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อมาตรการหรือโครงการดังกล่าวอย่างไร

- บริษัทของท่านเคยร่วมมือกับภาครัฐ สถาบันการศึกษา หรือภาคเอกชนอื่น ๆ ในการส่งเสริมสตาร์ทอัพในด้านใดด้านหนึ่งหรือไม่ หากมีคือโครงการอะไร และท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะสำหรับโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ อย่างไร (แม้ว่าท่านจะไม่เคยได้ใช้สิทธิ์หรือได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม

แนวทางการสัมภาษณ์ตัวแทนองค์กรเอกชน

- องค์กรของท่านมีบทบาทในการส่งเสริมศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพ และการส่งเสริมด้านนวัตกรรมในด้านใดบ้าง
- องค์กรของท่านเคยร่วมมือกับภาครัฐ สถาบันการศึกษา หรือภาคเอกชน ในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีคือโครงการอะไร และท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะสำหรับโครงการดังกล่าวอย่างไร
- องค์กรของท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากมาตรการหรือโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีท่านเคยได้รับการส่งเสริมในด้านใด จากโครงการใดบ้าง และท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อมาตรการหรือโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ อย่างไร (แม้ว่าองค์กรของท่านจะไม่เคยได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าวหรือไม่เคยมีส่วนร่วมในโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม
- ในความเห็นของท่านองค์กรของท่านควรมีบทบาทในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมอย่างไร และภาครัฐควรมีบทบาทเช่นไรในการส่งเสริมบทบาทดังกล่าวขององค์กรของท่าน

(3) **ภาคเงินทุน** จะสัมภาษณ์ตัวแทนจากสถาบันการเงินที่มีหน่วยงานเฉพาะในการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพ บริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) นักลงทุนรายบุคคลที่ลงทุนในธุรกิจระยะเริ่มต้นหรือนัก

ลงทุนแองเจิล (Angel Investor) ที่มีบทบาทในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการให้กับสตาร์ทอัพ เช่น ธนาคาร SME Development Bank ธนาคารออมสิน Bangkok Venture Capital เป็นต้น รวมแล้วไม่น้อยกว่า 5 ราย

แนวทางการสัมภาษณ์ภาคีการเงิน

- ท่านหรือองค์กรของท่านมีการลงทุนในกิจการสตาร์ทอัพในลักษณะใด อะไรคือเหตุผลสำคัญในการลงทุนในกิจการของสตาร์ทอัพดังกล่าว อะไรคือปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ และผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นเช่นไร
- ท่านหรือองค์กรของท่านมีบทบาทในการส่งเสริมศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการส่งเสริมด้านนวัตกรรมหรือไม่ หากมีคือในลักษณะใด
- ท่านหรือองค์กรของท่านเคยร่วมมือกับภาครัฐ สถาบันการศึกษา สตาร์ทอัพหรือภาคเอกชน ในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีคือโครงการอะไร และท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะสำหรับโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านหรือองค์กรของท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากมาตรการหรือโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐเพื่อจูงใจให้มีการลงทุนกับกิจการสตาร์ทอัพในประเทศไทยหรือเพื่อสร้างนวัตกรรมหรือไม่ หากมีท่านเคยได้รับการส่งเสริมในด้านใด จากโครงการใดบ้าง และท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อมาตรการหรือโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในกิจการสตาร์ทอัพอย่างไร (แม้ว่าองค์กรของท่านจะไม่เคยได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าวหรือไม่เคยมีส่วนร่วมในโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการลงทุนหรือร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพ
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ อย่างไร (แม้ว่าท่านหรือองค์กรของท่านจะไม่ได้ใช้สิทธิหรือได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม

- ในความเห็นของท่านองค์กรของท่านควรมีบทบาทในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมอย่างไร และภาครัฐควรมีบทบาทเช่นไรในการส่งเสริมบทบาทดังกล่าวขององค์กรของท่าน

(4) **สถาบันการศึกษา** จะสัมภาษณ์บุคลากรในสถาบันการศึกษาที่มีบทบาทในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการต่อสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการประกอบกิจการและการพัฒนานวัตกรรม รวมแล้วไม่น้อยกว่า 5 ราย

แนวทางการสัมภาษณ์

- ท่านคิดว่าในปัจจุบันสถาบันการศึกษามีบทบาทในการส่งเสริมศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการส่งเสริมด้านนวัตกรรมในด้านใดบ้าง และบทบาทดังกล่าวเหมาะสมหรือไม่อย่างไร
- ท่านหรือองค์กรของท่านเคยร่วมมือกับภาครัฐ ภาคเอกชน หรือภาคเงินทุน ในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีคือโครงการอะไร และท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะสำหรับโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านหรือองค์กรของท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากมาตรการหรือโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีท่านเคยได้รับการส่งเสริมในด้านใด จากโครงการใดบ้าง และท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อมาตรการหรือโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ อย่างไร (แม้ว่าท่านหรือองค์กรของท่านจะไม่เคยได้ใช้สิทธิ์หรือได้รับการส่งเสริมผ่านโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม
- ในความเห็นของท่านสถาบันการศึกษาควรมีบทบาทในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมอย่างไร และภาครัฐควรมีบทบาทเช่นไรในการส่งเสริมบทบาทดังกล่าวของสถาบันการศึกษา

- (5) **ภาครัฐ** จะสัมภาษณ์ตัวแทนจากองค์กรที่มีบทบาทในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการให้กับสตาร์ทอัพ เช่น ตัวแทนจากสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) เป็นต้น รวมแล้วไม่น้อยกว่า 5 ราย

แนวทางการสัมภาษณ์

- องค์กรของท่านมีบทบาท นโยบาย และมาตรการในการส่งเสริมศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการส่งเสริมด้านนวัตกรรมในด้านใดบ้าง
- องค์กรของท่านเคยร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ ของภาครัฐ สถาบันการศึกษา หรือภาคเอกชน ในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมหรือไม่ หากมีคือโครงการอะไร และท่านมีความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะสำหรับโครงการดังกล่าวอย่างไร
- ท่านมีความเห็นและข้อเสนอแนะต่อนโยบายและมาตรการรวมถึงโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐในการพัฒนาศักยภาพทางการประกอบการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรมต่าง ๆ อย่างไร (แม้ว่าองค์กรของท่านจะเคยมีส่วนร่วมหรือไม่มีส่วนร่วมในโครงการดังกล่าว) รวมถึงนโยบายและมาตรการที่ท่านเห็นว่าอาจจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินการของสตาร์ทอัพหรือการพัฒนานวัตกรรม
- ในความเห็นของท่านองค์กรของท่านควรจะมีบทบาทในการพัฒนาศักยภาพของการประกอบการของสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรมอย่างไร และต้องการได้รับการสนับสนุนในด้านใดบ้างเพื่อให้บทบาทดังกล่าวสัมฤทธิ์ผล

1.4 แผนงานการดำเนินการของโครงการ

การศึกษานี้มีแผนการดำเนินงานโครงการทั้งสิ้น 12 เดือน โดยแบ่งตามรายละเอียดการดำเนินงานดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 1.6)

ตารางที่ 1.6: แผนการดำเนินโครงการ

รายละเอียดการดำเนินงาน	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1) พัฒนารายละเอียดในข้อเสนอเพื่อเตรียมการดำเนินการศึกษาวิจัย	■											
2) รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ		■	■									
3) วิเคราะห์ข้อมูลภาพรวม			■	■	■							
4) จัดทำรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ 1					■	■						
5) ออกสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อนโยบาย							■	■	■	■		
6) สรุปผลการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ เพื่อให้ข้อเสนอแนะทางด้านนโยบาย											■	
7) จัดเตรียมร่างรายงานฉบับสมบูรณ์										■	■	
8) นำส่งรายงานฉบับสมบูรณ์												■

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ (Outputs)

- (1) ภาพรวมการสนับสนุนเชิงนโยบายของภาครัฐต่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ผ่านมาและผลกระทบในภาพรวมจากนโยบายของภาครัฐ รวมไปถึงแนวทางของนโยบายในอนาคต
- (2) นโยบายเชิงเปรียบเทียบกับต่างประเทศ การวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของนโยบายของภาครัฐไทยในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ รวมไปถึงปัจจัยเอื้อและอุปสรรคในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจ
- (3) ความเห็นและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) จากภาคส่วนต่างๆ เช่น ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ภาคเอกชน ภาคส่วนเงินทุน สถาบันการศึกษา และภาครัฐ
- (4) สรุปข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

บทที่ 2: วรรณกรรมปริทัศน์

ในบทนี้จะกล่าวถึงวรรณกรรมปริทัศน์ของงานศึกษาด้านสตาร์ทอัพในประเด็นด้าน (1) ที่มาและนิยามของสตาร์ทอัพ (2) ความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี” (3) แนวคิดของโอกาสการประกอบการกับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (4) ขั้นตอนในการพัฒนาการประกอบการ (Stages of Entrepreneurial Development) (5) การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ (6) ความสำคัญของสตาร์ทอัพในระบบเศรษฐกิจ (7) แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศทางการประกอบการ (8) แนวคิดเกี่ยวกับการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ

2.1 ที่มาและนิยามของสตาร์ทอัพ

แนวคิดของสตาร์ทอัพอาจจะกล่าวได้ว่าเริ่มต้นมาจากการเปรียบเทียบการเติบโตของผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นใหม่ในซิลิคอนแวลลีย์ ที่สร้างนวัตกรรมและใช้เทคโนโลยีเป็นแรงขับเคลื่อนในการประกอบการ (Innovation-Driven Entrepreneurship) ซึ่ง Steve Blank¹ ได้กล่าวไว้ว่า “สตาร์ทอัพเป็นองค์กรธุรกิจที่ค้นหารูปแบบทางธุรกิจ (Business Model) เฉพาะที่จะสามารถเติบโตแบบก้าวกระโดด (Exponential) ไม่ใช่การเติบโตแบบเส้นตรง (Linear) อีกทั้งยังสามารถกลับมาทำซ้ำได้ (Repeatable) และเติบโตได้ (Scalable) โดยต้นทุนไม่ได้เพิ่มขึ้นในแบบเส้นตรง” นอกจากนี้การหาแหล่งเงินทุนยังใช้แหล่งเงินทุนจากส่วนของทุนมากกว่าส่วนของหนี้สิน เช่น จากนักลงทุนรายบุคคลที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นหรือนักลงทุนเองเจิล (Angel Investor)² บริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital หรือ VC) หรือแม้กระทั่งแหล่งการระดมทุนมวลชน (Crowdfunding Platform) ซึ่งอาจจะไม่ได้อยู่ในรูปแบบของส่วนของทุนหากแต่เป็นการระดมเงินทุนจากชุมชนที่เชื่อว่าผู้ประกอบการจะสามารถสร้างสิ่งใหม่ๆ ในโครงการของตนเอง ด้วยเหตุนี้เองการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพจึงไม่ถูกจำกัดจากการกู้ยืมที่บ่อยครั้งจำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral Asset) ส่งผลให้การเติบโตของสตาร์ทอัพเป็นไปอย่างรวดเร็ว

กลุ่มสตาร์ทอัพ ได้นำเสนอานิยามของสตาร์ทอัพในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งหลายครั้งมักจะโยงเข้ากับวงจรผลิตแอปพลิเคชันและบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในซานฟรานซิสโก ยกตัวอย่างเช่น Neil Blumenthal นำเสนอว่า “สตาร์ทอัพเป็นบริษัทหรือองค์กรที่กำลังดำเนินการในการแก้ไขปัญหา โดยแนวทางในการแก้ไขปัญหาไม่ได้มีอยู่อย่างชัดเจนและความสำเร็จไม่สามารถที่จะรับประกันได้” ในขณะที่ Adora Cheung ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและซีโอโอของ Homejoy ยังกล่าวไว้ว่า “สตาร์ทอัพเป็นสถานะทางจิตใจ (Startup is a state of mind)” หากกล่าวถึงสตาร์ทอัพตามความหมายที่ปรากฏในพจนานุกรมของ Merriam-Webster กล่าวได้ว่า

¹ <https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/>

² นักลงทุนเองเจิล (Angel Investor) หมายถึง นักลงทุนรายบุคคลที่ให้ทุนสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น

สตาร์ทอัพหมายถึง “การกระทำ หรือ ตัวอย่างของการดำเนินงานหรือการขับเคลื่อน” หรือ “บริษัทที่ยังไม่มีประสบการณ์ (เพิ่งเริ่มต้น)” ในขณะที่พจนานุกรมของ the American Heritage ได้กล่าวว่า สตาร์ทอัพเป็น “ธุรกิจหรือการดำเนินงานซึ่งเพิ่งเริ่มต้นกระทำ” จากความหมายทางพจนานุกรม ความหมายของสตาร์ทอัพ อาจมีความเกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นธุรกิจและระยะเวลาหรือเป็นช่วงเริ่มแรกของการทำธุรกิจ อย่างไรก็ตาม Paul Graham ผู้ก่อตั้ง Y Combinator Accelerator กล่าวว่า บริษัทที่มีอายุ 5 ปียังสามารถที่จะถือว่าเป็น สตาร์ทอัพได้อยู่

อย่างไรก็ดี หากกล่าวถึงคำว่า “สตาร์ทอัพ” ในงานวิจัยในสาขา “การประกอบการ (Entrepreneurship)” พบว่า การนิยามสตาร์ทอัพกลับไม่ได้มองถึงรูปแบบในการดำเนินธุรกิจอย่างที่กล่าวมาข้างต้น แต่ได้ใช้คำว่า “สตาร์ทอัพ” หมายถึงเป็นช่วงของการเริ่มต้นธุรกิจของผู้ประกอบการเริ่มต้น (Nascent Entrepreneurs) โดย Carter และคณะ (1996) ได้ศึกษาถึงลำดับเหตุการณ์ของสตาร์ทอัพ ซึ่งพยายามตอบคำถามเกี่ยวกับกิจกรรมที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นพยายามเริ่มก่อตั้งธุรกิจใหม่ จำนวนกิจกรรมที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นพยายามทำในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ (The Gestation of Start-up) และเวลาใดที่กิจกรรมที่กล่าวมาข้างต้น จะทำแล้วเสร็จ นอกจากนี้งานวิจัยในอดีตอย่าง Reynolds และ Miller (1992) มักจะกล่าวถึงช่วงของการเริ่มต้นขององค์กรมากกว่าที่จะนิยามคำว่า “สตาร์ทอัพ” แยกออกจากคำว่า “การประกอบการ” เนื่องจากความหมายในพจนานุกรมนิยามคำว่า “สตาร์ทอัพ (Startup)” ไว้ว่า หมายถึงการเริ่มต้นขึ้นใหม่ เมื่อนำมาใช้กับทางด้านการประกอบการและการจัดการจึงสื่อให้เห็นถึงกระบวนการเริ่มต้นองค์กรใหม่หรือการสร้างองค์กรใหม่ (New Venture Creation) โดย Korunka และคณะ (2003) ได้ให้ความหมายของกระบวนการสตาร์ทอัพ (Startup Process) ว่า เป็นช่วงของการเริ่มต้นการกระทำของผู้ประกอบการเริ่มต้นไม่ว่าจะเป็นเริ่มการสนทนากับลูกค้า นักลงทุน หรือธนาคาร และจบที่กิจกรรมทางธุรกิจครั้งแรกขององค์กรใหม่เช่นการออกสินค้าและบริการสู่ตลาด

ทั้งนี้ ในวงการวิชาการด้านเทคโนโลยีข้อมูลสารสนเทศ (Information Technology) มีการให้นิยามไว้ว่า “สตาร์ทอัพ” หมายถึง องค์กรที่ถูกขับเคลื่อนโดยคนรุ่นใหม่ซึ่งมีความพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ทั้งนี้ยังถูกท้าทายจากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างอย่างมาก และมีปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นพลวัตทางเทคโนโลยีและการตลาด เป็นต้น (Sutton, 2000) นอกจากนี้ Giardino และคณะ (2014) ได้กล่าวถึงสตาร์ทอัพว่าเป็นบริษัทขนาดเล็กที่มีการสำรวจค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาที่ไม่มีใครแก้ไข โดยคุณลักษณะของสตาร์ทอัพจะมีทรัพยากรที่จำกัด มีทีมงานที่มีขนาดเล็ก มุ่งเน้นนวัตกรรม และต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว รวมไปถึงมีประสบการณ์น้อยเนื่องจากเป็นองค์กรใหม่ อาจกล่าวได้ว่า “สตาร์ทอัพ” เป็นคำที่ได้รับความนิยมในระดับนานาชาติในช่วงฟองสบู่ของยุค ดอตคอม (Dot-com Bubble) เมื่อมีจำนวนสตาร์ทอัพเกิดขึ้นในช่วงดังกล่าวอย่างมาก (Hellman and Puri, 2002) ถึงแม้ว่าแนวคิดของสตาร์ทอัพมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดประดิษฐ์สินค้าใหม่รวมถึงการผลิตผลิตภัณฑ์

และการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ แต่ผู้ประกอบการยังมีความกังวลในด้านการจัดหาเงินทุนรวมไปถึงความสามารถในการทำกำไร (Mann, O'Sullivan, Robbins and Roberts, 2003)

สำหรับประเทศไทยเมื่อได้เริ่มมีการแนะนำคำว่า “สตาร์ทอัพ” เข้ามาใช้อย่างเป็นทางการ ผู้เชี่ยวชาญทั้งจากฝั่งผู้ประกอบการ ภาครัฐ สื่อมวลชน รวมไปถึงนักวิชาการ ต่างมีความพยายามในการนิยามคำว่า “สตาร์ทอัพ” รวมไปถึงมีการตั้งคำถามที่ว่า “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี” แตกต่างกันอย่างไร ซึ่งส่วนหนึ่งได้สร้างความสงสัยให้แก่ตัวผู้ประกอบการเอง รวมไปถึงภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพว่าคำว่า “สตาร์ทอัพ” ต้องมีคุณลักษณะเช่นใด ในการร่างพระราชบัญญัติขึ้นมาเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพ หน่วยงานของรัฐมีความพยายามที่จะกำหนดขอบเขตและคุณลักษณะของสตาร์ทอัพในนิยามของสตาร์ทอัพในร่างพระราชบัญญัติ เพื่อที่จะสามารถชี้แจงและแบ่งแยกได้ว่าองค์กรใดคือสตาร์ทอัพ และองค์กรแบบใดที่ไม่ใช่สตาร์ทอัพ ทั้งนี้ในร่างพระราชบัญญัติการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (ฉบับรับฟังความคิดเห็น วันที่ 24 สิงหาคม พ.ศ. 2561)³ ได้ให้คำนิยามคำว่า “วิสาหกิจเริ่มต้น” ไว้ว่า หมายถึง กิจการที่ใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด นิยามดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงองค์ประกอบหลักคือการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาในการอธิบายลักษณะของวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ หากแต่สิ่งที่ภาครัฐเผชิญในการวางกรอบกำหนดคือระดับและหน่วยวัดของเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อบ่งชี้ให้ได้ว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งยังคงต้องพิจารณาและรับฟังความเห็น รวมไปถึงการบูรณาการความรู้ความเข้าใจระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ในการกำหนดนิยามของวิสาหกิจเริ่มต้นก่อนออกพระราชบัญญัติในการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นต่อไป

ทั้งนี้ทั้งนั้น ทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) ร่วมกับ สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมการค้าเฮลท์เทคไทย สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย และชมรมผู้ประกอบการโลจิสติกส์อิเล็กทรอนิกส์ ได้จัดทำ White Paper ฉบับที่ 2 ขึ้นและได้นำเสนอต่อทางนายกรัฐมนตรีในวันที่ 24 ตุลาคม พ.ศ. 2561 ที่ผ่านมา ซึ่งในฉบับแรกเขียนและนำเสนอเมื่อ 3 ปีก่อนหน้าในงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ในปี พ.ศ. 2559 ทั้งนี้ White Paper⁴ ฉบับนี้ได้ให้คำนิยามและความหมายของ “วิสาหกิจเริ่มต้น” ไว้ว่า

“วิสาหกิจเริ่มต้น” หรือ “สตาร์ทอัพ” หมายถึง กิจการขนาดเล็กที่กำลังเริ่มเติบโตและใช้นวัตกรรมในการผลิตสินค้าและบริการ ทั้งนี้เพื่อความชัดเจนในการให้คำนิยามจึงได้นำเสนอหลักเกณฑ์ในการพิจารณาวิสาหกิจเริ่มต้น 3 ประการดังนี้

³ <http://www.nia.or.th/nia/wp-content/uploads/2018/08/startup-act.pdf>

⁴ <https://www.startupthailand.org/wp-content/uploads/2018/11/white-paper.pdf>

- 1) เกณฑ์ลักษณะของกิจการ ใน 2 ด้าน ลักษณะแรกคือขนาดองค์กรที่มีขนาดเล็กที่อยู่ในขั้นตอนแรกของการดำเนินการ ลักษณะที่สองคือมีนวัตกรรมซึ่งมีพื้นฐานจากเทคโนโลยีโดยจะก่อให้เกิดการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและเกิดผลิตภัณฑ์ (หรือผลลัพธ์) ในรูปแบบใหม่ที่มีอิทธิพลต่อสังคมในวงกว้าง โดยผลลัพธ์ที่ออกมาอาจมีความคล้ายคลึงกัน แต่อาจแตกต่างกันในกระบวนการผลิตหรือรูปแบบในการนำเสนอ
- 2) ระยะเวลาการดำเนินกิจการ คือ การนำกรอบระยะเวลามาเป็นตัวกำหนดการเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการกำหนดระยะเวลาในการรับการช่วยเหลือจากภาครัฐและฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจที่ประกอบกิจการมาไม่เกิน 5 ปี ถือเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น อย่างไรก็ตามเงื่อนไขระยะเวลานี้จะต้องพิจารณาร่วมกับหลักเกณฑ์อื่น ๆ ซึ่งในประเทศไทยยังไม่ได้มีการกำหนดเกณฑ์
- 3) ผลประกอบการต่อปีของวิสาหกิจเริ่มต้น เป็นเกณฑ์เกี่ยวกับผลการดำเนินงานหรือผลประกอบการต่อปีของวิสาหกิจเริ่มต้น โดยอาจมีการกำหนดเป็นผลการประกอบการต่อปีไม่เกินมูลค่าใดมูลค่าหนึ่ง เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ภาครัฐสามารถที่จะจัดสรรเงินสนับสนุนและเงินอุดหนุนได้อย่างเหมาะสม ซึ่งในไทยยังไม่ได้มีกำหนดเกณฑ์ด้านนี้เช่นกัน

จากนิยามของ “วิสาหกิจเริ่มต้น” หรือ “สตาร์ทอัพ” ใน White Paper ปี พ.ศ. 2561 จะเห็นได้ว่ามีความพยายามในการนำหลักเกณฑ์ต่าง ๆ มากำหนดว่าองค์กรใดเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อที่จะสามารถรับการสนับสนุนจากภาครัฐได้ ทั้งนี้ ในประเทศไทยได้มีการกำหนดกฎหมายในการสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ไว้แล้ว ดังนั้น ในการพิจารณานิยามของวิสาหกิจเริ่มต้นจึงต้องพิจารณาควบคู่กับนิยามของเอสเอ็มอี โดยความแตกต่างระหว่างสตาร์ทอัพและเอสเอ็มอียังคงมีอยู่

2.2 ความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี”

องค์ประกอบที่สร้างความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี” เมื่อพิจารณาจากนิยามที่ระบุไว้ในแหล่งข้อมูลต่าง ๆ จะเห็นว่า สตาร์ทอัพเกิดขึ้นเพื่อค้นหาคำตอบในสินค้าและบริการที่จะสามารถขายได้และส่งคุณค่าให้แก่ลูกค้าโดยสามารถที่จะขยายได้และทำซ้ำได้ ในขณะที่เอสเอ็มอีจะขายสินค้าที่เป็นที่รู้จักกันอยู่แล้วให้กับกลุ่มลูกค้าและตลาดที่รู้อยู่แล้ว โดยอาจกล่าวได้ว่าการประกอบการแบบเอสเอ็มอีเป็นการดำเนินธุรกิจที่รู้ข้อมูลของธุรกิจ ทั้งทางด้านลูกค้า สินค้า และตลาด (Known Customer, Known Products, and Known Market) ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นตลาดท้องถิ่น (Local Market) นั่นเอง อีกทั้ง สตาร์ทอัพยังมีความต้องการในการสร้างสิ่งใหม่ให้แก่ตลาดและสร้างการเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นต่อสังคมในทางบวก หากแต่เอสเอ็มอีมีความต้องการในการเป็นเจ้าของกิจการเพื่อสร้างผลตอบแทนจากตลาดท้องถิ่น นอกจากนี้ส่วนประกอบอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นในด้านทีมงาน การเติบโตทางธุรกิจ แหล่งเงินทุน ตลาดเป้าหมาย ล้วนแล้วแต่มีความแตกต่างกัน ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1: ความแตกต่างระหว่าง “สตาร์ทอัพ” และ “เอสเอ็มอี”

	สตาร์ทอัพ (Startups)	เอสเอ็มอี (SMEs)
นิยาม	เป็นองค์กรชั่วคราวที่ออกแบบมาเพื่อค้นหารูปแบบทางธุรกิจที่สามารถที่จะทำซ้ำได้และขยายตัวได้ “A temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model” (Steve Blank)	เป็นหน่วยงานซึ่งมีอิสระในการเป็นเจ้าของและการดำเนินงานและมีการจัดการเพื่อผลกำไรแต่ไม่ได้ครอบครองตลาด “An independently owned and operated, organized for profit, and not dominant in its field (US. Small Business Administration)
เป้าหมาย	ผู้ก่อตั้งต้องการเติบโตอย่างรวดเร็วและสร้างผลกระทบในเชิงบวกและสร้างสิ่งใหม่ให้แก่ตลาดและสังคม	ผู้ก่อตั้งต้องการทำผลกำไรและเป็นเจ้าของกิจการเองโดยสร้างผลตอบแทนทางการเงินจากตลาดท้องถิ่น
การเติบโตทางธุรกิจ	บริษัทเริ่มต้นด้วยการขาดทุนในช่วงแรก แต่หากประสบความสำเร็จจะมีการเติบโตแบบก้าวกระโดดหรือพหุคูณ (Exponential Growth)	บริษัทเติบโตอย่างเส้นตรง การเติบโตเกิดจากการขยายตัวและมีข้อจำกัดในการเติบโต หรือมีการเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป
แหล่งเงินทุน	มีการระดมทุนโดยมาจากส่วนของทุนมาก และมีความหลากหลายของนักลงทุนจากภายนอก	เงินทุนส่วนใหญ่มาจากทุนตนเอง ครอบครัว โดยใช้เงินทุนจากนักลงทุนภายนอกน้อยมาก มีแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นส่วนใหญ่
ระดับนวัตกรรมและเทคโนโลยี	บริษัทตั้งอยู่ในพื้นฐานของนวัตกรรม ทั้งในด้านเทคโนโลยี กระบวนการทางธุรกิจ และรูปแบบ ซึ่งทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันหรือบางครั้งเรียกว่า Unfair Advantage	นวัตกรรมไม่จำเป็นในการสร้างและเติบโตของบริษัทมาก และไม่ค่อยมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ตลาด	มุ่งเน้นตลาดทั่วโลก (Born Global)	มุ่งเน้นตลาดในท้องถิ่น (Local Market) และตลาดในภูมิภาค (Regional Market)
ทีมงาน	ส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย Hipster, Hacker, and Hustler ⁵ เป็นทีมงาน	ส่วนใหญ่มักเริ่มต้นจากครอบครัวมักไม่จ้างผู้เชี่ยวชาญเข้ามาในทีมงาน
แรงผลักดัน	โอกาส (Opportunity)	ความจำเป็น (Necessity)

⁵ เป็นแนวคิดของ Dream team Startup: Hipster เป็นบุคคลที่ทำงานและเชี่ยวชาญในด้านการออกแบบและมีความคิดสร้างสรรค์ Hacker เป็นบุคคลที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและสร้างตัวสินค้าและบริการเป็นหลัก และ Hustler เป็นบุคคลที่ดำเนินการโดยนำเอาความคิดของ Hipster ไปให้ Hacker สร้างและนำสู่ตลาด

ทั้งนี้จากความแตกต่างดังกล่าวอาจจะกล่าวได้ว่า “ทุกสตาร์ทอัพเป็นเอสเอ็มอี แต่ทุกเอสเอ็มอีอาจไม่ใช่สตาร์ทอัพ” ทั้งนี้การใช้คำว่า “อาจ” เนื่องจากเอสเอ็มอีบางรายอาจจะเริ่มนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเข้ามาเป็นส่วนประกอบในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพียงแต่ว่านวัตกรรมไม่ได้นำมาใช้ตั้งแต่เริ่มต้น เพราะอาจจำเป็นต้องหารายได้ในช่วงต้นของการดำเนินธุรกิจ หรือยังไม่สามารถหาเงินทุนและเทคโนโลยีเพื่อมาใช้ในการธุรกิจของตนเองได้ หากแต่เอสเอ็มอีดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการที่เรียกว่า “ผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นจากความจำเป็น (Necessity Entrepreneurship)” ซึ่งความจำเป็นถือได้ว่าเป็นแรงผลักดันที่ทำให้เอสเอ็มอีเกิดขึ้น โดย Reynolds, Camp, Bygrave, Autio และ Hay (2002) ได้แบ่งแรงผลักดันหรือแรงจูงใจของบุคคลที่จะผันตัวเองไปดำเนินกิจกรรมทางการประกอบการออกเป็น 2 ประเภทด้วยกันได้แก่

1) ผู้ประกอบการจากความจำเป็น (Necessity-Based Entrepreneurs)

เนื่องจากผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นในสังคม บางครั้งไม่มีทางเลือกอื่นในการประกอบอาชีพรับจ้าง หรือเป็นลูกจ้าง จึงจำเป็นต้องทำกิจกรรมทางการประกอบการ (Entrepreneurial Activity) ด้วยตนเอง ทั้งนี้รวมไปถึงการประกอบอาชีพเกษตรกรที่มีไร่หรือทำปศุสัตว์ เลี้ยงกุ้ง เลี้ยงปลา เป็นของตนเอง กิจกรรมเหล่านี้ถือได้ว่าการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการผลิต ถึงแม้ว่าไม่ได้เป็นการสร้างธุรกิจใหม่ แต่เป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง และอาจจะมีแนวคิดในการผลิตสินค้าเกษตรในรูปแบบใหม่ นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นจากแรงผลักดันจากความจำเป็นในการทำกิจกรรมทางการประกอบการในลักษณะอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดร้านอาหารข้างทาง การเปิดร้านค้ารับซื้อสินค้ามาขายต่อ หรือผลิตสินค้าเอง ผู้ประกอบการจากความจำเป็นส่วนใหญ่แล้วไม่มีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost)⁶ กล่าวคือ บุคคลนั้นไม่ได้เสียต้นทุนใด ๆ ไม่จำเป็นที่จะต้องลาออกจากงานเดิม เพื่อทำกิจกรรมทางการประกอบการหรือเปิดกิจการใหม่ เพราะผู้ประกอบการลักษณะนี้เกิดขึ้นจากความจำเป็นที่จะต้องทำกิจกรรมทางการประกอบการเพื่อหารายได้

2) ผู้ประกอบการจากโอกาส (Opportunity-Based Entrepreneurs)

ผู้ประกอบการลักษณะนี้เกิดขึ้นจากโอกาสทางธุรกิจ กิจกรรมทางการประกอบการของผู้ประกอบการจากโอกาสเริ่มต้นจากโอกาสทางการประกอบการ ซึ่งอาจจะสร้างขึ้นเอง หรือเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงทางสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เทคโนโลยี กฎหมาย และสังคม ทั้งนี้ผู้ประกอบการลักษณะนี้ไม่มีความจำเป็นในการทำกิจกรรมทางการประกอบการเพื่อเป็นรายได้ในการเลี้ยงครอบครัวเพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการจากโอกาสหลายคนอาจเป็นเจ้าของกิจการอยู่แล้ว หรือไม่ก็เป็นพนักงานลูกจ้างของบริษัท พอเห็นโอกาสในการดำเนินกิจกรรมทางการประกอบการ เช่น ช่องทางการนำสินค้าใดสินค้าหนึ่งมาจัดจำหน่าย

⁶ ต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) คือมูลค่าของผลตอบแทนจากกิจกรรมที่สูญเสียโอกาสไปจากการเลือกทำกิจกรรมอย่างหนึ่ง

ในประเทศไทย ก็จัดตั้งองค์กร หรือบริษัท เพื่อทำกิจกรรมนั้น ๆ อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการลักษณะนี้จะมีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) ยกตัวอย่างเช่น นายเขียว เป็นพนักงานรับจ้าง กินเงินเดือน 30,000 บาทต่อเดือน เห็นโอกาสช่องทางในการเปิดธุรกิจค้าส่งระหว่างจีนและไทย จึงลาออกจากการทำงาน เพื่อไปดำเนินกิจกรรมทางการประกอบการนี้ ดังนั้น กล่าวได้ว่านายเขียว มีต้นทุนค่าเสียโอกาส 30,000 บาทต่อเดือน ในการเลือกเป็นผู้ประกอบการ

จะเห็นได้ว่าการประกอบการในธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่แล้วบุคคลที่จะมาดำเนินธุรกิจมักจะเป็นบุคคลที่มีองค์ความรู้ และมีทางเลือกระหว่างการทำสตาร์ทอัพหรือการไปเป็นพนักงานในบริษัท จึงจะเห็นได้ว่าสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่มีแรงผลักดันมาจากโอกาสที่เห็นของการประกอบการที่มากกว่าโอกาสที่สูญเสียไป

2.3 แนวคิดของโอกาสการประกอบการกับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ

“โอกาส (Opportunity)” ถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการสร้างแกนความรู้ด้านการประกอบการ รวมถึงการกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ในการศึกษาวิชาการประกอบการ (Busenitz, Plummer, Klotz, Shahzad and Rhoads, 2014) Shane และ Venkataraman (2000) ได้นำเสนอองค์ความรู้ทางการประกอบการโดยให้ความสำคัญต่อแนวคิดทางด้านโอกาสในการประกอบการ (Entrepreneurial Opportunity) นอกจากนี้จะเห็นได้จากความหมายของผู้ประกอบการนั้น ได้มีการระบุถึง การแสวงหา (Exploration) การประเมิน (Evaluation) และการหาประโยชน์ (Exploitation) จาก“โอกาส” ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องเข้าใจถึงโอกาสในการประกอบการ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพถือได้ว่าเป็นผู้ที่ค้นหาปัญหาที่ปรากฏอยู่ในสังคมและสร้างโอกาสในการแก้ไขปัญหาขึ้น โดยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี

เมื่อพิจารณาถึงคำว่า “โอกาสในการประกอบการ” แล้ว Shane (2003) ได้นิยามว่า “เป็นสถานการณ์หรือสภาพที่สินค้าใหม่ บริการใหม่ วัตถุดิบใหม่ ตลาดใหม่ และการจัดการกระบวนการใหม่จะสามารถพัฒนาและถูกนำเสนอผ่านวิธีการหรือหนทางใหม่ เป้าหมายใหม่ หรือกระบวนการหรือกิจกรรมที่บรรลุเป้าหมายใหม่” โดยแนวคิดของโอกาสในการประกอบการ (Entrepreneurial Opportunity Perspectives) นั้นแบ่งออกเป็น 2 แนวคิด ดังแสดงในตารางที่ 2.2 เพื่อที่จะอธิบายสถานการณ์จากความหมายของโอกาสในการประกอบการ ได้แก่ แนวคิดของศาสตราจารย์ เคอร์สเนอร์ (Kirzner) และแนวคิดของศาสตราจารย์ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter) ข้อแตกต่างหลักของแนวคิดทั้งสองคือการปรากฏอยู่ของโอกาสในการประกอบการ โดย Kirzner (1973) เชื่อว่าโอกาสในการประกอบการนั้นปรากฏอยู่ มีอยู่ ซึ่งจะต้องเสาะ

แสวงหา ในขณะที่ Schumpeter (1934) มีแนวคิดที่ว่าโอกาสในการประกอบการนั้นจะต้องสร้างขึ้นจากการเปลี่ยนแปลง การคิดค้นนวัตกรรมขึ้นมา

ตารางที่ 2.2: ข้อแตกต่างแนวคิดทางด้านโอกาสระหว่าง Schumpeter และ Kirzner

แนวคิดด้านโอกาสของ Schumpeter (Schumpeterian Opportunities)	แนวคิดด้านโอกาสของ Kirzner (Kirznerian Opportunities)
○ ไม่เกิดความสมดุล (Disequilibrating) ○ ต้องการข้อมูลใหม่ ○ มีนวัตกรรมในระดับสูง ○ หายาก (Rare) ○ เกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์ (Creation)	○ ก่อให้เกิดความสมดุล (Equilibrating) ○ ไม่ต้องการข้อมูลใหม่ ○ มีนวัตกรรมในระดับต่ำ ○ ธรรมดา (Common) ○ เกี่ยวข้องกับการค้นหา (Discovery)

ที่มา: Shane (2003)

ประเด็นที่ 1: ข้อแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับความสมดุล

จากแนวคิดจุดดุลยภาพในทางเศรษฐศาสตร์ กล่าวคือในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เบื้องต้นจะอธิบายถึงอุปทาน (Supply) และอุปสงค์ (Demand) ของสินค้าใดสินค้านึง โดยอุปสงค์และอุปทานจะมาพบกัน ณ จุดดุลยภาพ (Equilibrium point) ทำให้เกิดราคาสินค้าและปริมาณสินค้านั้น ๆ ในตลาด แนวคิดด้านโอกาสของ Schumpeter เชื่อว่าโอกาสในการประกอบการเกิดจากการทำลายสมดุล (Disequilibrating) ระหว่างอุปสงค์และอุปทาน การประกอบการของ Schumpeter จำจะต้องทำกิจกรรมต่างๆ ที่สร้างสรรค์สินค้าและบริการใหม่ทดแทนสิ่งเดิมซึ่งจะทำให้เกิดการทำลายจุดดุลยภาพนั่นเอง ในทางกลับกัน แนวคิดด้านโอกาสของ Kirzner ส่งผลทำให้เกิดการสร้างดุลยภาพขึ้น กล่าวคือ ผู้ประกอบการในแนวคิดของ Kirzner จะส่งแรงผลักดันทำให้เกิดดุลยภาพในระบบเศรษฐกิจ เนื่องจาก Kirzner เชื่อว่า ในตลาดยังมีการขาด (Shortage) และการเหลือ (Surpluses) ของสินค้าเกิดขึ้น ผู้ประกอบการสามารถที่จะค้นหาโอกาสและสร้างประโยชน์จากโอกาสนี้ได้ ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ โอกาสของ Kirzner เป็นแรงผลักดันทำให้เกิดและสร้างธุรกิจให้เข้าสู่จุดดุลยภาพ ในขณะที่โอกาสของ Schumpeter ขัดขวางระบบที่ปรากฏอยู่ และเปลี่ยนแปลงทำให้เกิดอุปสงค์และอุปทานใหม่

ประเด็นที่ 2: ข้อแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับด้านข้อมูล

ในด้านข้อมูล Schumpeter เชื่อว่าโอกาสจะเกิดขึ้นได้จำเป็นต้องมีข้อมูลใหม่ นอกจากนี้ยังเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี การเมือง การปกครอง กฎหมาย แนวโน้มหรือกระแสทางสังคม และปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาค จะส่งผลทำให้เกิดข้อมูลใหม่ ๆ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องใช้ในการจัดการ ออกแบบ ทรัพยากรที่มีอยู่เพื่อกิจกรรมทางการประกอบการ (Entrepreneurial activities) ที่สร้างคุณค่าเพิ่ม ในทางตรงกันข้าม โอกาสของ Kirzner ไม่จำเป็นต้องใช้ข้อมูลที่ใหม่ แต่จะมุ่งเน้นในเรื่องของการตื่นตัวทางการประกอบการ (Entrepreneurial Alertness) ซึ่งเป็นความสามารถของบุคคลในการที่จะจำแนกและรู้ถึงการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ในตลาด (Kirzner, 1973) กล่าวคือ สามารถที่จะค้นหาโอกาสและเห็นช่องว่างในตลาดที่สามารถสร้างกำไรในการประกอบกิจกรรมทางการประกอบการได้ ซึ่งโอกาสของ Kirzner ไม่ได้กล่าวถึงข้อมูลใหม่ หากแต่เป็นข้อมูลที่มีอยู่แล้วในตลาด เพียงแต่ว่าจะมีบุคคลใดที่จะมีความสามารถแยกแยะข้อมูลดังกล่าวเพื่อเป็นโอกาสในการประกอบการเท่านั้น

ประเด็นที่ 3: ข้อแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับระดับนวัตกรรม

นวัตกรรม (Innovation) ของสินค้าและบริการของ Schumpeter เป็นการสร้างนวัตกรรมใหม่ซึ่งแยกตัวจากความรู้เดิมที่มีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นด้านเทคโนโลยี กระบวนการใหม่ การบริการที่มีนวัตกรรมใหม่ ๆ ทำให้ระดับนวัตกรรมของ Schumpeter อยู่ในระดับสูง ในทางตรงกันข้ามโอกาสของ Kirzner มีส่วนเกี่ยวข้องกับนวัตกรรมในระดับที่ต่ำ โดยส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจผ่านการทำซ้ำแบบเดิม กล่าวคือเป็นการสร้างธุรกิจในรูปแบบเดิม ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจแฟรนไชส์ ที่มีอยู่แล้ว เพียงแต่ว่าโอกาสจะเกิดขึ้นจากข้อแตกต่างจากอุปสงค์และอุปทาน ด้วยเหตุนี้เองโอกาสของ Schumpeter มีส่วนเกี่ยวข้องกับนวัตกรรมใหม่ จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความเสี่ยงมากกว่าโอกาสของ Kirzner ด้วย

ประเด็นที่ 4: ข้อแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับความหายาก (Rareness)

ความหายาก (Rareness) และความธรรมดา (Common) เป็นส่วนต่างที่เกิดขึ้นระหว่าง 2 แนวคิดทางโอกาสในการประกอบการ โดยแนวคิดของ Schumpeter เชื่อว่าโอกาสในการประกอบการมีปัจจัยมาจากการสร้างสิ่งที่ยากและมีคุณค่าใหม่ นั้นสะท้อนให้เห็นความเชื่อมโยงจากข้อแตกต่างที่กล่าวมาข้างต้นไม่ว่าจะเป็นนวัตกรรมใหม่ที่มีระดับสูง ที่จะต้องมีองค์ความรู้ใหม่เพื่อโอกาสในการประกอบการ ในทางตรงกันข้ามแนวคิดของ Kirzner สะท้อนถึงสิ่งธรรมดา (Common) ซึ่งแน่นอนว่าไม่เกี่ยวกับนวัตกรรมมากนักแต่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้นหาสิ่งที่มีอยู่แล้วให้พบ หรือเป็นสิ่งที่จับต้องได้หากแต่ว่ามีความสามารถที่จะเห็นหรือไม่นั้น หรือมีความสามารถในด้านการตื่นตัวทางการประกอบการ (Entrepreneurial Alertness) เพื่อที่จะค้นหาส่วนต่างและข้อผิดพลาดของอุปสงค์และอุปทานที่ยังไม่เข้าสู่จุดดุลยภาพเท่านั้น

ประเด็นที่ 5: ข้อแตกต่างที่เกี่ยวข้องกับลักษณะโอกาส

ข้อแตกต่างประเด็นสุดท้ายมีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นของคำกล่าวที่ว่า “โอกาสถูกสร้างขึ้น ไม่สามารถหาพบได้ (Opportunities are made, not found)” โดยโอกาสของ Schumpeter จะเกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์หรือการสร้างโอกาส (Opportunity Creation) ซึ่งมุ่งเน้นว่าโอกาสสามารถสร้างขึ้นได้ โดยผ่านการสร้างนวัตกรรม การทำลายจุดดุลยภาพ ด้วยสินค้า บริการ และกระบวนการทำงานใหม่ เป็นต้น ในขณะที่โอกาสดังกล่าวของ Kirzner มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้นพบโอกาส (Opportunity Discovery) นั้นหมายความว่าโอกาสปรากฏอยู่ (Existence) เพียงแต่ต้องค้นหาให้เจอเท่านั้น ซึ่งโอกาสที่ปรากฏอยู่เกิดขึ้นจากความไม่สมบูรณ์ของตลาด (Market Imperfection) ในทางเศรษฐศาสตร์

จากแนวความคิดที่แตกต่างกันของโอกาสในการประกอบการระหว่าง Kirzner และ Schumpeter ทำให้เกิดการแบ่งแยกแนวคิดของโอกาส อย่างไรก็ตาม Baron (2014) และ Venkataraman, Sarasvathy, Dew และ Forster (2012) ได้ให้ความเห็นระหว่างสองแนวคิดโอกาสในการประกอบการว่า กระบวนการของโอกาสทั้งสองแนวคิดนี้ไม่ว่าจะเป็นการสร้างและการค้นหานั้นต่างสานต่อเข้าด้วยกันในทางปฏิบัติของผู้ประกอบการ กล่าวคือ ผู้ประกอบการนอกจากจะต้องค้นหาโอกาสแล้วจำเป็นที่จะต้องสร้างโอกาสขึ้นมาด้วย ในความเป็นจริง โอกาสสามารถที่จะปรากฏอยู่ก่อนที่ผู้ประกอบการจะสามารถรับรู้และพัฒนาขึ้นมา แต่อย่างไรก็ดีผู้ประกอบการจำเป็นต้องดำเนินการเพื่อที่จะสร้างโอกาสที่ตั้งอยู่นั้นขึ้นมานั่นเอง ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า กระบวนการค้นหาและการสร้างสรรค์โอกาสนั้นไม่สามารถแยกออกจากกันได้

สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพนั้น อาจกล่าวได้ว่ามุ่งเน้นการสร้างโอกาสทางการประกอบการในแบบ Schumpeter โดยลักษณะหรือรูปแบบการหาโอกาสของสตาร์ทอัพนั้นต่างเป็นการประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม (Innovation-Driven Entrepreneurship) และมีการหาข้อมูลใหม่ และนำเสนอสิ่งที่ไม่เคยมีใครนำเสนอมาก่อน นอกจากนี้จะเห็นได้ว่าสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่แล้วได้มีการทำลายจุดดุลยภาพเดิมของตลาดเดิมลงไป โดยนำเสนอสิ่งที่มีคุณค่าที่มากกว่าให้แก่ลูกค้า จึงเป็นที่มาของคำว่า “การทำลายอย่างสร้างสรรค์ (Creative Destruction) หรือการสร้างนวัตกรรมที่เกิดการดิสรัป (Disrupt Innovation) ขึ้นมานั่นเอง

2.4 ขั้นตอนในการพัฒนาการประกอบการ (Stages of Entrepreneurial Development)

ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพต้องผ่านกระบวนการขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการ ซึ่งเริ่มจากการแสวงหาโอกาส การวิจัยและพัฒนา การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ (Startup) การเติบโตช่วงแรก (Early Stage) การเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Rapid Growth) และการออกจากการประกอบการ (Exit) ซึ่งต่างมีกระบวนการ การดำเนินงานรวมไปถึงทางเลือกจริง (Real Option) แตกต่างกันไป ซึ่งขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการมีส่วนคล้ายคลึงกับวงจรชีวิตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ซึ่งธุรกิจจะต้องเริ่มต้น ผ่านขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่ ก่อตั้ง การเติบโตอย่างรวดเร็ว มาจนถึงการโตเต็มที่ (Maturity Stage) หรืออาจจะเผชิญกับภาวะชะงักงันหรือล้มเหลว แต่ธุรกิจสามารถผ่านขั้นตอนเหล่านี้โดยไม่ต้องเรียงลำดับและอาจจะเข้าสู่บางขั้นตอนหลายครั้ง ธุรกิจสามารถล้มเหลวได้มากกว่าหนึ่งครั้งซึ่งถือว่าเป็นเรื่องปกติ

แหล่งเงินทุนประเภทต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการใช้ในแต่ละช่วงวงจรของธุรกิจนั้นมีความแตกต่างกันไป รวมไปถึงกระแสเงินสดที่แตกต่างกัน จะเห็นได้ว่าขั้นตอนในการพัฒนา ไม่ว่าจะเป็น Concept Prototype ต่างเป็นช่วงของการแสวงหาโอกาส การวิจัยและพัฒนา และการเริ่มต้นธุรกิจ กระแสเงินสดจะติดลบ จากนั้นธุรกิจเริ่มเติบโตในช่วงแรก (Early Stage) บางครั้งกระแสเงินสดยังติดลบอยู่จนข้ามเข้าสู่ระยะการเติบโตอย่างก้าวกระโดด และสามารถทำกำไรได้จึงทำให้กระแสเงินสดเป็นบวก โดยกระบวนการของขั้นตอนในการพัฒนาการประกอบการแสดงให้เห็นในตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3: ขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการ

ลำดับขั้น	แสวงหาโอกาส	วิจัยและพัฒนา (R&D)	เริ่มต้นธุรกิจ (Startup)	เติบโตในช่วงแรก	เติบโตอย่างรวดเร็ว	ออกจากธุรกิจ
กระบวนการ	- ได้รับเงินทุนตั้งต้น (seed financing) - ประเมินโอกาส - ประเมินทางเลือกกลยุทธ์ - กำหนดโครงสร้างองค์กร - กำหนดรูปแบบองค์กร	- ได้รับเงินทุนสำหรับการวิจัยและพัฒนา - ตั้งทีมวิจัย - ดำเนินการวิจัยและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น การจดสิทธิบัตร การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ และการสร้างเว็บไซต์ - ทำสอบ/วิจัยตลาด - ประเมิน/ปรับปรุงแผนธุรกิจ	- ได้รับเงินทุนเพื่อเริ่มธุรกิจ - ประเมิน/ปรับปรุงแผนธุรกิจ - เริ่มการสร้างรายได้ - เริ่มกระบวนการผลิต - มีสินค้าคงคลังเริ่มต้น - ตั้งทีมขายและทีมการตลาด - ได้รับเครื่องจักรและอุปกรณ์	- ได้รับเงินทุนสำหรับการเติบโตในช่วงแรก - สร้างรายได้เพื่อจะได้เข้าสู่จุดคืนทุน - ขยายทีมตามความจำเป็น - เพิ่มเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่จำเป็น - ประเมิน/ปรับปรุงแผนธุรกิจ	- ได้รับเงินทุนสำหรับการเติบโตอย่างรวดเร็ว - ขยายทีมตามความจำเป็น - เพิ่มเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่จำเป็น - บันทึกการปฏิบัติที่จำเป็นสำหรับขั้นตอนเก็บเกี่ยว (harvest) - ประเมิน/ปรับปรุงแผนธุรกิจ	- ได้รับเงินจากการทำ IPO - การถูกซื้อกิจการ (acquisition) buyout
ทางเลือก (Real Option)	- เข้าสู่ขั้นต่อไป - ปรับเปลี่ยนแนวคิด - ล้มเลิก	- เข้าสู่ขั้นต่อไป - ขยายระยะเวลา/วงเงิน - ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการวิจัยและพัฒนา - ล้มเลิก	- เข้าสู่ขั้นต่อไป - ปรับเปลี่ยนแผนการผลิต/การเงิน - ปรับเปลี่ยนแผนการตลาด/การเงิน - ล้มเลิก	- เข้าสู่ขั้นต่อไป - ปรับปรุงการผลิต/การเงิน - ขยายระยะเวลา/วงเงิน - ล้มเลิก	- เข้าสู่ขั้นต่อไป - ขยายระยะเวลา/วงเงิน	เลือกรูปแบบในการออกจากธุรกิจ
รายละเอียด	การเตรียมแผนธุรกิจที่ครอบคลุมกิจกรรมทุกอย่างก่อนที่จะเริ่มดำเนินการและมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น	กิจกรรมเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาซึ่งต้องเสร็จสมบูรณ์ก่อนที่จะเกิดการสร้างรายได้	กิจกรรมเกี่ยวกับการเริ่มต้นการผลิตและการตลาด และการเริ่มกิจกรรมที่สร้างรายได้	กิจกรรมในช่วงก่อนที่กิจการจะสามารถถึงจุดที่สร้างรายได้ได้เพียงพอสำหรับจุดคืนทุนที่เป็นกระแสรายได้ (cash flow breakeven)	กิจกรรมที่เกิดขึ้นในช่วงหลังจากจุดคืนทุนและก่อนที่จะเข้าสู่ช่วงยั่งยืน (sustainable viability)	กิจกรรมที่เกี่ยวกับการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ของนักลงทุน

ที่มา: Smith et al (2011)

2.5 การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ

ในการสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (Startups) หรือการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต่างต้องเผชิญกับปัญหาในการขาดแคลนทรัพยากรและเงินทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิสาหกิจเริ่มต้นและธุรกิจใหม่ที่มีขนาดเล็กและขาดความน่าเชื่อถือในการทำธุรกรรมด้านการเงิน ทำให้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินเป็นไปได้ยาก ดังนั้น แนวทางการจัดหาเงินทุนของผู้ประกอบการจึงอยู่ในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดหาเงินทุนจากครอบครัว เพื่อนฝูง นักลงทุนแองเจิล (Angel Investor)⁷ และผู้ร่วมลงทุน (Venture Capitalist)⁸ แต่โดยทั่วไปแล้วผู้ประกอบการมักจะได้รับการปฏิเสธ ส่งผลทำให้เงินทุนหรือทรัพยากรที่ได้มาไม่เพียงพอต่อการสร้างธุรกิจใหม่ จากทฤษฎีการประกอบการแบบพึ่งตนเอง (Entrepreneurial Bricolage Theory) Baker และ Nelson (2005) ได้กล่าวไว้ว่าผู้ประกอบการในระยะเริ่มแรกจำเป็นต้องสร้างบางสิ่งบางอย่างจากไม่มีอะไรเลย (Creating something from nothing) สะท้อนให้เห็นถึงผู้ประกอบการขาดแคลนทางด้านทรัพยากรและเงินทุนในการสร้างธุรกิจ ดังนั้นการได้มาซึ่งทรัพยากรหรือเงินทุน อาจจะปรับเปลี่ยนไปตามความเหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นการหยิบยืมเครื่องมือเครื่องใช้ การใช้เครือข่ายทางสังคม (Social Network) ในการได้มาซึ่งทรัพยากรและเงินทุนต่าง ๆ ในประกอบกิจการ ยกตัวอย่างเช่น การฝากขายผ่านเครือข่ายทางสังคม การประชาสัมพันธ์ธุรกิจ และอื่น ๆ เป็นต้น

การได้มาซึ่งทรัพยากรและเงินทุนมีความสำคัญต่อการสร้างธุรกิจใหม่อย่างมาก กระบวนการได้มาซึ่งทรัพยากรนั้นมีรูปแบบที่แตกต่างกันตามแต่ละช่วงเวลาหรืออายุของกิจการ ยกตัวอย่างเช่น การจัดหาเงินทุนของ Google เริ่มจาก Sergey และ Larry ผู้ก่อตั้ง Google ได้เริ่มจัดหาเงินทุนโดยถอนเงินจากวงเงินบัตรเครดิตทั้งหมด เพื่อนำไปซื้อ Terabyte of Storage จากนั้นทั้งสองจึงได้หาเงินร่วมลงทุน 100,000 เหรียญสหรัฐ จาก Andy Bechtolsheim ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งบริษัท Sun Microsystems นอกจากนี้ ยังเริ่มหาเงินลงทุนจากเพื่อน ครอบครัว และคนที่สนใจอีก 900,000 เหรียญสหรัฐ ในช่วงระหว่างการจัดหาเงินทุน Google ได้มีการพัฒนาต่อยอดและเติบโตไปอย่างต่อเนื่อง จนได้รับความสนใจจากบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน 2 ราย หรือที่เรียกว่า Venture Capital (VC) ซึ่งได้ร่วมลงทุนอีก 24 ล้านเหรียญสหรัฐ และท้ายที่สุดก็ได้เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ ทำให้ Google สามารถที่จะมีเงินลงทุนจากการขายหุ้นต่อสาธารณะครั้งแรก (Initial Public

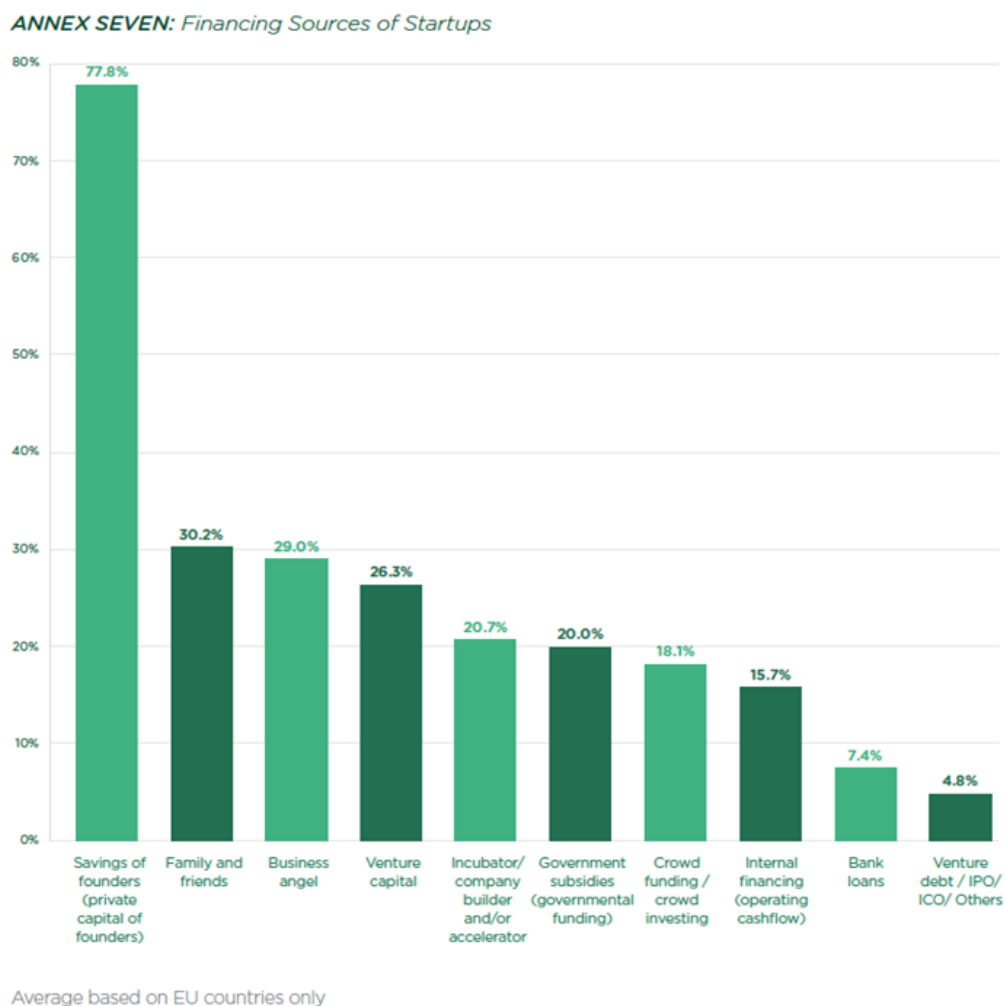
⁷ นักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) เป็นนักลงทุนที่มีฐานะทางการเงิน โดยส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการ หรือเป็นผู้มีฐานะมาจากอาชีพที่ใช้ความสามารถสูง เช่น แพทย์ ทนาย หรือดารา เป็นต้น โดยนักลงทุนแองเจิลจะลงทุนกับผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงระยะเริ่มแรก (Early Stage Entrepreneurship)

⁸ ผู้ร่วมลงทุน (Venture Capitalist) เป็นผู้รวบรวมเงินทุนจากบุคคลอื่นและอาจจะจะมีเงินทุนของตนเองเพื่อเข้าลงทุนกับผู้ประกอบการในระยะเริ่มแรก แต่จะลงทุนหลังจากที่ผู้ประกอบการได้ Seed Financing จาก Angel Investor หรือบางครั้งได้ผ่านกระบวนการทดสอบตลาดมาระยะหนึ่งแล้ว

Offering: IPO) โดยมีเงินลงทุนเพิ่มอีก 1.67 พันล้านเหรียญสหรัฐ ทั้งนี้ทั้งนั้น Google ใช้เวลาจากเริ่มต้นจนถึงพบกับบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุนทั้ง 2 บริษัท ประมาณ 3.5 ปี และ ใช้เวลาทั้งหมด 8.5 ปีกว่า Google จะออกขายหุ้นสู่สาธารณะ

เมื่อพิจารณาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ข้อมูลจากรายงาน EU Startup Monitor: 2018 Report ในภาพที่ 2.1 แสดงให้เห็นว่า เงินทุนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพส่วนใหญ่มาจากเงินออมส่วนตัวของผู้ก่อตั้ง (ร้อยละ 77.8) รองลงมาคือส่วนของทุนที่ได้จากเพื่อนและครอบครัว (ร้อยละ 30.2) และมีแหล่งทุนจาก Business Angel และ Venture Capital ในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง (ร้อยละ 29 และ ร้อยละ 26 ตามลำดับ) ทั้งนี้ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการนั้นมีหลากหลายระยะหรือหลากหลายขั้นตอน (Stage) ตามวงจรชีวิตของธุรกิจ (Life Cycle) ซึ่งมีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 2.4

ภาพที่ 2.1 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ



ที่มา: EU Startup Monitor: 2018 Report (2018)

ตารางที่ 2.4 รูปแบบและแหล่งเงินทุนตามวงจรชีวิตทางธุรกิจ

วงจรชีวิตทางธุรกิจ	รูปแบบในการจัดหาเงินทุน	ผู้เล่นและแหล่งเงินทุนหลัก
1. การหาเงินทุนธุรกิจใหม่ (Venture Financing)		
ขั้นการพัฒนา (Development Stage)	เงินทุนเริ่มแรก (Seed Financing)	สินทรัพย์ของผู้ประกอบการ ครอบครัวและเพื่อน
ขั้นสตาร์ทอัพ (Startup Stage)	เงินทุนสตาร์ทอัพ (Startup Financing)	สินทรัพย์ของผู้ประกอบการ ครอบครัวและเพื่อน นักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) นักลงทุนร่วมทุน (Venture Capitalists)
ขั้นการอยู่รอด (Survival Stage)	เงินทุนรอบแรก (First-Round Financing)	การดำเนินการทางธุรกิจ นักลงทุนร่วมทุน (Venture Capitalist) ผู้ขาย (Supplier) และลูกค้า (Customers) โครงการช่วยเหลือจากภาครัฐ ธนาคารพาณิชย์
ขั้นการเติบโตอย่างรวดเร็ว (Rapid-Growth Stage)	เงินทุนรอบสอง (Second-Round Financing)	การดำเนินการทางธุรกิจ ผู้ขาย (Supplier) และลูกค้า (Customers) ธนาคารพาณิชย์ วาณิชธนกิจ (Investment Banking)
2. การจัดหาเงินทุนตามรอบ (Seasoned Financing)		
ขั้นเติบโตเต็มที่ (Maturity Stage)	การได้มาซึ่งเงินกู้ (Obtaining Bank loans) การออกหุ้นกู้ (Issuing Bonds) การออกหุ้นสามัญ (Issuing Stock)	การดำเนินการทางธุรกิจ ธนาคารพาณิชย์ วาณิชธนกิจ

ที่มา: Smith et al (2011)

2.6 แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศทางการประกอบการ

เมื่อพิจารณาถึงระบบนิเวศทางการประกอบการ (Entrepreneurial Ecosystem) Valdez (1988) นำเสนอระบบนิเวศทางการประกอบการ โดยการเชื่อมโยงแนวคิดของ Simon (1954) และ Kirzner (1973) ที่กล่าวถึงสภาพแวดล้อมทางการประกอบการ (Entrepreneurial Environment) ที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ Bruno และ Tybjee (1982) ยังได้นำเสนอปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมทางการประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางด้านการเข้าถึงเงินทุน ลูกค้า ผู้จัดจำหน่าย นโยบายของภาครัฐ จำนวนผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ และความครอบคลุมของจำนวนมหาวิทยาลัย เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ สะท้อนให้เห็นถึงทรัพยากรต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการสามารถที่จะเลือกและได้มาเพื่อการสร้างธุรกิจใหม่ (New Venture) หรือการเริ่มต้น (Startup) ธุรกิจ นอกจากนี้มีงานวิจัยเชิงวิชาการอื่น ๆ ที่สนับสนุนเหตุผลที่ว่าสิ่งแวดล้อมมีอิทธิพลที่อาจจะเป็นเชิงบวกหรือเชิงลบต่อทางเลือกของผู้ประกอบการ (Hannan and Freeman, 1977; Meyer, 1978; Aldrich, 1979; Gartner, 1985)

ดังนั้นระบบนิเวศทางการประกอบการ (Entrepreneurial Ecosystem) จึงเป็นความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อผู้ประกอบการ และระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง ทั้งนี้สภาพแวดล้อมดังกล่าวอาจหมายถึงองค์ประกอบภาคเอกชน นโยบาย เงินทุน ทรัพยากร และปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อทางเลือกของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจทั้งธุรกิจที่มีอยู่ (Existing Business) หรือการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ (New Ventures หรือ Startups) ด้วยเหตุนี้ระบบนิเวศทางการประกอบการถือได้ว่าเป็นส่วนประกอบของปัจเจกชน องค์กร และสังคม ที่รวมตัวกันอย่างมีประสิทธิภาพที่ส่งผลทำให้เกิดการสร้าง ความมั่งคั่งและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

ระบบนิเวศทางการประกอบการไม่เพียงแต่เป็นตัวเร่งทำให้เกิดกิจกรรมทางการประกอบการที่ส่งผลทำให้ระบบเศรษฐกิจก้าวหน้าต่อไป แต่ยังเป็นตัวช่วยระบบเศรษฐกิจในภาวะตกต่ำอีกด้วย คำถามต่อมาคือเราจะรู้ได้อย่างไรว่า ระบบนิเวศทางการประกอบการคงอยู่หรือมีปฏิสัมพันธ์กันอย่างไร งานศึกษาของ Bell-Masterson และ Stangler (2015) กล่าวว่า สามารถวัดระบบนิเวศทางการประกอบการได้ใน 4 ด้านด้วยกัน คือ

(1) ความหนาแน่นของการประกอบการ (Entrepreneurial Density)

ความหนาแน่นในที่นี้แสดงถึงจำนวนผู้ประกอบการ กิจการ หรือการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ต่อพื้นที่ เมือง หรือภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง อย่างไรก็ตามก็จำเป็นต้องกำหนดคุณลักษณะของผู้ประกอบการว่าเป็นผู้ประกอบการของอุตสาหกรรมใด อายุขององค์กรและอายุของผู้ประกอบการ หน่วยวัดอาจจะวัดจาก จำนวนวิสาหกิจใหม่ (New Venture) ต่อประชากร 1,000 คน (โดยคำนวณจากประชากรในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง เช่น ประเทศไทย กรุงเทพฯ หรือภูมิภาคหรือจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง) เป็นต้น ความหนาแน่นหรือจำนวน

ผู้ประกอบการนั้นเป็นตัวบ่งบอกถึงผู้เล่นที่จะผสมผสานทรัพยากรเพื่อสร้างสรรค์กิจกรรมทางการประกอบการ ซึ่งเป็นหนึ่งในสี่ด้านของระบบนิเวศทางการประกอบการ

(2) ความเคลื่อนไหวของการประกอบการ (Entrepreneurial Fluidity)

ความเคลื่อนไหวสะท้อนถึงการเคลื่อนตัวของผู้ประกอบการ แรงงาน และทรัพยากร ระหว่างพื้นที่ภูมิภาคและระหว่างประเทศ การเคลื่อนตัว เปลี่ยนแปลง ทั้งผู้ประกอบการ แรงงาน และทรัพยากร ที่น้อย อาจจะเป็นตัวแสดงชี้บ่งถึงการกีดกันการเคลื่อนที่ของส่วนต่าง ๆ ที่จะสนับสนุนการเกิดการประกอบการ เนื่องจากการไหลของทั้งทรัพยากรและสินค้าและบริการสะท้อนถึงกิจกรรมของการประกอบการ ทั้งนี้ การวัดระดับการเคลื่อนไหวของการประกอบการอาจจะวัดจากระดับการเคลื่อนไหวหรือโยกย้ายของประชากร จำนวนการย้ายถิ่นฐานของแรงงาน เป็นต้น

(3) ความเชื่อมโยงทางการประกอบการ (Entrepreneurial Connectivity)

การเชื่อมโยง เครือข่าย ถือว่าเป็นหนึ่งในทรัพยากรที่สำคัญของผู้ประกอบการ ซึ่งสะท้อนถึงความสำคัญของเครือข่ายทางสังคม (Social Network) ในการที่ผู้ประกอบการสามารถที่จะเชื่อมโยงกับเครือข่ายในภาคส่วนต่าง ๆ ดังนั้นตัวกลางไม่ว่าจะเป็น หอการค้า สมาคมการค้า สมาคมต่าง ๆ เป็นส่วนสำคัญที่จะส่งเสริมความเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการเพื่อที่จะสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลและทรัพยากรต่าง ๆ

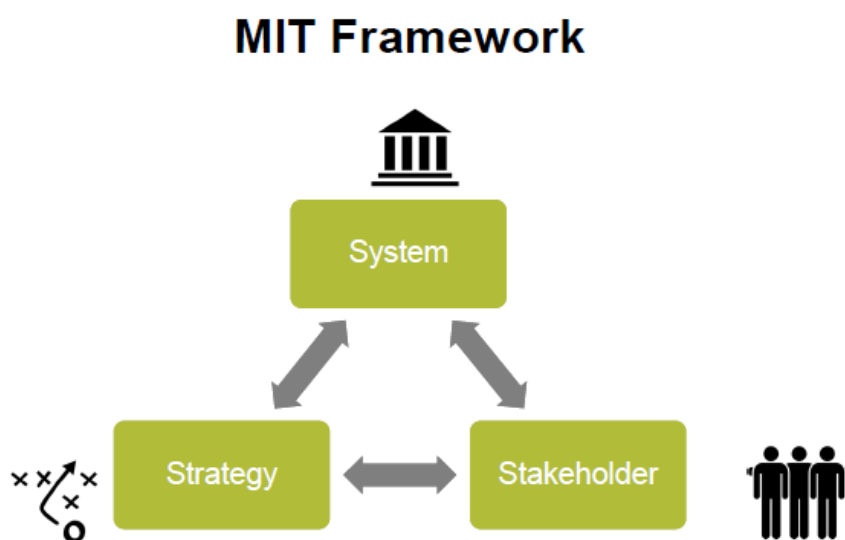
(4) ความหลากหลายทางการประกอบการ (Entrepreneurial Diversity)

ความหลากหลายทางการประกอบการเป็นส่วนสะท้อนถึงความหลากหลายทั้งในแง่ของลักษณะอุตสาหกรรมของการประกอบการ รวมไปถึงความแตกต่างของความเชี่ยวชาญ แนวคิดและวัฒนธรรม ความแตกต่างดังกล่าวจะแสดงถึงสภาพความสลับซับซ้อนของเศรษฐกิจและมีส่วนสัมพันธ์ต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและนวัตกรรม นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยเชิงวิชาการสนับสนุนความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างความหลากหลายของทีมผู้บริหาร (Top Management Team Diversity) และระดับนวัตกรรมขององค์กร (Organizational Innovation) (Qian, Cao and Takeuchi, 2013) แสดงให้เห็นว่าความแตกต่างที่เกิดขึ้นในระบบนิเวศจะช่วยส่งเสริมทำให้เกิดกิจกรรมทางการประกอบการ โดยการวัดความหลากหลายทางการประกอบการอาจวัดได้จากความหลากหลายทางผู้เชี่ยวชาญ ความสามารถในการเคลื่อนย้ายบุคลากร และความหลากหลายของวัฒนธรรมและแนวคิด เป็นต้น

2.7 แนวคิดเกี่ยวกับการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ

สถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) ภายใต้โครงการ MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program⁹ ซึ่งเป็นโครงการที่ริเริ่มจาก MIT Sloan School of Management ได้นำเสนอกรอบแนวคิดในการเร่งรัดการสร้างผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Accelerator Program) หรือ กรอบ 3S ซึ่งประกอบไปด้วย (1) Stakeholders (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย) (2) System (ระบบ) และ (3) Strategy (กลยุทธ์) ดังแสดงในภาพที่ 2.2

ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดในการเร่งรัดในการสร้างผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Accelerator Program) หรือ กรอบ 3S ของ MIT



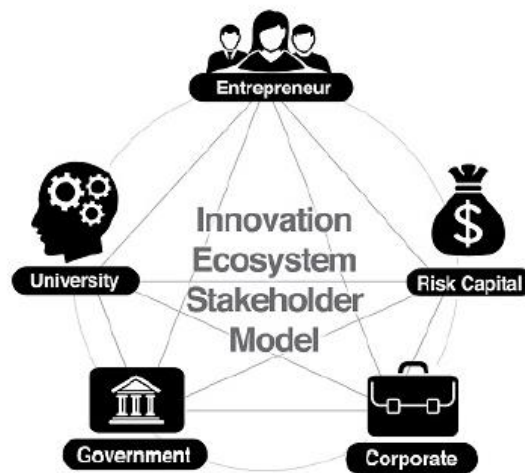
ที่มา: MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program (MIT REAP)

1. Stakeholders (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีบทบาทสำคัญอย่างมากซึ่งจะต้องเป็นเครือข่ายและการขับเคลื่อนเป็นไปในแนวทางเดียวกันในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการให้เกิดขึ้น ทั้งนี้ ประกอบไปด้วย 5 ภาคส่วน ดังแสดงในภาพที่ 2.3

⁹ <http://reap.mit.edu/>

ภาพที่ 2.3 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ในการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ



ที่มา: MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program (MIT REAP)

○ ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs)

ผู้ประกอบการถือได้ว่าเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักในการดำเนินกิจกรรมการประกอบการ (Entrepreneurial Activities) ไม่เพียงแต่มีความสัมพันธ์กับภาคส่วนอื่น ๆ ทั้งรับและให้การสนับสนุนจากภาคส่วนอื่น ๆ แต่ยังเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างผู้ประกอบการซึ่งทำให้อัตราการอยู่รอดของการประกอบการ (Entrepreneurial Survival) สูงขึ้น สำหรับความสัมพันธ์กับภาคส่วนอื่น เช่น การรับการสนับสนุนจากภาครัฐ การเป็นพันธมิตรร่วมกันภาคเอกชน การสนับสนุนด้านงานวิจัยจากมหาวิทยาลัย หรือการรับเงินลงทุนจากภาคเงินทุน เป็นต้น

○ ภาครัฐ (Government)

นโยบาย กฎระเบียบ และการส่งเสริมของภาครัฐ เป็นส่วนสำคัญต่อระบบนิเวศ และถือได้ว่าเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) ที่สำคัญ เนื่องด้วยการส่งเสริมเพื่อให้เกิดกิจกรรมทางการประกอบการขึ้นจะส่งผลทำให้เกิดการจ้างงาน และตัวเลขทางเศรษฐกิจไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) และผลที่ได้จากส่วนของธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่และประสบความสำเร็จยังย้อนกลับคืนมาให้แก่ภาครัฐในรูปของภาษี ทั้งนี้ภาครัฐยังมีความสัมพันธ์กับภาคอื่น ๆ ซึ่งอยู่ในบทบาทที่หลากหลายที่จะส่งผลกระทบทางตรงหรือทางอ้อมให้แก่ผู้ประกอบการ เช่น การที่ภาครัฐให้การสนับสนุนมหาวิทยาลัยเพื่อสร้างทุนมนุษย์ (Human Capital) ที่จะเข้าสู่ภาคธุรกิจใหม่ (New Venture) ในด้านต่างๆ โดยเฉพาะด้านนวัตกรรมที่ยังมีความต้องการบุคลากรทางด้าน วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และ

เทคโนโลยี ก็เป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมระบบนิเวศที่จะสนับสนุนการเกิดขึ้นของวิสาหกิจใหม่ เป็นต้น

○ ภาคเอกชน (Corporate)

สำหรับภาคเอกชน หรือองค์กรขนาดใหญ่ นั้น มีความสัมพันธ์ที่หลากหลายต่อภาคส่วนอื่น ๆ แต่สำหรับความสัมพันธ์ต่อผู้ประกอบการนั้น นอกจากจะเป็นคู่ค้าทางธุรกิจของผู้ประกอบการแล้ว หลายครั้งองค์กรขนาดใหญ่ต้องการขยายธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจเดิมของตน การควบรวมและเข้าซื้อกิจการ (Merge & Acquisition) ของผู้ประกอบการวิสาหกิจใหม่ก็เป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่สามารถทำได้ และเป็นอีกทางหนึ่งที่สามารถทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการประกอบการ ซึ่งอาจจะเรียกว่าเป็นหนึ่งใน Exit Strategy ของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ภาคเอกชนบางส่วนยังมีการเข้าร่วมลงทุนกับวิสาหกิจใหม่ หรือที่เรียกว่า Corporate Venture Capital อีกด้วย ดังนั้นจึงถือได้ว่าภาคเอกชนมีบทบาทในการสร้างผู้ประกอบการในสังคม

○ ภาคเงินทุน (Risk Capital)

ในส่วนของภาคเงินทุน นอกจากจะประกอบไปด้วยสถาบันการเงินหลักที่อยู่ในตลาดเงินและตลาดทุนแล้ว ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักที่เข้ามามีบทบาท คือ นักลงทุนที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่เรียกว่า Angel Investors กับบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capitalist) ที่ลงทุนในวิสาหกิจใหม่ที่มีศักยภาพและสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ถึงแม้ว่ามีความเสี่ยงสูงก็ตาม นอกจากส่วนของนักลงทุนแล้ว การมีตลาดเงินหรือตลาดทุนที่มีเครื่องมือทางการเงินที่สามารถรองรับการเกิดขึ้นของวิสาหกิจใหม่เพื่อระดมทุนนั้นเป็นองค์ประกอบสำคัญของผู้ประกอบการในการขยายกิจการให้เติบโตขึ้น สำหรับผู้ประกอบการแล้ว การเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offerings หรือ IPOs) ถือได้ว่าเป็นหลักไมล์ (Milestones) ที่สำคัญของความสำเร็จของผู้ประกอบการ

○ มหาวิทยาลัย (University)

ด้านการศึกษา วิจัย และพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นในด้านสินค้าและบริการ รวมไปถึงการผลิตบุคลากรเข้าสู่วิสาหกิจใหม่หรือสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษามีบทบาทสำคัญอย่างมาก มีงานศึกษาวิจัยที่กล่าวถึงการสร้างศูนย์บ่มเพาะและเร่งพัฒนา (Incubation and Acceleration Center) ภายในมหาวิทยาลัย เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างระบบนิเวศของการเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้ มหาวิทยาลัยยังเป็นหน่วยงานที่ให้คำแนะนำ เสนอนโยบายใหม่ ๆ รวมถึงทำการศึกษาวิจัยด้านต่าง ๆ ของ

ผลกระทบของการประกอบการต่อระบบเศรษฐกิจ เพื่อชี้บ่งถึงผลและแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการต่อไป

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการนั้นจะสำเร็จได้จำเป็นจะต้องมีองค์ประกอบทั้ง 5 องค์ประกอบ (Stakeholders) เข้าร่วมกันเพื่อผลักดันให้เกิดระบบนิเวศ และจะขาดภาคส่วนใดไม่ได้ เนื่องจากทั้ง 5 ส่วนนั้นต่างผลักดัน ส่งเสริมกันและกัน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐที่จะช่วยปรับปรุงกฎระเบียบ ข้อบังคับเพื่อให้เกื้อหนุนการประกอบการของผู้ประกอบการ ส่วนของนักลงทุนที่จะลงทุนเงินทุนเริ่มแรกให้กับผู้ประกอบการ ส่วนของภาคเอกชนหรือองค์กรเอกชนที่จะเข้ามาช่วยให้ผู้ประกอบการเป็นหนึ่งในห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) ท้ายที่สุดคือ มหาวิทยาลัยที่จะช่วยสร้าง บ่มเพาะ แนวความรู้ทั้งในด้านเทคนิค และความรู้ในด้านการประกอบการ

2. System (ระบบ)

ในส่วนของระบบจะเป็นการประเมินและวัดขีดความสามารถ ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจถึงสถานะของทักษะและความสามารถ เพื่อที่จะทราบได้ว่าจะต้องพัฒนาในส่วนใด และทำให้ทราบถึงแนวทางการแทรกแซงเชิงกลยุทธ์ (Strategic Intervention) โดยในส่วนของ System นั้นจะมีการแบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน ได้แก่

○ ขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม (Innovation Capacity)

เป็นความสามารถในการสร้างสิ่งใหม่ทั้งสินค้าและบริการที่จะมีศักยภาพในการตอบสนองต่อตลาดโลกได้ โดยขีดความสามารถนี้มีความสัมพันธ์กับการวิจัยและพัฒนา เครือข่ายรวมไปถึงกำลังคนที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนา นอกจากนี้มหาวิทยาลัยยังเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม

○ ขีดความสามารถทางการประกอบการ (Entrepreneurship Capacity)

เป็นความสามารถในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ หรือ สตาร์ทอัพ และสามารถที่จะพัฒนาธุรกิจดังกล่าวให้เจริญเติบโตอย่างสมบูรณ์ นอกจากนี้ยังรวมไปถึงขีดความสามารถในการอยู่รอด (Survival Rate) และทำให้ธุรกิจมีขยายตัวและเติบโต โดยขีดความสามารถนี้เกี่ยวข้องกับคุณภาพของกิจกรรมต่าง ๆ ทาง การประกอบการ การสร้างทีมงาน การโค้ช และความน่าลงทุนของธุรกิจต่อนักลงทุน

โดยในการวัดในแต่ละประเภทจะมีองค์ประกอบอยู่ 6 ด้านด้วยกัน ได้แก่ คน เงินทุน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อมเชิงนโยบาย วัฒนธรรมและชุมชน และความต้องการ ซึ่งมีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 2.5

3. Strategy (กลยุทธ์)

ในส่วนสุดท้ายของกรอบแนวความคิดคือส่วนของกลยุทธ์ซึ่งจะเรียกว่า Strategic Intervention หรือกลยุทธ์ในการแทรกแซงเพื่อให้เกิดการพัฒนาในระบบนิเวศทางการประกอบการ ตามที่กล่าวมาข้างต้น หากระบบนิเวศเปรียบเสมือนสภาพแวดล้อม บรรยากาศที่จะทำให้เกิดผู้ประกอบการในสังคมหรือไม่ กลยุทธ์ก็เปรียบเสมือนปุ๋ยที่เข้าไปแทรกแซง ปรับพื้นที่ หรือทำให้บรรยากาศดีขึ้น โดยกลยุทธ์ในภาพรวมอาจจะรวมถึง จำนวนโครงการบ่มเพาะอย่างเร่งรัดในการสร้างผู้ประกอบการ โครงการเร่งรัดผู้ประกอบการ (Accelerator Program) โครงการการแข่งขัน (Prize Competition) และการสร้างชุมชนจากพื้นที่และแล็บที่สามารถทำงานร่วมกัน (Community via Co-Working Space and Lab) นอกจากนี้ การสร้างโค้ช (Coach) หรือผู้ฝึกสอนและผู้เชี่ยวชาญ (Mentor) สำหรับการสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม ก็เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ที่จะช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศให้เกิดความสมบูรณ์และเหมาะสมต่อการเกิดขึ้นของผู้ประกอบการ

ในส่วนของกลยุทธ์ในการแทรกแซงเป็นการแทรกแซงที่เกิดขึ้นจากนโยบายและโครงการ (Policy and Programmatic Intervention: PPIs) โดยนโยบาย (Policy) เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากภาครัฐซึ่งจะช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงบริบททั้งหมดเพื่อให้ทรัพยากรในระบบนิเวศได้มีการพัฒนาและสามารถนำไปใช้ได้ ในขณะเดียวกันโครงการ (Programs) เป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นเฉพาะเจาะจงตามช่วงเวลาซึ่งสามารถเกิดขึ้นจากกลุ่มของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียซึ่งช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางระบบนิเวศในเฉพาะส่วนเท่านั้น

อย่างไรก็ดีการกำหนดกลยุทธ์จำเป็นจะต้องทราบถึงความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ในพื้นที่ (Region) เพื่อที่จะสามารถที่จะเข้าใจในการกำหนดรูปแบบนโยบายและโครงการที่จะเข้าแทรกแซงเพื่อสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการ

ตารางที่ 2.5 องค์ประกอบ 6 ด้านในการวัดขีดความสามารถทางการประกอบการและขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม

ขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม (Innovation Capacity)	องค์ประกอบ (Elements)	ขีดความสามารถทางการประกอบการ (Entrepreneurship Capacity)
○ กลุ่มนักนวัตกรรม ○ การศึกษาด้านเทคโนโลยีและการทำเชิงพาณิชย์	คน (People)	○ กลุ่มผู้ประกอบการ ○ คุณภาพทางการศึกษาทางการประกอบการ
○ เงินทุนในการวิจัย ○ โครงการจากภาครัฐ	เงินทุน (Funding)	○ การเข้าถึงทุนทางการประกอบการ เช่น ภาครัฐ ภาคเอกชน ส่วนของทุน เงินกู้ และเงินสนับสนุน
○ โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น ความเร็วของอินเทอร์เน็ต	โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)	○ โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น พื้นที่และการขนส่ง ○ ความพร้อมทางการบริการเพื่อสร้างผู้ประกอบการ
○ นโยบายด้านการแข่งขัน ○ นโยบายด้านสิทธิบัตร ○ นโยบายด้านการโอนถ่ายและความร่วมมือทางเทคโนโลยี	สภาพแวดล้อมทางนโยบาย (Policy Environment)	○ นโยบายด้านการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ○ กฎระเบียบทางด้านการธุรกิจและนโยบายด้านธุรกิจ
○ การยินดีกับสิ่งใหม่และนวัตกรรมใหม่ ○ การให้รางวัลกับนวัตกรรม	วัฒนธรรมและชุมชน (Culture & Community)	○ วัฒนธรรมทางการประกอบการและการยอมรับความล้มเหลว ○ การรับการสนับสนุนจากสังคมและการได้รับการยกย่อง
○ ธรรมชาติของการเกิดขึ้นของธุรกิจในพื้นที่	ความต้องการ (Demand)	○ ความต้องการสินค้าและบริการใหม่จากภาครัฐ เอกชน และลูกค้า

2.8 ความสำคัญของสตาร์ทอัพในระบบเศรษฐกิจ

การสร้าง “วิสาหกิจเริ่มต้น” หรือ “สตาร์ทอัพ (Startups) มีความสำคัญอย่างมากในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องด้วยสตาร์ทอัพสร้างการประกอบการเริ่มต้นที่มีความพยายามในการสร้างสรรค์นวัตกรรมและคุณค่าทางเศรษฐกิจ สามารถเป็นแรงผลักดันทำให้เกิดการจ้างงานและการเติบโตทางเศรษฐกิจ Kuratko (2005) และ Kane (2010) ได้กล่าวถึงความสำคัญของสตาร์ทอัพในการสร้างงานใหม่ในระบบเศรษฐกิจ โดย Kuratko (2005) สะท้อนให้เห็นถึงการศึกษาด้านการประกอบการที่เกิดขึ้นจากความต้องการของเยาวชนพร้อมกับการเกิดขึ้นขององค์กรใหม่หรือสตาร์ทอัพ ในส่วนของ Kane (2010) ได้ศึกษาถึงความสำคัญของสตาร์ทอัพในการสร้างงานและการเลิกการจ้างงาน โดยพบว่า การเติบโตของงานถูกผลักดันจากสตาร์ทอัพที่สร้างและพัฒนาขึ้น จากการวิเคราะห์ข้อมูลของประเทศสหรัฐอเมริกาในด้านการสร้างงานที่เกิดจากสตาร์ทอัพ พบว่าสตาร์ทอัพสามารถสร้างงานโดยเฉลี่ย 3 ล้านตำแหน่งต่อปี

Wiens และ Jackson (2015) ยังได้กล่าวไว้ว่า บริษัทที่เพิ่งก่อตั้งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและช่วยทำให้เกิดพลวัตทางเศรษฐกิจโดยเพิ่มความหนาแน่นทางการแข่งขันในตลาดและกระตุ้นนวัตกรรมให้เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังพบว่าในสหรัฐอเมริกาการลดลงของการเริ่มต้นธุรกิจใหม่หรือสตาร์ทอัพยังบั่นทอนการเติบโตทางเศรษฐกิจ และยังมีความสำคัญต่อการจ้างงาน โดยพบว่าในช่วงปี ค.ศ. 2005 - 2010 สตาร์ทอัพมีการจ้างงานเฉลี่ยมากกว่า 2 ล้านตำแหน่งต่อปีโดยเฉลี่ย ด้วยเหตุนี้ภาครัฐในหลายประเทศจึงมองเห็นถึงความสำคัญของการสร้างสตาร์ทอัพในประเทศโดยการสนับสนุนและผลักดันเชิงนโยบายเพื่อยกระดับประเทศให้เป็นเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation-Driven Economy)

ทั้งนี้ทั้งนั้นอาจจะกล่าวได้ว่าสตาร์ทอัพหรือการเริ่มธุรกิจใหม่ถือได้ว่าเป็นกิจกรรมของการประกอบการ (Entrepreneurial Activity) ที่ส่วนใหญ่แล้วจะใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเป็นส่วนสำคัญในการสร้างคุณค่า (Value Creation) ทำให้สามารถที่จะเติบโตได้อย่างรวดเร็วโดยมีรูปแบบธุรกิจที่สามารถทำซ้ำ (Repeatable) และเติบโตได้ (Scalable) ทั้งยังสร้างการเปลี่ยนแปลงในตลาดต่าง ๆ อย่างกว้างขวางไม่ว่าจะเป็นตลาดสื่อสิ่งพิมพ์ บันเทิง การศึกษา การคมนาคม ค้าปลีก และการเงิน โดยในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา การจ้างงานและการเติบโตทางเศรษฐกิจของสหรัฐต่างเกิดขึ้นจากธุรกิจไฮเทค ไม่ว่าจะเป็น Apple, Amazon, Google, Salesforce, VMware, Facebook, Twitter, Groupon, Zynga ซึ่งสามารถสร้าง GDP ได้ถึง 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ จาก GDP รวมของสหรัฐอเมริกาที่ 15 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 6.67 ของ GDP สหรัฐอเมริกา โดยบริษัทที่กล่าวมาข้างต้นต่างเป็นสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นมาใหม่ในขณะที่บริษัทใหญ่ของสหรัฐอเมริกาที่อยู่ใน S&P 500 ต่างมีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ลดลงร้อยละ 75 อายุเฉลี่ยของกิจการลดลงถึงร้อยละ 80 หรืออายุเฉลี่ยที่ 15 ปี (Techsauce, 2015) เนื่องด้วยรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงไป รวมไปถึงความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม นอกจากนี้การขยายตัวของ

สตาร์ทอัพและการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในรูปแบบธุรกิจที่รวดเร็วส่งผลทำให้เกิดการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน นอกจากนี้ สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ต่างมีรูปแบบธุรกิจที่รองรับการออกสู่สากล (Internationalization) และเปิดกว้างในการหาแหล่งทุนร่วมลงทุนที่เข้ามาร่วมผลักดัน สตาร์ทอัพจึงถือว่าเป็นอีกกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

2.9 ประเภทของสตาร์ทอัพ¹⁰

หากพิจารณาประเภทของสตาร์ทอัพ (startup) ตามประเภทอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอาจแบ่งเป็น

1. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Financial Technology; FinTech)

สตาร์ทอัพประเภท FinTech เป็นธุรกิจที่นำเทคโนโลยีมาบูรณาการกับระบบทางการเงิน เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถทำธุรกรรมทางการเงินได้สะดวกขึ้น โดยมีทั้งกลุ่มที่เกี่ยวกับการใช้จ่ายใช้สอย การให้กู้ยืม การลงทุน การบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน และการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่บริการการเงินส่วนตัว ไปจนถึงการเข้าถึงการเงินรูปแบบใหม่ ๆ เช่น การจ่ายเงินออนไลน์ หรือเป็นสตาร์ทอัพที่ตัดคนกลางอย่างเช่นธนาคารออกไป เช่น สตาร์ทอัพเกี่ยวกับการโอนเงินระหว่างประเทศที่ผู้ใช้งานจะเสียค่าธรรมเนียมถูกกว่าธนาคาร หรือสตาร์ทอัพเกี่ยวกับสินเชื่อที่นำผู้กู้ยืมกับผู้ให้ยืมมาพบกัน ผู้กู้ยืมสามารถกู้เงินจากผู้ที่ยืมได้โดยตรงโดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ยสูงกับธนาคาร ในขณะเดียวกันผู้ที่ให้ยืมก็ได้ดอกเบี้ยสูงกว่าการฝากเงินทั่วไป หรือสตาร์ทอัพที่ช่วยเหลือด้านการลงทุน ตัวอย่างสตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech) ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Jitta แพลตฟอร์มทางการเงิน เน้นการวิเคราะห์การลงทุนแบบเน้นคุณค่า (Value Investing) โดยการวิเคราะห์งบการเงินของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ทั่วโลก เพื่อให้นักลงทุนเลือกหุ้นได้ง่ายและเร็วขึ้น
- Omise บริการ Payment Gateway ที่ให้บริการร้านค้าออนไลน์ สามารถใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตได้ง่าย
- FlowAccount โปรแกรมบัญชีออนไลน์ที่บริษัท Startup และ SME เลือกใช้ เพราะใช้งานง่าย ไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานทางด้านบัญชี

¹⁰ ข้อมูลจาก

(1) Startup Thailand Magazine ฉบับที่ 2 (สิงหาคม 2560) https://www.startupthailand.org/wp-content/uploads/2018/05/Startup_Thailand_Magazine_02.pdf

(2) ซีรีส์สตาร์ทอัพ: EP.2 ประเภทของสตาร์ทอัพ www.bossup.co.th

(3) <https://www.youtube.com/watch?v=m2oGRmNtbgo>

2. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (Educational Technology; EdTech)

สตาร์ทอัพทางการศึกษาเป็นธุรกิจที่นำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาคุณภาพทางการศึกษาหรือใช้เทคโนโลยีทำให้การเข้าถึงการศึกษามากขึ้นหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยอาจอยู่ในรูปแบบของสื่อการเรียนการสอนรูปแบบใหม่ ระบบหรือเทคโนโลยีที่ช่วยในเรื่องการเรียนรู้นอกห้องเรียน เป็นต้น ตัวอย่างสตาร์ทอัพทางการศึกษา (EdTech) ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- SkillLane เว็บไซต์คอร์สเรียนออนไลน์ที่สามารถเรียนคอร์สจากผู้เชี่ยวชาญที่มีคุณภาพ ทำให้เกิดการเรียนรู้ที่ไร้ขีดจำกัด

3. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตรและอาหาร (Agricultural Technology; AgriTech & FoodTech)

สตาร์ทอัพด้านการเกษตรและอาหาร เป็นธุรกิจที่นำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาการผลิตทางการเกษตร หรือแก้ปัญหาทางการเกษตรตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตของเกษตรกร เช่น นำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาการเก็บเกี่ยว การขนส่ง และกระจายสินค้าเกษตรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ไปจนถึงการบริหารจัดการสินค้าและบริการด้านอาหารให้มีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าเกษตรและอาหารได้ง่ายขึ้น ได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้นและราคาถูกลง ตัวอย่างสตาร์ทอัพด้านการเกษตรและอาหาร ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Ricult ใช้ Machine Learning และภาพถ่ายดาวเทียมช่วยเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร และช่วยให้เกษตรกรเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายและเร็วขึ้น
- Evergrow เว็บไซต์เทคโนโลยีการปลูกผักในพื้นที่จำกัด สามารถดูแลควบคุมการเพาะปลูกผ่านแอปพลิเคชันได้ด้วยตัวเอง

4. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านสุขภาพ (Health Technology; HealthTech)

HealthTech เป็นธุรกิจสตาร์ทอัพที่เกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาการให้บริการทางการแพทย์หรือการพัฒนาสุขภาพในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ทำให้การเข้าถึงบริการทางการแพทย์ดีขึ้นและสะดวกมากขึ้น (เช่น การปรึกษาแพทย์ออนไลน์) พัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างแพทย์และคนไข้ให้สะดวกและเข้าใจได้ง่ายขึ้น พัฒนาการเก็บข้อมูลทางการแพทย์ หรือในระดับที่ใหญ่ขึ้นอาจรวมไปถึงการพัฒนาระบบการบริหารจัดการโรงพยาบาลและคลินิก นอกจากนี้อาจอยู่ในรูปแบบของการพัฒนา Gadget ที่ใช้ในการวัดสุขภาพด้านต่าง ๆ ของผู้ใช้ โดยผู้ใช้งานสามารถรับรู้ได้ว่าสุขภาพของตนในเรื่องนั้น ๆ เป็นอย่างไร หากมีปัญหาก็สามารถไปหาแพทย์ได้ทันที หรือแอปพลิเคชันที่คอยแนะนำผู้ใช้งานในเรื่องการออกกำลังกาย เป็นต้น สำหรับตัวอย่างสตาร์ทอัพ HealthTech ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Health at Home บริการจัดหาผู้ดูแลที่เหมาะสม ช่วยให้การดูแลผู้สูงอายุและผู้ป่วยที่บ้านเป็นเรื่องง่าย
- ZeekDoc เว็บไซต์ค้นหาแพทย์เฉพาะทางที่อยู่ใกล้บ้าน และทำการนัดหมายได้ทันที ทำให้ไม่ต้องเดินทางไกลเพื่อไปเข้ารับการรักษา

5. ธุรกิจสตาร์ทอัพที่เกี่ยวกับการใช้ชีวิตประจำวัน การบริการส่วนบุคคล และความบันเทิง (Lifestyle : Personal service, Entertainment)

ธุรกิจเกี่ยวกับการทำให้การใช้ชีวิตสะดวกและง่ายขึ้น อาจรวมถึงตั้งแต่การหางาน การเลือกซื้อสินค้าและบริการ การจองร้านอาหารออนไลน์ หรือการจัดส่งสินค้า (Delivery) ประเภทต่าง ๆ ตัวอย่างสตาร์ทอัพประเภทดังกล่าวที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- QueQ แอปพลิเคชันที่ช่วยจัดระบบคิวของร้านค้า สามารถจองคิวล่วงหน้าระหว่างเดินทางไปยังร้านค้าต่าง ๆ ในรัศมี 1 กิโลเมตร
- Socialgiver สตาร์ทอัพที่เปลี่ยนแปลงการใช้จ่ายใช้สอยของผู้คนให้เป็นการสร้างประโยชน์เพื่อสังคมได้ง่าย ๆ

6. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว (Travel Technology; TravelTech)

TravelTech เป็นธุรกิจที่นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อช่วยทำให้การท่องเที่ยวเป็นเรื่องง่ายและสะดวกสบายมากขึ้น ตั้งแต่การค้นหาสถานที่และรูปแบบการท่องเที่ยว การจองตั๋วเครื่องบิน จองที่พัก จองรถ หรืออื่น ๆ ในสถานที่ที่นักท่องเที่ยวไม่เคยไป ตัวอย่างสตาร์ทอัพที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Local Alike แพลตฟอร์มที่เชื่อมโยงระหว่างการท่องเที่ยวโดยชุมชนกับนักท่องเที่ยวที่สนใจในเรื่องการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน
- Penquint แอปพลิเคชันจองตั๋วเครื่องบินที่จัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย สามารถจองที่นั่งกับสายการบินได้กว่า 500 แห่งทั่วโลก

7. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (Industrial Technology; IndustryTech)

IndustryTech เป็นสตาร์ทอัพที่เข้าไปช่วยบริหารจัดการอุตสาหกรรม หรือนำนวัตกรรมใหม่ ๆ ไปทำงานแทนมนุษย์ในภารกิจต่าง ๆ ของอุตสาหกรรม มุ่งสนับสนุนอุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาหุ่นยนต์จัดการฟาร์มอัจฉริยะ หรือนวัตกรรม UAV (Unmanned Aerial Vehicle) เช่น โดรน เพื่อใช้ในงานสำรวจพื้นที่ที่เหมาะสมในการทำอุตสาหกรรมประเภทนั้น ๆ หรือเพื่อใช้ในการติดตามและตรวจสอบการทำงานในพื้นที่ของอุตสาหกรรมดังกล่าว เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชันที่คอยเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลด้วย เป็นสตาร์ทอัพที่นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาช่วยจัดการธุรกิจทั้งขนาดเล็ก

กลาง และใหญ่ ทำให้กลุ่มอุตสาหกรรมเติบโตได้เร็วขึ้น ตัวอย่างสตาร์ทอัพ IndustryTech ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Stone Lab สร้างโปรแกรมควบคุมและจัดการเครื่องมือวัดสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล หรือมหาวิทยาลัย รวมทั้งช่วยทำทะเบียนเครื่องมือ ระบบการเบิกของผ่านมือถือ จนถึงแผนการซ่อมบำรุง
- GetLinks แพลตฟอร์มที่เป็นตัวกลางเชื่อมบุคลากรชั้นนำในสาย Tech&Digital เข้ากับองค์กรต่าง ๆ
- Foodstory การจัดการระบบร้านอาหารบนไอแพดอย่างครบวงจร ซึ่งทำให้การทำร้านอาหารสะดวกมากขึ้น

8. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce)

สตาร์ทอัพที่เกี่ยวข้องกับ E-Commerce ส่วนใหญ่แล้วจะเกี่ยวกับการขายของออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ หรือแพลตฟอร์มอื่น เช่น แอปพลิเคชันหรือเฟสบุ๊ก เป็นต้น รวมถึงสตาร์ทอัพที่ให้บริการทำระบบ E-Commerce ให้กับร้านค้า หรือช่วยดูแลเรื่องการบริหารจัดการ ทำให้เจ้าของกิจการที่ไม่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีมากนัก สามารถใช้งานระบบ E-Commerce ได้ ซึ่งช่วยลดต้นทุนและเวลาไปได้อย่างมาก ตัวอย่างสตาร์ทอัพ E-commerce ที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Commerzy ระบบสต็อกสินค้าและจัดการช่องทางขายออนไลน์ รองรับการขายรูปแบบใหม่ เช่น ระบบตัวแทนจำหน่ายไม่สต็อกสินค้า (Dropship) รวมไปถึงการขายผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ (E-Commerce Website) และการขายผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค (Chat-Social Commerce) ร้านค้าจึงสามารถเพิ่มจุดเด่นให้ร้านและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดได้
- Zort ระบบจัดการคำสั่งซื้อและสต็อกออนไลน์ ช่วยให้การทำงานเป็นระบบตั้งแต่บันทึกรายการซื้อขาย ออกบิลและเอกสาร ไปจนถึงการขนส่งสินค้า รายงานและบัญชีเบื้องต้นช่วยให้มองเห็นภาพรวมของธุรกิจ รวมไปถึงการจัดการการขายหลายช่องทาง

9. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property & Urban Technology; PropertyTech)

ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับการก่อสร้างที่อยู่อาศัย หรืออำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัย หรือในการบริหารจัดการบ้าน คอนโด หอพัก ที่ดิน เป็นต้น รวมไปถึงบริการด้านซื้อขายและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ สตาร์ทอัพที่ดึงเอาเทคโนโลยีเข้ามาทำงานร่วมกับอสังหาริมทรัพย์ มีตั้งแต่การเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้อยู่อาศัยไม่ว่าจะเป็น การทำระบบเปิด/ปิดไฟอัตโนมัติ ระบบควบคุม

อุณหภูมิจาก หรือระบบความปลอดภัย เป็นต้น หรือทำเกี่ยวกับระบบการจัดการหอพักที่ช่วยลดต้นทุนการจ้างคนดูแล หรือทำเกี่ยวกับการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสียค่าบริการให้กับนายหน้า เป็นต้น ตัวอย่างสตาร์ทอัพที่โดดเด่นของประเทศไทย ได้แก่

- Builk ซอฟต์แวร์บริหารธุรกิจก่อสร้างสำหรับผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการ เพื่อให้บริการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- Seekster ตัวกลางในการจัดหาแม่บ้านและช่างซ่อม ช่วยให้ไม่ต้องเสียเวลาในการค้นหา สามารถดูรายละเอียดผู้ให้บริการและความเห็นของผู้ใช้คนอื่นได้อีกด้วย

10. ธุรกิจสตาร์ทอัพของหน่วยงานราชการ (Government Technology; GovTech)

ทำให้เข้าถึงข้อมูลข่าวสาร กระบวนการเชื่อมต่อกับหน่วยงานของรัฐบาลได้ง่ายยิ่งขึ้น ตัวอย่างของ GovTech ได้แก่

- Community Information System เป็นการให้บริการ เช่น ลิขสิทธิ์โปรแกรมสารสนเทศ ชุมชนผ่านระบบคลาวด์ เชื่อมโยงข้อมูลสารสนเทศไปยังหน่วยงานรัฐทุกระดับอย่างมีประสิทธิภาพ

11. ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านสื่อโฆษณา (Advertising Technology; AdTech)

เป็นธุรกิจในรูปแบบของ Digital Advertising การให้บริการโฆษณา Multimedia รูปแบบต่าง ๆ ที่จะทำให้เข้าถึงบริการและสินค้าในรูปแบบใหม่ ๆ

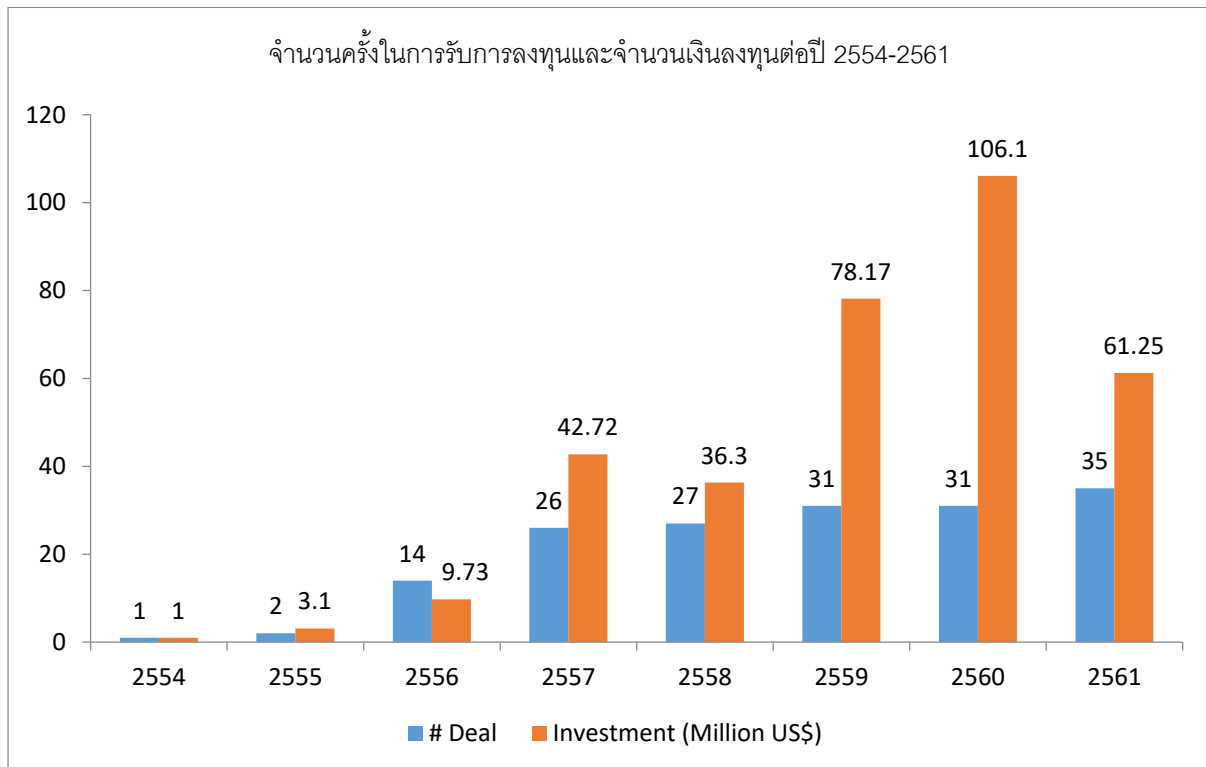
บทที่ 3: สถานการณ์สตาร์ทอัพและระบบนิเวศทางการประกอบการในประเทศไทย

3.1 สถานการณ์สตาร์ทอัพในประเทศไทย

สตาร์ทอัพในประเทศไทยถือได้ว่ายังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยได้เริ่มมีการเปิดตัวและแนะนำให้สังคมไทยรู้จักกันอย่างจริงจังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 โดยทางรัฐบาลนำโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานภาครัฐที่พัฒนากำลักระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนหรือที่รู้จักในนาม “ประชารัฐ” จัดงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ภายใต้แนวคิด “Unite to Rise” โดยมุ่งหวังที่จะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาผลักดันเศรษฐกิจซึ่งเป็นช่วงเดียวกันกับที่รัฐบาลนำนโยบายประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) เข้ามาปรับเปลี่ยนและขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ เพื่อให้ประเทศสามารถหลุดพ้นจากปัญหากับดักรายได้ปานกลางที่มีผลผลิตภาพการผลิตต่ำ เกิดความเหลื่อมล้ำ และขาดความสมดุล โดยภาครัฐมีเป้าหมายในการช่วยผลักดันให้เกิดสังคมแห่งผู้ประกอบการขึ้นในประเทศไทย ซึ่งจะส่งผลทำให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

อย่างไรก็ดีหากย้อนกลับไปในยุคแรกของสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นในประเทศไทยอาจจะเรียกได้ว่าเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับด้านไอทีและซอฟต์แวร์เป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นในด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์/การตลาด (E-Commerce/Marketplace) การชำระเงิน (Payment) หรือว่าอาหารและร้านอาหาร (Food & Restaurant) (เช่น Wongnai) เป็นต้น โดยจากข้อมูลของ Techsauce (2019) ในภาพที่ 3.1 พบว่าจำนวนครั้งในการระดมทุนที่เกิดขึ้นรวมไปถึงเงินทุนที่สตาร์ทอัพระดมทุนได้ (เฉพาะข้อมูลที่มีการเปิดเผย) ในปี พ.ศ. 2554 มีเงินลงทุนเพียง 1 ล้านบาทหรือสิบล้าน และเมื่อปี พ.ศ. 2555 ที่มีบริษัทที่ได้รับเงินลงทุนเพียง 2 บริษัท แต่มีเงินทุนที่ได้รับเพิ่มขึ้นเป็น 3.1 ล้านบาทหรือสิบล้าน อย่างไรก็ตามแนวโน้มในแง่ของจำนวนครั้ง (Deal) ที่ได้รับการลงทุนของสตาร์ทอัพในยุคบุกเบิกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มจากหลักหน่วยในช่วงก่อนปี พ.ศ. 2556 เป็นหลักสิบในช่วงปี พ.ศ. 2556 ถึง พ.ศ. 2561 และมียอดเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด โดยในปี พ.ศ. 2557 เงินทุนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพโดยรวม (ที่มีการเปิดเผย) สูงถึง 42.72 ล้านบาทหรือสิบล้าน และเมื่อรัฐบาลเข้ามามีบทบาทในการผลักดันและวางนโยบาย รวมไปถึงมีแนวโน้มที่จะมีการแก้ไขกฎหมายและนโยบายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพในปี พ.ศ. 2559 ส่งผลทำให้จำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนในปี พ.ศ. 2560 มีจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุนจากนักลงทุน 31 ดิล สำหรับในปี พ.ศ. 2561 จำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุนจากนักลงทุนเพิ่มขึ้นเป็น 35 ดิล แต่เงินทุนที่สตาร์ทอัพได้รับลดลงเป็น 61.25 ล้านบาทหรือสิบล้าน รวมเงินทุนที่สตาร์ทอัพได้รับและมีการเปิดเผยในปีดังกล่าวสูงถึง 106.1 ล้านบาทหรือสิบล้าน จากตัวเลขทางสถิติดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดของจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพและได้รับการลงทุนจากนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เมื่อนับจำนวนดิลสะสมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึงปี พ.ศ. 2561

ภาพที่ 3.1 จำนวนครั้ง (ดีล) การระดมทุนและจำนวนเงินลงทุนต่อปี



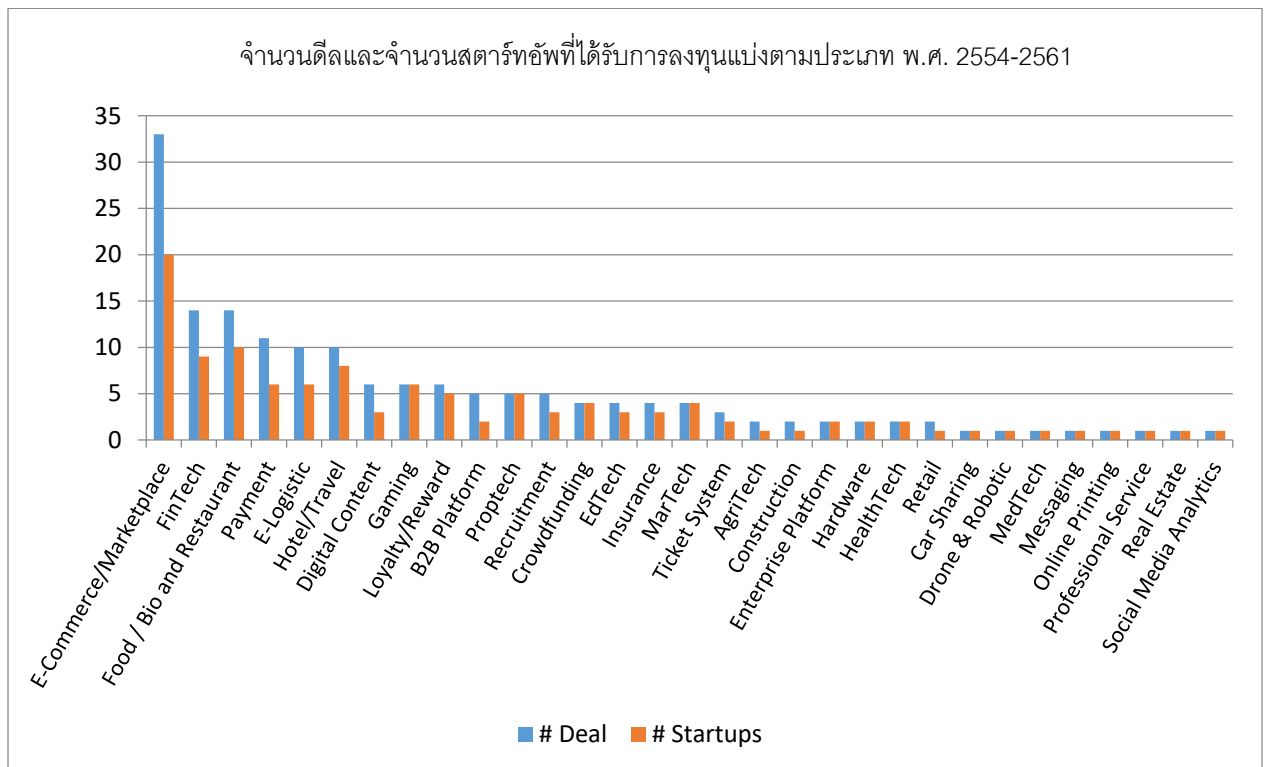
ที่มา: Techsauce (2019)¹

เมื่อพิจารณาถึงประเภทของธุรกิจสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนในช่วงปี พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2561 จากภาพที่ 3.2 พบว่าสตาร์ทอัพที่ทำธุรกิจในประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce/Marketplace) เช่น Seekster, Priceza หรือ Fixzy มีจำนวนดีลและจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนสูงที่สุด โดยจำนวนดีลสูงสุดถึง 33 ดีล ในขณะที่อันดับ 2 เป็นสตาร์ทอัพประเภท FinTech และ อาหารและร้านอาหาร (Food & Restaurant) ที่ได้รับความสนใจจากนักลงทุน โดยได้รับจำนวนดีล 14 ครั้งเท่ากัน ตามมาด้วยสตาร์ทอัพประเภทการชำระเงิน (Payment) โลจิสติกส์ (Logistics) และ โรงแรมและการท่องเที่ยว (Hotel/Travel) ตามลำดับ ทั้งนี้ ตัวเลขข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลเฉพาะที่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเปิดเผยให้กับแหล่งข้อมูลเท่านั้น โดยยังอาจจะมีสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนในรอบ Seed Fund จากนักลงทุนเองแต่ไม่ต้องการเปิดเผย อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ในยุคแรก ๆ ก่อนปี พ.ศ. 2559 จะเป็นสตาร์ทอัพประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และ Marketplace รวมไปถึงสตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech) และสตาร์ทอัพด้านการชำระเงิน (Payment) มากกว่า โดยยังไม่ได้ลงลึกไปถึงสตาร์ทอัพประเภทด้านสุขภาพ

¹ <https://techsauce.co/report/thailand-tech-startup-ecosystem-year-2018/>

(HealthTech) หรือ ด้านสตาร์ทอัพด้านการเกษตร (AgriTech) ซึ่งเพิ่งจะได้รับการลงทุนหลังจากปี พ.ศ. 2559

ภาพที่ 3.2 จำนวนดีลและจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนแบ่งตามประเภท พ.ศ. 2555-2561



ที่มา: Techsauce (2019)²

และเมื่อพิจารณาถึงจำนวนสตาร์ทอัพที่ออกจากการประกอบการ (Exits) โดยอาจอยู่ในรูปแบบของการขายบริษัทให้แก่บริษัทอื่น ๆ หรือผ่านการควบรวมกิจการ รวมไปถึงการขายหุ้นสู่สาธารณะครั้งแรก (Initial Public Offering, IPO) พบว่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึงปี พ.ศ. 2561 มีจำนวนสตาร์ทอัพที่เปิดเผยว่ามีการ Exits จำนวนทั้งสิ้น 12 ราย ซึ่งทุกบริษัทล้วนแล้วแต่ขายหุ้นให้แก่บริษัทอื่น ในส่วนของการระดมทุนพบว่า มีจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนในช่วง Seed Funding, Series A และ Series B&C จำนวน 57, 27 และ 11 ราย ตามลำดับ ดังแสดงในตารางที่ 3.1

² <https://techsauce.co/report/thailand-tech-startup-ecosystem-year-2018/>

ตารางที่ 3.1 จำนวนสตาร์ทอัพในแต่ละช่วงการประกอบการ พ.ศ. 2554 - 2561

ช่วงการประกอบการ	จำนวนสตาร์ทอัพ
Exits	12
Series B & C	11
Series A	27
Seed Funding	57
รวม	91

ที่มา: สรุปจากข้อมูลใน Techsauce (2019)³

สำหรับสถานการณ์วิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพไทยในปี พ.ศ. 2561 ถือได้ว่าการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทั้งในส่วนของจำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้น ด้านเงินทุน จำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุน จำนวนนักลงทุนรวมทุนรวมไปถึงนักลงทุนเองเจดที่เพิ่มมากขึ้น ตารางที่ 3.2 แสดงข้อมูลสถานการณ์สตาร์ทอัพของสำนักงานเศรษฐกิจการคลังที่รวบรวมมาจากรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจแห่งชาติประจำเดือนมกราคมถึงกันยายน พ.ศ. 2561 (จากการประชุมในเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม พ.ศ. 2561) จากตารางที่ 3.2 พบว่า ในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2561 มีจำนวนสตาร์ทอัพที่ลงทะเบียนกับ startupthailand.org ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ 1,700 ราย (เพิ่มขึ้นจาก 1,500 ราย ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2561 และเพิ่มขึ้นจากช่วงต้นปี พ.ศ. 2561 ที่มีผู้ลงทะเบียนเพียงประมาณ 700 ราย) ในด้านการขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษี พบว่า ในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2561 จำนวนสตาร์ทอัพที่จดทะเบียนและยื่นขอการรับรองกับสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เพื่อมีสิทธิขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิของ SMEs/New Startup มีทั้งสิ้น 183 ราย จำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจาก สวทช. 130 ราย ในขณะที่มีจำนวนสตาร์ทอัพที่ขอใช้สิทธิกับกรมสรรพากร 89 ราย (ทุกรายการเพิ่มขึ้นจากช่วงต้นปี พ.ศ. 2561 อย่างเห็นได้ชัด) สำหรับจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการร่วมลงทุนกับธนาคารของภาครัฐไม่ว่าจะเป็นธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ที่ได้อนุมัติร่วมลงทุนกับสตาร์ทอัพแล้ว 49 ราย (เพิ่มขึ้นจาก 35 ราย ในช่วงต้นปี) วงเงินรวม 1,305.4 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวเมื่อเทียบกับช่วงต้นปีที่มีวงเงิน 768 ล้านบาท) สำหรับบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital, VC) และทรัสต์เพื่อกิจการเงินร่วมลงทุน (Private Equity Trust: PE Trust) ที่ขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อขอยกเว้นภาษีเงินได้จากเงินปันผลและรายได้จากการโอนหุ้นเป็นระยะเวลา 10 รอบบัญชี พบว่า ในเดือนกันยายน พ.ศ. 2561 มีผู้จดทะเบียนเป็น VC และ PE ทรัสต์กับสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

³ <https://techsauce.co/report/thailand-tech-startup-ecosystem-year-2018/>

ทั้งสิ้น 32 ราย นอกจากนี้ในปีเดียวกันทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ได้ออกมาเปิดเผยว่า กลุ่มธุรกิจไทยมีเม็ดเงินลงทุนที่พร้อมร่วมลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพกว่า 1,200 ล้านบาท⁴ ซึ่งเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวในงาน Startup Thailand 2018 ในธีมงาน “โอกาสที่ไม่สิ้นสุดของทุกคน (Endless Opportunities)” ในขณะที่ทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้เผยข้อมูลในปี พ.ศ. 2561 ว่ามีสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพและดำเนินธุรกิจได้จริงประมาณ 1,500 ราย และมีธุรกิจสตาร์ทอัพอีก 8,500 รายที่ยังไม่ได้จดทะเบียนดำเนินธุรกิจ แต่กำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งจากจำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นจะส่งผลทำให้เกิดการจ้างงานมากกว่า 15,000 อัตรา และจะช่วยให้เกิดการดึงดูดเม็ดเงินลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพจากนักลงทุนทั้งภายในและต่างประเทศทั้งภาครัฐและเอกชนรวม 44,000 ล้านบาท⁵

ในขณะที่ข้อมูลในปี พ.ศ. 2560 จากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอ้างว่า ภาพรวมจำนวนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทยมีรวม 1,500 ราย เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2559 ที่มีจำนวนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ 700 ราย และคาดว่าในปี พ.ศ. 2560 ยังมีสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงพัฒนาแนวคิดธุรกิจรวม 8,000 ราย ซึ่งสูงกว่าปี พ.ศ. 2559 ที่มีจำนวนสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงเดียวกันรวม 5,000 ราย⁶ ในขณะที่กระทรวงอุตสาหกรรมเปิดเผยข้อมูลในปี 2560 ว่าจำนวนสตาร์ทอัพไทยมีกว่า 8,000 ราย⁷ โดยเป็นสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพและสามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้จริงอยู่ประมาณ 1,500 ราย ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2560 สตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนสูงสุดและมีการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณชนคือ aCommerce ได้รับการลงทุนจากนักลงทุนร่วมทุน 65 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 2,145 ล้านบาท (อัตราแลกเปลี่ยน 33 บาท/ดอลลาร์สหรัฐ) ซึ่งหากรวมการระดมทุนตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 ถึง พ.ศ. 2560 ทาง aCommerce ได้รับการลงทุนทั้งสิ้น 93.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนในรูปแบบ ICO-based in Thailand⁸ มากที่สุด คือ Omise go โดยเปิดขาย ICO ต่อบุคคลทั่วไป และสามารถระดมเงินทุนได้ถึง 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

จะเห็นได้ว่าตัวเลขจากสื่อต่างๆ อาจจะพอสรุปพอสังเขปได้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพและได้รับการลงทุนในปัจจุบันของไทยยังอยู่ประมาณ 200-300 ราย ในขณะที่จำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นซึ่งอาจจะอยู่ในช่วง Idea Stage หรือพอที่มีศักยภาพในการดำเนินการต่อมีอยู่ประมาณ 1,700 ราย โดยอ้างอิงจากที่ทำการลงทะเบียนกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ซึ่งมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น และเริ่มเปิดเผยตัวตนออกมาผ่านการ

⁴ <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/800041>

⁵ https://www.matichon.co.th/newsroom-analysis/news_954562

⁶ <https://www.posttoday.com/economy/501965>

⁷ <https://mgronline.com/smes/detail/9600000079364>

⁸ ICO ย่อมาจาก Initial Coin Offering เป็นวิธีการระดมทุนที่ใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน โดยเอา coin/token ของระบบมาขายให้กับคนทั่วไปซื้อหรือร่วมลงทุน มีความคล้ายคลึงกับ IPO (Initial Public Offering) คือการเปิดขายหุ้นสาธารณะให้แก่ประชาชน แต่แทนที่จะขายหุ้นสามัญ แต่เป็นการขาย Coin ในรูปแบบ Cryptotoken หรือ Cryptocoin แทน

ลงทะเบียนในขณะที่ตัวเลขที่คิดว่าจะจะเป็นจำนวนสตาร์ทอัพทั้งหมดที่เกิดขึ้นอยู่ที่ประมาณ 8,000 รายนั้นพอที่จะนำเป็นตัวเลขที่แสดงถึงสังคมที่สนใจและอยากจะมาเริ่มประกอบธุรกิจในแบบสตาร์ทอัพ

นอกจากนี้ยังมีความเคลื่อนไหวในการรวมตัวของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมการค้าเฮลท์เทคไทย สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย ชมรมผู้ประกอบการโลจิสติกส์ อิเล็กทรอนิกส์ ในการมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่หน่วยงานภาครัฐ อีกทั้งยังเป็นตัวกลางเพื่อช่วยประสานการสนับสนุนรวมไปถึงการกระจายข่าวประชาสัมพันธ์ด้านต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในประเทศไทย นอกจากนี้ ภาครัฐมี Startup Thailand ซึ่งเป็นหน่วยงานในระดับประเทศที่ก่อตั้งมาเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น รวมไปถึงระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem) โดยอยู่ภายใต้นโยบายของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ซึ่งคณะรัฐมนตรีได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการดังกล่าวในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559 จากการนำเสนอของกระทรวงการคลัง ทั้งนี้ ทางคณะรัฐมนตรีได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Start Up Committee) โดยมีปลัดกระทรวงการคลัง เป็นประธานกรรมการ ผู้อำนวยการสำนักนโยบายการออมและการลงทุน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เป็นกรรมการและเลขานุการ และผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอีก 19 คน เป็นกรรมการ เพื่อร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์หลัก (Grand Strategy) ในการแก้ไขปัญหาวิสาหกิจของประเทศ นอกจากนี้ยังจัดตั้งกองทุน เพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น (Start Up) เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้โดยง่ายและมีเป็นจำนวนมาก โดยให้ความช่วยเหลือในด้านแหล่งเงินทุนให้กับวิสาหกิจดังกล่าว ซึ่งมีวงเงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 3,000 ล้านบาท และมีแหล่งเงินทุนจากกองทุนรวมวายุภักษ์ และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติมีแนวทางในการปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วยการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นให้เป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior) และกำหนดให้ประเทศไทยเป็นพื้นที่เปิด (Open Area) สำหรับการเติบโตของอาเซียน โดยได้กำหนดแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของไทยดังนี้⁹

⁹ <https://www.startupthailand.org/about-th/>

ตารางที่ 3.2 สถานการณ์สตาร์ทอัพไทยปี พ.ศ. 2561

ข้อมูล เดือน (1)	จำนวนสตาร์ทอัพ (ราย)					วงเงินได้รับการ อนุมัติร่วมลงทุน จาก 3 ธนาคาร รัฐ (ล้านบาท)	จำนวนสตาร์ท อัพที่มีการร่วม ลงทุนกับ ธนาคารรัฐแล้ว (ราย)	เงินร่วมลงทุนที่ เกิดขึ้นแล้วผ่าน 3 ธนาคารรัฐ (ล้านบาท)	จำนวนนัก ลงทุนที่ลงทุน กับ Web Portal (ราย)	จำนวนผู้จัดแจ้ง การเป็น VC และ PE Trust กับ กสท. (ราย)
	ลงทะเบียน ใน web (2)	จดทะเบียน และยื่นขอ การรับรอง จาก สวทช. (3)	ได้รับการ รับรอง จาก สวทช. (4)	ขอใช้สิทธิประโยชน์ ทางภาษีกับ กรมสรรพากร (5)	ได้รับการ อนุมัติร่วม ลงทุนจาก ธนาคารรัฐ (6)					
ม.ค.	709	146	73	56	35	758	9	196	69	30
ก.พ.	713	148	91	71	35	768	9	196	69	30
มี.ค.	713	148	84	76	35	768	10	211	69	30
เม.ย.	1500	151	90	73	35	768	10	216	69	30
พ.ค.	1700	154	96	77	36	828	10	216	300	30
มิ.ย.	1700	155	99	82	40	1047.5	11	276	400	32
ก.ค. (7)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
ส.ค.	1700	157	103	83	46	1263.7	12	302.4	400	32
ก.ย.	1700	163	108	88	49	1305.4	16	375.6	400	32
ต.ค.	1700	183	130	89	49	1305.4	16	375.6	400	32

- (1) ข้อมูลในแต่ละเดือนได้จากรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติในเดือนถัดไป เช่น ข้อมูลเดือน ม.ค. ได้จากรายงานความคืบหน้าเดือน ก.พ.
 - (2) เว็บไซต์ <http://startupthailand.org>
 - (3) ขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 658) พ.ศ. 2561 เพื่อยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิของ SMEs/New Startup เป็นระยะเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชี
 - (4) 3 ธนาคารรัฐในนี้รวมถึง ธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
 - (5) 3 ธนาคารรัฐในนี้รวมถึง ธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
 - (6) เป็นกลุ่มนักลงทุนที่เข้าลงทะเบียนบนเว็บไซต์ <http://startupthailand.org> ทั้งนี้ เพื่อขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นภาษี (ฉบับที่ 36) พ.ศ. 2560 เพื่อขอรับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้จากเงินปันผลและการโอนหุ้นของบริษัทเป้าหมาย เป็นเวลา 10 รอบระยะเวลาบัญชี
 - (7) ไม่มีการประชุมในเดือนสิงหาคม จึงไม่มีการรายงานข้อมูลประจำเดือนกรกฎาคม
- ที่มา: สรุปจากรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติเดือน มกราคม ถึง พฤศจิกายน พ.ศ. 2561 (ไม่มีการประชุมในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2561) โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง

- **พื้นที่เปิดสำหรับผู้ที่มีทักษะสูงจากทั่วโลก (Open for Talent)** เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจเริ่มต้นของไทยให้สามารถเติบโตสู่ตลาดโลกได้ พื้นที่นี้จะช่วยดึงดูดและพัฒนาศักยภาพที่มีประสบการณ์ ความสามารถ และเข้าใจการพัฒนาธุรกิจในระดับโลก
- **พื้นที่เปิดสำหรับการเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Business Growth)** เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นควบคู่กับการพัฒนารูปแบบธุรกิจนวัตกรรม โดยจะต้องมีการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial) ตั้งแต่เยาวชนรุ่นใหม่ที่อยู่ในระดับมหาวิทยาลัยจนถึงผู้ประกอบการที่ต้องการดำเนินการวิสาหกิจเริ่มต้น ทั้งนี้ต้องมีโครงการเร่งรัดพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจเริ่มต้น
- **พื้นที่เปิดสำหรับการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Investment)** เพื่อสร้างบรรยากาศให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นในทุกช่วงระยะเวลาการเติบโต เงินทุนถือว่าเป็นส่วนสำคัญของวิสาหกิจเริ่มต้น เพราะวิสาหกิจเริ่มต้นจำเป็นต้องระดมทุนเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการนวัตกรรมตลอดจนขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ซึ่งแต่ละช่วงมีความต้องการเงินทุนแตกต่างกัน ดังนั้นการพัฒนาสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เพื่อนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ (ได้แก่ นักลงทุนบุคคล บริษัทลงทุนร่วมเสี่ยงทั้งในลักษณะกองทุน และองค์กร ตลอดจนการระดมทุนสาธารณะ) และพัฒนานวัตกรรมการเงิน (Financing Innovation) จึงเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น
- **พื้นที่เปิดสำหรับการพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Open for Ecosystem)** เพื่อการพัฒนาระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างเป็นระบบและยั่งยืน จึงต้องดำเนินยุทธศาสตร์ การพัฒนา “เศรษฐกิจนวัตกรรมเชิงพื้นที่” โดยมีการวางแผนและออกแบบพื้นที่และสังคมเมือง เพื่อพัฒนาเมืองหรือย่านให้เป็นกลุ่มคลัสเตอร์ของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมและวิสาหกิจเริ่มต้นหรือเรียกว่า ย่านนวัตกรรม (Innovation District) โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเครื่องมือ และกลไกที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจและส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัยและผู้ดำเนินกิจกรรมในย่าน ซึ่งจะช่วยสนับสนุนภาคส่วนต่างๆ ในระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นให้เกิดขึ้น

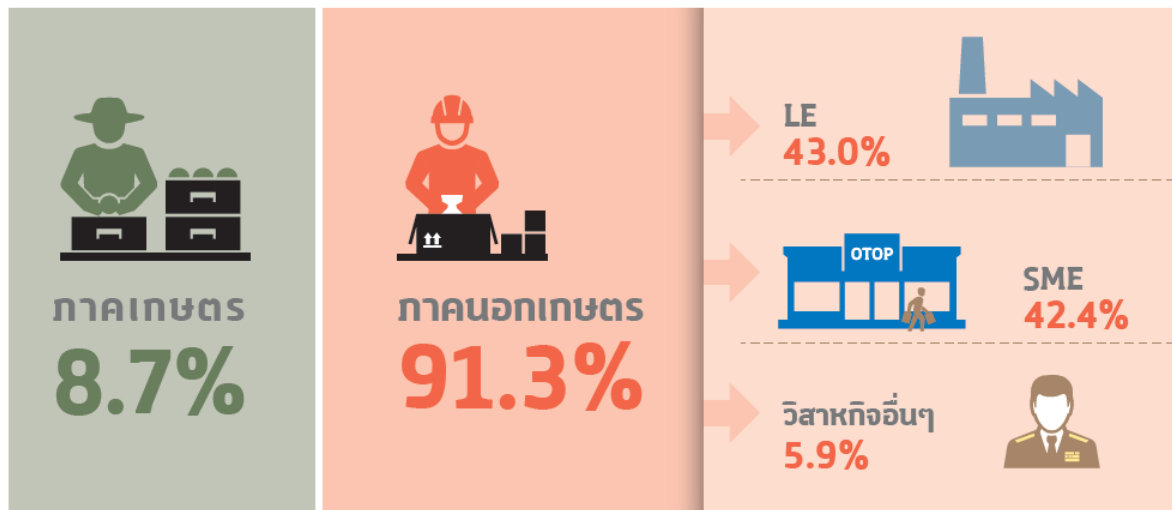
นโยบายการเปิดพื้นที่ใน 4 ด้านที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นในด้านของกำลังคนที่มีความรู้ความสามารถ (Human Capital) ด้านโครงการเร่งรัดอบรม (Acceleration Program) ด้านเงินทุน (Financial Investment) และด้านระบบนิเวศผ่านพื้นที่นวัตกรรม (Ecosystem via Innovation District) จึงเป็นแนวทางให้หน่วยงาน Startup Thailand ได้วางกรอบในการพัฒนาสตาร์ทอัพในประเทศไทยต่อไป

3.2 โครงสร้างเศรษฐกิจกับอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพไทย

เมื่อพิจารณาโครงสร้างเศรษฐกิจไทยตามรูปแบบโมเดลประเทศไทย 4.0 ซึ่งเป็นนโยบายที่ภาครัฐมีความพยายามในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย จากอดีตจะเห็นลักษณะโครงสร้างการผลิตของไทยเริ่มต้นจากประเทศไทย 1.0 ที่เน้นอุตสาหกรรมเกษตรเป็นหลักหรือที่เรียกว่าสังคมเกษตรกรรม ประเทศไทย 2.0 ที่เน้นอุตสาหกรรมเบาและการใช้แรงงานราคาถูก โดยพึ่งพาการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มี และเมื่อประเทศไทยเริ่มเข้าสู่การปฏิวัติอุตสาหกรรมจะก้าวเข้าสู่ประเทศไทย 3.0 ที่มุ่งเน้นการใช้อุตสาหกรรมหนักและการส่งออก ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ รถยนต์ ซึ่งอาศัยการลงทุนและเทคโนโลยีจากต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่ประเทศไทยจะเป็นผู้ผลิตในลักษณะมือปิ่นรับจ้างหรือที่เรียกว่า Original Manufacturing Equipment โดยปัจจุบันถือได้ว่าโครงสร้างเศรษฐกิจไทยยังติดกับดักในประเทศไทย 3.0 ซึ่งยังคงติดอยู่ใน “กับดักประเทศรายได้ปานกลาง” จะเห็นได้จากในช่วง 50 ปีที่ผ่านมา ในช่วงระยะแรก (พ.ศ. 2500 ถึง พ.ศ. 2538) เศรษฐกิจไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องอยู่ที่ประมาณร้อยละ 7-8 ต่อปี อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะถัดมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ถึงปัจจุบันเศรษฐกิจประเทศไทยเติบโตน้อยกว่าร้อยละ 7 ต่อปี โดยในระยะหลังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 มีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 3-4 ต่อปี เท่านั้น นั่นหมายความว่า การนำเสนอโมเดลประเทศไทย 4.0 มีแนวคิดที่จะนำเอานวัตกรรม วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมไปถึงการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มผลผลิตการผลิตให้แก่ประเทศไทย โดยมีแนวคิดที่จะนำ 5 กลุ่มเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมเป้าหมายมาเป็นแพลตฟอร์มในการสร้าง “New Startups” ไม่ว่าจะเป็นในด้านเทคโนโลยีการเกษตร (Agritech) เทคโนโลยีอาหาร (Foodtech) เทคโนโลยีด้านสุขภาพ (Healthtech) เทคโนโลยีการแพทย์ (Medtech) เทคโนโลยีด้านการเงิน (Fintech) เป็นต้น ซึ่งอุตสาหกรรมส่วนใหญ่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่รัฐบาลต้องการผลักดันให้เกิดขึ้นและมีส่วนขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยในอนาคต

อย่างไรก็ดี จากคำกล่าวที่ว่า “ทุกสตาร์ทอัพเป็น SMEs แต่ทุก SMEs ไม่ใช่สตาร์ทอัพ” นั้นเมื่อพิจารณาถึงโครงสร้างและบทบาทของ SMEs กับการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของไทย ข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) แสดงว่า SMEs มีบทบาทต่อ GDP ไทย โดยมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 42.4 ในปี พ.ศ. 2561 จากภาพที่ 3.3 พบว่า เมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนภาคการเกษตร มีเพียงร้อยละ 8.7 ของ GDP ในขณะที่ภาคนอกการเกษตร ซึ่งประกอบไปด้วยส่วนขององค์กรขนาดใหญ่ (Large Enterprise: LE) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และวิสาหกิจอื่นๆ มีสัดส่วนถึงร้อยละ 91.3

ภาพที่ 3.3 โครงสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี พ.ศ. 2560



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

เมื่อพิจารณาข้อมูลในด้านสัดส่วนของ GDP ในช่วงปี พ.ศ. 2556 ถึง พ.ศ. 2560 จากตารางที่ 3.3 พบว่า โดยเฉลี่ยแล้ว SMEs มีสัดส่วนต่อ GDP ของประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 โดยในปี พ.ศ. 2560 GDP ของประเทศมีมูลค่า 15.4 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนของ GDP จาก SMEs สูงถึง 6.55 ล้านบาท ในขณะที่การเติบโตของ SMEs อยู่ที่ร้อยละ 5.1 ในปีเดียวกัน และเมื่อมีการแบ่งแยกประเภทของ SMEs โดยใช้ขนาดเป็นเกณฑ์ พบว่า สัดส่วนของ GDP ระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprise) มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของ GDP และวิสาหกิจขนาดกลาง (Medium Enterprise) ที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 12 ของ GDP โดยการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมจะสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลางในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของ SMEs ที่มีต่อเศรษฐกิจไทย รวมไปถึงจำนวนของผู้ประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีจำนวนมาก ทั้งนี้เมื่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพประกอบธุรกิจและจดทะเบียนบริษัท ทางสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จะเริ่มจัดหมวดหมู่เป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลาง โดยทาง สสว. มีการนิยามและแบ่งเกณฑ์ระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางจากจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวร ทั้งนี้สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ที่เริ่มต้นธุรกิจส่วนใหญ่แล้วจ้างงานไม่เกินจำนวนตามเกณฑ์¹⁰ หากพิจารณาจากมูลค่าสินทรัพย์ พบว่า สินทรัพย์ที่สตาร์ทอัพมีส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ไม่ถาวรและจับต้องไม่ได้ จึงทำให้สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ตกอยู่ในเกณฑ์วิสาหกิจขนาดย่อมเป็นหลัก

¹⁰ เกณฑ์การจ้างงานของวิสาหกิจขนาดย่อม: ไม่เกิน 50 คน สำหรับกิจการผลิตและบริการ, ไม่เกิน 25 คน สำหรับกิจการค้าส่ง และไม่เกิน 15 คน สำหรับกิจการค้าปลีก

ตารางที่ 3.3 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี พ.ศ. 2556-2560 จำแนกตามวิสาหกิจ

มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ณ ราคาประจำปี (ล้านบาท)

	2556	2557	2558	2559	2560
ประเทศ	12,915,162	13,230,301	13,747,007	14,533,475	15,452,882
1. ภาคเกษตร	1,462,625	1,335,153	1,236,237	1,236,038	1,337,284
2. ภาคนอกเกษตร	11,452,537	11,895,148	12,510,770	13,297,437	14,115,598
2.1 วิสาหกิจขนาดใหญ่	5,557,401	5,772,970	5,991,616	6,304,808	6,647,993
2.2 SME	5,129,152	5,319,388	5,678,957	6,115,402	6,551,718
2.2.1 วิสาหกิจขนาดย่อม	3,582,849	3,719,183	3,987,010	4,308,573	4,637,330
2.2.2 วิสาหกิจขนาดกลาง	1,546,303	1,600,205	1,691,947	1,806,829	1,914,388
2.3 วิสาหกิจอื่น ๆ	765,984	802,790	840,197	877,227	915,887
สัดส่วน (ร้อยละ)					
ประเทศ	100	100	100	100	100
1. ภาคเกษตร	11.3	10.1	9.0	8.5	8.7
2. ภาคนอกเกษตร	88.7	89.9	91.0	91.5	91.3
2.1 วิสาหกิจขนาดใหญ่	43.0	43.6	43.6	43.4	43.0
2.2 SME	39.7	40.2	41.3	42.1	42.4
2.2.1 วิสาหกิจขนาดย่อม	27.7	28.1	29.0	29.6	30.0
2.2.2 วิสาหกิจขนาดกลาง	12.0	12.1	12.3	12.4	12.4
2.3 วิสาหกิจอื่น ๆ	5.9	6.1	6.1	6.0	5.9
อัตราการขยายตัวผลิตภัณฑ์มวลรวม(ร้อยละ) YoY					
ประเทศ	2.7	1	3	3.3	3.9
1. ภาคเกษตร	0.7	-0.3	-6.3	-2.5	6.2
2. ภาคนอกเกษตร	2.9	1.1	4.1	3.8	3.7
2.1 วิสาหกิจขนาดใหญ่	3.2	1.2	3.6	3.4	3.1
2.2 SME	3.2	1.1	5.3	4.9	5.1
2.2.1 วิสาหกิจขนาดย่อม	3.3	0.9	5.6	5.2	5.6
2.2.2 วิสาหกิจขนาดกลาง	2.9	1.6	4.5	4.2	3.9
2.3 วิสาหกิจอื่น ๆ	0.5	1.3	0.6	0.4	0.2

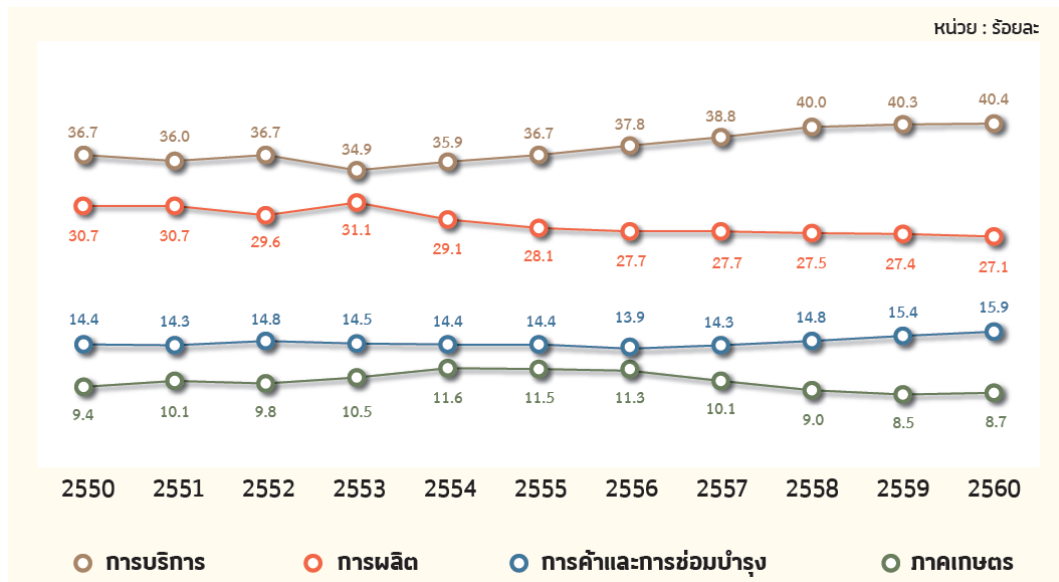
ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

หมายเหตุ: วิสาหกิจอื่น ๆ คือการบริหารราชการและการป้องกันประเทศ

หากพิจารณา จากสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นและได้รับการลงทุน 5 อันดับแรก พบว่า เป็นสตาร์ทอัพที่อยู่ในประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce/Marketplace) ที่อยู่ภายใต้ธุรกิจประเภทค้าปลีกและส่ง ส่วนสตาร์ทอัพด้านการเงิน (Fintech) โลจิสติกส์ (Logistic) และการชำระเงิน (Payment) จะอยู่ภายใต้ธุรกิจการให้บริการ ซึ่งมีสาขาบริการที่ทาง สสว. กำหนด คือ สาขาขนส่งและสื่อสารและตัวกลางทางการเงิน ในส่วนของสตาร์ทอัพด้านอาหารและร้านอาหาร (Food & Restaurant) เช่น Wongnai หรือสตาร์ทอัพอื่น ๆ ในด้านโรงแรม (Hotel) หรือการท่องเที่ยว (Travel) รูปแบบทางธุรกิจต่างใช้เทคโนโลยีและแพลตฟอร์มทางแอปพลิเคชันมาช่วยทำให้เกิดความสะดวกในด้านการหาข้อมูลหรือเป็นตัวกลางในการจัดการข้อมูลกับธุรกิจนั้น ๆ จึงถือได้ว่าอยู่ในสาขาการบริการ ของประเภทอุตสาหกรรมของ SMEs ที่ทาง สสว. ได้แบ่งประเภทไว้

สำหรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศจำแนกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญตามภาพที่ 3.4 พบว่า โครงสร้าง GDP ของไทยในปี พ.ศ. 2560 มีสัดส่วนจากภาคการเกษตรอยู่ที่ร้อยละ 8.7 ในขณะที่สัดส่วนจากภาคนอกการเกษตรมีร้อยละ 91.3 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้าง GDP ของภาคนอกการเกษตร พบว่า ภาคบริการมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.4 ของมูลค่า GDP รวมของประเทศ ในขณะที่ภาคการผลิตมีบทบาทเป็นอันดับสอง คิดเป็นร้อยละ 27.1 และ ภาคการค้าและการซ่อมบำรุงคิดเป็นร้อยละ 15.9 ทั้งนี้ทั้ง 3 ภาคมีบทบาทสำคัญคิดรวมกันเป็นร้อยละ 83.4 ของ GDP รวม และจะเห็นได้ว่าเมื่อย้อนกลับไปนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 พบว่า ภาคการบริการมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553 มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 34.9 ในขณะที่ภาคการผลิตมีสัดส่วนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ในส่วนของภาคการค้าและการซ่อมบำรุงมีอัตราเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ส่วนภาคการเกษตรมีสัดส่วนน้อยที่สุดและมีแนวโน้มที่ลดลง ทั้งนี้ทั้งนั้นกลไกในการสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศล้วนแล้วแต่พึ่งพากิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้ง 4 ด้านดังกล่าว

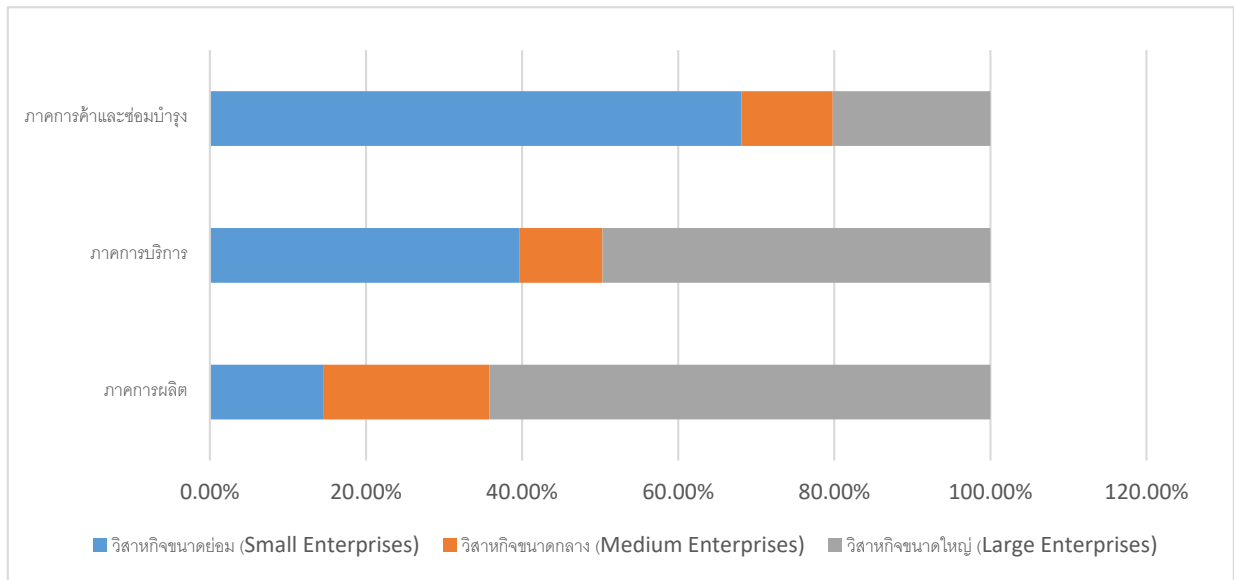
ภาพที่ 3.4 สัดส่วนมูลค่า GDP ประเทศจำแนกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญปี พ.ศ. 2550-2560



ที่มา: ข้อมูลจาก สสว.

อย่างไรก็ดีเมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อ GDP ในแต่ละภาคเศรษฐกิจ จากภาพที่ 3.5 พบว่า ในปี พ.ศ. 2560 ในภาคการค้าและการซ่อมบำรุง SMEs มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 79.8 ของ GDP ในภาคเศรษฐกิจดังกล่าว ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ รองลงมาคือภาคบริการโดยมีสัดส่วนร้อยละ 50.3 ของ GDP ภาคบริการทั้งประเทศ ท้ายสุดคือภาคการผลิตที่ SME มีสัดส่วนน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับภาคกิจกรรมเศรษฐกิจที่สำคัญอื่น ๆ โดยมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 35.8 ของ GDP ของภาคการผลิตทั้งประเทศ หากพิจารณาเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprises) พบว่า ภาคค้าปลีกและซ่อมบำรุงมีสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาคือภาคการบริการ และภาคการผลิต ตามลำดับ โดยโครงสร้างดังกล่าวแตกต่างจากกรณีเมื่อเทียบขนาดกิจกรรมทางเศรษฐกิจในแต่ละภาคเศรษฐกิจของทั้งประเทศ (ไม่แบ่งตามขนาดกิจการ) ซึ่งพบว่า ภาคการบริการมีขนาดใหญ่ที่สุด มีมูลค่าอยู่ที่ 5.33 ล้านล้านบาท ในขณะที่ภาคการผลิตมูลค่า 4.18 ล้านล้านบาท และภาคการค้าและซ่อมบำรุงมีมูลค่าเพียง 2.45 ล้านล้านบาท (ภาพที่ 3.5)

ภาพที่ 3.5 สัดส่วนขนาดของวิสาหกิจจำแนกตามภาคกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2560



ที่มา: ข้อมูลจาก สสว.

จากโครงสร้าง GDP จะเห็นได้ว่าภาคบริการถือได้ว่ามีบทบาทสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย รวมไปถึงบทบาทของ SMEs ต่อเศรษฐกิจของประเทศ (ในภาคบริการ SMEs มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.3) สะท้อนให้เห็นว่า สตาร์ทอัพไทยส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นมาในช่วงปี พ.ศ. 2553 ถึง พ.ศ. 2559 ส่วนใหญ่เป็นสตาร์ทอัพทั้งที่อยู่ในภาคบริการและภาคการค้า ยังไม่มีในส่วน of ภาคการผลิตที่เน้นการใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) มากเท่าใดนัก ทั้งนี้ในการที่ภาครัฐมีนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพอย่างต่อเนื่อง นักวิชาการพยายามตั้งคำถามในการศึกษาว่าสตาร์ทอัพมีผลกระทบต่อ GDP ของประเทศมากน้อยเพียงใด และมีผลต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจและระบบนิเวศทางการประกอบการของประเทศเช่นใด

จิรัฐ เจนพิงพร (2561) ศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของสตาร์ทอัพไทย โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์เพื่อคำนวณผลผลิตของสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ อุตสาหกรรมที่นำมาใช้ในการคำนวณผลผลิตที่สตาร์ทอัพกระจุกตัวอยู่ในบางอุตสาหกรรม ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ การค้าปลีก การพิมพ์ และบริการสารสนเทศ โดยได้นำเสนอแนวโน้มผลผลิตสตาร์ทอัพไทยออกเป็น 2 กรณี ได้แก่ กรณี 1 เป็นกรณีที่สมมติให้ปัจจัยต่าง ๆ ในระบบนิเวศมีการพัฒนาไปเรื่อย ๆ ตามธรรมชาติอย่างในปัจจุบัน และกรณีที่ 2 เป็นกรณีที่สมมติให้มีปริมาณแรงงานที่มีทักษะเพิ่มขึ้นจากการทำธุรกิจสตาร์ทอัพที่มุ่งเน้นด้านการนำเทคโนโลยีมาใช้ (ที่ผ่านมาประเทศไทยยังมีปัญหาชัดเจนในด้านแรงงานที่มีทักษะ) ทั้งนี้เพื่อให้เห็นภาพสถานการณ์ (Scenario) ในทั้ง 2 ด้าน ผลการศึกษาแสดงในตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 ผลการประมาณแนวโน้มผลผลิตสตาร์ทอัพไทยปี พ.ศ. 2580 (อีก 20 ปี)

กรณี	กรณีที่ 1 ระบบนิเวศเติบโตตามธรรมชาติ	กรณีที่ 2 มีทักษะแรงงานเพิ่มขึ้น 1 เท่า
มูลค่าที่แท้จริง (พันล้านบาท)	163	227
อัตราการขยายตัวของสตาร์ทอัพ (%)	6.3	6.8
ผลทางตรง		
สัดส่วนของสตาร์ทอัพต่อ GDP (%)	0.46	0.77
GDP จะเพิ่มขึ้น (Percentage Point)	0.03	0.05
ผลทางตรงรวมกับทางอ้อม		
สัดส่วนของสตาร์ทอัพต่อ GDP (%)	1.45	2.38
GDP จะเพิ่มขึ้น (Percentage Point)	0.09	0.16

ที่มา: จิรัฐ เจนพิงพร (2561)

จากตารางที่ 3.4 ตามข้อสมมติฐานของงานวิจัย ธุรกิจสตาร์ทอัพจะโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 30 ต่อปี ใน 5 ปีแรก และจะโตช้าลงเหลือร้อยละ 7 ต่อปี ในช่วง 15-20 ปี สำหรับกรณีที่ 1 ที่ให้ระบบนิเวศมีการเติบโตอย่างธรรมชาติ โดยไม่ได้เข้าไปกระตุ้นหรือผลักดันในด้านใดด้านหนึ่ง พบว่า GDP ที่แท้จริง (Real GDP ในปี พ.ศ. 2580) ณ ราคาปี 2561 ของอุตสาหกรรมสตาร์ทอัพจะเท่ากับ 163 พันล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.46 ของ GDP ทั้งประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพจะมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและด้วยธรรมชาติของรูปแบบทางธุรกิจที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี โดยเฉพาะ ICT เข้ามาเกี่ยวข้อง จึงมีไม่เพียงสร้างเฉพาะแต่ผลกระทบทางตรงเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบกระจายของผลกระทบออกไป (Spillover) ทำให้มีภาคส่วนอื่น ๆ ได้รับประโยชน์ โดยเฉพาะภาคบริการ ซึ่งเมื่อนำมารวมแล้วสตาร์ทอัพจะมีส่วนสนับสนุนเศรษฐกิจไทยใน 20 ปีข้างหน้าร้อยละ 1.45 ของ GDP ของประเทศ

สำหรับในกรณีที่ 2 ที่สมมติให้มีการปลดข้อจำกัดหรือมีการปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์เพื่อให้ปริมาณแรงงานที่มีทักษะเพิ่มขึ้น 1 เท่า พบว่าเศรษฐกิจไทยจะได้ประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสตาร์ทอัพ โดยสัดส่วนของ GDP จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.46 เป็นร้อยละ 0.77 และช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจไทยทั้งทางตรงและทางอ้อมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.38 ของ GDP ใน 20 ปีข้างหน้า นอกจากนี้ ยังพบว่า ในปี พ.ศ. 2568 สตาร์ทอัพไทยจะมีส่วนแบ่งตลาดจากอาเซียนเพียงร้อยละ 2.3 หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 0.2 ล้านล้านบาท นั้นแสดงให้เห็นว่าสตาร์ทอัพไทยยังต้องแข่งขันกับชาติอื่น ๆ ที่เป็นคู่แข่งในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะเวียดนามที่ดูเหมือนจะนำหน้าไทยไปแล้ว ในขณะที่สตาร์ทอัพในอินโดนีเซียถือว่าแข่งขันไทยไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ด้วยว่าจำนวนผู้บริโภคที่มีมากในอินโดนีเซียทำให้สตาร์ทอัพสามารถที่จะขยายตัวภายในประเทศได้

โดยสรุปแล้วจะสังเกตได้ว่าจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจไทย สตาร์ทอัพไทยที่เกิดขึ้นมาในช่วงแรกนั้น ล้วนแล้วแต่เกิดขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการภายในประเทศหรืออยู่ในภาคเศรษฐกิจที่มีส่วนในการขับเคลื่อนผลผลิตภายในประเทศ อย่างไรก็ตามสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จควรที่จะมีความสามารถในการขยายตัวออกสู่สากล (Internationalization) ได้ เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น บางสตาร์ทอัพเริ่มต้นควรจะเป็นลักษณะ Born Global หรือ รูปแบบของธุรกิจควรจะต้องรองรับการขยายตัวออกสู่สากล ด้วยเหตุนี้ในการพิจารณา GDP ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์บทบาทในการผลักดันเศรษฐกิจภายในประเทศ อย่างไรก็ตามสตาร์ทอัพที่ขยายตัวได้ในปัจจุบันและสามารถออกสู่สากลได้หรือได้ทำการลงทุนทางตรงในต่างประเทศ (Outward Foreign Direct Investment) ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบการเข้าไปดำเนินการเองหรือสร้างพันธมิตรร่วมลงทุน (Joint Venture) เมื่อสร้างผลกำไรต่างนารายได้กลับเข้าสู่ประเทศ ซึ่งในการคำนวณรายได้ต่อหัว (Income per capita) สหประชาชาติจะใช้รายได้ประชาชาติ (Gross National Product, GNP) ซึ่งรวมไปถึงรายได้ที่สตาร์ทอัพสามารถที่จะขยายตัวไปดำเนินธุรกิจในต่างประเทศด้วย ซึ่งในส่วนนี้ยังไม่ได้มีการนำมาวิเคราะห์และมีความเป็นไปได้ที่เมื่อสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จจะสามารถนำรายได้จากอาเซียนและตลาดโลกกลับเข้ามาและมีบทบาทในการผลักดันให้ประเทศไทยหลุดจากกับดักรายได้ปานกลาง อย่างไรก็ตามจากภาพรวมโครงสร้างทางเศรษฐกิจของไทยในปัจจุบัน สตาร์ทอัพไทยยังมักจะอยู่ในส่วนของภาคการค้าปลีก ภาคการประชาสัมพันธ์และการเป็นสื่อกลางในข้อมูล รวมไปถึงภาคการให้บริการค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ในภาคการค้าและซ่อมบำรุงและภาคการบริการ SMEs มีบทบาทและมีสัดส่วนใน GDP ค่อนข้างสูง ทำให้สตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นต่างเป็นธุรกิจที่เริ่มขึ้นมาเพื่อสนับสนุนธุรกิจในภาคการค้าและภาคบริการด้วยตนเอง โดยเปรียบเสมือนตัวกลางที่เชื่อมโยงระหว่างอุปสงค์และอุปทานของตลาดนั้น ๆ และสร้างความสะดวกในการเข้าถึงและวิเคราะห์ข้อมูล ในขณะเดียวกันสตาร์ทอัพบางส่วนได้ใช้รูปแบบของการแบ่งปันทรัพยากร (Shared Resources) หรือเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน (Shared Economy) เป็นโมเดลทางธุรกิจที่จะขับเคลื่อนสตาร์ทอัพ เช่น Drivemate เป็นต้น

3.3 ลักษณะสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ในส่วน of ลักษณะสตาร์ทอัพไทย ทางสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) ร่วมกับสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (TTSA) ร่วมกันเก็บข้อมูลตัวอย่างจากสตาร์ทอัพไทยในช่วงเดือนกุมภาพันธ์จนถึงเดือนกันยายน 2560 เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลด้านคุณลักษณะของสตาร์ทอัพไทยในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นแนวโน้มของการก่อตั้ง กลุ่มอุตสาหกรรม รูปแบบการให้บริการของธุรกิจสตาร์ทอัพ ช่วงธุรกิจ เงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน การระดมทุน การถือครอง สิทธิบัตร การเข้าร่วมโครงการอบรมทั้ง Accelerator หรือ Incubator Program รวมไปถึงคุณลักษณะในด้าน ประชากรศาสตร์ของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ทั้งนี้เพื่อแสดงให้เห็นถึงทั้งภาพรวมของธุรกิจสตาร์ทอัพและ ผู้ประกอบการที่ก่อตั้งสตาร์ทอัพ โดยมีการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามที่ส่งไปผ่านเครือข่ายของสมาคมฯ หน่วยงานภาครัฐ สสว และ Accelerator ต่างๆ โดยมีธุรกิจสตาร์ทอัพตอบกลับแบบสอบถามมาทั้งหมด 205 ราย

อย่างไรก็ดีข้อสังเกตจากกลุ่มตัวอย่างพบว่ามีย่อตราการตอบกลับจากการส่งแบบสอบถามร้อยละ 46.91 ซึ่งถือได้ว่าเป็นอัตราการตอบกลับที่ดีมาก แต่จำนวนขนาดของตัวอย่าง ($n = 205$) พอที่จะเป็นตัวอย่าง ให้กับจำนวนประชากรที่มีขนาด 500 คน (Confidence level = 95%, Margin of error = 5%) ซึ่งตามหลัก สถิติจะต้องเก็บจำนวนตัวอย่าง $n = 218$ อย่างไรก็ดีในการพิจารณาจำนวนประชากรสตาร์ทอัพ ข้อมูลจาก แหล่งข้อมูลต่างๆ คาดว่า ในปี พ.ศ. 2560 น่าจะมีจำนวนสตาร์ทอัพอยู่ที่ 1,500 สตาร์ทอัพ และจำนวนสตาร์ท อัพที่อยู่ในขั้น Idea Stage ที่ยังไม่เริ่มจริงจึงหรือกำลังหาทางเริ่มต้นอยู่ จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ พบว่า มีตัวเลข ที่สูงที่สุดว่ามีจำนวนถึง 8,000 สตาร์ทอัพ หากต้องการเก็บขนาดตัวอย่างเพื่อเป็นตัวแทนนำเสนอขนาดจำนวน ประชากรดังกล่าวจะต้องมีขนาดตัวอย่าง $n = 370$ (Bartlett, Kotrlik และ Higgins, 2001) ทั้งนี้ทั้งนั้นจาก ตัวอย่างและรูปแบบการเก็บข้อมูลตัวอย่างพอที่จะตั้งสมมติฐานได้ว่ากลุ่มตัวอย่าง 205 รายดังกล่าวเป็น ตัวแทนของสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพหรือที่อยู่ในวงการหรือเครือข่ายเดียวกัน

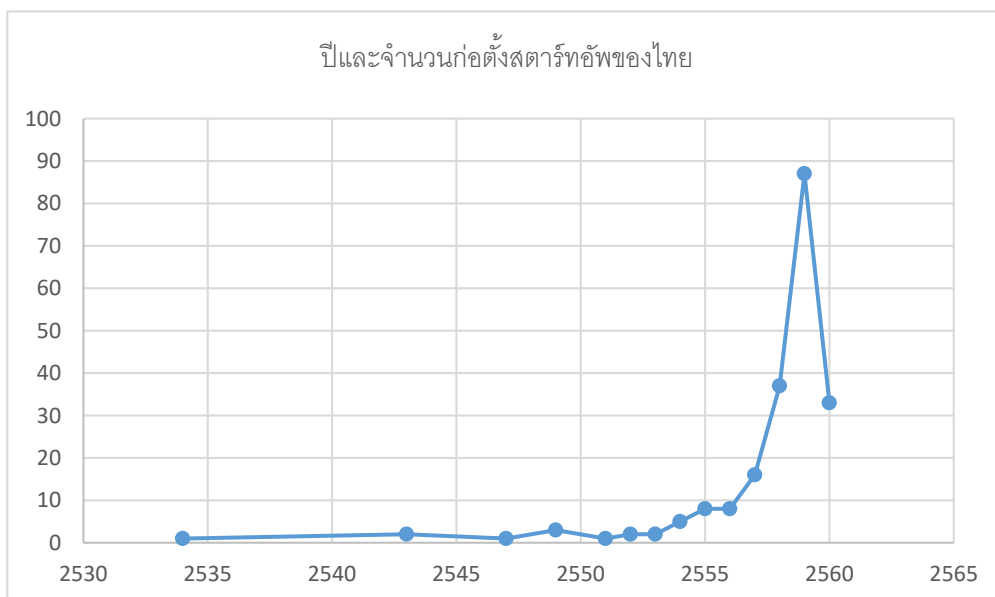
ทั้งนี้ แหล่งข้อมูลดังกล่าวถือได้ว่าเป็นแหล่งข้อมูลเดียวที่ได้มีการดำเนินการโดยการเก็บข้อมูลจาก แบบสอบถามอย่างจริงจังและสามารถที่จะเข้าถึงผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้ใกล้ชิดมากที่สุด จึงถือได้ว่าเป็น ข้อมูลที่สะท้อนภาพของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (ที่มีคุณภาพ) ในประเทศไทย โดยในส่วนนี้จะสรุปข้อมูล ลักษณะสตาร์ทอัพพอสังเขปโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ และลักษณะของ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

3.3.1 ลักษณะของธุรกิจสตาร์ทอัพ

○ การก่อตั้งสตาร์ทอัพ

ภาพที่ 3.6 แสดงถึงการก่อตั้งสตาร์ทอัพของไทยในแต่ละปี (เฉพาะข้อมูลที่เก็บได้จากผู้ตอบแบบสอบถาม) จะเห็นได้ว่ามีแนวคิดในเรื่องการก่อตั้งสตาร์ทอัพในไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี พ.ศ. 2534 ถึง พ.ศ. 2556 การก่อตั้งสตาร์ทอัพของไทยมีเพียงแค่หลักหน่วยเท่านั้น โดยในปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 มีจำนวนสูงสุดเพียง 8 สตาร์ทอัพ จากนั้นในปี พ.ศ. 2557 เริ่มมีสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งเพิ่มมากขึ้นเป็นหลักสิบกิจการ และในปี พ.ศ. 2559 ที่รัฐบาลเริ่มให้ความสนใจในการสนับสนุนสตาร์ทอัพพบว่า ในปีดังกล่าวมีสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งถึง 87 ราย ในส่วนของปี พ.ศ. 2560 มี 33 รายนั้นไม่สะท้อนจำนวนสตาร์ทอัพทั้งปีเนื่องด้วยระยะเวลาการเก็บข้อมูลเป็นช่วงไตรมาสที่ 2 และ 3 ของปีเท่านั้น

ภาพที่ 3.6 จำนวนการก่อตั้งสตาร์ทอัพไทยในแต่ละปี



ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

○ ช่วงของธุรกิจ

จากตารางที่ 3.5 ได้แบ่งช่วงของธุรกิจออกเป็น 4 ช่วงด้วยกันได้แก่ ช่วงที่ 1 คือ ช่วงเริ่มต้นคิดไอเดียและก่อนที่จะได้รับเงินทุนก้อนแรก (Idea Stage/Pre-Seed) ช่วงที่ 2 คือ ช่วงหลัง Idea Stage แต่ยังไม่ได้รับเงินทุนจากการระดมทุน แต่ได้มีการพัฒนาสินค้าหรือบริการมาระยะหนึ่งแล้ว หรือได้เริ่มทำการนำเสนอแผนธุรกิจต่อนักลงทุนมาแล้ว ช่วงที่ 3 ช่วงหลังการระดมทุน หรือได้รับการระดมทุนแล้วกำลังดำเนินกิจการสตาร์ทอัพ และช่วงที่ 4 เป็นช่วงของการออกจาก

กิจการหรือที่เรียกว่า Exit โดยจากข้อมูลในตารางที่ 3.5 จะเห็นได้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงธุรกิจหลัง Idea stage แต่ยังไม่ได้รับทุนมีมากที่สุด คือมีจำนวน 125 สตาร์ทอัพ หรือร้อยละ 60.98 รองลงมาเป็นสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินทุนแล้วมีจำนวน 51 สตาร์ทอัพ หรือร้อยละ 24.88 ในขณะที่มีจำนวนสตาร์ทอัพที่ Exit แล้วมีจำนวน 1 ราย ทั้งนี้หากพิจารณาถึงธรรมชาติของกลุ่มตัวอย่างที่ได้มาว่าเป็นสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพแล้ว จึงพอจะบอกได้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนมีอยู่พอสมควร โดยหากคิดจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพอยู่ประมาณ 500 สตาร์ทอัพ แสดงว่าสตาร์ทอัพที่ได้รับทุนจะคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ทั้งนี้จำนวนสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงที่ 1 ที่มี 28 สตาร์ทอัพ สะท้อนถึงเฉพาะกลุ่มตัวอย่างสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพเท่านั้น จึงมีจำนวนไม่มาก

ตารางที่ 3.5 จำนวนสตาร์ทอัพและร้อยละจำแนกตามช่วงของธุรกิจ

ช่วงของธุรกิจ	จำนวนสตาร์ทอัพ	ร้อยละ
ช่วงที่ 1: Idea Stage/Pre-Seed	28	13.66
ช่วงที่ 2: หลัง Idea Stage/Pre-Seed	125	60.98
ช่วงที่ 3: หลังการระดมทุน	51	24.88
ช่วงที่ 4: Exit	1	0.49
รวม	205	100.00

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

สำหรับสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินสนับสนุน จำนวน 51 ราย พบว่าได้รับทุนแบบ Seed Round หรือเงินทุนเริ่มแรกจากนักลงทุน จำนวน 35 ราย (ร้อยละ 68.63) Series A จำนวน 13 ราย (ร้อยละ 25.49) และ Series B-C จำนวน 3 ราย (ร้อยละ 5.88)¹¹ โดยในช่วงของ

¹¹ การได้รับเงินสนับสนุนแบบ Seed Round และแบบ Series A, B และ C เป็นการได้รับเงินตามลำดับขั้นของช่วงการพัฒนาธุรกิจของสตาร์ทอัพ ในช่วง Pre-Seed คือ ช่วงที่ผู้ก่อตั้งธุรกิจมี idea ในการทำธุรกิจและตั้งใจจะก่อตั้งธุรกิจอย่างจริงจัง แต่ยังต้องมีการพัฒนา idea ต่างๆ ให้สามารถนำมาดำเนินการหรือสร้างธุรกิจได้จริง สตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงนี้อาจจะยังไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากแหล่งทุนภายนอก โดยมากมักจะใช้เงินลงทุนจากผู้ก่อตั้งธุรกิจเองหรือจากบุคคลใกล้ชิดของผู้ก่อตั้งธุรกิจ สำหรับช่วง Seed Round เป็นช่วงที่สตาร์ทอัพเริ่มได้รับเงินสนับสนุนจากแหล่งทุนภายนอก เช่น จากบริษัทร่วมลงทุน (Venture Capitalist) หรือนักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) ซึ่งอาจนำไปใช้ในการดำเนินกิจกรรมเริ่มแรกในการทำวิจัยตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ Series A เป็นช่วงที่สตาร์ทอัพเริ่มมีแนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับเป้าหมายเบื้องหลังสินค้าและบริการ และอาจเริ่มนำสินค้าออกสู่ตลาด โดยในช่วงนี้สตาร์ทอัพจะกำหนดแผนในการพัฒนารูปแบบธุรกิจที่สามารถสร้างกำไรได้ในระยะยาว Series B เป็นช่วงที่การดำเนินการของสตาร์ทอัพเป็นไปในแนวทางที่วางไว้ในการตั้งธุรกิจ มีการจัดการการผลิตอย่างดี มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีจำนวนลูกค้าหรือกลุ่มผู้ใช้บริการตามที่วางแผนไว้ สตาร์ทอัพกลุ่มนี้อาจต้องการเงินทุนในการเตรียมตัวสู่การขยายขนาดธุรกิจ เช่น การขยายตลาดหรือกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น ส่วน Series C หมายถึงสตาร์ทอัพที่ถือได้ว่าค่อนข้างประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ โดยสตาร์ทอัพในกลุ่มนี้อาจจะระดมทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขยายตัวในตลาดใหม่หรือแม้กระทั่งเข้าซื้อกิจการอื่น เป็นช่วงที่สตาร์ทอัพมุ่งเน้นในการขยายกิจการ เติบโต และสร้างความสำเร็จให้ได้มากที่สุด

ก่อนระดมทุน (Pre-seed) และ หลังระดมทุน (Seed Stage) จำนวนเงินทุนเริ่มต้นโดยเฉลี่ยเป็นเงิน 1 ล้านบาท โดยแบ่งแหล่งเงินทุนดังแสดงในตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 แหล่งเงินทุนช่วง Pre-Seed และ Seed Stage (สัดส่วนเงินทุนโดยเฉลี่ย)

แหล่งเงินทุน	สัดส่วนเงินทุน
เงินทุนของตัวเอง	39%
เงินทุนจากครอบครัว เพื่อน หรือญาติพี่น้อง	17%
Angel Investors	13%
การสนับสนุนจากภาครัฐ	12%
แหล่งอื่น เช่น VC, ภิรมย์ธนาคาร และ Accelerators & Incubators	20%

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

○ ผลการดำเนินงานทางธุรกิจ

เมื่อสอบถามสถานะภาพของสตาร์ทอัพในด้านการสร้างรายได้ จากตารางที่ 3.7 พบว่ามีสตาร์ทอัพมากกว่า 131 ราย หรือคิดเป็น ร้อยละ 63.90 ของกลุ่มตัวอย่าง (205 ราย) ที่สามารถสร้างรายได้แล้ว โดยปกติสตาร์ทอัพที่ระดมทุนได้แล้วสมควรที่จะสร้างรายได้แล้ว แต่พบว่าสตาร์ทอัพที่ได้รับการระดมทุนแล้วแต่ยังไม่สร้างรายได้มี 8 รายจาก 51 ราย ในขณะที่สตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วง idea stage สามารถสร้างรายได้แล้วมีถึง 10 รายจาก 28 ราย และสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงหลัง idea stage สามารถสร้างรายได้แล้วมีถึง 77 ราย จาก 125 ราย

ตารางที่ 3.7 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามการสร้างรายได้และช่วงธุรกิจ

ช่วงของธุรกิจ/การสร้างรายได้	จำนวนสตาร์ทอัพ
ช่วงที่ 1: Idea Stage/Pre-Seed	28
ยังไม่สร้าง	18
สร้างแล้ว	10
ช่วงที่ 2: หลัง Idea Stage/Pre-Seed	125
ยังไม่สร้าง	48
สร้างแล้ว	77
ช่วงที่ 3: หลังการระดมทุน	51
ยังไม่สร้าง	8
สร้างแล้ว	43
ช่วงที่ 4: Exit	1

สร้างแล้ว	1
-----------	---

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทท.

สำหรับสตาร์ทอัพจำนวน 131 รายที่สามารถสร้างรายได้แล้ว เมื่อพิจารณารายได้เฉลี่ยต่อเดือน 3 เดือนสุดท้าย พบว่า มีจำนวนสตาร์ทอัพ 2 รายที่มีรายได้มากกว่า 10 ล้านบาทต่อเดือน ส่วนสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ มีรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 500,000 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 3.8)

ตารางที่ 3.8 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามช่วงของรายได้ที่สร้างได้ (โดยเฉลี่ย)

รายได้ต่อเดือน (โดยเฉลี่ย)	จำนวนสตาร์ทอัพ
ยังไม่มีรายได้	74
น้อยกว่า หรือ เท่ากับ 500,000	80
500,001 - 1,000,000	14
1,000,001 - 2,000,000	17
2,000,001 - 5,000,000	14
5,000,001 - 10,000,000	4
มากกว่า 10,000,000	2
รวม	205

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทท.

ในส่วนของการประกอบการของสตาร์ทอัพ พบว่า สตาร์ทอัพที่สามารถทำกำไรได้มีจำนวน 50 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.39 ของกลุ่มตัวอย่าง ในขณะที่สตาร์ทอัพที่ยังไม่เริ่มทำกำไรมีจำนวนถึง 155 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.61 ของกลุ่มตัวอย่าง เมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ย (ต่อเดือน) ของสตาร์ทอัพในแต่ละช่วงของรายได้ พบว่า สตาร์ทอัพที่ยังไม่มีรายได้มีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 118,045 บาท ในขณะที่สตาร์ทอัพที่มีรายได้สูงสุดคือมากกว่า 10 ล้านบาทต่อเดือนมีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 5.25 ล้านบาทต่อเดือน (มีสตาร์ทอัพ 2 รายอยู่ในช่วงรายได้นี้) (ตารางที่ 3.9) สะท้อนให้เห็นถึงรูปแบบการเติบโตและสร้างกำไรของสตาร์ทอัพที่ต้องขยายตัว (Scale) เพื่อสร้างการประหยัดจากขนาดแบบพหุคูณ (Exponential)

ตารางที่ 3.9 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนตามช่วงของรายได้สตาร์ทอัพ

ช่วงของรายได้	ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ย (ต่อเดือน)
ยังไม่มีรายได้	118,045
น้อยกว่า หรือ เท่ากับ 500,000	244,775
500,001 - 1,000,000	480,357
1,000,001 - 2,000,000	834,118
2,000,001 - 5,000,000	1,267,857
5,000,001 - 10,000,000	3,375,000
มากกว่า 10,000,000	5,250,000

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

ทั้งนี้ 5 อันดับสำหรับค่าใช้จ่ายที่สูงสุดของสตาร์ทอัพได้แก่ 1) เทคโนโลยีที่จำเป็นต่อธุรกิจ 2) ค่าจ้างพนักงาน 3) ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 4) ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และ 5) สวัสดิการพนักงาน สำหรับรายได้ของสตาร์ทอัพส่วนใหญ่แล้วได้รายได้มาจากภายในประเทศ โดยมีสตาร์ทอัพเพียงร้อยละ 26 เท่านั้นที่มีรายได้จากต่างประเทศ การขยายตลาดออกสู่สากล (Internationalization) จึงยังเป็นส่วนที่สตาร์ทอัพไทยยังคงต้องพัฒนาเพื่อให้สามารถเข้าถึงตลาดในต่างประเทศ

○ สิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า

สตาร์ทอัพส่วนใหญ่จากกลุ่มตัวอย่างไม่มีสิทธิบัตร มีเพียง 18 รายเท่านั้นที่มีสิทธิบัตร โดยสตาร์ทอัพที่มีสิทธิบัตรมากที่สุดมีถึง 4 สิทธิบัตร ในส่วนอนุสิทธิบัตรก็มีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับสิทธิบัตร กล่าวคือ สตาร์ทอัพมากกว่าร้อยละ 90 ไม่มีอนุสิทธิบัตร โดยสตาร์ทอัพที่มีอนุสิทธิบัตรมากที่สุดมีถึง 5 อนุสิทธิบัตร อย่างไรก็ตามในส่วนของการเครื่องหมายทางการค้า พบว่าสตาร์ทอัพที่มีเครื่องหมายทางการค้ามีถึง 72 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 34.95 ของกลุ่มตัวอย่าง (ตารางที่ 3.10) ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า เนื่องจากสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็นการให้บริการ การจดสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตรจึงเป็นเรื่องที่ค่อนข้างลำบาก จึงทำให้ที่ผ่านมาสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่ได้จดสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตร

ตารางที่ 3.10 จำนวนและร้อยละการมีสิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า

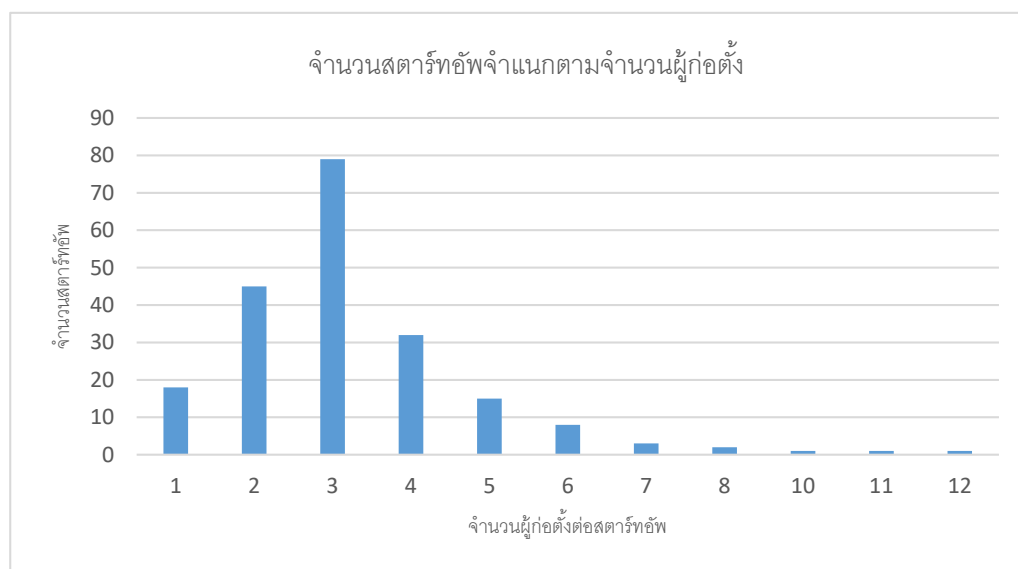
สิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า	จำนวนสตาร์ทอัพ	ร้อยละ
สิทธิบัตร		
มีสิทธิบัตร	18	8.74
ไม่มีสิทธิบัตร	188	91.26
อนุสิทธิบัตร		
มีอนุสิทธิบัตร	12	5.83
ไม่มีอนุสิทธิบัตร	194	94.17
เครื่องหมายการค้า		
มีเครื่องหมายการค้า	72	34.95
ไม่มีเครื่องหมายการค้า	134	65.05

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

○ จำนวนผู้ก่อตั้งของสตาร์ทอัพและจำนวนพนักงาน

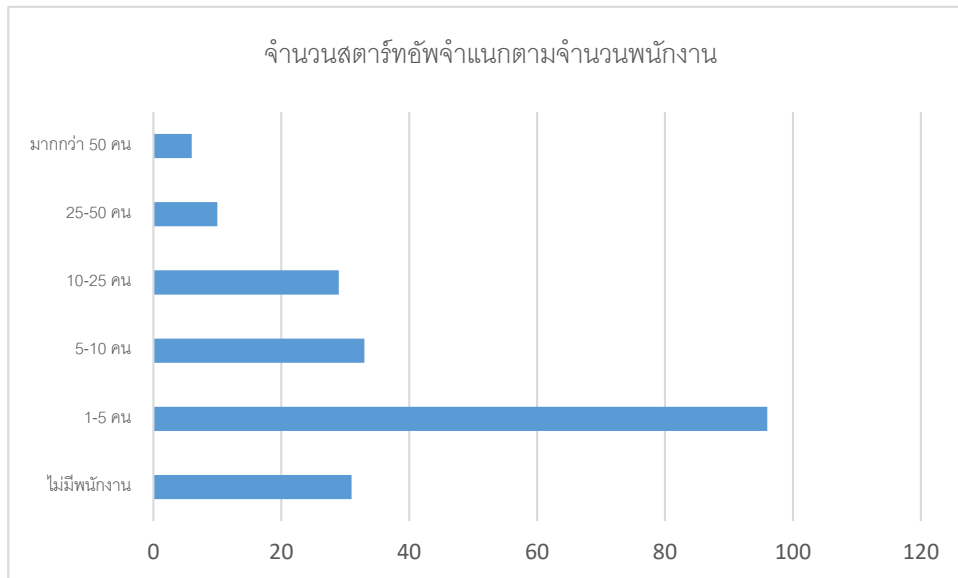
สำหรับจำนวนผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้งสตาร์ทอัพ จากกลุ่มตัวอย่างพบว่าส่วนใหญ่ผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้งตอนเริ่มกิจการมีจำนวน 3 คน แต่มีสตาร์ทอัพจำนวน 3 รายที่มีจำนวนผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้งรวมมากกว่า 10 คน ในขณะที่มีสตาร์ทอัพจำนวน 18 รายที่มีผู้ก่อตั้งเพียงคนเดียว (ภาพที่ 3.7)

ภาพที่ 3.7 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามจำนวนผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้ง



ในส่วนของจำนวนพนักงานของสตาร์ทอัพไทย จากกลุ่มตัวอย่างพบว่า มีสตาร์ทอัพถึง 31 ราย (ร้อยละ 15.12) ที่ไม่มีพนักงาน ในขณะที่ส่วนใหญ่แล้วสตาร์ทอัพจะมีพนักงาน 1-5 คน (ร้อยละ 46.82) และมีสตาร์ทอัพเพียง 6 รายที่มีจำนวนพนักงานมากกว่า 50 คน

ภาพที่ 3.8 จำนวนสตาร์ทอัพจำแนกตามจำนวนพนักงาน



○ ประเภทอุตสาหกรรมและหมวดหมู่ของธุรกิจ

จากลักษณะของสตาร์ทอัพที่เป็นรูปแบบ Platform บางครั้งสามารถจะให้บริการในลักษณะที่ผสมผสานกัน ไม่ว่าจะเป็นในด้านการตลาด รวมไปถึงการบริการ ด้วยเหตุนี้การให้ข้อมูลของสตาร์ทอัพในการเลือกประเภทอุตสาหกรรมในแบบสอบถามจึงให้เลือกได้มากกว่า 1 ประเภท โดยให้ใกล้เคียงที่สุด ทั้งนี้จากข้อมูลพบว่า สตาร์ทอัพ ร้อยละ 15.25 อยู่ในกลุ่มบริการทั่วไป และ 6 อันดับถัดมาอยู่ในกลุ่มไลฟ์สไตล์ การขนส่งและโลจิสติกส์ เทคโนโลยีทางการเงิน เทคโนโลยีทางการตลาด การท่องเที่ยว และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ตามลำดับ (ตารางที่ 3.11) จะเห็นได้ว่าประเภทอุตสาหกรรมดังกล่าวคล้ายคลึงกับที่กล่าวมาข้างต้นและสอดคล้องกับกลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ได้กล่าวมา

ตารางที่ 3.11 สัดส่วนสตาร์ทอัพตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภทอุตสาหกรรม	ร้อยละ
บริการทั่วไป (Services)	15.25
ไลฟ์สไตล์ (Lifestyle Tech)	11.63
การขนส่งและลอจิสติกส์ (Transportation & Logistics)	9.30
เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology-FinTech)	9.30
เทคโนโลยีทางการตลาด (Marketing Technology)	8.79
การท่องเที่ยว (Travel/Tourism)	8.27
การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)	8.01
การเรียนรู้ การศึกษาหรือกวดวิชา (EdTech)	4.91
สุขภาพ (MedTech-Health and Wellness)	4.91
เนื้อหาและสื่อต่างๆ (Media Content)	4.65
อสังหาริมทรัพย์ (Property Tech)	4.39
กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise)	3.62
อาหารและเครื่องดื่ม (FoodTech)	2.33
เทคโนโลยีการเกษตร (AgriTech)	2.07
เทคโนโลยีสำหรับภาครัฐ (GovTech)	1.55
เทคโนโลยีหุ่นยนต์ (Robotics)	0.52
Smarthome	0.52

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

ทั้งนี้รูปแบบในการขายหรือบริการหรือการติดตามลูกค้า (Traction)¹² สตาร์ทอัพมีลักษณะที่เป็น Traction-based มีจำนวน 46 รายคิดเป็นร้อยละ 28.75 สตาร์ทอัพที่เป็น Non-traction based มี 131 ราย คิดเป็นร้อยละ 81.88 สะท้อนให้เห็นว่าสตาร์ทอัพส่วนใหญ่มีการให้บริการกับลูกค้าโดยตรง ทั้งนี้สตาร์ทอัพที่มีทั้ง Traction based และ Non traction based มีจำนวน 29 ราย (ตารางที่ 3.12)

¹² Traction based activity คือ กิจกรรมที่เน้นการสร้างฐานลูกค้า เช่น โอน, ยอดดาวโหลด, ยอดเข้าดู เป็นต้นเพื่อได้มาซึ่งรายได้ผ่านการโฆษณาหรือข้อมูลเพื่อใช้ในการเข้าถึงลูกค้าในอนาคต

Non-Traction based activity คือ กิจกรรมที่เน้นการขายต่อผู้บริโภคโดยตรง หรือติดต่อธุรกิจโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นสินค้าหรือบริการก็ได้ แต่ยอดขายมาจากสินค้าและบริการ

ตารางที่ 3.12 จำนวนและร้อยละรูปแบบในการขายหรือการติดตามลูกค้า

ลักษณะ	จำนวน	ร้อยละ
Traction-based	46	28.75
Non-traction based	131	81.88
Traction-based และ Non-traction based	29	18.13

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทท.

อย่างไรก็ดีในส่วนของรูปแบบการให้บริการสตาร์ทอัพไทย จากกลุ่มตัวอย่างพบว่ามี การให้บริการแบบ Platform as Service (Paas) มากที่สุด จำนวน 82 ราย รองลงมาคือ รูปแบบคอมมิชชั่น จำนวน 62 ราย ในขณะที่ให้บริการแบบ Software as a Service (SaaS) มีเพียง 11 ราย (ตารางที่ 3.13)

ตารางที่ 3.13 จำนวนและร้อยละรูปแบบการให้บริการของสตาร์ทอัพ

รูปแบบการให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
Platform as a Service (PaaS)	82	30.26
Commission	62	22.88
Freemium	56	20.66
Premium	46	16.97
Hardware as a Service (HaaS)	14	5.17
Software as a Service (SaaS)	11	4.06

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทท.

3.3.2 ลักษณะของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในไทย เป็นข้อมูลเฉพาะบุคคลที่ถือได้ว่ามีความสำคัญในการพัฒนาผู้ประกอบการในอนาคต จากข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุโดยเฉลี่ยประมาณ 34 ปี เป็นเพศชายร้อยละ 83.02 และเพศหญิงร้อยละ 16.99 มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 39.81 ทั้งนี้ในส่วนของการศึกษาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมากกว่าร้อยละ 90 จะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรีและปริญญาโท และจบจากสาขาบริหารธุรกิจมากที่สุด

ร้อยละ 36.76 รองลงมาคือสาขาวิศวกรรมศาสตร์ ร้อยละ 25 วิทยาศาสตร์ ร้อยละ 21.08 และสาขาอื่นๆ เช่นสาขาดนตรี การออกแบบ ประวัติศาสตร์ และอื่นๆ ร้อยละ 17.16 (ตารางที่ 3.14)

ตารางที่ 3.14 ร้อยละสาขาการศึกษาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

สาขาที่จบการศึกษา	ร้อยละ
สาขาบริหารธุรกิจ	36.76
สาขาวิศวกรรมศาสตร์	25
สาขาวิทยาศาสตร์	21.08
สาขาอื่นๆ เช่น การออกแบบ ดนตรี	17.16

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

ทั้งนี้ประสบการณ์ทำงานของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง พบว่า มีผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทเอกชนหรือหน่วยงานราชการจำนวน 71 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 34.63 รองลงมามีประสบการณ์ทำงาน 6-10 ปี จำนวน 51 คน หรือร้อยละ 24.88 ในขณะที่มีผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ 3 รายที่มีประสบการณ์ทำงานมากกว่า 20 ปี (ตารางที่ 3.15) เมื่อถามถึงประสบการณ์ทำงานเป็นลูกจ้างในสตาร์ทอัพ พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เคยเป็นลูกจ้างหรือมีประสบการณ์ในการทำงานกับธุรกิจสตาร์ทอัพมาก่อน (ร้อยละ 84.48) และผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่เคยเป็นผู้ก่อตั้งมาก่อน (เป็น Series Entrepreneur) หรือเป็นผู้บริหารของเจ้าของธุรกิจสตาร์ทอัพมาก่อน (ร้อยละ 69.42) ทั้งนี้มีผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่เคยเป็นผู้ก่อตั้ง ผู้ร่วมก่อตั้ง หรือผู้บริหารในธุรกิจสตาร์ทอัพอยู่ร้อยละ 30.58 โดยเฉลี่ยเคยเป็นมา 3 ปี

ตารางที่ 3.15 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

ประสบการณ์ทำงาน (ปี)	จำนวนผู้ประกอบการ	ร้อยละ
ไม่มีประสบการณ์	71	34.63
6 เดือน - 3 ปี	18	8.78
3 - 5 ปี	21	10.24
6 - 10 ปี	51	24.88
11- 20 ปี	41	20.00
มากกว่า 20 ปี	3	1.46

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

ทั้งนี้ผู้ประกอบการมี 3 เหตุผลสำคัญที่สุดในการตัดสินใจก่อตั้งธุรกิจสตาร์ทอัพ ได้แก่ (1) เห็นความต้องการของผู้คนที่ไม่ได้รับการตอบสนอง (2) มองเห็นโอกาสในการสร้างธุรกิจและทำกำไรจากธุรกิจนั้น และ (3) มีทักษะ ความสามารถด้านนั้นอยู่แล้ว และอยากขยายเป็นธุรกิจ ในขณะที่ความคาดหวังของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพไทยร้อยละ 57 หวังจะเป็นยูนิคอร์น (Unicorn)¹³ นอกจากนี้ยังอยากสร้างความเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรม อยากสร้างผลกระทบเชิงบวกให้แก่เศรษฐกิจของประเทศ และมีความตั้งใจที่จะเป็นพี่เลี้ยง โค้ช หรือ เมนเทอร์ (Mentor) ให้แก่ผู้ประกอบการน้องใหม่ ที่เข้าสู่วงการสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ ข้อมูลจากตารางที่ 3.16 แสดงให้เห็นว่า จากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาส่วนใหญ่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สำหรับจังหวัดตามหัวเมืองมีสตาร์ทอัพที่อยู่ในกลุ่มตัวอย่างต่ำกว่า 10 ราย ส่วนจังหวัดอื่น ๆ ที่ไม่ใช่หัวเมืองยังมีจำนวนสตาร์ทอัพที่น้อยมาก หากเราตั้งข้อสมมติที่ว่าสตาร์ทอัพในกลุ่มตัวอย่างนี้ถือว่าเป็นสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ จึงเป็นสิ่งที่สะท้อนว่าสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพยังคงกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ตารางที่ 3.16 ภูมิสำเนาของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

ภูมิสำเนา	จำนวนสตาร์ทอัพ	ภูมิสำเนา	จำนวนสตาร์ทอัพ
กรุงเทพมหานคร	163	ปทุมธานี	1
ขอนแก่น	2	ภูเก็ต	4
จันทบุรี	1	ระยอง	1
ชลบุรี	4	สงขลา	3
เชียงราย	2	สมุทรปราการ	3
เชียงใหม่	8	สระบุรี	1
นครราชสีมา	1	อุบลราชธานี	3
นนทบุรี	8	รวม	205

ที่มา: ข้อมูลจาก สวทช.

ในส่วนข้อมูลอื่นๆ ในด้านความเห็นของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ พบว่า ร้อยละ 39.81 ของผู้ประกอบการมีความเห็นเฉยๆ หรือเห็นเป็นกลางต่อประเด็นที่ว่าผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสามารถหาเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ และผู้ประกอบการสตาร์ทอัพร้อยละ 41 มีความเห็นเฉยๆ ต่อประเด็นที่ว่าผู้ประกอบการสตาร์ทอัพทำให้ตนเองและครอบครัวมีมาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดีกว่าการเป็นลูกจ้างหรือพนักงานประจำ แต่เมื่อเปรียบเทียบระหว่างเห็นด้วยกับไม่เห็นด้วย พบว่าไม่เห็น

¹³ สตาร์ทอัพที่มีมูลค่ามากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ

ด้วยค่อนข้างมาก ในขณะที่เมื่อเปรียบเทียบในด้านเวลาว่างโดยรวมระหว่างการเป็นลูกจ้างหรือพนักงานประจำกับการประกอบการสตาร์ทอัพ พบว่าร้อยละ 53.88 ให้ความเห็นว่ามีความว่างลดลงมาก

โดยสรุปแล้วลักษณะของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจากกลุ่มตัวอย่างถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่อยู่ในเครือข่ายและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่จึงน่าจะเป็นสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพที่อยู่ในวงการสตาร์ทอัพไทย จะเห็นได้จากกลุ่มตัวอย่างกว่าร้อยละ 63.90 เป็นสตาร์ทอัพที่สามารถสร้างรายได้แล้ว อย่างไรก็ตามมีเพียงร้อยละ 24.32 เท่านั้นที่ทำได้แล้ว ทั้งนี้ สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือในเรื่องของสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตร พบว่ากลุ่มตัวอย่างสตาร์ทอัพที่มีการจดสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตรน้อยกว่าร้อยละ 10 ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากลักษณะธุรกิจของสตาร์ทอัพที่มีลักษณะมุ่งเน้นในด้านการบริการ (Service Oriented) มากกว่า จะเห็นได้จากข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างว่ามีรูปแบบการให้บริการทางด้านซอฟต์แวร์และมีการให้บริการในลักษณะ Platform (Platform as a Service) มากที่สุด จึงทำให้การรักษาและปกป้องด้านทรัพย์สินทางปัญญาค่อนข้างทำได้ลำบาก ด้านการศึกษา พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการล้วนแล้วแต่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีและโท โดยสาขาที่จบมากที่สุดคือสาขาบริหารธุรกิจ รองลงมาคือ วิศวกรรมศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ตามลำดับ ในขณะที่ช่วงอายุโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 30 ต้นๆ โดยสถานภาพส่วนใหญ่โสดมากกว่าร้อยละ 60 สะท้อนถึงเวลาที่สามารถมีใช้ในการผลักดันธุรกิจสตาร์ทอัพ ทั้งนี้เป้าหมายสำคัญของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพกว่าร้อยละ 65 ของกลุ่มตัวอย่างมีความตั้งใจถือครองและขยายธุรกิจในระยะยาว ในขณะที่มีผู้ประกอบการร้อยละ 22 มีความตั้งใจที่จะขยายกิจการเพื่อให้ได้เงินมาสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพใหม่ต่อไป สำหรับความคาดหวังในอนาคตมากกว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่างคือการจะเป็นยูนิคอร์นหรือบริษัทที่มีมูลค่ามากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ

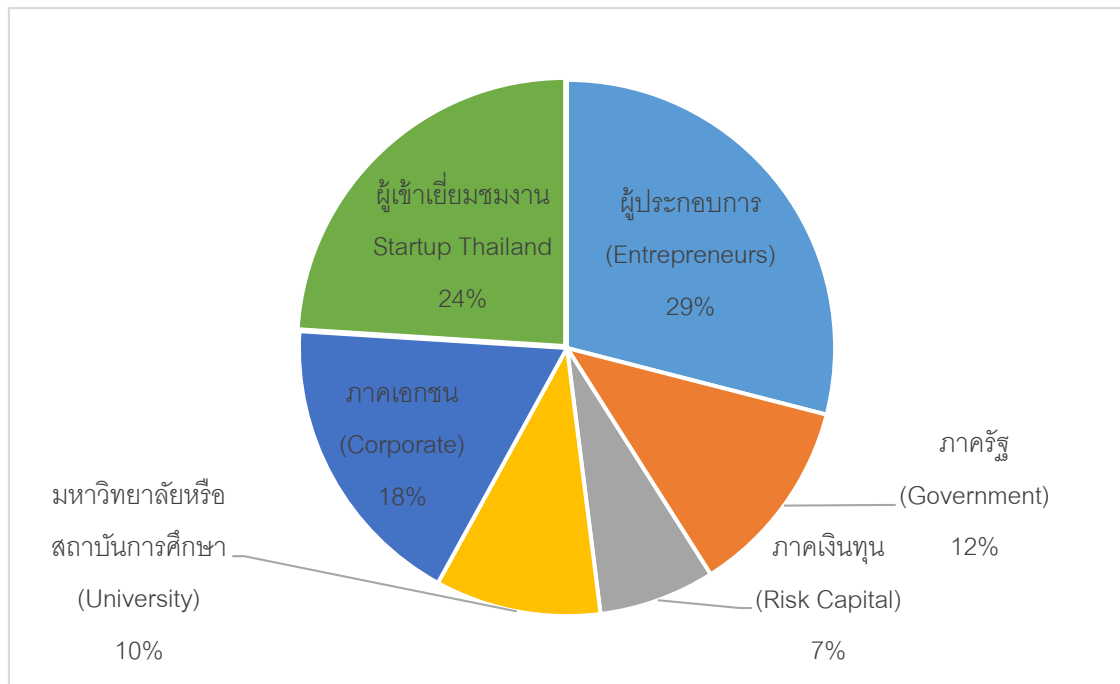
3.4 ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทย

ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพหรือบางครั้งอาจจะเรียกได้ว่าเป็นระบบนิเวศทางการประกอบการ (ธุรกิจประเภทสตาร์ทอัพ) ถือได้ว่าเป็นเป้าหมายสำคัญของภาครัฐเพื่อใช้ในการสร้างบรรยากาศในการขับเคลื่อนธุรกิจสตาร์ทอัพของไทย ในเชิงวิชาการ คำว่า ระบบนิเวศมาจากสาขานิเวศวิทยา (Ecology) ซึ่งเป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งมีชีวิตกับสิ่งแวดล้อม โดยระบบนิเวศในสาขานี้กล่าวเป็นการกล่าวถึงกลไกของสิ่งมีชีวิตและสภาพแวดล้อมที่มีการปฏิสัมพันธ์กัน ทั้งนี้ การปฏิสัมพันธ์สามารถเกิดขึ้นทั้งระหว่างสิ่งมีชีวิตและสิ่งไม่มีชีวิตหรือระหว่างสิ่งมีชีวิตด้วยกันเอง โดยพลวัตระบบนิเวศจะส่งผลกระทบต่อสิ่งมีชีวิตต่าง ๆ ในหลากหลายลักษณะอย่างสลับซับซ้อนทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ ทั้งนี้ คำว่าระบบนิเวศ (Ecosystem) ได้ถูกนำมาใช้โดยนักวิทยาศาสตร์ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในศาสตร์ทางด้านชีววิทยาหรือสภาพสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ ในทางสังคมศาสตร์ก็ได้เริ่มนำมาใช้เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของมนุษย์ต่อสภาพแวดล้อมทางสังคมที่มีการ

ปฏิสัมพันธ์กัน (Insul & Moos, 1974) ในขณะที่ทางเศรษฐศาสตร์มองระบบนิเวศเป็นสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นในด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ การพัฒนาทางการศึกษา ทรัพยากร และอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบต่อโอกาสเติบโตทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ระบบนิเวศ (Ecosystem) ยังได้ถูกนำไปใช้ในหลากหลายสาขาอุตสาหกรรมและในเชิงนโยบาย ไม่ว่าจะเป็นระบบนิเวศของ E-Commerce ระบบนิเวศด้าน Digital Technology ระบบนิเวศทางการศึกษา ระบบนิเวศในการพัฒนาเยาวชน เป็นต้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าคำว่า “ระบบนิเวศ (Ecosystem)” ได้ถูกนำมาใช้ในการอธิบายองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และสังคมศาสตร์มากกว่า 40 ปีแล้ว เนื่องจากสตาร์ทอัพถือได้ว่าเป็นรูปแบบทางธุรกิจหนึ่งของการประกอบการที่มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาขับเคลื่อน จึงอาจกล่าวได้ว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพถือได้ว่าเป็นระบบนิเวศทางการประกอบการ (Entrepreneurial Ecosystem) ซึ่งส่วนประกอบต่างๆ มีปฏิสัมพันธ์กันทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นปัจเจกชน กลุ่มคน องค์กร สังคม หรือสถาบัน ที่เป็นปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่ผู้ประกอบการเผชิญอยู่ มีผลต่อ โอกาส อุปสรรค การตัดสินใจ ทางเลือก ของผู้ประกอบการ และส่งผลต่อความเป็นไปได้ในความสำเร็จของการสร้างการประกอบการ (ธุรกิจสตาร์ทอัพ)

Bell-Masterson และ Stangler (2015) ได้วางกรอบการวัดมิติระบบนิเวศทางการประกอบการใน 4 ด้าน ได้แก่ (1) ความหนาแน่นของการประกอบการ (Entrepreneurial Density) (2) ความเคลื่อนไหวของการประกอบการ (Entrepreneurial Fluidity) (3) ความเชื่อมโยงทางการประกอบการ (Entrepreneurial Connectivity) และ (4) ความแตกต่างทางการประกอบการ (Entrepreneurial Diversity) ส่วน ศักติพล เจือศรีกุล (2559) ศึกษามุมมองต่าง ๆ ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) กับระบบนิเวศทางการประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม (Innovation-Driven Entrepreneurship Ecosystem) โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 211 ราย จากผู้เข้าร่วมงานและผู้ออกบูธในงาน ในงาน Startup Thailand ปี พ.ศ. 2559 ทั้งนี้ได้ใช้กรอบ 5 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ ผู้ประกอบการ ภาครัฐ ภาคเงินทุน ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา จากข้อมูลที่ได้ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีบทบาทในฐานะผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแตกต่างกัน และค่อนข้างมีการกระจายตัวพอสมควร (ภาพที่ 3.9) โดยบทบาทของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 30 ส่วนที่เก็บได้น้อยที่สุดจะเป็นผู้ตอบแบบสอบถามที่มีบทบาทในด้านภาคเงินทุน ซึ่งมีเพียงร้อยละ 7 ในส่วนของผู้เข้าเยี่ยมชมงานมีประมาณร้อยละ 24

ภาพที่ 3.9 สัดส่วนของผู้มีส่วนได้ส่วนของกลุ่มตัวอย่างข้อมูล

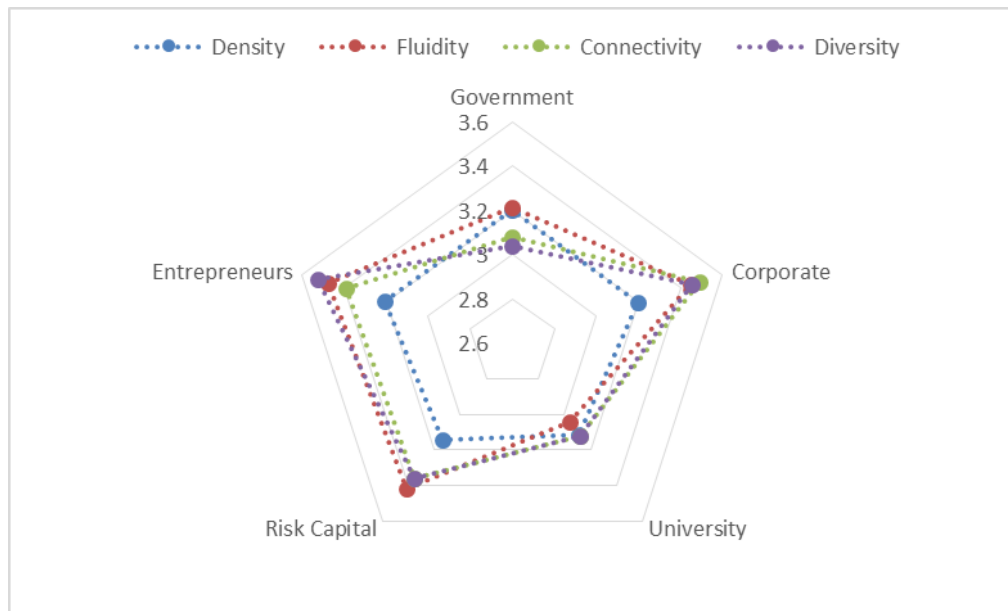


ที่มา: ศักดิพล เจือศรีกุล (2559)

ทั้งนี้ ศักดิพล เจือศรีกุล (2559) เก็บข้อมูลการวัดมิติระบบนิเวศทางการประกอบการใน 4 ด้าน ตามกรอบแนวคิดของ Bell-Masterson และ Stangler (2015) ได้แก่ ด้านความหนาแน่น (Density) ความเคลื่อนไหว (Fluidity) ความเชื่อมโยง (Connectivity) และความแตกต่าง (Diversity)

ภาพที่ 3.10 สะท้อนถึงมิติในแต่ละด้านของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) จะเห็นได้ว่า ความหนาแน่น (Density) ของผู้ประกอบการ ภาคเอกชน และภาคการเงิน มีสัดส่วนที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับมิติด้านอื่น ๆ แต่หากพิจารณาโดยภาพรวมในทุกมิติ พบว่า ความสมบูรณ์ในระบบนิเวศ (Ecosystem) เพื่อสนับสนุนและพัฒนาก่อสร้างผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นความหนาแน่น (Density) ความเคลื่อนไหว (Fluidity) ความเชื่อมโยง (Connectivity) และความแตกต่าง (Diversity) ในภาครัฐและภาคสถาบันการศึกษา มีความสมบูรณ์ในมิติต่าง ๆ ที่ค่อนข้างน้อยกว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ภาคอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) ภาคเอกชน (Corporate) และ ภาคการเงิน (Risk Capital)

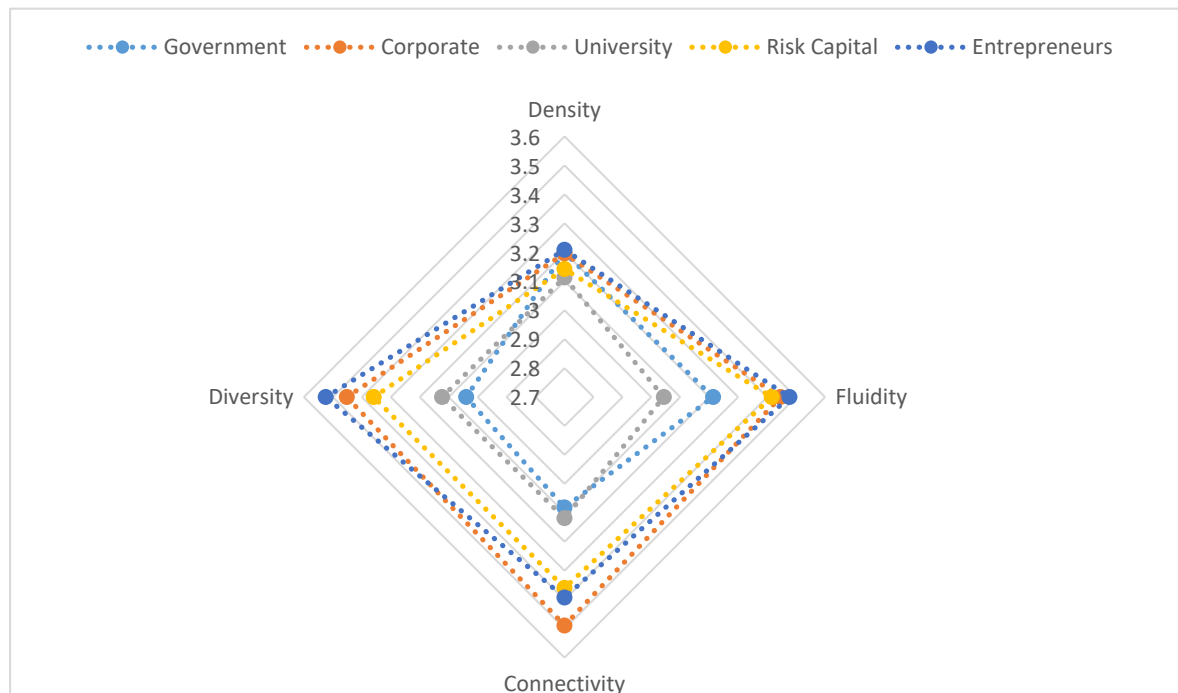
ภาพที่ 3.10 ความเห็นเฉลี่ยความสมบูรณ์ของระบบนิเวศฯ จำแนกตามผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (ระดับ 1-5)



ที่มา: ศักดิพล เจือศรีกุล (2559)

เมื่อพิจารณาจากมุมมองในด้านมิติ (Dimension) ของการวัดระบบนิเวศทางการประกอบการ (ภาพที่ 3.11) พบว่า ในแต่ละมิติมีการกระจายตัวของความสมบูรณ์ของระบบนิเวศ โดย Entrepreneurs จะมีความหลากหลาย (Diversity) และความเคลื่อนไหว (Fluidity) สูงที่สุด ในขณะที่ภาคเอกชน (Corporate) จะมีการเชื่อมโยงกันอย่างเข้มแข็งในการพัฒนาส่งเสริมการสร้างผู้ประกอบการ นอกจากนี้จะเห็นได้ชัดว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และภาคเงินทุน มีค่าความหนาแน่น (จำนวนต่อพื้นที่) ค่อนข้างน้อย ในการส่งเสริมการสร้างผู้ประกอบการ

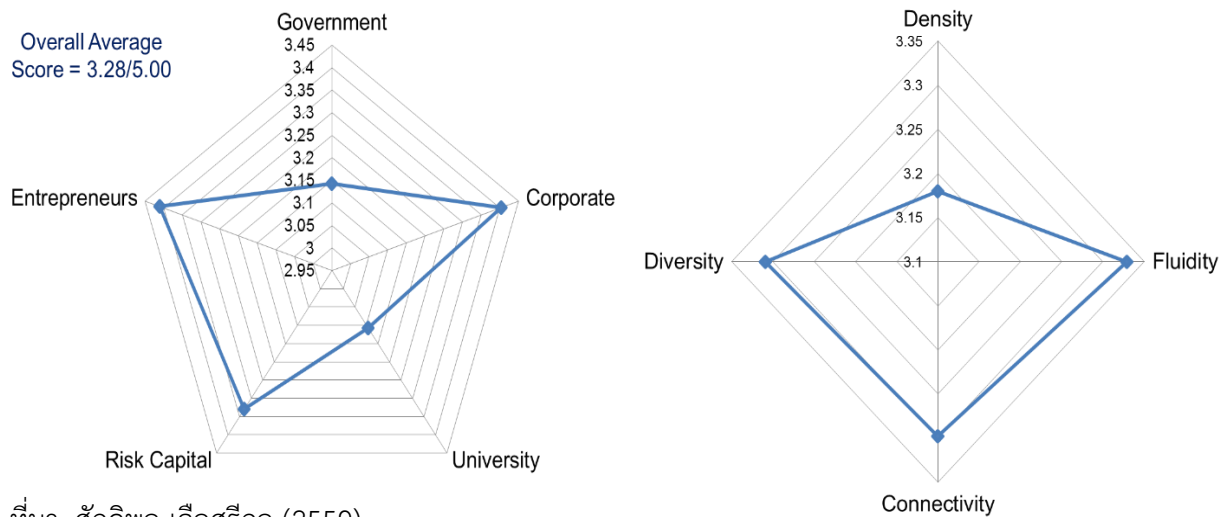
ภาพที่ 3.11 ค่าความเห็นเฉลี่ยด้านความสมบูรณ์ของระบบนิเวศฯ จำแนกตามมิติของระบบนิเวศฯ (ระดับ 1-5)



ที่มา: ศักดิพล เจือศรีกุล (2559)

เมื่อนำข้อมูลมาสร้างเป็นค่าเฉลี่ยโดยพิจารณาในแต่ละด้านของระบบนิเวศการประกอบการโดยจำแนกตามผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) (ภาพที่ 3.12) พบว่า ในปี พ.ศ. 2559 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ที่มีความสมบูรณ์มาก ได้แก่ ภาคเอกชน (Corporate) และผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) ในขณะที่ภาครัฐ (Government) และมหาวิทยาลัย (University) ได้รับคะแนนที่น้อยอยู่เมื่อเทียบกับภาคส่วนอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม จากระดับคะแนน 1-5 (1: น้อยที่สุด – 5 มากที่สุด) ค่าเฉลี่ยของคะแนนที่วัดความสมบูรณ์ของการเป็นผู้ประกอบการอยู่ที่ 3.28 เมื่อพิจารณาในด้านมิติในการวัด พบว่า ค่าเฉลี่ยด้านความหนาแน่น (Density) มีค่าน้อยที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับมิติด้านอื่น ๆ ดังนั้นอาจจะพอสะท้อนได้ว่าจำนวนต่อพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ สถาบันการศึกษา ภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคเงินทุน ยังจำเป็นต้องมีการเข้ามาร่วมสนับสนุน ส่งเสริม เพื่อให้เกิดระบบนิเวศทางการประกอบการให้มากขึ้นกว่าเดิม

ภาพที่ 3.12 ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นต่อความสมบูรณ์ของระบบนิเวศทางการประกอบการจำแนกตามมิติและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย



ที่มา: ศักดิพล เจือศรีกุล (2559)

ในส่วนของระบบ (System) ที่มีการวัดขีดความสามารถใน 2 ด้าน ได้แก่ ขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรม (Innovation Capacity: I-Cap) และขีดความสามารถทางการประกอบการ (Entrepreneurial Capacity: E-Cap) ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยได้รวบรวมและเก็บข้อมูลในปี พ.ศ. 2559 และ พ.ศ. 2560 และนำเสนอการวัดขีดความสามารถทั้งสองด้านของไทยในรายงาน MIT REAP Report: Innovation-Driven Entrepreneurship Thailand Initiative ซึ่งสามารถแบ่งข้อมูลดังกล่าวตามองค์ประกอบด้านต่าง ๆ ดังแสดงในตารางที่ 3.17 และภาพที่ 3.13

ตารางที่ 3.17 ขีดความสามารถ E-Cap และ I-Cap ของไทยจำแนกตามองค์ประกอบ
ปี พ.ศ. 2559-2560

ปี	2559		2560	
ขีดความสามารถ	E-Cap	I-Cap	E-Cap	I-Cap
คน (People)	4.15	3.51	4.16	3.77
เงินทุน (Funding)	3.39	2.99	3.88	3.28
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)	3.25	3.28	3.54	3.5
สภาพแวดล้อมทางนโยบาย (Policy Environment)	3.64	3.26	4.36	4.2
วัฒนธรรมและชุมชน (Culture and Community)	4.09	3.18	4.25	3.4
ความต้องการ (Demand)	3.25	3.49	3.8	4.16

ที่มา: MIT REAP Report: Innovation-Driven Entrepreneurship: Thailand Initiative 2017

○ คน (People)

ในส่วนของการวัดความสามารถของคน ได้ทำการวัดคุณภาพในด้านการศึกษาในประเทศไทยซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาและเสริมสร้างผู้ประกอบการเพื่อให้มีความคิดสร้างสรรค์และสามารถที่จะอดทนต่อความเสี่ยงได้ ทั้งนี้ ในส่วนของ E-Cap จะวัดความสามารถของคนในด้านการประกอบการ การศึกษาในด้านการบริหารธุรกิจ การประกอบการ การเงิน การตลาด จึงเป็นส่วนสำคัญ ในขณะเดียวกัน ในส่วนของ I-Cap จะประเมินระบบการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของการศึกษาในด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิศวกรรมศาสตร์ และคณิตศาสตร์ (STEM) โดยพิจารณาถึงจำนวนคนในด้านการวิจัยและพัฒนา ทั้งนี้ จากข้อมูลดังกล่าว พบว่า ระบบการศึกษาของไทยจำเป็นต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะการประสานองค์ความรู้ระหว่าง I-Cap และ E-Cap ให้อยู่ภายในคนเดียวกัน ด้วยว่าปัจจุบันยังมีการเรียนการสอนแบบแยกคณะและการเรียนตามหลักสูตรแยกไปในแต่ละสาขา ทั้งนี้ จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่า E-Cap มีคะแนนสูงกว่า I-Cap ซึ่งสะท้อนให้เห็นปัญหาในปัจจุบันที่ว่าเรามีคนที่มีความคิดสร้างสรรค์และมีคนที่มีความเป็นผู้ประกอบการมาก แต่ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมีค่อนข้างน้อย สอดคล้องกับการศึกษาจากหน่วยงานภาครัฐอื่น ๆ ที่ชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการพัฒนาคน และเยาวชนไทยในอนาคต

○ เงินทุน (Funding)

ในด้านเงินทุนในส่วนของ E-Cap คือจำนวนเงินทุนที่ทำการลงทุนในการสร้างธุรกิจใหม่ รวมไปถึงช่องทางในการลงทุน จำนวนนักลงทุนร่วมทุน (Venture Capitals) สำหรับสตาร์ทอัพ เป็นต้น ในขณะที่เงินทุนในส่วนของ I-Cap จะเป็นเงินทุนที่สะท้อนการลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนาในการสร้างนวัตกรรม รวมไปถึงงบประมาณและการสนับสนุนจากภาครัฐในการให้เงินทุนในการส่งเสริมนวัตกรรม จากข้อมูล พบว่า แหล่งเงินทุนในการสร้างธุรกิจใหม่ค่อนข้างจำกัดในปี พ.ศ. 2559 อย่างไรก็ตามแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2560 ทั้งนี้พบว่าสิ่งที่เกิดขึ้นและเป็นปัญหาสำหรับองค์ประกอบทางด้านเงินทุนที่จะเพิ่มขีดความสามารถทั้งทางด้าน E-Cap และ I-Cap ได้แก่ กฎระเบียบทางการเงินที่ล้าสมัยและไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจยุคใหม่ ส่งผลทำให้นักลงทุนโดยเฉพาะนักลงทุนเองและนักลงทุนร่วมทุนต่างย้ายฐานการลงทุนไปประเทศที่มีสภาพแวดล้อมเอื้อต่อการเคลื่อนย้ายเงินทุน เช่น สิงคโปร์ เป็นต้น

○ โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)

ในส่วนของการโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับ E-Cap เป็นส่วนของโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่เอื้อให้เกิดการสร้างธุรกิจใหม่ ระบบในการจดสิทธิบัตร และสถานที่ในการบ่มเพาะและเร่งรัดในการประกอบการ ในส่วนของ I-Cap เป็นโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับห้องทดลองที่พร้อมที่จะส่งเสริมการ

วิจัยและพัฒนา พื้นที่ในการสร้างสรรค์ เช่น Maker Space รวมไปถึงโครงสร้างพื้นฐานในด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อส่งเสริมและพัฒนาการเชื่อมโยงเครือข่ายฐานข้อมูล และสร้างสรรค์นวัตกรรม โดยจากข้อมูลพบว่า ประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่ดี อย่างไรก็ตาม ฐานข้อมูลด้านธุรกิจ รวมไปถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่ง ยังคงกระจุกตัว ทั้งนี้ จากคะแนนด้านโครงสร้างพื้นฐานในภาพรวมทั้งในด้าน I-Cap และ E-cap ยังคงต้องการการพัฒนา

○ สภาพแวดล้อมทางนโยบาย (Policy Environment)

สำหรับในด้านสภาพแวดล้อมทางนโยบายที่มีผลกระทบกับ E-Cap จะหมายถึงนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมกิจกรรมทางการประกอบการ ช่วงเวลาในการจดทะเบียนธุรกิจใหม่ โครงการและโปรแกรมที่ส่งเสริมผู้ประกอบการ ส่วน I-Cap จะเกี่ยวข้องกับนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่มีส่วนเสริมสร้างนวัตกรรม รวมไปถึงในด้านการวิจัยและพัฒนา นอกจากนี้ยังสะท้อนถึงนโยบายของภาครัฐที่ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และเทคโนโลยี โดยจะเห็นได้จากข้อมูลสภาพแวดล้อมทางนโยบายทั้ง I-Cap และ E-Cap เพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2560 อย่างเห็นได้ชัดเมื่อเปรียบเทียบกับคะแนนในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งเชื่อได้ว่า การเข้ามาจุดประกายของภาครัฐในการจัดงาน Startup Thailand การขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่านโมเดล Thailand 4.0 เป็นส่วนสำคัญในการพัฒนานโยบายที่ช่วยส่งเสริม I-Cap และ E-Cap

○ วัฒนธรรมและชุมชน (Culture & Community)

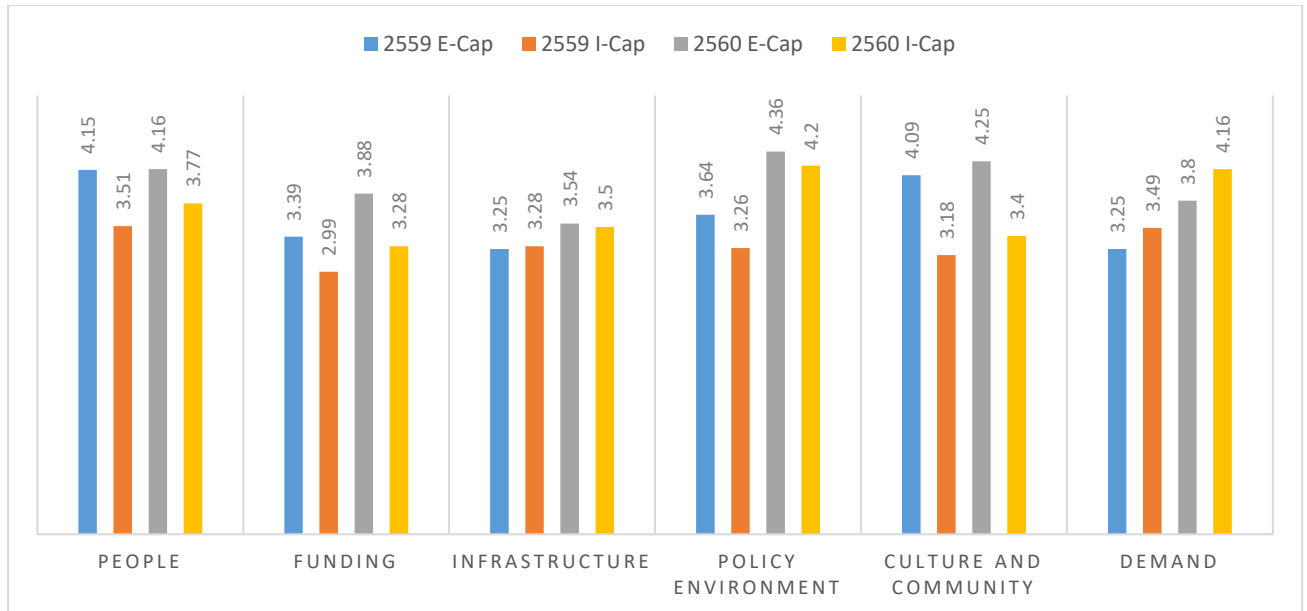
ในด้านวัฒนธรรมและชุมชนของ I-Cap และ E-Cap มีส่วนเกี่ยวข้องกับด้านประเพณี ค่านิยม ความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการประกอบการ รวมไปถึงมุมมองทางด้านนวัตกรรม ยกตัวอย่างเช่น ระดับการยอมรับในด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ในส่วนของ E-Cap จะวัดการยอมรับและคุณค่าของการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับประเทศไทยจะเห็นได้ว่าค่านิยมในการเป็นผู้ประกอบการเป็นที่ยอมรับซึ่งจะสะท้อนจากระดับคะแนนของ E-Cap ที่สูงกว่า I-Cap ในทั้งสองปี และมีแนวโน้มสูงขึ้น ทั้งนี้ ในด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยียังมีส่วนที่จะต้องปรับปรุงและพัฒนาในเชิงชุมชนและวัฒนธรรม

○ ความต้องการ (Demand)

ในส่วนของความต้องการในด้าน E-Cap เกี่ยวข้องกับการเกิดขึ้นใหม่ของธุรกิจในประเทศไทย โดยในการวัดความต้องการของ E-Cap จะมีปัจจัยมาจากระบบตลาดที่เสรี กำลังซื้อสำหรับการดำเนินธุรกิจ อิทธิพลของผู้ประกอบการในการกำหนดราคาและปริมาณในตลาด อย่างไรก็ตาม สำหรับ I-Cap จะเป็นการประเมินในด้านความต้องการสินค้าใหม่และบริการที่มีองค์ประกอบของนวัตกรรม รวมไปถึงการเห็นความสำคัญทางด้านนวัตกรรมในธุรกิจและราคาที่เหมาะสมกับสินค้าที่มีนวัตกรรม ทั้งนี้ จากข้อมูล

จะเห็นว่า ความต้องการในด้าน I-Cap มีสูงกว่า E-Cap ภายในประเทศไทย ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการเปิดรับสินค้าและบริการที่มีนวัตกรรมของคนไทย

ภาพที่ 3.13 ชัดความสามารถทางการประกอบการและนวัตกรรมจำแนกตามองค์ประกอบของระบบ 2559-2560



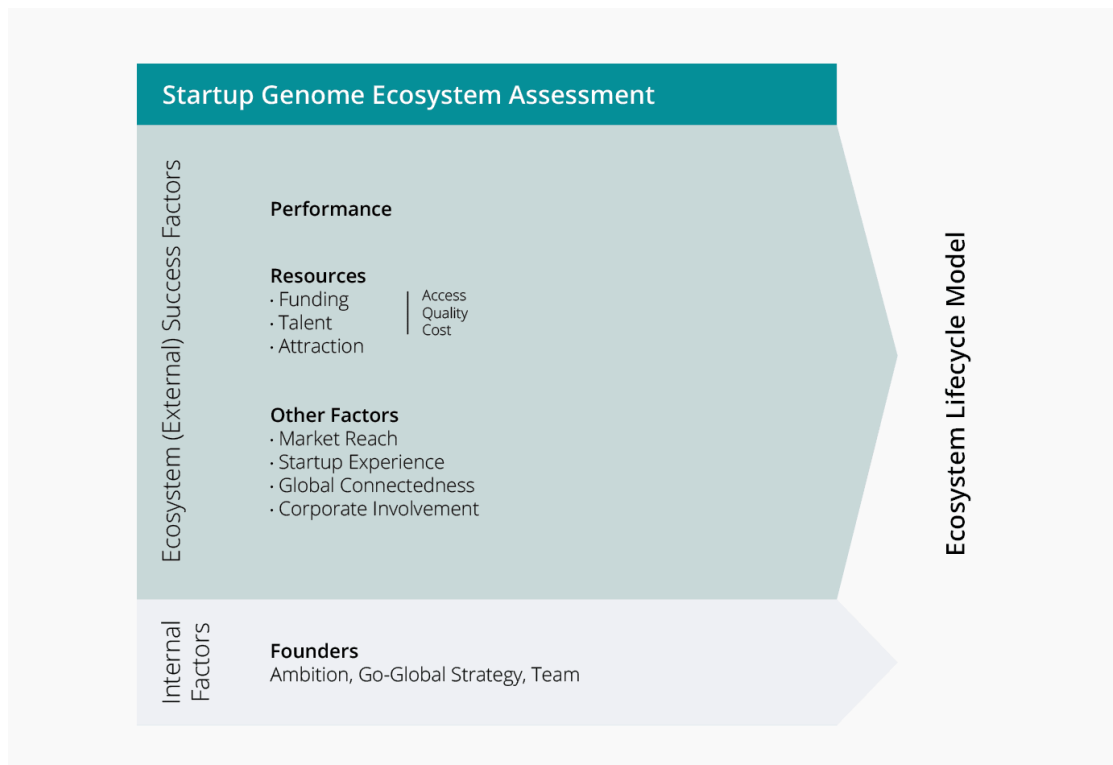
ที่มา: MIT REAP Report: Innovation-Driven Entrepreneurship: Thailand Initiative 2017

จากที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการนำข้อมูลของไทยมาวิเคราะห์ตามกรอบการวัดระบบนิเวศของการประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรมของ MIT Reap ทั้งนี้ ยังมีกรอบแนวคิดของ Data-Driven Framework ของ Startup Genome¹⁴ ซึ่งเป็นหน่วยงานแรกที่ได้ทำการวัด Startup Ecosystem โดยเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 และทำการวัดอีกครั้งในปี พ.ศ. 2558 พ.ศ. 2560 และ พ.ศ. 2561 อย่างไรก็ตามในล่าสุดยังไม่มีข้อมูลของประเทศไทย ทั้งนี้ จิรัฐ เจนพิงพร (2560) ใช้กรอบแนวคิดของ Genome ในการวิเคราะห์ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทยใน 5 ด้านได้แก่ (1) แรงงานที่มีทักษะ (Talent) (2) ประสบการณ์ของเมืองที่มีสตาร์ทอัพ (Startup Experience) (3) การเข้าถึงตลาด (Market Reach) (4) การระดมทุน (Funding) และ (5) สมรรถนะ (Performance) อย่างไรก็ตาม Startup Genome Ecosystem Assessment ได้กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จใน 3 ส่วนหลักดังแสดงในภาพที่ 3.14 ได้แก่ สมรรถนะ ทรัพยากร และปัจจัยอื่นๆ โดยในส่วนของทรัพยากรมีส่วนของเงินทุน แรงงานที่มีทักษะ และความน่าสนใจ (Attraction) ในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ รวมไปถึงการเข้าถึงตลาด ประสบการณ์ของเมืองที่มีสตาร์ทอัพ การเชื่อมโยงกับโลก (Global Connectedness) และการมีส่วนร่วมของบริษัทใหญ่ (Corporate Involvement) นอกจากนี้ ยังมีปัจจัย

¹⁴ <https://startupgenome.com/>

ภายในซึ่งเกี่ยวข้องกับตัวผู้ก่อตั้ง (Founders) โดยตรงไม่ว่าจะเป็นความตั้งใจ กลยุทธ์การออกสู่สากล และทีมงาน

ภาพที่ 3.14 การประเมินระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในกรอบของ Genome



ที่มา: Startup Genome (2018)

ทั้งนี้ จิรัฐ เจนพิงพร (2560) ได้กล่าวว่า ระบบนิเวศของไทยในด้านการระดมทุน (Funding) ถือได้ว่ามีจุดเด่นในด้านเงินทุน จะเห็นได้ว่ามีเงินทุนและกองทุนที่มองหาสตาร์ทอัพดี ๆ เพื่อที่จะลงทุน แต่ไม่มีสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพที่จะรองรับเงินทุนขนาดใหญ่ได้ แต่ในส่วนของการเข้าถึงตลาดยังอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง และหากเปรียบเทียบกับสตาร์ทอัพที่อยู่ในสิงคโปร์ เมื่อพิจารณาถึงตลาดภายในประเทศไทย ยังมีขนาดที่พอใช้ได้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่จำเป็นสำหรับสตาร์ทอัพคือการขยายตลาดออกสู่สากล ในส่วนของแรงงานที่มีทักษะถือได้ว่าเป็นเรื่องสำคัญซึ่งสอดคล้องกับความต้องการจากการเก็บข้อมูลตัวอย่างของ สวทช. และ TTSA ที่กล่าวถึงความต้องการของโปรแกรมเมอร์ที่ยังขาดแคลนอยู่ นอกจากนี้ค่าจ้างวิศวกรไทยยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยทำให้ไม่สามารถดึงดูดแรงงานที่มีทักษะเข้ามาได้ (ถึงแม้ว่าจะมีการดำเนินการเรื่อง Smart Visa แล้วก็ตาม) นอกจากนี้สิ่งที่ต้องแก้ไขของประเทศไทย คือ จากประสบการณ์ของเมืองไทยในด้านการส่งเสริมสตาร์ทอัพที่ยังมีน้อยโดยเพิ่งเปิดตัว Startup Thailand เมื่อปี พ.ศ. 2559 เรียกว่ายังมีประสบการณ์เพียงแค่ 3 ปี ส่วนหนึ่งอาจเป็นผลมาจากบุคลากรที่มีจำกัด ทำให้ไทยยังไม่มี Unicorn เลย เมื่อเปรียบเทียบกับเพื่อนบ้านในภูมิภาค ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และเวียดนาม ท้ายที่สุดด้านสมรรถนะที่ประเทศไทยยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยกล่าวคือ

มีจำนวนสตาร์ทอัพประมาณ 1,000 ราย ซึ่งน้อยกว่าค่าเฉลี่ยโลกที่มี 1,800 ราย โดยสรุปจาก 5 องค์ประกอบระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทย ยังมีอีกหลายส่วนที่ยังต้องผลักดันและขับเคลื่อนเพื่อสร้างบรรยากาศให้สตาร์ทอัพและนักลงทุนเข้ามาสร้างเศรษฐกิจภายในประเทศไทย

ในส่วนของ White paper (2018) ที่จัดทำโดย สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) ร่วมกับสมาคมต่าง ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ ได้กล่าวถึงระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยว่า ในช่วงที่ผ่านมา มีสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จอยู่บ้างแต่ไม่มากเท่าที่ควร ทั้งนี้ สตาร์ทอัพในประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วจากการที่มีความต้องการของคนไทยและการยอมรับในการใช้เทคโนโลยีของคนไทย โดยประเภทของสตาร์ทอัพไทยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 21 เป็นธุรกิจประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ในขณะที่ในส่วนของการเงินส่วนใหญ่จะเป็น Venture Capital หรือ Corporate Venture Capital และส่วนใหญ่มีแหล่งลงทุนในสตาร์ทอัพที่ผ่านช่วง Idea Stage มาแล้วระยะหนึ่ง เนื่องจากความเสี่ยงทางธุรกิจค่อนข้างสูง ในขณะที่ที่นักลงทุนเองก็ยังมีความค่อนข้างน้อย ในขณะเดียวกันในปี พ.ศ. 2560 ที่ผ่านมามีการเปิดตัวของบริษัทที่จัดตั้ง Corporate Venture Capital ค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็น AddVentures, Digital Ventures, Beacon, Bualuang Venture, Krungsir Finnovate, Ananda, Siri Venture และ Dusit Thani เป็นต้น ทั้งนี้ สนช. ได้จัดทำภาพแสดงภาพรวมของสตาร์ทอัพในประเทศไทย (ภาพที่ 3.15)

ภาพที่ 3.15 THAILAND STARTUP UNIVERSE



ที่มา: สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA)

โดยสรุปแล้วระบบนิเวศของสตาร์ทอัพที่มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลายหน่วยงานทำงานร่วมกันโดยมีบทบาทที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ภาพรวมของสตาร์ทอัพไทย ทั้งในส่วนของการสนับสนุนและการส่งเสริมและ

พัฒนาระบบนิเวศในการเสริมสร้างบรรยากาศสำหรับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น คำว่า “สตาร์ทอัพ” เพิ่งถูกแนะนำให้กับสังคมไทยเพียง 3 ปี เท่านั้น การสร้างความตระหนักของภาครัฐและการส่งเสริมผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มุ่งเน้นทางด้านเทคโนโลยีถือว่าทำได้ดี หากเพียงแต่จะดำเนินการอย่างไรต่อไปเพื่อให้สตาร์ทอัพของประเทศไทยสามารถที่จะออกสู่สากลและสามารถที่จะเป็นหนึ่งในยูนิคอร์นเทียบเท่ากับนานาชาติได้ ภาครัฐ และภาคส่วนต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคสถาบันการศึกษา ภาคเอกชน ภาคเงินทุน รวมไปถึงผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเองจำเป็นต้องร่วมกันประเมินสถานการณ์และนำเสนอข้อเสนอแนะเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาอย่างตรงจุด และเกิดประโยชน์แก่ส่วนรวม ทั้งนี้ หากจะสรุปสถานการณ์สตาร์ทอัพไทยและระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทยตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา อาจกล่าวได้ว่า สตาร์ทอัพไทยถือได้ว่าแจ้งเกิดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่เริ่มสร้างสตาร์ทอัพก่อนปี พ.ศ. 2559 ต่างเป็น Role Model ให้กับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหน้าใหม่ จำนวนการให้ความสนใจของการเข้ามาประกอบกิจการสตาร์ทอัพอย่างต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ตามลำดับ อย่างไรก็ตามสิ่งที่ขาดอย่างมากที่สุดคือองค์ความรู้และแรงงานทักษะที่จำเป็นจะต้องหาเข้ามาเพิ่มเติมกับความต้องการในธุรกิจสตาร์ทอัพ นอกจากนี้กฎระเบียบหลายส่วนยังมีกระบวนการที่ล่าช้าทำให้ไม่ทันต่อธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งในแง่ของการเติบโต การลงทุน และการขยายตลาด ทำให้สตาร์ทอัพหลายรายต่างเปิดบริษัทในประเทศอื่น ๆ ที่เอื้อต่อนักลงทุนและการขยายตลาดในอนาคต ในส่วนของการขยายการเติบโต ตลาดไทยถือว่าเป็นจุดเริ่มต้น หากแต่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจะต้องวางกลยุทธ์ในการออกสู่สากลให้เร็วกว่านี้ ท้ายที่สุดการเพิ่มจำนวนสตาร์ทอัพจากเยาวชนไทยรวมไปถึง SMEs รุ่นใหม่ที่กำลังผันตัวเองมาประกอบกิจการสตาร์ทอัพ อาจจะเป็นกำลังเสริมในการเพิ่มจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพของไทย

บทที่ 4: นโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

4.1 ภาพรวมนโยบายภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

รัฐบาลไทยเล็งเห็นถึงความสำคัญในการสนับสนุนภาคเอกชนซึ่งเป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจตลอดมา ไม่ว่าจะเป็นภาคเอกชนนั้นจะเป็นบริษัท องค์กรขนาดใหญ่ โรงงานอุตสาหกรรม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมไปถึงวิสาหกิจชุมชน โดยในอดีตหน่วยงานในกระทรวงที่มีส่วนเชื่อมโยงทางตรงทางด้านเศรษฐกิจไม่ว่าจะเป็นกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม และกระทรวงการคลัง พยายามขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยเข้าสู่ประเทศอุตสาหกรรม ส่วนกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม มีบทบาทในด้านการสร้างองค์ความรู้ งานวิจัย รวมไปถึงการสร้างโครงสร้างทางด้านดิจิทัลที่จะช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการและภาคเอกชนทางอ้อมมากกว่า ทั้งนี้ จากนโยบายในอดีตภาครัฐมีการส่งเสริมและสนับสนุนการฝึกอบรมด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการค้า การลงทุน การส่งออก การจัดการการผลิต การตลาด รวมไปถึงการบริหารบัญชีและภาษี ผ่านหน่วยงานต่าง ๆ มากมาย เพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ภาครัฐยังมีการดำเนินการในหลากหลายมาตรการเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ โดยมีการการจัดตั้งกองทุนในด้านต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ และมีการจัดสรรเงินกองทุนเพื่อการกู้ยืมในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งนี้เนื่องด้วยลักษณะรูปแบบธุรกิจและการประกอบการในอดีตของผู้ประกอบการไทยที่ส่วนใหญ่มุ่งเน้นการรับจ้างการผลิต การซ่อมบำรุง สินค้าในวิสาหกิจชุมชน รวมไปถึงการค้าปลีกและการค้าส่ง มากกว่าการมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนา การใช้นวัตกรรมเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมีบทบาทโดยตรงในการสนับสนุน และได้มีการส่งเสริมการดำเนินการวิจัยและพัฒนาในด้านต่าง ๆ มายาวนาน อย่างไรก็ตาม นักวิจัยและนักวิทยาศาสตร์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ต่างทำงานวิจัยโดยมุ่งเน้นการสร้างผลงานทางวิชาการมากกว่าการนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์หรือทางธุรกิจ ด้วยเหตุนี้จากการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในอดีต จึงมีการผลิตผลงานงานวิจัยอยู่มากมายที่สร้างสิ่งใหม่ในเชิงวิชาการ แต่ยังไม่สามารถนำมาใช้ได้เชิงธุรกิจ จากสถานการณ์ดังกล่าว ในระยะหลังภาครัฐจึงเริ่มนำนโยบาย “จากห้องสู่ห้าง” มาใช้ โดยมีวัตถุประสงค์ในการนำงานวิจัยออกมาใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ให้มากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีโครงการในลักษณะเดียวกัน เช่น Research to Market (R2M) เน้นอนว่ามีผู้ประกอบการหลายคนพยายามเข้าถึงงานวิจัยรวมถึงต้องการองค์ความรู้ต่าง ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาและสร้างผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงนักวิจัย รวมไปถึงคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียังมีช่องว่างและเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบการบางราย

หากย้อนกลับไปพิจารณาถึงนโยบายของภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพไทย พันธุ์อาจและคณะ (2559) ได้กล่าวไว้ว่าสตาร์ทอัพน่าจะเริ่มในปี พ.ศ. 2543 หลังวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ “ต้มยำกุ้ง” โดยรัฐบาลไทยได้ริเริ่มให้เงินทุนกับบริษัทเอกชน ทั้งบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลาง รวมไปถึงบริษัทขนาดใหญ่ที่

จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเงินทุนดังกล่าวไม่ได้เป็นการให้เปล่าหากแต่ต้องมีการแลกเปลี่ยนในรูปแบบของส่วนของทุนหรือหนี้สินแปลงสภาพ (Convertible Loans) ด้วยเหตุนี้เอง ปรากฏการณ์ดังกล่าวอาจจะถือได้ว่าเป็นการร่วมลงทุนของรัฐบาล (Government Venture Capital) เป็นครั้งแรก โดยเฉพาะเงินทุนสำหรับบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ โดยธุรกิจบางส่วนในช่วงนั้นได้ถูกขนานนามว่าเป็น “ไทยสตาร์ทอัพฮีโร่ (Thailand Startup Heroes)” ในปัจจุบัน ซึ่ง ณ เวลานั้นยังไม่มีใครสนใจคำว่า “สตาร์ทอัพ” รวมไปถึงแนวคิดด้านสตาร์ทอัพอาจจะยังไม่มีกรณีศึกษาที่เป็นต้นแบบในการปฏิบัติ นอกจากนี้ ธุรกิจยังไม่ว่าจะควรนำเงินทุนไปขยายหรือสร้างรูปแบบทางธุรกิจอย่างไร ทำให้เงินทุนที่ภาครัฐลงไปไม่ได้สร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจตามที่ได้คาดหวัง

ในปี พ.ศ. 2551 ทางรัฐบาลต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการลงทุนในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอีกครั้งผ่านการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มที่สูง (High-Value Added) โดยในครั้งนี้ดำเนินการผ่านสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หากแต่ว่าการให้เงินทุนดังกล่าวปรารถนาที่จะได้ผลตอบแทนที่รวดเร็ว (Quick-Win) โดยรูปแบบในการให้เงินทุนเหมือนเดิมและไม่ได้มุ่งเน้นมิติทางด้านนวัตกรรมในการใช้เงินทุน ทำให้ไม่เกิดผลตามที่ได้คาดหวังไว้

ในปี พ.ศ. 2554 ทางกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคมได้ริเริ่มทำกิจกรรมที่เรียกว่า “AIS the Startup Weekend” ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวมีเป้าหมายในการค้นหาพันธมิตรในด้านนวัตกรรมทางด้านดิจิทัล ทำให้คำว่า “สตาร์ทอัพ” เริ่มออกสู่สังคมไทยแต่ยังกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ดิจิทัล นอกจากนี้ในปีเดียวกันทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation Agency: NIA) ได้เริ่มจัดกิจกรรม “ซอฟต์แวร์ดี (Software Dee)” เพื่อเป็นการสนับสนุนซอฟต์แวร์โซลูชันที่มีนวัตกรรม จึงอาจจะกล่าวได้ว่าในปีดังกล่าวเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้คำว่า “สตาร์ทอัพ (Startup)” เป็นที่รู้จักในสังคมไทยมากขึ้น แต่ยังคงกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ดิจิทัล

สำหรับในช่วงปี พ.ศ. 2554 ถึง พ.ศ. 2558 อาจกล่าวได้ว่าสตาร์ทอัพยังคงอยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการซอฟต์แวร์ และยังไม่ได้รับความสนใจจากสังคมมากนัก หากแต่มีผู้ประกอบการด้านการเขียนโปรแกรมเว็บไซต์ เพื่อให้บริการแก่บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2558 ทางรัฐบาลได้ออกมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ (New Start-up) สำหรับ Start-up ทุกประเภท ไม่จำกัดเฉพาะในด้านไอที โดยต้องเป็นบริษัทที่จดทะเบียนใหม่ตั้งแต่ 31 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 และจะต้องเป็นผู้ประกอบการกลุ่ม New Engine of Growth เช่น เกษตรแปรรูป เทคโนโลยีและนวัตกรรมขั้นสูง ดิจิทัล วิจัยและพัฒนา ซึ่งจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนาน 5 รอบระยะเวลาบัญชี

ทั้งนี้ นโยบายในปี พ.ศ. 2558 ที่ถือได้ว่าเป็นการขับเคลื่อนการสนับสนุนสตาร์ทอัพในทุกมิติ ได้แก่ นโยบาย “ประชารัฐ” หรือที่เรียกว่า Public Private Partnership: PPP ซึ่งเป็นนโยบายที่ต้องการหากลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยมีคณะทำงานทั้งสิ้น 12 ชุดด้วยกัน เพื่อทำการขับเคลื่อนประเทศในมิติต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องด้านนวัตกรรม การผลักดันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การผลักดันด้านการท่องเที่ยว การส่งเสริมการส่งออกและการลงทุนในต่างประเทศ การพัฒนาคลัสเตอร์และภาคอุตสาหกรรมแห่งอนาคต (New-S Curve) การพัฒนาการเกษตรสมัยใหม่ การสร้างรายได้และการกระตุ้นการใช้จ่ายของประเทศ การดึงดูดการลงทุนและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ การยกระดับคุณภาพชีวิต การปรับแก้กฎหมายและกลไกของภาครัฐ เป็นต้น ทั้งนี้ มีคณะทำงานชุดที่ 1 และชุดที่ 2 กำหนดแนวทางในการพัฒนาสตาร์ทอัพหรือวิสาหกิจเริ่มต้นโดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมมาเป็นแรงขับเคลื่อน ซึ่งจากคณะทำงานชุดที่ 1 นำโดย ดร.พิเชฐ ดุรงคเวโรจน์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นผู้นำในส่วน of ภาครัฐ ในขณะที่ภาคเอกชนมี นาย กานต์ ตระกูลฮุน กรรมการและประธานที่ปรึกษาฝ่ายจัดการ บมจ.ปูนซิเมนต์ไทย เข้ามาส่งเสริมให้เกิดธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้สร้างธุรกิจ ในขณะที่คณะทำงานชุดที่ 2 เป็นคณะทำงานในด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมี ดร.สุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นผู้นำในส่วน of ภาครัฐ และนาย สุพันธุ์ มงคลสุธี ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเป็นหัวหน้าทีมด้านภาคเอกชน โดยส่วนผสมดังกล่าวทำให้เกิดการตกลีระหว่างธุรกิจ SMEs และสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ อาจกล่าวได้ว่า จากนโยบาย “ประชารัฐ” ของคณะกรรมการชุดที่ 1 และ 2 รวมไปถึงการผลักดันอย่างจริงจังจากทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นองค์กรหลักในการประสานงานด้านต่าง ๆ ทั้งในเชิงนโยบายและกิจกรรมต่าง ๆ จากภาครัฐ จึงทำให้เกิดงาน Startup Thailand ครั้งแรกขึ้นในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งถือได้ว่าเป็นปีที่คำว่า “สตาร์ทอัพ” ได้ถูกแนะนำเข้าสู่สังคมไทย นอกจากนี้ นโยบายประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) ยังเป็นส่วนผลักดันทำให้สตาร์ทอัพแข็งแกร่งยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องเริ่มเข้ามาร่วมในการผลักดันนโยบายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ

○ บทบาทและนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

ปี พ.ศ. 2559

บทบาทและสาเหตุสำคัญในการที่ภาครัฐจำเป็นต้องขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยใช้ New Engine ของผู้ประกอบการหรือที่เรียกกันว่าสตาร์ทอัพนั้น เนื่องจากสถานการณ์ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงและสังคมโลกเล็งเห็นถึงความสำคัญของนวัตกรรมและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ บริษัทและองค์กรใหญ่ อย่างโนเกีย หรือ โกดัก ถูกเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ แซง ทำลาย และขัดจังหวะ จนกระทั่งล้มละลายไป ด้วยเหตุนี้ ภาครัฐจึงจำเป็นต้องเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนและสร้างแรงจูงใจไม่เฉพาะในส่วนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเอง แต่รวมไปถึงนักลงทุนที่ต่างเป็นกลไกทำให้สตาร์ทอัพมีทรัพยากรเงินทุนขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่ต่อไปได้ นอกจากนี้ งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าธุรกิจใหม่ต่างมีการสร้างงานใหม่มากกว่าบริษัทที่ตั้งอยู่แล้ว นอกจากนี้ ยังมีโอกาสในการสร้างสรรค์รูปแบบธุรกิจใหม่ที่สามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 จนถึงปัจจุบันภาครัฐได้ให้ความสำคัญและมีบทบาทในการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพเพื่อให้เป็น “นักรบเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warriors)” โดยผ่านกลไกและหน่วยงานภาครัฐหลากหลายภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เป็นผู้บุกเบิกในการผลักดัน Startup Thailand ขึ้น ประกอบกับนโยบาย Thailand 4.0 ที่ภาครัฐต้องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้หลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง ผ่านการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี ในขณะเดียวกันทางกระทรวงการคลังได้รับมอบหมายจากรัฐบาลให้จัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ขึ้น ตั้งขึ้นในวันที่ 29 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559 เพื่อเสนอแนะนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีวิสัยทัศน์ เป้าหมาย และพันธกิจดังต่อไปนี้

วิสัยทัศน์

“ผลักดัน Startup ให้เป็นกลไกในการพลิกโฉมสังคม เศรษฐกิจ นำไปสู่อุตสาหกรรมยุคใหม่ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ และเพิ่มศักยภาพเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศ ASEAN”

เป้าหมาย

1. ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเริ่มต้น
2. สนับสนุนความพร้อมในการทำธุรกิจเชิงพาณิชย์ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น
3. ส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น
4. บูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น

พันธกิจ

1. การสร้างความตระหนักและการรับรู้
2. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับสตาร์ทอัพ
3. การส่งเสริมการบ่มเพาะธุรกิจ
4. การออกมาตรการสนับสนุนโดยภาครัฐ

ทั้งนี้คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee: NSC) ได้แต่งตั้งคณะทำงานย่อย 4 คณะ เมื่อวันที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้

คณะที่ 1: คณะทำงานเพื่อสร้างความตระหนักและการรับรู้เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ

คณะที่ 2: คณะทำงานเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ

คณะที่ 3: คณะทำงานเพื่อส่งเสริมการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ

คณะที่ 4: คณะทำงานเพื่อเสนอแนะนโยบายมาตรการภาครัฐเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ

ทั้งนี้คณะทำงานทั้ง 4 คณะยังมีผู้แทนจากหน่วยงานจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลากหลายด้านทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ไม่ว่าจะเป็นสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย หอการค้าไทย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมธนาคารไทย สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมทุน ธนาคารพาณิชย์ของรัฐ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทไทยเบฟเวอเรจ จำกัด และผู้แทนจากวงการสตาร์ทอัพเข้ามาอยู่ในคณะทำงานในแต่ละชุด โดยมีเป้าหมายในการสร้างการตระหนัก พัฒนาโครงสร้าง ส่งเสริมการบ่มเพาะ และเสนอแนะนโยบายและมาตรการ

นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องยังมีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก และสนับสนุนตามพันธกิจและบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานตน โดยแบ่งแยกตามกระทรวงดังนี้ (วิลาสินี ฉายรัตน์ ตระกูล 2561)

- กระทรวงพาณิชย์ ดำเนินการให้บริการการจดทะเบียนธุรกิจ ให้คำปรึกษาด้านธุรกิจออนไลน์ กระบวนการทางด้านจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา รวมไปถึงการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ดำเนินการในการช่วยเหลือให้องค์ความรู้ด้านนวัตกรรม การร่วมทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น การจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการและเทคโนโลยี รวมไปถึงจัดทำโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์ด้านนวัตกรรมและด้านวิทยาศาสตร์เพื่อนำไปสู่เชิงพาณิชย์
- กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) (เปลี่ยนเป็นกระทรวงดิจิทัลเพื่อสังคมและเศรษฐกิจ) ทำการวางแผนการดำเนินธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยี พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เพื่อรองรับต่อการดำเนินธุรกิจดิจิทัล รวมไปถึงให้คำปรึกษาและถ่ายทอดความรู้ด้าน E-Government
- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ให้บริการรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร สนับสนุนเกษตรกรรุ่นใหม่และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเข้าสู่การเกษตรเป็น Smart Farmer
- กระทรวงศึกษาธิการ โดยมีสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) เข้ามาทำการส่งเสริมงานวิจัย และสนับสนุนด้านการสร้างการบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถาบันการศึกษาให้เชื่อมโยงกับโลกธุรกิจ
- กระทรวงการคลัง ดำเนินการสร้างและกำหนดมาตรฐานและสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ และทำการจัดตั้งกองทุนเพื่อร่วมสนับสนุนการลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีกองทุนวายุภักษ์และธนาคาพาณิชย์ของภาครัฐที่เข้ามาช่วยสนับสนุนเงินทุน
- กระทรวงอุตสาหกรรม โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทำการส่งเสริมสตาร์ทอัพ และแบ่งกลุ่มสตาร์ทอัพออกเป็น 9 กลุ่มได้แก่ สาขาการเกษตรและอาหาร (AgriTech/FoodTech) สาขาการแพทย์และสาธารณสุข (MedTech/HealthTech) สาขาการเงินการธนาคารและการยกระดับการให้บริการ (FinTech/Service Enhancement Tech) สาขาอุตสาหกรรมและนวัตกรรม (IndustryTech/RoboTech) สาขาการดำเนินชีวิต การออกแบบ และการท่องเที่ยว (LifestyleTech/DesignTech/TravelTech) สาขาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce/E-Marketplace Tech) สาขาภาครัฐและการศึกษา

(GovTech/EdTech) และสาขาสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) ซึ่งได้เริ่มแบ่งการพัฒนาในแต่ละสาขาและแต่ละกระทรวง

หลังจากมีการจัดตั้งคณะทำงานในแต่ละคณะและมีกรรมการที่เป็นกลไกขับเคลื่อนแล้ว งานใหญ่ที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2559 คือ Startup Thailand โดยใช้แนวคิดที่ว่า “Unite to Rise” ที่ถือได้ว่าเป็นการสร้างความร่วมมือของภาครัฐอย่างจริงจัง โดยมีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาร่วมและประสานงานกับภาคเอกชน ภาคสถาบันการศึกษา ภาคเงินทุน รวมไปถึงการรวมตัวของกลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่เข้ามาร่วมแบ่งปันประสบการณ์ โดยตลอด 4 วัน มีคนเข้าร่วมงานกว่า 35,000 คน ซึ่งทำให้สังคมไทยได้รู้จักคำว่า “สตาร์ทอัพ” กันอย่างกว้างขวางมากขึ้น

จากการจัดงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ที่ได้รับการตอบรับจากภาคสังคมอย่างสูง ทางรัฐบาลจึงได้เร่งจัดงานต่าง ๆ เพื่อสร้างการตระหนักรู้ โดยมีโครงการอื่นๆ ตามมามากมายที่ให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ มีความร่วมมือระหว่างกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม) ร่วมกันจัดงาน Startup Thailand & Digital Thailand และเริ่มมีนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในภูมิภาค โดยมีการจัดงานในลักษณะดังกล่าวในหัวเมืองใหญ่ 3 แห่งด้วยกัน ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น และภูเก็ต ในช่วงเดือนสิงหาคม – กันยายน พ.ศ. 2559 ซึ่งในงานดังกล่าวทางรัฐบาลได้กล่าวถึงนโยบายใน 3 ด้านด้วยกัน ได้แก่ (1) การกระจายแนวคิดสตาร์ทอัพเข้าสู่ภูมิภาค (2) การสร้างหลักสูตรเข้าสู่ร่วมมหาวิทยาลัยโดยสร้างพื้นฐานของสตาร์ทอัพในมหาวิทยาลัย และ (3) การสนับสนุนด้านกฎหมายเพื่อช่วยสนับสนุนสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นการลดหย่อนภาษีเงินได้ 5 ปี หรือหากเป็นนักลงทุนหรือมีการปันผลหรือมีหุ้นในสตาร์ทอัพสามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้ 10 ปี นอกจากนี้ยังมีนโยบายที่จะทำให้สตาร์ทอัพ 1 คนสามารถที่จะจดทะเบียนพาณิชย์ และสามารถออกหุ้นกู้ได้ ทั้งนี้ รายละเอียดแนวคิดดังกล่าวในช่วงนั้นถือได้ว่าเป็นการนำเสนอที่ยังอยู่ในขั้นของการพิจารณา

อย่างไรก็ดีในปี พ.ศ. 2559 ทางสมคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ ได้นำเสนอ White Paper ฉบับแรกที่กล่าวถึงการศึกษาปัจจัยและข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาระบบนิเวศการประกอบการของสตาร์ทอัพ (Startup Ecosystem) ในประเทศไทย ซึ่งได้นำเสนอให้แก่ภาครัฐในงาน Startup Thailand โดยมี 3 ปัจจัยหลักเรียงลำดับตามความสำคัญเร่งด่วนได้แก่ (1) กฎหมายและระเบียบที่ไม่เอื้อต่อการลงทุนและไม่รองรับธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยกล่าวถึงในด้านอัตราภาษีไม่ว่าจะเป็น Capital Gain Tax และ Personal Income Tax ที่มีอัตราที่สูงกว่าประเทศอื่น ๆ นอกจากนี้เครื่องมือทางการเงินอย่างตราสารหนี้แปลงสภาพที่ไม่สามารถดำเนินการได้ นอกจากนี้ ยังมีอุปสรรคในการขาดความคล่องตัวในการเคลื่อนย้ายเงินทุนจากต่างประเทศ และเกณฑ์ในการเข้าตลาดทุนที่ไม่เอื้อให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าไประดมทุนในตลาดทุนได้ (2) การขาดนโยบายสนับสนุนการเร่งการเจริญเติบโตอย่างมีคุณภาพ โดยเฉพาะการสร้างอุปสงค์ต่อสินค้า

และบริการของสตาร์ทอัพผ่านงานต่าง ๆ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสตาร์ทอัพที่เพิ่งเกิด การตั้งใจของประเทศไทยเพื่อกำหนดประเภทของธุรกิจและอุตสาหกรรมเป้าหมาย การสร้างสิทธิประโยชน์เพื่อดึงดูดแรงงานและบุคลากรคุณภาพจากต่างประเทศ และการดึงดูดนักลงทุนที่มีคุณภาพเข้าประเทศ (3) การสนับสนุนด้านอื่น ๆ เช่นการพัฒนาาระบบการศึกษาเพื่อสร้างเยาวชนรุ่นใหม่เข้ามาสู่วงการสตาร์ทอัพ การสร้างสื่อสาธารณะเพื่อส่งเสริมการตระหนักรู้และเป็นช่องทางในการให้ความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ การพัฒนาย่านนวัตกรรม พื้นที่และโครงสร้างพื้นฐานของสตาร์ทอัพ เป็นต้น ทั้งนี้รายงาน White Paper ถือได้ว่าเป็นการร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนในการสร้างความเข้าใจในการสร้างระบบนิเวศ ซึ่งภาครัฐได้รับนำไปพิจารณาและนำไปปรับเปลี่ยนนโยบาย โดยเข้าสู่คณะกรรมการต่าง ๆ ผ่านกลไกของรัฐ

ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2559 ถือได้ว่านโยบายและการผลักดันของภาครัฐได้สร้าง “การตระหนักรู้ (Awareness)” ในเรื่องของการสร้างผู้ประกอบการรูปแบบใหม่ หรือ สตาร์ทอัพ ให้กับสังคมไทยได้สำเร็จ โดยทาง Global Entrepreneurship Network ได้มอบรางวัลผู้นำนโยบายสตาร์ทอัพระดับชาติของโลก¹ ให้แก่ประเทศไทยในวันที่ 20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2559 ในงาน Startup Nation Submit และในปีเดียวกันนี้ได้มีการจัดตั้งกรรมการดำเนินงานที่เฉพาะเจาะจง โดยมีการบูรณาการระหว่างภาครัฐทำให้การดำเนินงานเชิงนโยบายสามารถสร้างผลสัมฤทธิ์เป็นอย่างดี จึงอาจกล่าวได้ว่า ปี พ.ศ. 2559 ถือว่าเป็นปีที่นโยบายของภาครัฐในการสร้างการตระหนักรู้และรับรู้เป็นไปได้ดี ทั้งนี้ คณะทำงานในแต่ละชุดที่แต่งตั้งโดย NSC ก็ได้เริ่มทำงานในส่วนอื่น ๆ ต่อไป

ปี พ.ศ. 2560

หลังจากที่ผ่านมา 1 ปี กับการแนะนำ คำว่า “สตาร์ทอัพ” สู่สังคมไทย และความเชื่อที่ว่ากลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจะเป็นกำลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย และเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้ประเทศหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง ในปี พ.ศ. 2560 ถือได้ว่าภาครัฐได้ดำเนินการและมีโครงการมากมาย จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ในทุกภาคส่วนในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นการเข้ามาของ บริษัทร่วมลงทุนจากองค์กร (Corporate Venture Capital) ที่มีเพิ่มมากขึ้น ธนาคารพาณิชย์ของรัฐ ไม่ว่าจะเป็นธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารกรุงไทย ต่างมีโครงการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพ เช่น การจัดงานแข่งขันแผนธุรกิจสตาร์ทอัพ การสนับสนุนเงินทุน โครงการฝึกอบรมด้านต่าง ๆ มากมาย นอกจากนี้กระทรวงต่าง ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องและดำเนินการภายใต้คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติในคณะทำงานต่าง ๆ ได้ดำเนินนโยบายและผลักดันโครงการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามเป้าหมายของคณะทำงาน โดยสามารถสรุปผลการดำเนินการของคณะทำงานแต่ละชุดตามพันธกิจได้ดังนี้

¹ https://www.matichon.co.th/local/news_367119

คณะกรรมการชุดที่ 1: การสร้างความตระหนักและการรับรู้เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น

- จัดทำเว็บไซต์ www.startupthailand.org เพื่อเป็นสื่อกลางในการประชาสัมพันธ์ และการสร้างการตระหนักรู้ด้านต่าง ๆ
- จัดทำนิตยสาร Startup Thailand Magazine โดยแจกฟรี ทั้งในรูปแบบของ Hard Copy และ Soft Copy โดยมีรายละเอียด องค์ความรู้ และกิจกรรมต่าง ๆ ด้านสตาร์ทอัพ
- จัดงาน Thailand Big Bang 2017 (พ.ศ. 2560) โดยคณะกรรมการจัดงานร่วมกับกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
- จัดงาน Startup Thailand 2017 (พ.ศ. 2560) ซึ่งเป็นการจัดงานครั้งที่ 2 ในแนวคิดที่ว่า “Scale Up Asia” ทั้งนี้ยังมีการจัดงานในจังหวัดต่าง ๆ ในส่วนภูมิภาคโดยมี Theme ต่าง ๆ เช่น จังหวัดชลบุรีและสงขลา ตามแนวคิด “Sea of Opportunities” จังหวัดขอนแก่น ตามแนวคิด “Mekong Connect” และ จังหวัดเชียงใหม่ตามแนวคิด “Creative Valley” ซึ่งช่วยกระตุ้นให้มองเห็นโอกาสที่แตกต่างกันในแต่ละภูมิภาคของสตาร์ทอัพไทย
- จัดงานกิจกรรม Startup Mobile โดยการทำกิจกรรมเพื่อสร้างการตระหนักรู้ โดยดำเนินการในลักษณะหน่วยเคลื่อนที่ เพื่อให้คำแนะนำและความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ เพื่อสร้างความเข้าใจในธุรกิจสตาร์ทอัพ
- จัดทำ Facebook Page สำหรับ “Startup Club Thailand” เพื่อเชื่อมโยงกับโครงการในการบ่มเพาะครูในระดับมัธยมและอาชีวศึกษาในด้านการประกอบการสตาร์ทอัพ และเป็นสื่อกลางในการประสานกิจกรรมต่าง ๆ ของ Startup Club ในแต่ละโรงเรียนที่เริ่มเข้ามาอยู่ในโครงการ
- การพัฒนา Startup District โดยมีแผนในการสร้าง Innovation District เพื่อพัฒนาย่านนวัตกรรมและสตาร์ทอัพ ซึ่งดำเนินการร่วมกับมหาวิทยาลัย ภาครัฐ และภาคเอกชน เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยดำเนินการรับผิดชอบย่านบริเวณสยาม เป็นต้น

คณะกรรมการชุดที่ 2: การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น

- ทำการศึกษาและแก้ไขประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เพื่อให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยมีการดำเนินการใน 4 ประเด็น ได้แก่ การออกหุ้นกู้แปลงสภาพ (Convertible Debt) การทยอยให้หุ้น (Reverse Vesting) สิทธิที่จะซื้อหุ้นในราคาที่กำหนดของพนักงาน (Employee Stock Option Plan) และหุ้นบุริมสิทธิ (Preferred Shares) โดยทางกระทรวงพาณิชย์ได้เสนอร่างพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมเพื่อให้คณะรัฐมนตรีพิจารณา
- ทำการร่างและยกยกร่างพระราชบัญญัติพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและนวัตกรรมเชิงนโยบาย โดยตลอดทั้งปีมีการประชุมเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ จนกระทั่ง

ปลายปี พ.ศ. 2560 ได้ทำหนังสือเสนอร่างพระราชบัญญัติฯ แก่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อนำเสนอคณะรัฐมนตรีต่อไป และในขณะเดียวกันกำลังเตรียมการเพื่อเปิดรับฟังความคิดเห็นและวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากกฎหมาย (Public Hearing)

- ได้ทำการศึกษาสถานการณ์การพัฒนาผู้ประกอบการและระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้น โดยร่วมกับสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ในการจัดเก็บข้อมูล สถิติ และดัชนี เพื่อติดตามสภาพและการพัฒนาของระบบนิเวศ รวมไปถึงความก้าวหน้าของการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของไทย โดยมีสรุปเป็นรายงานและได้รวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามทั้งหมด 205 ราย นำเสนอผลการสำรวจให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจ

คณะทำงานชุดที่ 3: การส่งเสริมการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น

- ดำเนินการจัดกิจกรรม National Pitching Program ในงาน Startup Thailand 2017 เพื่อส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะให้มีเวทีในการนำเสนอโครงการ
- จัดทำโครงการ Startup Voucher เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถด้านการดำเนินธุรกิจ เทคโนโลยีนวัตกรรม และส่งเสริมวิสาหกิจนวัตกรรมในการต่อยอดธุรกิจ โดยเป็นแบบเงินทุนให้เปล่าในการสนับสนุนสตาร์ทอัพจำนวน 80 ราย รายละไม่เกิน 800,000 บาท
- จัดทำโครงการ Research Gap Fund เพื่อผลักดันผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยในประเทศไทยสู่การใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ และเพื่อสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมในช่วงการวิจัยต่อยอดจากผลงานในห้อง Lab ไปสู่ผลิตภัณฑ์และบริการในระดับอุตสาหกรรม โดยเป็นเงินทุนอุดหนุนสมทบบางส่วน วงเงินไม่เกิน 800,000 บาท
- จัดทำโครงการ Startup Club ในโรงเรียนระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและส่งเสริมให้เด็กนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา รู้จัก เข้าใจ และมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างผู้ประกอบการ ทั้งนี้มีการจัดทำหนังสือด้านผู้ประกอบการและจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาครูและบุคลากรในสถาบันการศึกษา เพื่อเสริมองค์ความรู้ให้ไปดำเนินโครงการ Startup Club ต่อไป

คณะทำงานชุดที่ 4: การเสนอแนะนโยบายและมาตรการภาครัฐเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น

- ทำการขยายระยะเวลาการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้ (5 รอบระยะเวลาบัญชี)
- นำเสนอให้ออกกฎหมายกระทรวง (การคลัง) เพื่อให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุนที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Angel Investor)

- จัดทำโครงการค้ำประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการใหม่และนวัตกรรม (Startup & Innovation) เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ (Start-up) และ SMEs ในกลุ่มที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยี ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้มากขึ้น ซึ่งจัดทำร่วมกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

นอกจากนี้ยังมีโครงการที่เกิดขึ้นจากหน่วยงานต่าง ๆ รวมไปถึงมาตรการต่าง ๆ ที่พอสรุปโดยสังเขป ดังแสดงในตารางที่ 4.1

จากตารางที่ 4.1 จะเห็นได้ว่ามีกิจกรรมและโครงการมากมายที่สนับสนุนสตาร์ทอัพ ซึ่งถือเป็นเพียงกิจกรรมส่วนหนึ่ง แต่แท้จริงแล้วยังมีการจัดกิจกรรมอื่นอีกมากมาย รวมถึงโครงการฝึกอบรมต่าง ๆ เช่น ภายใต้การนำของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานอื่น ๆ จัดทำ Entrepreneurial University Training ขึ้นเพื่อสร้างองค์ความรู้ในด้านการประกอบการขึ้นมา โดยจัดอบรมให้แก่คณาจารย์ในระดับอุดมศึกษา และมีการพัฒนารายวิชาทั้งสิ้น 9 รายวิชา ได้แก่ รายวิชาความเป็นผู้ประกอบการและนวัตกรรม (Entrepreneurship & Innovation) รายวิชาความคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) รายวิชาการออกแบบการบริการสำหรับธุรกิจ (Service Design for Business) รายวิชาการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Design & Development) รายวิชาการตลาดผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Marketing) รายวิชากลยุทธ์ในการบริหารทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Strategy) รายวิชาผู้ประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship) รายวิชาความเป็นผู้ประกอบการขององค์กร (Corporate Entrepreneurship) และรายวิชาการเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Finance) นอกจากนี้ ทางกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ยังมีการจัดงานที่สร้างการตระหนักรู้ Smart Startup 2017² ซึ่งมีเป้าหมายในการสร้างความเชื่อมโยงระหว่าง SME กับ Startup โดยมีความเชื่อที่ว่ารูปแบบธุรกิจของ Startup จะช่วยลดต้นทุนและเพิ่มยอดขายให้ SMEs ได้มากกว่าร้อยละ 40 และช่วยทำให้สตาร์ทอัพสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าที่เป็นลักษณะ Business to Business ได้มากขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นอีกหนึ่งงานใหญ่ของกระทรวงพาณิชย์ ในขณะเดียวกันทางกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ได้มีการจัดงานใหญ่เช่นเดียวกันที่เรียกว่า “ดิจิทัลไทยแลนด์บิ๊กแบง 2017” ซึ่งเป็นงานที่ส่งเสริมในด้าน Digital Startup อย่างเต็มรูปแบบ เป็นต้น

² http://www.dbd.go.th/ewt_news.php?nid=469402463&filename=index

ตารางที่ 4.1 โครงการและมาตรการสนับสนุนสตาร์ทอัพจากหน่วยงานต่างๆ ปี พ.ศ. 2560

หน่วยงาน	โครงการ/มาตรการ	ลักษณะการสนับสนุน	ความคืบหน้า
กระทรวงการคลัง/ธนาคารออมสิน	โครงการสินเชื่อ GSB SMEs Startup	ให้เงินกู้สูงสุดไม่เกิน 10,000,000 บาท/ราย เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	ให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการจำนวน 711 ราย วงเงินรวมทั้งสิ้น 2,252 ล้านบาท
กระทรวงการคลัง/SME Bank	โครงการสินเชื่อ SMEs Transformation Loan	สำหรับ SMEs ที่เป็นนิติบุคคล ที่มีจำนวนหุ้นที่บุคคลผู้มีสัญชาติไทยถืออยู่เกินกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนขยายและปรับปรุงกิจการ	อนุมัติวงเงินให้กิจการทั้งหมดจำนวน 4,050 ราย วงเงินทั้งสิ้น 14,379 ล้านบาท (เป็นกลุ่มผู้ประกอบการใหม่หรือผู้ประกอบการ Startup จำนวน 299 ราย วงเงินทั้งสิ้น 970 ล้านบาท)
กระทรวงการคลัง/ บสย.	โครงการค้ำประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการใหม่และนวัตกรรม	เพื่อช่วยในการเข้าถึงเงินทุนของ SMEs ใน 2 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งมีอายุกิจการไม่เกิน 3 ปี และผู้ประกอบการกลุ่มนวัตกรรม เทคโนโลยี	ค้ำประกันผู้ประกอบการ Startup ไปแล้ว 105 ราย วงเงิน 237 ล้านบาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560)
กระทรวงการคลัง/ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารออมสิน/SME Bank	การร่วมทุนใน SMEs และ Startup	วงเงินแต่ละ 2,000 ล้านบาท เพื่อร่วมลงทุนใน SMEs และ Startup รวมเป็น 6,000 ล้านบาท	• ธนาคารออมสินอนุมัติวงเงินร่วมลงทุน 115 ล้านบาท (จำนวน 5 ราย) • SME Bank อนุมัติวงเงินร่วมลงทุน 81 ล้านบาท (จำนวน 4 ราย) • ธนาคารกรุงไทยได้พิจารณาเห็นชอบ กรอบนโยบายการลงทุนแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการ
กระทรวงการคลัง/สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง/มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	โครงการจัดทำหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักเรียนมัธยมศึกษา	เพื่อเป็นแนวทางในการเรียนการสอนและฝึกอบรมให้แก่นักเรียนและบุคลากรในโรงเรียนระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา	ร่างหนังสือแล้วเสร็จและนำเสนอเพื่อขอมติที่ประชุมก่อนดำเนินการจัดพิมพ์

หน่วยงาน	โครงการ/มาตรการ	ลักษณะการสนับสนุน	ความคืบหน้า
กระทรวงการคลัง/สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง/มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย/ธนาคาร SME Bank ธนาคารออมสิน Exim Bank ธกส และกรุงไทย	โครงการพัฒนาครูและบุคลากรในสถาบันการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาและ อาชีวศึกษาด้านมายเซ็คการประกอบการ	จัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาองค์ความรู้ทางการประกอบการและมายเซ็คทางการประกอบการให้แก่ครู และ/หรือ เจ้าหน้าที่ในสถาบันการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และอาชีวศึกษาที่เข้าร่วมโครงการฯ และผู้บริหารและ/หรือ เจ้าหน้าที่ของคลังจังหวัด	ร่างแผนงานในปี 2561
กระทรวงการคลัง	มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่	ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิเป็นเวลา 5 รอบบัญชีแก่ SMEs และ New Startup ที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยี ของบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 และได้รับการรับรองตามที่ สวทช. กำหนด ซึ่งเป็นการขยายเวลาการให้สิทธิประโยชน์ทาง ภาษีดังกล่าวไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561	- มีธุรกิจ Startup เข้ามาจดทะเบียนและยื่นขอรับการรับรองกับ สวทช. แล้วจำนวน 145 ราย และได้รับการรับรองจาก สวทช. แล้วจำนวน 66 ราย - มี Startup ขอใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีกับ กรมสรรพากรแล้วจำนวน 37 ราย
	มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	ผู้ประกอบการสามารถรับสิทธิประโยชน์ในการหักรายจ่ายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมได้ 3 เท่า	มีจำนวนผู้ประกอบการขอรับสิทธิประโยชน์ จำนวนประมาณ 300 ราย โดยได้รับอนุมัติ แล้ว เป็นเงินจำนวน 1,450 ล้านบาท
	มาตรการปรับลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นการถาวร	ปรับลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลจากอัตราร้อยละ 30 ลงเหลือ อัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเป็นการถาวร	ดำเนินการแล้ว
กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund Batch 1)	สนับสนุนทุนอุดหนุนสมทบบางส่วน (Matching Grant) และ ทุนอุดหนุนสมทบกำหนดเงื่อนไขส่งคืน (Recoverable Grant) แก่นักศึกษา ผู้ที่สำเร็จการศึกษาจากสถาบันการศึกษาไม่เกิน 7 ปี บุคลากรในสถาบันการศึกษาหรือสถาบันวิจัย SMEs และ Startup	เริ่มดำเนินการไปแล้ว ปัจจุบันอยู่ในระหว่าง การเปิดรับสมัคร โดยมีจำนวน Startup ที่ สนใจขอรับ Matching Grant ประมาณ 100 ราย คิดเป็นเงินประมาณ 200 ล้านบาท

หน่วยงาน	โครงการ/มาตรการ	ลักษณะการสนับสนุน	ความคืบหน้า
กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี/ สนช (NIA)	โครงการ Open Innovation	มีในส่วนของคูปองนวัตกรรม และ NIA Venture สำหรับสตาร์ทอัพ โดยสนับสนุนเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และสตาร์ทอัพในวงเงินไม่เกิน 1.5 ล้านบาท/โครงการ	โครงการ NIA Venture กลุ่มที่ 1 มีโครงการที่อยู่ใน Pipeline ทั้งสิ้น 103 โครงการ โดยมีโครงการที่ผ่านการคัดเลือกในเบื้องต้น (Screening) แล้ว 5 โครงการ ซึ่งจะต้องเสนอให้คณะกรรมการพิจารณาและกลั่นกรองต่อไป
	โครงการ Social Innovation	เป็นโครงการเน้นการประยุกต์ใช้ความคิดใหม่และเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการยกระดับคุณภาพชีวิต ชุมชน และสิ่งแวดล้อม	อนุมัติโครงการแล้วทั้งสิ้น 32 โครงการ
	โครงการ Mind Credit	ให้การสนับสนุนในลักษณะของเงินให้เปล่า (Grant) ในรูปแบบทุนสนับสนุนค่าบริการที่ปรึกษาสูงสุด 1,000,000 บาท/โครงการ และคิดเป็นมูลค่าไม่เกินร้อยละ 75 ของมูลค่าโครงการ	ในปี พ.ศ. 2560 ได้อนุมัติทุนสนับสนุนค่าบริการที่ปรึกษาแก่ 4 โครงการ แบ่งเป็นโครงการด้านเศรษฐกิจ 3 โครงการและด้านสังคมอีก 1 โครงการ
กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี/ สวทช	โครงการ Research Gap Fund	ให้เงินสนับสนุนการดำเนินการเพื่อนำผลงานวิจัยออกสู่ธุรกิจ ลักษณะ Matching Fund มูลค่าไม่เกินร้อยละ 75 ของงบประมาณโครงการ และไม่เกิน 1,000,000 บาท/โครงการ	รุ่นที่ 1 (ปี พ.ศ. 2560) ได้อนุมัติไปแล้ว 104 โครงการ ปัจจุบัน อยู่ระหว่างทยอยส่งมอบและปิดโครงการ
	โครงการ Startup Voucher	สนับสนุนเงินทุนในการเข้าถึงตลาดเพื่อสร้างรายได้สำหรับผู้ประกอบการ Startup โดยให้ทุนในลักษณะของเงินให้เปล่า (Grant) จำนวนร้อยละ 75 ของงบประมาณโครงการ แต่ไม่เกิน 800,000 บาท	รุ่นที่ 1 (ปี พ.ศ. 2559) มีจำนวนกิจการที่เข้าร่วมโครงการทั้งสิ้น 53 ราย โดยแต่ละรายได้รับเงินทุนสนับสนุน 800,000 บาท (เบิกค่าใช้จ่ายตามจริง) • รุ่นที่ 2 (ปี พ.ศ. 2560) มีจำนวนกิจการที่เข้าร่วมโครงการ ทั้งหมด 81 ราย สร้างรายได้ให้บริษัท 130 ล้านบาท

หน่วยงาน	โครงการ/มาตรการ	ลักษณะการสนับสนุน	ความคืบหน้า
	โครงการพัฒนาทักษะการสร้างนวัตกรรมดิจิทัลเพื่อธุรกิจเริ่มต้น	สร้างทักษะและศักยภาพให้นักศึกษาในระดับอุดมศึกษา นักศึกษาจบใหม่ หรือนักพัฒนาอิสระ ให้มีความรู้ความสามารถในการสร้างนวัตกรรมดิจิทัล (Digital Innovation) เชิงพาณิชย์	ดำเนินการแล้ว
	โครงการพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้านดิจิทัล	ทำการเพิ่มจำนวนนักพัฒนาซอฟต์แวร์เข้าสู่อุตสาหกรรมด้วยการฝึกอบรมอย่างเข้มข้นในรูปแบบการเรียนรู้ในห้องเรียนหรือการเรียนแบบออนไลน์หรือผสมผสานกัน	ดำเนินการแล้ว
กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม / Depa	มาตรการจัดตั้งสิทธิประโยชน์ทางปัญญา	ทำการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป้าหมายของสำนักงานทราบและตระหนักถึงความสำคัญของกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา	ดำเนินการแล้ว
	มาตรการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	สร้างความร่วมมือกับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนในการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่ม Digital Startup และกลุ่มผู้ประกอบการ Innovation และ Technology พร้อมทั้งสร้างความร่วมมือกับบสย. ในฐานะเป็นผู้ค้ำประกันสินเชื่อ	ดำเนินการแล้ว
	มาตรการส่งเสริมการลงทุน	สร้างความร่วมมือกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อดำเนินการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับนโยบายสิทธิประโยชน์และเงื่อนไขต่าง ๆ	ดำเนินการแล้ว
	โครงการ Tech Startup Club	โครงการเชื่อมโยงนักศึกษาในสาขา IT จากสถาบันอุดมศึกษา มากกว่า 40 แห่ง ให้มารวมกลุ่มกัน เพื่อสร้างบรรยากาศที่จะช่วยผลักดันให้นักศึกษาเหล่านี้ได้นำไอเดียด้าน IT ออกมาประยุกต์ใช้ให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่จะนำไปสู่การก่อตั้งเป็น Tech Startup	ดำเนินการแล้ว
	มาตรการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์	สร้างความน่าเชื่อถือและยืนยันการมีตัวตนของผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์ และทำให้เกิดการขยายตัว	ดำเนินการแล้ว

หน่วยงาน	โครงการ/มาตรการ	ลักษณะการสนับสนุน	ความคืบหน้า
		ทางด้านการตลาดให้กับกลุ่มผู้ใช้งานดิจิทัล กลุ่ม Digital Startup และกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมและเทคโนโลยี	
	โครงการ Digital Startup	ส่งเสริมให้เกิดการสร้างสรรค์ผลงานนวัตกรรมจากแนวคิดการจัดกิจกรรม Angel in the city และ Thailand Digi Challenge	คัดเลือกผู้ประกอบการรุ่นใหม่จากทั่วประเทศจำนวน 10 ทีม ที่ได้ร่วมศึกษาเรียนรู้จากบริษัทหรือองค์กรชั้นนำในต่างประเทศ เพื่อกลับมาพัฒนาต่อยอดและประยุกต์ใช้ในระบบนิเวศของประเทศไทยให้แข็งแกร่งต่อไป
	โครงการส่งเสริมพื้นที่พิเศษสำหรับเศรษฐกิจดิจิทัล	กำหนดให้จังหวัดภูเก็ตเป็นเมืองดิจิทัล หรือ Smart City แห่งแรกของประเทศ และเป็นเมืองต้นแบบที่มีการปรับปรุงระเบียบและข้อกฎหมายที่เป็นอุปสรรค เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจและดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศ	เริ่มดำเนินการแล้ว
กระทรวงอุตสาหกรรม/กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม	โครงการ Angel Fund for Startup	เปิดโอกาสสำหรับเจ้าของไอเดียหรือเจ้าของต้นแบบผลิตภัณฑ์สิ่งประดิษฐ์นวัตกรรมที่สามารถต่อยอดเป็นธุรกิจได้ โดยให้เงินสนับสนุน 5 แสนบาท และให้คำปรึกษา	ยังดำเนินการอยู่ (เปิดเป็นรุ่นที่ 2 ในปี พ.ศ. 2561)

ที่มา: รายงานการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติครั้งที่ 1/2561

ในขณะเดียวกัน ทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้เริ่มทำการเปิดรับฟังความคิดเห็นในเรื่องแนวทางการเข้าร่วมศูนย์กลางทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox) ซึ่งถือได้ว่าเป็นกระบวนการสนับสนุนจากภาครัฐในการผลักดัน FinTech³ ซึ่งเปรียบเสมือนกระเบาะทรายที่เปิดโอกาสให้เกิดการสร้างนวัตกรรม และพัฒนาบริการใหม่ โดยปลายปี พ.ศ. 2559 ได้มีการเตรียมการและเปิดรับฟังความคิดเห็น และในปี พ.ศ. 2560 ได้เริ่มทำการทดสอบระบบในโครงการดังกล่าว ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี Blockchain ทั้งการโอนเงินระหว่างประเทศและการโอนเงินระหว่างภาคเอกชน นอกจากนี้ ทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ยังได้มีแนวทางในการเข้าร่วมใช้ Regulatory Sandbox ในการสนับสนุนการให้บริการสำหรับธุรกิจประกันภัยเช่นเดียวกัน อีกทั้ง ในช่วงปลายปี พ.ศ. 2560 ทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ออกบทความที่กล่าวถึง พ.ร.บ. ฟินเทค (FinTech)⁴ ซึ่งเป็นการส่งสัญญาณที่จะพยายามผลักดันในการเปลี่ยนแปลงกฎหมายดังกล่าว

กระทรวงอุตสาหกรรม โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ยังได้กำหนดการส่งเสริมสตาร์ทอัพเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์หลักของหน่วยงานเช่นกัน โดยในปี พ.ศ. 2560 ได้แบ่งนโยบายเป็น 4 รูปแบบหลัก ได้แก่ (1) การส่งเสริมความรู้และทักษะการดำเนินธุรกิจด้วยเทคโนโลยี ดิจิทัล และพัฒนาวัตกรรม (2) การให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญในการสร้างธุรกิจ ทั้งโมเดล ตลาด และการเขียนแผนงาน (3) การพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการทำงานและการแบ่งปันความคิดสร้างสรรค์ Co-Working Space, Maker Space ตลอดจน Innovation Space และ (4) การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยมีโครงการ Angel Fund เข้ามาผลักดันไอเดียจากคนรุ่นใหม่

ทั้งนี้ จะสังเกตเห็นได้ว่าในเกือบทุกโครงการไม่ว่าจะเป็นมาตรการทางด้านภาษี การฝึกอบรม จะมีคำว่า SMEs เข้ามาด้วย หากแต่ระบุเงื่อนไขที่ว่าจะต้องมีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพิ่มขึ้นมา ซึ่งถือได้ว่ามาตรการและนโยบายของภาครัฐไม่ได้มองข้าม SMEs หากแต่ว่ากระตุ้นให้เกิดการวิจัยและพัฒนา รวมไปถึงการใช้เทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการขับเคลื่อนธุรกิจต่อไป ทั้งนี้งานในด้านการตระหนักรู้ในปี พ.ศ. 2560 ถือว่ามีมากจนเรียกได้ว่าสตาร์ทอัพต่างต้องเตรียมตัวออกงานหลายแห่ง ซึ่งช่วยทำให้เพิ่มโอกาสในการแนะนำธุรกิจของตนเองต่อสังคม อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยงบประมาณที่เร่งด่วน และการกระตุ้นจากภาครัฐที่เข้ามาอย่างรวดเร็ว ทำให้เหมือนกับการให้ปุ๋ยในระบบนิเวศที่มากเกินไป จนทำให้ภาคส่วนต่าง ๆ ต่างต้องปรับตัวให้รวดเร็ว ซึ่งในบางครั้งก็ไม่สามารถปรับตัวได้ทัน นอกจากนี้ เนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ต่างจำเป็นต้องใช้พนักงานที่มีทักษะและมีความเชี่ยวชาญพิเศษ โดยเฉพาะนักพัฒนาโปรแกรม ในปี พ.ศ. 2560 ถือได้ว่าเป็นปีทองของบุคลากรในด้านนี้เลยทีเดียว เพราะเป็นกลุ่มบุคลากรที่ระบบเศรษฐกิจขาดแคลน จนเป็นที่มาของนโยบาย

³ <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FPG/2559/ThaiPDF/25590251.pdf>

⁴ https://www.sec.or.th/TH/Documents/Information/Interviews-Articles/posttoday_041260.pdf

ต่อเนื่องที่จะต้องสรรหาและพัฒนาบุคลากรในด้านการเขียนโปรแกรมไม่ว่าจะเป็น Smart Visa และการเปิดให้พนักงานสามารถที่จะถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพได้ (Employee Stock Option Policy) สำหรับกรอบนโยบายและการแก้ไขกฎหมายในปี พ.ศ. 2560 ถือได้ว่าเป็นปีที่มีกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง โดยในทุกมิติของรัฐบาลต่างให้ความสำคัญในการสร้างสตาร์ทอัพไทยให้เข้มแข็ง

สำหรับในปี พ.ศ. 2560 Theme ของ Startup Thailand ใหญ่ที่ได้กล่าวถึง Scale Up Asia และเป็นงานที่รวบรวมพันธมิตรกว่า 10 กระทรวง 50 หน่วยงาน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคการศึกษา และหน่วยงานจากต่างประเทศ มีวิทยากรเข้าร่วมจากทั่วโลกกว่า 200 คน มีสตาร์ทอัพมาร่วมตัวกัน 180 ราย และมีจำนวนผู้เข้าร่วมงานกว่า 36,000 คน ซึ่งถือว่ามากที่สุดที่เคยในเอเชีย ก่อให้เกิดเม็ดเงินลงทุนที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากงานดังกล่าวมีมูลค่าสูงถึง 4,000 ล้านบาท⁵ อย่างไรก็ตาม หากย้อนกลับไปเปรียบเทียบกับการจัดงาน Startup Thailand ในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งเป็นการจัดงาน Startup Thailand ครั้งแรก ตัวเลขจากสื่อต่าง ๆ แสดงให้เห็นว่าจำนวนผู้เข้าร่วมงานในปี พ.ศ. 2560 ไม่ต่างจากปี พ.ศ. 2559 เท่าใดนัก โดยคาดว่าจะมีผู้เข้าร่วมงานเพิ่มขึ้นเพียงประมาณ 1,000 คน อย่างไรก็ตาม ด้วยว่าสตาร์ทอัพมีหลากหลายช่วง (Stage) จึงอาจทำให้ไม่สามารถที่จะวัดจำนวนสตาร์ทอัพที่เข้าร่วมงานได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้ ถือได้ว่าในปี พ.ศ. 2560 ภาครัฐได้มีการดำเนินนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพตลอดปี ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของมาตรการทางด้านภาษี เงินสนับสนุนให้เปล่า (Grant) เงินทุนวิจัย เงินสินเชื่อ การสร้างการตระหนักรู้ การแข่งขันแผนธุรกิจที่มีอยู่หลากหลาย การสนับสนุนด้าน Co-Working Space การอบรมด้านการประกอบการและสตาร์ทอัพ และอื่น ๆ ซึ่งท้ายที่สุดเกิดผลกระทบเชิงนโยบาย คือ เกิดสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพที่เริ่มมีรายได้และสามารถหาเงินทุนได้

อย่างไรก็ดี จากข้อมูลของแบบสอบถามในโครงการศึกษาสถานภาพการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นประจำปี พ.ศ. 2560 ในการประเมินความเห็นและความต้องการของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพต่อระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทย พบว่า ร้อยละ 58 ของผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพให้ความเห็นว่ากิจกรรมส่งเสริมสตาร์ทอัพในประเทศไทยยังไม่เพียงพอ ในขณะที่ร้อยละ 42 ของผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพให้ความเห็นว่าเพียงพอ และแสดงถึงความต้องการในการสนับสนุนในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ (1) ประเด็นในการสร้างเครือข่าย (Networking) (2) การได้มาซึ่งลูกค้า (Client Acquisition) (3) การแบ่งปันองค์ความรู้ (Knowledge Sharing) และ (4) งานแสดงสินค้า (Trade Show) ทั้งนี้ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพยังให้ความเห็นว่ากฎระเบียบ กฎเกณฑ์ และนโยบายของรัฐเป็นไปในทางที่เป็นอุปสรรคมากที่สุด นอกจากนี้ยังให้ความเห็นว่า ภาครัฐและนโยบายยังไม่ใส่ใจต่อความต้องการและการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ และยังไม่มีประสิทธิภาพในการแก้ไขปัญหา รวมถึงภาครัฐยังไม่มีความเข้าใจและยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ถูกต้อง ข้อมูลจากแบบสอบถามดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า

⁵ <https://gmlive.com/StartupThailand2017-ScaleupAsia>

นโยบายของภาครัฐยังไม่เพียงพอและ/หรือการแก้ไขปัญหาอาจจะยังไม่มีประสิทธิภาพและตรงจุดเพียงพอสำหรับสตาร์ทอัพไทย

ปี พ.ศ. 2561

สำหรับในปีที่ 3 หลังจากที่ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ทางคณะทำงานแต่ละชุดต่างได้เพิ่มเติมกิจกรรมและโครงการต่าง ๆ มากขึ้น แต่จะสังเกตได้ว่ามีนโยบายใน 2 ด้านที่เด่นชัดในปีนี้เป็นคือ (1) การสร้างย่านนวัตกรรม (Innovation District) และ (2) การมุ่งเน้นในประเภทของธุรกิจมากขึ้น รวมไปถึงมุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech) ซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญในการสร้างสตาร์ทอัพที่จะสามารถรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ นอกจากนี้ทางคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติยังมีมติที่จะรายงานจำนวนสตาร์ทอัพรายเดือนจากฐานข้อมูล www.startupthailand.org ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้ได้นำเสนอและกล่าวถึงข้อมูลดังกล่าวในบทก่อนหน้านี้แล้ว ทั้งนี้ สำหรับในช่วงต้นปี พ.ศ. 2561 กิจกรรมและโครงการสนับสนุนต่าง ๆ ได้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยคณะทำงานทั้ง 4 คณะได้มีการวางแผนตามกรอบและเป้าหมายของแต่ละคณะ

ในส่วนของคณะทำงานชุดที่ 1: การสร้างความตระหนักและการรับรู้เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น ได้จัดงาน District Summit 2018 ขึ้นเพื่อสร้างสรรค์ย่านนวัตกรรม โดยมีเป้าหมายอยู่ทั้งในกรุงเทพฯ และภาคตะวันออก เพื่อพัฒนาแหล่งและพื้นที่ในการสร้างสรรค์นวัตกรรม โดยในแต่ละย่านจะมีเอกลักษณ์ รวมไปถึงแนวทางในการสร้างสรรค์นวัตกรรมที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ ยังจัดทำโครงการ Internship Program ให้แก่นักศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยที่ต้องการและสนใจทำงานให้บริษัท Startup โดยมีนักศึกษาเข้าร่วมโครงการกว่า 300 คน อีกทั้ง ยังมีการจัดงาน Startup Thailand 2018 ภายใต้แนวคิด “Endless Opportunities” หรือโอกาสที่ไม่มีสิ้นสุด ซึ่งจัดครั้งเดียวที่กรุงเทพมหานคร แต่ไม่ได้กระจายลงสู่ Sector ตามที่ได้วางแผนไว้ ไม่ว่าจะเป็น Health FEST 2018, Gov FEST 2018, Farm FEST 2018 และ Dream FEST 2018 ทั้งนี้ การทำงานในการสร้างการตระหนักรู้ได้ลงไปถึงรายการโทรทัศน์ ไม่ว่าจะเป็น Startup Coaching และ Startup Journey ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้เรียนรู้และจุดประกายความฝันในการเข้าสู่วงการสตาร์ทอัพได้ ในส่วนโครงการที่ทำต่อเนื่องคือ Startup Mobile และนิตยสาร Startup Thailand Magazine

ในส่วนคณะทำงานชุดที่ 2 ที่รับผิดชอบในด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น ได้ทำการผลักดันในการเปลี่ยนกฎระเบียบ เมื่อวันที่ 17 เมษายน พ.ศ. 2561 กระทรวงการคลังออกกฎกระทรวง ฉบับที่ 337 (พ.ศ. 2561) ในเรื่องการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ Angel Investor ที่ลงทุนหรือลงทุนในการจัดตั้งหรือเพิ่มทุนของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2561 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2562 ตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่รวมกันไม่เกิน 100,000 บาท สำหรับบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่จะไปลงทุนจะต้องจดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2562 และ

ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมเป้าหมาย 10 อุตสาหกรรม ที่ใช้เทคโนโลยีเป็นฐานในกระบวนการผลิตและการให้บริการตามหลักเกณฑ์ที่ สวทช. กำหนด และได้รับการรับรองจาก สวทช. โดย Angel Investor ต้องถือหุ้นในบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลไม่น้อยกว่า 2 ปีต่อเนื่องกัน นับแต่วันที่ได้จ่ายเงินเพื่อลงทุนหรือลงทุนในการจัดตั้งหรือเพิ่มทุนของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลนั้น นอกจากนี้เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 ราชกิจจานุเบกษาได้ประกาศพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 658) พ.ศ. 2561 ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิ ของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 และได้รับการรับรองตามหลักเกณฑ์ที่ สวทช. กำหนด เป็นระยะเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชี เพื่อขยายระยะเวลา การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีดังกล่าวออกไปอีก 1 ปี จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 (จากเดิมพระราชกฤษฎีกา ออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 637) พ.ศ. 2560 ที่ให้สิทธิประโยชน์ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560)

ในส่วนของคณะทำงานชุดที่ 3 ที่ดำเนินการส่งเสริมการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น นำโดย สวทช. ยังคงดำเนินโครงการต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของโครงการ Startup Voucher โครงการ Research Gap Fund ในขณะเดียวกันก็ได้มีโครงการ Incubation Maturity Model เพื่อทำการพัฒนาต้นแบบโมเดลในการพัฒนาหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ โดยทำการวิจัยด้านดังกล่าวเพื่อนำเสนอและเป็นแนวทางในการยกระดับการบริหารจัดการหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์อย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ในส่วนของการติดตามการจัดตั้ง Startup Club ในแต่ละจังหวัดผ่านคลังจังหวัดได้เริ่มดำเนินการอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งดำเนินการในส่วนของการพัฒนาครูและบุคลากรในสถาบันการศึกษาระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษาด้านมายছেตการประกอบการจนครบ 6 ครั้ง ในแต่ละภูมิภาค เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ในส่วนของคณะทำงานชุดที่ 4 การเสนอแนะนโยบายและมาตรการภาครัฐเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นได้ผลักดันใน 2 เรื่องหลักคือ พ.ร.บ. สตาร์ทอัพ และ Regulatory Sandbox ที่จะช่วยเป็นพื้นที่ Playground ในการทดลองการใช้กฎระเบียบใหม่ ซึ่งในปี พ.ศ. 2561 ในส่วนของ พ.ร.บ. สตาร์ทอัพได้มาอยู่ในการดำเนินงานของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและกระทรวงการคลัง⁶ ทั้งนี้ ได้มีแผนการดำเนินงานโดยดำเนินการผ่านสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติที่ได้นำเสนอร่าง พ.ร.บ. สตาร์ทอัพ⁷ ซึ่งเป็นฉบับปรับปรุงความคิดเห็น ฉบับวันที่ 24 สิงหาคม พ.ศ. 2561 โดยทาง NIA มีแผนการดำเนินงานดังนี้ (ภาพที่ 4.1)

⁶ <https://www.ryt9.com/s/tpd/2893991>

⁷ <http://www.nia.or.th/nia/wp-content/uploads/2018/08/startup-act.pdf>

ภาพที่ 4.1 แผนงานการดำเนินงานจัดทำร่างพระราชบัญญัติการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น



ที่มา: สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA)

นอกเหนือจากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติแล้วยังมีการผลักดันของสมาคมที่เกิดขึ้นใหม่ในช่วงปี พ.ศ. 2560 ถึง พ.ศ. 2561 ไม่ว่าจะเป็นสมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมการค้าเฮลท์เทคโนโลยี สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย ชมรมผู้ประกอบการโลจิสติกส์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นสมาคมที่สะท้อนถึงความต้องการของสตาร์ทอัพในสาขาต่าง ๆ ในการปรับเปลี่ยนนโยบายของรัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมาคมฟินเทคประเทศไทยที่ได้มีส่วนกระตุ้นให้เกิดการร่าง พ.ร.บ.ฟินเทค ซึ่งจะช่วยให้สถาบันการเงินสามารถเข้าถึงข้อมูลการเปิดบัญชีทุกชนิด เพื่ออำนวยความสะดวกในการพิสูจน์ตัวตนลูกค้าโดยไม่ต้องใช้บัญชีประชาชน อีกทั้ง ยังมีรูปแบบบริการด้านอื่น ๆ ของฟินเทคที่จะช่วยสร้างสรรค์นวัตกรรมทางการเงินในแง่สังคมไทยในอนาคต

ทั้งนี้ เนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลงในตำแหน่งรัฐมนตรี และการโยกย้ายตำแหน่งในระดับสูงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 จนถึง พ.ศ. 2561 โดยเฉพาะตำแหน่งสำคัญอย่างรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ที่มีรัฐมนตรีถึง 3 ท่านในช่วงระยะเวลา 3 ปี จึงทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องในเชิงนโยบายในหน่วยงานราชการที่จะต้องขับเคลื่อนโครงการและกิจกรรมส่งเสริมสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ สิ่งที่สำคัญคือในส่วน of ร่าง พ.ร.บ. สตาร์ทอัพที่ผ่านมาแล้วกว่า 2 ปีก็ยังไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ด้วยอุปสรรคในด้านการจะต้อง

ดำเนินการประสานงานข้ามกระทรวง ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงการคลัง และกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งนี้ทั้งนั้น ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี นำโดย ดร.สุวิทย์ เมษินทรีย์ ได้นำเสนอนโยบาย 3 ส่วน 7 ประเด็น ในงาน Startup Thailand 2018 เพื่อพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพในไทยดังนี้

ส่วนที่ 1: กฎหมายและกฎระเบียบ (Law and Regulations) มี 3 ประเด็นหลักได้แก่

- การแก้กฎหมายส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น หรือ พ.ร.บ. สตาร์ทอัพ ที่ต้องแยกออกจาก พ.ร.บ. เอสเอ็มอี โดยมี 4 เป้าหมายหลักในการดำเนินการ ได้แก่ (1) การลดอุปสรรคในการทำธุรกิจของไทยและชาวต่างชาติ และให้สตาร์ทอัพต่างชาติสามารถจดทะเบียนได้ 100% (2) การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาครัฐ (3) การส่งเสริมศักยภาพสตาร์ทอัพผ่านโปรแกรมเร่งการเติบโตและโปรแกรมบ่มเพาะ และ (4) ส่งเสริมการขยายการลงทุนสู่ตลาดต่างประเทศ
- เสนอกฎหมาย พ.ร.บ. พัฒนาระเบียบและกฎเกณฑ์ด้าน Regulatory Sandbox ซึ่งเป็นการทดสอบกฎระเบียบสำหรับสตาร์ทอัพ โดยมีข้อกำหนดเฉพาะกาลและระยะเวลาที่จำกัดโดยให้ครอบคลุมสตาร์ทอัพทุกประเภท
- การออกกฎหมายเพื่อส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา (Bayh-Dole Act) ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นกฎหมายที่เป็นรูปแบบเดียวกับสหรัฐอเมริกา ซึ่งอนุญาตให้มหาวิทยาลัย ธุรกิจขนาดเล็ก หรือองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ที่ใช้งบประมาณรัฐในการวิจัย สามารถที่จะเป็นเจ้าของสิทธิบัตรนวัตกรรมนั้นได้ ซึ่งจะแตกต่างจากเดิมที่งานวิจัยและนวัตกรรมของนักวิจัยและคณาจารย์จะตกเป็นของภาครัฐ

ส่วนที่ 2: การพัฒนาด้านการตลาด (Market Developments)

- การสนับสนุนสตาร์ทอัพผ่านการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เป็นการเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพสามารถที่จะเข้าร่วมประมูลงานจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้ โดยทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลังกำลังดำเนินการหารือแนวทางการแก้ไขระเบียบจัดซื้อจัดจ้าง
- การจัดซื้อจัดจ้างเชิงวิจัยของภาครัฐ โดยเป็นกระบวนการที่ภาครัฐสามารถกำหนดโจทย์ปัญหาด้านการวิจัยนวัตกรรมที่ต้องการและจัดสรรงบประมาณวิจัยเพื่อให้สามารถนำมาให้สตาร์ทอัพพัฒนาได้

ส่วนที่ 3: โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructures)

- การออก SMART VISA หรือวีซ่าประเภทพิเศษ ซึ่งรวมไปถึงชาวต่างชาติที่เข้ามาก่อตั้งสตาร์ทอัพในไทยสามารถอยู่อาศัยได้นาน 1 ปี ซึ่งจากเดิมอนุญาตให้อยู่อาศัยได้ 90 วัน โดยสามารถที่จะขอวีซ่าประเภทนี้ได้ตั้งแต่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2561

- การพัฒนาย่านนวัตกรรม (Innovation District) ซึ่งจะเป็นย่านต้นแบบในการสร้างสรรค์นวัตกรรมที่แตกต่าง ยกตัวอย่างเช่น ย่านนวัตกรรมโยธีให้เป็นศูนย์กลางทางด้านการบริการทางการแพทย์ เป็นต้น

ทั้งนี้ทั้งนั้น ในปี พ.ศ. 2561 ได้มีการร่วมกันระหว่างสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมการค้าเฮลท์เทคไทย สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย และชมรมผู้ประกอบการโลจิสติกส์อิเล็กทรอนิกส์ ได้นำเสนอ White Paper ฉบับที่ 2⁸ ซึ่งจัดทำขึ้น ในวันที่ 24 ตุลาคม พ.ศ. 2561 ที่มีการสะท้อนความต้องการให้ภาครัฐเข้ามาแก้ไข พัฒนา หรือสนับสนุนในด้านต่างๆ ใน 7 มิติสำคัญ ดังนี้

1. ภาครัฐควรส่งเสริมให้เกิดความง่ายในการจัดตั้งและการประกอบการของวิสาหกิจเริ่มต้น (Ease of Doing Business)
2. ภาครัฐควรสนับสนุนทางด้านการตลาด รวมไปถึงการขยายออกสู่สากล (Internationalization)
3. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนเพื่อดึงดูดบุคลากรที่มีทักษะสูงต่อระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นในไทย (Talent Workforce)
4. ภาครัฐควรสนับสนุน Deep Tech และ Sector ต่าง ๆ (Sectoral Strength)
5. ภาครัฐควรส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการระดมทุนของวิสาหกิจเริ่มต้น (Investment & Growth)
6. ภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการสร้างสังคมผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Society)
7. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนการพัฒนาย่านนวัตกรรมและการจัดตั้งหน่วยงานที่เป็นศูนย์รวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง (Ecosystem Facilitation)

จะเห็นได้ว่าตลอด 3 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่เริ่มต้นจากกลุ่มประชารัฐคณะทำงานที่ 1 และ 2 ตลอดจนมาจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ภาครัฐได้ทำการออกนโยบาย มาตรการในการสนับสนุนส่งเสริม ผลักดัน เร่งรัด เพื่อสร้างระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเงินทุนสนับสนุน การบ่มเพาะ ความพยายามในการสร้างการตระหนักรู้ การปรับแก้กฎหมายเพื่อทำการสนับสนุน การสร้างการบูรณาการระหว่างหน่วยงานในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทยได้รับการยอมรับในระดับนานาชาติ และภาครัฐยังมีเป้าหมายในการสร้างประเทศไทยให้เป็น Startup Nation ขึ้น โดยหวังว่าจะช่วยทำให้ประเทศไทยสามารถที่จะหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางได้

⁸ <https://www.startupthailand.org/wp-content/uploads/2018/11/white-paper.pdf>

4.2 ข้อดีข้อเสียในเชิงนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

จากการที่ภาครัฐมีนโยบาย ออกมาตรการ และมีโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพเกิดขึ้นมากมาย นโยบาย มาตรการ และโครงการต่าง ๆ ล้วนแล้วแต่มีข้อดีและข้อเสียขึ้นอยู่กับว่าเป็นมุมมองจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้านใด ทั้งนี้จากนโยบายที่ผ่านมาทั้งหมด ในงานศึกษานี้จะวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ โดยมีรายละเอียดดังนี้

○ ข้อดีข้อเสียของนโยบายด้านการตระหนักรู้และประชาสัมพันธ์

○ ข้อดี

การสร้างการตระหนักรู้ (Awareness) ถือได้ว่าเป็นกระบวนการที่ทำให้สังคมไทยทราบถึงคำว่า “สตาร์ทอัพ” ทั้งนี้ นโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐในเรื่องดังกล่าวต้องมีการนำเสนอข้อมูลในหลากหลายด้านเพื่อที่จะให้สังคมรับรู้ เพื่อวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป เช่น

- รับรู้เพื่อให้ทราบว่าประเทศไทยกำลังมีการขับเคลื่อนไปสู่ Thailand 4.0 เพื่อให้ประชาชนทั่วไปทราบถึงการปรับตัว
- รับรู้ในเรื่องของข้อมูลการสนับสนุนและการสร้างกระแสการเป็นผู้ประกอบการในแบบสตาร์ทอัพ เช่น การแนะนำสตาร์ทอัพ Role Model ที่จะช่วยจุดประกายและสร้างความมุ่งมั่น (Passion) ให้แก่คนรุ่นใหม่ในการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ
- รับรู้ในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงด้านนวัตกรรม เพื่อให้ผู้ประกอบการที่ยังอยู่ในแบบเดิมเกิดการเปลี่ยนแปลง และพิจารณาการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการประกอบการ
- รับรู้เพื่อสร้างตลาดให้แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ
- รับรู้เพื่อสร้างองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการและสามารถนำความรู้ไปใช้ในการปรับตัวทางธุรกิจได้
- รับรู้เพื่อสร้างสังคมแห่งการประกอบการและกระตุ้นให้เกิดวัฒนธรรมแห่งการประกอบการขึ้นในสังคม

ทั้งนี้ อาจกล่าวได้ว่าในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ภาครัฐมีจุดแข็งในด้านความสามารถในการดำเนินการ รวมถึงการจัดงานต่าง ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถที่จะส่งข้อมูลข่าวสารถึงประชาชนได้อย่างค่อนข้างทั่วถึง ถึงแม้ว่าในช่วงปีแรกของการแนะนำสตาร์ทอัพจะต้องมีการสร้างความเข้าใจระหว่างสตาร์ทอัพกับเอสเอ็มอีอยู่บ้าง แต่ก็สามารถที่จะสร้างการตระหนักรู้ ผ่านสื่อต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการออกนิตยสาร การมีศูนย์เคลื่อนที่ การจัดงานใน

ระดับภูมิภาค การเข้าถึงสถาบันการศึกษาและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ทำให้จำนวนสตาร์ทอัพหน้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และทำให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้หลากหลายช่องทาง

○ ข้อเสีย

เนื่องจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีมาก และเป็นกระแสของสตาร์ทอัพในช่วงปี พ.ศ. 2559 ในการสร้างการตระหนักรู้ขึ้นจะเห็นได้ว่า ในช่วงแรกการรับรู้ข้อมูลยังไม่ตรงกันเกิดการแบ่งแยกระหว่าง Traditional SMEs และ Startup อีกทั้งการทุ่มเทของภาครัฐให้กับวงการสตาร์ทอัพ ยิ่งทำให้ SMEs ที่ในอดีตถือว่าเป็นพระเอกกลายเป็นพระรองไป จึงอาจเกิดกระแสการแบ่งแยกและความขัดแย้งขึ้นได้ นอกจากนี้การที่มีข้อมูลนำเสนอมากเกินไปและมาจากหลากหลายหน่วยงานที่ดำเนินการในลักษณะเดียวกันทำให้สตาร์ทอัพเกิดความสับสนว่าในการดำเนินการในเรื่องหนึ่ง ๆ จะต้องไปติดต่อหน่วยงานใดบ้าง ด้วยเหตุนี้จึงควรมีการดำเนินการเรื่อง Single Point Contact ที่จะเป็นจุดในการให้ข้อมูลและสร้างการตระหนักรู้ให้แก่ภาคเอกชน

ในส่วนของงาน Event ที่ภาครัฐได้จัดขึ้นสำหรับสตาร์ทอัพ หลายครั้งผู้ประกอบการสตาร์ทอัพยังไม่ได้ถูกค่าที่แท้จริง เนื่องจากเป็นการเปิดในแบบสาธารณะมากกว่าที่จะเป็น Investor Round หรือ Business Partner หรือ ธุรกิจ Business to Business ซึ่งจะช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถที่จะใช้เวลา และจัดเตรียมแนวทางในการนำเสนอสตาร์ทอัพของตัวเองให้แก่คนที่เข้ามาเยี่ยมชมบูธของสตาร์ทอัพได้อย่างเหมาะสม

○ ข้อดีข้อเสียของนโยบายด้านสิทธิประโยชน์ด้านภาษี

○ ข้อดี

ในการให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุน Angel Investor ที่ลงทุนในหุ้นหรือลงทุนการจัดตั้งนั้น มีข้อดีที่ช่วยทำให้เกิดจำนวนนักลงทุนที่อยากจะเป็น Angel Investor เพิ่มขึ้น และสามารถกระตุ้นการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพให้มากขึ้นได้ในระดับหนึ่ง ข้อดีอีกประการคือการทำให้จำนวนสตาร์ทอัพได้รับเงินทุนในรูปแบบ Seed Fund มากขึ้น เพื่อใช้ในการทดลองและทดสอบ Idea ได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยเปิดโอกาสทำให้จำนวนต้นแบบผลิตภัณฑ์ที่จะใช้ในการทดสอบในตลาดของสตาร์ทอัพมีมากขึ้น และสตาร์ทอัพไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงนี้เพียงผู้เดียว

นโยบายอีกด้านหนึ่งคือการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม

พ.ศ. 2561 และได้รับการรับรองตามหลักเกณฑ์ที่ สวทช. กำหนด จะช่วยให้สตาร์ทอัพไม่ต้องแบกรับภาระภาษี (ในกรณีที่รอบบัญชีมีกำไร)

○ ข้อเสีย

สำหรับนโยบายด้านสิทธิทางภาษีสำหรับนักลงทุน Angel Investor ข้อเสียคือไม่ได้กระตุ้นให้คนที่เป็ Angel Investor จริง ๆ เข้ามาใช้สิทธิดังกล่าวมากนัก เพราะว่าจำนวน Seed Fund ที่จะให้สตาร์ทอัพควรจะอยู่ที่ประมาณ 4-5 แสนบาท แต่สมารถที่จะได้รับสิทธิประโยชน์เพียง 1 แสนบาท ซึ่งเทียบเคียงได้กับการลดหย่อนทางด้านภาษีหากนักลงทุนนำเงินไปลงทุนในกองทุนในตลาดทุน จึงถือได้ว่าการให้สิทธิประโยชน์นี้ยังไม่ได้ประโยชน์หรือจูงใจนักลงทุนเท่าที่ควร อีกทั้งสิทธิประโยชน์ไม่ได้ครอบคลุมถึงนักลงทุนในต่างประเทศ (ในนามบุคคล) ที่ต้องการเข้ามาลงทุนในสตาร์ทอัพไทย ทำให้รอบในการรับสิทธิมีเพียงผู้ที่ต้องการหักภาษีรายได้เท่านั้น ดังนั้นสิทธิในการได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นั้นจึงควรที่จะครอบคลุมถึงคนต่างชาติที่ไม่ได้ทำงานในประเทศไทย

ในส่วนของสิทธิประโยชน์ของการยกเว้นภาษีเงินได้จากกำไรสุทธิของบริษัทสตาร์ทอัพนั้น แท้จริงแล้วสตาร์ทอัพเกือบทุกรายในช่วง 2-3 ปีแรกแล้วแล้วแต่ยังไม่มีกำไร เพราะมีแต่การเร่งการเติบโตจากรูปแบบทางธุรกิจ ด้วยเหตุนี้สิทธิประโยชน์ดังกล่าวจึงไม่ได้มีผลกระทบต่อสตาร์ทอัพในระยะสั้นเท่าใดนัก จึงควรที่จะไปให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีของบริษัทสตาร์ทอัพในส่วนของภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax) มากกว่า เนื่องจากว่าการซื้อขายแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งสตาร์ทอัพสามารถจะได้รับประโยชน์ตั้งแต่วันแรกหากมีมาตรการในลักษณะดังกล่าว

○ ข้อดีข้อเสียของนโยบายด้านสินเชื่อ ร่วมลงทุน และค้ำประกันสินเชื่อ

○ ข้อดี

สำหรับนโยบายด้านสินเชื่อ เงินทุนร่วมทุน ที่ทางธนาคารพาณิชย์ของรัฐ นำมาเพื่อให้เงินทุนกับสตาร์ทอัพ ถือได้ว่าเป็นข้อดีในการช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น โดยเฉพาะนโยบายในด้านการค้ำประกันสินเชื่อ ซึ่งจะช่วยสตาร์ทอัพในกลุ่มที่เริ่มมีรายได้แล้วและมีความสามารถในการชำระหนี้ ที่จะสามารถหาเงินทุนจากฝั่งสินเชื่อได้ และสามารถนำไปบริหารสภาพคล่อง โดยเฉพาะในช่วงของการขยายตัวที่จำเป็นจะต้องใช้เงินทุน แต่ไม่ได้มีสินทรัพย์ที่เป็นสินทรัพย์ที่จับต้องได้มาค้ำประกัน

ในส่วนองเงินทุนที่เป็นลักษณะร่วมลงทุนจะส่งผลดีกับสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มต้นหรืออยู่ในช่วงทดลองตลาด ซึ่งยังไม่มีรายได้ที่แน่นอน และไม่สามารถรับภาระดอกเบี้ยได้ แต่

มีไอเดียและเทคโนโลยีบางอย่างที่จะสามารถนำสินค้าและบริการไปทำต้นแบบและทดสอบตลาด

○ ข้อเสีย

ส่วนใหญ่เงินสินเชื่อที่ออกมาให้มีการให้ทั้ง SMEs และ Startup ทำให้ยากที่จะทราบได้ว่าการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อและร่วมลงทุนของแหล่งทุนต่าง ๆ ได้เข้าไปสนับสนุนสตาร์ทอัพตามที่ได้ตั้งเป้าหมายในนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพหรือไม่ แน่นอนว่ามีความพยายามในการสร้างคำจำกัดความของสตาร์ทอัพ แต่ก็ยังมีความชัดเจนในประเด็นดังกล่าว ในทางหนึ่งนี้อาจจะช่วยแก้ปัญหานี้ได้ หากเทียบเคียงกับกรณีของสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ผู้ประกอบการต้องจดทะเบียนและยื่นขอการรับรองสิทธิ์จาก สวทช. ในกรณีการให้สินเชื่อ อาจกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องได้รับการรับรองในลักษณะเดียวกันจึงจะสามารถเข้ามาขอสินเชื่อได้ เพื่อที่จะมั่นใจได้ว่าสินเชื่อที่ออกไปสามารถที่จะไปขับเคลื่อนธุรกิจสตาร์ทอัพได้อย่างจริงจัง นอกจากนี้ในส่วน of SMEs อาจสนับสนุนให้สามารถขอสินเชื่อได้โดยมีเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนานวัตกรรมหรือการนำนวัตกรรมมาใช้ ซึ่งเป็นทางหนึ่งที่จะทำให้ SMEs เกิดการเปลี่ยนแปลงมาใช้นวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อนธุรกิจ

○ นโยบายเงินให้เปล่า (Grant) เงินทุนวิจัย (Startup Voucher)

○ ข้อดี

เงินทุนวิจัยและเงินให้เปล่าผ่านกิจกรรมหรือการแข่งขันนำเสนอแผนธุรกิจหรือไอเดียทางธุรกิจถือได้ว่าเป็นหนึ่งใน Seed Fund ของสตาร์ทอัพ ที่จะนำเงินดังกล่าวมาพัฒนาโครงการและลงทุนต่อ แน่นอนว่าการสร้างบรรยากาศในลักษณะนี้เป็นสิ่งที่ดีสำหรับวงการสตาร์ทอัพ เป็นการกระตุ้นให้เกิดสตาร์ทอัพมากขึ้น และสตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาได้มากขึ้น เป็นการช่วยลดภาระของสตาร์ทอัพที่จะต้องลงเงินทุนในการทดลองวิจัยและพัฒนาอีกทางหนึ่ง และยังเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีไปใช้ในเชิงพาณิชย์

○ ข้อเสีย

ในแง่ของเงินรางวัลให้เปล่าจากการประกวดแผนธุรกิจ พบว่า มีการจัดประกวดแผนธุรกิจมากมายจากหลากหลายหน่วยงานที่มีการจัดงานค่อนข้างซ้ำซ้อนกัน จนทำให้บางครั้งสตาร์ทอัพกลายเป็นนักล่ารางวัล กล่าวคือ เป็นสตาร์ทอัพที่นำเสนอดี ตอบคำถามได้ดี จึงมีแต่ล่ารางวัลจากเวทีต่าง ๆ จนไม่มีเวลาทำธุรกิจสตาร์ทอัพของตัวเอง ด้วยเหตุนี้ จึงควรมี

กระบวนการคัดกรองสตาร์ทอัพที่เข้ามาในกระบวนการนี้ เพื่อสามารถที่จะสร้างสตาร์ทอัพ
หน้าใหม่ขึ้นมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

○ นโยบายการเสริมสร้างองค์ความรู้ การบ่มเพาะและเร่งรัด

○ ข้อดี

ในด้านการส่งเสริมองค์ความรู้ การบ่มเพาะ และเร่งรัดการพัฒนาสตาร์ทอัพ มีข้อดี
หลายประการ โดยทำให้สตาร์ทอัพและผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถที่จะเข้ามาเรียนรู้
หรือเข้ารับการอบรมในโครงการต่าง ๆ ที่ภาครัฐได้จัดให้ โดยภาครัฐมีแนวทางในการ
จัดการและจัดระดับองค์ความรู้เพื่อให้สามารถจัดกิจกรรมได้เหมาะสมกับผู้ประกอบการใน
ลักษณะต่าง ๆ ทั้งนี้ยังรวมไปถึงการอบรมคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยในด้านการ
ประกอบการ และครูในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษาเพื่อให้เกิดความเข้าใจในด้าน
ความรู้ทางการประกอบการ

○ ข้อเสีย

แนวทางการอบรมมีมาก ในแง่ของเครื่องมือ ไม่ว่าจะเป็น Business Model
Canvas, Lean Startup, การ Coaching และการให้กูรูรวมไปถึง Speaker จาก
ต่างประเทศเข้ามาอบรมให้แก่ผู้ประกอบการ รวมไปถึงการอบรมคณาจารย์ในมหาวิทยาลัย
แต่หลายครั้งมีการอบรมมากเกินไป และมุ่งเน้นแต่การใช้เครื่องมือในเชิงทฤษฎี จนขาด
การปฏิบัติจริงหรือออกไปทำจริง นอกจากนี้ ในหลายครั้งวิทยากรจากต่างประเทศที่เป็นผู้
อบรมไม่เข้าใจบริบท (Context) ของผู้ประกอบการไทยและไม่ทราบปัญหาที่ผู้ประกอบการ
ไทยควรแก้ไข จึงทำให้การเรียนรู้เกิดช่องว่างที่จะนำไปใช้ได้ ข้อเสียอีกประการคือการ
ขาดความต่อเนื่องของการเสริมสร้างองค์ความรู้ตามช่วงของการประกอบการ และการขาด
การติดตามเพื่อผลักดันให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกนัยหนึ่งคือ
ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพไม่ทราบว่าควรจะต้องทำอะไรต่อไป

4.3 ปัจจัยเอื้อและอุปสรรคในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

สำหรับโอกาสและอุปสรรคถือว่าเป็นปัจจัยภายนอกในการกำหนดนโยบายที่ส่งผลต่อการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย เมื่อพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับทางการประกอบการจากแหล่งข้อมูล 2 แหล่งได้แก่ (1) Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁹ และ (2) Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI)¹⁰ โดยภาพที่ 4.2 แสดงกรอบสถานการณ์ทางการประกอบการในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) จาก GEM และ ภาพที่ 4.3 แสดงดัชนีการประกอบการในปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018) จาก GEDI ซึ่งสะท้อนถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นปัจจัยเอื้อและอุปสรรคต่อนโยบายส่งเสริมสนับสนุนสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการ

ภาพที่ 4.2 : กรอบสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Framework Conditions)

จาก GEM ปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017)



ที่มา: Global Entrepreneurship Monitor (2017)

⁹ <https://www.gemconsortium.org/>

¹⁰ <https://thegedi.org/>

ภาพที่ 4.3 : ดัชนีการประกอบการ (Entrepreneurship Index) จาก GEDI ปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018)



ที่มา: Global Entrepreneurship Development Institute (2018)

○ ปัจจัยเอื้อในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

- ปัจจัยด้านทักษะของสตาร์ทอัพ (Startup Skills) และทัศนคติเกี่ยวกับโอกาส (Opportunity Perception) ของไทยอยู่ในระดับสูง โดยจากดัชนีการประกอบการ ของ GEDI (ภาพที่ 4.3) พบว่า คะแนนในทั้งสองด้านของไทยเท่ากับค่าเฉลี่ยของโลกและสูงกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค ซึ่งเป็นปัจจัยเอื้อต่อนโยบายของภาครัฐที่ผู้ประกอบการสามารถตอบรับและเห็นโอกาสจากนโยบายดังกล่าว
- ในด้านการยอมรับและวัฒนธรรมในด้านการประกอบการ ข้อมูลจากทั้ง GEM และ GEDI (ภาพที่ 4.2 และภาพที่ 4.3) สะท้อนถึงปัจจัยเอื้อที่ประเทศไทยยังเปิดรับในเรื่องการประกอบการธุรกิจของตนเอง จะเห็นได้ว่า ค่าดัชนีของ Cultural and Social Norm ด้านการประกอบการของไทย (GEM) มีค่าเท่ากับค่าเฉลี่ยภูมิภาค ในขณะที่ข้อมูลของ GEDI คะแนนด้าน Cultural Support มีคะแนนต่ำกว่าเล็กน้อย แต่ก็ยังใกล้เคียงกับระดับภูมิภาค สะท้อนถึงปัจจัยเอื้อในการดำเนินนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนการประกอบการสตาร์ทอัพที่ไม่มีกำแพงการยอมรับจากทางสังคมและวัฒนธรรม

- ปัจจัยด้านทุนมนุษย์ ข้อมูลจาก GEDI (ภาพที่ 4.3) แสดงให้เห็นว่าไทยมีคะแนนในปัจจัยด้านทุนมนุษย์ (Human Capital) สูงที่สุดเมื่อเทียบกับดัชนีในด้านอื่น ๆ การที่ประเทศมีทุนมนุษย์อยู่ในระดับสูงจะช่วยให้การผลักดันสตาร์ทอัพเป็นไปได้อย่างราบรื่น โดยระดับการศึกษาของคนในประเทศและแรงงานในประเทศมีความเป็นอิสระและได้รับการฝึกอบรมพร้อมที่จะเข้าสู่ธุรกิจสตาร์ทอัพ
- ข้อมูลจาก GEM (ภาพที่ 4.2) แสดงว่า พลวัตทางด้านตลาดภายในประเทศ (Internal Market Dynamics) ของไทยมีค่าสูง สะท้อนถึงการรองรับของอุปสงค์ภายในประเทศที่ยอมรับสิ่งใหม่จากผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังพบว่าไทยมีคะแนนด้านโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) สูง แสดงถึงความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของประเทศที่จำเป็นต่อการสร้างธุรกิจใหม่ของผู้ประกอบการ ปัจจัยดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพของไทย
- ข้อมูลจาก GEDI (ภาพที่ 4.3) แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยด้าน Opportunity Startup ซึ่งในที่นี้หมายถึงการที่สตาร์ทอัพมองเห็นโอกาสจากการประกอบการมากกว่าการเป็นผู้ประกอบการด้วยความจำเป็น เป็นดัชนีที่ไทยมีคะแนนค่อนข้างสูงเกือบเท่าคะแนนในระดับภูมิภาคและค่าเฉลี่ยของโลก สะท้อนให้เห็นถึงแรงจูงใจในด้านโอกาสในการประกอบการภายในประเทศที่เอื้อต่อการเกิดธุรกิจสตาร์ทอัพ
- การมีเสถียรภาพทางการเมืองในแง่ที่ว่ายังไม่มีมีการเปลี่ยนรัฐบาลในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561) ถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงรัฐมนตรี แต่นโยบายหลักยังคงอยู่ จึงส่งผลทำให้นโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพมีความต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- สภาพเศรษฐกิจที่มีเสถียรภาพ ถึงแม้ว่าจะไม่เติบโตมาก แต่มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ ส่งผลทำให้นักลงทุนและผู้ประกอบการพร้อมที่จะเข้ามาลงทุนในสตาร์ทอัพและรับนโยบายของภาครัฐ
- สถานที่ในเชิงภูมิศาสตร์ที่ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของ ASEAN และเป็นประเทศที่นำเข้ามาอยู่และลงทุน ต่างเป็นปัจจัยเอื้อทำให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพทำได้ง่ายมากขึ้น

○ อุปสรรคในการกำหนดนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพไทย

- ด้านการออกสู่สากล (Internationalization) ข้อมูลจาก GEDI (ภาพที่ 4.3) แสดงให้เห็นว่าไทยยังมีคะแนนดัชนีในด้านนี้ต่ำกว่าภูมิภาคและค่าเฉลี่ยของโลก สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการของผู้ประกอบการในการออกสู่ระดับสากล และความสลับซับซ้อนของเศรษฐกิจ (The complexity of an economy) ในการสร้างไอเดียที่มีคุณค่าในระดับสากลของไทยยัง

ค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้ โดยทั่วไปแล้วสตาร์ทอัพที่จะสามารถขยายตัวได้จะต้องไม่หวังพึ่งเพียงตลาดภายในประเทศเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ในปี พ.ศ. 2561 ภาครัฐมีความพยายามผลักดันในด้านการออกสู่สากลรวมถึงการเพิ่มขีดความสามารถในด้านแรงงานทักษะที่มาจากต่างประเทศ เพื่อเพิ่มการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ซึ่งสะท้อนถึงการเปิดรับความสลับซับซ้อนด้านเศรษฐกิจ แต่อาจจะเป็นช่วงการเริ่มต้นใช้นโยบายในลักษณะดังกล่าวจึงทำให้ดัชนีในด้านนี้ของไทยยังอยู่ในระดับต่ำ

- ด้านการดูดซับเทคโนโลยี (Technology Absorption) ข้อมูลจาก GEDI (ภาพที่ 4.3) แสดงให้เห็นว่า ในดัชนีดังกล่าวไทยมีคะแนนต่ำกว่าในระดับภูมิภาคและค่าเฉลี่ยโลก สะท้อนถึงความสามารถในการดูดซับเทคโนโลยี (Absorption Capacity) ของประเทศค่อนข้างต่ำ ทำให้ถึงแม้ว่าภาครัฐจะมีนโยบายส่งเสริมในด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยี แต่ยังไม่สามารถรับเทคโนโลยีได้อย่างเต็มที่ สอดคล้องกับข้อมูลของ GEM (ภาพที่ 4.2) ที่มีค่าดัชนีด้าน R&D Transfer ที่ยังต่ำกว่าภูมิภาค
- ด้านการศึกษาด้านประกอบการ (Entrepreneurial Education) จากข้อมูลของ GEM (ภาพที่ 4.2) ดัชนีด้านการศึกษาด้านประกอบการทั้งในช่วงที่อยู่ในสถาบันการศึกษาและหลังสถาบันการศึกษาของไทยยังอยู่ในระดับต่ำ โดยเฉพาะในช่วงที่อยู่ในสถาบันการศึกษา จึงเป็นประเด็นที่ภาครัฐจะต้องผลักดันในการสร้างองค์ความรู้ด้านการประกอบการโดยเฉพาะให้แก่เยาวชนรุ่นใหม่ในสถาบันการศึกษา
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่ได้มุ่งเน้นการสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็ว (High Growth) ซึ่งถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญของสตาร์ทอัพ จากข้อมูลของ GEDI (ภาพที่ 4.3) จะเห็นว่าดัชนีดังกล่าวมีคะแนนต่ำกว่าในระดับภูมิภาคและค่าเฉลี่ยของโลก
- เงินทุนในประเทศยังเป็นเงินทุนที่ไม่พร้อมที่จะเสี่ยง กล่าวคือเป็นเงินทุนที่อยู่ในรูปแบบของสินเชื่อ (Debt) มากกว่าส่วนของเจ้าของ (Equity) จะเห็นได้จากดัชนีในด้าน Risk Capital จากข้อมูลของ GEDI (ภาพที่ 4.3) ที่มีค่าที่ต่ำกว่าภูมิภาค จึงเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของสตาร์ทอัพ ดังนั้นนโยบายของภาครัฐจึงควรมีการสนับสนุนด้านการลงทุนในส่วนของทุนให้มากขึ้น

บทที่ 5

ภาพรวมสถานการณ์สตาร์ทอัพในต่างประเทศและนโยบายเชิงเปรียบเทียบ

5.1 ภาพรวมสตาร์ทอัพและนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพในต่างประเทศ

○ ภาพรวมระบบนิเวศสตาร์ทอัพทั่วโลก (Global Startup Ecosystem)

วิสาหกิจเริ่มต้น หรือ สตาร์ทอัพ ถือได้ว่าเป็นวิวัฒนาการในการประกอบการในรูปแบบใหม่ โดยมีอัตราการเติบโตที่รวดเร็วและก้าวกระโดด ซึ่งมีปัจจัยมาจากการใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี และรูปแบบธุรกิจใหม่ เข้ามาผลักดัน โดยอาจจะกล่าวได้ว่าประเทศสหรัฐอเมริกา จากทั้งฝั่งตะวันตกที่นำโดย Silicon Valley กับฝั่งตะวันออกที่นำโดยบริเวณ Cambridge, Boston เป็นพื้นที่ที่น่ารุ่ง โดยการเริ่มต้นของสตาร์ทอัพในอดีตเกิดขึ้นจากการนำเอาเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นจากทางทหารในสมัยสงครามเย็นระหว่างสหรัฐอเมริกากับสหภาพโซเวียตออกมาใช้ในเชิงพาณิชย์ซึ่งมีเทคโนโลยีหลายอย่างที่มีการพัฒนาโดยเฉพาะภายในมหาวิทยาลัยชื่อดัง ไม่ว่าจะเป็น MIT, Harvard หรือ Stanford ซึ่งเมื่อหลุดจากภาวะสงครามเริ่มมีการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ออกมาใช้ โดยสตาร์ทอัพอาจจะกล่าวได้ว่าเริ่มมาจากยุค Dot Com ที่คอมพิวเตอร์ได้เข้ามามีบทบาทในชีวิตของคนทุกคนมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็น การเกิดขึ้นของ Microsoft, Apple, Intel และบริษัทคอมพิวเตอร์อีกหลายรายที่เกิดขึ้นใน Silicon Valley จาก Hardware เริ่มเข้ามาสู่ Software และมีการผลักดันโดยการใช้อินเทอร์เน็ตของผู้บริโภคที่มีมากขึ้น การซื้อของ Online และ E-Commerce ได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้นจนทำให้บริษัทอย่าง Google, Facebook, Amazon, PayPal เกิดขึ้น ตลอดจนพฤติกรรมการใช้คอมพิวเตอร์ลดลงและย้ายมาใช้ Smartphone กันอย่างแพร่หลาย บริษัทสตาร์ทอัพอย่าง Uber, Grab, และ Application อื่น ๆ ได้เข้ามามีบทบาทในการเติบโตแน่นอนว่าในสหรัฐอเมริการถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีบทบาทในการสร้างสตาร์ทอัพที่เติบโตอย่างมาก ทั้งนี้ในส่วนของฝั่งยุโรปมีการเติบโตพอสมควรแต่ไม่มากนักเมื่อเปรียบเทียบขนาดและจำนวนสตาร์ทอัพกับประเทศสหรัฐอเมริกา

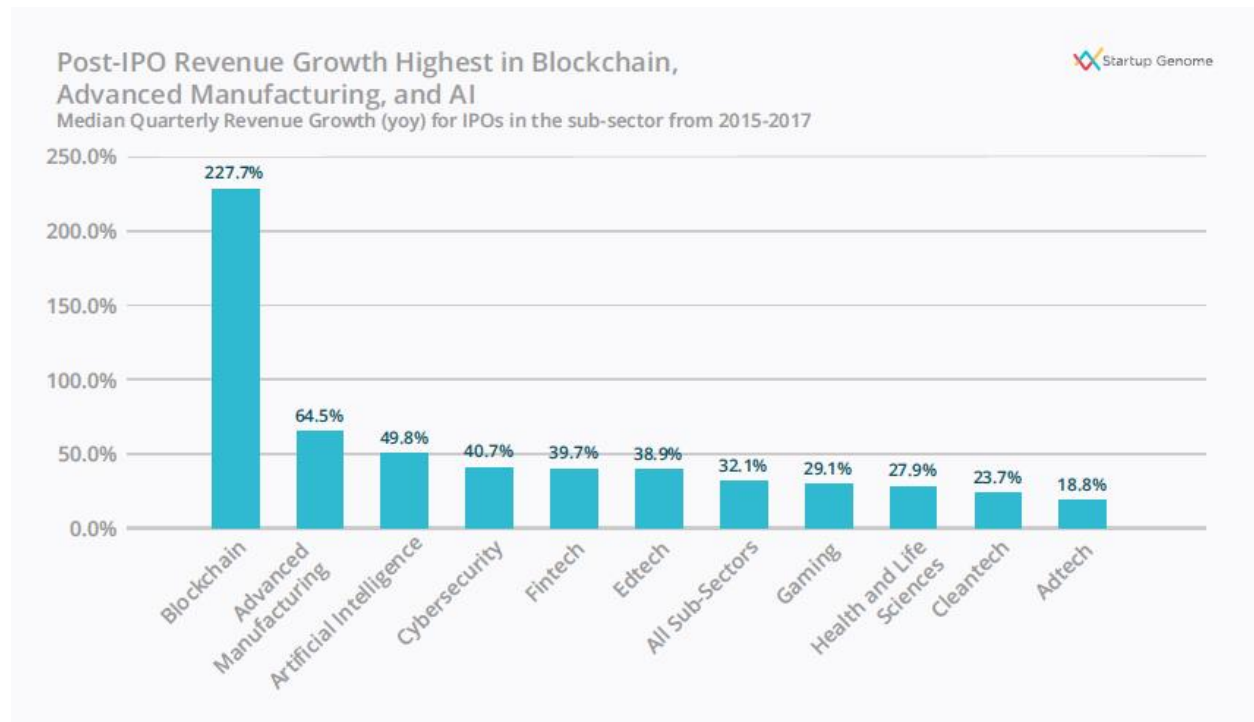
ทั้งนี้ข้อมูลจาก Startup Genome และ Global Entrepreneurship Network (GEN) (Startup Genome เป็นองค์กรที่พัฒนาและเพิ่มอัตราความสำเร็จของสตาร์ทอัพและขีดความสามารถของระบบนิเวศสตาร์ทอัพทั่วโลก และ GEN เป็น Platforms ที่มีโครงการและโปรแกรมในกว่า 170 ประเทศ เพื่อสร้างการเชื่อมต่อในการเริ่มต้นและขยายธุรกิจ) ได้ร่วมกับ Partner ทั่วโลกจัดทำรายงาน Global Startup Ecosystem 2018 (พ.ศ. 2561) พบว่า การปฏิวัติของสตาร์ทอัพได้เกิดขึ้นทั่วโลกและมีการขยายตัวออกไป โดยทั่วโลกมีการลงทุนผ่านบริษัทร่วมลงทุน (Venture Capital) สูงกว่า 140 พันล้านเหรียญสหรัฐ และมูลค่าทางเศรษฐกิจทั้งหมดที่สตาร์ท

อัสสร้างในช่วงปี พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2015 ถึง ค.ศ. 2017) มีมากกว่า 2.3 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมากกว่าของช่วงปี พ.ศ. 2557 ถึง พ.ศ. 2559 (ค.ศ. 2014 ถึง ค.ศ. 2016) ร้อยละ 25.6

สิ่งที่เกิดขึ้นในวงการสตาร์ทอัพคือการเปลี่ยนแปลงจากบริษัทสตาร์ทอัพที่อยู่ในคลื่นลูกแรกและลูกที่สอง ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพในรูปแบบแอปพลิเคชันของ Social Media หรือ การใช้สื่อทางดิจิทัล ที่มีแนวโน้มลดลง ในขณะที่สตาร์ทอัพที่เพิ่มขึ้นและเติบโตอย่างชัดเจนอยู่ในภาคส่วนที่เฉพาะเจาะจง เช่น ฟินเทค (Fintech) ไซเบอร์ซีเคียวริตี้ (Cybersecurity) และบล็อกเชน (Blockchain) ซึ่งรายงานของ Startup Genome (2018) ได้กล่าวไว้ว่าเป็น “ยุคใหม่ของเทคโนโลยี: คลื่นลูกที่สามและการพึ่งพาเทคโนโลยีขั้นสูง” หรือ “New Era of Tech: Third Wave and Deep Tech” โดยสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในคลื่นลูกที่สาม (Third Wave) จะเจาะจงเฉพาะปัญหาในแนวดิ่ง (Vertical problems) และมีการพึ่งพาเทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) โดยการเติบโตของภาคส่วนย่อย (Sub-Sector Growth) ในระยะเวลา 5 ปี คือ ช่วงปี พ.ศ. 2556 ถึง พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2013 - 2017) ที่สูงที่สุดอยู่ในภาคการผลิตด้วยเครื่องจักรขั้นสูงและโรบอติก (Advance Manufacturing & Robotics) ซึ่งมีการเติบโตสูงถึงร้อยละ 189 (ในระยะเวลา 5 ปี) ตามมาด้วยภาคส่วนย่อยด้านเกษตรเทคโนโลยีและอาหารใหม่ (Agtech & New Food) ที่เติบโตสูงถึงร้อยละ 171 (ในระยะเวลา 5 ปี) ภาคส่วนย่อย Blockchain และ Artificial Intelligence (AI) ตามลำดับ ในขณะที่ภาคส่วนย่อยที่มีการถดถอย ได้แก่ Adtech หรือ Advertising technology เกมส์ และสื่อดิจิทัล (Digital Media) นอกจากนี้ ภาพที่ 5.1 ได้แสดงให้เห็นถึงค่ากลางของอัตราการเติบโตของรายได้ในช่วงปี พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2015 - 2017) หลังจาก IPO¹ พบว่า Blockchain มีการเติบโตสูงสุด รองลงมาเป็น Advanced Manufacturing และตามมาด้วย AI

¹ Initial Public Offering คือ การขายหุ้นให้แก่สาธารณะครั้งแรก

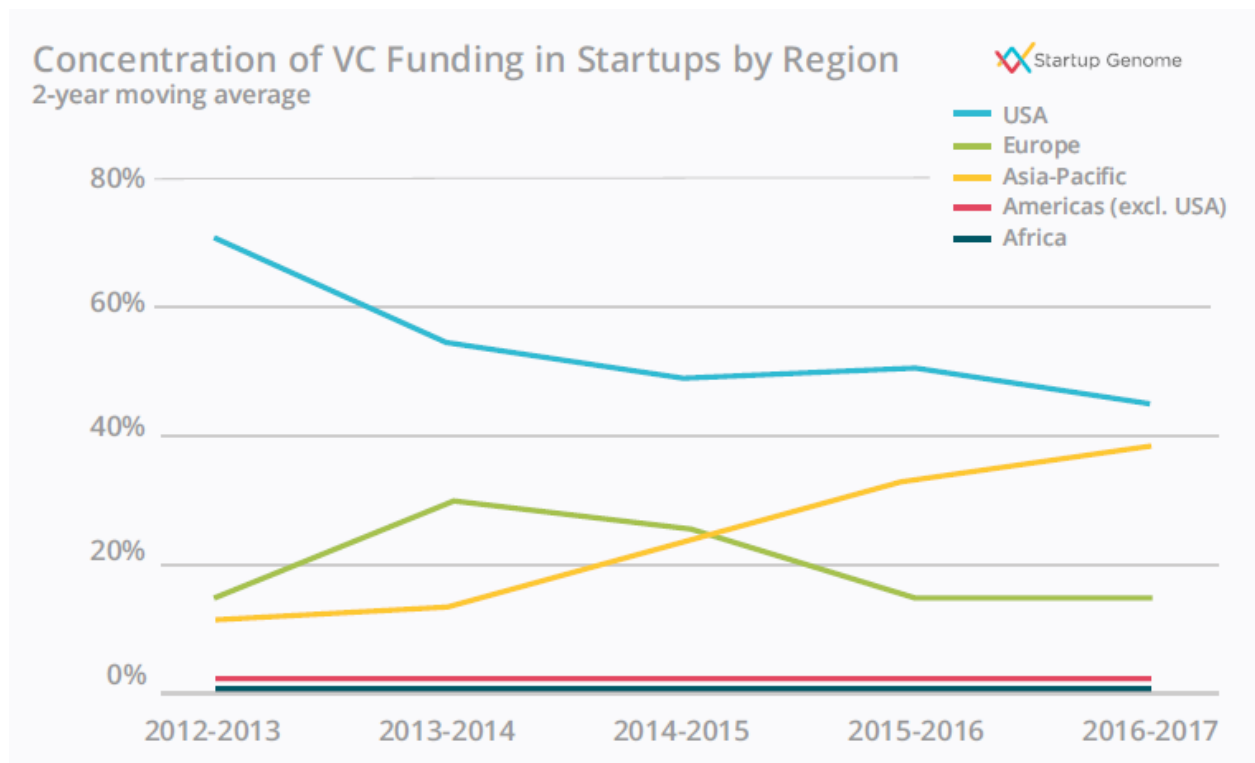
ภาพที่ 5.1 อัตราการเติบโตหลัง IPO ช่วงปี ค.ศ. 2015-2017 ในภาคส่วนย่อย



ที่มา: Global Startup Ecosystem Report 2018

นอกจากนี้ จะเห็นถึงการย้ายฝั่งของสตาร์ทอัพจากตะวันตกสู่ตะวันออก โดยมีการเติบโตขึ้นของกิจกรรมทางด้านสตาร์ทอัพในเอเชียและการถดถอยของสหรัฐอเมริกาที่เคยเป็นผู้ครอบครองมาก่อน ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าสหรัฐอเมริกาและซิลิคอนวาลีย์ยังคงถือได้ว่าเป็นผู้สร้างมูลค่าในระบบนิเวศสตาร์ทอัพของโลกอยู่แต่ก็ไม่สูงและโดดเด่นเหมือนในอดีต จากภาพที่ 5.2 จะเห็นได้ว่าในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2560 หรือ ค.ศ. 2012 ถึง ค.ศ. 2017) การแบ่งส่วนของเงินทุนได้เคลื่อนย้ายมายังระบบนิเวศในเอเชียมากขึ้น ในขณะที่สัดส่วนของสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มลดลง โดยในปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2016-2017) สัดส่วนเงินทุนโดยเฉลี่ยของเอเชียแปซิฟิกด้อยกว่าสหรัฐอเมริกาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

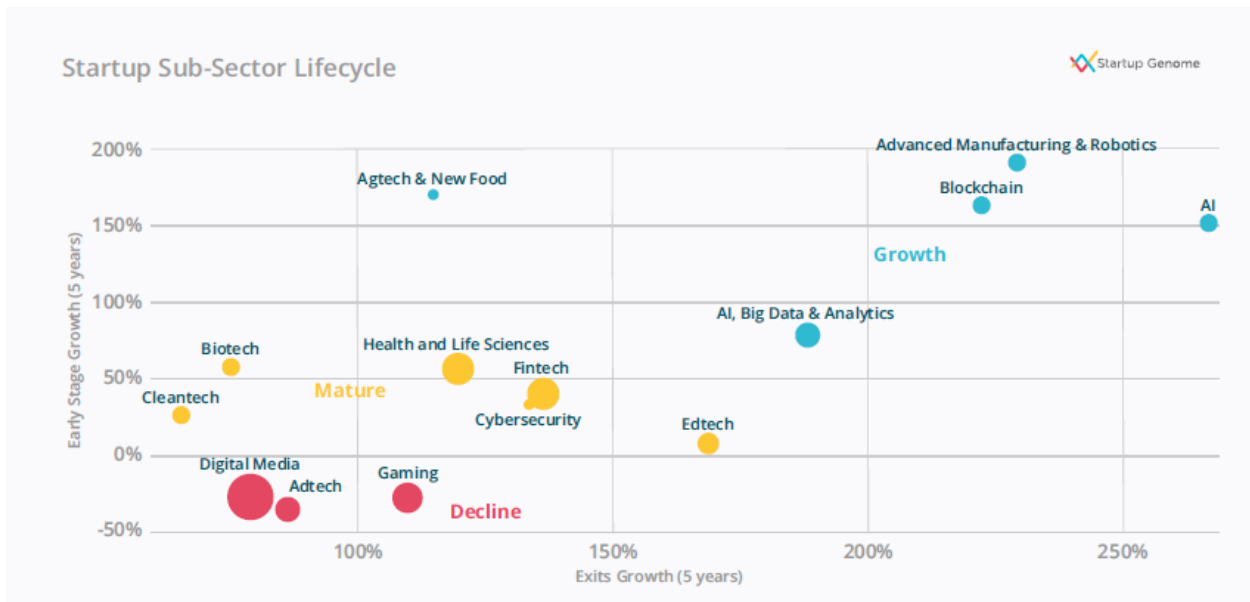
ภาพที่ 5.2 สัดส่วนการกระจุกตัวของทุนจาก Venture Capital ตามภูมิภาคของโลก



ที่มา: Global Startup Ecosystem Report 2018

นอกจากนี้ยังเกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านภาคส่วนย่อยไม่ว่าจะเป็นแนวโน้มของสตาร์ทอัพที่เกี่ยวข้องกับ Blockchain และ AI พบว่า มีการขอจดลิขสิทธิ์นวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ AI และ Blockchain ในประเทศจีนมากกว่า 4 เท่า และ 3 เท่า ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับสหรัฐอเมริกา และเมื่อพิจารณาถึงภาคส่วนย่อยในแต่ละส่วนจะเห็นวงจรชีวิตของสตาร์ทอัพในคลื่นลูกแรกที่ถดถอยลงไป ไม่ว่าจะเป็น Digital Media, Adtech และ Gaming ในขณะที่มีภาคส่วนย่อยที่เติบโตเต็มที่ (Mature) ได้แก่กลุ่ม Fintech, Biotech, Cleantech, Edtech, และ Cybersecurity ซึ่งยังนับได้ว่าเป็นคลื่นลูกที่ 2 ของวิวัฒนาการการเปลี่ยนแปลงของสตาร์ทอัพ และท้ายที่สุดภาคส่วนย่อยที่มีการเติบโตอย่างสูงและถือได้ว่าอยู่ในช่วงการเติบโตคือกลุ่ม Blockchain, Adtech & New Food, Advanced Manufacturing และ AI, Big Data & Analytics (ภาพที่ 5.3)

ภาพที่ 5.3 วงจรชีวิตของภาคส่วนย่อยกลุ่มสตาร์ทอัพ



ที่มา: Global Startup Ecosystem Report 2018

จากภาพรวมสถานการณ์การประกอบการและข้อมูลต่าง ๆ พบว่า จีนมีการเติบโตในระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่ก้าวกระโดดและมีแนวโน้มที่จะก้าวข้ามสหรัฐอเมริกาในอนาคต จากการพัฒนา ขนาดประชากร และการยอมรับในเทคโนโลยี นอกจากนี้การเติบโตของจีนยังมีอัตราการเติบโตที่สูง ถึงแม้ว่าจะมีช่องว่างทางรายได้ค่อนข้างมาก (จากประเทศที่มีขนาดใหญ่ มีประชากรจำนวนมาก และการเข้าถึงการพัฒนาในส่วนตอนกลางของประเทศที่ไม่ดีดทะเล) แต่จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมไปถึงเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้การเชื่อมโยงของจีนมีความเข้มแข็ง จึงเปิดโอกาสให้กับสตาร์ทอัพในจีน อีกทั้งการสนับสนุนจากภาครัฐที่มีการผลักดันอย่างมีเสถียรภาพและต่อเนื่อง ส่งผลทำให้สามารถเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในประเทศ

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Southeast Asia) พบว่า ภาพรวมของสตาร์ทอัพและการระดมทุนจากบริษัทร่วมลงทุน (Venture Capital) ใน ปี พ.ศ. 2558 มีการระดมทุนภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้สูงถึง 11,000 ล้านบาท รวมทั้งหมด 355 ดีล² และมีความเป็นไปได้ว่าเศรษฐกิจด้านดิจิทัลภายในภูมิภาคดังกล่าวจะมีขนาดเพิ่มสูงขึ้น 3 เท่า จากปี พ.ศ. 2561 เป็นประมาณ 240 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

² <http://www.brandage.com/article/787/startup>

ภายในปี พ.ศ. 2568³ เมื่อพิจารณาถึงภาพรวมของสตาร์ทอัพ (ข้อมูลในปี พ.ศ. 2558) พบว่า สตาร์ทอัพเกิดใหม่มากกว่าร้อยละ 80 กระจุกตัวอยู่ในประเทศอินโดนีเซีย สิงคโปร์ และเวียดนาม ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะอยู่ในกลุ่มสตาร์ทอัพประเภทที่เกี่ยวกับการใช้ชีวิตประจำวัน (Lifestyle) และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) โดยคิดเป็นร้อยละ 18.8 ของสตาร์ทอัพทั้งหมด⁴ ทั้งนี้สตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์นในประเทศไทยยังไม่มี แต่ในระดับอาเซียนมีสตาร์ทอัพที่เป็นยูนิคอร์นแล้ว 8 ราย มาจากอินโดนีเซีย 4 ราย สิงคโปร์ 2 ราย (หนึ่งในสองรายนั้นเป็นทั้งของมาเลเซียและสิงคโปร์) และฟิลิปปินส์และเวียดนามประเทศละ 1 ราย⁵

โดยงานวิจัยฉบับนี้มองว่าประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในฝั่งยุโรปเป็นประเทศที่มีบริบทแตกต่างกับฝั่งเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทั้งในแง่ของการพัฒนาเศรษฐกิจ ขนาดเศรษฐกิจ การยอมรับในการใช้งานผลิตภัณฑ์และบริการของสตาร์ทอัพ โครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล รวมไปถึงด้านอื่นๆ ที่จะส่งเสริมการเติบโตของสตาร์ทอัพที่มีความแตกต่างกัน อีกทั้งทุนมนุษย์ที่มีความแตกต่างกัน จึงพิจารณาว่านโยบายจากทั้ง 2 ภูมิภาคดังกล่าวไม่เหมาะสมในการศึกษาเชิงเปรียบเทียบกับนโยบายของประเทศไทย ผู้วิจัยจึงนำประเทศที่มีความใกล้เคียงในเชิงภูมิศาสตร์ วัฒนธรรม รวมไปถึงระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่ใกล้เคียงกันเข้ามาพิจารณาถึงนโยบายการสนับสนุนสตาร์ทอัพ โดยได้พิจารณาประเทศอินโดนีเซีย ประเทศไต้หวัน ประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ เข้ามาเปรียบเทียบในงานวิจัยฉบับนี้

○ นโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพในต่างประเทศ

นโยบายภาครัฐถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยแวดล้อมที่ช่วยสนับสนุนการพัฒนาสตาร์ทอัพ โดยในงานศึกษาต่าง ๆ มักกล่าวถึงนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพว่าเป็นนโยบายด้านการประกอบการ (Entrepreneurship Policy) ซึ่ง Lundström และ Stevenson (2005) ได้นิยามความหมายของนโยบายด้านการประกอบการไว้ว่าเป็น “นโยบายที่ดำเนินการเพื่อกระตุ้นการประกอบการในแต่ละกระบวนการทางการประกอบการ (Entrepreneurial Process) ไม่ว่าจะเป็นช่วงก่อนการเริ่มต้น (Pre-Start) ช่วงเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพ (Start-up) และช่วงหลังการเริ่มต้นหรือหลังสตาร์ทอัพ (Post Start-up) ซึ่งนโยบายดังกล่าวได้ถูกออกแบบและตอบสนองในส่วนของการสร้างแรงจูงใจ การสร้างโอกาส การสร้างทักษะ โดยมีจุดประสงค์หลักในการกระตุ้นให้

³ <https://techcrunch.com/2018/11/18/google-report-southeast-asias-digital-economy-to-triple-to-240-billion-by-2025/>

⁴ <http://www.brandage.com/article/787/startup>

⁵ <https://www.bangkokbanksme.com/article/28436>

ประชากรเข้ามาพิจารณาเข้าสู่การประกอบการ และผลักดันให้เข้าสู่ช่วงเริ่มต้นของการประกอบการ รวมไปถึงการเข้าสู่ช่วงของสตาร์ทอัพและช่วงเริ่มต้นของการสร้างธุรกิจ” (Lundström and Stevenson, 2005, pp. 105)

บทบาทของภาครัฐในการกำหนดนโยบายด้านการประกอบการถือได้ว่าเป็นมีความสำคัญและจำเป็นต่อการผลักดันอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยงานศึกษาบางงานได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบการและการเติบโตทางเศรษฐกิจ (Carree and Thurik, 2003; Kirzner, 1982) ความจำเป็นของการประกอบการต่อการเติบโตของการจ้างงานและการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจ (Audretsch and Thurik, 2001) ทั้งนี้ งานวิจัยต่าง ๆ ได้ชี้บ่งถึงความสำคัญของธุรกิจใหม่หรือองค์กรใหม่ (New Ventures) ที่มีผลต่อการจ้างงาน นวัตกรรม ผลผลิตการผลิต และอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในระบบเศรษฐกิจ (Lundström and Stevenson, 2005)

นโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในประเทศต่าง ๆ นั้นเกิดขึ้นในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน โดยมักเกิดจากแนวโน้มของกระแสการเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพในเศรษฐกิจโลกที่เข้ามาสร้างการเปลี่ยนแปลง (Disrupt) ระบบเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมเดิม โดยใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี และรูปแบบทางธุรกิจที่แตกต่างเข้ามา ทำให้รัฐบาลในแต่ละประเทศโดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนาต่างต้องเข้ามาทำการกำหนดนโยบายเพื่อให้เอื้อและสนับสนุนการเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพ โดยในงานวิจัยชิ้นนี้ได้พิจารณาการสนับสนุนสตาร์ทอัพใน 4 ประเทศด้วยกัน ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ไต้หวัน และ อินโดนีเซีย⁶ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเทศอินโดนีเซีย

ภาพรวม

ประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีขนาดจำนวนประชากรมากที่สุดในอาเซียน สะท้อนถึงการเป็นประเทศที่มีตลาดขนาดใหญ่ สภาพเศรษฐกิจเชิงมหภาพที่มีเสถียรภาพ รวมถึงอัตราการเติบโตของการใช้อินเตอร์เน็ตและโทรศัพท์มือถือที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว สถานการณ์ดังกล่าวล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศสนใจเข้ามาลงทุนในอินโดนีเซียและเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการภายในประเทศเข้ามาลงทุน ทั้งนี้รวมถึงบรรยากาศของสตาร์ทอัพที่มีความตื่นตัวและมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เชื่อว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียเริ่มต้นในช่วงปี พ.ศ. 2553 ซึ่งเป็นช่วงที่สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี (tech startup) เริ่มก่อร่างสร้างตัว

⁶ การเลือกประเทศที่ศึกษาพิจารณาจากความใกล้เคียงกันในด้านขีดความสามารถทางการแข่งขันกับประเทศไทย และ/หรือ ประเทศที่ประสบความสำเร็จในการส่งเสริมการประกอบการสตาร์ทอัพ จากเกณฑ์ดังกล่าวงานศึกษานี้จึงเลือกศึกษานโยบายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพของประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และไต้หวัน

โดยในปี พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2560 การลงทุนในสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นจากเพิ่มขึ้นจาก 44 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็น 68 เท่าในระยะเวลา 5 ปี โดยปีที่เพิ่มอย่างก้าวกระโดดที่สุดคือปี พ.ศ. 2559 ถึง ปี พ.ศ. 2560 ซึ่งเพิ่มจาก 1,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปีเดียว⁷ นอกจากนี้ยังพบว่า ในปี พ.ศ. 2561 อินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีสตาร์ทอัพในระดับยูนิคอร์น (หรือที่มีมูลค่าบริษัทมากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ) อยู่มากถึง 4 รายจากทั้งหมด 8 ราย ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้แก่ Tokopedia, Bukalapak, Go-Jek และ Traveloka⁸ ในส่วนข้อมูลจำนวนสตาร์ทอัพในอินโดนีเซีย ข้อมูลจาก Indonesian Startup Database 2018 แสดงให้เห็นว่า อินโดนีเซียมีสตาร์ทอัพ 960 ราย เป็นอีคอมเมิร์ซ 353 ราย (ร้อยละ 36.84) ฟินเทค 53 ราย (ร้อยละ 5.52) เกมส์ 21 ราย (ร้อยละ 2.19) และอื่น ๆ 535 ราย (ร้อยละ 55.67) นอกจากนี้ฐานข้อมูลดังกล่าวยังแสดงให้เห็นว่าสตาร์ทอัพมากกว่าครึ่งหนึ่ง (530 ราย หรือร้อยละ 55.15) ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด (limited liability company) และ 66 ราย (ร้อยละ 6.87) ได้จดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด (limited partnership) โดย 92 ราย (ร้อยละ 9.57) ยังไม่ได้จดทะเบียน ในขณะที่ 272 ราย (ร้อยละ 28.41) ไม่ได้แจ้งสถานะ⁹

ภาครัฐเล็งเห็นถึงความสำคัญของสตาร์ทอัพที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ จึงมีการกำหนดนโยบายและมาตรการส่งเสริมสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ มาอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2559 ได้เริ่มโครงการ “1000 Start-Up Digital National Movement” ซึ่งเป็นนโยบายที่มีการกำหนดเป้าหมายการเติบโตของสตาร์ทอัพอินโดนีเซียไว้อย่างชัดเจน รวมถึงออกแบบโครงการส่งเสริมต่าง ๆ ให้เกิดความต่อเนื่องในการสนับสนุน¹⁰ นอกจากนี้ ยังมีโครงการอื่น ๆ ในการส่งเสริมสตาร์ทอัพและการพัฒนานวัตกรรม ดังจะไดกล่าวถึงในส่วนต่อไป

กรอบนโยบายในด้านยุทธศาสตร์ การวางแผน การออกแบบ และความร่วมมือ

ในที่นี้จะกล่าวถึงทั้งกรอบนโยบายด้านการประกอบการโดยทั่วไป รวมถึงนโยบายเกี่ยวกับ SMEs และสตาร์ทอัพ สำหรับนโยบายทางด้านการประกอบการของประเทศอินโดนีเซีย Mirzanti และคณะ (2014) อธิบายว่า กระทรวงแผนพัฒนาแห่งชาติ (Ministry of National Development Planning/National Development Planning Agency) ได้มีการจัดทำแผนพัฒนาประเทศระยะยาว (National Long-Term Development Plan,

⁷ <https://techsauce.co/tech-and-biz/indonesia-startup-ecosystem-2018/?fbclid=IwAR2LeFFEvLkb6HMCAL3L6YxI-Oa18cEL6Js5bbisdj5Nlfl7QKnLH0zSwo>

⁸ <https://www.bangkokbanksme.com/article/284361>

⁹ <https://e27.co/indonesia-to-launch-startup-database-as-reference-for-digital-industry-development-20181108/>

¹⁰ <https://inc42.com/indonesia/indonesia-government-policies-tech/>

RPJPN 2005-2025) ภายใต้แผนดังกล่าวนโยบายทางด้านการประกอบการถูกแบ่งออกเป็นกลุ่มนโยบาย 3 ส่วน ได้แก่ นโยบายด้านทักษะ (Skills) ด้านโอกาส (Opportunity) และด้านแรงจูงใจ (Motivation) โดยมีโครงการต่าง ๆ จากกระทรวงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงสหกรณ์และ SMEs และกระทรวงการเกษตร ที่ให้การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน เงินทุน การสร้างศูนย์บ่มเพาะ การให้ทุนการศึกษาด้านการประกอบการ การให้คำปรึกษา การสร้างวัฒนธรรมด้านการประกอบการ การสร้างและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งนี้ ได้แบ่งหน่วยในการวิเคราะห์เป็นระดับมหภาค (Macro) ระดับกลาง (Meso) และระดับจุลภาค (Micro) ซึ่งเป้าหมายของนโยบายทางด้านการประกอบการของประเทศอินโดนีเซียคือการเพิ่มจำนวนธุรกิจใหม่ (New Venture) หรือ ผู้ประกอบการ โดยนโยบายที่ดำเนินการในระดับจุลภาค (Micro Level) นั้นมุ่งเน้นการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะทางด้านธุรกิจ การพัฒนาเกษตรกรุ่นเยาว์ (Youths Generation Agriculture) การอบรมด้านการประกอบการ เพื่อสร้างแรงจูงใจ องค์กรความรู้ ทักษะด้านเทคนิคและการจัดการ ทักษะด้านการตลาด การสื่อสาร และอื่น ๆ สำหรับในระดับกลาง (Meso Level) โครงการของภาครัฐยังไม่ได้ดำเนินการ หากแต่มีกฎระเบียบที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นในด้านการให้การสนับสนุนการเริ่มต้นธุรกิจที่มีส่วนเกี่ยวพันในด้านเทคโนโลยี การทำให้การดำเนินธุรกิจสะดวกมากขึ้น (Ease of doing Business) ผ่านส่วนงาน One Stop Service ในส่วนของระดับมหภาค (Macro Level) มีโครงการของภาครัฐที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็น การให้เงินกู้ยืม การอบรมที่ปรึกษา การให้ทุนการศึกษาสำหรับผู้เข้าร่วมอบรม การสร้างศูนย์เรียนรู้ รวมไปถึงการสร้างการเคลื่อนไหวของการประกอบการระดับชาติ (National Entrepreneurship Movement) นอกจากนี้ ภาครัฐยังเข้าไปดำเนินการกระตุ้นให้เกิดผู้ร่วมลงทุน (Venture Capital) การสร้างวัฒนธรรมด้านการประกอบการ (Entrepreneurship Culture) การสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านการประกอบการ (Entrepreneurship Infrastructure) และการอบรมสำหรับผู้ที่จะพัฒนาไปเป็นผู้อบรมได้ต่อไป (Training for trainer)

ในส่วนของนโยบายเกี่ยวกับ SMEs พบว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2005) อินโดนีเซียมีการวางแผนยุทธศาสตร์ห้าปีสำหรับนโยบาย SME (five-year strategic plan for SME policy) แผนปัจจุบันครอบคลุมปี พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2562 (ค.ศ. 2015-2019) และมีงบประมาณในการดำเนินการ 11,677 ล้านรูเปียห์ โดยได้ถูกพัฒนาในช่วงเวลาเดียวกับ ASEAN Strategic Action Plan for SME Development (SAP SMED) พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2568 (ค.ศ. 2016-2025) และแผนพัฒนาประเทศระยะกลาง พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2562 (National Medium-Term Development Plan 2015-2019) ดังนั้นเป้าหมายของยุทธศาสตร์จึงมีความสอดคล้องกัน ทั้งนี้ ได้พิจารณาว่า SME เป็นกลุ่มทางสังคมที่ต้องได้รับการช่วยเหลือเพื่อจะเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นแนวคิดที่แพร่หลายกันในหมู่ผู้กำหนดนโยบายของอินโดนีเซียตั้งแต่ได้รับอิสรภาพ (Burger et al., 2015) อย่างไรก็ตาม พบว่า กลไกในการติดตามและประเมินผลการดำเนินนโยบายของอินโดนีเซียยังมีอยู่อย่างจำกัด โดย

มีลักษณะเป็นรายงานที่ต้องส่งให้กระทรวงการคลังในเรื่องการใช้งบประมาณมากกว่าที่จะเป็นการประเมินโครงการ ในการสำรวจผู้เข้าร่วมและผู้ประกอบการที่ผ่านโครงการพัฒนา SME พบว่า หลายโครงการได้ถูกดำเนินการโดยไม่ได้มีการประเมินความต้องการของ SME หรือไม่มีการประกันด้านคุณภาพในการจัดการอย่างเต็มที่ (full assurance of management quality) (Burger et al., 2015) กลไกที่จำกัดในการติดตามและประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น อาจทำให้มีการใช้ทรัพยากรสาธารณะอย่างไม่มีประสิทธิภาพ อีกทั้ง พบว่า ในการติดตามและการประเมินผลการดำเนินยุทธศาสตร์ส่วนมากถูกดำเนินการในลักษณะภายในหน่วยงานและเป็นการประเมินการใช้จ่ายงบประมาณมากกว่าจะเป็นการประเมินผลลัพธ์ มีข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับ MSME (Micro, Small and Medium Enterprise) แต่เป็นการเก็บข้อมูลในลักษณะที่เป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์เพียงผู้เดียว (sole proprietors) เช่น ในภาคเกษตรกรรม ทำให้ตัวเลขผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องมากกว่าความเป็นจริงและทำให้ยากต่อการประเมินโครงสร้างการผลิตของประเทศในภาพรวมที่ชัดเจน โดย Central Board of Statistics เป็นผู้ดำเนินการเก็บข้อมูลผ่านการสำรวจแบบสอบถามและการทำสำมะโนประชากร หน่วยงานสำคัญที่มีบทบาทในการดูแลสหกรณ์ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก รวมถึงสตาร์ทอัพ คือ Ministry of Cooperatives and SMEs (MCSME)¹¹

ในส่วนของนโยบายและมาตรการสำคัญที่เกี่ยวกับการส่งเสริมสตาร์ทอัพ พบว่า ในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลอินโดนีเซียภายใต้การนำของประธานาธิบดีโจโก วิโดโด มีบทบาทเชิงรุกในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ โดยได้เริ่มโครงการ “1000 Start-Up Digital National Movement” ในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2559 ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดสตาร์ทอัพดิจิทัลจำนวน 1,000 ราย มีมูลค่า 142 ล้านล้านรูเปียห์ (100,000 ล้านดอลลาร์) ภายในปี พ.ศ. 2563 (ค.ศ. 2020) โดยมีการจัด workshop, hackathons, bootcamps และ incubation programs ในสิบเมืองใหญ่ทั่วประเทศ เริ่มจากจาการ์ตา ยอกยาการ์ตา และสุราบายา ระหว่างเดือนมิถุนายนถึงกันยายน พ.ศ. 2559 และที่บันดุง เสมารัง และมาลังในเดือนกันยายนถึงธันวาคม พ.ศ. 2559 และขยายไปยังเมือง Medan, Pontianak, Denpasar, and Makassar ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2560 โดยเป็นความร่วมมือระหว่างกระทรวงสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ (Ministry of Communication and Information Technology - MCIT) กับ Kibar ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการ (facilitator) ด้านระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายที่จะสร้างสตาร์ทอัพใหม่จำนวน 200 รายในสิบเมืองทั่วประเทศต่อปี และนำไปสู่เป้าหมายสตาร์ทอัพ 1,000 รายในปี 2020¹²

¹¹ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹² <https://inc42.com/indonesia/indonesia-government-policies-tech/>

หน่วยงานสำคัญที่มีบทบาทในการดูแลนโยบายเกี่ยวกับ SMEs ของอินโดนีเซีย คือ Ministry of Cooperatives and SMEs (MCSME) โดย MCSME จะเป็นผู้ประสานงานนโยบาย SME แทนที่จะเป็นหน่วยงานหรือคณะกรรมการร่วม ทั้งนี้ MCSME ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2544 (ค.ศ. 2001) ซึ่งก่อนหน้านี้มีหน่วยงานในลักษณะเดียวกันในระดับกรมมาแล้ว 50 ปี ในปี พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014) MCSME มีเจ้าหน้าที่ในระดับพื้นที่ 735 คนใน 33 จังหวัดทั่วประเทศ และได้กระจายเงินทุนให้กับหน่วยงานที่เป็นผู้ดำเนินการอื่น ๆ รวมถึงตัวแทนรัฐบาลท้องถิ่น และมีการประชุมเป็นประจำกับ Ministry of National Development Planning (BAPPENAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในสองกระทรวงที่รับผิดชอบในการประสานเรื่องนโยบายเศรษฐกิจในระดับประเทศ โดยในการออกแบบและนำนโยบายไปใช้จะดำเนินการโดยรัฐมนตรีจากกระทรวงที่เกี่ยวข้องผ่านการให้คำปรึกษาของ MCSME อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีกระบวนการในการติดตามและประเมินความมีประสิทธิภาพของนโยบายและโครงการต่าง ๆ มากนัก โครงสร้างดังกล่าวอาจทำให้หน่วยงานต่าง ๆ มีอิสระและความยืดหยุ่นจำกัด โดยหน่วยงานต่าง ๆ สามารถดำเนินงานในกรอบแคบ ๆ ตามที่ได้วางไว้¹³

สำหรับการสนับสนุนสตาร์ทอัพนอกจาก MCSME แล้วยังมีหน่วยงานภาครัฐและองค์กรอื่น ๆ เข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น (1) กระทรวงการสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ (Ministry of Communications and Information Technology - MCIT) มีบทบาทในการส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลและสตาร์ทอัพที่เกี่ยวข้อง (2) กระทรวงการวิจัย เทคโนโลยี และอุดมศึกษา (Ministry of Research, Technology and Higher Education) มีบทบาทในการส่งเสริมด้านการวิจัยและพัฒนา รวมถึงการส่งเสริมสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ (3) คณะกรรมการประสานงานการลงทุนของประเทศ (Badan Koordinasi Penanaman Modal – BKPM) มีบทบาทในการส่งเสริมการลงทุนทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ (4) องค์กรด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ Bekraf (Badan Ekonomi Kreatif: Creative Economy Agency – Bekraf) มีบทบาทในการส่งเสริมสตาร์ทอัพทั้งในด้านการบ่มเพาะธุรกิจ โดยให้ความช่วยเหลือทั้งในด้านการออกแบบ ตราสินค้า การตลาด การเข้าถึงผู้ซื้อ และส่งเสริมให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น¹⁴ (5) Indonesia Creative, Information Technology, and Communication Industry Society (MIKTI) มีบทบาทในการส่งเสริมสตาร์ทอัพในด้านการรวบรวมข้อมูลสตาร์ทอัพของอินโดนีเซีย โดยร่วมกับ Creative Economy Agency (Bekraf) ในการริเริ่มโครงการฐานข้อมูลสตาร์ทอัพอินโดนีเซีย (Indonesian Startup Database 2018) เพื่อเป็น

¹³ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹⁴ <https://www.thejakartapost.com/adv-longform/2017/11/10/bekraf-develops-conducive-creative-economy-ecosystem.html>

แหล่งอ้างอิงในการพัฒนาอุตสาหกรรมดิจิทัลของประเทศ ซึ่งจะรวบรวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย (stakeholders) โดย MIKTI จะเป็นผู้รวบรวมและตรวจสอบข้อมูล¹⁵ เป็นต้น

ในด้านการกำหนดนโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs อินโดนีเซียได้กำหนดให้ Ministry of Cooperatives and SMEs (MCSME) เป็นผู้ประสานงานนโยบาย SME แทนที่จะเป็นหน่วยงานหรือคณะกรรมการร่วม โดย MCSME ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2544 (ค.ศ. 2001) ซึ่งก่อนหน้านี้มีหน่วยงานในลักษณะเดียวกันในระดับกรมมาแล้ว 50 ปี ในปี พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014) MCSME มีเจ้าหน้าที่ในระดับพื้นที่ 735 คนใน 33 จังหวัดทั่วประเทศ และได้กระจายเงินทุนให้กับหน่วยงานที่เป็นผู้ดำเนินการอื่น ๆ รวมถึงตัวแทนรัฐบาลท้องถิ่น และมีการประชุมเป็นประจำกับ Ministry of National Development Planning (BAPPENAS) ซึ่งเป็นหนึ่งในสองกระทรวงที่รับผิดชอบในการประสานเรื่องนโยบายเศรษฐกิจในระดับประเทศ โดยในการออกแบบและนำนโยบายไปใช้จะดำเนินการโดยรัฐมนตรีจากกระทรวงที่เกี่ยวข้องผ่านการให้คำปรึกษาของ MCSME อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีกระบวนการในการติดตามและประเมินความมีประสิทธิภาพของนโยบายและโครงการต่าง ๆ มากนัก โครงสร้างดังกล่าวอาจทำให้หน่วยงานต่าง ๆ มีอิสระและความยืดหยุ่นจำกัด โดยหน่วยงานต่าง ๆ สามารถดำเนินงานในกรอบแคบ ๆ ตามที่ได้วางไว้¹⁶

ในส่วนของกฎหมายและกฎระเบียบในการสนับสนุน SMEs และสตาร์ทอัพ พบว่า อินโดนีเซียมีสภาพแวดล้อมทางสถาบัน กฎหมาย และการนำนโยบายที่เกี่ยวกับ SME ไปปฏิบัติ ที่ค่อนข้างมีความซับซ้อนเนื่องจากนโยบายต้องตอบสนองต่อประชากรที่มีจำนวนมากและมีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม การนำโครงสร้างองค์กรและกลไกแบบใหม่มาใช้สามารถช่วยแก้ปัญหาดังกล่าวได้ ทั้งนี้ อินโดนีเซียมีความพยายามในการปรับปรุงในส่วนของกฎข้อบังคับและระเบียบทางภาษี โดยมีการดำเนินการปฏิรูปกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ แต่ยังคงมีการปรับปรุงในส่วนของแพลตฟอร์มให้มีความสะดวก และเพิ่มความคล่องตัวในการทำธุรกรรมกับภาครัฐ¹⁷

ในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลได้มีการออกกฎหมายสำหรับสตาร์ทอัพในหลายอุตสาหกรรม โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการเดินทางขนส่งและอีคอมเมิร์ซ ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2559 คนขับแท็กซี่ได้ประท้วงเพื่อต่อต้านเทคโนโลยีที่เข้ามาสร้างความเปลี่ยนแปลง ในเดือนถัดมากระทรวงขนส่งของอินโดนีเซียได้ออกกฎหมายสำหรับบริษัท

¹⁵ <http://mikti.id/>

¹⁶ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹⁷ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

แท็กซี่ บริการเช่ารถ และแอปพลิเคชันในการเดินทาง เพื่อให้แต่ละธุรกิจสามารถดำเนินการในขอบเขตของตนโดยไม่ส่งผลกระทบกัน¹⁸

ในด้านการปรับเปลี่ยนมาตรการทางด้านภาษีที่มีผลต่อสตาร์ทอัพนั้น พบว่า ในช่วงปี พ.ศ. 2561 รัฐบาลอินโดนีเซียมีการลดภาษีให้กับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีผลประกอบการต่อปี (annual turnover) ต่ำกว่า 4.8 พันล้านรูเปียห์ (339,000 เหรียญสหรัฐ) จากร้อยละ 1 เหลือ ร้อยละ 0.5¹⁹

การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

อินโดนีเซียอยู่ในลำดับที่ 37 จาก 137 ประเทศในการจัดอันดับการพัฒนาของภาคการเงิน (โดยเป็นที่สามในภูมิภาครองจากสิงคโปร์และมาเลเซีย)²⁰ และอยู่ในลำดับที่ 55 จาก 190 ประเทศ ในเรื่องความสะดวกในการได้รับสินเชื่อ²¹ ซึ่งเป็นผลจากการที่มีสิ่งแวดล้อมทางด้านมหภาคที่แข็งแกร่ง แต่มีเครื่องมือทางการเงินในระดับที่ยังต่ำอยู่ การปล่อยสินเชื่อในประเทศสำหรับภาคเอกชนคิดเป็นร้อยละ 39.1 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) โดยธุรกิจรายย่อยและระดับบุคคลมักไม่ได้กู้ยืมผ่านสถาบันการเงิน ประชากรที่อายุมากกว่า 15 ปีที่มีบัญชีธนาคารมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 35.9 โครงการที่สำคัญที่สุดในการกระตุ้นทางการเงินให้กับ SME คือ Kredit Usaha Rakyat (KUR) ซึ่งมีการปล่อยเงินออกไป 16.7 พันล้านรูเปียห์ (ประมาณ 1.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ) ในช่วงแรกของการดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2550 ถึง พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2007-2014) ทำให้เกิดการกู้ยืมโดย MSME มูลค่าประมาณ 178.85 พันล้านรูเปียห์ (ประมาณ 13.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ)²²

สำหรับสตาร์ทอัพในประเทศอินโดนีเซียถือได้ว่าเป็นประเทศที่ได้รับจำนวนเงินลงทุนมากพอสมควรเมื่อเปรียบเทียบกับเพื่อนบ้านในภูมิภาคเดียวกัน โดยเงินลงทุนส่วนมากมาจากบริษัทร่วมลงทุนจากญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกา รวมไปถึงบริษัทร่วมลงทุนที่ต้องการจะเติบโตจากประเทศต่าง ๆ ในขณะเดียวกัน Corporate Venture Capital (CVC) ในประเทศมีหลากหลายอุตสาหกรรมที่เข้ามาร่วมลงทุนเช่นกัน สำหรับผู้นำบริษัทร่วม

¹⁸ <https://inc42.com/indonesia/indonesia-government-policies-tech/>

¹⁹ <https://en.republika.co.id/berita/en/national-politics/18/01/19sukl414-govt-finalizes-regulation-on-ecommerce>

²⁰ จากดัชนี Global Competitive Index (GCI) ใน WEF (2017)

²¹ จากดัชนี Doing Business Index ใน World Bank (2017)

²² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

ลงทุน (Venture Capital) และ CVC ยกตัวอย่างเช่น East Ventures, GDP Ventures, Venturra Capital เป็นต้น²³

ในส่วนของการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นผ่านโครงการ เช่น

(1) โครงการต่าง ๆ ของ Bekraf

- ในเดือนเมษายน พ. ศ. 2561 Bekraf ได้เริ่มโครงการ Go Startup Indonesia (GSI) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มร่วมกับตลาดหลักทรัพย์อินโดนีเซียเพื่อช่วยเหลือสตาร์ทอัพที่ประสบปัญหาในการขยายธุรกิจ โดยมีโครงการ CreaX (Creative Exchange) เพื่อช่วยเหลือสตาร์ทอัพในการเข้าถึงแหล่งทุนผ่านการออก IPO²⁴
- Bekraf จัดตั้ง FoodStartup Indonesia (FSI) เพื่อเป็นแพลตฟอร์มในการเชื่อมโยงสตาร์ทอัพด้านอาหารกับภาคเอกชนและนักลงทุน ในลักษณะ case-by-case และมีการจัดสรรเงินในการลงทุนส่วนกลางจำนวน 20,000 รูเปียห์ (1.49 ล้านดอลลาร์)²⁵

(2) ในอนาคตรัฐบาลวางแผนที่จะจัดตั้งตลาดสำหรับการออก IPO จากสตาร์ทอัพโดยเฉพาะ โดยเรียกว่า กระดานเทคโนโลยี (technology board) เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพและนักลงทุน²⁶

(3) ในปี พ.ศ. 2560 กระทรวงการสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ (Ministry of Communications and Information Technology – MCIT) จัดกิจกรรม NextICorn (Next Indonesian Unicorns) เพื่อส่งเสริมให้เกิดการระดมทุนกับสตาร์ทอัพจากนักลงทุนต่างประเทศ สำหรับงานในปี พ.ศ. 2561 พบว่า มีการพบกันระหว่างสตาร์ทอัพ 89 รายในอินโดนีเซียกับนักลงทุนจากต่างประเทศจำนวน 1,035 ครั้ง รวมทั้งมีการพิชิตโดยสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพต่อหน้าตัวแทน venture capital มากกว่าหนึ่งร้อยราย โดยสตาร์ทอัพแต่ละรายได้ผ่านการคัดเลือกด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น มีผู้ถือหุ้นเป็นชาวอินโดนีเซียร้อยละ 25 และได้รับเงินลงทุน 100,000 เหรียญสหรัฐฯ และในปี พ.ศ. 2562 ได้มีการยกระดับเป็น NextICorn Foundation เพื่อส่งเสริมความร่วมมือระยะยาวระหว่างรัฐบาลอินโดนีเซีย

²³ <https://techsauce.co/en/uncategorized/indonesia-the-startup-ecosystem-with-the-most-unicorns-in-southeast-asia/>

²⁴ <https://www.thejakartapost.com/news/2018/10/20/bekraf-rolls-out-new-program-promote-startups.html>

²⁵ <https://www.thejakartapost.com/news/2018/01/30/bekraf-lures-investors-local-culinary-food-startups.html>

²⁶ <https://inc42.com/indonesia/indonesia-government-policies-tech/>

และผู้มีส่วนได้เสียสำคัญในระบบนิเวศ โดยจะทำหน้าที่ในการส่งเสริมให้สตาร์ทอัพได้มีโอกาสพบกับนักลงทุนที่เหมาะสม และให้การช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี การตลาด และรูปแบบธุรกิจ²⁷

- (4) การสนับสนุนทางด้านเงินทุนของภาครัฐและองค์กรต่าง ๆ ผ่านโครงการแข่งขันต่าง ๆ เช่น กระทรวงการวิจัย เทคโนโลยีและอุดมศึกษา (Ministry of Research, Technology & Higher Education) ดำเนินโครงการ Promising Technology-Based Startup Program (Calon Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi - CPPBT) และโครงการ Tech-Based Start-Up Program (Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi - PBBT) (Famiola and Hartati, 2018)²⁸ โดยตลอดช่วงปี พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2561 กระทรวงฯ สนับสนุนเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพจำนวน 1,307 ราย ทั้งนี้ เกือบครึ่งหนึ่งยังอยู่ในระดับพัฒนาตัวต้นแบบ (prototype stage) และยังไม่สามารถเข้าสู่กระบวนการเชิงพาณิชย์ได้²⁹ เป็นต้น

สำหรับกฎระเบียบเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างชาตินั้น นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 รัฐบาลอินโดนีเซียมีการกำหนดประเภทของธุรกิจที่จำกัดการลงทุนจากต่างชาติ (Negative Investment List)³⁰ เพื่อรักษาความสมดุลระหว่างนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ โดยจำกัดการถือครองโดยต่างชาติอยู่ที่ระดับร้อยละ 0 – 95 ตามประเภทของธุรกิจ³¹ ทั้งนี้ มีการจำกัดความเป็นเจ้าของโดยต่างชาติในธุรกิจ E-Commerce ดังแสดงในตารางที่ 5.1 ในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลอินโดนีเซียเตรียมการที่จะลดหย่อนมาตรการนี้สำหรับธุรกิจอี-คอมเมิร์ซและอนุญาตให้ต่างชาติสามารถเข้ามาเป็นเจ้าของธุรกิจ E-Commerce ได้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการลดอุปสรรคที่ขัดขวางการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ³² แต่ก็มีกรยกเลิกข้อเสนอในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2561 เนื่องจากมีแรงกดดันให้ปกป้องธุรกิจในประเทศ โดยธุรกิจ E-Commerce มีสัดส่วนร้อยละ 45 ของขนาดเศรษฐกิจดิจิทัลของอินโดนีเซีย³³ นอกจากนี้รัฐบาลอินโดนีเซียยังมีการกำหนดให้บริษัทต่างชาติที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในอินโดนีเซียต้อง

²⁷ <https://kr-asia.com/government-foundation-hopes-to-boost-the-emerge-of-new-unicorns-in-indonesia>

²⁸

https://www.researchgate.net/publication/329873264_Entrepreneurship_learning_system_in_business_incubators_An_case_study_in_Indonesia; Famiola, Melia & Hartati, S. (2018). Entrepreneurship learning system in business incubators: An case study in Indonesia.

²⁹ <https://www.thejakartapost.com/news/22/04/2019many-start-ups-still-immature-despite-govt-funding.html>

³⁰ <https://greenhouse.co/blog/indonesia-negative-list/>

³¹ <https://www.thejakartapost.com/news/2019/02/18/restrictions-curb-digital-economy-growth-experts.html>

³² <http://www.mondaq.com/x/788404>

³³ <https://www.thejakartapost.com/news/18/02/2019restrictions-curb-digital-economy-growth-experts.html>

มีการสร้างศูนย์ข้อมูลในอินโดนีเซีย (ตามมาตรา 7 ของข้อบังคับ 82/2012 เรื่องการจัดการและระบบธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์) มาตรการดังกล่าวทำให้บริษัทต่างชาติมีต้นทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่สูงขึ้นมาก โดยรัฐบาลให้เหตุผลว่าเป็นเรื่องของความปลอดภัยทางไซเบอร์³⁴

ตารางที่ 5.1 กฎระเบียบเกี่ยวกับสัดส่วนการถือหุ้นสูงสุดโดยต่างชาติในธุรกิจ E-Commerce ในอินโดนีเซีย

มูลค่าของกิจการอีคอมเมิร์ซ	สัดส่วนการถือหุ้นสูงสุดโดยต่างชาติ
มากกว่า 100,000 ล้านรูเปียห์ (7.07 ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	ร้อยละ 99
ระหว่าง 10,000 – 100,000 ล้านรูเปียห์ (707,000 เหรียญสหรัฐฯ - 7.07 ล้านเหรียญสหรัฐฯ)	ร้อยละ 49
ต่ำกว่า 10,000 ล้านรูเปียห์ (707,000 เหรียญสหรัฐฯ)	ต่างชาติไม่สามารถถือหุ้นได้

ที่มา: สรุปจาก <https://www.thejakartapost.com/news/2019/02/18/restrictions-curb-digital-economy-growth-experts.html>

การพัฒนาด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี

ในส่วนของนโยบายยุทธศาสตร์แห่งชาติด้านการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของอินโดนีเซียพบว่า อินโดนีเซียให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาในฐานะเป็นตัวขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ในอนาคต นโยบายนวัตกรรมแห่งชาติ เป็นการดำเนินงานที่ต่อเนื่องจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2558 ถึง พ.ศ. 2562 (ค.ศ. 2015-2019) โดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบคือกระทรวงการวิจัย เทคโนโลยี และการศึกษาขั้นสูง (Ministry of Research, Technology and Higher Education) ซึ่งส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีใน 8 ภาคอุตสาหกรรมได้แก่ อาหาร พลังงาน สุขภาพและการแพทย์ เทคโนโลยีสารสนเทศ การขนส่ง การป้องกันประเทศ วัสดุศาสตร์ และทางทะเล โดย Directorate General ด้านการสร้างเสริมความเข้มแข็งทางนวัตกรรมเป็นผู้รับผิดชอบโครงการหลัก ซึ่งเน้นด้านระบบนวัตกรรม นวัตกรรมด้านอุตสาหกรรม และผู้ประกอบการที่เน้นการใช้เทคโนโลยี ในขณะเดียวกัน กระทรวงอุตสาหกรรมจะมุ่งเน้นภาคอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักรในการขนส่ง และการแปรรูปอาหาร อีกทั้ง กระทรวงแผนพัฒนาแห่งชาติ (BAPPENAS) ก็มีบทบาทร่วมในการกระตุ้นให้เกิดการร่วมมือกันระหว่างสถาบันต่าง ๆ ผ่านการจัดประชุมต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะดูเหมือนว่าแต่ละหน่วยงานมีบทบาทหน้าที่

³⁴ <https://www.thejakartapost.com/news//18/02/2019restrictions-curb-digital-economy-growth-experts.html>

ที่ชัดเจน แต่ไม่มีหน่วยงานหลักที่สามารถใช้กลไกในการบังคับให้เกิดการปฏิบัติอย่างเป็นทางการ (official arbitration mechanism)³⁵

สำหรับโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมถึงโครงการมีความเชื่อมโยงกับการส่งเสริมสตาร์ทอัพด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี เช่น

- (1) กระทรวงการสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีการจัดสรรงบประมาณจำนวน 38 พันล้านรูเปียห์ (2.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) เพื่อเพิ่มทักษะด้านเทคโนโลยีสำหรับเยาวชน โดยจะใช้เป็นทุนการศึกษาสำหรับนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและการฝึกอบรมด้านอาชีพจำนวน 20,000 คน โดยทางกระทรวงฯ ได้ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยในอินโดนีเซียห้าแห่งและสตาร์ทอัพในโครงการดังกล่าว³⁶
- (2) กระทรวงการวิจัย เทคโนโลยี และอุดมศึกษา (Ministry of Research, Technology and Higher Education) มีโครงการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาที่เชื่อมโยงกับการส่งเสริมสตาร์ทอัพ เช่น
 - สนับสนุนสตาร์ทอัพที่มีความโดดเด่นภายใต้โครงการ Promising Technology-Based Startup Program (Calon Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi - CPPBT) ซึ่งเป็นโครงการที่ให้เงินทุนสนับสนุนสูงสุดจำนวน 200 ล้านรูเปียห์เพื่อสร้างแรงจูงใจให้อาจารย์และนักศึกษาทำงานร่วมกันผ่านหน่วยงานเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา³⁷
 - โครงการ Tech-Based Start-Up Program (Pengusaha Pemula Berbasis Teknologi - PBBT) ซึ่งเน้นสตาร์ทอัพที่มีขนาดใหญ่กว่า คือได้รับเงินทุนสนับสนุนสูงสุด 700 ล้านรูเปียห์ โดยผู้ที่ผ่านโครงการ CPPBT สามารถเข้าร่วมโครงการนี้ได้³⁸

³⁵ <https://goo.gl/ggBpj4>

³⁶ <https://www.thejakartapost.com/life/2018/09/05/government-earmarks-rp-38b-for-tech-savvy-human-resources.htm>

³⁷

https://www.researchgate.net/publication/329873264_Entrepreneurship_learning_system_in_business_incubators_An_case_study_in_Indonesia; Famiola, Melia & Hartati, S. (2018). Entrepreneurship learning system in business incubators: An case study in Indonesia.

³⁸

https://www.researchgate.net/publication/329873264_Entrepreneurship_learning_system_in_business_incubators_An_case_study_in_Indonesia; Famiola, Melia & Hartati, S. (2018). Entrepreneurship learning system in business incubators: An case study in Indonesia.

- (3) ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2561 ได้มีการเปิด Nongsa Digital Park (NDP) บนเกาะ Batam³⁹ เพื่อสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับอุตสาหกรรมดิจิทัลและสตาร์ทอัพ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาศูนย์กลางข้อมูล (data centre development) ภายใต้สภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการพักผ่อน และเพื่อผลความร่วมมือกับรัฐบาลและธุรกิจของสิงคโปร์ (ซึ่งใช้เวลาเดินทางจากสิงคโปร์มายังเกาะโดยเรือเฟอร์รี่เพียง 40 นาที) โดยในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2561 ได้มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่าง Citramas Group ซึ่งเป็นผู้พัฒนา Nongsa Digital Park (NDP) กับ 13 หน่วยงานซึ่งประกอบด้วย มหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย ทั้งของอินโดนีเซีย สิงคโปร์ จีน และสหราชอาณาจักร ในการดำเนินโครงการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อเพิ่มทักษะและความสามารถด้านเทคโนโลยีให้กับสตาร์ทอัพและหน่วยงานต่าง ๆ โดยมีเป้าหมายระยะยาวคือเป็นศูนย์กลางในด้านความร่วมมือและการอำนวยความสะดวกให้กับบุคลากรที่มีความสามารถเข้ามาประกอบอาชีพได้⁴⁰
- (4) จัดงาน Indonesian Innovator for Innovation Expo (I3E) ประจำปีเพื่อสนับสนุนให้นวัตกรรมและงานฝีมือจากชุมชนได้เป็นที่รู้จัก โดยในปี 2018 มีสตาร์ทอัพเข้าร่วม 261 ราย⁴¹
- (5) กระทรวงการสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้ตั้งเป้าหมายว่า SME จำนวน 8 ล้านรายทั่วประเทศสามารถขายสินค้าและบริการทางออนไลน์ภายในปี ค.ศ. 2019 (พ.ศ. 2562) เพื่อกระตุ้นยอดขายและกระจายสู่ตลาดระดับโลก โดยในปี ค.ศ. 2018 (พ.ศ. 2561) SME จำนวน 7.2 ล้านรายที่ใช้ช่องทางออนไลน์แล้ว อย่างไรก็ตามยังมี SME เป็นจำนวนมากที่ยังใช้ social media ซึ่งไม่เหมาะกับการทำธุรกิจเนื่องจากขาดช่องทางในการชำระเงินและข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า ทางกระทรวงจึงส่งเสริมให้ SME ใช้แพลตฟอร์ม เช่น Blibli.com, Tokopedia, Bukalapak และ Mataharimall.com

ในประเด็นเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา กระบวนการต่าง ๆ ในการขึ้นทะเบียนและการบังคับใช้เริ่มมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีการริเริ่มระบบ e-filing สำหรับเรื่องลิขสิทธิ์ในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) ภายใต้กฎหมายสิทธิบัตรใหม่ ระบบออนไลน์จะถูกนำมาใช้สำหรับการจัดการเรื่องการจดสิทธิบัตร และกฎหมายสองฉบับเริ่มมีผล

³⁹ <https://www.straitstimes.com/asia/se-asia/tech-park-in-batam-opens-aims-to-be-digital-bridge-between-singapore-and-indonesia>

⁴⁰ <https://e.27co/slew-of-indonesian-mous-aim-to-support-batam-island-startup-scene-20181128>

⁴¹ <https://international.ristekdikti.go.id/highlight/fourth-year-of-kabinet-kerja-indonesias-research-and-innovation-sector-rapidly-grows/>

บังคับใช้ในปี พ.ศ. 2559 (ค.ศ. 2016) ได้แกกกฎหมายเครื่องหมายทางการค้าและกฎหมายเกี่ยวกับการบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์⁴²

การพัฒนาการศึกษาและทักษะด้านการประกอบการ

ในส่วนของภาคการศึกษา อินโดนีเซียได้บรรจุเนื้อหาการเรียนรู้ด้านการประกอบการ (Entrepreneurial Learning – EL) ไว้ในหลักสูตรภาคบังคับของการศึกษาระดับอาชีวศึกษาซึ่งเทียบเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย รวมถึงกำหนดให้มีการฝึกงานในหน่วยงานของภาครัฐและบริษัทเอกชน โดยมุ่งที่จะเชื่อมโยงความต้องการในตลาดของภาคธุรกิจที่มีต่อแรงงานที่มีฝีมือที่ผ่านระบบอาชีวศึกษา แต่สำหรับนักเรียนนักศึกษาในระบบอื่น ๆ ไม่ได้มีการกำหนดให้ต้องเรียนรู้เนื้อหาด้านการประกอบการ อย่างไรก็ตาม มีการริเริ่มโครงการในระดับมัธยมศึกษาเพื่อครอบคลุมการขยายโครงการนำร่องที่จะเปลี่ยนแปลงโรงเรียนมัธยมศึกษาไปสู่โรงเรียนที่เน้นการประกอบการ ในปี พ.ศ. 2559 มีโรงเรียนนำร่อง 204 โรงเรียนใน 34 จังหวัดทั่วประเทศ และกระทรวงศึกษาธิการและวัฒนธรรม (Ministry of Education and Culture - MoEC) มีเป้าหมายที่จะเพิ่มโรงเรียนที่เน้นการประกอบการเป็น 1,300 โรงเรียนภายในปี พ.ศ. 2561 อย่างไรก็ตามอินโดนีเซียยังไม่มียุทธศาสตร์หรือหลักสูตรที่จะส่งเสริมการเรียนรู้เรื่องการประกอบการในระดับมหาวิทยาลัยถึงแม้แนวคิดดังกล่าวจะได้รับการรับรองระดับประเทศโดยรองประธานาธิบดีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 (ค.ศ. 2010) โดยมีเพียงความพยายามเบื้องต้นที่ยังค่อนข้างจำกัดกระจายในระดับอุดมศึกษา เช่น มีศูนย์ศึกษาการพัฒนาผู้ประกอบการใน Universitas Indonesia ซึ่งมีโครงการบ่มเพาะสำหรับนักศึกษาที่สนใจด้านการประกอบการ และใน Universitas Gadjah Mada และ Institut Teknologi Bandung ก็มีโครงการบ่มเพาะสำหรับนักศึกษาเช่นเดียวกัน ในขณะที่ Universitas Brawijaya มีการเปิดภาควิชาเอกในการประกอบการโดยเป็นส่วนหนึ่งของปริญญาบัณฑิตสาขาเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ⁴³

ในการส่งเสริมการพัฒนาทักษะด้านการประกอบการ นอกจากการพัฒนาหลักสูตรการศึกษา ในระดับชั้นต่าง ๆ อินโดนีเซียยังมีการส่งเสริมการพัฒนาทักษะด้านการประกอบการผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น

- (1) ในปี พ.ศ. 2556 ในขณะที่เริ่มมีผู้ประกอบการและ incubator ในภาคเอกชนซึ่งสนับสนุนทั้งเรื่องการให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ การเข้าถึงเทคโนโลยี การเข้าถึงตลาด และการเข้าถึงแหล่งทุน รัฐบาลอินโดนีเซียได้ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยสี่แห่งในการพัฒนา incubator program ได้แก่ Bandung Institute of Technology สำหรับภาคการผลิต (manufacturing) Brawijaya University สำหรับ

⁴² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁴³ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

- ธุรกิจการเกษตร (agro-business) Surabaya Institute of Technology สำหรับเทคโนโลยีสร้างสรรค์ (creative technology) และ Bogor Institute of Agriculture สำหรับภาคเกษตร⁴⁴
- (2) ในปี พ.ศ. 2556 รัฐบาลอินโดนีเซียได้ริเริ่มโครงการ Pensa (Program for Eastern Indonesian Small and Medium Enterprise Assistance) โดยเป็นความร่วมมือกับ International Finance Center (IFC) ซึ่งเป็นหน่วยงานระหว่างประเทศที่ช่วยเหลือ SME ในประเด็นทางการเงิน โดยมีวัตถุประสงค์คือ⁴⁵
- ส่งเสริมความตระหนักรู้ให้กับเจ้าของธุรกิจในกลุ่มชนเกี่ยวกับแนวปฏิบัติของบริษัทในรูปแบบที่เป็นมิตรกับสังคมและสิ่งแวดล้อม
 - แจ้งให้สตาร์ทอัพทราบเกี่ยวกับกลยุทธ์ในตลาดโลกเพื่อเริ่มธุรกิจ
 - สนับสนุนความร่วมมือระหว่างรัฐบาลท้องถิ่นและรัฐบาลกลางในการดำเนินโครงการต่าง ๆ
 - ให้ความรู้สตาร์ทอัพและกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กเกี่ยวกับแนวปฏิบัติที่สามารถช่วยเพิ่มผลผลิต
- (3) ในปี พ.ศ. 2557 ได้มีการจัดตั้ง HUB.ID ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มแบบไม่จำเป็นต้องมีศูนย์กลาง (peer-to-peer) ในการเชื่อมต่อระหว่างผู้ประกอบการ นักลงทุน สื่อมวลชน และผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งริเริ่มโดยกลุ่มผู้ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีและได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลอินโดนีเซียผ่านกระทรวงการสื่อสารและข้อมูล (Ministry of Communication and Information)⁴⁶
- (4) โครงการต่าง ๆ ของ Bakraf
- โครงการ Bekraf for Pre-Startup” (BEKUP) ซึ่งเน้นช่วยเหลือในการพัฒนาแนวคิดและผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่มีความสนใจก่อนจะเริ่มธุรกิจ
 - โครงการ Bekraf acceleration (Be-X) มีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยเหลือสตาร์ทอัพผ่านการให้คำปรึกษาและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเน้น 16 กลุ่ม เช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันและเกมส์ ภาพยนตร์ การออกแบบแฟชั่นและผลิตภัณฑ์ โดยมีสามขั้นตอนคือ การคัดเลือกจากไบสมัครออนไลน์ การอบรมจากผู้ให้คำปรึกษา และการแสดงผลงาน (demo day)

⁴⁴ <https://thenextweb.com/gaming/21/05/2019review-everybodys-golf-vr-nearly-aces-it/>

⁴⁵ <https://inc42.com/indonesia/indonesia-government-policies-tech/>

⁴⁶ <https://dailysocial.id/post/hub-id-is-governments-signal-to-let-creative-industry-fly-even-higher>

- Bekraf ยังได้จัดงาน Bekraf Developer Day (BDD) ในเดือนเมษายน 2019 เพื่อให้ นักศึกษาและผู้ที่มีสนใจเรื่องการพัฒนาซอฟต์แวร์ได้แสดงผลงานและแลกเปลี่ยนความคิดกับ ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและตัวแทนจากภาคอุตสาหกรรม⁴⁷
- (5) กระทรวงการวิจัย เทคโนโลยี และอุดมศึกษา (Ministry of Research, Technology and Higher Education) ได้จัดงาน Indonesia Start-Up Summit (ISS) ในจาการ์ตาเพื่อแสดงผลงานของ สตาร์ทอัพ 60 รายจากสาขาต่าง ๆ เช่น อาหาร การดูแลสุขภาพ พลังงาน การเดินทางขนส่ง การ สื่อสาร ความปลอดภัย วัสดุดิบ และวัสดุขั้นสูง ระหว่างปี พ.ศ. 2560 ถึง พ.ศ. 2561 กระทรวงฯ ได้ อนุมัติเงินจำนวน 175 พันล้านรูเปียห์ (12.4 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) สำหรับสตาร์ทอัพใหม่ และมีสตาร์ท อัพที่โดดเด่น เช่น Satpam Pintar (บริการด้านการรักษาความปลอดภัย) และ Juragan Laut (ผู้ผลิตเรือ) โดยจากสตาร์ทอัพทั้งหมดในประเทศจำนวน 2,092 ราย ร้อยละ 32 อยู่ในระดับ “มี ความพร้อม (mature)” และมีรายได้มากกว่า 500 ล้านรูเปียห์ต่อปี ซึ่งหมายความว่า สตาร์ทอัพ จำนวน 1,275 รายจัดว่าอยู่ในประเภทวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม⁴⁸
- (6) รัฐบาลอินโดนีเซียมีการใช้จ่ายสาธารณะเพื่อบ่มเพาะธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีเป็นหลักเพิ่มขึ้นเกือบสอง เท่าจาก 14.1 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี พ.ศ. 2558 เป็น 27.6 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี พ.ศ. 2559 อย่างไรก็ตามมูลค่าดังกล่าวยังนับว่ามีไม่มากเมื่อเทียบกับขนาดของประเทศ สำหรับงบประมาณปี พ.ศ. 2559 มีการตั้งกองทุนเพื่อสนับสนุนการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะ (incubators) 45 ราย และภายใต้ โครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพของ MCSME (Start-up Incubator Programme) หรือ SIP ธุรกิจขนาด เล็กจะสามารถแสวงหาพี่เลี้ยง (mentor) เพื่อที่จะได้รับการช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม กรรม รวมถึงเครือข่ายและโอกาสในการได้รับเงินทุนสนับสนุน และโอกาสในการเปิดสู่ต่างประเทศ (international exposure) มีการจัดตั้งหน่วยบ่มเพาะธุรกิจหลายแห่งทั่วประเทศโดยเน้นสตาร์ทอัพ ด้านดิจิทัลซึ่งให้การสนับสนุนทั้งพื้นที่และข้อมูลทางสถิติต่าง ๆ นอกจากนี้ อินโดนีเซียมีความ ได้เปรียบจากการที่ภาคธุรกิจเข้ามามีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในการสนับสนุนนวัตกรรม โดยมีหน่วย บ่มเพาะที่นำโดยภาคเอกชนและหน่วยเร่งรัด เช่น Techbator, Indigo และ Kolaborasi⁴⁹
- (7) การพัฒนาทักษะด้านการประกอบการซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการพัฒนา SME (OECD, 2018) เช่น

⁴⁷ <https://www.thejakartapost.com/life/2019/05/05/bekraf-developer-day-seeks-to-nurture-app-developers-in-lombok.html>

⁴⁸ <https://www.thejakartapost.com/news/2019/04/22/many-start-ups-still-immature-despite-govt-funding.html>

⁴⁹ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

- ในปี พ.ศ. 2550 (ค.ศ. 2007) มีการดำเนินโครงการ KUBE (Kelompok Usaha Bersama) ภายใต้กระทรวงกิจการสังคม โดยเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ PKH (Program Keluarga Harapan) ซึ่งมุ่งเน้นการเสริมพลังให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยการให้เงินทุนและจัดอบรมทักษะในการประกอบการ โครงการนี้สร้างกลุ่มที่ประกอบไปด้วย 10 ครอบครัวที่สมาชิกสามารถจัดการธุรกิจร่วมกัน โดยทางโครงการจะสนับสนุนการดำเนินการด้านต่าง ๆ เพื่อเพิ่มทักษะความสามารถให้กับกลุ่ม ทั้งนี้ โครงการ KUBE-PKH ไม่เพียงแต่เพิ่มทักษะในการประกอบการระดับรากหญ้าและธุรกิจขนาดเล็ก แต่ยังช่วยบรรเทาความยากจนโดยการเข้าถึงพื้นที่ที่ด้อยพัฒนาที่ห่างไกลและในเกาะต่าง ๆ (OECD, 2018)
- ในปี พ.ศ. 2559 MCSME ได้ริเริ่มโครงการฝึกงานสำหรับผู้ประกอบการใหม่จำนวน 500 คน ในบาห์ลี กาฬมันตันตะวันตก และสุลาเวสีกลาง ด้วยเงินทุนจำนวน 2.1 พันล้านรูเปียห์ (OECD, 2018)
- โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการระดับชาติ (Gerakan Kewirausahaan Nasional - GKN) เพื่อสร้างผู้ประกอบการให้มากขึ้น โดยเริ่มจากการประสานงานโดยกระทรวงอุตสาหกรรมและดำเนินการโดย MCSME ซึ่งในปัจจุบันมีโค้ชประมาณ 1,500 คน ที่ให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำแก่ธุรกิจ SME ในอินโดนีเซีย
- มีความพยายามริเริ่มการเพิ่มทักษะในการประกอบการโดยรัฐบาลท้องถิ่นในพื้นที่ของตน เช่น รัฐบาลในจาการ์ตาได้ริเริ่มโครงการ One District One Centre Entrepreneurship ซึ่งให้การช่วยเหลือผู้ประกอบการและให้คำแนะนำทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็ก โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อบรรเทาปัญหาการว่างงาน ทั้งนี้ ได้มีการจัดสรรงบประมาณมูลค่า 82 พันล้านรูเปียห์สำหรับโครงการในปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018) โดยภายใน 100 วันหลังจากเริ่มโครงการ มีผู้ประกอบการจำนวน 368 คน เข้าร่วมโครงการ นอกจากนี้ ในปี พ.ศ. 2558 รัฐบาลชาวตะวันตกได้ดำเนินโครงการ Pencetakan Seratus Ribu Wirausaha Baru ซึ่งมีการให้คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจแก่เจ้าของธุรกิจขนาดเล็กในภูมิภาค โดยมีการให้ความช่วยเหลือที่แตกต่างกันสำหรับธุรกิจในระดับต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มต้นแนวคิด จนไปถึงการขยายธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การที่ภูมิภาคต่าง ๆ มีความแตกต่างทั้งในด้านทรัพยากรและศักยภาพ การออกแบบโครงการเพื่อพัฒนาทักษะในการประกอบการ จึงอาจไม่สามารถทำได้ดังเช่นในจาการ์ตา

ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีดัชนีทางเศรษฐกิจอยู่ในอันดับต้น ๆ ของภูมิภาค โดยมีทั้งปัจจัยพื้นฐานทั้งแรงงานที่มีความสามารถในการใช้ภาษาที่หลากหลาย (ครึ่งหนึ่งของประชากรมีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษ) และภาคการเงินที่มีเสถียรภาพ มีการลงทุนโดยตรงเป็นอันดับสามในภูมิภาค (รองจากสิงคโปร์และเวียดนาม) นโยบายด้าน SME และสตาร์ทอัพได้กลายเป็นเสาหลักของมาเลเซียในการผลักดันเพื่อเข้าสู่การเป็นประเทศที่มีระดับรายได้สูงขึ้น โดยให้ความสำคัญลำดับแรก ๆ กับการเพิ่มผลผลิตการผลิต มาเลเซียใช้แนวทาง “service delivery” ในการดำเนินนโยบายด้าน SME โดยการเน้นการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริการทางการเงิน เพื่อช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับ SME

Ariff และ Abubakar (2002) ได้กล่าวว่า การพัฒนาการประกอบการทั้งในด้านของแนวคิดและกิจกรรมต่าง ๆ มีความสำคัญต่อประเทศมาเลเซีย ทั้งนี้ การรับรู้ถึงความสำคัญของการประกอบการได้สะท้อนออกมาจากจำนวนและความหลากหลายของกลไกและนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนและพัฒนาเพื่อให้เกิดผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนในด้านเงินทุน การสร้างโครงสร้างทางกายภาพเพื่อรองรับ และการให้คำปรึกษา โดยในปี พ.ศ. 2538 (ค.ศ. 1995) ได้มีการจัดตั้งกระทรวงการพัฒนาผู้ประกอบการ (Ministry of Entrepreneur Development) ซึ่งถือว่ารัฐบาลให้ความสำคัญในการพัฒนาการประกอบการและผู้ประกอบการ โดยกระทรวงดังกล่าวมีหน้าที่สำคัญในการพัฒนาและประสานงานกิจกรรมต่าง ๆ ด้านการประกอบการโดยทั่วไป นอกจากนี้ Shamsudin และคณะฯ (2015) ยังสะท้อนให้เห็นถึงบทบาทของภาครัฐในประเทศมาเลเซียที่ให้ความสำคัญในด้านการศึกษาด้านการประกอบการ โดยพบว่า การศึกษาด้านการประกอบการส่งผลทางบวกต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงรูปแบบโครงการที่กระตุ้นให้เกิดการศึกษาด้านการประกอบการ สำหรับการสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม Obaji และ Oluğu (2014) กล่าวว่า รัฐบาลมาเลเซียเริ่มมีการส่งเสริมการเติบโตของการประกอบการที่ใช้เทคโนโลยี และได้ก่อตั้งกองทุนที่หลากหลายโดยมีวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนผู้ประกอบการและนักธุรกิจด้านเทคโนโลยี นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งบริษัทร่วมลงทุน (Venture Capital Firm) ที่มาจากภาครัฐ เพื่อกระตุ้นการลงทุนในบริษัทที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว รวมไปถึงสตาร์ทอัพที่ใช้นวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อน โดยในปี พ.ศ. 2556 (ค.ศ. 2013) รัฐบาลได้ก่อตั้ง MaGiC (Malaysian Global Innovation & Creativity Centre) ที่จะเป็นตัวกระตุ้น (Catalyst) เพื่อที่จะส่งเสริมด้านการสร้างความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมให้แก่ผู้ประกอบการ และส่งเสริมให้อินโดนีเซียเป็นศูนย์กลางสตาร์ทอัพในเอเชีย ทั้งนี้ MaGiC จะเป็นองค์กรที่ขับเคลื่อนสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการ รวมไปถึงการสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการของประเทศมาเลเซีย โดยผ่านเครื่องมือในการกระตุ้นการประกอบการที่หลากหลายไม่ว่าจะ

เป็นการฝึกอบรม เงินทุน พื้นที่ในการทำงานร่วมกัน (Co-Working Space) การสนับสนุนด้านภาษี และอื่น ๆ ที่จะช่วยส่งเสริมระบบนิเวศทางการประกอบการ

กรอบนโยบายด้านยุทธศาสตร์ การวางแผน การออกแบบ และความร่วมมือ

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงทั้งกรอบนโยบายในการพัฒนา SMEs และสตาร์ทอัพ ของมาเลเซียในด้านการพัฒนา SMEs ของมาเลเซีย เอกสารยุทธศาสตร์หลักเกี่ยวกับการพัฒนา SME คือ SME Masterplan 2012-2020 (พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2563) ซึ่งมีความสอดคล้องกับแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม Vision 2020 (พ.ศ. 2563) โดยใน SMEs Masterplan ดังกล่าวมีการกำหนดเค้าโครงยุทธศาสตร์ระยะยาวสำหรับนโยบาย SME ของมาเลเซีย โดยมี 32 แผนงานรวมถึงหกโครงการที่เป็น High Impact Programmes (HIPS) และ 26 มาตรการ โดยพัฒนาจากข้อมูลที่ได้จากผู้มีส่วนได้เสียจากภาคเอกชนและมีการกำหนดเป้าหมายที่สามารถวัดได้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายก่อนปี พ.ศ. 2563 (ค.ศ. 2020) นอกจากนี้ยังมีการจัดทำแผนการดำเนินการ (action plans) รายปีที่เชื่อมโยงกับยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME ในระยะยาว

มาเลเซียมีความก้าวหน้าด้านกรอบทางสถาบันเกี่ยวกับนโยบายการพัฒนา โดยการพัฒนานโยบาย SME ของมาเลเซียเป็นหน้าที่ของ National SME Development Council (NSDC) ซึ่งก่อตั้งในปี พ.ศ. 2547 (ค.ศ. 2004) ซึ่งมีการประชุมอย่างน้อยปีละสองครั้งในช่วงเดือนมิถุนายนและธันวาคม โดยมีนายกรัฐมนตรีเป็นประธาน และมีรัฐมนตรีกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา SME เลขาธิการคณะรัฐมนตรี อธิบดีของหน่วยงานในการวางแผนเศรษฐกิจ (Economic Planning Unit - EPU) และผู้ว่าการธนาคารแห่งชาติ (Bank Negara Malaysia - BNM) เข้าร่วม ทั้งนี้ NSDC มีบทบาทในการวางแผน ประสานความร่วมมือ และสนับสนุนในการพัฒนานโยบายทางด้าน SME นับตั้งแต่การวางกรอบนโยบายและยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME ในภาพรวม การทบทวนบทบาทและความรับผิดชอบของกระทรวงและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การประสานงานในการดำเนินโครงการ นโยบาย และแผนปฏิบัติการต่าง ๆ การตรวจสอบความร่วมมือและข้อตกลงกับภาคเอกชน และการสนับสนุนนโยบาย Bumiputera SMEs ในทุกภาคส่วนของเศรษฐกิจ (SME Corp., 2018) โดยนโยบายและโครงการที่กำหนดโดย NSDC จะถูกกระทรวงและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำไปปฏิบัติ

SME Corp. Malaysia ทำหน้าที่เป็นเลขาธิการของ NSDC โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 (ค.ศ. 2009) ภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ (Ministry of International Trade and Industry, MITI) โดยก่อนหน้านี้มี Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC) ทำหน้าที่ดูแลเรื่อง SME ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ภายใต้ MITI ทั้งนี้ SMIDEC ได้เปลี่ยนชื่อและโครงสร้างเป็น SME Corp. Malaysia และเป็นหน่วยงานกลางในการประสานงาน (Central Co-ordinating Agency – CCA) สำหรับ

การพัฒนา SME โดยทำหน้าที่เป็นเลขานุการของ NSDC ซึ่งก่อนหน้านี้เป็นหน้าที่ของธนาคารแห่งชาติ (Bank Negara Malaysia) โดยในปัจจุบัน SME Corp. Malaysia มีหน่วยงานระดับรัฐและสาขาที่ช่วยเหลือในการดำเนินนโยบายและโครงการเกี่ยวกับ SME ผ่าน SME Hub และมีการเพิ่มความสอดคล้องของนโยบายด้วยการรวมทั้งผู้แทนจากภาคเอกชนรวมถึงกระทรวงอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องไว้ในคณะกรรมการบริหาร⁵⁰

สำหรับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายในการส่งเสริมการประกอบการ รวมถึงการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ได้แก่

- (1) กระทรวงพัฒนาผู้ประกอบการ (Ministry of Entrepreneur Development - MED) จัดตั้งในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2561 โดยเป็นการปรับโครงสร้างหน่วยงานที่มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินนโยบายด้านการประกอบการแห่งชาติที่มีความครอบคลุมและส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน และมีการประกาศขอบข่ายงานด้านการประกอบการแห่งชาติ (National Entrepreneurship Framework – NEF) ในเดือนพฤศจิกายนปีเดียวกัน ออกมาเป็น 21 วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ ภายใต้การขับเคลื่อนเชิงกลยุทธ์สี่ด้าน คือ (1) เร่งรัดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจผ่านการประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (2) การพัฒนาการประกอบการที่ครอบคลุมและทั่วถึง (3) ส่งเสริมการประกอบการในกลุ่ม B40 (กลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มีคามั่นฐานรายได้ครัวเรือนต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 ringgit) และ (4) การเติบโตและขยายตัวของผู้ประกอบการ⁵¹ โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ในเรื่องการสร้าง ความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศของสตาร์ทอัพสำหรับอุตสาหกรรมในอนาคต โดยระบุถึงการสร้าง “innovation supercluster” ในสาขาเช่น Mobility, Clean Energy, Smart City, Healthcare และ Agritech ซึ่งจะเป็นการเชื่อมต่อระหว่างผู้เล่นในอุตสาหกรรมกับสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการ ในการผลักดันนวัตกรรมสู่ท้องตลาดให้รวดเร็วขึ้น⁵²
- (2) Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) เป็นหน่วยงานของภาครัฐที่ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2539 เพื่อบุกเบิกการเปลี่ยนผ่านมาเลเซียเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจดิจิทัล ทั้งนี้ ชื่อเดิมคือ Multimedia Development Corporation (MDC) เดิมเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับ Multimedia Super Corridor (MSC Malaysia) และได้ปรับบทบาทเพื่อดูแลเรื่องการเข้าสู่ระบบ

⁵⁰ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁵¹ <http://www.med.gov.my/portal/document/files/Booklet%20NEF-MED.pdf>

⁵² <https://www.comparehero.my/budgets-tax/articles/t-20m-40b-40malaysia>

เศรษฐกิจดิจิทัลของมาเลเซีย ซึ่งสอดคล้องกับ Vision 2020 (พ.ศ. 2563) ที่มีเป้าหมายให้มาเลเซียเป็นประเทศพัฒนาแล้วภายในปี ค.ศ. 2020 (พ.ศ. 2563)⁵³

- (3) Malaysian Technology Development Corporation (MTDC) มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเทคโนโลยีเชิงพาณิชย์ และส่งเสริมให้ธุรกิจในท้องถิ่นมีการนำเทคโนโลยีไปใช้
- (4) Malaysian Global Innovation Creativity Centre (MaGIC) เปิดตัวอย่างเป็นทางการในเดือนเมษายน พ.ศ. 2557 ทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการครบวงจร (one-stop shop) สำหรับผู้ประกอบการ ตั้งแต่การหาแหล่งทุนจากธนาคารหรือ venture capital ไปจนถึงการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาสตาร์ทอัพ รวมถึงเรื่องการจัดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา การฝึกอบรม การโค้ช และการให้คำปรึกษา โดยเดิมอยู่ภายใต้กระทรวงการคลัง (Ministry of Finance) และได้มีการเปลี่ยนมาอยู่ภายใต้กระทรวงพัฒนาผู้ประกอบการ (Ministry of Entrepreneur Development) ในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562⁵⁴
- (5) Malaysia Venture Capital Management Berhad (MAVCAP) มีบทบาทในการสนับสนุนบริษัททั้งในระดับ seed, early stage และ late stage ในอุตสาหกรรมด้าน ICT รวมถึงอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วทั้งในด้านเนื้อหา (content) สื่อดิจิทัล IoT อีคอมเมิร์ซ และฟินเทค⁵⁵

เป็นต้น

ในแง่ของการออกกฎหมาย การบังคับใช้ และมาตรการด้านภาษี มาเลเซียมีการดำเนินโครงการปฏิรูปด้านกฎหมายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อเพิ่มนวัตกรรมและผลิตภาพการผลิต มีการจัดตั้ง Special Task Force to Facilitate Business (PEMUDAH) เพื่อเป็นแพลตฟอร์มหลักในการอำนวยความสะดวกในเรื่องการสื่อสารระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (public-private dialogue) และเพื่อสะท้อนข้อจำกัดเชิงนโยบายที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ (MPC, 2016) ความพยายามดังกล่าวมีความเข้มข้นยิ่งขึ้นเมื่อมีการดำเนินงานตามแผนมาเลเซียฉบับที่ 10 ในปี พ.ศ. 2554 (ค.ศ. 2011) และมีการกำหนดให้ Malaysia Productivity Corporation (MPC) เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิรูปกฎระเบียบต่าง ๆ ในปัจจุบัน MPC ทำหน้าที่เป็นทั้งสำนักงานเลขาธิการของ PEMUDAH ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการประเมินและปรับปรุงกฎระเบียบที่มีอยู่ และ National

⁵³ <https://www.mdec.my/about-mdec>

⁵⁴ <https://mymagic.my/about>

⁵⁵ <https://capital.com.my/resources/sme-loans-grants/ipo-roadmap-start-with-government-funding/>

Development Planning Committee (NDPC) ซึ่งรับผิดชอบเกี่ยวกับการนำกฎระเบียบที่ดี (good regulatory practices) ไปใช้ในระบบราชการ⁵⁶

ในแง่ของการจัดระเบียบและการจ่ายภาษี มาเลเซียยังมีขั้นตอนซึ่งต้องใช้ระยะเวลามาก ซึ่งการสร้างแพลตฟอร์มสำหรับ e-governance จะสามารถช่วยในเรื่องดังกล่าวได้ โดยมาเลเซียได้ริเริ่มนำการกรอกภาษีแบบอิเล็กทรอนิกส์และการจ่ายประกันสังคมแบบออนไลน์มาใช้⁵⁷

การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

มาเลเซียมีภาคการเงินที่พัฒนา โดยเป็นลำดับที่ 16 จาก 137 ประเทศในด้านการพัฒนาภาคการเงิน⁵⁸ และลำดับที่ 20 จาก 155 ประเทศในด้านความสะดวกในการได้รับสินเชื่อ⁵⁹ โดยมีเครื่องมือทางการเงินในระดับสูง และมีการให้สินเชื่อในประเทศแก่ภาคธุรกิจคิดเป็นร้อยละ 123.9 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ สถาบันการเงินโดยเฉพาะอย่างยิ่งธนาคารเป็นแหล่งเงินทุนหลักสำหรับ SME ซึ่งสินเชื่อสำหรับ SME ร้อยละ 96 มาจากสถาบันการเงินดังกล่าว สถาบันการเงินยังมีความเชื่อมโยงกับ SME ที่ชัดเจน โดยสัดส่วนของ SME ที่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 43.8 ในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2015) เป็นร้อยละ 50.7 ในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) การเติบโตด้านสินเชื่อนี้เป็นผลมาจากความพยายามที่ผ่านมากกว่า 17 ปีในการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาภาคการเงินโดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับ SMEs โดยธนาคารกลางของมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia - BNM) มีบทบาทสำคัญในการผลักดันและขับเคลื่อนนโยบายในการพัฒนา SME ในช่วงปี พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2553 (ค.ศ. 2003-2010) จนถึงการก่อตั้ง SME Corp. Malaysia ทั้งนี้ ธนาคารของมาเลเซียได้กระตุ้นให้เกิดระบบนิเวศทางการเงินที่เหมาะสมสำหรับ SME ผ่านโครงการต่าง ๆ และปัจจัยพื้นฐาน เช่น Credit Guarantee Corporation ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่ดูแลเรื่องการให้สินเชื่อสำหรับ SME นอกจากนี้ มาเลเซียยังให้โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME ผ่านการจัดสรรงบประมาณ โดยในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) มีการจัดสรรร้อยละ 88.4 ของเงินทุนสาธารณะสำหรับการพัฒนา SME ซึ่ง SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าวผ่านโครงการทางการเงินต่าง ๆ ในปัจจุบันโครงการต่าง ๆ ดังกล่าวมุ่งเน้นไปยังการพัฒนานวัตกรรมสำหรับภาคเศรษฐกิจใหม่ รวมถึงการสนับสนุนและการให้การเข้าถึงทางการเงินสำหรับกิจการที่เป็น Bumiputera (OECD, 2018)

⁵⁶ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁵⁷ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁵⁸ จากดัชนี Global Competitive Index (GCI) ใน WEF (2017)

⁵⁹ จากดัชนี Doing Business Index ใน World Bank (2017)

สำหรับการสนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับการประกอบการ รวมถึงการสนับสนุนสตาร์ทอัพทั้งในรูปแบบทุนอุดหนุน เงินลงทุน และเงินกู้ ผ่านโครงการและกองทุนจากองค์กรต่าง ๆ เช่น⁶⁰

(1) Cradle Fund Sdn Bhd (Cradle) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2556 เป็นหน่วยงานของรัฐที่ให้เงินทุนสนับสนุนในช่วงเริ่มต้น (early stage funding) สำหรับสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีทุกประเภท โดยมีเงินกองทุนรวม 150 ล้านริงกิต (50 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) และได้ให้เงินทุนกับสตาร์ทอัพในมาเลเซียมากกว่า 900 ราย และเป็นกองทุนที่มีการผลักดันโครงการสู่เชิงพาณิชย์ (commercialization) สูงสุดเมื่อเทียบกับการสนับสนุนอื่น ๆ โดยประกอบไปด้วย

- Cradle Investment Programme 300 (CIP300) เป็นโครงการสนับสนุนสตาร์ทอัพในช่วงก่อนเข้าสู่เชิงพาณิชย์ โดยให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและการสร้างมูลค่าเพิ่มจำนวนสูงสุด 300,000 ริงกิตสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการผลักดันนวัตกรรมเข้าสู่การดำเนินธุรกิจ
- DEQ800 เป็นการลงทุนในหลักทรัพย์ (equity investment) สูงสุด 800,000 ริงกิต โดยเน้นการสนับสนุนช่วงแรก (early stage) สตาร์ทอัพมาเลเซียที่มีศักยภาพด้านเทคโนโลยีสูง
- Cradle Seed Ventures (CSV) เป็นหน่วยงานด้าน venture capital ของ Cradle โดยดำเนินการลงทุนแบบ VC กับสตาร์ทอัพในช่วงแรก (early stage) มุ่งเน้นสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพที่จะเติบโต และมีผู้ก่อตั้งที่มีความตั้งใจจริง
- Coach and Grow Programme (CGP) เป็นโครงการโค้ชซึ่งที่เน้นด้านตลาด โดยเป็นการรวบรวมผู้ที่มีส่วนสำคัญในระบบนิเวศของผู้ประกอบการเพื่อสนับสนุนและผลักดันผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีให้ประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ
- Angel Tax Incentive Cradle เป็นหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการสร้างแรงจูงใจด้านภาษีสำหรับการลงทุนแบบ Angel โดยนักลงทุน Angel สามารถได้รับการหักภาษีสูงสุด 500,000 ริงกิตในปีที่สาม โดยมีเป้าหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดการลงทุนแบบ Angel จากภาคเอกชนสู่บริษัทสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีในมาเลเซีย

(2) Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) สนับสนุนการเปลี่ยนผ่านมาเลเซียเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจดิจิทัลผ่านกองทุน MDEC Digital Content Fund หรือเป็นที่รู้จักกันในชื่อ MAC3 Fund

⁶⁰ ข้อมูลส่วนใหญ่สรุปจาก <https://capital.com.my/resources/sme-loans-grants/ipo-roadmap-start-with-government-funding/> ยกเว้นมีการอ้างอิงข้อมูลจากแหล่งอื่น

เป็นกองทุนของรัฐที่สนับสนุนบริษัทที่พัฒนา ผลิตภัณฑ์ หรือร่วมผลิตเนื้อหา (content) ด้านดิจิทัลสำหรับ เกมส์และอนิเมชัน โดยมี 3 กองทุนคือ

- Development Fund เน้นสนับสนุนโครงการในระดับขั้นพัฒนา (development stage) ที่ เกี่ยวข้องกับการสร้างไอเดีย การออกแบบผลิตภัณฑ์ การวิจัยตลาด และการวิเคราะห์ทาง การตลาด
- Production Fund เน้นสนับสนุนโครงการในระดับขั้นการผลิต (production stage)
- Co-Production Fund ให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับโครงการที่อยู่ในสาขาที่ถูกคัดเลือก ให้มีการผลิตร่วม (co-production) กับบริษัทมาเลเซียและบริษัทจากต่างประเทศ

(3) Malaysia Venture Capital Management Berhad (MAVCAP) มีบทบาทในการสนับสนุนบริษัท ทั้งในระดับ seed, early stage และ late stage ในอุตสาหกรรมด้าน ICT รวมถึงอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วทั้งในด้านเนื้อหา (content) สื่อดิจิทัล IoT อีคอมเมิร์ซ และฟินเทค

(4) MyCreative Ventures Sdn. Bhd. เป็นกลไกในการลงทุนของรัฐบาลมาเลเซีย ก่อตั้งในเดือน กันยายน 2012 เพื่อกระตุ้นอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ของมาเลเซีย ผ่านการให้เงินทุนสนับสนุนใน ลักษณะเงินกู้หรือหลักทรัพย์ โดยรัฐบาลได้กำหนดงบประมาณจำนวน 200 ล้านริงกิตตั้งแต่ปี 2012 เพื่อกองทุนในส่วนนี้

(5) Malaysia Venture Capital Management Bureau (MAVCAP) เป็นหน่วยงาน Venture Capitalist ของรัฐที่ลงทุนในบริษัทด้านเทคโนโลยีขนาดเล็ก และบริษัทเกิดใหม่ ในปี พ.ศ. 2554 MAVCAP ได้กลายเป็นองค์กรด้าน Venture Capitalist ขนาดใหญ่ที่สุดของมาเลเซีย⁶¹

(6) ในปี พ.ศ. 2540 รัฐบาลได้กระตุ้นภาคการเงินด้วยการสร้าง Malaysian Exchange of Securities Dealing and Automated Quotation (MESDAQ) ซึ่งเป็นตลาดหลักทรัพย์สำหรับบริษัทที่เน้นด้าน เทคโนโลยี ซึ่งภายหลังได้เป็นส่วนหนึ่งของบริษัท Bursa Malaysia ซึ่งเป็น holding company แต่ ยังทำหน้าที่ในฐานะหน่วยงานที่แยกออกมา และเปลี่ยนชื่อเป็น ACE Market⁶²

เป็นต้น

⁶¹ <https://www.innovationiseverywhere.com/history-malaysian-business-startups/>

⁶² <https://www.innovationiseverywhere.com/history-malaysian-business-startups/>

การพัฒนาด้านนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี

ประเทศมาเลเซียถือได้ว่ามีเครื่องมือทางนโยบายที่หลากหลายในการส่งเสริมศักยภาพด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม และลงทุนในการศึกษาและวิจัยเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามยังขาดนโยบายด้านนวัตกรรมที่มีลักษณะ stand-alone และยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่องในการพัฒนาความสามารถด้านนวัตกรรมโดยเฉพาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็กซึ่งมีแนวโน้มจะไม่ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนา รวมถึงนวัตกรรม โดยแนวทางของมาเลเซียในการพัฒนานวัตกรรมถูกระบุไว้ในเอกสารทางยุทธศาสตร์รวมถึง SME Masterplan 2012-2020 (พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2563) แผนพัฒนาประเทศฉบับที่ 11 กระทรวง หน่วยงาน คณะกรรมการที่ปรึกษา และสภาต่าง ๆ มีส่วนเกี่ยวข้องในการกำหนดนโยบาย การให้เงินสนับสนุน และการดำเนินการ โดยแต่ละหน่วยงานก็มีกรอบยุทธศาสตร์และเครื่องมือเชิงนโยบายของตนเอง ทั้งนี้ การผสมความร่วมมือด้านนวัตกรรมดำเนินการโดยสภานวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation Council) ในขณะที่ National Innovation Agency Malaysia เป็นหน่วยงานทางการที่รับผิดชอบในการกระตุ้นและพัฒนาระบบนิเวศสำหรับนวัตกรรมของประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากการมีผู้เกี่ยวข้องที่หลากหลายและมีความรับผิดชอบซ้ำซ้อน ทำให้การดำเนินงานเกี่ยวกับนวัตกรรมของรัฐบาลมีความซับซ้อน⁶³

ทั้งนี้ ประเทศมาเลเซียมีความพยายามอย่างมากในการดึงดูดและสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมการวิจัยและพัฒนาในเชิงธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคอุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีในระดับกลางถึงระดับสูง มาตรการในการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาเชิงอุตสาหกรรมและนวัตกรรม รวมไปถึงการสร้างแรงจูงใจผ่านนโยบายการคลัง (fiscal incentives) การสนับสนุนให้เกิดความร่วมมือและการรวมกลุ่ม การเป็นหุ้นส่วนระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (public-private partnership) และการส่งเสริมอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์ให้มีการถ่ายทอดความรู้ (knowledge transfer) มีการริเริ่มที่จะช่วยเหลือ SME ให้สามารถเปิดรับความชำนาญในด้านเทคโนโลยีและการจัดการจากภายนอก ผ่านความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม⁶⁴ ตัวอย่างโครงการในการสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรม และการประกอบธุรกิจนวัตกรรม เช่น

- (1) มีการก่อตั้ง Multimedia Super Corridor (MSC) ในปี พ.ศ. 2539 ซึ่งเป็นพื้นที่เพื่อสร้างและดึงดูดหน่วยงานด้านเทคโนโลยี เพื่อสร้างศูนย์กลางทางเทคโนโลยีผ่านการให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การลดหย่อนภาษี และทำเลที่อยู่ใกล้สนามบินนานาชาติ รัฐบาลได้พัฒนา

⁶³ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁶⁴ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

- MSC อย่างต่อเนื่องภายใต้วิสัยทัศน์มาเลเซีย 2020 (Vision 2020) โดยมีเป้าหมายคือสร้างการพึ่งตนเองได้ในเชิงเศรษฐกิจภายในปี พ.ศ. 2563⁶⁵
- (2) มีการจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานสำหรับ SME เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี หน่วยบ่มเพาะ และศูนย์นวัตกรรม ตัวอย่างเช่น อุทยานเทคโนโลยีมาเลเซียซึ่งมีมากกว่า 3,000 บริษัทด้านเทคโนโลยีที่ใช้ประโยชน์ทั้งในด้านพื้นที่ อุปกรณ์ โครงสร้างพื้นฐาน และบริการสนับสนุนต่าง ๆ กระบวนการประเมิน ได้ถูกนำมาใช้เป็นประจำทุกปีโดยเป็นส่วนหนึ่งของ Annual SME Integrated Plan of Action report โดย NSDC มีการประเมินดัชนีชี้วัดความสามารถของ SME ซึ่งรวมถึงด้านนวัตกรรม อย่างไรก็ตาม การประเมินประสิทธิภาพของแรงจูงใจและเครื่องมือในการให้ทุนที่มุ่งเน้นด้านนวัตกรรมนั้นยังมีจำกัดอยู่⁶⁶
- (3) โครงการในการส่งเสริมด้านนวัตกรรมของ MaGIC⁶⁷ เช่น
- MaGIC Bootcamps สำหรับนักแก้ปัญหาที่ต้องการลงลึก (deep-dive) ในเครื่องมือและนวัตกรรมเพื่อเปลี่ยนไอเดียให้เป็นสตาร์ทอัพ
 - Youth Co: Lab เป็นค่ายสามวันที่จัดในสามรัฐเพื่อกระตุ้นและส่งเสริมนวัตกรรมโดยเยาวชนที่จะสร้างผลกระทบเชิงบวก
 - MaGIC Activate เป็นแพลตฟอร์มสำหรับสร้างนวัตกรรมแบบเปิดที่สนับสนุนนวัตกรรมจากบริษัทและภาคเอกชนโดยการเชื่อมต่อกับชุมชนผู้ประกอบการระดับโลก
 - National Regulatory Sandbox แพลตฟอร์มที่ส่งเสริมนวัตกรรมโดยการจัดสรรพื้นที่สำหรับการทดลองและโครงการนำร่อง ซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับเรื่องกฎระเบียบและสภาพแวดล้อม
 - e@Stanford โครงการเรียนรู้ประสบการณ์ด้านนวัตกรรมและการประกอบการ ณ มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด และการสร้างเครือข่ายในซิลิคอนวัลเลย์
- (4) Malaysian Technology Development Corporation (MTDC) มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเทคโนโลยีเชิงพาณิชย์ และส่งเสริมให้ธุรกิจในท้องถิ่นมีการนำเทคโนโลยีไปใช้ ผ่านกองทุนต่าง ๆ เช่น⁶⁸

⁶⁵ <https://www.innovationiseverywhere.com/history-malaysian-business-startups/>

⁶⁶ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁶⁷ <https://mymagic.my/programs/>

⁶⁸ <https://capital.com.my/resources/sme-loans-grants/ipo-roadmap-start-with-government-funding/>

- Technology Acquisition Fund (TAF) เป็นเงินทุนสำหรับกิจกรรมในการจัดหาและพัฒนาในเชิงพาณิชย์เทคโนโลยีจากต่างประเทศสำหรับบริษัทในมาเลเซีย โดยเทคโนโลยีนั้นจะต้องถูกพิสูจน์แล้วว่าใช้ได้จริงในประเทศต้นทาง และต้องสามารถนำมาใช้ในขั้นตอนการผลิตกับบริษัทในมาเลเซียได้ทันที
 - Commercialisation of Research and Development Fund (CRDF) เป็นเงินทุนสำหรับกิจกรรมการพัฒนาเชิงพาณิชย์สำหรับเทคโนโลยีที่สร้างโดยบริษัทในมาเลเซีย ซึ่งสามารถเป็นทั้งที่พัฒนาโดยหน่วยงานภาครัฐหรือผลจากการวิจัยและพัฒนาโดยบริษัทในมาเลเซีย
 - Business Start-up Fund (BSF) เป็นกองทุนที่สนับสนุนบริษัทใหม่ที่ใช้เทคโนโลยี โดยมีการสนับสนุนทั้งในส่วนที่เป็นเงินกู้ (loan) และสินทรัพย์ (equity) โดยให้เงินทุนที่มีความยืดหยุ่นผ่าน Convertible Promissory Notes และ/หรือ หุ้นบุริมสิทธิ (Preference Shares)
 - Business Growth Fund (BGF) เป็นกองทุนที่สนับสนุนการเติบโตของบริษัททั้งในด้านการผลิต และการเตรียมกระบวนการภายใน (internal preparedness) สู่ความเป็นมืออาชีพ (professionalism) ธรรมาภิบาลในองค์กร (corporate governance) และเครื่องมือรวมถึงทักษะที่จำเป็นในการยกระดับบริษัท
 - Halal Technology Development Fund (HTDF) เป็นกองทุนที่ออกแบบสำหรับการสนับสนุนทางการเงินและช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเพื่อเติบโตระยะยาว และส่งออกผ่านกระบวนการที่สอดคล้องกับมาตรฐานฮาลาล
 - Business Expansion Fund (BEF) เพื่อเร่งการขยายของบริษัทของ Bumiputera ที่เน้นการใช้เทคโนโลยี โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาตลาดต่างประเทศโดยให้ความช่วยเหลือด้านการเงินกับบริษัทที่มีคุณสมบัติ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างกลุ่มของบริษัท Bumiputera ที่ประสบความสำเร็จ
- (5) MDEC ได้ดำเนินโครงการ Malaysia Tech Entrepreneur Programme (MTEP) เพื่อดึงดูดผู้ที่มีความสามารถทางด้านเทคโนโลยีและผู้ประกอบการจากทั่วโลกให้มาเริ่มต้นสร้างสตาร์ทอัพใน

- มาเลเซียและขยายธุรกิจไปในภูมิภาคอาเซียน⁶⁹ และสามารถพำนักในมาเลเซียได้เป็นเวลา 1 ปีสำหรับผู้สมัครที่เป็นผู้ประกอบการใหม่ และ 5 ปีสำหรับผู้ประกอบการที่มีการจัดตั้งธุรกิจแล้ว⁷⁰
- (6) SME Corp. Malaysia ดูแล 29 โครงการที่เกี่ยวกับการสนับสนุนนวัตกรรมและแพลตฟอร์มการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีไปใช้ในเชิงพาณิชย์ ซึ่งรวมถึงหลักสูตรประกาศนียบัตร InnoCERT ที่มุ่งเน้นไปยังกิจการที่ทำการวิจัยและพัฒนาและพัฒนานวัตกรรมเอง⁷¹
- (7) โครงการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและโอกาสทางการตลาดที่กว้างขึ้น รวมถึงช่วยบริษัทที่มีการจดทะเบียนแล้วให้จับคู่กับบริษัทจากต่างประเทศและบรรษัทข้ามชาติ รัฐบาลมีโครงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินผ่าน HIP 6 สำหรับนวัตกรรมที่ครอบคลุม (inclusive innovation) โดยมุ่งเน้นใน 3 กลุ่มคือ ผู้สร้างนวัตกรรม/ผู้ประกอบการ (สูงสุด 200,000 ริงกิต) การจดทะเบียน (สูงสุด 50,000 ริงกิต) และการสร้างชุมชน (สูงสุด 50,000 ริงกิต) ในส่วนของสถาบันการวิจัยของภาครัฐถือได้ว่าบทบาทสำคัญในการสร้างระบบนวัตกรรมผ่านการสร้างงานวิจัยเชิงประยุกต์ การถ่ายโอนเทคโนโลยี และการให้บริการด้านข้อมูลข่าวสาร อย่างไรก็ตาม เงินทุนในการวิจัยมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง ทำให้ความสามารถในการถ่ายโอนเทคโนโลยียังอยู่ในระดับต่ำ⁷²
- (8) รัฐบาลมาเลเซียมีความร่วมมือกับ Alibaba Group ในการเปิดเขตการค้าเสรีดิจิทัล (Digital Free Trade Zone : DFTZ) ในมาเลเซียซึ่งถือเป็นเขตการค้าเสรีดิจิทัลแห่งที่สองของโลก และเป็นศูนย์ e-commerce นอกจีนแห่งแรกของ Alibaba Group โครงการเขตการค้าเสรีดิจิทัล ตั้งอยู่ในเขตเมืองท่าอากาศยาน KLIA Aeropolis บนเนื้อที่ 45 เฮกตาร์ (ประมาณ 281 ไร่) ประกอบด้วย hub ย่อย ๆ ได้แก่ (1) e-fulfillment เพื่ออำนวยความสะดวกพิชิตสู่การให้การส่งออกและการนำเข้าสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว และ (2) e-commerce และ e-logistics Hub ศูนย์กระจายสินค้าเต็มรูปแบบของ Alibaba⁷³
- (9) รัฐบาลมาเลเซียมีแผนที่จะสร้างเมืองอินเทอร์เน็ตกัวลาลัมเปอร์ (Kuala Lumpur Internet City- KLIC) ภายในโครงการ Bandar Malaysia บนเนื้อที่ 5 ล้านตารางฟุต ภายในระยะเวลา 15 ปี มูลค่า

⁶⁹ <https://www.mdec.my/msc-malaysia/mtep>

⁷⁰ <https://www.mtep.my/wp-content/uploads/2017/06/FAQs-v12.pdf>

⁷¹ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁷² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁷³ <http://www.mfa.go.th/thailand4/th/news/6909/77324>

การลงทุนประมาณ 5 พันล้านริงกิต KLIC จะเชื่อมต่อธุรกิจอินเทอร์เน็ต 10,000 แห่ง และสร้างบุคลากรมืออาชีพด้าน IT กว่า 25,000 ตำแหน่ง⁷⁴

เป็นต้น

ในส่วนของการเริ่มต้นด้านทรัพย์สินทางปัญญา พบว่า กระบวนการทางกฎหมายด้านสิทธิบัตรของมาเลเซียสอดคล้องกับมาตรฐานระหว่างประเทศ ซึ่งมาเลเซียได้ลงนามในสนธิสัญญาระหว่างประเทศเกี่ยวกับสิทธิบัตรหลายฉบับ โดยมี Intellectual Property Corporation of Malaysia เป็นหน่วยงานหลักในการดูแล⁷⁵

การพัฒนาการศึกษาและทักษะด้านการประกอบการ

ภายใต้กรอบแผนพิมพ์เขียวด้านการศึกษาปี พ.ศ. 2556 ถึง พ.ศ. 2568 (ค.ศ. 2013-2025) คุณค่าด้านความเป็นผู้ประกอบการได้ถูกผนวกเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของทักษะความเป็นผู้นำ ซึ่งเป็นหนึ่งในหกคุณลักษณะสำคัญที่ถูกสอนให้กับนักเรียนในทุกระดับการศึกษา คุณสมบัติด้านการเป็นผู้ประกอบการถูกรวมเข้าไปในหลักสูตรมาตรฐานฉบับปรับปรุงสำหรับการศึกษาในระดับประถมและมัธยม และยังเข้มข้นขึ้นในการศึกษาระดับวิทยาลัยอาชีวศึกษา อย่างไรก็ตามพิมพ์เขียวด้านการศึกษาระดับชาตินี้ไม่ได้มีการระบุไว้อย่างชัดเจนว่าจะมีการสอนความเป็นผู้ประกอบการอย่างเป็นทางการอย่างไร โดยรัฐบาลมาเลเซียให้ความสำคัญกับการกระตุ้นความเป็นผู้ประกอบการในการศึกษาระดับสูงและการเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง SME ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2551 SME Corp. Malaysia และกระทรวงการศึกษาระดับสูง (Ministry of Higher Education) ได้ริเริ่มโครงการฝึกงานระหว่าง SME และมหาวิทยาลัย (SME-University Internship Programme) โดยจะถูกนำไปใช้ในทุก ๆ มหาวิทยาลัยของรัฐ นอกจากนี้ มาเลเซียยังได้ดำเนินการ ASEAN Consulting-based Learning สำหรับ ASEAN SMEs Programme ใน Universiti Kebangsaan อีกทั้ง ยังพบว่า มหาวิทยาลัยต่าง ๆ มีการจัดทำหลักสูตรเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่มีความหลากหลาย เช่น หลักสูตรปริญญาตรีและปริญญาโทที่ University of Malaysia Kelantan ทั้งนี้ มาเลเซียยังมีความโดดเด่นในฐานะเป็นประเทศในอาเซียนเพียงประเทศเดียวที่มีกลไกสำหรับติดตามการเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบการในระดับมหาวิทยาลัย ซึ่งดำเนินการโดยหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพการศึกษาของมาเลเซีย⁷⁶

⁷⁴ <http://www.mfa.go.th/thailand4/th/news/6909/77324>

⁷⁵ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁷⁶ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

ทั้งนี้ ในการส่งเสริมทักษะในการประกอบการสำหรับ SMEs และสตาร์ทอัพ ของมาเลเซีย นอกจากการพัฒนาด้านการศึกษาและการส่งเสริมทักษะการประกอบการผ่านความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้น ยังมีการดำเนินการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการประกอบการผ่านโครงการต่าง ๆ จากหลากหลายหน่วยงานของภาครัฐ เช่น

- (1) Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) ได้มีการสร้างพื้นที่ศูนย์กลางสำหรับสตาร์ทอัพชื่อว่า Malaysia Digital Hub (MDH) ที่สร้างขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้สตาร์ทอัพสามารถเข้ามาพัฒนาศักยภาพร่วมกันในพื้นที่ดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และอุปกรณ์การเชื่อมต่อแบบใยแก้วความเร็วสูงเพื่ออำนวยความสะดวกในการด้านสื่อสารต่าง ๆ แก่สตาร์ทอัพ อีกทั้ง MDH ยังเป็นพื้นที่ศูนย์กลางในการเชื่อมต่อระหว่างสตาร์ทอัพและนักลงทุนทั้งจากภาครัฐบาลและภาคเอกชนเข้าด้วยกัน เพื่อสร้างโอกาสในการระดมทุนใหม่ๆ ให้แก่สตาร์ทอัพและนักลงทุนก็มีโอกาสพบปะกับสตาร์ทอัพที่หลากหลายมากขึ้น และ MDEC ยังมีการรวบรวมเครือข่ายผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพกว่า 20 ประเทศไว้ ซึ่งจะเป็นการช่วยอำนวยความสะดวกให้สตาร์ทอัพต่าง ๆ สามารถสร้างเครือข่ายได้กว้างมากขึ้น อีกทั้ง MDEC ยังได้มีการจับมือกับบริษัทเอกชนยักษ์ใหญ่ออย่าง Microsoft, Next Academy, Maybank, และ Y Academy เพื่อร่วมมือกันผลักดันการเจริญเติบโตของสตาร์ทอัพอีกหนึ่งช่องทาง⁷⁷
- (2) Cradle Fund (Cradle) ดำเนินโครงการ Coach and Grow Programme (CGP) เป็นโครงการโค้ชซึ่งที่เน้นด้านตลาด โดยเป็นการรวบรวมผู้ที่มีส่วนสำคัญในระบบนิเวศของผู้ประกอบการเพื่อสนับสนุนและผลักดันผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีให้ประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ⁷⁸
- (3) โครงการต่าง ๆ ของ MaGIC ในการส่งเสริมทักษะด้านการประกอบการ⁷⁹ เช่น
 - Amplify Accelerator เป็นโครงการหกสัปดาห์ที่เพิ่มความสามารถให้กับวิสาหกิจที่เน้นการสร้างผลกระทบ (Impact Driven Enterprises -IDES) ผ่านการให้คำปรึกษา เวิร์คช็อปเพิ่มทักษะ และการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเพื่อขยายผล
 - Climate Launchpad เป็นค่ายสองวันและติดตามด้วยโครงการให้คำปรึกษาหกสัปดาห์เพื่อเข้าร่วมการแข่งขันแนวคิดธุรกิจอัจฉริยะสีเขียวระดับโลก และเพื่อปลดล็อกศักยภาพของเทคโนโลยีสะอาดเพื่อแก้ปัญหาภาวะภูมิอากาศโลก

⁷⁷ <http://www.dv.co.th/blog-th/fintech-malaysia/>

⁷⁸ <https://capital.com.my/resources/sme-loans-grants/ipo-roadmap-start-with-government-funding/>

⁷⁹ <https://mymagic.my/programs/>

- MaGIC IDEA Accelerator เป็นโครงการหกสัปดาห์ที่สนับสนุนวิสาหกิจที่เน้นการสร้างผลกระทบ (Impact Driven Enterprises - IDEs) และวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprises - SEs) ที่อยู่ในระดับเริ่มต้น (early stage) ให้มีโอกาสในการทดสอบแนวคิด ทดลอง สร้างรูปแบบธุรกิจ และมีโอกาสได้รับเงินทุนด้วยการระดมทุนที่ใช้กลยุทธ์การประกอบการเชิงนวัตกรรม
- Global Accelerator Programme (GAP) มุ่งเร่งรัดให้สตาร์ทอัพเข้าสู่ตลาดโลกและมีความพร้อมในการลงทุนภายใน 4 เดือนและสร้างชุมชนสตาร์ทอัพที่เข้มแข็งในอาเซียน
- e@Stanford โครงการเรียนรู้ประสบการณ์ด้านนวัตกรรมและการประกอบการ ณ มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด และการสร้างเครือข่ายในซิลิคอนวัลเลย์
- Malaysia's Social Inclusion & Vibrant Entrepreneurship (MasSIVE) เป็นโครงการที่ริเริ่มโดย MaGIC เพื่อขับเคลื่อนผลกระทบทางสังคมผ่านการริเริ่มด้านการประกอบการ และมุ่งเน้นการสอดประสานกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศ
- Corporate Entrepreneurship Responsibility เป็นแพลตฟอร์มในการขยายตลาด กระตุ้นให้เกิดนวัตกรรม และสนับสนุนให้สตาร์ทอัพแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันและสร้างโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งจะส่งเสริมให้เกิดการจ้างงานและความมั่งคั่งให้ธุรกิจและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
- Impact Driven Enterprise Accreditation (IDEA) สนับสนุนวิสาหกิจที่สร้างผลกระทบเชิงบวกแก่สังคม
- MaGIC Academy เป็นกิจกรรมภายใน Cyberjaya เพื่อเรียนรู้แนวคิดในการพัฒนาธุรกิจ การจัดการผลิตภัณฑ์ และการเติบโต
- MaGIC Academy Symposium (Grow + Learn) เป็นการสัมมนาด้านการประกอบการที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน สำหรับทั้งผู้ประกอบการ ผู้ก่อตั้ง นักลงทุน และผู้สนใจสตาร์ทอัพ
- Social Enterprise Ventures (SEV) เป็นการร่วมมือระหว่าง MaGIC และ MyHarapan โดยเป็นกองทุนเพื่อสนับสนุนโครงการเพื่อสังคมที่ขับเคลื่อนโดยเยาวชนให้สามารถเติบโตได้ (scalable) และเกิดความยั่งยืน

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า MaGIC เป็นอีกหน่วยงานสำคัญที่ทำหน้าที่เสริมสร้างทักษะในการประกอบการให้กับ SME และผู้ประกอบการหน้าใหม่ โดยมุ่งเน้นการสร้างระบบนิเวศสำหรับการประกอบการที่

ยังยืนผ่านการอบรมและโครงการบ่มเพาะซึ่งถูกออกแบบสำหรับสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงเริ่มต้น ธุรกิจขนาดเล็ก และผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่น⁸⁰

- (4) สำนักนายกรัฐมนตรี ดำเนินโครงการ INSKEN Business Scale Up ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้การอบรมที่ครอบคลุมในด้านทักษะในการประกอบการสำหรับการเติบโตของ 500 บริษัท⁸¹
- (5) SME Bank Group ดำเนินโครงการ Young Entrepreneur Programme ซึ่งเปิดโอกาสให้เยาวชนที่สนใจด้านการประกอบการได้เรียนรู้ทักษะพื้นฐานสำหรับการเริ่มต้นและการดำเนินธุรกิจให้เติบโต⁸²
- (6) SME Corp. Malaysia ดำเนินโครงการ Bumiputera Youth Entrepreneurship programme (TUBE) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมสำคัญที่กระตุ้นให้เกิดการสร้างจิตวิญญาณแห่งการประกอบการในกลุ่มเยาวชน⁸³

MaGIC เป็นอีกหน่วยงานสำคัญที่ทำหน้าที่เสริมสร้างทักษะในการประกอบการให้กับ SME และผู้ประกอบการหน้าใหม่ โดยมุ่งเน้นการสร้างระบบนิเวศสำหรับการประกอบการที่ยั่งยืนผ่านการอบรมและโครงการบ่มเพาะซึ่งถูกออกแบบสำหรับสตาร์ทอัพที่อยู่ในช่วงเริ่มต้น ธุรกิจขนาดเล็ก และผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่น

ประเทศสิงคโปร์

สิงคโปร์เป็นหนึ่งในประเทศที่มีความโดดเด่นด้าน Startup ecosystem โดยในปี ค.ศ. 2015 (พ.ศ. 2558) สามารถก้าวขึ้นมาเป็นเมืองที่มี Startup Ecosystem ดีที่สุดอันดับ 10 ของโลก จากเมื่อปี ค.ศ. 2012 (พ.ศ. 2555) ที่อยู่ในอันดับที่ 17 ของโลกจากการจัดอันดับโดย Compass⁸⁴ จึงถือได้ว่าสิงคโปร์เป็นประเทศที่เป็นต้นแบบในการสร้างสตาร์ทอัพและการพัฒนาเศรษฐกิจรวมไปถึงระบบนิเวศทางการประกอบการของภูมิภาคอาเซียน โดยสิงคโปร์มีตลาดและระบบเศรษฐกิจที่เปิดกว้างเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก และมีภาคเอกชนที่มีความตื่นตัวสูงมาก ทั้งนี้ มีทั้งดัชนีความสามารถในการแข่งขัน สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ และประสิทธิภาพของภาครัฐในระดับสูง รวมถึงยังมีการลงทุนทั้งในปัจจัยพื้นฐานและภาคการศึกษาอย่างต่อเนื่อง จึงสามารถดึงดูดการ

⁸⁰ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁸¹ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁸² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁸³ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

⁸⁴ <http://deep.wylinka.org.br/wp-content/uploads/2015/08/Global-startup-ecosystem-ranking-2015.pdf>

ลงทุนของบริษัทข้ามชาติและการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และเป็นศูนย์กลางทางการเงินที่มีความสำคัญระดับโลก

สิงคโปร์เริ่มมีการดำเนินการที่มุ่งเน้นนโยบายในการพัฒนา SME ตั้งแต่หลังช่วงเศรษฐกิจถดถอยในทศวรรษที่ 1980 (พ.ศ. 2523 ถึง พ.ศ. 2533) และเพิ่มความเข้มข้นยิ่งขึ้นตั้งแต่หลังช่วงวิกฤตทางการเงินเอเชีย โดยตั้งแต่เริ่มต้นสิงคโปร์เน้นแนวทาง “service delivery” ในการสนับสนุนการให้บริการเพื่อช่วยให้ SME เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยให้ความสำคัญลำดับต้น ๆ กับการเพิ่มผลผลิตการผลิต (productivity) และความเป็นสากล (internationalization) สิงคโปร์มุ่งเน้นการระบุมหาเศรษฐกิจที่ควรเน้นลำดับต้น ๆ เพื่อเตรียมความพร้อมให้กิจการต่าง ๆ สำหรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยสิงคโปร์ได้แสดงให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญในการดำเนินนโยบายเกี่ยวกับ SME และเป็นตัวอย่างของประเทศต่าง ๆ

Cheah, Ho และ Lim (2016) กล่าวถึงบทบาทของภาครัฐในการสนับสนุนนวัตกรรมและระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศสิงคโปร์ โดยสำหรับสิงคโปร์นั้น ในปี พ.ศ. 2552 ได้เริ่มต้นจัดตั้งกองทุน Technopreneurship Innovation Fund (TIF) เพื่อที่จะทำโครงการ Technopreneurship โดยมีเป้าหมายในการกระตุ้นการประกอบการและสร้างบรรยากาศทางธุรกิจที่มีการลงทุนด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม อย่างไรก็ตามจากเหตุการณ์ 9-11 ทำให้เกิดข้อจำกัดในการลงทุนและกิจกรรมในการประกอบการในสิงคโปร์ ทั้งนี้ มีความพยายามจากรัฐบาลในการจัดตั้งโครงการของภาครัฐที่ชื่อว่า National Framework of Innovation and Enterprise (NFIE) ในปี พ.ศ. 2551 โดยมีเป้าหมายที่จะสามารถนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากสถาบันวิจัยของรัฐไปใช้ในเชิงพาณิชย์ ตั้งแต่นั้นมาก็มีการเกิดขึ้นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในภาคส่วนต่าง ๆ ในการสร้างชุมชนสตาร์ทอัพ การรวมกันของนักวิจัย นักนวัตกรรม ผู้ประกอบการ นักลงทุน ศูนย์บ่มเพาะ (Incubators) และศูนย์เร่งรัด (Accelerators) ต่าง ๆ จนในปี พ.ศ. 2557 กิจกรรมทางการประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อัตราการเกิดขึ้นของกิจกรรมเริ่มแรกทางการประกอบการ (Total early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 11 ในปี พ.ศ. 2557 การสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการนั้นถือได้ว่าเป็นการเกิดขึ้นจากนโยบายภาครัฐของสิงคโปร์ ไม่ว่าจะเป็นการจัดตั้งสภาวิจัย นวัตกรรม และวิสาหกิจ (Research, Innovation and Enterprise Council: RIEC) ซึ่งถือว่าเป็นหน่วยงานในการผลักดันโครงการต่าง ๆ ในระดับชาติ โดยมีสถาบันในด้านการวิจัย กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงศึกษา กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม เป็นหน่วยงานที่อยู่ภายใต้สถานะนี้ในการขับเคลื่อนนโยบายไปในทิศทางเดียวกันและเกิดความร่วมมือในด้านต่าง ๆ ด้วยเหตุนี้ ประเทศสิงคโปร์จึงสามารถที่จะผลักดันระบบนิเวศทางการประกอบการให้สามารถดึงดูดผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจากทั้งในและต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนในสิงคโปร์

กรอบนโยบายในด้านยุทธศาสตร์ การวางแผน การออกแบบ และความร่วมมือ

ในที่นี้จะกล่าวถึงทั้งนโยบายและยุทธศาสตร์ของสิงคโปร์ในการพัฒนา SMEs และสตาร์ทอัพ

สิงคโปร์เป็นประเทศมีกรอบโครงสร้าง (framework) ทางสถาบันในการพัฒนานโยบายเกี่ยวกับ SME ที่ก้าวหน้า ภาครัฐมีความสามารถในการปรับตัวและมีพลวัตร และกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือในหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ แผนกลยุทธ์ทั้งหมดมีการพัฒนาโดยมีตัวชี้วัด (key performance indicators – KPIs) ที่ชัดเจนและมีการหารือกับภาคเอกชนเพื่อนำข้อมูลมาออกแบบเป็นนโยบายและการดำเนินงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ MSME (Micro, Small and Medium Enterprise) หน่วยงานหลักที่รับผิดชอบในการพัฒนานโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจไม่ว่าจะเป็น SMEs หรือ สตาร์ทอัพของสิงคโปร์ คือ กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry – MTI) ทั้งนี้ MTI ทำงานร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับคณะกรรมการหรือบอร์ดที่เกี่ยวข้องทั้งที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน เพื่อร่วมกันกำหนดนโยบายในการส่งเสริมวิสาหกิจของสิงคโปร์ โดยคณะกรรมการหลักที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย Standards, Productivity and Innovation Board (SPRING) และ International Enterprise (IE) Singapore (ทั้งสองหน่วยงานรวมตัวกันในปี 2561 เป็นหน่วยงานที่ชื่อว่า Enterprise Singapore - ESG) และหน่วยงานรัฐอื่น ๆ นอกจากนี้ยังมีการหารือกับตัวแทนภาคอุตสาหกรรม (ซึ่งรวมถึง SME และสตาร์ทอัพ) และตัวแทนจากภาควิชาการและภาคประชาสังคม ซึ่งรวมถึงสมาคมทางอุตสาหกรรมและการค้า นายจ้าง สหภาพแรงงาน และหน่วยงานของภาครัฐ โดยคณะกรรมการเหล่านี้มีบทบาทในการทบทวนและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการพัฒนาวิสาหกิจของประเทศ จึงถือได้ว่าการกำหนดนโยบายการพัฒนาวิสาหกิจของสิงคโปร์นั้นเกิดจากการมีส่วนร่วมจากภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างแท้จริงไม่ว่าจะเป็นองค์กรภาครัฐหรือเอกชนที่เกี่ยวข้อง⁸⁵

สำหรับยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME ของสิงคโปร์ คือ ยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME ของ SPRING ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2563 (ค.ศ. 2016-2020) ซึ่งเน้นการผลักดันในสามมิติ คือ เพิ่มผลผลิตการผลิต นวัตกรรม รวมถึงความยืดหยุ่นและความเข้มแข็ง (resilience) ของกิจการ สร้างงาน และสร้างความเชื่อมั่นของโลกต่อสินค้าและบริการของสิงคโปร์ โดยมีนโยบายเสาหลัก (pillars) ห้าประการที่มุ่งเน้นการสร้างความสามารถในการแข่งขัน และกระตุ้นให้เกิดการเติบโตของโอกาสในวิสาหกิจเป้าหมาย ผ่านการสร้างความสามารถและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การพัฒนาทุนมนุษย์ การสร้างความเข้มแข็งให้กับคุณภาพและมาตรฐานทางธุรกิจ และการสนับสนุนปัจจัยพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งทั้งหมดนี้ดำเนินการโดยใช้ EDF 5 (5th Enterprise Development Fund) ซึ่งใช้ร่วมกับ International Enterprise (IE) Singapore ทั้งนี้ในการกำหนดนโยบายการ

⁸⁵ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

พัฒนา SMEs ของสิงคโปร์ นอกจาก จะเกิดจากการหารือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ทั้งภาครัฐ และเอกชน สิงคโปร์ยังมีการจัดเก็บข้อมูลประชากร SME (SME Population) เพื่อติดตามความเปลี่ยนแปลงใน โครงสร้างการผลิตและลักษณะของวิสาหกิจ โดยเก็บข้อมูลแยกตามขนาดของภาคธุรกิจ และมีการเผยแพร่ข้อมูล ในภาพรวมต่อสาธารณะ ข้อมูลเหล่านี้ถูกใช้ในการพัฒนานโยบาย โครงการ รวมถึงเพื่อติดตามและตรวจสอบ ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยสามารถประเมินการออกแบบยุทธศาสตร์และการนำไปปฏิบัติผ่านดัชนีชี้วัดผลงาน (KPI) ซึ่งได้กำหนดไว้ตั้งแต่ในช่วงออกแบบโครงการ ทั้งนี้ SPRING เป็นหน่วยงานหลักในการนำนโยบายด้าน SME ไป ปฏิบัติ

สำหรับแนวทางในการพัฒนาสตาร์ทอัพสิงคโปร์ พบว่า ในปี พ.ศ. 2560 Enterprise Singapore (ESG) ได้ร่วมมือกับ incubators, angel investors และหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐ ในการสร้างระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ ผ่านโครงการ Startup SG⁸⁶ และในปี พ.ศ. 2561 ได้มีการจัดตั้ง Startup SG Network เพื่อเป็นแพลตฟอร์ม ออนไลน์ระดับชาติที่สนับสนุนการเติบโตของระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพในสิงคโปร์ โดยมีผู้มีส่วนเกี่ยวข้องใน ประเทศจากมากกว่า 30 ภาคอุตสาหกรรม เช่น เทคโนโลยีด้านอาหารและการเกษตร (agrifood tech) เทคโนโลยี การแพทย์ (medtech) และการแก้ไขปัญหาในเขตเมือง (urban solutions) ได้นำเสนอตนเอง เชื่อมต่อ และ ค้นหาหุ้นส่วนที่มีศักยภาพ และยังมีโครงการต่าง ๆ ภายใต้ Startup SG ได้แก่⁸⁷

- (1) Startup SG Founder – สนับสนุนสตาร์ทอัพด้านคำปรึกษาและการให้ทุนสำหรับผู้ประกอบการ ใหม่ๆ
- (2) Startup SG Tech – การสนับสนุนทางการเงินสำหรับการพัฒนา deep tech ไปสู่เชิงพาณิชย์
- (3) Startup Talent – สนับสนุนการค้นหาและพัฒนาผู้มีความสามารถพิเศษ
- (4) Startup Accelerator – การสนับสนุนด้านการบ่มเพาะและเร่งรัดสำหรับสตาร์ทอัพที่ต้องการเติบโต
- (5) Startup Equity – โอกาสในการลงทุนร่วมสำหรับนักลงทุนที่ต้องการให้เงินทุนสนับสนุนสตาร์ทอัพ
- (6) Startup Infrastructure – การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานสำหรับสตาร์ทอัพ และนักลงทุน
- (7) Startup Loan – การให้การสนับสนุนเงินกู้โดยภาครัฐสำหรับสตาร์ทอัพและวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม

สำหรับนโยบายในด้านการพัฒนานวัตกรรมควบคู่กับการพัฒนาวิสาหกิจ สิงคโปร์มีการกำหนดแผน ระดับชาติในการวิจัย นวัตกรรม และวิสาหกิจ (Research, Innovation and Enterprise – RIE) เป็นระยะเวลา 5

⁸⁶ <https://www.startupsg.net/about>

⁸⁷ <https://www.startupsg.net/programmes>

ปีต่อแผนมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจที่อยู่บนฐานความรู้และขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม โดยมีการจัดสรรงบประมาณในการลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง⁸⁸ โดยมี National Research Foundation (NRF) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ขึ้นตรงกับสำนักนายกรัฐมนตรี (Prime Minister's Office) มีบทบาทหลักในการประสานกับหน่วยงานวิจัยต่าง ๆ ภายใตกรอบแนวคิดระดับชาติ เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์และทิศทางเพื่อพัฒนานโยบายและแผนในการพัฒนาประเทศซึ่งจะได้รับการอนุมัติจาก Research, Innovation and Enterprise Council (RIEC) เพื่อจัดสรรงบประมาณตามแผน⁸⁹ ตารางที่ 5.2 แสดงเป้าหมายของแผนนวัตกรรมและธุรกิจ ปี พ.ศ. 2563 (Research, Innovation and Enterprise 2020– RIE 2020)

ตารางที่ 5.2 เป้าหมายของแผน RIE 2020

สนับสนุนอย่างมีเป้าหมายเพื่อช่วยให้ธุรกิจขยายตัวได้ (scale up) -รัฐบาลจะร่วมลงทุนด้านหลักทรัพย์ในกองทุนสำหรับสตาร์ทอัพ โดยครอบคลุมตั้งแต่ช่วงเริ่มต้น ไปจนถึง post-Series A เพื่อให้สตาร์ทอัพขยายตัวได้ -รัฐบาลจะร่วมกับบริษัทข้ามชาติ (MNCs) และธุรกิจในประเทศขนาดใหญ่ (LLEs) เพื่อร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพ incubators และ accelerators เพื่อให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงความชำนาญในการบริหารจัดการและเครือข่ายทั้งด้านซัพพลายและการตลาดระดับโลกขององค์กรขนาดใหญ่	ส่งเสริมการร่วมมืออย่างแข็งแกร่งและสอดคล้องกัน -ขยายบทบาทของ Technology Transfer Offices เกี่ยวกับองค์กรในการวิจัยสาธารณะให้ครอบคลุมเรื่องการถ่ายโอนเทคโนโลยี และการศึกษาและบริการบ่มเพาะด้านนวัตกรรมและวิสาหกิจ (Innovation and Enterprise - I&E) เพื่อสร้าง Innovation & Enterprise Offices (IEOs) ที่มีความสอดคล้องกัน -รัฐบาลจะจัดตั้งกองทุนส่วนกลางในการสนับสนุนความร่วมมือระดับชาติของ IEOs
ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของอุตสาหกรรมมากขึ้น -ขยายขนาดกองทุน Industry Alignment Fund ที่มีหน้าที่ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างนักวิจัยในภาครัฐและในอุตสาหกรรม -สนับสนุนหน่วยงานที่เป็นตัวกลางเช่น สำนักงานทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Intermediary - IPI) เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักวิจัยของภาครัฐและอุตสาหกรรม -รัฐบาลจะเร่งการหมุนเวียนของผู้ที่มีความสามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมโดยสนับสนุนการทำงานในหน่วยงานอื่นเต็มเวลา (full-time secondments) และการได้รับเงินจากหน่วยงาน	สนับสนุนยุทธศาสตร์ที่เน้นสาขา -กองทุนเจาะจงเพื่อสนับสนุนการริเริ่มในสาขาที่มีความต้องการ

⁸⁸ <https://www.nrf.gov.sg/rie2020>

⁸⁹ [https://en.wikipedia.org/wiki/Prime_Minister%27s_Office_\(Singapore\)#National_Research_Foundation](https://en.wikipedia.org/wiki/Prime_Minister%27s_Office_(Singapore)#National_Research_Foundation)

อื่นสำหรับนักวิจัยวิทยาศาสตร์และวิศวกรในองค์กร Research Scientists and Engineers (RSEs)	
--	--

ที่มา: สรุปจาก <https://www.nrf.gov.sg/rie2020>

สำหรับหน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SMEs และสตาร์ทอัพ รวมถึงการส่งเสริมด้านการพัฒนานวัตกรรมในสิงคโปร์ ได้แก่

- (1) SPRING Singapore ในอดีต หน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการผลักดันด้านนวัตกรรม คือ Standards, Productivity and Innovation Board (SPRING Singapore) ซึ่งอยู่ภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry - MTI) ก่อตั้งในเดือนเมษายนปี พ.ศ. 2539 โดยชื่อเดิมคือ Productivity and Standards Board (PSB) เป็นการรวมกันระหว่าง National Productivity Board (NPB) กับ Singapore Institute of Standards and Industrial Research (SISIR) ในด้าน soft-skill และความสามารถด้านเทคนิคเข้าด้วยกัน และในเดือนเมษายน พ.ศ. 2555 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น SPRING Singapore และยกระดับบทบาทไปสู่การผลักดันให้เกิดเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์⁹⁰
- (2) International Enterprise Singapore (IE Singapore) เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry - MTI) มีบทบาทในการส่งเสริมธุรกิจระหว่างประเทศ โดยเป็นผลจากการปรับโครงสร้างองค์กรของ Trade Development Board (TDB) ซึ่งก่อตั้งในปี พ.ศ. 2526 มีบทบาทในพัฒนาให้สิงคโปร์เป็นศูนย์กลางของการค้าและบริการระดับนานาชาติ โดยดูแลทั้งในเครื่องการอำนวยความสะดวกในการค้าขาย นโยบายการแสวงหาตลาดและโอกาสในต่างประเทศ และมีบทบาทสำคัญยิ่งขึ้นหลังจากการเจรจาการค้าโลกรอบ General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) และเปลี่ยนชื่อเป็น International Enterprise Singapore (IE Singapore) ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2555 เพื่อยกระดับบทบาทและกิจกรรม โดยลดด้านการส่งเสริมการส่งออก และสนับสนุนให้ออกไปดำเนินธุรกิจในประเทศ⁹¹
- (3) Enterprise Singapore (ESG) ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2561 International Enterprise Singapore และ SPRING ได้รวมกันเป็นหน่วยงานใหม่ชื่อ Enterprise Singapore (ESG) มีบทบาทในการ

⁹⁰ https://en.wikipedia.org/wiki/SPRING_Singapore

⁹¹ https://en.wikipedia.org/wiki/International_Enterprise_Singapore

- สนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ (SMEs) โดยการยกระดับความสามารถ การสร้างนวัตกรรม การเปลี่ยนผ่าน และการเข้าสู่เวทีระดับนานาชาติ⁹²
- (4) National Research Foundation (NRF) เป็นหน่วยงานที่ขึ้นตรงกับสำนักนายกรัฐมนตรี (Prime Minister's Office) มีบทบาทหลักในการประสานกับหน่วยงานวิจัยต่าง ๆ ภายใต้กรอบแนวคิดระดับชาติ เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์และทิศทางเพื่อพัฒนานโยบายและแผนในการพัฒนาประเทศซึ่งจะได้รับการอนุมัติจาก Research, Innovation and Enterprise Council (RIEC) เพื่อจัดสรรงบประมาณตามแผน⁹³
- (5) Agency for Science, Technology and Research (A*STAR) เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry - MTI) มีหน้าที่สนับสนุนการวิจัยและพัฒนาเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและตอบสนองความต้องการของสิงคโปร์ โดยครอบคลุมเทคโนโลยีสี่ด้านคือ วิศวกรรมและการผลิตขั้นสูง (Advanced Manufacturing and Engineering – AME) วิทยาศาสตร์ด้านสุขภาพและชีวการแพทย์ (Health and Biomedical Sciences - HBMS) การแก้ไขปัญหามลพิษเมืองและความยั่งยืน (Urban Solutions and Sustainability - USS) และบริการด้านเศรษฐกิจดิจิทัล (Services and Digital Economy - SDE) ซึ่งได้กำหนดไว้ภายใต้แผนพัฒนาการวิจัยแห่งชาติปี 2016-2020 (Research, Innovation and Enterprise – RIE 2020) โดยมี A*ccelerate เป็นหน่วยในเชิงพาณิชย์ของ A*STAR มีบทบาทในการสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านธุรกิจโดยการใช้นวัตกรรมเชิงพาณิชย์⁹⁴ โดยในปี พ.ศ. 2559 A*ccelerate ได้เปิด open innovation lab ภายใต้ชื่อ A*START Central โดยมีสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีการแพทย์และอินเทอร์เน็ตเข้าร่วมโครงการ 10 ราย และสามารถรับรองได้ถึง 25 ราย โดยมีโครงสร้างพื้นฐาน การให้คำปรึกษา แหล่งทุน และการเข้าถึงเครือข่าย⁹⁵
- (6) Development Authority of Singapore (iDA) ก่อตั้งในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2542 เป็นหน่วยงานของรัฐที่บทบาทในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในสิงคโปร์ โดยการ

⁹² <https://www.enterprisesg.gov.sg/about-us/overview>

⁹³ [https://en.wikipedia.org/wiki/Prime_Minister%27s_Office_\(Singapore\)#National_Research_Foundation](https://en.wikipedia.org/wiki/Prime_Minister%27s_Office_(Singapore)#National_Research_Foundation)

⁹⁴ <https://www.accelerate.tech/welcome-about-accelerate>

⁹⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Agency_for_Science,_Technology_and_Research

- สนับสนุนบริษัทและสตาร์ทอัพที่มีเทคโนโลยีนวัตกรรม และทำงานร่วมกับบริษัทไอทีชั้นนำในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน นโยบาย และเพิ่มความสามารถของสิงคโปร์⁹⁶
- (7) Action Community for Entrepreneurship (ACE) เป็นหน่วยงานที่ดำเนินงานกับภาคเอกชนในการขับเคลื่อนการประกอบการและนวัตกรรมในสิงคโปร์ ก่อตั้งในปี 2003 โดยกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม และแปรรูปเป็นหน่วยงานเอกชนในปี 2014 ACE⁹⁷
- (8) Economic Development Board (EDB) เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม มีบทบาทในการวางแผนและดำเนินกลยุทธ์เพื่อกำหนดสถานะและบทบาทของสิงคโปร์ในฐานะศูนย์กลางทางธุรกิจของโลก
- (9) Monetary Authority of Singapore (MAS) มีบทบาทคือเป็นธนาคารกลางสิงคโปร์ และมีหน่วยงาน FinTech & Innovation Group (FTIG) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านการออกนโยบายรวมถึงพัฒนากลยุทธ์ต่าง ๆ สำหรับธุรกิจเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อควบคุมดูแล ลดความเสี่ยง เพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างความแข็งแกร่งด้านการเงินและการลงทุน โดย MAS มีบทบาทเกี่ยวกับสตาร์ทอัพดังต่อไปนี้⁹⁸
- ด้านกฎเกณฑ์และนโยบาย MAS จัดทำคู่มือ API ซึ่งมีเนื้อหาชัดเจนเกี่ยวกับกฎเกณฑ์และนโยบายการดำเนินงานด้านการเชื่อมต่อระหว่างระบบในสิงคโปร์ ทำให้ความร่วมมือระหว่างสตาร์ทอัพและสถาบันการเงิน รวมถึงการจัดการความเสี่ยงสามารถทำได้ง่ายขึ้น
 - ด้านการลงทุน MAS ทำให้สิงคโปร์กลายเป็นประเทศที่น่าสนใจในการลงทุนธุรกิจฟินเทคด้วยการทำให้ขั้นตอนต่าง ๆ สะดวกรวดเร็วสำหรับบริษัทเงินร่วมลงทุน (VC) ในการลงทุนกับบริษัทฟินเทคในสิงคโปร์ MAS ได้จัดกิจกรรมเพื่อเชื่อมโยงให้เหล่าธุรกิจฟินเทคสตาร์ทอัพได้พบกับนักลงทุน เช่น Fintech Investor Summit หรือ Singapore Fintech Festival
 - ด้านทักษะและการวิจัย MAS ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการสรรหาและพัฒนาบุคคลในประเทศให้มีความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยี เช่น ส่งเสริมให้มีการเรียนการสอนการเขียนโปรแกรมในโรงเรียน หรือสนับสนุนให้บุคลากรในหลายภาคส่วนพัฒนาทักษะด้านดังกล่าวมากขึ้น รวมถึงมีการร่วมมือกับ 100 สถาบันการเงินชั้นนำในการจัดทำหนังสือที่

⁹⁶ <https://www.crunchbase.com/organization/infocomm-development-authority-of-singapore-ida#section-overview>

⁹⁷ <https://ace.org.sg/about-us>

⁹⁸ <https://techsauce.co/tech-and-biz/roy-teo-mas-initiatives-led-fintech-advancement-within-singapore>

รวบรวมปัญหาต่าง ๆ ของสถาบันการเงิน เพื่อให้วงการฟินเทคสตาร์ทอัพนำปัญหาดังกล่าวมาพัฒนาเทคโนโลยีในการแก้ไขปัญหาได้ตรงตามความต้องการของตลาด

- (10) Media Development Authority (MDA) ก่อตั้งในเดือนมกราคม พ.ศ. 2556 จากการรวมตัวระหว่าง Singapore Broadcasting Authority, Films and Publications Department และ Singapore Film Commission มีบทบาทในการผลักดันให้สิงคโปร์เป็นเมืองแห่งสื่อ ตามแผน Media 21 ที่กำหนดทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมสื่อ⁹⁹

ในส่วนของกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ มีประเด็นที่น่าสนใจดังต่อไปนี้¹⁰⁰

(1) ระบบภาษี

สิงคโปร์มีระบบภาษีไม่ซับซ้อนและสมเหตุสมผล โดยไม่มีการเก็บภาษีจากกำไรที่ได้จากการลงทุน (capital gains) หรือเงินปันผล และใช้ระบบ tiered tax system ทั้งสำหรับบุคคลธรรมดาและบริษัท โดยบริษัทใหม่จะได้รับการยกเว้นภาษีสำหรับรายได้ 100,000 เหรียญสิงคโปร์แรก และภาษีนิติบุคคลอยู่ที่ร้อยละ 17 และภาษีสำหรับบุคคลธรรมดาเริ่มต้นที่ร้อยละศูนย์ และสูงสุดที่ร้อยละ 20 สำหรับรายได้ที่มากกว่า 320,000 เหรียญสิงคโปร์ กำไรของบริษัทจะไม่ถูกคิดซ้ำในกรณีที่ถูกส่งต่อให้ผู้ถือหุ้นในรูปแบบเงินปันผล นั่นคือไม่มีการเก็บภาษีจากเงินปันผล และสิงคโปร์มีการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราที่ต่ำมาก นอกจากนี้ สิงคโปร์มีข้อตกลงด้านการหลีกเลี่ยงภาษีซ้ำซ้อน (Avoidance of Double Taxation Agreements – DTAs) กับมากกว่า 50 ประเทศทั่วโลก ซึ่งทำให้อุตสาหกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นระหว่างสิงคโปร์กับประเทศคู่สัญญาไม่ประสบปัญหาการคิดภาษีซ้ำซ้อน นอกจากนี้สิงคโปร์ยังมีการให้ Unilateral Tax Credits (UTCs) ในกรณีที่มิประเทศนั้น ๆ ไม่มี DTAs จึงทำให้ชาวต่างชาติที่พำนักอาศัยไม่เผชิญกับปัญหาภาษีซ้ำซ้อน

⁹⁹ <https://www.crunchbase.com/organization/media-development-authority#section-overview>

¹⁰⁰ <https://www.startupdecisions.com.sg/singapore/incorporation/why-incorporate-in-singapore/>

(2) การถือครองสินทรัพย์

สิงคโปร์อนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นในบริษัทที่อยู่ในสิงคโปร์ได้ร้อยละ 100 ชาวต่างชาติจึงสามารถเข้ามาถือหุ้นได้โดยตรงโดยไม่ต้องผ่านหุ้นส่วนในประเทศหรือตัวแทน และทำให้สามารถเริ่มธุรกิจได้ด้วยโครงสร้างทุนและการถือครองที่เหมาะสมกับการลงทุน รวมถึงไม่มีข้อจำกัดจำกัดในเรื่องจำนวนเงินทุน¹⁰¹

(3) เงินตราต่างประเทศ

สิงคโปร์ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องการเคลื่อนย้ายเงินตราต่างประเทศ ทำให้เงินทุนสามารถเคลื่อนไหวข้ามพรมแดนได้อย่างยืดหยุ่น

(4) การจดทะเบียนบริษัทและการดำเนินการ

สิงคโปร์มีกรอบกฎหมายที่มีประสิทธิภาพและโปร่งใส โดยธนาคารโลกได้จัดอันดับให้สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีความง่ายในการทำธุรกิจติดต่อกันถึงเก้าปี ข้อบังคับในการจดทะเบียนบริษัทมีความชัดเจนตรงไปตรงมา และใช้เวลาไม่ถึงหนึ่งวันในการดำเนินการ

ทั้งนี้ พบว่า สิงคโปร์ได้ปรับปรุงและพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับการกรอกเรื่องภาษี ประกันสังคม และการจดทะเบียนบริษัท นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบนโยบายและโครงการต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง¹⁰²

การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

สิงคโปร์มีภาคการเงินที่มีความก้าวหน้า โดยอยู่ในลำดับ 3 จาก 137 ประเทศ ในด้านการพัฒนาตลาดเงิน¹⁰³ และลำดับที่ 29 จาก 155 ประเทศ ในด้านความสะดวกในการขอสินเชื่อ¹⁰⁴ โดยมีเครื่องมือทางการเงินในระดับสูงและมีการปล่อยสินเชื่อให้ภาคเอกชนจากสินเชื่อทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 132.9 ในปี พ.ศ. 2559 (ค.ศ. 2016) สถาบันการเงินโดยเฉพาะธนาคารเป็นแหล่งเงินทุนหลักของสินเชื่อสำหรับ SMEs ทั้งนี้ ในภาพรวมสิงคโปร์มีการพัฒนาของตลาดเงินในระดับสูง มีเครื่องมือทางการเงินที่หลากหลายสำหรับ SME และมีมาตรการของภาครัฐในการสนับสนุนในเรื่องดังกล่าว นอกจากนี้รัฐบาลยังมีเงินทุนให้เปล่า การให้เงินทุนในลักษณะการเข้าร่วมเป็นส่วน

¹⁰¹ <https://www.startupdecisions.com.sg/singapore/incorporation/why-incorporate-in-singapore/>

¹⁰² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹⁰³ จากดัชนี Global Competitive Index (GCI) ใน WEF (2017)

¹⁰⁴ จากดัชนี Doing Business Index ใน World Bank (2017)

ของทุน (Equity Financing Schemes) แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ มีโครงการต่างๆ มากมายที่ช่วยสนับสนุนสตาร์ทอัพไม่ว่าจะเป็น Startup SG, Startup SG Equity, Startup SG Tech, Startup SG Founder เป็นต้น¹⁰⁵

รัฐบาลได้รวมโครงการสนับสนุนสตาร์ทอัพต่าง ๆ ที่เคยอยู่ภายใต้ Standards, Productivity and Innovation Board (SPRING) National Research Foundation (NRF) และ ACE เช่น University Innovation Fund (UIF), Proof-of-concept (POC) grants, Early Stage Venture Capital (ESVF) และ Technology Incubation Scheme (TIS) มาอยู่รวมกันภายใต้ Startup SG ซึ่งให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพทั้งด้านการให้คำปรึกษา เครือข่าย และแหล่งเงินทุน โดยมีกองทุนต่าง ๆ ดังต่อไปนี้¹⁰⁶

- (1) Startup SG Equity เป็นกองทุนที่บริหารโดย SPRING Seeds Capital และ SG Innovate โดยรัฐบาลและบริษัทเอกชน 11 รายได้ร่วมกันลงทุนในสตาร์ทอัพที่ต้องใช้เงินทุนสูงและใช้เวลานานกว่าปกติในการเข้าสู่เชิงพาณิชย์ โดยสตาร์ทอัพที่มีการปรับปรุงเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบัน รัฐบาลจะให้เงินทุนร้อยละ 70 ของเงินทุนทั้งหมดในรอบแรกที่ 250,000 เหรียญสิงคโปร์ และรัฐบาลจะลงทุนร่วมกับเอกชนในอัตราส่วนหนึ่งต่อหนึ่ง ในขณะที่สตาร์ทอัพที่จัดอยู่ในกลุ่ม deep tech จะได้รับเงินทุนสูงสุด 500,000 เหรียญสิงคโปร์ โดยมีเงื่อนไขในการสนับสนุนคือ
 - เป็นบริษัทที่มีฐานอยู่ในสิงคโปร์
 - การดำเนินงานหลักเกิดขึ้นในสิงคโปร์
 - มีสถานะเป็นบริษัทจำกัดไม่เกิน 5 ปี
 - มีเงินทุนที่ให้ผลตอบแทนอย่างน้อย 50,000 เหรียญสิงคโปร์
 - สามารถพิสูจน์ให้เห็นถึงนวัตกรรมที่มีความเป็นไปได้และทรัพย์สินทางปัญญา
 - มีศักยภาพในการเติบโตสูงและมีความสามารถที่ชัดเจนในการขยายสู่ตลาดต่างประเทศ
 - มีผู้ลงทุนอิสระซึ่งเป็นบุคคลที่สามที่สามารถระบุนได้
 - ธุรกิจต้องไม่เกี่ยวกับการพนัน ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยาสูบ หรือกิจกรรมที่ผิดกฎหมายหรือขัดกับผลประโยชน์ของสาธารณะ
 - ไม่สามารถเป็นบริษัทลูกของบริษัทขนาดใหญ่หรือบริษัทร่วมทุน

¹⁰⁵ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹⁰⁶ <https://www.startupdecisions.com.sg/singapore/incentives/startup-funding-sources>

- (2) Startup SG Tech เป็นการให้เงินทุนสนับสนุนบริษัทในสิงคโปร์ในการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ที่สามารถเปลี่ยนแปลง (disrupt) ตลาดปัจจุบันหรือสร้างตลาดใหม่ได้ โดยบริษัทจะได้รับเงินทุนทั้งในส่วนที่เป็นช่วง Proof-of-Concept (POC) ซึ่งทดสอบความเป็นไปได้ทางเทคนิคและทางวิทยาศาสตร์ของเทคโนโลยีใหม่ เป็นเงินทุนไม่เกิน 250,000 เหรียญสิงคโปร์ และช่วง Proof-of-Viability (POV) ที่เป็นการทดสอบความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ของเทคโนโลยีที่ผ่านระดับห้องแล็บมาแล้ว และได้รับเงินทุนไม่เกิน 500,000 เหรียญสิงคโปร์ โดยต้องมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้
- เป็นบริษัทสิงคโปร์ที่จดทะเบียนมาแล้วไม่เกิน 5 ปี
 - ดำเนินงานในสิงคโปร์
 - ต้องมีผู้ถือหุ้นในประเทศอย่างน้อยร้อยละ 30
 - รายได้ต่อปีต้องไม่เกิน 100 ล้านเหรียญสิงคโปร์ หรือต้องมีพนักงานไม่เกิน 200 คน
 - เป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและหุ่นยนต์ขั้นสูง วิทยาศาสตร์ชีวการแพทย์และสุขภาพ เทคโนโลยีสะอาด เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร วิศวกรรมที่ใช้ความละเอียดสูง เทคโนโลยีในการขนส่ง และวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านอาหาร
- (3) Startup SG Founder เป็นโครงการสำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ในธุรกิจที่ใช้นวัตกรรม โดยให้เงินทุนสูงสุด 300,000 เหรียญสิงคโปร์ โดยมีสัดส่วนในการจับคู่ (matching) คือได้รับ 3 เหรียญสิงคโปร์ต่อทุก ๆ 1 เหรียญสิงคโปร์ที่สตาร์ทอัพนั้นสามารถระดมทุนได้ ผู้ประกอบการยังจะได้รับการให้คำปรึกษาและคำแนะนำทางด้านธุรกิจจากหน่วยบ่มเพาะที่มีฐานในสิงคโปร์ โครงการนี้เปิดสำหรับพลเมืองสิงคโปร์และผู้ที่พำนักถาวร โดยผู้ประกอบการหน้าใหม่จะต้องสมัครโครงการนี้ผ่านหน่วยงานด้านการให้คำปรึกษาที่ได้รับการรับรอง (Accredited Mentorship Partner – AMP) ซึ่งมีเกือบสามสิบแห่ง เช่น Action Community For Entrepreneurship (ACE) Nanyang Technological University หรือ Techstars โดยมีเงื่อนไขคือ
- ผู้ประกอบการหน้าใหม่ต้องถือหรือเสนอที่จะถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 30 ในบริษัทใหม่ที่กำลังก่อตั้ง
 - ต้องทุ่มเทเวลาให้เพียงพอกับกิจการ ไม่เป็นพนักงานประจำ และต้องเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจหลักในบริษัท
 - ต้องไม่เคยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับธุรกิจจากหน่วยงานของรัฐอื่น ๆ
 - ต้องจดทะเบียนบริษัทจำกัดในสิงคโปร์เมื่อได้รับการรับรอง หรือจดทะเบียนมาแล้วไม่เกิน 6 เดือน และต้องมีผู้ถือหุ้นอยู่ในสิงคโปร์อย่างน้อยร้อยละ 51

การพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี

สิงคโปร์มีนโยบายเชิงยุทธศาสตร์เป็นจำนวนมากที่มุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมและการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ SME โดยในแผนวิจัย นวัตกรรม และวิสาหกิจ พ.ศ. 2563 (Research, Innovation and Enterprise 2020 Plan – RIE 2020) สิงคโปร์เน้นการให้การสนับสนุนงานวิจัย การนำงานวิจัยไปใช้ และการสร้างความสามารถด้านนวัตกรรมให้กับบริษัท เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจโดยใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (รายละเอียดสำหรับเป้าหมายของแผน RIE 2020 แสดงในตารางที่ 5.2) โดยภายใต้แผน RIE 2020 รัฐบาลด้านการวิจัยไว้ที่ 19 พันล้านเหรียญสิงคโปร์¹⁰⁷ ทั้งนี้ สิงคโปร์ได้สร้างความพร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐานมากมายสำหรับนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี เช่น ศูนย์นวัตกรรม (Centers of Innovation) หน่วยบ่มเพาะอุทยานเทคโนโลยีและวิทยาศาสตร์ (เช่น One-North ซึ่งเน้นด้าน biomedical sciences และ ICT) รวมถึงสำนักงานที่ช่วยในเรื่องการถ่ายทอดนวัตกรรม การริเริ่มในการช่วย SME ระดับต่าง ๆ ปรากฏอยู่ในโครงการต่าง ๆ นอกจากนี้พบว่า หน่วยงานที่มีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี เช่น A*STAR, IMDA และ SPRING (ในปัจจุบันคือ Enterprise Singapore) ล้วนมีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนในการส่งเสริมนวัตกรรมใน SME และสตาร์ทอัพ โดยตั้งแต่เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2560 Future Economic Council (FEC) จะทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการกลางประสานในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม ซึ่งเป็นการทำหน้าที่แทน Council of Skills, Innovation and Productivity (CSIP) ที่เคยดูแลด้านนี้มาก่อน โดย FEC มุ่งเน้นในสามประเด็นหลักเพื่อสนับสนุนการเติบโตและการเปลี่ยนผ่านของเศรษฐกิจสิงคโปร์ ได้แก่ (1) การสร้างเศรษฐกิจที่สดใส (vibrant) และมีลักษณะเปิดยิ่งขึ้นเพื่อเชื่อมต่อกับโลก (2) การสร้างความเข้มแข็งให้กับกิจการท้องถิ่นผ่านการริเริ่มการช่วยเหลือด้านการปรับเปลี่ยนเป็นรายอุตสาหกรรมเฉพาะ เพื่อให้สามารถเติบโต มีการใช้นวัตกรรม และขยายขนาดได้ และ (3) การช่วยให้ประชากรสิงคโปร์ได้มีการเรียนรู้ทักษะใหม่ ๆ ในเชิงลึก นอกจากนี้ FEC ยังทำหน้าที่ดูแลในประเด็นอื่น ๆ เช่น การสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศทางนวัตกรรม และกระตุ้นให้เกิดการกระจายความเชื่อมโยงของสิงคโปร์กับนานาประเทศ¹⁰⁸

ตัวอย่างโครงการต่าง ๆ ในการสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมถึงการพัฒนานวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ SMEs และสตาร์ทอัพ¹⁰⁹ เช่น

¹⁰⁷ <https://www.nrf.gov.sg/rie2020>

¹⁰⁸ <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹⁰⁹ หัวข้อที่ (3) ถึง (8) เป็นข้อมูลที่ได้จาก <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

(1) โครงการต่าง ๆ โดย National Research Foundation (NRF) ภายใต้ แผน RIE 2020¹¹⁰

- เงินทุนเพื่อปิดช่องว่าง (Centralised Gap Funding) เป็นแพลตฟอร์มระดับชาติสำหรับงานวิจัยสาธารณะเพื่อแปลงผลที่ได้จากงานวิจัยไปสู่การสร้างผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคม โดยโครงการต้องมุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีไปสู่ตัวต้นแบบที่ใช้การได้หรือกระบวนการที่เข้าสู่ตลาดยิ่งขึ้น และดึงดูดการลงทุนจากภาคเอกชนหรือมีการร่วมทุนเพื่อนำเทคโนโลยีไปสู่ตลาดและการใช้งานจริง
- เงินทุนเพื่อการเสริมสร้างความแข็งแกร่ง (Centralised Core Funding) มุ่งเน้นการสร้างและพัฒนานวัตกรรมและวิสาหกิจ (Innovation and Enterprise - I&E) ของ IEOs ในระบบนิเวศผ่านโครงการและกิจกรรมความร่วมมือเพื่อส่งเสริมจุดแข็งที่มีอยู่แล้วและสร้างความสามารถด้านนวัตกรรมให้กับหน่วยงาน
- กองทุนกลุ่มนวัตกรรมและวิสาหกิจ (I&E Cluster Fund) สนับสนุนโครงการที่มีความต้องการเฉพาะในแต่ละสาขาและช่วยในการแปลงงานวิจัยออกมาเป็นผลกระทบ เนื่องจากแนวทางการพัฒนาเชิงพาณิชย์ของแต่ละสาขามีความแตกต่างกันและอาจไม่สามารถระบุได้ชัดเจน จึงเน้นการเข้าถึงแหล่งทุนสำหรับโครงการที่มีการประยุกต์ใช้หลากหลาย นอกจากนี้ กองทุนยังมุ่งเน้นการสร้างความร่วมมือที่เข้มแข็งระหว่างบริษัท มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัย และรัฐบาลเพื่อนำแนวคิดออกสู่ตลาดอย่างรวดเร็ว เพิ่มผลิตภาพ สร้างงานและการเติบโตภายในสาขานั้น ๆ

(2) โครงการอื่น ๆ ภายใต้ แผน RIE 2020¹¹¹

- กองทุนในการลดช่องว่างระหว่างการวิจัยและเชิงพาณิชย์ (Decentralised Gap Funding) ดำเนินการโดยกระทรวงการศึกษา กระทรวงสุขภาพ และ A*STAR เป็นกองทุนที่สนับสนุนการพัฒนาเพื่อนำเสนอตัวต้นแบบและลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการนำเทคโนโลยีจากงานวิจัยสู่เชิงพาณิชย์ โดยเน้นการทดสอบกับตลาด (market validation) ผ่านการเข้าไปมีส่วนร่วมกับอุตสาหกรรม
- กองทุนเพื่อการปรับเชิงอุตสาหกรรม-โครงการความร่วมมือในอุตสาหกรรม (Industry Alignment Fund - Industry Collaboration Projects) ดำเนินการโดย A*STAR เป็น

¹¹⁰ <https://www.nrf.gov.sg/rie2020>

¹¹¹ <https://www.nrf.gov.sg/rie2020>

กองทุนที่สนับสนุนโครงการวิจัยเชิงกลยุทธ์กับบริษัท (รวมถึง SMEs และสตาร์ทอัพ) โดยมีเกณฑ์ว่าต้องมีศักยภาพในการสร้างผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ โดยบริษัทจะมีส่วนร่วมในเรื่องการสนับสนุน (ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน)

- แผนสร้างแรงจูงใจในการวิจัยสำหรับบริษัท (Research Incentive Scheme for Companies - RISC) ดำเนินการโดย Economic Development Board (EDB) เป็นการช่วยเหลือในการสร้างและขยายแล็บสำหรับวิจัยโดยภาคเอกชน โดยบริษัทจะได้รับการสนับสนุนต้นทุนบางส่วนสำหรับกิจกรรมวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสาขาที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน
- Startup SG Equity ดำเนินการโดย SPRING สตาร์ทอัพที่ต้องการระดมทุนสำหรับการขยายกิจการ (scale up) สามารถได้รับประโยชน์จากการร่วมลงทุนโดยตรงจากรัฐบาล โดยเน้นสัดส่วนกับสตาร์ทอัพในช่วงเริ่มต้น (early stage) เพื่อช่วยลดความเสี่ยงให้กับนักลงทุนภาคเอกชน และให้น้ำหนักกับสตาร์ทอัพที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงซึ่งต้องการเงินลงทุนมากและใช้ระยะเวลายาวนานกว่าในการคืนทุน
- การทำงานในหน่วยงานอื่นของผู้เชี่ยวชาญ (Secondment of Experts) ดำเนินการโดย A*STAR และ SPRING เป็นสนับสนุนการทำงานในหน่วยงานอื่นเต็มเวลา (full-time secondments) และการได้รับเงินจากหน่วยงานอื่นสำหรับนักวิจัยวิทยาศาสตร์และวิศวกรในองค์กร Research Scientists and Engineers (RSEs) เพื่อถ่ายทอดความชำนาญทางเทคนิคและคำแนะนำเชิงกลยุทธ์ให้กับ SMEs เพื่อเพิ่มความสามารถในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงให้นักวิจัยได้สร้างผลงานในอุตสาหกรรม

(3) โครงการภายใต้ หน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และการวิจัย (the Agency for Science, Technology and Research, A*STAR)

- โครงการ Growing Enterprises through Technology Upgrade (GET-Up) เป็นโครงการที่จะช่วยเหลือให้ SME เพิ่มความสามารถทางเทคนิคผ่านขั้นตอนการวางแผน การนำงานวิจัยมาพัฒนาใช้ในเชิงพาณิชย์ และการให้คำปรึกษาในเชิงเทคนิค
- โครงการ Tech Depot Hub ซึ่งเริ่มต้นในเดือนเมษายน พ.ศ. 2560 A*STAR ได้ร่วมมือกับ IMDA และ SPRING เพื่อส่งมอบเทคโนโลยีที่ยังอยู่ในขั้นตอนก่อนได้รับการอนุมัติ (pre-approved) เพื่อนำไปพัฒนาต่อ และให้เงินทุนสนับสนุนแก่ SME ผ่านแพลตฟอร์มส่วนกลาง

- โครงการ Tech Access A*STAR เป็นการสนับสนุน SME ในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ รวมถึงปัจจัยพื้นฐานและความชำนาญให้กับ SME โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ทดลอง และสร้างตัวต้นแบบ (prototyping) เพื่อให้เกิดการซึมซับเทคโนโลยี
 - A*STAR ช่วยเหลือ SME ในการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาผ่านสัญญาที่เป็นมาตรฐาน และมีความสะดวก ซึ่งช่วยให้สามารถดำเนินการในเชิงพาณิชย์ได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงยังมีการให้สิทธิบัตรทรัพย์สินทางปัญญา (IP license) โดยไม่คิดค่าสิทธิ (royalty-free) ในกรณีที่เป็นการพัฒนาาร่วมกันระหว่าง SME และ A*STAR เป็นเวลา 36 เดือน ผ่านโครงการ Headstart ด้วยแนวคิด Model Factories ซึ่งริเริ่มโดย A*STAR-SIMTech และ the Advanced Remanufacturing Technology Centre SME สามารถค้นหาข้อมูลและได้มีประสบการณ์ในการใช้เทคโนโลยีหัตถอุตสาหกรรมขั้นสูง (advanced manufacturing technologies)
- (4) โครงการ Industry Transformation Programme ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อสนับสนุน 23 ภาคธุรกิจให้มีความสามารถในการจัดการนวัตกรรมในระดับอุตสาหกรรม
 - (5) โครงการ SMEs Go Digital initiative ซึ่งเริ่มในเดือนเมษายน พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) มีจุดมุ่งหมายที่จะช่วยเหลือ SME ให้สามารถใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน
 - (6) โครงการ Technology Adoption Programme (TAP) ดำเนินการโดย SPRING ทั้งนี้ โครงการ TAP มีความเกี่ยวข้องกับภาคส่วนที่ดูแลการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศและสนับสนุนความร่วมมือกันระหว่างสถาบันวิจัยภาครัฐ ผู้ดำเนินการด้านเทคโนโลยีภาคเอกชน สถาบันเกี่ยวกับการเรียนรู้ระดับสูง สมาคมทางการค้าและสหภาพการค้า รวมถึงภาคเอกชนที่มีการรวมตัวกัน (private sector integrators) โดยมุ่งเน้นการกำหนดและแปลงเทคโนโลยีใหม่ไปสู่แนวทางการแก้ปัญหาด้านผลิภาพการผลิต และสร้างความสามารถในการแข่งขันของ SME โดยโครงการ TAP จะช่วยภาคการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information technology management sectors) ในการกำหนดแนวทางในการสร้างและทำให้เกิดการรับเทคโนโลยี
 - (7) โครงการ Centre of Innovation (COIs) ดำเนินการโดย Enterprise Singapore ทั้งนี้โครงการ COIs ถูกก่อตั้งขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างสถาบันด้านการวิจัยและวิทยาลัยโพลิเทคนิคที่ได้รับการคัดเลือก เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการเบ็ดเสร็จเพื่อให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำแลบ การให้คำปรึกษาทางด้านเทคโนโลยี และหลักสูตรการอบรม รวมไปถึงการให้ความช่วยเหลือ SMEs เพื่อทดสอบและพัฒนาเทคโนโลยี โดย COI แต่ละแห่งจะมีความชำนาญในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่

- แตกต่างกัน ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ การบริหารห่วงโซ่อุปทาน สิ่งแวดล้อม แหล่งน้ำ อาหาร ทรัพยากรทางทะเล วัสดุ และวิศวกรรมความเที่ยงตรง (precision engineering) นอกจากนี้ SPRING ยังใช้ทุนสนับสนุนการพัฒนาความสามารถ (Capability Development Grant, CDG) ในการสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรม SME เช่น โครงการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศูนย์วิจัยและพัฒนาภายในองค์กร และโครงการความร่วมมือด้านนวัตกรรมกับบริษัทขนาดใหญ่ผ่านโครงการ PACT
- (8) สิงคโปร์ยังมีระบบแรงจูงใจทางภาษีสำหรับธุรกิจโดยเยาวชนและธุรกิจขนาดเล็ก ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการให้ความช่วยเหลือต่าง ๆ สามารถเข้าถึงได้ผ่านระบบสนับสนุนออนไลน์สำหรับ SME และมีกิจกรรมที่จัดขึ้นเป็นประจำ เช่น Singapore Week of Innovation and Technology

สำหรับประเด็นด้านทรัพย์สินทางปัญญา พบว่า ระบบโครงสร้างกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาของสิงคโปร์ยังมีความครอบคลุมและถือว่ามีความก้าวหน้าและเข้มแข็งเป็นลำดับต้น ๆ ของเอเชีย โดยสามารถเทียบเคียงได้กับมาตรฐานของสหภาพยุโรป (EU) เนื่องจากกฎหมายของสิงคโปร์เป็นระบบกฎหมายจารีตประเพณีเช่นเดียวกับอังกฤษ สำนักงานทรัพย์สินทางปัญญาแห่งสิงคโปร์ (Intellectual Property Office of Singapore - IPOS) เป็นหน่วยงานด้านนวัตกรรมที่ใช้เครือข่ายและความชำนาญในการผลักดันทรัพย์สินทางปัญญาให้เข้าสู่กระบวนการทางพาณิชย์เพื่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ IPOS มีฐานข้อมูลที่ครอบคลุมเกี่ยวกับเรื่องสิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และการออกแบบ และมีหน่วยงานที่สนับสนุนการสร้างความรู้และความสามารถทางด้านทรัพย์สินทางปัญญา เช่น สถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งสิงคโปร์ (IP Academy Singapore) และคลินิกธุรกิจทรัพย์สินทางปัญญา (IP business clinics) เป็นต้น¹¹²

การพัฒนาศึกษาและทักษะด้านการประกอบการ¹¹³

ระบบการศึกษาของสิงคโปร์เน้นการพัฒนาความคิดและทักษะแบบผู้ประกอบการตั้งแต่การเรียนรู้ของเด็กในโรงเรียน สำหรับกรอบ 21st Century Competencies (21CC) ซึ่งพัฒนาโดยกระทรวงศึกษาธิการ (Ministry of Education – MOE) ได้กำหนดคุณค่าและคุณสมบัติทั้งทางด้านสังคมและอารมณ์สำหรับนักเรียนทุกคนเพื่อเตรียมพร้อมเข้าสู่กำลังแรงงานทั้งในฐานะนายจ้าง ลูกจ้าง หรือผู้ประกอบการ ในกรอบ 21CC ผลลัพธ์อันพึงปรารถนาทางการศึกษา (Desired Outcomes of Education – DOEs) ครอบคลุมถึงการที่นักเรียนต้องมีแนวคิดแบบผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับทั้งแผนพัฒนา SME นโยบายการพัฒนาทักษะ แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ รวมถึงแผนยุทธศาสตร์อื่น ๆ ในการปลูกฝังแนวคิดด้านการประกอบการในโรงเรียน สิงคโปร์ใช้แนวทาง

¹¹² <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

¹¹³ สรุปจาก <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>

“การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์” (learning-through-experience approach) มากกว่าที่จะเป็นวิชาบังคับเกี่ยวกับการประกอบการ โดยมีการตระหนักถึงความสนใจที่หลากหลายของนักเรียน และให้การเรียนรู้ด้านการประกอบการเป็นกิจกรรมในหลักสูตรคู่ขนาน นอกจากนี้ การพัฒนาด้านแนวคิดและทักษะในการประกอบการยังถูกรวมอยู่ในหลักสูตรระดับชาติสำหรับวิชาหรือสาขาวิชาต่าง ๆ ในระบบการศึกษา เช่น ในโรงเรียนวิทยาลัยโพลิเทคนิคและสถาบันการศึกษาที่เน้นด้านเทคนิค (Institutes of Technical Education – ITE)

โดยนโยบายและการผลักดันจะมีการเริ่มต้นจากระดับมัธยมศึกษา มีโครงการและกิจกรรมด้านการประกอบการสำหรับนักเรียนที่มีความสนใจ ตัวอย่างเช่น โครงการ Applied Learning Programme (ALP) in Business and Entrepreneurship โดยโครงการนี้ช่วยให้นักเรียนได้ประยุกต์ใช้ทักษะและความรู้ที่เรียนในโรงเรียนกับสถานการณ์ความเป็นจริงในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ซึ่งกำลังดำเนินการอยู่ในโรงเรียนมัธยมแปดแห่ง และกระทรวงศึกษาธิการคาดหวังว่าโครงการนี้จะได้ถูกดำเนินการในโรงเรียนมัธยมทุกแห่ง โดยเป็นเนื้อหาที่เสริมจากด้านวิชาการ นอกจากนี้ ALP ยังถูกนำไปใช้ในกับระดับประถมศึกษา โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) มีมากกว่า 80 โรงเรียนจาก 191 โรงเรียนทั่วประเทศ ที่ได้นำ ALP ไปใช้ และทางกระทรวงคาดว่าทุกโรงเรียนในระดับประถมศึกษาจะนำโครงการนี้ไปปฏิบัติภายในปี พ.ศ. 2566 (ค.ศ. 2023)

แนวทางของสิงคโปร์ในการฝึกอบรมด้านการประกอบการกำลังได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมเกี่ยวกับการศึกษาด้านการประกอบการซึ่งเดิมที่ดำเนินการโดยภาครัฐได้เปลี่ยนมือไปสู่การนำโดยภาคเอกชน ตัวอย่าง เช่น Action Community for Entrepreneurship ซึ่งริเริ่มโดย MTI เพื่อกระตุ้นให้เกิดการสร้างนวัตกรรมและการประกอบการในระดับประเทศได้ถูกปรับโครงสร้างในปี พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014) โดยให้เอกชนเป็นผู้นำและมีรัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุน สถาบันการจัดการแห่งสิงคโปร์ (Singapore Institute of Management- SIM) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำในการให้ความรู้ด้านการประกอบการและการฝึกอบรมทักษะด้านอาชีพก็ถูกก่อตั้งขึ้นโดยแตกตัว (spin-off) มาจากคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจสิงคโปร์ (Singapore Economic Development Board, EDB) ในปัจจุบัน SIM มีศูนย์กลางด้านการประกอบการที่เรียกว่า Platform E ซึ่งสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการที่ครอบคลุมเพื่อผลิตผู้นำด้านการประกอบการ นอกจากนี้ยังมีทั้งสถาบันของภาคเอกชนและมหาวิทยาลัยที่ให้การฝึกอบรมด้านการประกอบการ เช่น สถาบันเทคโนโลยีแห่งสิงคโปร์ (Singapore Institute of Technology - SIT) ซึ่งมีโครงการพัฒนาผู้ประกอบการสำหรับผู้ที่ไม่ใช่นักศึกษาของทางสถาบัน อีกตัวอย่างคือโครงการ Make the Change ที่แตกตัวมาจาก Chatsworth Medi@rt Academy ซึ่งเป็นสถาบันสอนการออกแบบภาคเอกชน ที่มีโครงการทั้ง E-Entrepreneurship for Youth Programme, Social Entrepreneurship Programme และ Social Entrepreneurship Mentorship.

นอกจากนี้รัฐบาลสิงคโปร์ยังพยายามสร้างเครือข่ายเพื่อเป็นช่องทางสำหรับผู้ประกอบการที่มีพรสวรรค์จากทั้งสถาบันภาคเอกชนและมหาวิทยาลัย เช่น ในโครงการ SME Talent Programme ซึ่ง SPRING ช่วยเหลือให้ SME ท้องถิ่นสามารถดึงดูดนักเรียนที่มีความสามารถจาก ITE วิทยาลัยโพลีเทคนิค และมหาวิทยาลัย นอกจากนี้ IE Singapore ยังร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในพื้นที่ในการสนับสนุนเพื่อส่งผู้ที่มีความสามารถจากสิงคโปร์ไปฝึกงานในต่างประเทศ การที่ในปัจจุบันกิจกรรมเกี่ยวกับการประกอบการส่วนมากถูกดำเนินการโดยภาคเอกชน จึงไม่ได้ถูกติดตามหรือประเมินโดยรัฐบาล

ประเทศไต้หวัน

สำหรับประเทศไต้หวันถือได้ว่ามีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นลำดับ 7 ของเอเชีย เป็นประเทศที่อยู่ในกลุ่มเศรษฐกิจก้าวหน้าตามการจัดโดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศ และเป็นประเทศที่อยู่ในกลุ่มรายได้สูงจากการจัดอันดับของธนาคารโลก รัฐบาลไต้หวันมีความพยายามอย่างต่อเนื่องในการออกนโยบายและมาตรการเพื่อช่วยในการพัฒนา SME ซึ่งได้ถูกนำไปดำเนินการโดยหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยเหลือ SME ทั้งในด้านเงินทุน การรับประกันสินเชื่อ การตลาด การเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ การยกระดับเทคโนโลยีและการเปลี่ยนผ่าน การส่งเสริมสตาร์ทอัพ กลไกในการบ่มเพาะและเร่งรัด นโยบายการค้าเสรี และการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมด้านกฎหมายข้อบังคับ

Feng (2016) กล่าวว่า ไต้หวันส่งเสริมการประกอบการทั่วประเทศ โดยเฉพาะการประกอบการโดยผู้ประกอบการรุ่นใหม่โดยใช้ 4 กลยุทธ์หลัก ได้แก่ การลดหย่อนข้อกำหนดหรือกฎเกณฑ์ต่าง ๆ การสร้างเครือข่ายการระดมทุน และการบ่มเพาะ นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2558 คณะกรรมการนวัตกรรมและการประกอบการ (The Committee of Innovation and Entrepreneurship) มีหน้าที่ในการประสาน 4 แนวทางในการส่งเสริมผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรม ได้แก่ นวัตกรรมด้านสังคมและผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ระบบนิเวศด้านนวัตกรรม ความเชื่อมโยงกับนานาชาติ และสิ่งแวดล้อมทางด้านกฎหมาย

จะเห็นได้ว่าในช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมา ไต้หวันมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ เช่น Giant ซึ่งเป็นผู้ผลิตจอร์จียาน และ ACER, Asus, Foxconn, และ TSMC ซึ่งเป็นผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ รวมถึง HTC ในฐานะผู้ผลิตโทรศัพท์มือถือ¹¹⁴ การที่ไต้หวันมีจุดแข็งในเรื่องการผลิตฮาร์ดแวร์และเซมิคอนดักเตอร์ทำให้ไต้หวันเป็นหนึ่งในสี่เสือทางเศรษฐกิจของเอเชียในช่วงครึ่งหลังของศตวรรษที่ยี่สิบควบคู่ไปกับ

¹¹⁴ <https://startup.sme.gov.tw/why-taiwan>

ฮ่องกง สิงคโปร์ และเกาหลีใต้ อย่างไรก็ตามในขณะที่อีกทั้งสามประเทศประสบความสำเร็จในการเข้าสู่อุตสาหกรรมดอทคอม ได้หันซึ่งเน้นเรื่องฮาร์ดแวร์กลับพลาดโอกาสที่จะเข้าสู่กระแสนี้¹¹⁵

ในอดีตรัฐบาลไต้หวันมีความพยายามที่จะดำเนินมาตรการเพื่อส่งเสริมสตาร์ทอัพในไต้หวัน โดยภายใต้แผนพัฒนาแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2555 (ROC Plan for National Development in 2012) ได้มีการระบุแนวทางและมาตรการในการสร้างเศรษฐกิจที่มีนวัตกรรมและพลวัต (innovative and dynamic economy) ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (S&T) ผ่านการวิจัยและพัฒนา (R&D) โดยสนับสนุนศูนย์วิจัยนวัตกรรมที่เป็นความร่วมมือระหว่างภาคอุตสาหกรรมและภาคการศึกษา (industry-academia joint venture innovation R&D Centers) และสตาร์ทอัพซึ่งเป็นธุรกิจที่เป็นผลมาจากการวิจัยดังกล่าวภายใต้โครงการ Start-up Taiwan¹¹⁶

การสนับสนุนสตาร์ทอัพในไต้หวันมีความชัดเจนขึ้นในปี พ.ศ. 2557 โดยสภาพัฒนาแห่งชาติ (National Development Council – NDC) ได้รับการอนุมัติโดยสภามบริหาร (Executive Yuan) ได้เริ่มโครงการ “HeadStart Taiwan” ในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2557 ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อสนับสนุนให้เกิดระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับสตาร์ทอัพในไต้หวัน โดยมีสามกลยุทธ์หลักคือ (1) ผ่อนคลายกฎระเบียบ (deregulation) (2) การลงทุนจากต่างประเทศ และ (3) สร้างคลัสเตอร์ (cluster) สำหรับสตาร์ทอัพ อีกทั้ง มีการจัดกิจกรรม NDC Ignite Startup Taiwan 3.0¹¹⁷

ในปี พ.ศ. 2558 ไต้หวันก่อตั้ง Taiwan Startup Stadium (TSS) เพื่อเป็นคลัสเตอร์เชิงกายภาพในกรุงไทเป เริ่มโครงการในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2558 โดยทำหน้าที่เป็นฐานให้กับสตาร์ทอัพและเป็น “สะพาน” เชื่อมระหว่างสตาร์ทอัพในไต้หวันกับตลาดระหว่างประเทศ¹¹⁸ โดยมีสมาชิกมากกว่า 130 กลุ่ม ซึ่งทั้งหมดเป็นสตาร์ทอัพที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ต และร้อยละ 30 ของผู้ร่วมก่อตั้งสตาร์ทอัพที่เป็นสมาชิกเป็นชาวต่างชาติ TSS ไม่ได้ลงทุนเงินให้กับสตาร์ทอัพแต่เน้นการสนับสนุนทรัพยากรและแหล่งความรู้ต่าง ๆ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เช่น กิจกรรม Accelerator Bootcamp, CEO Day เพื่อให้เหล่าผู้ร่วมก่อตั้งสตาร์ทอัพมารวมตัวกันเพื่อพูดคุยในหลากหลายประเด็น เช่น วัฒนธรรมองค์กร ปัญหาเกี่ยวกับบุคลากร และ Team Sheet Bootcamp ซึ่งสอนวิธีเจรจาต่อรองกับนักลงทุน โดยเฉพาะนักลงทุนต่างชาติ เน้นความเข้าใจในเงื่อนไข ข้อสัญญา เอกสารในการทำข้อตกลง เพื่อจะได้สื่อสารกับนักลงทุนได้ดีขึ้น และนำมาสู่ข้อตกลงที่ดีในที่สุด นอกจากนี้ยังมีโครงการ Founders League Mentor Program

¹¹⁵ <https://www.redherring.com/features/made-taiwan-asian-tiger-still-searching-startup-stripe>

¹¹⁶ <https://www.ndc.gov.tw/en/cp.aspx?n=B9F3146604B0ED4E>

¹¹⁷ <https://e27.co/startup/taiwan-startup-stadium>

¹¹⁸ <https://www.startupstadium.tw/origins>

รวมถึงกิจกรรม ROCK the MIC เพื่อคัดเลือกสตาร์ทอัพเปิดตัวในต่างประเทศ เช่น ในงาน Slush Asia, RISE Conference¹¹⁹ ¹²⁰ นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2558 ไต้หวันมีการตั้งศูนย์วิสาหกิจเพื่อสังคม (Jinhua Social Enterprise Hub) และศูนย์บริการเบ็ดเสร็จสำหรับสตาร์ทอัพ (One-Stop Service Startup Hub)¹²¹

จุดเปลี่ยนสำคัญสำหรับระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพคือ ในเดือนกันยายน พ.ศ. 2559 รัฐบาลไต้หวันได้กำหนดเป้าหมายในการเป็น “ซิลิคอนวัลเลย์แห่งเอเชีย” (Asia Silicon Valley) โดยเลือกเมืองไถ่หยวนซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มอุตสาหกรรม (industrial clusters) และเป็นแหล่งรวมของแรงงานที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีเพื่อเป็นเมืองต้นแบบในการพัฒนา โดยมีแนวคิด “หนึ่งระบบนิเวศ สองเป้าหมายวัตถุประสงค์ สามการเชื่อมโยง และสี่ยุทธศาสตร์ (one ecosystem, two objectives, three links and four strategies) ได้แก่¹²²

- หนึ่งระบบนิเวศที่เน้นสำหรับสตาร์ทอัพที่มีนวัตกรรมผ่านการวิจัยและพัฒนา
- สองวัตถุประสงค์คือ เพื่อ 1) กระตุ้นให้เกิดระบบนิเวศนั้น และ 2) ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา นวัตกรรมสำหรับอุตสาหกรรม “อินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง (Internet of Things – IoT)”
- สามการเชื่อมโยง จะเป็นการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมท้องถิ่นกับตลาดโลก และเชื่อมโยงกับอนาคต
- สี่ยุทธศาสตร์ ได้แก่ (1) สร้างระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการที่เข้มแข็งโดยการปลูกฝังการพัฒนาทักษะด้านนวัตกรรม การให้ทุนเพื่อขยายธุรกิจ และการปรับปรุงกฎหมายให้เป็นมิตรกับสตาร์ทอัพ (2) ก่อตั้งศูนย์บริการครบวงจร (one-step service center) เพื่อผนวกความสามารถในเชิงวิจัยและพัฒนาจากซิลิคอนวัลเลย์และคลัสเตอร์ด้านนวัตกรรมระดับโลกอื่น ๆ รวมถึงการมีส่วนร่วมอย่างจริงจังในประเด็นเกี่ยวกับการกำหนดมาตรฐานระหว่างประเทศและการรับรองเทคโนโลยี IoT (3) ผนวกความได้เปรียบของไต้หวันในเรื่องฮาร์ดแวร์กับแอปพลิเคชันซอฟต์แวร์ และการนำงานวิจัยจากมหาวิทยาลัยและสถาบันต่าง ๆ ไปสู่เชิงพาณิชย์ และ (4) สร้างสิ่งแวดล้อมทางอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูง

โดยแผนการดังกล่าวจะดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2566 โดย ในปี พ.ศ. 2560 มีการจัดสรรงบประมาณจำนวน 11.3 พันล้านเหรียญไต้หวัน (357.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) สำหรับโครงสร้างพื้นฐานด้านอินเทอร์เน็ต บริการบรอดแบนด์สำหรับเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ อีคอมเมิร์ซ แอปพลิเคชัน การทดสอบระบบ

¹¹⁹ https://themomentum.co/taiwan-startup-stadium_techsauce

¹²⁰ <https://meet.bnext.com.tw/intl/articles/view/37918>

¹²¹ Feng (2016)

¹²² <https://www.roc-taiwan.org/uploads/sites/18/2016/12/Asian-Silicon-Valley-Development-Plan.docx>

(test beds) ความร่วมมือระหว่างอุตสาหกรรมและมหาวิทยาลัย และพัฒนาบุคลากรด้านเทคโนโลยี และการปรับปรุงกฎหมาย โดยได้กำหนดงบประมาณจำนวน 5.7 พันล้านเหรียญไต้หวัน (180.5 ล้านเหรียญสหรัฐ) สำหรับแผนงานและโครงการในปี พ.ศ. 2560 หลังจากนั้นงบประมาณจะถูกจัดสรรตามความต้องการที่แท้จริง และการใช้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเป้าหมายของโครงการคือเพิ่มส่วนแบ่งของไต้หวันในตลาดโลกด้าน IoT จากร้อยละ 3.8 ในปี 2015 เป็นร้อยละ 4.2 ในปี พ.ศ. 2563 และร้อยละ 5 ในปี พ.ศ. 2568 รวมถึงการสร้างบริษัทที่สามารถเข้าสู่ขั้นตอน exit ได้ 100 ราย¹²³ โดยมี Asia Silicon Valley Development Agency (ASVDA) ซึ่งขึ้นตรงกับสภาพัฒนาแห่งชาติ (NDC) เป็นหน่วยงานหลักในการดำเนินงานและประสานงานกับหน่วยงานอื่น ๆ¹²⁴

ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2561 สภาพัฒนาแห่งชาติได้ปรึกษาหารือกับชุมชนสตาร์ทอัพท้องถิ่นและหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพในการกำหนดแผนปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem) ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมระหว่างกระทรวงและได้รับการรับรองจากสภาบริหารในเดือนกุมภาพันธ์ 2018 โดยแผนปฏิบัติการดังกล่าวประกอบไปด้วยห้ากลยุทธ์หลักและ 40 มาตรการที่เป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง 13 หน่วยงานของรัฐ โดยมีเป้าหมายและยุทธศาสตร์ซึ่งได้รับการรับรองจากสภาบริหารดังต่อไปนี้¹²⁵

สำหรับการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาคส่วนต่าง ๆ นั้น ภาครัฐมีทั้งการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ (Feng, 2016) การส่งเสริมความร่วมมือระหว่างการประกอบการที่ใช้เทคโนโลยี (technology entrepreneurship) และสถาบันการศึกษา Lee and Lai (2005) กล่าวว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 องค์กร Small and Medium Enterprise Administration (SMEA) ของไต้หวันได้ส่งเสริมสถาบันต่าง ๆ ในการตั้งศูนย์บ่มเพาะเพื่อส่งเสริมสตาร์ทอัพและนวัตกรรม สำหรับความพยายามในการสร้างความเชื่อมโยงของสตาร์ทอัพไต้หวันกับนานาชาตินั้น ในปี พ.ศ. 2558 ภาครัฐมีการตั้ง Taiwan Startup Stadium (TSS) เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างสตาร์ทอัพของไต้หวันกับตลาดต่างประเทศ โดย TSS มีบทบาทในการโค้ชสตาร์ทอัพไต้หวันให้เข้าสู่ตลาดโลกผ่านโครงการต่าง ๆ เพื่อสร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในระดับนานาชาติ

¹²³

https://www.ndc.gov.tw/en/News_Content.aspx?n=0E2DCBAA6CB72F12&sms=B079565EECDD8520&s=A9D2375BF5E7E2DA

¹²⁴ <https://www.asvda.org/eng/ava/index.aspx#org>

¹²⁵ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

กรอบนโยบายในด้านยุทธศาสตร์ การวางแผน การออกแบบ และความร่วมมือ

ในที่นี้จะกล่าวถึงกรอบนโยบายสำหรับการพัฒนา SMEs และสตาร์ทอัพในไต้หวัน

ยุทธศาสตร์ของรัฐสำหรับ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2560 ถึง พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2017-2018) เน้นเรื่อง (1) การปรับปรุงบริการทางการเงินและเงินทุนและสร้างความเข้มแข็งในการลงทุนใน SME (2) การเพิ่มการวิจัยและพัฒนา และการส่งเสริมการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงสำหรับ SME (3) การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับสตาร์ทอัพ และกลไกด้านการบ่มเพาะและเร่งรัด (4) การพัฒนาอุตสาหกรรมท้องถิ่นโดยการพัฒนาอย่างลึกซึ้งทั้งทางด้านการตลาดและการขยายธุรกิจ และ (5) มาตรการของรัฐอื่น ๆ ในการสนับสนุน SME เช่น การจัดซื้อโดยภาครัฐ นโยบายการให้กู้ยืมสำหรับโครงการพิเศษ และความยืดหยุ่นในเรื่องข้อบังคับ โครงการจำนวนมากและมาตรการต่าง ๆ ได้ถูกนำมาใช้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเหล่านี้ ในแต่ละปี รัฐบาลไต้หวันปรับปรุงยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME เพื่อให้สะท้อนความเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมทางเศรษฐกิจในไต้หวันและในระดับโลก รวมถึงการทำแผนและดำเนินโครงการเพื่อกระตุ้นความสามารถในการแข่งขันของ SME เพื่อให้เกิดการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ โดยมีการออกแนวทางและมาตรการใหม่ ๆ ที่จะเพิ่มการใช้นวัตกรรมสำหรับ SME ในสาขาที่หลากหลายต่าง ๆ การสร้างความสามารถในการเพิ่มมูลค่า รวมถึงการเปลี่ยนแปลง SME เข้าสู่การเป็นสังคมดิจิทัล และโครงการส่งเสริมการผลิตอัจฉริยะ (Smart Manufacturing Promotion Program) ซึ่งเน้นการเพิ่มความสามารถของอุตสาหกรรมในการแข่งขัน การสร้างระบบนิเวศสำหรับการบ่มเพาะในระดับนานาชาติและโครงการเร่งรัดสตาร์ทอัพ รวมถึงการลงทุนแบบเองเจิ้ลได้ถูกนำมาใช้เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับสตาร์ทอัพ¹²⁶

สำหรับนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพของไต้หวัน หลังจากมีการหารือกับชุมชนสตาร์ทอัพและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง National Development Council (NDC) ได้กำหนดกรอบแผนปฏิบัติการส่งเสริมระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem) และถูกนำเสนอต่อการประชุมร่วมระหว่างกระทรวงต่าง ๆ ในเรื่องการกระตุ้นการลงทุนในไต้หวัน โดยแผนดังกล่าวผ่านการอนุมัติในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2561 ทั้งนี้ เป้าหมายของแผนดังกล่าว คือ (1) มีสตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์นเกิดขึ้นภายในสองปีเป็นจำนวนหนึ่งราย และสามารถภายในหกปี (2) เกิดการระดมทุนเพื่อขยายกิจการของสตาร์ทอัพไต้หวันจำนวนห้าพันล้านเหรียญไต้หวันต่อปีในช่วงห้าปีข้างหน้า และทำให้ไต้หวันกลายเป็นศูนย์กลางด้านแหล่ง

¹²⁶ https://book.moeasmea.gov.tw/book/doc_detail.jsp?pub_SerialNo=2018A01334&click=2018A01334#

เงินทุนของสตาร์ทอัพในเอเชีย โดยภายใต้แผนดังกล่าวมีการนำเสนอ 5 กลยุทธ์ 40 มาตรการ ซึ่งเป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง 13 หน่วยงาน ในการเสริมสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพ โดย 5 กลยุทธ์ ดังกล่าว ประกอบด้วย¹²⁷

1. การจัดสรรเงินทุนที่เพียงพอให้กับสตาร์ทอัพที่อยู่ในขั้นเริ่มต้น
2. การพัฒนาและปรับปรุงกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ
3. การสร้างความร่วมมือระหว่างสตาร์ทอัพและภาครัฐ
4. การสร้างช่องทางที่หลากหลายสำหรับสตาร์ทอัพในการออกจากธุรกิจ (exit channels)
5. การช่วยเหลือให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงตลาดโลก

ทั้งนี้แผนปฏิบัติการดังกล่าวเป็นการบูรณาการงานด้านสตาร์ทอัพต่าง ๆ เข้าด้วยกันอยู่ในภาพเดียว มีการกำหนดบทบาทความรับผิดชอบให้กับหน่วยงานต่าง ๆ ที่ชัดเจน และไม่ซ้ำซ้อน สำหรับรายละเอียดของแผนปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนระบบนิเวศสตาร์ทอัพในไต้หวันแสดงในตารางที่ 5.3

ในด้านการปรับปรุงกฎระเบียบต่าง ๆ โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ ตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2560 ไต้หวันได้ทำ Startup Regulatory Adjustment Platform เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในเศรษฐกิจดิจิทัลทำให้เกิดสตาร์ทอัพต่าง ๆ และมีรูปแบบธุรกิจ (business models) ใหม่ที่ยากที่จะระบุตายตัวว่าอยู่ในอุตสาหกรรมประเภทใด ทำให้เกิดความยุ่งยากและไม่ชัดเจนเกี่ยวกับกฎหมายหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สภาพัฒนาแห่งชาติจึงได้ริเริ่มโครงการ Startup Regulatory Adjustment Platform ผ่านเว็บไซต์ <http://law.ndc.gov.tw/> ในเดือนตุลาคม 2560 เพื่อเป็นช่องทางหลักในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยสตาร์ทอัพสามารถส่งคำร้องผ่านเว็บไซต์เพื่อพิจารณาและเข้าสู่กระบวนการสื่อสารกับหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง¹²⁸ โดยภายในปี พ.ศ. 2561 มีการให้ความชัดเจนกับข้อกฎหมายที่คลุมเครือผ่าน Startup Regulatory Adjustment Platform 16 ครั้ง¹²⁹

การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ในการส่งเสริมและการพัฒนา SME สำนักงานกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม กระทรวงเศรษฐกิจ (Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs - SMEA, MOEA) ได้ดำเนินการเพื่อให้การสนับสนุนทางการเงินและบริการด้านเงินทุนกับ SME เช่น การประกันสินเชื่อ การให้สินเชื่อ

¹²⁷ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

¹²⁸ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=0B881158C3EE8B32

¹²⁹ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

ในระยะสั้น และการให้คำแนะนำเรื่องเงินทุน ซึ่งมาตรการเหล่านี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยให้ SME ได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน ตัวอย่างมาตรการที่เกี่ยวข้อง เช่น การจัดการการประกันสินเชื่อโดยกองทุนประกันสินเชื่อสำหรับ SME การให้ความช่วยเหลือธุรกิจเริ่มต้นใหม่ การเริ่มโครงการ Phoenix Loan scheme สำหรับกิจการขนาดเล็ก (micro-enterprise) การใช้ firefly Mutual Guarantee scheme สำหรับช่วย SME ทั้งในส่วนต้นน้ำ (upstream) กลางน้ำ (midstream) และปลายน้ำ (downstream) ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ได้เงินทุนในอัตราดอกเบี้ยที่พึงพอใจ รวมถึงการจัดแผนการลงทุนใน SME ซึ่งจะช่วยให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น

ตารางที่ 5.3 แผนปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพในไต้หวัน

แผนปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ					
เป้าหมาย	1) มีสตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์นเกิดขึ้นภายในสองปีเป็นจำนวนหนึ่งราย และสามารถภายในหกปี 2) เกิดการระดมทุนเพื่อขยายกิจการของสตาร์ทอัพไต้หวันจำนวนห้าพันล้านเหรียญไต้หวันต่อปีในช่วงห้าปีข้างหน้า และทำให้ไต้หวันกลายเป็นศูนย์กลางด้านแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในเอเชีย				
กลยุทธ์ 5 ด้าน	1. จัดสรรเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพที่อยู่ในระยะเริ่มต้น (providing ample early-stage funding for startups)	2. พัฒนาด้านทักษะและการปรับกฎระเบียบ (developing talent and adjusting regulations)	3. การสร้างความเป็นหุ้นส่วน (partnership) ระหว่างสตาร์ทอัพและรัฐ	4. ส่งเสริมช่องทาง exit สำหรับสตาร์ทอัพที่หลากหลาย	5. สนับสนุนให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงตลาดโลก
	ผลักดันการลงทุนแบบแองเจิล -ให้แรงจูงใจทางด้านภาษีแก่นักลงทุนแองเจิลโดยสอดคล้องกับการปรับบทบัญญัติว่าด้วยนวัตกรรมด้านอุตสาหกรรม (Statute for Industrial Innovation) (MOEA) -ตอบสนองความต้องการด้านเงินทุนในระดับตั้งต้น (seed) และช่วงแรก (early) ผ่านโครงการลงทุนธุรกิจแองเจิล (Business Angel Investment Program) จำนวน 1 พันล้านเหรียญไต้หวัน (NDF)	ปลูกฝังและสรรหาผู้มีความสามารถพิเศษ (talent) -ดำเนินการด้านกฎหมายการสรรหาและจ้างแรงงานต่างชาติวิชาชีพ (Act for the Recruitment and Employment of Foreign Professionals) และสนับสนุนแรงงานที่มีทักษะสูงผ่านการออกบัตรทองการจ้างงาน (Employment Gold Cards) (NDC) -ยกระดับ “Contact Taiwan” ให้เป็นช่องทางออนไลน์หลักสำหรับการสรรหาทั้งผู้ที่มีความสามารถพิเศษจากต่างชาติและชาวไต้หวันที่อยู่ในต่างประเทศ (NDC, MOEA) -สร้างกลยุทธ์ในการดึงดูดนักศึกษาและผู้ที่มีความสามารถจากเอเชียตะวันออกเฉียงใต้สู่ไต้หวัน (MOE)	ขยาย (expand) และกระจาย (diversify) ความร่วมมือ -ส่งเสริมการจัดซื้อจากสตาร์ทอัพโดยภาครัฐ (government’s procurement) (PCC) -ช่วยให้สตาร์ทอัพเป็นซัพพลายเออร์ให้กับการจัดซื้อโดยภาครัฐ (MOEA) -จัดกิจกรรม hackathons และ open APIs เพื่อกระตุ้นให้สตาร์ทอัพเข้ามามีส่วนในกิจการของรัฐ เช่น แอปพลิเคชันเกี่ยวกับการเดินทางอัจฉริยะ (MOEA, MOTC) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) -ประเมินและให้ข้อมูลด้านการแพทย์กับธุรกิจสำหรับการพัฒนาแอปพลิเคชันที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรม (MOHW) -ใช้ข้อมูลเปิดจากภาครัฐในการแก้ไขประเด็นปัญหาในท้องถิ่นและ	ลดหย่อนข้อบังคับในเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนในครั้งแรก (IPO) -รวมธุรกิจอีคอมเมิร์ซให้อยู่ในประเภทที่สามารถซื้อขายหุ้นได้โดยตรง (over-the-counter market listing) (FSC) -ปรับให้คุณสมบัติในการธุรกิจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (market listing) สำหรับบริษัทที่ยังไม่มีกำไร เพื่อให้ครอบคลุมสตาร์ทอัพที่ยังไม่มีกำไรในการเข้าถึงแหล่งทุนในตลาดหลักทรัพย์ (FSC)	นำเข้าทรัพยากรจากต่างประเทศ -เชิญสตาร์ทอัพ, accelerators และ venture capitalist จากประเทศเป้าหมายเดินทางมาไต้หวัน และให้บริการจับคู่ธุรกิจ (business matchmaking services) (MOFA, MOEA) -สนับสนุนให้นักธุรกิจไต้หวันที่อยู่ในต่างประเทศกลับมาลงทุนในสตาร์ทอัพและช่วยสร้างช่องทางธุรกิจในการเชื่อมต่อกับต่างประเทศ (overseas business channels) (OCAC) -สร้าง Taiwan Tech Arena (TTA) และดึงดูด accelerators ให้เข้ามาตั้งสาขาในไต้หวัน เชื่อมต่อกับผู้ให้คำปรึกษา และปลูกฝังการสร้างทีมในระดับ word-class (MOST)

		-ลดหย่อนข้อจำกัดในการจ้างแรงงานต่างชาติที่มีความสามารถพิเศษในอุตสาหกรรม 5+2 และลดหย่อนข้อบังคับด้านทุนต่อรายได้ของธุรกิจสำหรับสตาร์ทอัพที่รับนักศึกษาฝึกงานต่างชาติ (MOL, MOEA) -สนับสนุนมหาวิทยาลัยในการช่วยเหลือให้นักศึกษาได้ฝึกงานในสตาร์ทอัพ (MOE) -สร้างฐานข้อมูลผู้ให้คำปรึกษา (mentor) และเชิญผู้จัดการในระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมมาให้คำปรึกษากับกิจการขนาดกลางและเล็ก (MOEA)	ช่วยธุรกิจในการสร้างคลังข้อมูลขนาดเล็ก (data marts) (MOEA)		
	สร้างความร่วมมือที่เข้มแข็งกับ Venture Capitalists -ร่วมมือกับองค์กร venture capital ในระดับ Tier-1 เพื่อส่งเสริมการลงทุนและความร่วมมือในอุตสาหกรรมที่สำคัญในอนาคต เช่น AI, IoT, AR/VR, และชีวการแพทย์ (Biomedical Industry) (NDF) -ลดความเข้มงวดในการลงทุน venture capital ผ่านกองทุนการพัฒนาแห่งชาติในสัดส่วนร้อยละ 30 คิดเป็นจำนวน 1 พันล้านเหรียญได้หวัน (NDF)	ปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบ -จัดตั้งช่องทางออนไลน์ด้านภาษีสำหรับสตาร์ทอัพในการให้ข้อมูลและเอกสารที่จำเป็นในการจดทะเบียนบริษัท ยื่นภาษี การสมัครรับสิทธิประโยชน์ด้านภาษี ภาษีในการควบรวมกิจการ (M&A) และการตัดจำหน่ายค่าความนิยม (goodwill amortization) (MOF) -ส่งเสริมบทบาทแพลตฟอร์มในการปรับใช้กฎหมายสำหรับสตาร์ทอัพ (Startup Regulatory Adjustment Platform) เพื่อให้เกิดความชัดเจนเกี่ยวกับกฎหมายที่	ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างธุรกิจขนาดใหญ่และขนาดเล็ก -ช่วยเหลือบริษัทในการมีส่วนร่วมกับสตาร์ทอัพ เช่น การเข้าร่วมกิจกรรมของสตาร์ทอัพ การเปิดตัวโครงการ incubation หรือการสร้างผู้ประกอบการภายในบริษัท (intra-preneurship) (MOEA) -ช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการรุ่นที่สอง (2nd generation) นำนวัตกรรมมาใช้กับธุรกิจครอบครัว (MOEA) -สนับสนุนให้บริษัทมีการให้คำปรึกษา (mentorship) และ	สนับสนุนการเข้าซื้อสตาร์ทอัพโดยบริษัท (corporate acquisition of startups) -ทบทวนกฎหมายการควบรวมกิจการ โดยเฉพาะในเรื่องประโยชน์ของมาตรการภาษี และประเมินความจำเป็นในการแก้ไข (MOEA, MOF) -ปรับปรุงและเร่งกระบวนการทางธุรกรรมสำหรับการตรวจสอบการเข้าซื้อกิจการโดยนักลงทุนต่างชาติ (MOEA) -รวมลงทุนกับภาคเอกชนในเปลี่ยนแปลงผ่านธุรกิจและการ	ช่วยเหลือการพัฒนาธุรกิจ -ให้คำปรึกษาปรึกษาเพื่ออำนวยความสะดวกในการเข้าประเทศ (soft-landing consultation) และบริการจับคู่ธุรกิจสำหรับสตาร์ทอัพต่างชาติผ่านสำนักงานของรัฐบาลได้หวันในต่างประเทศ (MOEA) -ตั้งหน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในอิสราเอลเพื่อช่วยเหลือสตาร์ทอัพได้หวันในการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดอิสราเอล -ส่งสตาร์ทอัพที่ได้รับการคัดเลือกไปยัง accelerators ในต่างประเทศเพื่อเชื่อมต่อกับนัก

	-ลดหย่อนข้อบังคับว่ากองทุนพัฒนาแห่งชาติต้องลงทุนในบริษัทที่จดทะเบียนได้ในวันร้อยละ 50 (NDF) -ดำเนินการยกเว้นภาษีสำหรับการลงทุน venture capital ในหุ้นส่วนจำกัด (limited partnership) ภายใต้บทบัญญัติว่าด้วยนวัตกรรมด้านอุตสาหกรรม (MOEA)	มีความคลุมเครือสำหรับธุรกิจใหม่ (NDC) -แก้ไขกฎหมายบริษัท (Company Act) เพื่อให้ความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจของสตาร์ทอัพ เช่น อนุญาตให้มีการออก หุ้นสามัญชนิดที่ไม่ระบุมูลค่าหุ้น (no par value stocks) สิทธิในการออกหลายเสียง (multiple voting rights) และหุ้นกู้แปลงสภาพ (convertible bonds) (MOEA)	ทรัพยากรเพื่อช่วยเหลือทีมผู้ประกอบการระดับมหาวิทยาลัยเพื่อให้สามารถสร้างบริษัทสตาร์ทอัพได้ (MOST)	ควมรวมกิจการจำนวนหนึ่งแสนล้านเหรียญไต้หวัน ผ่านกองทุนนวัตกรรมด้านอุตสาหกรรมและการเปลี่ยนผ่าน (Industrial Innovation and Transformation Fund) (NDC)	ลงทุนหรือหุ้นส่วนทางธุรกิจระดับนานาชาติ -นำสตาร์ทอัพไปยังงานจัดแสดงระดับโลก (เช่น CES และ MWC) รวมถึงให้การอุดหนุนสตาร์ทอัพในการเข้าร่วมกิจกรรม (MOST, MOEA) -สร้าง Startup Terrace ในเขตหลินไค่ว (Linkou) เพื่อเป็นฐานในการสร้างและแสดงนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี
	อำนวยความสะดวกในเรื่องการลงทุนและการเงิน -ปรับปรุงขั้นตอนทั้งหมดที่ระบุไว้ในบทบัญญัติว่าด้วยการลงทุนจากต่างชาติ โดยให้สามารถส่งเอกสารได้หลังจากเกิดการลงทุนแล้ว โดยมีข้อยกเว้นในบางกรณี (MOEA) -ออกการรับรองโดยตรง (direct guarantee) ให้กับผู้ชนะการแข่งขันสตาร์ทอัพโดยการันตีทางการเงินร้อยละ 95 (MOEA)				สร้างความเข้มแข็งในการออกสู่ระดับนานาชาติ -จัดให้สื่อมวลชนนานาชาติและตัวแทนจากต่างประเทศที่มีฐานในไต้หวันเพื่อเยี่ยมชมชุมชนสตาร์ทอัพและกิจกรรมต่าง ๆ (MOFA) -สร้างความเข้มแข็งในการออกสู่ต่างประเทศผ่านการตีพิมพ์ผลงานอิเล็กทรอนิกส์เป็นภาษาอังกฤษ ฝรั่งเศส สเปน ญี่ปุ่น เยอรมัน และรัสเซีย (MOFA) -ออกแบบระบบอัตลักษณ์ของไต้หวัน (Taiwan startup identity system) (NDC)

ที่มา:

<https://ws.ndc.gov.tw/Download.ashx?u=LzAwMS9hZG1pbmlzdHJhdG9yLzExL3JlbGZpbGUvMC8xMTgzNC80ZjVkdTM4Yi02Y2I0LTQwYjAtYjA1MS1hMGQyNjcyNDYwZDQucGRm&n=U3VtbWFyeSB0YWJsZS5wZGY%3d&icon=..pdf>

หน่วยงานที่รับผิดชอบ

MOEA Ministry of Economic Affairs กระทรวงกิจการเศรษฐกิจ

MOE Ministry of Education กระทรวงการศึกษา

MOL Ministry of Labor กระทรวงแรงงาน

MOTC Ministry of Transportation and Communications กระทรวงการขนส่งและการสื่อสาร

MOHW Ministry of Health and Welfare กระทรวงสุขภาพและสวัสดิภาพ

MOST Ministry of Science and Technology กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

MOFA Ministry of Foreign Affairs กระทรวงกิจการต่างประเทศ

PCC Public Construction Commission, Executive Yuan คณะกรรมการการก่อสร้างสาธารณะ สภาบริหาร

FSC Financial Supervisory Commission, Executive Yuan คณะกรรมการกำกับด้านการเงิน สภาบริหาร

OCAC Overseas Community Affairs Commission, Executive Yuan คณะกรรมการกิจการชุมชนในต่างประเทศ สภาบริหาร

NDF National Development Fund กองทุนพัฒนาแห่งชาติ

NDC National Development Council สภาพัฒนาแห่งชาติ

ในปี พ.ศ. 2558 ได้หันเป็น 1 ใน 2 ประเทศในเอเชียที่อนุญาตให้มีการระดมทุนมวลชนในลักษณะเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น (equity-based crowdfunding) ทำให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น (Feng, 2016)

ในปี พ.ศ. 2560 สภาพัฒนาแห่งชาติได้จัดตั้งบริษัทลงทุนแห่งชาติภายใต้ชื่อ Taiwan Capital Management Corporation โดยมีเงินทุนมาจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรม “ห้าบวกสอง” ได้แก่ ไบโอเทคโนโลยี IoT เครื่องจักรอัจฉริยะ (smart machinery) พลังงานสะอาด (green energy) การป้องกันประเทศ การเกษตรใหม่ และการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ โดยมีเป้าหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมในอุตสาหกรรมเหล่านี้โดยจะมีเงินลงทุนรวมสูงถึงสองพันล้านเหรียญไต้หวัน และจะมีการดำเนินงานในฐานะ Venture Capital เพิ่มเติม¹³⁰

สำหรับการส่งเสริมด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem) ปี พ.ศ. 2561 อยู่ในกลยุทธ์ที่ (1) การจัดสรรเงินทุนที่เพียงพอให้กับสตาร์ทอัพที่อยู่ในขั้นเริ่มต้น และกลยุทธ์ที่ (4) การสร้างช่องทางที่หลากหลายสำหรับสตาร์ทอัพในการออกจากธุรกิจ (exit channels) สำหรับมาตรการที่ได้ดำเนินการไปแล้วในปี พ.ศ. 2561 ภายใต้แต่ละกลยุทธ์¹³¹ คือ

กลยุทธ์ที่ 1 จัดสรรเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพที่อยู่ในระยะเริ่มต้น (providing ample early-stage funding for startups)

- จัดสรรงบประมาณจำนวน 1,000 พันล้านเหรียญไต้หวันสำหรับโครงการลงทุนแบบ Business Angel
 - มีมาตรการแรงจูงใจทางด้านภาษี (tax incentives) สำหรับนักลงทุนเองเจ็ล และยกเว้นภาษี (pass-through taxation) สำหรับการลงทุน limited partnership venture capital in 2Q
- กลยุทธ์ที่ 4 ส่งเสริมช่องทาง exit สำหรับสตาร์ทอัพที่หลากหลาย
- มีการรวมธุรกิจอีคอมเมิร์ซให้อยู่ในประเภทที่สามารถซื้อขายหุ้นได้โดยตรง (over-the-counter market listing)
 - กำลังดำเนินการแก้ไขกฎหมายการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisitions)

¹³⁰ <https://www.ndc.gov.tw/en/cp.aspx?n=4BEEF51EB5F1EC40&s=254B0D7FCF14547D>

¹³¹ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

การพัฒนาด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี

รัฐบาลไต้หวันได้ริเริ่มมาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมให้ SME ให้มีความสามารถและได้รับประโยชน์จากการวิจัยและพัฒนา และสามารถยกระดับเพื่อก้าวเข้าสู่การเปลี่ยนผ่านได้ ซึ่งตัวอย่างโครงการที่ยกระดับความสามารถในการดำเนินการและนวัตกรรม ได้แก่

- SME IP Value-added Program เริ่มในปี พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014) โดย SMEA เพื่อให้คำปรึกษากับ SME ในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาสำหรับกิจการเกี่ยวกับกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ โครงการนี้ช่วยให้ SME เข้าใจและมีความสามารถในการจัดการและใช้ทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงเพิ่มการวิจัยและพัฒนา
- โครงการส่งเสริมด้านนวัตกรรมและความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับ SME (Project of Enhancing SMEs' Cross-domain Innovation and Value-added Capability) เพื่อให้สอดคล้องกับ ประเด็นที่ 4 (Theme 4) ของ Digital Nation & Innovative Economic Development Program (DIGI+) และแผน Intelligent Cities Action Plan ทั้งนี้ กระทรวงเศรษฐกิจ (MOEA) ได้ดำเนินโครงการ Cross-domain Innovation and Value-added Capability ในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) ซึ่งรวบรวมทั้งทรัพยากรและสมาชิกที่มีความเชี่ยวชาญจากทั้งภาครัฐ กฎหมาย และการศึกษา เพื่อใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่ใช้ในการเพิ่มมูลค่า (value-added technologies) และบริการนวัตกรรม (service innovation) และการเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม นอกจากนี้ ยุทธศาสตร์ในปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018) ยังรวมถึงการส่งเสริมระบบนิเวศสำหรับนวัตกรรมด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ทั้งในระดับภูมิภาค และระดับพื้นที่ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว
- โครงการการเปลี่ยนผ่านทางด้านดิจิทัลของ SME และโครงการส่งเสริมการผลิตอัจฉริยะ (SME Digital Transformation and Smart Manufacturing Promotion Program) เพื่อเน้นการเพิ่มความสามารถของอุตสาหกรรมในการแข่งขัน

สำหรับการส่งเสริมด้านการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีของสตาร์ทอัพภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem) ปี พ.ศ. 2561 อยู่ในกลยุทธ์ที่ (2) การพัฒนาด้านทักษะและการปรับกฎระเบียบ สำหรับมาตรการที่ได้ดำเนินการไปแล้วในปี พ.ศ. 2561 ภายใต้แผนปฏิบัติการดังกล่าว คือ

(1) การปรับปรุงกฎหมายการสรรหาและจ้างงานแรงงานวิชาชีพจากต่างประเทศ (Act for the Recruitment and Employment of Foreign Professionals) ทั้งนี้ สภาบริหารได้อนุมัติกฎหมายกฎหมายการสรรหาและจ้างงานวิชาชีพจากต่างประเทศซึ่งเสนอโดยสภาพัฒนาแห่งชาติในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2560 โดยมีการลดข้อจำกัดต่าง ๆ เกี่ยวกับวิชา การจ้างงาน การพำนักรในประเทศของแรงงานจากต่างประเทศ รวมถึงปรับปรุงมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกัน ภาษี และการเกษียณอายุ ดังต่อไปนี้¹³²

1. การลดข้อจำกัดเกี่ยวกับการทำงาน วิชา และการพำนักร:

- แรงงานวิชาชีพจากต่างประเทศสามารถสมัคร “บัตรทองการจ้างงาน (Employment Gold Card)” ซึ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ชาวต่างชาติในการย้ายหรือหางาน และขยายระยะเวลาการอนุญาตในการทำงาน (work permit) จาก 3 เป็น 5 ปี
- ศิลปินอิสระที่เป็นชาวต่างชาติสามารถขอเอกสารในการทำงานโดยไม่จำเป็นต้องสมัครผ่านนายจ้าง
- โรงเรียนกวดวิชาในไต้หวันสามารถจ้างครูที่เป็นชาวต่างชาติที่มีทักษะหรือความชำนาญในสาขาที่สอน
- แรงงานวิชาชีพต่างชาติที่กำลังหางานในไต้หวันมีสิทธิที่จะสมัครวิชาประเภทหางาน
- ยกเลิกข้อจำกัดที่แรงงานต่างชาติต้องอยู่ในประเทศไต้หวันอย่างน้อย 183 วันเพื่อรักษาสภาพการพำนักรในประเทศ

2. การอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการพำนักรของพ่อแม่ คู่สมรส และบุตร ของแรงงานวิชาชีพ

- ลดเงื่อนไขในการสมัครเพื่อพำนักรถาวรในประเทศสำหรับคู่สมรสและบุตร
- หากแรงงานต่างชาติวิชาชีพอาวุโสสมัครสำหรับการพำนักรถาวรในไต้หวัน คู่สมรสและบุตรมีสิทธิสมัครได้พร้อมกัน
- ขยายระยะเวลาวีซ่าท่องเที่ยวสำหรับพ่อแม่ (lineal ascendants) สำหรับแรงงานวิชาชีพต่างชาติเป็นหนึ่งปี

3. การให้สิทธิประโยชน์สำหรับการเกษียณ ประกันชีวิต และภาษี

- แรงงานต่างชาติวิชาชีพที่ได้รับสิทธิพำนักรถาวรจะถูกรวมอยู่ในระบบบำนาญภายใต้กฎหมายไต้หวัน แรงงานต่างชาติวิชาชีพที่อยู่ภายใต้การจ้างงานแบบเต็มเวลา มีคุณสมบัติครบ หรือเป็นอาจารย์ในโรงเรียนของรัฐในไต้หวันสามารถเลือกที่จะรับบำนาญเป็นเงินก้อนหรือเป็นรายเดือนก็ได้

¹³² https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=153CD4D68F158AC8&upn=5B5A04F11B784895

- ยกเลิกข้อบังคับว่าคู่สมรสหรือบุตรของแรงงานต่างชาติวิชาชีพต้องพำนักในไต้หวันเป็นเวลาหกเดือนจึงจะสามารถเข้าร่วมหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ
- แรงงานต่างชาติวิชาชีพพิเศษที่ทำงานในไต้หวันและมีรายได้มากกว่า 3 ล้านเหรียญไต้หวันต่อปีสามารถคำนวณภาษีโดยใช้ฐานรายได้ครึ่งหนึ่งของรายได้ต่อปีในการคำนวณภาษีในช่วงสามปีแรก

ทั้งนี้ พบว่า ภายในเดือน พฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2561 ภาครัฐมีการออกบัตรทองการจ้างงาน (Employment Gold Card) สำหรับแรงงานต่างชาติจำนวน 173 ราย¹³³

หากย้อนไปพิจารณามาตรการในอดีต พบว่า ภาครัฐของไต้หวันมีความพยายามในการกำหนดนโยบายและมาตรการต่าง ๆ เพื่อดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถเข้ามาอยู่ในระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไต้หวัน เช่น ในปี พ.ศ. 2555 มีการทดลองใช้นโยบายในการอนุญาตให้คนต่างชาติสามารถขอวีซ่าผู้ประกอบการ (entrepreneur visa) โดยผู้ขอวีซ่าเป็นครั้งแรกสามารถอาศัยอยู่ในไต้หวันได้ 1 ปี และสามารถสมัครขอต่อวีซ่าได้ 2 ปี ซึ่งกำหนดโควตาไว้ที่ 2,000 ราย สำหรับการประกาศใช้ใน 2 ปีแรก โดยผลจากนโยบายดังกล่าวทำให้ไต้หวันสามารถดึงดูดผู้มีความสามารถมาไต้หวัน นอกจากนี้ในระยะถัดมาในปี พ.ศ. 2558 ได้มีการลดหย่อนกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการจ้างงานต่างชาติของผู้ประกอบการไต้หวัน โดยมีการปรับเปลี่ยนเกณฑ์ในการพิจารณาอนุญาตการจ้างแรงงานต่างชาติในไต้หวัน ซึ่งในอดีตใช้แต่เกณฑ์ด้านเงินเดือน โดยคนต่างชาติที่ได้รับการเสนอองค์ประกอบเงินเดือนสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ระดับหนึ่งจึงจะสามารถขอวีซ่ามาทำงานในไต้หวันได้ ในขณะที่นโยบายใหม่นั้นจะใช้กฎเกณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น เช่น ความสามารถทางภาษา ระดับการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน เป็นต้น เพื่อกำหนดว่าคนต่างชาตินั้นมีคุณสมบัติเพียงพอต่อการจ้างงาน (Feng, 2016)

(2) อนุมัติมาตรการในการทดลองนวัตกรรมเทคโนโลยียานพาหนะที่ไร้คนขับ

การพัฒนาศึกษาและทักษะด้านการประกอบการ

ในด้านการศึกษามีหน่วยงานของภาครัฐหลายแห่ง เช่น กระทรวงแรงงานและสำนักงานกิจกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEA) ได้ให้เงินอุดหนุนสำหรับบุคคลและองค์กรในการเข้าฝึกอบรมในโครงการที่ตรงกับความต้องการในทางปฏิบัติรายบุคคล (individual training) รวมถึงยังสนับสนุนให้วิสาหกิจในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกันเข้าฝึกอบรมร่วมกัน (joint training) ผ่านโครงการอบรมต่าง ๆ เช่น การเรียนรู้ด้านดิจิทัล การบ่ม

¹³³ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

เพาะ การฝึกอบรมด้านอาชีพสำหรับอุตสาหกรรมต่าง ๆ การฝึกอบรมด้านการวิจัยและพัฒนา เทคโนโลยีการจัดการ การค้าระหว่างประเทศ การบริการ และการบริหาร จากหน่วยงานต่าง ๆ¹³⁴ ดังต่อไปนี้

- Small and Medium Enterprise Administration, MOEA: มีโครงการพัฒนาต่าง ๆ ซึ่งขึ้นอยู่กับระดับความต้องการของ SME นั้น ๆ และมี Great Entrepreneurship Academy ซึ่งสามารถเรียนรู้ได้ทั้งทางออนไลน์และคอร์สเข้าเรียนในชั้นเรียน ซึ่งจะเพิ่มความรู้และความสามารถในการดำเนินธุรกิจในแต่ละขั้นตอน
- Industrial Development Bureau, MOEA: การฝึกอบรมด้านอาชีพในแต่ละสาขาอุตสาหกรรม โดยในปี พ.ศ. 2561 (ค.ศ. 2018) จะมีหลักสูตรจำนวน 20 คอร์สซึ่งครอบคลุมเนื้อหาอุตสาหกรรมที่หลากหลาย นอกจากนี้ทั้ง Industrial Development Bureau, Ministry of Education, Ministry of Science and Technology, Ministry of Transportation and Communications และ Ministry of Health and Welfare ได้ประสานความร่วมมือกันระหว่างกระทรวงในการพัฒนาดิจิทัลคอนเทนต์ (digital content) โดยเริ่มในปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) ซึ่งมีเนื้อหาเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-commerce) การวิเคราะห์ข้อมูล (data analysis) และปัญญาประดิษฐ์ (artificial intelligence) รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อประยุกต์นวัตกรรมในภาคอุตสาหกรรม
- Department of Commerce, MOEA: มีหลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ (big data analysis) การตลาดดิจิทัล (digital marketing) และ the Internet of Things (IoT) ให้เรียนรู้ ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2560 (ค.ศ. 2017) ซึ่งสามารถบรรเทาปัญหาการขาดแคลนบุคลากรในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีการจัดหลักสูตรเบื้องต้น 10 ครั้ง และหลักสูตรขั้นสูง 2 ครั้ง
- Department of Industrial Technology, MOEA: มีการเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการเทคโนโลยีในลักษณะสหสาขาและนานาชาติ (international interdisciplinary technology management) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 (ค.ศ. 2000) โดยผู้เรียนจะได้เรียนคอร์สเบื้องต้นในได้วันก่อน และเข้าร่วมการสัมมนาระหว่างประเทศ ศึกษาต่อต่างประเทศ และได้ประสบการณ์ในการทำงานผ่านคำแนะนำของพี่เลี้ยงจากภาคส่วนต่าง ๆ ซึ่งทำให้ผู้เรียนได้ประยุกต์สิ่งที่เรียนรู้ และนำระบบการจัดการนวัตกรรมไปใช้กับกิจการ
- Bureau of Foreign Trade, MOEA: The International Trade Institute of the Taiwan External Trade Development Council ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2530 (ค.ศ. 1987) แบ่งการอบรมเป็นสองประเภทคือการอบรมแบบพิเศษ (specialized training) และแบบ on-the-job training ในขณะที่โครงการ Meet

¹³⁴ https://book.moeasmea.gov.tw/book/doc_detail.jsp?pub_SerialNo=2018A01334&click=2018A01334#

Taiwan ซึ่งเริ่มในปี พ.ศ. 2552 (ค.ศ. 2009) เพื่อปลูกฝังผู้เชี่ยวชาญในสาขา MICE นอกจากนี้ยังมีโครงการ “Funding for Taiwanese Student Internships in Emerging Markets” เพื่อให้นักเรียนนักศึกษาได้เรียนรู้กระบวนการการค้าระหว่างประเทศ การตลาดระหว่างประเทศ และการจัดการธุรกิจข้ามวัฒนธรรมในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

- Ministry of Education: โครงการระดับบัณฑิตศึกษา Industrial technology เริ่มในปี พ.ศ. 2554 (ค.ศ. 2011) โดยทั้งบริษัทและสถานศึกษาจะส่งใบสมัครร่วมกันตามประเภทของอุตสาหกรรมที่ต้องการให้กระทรวงศึกษาธิการพิจารณา โครงการนี้จะช่วยสร้างผู้เรียนให้ตรงกับสาขาที่เป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ยังมี Industrial College Program ซึ่งเป็นหลักสูตรที่มีผู้ให้คำแนะนำจากอุตสาหกรรมต่าง ๆ รวมถึงการได้ฝึกงานโดยตรงกับหน่วยงาน ผู้ที่สำเร็จการศึกษาจากหลักสูตรดังกล่าวจะสามารถเข้าทำงานกับหน่วยงานนั้น ๆ ได้ทันที
- Ministry of Labor: Industrial Human Resource Investment Program เป็นโครงการที่ริเริ่มในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ. 2005) มีคอร์สภาคปฏิบัติที่หลากหลาย โดยร่วมมือกับสถาบันการฝึกอบรมภาคเอกชน โครงการ Enterprise Human Resource Upgrade Plan ริเริ่มในปี พ.ศ. 2547 (ค.ศ. 2004) เพื่อช่วยเหลือกิจการต่าง ๆ ในด้าน on-the-job training โครงการ Small Enterprises Talent Skill Progressive Program เริ่มต้นในปี พ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014) เพื่อให้ความรู้และคำแนะนำกับสำหรับ SME

สำหรับการส่งเสริมด้านการพัฒนาการศึกษาและทักษะการประกอบการของสตาร์ทอัพภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan’s Startup Ecosystem) ปี พ.ศ. 2561 อยู่ในกลยุทธ์ที่ (2) การพัฒนาด้านทักษะและการปรับกฎระเบียบ การจัดสรรเงินทุนที่เพียงพอให้กับสตาร์ทอัพที่อยู่ในขั้นเริ่มต้น และกลยุทธ์ที่ (3) การสร้างความเป็นหุ้นส่วนระหว่างสตาร์ทอัพและรัฐ และ กลยุทธ์ที่ (5) การสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเข้าถึงตลาดโลก สำหรับมาตรการที่ได้ดำเนินการไปแล้วในปี พ.ศ. 2561 ภายใต้แต่ละกลยุทธ์¹³⁵ คือ

กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาด้านทักษะและการปรับกฎระเบียบ (developing talent and adjusting regulations)

- คัดเลือกเยาวชน 15 คนให้เข้าร่วมค่ายพัฒนาผู้ประกอบการ ณ มหาวิทยาลัยเดรเปอร์ (Draper University)

¹³⁵ https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394

กลยุทธ์ที่ 3 การสร้างความเป็นหุ้นส่วน (partnership) ระหว่างสตาร์ทอัพและรัฐ

- ดำเนินการจัดซื้อสำหรับภาครัฐ และมีการซื้อผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมจากสตาร์ทอัพ 102 ชิ้น เป็นมูลค่า 15 ล้านเหรียญไต้หวัน
- สนับสนุนสตาร์ทอัพในการเชื่อมข้อมูลสุขภาพและโรคเรื้อรัง รวมถึงการสร้างแพลตฟอร์ม AI สำหรับ image recognition
- โครงการ Presidential Hackathon ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2561 รัฐบาลไต้หวันได้ริเริ่ม Presidential Hackathon ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เน้นการใช้ข้อมูลเปิด (open-source data) การใช้ประโยชน์จากข้อมูล (data utilization) และการใช้นวัตกรรม เพื่อระบุและแก้ไขปัญหาสังคม โดยมีการแลกเปลี่ยนแนวคิดระหว่างเจ้าของข้อมูล นักวิทยาศาสตร์ด้านข้อมูล (data scientists) และผู้เชี่ยวชาญในสาขาทั้งจากภาครัฐและเอกชน ในปี พ.ศ. 2562 จะมีการจัดกิจกรรมเป็นระยะเวลาสี่เดือน โดยแบ่งการแข่งขันเป็นหกด้านได้แก่ การกำกับดูแลแบบเปิด (open governance) การร่วมมือข้ามขอบเขต (cross-domain cooperation) การพัฒนาอุตสาหกรรม (industrial development) พันธมิตรระดับโลก (global partnerships) ความยั่งยืนแห่งชาติ (national sustainability) และนวัตกรรมในเขตเมืองและชนบท (urban and rural innovation) โดยผู้เข้าร่วมแข่งขันสามารถเข้าถึงข้อมูลเปิดจากภาครัฐได้ คณะกรรมการจะเลือกผู้ชนะจำนวนห้าทีมซึ่งได้จะได้รับโอกาสในพัฒนาโครงการต่อ นอกจากนี้ยังมีการจัด “Citizens Wishing Pool” ซึ่งประชาชนสามารถเขียนปัญหาสังคมเพื่อเป็นโจทย์ให้กับผู้เข้าแข่งขัน รวมถึงมีการเชิญนักพัฒนาโปรแกรมจากต่างประเทศเพื่อเข้าร่วมในหัวข้อเกี่ยวกับสถานะภูมิอากาศของโลก¹³⁶

กลยุทธ์ที่ 5 สนับสนุนให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงตลาดโลก

- นำสตาร์ทอัพไปสู่ trade shows ต่าง ๆ เช่น CES, RISE, Techsauce
- มีการเปิด Taiwan Tech Arena (TTA) ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางด้านนวัตกรรม (innovation hub) ในการส่งเสริมสตาร์ทอัพไปสู่ตลาดโลกผ่านการโค้ช การแลกเปลี่ยนความรู้ การอบรม การสร้างเครือข่าย การเดินทางไปยังต่างประเทศ และการจับคู่กับนักลงทุนและผู้ให้คำปรึกษา

¹³⁶ <https://meet.bnext.com.tw/int/articles/view/44656>

5.2 นโยบายเชิงเปรียบเทียบระหว่างไทยกับต่างประเทศ

จากการศึกษานโยบายการส่งเสริมสตาร์ทอัพในต่างประเทศ เมื่อเปรียบเทียบกับนโยบายของประเทศไทยพบว่ามีส่วนคล้ายกันหลายประเด็น แต่ก็มีบางส่วนที่แตกต่างกันตามบริบทของแต่ละประเทศ โดยประเทศไทยสามารถเรียนรู้จากนโยบายของประเทศต่าง ๆ เพื่อนำมาปรับใช้กับการส่งเสริมสตาร์ทอัพของไทย โดยรายละเอียดการเปรียบเทียบเชิงนโยบายในแต่ละประเทศที่ศึกษาแสดงในตารางที่ 5.1

ในการวิเคราะห์นโยบายและมาตรการของประเทศต่าง ๆ เปรียบเทียบกับประเทศไทย สามารถที่จะสรุปเป็นประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

○ ประเด็นด้านหน่วยงานที่มีบทบาทในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ

- ประเทศไทยมีคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (NSC) เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่เฉพาะเจาะจงในการส่งเสริมสตาร์ทอัพโดยตรง ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นสิงคโปร์ อินโดนีเซีย ใต้หวัน และมาเลเซีย จะเป็นหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ด้วย โดยไม่ได้แยกหน่วยงานด้านการส่งเสริมสตาร์ทอัพออกมาต่างหาก แต่เป็นองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจ
- สำหรับประเทศไทย ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพเรียกว่ากระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นแกนนำหลักในการดำเนินกิจกรรมและนโยบายที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ ในขณะที่ประเทศอื่น เช่น สิงคโปร์อยู่ภายใต้ Ministry of Trade and Industry ประเทศมาเลเซียอยู่ภายใต้ Ministry of Entrepreneur Development และ Ministry of International trade and Industry และในประเทศใต้หวันอยู่ภายใต้ Ministry of Economic Affairs ทั้งนี้ในปัจจุบันนโยบายของประเทศไทยมุ่งไปในด้านการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาใช้ในการพัฒนาผู้ประกอบการ ทำให้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ในขณะที่ในอดีตกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงอุตสาหกรรมจะเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทในด้านผู้ประกอบการโดยตรง อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงอุตสาหกรรมเริ่มมีนโยบายและโครงการในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในไทยเช่นกัน นอกจากนี้ในประเทศไทยยังมีกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม รวมไปถึงกระทรวงการคลังเข้ามามีบทบาทกับสตาร์ทอัพด้วย ส่วนหนึ่งจึงเป็นการทำให้เกิดการจัดโครงการหรือกิจกรรมที่เข้าซ้อนระหว่างหน่วยงานภาครัฐ

ตารางที่ 5.4 นโยบายเชิงเปรียบเทียบในแต่ละประเทศที่ศึกษา

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
คณะกรรมการ บูรณาการ	Ministry of National Development Planning	National SME Development Council (NSDC)	Economic Strategy Committee (ESC) Committee on the Future Economy (CFE) Future Economy Council (FEC)	The Committee of Innovation and Entrepreneurship Taiwan National Development Council (NDC)	คณะกรรมการส่งเสริม วิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee: NSC)
ยุทธศาสตร์หลัก	National Long-term Development Plan (RPJPN: 2005-2025)	SME Masterplan (2012- 2020)	Research Innovation Enterprise 2020 Plan	Asia Silicon Valley Development Plan	ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (2560-2579) ประเทศไทย 4.0
หน่วยงานหลัก	○ Ministry of Co-operatives and SMEs (MCSME) ○ Ministry of Industry ○ Ministry of Education ○ Ministry of Agriculture ○ Ministry of Manpower and Transmigration	○ Ministry of Entrepreneur Development Malaysia (MED) ○ Ministry of International Trade & Industry (MITI) ○ Ministry of Finance ○ Ministry of Agriculture and Agro Based Industry (MOA)	○ Ministry of Trade and Industry – MTI	○ Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs (SMEA, MOEA)	○ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ○ กระทรวงการคลัง ○ กระทรวงพาณิชย์ ○ กระทรวงอุตสาหกรรม ○ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
		○ Ministry of Rural & Regional Development (KKLW)			
หน่วยงานย่อย	○ National Development Planning (Bappenas) ○ Bekraf (Badan Ekonomi Kreatif: Creative Economy Agency) ○ BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal: Indonesia Investment Coordinating Board)	○ SME Corp. Malaysia ○ Government's Bank ○ Malaysian Global Innovation and Creativity Centre (MaGIC) ○ Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) ○ Planning Unit (EPU) ○ National Innovation Agency Malaysia	○ Enterprise Singapore (ESG) ซึ่งเป็นการรวมตัวกันระหว่าง Standards, Productivity, Innovation and Growth (SPRING) และ International Enterprise (IE) Singapore ○ The Agency for Science, Technology and Research (A*STAR)	○ Taiwan Startup Stadium (TSS) ○ Taiwan Innovation and Entrepreneurship Center (TIEC) ○ Taiwan Rapid Innovation Prototyping Leagues for Entrepreneurs (TRIPLE) ○ International Entrepreneur Initiative Taiwan (IEIT)	○ สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ ○ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ○ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ:สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ○ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล ○ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
กรอบด้านสถาบันและกฎหมาย	○ ค่อนข้างซับซ้อนเนื่องจากประเทศที่มีโครงสร้างภูมิศาสตร์และ	○ NSDC ผลักดันนโยบายและกฎหมายตามแผน	○ มีกรอบโครงสร้าง (framework) ทางสถาบันในการพัฒนา	○ Smart Regulation มีการจัดการเรื่องกฎระเบียบ 3 ด้านได้แก่	○ ร่าง พ.ร.บ. วิสาหกิจเริ่มต้น และมีร่าง พ.ร.บ. ฟินเทค

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
	ประชากรศาสตร์ที่ใหญ่และหลากหลาย ○ มีการกระจายความรับผิดชอบผ่านรัฐบาลท้องถิ่นโดยมี MCSME เป็นผู้ประสานนโยบาย	ภายใต้กรอบ SME Master Plan ○ SME Corp. เป็นหน่วยงานที่ประสานงานนโยบายและเป็นเลขาธิการ NSDC ○ Malaysia Productivity Corporation (MPC) ปฏิรูปกฎหมายระเบียบต่างๆ ○ ทำแผนดำเนินการ (action plans) รายปีที่เชื่อมโยงกับยุทธศาสตร์ในการพัฒนา SME ในระยะยาว สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจสังคม Vision 2020	นโยบายเกี่ยวกับ SME ที่ก้าวหน้า ○ ภาครัฐมีความสามารถในการปรับตัวและมีพลวัตร และกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือ ○ ในหน่วยงานของรัฐต่างๆ มีแผนกลยุทธ์และมีการพัฒนาโดยมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน ○ มีการหารือกับภาคเอกชนเพื่อนำข้อมูลมาออกแบบเป็นนโยบายและแผนการดำเนินงาน	ด้าน Residency, Innovation และ Investment ○ Global Connection ○ NDC ได้กำหนดกรอบแผนการดำเนินการสำหรับการเพิ่มศักยภาพระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพ (Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem) โดยมีกรอบ 5 ด้าน	○ Regulatory Sandbox ○ สิทธิประโยชน์ทางภาษีวิสาหกิจเริ่มต้นและ Angel Investor ○ Smart Visa ○ คณะทำงาน NSC คณะที่ 4 เพื่อเสนอแนะนโยบายและมาตรการภาครัฐเพื่อส่งเสริมสตาร์ทอัพ
การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	○ มีโครงการในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ ○ เครื่องมือทางการเงินยังอยู่ระดับต่ำ ○ VC และ CVC เติบโตอย่างรวดเร็ว เนื่องจากขนาดตลาดที่ใหญ่	○ สินเชื่อในประเทศอยู่ในระดับสูงมีความคล่องตัวในการรับสินเชื่อ ○ เครื่องมือทางการเงินอยู่ในระดับสูง ○ ธนาคารกลางของมาเลเซีย (Bank	○ สถาบันการเงินโดยเฉพาะธนาคารเป็นแหล่งเงินทุนหลักของสินเชื่อสำหรับ SMEs ○ มีการพัฒนาของตลาดเงินในระดับสูง	○ 1 ใน 2 ประเทศในเอเชียที่มี Equity-based crowdfunding ○ นโยบาย Capital Provision โดยมีโครงการที่สนับสนุนเงินทุนใน 3 ช่วงของ	○ สนับสนุนเงินทุนผ่านธนาคารพาณิชย์ของรัฐทั้งด้านสินเชื่อและเข้าเป็นร่วมลงทุน (Venture Capital) โดยมีเงินกองทุน 6,000 ล้านบาท

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
		Negara Malaysia - BNM) มีบทบาทสำคัญในการกระตุ้นให้เกิดระบบนิเวศน์ทางการเงินที่เหมาะสม	○ มีเครื่องมือทางการเงินที่หลากหลายสำหรับ SME ○ มีมาตรฐานการของภาครัฐในการสนับสนุนเรื่องนี้	สตาร์ทอัพ ได้แก่ Seed Stage, Early Stage และ Expansion-IPO stage ○ เงินทุนจากสินเชื่อ การประกันสินเชื่อการเงินระยะสั้น และมีการให้คำแนะนำเรื่องเงินทุน	○ สนับสนุนเงินทุนทั้งในการทำงานวิจัยและการเข้าถึงตลาดเพื่อสร้างรายได้ของสตาร์ทอัพ ○ ทุนให้เปล่าสำหรับค่าบริการที่ปรึกษาด้านงานวิจัยและนวัตกรรม ○ มีคูปองนวัตกรรม และ NIA Venture ○ ค่าประกันสินเชื่อผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ
นวัตกรรมด้านเทคโนโลยี	○ มีนโยบายนวัตกรรมแห่งชาติ ○ ส่งเสริมเทคโนโลยีชัดเจนใน 8 อุตสาหกรรม ○ จัดสรรงบประมาณเพื่อบ่มเพาะธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้น	○ มีโครงการสนับสนุนงานวิจัยที่หลากหลายและจำนวนมาก ○ ขาดนโยบายนวัตกรรมที่มีลักษณะ Stand alone และเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก ○ มีสภาและหน่วยงานที่หลากหลายและเกิดความซ้ำซ้อน	○ โครงสร้างพื้นฐานสนับสนุนด้านการวิจัย ○ โครงการส่งเสริมการวิจัยและนำงานวิจัยไปใช้และสร้างความสามารถด้านนวัตกรรมให้แก่บริษัท ○ Research, Innovation and Enterprise 2020	○ สนับสนุนเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา ○ โครงการสนับสนุนผู้เชี่ยวชาญด้านนวัตกรรม (Talents) ○ Ministry of Economic Affairs ผลักดันในการสนับสนุนเทคโนโลยีและนวัตกรรม	○ มีการสนับสนุนด้านย่านนวัตกรรม (Innovation District) เพื่อสนับสนุน Ecosystem ○ สนับสนุนด้านองค์ความรู้จนมีหน่วยงาน IP IDE ขึ้นมาเพื่อให้คำปรึกษาด้าน IP ○ มีนโยบาย Tax Incentive สำหรับบริษัทที่ลงทุนใน R&D

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
		สนับสนุนอุตสาหกรรมที่มีนวัตกรรมในระดับกลางและสูง	พยายามเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน	- มีการลงทุน 3% ของ GDP ในการวิจัยและพัฒนา - ส่งเสริมให้มี R&D Center ในประเทศ	กระทรวงวิทยาศาสตร์เข้ามารับผิดชอบโดยตรงกับ Startup
การศึกษาและการพัฒนาทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการ	- บรรจุเนื้อหาการเรียนรู้ด้านการประกอบการ (Entrepreneurial Learning – EL) ไว้ในหลักสูตรภาคบังคับของการศึกษาระดับอาชีวศึกษา - จัดโครงการอบรมด้านการประกอบการมากกว่า 100 โครงการต่อปี ผ่านหน่วยงานต่างๆ - โครงการ One District One Centre Entrepreneurship	- เนื้อหาด้านการประกอบการถูกรวมเข้าไปในหลักสูตรมาตรฐานฉบับปรับปรุงสำหรับการศึกษาในระดับประถมและมัธยม และยังเข้มข้นขึ้นในการศึกษาระดับวิทยาลัยอาชีวศึกษา กระตุ้นความสนใจของผู้ประกอบการในการศึกษาระดับสูงและเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจ - มีโครงการเสริมสร้างทักษะในการประกอบการ ของ MaGiC	- เน้นการพัฒนาความคิดและทักษะแบบผู้ประกอบการตั้งแต่การเรียนรู้ของเด็กในโรงเรียน - การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ - นโยบายผลักดันมุ่งเน้นผ่านกระทรวงศึกษาในด้านความรู้ทางการประกอบการ - มหาวิทยาลัยเข้ามามีส่วนผลักดันและมีโครงการอบรมด้านการประกอบการอย่างมากมาย	- จัดตั้ง Great Entrepreneurship Academy สำหรับทั้งออนไลน์และคอร์สเข้าเรียนในชั้นเรียน - การฝึกอบรมด้านอาชีพในแต่ละสาขาอุตสาหกรรม - มุ่งเน้นหลักสูตร Big Data Analysis, Digital marketing, และ IOT - ระหว่างประเทศ การบริการ และการบริหารจากหน่วยงานต่าง ๆ	- ยังไม่ได้มีการบรรจุเนื้อหาด้านการประกอบการเข้าไปในหลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐาน แต่มีโครงการเกี่ยวกับผู้ประกอบการรุ่นเยาว์ และมีความชัดเจนขึ้นในหลักสูตรระดับมัธยมศึกษาทางสายสามัญและสายอาชีพ - โครงการ Entrepreneurial University ที่ส่งเสริมถ่ายทอดองค์ความรู้เข้าสู่คณาจารย์ในระดับมหาวิทยาลัยในด้านการประกอบการ

ประเด็น	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	สิงคโปร์	ไต้หวัน	ไทย
					○ โครงการอบรม Bootcamp ในแต่ละภูมิภาค รวมไปถึง Startup Clinic ○ มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ด้านองค์ความรู้สตาร์ทอัพผ่านคณะกรรมการชุดที่ 1 ของ NSC

- ในด้านการมีส่วนร่วมของหน่วยงานท้องถิ่นในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ พบว่า สำหรับประเทศไทย หน่วยงานในระดับท้องถิ่นยังไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมสตาร์ทอัพมากนักหากเปรียบเทียบกับประเทศอินโดนีเซียที่มีโครงการ One District One Centre Entrepreneurship ทั้งนี้อาจเป็นเพราะหน่วยงานหลักที่ดูแลในการส่งเสริมสตาร์ทอัพของไทย คือ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งไม่ได้มีสำนักงานสาขาอยู่ทั่วประเทศ โดยอาจมีอุทยานวิทยาศาสตร์ในแต่ละภูมิภาคเข้ามาช่วยส่งเสริม แต่ในจังหวัดที่ไม่ใช่หัวเมืองยังขาดการดูแลอย่างทั่วถึง ทั้งนี้ หากประเทศไทยจะดำเนินมาตรการในการส่งเสริมสตาร์ทอัพให้ทั่วถึงมากขึ้น โดยเฉพาะในจังหวัดที่ไม่ใช่หัวเมืองใหญ่ อาจจำเป็นต้องใช้กลไกจากกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม หรือกระทรวงการคลัง เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพราะกระทรวงดังกล่าวมีหน่วยงานท้องถิ่นกระจายอยู่ทั่วประเทศ
- ประเด็นด้านกลไกในการกำหนดนโยบาย พบว่า ประเทศไทยมีการดำเนินงานโดยมีการใช้แนวทางความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (ประชารัฐ) ซึ่งคล้ายกับการดำเนินการของประเทศมาเลเซียและไต้หวัน
- ประเด็นด้านการส่งเสริมสตาร์ทอัพด้านเงินทุน
 - ในส่วนการสนับสนุนทางด้านเงินทุนจากภาครัฐ พบว่า ในประเทศไทยมีการสนับสนุนด้านเงินทุนเฉพาะในช่วง Seed Stage เท่านั้น ในขณะที่ประเทศไต้หวันและสิงคโปร์มีการสนับสนุนในทุกช่วงของสตาร์ทอัพ จนถึง IPO
 - สิงคโปร์และไต้หวันมี Equity-Based Crowdfunding ในขณะที่ประเทศไทยยังอยู่ในขั้นการพิจารณาของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.) ซึ่งได้มีการนำเสนอเรื่องนี้มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 นอกจากนี้ประเทศไทยมีการสนับสนุนเงินทุนที่อยู่ในรูปแบบการให้สินเชื่อและการประกันสินเชื่อมากกว่าที่จะเปิดให้เกิดการร่วมทุน (Venture Capital)
- ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับด้านการศึกษา พบว่า สำหรับประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในด้านการบรรจุหลักสูตรด้านการประกอบการ พบว่า ยังไม่ได้มีการบรรจุโครงการหรือกิจกรรมในการบ่มเพาะหรือการทำธุรกิจเข้าไปในหลักสูตรระดับประถมหรือมัธยมศึกษา ซึ่งแตกต่างกับสิงคโปร์ที่มุ่งเน้นการพัฒนาความคิด (Mindset) และทักษะแบบผู้ประกอบการตั้งแต่การเรียนรู้ของเด็กในโรงเรียน
- ประเด็นด้านนโยบายการสนับสนุนสตาร์ทอัพในอุตสาหกรรมเฉพาะ พบว่า ประเทศไทยยังไม่ระบุชัดเจนว่าจะผลักดันอุตสาหกรรมใดที่สอดคล้องกับขีดความสามารถของประเทศ ในขณะที่ประเทศไต้หวันได้มี

การระบุชัดเจนว่าในอนาคตจะมุ่งเน้นในด้าน AI, AR/VR, IOT, Cybersecurity, Self-Driving Cars, และ Mobile Life¹³⁷

- ประเด็นด้านการส่งเสริมสตาร์ทอัพออกสู่สากล (Internationalization) และการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติในการตั้งธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย พบว่า ภาครัฐไทยยังขาดการกำหนดนโยบายและมาตรการที่ชัดเจนในการส่งเสริมสตาร์ทอัพออกสู่สากล ในกรณีของไต้หวันมีนโยบายที่เป็นรูปธรรมในเรื่องดังกล่าว ทั้งนี้ ไต้หวันมีการตั้ง Taiwan Startup Stadium (TSS) เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างสตาร์ทอัพของไต้หวันกับตลาดต่างประเทศ โดย TSS มีบทบาทในการโค้ชสตาร์ทอัพไต้หวันให้เข้าสู่ตลาดโลกผ่านโครงการต่าง ๆ เพื่อสร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในระดับนานาชาติ นอกจากนี้ ประเทศไทยยังจำเป็นต้องส่งเสริมความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจในประเทศ (Ease of Doing Business) ให้เทียบเท่าสิงคโปร์เพื่อที่จะสามารถดึงดูดนักลงทุนและสตาร์ทอัพจากต่างประเทศเข้ามาดำเนินการในประเทศไทย
- ประเด็นอื่นๆ เช่น ประเทศไต้หวันมุ่งเน้นนโยบายการเชื่อมโยงเครือข่ายกับนานาชาติ โดยตระหนักถึงขีดความสามารถในด้าน Hi-Tech Industry ของประเทศ จึงมีหน่วยงานที่ส่งเสริมในด้าน Rapid Prototype) เกิดขึ้นเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถทดลองผลิตสินค้าได้ ในขณะที่ประเทศไทยไม่มีหน่วยงานในลักษณะดังกล่าว

¹³⁷ Taiwan Innovation and Entrepreneurship Policy: National Development Council, July 2017

บทที่ 6

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

6.1 จำนวนและข้อมูลบางส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์

งานศึกษาชิ้นนี้ได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) ทั้ง 5 ภาคส่วน ตามกรอบแนวความคิด ของ Regional Entrepreneurship Acceleration Program (REAP) ของสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ประกอบการ ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคเงินทุน และมหาวิทยาลัย โดยได้ทำการสัมภาษณ์บุคคลที่มีความเกี่ยวพันทั้งในแง่ขอเป็นผู้นำเสนอนโยบาย ผู้ออกนโยบาย ผู้ดำเนินนโยบายในการสนับสนุนส่งเสริมสตาร์ทอัพ และผู้รับผลกระทบจากนโยบาย ทั้งนี้ถือได้ว่าเป็นการสัมภาษณ์บุคคลจากหลายภาคส่วนที่มีบทบาทสำคัญในการการสตาร์ทอัพของประเทศไทยและยังมีส่วนสำคัญในการผลักดัน Startup Thailand ครั้งแรกเมื่อปี 2016

สำหรับการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์ ทางคณะผู้วิจัยได้มีแนวทางการคัดเลือกจากบทบาทและการได้รับผลกระทบจากการดำเนินนโยบายส่งเสริมระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ และยังพิจารณาถึงความหลากหลายของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์ ยกตัวอย่างเช่น ในส่วนของผู้ประกอบการจะคัดเลือกสตาร์ทอัพที่มีความหลากหลายทั้งในด้านประเภท อายุของผู้ประกอบการ ภูมิภาคที่สตาร์ทอัพเกิด หรือในส่วนของมหาวิทยาลัยและภาครัฐต่าง ๆ ได้ดำเนินการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจากทั้งหน่วยงานในกรุงเทพและต่างจังหวัด สำหรับภาคเอกชนได้ดำเนินการสัมภาษณ์ตัวแทนจากองค์กรที่เกี่ยวข้องหรือมีบทบาทต่อสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ ทั้งในส่วนของบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ และสมาคมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

สำหรับรายละเอียดของผู้ให้สัมภาษณ์นั้น เพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์สามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพของภาครัฐได้อย่างเต็มที่ งานศึกษาชิ้นนี้จึงมิได้เปิดเผยรายนามผู้ให้สัมภาษณ์ โดยในส่วนของข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์จากหน่วยงานภาครัฐและมหาวิทยาลัยจะระบุเฉพาะข้อมูลหน่วยงาน ในส่วนของผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์จะระบุเฉพาะประเภทของสตาร์ทอัพเท่านั้น สำหรับข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์ภาคเอกชนจะระบุเฉพาะว่าเป็นตัวแทนจากบริษัทเอกชนขนาดใหญ่หรือองค์กรในลักษณะที่เป็นสมาคม อย่างไรก็ตามผู้ให้สัมภาษณ์บางรายอาจมีบทบาทอยู่ในมากกว่าหนึ่งภาคส่วนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น เป็นผู้มีบทบาทในสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมสตาร์ทอัพและเป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพด้วย เป็นต้น โดยถ้า

เป็นลักษณะดังกล่าวงานศึกษาชิ้นนี้จะนับผู้ให้สัมภาษณ์ท่านดังกล่าวอยู่ในการรายงานว่าเป็นตัวแทนจากสมาคม แต่ในการสัมภาษณ์จะสอบถามทั้งข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสมาคมและความเห็นในฐานะของผู้ประกอบการด้วย

จากตารางที่ 6.1 ทางคณะวิจัยได้เข้าสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด 40 ราย ได้แก่ ผู้ประกอบการ 13 ราย มหาวิทยาลัย 9 ราย ภาครัฐ 7 ราย ภาคเงินทุน 6 ราย และภาคเอกชน 5 ราย ซึ่งเป็นลักษณะการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยทางคณะผู้วิจัยมีการส่งจดหมายขอเข้าสัมภาษณ์ แนวคำถาม และข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับงานวิจัย ไปให้ผู้ให้สัมภาษณ์พิจารณา ทั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ในส่วนของภาครัฐจะเป็นบุคคลในระดับผู้ช่วยผู้อำนวยการในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา นำเสนอ และดำเนินการนโยบายการสนับสนุนสตาร์ทอัพ สำหรับผู้ให้สัมภาษณ์ในภาคส่วนเอกชนเป็นบุคลากรในบริษัทที่มีโครงการเร่งรัด (Accelerator Program) ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพหรือมีบทบาทในการสนับสนุนสตาร์ทอัพด้านต่าง ๆ และสมาคมที่จัดตั้งเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการการค้าและสตาร์ทอัพ รวมไปถึงองค์กรสื่อประชาสัมพันธ์ สำหรับภาคเงินทุนผู้ให้สัมภาษณ์มีทั้งผู้ที่ดำรงตำแหน่ง CEO ผู้อำนวยการฝ่าย จนกระทั่งถึงระดับเจ้าหน้าที่ ของทั้งสถาบันการเงิน Venture Capital ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการประกอบการของสตาร์ทอัพ ในส่วนของผู้ประกอบการผู้ให้สัมภาษณ์เป็นบุคคลหลักที่เป็นผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพนั้นๆ และสำหรับมหาวิทยาลัยผู้ให้สัมภาษณ์เป็นอาจารย์มหาวิทยาลัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการสร้างหรือสนับสนุนสตาร์ทอัพ

ตารางที่ 6.1 ตารางแสดงจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ตามภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders)

ผู้มีส่วนได้ส่วน (Stakeholders)	จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ (ราย)	ร้อยละ
ภาครัฐ (Government)	7	17.5
ภาคเอกชน (Corporate)	5	12.5
ภาคเงินทุน (Risk Capital)	6	15.0
มหาวิทยาลัย (University)	9	22.5
ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs)	13	32.5
รวมผู้ให้สัมภาษณ์	40	100.00

ตารางที่ 6.2 แสดงถึงลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละภาคส่วน ทั้งในด้านประเภทของสตาร์ทอัพและหน่วยงานหรือองค์กรที่ผู้ให้สัมภาษณ์สังกัด จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่ามีความ

หลากหลายของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้สัมภาษณ์ที่เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (stakeholders) ในแต่ละภาคส่วน โดยในส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสตาร์ทอัพมีถึง 6 ประเภทด้วยกัน ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างจากมหาวิทยาลัยมีทั้งมหาวิทยาลัยทั้งที่อยู่ในกรุงเทพและต่างจังหวัด สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐทางคณะผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้บริหารหรือเจ้าหน้าที่ระดับสูงจาก 6 หน่วยงานซึ่งถือได้ว่ามีความเกี่ยวข้องกับนโยบายสตาร์ทอัพไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างภาคเอกชนมีทั้งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีส่วนในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในด้านต่าง ๆ สมาคมที่เกิดจากการรวมตัวกันของภาคเอกชน และองค์กรสื่อประชาสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ และสำหรับกลุ่มตัวอย่างภาคเงินทุนมีทั้งตัวแทนจากบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) และธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐ

ตารางที่ 6.2 ประเภทสตาร์ทอัพและหน่วยงานของผู้ให้สัมภาษณ์

ภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ประเภทของสตาร์ทอัพ/หน่วยงาน
ผู้ประกอบการ	- ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตรและอาหาร (AriTech & FoodTech) - ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านสุขภาพ (HealthTech) - ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษา (EdTech) - ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอุตสาหกรรม (IndustryTech) - ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านท่องเที่ยว (TravelTech) - ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านเกี่ยวกับการใช้ชีวิตประจำวัน การบริการส่วนบุคคลและความบันเทิง (Lifestyle, Personal service, Entertainment)
ภาครัฐ	- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) - สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) - สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) - สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง - สมาคมหน่วยบ่มเพาะธุรกิจและอุทยานวิทยาศาสตร์ไทย - สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.)

มหาวิทยาลัย	- มหาวิทยาลัยมหิดล - มหาวิทยาลัยขอนแก่น - มหาวิทยาลัยนเรศวร - มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี - มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี - มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
ภาคเอกชน	- บริษัทที่มีโครงการเร่งรัด (Accelerator Program) ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพหรือมีบทบาทในการสนับสนุนสตาร์ทอัพด้านต่าง ๆ - สมาคมที่จัดตั้งเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการการค้าและสตาร์ทอัพ - องค์กรสื่อประชาสัมพันธ์
ภาคเงินทุน	- สถาบันการเงิน Venture Capital - ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐ

ตารางที่ 6.3 แสดงถึงระยะเวลาในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจากภาคส่วนต่างๆ โดยทางคณะวิจัยได้มีการจดบันทึกระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ทั้งนี้ ในการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกทางคณะผู้วิจัยได้ใช้ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 30 ชั่วโมง 11 นาที โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์ภาคส่วนผู้ประกอบการมากที่สุด เนื่องจากมีจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์มากที่สุด โดยใช้เวลายังสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้งหมด 9 ชั่วโมง 54 นาที ในขณะที่ภาคส่วนที่ใช้ระยะเวลาในการสัมภาษณ์น้อยที่สุดคือภาคเงินทุน โดยใช้เวลายังสัมภาษณ์ภาคเงินทุนทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง ทั้งนี้ เมื่อคิดค่าเฉลี่ยต่อจำนวนรายผู้ให้สัมภาษณ์พบว่าค่าเฉลี่ยต่อรายอยู่ที่ 46 นาที โดยภาคส่วนภาครัฐมีระยะเวลาเฉลี่ยต่อรายสูงที่สุดที่ 1 ชั่วโมง ในขณะที่ภาคเงินทุนมีระยะเวลาเฉลี่ยต่อรายน้อยที่สุดที่ 36 นาที

ตารางที่ 6.3 จำนวนระยะเวลาในการสัมภาษณ์แบ่งตามภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ภาคส่วน	ระยะเวลา (ชั่วโมง:นาที:วินาที)	ระยะเวลาเฉลี่ย (ชั่วโมง:นาที:วินาที)
ภาครัฐ	7:01:48	1:00:15
ภาคเอกชน	3:48:31	0:45:42
มหาวิทยาลัย	6:26:49	0:42:59
ภาคเงินทุน	3:00:02	0:36:04
ผู้ประกอบการ	9:54:21	0:45:43
รวม	30:11:51	0:46:27

อย่างไรก็ดี นอกจากการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการทางคณะวิจัยยังได้พูดคุยอย่างไม่เป็นทางการกับทางผู้ประกอบการ รวมไปถึงบุคคลในภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพในประเทศไทย เพื่อเก็บเก็ตรายละเอียดในแต่ละด้านเพื่อรวบรวมเข้ามาสรุปเพิ่มเติมจากข้อมูลการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการตามรายละเอียดข้างต้น

6.2 ผลการสัมภาษณ์ในแต่ละภาคส่วน

6.2.1 มหาวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยถือได้ว่ามีบทบาทสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ รวมไปถึงการขับเคลื่อนงานวิจัยซึ่งจะนำไปสู่นวัตกรรม อีกทั้งยังเป็นหน่วยงานที่ช่วยส่งเสริมกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่ และเป็นตัวกลางที่จะให้องค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ยังเป็นผู้ผลิตบุคลากรที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมและภาคธุรกิจ รวมไปถึงธุรกิจสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ผลจากการสัมภาษณ์มหาวิทยาลัยทั้งมหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชน รวมถึงมหาวิทยาลัยที่มีเทคโนโลยีเป็นตัวขับเคลื่อน ซึ่งมีทั้งที่อยู่ในกรุงเทพและต่างจังหวัด พอจะได้ข้อมูลแบ่งออกเป็นหัวข้อต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

○ บทบาทของมหาวิทยาลัยกับสตาร์ทอัพในประเทศไทย

สำหรับภาคส่วนมหาวิทยาลัย ถือได้ว่า “สตาร์ทอัพ” เป็นแนวคิดใหม่ที่ถูกแนะนำเข้ามาภายในมหาวิทยาลัย ในอดีตโดยส่วนใหญ่มหาวิทยาลัยจะมีส่วนช่วยในการอบรมและให้องค์ความรู้ในด้านต่าง ๆ แก่ผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นองค์ความรู้ทางด้านการบริหารจัดการ การตลาด การเงินการบัญชี ซึ่งเกี่ยวข้องกับด้านการบริหารธุรกิจ รวมไปถึงเมื่อผู้ประกอบการต้องการทดลอง ค้นคว้า วิจัย หรือต้องการหาทุนวิจัยทางด้านวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยก็ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการในด้านดังกล่าว โดยมีกลไกของภาครัฐ ITAP¹ ที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเชื่อมโยงถึงผู้เชี่ยวชาญทั้งจากทางภาครัฐและมหาวิทยาลัยในการพัฒนาและวิจัย เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมแก่ผู้ประกอบการ ซึ่งโครงการ ITAP ยังมุ่งเน้นพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานจากทางกระทรวงศึกษาธิการที่จัดทำโครงการจากทางสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ที่จัดทำโครงการสนับสนุนหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา (University Business Incubator: UBI²) ขึ้นมาเพื่อสนับสนุนการสร้างผู้ประกอบการภายในมหาวิทยาลัย ทั้งนี้บทบาทของมหาวิทยาลัยยังคงเป็นในเชิงรับ (Passive) โดยให้ผู้ประกอบการเข้ามาขอความช่วยเหลือหรือสนับสนุนงานวิจัย ถึงค่อยดำเนินการแต่ไม่ได้ดำเนินการเพื่อสร้างผู้ประกอบการในเชิงรุกเลย

อย่างไรก็ดี แท้จริงแล้วมหาวิทยาลัยที่มีศักยภาพสามารถที่จะมีบทบาทในการผลักดันและส่งเสริมผู้ประกอบการได้ ในอดีตมหาวิทยาลัยมักจะเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ในส่วนของการสร้างผู้ประกอบการใหม่ หลักสูตรในระดับมหาวิทยาลัยที่สำคัญในอดีตคือ MBA ซึ่งมหาวิทยาลัยชั้นนำทางด้านธุรกิจไม่ว่าจะเป็นจากภาครัฐและภาคเอกชนต่างสนับสนุนให้นักศึกษา MBA เข้าร่วมประกวดการแข่งขันแผนธุรกิจ (Business Plan Competition) ซึ่งจะมีนักศึกษาเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่จะนำแผนธุรกิจดังกล่าวไปสร้างธุรกิจใหม่ให้เกิดขึ้นจริง ในขณะที่นักศึกษา MBA ส่วนใหญ่ต่างเข้าไปประกวดแผนธุรกิจเพื่อให้ได้รับประสบการณ์และฝึกการนำเสนอแผนธุรกิจ หรือเพื่อให้ได้รางวัลจะสามารถนำไปใส่ใน resume สร้างประวัติที่ดีเพื่อใช้ในการสมัครงานในอนาคต สำหรับการเปิดคณะหรือวิทยาลัยผู้ประกอบการในอดีตยังเน้นสนับสนุนการสร้างผู้ประกอบการที่มีลักษณะของการซื้อมาขายไป หรือการ

¹ โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Innovation and Technology Assistance Program: ITAP) ภายใต้ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ซึ่งเป็นกลไกในการเชื่อมโยงทางด้านเทคโนโลยีโดยทำการจัดหาผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคและให้ความช่วยเหลือด้านการวิจัยและพัฒนา (www.itap.nstda.or.th)

² <http://www.mua.go.th/users/bphe/bs/ubi.html>

ทำธุรกิจในรูปแบบ SMEs อยู่ ซึ่งถือได้ว่ายังมีน้อยมากที่จะมีการทำธุรกิจในลักษณะที่มีการนำนวัตกรรม และใช้โมเดลทางธุรกิจที่สามารถขยายตัวและทำซ้ำได้แบบธุรกิจสตาร์ทอัพ

ด้วยเหตุนี้ ในอดีตก่อนจะมีการจัดงาน Startup Thailand ในปี พ.ศ. 2559 (หรือ Startup Thailand 2016) เรียกได้ว่ามหาวิทยาลัยมีบทบาทเพียงบางส่วนในการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการ เท่านั้น จนกระทั่งทางภาครัฐมีแนวคิดที่จะทำงานร่วมกับมหาวิทยาลัยกว่า 30 แห่งทั่วประเทศ ในการขับเคลื่อนมหาวิทยาลัยสู่การเป็นมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) ซึ่ง ภาครัฐนำโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้นำเอามหาวิทยาลัยซึ่งอยู่ภายใต้ กระทรวงศึกษาธิการเข้ามาเป็นกลไกสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการในรูปแบบสตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตาม การเข้ามาของภาครัฐในการขับเคลื่อนมหาวิทยาลัยนั้น ยังไม่ได้สร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริหาร มหาวิทยาลัยมากนัก อีกทั้งผู้บริหารในบางมหาวิทยาลัยมองว่าบทบาทของมหาวิทยาลัยยังต้องมุ่งเน้นใน ด้านการสอนและการทำวิจัยเป็นหลัก ในขณะที่การประกอบการและการสร้างธุรกิจเป็นเรื่องที่จะต้องแยก ออกจากกัน ยิ่งในกรณีมหาวิทยาลัยของภาครัฐ การที่อาจารย์นำผลงานมาสร้างเป็นธุรกิจเพื่อ ผลประโยชน์ของตนเองอาจจะถูกมองว่าเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสม เนื่องจากบรรทัดฐานของอาจารย์โดยเฉพาะ อาจารย์ที่เป็นข้าราชการรุ่นเก่ายังมีแนวคิดที่ว่าเวลาของราชการไปทำผลประโยชน์ให้แก่ตัวเองถือ ว่าเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ถึงแม้ว่าจะเริ่มมีนโยบายและกระบวนการการแบ่งสัดส่วนผลประโยชน์จากสิทธิบัตร ระหว่างอาจารย์และมหาวิทยาลัยต้นสังกัด แต่การตกลงกันในการรับผลประโยชน์จากผลงานวิจัยยังคงไม่ ชัดเจน และตกลงกันได้ยาก ทำให้เมื่อมีงานวิจัยที่สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจในเชิงพาณิชย์เกิดขึ้น ส่วนใหญ่สิทธิและองค์ความรู้ยังอยู่ที่บุคลากรในมหาวิทยาลัยหรือในมหาวิทยาลัยต้นสังกัด และไม่ได้ถูก นำมาใช้จริงในเชิงพาณิชย์มากนัก

นอกจากนี้คณาจารย์ที่ควรจะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการผลักดันงานวิจัยออกสู่เชิงพาณิชย์ ต่าง ไม่ได้ให้ความสนใจและทำหน้าที่ในด้านนี้มากนัก เนื่องจากมองว่ามีหน้าที่หลักเหมือนกับการสอน บรรยาย การทำวิจัย และการบริการวิชาการ ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่คณาจารย์จะมีการดำเนินการเพียงแค่ ลักษณะการให้คำปรึกษา หรือเป็นงานทดสอบในห้องทดลอง และได้คำตอบแทนที่ปรึกษาหรือการทดลอง เป็นรายการ โดยมีการบวนการให้การหักค่าบำรุงสถาบันแก่มหาวิทยาลัยเป็นรายการ แต่ไม่ได้ เป็นการเริ่มต้นธุรกิจจริง อีกทั้งคณาจารย์ยังมองว่าบทบาทของการสร้างสตาร์ทอัพหรือผู้ประกอบการ ที่ เกิดขึ้นจากนักศึกษาในมหาวิทยาลัยนั้นถือได้ว่าเป็นหน้าที่เสริมหรืองานที่เพิ่มขึ้นมาเท่านั้น จึงทำให้

ปัจจุบันมีเพียงคณาจารย์บางส่วนเท่านั้นที่เข้ามาส่งเสริมและดำเนินนโยบายและโครงการในการผลักดันสตาร์ทอัพอย่างจริงจัง ทั้งนี้ทั้งนั้น การผลักดันของภาครัฐในการสร้างมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) ทำให้บทบาทของมหาวิทยาลัยเริ่มมีการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในบางมหาวิทยาลัยที่มีความพร้อมทั้งในแง่ของบุคลากร องค์ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม โครงสร้างพื้นฐาน และการผลักดันจากผู้บริหารมหาวิทยาลัย โดยมีการจัดตั้งศูนย์ หรือ Hub ต่างๆ ที่จะช่วยส่งเสริมและดำเนินการโครงการต่างๆ ของภาครัฐภายในมหาวิทยาลัย ไม่ว่าจะเป็น Startup Thailand League, ITAP, หรือ TED Fund นอกจากนี้ยังมีการปรับเปลี่ยนและเพิ่มเติมวิชา การอบรมเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ การ รวมไปถึงการพัฒนาหลักสูตรเพื่อส่งเสริมการสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ และกำลังคนรุ่นใหม่ที่เป็นกำลังสำคัญของสตาร์ทอัพไทยที่อยู่ในระบบนิเวศ ซึ่งถือได้ว่าเป็นการเริ่มต้นที่ดีที่ทำให้มหาวิทยาลัยและคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยจำเป็นต้องปรับตัวและผลักดันให้มีการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว

○ ความร่วมมือของมหาวิทยาลัยกับภาครัฐ

ในแง่ของความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยกับภาครัฐ ตั้งแต่เริ่มมีการผลักดันในการสร้างมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) มีกิจกรรมและโครงการต่างๆ เกิดขึ้นมากมายโดยเฉพาะในปี พ.ศ. 2559 ที่มีการจัดสรรงบประมาณกว่า 1,024 ล้านบาทเข้าสู่มหาวิทยาลัยทั้งสิ้น 30 แห่ง จากนั้นได้มีการสร้าง Consortium ขึ้นเพื่อดำเนินการสร้างหลักสูตรด้านการประกอบการ ส่วนกลางเพื่อให้มหาวิทยาลัยสามารถนำไปใช้ได้ และยังมีการอบรมคณาจารย์ในหัวข้อต่าง ๆ ในสาขาการประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นการประกอบการและนวัตกรรม (Innovation and Entrepreneurship) การประกอบการเพื่อสังคม (Social Entrepreneurship) การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) การประกอบการในองค์กร (Corporate Entrepreneurship) การเงินของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Finance) เป็นต้น รวมไปถึงโครงการอบรมต่าง ๆ ที่พยายามสอนองค์ความรู้ในด้านการประกอบการและสตาร์ทอัพเข้าไปสู่กลุ่มนักศึกษาและบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย

ทั้งนี้ความร่วมมือส่วนใหญ่เป็นในรูปแบบโครงการ เช่น โครงการการแข่งขันนำเสนอแผนธุรกิจสตาร์ทอัพ หรือบางที่เรียกว่า Pitching Competition ซึ่งในแต่ละปีมีนักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีโครงการในรูปแบบการซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ที่จำเป็นในการผลิตต้นแบบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงการให้งบประมาณในการปรับปรุงและจัดสรรสถานที่ Co-Working Space และ Maker Space เพื่อเป็นโครงสร้างพื้นฐานภายในมหาวิทยาลัยในการสร้างระบบนิเวศ อย่างไรก็ตามก็ดีจากการที่รูปแบบเป็น

โครงการของภาครัฐที่จัดสรรงบประมาณลงมาจึงต้องมีระยะเวลาดำเนินงานภายในปีงบประมาณและต้องมีตัวชี้วัดที่สามารถวัดได้ชัดเจนเป็นหลัก เช่น จำนวนคนเข้าร่วมการฝึกอบรม จำนวนทีมที่นำเสนอในการแข่งขัน เป็นต้น ซึ่งเมื่อจบโครงการแล้วก็มักไม่ได้มีความร่วมมือที่ต่อเนื่องหรือมีแผนในระยะยาวในการดำเนินงานต่อไป

อย่างไรก็ดีเมื่อพิจารณาประเภทรูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับทางมหาวิทยาลัยพอจะสรุปรูปแบบของความร่วมมือได้ 4 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่

- 1) การฝึกอบรม (Training) ซึ่งภาครัฐให้งบประมาณแก่มหาวิทยาลัยเพื่อทำการฝึกอบรมในด้านการประกอบการ เครื่องมือในการสร้างธุรกิจ โดยอาจจะมีหัวข้ออื่นๆ ด้วย ซึ่งล้วนแต่สนับสนุนองค์ความรู้ในการสร้างแนวคิดทางการประกอบการในรูปแบบสตาร์ทอัพให้นักศึกษา นอกจากนี้ยังมีการฝึกอบรมที่อาจจะอยู่ในรูปแบบการบ่มเพาะ (Incubator) หรือ การเร่งรัด (Accelerator) ให้แก่ทีมที่จัดตั้งขึ้นเพื่อส่งต่อเข้ามาสู่การแข่งขันต่อไป อย่างไรก็ตามในช่วงปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2560 ยังมีการมุ่งเน้นการฝึกอบรมให้กับคณาจารย์เพื่อที่จะสามารถนำความรู้ไปสอนและให้องค์ความรู้กับนักศึกษาต่อไป
- 2) การประกวดการแข่งขันทางธุรกิจ (Business Plan Competition) เป็นการนำทีมภายในมหาวิทยาลัยมาแข่งขันภายในมหาวิทยาลัยเพื่อที่จะส่งเข้าไปแข่งขันต่อในระดับประเทศ เช่น Startup Thailand U League ที่ภาครัฐให้การสนับสนุน ซึ่งมักจะเชื่อมโยงกับการฝึกอบรมและให้ความรู้ด้วย ทั้งนี้ยังมีหน่วยงานในภาคส่วนอื่นๆ รวมไปถึงมหาวิทยาลัยเองที่มีการจัดการประกวดการแข่งขันทางธุรกิจทั้งภายในมหาวิทยาลัยเองและการเชิญนักศึกษาต่างมหาวิทยาลัย ผู้ประกอบการและบุคคลภายนอกเข้ามาสมัครการแข่งขัน
- 3) การสนับสนุนเงินทุน (Grant Support) หลายครั้งในการสนับสนุนเงินทุนอาจจะเป็นเงินทุนให้เปล่า โดยมักจะอยู่ในรูปแบบรางวัลจากการแข่งขัน ทั้งนี้ยังมีเงินทุนที่เกิดขึ้นในการสนับสนุนผู้ประกอบการภายนอก รวมไปถึงผู้ประกอบการที่มาจากนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยเอง เช่น TED Fund, Startup Voucher, ITAP,

Depa Funds เป็นต้น โดยหากเป็นนักศึกษาที่ขอเงินทุนนี้จะต้องผ่าน Idea Stage มาแล้ว และต้องเริ่มมี Prototype และทำการ Validate ลูกค้าแล้ว

- 4) การซื้อเครื่องมือและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ภาครัฐมีการจัดสรรงบประมาณให้แก่มหาวิทยาลัยและทางมหาวิทยาลัยจัดสรรพื้นที่ที่จะให้นักศึกษาเข้ามาทำงาน และใช้พื้นที่และเครื่องมือต่าง ๆ ร่วมกัน โดยภาครัฐจัดทำเป็นโครงการในการซื้อเครื่องมือและปรับปรุงสถานที่ให้แก่มหาวิทยาลัย ซึ่งเครื่องมืออาจจะเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตต้นแบบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงครุภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการดำเนินการในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นในมหาวิทยาลัย

โดยสรุปแล้วความร่วมมือที่เกิดขึ้นของภาครัฐและมหาวิทยาลัยในการสนับสนุนสตาร์ทอัพเกิดขึ้นจากโครงการและงบประมาณประจำปีที่จัดสรรมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ซึ่งช่วยทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างใดก็ได้ ความร่วมมือดังกล่าวเปรียบเสมือนความพยายามขอความร่วมมือและผลักดันงบประมาณจากภาครัฐเพียงด้านเดียว เมื่องบประมาณลดลงในปี พ.ศ. 2560 ที่เหลือร้อยละล้านบาท และในปี พ.ศ. 2561 เหลือเพียงหลักสิบล้านบาท กิจกรรมและโครงการต่าง ๆ จึงไม่ก่อให้เกิดความร่วมมือขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมและเกิดการหยุดชะงักไป ด้วยเหตุนี้ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและมหาวิทยาลัยจึงไม่มีความต่อเนื่อง

○ อุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพผ่านมหาวิทยาลัย

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้สัมภาษณ์ที่อยู่ในหน่วยงานของมหาวิทยาลัยและเป็นบุคลากรหลักในการดำเนินงานสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพผ่านกิจกรรมและโครงการที่ได้รับนโยบายและการสนับสนุนจากภาครัฐ พบว่า มีอุปสรรคในการดำเนินการดังกล่าวหลายด้าน ดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1: ความพร้อมของบุคลากร เนื่องด้วยประเด็นด้านองค์ความรู้ไม่ว่าจะเป็นความรู้ด้านการประกอบการสตาร์ทอัพ และการสร้างและพัฒนาระบบนิเวศ ยังถือได้ว่าเป็นเรื่องใหม่ อีกทั้งยังต้องใช้กระบวนการในการประสานองค์ความรู้ข้ามสาขา (Cross-Disciplinary) ที่จะต้องบูรณาการร่วมกัน โดยบุคลากรไม่ว่าจะเป็นในสายอาจารย์ เจ้าหน้าที่ รวมไปถึงนักศึกษาต่างก็ยังไม่มีความเข้าใจในเรื่องดังกล่าวมากนัก ซึ่งเดิมการดำเนินงานภายในมหาวิทยาลัยต่างแยกเป็นคณะและสาขา ชัดเจน การจะประสานความร่วมมือระหว่างกันเพื่อสร้างขีดความสามารถทั้งในด้านการประกอบการและนวัตกรรมที่ต้องใช้

ศาสตร์ด้านต่าง ๆ เข้ามาร่วมกันทำได้ค่อนข้างยาก หากยิ่งผู้บริหารไม่ได้มีการผลักดันในเรื่องดังกล่าวอย่างจริงจัง การประสานงานระหว่างสาขาหรือคณะจึงเกิดได้ยาก

ด้านที่ 2: การสนับสนุนและความเข้าใจของผู้บริหารภายในมหาวิทยาลัย รูปแบบการผลักดันที่เกิดขึ้นในแต่ละโครงการเป็นเงินงบประมาณที่ส่งเข้ามาผ่านมหาวิทยาลัยรายปี และด้วยลักษณะงบประมาณดังกล่าวทำให้มหาวิทยาลัยมีการเคลื่อนไหวในแต่ละปีตามงบประมาณที่ได้รับ ในขณะที่งบประมาณที่ส่งเข้ามาลดลงอย่างก้าวกระโดด อีกทั้ง การสนับสนุนภายในมหาวิทยาลัยยังไม่มีออกมาอย่างเป็นทางการ รวมไปถึงผู้บริหารภายในมหาวิทยาลัยบางส่วนยังขาดความเข้าใจ ความชัดเจน และความต่อเนื่องในการสนับสนุน และยังติดกรอบแนวคิดเดิมที่มหาวิทยาลัยต้องทำหน้าที่ “ให้การศึกษา” ไม่ใช่สร้างธุรกิจหรือผู้ประกอบการ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงทั้งในส่วนของคุณคลากรจากการตัดสินใจของผู้บริหาร รวมถึงการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารมหาวิทยาลัย ส่งผลทำให้ไม่เกิดผลิตภาพในการดำเนินงานและความต่อเนื่อง อีกทั้งผู้บริหารมหาวิทยาลัยยังไม่คุ้นเคยกับแนวทางใหม่ ๆ ที่จะให้บุคลากรในมหาวิทยาลัยออกมาสร้างบริษัท หรือ “Spin-off” ออกมาอีกด้วย

ด้านที่ 3: กรอบหน้าที่ของอาจารย์ การประเมินผลการดำเนินงานของคณาจารย์ยังใช้รูปแบบในการประเมินผลงานโดยใช้งานวิจัย การตีพิมพ์เผยแพร่ การผลิตคำสอน เป็นสัดส่วนหลัก ถึงแม้ว่าการให้ช่วยดำเนินกิจกรรมในการสร้างมหาวิทยาลัยการประกอบการและการสร้างสตาร์ทอัพจะเป็นส่วนของการบริการวิชาการ อย่างไรก็ตาม ถือได้ว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยและเป็นงานเสริมที่มีเพียงอาจารย์ที่สนใจและสมัครใจหรือเดิมที่ทำงานบริการวิชาการในลักษณะดังกล่าวอยู่แล้วเท่านั้นถึงเข้ามาดำเนินการ นอกจากนี้ อาจารย์ยังต้องมีภาระการสอนนักศึกษาอยู่ ทำให้ต้องใช้ความพยายามค่อนข้างมากหรือใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการขอความร่วมมือหรือขอความช่วยเหลือจากอาจารย์ท่านอื่น ยิ่งหากผู้บริหารไม่ได้สร้างความเข้าใจกับอาจารย์และยังยึดไม่บรรทัดเดิมในการประเมินอาจารย์ ยิ่งทำให้อาจารย์ที่มีหน้าที่ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพและการประกอบการภายในมหาวิทยาลัยผลักดันในเรื่องนี้ต่อไปได้ยาก นอกจากนี้การประเมินความดีความชอบและผลตอบแทนแก่บุคลากรในมหาวิทยาลัยยังไม่สอดคล้องกับการสร้างการประกอบการในมหาวิทยาลัย ยิ่งทำให้อาจารย์ภายในมหาวิทยาลัยต่างยังมุ่งเน้นในการสร้างผลงานวิจัยเพื่อการตีพิมพ์เผยแพร่และการขอตำแหน่งวิชาการเช่นเดิม โดยมิได้คำนึงถึงการนำผลงานดังกล่าวมาปรับใช้ในเชิงพาณิชย์หรือนำไปใช้ได้จริงในการประกอบการมากนัก นอกจากนี้ช่องว่างทางอายุของอาจารย์ในมหาวิทยาลัยทำให้อาจารย์ที่อยู่มานานกับอาจารย์รุ่นใหม่มีมุมมองที่แตกต่างกัน โดยอาจารย์รุ่นเดิม

มักจะมองเห็นความสำคัญของการสอนและการวิจัยมากกว่า ในขณะที่อาจารย์รุ่นใหม่มักจะมองเห็นและสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงในการสร้างมหาวิทยาลัยการประกอบการ

ด้านที่ 4: ค่านิยมและธรรมชาติของนักศึกษา ถึงแม้ว่าการประเมินในส่วนของระบบ (System) ของไทยในด้านความต้องการและการยอมรับในการเป็นผู้ประกอบการของสังคมไทยอยู่ในระดับที่ดี แต่เมื่อพิจารณาถึงตัวนักศึกษาโดยเฉพาะในสายวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสายแพทยศาสตร์ มักจะเรียนเพื่อที่จะเข้าไปทำงานในบริษัทใหญ่ นักศึกษากลุ่มดังกล่าวจึงมักเข้ามาทำกิจกรรมเพื่อที่จะหาประสบการณ์และอย่างน้อยได้มีประวัติที่ดีในการกรอกใบสมัครงานกับบริษัทใหญ่ ๆ เท่านั้น ในขณะที่มีนักศึกษาจำนวนน้อยมากที่ต้องการจะทำงานกับสตาร์ทอัพหรือจะเป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเมื่อเรียนจบไป อีกทั้งในการสร้างสตาร์ทอัพส่วนมากจำเป็นจะต้องใช้องค์ความรู้จากทั้งสายวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ และสายบริหารธุรกิจ เข้ามาเป็นทีมงานในการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ทำให้ยิ่งเกิดโอกาสยากขึ้นในการจะให้นักศึกษาต่างคณะกันเข้ามาทำงานด้วยกัน ถึงแม้ยังเป็นส่วนน้อยที่จะเกิดการรวมทีมจากต่างคณะและสาขาที่จะทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

○ มุมมองต่อระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทย

บุคลากรในมหาวิทยาลัยเห็นว่าระบบนิเวศมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น มีการสร้างการตระหนักรู้จากภาครัฐเข้ามาที่มหาวิทยาลัย รวมไปถึงมีแนวทางในการพัฒนาโครงสร้างที่จะนำมหาวิทยาลัยเข้าไปเกี่ยวข้องกับการพัฒนาสตาร์ทอัพ โดยหน่วยงานของภาครัฐมีความพยายามที่จะผลักดันเรื่องดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารยังขาดความเข้าใจในระบบนิเวศ โดยเมื่อหน่วยงานภายในมหาวิทยาลัยพยายามที่จะทำงานร่วมกับผู้ประกอบการ ต่างยังมองว่าผู้ประกอบการเป็นบุคคลภายนอก ไม่ใช่ นักศึกษา อาจารย์ หรือบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย ที่จะต้องให้ความสำคัญหรือจัดสรรทรัพยากรภายในมหาวิทยาลัยให้ได้อย่างเต็มที่ อีกทั้ง ในการสร้างการตระหนักรู้บางครั้งไม่ได้พิจารณาถึงคุณภาพ แต่เป็นเพียงการสร้างกระแสและให้ความสำคัญกับการ “เห็น” (Visibility) จากสังคมมากกว่า ไม่ว่าจะเป็นในด้านการประชาสัมพันธ์ การทำภาพข่าว การโชว์สิ่งที่ยังไม่มีหรือยังไม่ได้ดำเนินการ แต่รากฐานความเข้าใจในกฎระเบียบและกระบวนการที่จะสามารถปรับเปลี่ยนและพัฒนา ระบบนิเวศสำหรับสตาร์ทอัพไทยยังไม่เพียงพอ

เมื่อพิจารณาถึงโครงสร้างพื้นฐานในส่วนของ Hardware ถือได้ว่าภาครัฐได้ผลักดันในส่วนนี้ได้ อย่างน่าชื่นชม โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานในระบบเครือข่ายที่สามารถจะเอื้อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้าน ดิจิทัลในองค์กร ส่งผลให้สตาร์ทอัพประเภทที่ต้องพึ่งพาระบบเครือข่ายสามารถที่จะดำเนินธุรกิจได้ นอกจากนี้ภาครัฐยังสนับสนุนงบประมาณในการสร้างพื้นที่และเครื่องมือต่าง ๆ ให้แก่มหาวิทยาลัยในการ เอื้อให้เกิดระบบนิเวศ หากแต่ติดอยู่ที่บุคลากรในมหาวิทยาลัยที่ยังขาดทักษะหรือความรู้ (Soft Skill) ใน การนำอุปกรณ์ต่าง ๆ มาใช้ให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ทำให้เห็นได้ว่าการพัฒนาโครงสร้างด้าน Hardware ก่อน Soft Skill นอกจากนี้ระบบนิเวศยังขาดทุนมนุษย์ (Human Capital) ที่จะมาขับเคลื่อน และยังไม่ได้มีการพัฒนาอย่างจริงจัง ทั้งในด้านการสร้างการประกอบการและการสร้างเทคโนโลยีตาม ลักษณะเฉพาะของมหาวิทยาลัย

ในส่วนของทุนสนับสนุนในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นในส่วนของภาครัฐรวมไปถึงภาคเงินทุน ทาง มหาวิทยาลัยมองว่ามีเงินทุนอยู่ในระบบมาก แต่แหล่งทุนดังกล่าวหาสตาร์ทอัพดี ๆ ที่นำลงทุนไม่ได้ ใน ขณะเดียวกันหากโอเดียดสตาร์ทอัพของนักศึกษาดีและมีเงินทุนมาสนับสนุน แต่นักศึกษายังไม่มี ความพร้อมในด้านธุรกิจและองค์ความรู้อื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการเงิน ด้านกฎหมาย ด้านการบริหารจัดการคน และด้านการตลาด ทำให้ทุกอย่างหยุดชะงัก นอกจากนี้ ภาครัฐยังเน้นผลักดันการสร้างระบบนิเวศใน ลักษณะที่มีการแข่งขันให้เกิดขึ้นภายในมหาวิทยาลัยผ่านโครงการแข่งขันต่าง ๆ มากมาย ซึ่งถึงแม้จะทำให้ เกิดระบบนิเวศในเชิงบวกได้แต่ก็อาจจะไม่ทั้งหมด สำหรับในแง่ของการผลักดันการแข่งขันเป็นการ กระตุ้นให้เกิดการตื่นตัวของนักศึกษาที่จะคิดหาโอเดียดทางสตาร์ทอัพและพยายามพิสูจน์ถึงความเป็นไป ได้ในเชิงธุรกิจ ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ดีที่ทำให้นักศึกษาที่สนใจอย่างน้อยได้ผ่านกระบวนการดังกล่าว และเมื่อ นักศึกษาต้องการดำเนินการจริงก็สามารถที่จะใช้องค์ความรู้ที่เคยทำมานำไปใช้ต่อยอดได้ อย่างไรก็ตามเมื่อ มีการแข่งขันชิงรางวัลอาจเกิดทีมในลักษณะที่เน้นการล่ารางวัลมากกว่าการนำเงินรางวัลไปดำเนินการ สร้างสตาร์ทอัพอย่างจริงจัง ทำให้เงินรางวัลที่ผู้จัดหวังว่าทีมที่ได้รับรางวัลจะนำไปใช้เป็น Seed Fund ไป ใช้เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นจริงก็ไม่เกิดขึ้น

โดยสรุปจากมุมมองมหาวิทยาลัยพบว่าระบบนิเวศสตาร์ทอัพในประเทศไทยในช่วงปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2562 มีทิศทางที่ดีขึ้นแต่ดีขึ้นในลักษณะถดถอย หรือ Diminishing Effect สิ่งที่ภาครัฐพยายามสร้าง รวมไปถึงภาคส่วนต่าง ๆ ที่พยายามเข้ามาสนับสนุนยังไม่สามารถทำให้เกิดจำนวนสตาร์ทอัพที่สามารถ

ผลักดันให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจไทยได้อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้อาจยังต้องใช้เวลาและการผลักดันให้จำนวนสตาร์ทอัพที่เกิดจากเยาวชนรุ่นใหม่มีเพิ่มมากขึ้น

○ **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากมุมมองมหาวิทยาลัย**

เมื่อสอบถามถึงนโยบายของภาครัฐในปัจจุบันและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีอำนาจในการดำเนินการ พบว่า มีความเห็นที่น่าสนใจและถือได้ว่าเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายที่สามารถจะนำไปพิจารณาแก้ไขปรับปรุงและพัฒนาต่อได้ ทั้งนี้พอจะแบ่งออกเป็น 4 ประเด็นโดยสังเขปดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1: ความหลากหลายของหน่วยงาน

○ **ปัญหา:** สิ่งที่มาวิทยาลัยเผชิญอยู่คือหน่วยงานที่เข้ามาเป็นผู้เล่นในการสนับสนุนส่งเสริมสตาร์ทอัพมีหลากหลายหน่วยงาน จนไม่แน่ใจว่าหน่วยงานใดเป็นหน่วยงานหลัก เปรียบเสมือนมีพระเอกหลายคน ส่งผลทำให้นโยบายของภาครัฐกระจาย ไม่ชัดเจน และไม่คงเส้นคงวา ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะทุกกระทรวงต่างได้รับนโยบายในการผลักดันสตาร์ทอัพ แต่แต่ละกระทรวงมักจะต่างคนต่างทำ อีกทั้ง แต่ละหน่วยงานยังมีนิยามและขอบเขตของสตาร์ทอัพที่แตกต่างกัน ในบางหน่วยงานมองว่าสตาร์ทอัพคือการเริ่มต้นธุรกิจโดยมีการจดทะเบียนไม่เกิน 3 ปี บางหน่วยงานมองว่าสตาร์ทอัพเป็น IT Base เช่น Platform หรือ Marketplace นอกจากนี้ยังมีหลายหน่วยงานเริ่มผสมผสานคำว่าสตาร์ทอัพและเอส เอ็ม อี เป็น SME Startup เลยยิ่งทำให้เกิดความสับสน และสะท้อนถึงปัญหาทางด้านโครงสร้างที่หน่วยงานต่าง ๆ ไม่สามารถทำให้การส่งเสริมสตาร์ทอัพเป็นเนื้อเดียวกันได้ อีกทั้ง ยังเกิดความซ้ำซ้อนของกิจกรรมและโครงการ และในบางครั้งเกิดการแข่งขันกันระหว่างหน่วยงานที่ส่งเสริม ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดการแข่งขันเชิงสร้างสรรค์ หากเป็นเพียงการแข่งขันเพื่อจะสร้างภาพลักษณ์เท่านั้น

○ **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ควรใช้คณะกรรมการวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ที่ได้ริเริ่มแล้ว โดยน่าจะมีการปรับเปลี่ยนให้รองนายกรัฐมนตรีด้านเศรษฐกิจเป็นประธานเพื่อวางนโยบายและมิกซ์งบประมาณที่ผ่านคณะกรรมการดังกล่าว และจัดตั้งหน่วยงานที่เป็น One Stop Service ในการส่งเสริมสตาร์ทอัพเพื่อผลักดันนโยบายและดำเนินโครงการผ่านหน่วยงานต่าง ๆ ที่จะต้องมานำเสนอของงบประมาณ โดยหน่วยงาน

กลางนี้จะต้องพิจารณาโครงการเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อนของกิจกรรม และสร้างแผนของกิจกรรมเพื่อที่จะสามารถตอบโจทย์นโยบายในระยะยาวได้ นอกจากนี้ ควรมีความชัดเจนในส่วน of หน่วยงานที่มีหน้าที่ในการออกแบบนโยบายและดำเนินกิจกรรม มิใช่ว่ามีแต่การกำหนดนโยบายแต่ผู้ดำเนินการไม่ได้นำไปใช้ หรือไม่มีกลไกในการนำนโยบายที่ได้เสนอมารับเข้าคณะกรรมการเพื่อพิจารณาและจัดสรรงบประมาณไปดำเนินการตามนโยบายนั้น ๆ

ประเด็นที่ 2: การบูรณาการและความต่อเนื่องด้านนโยบายและโครงการ

- **ปัญหา:** สืบเนื่องจากความหลากหลายของหน่วยงานที่สนับสนุนสตาร์ทอัพ นโยบายรวมไปถึงโครงการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพอยู่ในรูปแบบต่างคนต่างทำ เกือบทุกหน่วยงานดำเนินการเรื่องการ Pitching ทุกหน่วยงานผลักดันเรื่องพื้นที่ Co-Working Space ทุกหน่วยงานพยายามจัดสรรทุนเริ่มต้นให้ เกิดความซ้ำซ้อนในการสนับสนุน โดยมีสตาร์ทอัพหลายรายถือโอกาสเข้าไปขอเงินสนับสนุนจากหลายหน่วยงาน ซึ่งที่จริงแล้วก็ไม่ใช่ความผิดของสตาร์ทอัพเพราะเป็นสิ่งที่ภาครัฐเสนอให้เอง อย่างไรก็ตาม ในด้านการวางแผนการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพตามนโยบายที่กำหนดไว้ จำนวนเงินดังกล่าวควรถูกนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์หรือมีประสิทธิภาพมากกว่าที่เป็นอยู่นอกจากนี้ ทางผู้ให้สัมภาษณ์ต่างก็ตั้งคำถามว่า หลังจากการจัดการแข่งขันต่างๆ เหล่านี้แล้วหน่วยงานต่าง ๆ ควรทำอย่างไรต่อเพื่อสร้างและสนับสนุนระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ ผู้ให้สัมภาษณ์จากมหาวิทยาลัยมองหน่วยงานภาครัฐไม่สามารถตอบคำถามดังกล่าวได้อย่างชัดเจน เพราะว่าโครงการต่าง ๆ มักจะผูกกับงบประมาณรายปี เมื่อจบโครงการในแต่ละส่วน ไม่ว่าจะเป็นการสร้างองค์ความรู้หรือการแข่งขัน รวมทั้งการให้ทุน ผู้ได้รับการสนับสนุนมักไม่ได้สานต่อ เพราะการสนับสนุนดังกล่าวยังไม่เพียงพอที่จะสามารถเป็นบันไดผลักดันให้สตาร์ทอัพเติบโตต่อไป จากการที่ไม่ได้มีการบูรณาการ โครงการที่เกิดขึ้นมีลักษณะคล้าย ๆ กัน อีกทั้งยังเน้นการกำหนดเป้าหมายเชิงปริมาณ แต่ไม่สามารถที่จะวัดผลกระทบที่เกิดขึ้นว่ามีจริงหรือไม่ โดยเฉพาะโครงการเล็ก ๆ ที่เสียค่าจัดงานเป็นเบี้ยหัวแตก แต่ไม่มีความชัดเจนในการวางแผนการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไปที่จะมารับช่วงในการสนับสนุนต่อ เป็นต้น

- **เชิงนโยบาย:** ควรทำให้หน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ มีการทำงานอย่างบูรณาการกัน โดยสร้างดัชนีชี้วัดความสำเร็จเป็นการบูรณาการในทุกมิติ นอกจากนี้แนวทางการจัดตั้งหน่วยงาน One Stop Service จึงเป็นหน่วยงานที่สำคัญในการประสานและออกนโยบายเชิงบูรณาการ เพื่อที่จะสร้างเส้นทาง (Pathway) ในการรับการสนับสนุนของสตาร์ทอัพได้ โดยอาจจะแบ่งช่วงการสนับสนุนเป็นตามระยะของการพัฒนาสตาร์ทอัพในแต่ละช่วง ทั้งนี้หน่วยงานเดิมของภาครัฐที่สนับสนุนสตาร์ทอัพจะต้องประเมินศักยภาพและขีดความสามารถของตนเองให้เหมาะสมกับโครงการที่จะดำเนินการ และสร้างความเชื่อมโยงในการพัฒนาให้เกิดการบูรณาการได้อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ในด้านการสื่อสารระหว่างหน่วยงาน ทั้งในแง่สถานะของโครงการ ฐานข้อมูล รวมไปถึงเงินทุนสนับสนุน ควรเชื่อมโยงให้เป็นฐานข้อมูลเดียวเพื่อให้เห็นถึงภาพรวม และสามารถนำไปใช้ในการพิจารณาปรับเปลี่ยนนโยบายต่อไป นอกจากนี้ควรจัดให้มีโครงการระยะยาวต่อเนื่องเป็น Long-term Policy 5-10 ปี ที่จะต้องมีโครงการและงบประมาณรองรับ โดยต้องพิจารณาว่าโครงการดังกล่าวจะเป็นงบประมาณผูกพันระยะยาวหรือไม่ ทั้งนี้ อาจจะคัดเลือกมหาวิทยาลัยที่มีขีดความสามารถในการสร้างสตาร์ทอัพมาดำเนินการก่อนจากนั้นค่อย ๆ ขยายสู่มหาวิทยาลัยอื่น ๆ ต่อไป

ประเด็นที่ 3: ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ (Key Performance Index: KPI)

- **ปัญหา:** ในทุกโครงการที่ภาครัฐให้การสนับสนุนมหาวิทยาลัย ตัวชี้วัด (KPI) ของภาครัฐที่ให้ทางมหาวิทยาลัยดำเนินการส่วนใหญ่แล้วเน้นในเชิงปริมาณ (Quantitative Measurement) ที่สามารถวัดได้ง่ายและมักเป็นตัวชี้วัดที่ทำให้ถึงเป้าหมายได้ง่าย ในขณะที่ไม่ค่อยคำนึงถึงตัววัดด้านคุณภาพ (Qualitative Measurement) ยกตัวอย่างเช่น ในการแข่งขัน Pitching มหาวิทยาลัยจะต้องส่งทีมเข้าร่วมแข่งขันทั้งหมด 10 ทีม มหาวิทยาลัยก็ไปหา 10 ทีมส่งแข่งขัน โดยไม่ต้องคำนึงถึงว่าจะเป็นทีมที่ดีหรือไม่ขอให้มี 10 ทีมก็สามารถบรรลุเป้าหมายตาม KPI อีกทั้ง ไม่ได้สนใจว่าทีมต่าง ๆ จะมีการดำเนินการต่อหรือไม่ และไม่ได้พิจารณาว่าระยะของการพัฒนาสตาร์ทอัพของทีมมีคุณภาพถึงระดับใดหรือไม่ได้พิจารณาอย่างจริงจัง นอกจากนี้การจัดงานในลักษณะที่เป็นงานนิทรรศการต่างก็มุ่งเน้นการวัดจำนวนผู้เข้าชมเป็นหลัก ส่วนการจัดอบรมก็มุ่งเน้นการวัดจำนวนผู้เข้าร่วมอบรมเป็นหลัก การกำหนดตัวชี้วัดในลักษณะดังกล่าวทำให้โครงการดี ๆ ที่น่าจะสามารถนำออกมา

ทดลองดำเนินการก็ไม่สามารถนำเข้ามาสู่มหาวิทยาลัยได้ เพราะไม่สามารถกำหนด KPI ที่เป็นรูปธรรมจับต้องได้หรือนับได้ อีกทั้ง จะเห็นได้ว่าในระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทยยังคงมีปัญหาในเรื่องของทุนมนุษย์ (Human Capital) ซึ่งมหาวิทยาลัยเป็นภาคส่วนสำคัญในการผลักดันให้เกิดการพัฒนา แต่การสร้างองค์ความรู้และการเปลี่ยนแปลงมายเซ็ต (Mindsets) เป็นเรื่องที่ยาวนานและต้องใช้เวลา

- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ควรมีนโยบายเชิงทดลอง (Experimental Policy) ที่มี KPI แตกต่างจาก KPI ลักษณะเดิม ทั้งนี้ นโยบายเชิงทดลองนี้อาจจะดำเนินการในรอบ 3-5 ปี และพยายามวัดผลเชิงคุณภาพเพื่อพิสูจน์ให้ได้ว่าสามารถสร้างผลกระทบเชิงนโยบายในด้านการพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพได้อย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ ควรกำหนด KPI ที่สามารถวัดผลที่ผลลัพธ์ (Outcome) ของนโยบาย เช่น ด้านองค์ความรู้ที่เกิดขึ้น ความยั่งยืนมากกว่าที่จะเป็นการวัดผลผลิต (Output) เช่น จำนวนโครงการหรือจำนวนผู้เข้าร่วม ตัวอย่างนโยบายเชิงทดลอง เช่น ภายในมหาวิทยาลัยผู้บริหารอาจตั้งเป้าหมายในลักษณะเดียวกันกับโครงการ OTOP หรือ One Tambon One Product โดยสามารถที่จะมาประยุกต์ใช้ได้เป็น One University One Startup ต่อปี โดยอาจมีการกำหนด KPI ในด้านคุณลักษณะหรือคุณภาพของสตาร์ทอัพที่ต้องการสร้าง ซึ่งการกำหนดเป้าหมายในลักษณะดังกล่าวจะช่วยทำให้เกิดการผลักดันจากฝ่ายบริหารภายในมหาวิทยาลัยลงมายังบุคลากรทั้งฝ่ายอาจารย์และเจ้าหน้าที่ที่จะต้องดำเนินการผลักดันในการสร้างสตาร์ทอัพตามนโยบายดังกล่าว

ประเด็นที่ 4: ความเชื่อมโยงระหว่างนโยบายและโครงการ

- **ปัญหา:** เนื่องจากมหาวิทยาลัยอยู่ภายใต้การกำกับของกระทรวงศึกษาธิการจึงรับนโยบายจากกระทรวงศึกษาธิการเป็นหลักและอยู่ภายใต้กระทรวงดังกล่าว ซึ่งเดิมมีเพียงโครงการ UBI เท่านั้นที่เป็นโครงการภายใต้กระทรวงศึกษาธิการที่ผลักดันในการสร้างผู้ประกอบการ SMEs เมื่อมีนโยบายและโครงการจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในด้านมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) เข้ามา พบว่า เกิดปัญหาในด้านความเชื่อมโยงระหว่างนโยบายและโครงการ กล่าวคือ ในอดีตในการจัดทำหลักสูตรรวมถึงการออกกฎระเบียบต่าง ๆ มหาวิทยาลัยต้องดำเนินการภายใต้การกำกับ

ดูแลของกระทรวงศึกษาธิการที่จะผลิตบัณฑิตตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรมและสร้างผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ การเปลี่ยนแปลงวิชาในหลักสูตรเพื่อสร้างสตาร์ทอัพตามโครงการ Entrepreneurial University ของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียังไม่เชื่อมโยงกับนโยบายและกฎระเบียบของกระทรวงศึกษาธิการ ดังนั้น เมื่อนโยบาย กฎระเบียบ โครงการ รวมไปถึงสิ่งที่คาดว่าจะได้รับไม่เป็นไปในแนวทางเดียวกัน มหาวิทยาลัยจึงอยู่ในสภาวะที่ไม่รู้ว่าจะเลือกทางใด คือ อยู่ตรงกลางหรือเรียกว่าเกิด “Policy Dilemma”

- **ข้อแนะนำเชิงนโยบาย:** เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2562 ภาครัฐได้ทำการควรวมหน่วยงานของกระทรวงศึกษาธิการและกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าด้วยกัน โดยจัดตั้งเป็นกระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ซึ่งถือได้ว่าเป็นกระทรวงหลักที่จะสามารถเชื่อมโยงนโยบายและโครงการเข้าด้วยกัน อย่างไรก็ตาม มีหลายโครงการที่มาจากกระทรวงอื่น ๆ ที่ทางกระทรวงใหม่จะต้องสร้างการบูรณาการให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้การจัดตั้งหน่วยงานที่จะเป็นหน่วยงานกลางในการผลักดันสตาร์ทอัพและเชื่อมโยงโครงการต่างๆ จะช่วยทำให้การส่งเสริมสตาร์ทอัพอยู่ภายใต้กรอบแผนการดำเนินงานรอบใหญ่ และจะต้องให้ชี้แจงให้มหาวิทยาลัยทราบถึงบทบาทและความสำคัญของแต่ละโครงการ อีกทั้งควรหาแนวทางในการปลดล็อกและปฏิรูปการศึกษา ทั้งในแง่ของคณาจารย์ผู้สอน หลักสูตร และการร่วมดำเนินงานกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคเอกชน ภาคเงินทุน และผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

6.2.2 ภาคเอกชน

ในส่วนของภาคเอกชนถือได้ว่ามีส่วนสำคัญและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการพัฒนาและส่งเสริมสตาร์ทอัพในประเทศไทย ทั้งในแง่ของการเป็นผู้ซื้อสำหรับการให้บริการบางอย่างของสตาร์ทอัพ ในขณะเดียวกันก็เป็นผู้รับผลกระทบต่อการเข้ามาของการเปลี่ยนแปลงอย่างสิ้นเชิงในอุตสาหกรรม เช่น ธุรกิจโรงแรมได้รับผลกระทบจากสตาร์ทอัพ Airbnb เป็นต้น โดยวงการสตาร์ทอัพในประเทศไทยจะเกิดขึ้นไม่ได้หากไม่มีภาคเอกชนเข้ามาสนับสนุนก่อน และพยายามสร้างระบบนิเวศตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2554 ซึ่งในช่วงนั้นสตาร์ทอัพยังไม่ได้อยู่ในเรดาร์ของภาครัฐ ทั้งนี้ผลจากการสัมภาษณ์ภาคเอกชนทั้งผู้บริหาร

ของบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ผู้บริหารสมาคมที่เกิดการรวมตัวกันของภาคเอกชน รวมไปถึงสื่อภาคเอกชน ได้ข้อมูลโดยแบ่งออกเป็นประเด็นดังต่อไปนี้

○ บทบาทของภาคเอกชนกับสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ภาคเอกชนถือว่ามีส่วนผลักดันสตาร์ทอัพไทย ก่อนที่ภาครัฐเข้ามาสร้างการตระหนักรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพให้แก่สังคมไทยในปี พ.ศ. 2559 โดยจุดเริ่มต้นที่ภาคเอกชนเริ่มเข้ามามีบทบาทน่าจะเป็นการเริ่มสร้างวงการสตาร์ทอัพในกลุ่มโปรแกรมเมอร์ที่เขียน Software ของตนเองที่เดิมทีอาจจะเคยเป็น Software House ที่รับเขียนโปรแกรมให้แก่ธุรกิจ SMEs ที่ว่าจ้างเป็นแต่ละชิ้นงานไปมาก่อน และคิดว่าน่าจะมีโปรแกรมที่เป็นของตนเองเพื่อสามารถขายให้กับบริษัทต่าง ๆ แทนการรับจ้างเขียนโปรแกรมเป็นรายกรณี จนกระทั่งเมื่อเริ่มมีในส่วนของ Mobile Application เข้ามาและเป็นจังหวะที่โครงสร้างพื้นฐานได้มีการปรับเปลี่ยนเป็น 3G ทำให้มีความพร้อมของการเริ่มทำ Software บนมือถือและ Tablet ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่ามีการรวมตัวกันโดยธรรมชาติ (Organic Forming) ระหว่างคนในวงการโปรแกรมเมอร์ ซึ่งตอนนั้นยังอาจจะไม่ได้เรียกตัวเองว่าสตาร์ทอัพจนกระทั่งเมื่อ AIS จัดงานที่เรียกว่า AIS The Startup ขึ้นเพื่อเป็นการรวบรวมคนในวงการและจัดให้มีการแข่งขันกัน นอกจากนี้ยังมีภาคเอกชนอีกรายที่เดิมทำเกี่ยวกับ Digital Marketing นั่นคือหน่วยงาน Thumbsup เริ่มจัดงาน Event เกี่ยวกับ Startup เช่นเดียวกัน จนเริ่มมีการแตกตัว (spinoff) ออกมาเป็น Techsauce ในปัจจุบัน ซึ่งถือว่าเป็นภาคเอกชนที่มีบทบาทสำคัญในการรวบรวมข้อมูล เป็นสื่อประชาสัมพันธ์ และจัดงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพดังที่เห็นอยู่ในปัจจุบัน โดยงานใหญ่ของภาคเอกชนที่จัดโดย Techsauce ได้แก่ Techsauce Global Summit โดยเมื่อย้อนกลับไปในช่วงปี พ.ศ. 2554 Techsauce ยังร่วมกับ Hubba จัดงาน Startup Weekend จะเห็นได้ว่าวงการสตาร์ทอัพและระบบนิเวศที่เป็น Tech Startup ในรูปแบบ Software Based ได้เริ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 ถึงแม้ในช่วงนั้นจะมีการจัดงานประกวดซอฟต์แวร์ Thailand ICT Award (TICTA) (จัดโดยสมาคมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารไทย โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ) ก็เป็นเพียงการประกวดการสร้างหรือออกแบบ Software เท่านั้น ไม่ได้มองถึงการขยายตัวและการลงทุนจากบุคคลภายนอกแบบสตาร์ทอัพ

จากบทบาทของการรวมตัวกันของ AIS Startup และหน่วยงานภาคเอกชนอื่น ๆ ในการส่งเสริมสตาร์ทอัพในช่วงนั้น เรียกได้ว่าภาครัฐแทบจะไม่ได้มีส่วนร่วมในเรื่องดังกล่าวเลย ซึ่ง ณ ขณะนั้นภาครัฐอาจจะมองว่าเป็นกลุ่มที่เล็กมากจนไม่ได้สนใจและเห็นความสำคัญ ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2555 จนถึงปี พ.ศ.

2557 เกิดศูนย์บ่มเพาะจากภาคเอกชนเพิ่มขึ้น เช่น True Incube และ DTAC Accelerator โดย DTAC เริ่มเข้าไปสนับสนุน Hubba และหลังจากนั้นนโยบายทางการตลาดของผู้บริหารยักษ์ใหญ่ภาคเอกชนก็เริ่มเข้ามามีส่วนผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในวงการสตาร์ทอัพ และเริ่มมีรูปแบบการให้สิทธิหรือการสนับสนุนพิเศษกับทีมสตาร์ทอัพในแต่ละสังกัด ซึ่งอาจเกิดขึ้นจากแรงผลักดันอย่างต่อเนื่องจากการเข้ามาของตลาด Application และในการแข่งขันของบริษัทด้านโทรคมนาคมรายใหญ่ทั้ง 3 ค่ายเริ่มมุ่งเน้นทางด้าน Data กับการให้บริการประเภทอื่นมากขึ้น การเติบโตตามธรรมชาติ (Organic Growth) ของวงการก็เริ่มมีการแตกแขนงออกไปตามรูปแบบของการให้บริการด้านโทรคมนาคมของบริษัทแต่ละราย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าจะเป็นนโยบายของบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ คนในวงการต่างก็มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพยายามสนับสนุนและสร้างระบบนิเวศในด้านสตาร์ทอัพ จนกระทั่งถึงปัจจุบันที่บริษัทโทรคมนาคมทั้ง 3 รายยังคงสนับสนุนและสร้างระบบนิเวศ และยังช่วยสนับสนุนด้านเงินทุนในการจัดงานต่างๆ ของภาครัฐอีกด้วย

เมื่อพิจารณาถึงภาคเอกชนที่ไม่ใช่บริษัทโทรคมนาคม พบว่า สมาคมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นหอการค้าไทย และหน่วยงานอื่นๆ ได้มุ่งเน้นในการส่งเสริมด้านนวัตกรรมมาโดยตลอด ซึ่งไม่ได้มุ่งเน้นเฉพาะการพัฒนา Tech Startup ที่เป็น Software Based เพียงอย่างเดียว แต่ยังมุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมในวงการการผลิตสินค้าและการบริการที่อยู่ใน Real Sector ด้วย ดังนั้น จากที่เดิมที่ทำการส่งเสริมในภาคส่วน SMEs ก็มีการปรับเปลี่ยนให้เน้นการใช้นวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อน เช่น หอการค้าไทยได้นำเอากการส่งเสริมการประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม (Innovation-Driven Entrepreneurship) เข้ามาเป็นหลักในการกำหนดนโยบาย เพราะมองว่าภาคเศรษฐกิจไม่ได้มีแต่ด้าน Software เพียงอย่างเดียว หากแต่ต้องนำ Software และ Digital มาผสานรวมกับธุรกิจจากฐานเดิมที่มีอยู่ เพื่อที่จะสร้างความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้น บทบาทของสมาคมเอกชนจึงมีทั้งเปิดรับและสนับสนุนเงินทุนและรางวัลต่าง ๆ ให้แก่สตาร์ทอัพ จะเห็นได้ว่าในการจัดงานแข่งขันแผนธุรกิจต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่จะได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชน

จนกระทั่งในช่วง ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561 สังคมได้เริ่มมีความเข้าใจกับคำว่า “สตาร์ทอัพ” มากขึ้น ภาคเอกชนใหญ่ ๆ หลากหลายบริษัทต่างก็เริ่มมีการปรับตัวเพื่อไม่ให้ถูกทิ้งห่างทางด้านธุรกิจ และเมื่อไม่สามารถสร้างสตาร์ทอัพได้เอง จึงเริ่มมีบทบาทปรับเปลี่ยนเป็น Corporate Venture Capital (CVC) โดยมีการลงทุนในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) มากกว่าที่จะเป็นการลงทุนด้านการเงิน (Financial Investment) ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทยักษ์ใหญ่ของประเทศไทยต่างเปิดตัว CVC กัน

อย่างต่อเนื่อง แต่ปัญหาที่พบคือหาสตาร์ทอัพที่นำลงทุนไม่ได้ จนกระทั่งทำให้หลากหลายบริษัทเริ่มนำเงินกองทุนไปลงทุนกับสตาร์ทอัพในต่างประเทศ ในขณะที่ภาคเอกชนที่เป็น SMEs เริ่มมีบทบาทที่จะเรียนรู้และเริ่มใช้บริการสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นภายในประเทศบางส่วนแล้ว ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องดีโดยเฉพาะสำหรับสตาร์ทอัพที่เป็น Software Based ที่ต้องการหาตลาดในประเทศไทย

ด้วยเหตุนี้พอจะสรุปโดยสังเขปได้ว่าภาคเอกชนไม่เพียงแต่สนับสนุนด้านเงินทุนในการจัดกิจกรรม แต่ยังมีส่วนงานที่ดำเนินการจัด Event และการทำ Accelerator เองอยู่แล้ว โดยไม่ได้พึ่งพาเงินจากภาครัฐ หากแต่สร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นโดยเป็นงานที่จะต้องจ่ายค่าเช่า และมีค่า Booth อีกทั้งยังสามารถนำเอาเงินลงทุนในเครือข่ายเข้ามาได้ รวมถึงยกระดับงานให้เป็นสากล (Global) มากขึ้น นอกจากนี้ภาคเอกชนยังมีบทบาทในการเป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพอีกด้วย

○ ความร่วมมือของภาคเอกชนกับภาครัฐ

สำหรับความร่วมมือที่เกิดขึ้นระหว่างภาครัฐกับภาคเอกชน ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมจนกระทั่งปลายปี พ.ศ. 2558 ที่ทางสตาร์ทอัพได้มีการรวมตัวกันในนามสมาคม Thai Tech Startup Association และได้มีการหารือกับภาครัฐนำโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ในขณะนั้นมีการดำเนินการจัดตั้งคณะกรรมการประชารัฐ ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน โดยสตาร์ทอัพเป็นหนึ่งในประเด็นที่ทางภาคเอกชนและภาครัฐได้ประสานความร่วมมือกัน ทั้งนี้ มีหน่วยงานทั้งทางหอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมธนาคารแห่งประเทศไทย รวมไปถึงบริษัทใหญ่ ๆ ต่างเข้ามาช่วยสานและให้ความเห็นในการดำเนินนโยบายรวมไปถึงการให้การสนับสนุนจากภาคเอกชนในการดำเนินโครงการต่าง ๆ โดยภาคเอกชนหลายหน่วยงานไม่ได้สนับสนุนในด้านเงินทุนหากแต่สนับสนุนในด้านอื่น ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่จัดกิจกรรม และสิ่งของสนับสนุนต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) เพื่อที่จะดำเนินการร่วมกัน อย่างไรก็ดี หลังจากการหารือกันระหว่างภาครัฐและเอกชน ได้เกิดแรงขับเคลื่อนที่นำไปสู่การจัดงาน Startup Thailand ครั้งแรกในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งทางภาคเอกชนไม่ว่าจะเป็นในส่วนของกลุ่มบริษัทโทรคมนาคมขนาดใหญ่ทั้งสามบริษัทไม่ว่าจะเป็น True, AIS และ DTAC ได้ให้เงินสนับสนุน โดยได้สิ่งแลกเปลี่ยนเป็นพื้นที่ในการประชาสัมพันธ์และทำกิจกรรมต่าง ๆ ในงาน นอกจากนี้ ยังมีส่วนของธนาคารพาณิชย์ของเอกชน และภาคเอกชนอื่น ๆ ที่ให้เงินสนับสนุนโดยได้พื้นที่จัดงานของตนเช่นเดียวกัน และเมื่อมีการจัดตั้งคณะกรรมการวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National

Startup Committee: NSC) ในปี พ.ศ. 2559 ภาคเอกชนยังเข้าไปมีส่วนร่วมในการเป็นคณะกรรมการในแต่ละชุดเพื่อที่จะผลักดันนโยบายต่าง ๆ นอกจากนี้ ยังให้การสนับสนุนในแง่ของ การเป็น Mentor หรือ การเข้าไปช่วยนำเสนอแนวคิดการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบและชี้แจงข้อเท็จจริงด้านความต้องการของ สตาร์ทอัพและนักลงทุน อีกทั้ง ยังมีความร่วมมือระหว่างภาคเอกชนและภาครัฐที่หลากหลาย โดยพอจะสรุปเป็นประเด็นได้ดังนี้

- 1) ด้านการออกแบบนโยบาย ภาคเอกชนนำโดยสมาคม Thai Tech Startup Association รวมไปถึง หอการค้าไทย สมาอุตสาหกรรมและสมาคมธนาคารไทยได้ ไปมีส่วนร่วมร่วมกับภาครัฐในการออกแบบนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นด้านการนำเสนอ White Paper ครั้งที่ 1 ในปี พ.ศ. 2559 และ ครั้งที่ 2 ในปี พ.ศ. 2561 การผลักดันในด้านกฎระเบียบ Capital Gain ของบริษัทจัดการเงินร่วมทุน (Venture Capital) การเข้าไปช่วยสร้างบรรยากาศในการทำบันทึกข้อตกลงร่วมกันต่าง ๆ รวมไปถึงการที่ภาคเอกชนเข้าไปนั่งในคณะกรรมการชุดต่าง ๆ ตามแนวทางการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพของคณะกรรมการ NSC เป็นต้น
- 2) ด้านองค์ความรู้ ทางภาคเอกชนไม่ว่าจะเป็นสมาคมฯ ใหญ่โตรคมนาคม ต่างช่วยสร้างและให้องค์ความรู้ผ่านกระบวนการทั้งทาง Online และ Offline โดยไม่เพียงแต่ร่วมมือกับทางภาครัฐ แต่ยังร่วมมือกับภาคส่วนอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นมหาวิทยาลัย ภาคเงินทุน ในด้านการให้องค์ความรู้จากองค์กรที่ประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นจัดทำ Accelerator Program การจัดประกวดต่าง ๆ ภายใต้วความร่วมมือภาคเอกชนด้วยกันเอง หรือการทำ Demo Day ซึ่งช่วยให้เกิดการถ่ายทอดประสบการณ์และองค์ความรู้ด้านสตาร์ทอัพ
- 3) ด้านเงินทุนและทรัพยากรสนับสนุน ภาคเอกชนที่เป็นบริษัทใหญ่ ต่างมีส่วนในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพโดยได้ทำการสนับสนุนเงินทุนและทรัพยากรอื่น ๆ เช่น สถานที่การจัดงานและบุคลากรที่จะเข้ามาช่วยทำให้เกิดการสร้างสตาร์ทอัพในระบบนิเวศ ทั้งนี้ไม่เพียงแต่ให้การสนับสนุนในงานของภาครัฐ แต่ยังให้การสนับสนุนเงินทุนแก่ภาคมหาวิทยาลัย เช่น งาน IDE Thailand ที่จัดโดย

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยได้รับเงินทุนและทรัพยากรจากภาคเอกชนเข้ามาช่วยสนับสนุน เป็นต้น

- 4) ด้านการเป็นผู้ซื้อ หลายครั้งภาคเอกชนต่างติดกับดักการดำเนินธุรกิจแบบเดิม ๆ การที่จะเปลี่ยนแปลงอะไรโดยเฉพาะในบริษัทใหญ่ทำได้ค่อนข้างยาก เพราะยังต้องบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นงานประจำ (Routine Task) อยู่ ด้วยเหตุนี้ การคิดค้นหรือนำเทคโนโลยีโดยเฉพาะเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้นั้นค่อนข้างที่จะลำบาก แต่หากสตาร์ทอัพมีแนวคิดหรือ Solution ที่สามารถมาช่วยแก้ไขปัญหาของภาคเอกชนโดยเฉพาะที่มีการให้บริการในเชิง Digital Platform ที่ภาคเอกชนสามารถนำมาใช้ได้เลย ภาคเอกชนอาจจะสนใจใช้บริการดังกล่าว กลายเป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ ภาครัฐได้เข้ามามีส่วนในการสนับสนุน โดยช่วยในการรับรอง (Endorsement) สตาร์ทอัพ ทำให้สตาร์ทอัพและสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพน่าเชื่อถือ เพื่อที่ภาคเอกชนจะได้มั่นใจในการใช้สินค้าและบริการของสตาร์ทอัพมากขึ้น

จากที่กล่าวมาข้างต้น ภาคเอกชนได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ทั้งในทางตรงและทางอ้อม ในส่วนของ CVC ที่เกิดขึ้นจากภาคเอกชนต่างเน้นทำการลงทุนในสตาร์ทอัพเพื่อให้เกิดความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner) มากกว่าผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินจากเงินลงทุน จึงเป็น Strategic Investment มากกว่าที่จะมุ่งเน้นให้เกิดผลตอบแทนเป็นหลัก หากแต่เป็นการสร้าง Synergy และ Digital Transformation ที่จะสามารถช่วยภาคเอกชนได้ ทั้งนี้ ถือได้ว่าภาคเอกชนมีบทบาทสำคัญและเป็นตัวต่อการขยายตัวของสตาร์ทอัพ เพราะมีทั้งกำลังซื้อและเงินทุนที่จะผลักดันให้สตาร์ทอัพขยายตัว

○ อุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพผ่านภาคเอกชน

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทางผู้ให้สัมภาษณ์ที่อยู่ในหน่วยงานของภาคเอกชนและเป็นบุคลากรหลักที่เป็นผู้เล่นในการดำเนินงานสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพพบอุปสรรคในการดำเนินการดังกล่าวในหลายด้านดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1: คำจำกัดความของสตาร์ทอัพ เนื่องด้วยการนิยามและให้คำจำกัดความของสตาร์ทอัพมาจากหลากหลายหน่วยงาน จึงสร้างความสับสนแก่บุคลากรในการดำเนินงาน ไม่เพียงแต่เฉพาะภาครัฐเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงภาคเอกชนอื่น ๆ ด้วย ทั้งนี้ ด้วยภาครัฐในแต่ละกระทรวงต่างถูกมอบหมายให้ดำเนินการสนับสนุนสตาร์ทอัพ แต่มีการใช้นิยามและคำจำกัดความของสตาร์ทอัพที่ไม่เหมือนกัน ทำให้เมื่อมีการสื่อสารกับภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ ภาคเอกชนต่างมองว่าภาครัฐยังไม่มีความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง จึงกำหนดนโยบายที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของคนหรือบริษัทที่เป็นสตาร์ทอัพจริง ๆ ภาคเอกชนจึงขาดความมั่นใจในการเข้าร่วมมือกับภาครัฐในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ทั้งนี้เพราะ เมื่อนิยามผิดพลาดทำให้การสนับสนุนก็อาจจะไม่ตรงประเด็น นั่นคือ แทนที่จะสนับสนุนสตาร์ทอัพที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีรวมไปถึงรูปแบบทางธุรกิจที่สามารถขยายตัวออกสู่ตลาดสากลได้จริง ๆ กลับไปสนับสนุนสินค้า OTOP ตามคำจำกัดความว่าสตาร์ทอัพคือการเริ่มต้นธุรกิจไม่เกิน 3 ปี เป็นต้น

ด้านที่ 2: การศึกษาและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ส่วนของการพัฒนาการศึกษาและทรัพยากรมนุษย์ที่ภาครัฐ มีความพยายามที่จะผลักดันในทุกภาคส่วนโดยเฉพาะมหาวิทยาลัย ภาคเอกชนมองว่าอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาคน คือ ความเข้าใจที่มั่วหวังให้เกิดสตาร์ทอัพจากร่วมมหาวิทยาลัยจำนวนมาก นั้น แท้จริงแล้วคงเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแต่เพียงกิจกรรมการแข่งขันนำเสนอแผนธุรกิจ ซึ่งมีข้อดีในด้านการสร้างประสบการณ์ให้แก่นักศึกษาและเยาวชน แต่ในความเป็นจริงภาคเอกชนต้องการคนที่มีคุณภาพที่จะเข้าไปทำงานในหน่วยงานสตาร์ทอัพหรือทำงานกับภาคเอกชนเอกชนอื่น ๆ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้จากภาคสนามจริงและสามารถที่จะติดตัวออกจากองค์กรเพื่อสร้างสตาร์ทอัพต่อไปได้ นอกจากนี้ ระบบการศึกษายังเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ เนื่องจากหลักสูตรมักจะยังอยู่ใน Pipeline ของแต่ละสาขาแยกกันอย่างชัดเจน ขาดการบูรณาการและไม่สามารถระบุได้ว่านักเรียนนักศึกษามีความถนัดในด้านใด อีกทั้งองค์ความรู้โดยเฉพาะในส่วนของการเขียนโปรแกรมหรือการออกแบบแอปพลิเคชัน Application (Developer) นั้นยังมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ไม่สามารถพัฒนาหลักสูตรตามได้ทัน การสร้างเด็กให้เรียนรู้ด้วยตนเองยังไม่เกิดขึ้น ทำให้ “คน” ที่มีคุณภาพในสังคมไทยและสังคมสตาร์ทอัพขาดแคลน

ด้านที่ 3: หน่วยงานและโครงสร้างของภาครัฐ โครงสร้างการบริหารของภาครัฐยังถือได้ว่าเป็นอุปสรรคในการดำเนินงาน นั่นคือ ภาครัฐมักมีการทำงานในรูปแบบต่างคนต่างทำ ไม่สร้างการบูรณาการ

อีกทั้ง ยังมีการทำงานซ้ำซ้อน และมีการวัดผลที่เน้นแต่ภาพลักษณ์มากกว่าการมุ่งเน้นการสร้างสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง โดยภาคเอกชนมองว่าเป็นธรรมชาติของภาครัฐไทยที่แก้ได้ยาก ทั้งนี้เมื่อภาครัฐมีโครงสร้างที่หลากหลายและสับสน จึงเป็นปัญหาในการประสานความร่วมมือระหว่างองค์กรภาครัฐด้วยกันเองและระหว่างองค์กรภาครัฐกับภาคเอกชนในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ในขณะที่ภาคเอกชนจำเป็นต้องแข่งขันเพื่อความอยู่รอด ในบางครั้งจึงไม่สามารถรอภาครัฐในการร่วมมือกันเพื่อแก้ปัญหา เช่น ภาคเอกชนรวมทั้งสตาร์ทอัพ เห็นว่าระเบียบและกฎเกณฑ์ในการจดทะเบียนสตาร์ทอัพในไทยยังคงมีปัญหา แต่ไม่สามารถรอจนภาครัฐปรับเปลี่ยนกฎระเบียบต่าง ๆ ได้ จึงมักไปจดทะเบียนในประเทศอื่นที่เอื้อในแง่ของกฎระเบียบมากกว่า เป็นต้น

○ มุมมองต่อระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ความเห็นในด้านระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยว่ามีแนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้น หากเปรียบเทียบช่วงเวลาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึงปี พ.ศ. 2559 กับช่วงเวลาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561 การเติบโตในช่วงแรกของระบบนิเวศนั้นเป็นการเติบโตตามธรรมชาติของกลุ่มคนด้านสตาร์ทอัพ ระบบนิเวศมีการเติบโตที่ช้าแต่ว่าเข้มแข็ง และเมื่อมีการจัดงาน Startup Thailand และภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพที่ชัดเจน สังคมไทยต่างรู้จักคำว่าสตาร์ทอัพมากขึ้น ภาคเอกชนมองว่าในแง่ของการสร้างการตระหนักรู้ภาครัฐทำได้นับตั้งแต่มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาดำเนินนโยบายสนับสนุนสตาร์ทอัพ แต่ยังคงมีความเข้าใจสตาร์ทอัพในมุมมองที่หลากหลาย นอกจากนี้ ยังพบว่าการเติบโตเป็นไปแบบก้าวกระโดด ทำให้ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพโตแบบอัดฉีดและเร่งรัดในแบบที่ต้องเผื่อระวัง โดยมีสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินอัดฉีดจากภาครัฐ แต่อาจจะยังไม่สามารถดำเนินการใด ๆ ได้จริง หรือที่เรียกว่า “สตาร์ทอัพเป่าลม” ในขณะเดียวกันก็มี “สตาร์ทอัพแบบขอมบี้” เกิดขึ้นมากมาย คือ เป็นสตาร์ทอัพที่ไม่ตาย แต่ไปขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคส่วนอื่น ๆ อยู่เนืองๆ แน่นอนว่าการเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพมีแนวโน้มที่ดีขึ้น แต่ก็ยังใช้เวลาและจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพอาจไม่ได้มีเป็นหลักพันตามตัวเลขที่ภาครัฐนำเสนอ และแม้ในภาพรวมของระบบนิเวศจะดีขึ้น แต่ก็ยังขาดในด้านการศึกษารากที่จะช่วยเป็นตัวต่อการสร้างสตาร์ทอัพในประเทศไทย อีกทั้ง การสร้างภาพ Startup Universe Ecosystem ในประเทศไทยที่ปรากฏอยู่นั้นต่างเน้นจำนวนไม่ได้เชื่อมโยงความสัมพันธ์กับคุณภาพ และเป้าหมายของส่วนต่างๆ ในระบบนิเวศ

นอกจากนี้ การที่ภาคเอกชนเข้าไปนำเสนอและให้ความเห็นแก่ภาครัฐในแง่ของกฎระเบียบและการแก้ไขกฎหมายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 มีเพียงแค่กฎหมาย Capital Gain ที่ให้เฉพาะบริษัทร่วมทุนที่จดทะเบียนกับทาง กสท. เท่านั้นที่ดำเนินการสำเร็จ ในด้านอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็น พรบ.สตาร์ทอัพ เงื่อนไขเกี่ยวกับหุ้นบริมสิทธิ์ การให้หุ้นหรือสิทธิในการซื้อหุ้นในราคาที่กำหนดแก่พนักงาน (Employee Stock Option Plan: ESOP) ต่างยังไม่เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งภาคเอกชนมองว่าทางสตาร์ทอัพไม่ได้ต้องการเงินทุนสนับสนุนจากรัฐบาลเพราะสามารถหาเงินทุนจากแหล่งอื่นได้ แต่ต้องการให้ภาครัฐปรับเปลี่ยนกฎระเบียบให้ทันสมัยและเป็นสากลเทียบเท่ากับนานาชาติโดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์ที่อยู่ใกล้ประเทศไทย เมื่อกฎระเบียบถูกต้องเหมาะสม เงินทุนจากนักลงทุนจะไหลเข้าประเทศและเข้ามาลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพเอง ในปัจจุบันการลงทุนที่เกิดขึ้นเป็นการทำสัญญาอ้อม โดยสร้างหุ้นกู้แปลงสภาพ (Convertible Bond) ซ้อนอยู่กับการได้รับเงินทุนเข้ามาลงทุน ทั้งนี้ไม่ได้ช่วยทำให้เกิดความง่ายในการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพในระบบนิเวศ

ในภาพรวมภาคเอกชนยังมองว่าภาครัฐยังไม่ได้จริงจังกับการสร้างระบบนิเวศ หากแต่เน้นการจัดกิจกรรม การจัด Event และการให้เงินสนับสนุน จึงกังวลว่าในอนาคตการพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทยมีความเสี่ยงจะหยุดชะงัก โดยจะเห็นได้ว่าในช่วงที่ผ่านมาทางภาคเอกชนยังสงสัยว่าตั้งแต่มีการเปลี่ยนแปลงประธานของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (NSC) ต่างก็ไม่ได้มีการนัดประชุมหรือดำเนินการใดๆ ที่จะผลักดันระบบนิเวศอย่างต่อเนื่อง นอกจากกลไกของหน่วยงานที่รับผิดชอบเดิมได้มีการขับเคลื่อนกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้ งบประมาณที่สนับสนุนเรื่องนี้ก็ลดลงอย่างเห็นได้ชัด นอกจากนี้ ภาครัฐยังไม่มุ่งเน้นในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่เฉพาะเจาะจงตามความได้เปรียบทางการแข่งขันของประเทศไทย แต่ยังทำแบบหว่านแห ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะภาครัฐเกรงเสียงประชาชนตำหนิว่ามีความไม่เท่าเทียมกันในการสนับสนุน อย่างไรก็ตาม การกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายในการสนับสนุน จะช่วยให้มีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่า ด้วยเหตุนี้ การพัฒนาระบบนิเวศของประเทศไทยในอนาคตอาจจะต้องขึ้นอยู่กับรัฐบาลใหม่ที่จะเข้ามาผลักดัน อาจกล่าวได้ว่าในปี พ.ศ. 2559 ถึง พ.ศ. 2561 การเติบโตของสตาร์ทอัพลดลงแต่ไม่มีใครกล้าที่จะประกาศตัวเลขหรือแถลงข่าวออกมา

○ **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากมุมมองของภาคเอกชน**

เมื่อสอบถามถึงนโยบายของภาครัฐในปัจจุบันและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายหากผู้ให้สัมภาษณ์มีอำนาจในการดำเนินการพบว่ามีความเห็นที่น่าสนใจและถือได้ว่าเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายที่สามารถจะนำไปพิจารณาแก้ไขปรับปรุงและพัฒนาต่อไป ทั้งนี้พอที่จะแบ่งออกได้เป็น 4 ประเด็นโดยสังเขปดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1: การไม่เฉพาะเจาะจง

- **ปัญหา:** ความไม่ต่อเนื่องและไม่เฉพาะเจาะจงของภาครัฐ ถึงแม้ว่าจะมีนโยบาย 10 New S-Curve มาเป็นแนวทางแต่ก็ยังเป็นนโยบายที่กว้างอยู่ นอกจากนี้ นโยบายและมาตรการของภาครัฐเป็นการสนับสนุนสตาร์ทอัพแบบเดินสายกลาง หรือทำทุกอย่างเท่าที่จะทำได้ ทำให้ไม่มีอะไรโดดเด่น ประกอบกับคำจำกัดความและเป้าหมายที่ไม่ชัดเจน จึงทำให้ไม่เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม นอกจากนี้การจัดสรรงบประมาณเข้าสู่มหาวิทยาลัยจำนวนมากโดยไม่ได้คำนึงถึงความถนัดเฉพาะเจาะจง ทำให้เกิดการพัฒนายังไม่มีทิศทาง บางมหาวิทยาลัยพร้อมก็สามารถดำเนินการตามเฉพาะในส่วนของตนได้ บางมหาวิทยาลัยไม่พร้อมก็ทำเพื่อขอเพียงให้ได้ชื่อว่าทำ จึงเป็นการเสียงบประมาณในแบบเบี้ยหัวแตก ไม่มีเป้าหมายหรือนโยบายใดที่สำเร็จหรือโดดเด่น ทั้งนี้การไม่เฉพาะเจาะจงและการสนับสนุนในเชิงกว้างของภาครัฐอาจจะเป็นเพราะแรงกดดันที่ประชาชนส่งมาให้ภาครัฐเรื่องความเท่าเทียม ทำให้ภาครัฐจะต้องสนับสนุนแบบ 360 องศา
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ภาครัฐและภาคประชาชน รวมไปถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ควรร่วมกันสรุปจุดที่จะมุ่งเน้น (Focus Point) ว่าจะทำอะไรร่วมกันและประกาศเป็นวาระแห่งชาติ โดยเลือกจากอุตสาหกรรมที่ประเทศไทยมีศักยภาพและมีโอกาสประสบความสำเร็จมากที่สุด รวมไปถึงมีส่วนประกอบที่ประเทศอื่นไม่มี กล่าวคือ ต้องเป็นสิ่งที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) เพื่อค้นหาว่าควรมุ่งเน้นส่งเสริมสตาร์ทอัพประเภทใด แล้วสนับสนุนสตาร์ทอัพในกลุ่มดังกล่าวให้เกิดผล นอกจากนี้ ควรลำดับความสำคัญการสนับสนุนใน 3 ประเภทหรืออุตสาหกรรมสตาร์ทอัพ และสร้างแผนระยะยาวในการสนับสนุนสตาร์ทอัพประเภทดังกล่าวให้เกิดขึ้นจริง โดยอาจเป็นการสนับสนุนด้วยการรับรอง (Endorsement) หรือการจัดซื้อจัดจ้าง (Government

Procurement) ที่ภาครัฐสั่งการลงไปในกระทรวงที่เกี่ยวข้องอย่างจริงจัง และเมื่อสตาร์ทอัพกลุ่มดังกล่าวเติบโตได้จริง ภาพระบบนิเวศ (Ecosystem Landscape) ของสตาร์ทอัพไทยก็จะเปลี่ยนแปลงไป และจะมีผู้ประกอบการสตาร์ทอัพรายอื่น ๆ เกิดขึ้นตามมา

ประเด็นที่ 2: กฎระเบียบและกฎหมาย

- **ปัญหา:** ความล่าช้าและการไม่ปรับเปลี่ยนกฎระเบียบและกฎหมายอาจจะมีส่วนมาจากความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพและการดำเนินงานของบุคลากรที่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะบุคลากรมีพื้นฐานที่แตกต่างกันทั้งในแง่ประสบการณ์ อายุ และการศึกษา นอกจากนี้ ความแตกต่างกันในความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพทำให้กฎระเบียบและมาตรการเชิงนโยบายยังไม่เป็นไปในทางเดียวกัน ส่งผลทำให้มีการกำหนดเป้าหมายแตกต่างกัน ภาครัฐยังไม่ได้ผลักดันให้มีการออกมาตรการและกฎหมายที่สนับสนุนสตาร์ทอัพอย่างจริงจัง มาตรการและกฎหมายรวมถึงหน่วยงานผู้นำเสนอการปรับแก้กฎระเบียบไม่สามารถนำร่างต่าง ๆ ผ่านกระบวนการไปได้ ส่วนกฎหมายที่ผ่านออกมาแล้วก็แทบจะไม่มีส่วนใดส่งเสริมสตาร์ทอัพได้ในทางปฏิบัติ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะภาครัฐเกรงว่าจะกระทบต่อ SMEs หรือธุรกิจอื่น ๆ แต่แท้จริงแล้วการสร้างกฎระเบียบและพัฒนากฎหมายให้เกิดความทันสมัยต่อการแข่งขันของโลกจะช่วยสร้างมาตรฐานให้เป็นที่ยอมรับต่อนานาชาติ นอกจากนี้ สิ่งที่สตาร์ทอัพต้องการคือการแก้กฎหมายและกฎระเบียบซึ่งเคยนำเสนอเมื่อ 4 ปีก่อนในงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 หากยังล่าช้าและไม่มีการเปลี่ยนแปลง สิ่งที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติของสตาร์ทอัพและภาคเอกชนคือจะเคลื่อนตัวไปยังสภาพแวดล้อมที่ดีกว่าในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (ในประเทศอื่น)
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** จัดตั้งหน่วยงานเชิงโครงสร้างและจัดทำ พรบ.สตาร์ทอัพภายใต้หน่วยงานดังกล่าว โดยจะต้องเป็นหน่วยงานที่เหนือกว่าระดับกระทรวงและสามารถบังคับใช้ได้จริง โดยสามารถที่จะประสานกับกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนสตาร์ทอัพประเภทต่าง ๆ เช่นกระทรวงสาธารณสุขต้องประสานกับหน่วยงานกลางที่จะสนับสนุนสตาร์ทอัพประเภท Health Tech เป็นต้น หรือกระทรวงการคลังที่จะให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพกลุ่มการให้บริการภาษีและบัญชี เป็นต้น ทั้งนี้ จะต้องดำเนินการแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบกันอย่างจริงจัง โดยเฉพาะกระทรวงพาณิชย์ที่ยังมีกฎหมายที่ล้าหลังและไม่

สร้างสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันที่แท้จริง เช่น กฎหมายการล้มละลายที่นักลงทุนจำเป็นต้องดำเนินการเพื่อเรียกคืนเงินที่ลงทุนอย่างรวดเร็ว แต่ในประเทศไทยยังมีการดำเนินกระบวนการล้มละลายที่ล่าช้า ทำให้นักลงทุนที่จะเข้ามาลงทุนส่วนต่างไม่มั่นใจ เป็นต้น

ประเด็นที่ 3: การตั้งดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

- **ปัญหา:** ในการส่งเสริมสนับสนุนโดยจัดสรรงบประมาณซึ่งเป็นภาษีของประชาชนลงไปพัฒนาจำเป็นต้องมีดัชนีชี้วัดความสำเร็จ (Key Performance Indicator: KPI) ซึ่งรูปแบบของการตรวจสอบเกิดขึ้นจากไม้บรรทัดที่เป็นไม้บรรทัดเดียวหรือจากหน่วยงานที่ไม่ได้เข้าใจธรรมชาติของสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะหน่วยงานที่ตรวจสอบความโปร่งใส ทำให้ผู้ดำเนินโครงการต่าง ๆ ตีตรูปแบบการวัดที่เป็นเชิงปริมาณ ที่สามารถเห็นได้ชัดเจนและตรวจสอบได้ง่าย และตัวชี้วัดที่ทำให้โครงการสามารถบรรลุผลสำเร็จได้โดยง่าย การออกแบบกิจกรรมและงานต่าง ๆ สะท้อนออกมาจากดัชนีชี้วัดดังกล่าว เปรียบเสมือนว่าโครงการสำเร็จแน่นอนตั้งแต่เขียนโครงการ ความเสี่ยงที่จะสร้างนโยบายที่มีนวัตกรรม (Innovative Public Policy) จึงแทบจะไม่เกิดขึ้น เพราะว่าผู้กำหนดนโยบายกลัวความเสี่ยง ในขณะที่ภาครัฐควรจะเป็นภาคที่เสี่ยงได้มากที่สุด แต่กลับทำนโยบายที่ไม่มีความเสี่ยงและต้องการความสำเร็จที่แน่นอน
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ควรทำการกำหนดดัชนีชี้วัดให้ถูกต้องเหมาะสม หลีกเลี่ยงการจัดงาน Event ที่วัดความสำเร็จจากการนับจำนวนผู้เข้าร่วมงาน หรือมุ่งเน้นเฉพาะการสร้างภาพลักษณ์ที่ออกสู่สังคมผ่านสื่อ จนทำให้หน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ เกิดการแข่งขันกันจัดงาน ซึ่งเป็นการตักน้ำพริกละลายแม่น้ำและไม่ได้ช่วยทำให้ระบบนิเวศสตาร์ทอัพดีขึ้น นอกจากนี้ดัชนีที่สำคัญมากกว่าคือคุณภาพของคนซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาทุกอย่าง วงการสตาร์ทอัพต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพเข้าสู่วงการโดยมุ่งเน้นในด้านแนวคิด (Mindset) และวัฒนธรรม (Culture) ไม่ใช่จำนวน หากมีจำนวนมากแต่ไม่มีคุณภาพก็ยากที่จะพัฒนาต่อไปได้ ทั้งนี้หากต้องการสร้างเป้าหมายความสำเร็จใหม่ กระบวนการ โครงการ รวมถึงกิจกรรมต้องมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบใหม่และดำเนินการในเชิงบูรณาการ ทั้งนี้ จำเป็นจะต้องมีพื้นที่ทำการทดลองนโยบาย (Policy Sandbox) ซึ่งอาจจะกำหนดพื้นที่อย่างเกาะสีชังให้เป็นพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ ซึ่งก็อยู่ในพื้นที่กฎหมาย EEC อีกด้วย โดยอาจจะนำเอา

นโยบายและกฎระเบียบในรูปแบบสิ่งโคปรมาทดลองใช้ในพื้นที่ยังกล่าว เป็นต้น นอกจากนี้จะต้องมีเกณฑ์การวัดผลใหม่โดยองค์กรและบุคลากรในองค์กรจะต้องเข้าใจรูปแบบการดำเนินธุรกิจใหม่ อีกทั้งภาคประชาชนจะต้องสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับภาครัฐว่าภาครัฐกำลังมีความพยายามที่จะปรับเปลี่ยนและสามารถที่จะทำได้เหมือนกัน แต่เจตนาคือการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น

6.2.3 ภาคส่วนเงินทุน

เงินทุนเป็นส่วนสำคัญที่สตาร์ทอัพจำเป็นต้องใช้ในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ภาคเงินทุนซึ่งประกอบไปด้วยนักลงทุน สถาบันการเงิน นักลงทุนร่วมทุน (Venture Capital) นักลงทุนแองเจิล (Angel Investor) ถือว่าเป็นกลไกสำคัญในการที่จะผลักดันสตาร์ทอัพให้เติบโตต่อไปได้ ทั้งนี้ภาคส่วนเงินทุนไม่เพียงแต่นำเงินทุนเข้ามาเท่านั้น แต่ยังนำเทคโนโลยี องค์ความรู้ ลูกค้า เครือข่าย รวมไปถึงทรัพยากรอื่น ๆ ที่จะมาช่วยขับเคลื่อนสตาร์ทอัพให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดและออกสู่ตลาดสากลได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) ที่เข้ามามีส่วนในการสร้างระบบนิเวศ สตาร์ทอัพหลายรายไม่เพียงแต่ต้องการเงินทุนเท่านั้นแต่ยังต้องการการสนับสนุนในด้านอื่น ๆ จาก VC ที่จะช่วยให้สตาร์ทอัพเกิดขึ้นได้ ทั้งนี้ ข้อหนึ่งที่จะต้องเป็นหนึ่งข้อในขอบเขตหรือข้อกำหนดของสตาร์ทอัพ คือ การมีนักลงทุนภายนอกเข้ามาถือหุ้นและมานั่งในกรรมการบริษัท (Boards of Director) ซึ่งถือว่าเป็นส่วนต่างระหว่างสตาร์ทอัพกับธุรกิจแบบซื้อขายไปหรือ SMEs บางราย ทั้งนี้ทั้งนั้นผลจากการสัมภาษณ์ภาคส่วนเงินทุนทั้งผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่มีบทบาทกับสตาร์ทอัพของบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน และธนาคารพาณิชย์ ได้ข้อมูลโดยแบ่งออกเป็นประเด็นดังต่อไปนี้

○ บทบาทของภาคส่วนเงินทุนกับสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ภาคส่วนเงินทุนมีไม่เพียงแต่มีบทบาทในการเป็นแหล่งเงินทุนให้แก่สตาร์ทอัพไทยเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีความสำคัญในการพัฒนาและสร้างระบบนิเวศของสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม จะเห็นได้ว่าบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) ได้เข้ามาช่วยสนับสนุนทั้งในแง่ขององค์ความรู้ เครือข่าย และเทคโนโลยี อีกทั้งยังแนะนำแนวทางให้แก่สตาร์ทอัพที่เข้ามาลงทุนให้ดำเนินการต่าง ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพของสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ ผู้บริหารบริษัท VC ยังเป็นผู้ถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของภาครัฐ มหาวิทยาลัย ภาคเอกชน และผู้ประกอบการ ทั้งนี้ บทบาทในการลงทุนของ VC ในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นบริษัทร่วมทุนขององค์กร (Corporate

Venture Capital: CVC) และมากกว่าร้อยละ 80 เป็นการลงทุนในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) เพื่อสร้างผลตอบแทนเชิงธุรกิจร่วมกัน ไม่ได้มุ่งหวังผลตอบแทนทางการเงินเหมือน VC อื่น ๆ ทั้งนี้ ยังมี VC อย่าง 500 Startup ที่ได้ลงทุนในช่วงระยะเริ่มแรก (Seed Stage) ซึ่งถือได้ว่าเป็นผู้รับความเสี่ยงในระยะแรก นอกจากนี้ นักลงทุนเองก็ถือว่ายังเป็นนักลงทุนที่มีบทบาทในการให้โอกาสสตาร์ทอัพหลายราย และถือได้ว่าเป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการสร้างการประกอบการซึ่งเป็นต้นแบบและจุดประกายแรงบันดาลใจให้แก่สตาร์ทอัพ

ในขณะเดียวกันธนาคารพาณิชย์ต่างเปิดตัวบริษัทในเครือ โดยแยกออกมาเป็น CVC ขึ้นมามากขึ้น โดยมุ่งหวังที่จะมีกองทุนเข้าลงทุนในสตาร์ทอัพในลักษณะเชิงกลยุทธ์ บางครั้งเป็นการลงทุนเพื่อมีวัตถุประสงค์ในการครอบครองและควบคุมเข้าซื้อทั้งหมดในอนาคต ทั้งนี้ธนาคารพาณิชย์ของเอกชนและธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐมีบทบาทแตกต่างกัน ในส่วนของธนาคารพาณิชย์ภาคเอกชนต่างต้องการร่วมลงทุนและจัดตั้งเป็นหน่วยงานเฉพาะกิจเพื่อทำการลงทุนในสตาร์ทอัพเป้าหมาย ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐได้รับนโยบายจากภาครัฐในการปล่อยสินเชื่อให้แก่สตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่ต้องการเงินสินเชื่อที่มีภาระผูกพัน ทำให้ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐบางรายต้องหาวิธีการสนับสนุนสตาร์ทอัพผ่านช่องทาง CSR

ทั้งนี้ภาคเงินทุนยังมีบทบาทในการสนับสนุนงานต่าง ๆ รวมไปถึงให้ทุนและช่วยประชาสัมพันธ์สตาร์ทอัพให้เป็นที่รู้จักกับนักธุรกิจ ทั้งนี้ในส่วนของธนาคารพาณิชย์ของรัฐไม่ว่าจะเป็นธนาคารออมสิน ธนาคาร SME Development Bank รวมไปถึงธนาคารกรุงไทย ไม่ได้มองสตาร์ทอัพเหมือนกับที่กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมอง โดยธนาคารจะมองเหมือนกับ ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ มองเช่นว่าไม่จำเป็นต้องเป็น Tech Startup อย่างเดียว แต่การทำธุรกิจท่องเที่ยวแนวใหม่ก็เป็นสตาร์ทอัพได้ และเปิดกว้างว่า การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ก็ถือว่าเป็นสตาร์ทอัพ ไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี เพราะความแตกต่างในทางบริบทของแต่ละพื้นที่ทำให้สตาร์ทอัพในแต่ละพื้นที่แตกต่างกัน บางพื้นที่อาจจะมีการทำ Tech Startup เช่น เชียงใหม่ ขอนแก่น แต่พื้นที่อื่นไม่มีโครงสร้างแบบในแบบดังกล่าว จึงทำให้ไม่สามารถมองสตาร์ทอัพในบริบทดังกล่าวได้ ดังนั้นสตาร์ทอัพจึงเป็นเพียงแค่การเริ่มต้นธุรกิจแนวใหม่ซึ่งอนาคตสามารถเปิดกว้างที่จะพัฒนาและนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ได้ เป็นต้น

○ ความร่วมมือของภาคส่วนเงินทุนกับภาครัฐ

ในส่วนของภาคส่วนเงินทุนนั้นมีความร่วมมือกับภาครัฐค่อนข้างน้อย ยกเว้นแต่การให้เงินสนับสนุนในโครงการต่างๆ ที่ภาครัฐขอการสนับสนุน แน่นอนว่ามีฝ่ายธนาคารโดยเฉพาะในส่วนของสมาคมธนาคารที่เข้าไปอยู่ในคณะกรรมการประชารัฐในอดีต แต่เมื่อเริ่มมีคณะกรรมการวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ก็มีตัวแทนมานั่งอยู่ด้วยเช่นกัน ในส่วนของบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) ได้มีการจัดเป็นสมาคม VC และเข้าไปนำเสนอแนวนโยบายกับภาครัฐผ่าน NSC ทั้งนี้ความร่วมมือที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นความร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ของรัฐที่ทางรัฐบาลได้ส่งการลงไปผ่านกระทรวงการคลัง โดยพอจะสรุปเป็นประเด็นได้ดังนี้

- 1) ด้านแหล่งเงินทุนด้านสินเชื่อและส่วนของทุน ในส่วนของภาคส่วนเงินทุนความร่วมมือหลักคือการส่งเสริมในส่วนของเงินทุนและสินเชื่อ ทั้งนี้ ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐยังได้จัดสรรกองทุนเฉพาะส่วนเข้ามา โดยได้ประสานงานกับ สวทช. ในการกลั่นกรองสตาร์ทอัพก่อนที่จะเข้ามาได้รับเงินทุน นอกจากนี้ ยังมีเงินทุนในลักษณะร่วมทุน หรือ (Venture Fund) ที่เข้าไปลงทุนร่วมกับสตาร์ทอัพอีกทางหนึ่ง
- 2) ด้านองค์ความรู้ องค์ความรู้ในด้านการเงินและการลงทุน การบริหารบัญชีถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินงานธุรกิจสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ ทางภาคส่วนเงินทุนได้ดำเนินการในกิจกรรมดังกล่าวอยู่แล้ว เนื่องจากว่าองค์ความรู้ด้านการเงิน (Financial Literacy) ของสตาร์ทอัพนอกจากจะช่วยป้องกันความเสี่ยงแล้วยังเป็นภาษาทางธุรกิจอีกด้วย
- 3) ด้านเงินทุนและทรัพยากรสนับสนุน ภาคส่วนเงินทุนส่งเสริมระบบนิเวศในด้านการเข้าไปจัดกิจกรรมต่าง ๆ และให้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้ภาครัฐและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในภาคส่วนอื่น ๆ สามารถที่จะพัฒนาระบบนิเวศได้ ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารออมสินได้เข้าไปส่งเสริมและพัฒนาพื้นที่ภายในมหาวิทยาลัย เพื่อสร้างเป็น GSB Innovation Hub เป็นต้น

การเข้ามาส่งเสริมสตาร์ทอัพของภาคส่วนเงินทุนมีส่วนคล้ายคลึงกับภาคส่วนเอกชน เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ของเอกชนยังถือได้ว่าเป็นภาคส่วนเอกชนแต่มีบทบาทที่แตกต่างกันอยู่บ้าง แน่นอนว่าสถาบันการเงินหรือธนาคารพาณิชย์ภาคเอกชนต่างให้ความสนใจกับสตาร์ทอัพในกลุ่ม FinTech ซึ่งใน

ส่วนของหน่วยงานที่แยกตัวออกมาเป็น CVC จากธนาคารต่างก็ลงทุนในสตาร์ทอัพกลุ่มนี้ นอกจากนี้ความร่วมมือด้านการสร้างการตระหนักรู้และการให้องค์ความรู้ร่วมกับภาคส่วนต่าง ๆ ก็มีความคล้ายคลึงกันกับภาคเอกชน

○ อุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพผ่านภาคส่วนเงินทุน

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทางผู้ให้สัมภาษณ์ที่อยู่ในหน่วยงานของภาคส่วนเงินทุนและเป็นบุคลากรหลักที่เป็นผู้เล่นในการดำเนินงานสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพพบอุปสรรคในการดำเนินการดังกล่าวหลายด้าน ดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1: คำจำกัดความของสตาร์ทอัพ จะเห็นได้ว่าภาคส่วนเงินทุนโดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐมีมุมมองด้านความหมายของคำว่าสตาร์ทอัพที่ไม่ได้ตั้งกรอบเพียงแค่ Tech Startup แต่เป็นกรอบที่กว้างกว่าคือการเริ่มต้นธุรกิจและอาจจะเป็นในแนวทางเดียวกับกระทรวงอื่น ๆ ที่ไม่ใช่กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ทำให้การสนับสนุนเริ่มมีความแตกต่างระหว่างหน่วยงาน ในขณะเดียวกันยังเกิดการสร้างโครงการ องค์กรความรู้ ที่แตกต่างกันออกไป ทำให้นโยบาย เป้าหมาย KPI เปิดกว้างให้ทำอะไรก็ได้เพราะว่านิยามมีความแตกต่างกัน ปัญหาดังกล่าวส่งผลให้กฎหมายที่ต้องการผลักดันไม่สามารถที่จะผลักดันต่อไปได้ เพราะยังไม่เกิดการยอมรับร่วมกันว่าจะใช้คำจำกัดความใดเป็นหลัก

ด้านที่ 2: กระบวนการในกองทุนของภาครัฐ ภาคส่วนเงินทุนโดยเฉพาะในส่วนของธนาคารพาณิชย์ของรัฐ ต่างได้รับนโยบายจากภาครัฐในการสนับสนุนเงินทุนให้แก่สตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตาม กระบวนการปล่อยสินเชื่อไม่สามารถดำเนินการได้ เนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่ยังไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และเพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ ตัวเลขทางบัญชีและหลักฐานการเงินย้อนหลังยังไม่มี ด้วยเหตุนี้จึงไม่สามารถที่จะปล่อยสินเชื่อได้ ในขณะเดียวกันในส่วนของสตาร์ทอัพก็ไม่ต้องการเงินทุนโดยการกู้ยืม เพราะรู้ว่าตัวเองไม่มีสิ่งที่สถาบันการเงินต้องการอยู่แล้ว หรือถึงแม้ว่ามีแต่ก็พยายามหลีกเลี่ยงภาระในการจ่ายดอกเบี้ย ด้วยเหตุนี้กองทุน 6,000 ล้านบาท ที่ได้จัดสรรให้ธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐดำเนินการในการปล่อยสินเชื่อให้แก่สตาร์ทอัพจึงไม่ประสบความสำเร็จ เพราะธนาคารพาณิชย์ของภาครัฐเอง ยังต้องรับผิดชอบผลตอบแทนของกองทุนดังกล่าว จึงไม่สามารถดำเนินการปล่อยเงินทุนออกไป

ด้านที่ 3: จำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ อุปสรรคที่เป็นเสียงสะท้อนจากผู้ให้สัมภาษณ์จากภาคส่วนเงินทุนคือมีจำนวนเงินทุนมากแต่ไม่มีสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพให้ลงทุน แน่นอนว่าจำนวนสตาร์ทอัพ

ในช่วง Idea Stage และ Seed Stage ที่ได้เริ่มสร้างขึ้นมายังมีจำนวนระดับหนึ่งซึ่งยังต้องการการพัฒนา แต่สิ่งที่ปัญหาของนักลงทุนที่เข้ามาคือหาสตาร์ทอัพในช่วง Growth Stage เพื่อลงทุนไม่ได้ โดยมีเงินทุนที่รอลงทุนอยู่ประมาณ 1 หมื่นล้านบาท ในขณะที่เดียวกันสตาร์ทอัพใน Growth Stage ก็ยังไม่สามารถรับเงินทุนก้อนใหญ่ได้เพราะว่ายังติดปัญหาในส่วนของการขยายตัวหากยังมุ่งเน้นตลาดภายในประเทศอย่างเดียว สำหรับในช่วง Idea Stage และ Seed Stage ที่ต้องการเงินทุนสนับสนุนจากภาครัฐและนักลงทุนเองก็ยังไม่สามารถได้รับเงินทุน ทั้งนี้เพราะนักลงทุนเองก็ยังไม่สนใจความเสี่ยงและสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง จึงทำให้เกิดความสนใจแต่ไม่ได้เข้ามาลงทุนเต็มที่ ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่นักลงทุนเองก็สนใจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครบวงจรที่มีเงินเหลือแล้วนำเงินเข้ามาช่วยผลักดันสตาร์ทอัพ โดยไม่ได้หวังในด้านผลตอบแทนมากนัก แต่กลับมุ่งหวังที่จะสนับสนุนชุมชน (Community) มากกว่า

○ มุมมองระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยจากภาคส่วนเงินทุน

ผู้ให้สัมภาษณ์จากภาคส่วนเงินทุนมีมุมมองว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยมีการพัฒนาและเติบโตไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งจำนวนนักลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น จำนวนสตาร์ทอัพ และการสร้างความตระหนักรู้จากสังคมไทยมีการตื่นตัวขึ้นระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ยังต้องดำเนินการให้ครบถ้วนและมากกว่าที่เป็นอยู่ โดยเฉพาะ Co-working Space ที่มีมากแต่ไม่มีกิจกรรมหรือเกิดการรวมตัวของสตาร์ทอัพที่เข้ามาดำเนินกิจกรรมเพื่อสร้างชุมชนสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ในพื้นที่ต่างจังหวัดเรียกได้ว่ามีช่องว่างในทุกแง่มุมของการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพ กล่าวคือระบบนิเวศในกรุงเทพและเมืองใหญ่อาจมีสภาพแวดล้อมที่เอื้อให้เกิดสตาร์ทอัพขึ้นทั้งในแง่ของจำนวนและคุณภาพ แต่ในพื้นที่อื่น ๆ ในจังหวัดต่าง ๆ ยังไม่สามารถที่จะผลักดันให้เกิดสภาพแวดล้อมดังกล่าวได้ ด้วยว่าขีดความสามารถและบริบทของสิ่งที่สตาร์ทอัพจำเป็นต้องมีไม่สามารถที่จะเอื้อทำให้เกิดสตาร์ทอัพในต่างจังหวัดได้

ทั้งนี้โครงสร้างของภาครัฐในการสนับสนุนระบบนิเวศยังมีความซ้ำซ้อนในบางส่วน โดยภาคส่วนเงินทุนไม่แน่ใจว่าการดำเนินการของภาครัฐมาถูกทิศทางหรือไม่ เนื่องจากว่าในแต่ละหน่วยงานก็มีดัชนีชี้วัด (Key Performance Indicator: KPI) เป็นของตนเองซึ่งมองว่าโครงการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นต่างก็เป็นกระแสที่ภาครัฐต่างต้องการดำเนินการเพื่อตอบโจทย์ KPI ของผู้ใหญ่ในรัฐบาลเท่านั้น แต่ไม่สามารถสร้างความยั่งยืนให้เกิดขึ้นได้ ทั้งนี้ ทางภาคส่วนเงินทุนมองว่าส่วนที่สำคัญคือมีกิจกรรมกระตุ้นและการสร้าง

ตระหนักรู้ได้ดีเยี่ยม หากแต่ยังมีเรื่องการปรับแก้กฎหมายและกฎระเบียบที่ยังไม่คืบหน้า กฎระเบียบที่ผ่านออกมาในช่วงเวลาที่ผ่านมายังมีเงื่อนไขที่ไม่เอื้อทำให้สตาร์ทอัพเกิดขึ้นได้จริง เช่น การลดหย่อนภาษีของนักลงทุนเองเฉลี่ยที่ให้งเงินลงทุนเพียง 1 แสนบาท ในการลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของนักลงทุน ซึ่งน้อยมากที่จะส่งเสริมหรือกระตุ้นการลงทุนของนักลงทุนเองเฉลี่ย ในส่วนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับนักลงทุนถือได้ว่าการดำเนินการที่ล่าช้าและทำให้รัฐบาลพลาดโอกาสการพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ ในภาพรวมของบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุนในระบบนิเวศ ส่วนใหญ่และเกือบทั้งหมดแล้วเป็น Corporate Venture Capital และมีการลงทุนเชิง Strategic Investment มีส่วนน้อยมากที่เป็น Financial VC ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการเข้ามาของ VC จากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็น 500 Tuktuks, Espara หรือ Golden Gate เป็นต้น ในขณะที่ CVC มีรูปแบบการลงทุนที่แตกต่างกันและเน้นการลงทุนในช่วงที่เป็น Growth และ Later Stage ไม่ได้เน้นการลงทุนในช่วงแรก ๆ ที่ Financial VC ลงทุนกัน จึงทำให้ระบบนิเวศไม่สมบูรณ์มากนักในเชิงการไหลเวียนของเงินทุนที่เข้ามา

สิ่งที่ทำให้ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยเกิดความผิดพลาดคือการตั้งรากฐานในแง่ของความหมายและคำจำกัดความของสตาร์ทอัพรวมถึงความเข้าใจที่แท้จริงเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ ทำให้เกิดแนวคิดที่แตกต่างกันระหว่างหน่วยงาน ซึ่งเมื่อพูดคุยกันหลายครั้งจะต้องตั้งขอบเขตของนิยามก่อนเพื่อให้เข้าใจชัดเจนแน่ว่าคำว่าสตาร์ทอัพที่กำลังคุยกันนั้นมีนิยามและคำจำกัดความว่าอย่างไร ซึ่งทำให้ระบบนิเวศที่พยายามจะสร้างบิตเพี้ยน เฉกเช่น ระบบนิเวศสตาร์ทอัพเหมือนป่าร้อนขึ้น แต่พยายามสร้างระบบนิเวศทั้งป่าร้อนขึ้นและป่าชายเลนเข้ามาด้วยกัน ทำให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพโตขึ้นมาแบบผิด ๆ เมื่อนิยามความหมายผิดสิ่งที่สื่อสารกับหน่วยงาน นักศึกษา และภาคส่วนอื่น ๆ ก็จะบิตเพี้ยนไป โดยสรุปแล้วในมุมมองด้านระบบนิเวศฯ รัฐบาลมีนโยบายและมีการสนับสนุนในการสร้างระบบนิเวศอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะการจัดกิจกรรม การจัดงาน (Event) เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้คนตระหนักรู้ การฝึกอบรมเกิดขึ้นจริงแต่ยังสร้างความแตกต่างในองค์ความรู้ด้านสตาร์ทอัพ ในส่วนกองทุนยังไม่สามารถผลักดันให้เกิดกระบวนการที่สามารถปล่อยเงินลงทุนออกไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

○ **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากมุมมองของภาคส่วนเงินทุน**

เมื่อสอบถามถึงนโยบายของภาครัฐในปัจจุบันและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายหากผู้ให้สัมภาษณ์มีอำนาจในการดำเนินการพบว่ามีความเห็นที่น่าสนใจและถือได้ว่าเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายที่สามารถจะนำไปพิจารณาแก้ไขปรับปรุงและพัฒนาต่อไปได้ ทั้งนี้พอที่จะแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นโดยสังเขปดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1: การขาดความต่อเนื่อง

- **ปัญหา:** ความไม่ต่อเนื่องของภาครัฐ นั่นคือ เหมือนกับว่าภาครัฐมีการสนับสนุนนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพตามกระแส โดยการหาสิ่งใหม่เข้ามาและมีการเปลี่ยน Theme ไปเรื่อย และหน่วยงานของภาครัฐมีการดำเนินงานในลักษณะทำผลงานเป็นปีต่อปี อีกทั้งคนที่มาดำเนินการด้านการส่งเสริมสตาร์ทอัพคล้ายกับว่าเดิมทีมีงานประจำอื่น ๆ แต่โดนผู้บังคับบัญชาสั่งให้มาทำเรื่องดังกล่าว จึงรู้สึกวุ่นวายไม่ใช่งานหลักของตนเอง นอกจากนี้ยังไม่มี การสร้างการบูรณาการอย่างแท้จริงและขาดปัจจัยเอื้อที่จะสร้างการบูรณาการระหว่าง ภาครัฐ เพราะว่าแต่ละหน่วยงานยังมุ่งเน้นแต่เพียงการสร้างผลงานในแต่ละปี ไม่ได้มองถึง ผลลัพธ์ในระยะยาว คือเหมือนกับช่วยกันทำและมิงงบประมาณสนับสนุนจาก แต่ไม่ครบ กระบวนการ เช่นการให้ทุน (Grant) เมื่อให้แล้วหลังจากจบโครงการก็ไม่มีติดตาม ไม่ ต่อเนื่อง และทำให้แค่ให้เห็นเป็นภาพว่าได้ดำเนินการและสุดท้ายไม่ได้สนับสนุนสตาร์ทอัพ อย่างถึงที่สุดเป็นเพียงแค่การสนับสนุนครั้ง ๆ กลาง ๆ เท่านั้น
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ในการสร้างความต่อเนื่องและบูรณาการจะต้องประกอบไปด้วย หน่วยงานหรือโครงสร้างและแผนระยะยาวที่เห็นเป็นแผนเดียวกัน ควรจะทำแผนนโยบาย (Policy Canvas) ซึ่งสามารถลงรายละเอียดจนถึงกระบวนการดำเนินงานของนโยบาย (Policy Implementation) ทั้งนี้ ส่วนงานจัดทำนโยบายและส่วนงานดำเนินนโยบาย จะต้องอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกัน เพื่อให้แน่ใจได้ว่านโยบายที่นำเสนอสามารถนำไป ดำเนินการได้ นอกจากนี้ยังควรมีการประเมินผลจากการดำเนินนโยบายนั้น ๆ ทั้งนี้หากไม่ สามารถรวมตัวกันได้ในแง่ของโครงสร้าง ก็เห็นว่าควรจะต้องมีช่องทางในการแบ่งปันข้อมูล กัน ทั้งในด้านของนโยบายและโครงการต่าง ๆ รวมไปถึงสตาร์ทอัพที่เข้ามาขอการสนับสนุน

ประเด็นที่ 2: กฎระเบียบและกฎหมาย

- **ปัญหา:** ในส่วนของปัญหาเรื่องความล่าช้าและการไม่ปรับเปลี่ยนกฎระเบียบและกฎหมาย ถือได้ว่าภาคส่วนเงินทุนได้รับผลกระทบโดยตรง เนื่องด้วยเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและรับความเสี่ยงจากการลงทุนในสตาร์ทอัพ โดยยังไม่สามารถใช้เครื่องมือทางการเงินที่เป็นสากล และช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุนได้ เนื่องจากกฎหมายของประเทศไทยยังไม่อนุญาต ยกตัวอย่างเช่น ในประเทศไทยยังไม่อนุญาตให้บริษัทที่จดทะเบียนออกหุ้นกู้แปลงสภาพ (Convertible bond) หุ้นบุริมสิทธิ (Preferred Stock) หรือแผนการให้หุ้นหรือขายหุ้นใน ราคาที่กำหนดแก่พนักงาน (Employee Stock Option Plan: ESOP) ทำให้การระดมทุน จากนักลงทุนของสตาร์ทอัพมีปัญหา ทางสตาร์ทอัพก็ไม่มีทางเลือกอื่นนอกจากจะไปจดทะเบียนในประเทศอื่น เช่น สิงคโปร์ เป็นต้น ประเด็นนี้เป็นปัญหามาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 แล้วแต่ก็ยังไม่ได้รับการแก้ไข นอกจากนี้ กฎหมายและมาตรการบางส่วนไม่สามารถนำไปใช้ได้จริงหรือใช้ได้ครึ่งๆ กลางๆ เช่น Tax Incentive ของนักลงทุนเองเจ็ล ที่เหมือนจะถูกทาง แต่ไม่จูงใจพอ ในส่วนของการยกเว้นภาษีสตาร์ทอัพในช่วงเวลาหนึ่งจะต้องเข้าใจอีกว่า สตาร์ทอัพในช่วงแรกสตาร์ทอัพมีแต่ขาดทุนไม่มีกำไรจะไปจ่ายภาษี หรือแม้กระทั่งการให้ สิทธิ VC ในเรื่องของ Capital Gain มีการเปิดสิทธิเป็นรายปี และในปี พ.ศ. 2562 ไม่ได้เปิด ให้มีสิทธิเพิ่มแล้ว เป็นต้น
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ผลักดัน พรบ. สตาร์ทอัพ และดำเนินการเรื่องกฎหมายอย่างจริงจัง ถ้าไม่สามารถเปลี่ยนแปลงก็สร้างพื้นที่เฉพาะกิจขึ้นมาที่มีกฎหมายใหม่เหมือนระเบียบ เศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) เพื่อใช้กฎหมายดังกล่าวในการทดลอง หากไม่สามารถ ดำเนินการได้เฉพาะในส่วนสตาร์ทอัพได้ โดยภาครัฐจะต้องเข้าใจว่าสตาร์ทอัพและ SMEs เป็นบริษัทเหมือนกัน จากคำกล่าวที่ว่า “ทุกสตาร์ทอัพเป็น SMEs แต่ไม่ใช่ทุก SMEs เป็น สตาร์ทอัพ” ด้วยเหตุนี้การเข้าไปแก้กฎหมายหลักอาจจะเป็นวิธีการที่ง่ายกว่า เหมือนกับ สิงคโปร์ที่เป็นกฎหมายเดียวและเป็นกฎหมายที่มีความทันสมัย โดยในอนาคต SMEs ที่อยู่ในประเทศสามารถที่จะระดมทุนจากนักลงทุนภายนอกเพื่อที่จะสามารถขยายตัวได้อีกทาง หนึ่ง นอกจากนี้ ในการกำหนดกฎระเบียบต่างๆ ภาครัฐไม่ควรคิดแทนนักลงทุนมากเกินไป หรือพยายามคุ้มครองความเสี่ยงนักลงทุนมากเกินไป ที่จริงแล้วควรให้เป็นไปตามกลไก

ตลาด แต่ควรสื่อสารให้นักลงทุนเข้าใจและตระหนักถึงความเสี่ยงมากกว่า อย่างไรก็ตาม หากจะผลักดันและสร้าง Unicorn ให้เกิดขึ้น จะต้องดำเนินการกฎหมายให้นักลงทุนรายใหญ่ ระดับ 100 ล้านบาทหรือสหรัฐขึ้นไปกล้าเข้ามาลงทุนมากขึ้น หรือทำให้เกิดการ Matching Fund ระหว่างภาครัฐกับ VC มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันธนาคารออมสินเริ่มดำเนินการแล้ว ซึ่งถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ประเด็นที่ 3: รากฐานความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ

- **ปัญหา:** ความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพและการตีความยังไม่ถูกต้อง ต่างคนต่างตีความและแปลความหมายผิด โค้ชและผู้สอนยังขาดความเข้าใจ ทำให้เกิดการสนับสนุนและกระตุ้นไปในทางที่ผิด ถึงแม้ว่าทางวงการจะพยายามส่งสัญญาณ ไม่ว่าจะผ่านทาง White Paper หรือทางช่องทางอื่น ๆ แต่ดูเหมือนว่ายังไม่ได้เกิดความเข้าใจที่แท้จริง ทำให้ทุกอย่างเพี้ยนไปหมดตั้งแต่นโยบาย การส่งสัญญาณที่ผิดหลังดำเนินกิจกรรม เช่น บางครั้งส่งสัญญาณไปว่าการประสบความสำเร็จของสตาร์ทอัพนั้นทำได้ง่ายและเร็ว ทำให้เกิดกระแสในช่วงแรกที่ยาวชนรุ่นใหม่หลายคนอยากเข้ามาทำและศึกษาได้เรื่องนี้ แต่ปัจจุบันกระแสเริ่มซาลง ซึ่งปัญหาอาจเกิดจากเยาวชนไม่มีความเข้าใจในด้านสตาร์ทอัพอย่างแท้จริง
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพที่ถูกต้อง ตั้งแต่ระดับผู้บังคับบัญชาของหน่วยงานของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงภาคส่วนอื่น ๆ ที่มีอำนาจในการสั่งการก่อน หากอยากจะใช้คำว่าสตาร์ทอัพในความหมายอื่นให้ใช้คำอื่นแทน หรือหากมีประเภทของสตาร์ทอัพควรแบ่งแยกให้ชัดเจน เช่น SME Startup, OTOP Startup, Digital Startup, Tech startup และ DeepTech Startup เป็นต้น แล้วควรกำหนดนิยามให้ชัดเจน จะได้สามารถหารือและดำเนินนโยบายหรือกิจกรรมที่เหมาะสมกับคุณลักษณะของสตาร์ทอัพแต่ละประเภทได้

ทั้งนี้ทั้งนั้น ภาครัฐควรดำเนินการในสองส่วนด้วยกันคือการสนับสนุนสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพให้เกิดเป็น Unicorn ขึ้น เพื่อที่จะสามารถออกไปแข่งขันได้ รวมถึงการยกระดับสตาร์ทอัพทั้งแผงขึ้นมาให้ถึงระดับที่มีคุณภาพ

6.2.4 ผู้ประกอบการ

ในภาคส่วนผู้ประกอบการถือได้ว่าเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายของภาครัฐ และเป็นผู้นำเสนอและร้องขอในด้านต่าง ๆ ในการพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพภายในประเทศไทย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้มีการรวมกลุ่ม จัดตั้งเป็นสมาคม เพื่อที่จะช่วยกันสร้างและมีบทบาทในด้านต่าง ๆ ที่จะพัฒนาสตาร์ทอัพภายในประเทศ ในส่วนของผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ในงานวิจัยครั้งนี้มีอายุตั้งแต่วัยหลังเรียนจบ คือ อายุประมาณ 25-30 ปี จนกระทั่งรุ่นใหญ่ 50-60 ปี ที่หันมาทำธุรกิจที่สังคมเรียกว่าธุรกิจสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ยังมีประเภทของสตาร์ทอัพที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Platform Service Oriented, Health Tech, Robotic, จนกระทั่งถึง Bio Tech ซึ่งได้สะท้อนให้เห็นภาพซึ่งพอจะแบ่งออกเป็นหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

○ บทบาทของสตาร์ทอัพในประเทศไทยต่อระบบนิเวศสตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นในช่วงแรกต่างเกิดขึ้นจากการเป็นผู้ประกอบการ SME ก่อน เพราะในช่วงเวลานั้นยังไม่มีใครรู้จักคำว่า “สตาร์ทอัพ” แต่เป็น SMEs ที่อาจจะมีการนำเอางานวิจัยทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาเป็นแรงขับเคลื่อนธุรกิจ หรือเป็น SMEs ที่ทำเกี่ยวกับบริษัท Software ทั้งนี้ สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ที่เป็นกลุ่ม Application Based Startup ไม่ว่าจะเป็น Service ในด้านใดก็ตามต่างเกิดขึ้นจากการเป็น Software House ที่ส่วนใหญ่เริ่มจากการรับเขียน Software ให้แก่ SME ด้วยกัน แต่เป็นงานที่รับเป็นโครงการไป ต่อมาผู้ประกอบการเหล่านี้เริ่มคิดว่าจะทำ Software ของตนเองเพื่อที่จะขายให้กับคนอื่นแทน โดยเริ่มเกิดขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2554 โดยในปี พ.ศ. 2555 ถึง พ.ศ. 2556 คำว่า “สตาร์ทอัพ” เริ่มเป็นที่รู้จักแต่ยังอยู่ในกลุ่มเล็ก ๆ ของผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม และเริ่มมีการสร้างระบบนิเวศขึ้นมา โดยน่าจะเป็น Ookbee ที่เป็น SME แห่งแรกที่เปลี่ยนตัวเองเป็นสตาร์ทอัพและได้รับเงินทุนจากภาคเอกชน ในขณะที่บริษัทอื่นๆ ในคลื่นลูกแรกก็เริ่มทยอยรับเงินลงทุนจากแหล่งต่าง ๆ ตามกันมา อีกทั้ง ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเกิดการรวมตัวกันขึ้นมาเป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นกันในรูปแบบออร์แกนิก (Organic Form) หรือเกิดขึ้นโดยธรรมชาติจากที่ต้องการพูดคุยในเรื่องเดียวกัน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเป็นกลุ่มด้าน Software Based Startup

ด้วยว่ากลุ่มที่เกิดขึ้นเป็นกลุ่มสตาร์ทอัพที่ยังมีขนาดเล็กและประสบปัญหาตรงที่เริ่มมีนักลงทุนพยายามที่จะเข้ามาลงทุนแต่ติดในเรื่องของระเบียบและกฎหมายของประเทศไทย นักลงทุนจึงเริ่มชวนสตาร์ทอัพไปเปิดบริษัทที่ประเทศสิงคโปร์ เพื่อที่จะจะสามารถนำเงินเข้าออกประเทศได้สะดวก ในช่วงนั้น

รัฐบาลยังไม่รู้จักคำว่า “สตาร์ทอัพ” และยังไม่ได้ให้ความสำคัญมากเท่าใดนัก อาจจะมีคำว่า “สตาร์ทอัพ” ในงาน ICT Award ซึ่งจัดโดย SIPA แต่ก็มีเพียงเงินสนับสนุนในลักษณะเงินทุนให้เปล่าหรือพัฒนานักเขียนโปรแกรมอย่างเดียวตามโครงสร้างและวัตถุประสงค์ของหน่วยงาน ทั้งนี้สตาร์ทอัพไทยในช่วงนั้นกำลังตัดสินใจว่าจะอยู่ประเทศไทยหรือย้ายไปประเทศสิงคโปร์ตามที่นักลงทุนแนะนำ อย่างไรก็ตาม สมาชิกในกลุ่มสตาร์ทอัพเริ่มมีการพูดคุยหารือกับบุคลากรภาครัฐในเรื่องดังกล่าว จึงได้มีโอกาสนำเรื่องสตาร์ทอัพผ่านเข้าสู่การพิจารณาของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในปลายปี พ.ศ. 2558 ซึ่งถือได้ว่าเป็น Touchpoint ครั้งแรกสำหรับคำว่า “สตาร์ทอัพ” ให้แก่ภาครัฐและกลายเป็นที่มาที่ไปของงาน Startup Thailand ครั้งแรกในปี พ.ศ. 2559 กับ โครงการ Entrepreneurial University ที่ภาครัฐอยากผลักดันให้เกิดการสร้างสตาร์ทอัพให้กับเยาวชนรุ่นใหม่

ทั้งนี้ทั้งนั้น ภายในกลุ่มสตาร์ทอัพด้วยกันเองยังมีเสียงวิพากษ์วิจารณ์ก่อนที่จะไปออกงาน Startup Thailand ว่าธุรกิจเป็นคนละแบบกัน เราจะไปออกงานแบบขาย “กะป็น้ำปลา” แล้วมันจะดีหรือไม่? ซึ่งช่วงนั้นต้องชื่นชมทั้งผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีความตั้งใจในการพัฒนาเศรษฐกิจในประเทศไทย และหน่วยงานของภาครัฐโดยเฉพาะกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ที่เข้ามาผลักดันทำให้เกิดความร่วมมือร่วมแรงในการจัดงานนี้ขึ้นเพื่อสร้างการตระหนักรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพให้แก่สังคมไทย ทำให้มีการจัดงานต่าง ๆ ที่มีลักษณะเดียวกันตามมา รวมถึงมีการผลักดันจากกระแสของสื่อ จึงถือได้ว่าปี พ.ศ. 2559 เป็นปีทองของสตาร์ทอัพในประเทศไทย สตาร์ทอัพรุ่นพี่หลายๆ คนได้เข้ามาเป็น Mentor และ Coach ในงานและกิจกรรมต่าง ๆ ที่ได้จัดขึ้นจากงบประมาณภาครัฐและภาคเอกชน นอกจากนี้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพยังเข้าไปมีบทบาทในคณะกรรมการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกันนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพ การสร้างความเข้าใจด้านสตาร์ทอัพ รวมไปถึงข้อเสนอในการแก้กฎหมายด้านต่าง ๆ ให้แก่ภาครัฐ ซึ่งได้ปรากฏอยู่ใน White Paper ฉบับแรกที่มีการแถลงการณ์จากฝั่งสตาร์ทอัพไทยให้แก่ภาครัฐในงาน Startup Thailand 2016

บทบาทของสตาร์ทอัพในระบบนิเวศของไทยไม่เพียงแต่เป็นสตาร์ทอัพเท่านั้น หลายสตาร์ทอัพไทยที่ประสบความสำเร็จยังผันเปลี่ยนตัวเองไปสู่บทบาทของนักลงทุนเอง जैसेที่เข้าไปลงทุนและคอยผลักดันสตาร์ทอัพรายใหม่ให้เติบโตขึ้นอีกด้วย รวมไปถึงช่วยมหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาในแง่ของการให้แนวคิดและมุมมองจากภาคปฏิบัติเพื่อสร้างเยาวชนรุ่นใหม่จากร่วมมหาวิทยาลัยเข้าสู่ระบบนิเวศสตาร์ทอัพต่อไป

○ โครงการที่เข้าร่วมกับภาครัฐ

สตาร์ทอัพที่ได้เข้าสัมภาษณ์ทุกรายได้เคยเข้าร่วมโครงการของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของการได้รับทุนสนับสนุน เช่น จากโครงการ Startup Voucher, TED Fund, ITAP Fund และ DEPA Fund เป็นต้น รวมไปถึงการออกงานตาม Startup Event ต่าง ๆ ทั้งภายในประเทศที่เป็นงานใหญ่อย่าง Startup Thailand, Digital Big Bang เป็นต้น รวมไปถึงงาน Event ในต่างประเทศที่ทางหน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนในการออกไป นอกจากนี้ยังมีสตาร์ทอัพหลายรายได้เข้าร่วมกิจกรรมสร้างเสริมองค์ความรู้ทั้งในแง่ของการเป็นผู้เข้าร่วมอบรมและเป็นผู้อบรม ทั้งนี้ประเด็นและความเห็นของสตาร์ทอัพต่อโครงการที่เข้าร่วมมีตามหัวข้อดังนี้

- 1) โครงการที่เกี่ยวข้องกับการให้ทุน (Funding Based Project) การให้ทุนในหลายโครงการถือว่าทำได้อย่างดีและอยากให้ทำต่อไป อย่างเช่น ITAP Fund ที่ส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างภาคเอกชนกับผู้เชี่ยวชาญในมหาวิทยาลัยและนักวิจัยของภาครัฐ ทั้งนี้ ส่วนที่ผู้ประกอบการอยากให้ปรับปรุง เรื่องแรกคือเรื่องเอกสารที่จะต้องส่งให้รัฐ ซึ่งผู้ประกอบการผู้ประกอบการมองว่าการดำเนินการเรื่องเอกสารในการขอทุนเป็นเรื่องที่ยุ่งยากและค่อนข้างที่จะสลับซับซ้อน โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ บางครั้งทำให้ไม่ได้รับทุนหรือว่าเบิกจ่ายไม่ได้ด้วยปัญหาทางด้านเอกสาร ซึ่งจริง ๆ แล้วทางผู้ประกอบการมีความตั้งใจดี แต่ภาครัฐกลับมองว่าจะต้องมีเอกสารเพื่อป้องกันการรั่วไหล นอกจากประเด็นในเรื่องเอกสารแล้วมีโครงการให้เงินทุนสนับสนุนอย่าง Startup Voucher ที่ให้การสนับสนุนในด้านการตลาดแต่ทำในรูปแบบให้จ่ายก่อนแล้วทำเรื่องเบิกมาที่หลังตามข้อกำหนด ดังนั้นจึงไม่ได้มีปัญหาเฉพาะเรื่องเอกสารเท่านั้น แต่ยังมีสิ่งที่ต้องนำเงินสดสภาพคล่องไปใช้ในการดำเนินการก่อน ซึ่งในแง่ของการสนับสนุนเงินทุนนั้น แท้จริงแล้วเป้าหมายในการสนับสนุนควรเป็นการสร้างสภาพคล่องให้แก่สตาร์ทอัพในการดำเนินกิจการ หากเป็นสตาร์ทอัพที่ไม่มีนักลงทุนหรือเงินหมุนเวียนภายในองค์กรก็ไม่สามารถที่จะขอเงินทุนลักษณะนี้ได้ นอกจากนี้ ในแง่ของการพิจารณาให้เงินทุนในบางกองทุน คณะกรรมการที่เข้ามาพิจารณายังขาดความเข้าใจธุรกิจสตาร์ทอัพ และบางครั้งไม่เปิดกว้างกับ Business Model ที่มีรูปแบบการสร้างคุณค่าจากกระบวนการหรือการบริการ โดยไม่ได้มีการสร้างคุณค่าจาก Product Based จึงทำให้สตาร์ทอัพบางรายไม่เข้าข่ายในการได้รับทุนและพลาดโอกาสในการเติบโตทั้ง ๆ ที่มีศักยภาพ

- 2) โครงการที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม (Training Based Project) ในส่วนของการเข้าร่วมฝึกอบรมส่วนใหญ่แล้วเป็นการอบรมในเชิงพื้นฐานมากกว่า หรือเป็นการอบรมที่มีลักษณะการสร้างแรงบันดาลใจ ซึ่งจริง ๆ แล้วสตาร์ทอัพหลายรายเคยเรียนรู้อย่าง Business Model Canvas แล้ว แต่อยากจะเรียนรู้ลึกต่อไปในหัวข้อต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการทำข้อตกลงกับนักลงทุน (Due Diligence) หากเป็นในแง่ของ Software ไม่อยากให้มาอบรมในเรื่อง User Experience (UX) หรือ User Interface (UI) แล้ว แต่อยากให้ลงลึกถึงเรื่องสถาปัตยกรรมด้านซอฟต์แวร์ (Software Architecture) หรือลงลึกในกระบวนการบริหาร Big Data ที่ลงลึกเชิงเทคนิคจริง ๆ เป็นต้น
- 3) โครงการที่เกี่ยวกับงานนิทรรศการ (Event Based Project) ในส่วนของโครงการที่เกี่ยวข้องกับการออกงาน ไม่ว่าจะเป็นงาน Startup Thailand หรือ Digital Big Bang ที่อาจจะถือได้ว่าเป็นงานใหญ่สำหรับภาครัฐที่จัดขึ้นมาเพื่อสนับสนุนและเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพไปออกบูธนำเสนอสินค้าและบริการของตน ถือได้ว่าเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและถือได้ว่าภาครัฐประสบความสำเร็จในการสร้างภาพลักษณ์ให้แก่ประเทศและนานาชาติ อย่างไรก็ตามก็ดีสำหรับสตาร์ทอัพเองแล้วมองว่าการไปออกงานลักษณะดังกล่าวไม่ค่อยได้อะไรมากนัก นอกจากเสียกำลังคนและเวลาแล้ว งานแต่ละงานเป็นงานที่จัดเพื่อให้เกิดการถ่ายรูป แต่พอจบงานไม่ได้มีการดำเนินการต่อยอดในด้านใดต่อ ต่างคนต่างไปทำกันเองและไม่ได้มีการผลักดันจากภาครัฐต่อ นอกจากนี้ คนเข้างานไม่เพียงแต่มีจำนวนน้อยลงในแต่ละปี แต่ยังเป็นคนที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายที่สตาร์ทอัพต้องการเจอไม่ว่าจะเป็นทั้งนักลงทุนหรือพันธมิตรทางธุรกิจ คนเข้างานส่วนใหญ่ต่างก็เป็นคนในวงการเดียวกันที่คุ้นหน้ากัน เปรียบเสมือนจัดงานให้สตาร์ทอัพมาคุยกันเองมากกว่า นอกจากนี้ งานยังเป็นภาพรวมไม่ได้เฉพาะเจาะจงในแง่ของอุตสาหกรรมหรือประเภทของสตาร์ทอัพ ทำให้สตาร์ทอัพบางรายอย่าง Education Tech เห็นว่าการไปออกงาน Event ที่เกี่ยวกับการศึกษาโดยตรงจะได้ผลมากกว่า
- 4) โครงการ/มาตรการที่เกี่ยวข้องกับภาษี (Tax Incentive Based Project) ภาครัฐได้เริ่มนำเอามาตรการทางภาษีมาเป็นกลไกในการสร้างแรงจูงใจการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นสำหรับนักลงทุนเองแล้ว มาตรการเกี่ยวกับ Capital Gain หรือการลดหย่อนภาษีให้แก่สตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่าแม้จะมีการออกมาตรการต่าง ๆ ออกมา แต่ในแง่ของการนำไปใช้มีเงื่อนไขที่ไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง และไม่ได้จริงจังมากนัก ยกตัวอย่าง

เช่น สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่ยังไม่ได้กำไรและยังขาดทุนอยู่ในช่วงแรกของการดำเนินงาน การให้ Tax Incentive เกี่ยวกับภาษีเงินได้สำหรับกำไรสุทธิจึงไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์กับสตาร์ทอัพกลุ่มนี้เลย หากแต่เป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการบางรายที่แต่งตัวเป็นสตาร์ทอัพและมีกำไรแล้วไปขอเข้าโครงการดังกล่าว หรือการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับนักลงทุนเองก็ไม่ได้ดึงดูดการลงทุนไม่ได้จูงใจและหากนักลงทุนเหล่านี้ลงทุนยอที่ได้มาไม่ได้เอื้อให้เกิดผลต่อสตาร์ทอัพเท่าใดนัก

○ อุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพได้กล่าวถึงอุปสรรคในเชิงนโยบายซึ่งบางส่วนมีส่วนคล้ายคลึงกับภาคส่วนอื่น ๆ ทั้งนี้พอจะสรุปอุปสรรคในแต่ละด้านได้ดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1: การบูรณาการของนโยบาย จะเห็นได้ว่าภาครัฐได้แบ่งออกเป็นหลายส่วนงาน มีหลายระดับทั้งระดับกระทรวง ทบวง กรม และในเชิงนโยบายยังมีการทำงานที่ไม่สอดคล้องเป็นอันหนึ่งเป็นอันเดียวกัน ต่างคนต่างทำ บางครั้งสตาร์ทอัพยังรู้สึกว่ามีการทำงานแข่งขันกัน แต่แข่งขันในเป้าหมายที่ผิด ๆ หรือบางทีเป็นเป้าหมายเพื่อภาครัฐด้วยตัวเอง ไม่ได้มองถึงประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับสตาร์ทอัพเป็นหลัก นอกจากนี้ แต่ละหน่วยงานยังมักจะกำหนดเฉพาะเป้าหมายการทำงานของตนเอง ซึ่งมักไม่ได้มีการพิจารณาเป้าหมายในการส่งเสริมสตาร์ทอัพร่วมกันกับหน่วยงานอื่น การทำงานส่งเสริมสตาร์ทอัพจึงขาดความต่อเนื่อง และอำนาจในการทำงานส่งเสริมสตาร์ทอัพของหน่วยงานภาครัฐแต่ละหน่วยงานไม่ชัดเจน จากการที่การสนับสนุนเกิดขึ้นจากหลากหลายหน่วยงาน สตาร์ทอัพจึงไม่มีทิศทางที่ชัดเจนว่าควรจะไปขอการสนับสนุนจากภาคส่วนใดหรือหน่วยงานใด ทำให้เกิดสิ่งที่เรียกว่าระบบอุปถัมภ์ที่ว่ารู้จักใครก็ไปหาคนนั้น เช่น อยากได้เงินทุนจากทาง DEPA ก็ไปหาคนที่รู้จักใน DEPA หรือรู้จักคนจาก NIA ก็ไปขอทุนจาก NIA เป็นต้น ปัญหาจากการขาดบูรณาการทำให้สตาร์ทอัพหลายรายไม่สามารถไปต่อยกตัวอย่างเช่น การมีโครงการ Government Procurement ที่ภาครัฐสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าและบริการจากสตาร์ทอัพ สตาร์ทอัพบางประเภทเช่น Health Tech และ Ed Tech ไม่สามารถที่จะไปติดต่อหรือประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขและกระทรวงศึกษาธิการได้ เพราะภาครัฐด้วยกันไม่ได้มีการประสานงานกันต่อ นอกจากนี้ โครงการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ แย่งกันเอาสตาร์ทอัพเข้างานหรือโครงการของตนเอง จนทำให้เกิดการเมืองระหว่างองค์กรภาครัฐกันเอง และสตาร์ทอัพกลายเป็นหนึ่งในหมากการเมือง

ด้านที่ 2: ความเข้าใจของสตาร์ทอัพ สตาร์ทอัพกันเองยังมีความเข้าใจและสถาปนาตัวเองกันไม่ถูกต้อง หลาย ๆ ครั้งสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นจากวงการ Software หรือ Platform มักมองสตาร์ทอัพที่มาจาก SME ที่พยายามจะผลักดันตัวเองเข้ามาในมุมมองที่แตกต่างกัน หรือมีระดับความเป็นสตาร์ทอัพที่แตกต่างกัน (Different Shades of Startup) จากการที่นิยามและความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพที่สื่อมาจากภาครัฐไม่ชัดเจนและผิดเพี้ยน ทำให้เกิดสตาร์ทอัพตัวจริง ตัวปลอม กำลังอยากจะเป็น หรือพยายามอยากจะเป็น หรือบางครั้งก็แปลงร่างมาเป็นสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ ยังมีความเข้าใจว่าสตาร์ทอัพจะต้องเป็นเด็กรุ่นใหม่ หรือเยาวชนรุ่นใหม่ ซึ่งที่จริงแล้ว SMEs ยุคเดิม ที่เป็นผู้ใหญ่ก็มีหลายคนที่มีแนวคิดว่าจะต้องสร้างธุรกิจใหม่ที่ต้องใช้นวัตกรรมเหมือนกันแต่ดูเหมือนมักจะถูกพิจารณาว่าเป็นบุคคลที่ไม่ใช่สตาร์ทอัพ หรือแม้แต่เกษตรกรรายเล็ก ๆ ที่พยายามสร้างแนวคิดการทำอะไรใหม่ ๆ ต่างก็ถูกแบ่งแยกออกมา ทำให้หลาย ๆ ครั้ง ผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการปรับเปลี่ยนตัวเองมาใช้แนวคิดการสร้างธุรกิจแบบสตาร์ทอัพจริง ๆ ถูกกีดกัน ในขณะเดียวกันในความเข้าใจของ SMEs อาจมองว่าสตาร์ทอัพเป็นการเริ่มต้นธุรกิจ หรือมีอายุทางธุรกิจที่น้อยเท่านั้น ซึ่งอาจจะเกิดจากการสื่อสารที่ผิดพลาดจากหน่วยงานต่าง ๆ รวมไปถึงในกลุ่มผู้ประกอบการกันเอง ทำให้ความเข้าใจของสตาร์ทอัพหรือรากฐานของสตาร์ทอัพบิดเบือน ส่งผลให้นโยบายและการสนับสนุนสตาร์ทอัพดำเนินไปอย่างผิด ๆ และเกิดความคลาดเคลื่อน

ด้านที่ 3: ความแตกต่างระหว่างระบบนิเวศในเมืองกับต่างจังหวัด จากการที่กลุ่มสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เกิดขึ้นในกรุงเทพและเมืองใหญ่ ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นเมืองใหญ่ที่มีมหาวิทยาลัยใหญ่และมีเยาวชนรุ่นใหม่อยู่มากที่ต้องการสร้างธุรกิจในรูปแบบสตาร์ทอัพ แต่ต่างจังหวัดในภาคอื่น ๆ เรียกได้ว่าเคยได้ยินว่ามีแต่ก็ไม่มากนัก รวมถึงมีความเข้าใจด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีกันคนละทิศคนละทาง ทำให้เกิดช่องว่างมากขึ้นเรื่อย ๆ ในการสนับสนุน สะท้อนถึงการที่คนส่วนใหญ่ยังย้ายถิ่นฐานมาอยู่ในกรุงเทพซึ่งมีโอกาสมากกว่าสตาร์ทอัพที่อยู่ในภูมิภาคจึงขาดการสนับสนุนและขาดองค์ความรู้ ไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเท่านั้น แต่ยังรวมถึงหน่วยงานภาครัฐและระบบนิเวศที่มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน แม้กระทั่งสตาร์ทอัพในหัวเมืองใหญ่อย่างภูเก็ต เชียงใหม่ และขอนแก่น ยังรู้สึกถึงความแตกต่างเมื่อเทียบกับสตาร์ทอัพในกรุงเทพ

○ มุมมองระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยจากผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

เมื่อสอบถามถึงระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยพบว่าต่างให้ความเห็นเป็นไปในแนวทางเดียวกันคือมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ซึ่งถือได้ว่าเกิดจากการกระตุ้นของภาครัฐตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ที่ทำให้คำว่า

“สตาร์ทอัพ” และคำว่า “ระบบนิเวศ” เข้าสู่สังคมคนไทย อย่างไรก็ดี ยังมีหลากหลายประเด็นที่สามารถจะส่งเสริมและปรับปรุงให้ระบบนิเวศให้เกิดความสมบูรณ์มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในด้านการสร้าง Unicorn ให้เกิดขึ้นจริง โดยปัจจุบันสตาร์ทอัพไทยที่มีคุณภาพส่วนใหญ่ติดอยู่ที่ระดับของการลงทุนใน Series A โดยจะขยับไปในระดับ Series B ได้น้อยมาก ซึ่งจริง ๆ แล้วการจะก้าวเข้าสู่การเป็น Unicorn หลายส่วนติดอยู่ในกฎระเบียบของภาครัฐที่ยังไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลง

สำหรับประเด็นด้านฐานลูกค้าของสตาร์ทอัพทั้งในและต่างประเทศนั้น ในส่วนของฐานลูกค้าในประเทศ ในการพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพสิ่งหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงคือจะต้องพยายามสร้างความเข้าใจกับคนไทยในการยอมรับสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพไทย โดยมุมมองของสตาร์ทอัพเห็นว่าตรงนี้ได้ยากเพราะว่าคนไทยมักไม่เชื่อคนไทยกันเอง ซึ่งในส่วนนี้คงจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการเปลี่ยนแปลงความคิดและบรรทัดฐานความเชื่อ ในส่วนของฐานลูกค้าในต่างประเทศ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมองว่าสตาร์ทอัพไทยยังไม่สามารถที่จะมี Platform หรือ Solution ที่จะตอบโจทย์ในระดับ Global และขยายตัวออกสู่สากลได้ ยังอยู่ในระดับ Local ซึ่งสะท้อนขีดความสามารถของสตาร์ทอัพไทยอยู่ที่ยังติดอยู่กับตลาด Local

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสะท้อนให้เห็นว่าความแตกต่างของระบบนิเวศสตาร์ทอัพยังคงมีอยู่ระหว่างพื้นที่ แต่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพก็เข้าใจดีว่าโดยธรรมชาติแล้วโอกาสของสตาร์ทอัพในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพฯจะมีมากกว่าสตาร์ทอัพในต่างจังหวัด

ในด้านความเข้าใจเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมองว่ามีมุมมองที่หลากหลายทั้งในเชิงอายุ แนวคิด และลักษณะการประกอบการ ซึ่งความแตกต่างในความเข้าใจดังกล่าวผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมองว่าไม่ได้เกิดขึ้นจากคนในวงการสตาร์ทอัพ แต่เกิดจากการให้คำจำกัดความหรือความเข้าใจที่แตกต่างกันของหน่วยงานต่าง ๆ และผู้ประกอบการทั่วไป ทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับระบบนิเวศสตาร์ทอัพแตกต่างกันไป สตาร์ทอัพเองจึงเริ่มสงสัยว่าในอนาคตระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทยจะเป็นอย่างไร ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการสื่อสารและการสร้างความเข้าใจของภาครัฐและภาคส่วนอื่น ๆ เกี่ยวกับสตาร์ทอัพด้วย

สำหรับส่วนที่ต้องเพิ่มเติมในระบบนิเวศไม่เพียงแต่การเพิ่มจำนวนสตาร์ทอัพในระบบนิเวศเท่านั้น แต่จะต้องพัฒนากำลังคนที่จะเข้าไปทำงานในองค์กรสตาร์ทอัพทั้งในแง่คุณภาพและปริมาณ

ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสะท้อนให้เห็นว่านักศึกษาที่รับเข้ามาทำงานหลายคนยังไม่รู้จักคำว่าสตาร์ทอัพ ส่วนกลุ่มสตาร์ทอัพที่เป็น Software Platform กล่าวว่าประเทศไทยยังขาดแคลน Tech Talent อย่างมาก

ในด้านการพัฒนาสตาร์ทอัพที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) ในประเทศไทยให้มีจำนวนมาก ขึ้นนั้น น่าจะมีโอกาสได้บ้าง แต่คนที่มีศักยภาพมีน้อย เช่นเดียวกับการขาดแคลน Tech Talent เนื่องจากการศึกษาในประเทศไทยยังไม่เอื้อหรือยังไม่ได้สนับสนุนให้ผู้เรียนมีความสามารถทางด้าน Deep Tech ได้มากนัก เช่น อาจมีนักศึกษาเก่ง ๆ ที่ทำเกี่ยวกับ IOT เรียนอยู่ในมหาวิทยาลัยในต่างจังหวัด และมีอาจารย์ที่เก่งอยู่ในมหาวิทยาลัยดังกล่าวด้วย แต่ก็ขาดการสนับสนุนอย่างจริงจัง ทำให้นักศึกษาเก่งเฉพาะ อุปกรณ์ที่มีอยู่เท่านั้น ไม่สามารถที่จะพัฒนาต่อได้ ทั้งนี้ ระบบนิเวศและความเข้าใจของสังคมไทยยังมองว่าสตาร์ทอัพไทยมักจะเป็นอะไรก็ได้ที่เป็นดิจิทัลหรือเป็น Application ในส่วนของสตาร์ทอัพที่เป็น Hard Tech หรือ Deep Tech น่าจะยังเกิดขึ้นได้ยากมาก

○ **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากมุมมองของผู้ประกอบการ**

เมื่อสอบถามถึงนโยบายของภาครัฐในปัจจุบันและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายหากผู้ให้สัมภาษณ์มีอำนาจในการดำเนินการพบว่ามีความเห็นที่น่าสนใจและถือได้ว่าเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายที่สามารถจะนำไปพิจารณาแก้ไขปรับปรุงและพัฒนาต่อได้ ทั้งนี้พอที่จะแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นโดยสังเขปดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1: ความล่าช้าของการปรับปรุงกฎระเบียบและกฎหมาย

- **ปัญหา:** ความล่าช้าของการปรับปรุงและการไม่ปรับเปลี่ยนกฎระเบียบและกฎหมายเป็น เรื่องที่กลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้ส่งสัญญาณให้ทางภาครัฐมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 แต่ในปัจจุบันยังไม่ได้มีการแก้ไขหรือปรับเปลี่ยนกฎหมาย ไม่ว่าจะเป็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ นักลงทุน การจดทะเบียนหุ้นบริษัทที่จะสามารถแบ่งชั้นได้ (Classified Stock) ยังไม่เกิดขึ้น และในส่วนของ ESOP ยังไม่สามารถทำได้ ส่งผลต่อการหาคนเข้ามาร่วมงานในสตาร์ทอัพ สะท้อนไปถึงปัญหาเรื่องกำลังคนในสตาร์ทอัพ ข้อกำหนดทางกฎหมายหลายประการที่ ออกมายังไม่สามารถใช้การได้จริง ดิดที่เงื่อนไขหลายด้านและไม่มุ่งใจให้นักลงทุนเข้ามา อย่างเต็มที่

- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** จัดตั้งหน่วยงานเดียวในเชิงโครงสร้างที่มีอำนาจเบ็ดเสร็จในด้านนี้ โดยมีอำนาจในการผลักดันกฎหมายได้ หรือการสร้างพื้นที่พิเศษเหมือนเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นมาเพื่อสามารถที่จะอยู่ภายใต้กรอบของกฎหมายดังกล่าว ซึ่งการสร้าง Startup Zone จะช่วยให้เกิด Startup Cluster และสามารถที่จะสร้างระบบนิเวศที่ชัดเจนมากขึ้น เนื่องจากทุกสตาร์ทอัพจะเข้าไปอยู่ใน Zone เดียวกัน จึง สามารถที่จะเกิดการแลกเปลี่ยน ด้านนวัตกรรมและการลงทุนมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐควรดำเนินนโยบาย Open Door Policy คือ จะต้องเปิดให้สตาร์ทอัพเข้ามาให้ข้อเสนอทางด้านนโยบาย โดยอาจมีกรอบกฎหมายบางอย่างที่สามารถที่จะทดลองได้

ประเด็นที่ 2: การจัดสรรทรัพยากรของภาครัฐ

- **ปัญหา:** ยังขาดการสื่อสารในการพิจารณาเรื่องความต้องการของสตาร์ทอัพกับทรัพยากรของภาครัฐเพื่อทำให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านจำนวน ขนาด หรือประเภทของทรัพยากรที่ภาครัฐจัดสรรให้แก่ระบบนิเวศและสตาร์ทอัพไม่ตรงจุด และมีแนวคิดของการสร้างความเสมอภาคมากกว่าการเฉพาะเจาะจง รวมไปถึงการมุ่งเน้นในการสร้างจำนวน เช่น ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพหน่วยงานได้งบประมาณมา 100 ล้านบาทจะต้องสนับสนุน 1,000 ราย รายละ 1 แสนบาท เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานภาครัฐอาจมองว่าหากผู้ได้รับการสนับสนุนได้รับการสนับสนุนอย่างเท่าเทียมกัน ภาคประชาชนจะไม่ตำหนิภาครัฐ ในขณะที่บางสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินสนับสนุน 1 แสนบาทอาจจะไม่สามารถขับเคลื่อนอะไรได้เลย ในทางตรงกันข้ามบางสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินสนับสนุนไปอาจจะไม่มีศักยภาพหรือไม่สามารถเอาเงินดังกล่าวไปสร้างสรรค์อะไรได้ เพราะอาจจะไม่ได้คิดจะดำเนินการอย่างจริงจังตั้งแต่ต้น หรือมาเพื่อแข่งขันเท่านั้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงเห็นว่านโยบายหรือมาตรการใดมาตรการหนึ่ง รวมถึงการสนับสนุนอย่างเท่าเทียมอาจไม่สามารถช่วยแก้ปัญหาให้สตาร์ทอัพได้ทุกราย ดังคำกล่าวที่ว่า “One size does not fit all” นอกจากนี้ การที่ภาครัฐไม่ยอมเพิ่มขนาดจำนวนเงินต่อรายผู้ได้รับการสนับสนุนมากขึ้น หรือให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพรายใดรายหนึ่งมากกว่ารายอื่น เป็นเพราะภาครัฐมีแนวคิดที่ไม่ต้องการเสี่ยงกับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพรายใดรายหนึ่งมากเกินไป แต่อยากจะเฉลี่ยความเสี่ยงจากจำนวนที่ให้การสนับสนุนมากกว่า นอกจากนี้ภาครัฐต่างก็ให้การสนับสนุนสตาร์ท

อัพในประเภทช่วง Idea Stage มากกว่า Growth Stage ซึ่งมองว่าสตาร์ทอัพในกลุ่ม Growth Stage ได้รับเงินทุนในระดับ Series A ไม่สมควรได้รับการสนับสนุนหรือให้การช่วยเหลือ ทำให้สตาร์ทอัพระดับดังกล่าวพัฒนาต่อไปได้ยาก

- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** สำหรับประเด็นปัญหานี้ควรพิจารณา 3 เรื่องด้วยกันได้แก่ 1) ต้องดำเนินการแบ่งลำดับขั้นและประเภทของนโยบายตามความต้องการของสตาร์ทอัพ (Classification) ไม่ควรมุ่งเน้นในแง่ของปริมาณแต่ผลักดันให้เกิดการช่วยเหลือหรือสร้างนโยบายที่ตรงประเด็น เช่น ในการจัดสรรเงินงบประมาณหรือเงินกองทุนควรที่จะให้เงินสนับสนุนกับสตาร์ทอัพในช่วง Early หรือ Growth Stage โดยอาจจะให้เงินทุนเป็นลักษณะการลงทุนร่วม (Matching Fund) กับบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (VC) ซึ่งจะเป็นการรับประกันและสร้างความเชื่อมั่นให้นักลงทุนอีกทางหนึ่งด้วย 2) ควรจัดทำนโยบายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus) กล่าวคือนโยบายต่างๆ ควรจะมีภาพที่ชัดเจนว่าผลลัพธ์ เป้าหมายที่จะผลักดัน ควรเป็นอย่างไร อย่าหวานแหว่และไม่ควรเป็นนโยบายที่มุ่งเน้นแต่การสร้างภาพลักษณ์เพียงอย่างเดียว ควรผลักดันให้เกิดผลในแต่ละจุดด้วย ทั้งนี้รวมไปถึงหน่วยงานที่จะทำการขับเคลื่อนด้วยว่าหน่วยงานใดจะเป็นหน่วยงานหลักในเรื่องใด เพื่อจะได้ไม่สร้างความสับสนแก่ระบบนิเวศสตาร์ทอัพ และ 3) การรับความเสี่ยง (Risk Taking) ภาครัฐจะต้องเข้าใจว่าการให้การสนับสนุนในสตาร์ทอัพหรือการสร้างนวัตกรรมจะต้องยอมรับความเสี่ยงได้ หากภาครัฐเป็นหน่วยงานที่ไม่ยอมรับความเสี่ยงโดยมีแนวคิดที่ว่าเงินงบประมาณมาจากภาคประชาชนไม่สามารถเสี่ยงได้ ก็จะต้องปล่อยให้สตาร์ทอัพเติบโตกันไปเองตามธรรมชาติ เพราะว่าไม่มีหน่วยงานใดอัดฉีดการสนับสนุนเข้าไป แต่ทั้งนี้สำหรับนโยบายของภาครัฐความเสี่ยงจะต้องสามารถจัดการได้

ประเด็นที่ 3: รูปแบบของการสนับสนุนและโครงการ

- **ปัญหา:** ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพต่างเห็นความพยายามในการสร้างรูปแบบการสนับสนุนและโครงการต่างๆ ที่ภาครัฐได้ผลักดันออกมาตลอดช่วงระยะเวลา 4 ปี ทั้งนี้รูปแบบบางอย่างเห็นได้ชัดว่าไม่มีประสิทธิภาพ เช่นการจัดนิทรรศการ หรือ Event ที่ไม่เกิดผลดีต่อสตาร์ทอัพมากนัก อีกทั้ง มีจำนวนมากและซ้ำซ้อน และยิ่งกลายเป็นว่าสตาร์ทอัพ จะถูกขอให้ไปช่วยออกบูธ เพราะกลัวว่างานจะไม่เกิดขึ้น ทั้งที่คนเข้ามาเดินไม่ใช่กลุ่มเป้าหมาย

ของสตาร์ทอัพ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นในรูปแบบให้เกิดการแข่งขันมากจนเกินไป แทนที่จะเป็นในลักษณะ Showcase และให้การสนับสนุนเงินทุนดำเนินงานต่อ แต่กลับเป็นการสร้างวัฒนธรรมการแข่งขัน เช่นเดียวกับกรณีของเด็กเยาวชนไทยต่างก็แข่งขันได้ Olympic เหรียญทองด้านวิทยาศาสตร์กันมากมาย แต่ทำไมประเทศไทยไม่มีการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ ขึ้นมามากนัก ตรงนี้ควรพิจารณาว่ารูปแบบการแข่งขันอาจจะสื่อสารออกไปผิด ๆ มากจนเกินไป จนทำให้ทุกมหาวิทยาลัยต่างก็สร้างทีมเข้าแข่งขัน Pitching มากขึ้นเรื่อย ๆ โดยไม่มีโครงการหรือนโยบายที่ต่อเนื่องจากกิจกรรมดังกล่าว นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวยังถูกจำกัดด้วยระยะเวลาของการเบิกจ่ายงบประมาณที่สามารถทำได้ปีต่อปี ทำให้ไม่เกิดความต่อเนื่องในการดำเนินโครงการต่าง ๆ จึงเป็นปัญหาโดยเฉพาะกับโครงการที่จำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนา ในส่วนของเงินทุนสนับสนุนยังมีการให้กันอย่างไม่เป็นธรรม ในหลาย ๆ ครั้งในวงการสตาร์ทอัพยังมีการแบ่งกลุ่มแบ่งสายที่ได้รับการสนับสนุน หรือแม้กระทั่งมีคำว่า “เป็นเด็กปั้นของใคร” ในการขอเงินสนับสนุนแทนที่จะพิจารณาที่ศักยภาพของผู้รับทุนสนับสนุน

- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** ในส่วนของงานนิทรรศการเห็นว่าควรยกเลิกงานที่ซ้ำซ้อนกัน จัดเพียงงานเดียวที่สร้างผลกระทบ (Impact) ได้ และจะต้องมีกระบวนการดึงนักลงทุนหรือพันธมิตรทางธุรกิจมา เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่สตาร์ทอัพอย่างแท้จริง โดยไม่จำเป็นต้องทำให้ใหญ่แต่มุ่งเน้นให้เกิดประโยชน์มากกว่าที่จะโชว์ภาพลักษณ์และจำนวนคนเข้างาน ในขณะเดียวกันควรให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพที่ต้องการไปออกงาน Event ในสายของตนเอง เช่น Travel Tech ก็ให้งบประมาณหรือไปสร้างพันธมิตรกับผู้จัดงานที่เกี่ยวข้องการท่องเที่ยว หรือ Health Tech ให้ทำการจัดสรรงบประมาณให้สตาร์ทอัพไปออกงานในงานด้านสาธารณสุขหรือการแพทย์ เป็นต้น การทำลักษณะนี้ไม่เพียงจะเกิดประโยชน์กับสตาร์ทอัพโดยตรง แต่ยังประหยัดงบประมาณในการจัดงานอีกทางหนึ่ง ในส่วนของการแข่งขันควรสื่อสารกับผู้เข้าร่วมการแข่งขันว่าเป็นเพียงแค่การฝึกนำเสนอเท่านั้นไม่ใช่สะท้อนว่าการชนะคือความสำเร็จ โดยควรพยายามเน้นการสร้างการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างทีมมากกว่า หรือพยายามเปลี่ยนแปลงแนวคิดของ “Competition” ให้เป็น “Collaboration” ส่วนในด้านเงินทุนควรมุ่งเน้นการค้นหาสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพแทนที่จะพยายามหาสตาร์ทอัพเพื่อจะได้ลงทุนให้ได้ตาม KPI ที่จะต้องให้เงินทุน ซึ่งบางครั้งสตาร์ทอัพบางรายอาจจะ

ไม่ได้ต้องการทุน แต่อยากได้การรับรอง (Endorsement) ซึ่งภาครัฐสามารถประเมินและให้การรับรองได้ ไม่ว่าจะเป็นการเป็นลูกค้าของสตาร์ทอัพเองหรือการเข้าร่วมลงทุนบางส่วน ในส่วนนี้เองจะช่วยทำให้สตาร์ทอัพบางรายสามารถที่จะขยายตัวต่อไปในต่างประเทศทั้งในแง่ของการตลาดและการหาเงินลงทุน

ประเด็นที่ 4: การตั้งดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

- **ปัญหา:** ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ (Key Performance Indicator: KPI) ยังเป็นประเด็นที่มีความเห็นเหมือนกับภาคเอกชนที่มองว่าภาครัฐยังยึดติดในส่วนของการประเมินในเชิงปริมาณ และการทำโครงการภาครัฐจัดทำขึ้นมาพร้อมกับ KPI ที่สามารถทำได้แน่นอน อีกทั้งยังเป็น KPI ที่ทำเพื่อมวลชลหรือเป็นนโยบายเชิงประชานิยมคือเน้นจำนวนมาก ในขณะที่ไม่เข้าใจว่าสตาร์ทอัพและกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในด้านนี้มีจำนวนไม่มากแต่มีความสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในอนาคต หากต้องการให้ประเทศหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง นอกจากนี้ KPI ไม่เหมาะสมมีความเสี่ยงในด้านการวัดผลที่ไม่ตรงจุด นั่นคือ ควรพิจารณาสิ่งที่เกิดขึ้น (Process Oriented) มากกว่าที่จะมุ่งหวังในแง่ของผลลัพธ์ (Result Oriented) กล่าวคือ ภาครัฐมักจะดูผลลัพธ์ (Output) มากกว่าผลลัพธ์ (Outcome) อีกทั้งมักจะอยู่ในกรอบหนึ่งปีตามปีงบประมาณ จึงทำให้เกิดข้อจำกัดที่ทำให้ KPI ต้องเป็นไปตามกรอบเวลาดังกล่าว และในหลาย ๆ ครั้ง กลายเป็นว่า KPI เป็นตัวบั่นทอนผู้ดำเนินงานในกิจกรรมต่าง ๆ เพราะเกรงว่าจะไม่สามารถทำได้ตาม KPI
- **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย:** KPI ถือว่าเป็นเครื่องมือที่ดีในการติดตามโครงการต่าง ๆ แต่ควรใช้ KPI ที่เหมาะสม โดยการตั้ง KPI และการประเมินความสำเร็จของผู้ดำเนินโครงการควรมุ่งเน้นให้มีความสมดุลระหว่างการตั้ง KPI เชิงปริมาณและคุณภาพ ในขณะเดียวกันควรให้ความสำคัญกับผลลัพธ์ (Outcome) มากกว่า ผลผลิต (Output) นอกจากนี้ ในการตั้ง KPI ควรมีการจัดโดยเกิดจากความเห็นของ Bottom Up ด้วย ไม่ใช่ Top Down เพียงอย่างเดียว รวมไปถึงจะต้องเข้าใจความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับโครงการต่าง ๆ ด้วย ทั้งนี้ผู้ออกแบบและดำเนินนโยบายไม่ควรใช้ KPI เป็นเงื่อนไขหลักในการออกแบบนโยบาย แต่ควรพิจารณาจากเป้าหมายในการดำเนินนโยบาย และทำการทดลองเชิงนโยบายมากกว่าที่จะจัดทำโครงการที่ต้องการความสำเร็จตาม KPI เพียงอย่างเดียว

6.2.5 ภาครัฐ

ภาครัฐถือได้ว่าเป็นผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ ในงานศึกษาชิ้นนี้คณะผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์หลากหลายหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง ทำให้ได้ข้อมูลและมุมมองที่แตกต่างกันออกไป โดยผู้ให้สัมภาษณ์ถือได้ว่าเป็นบุคคลที่อยู่ในระดับผู้บริหารระดับกลาง ไม่ใช่ระดับรัฐมนตรีหรือผู้ช่วยรัฐมนตรี แต่เป็นบุคคลที่ออกความเห็นในแง่ของนโยบายและดำเนินนโยบายตามวิสัยทัศน์และเป้าหมายของกระทรวงหรือเป้าหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถที่จะแบ่งเป็นประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

○ บทบาทของภาครัฐกับสตาร์ทอัพในประเทศไทย

สำหรับภาครัฐ คำว่าสตาร์ทอัพได้เข้ามาปรากฏอยู่ในแนวนโยบายและการดำเนินงานของภาครัฐตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 ซึ่งภาครัฐพยายามสร้างความเข้าใจให้กับประชาชน รวมไปถึงจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ โดยภาครัฐได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการและตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นในด้านนวัตกรรม เทคโนโลยี การค้าและการส่งออก กระบวนการผลิต การออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมไปถึงด้านอื่น ๆ ผ่านโครงการต่างๆ และมีหน่วยงานต่าง ๆ มาเป็นองค์กรขับเคลื่อนการพัฒนาดังกล่าว ด้วยว่าภาครัฐทราบดีว่าผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็น ผู้ประกอบการเริ่มต้น ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หรือไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีลักษณะรูปแบบธุรกิจที่เป็นการซื้อมาขายไป การให้บริการ จนกระทั่งถึงผู้ประกอบการที่ใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลเข้ามาเป็นส่วนขับเคลื่อนทางธุรกิจ ต่างมีความสำคัญและส่งผลต่อการสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) การจ้างงาน และขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

ด้วยเหตุนี้ในอดีตจะเห็นหน่วยงานของภาครัฐที่เป็นกระทรวงด้านเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง รวมไปถึงหน่วยงานอย่าง สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และสำนักงานส่งเสริมการลงทุน เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs เป็นหลัก โดยมีเป้าหมายในการสร้างผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็งและสามารถที่จะเติบโตขยายตัวต่อไปได้ ในขณะที่กระทรวงทางฝั่งวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีก็มีบทบาทในการส่งเสริมผู้ประกอบการเช่นกัน หากแต่เป็นการช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการที่ต้องการใช้เทคโนโลยีและการวิจัยเข้ามามีส่วนในการขับเคลื่อนธุรกิจของตน และยังมีการส่งเสริมองค์ความรู้ด้านธุรกิจอีกด้วย อย่างเช่น มีการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี (Business Incubation Center หรือ BIC) ซึ่งดำเนินการโดย สวทช. ทั้งนี้ การผลักดันของทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีนั้นเริ่มตั้งหน่วยงานอย่างมหาวิทยาลัยเข้า

มาเกี่ยวข้องผ่านการสร้างอุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งถือได้ว่าเป็นการวาง Road Map ที่จะเชื่อมนักวิจัยจากทางมหาวิทยาลัยกับอุทยานวิทยาศาสตร์ (Science Park) เข้าด้วยกัน ด้วยเหตุนี้จึงถือได้ว่าอุทยานวิทยาศาสตร์เองมีบทบาทในการเชื่อมกลุ่มธุรกิจเข้ามาประสานกับทางนักวิจัยภายในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ

ต่อมาเกิดโปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Innovation and Technology Assistance Program, iTAP) ซึ่งหน่วยงานภายใต้การกำกับดูแลของ สวทช. ถือได้ว่ามีบทบาทในการส่งเสริมงานวิจัยให้สามารถที่จะนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ได้ ทั้งนี้ สสว. กับ iTAP เข้ามาประสานความร่วมมือกันโดยเชื่อมโยงให้ SMEs ต่างๆ สามารถที่จะเข้าถึงแหล่งงานวิจัยและใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งนี้ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งอุทยานวิทยาศาสตร์ตั้งแต่ปี พ.ศ.2545 และได้มีการขยายตัวออกไปสู่ภูมิภาคผ่านมหาวิทยาลัยในภูมิภาค ถือได้ว่าเป็นการสร้างโครงการต่าง ๆ เพื่อพัฒนาขีดความสามารถทางเทคโนโลยีและวิจัยของภาคเอกชนในพื้นที่ ช่วยทำให้นักวิจัยสามารถบริการภาคเอกชนได้ อีกทั้งยังสามารถทำให้เกิดการทำงานร่วมกันระหว่างมหาวิทยาลัยกับภาคเอกชน การให้คำแนะนำในด้านสิทธิบัตรและลิขสิทธิ์ด้านต่าง ๆ รวมไปถึงการฝึกอบรม โดยก่อนที่จะเกิด Startup Thailand หน่วยงานดังกล่าวจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีถือว่ามีบทบาทในส่วนของการผลักดัน SMEs

ในขณะเดียวกันในอดีตที่กระทรวง ICT ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อกระทรวงเป็นกระทรวงดิจิทัลเศรษฐกิจและสังคม เดิมที่มีการส่งเสริมผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับ Software เป็นหลักซึ่ง SIPA ได้เข้ามามีบทบาทในการให้พื้นที่ สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT แก่ผู้ประกอบการ Software ขนาดเล็ก ซึ่งหลาย ๆ บริษัทที่เป็นสตาร์ทอัพรุ่นพี่ในปัจจุบันต่างเคยผ่านการใช้บริการจากหน่วยงานนี้มาก่อน โดยในอดีตปัญหาคือจำนวนโปรแกรมเมอร์หรือที่เรียกว่า Coder ในปัจจุบันมีน้อย ทาง SIPA จึงมีบทบาทหน้าที่ในการผลักดันเรื่องการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ด้วย ทั้งนี้ เนื่องจากเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงเร็ว กว่าภาครัฐจะทำการสนับสนุนหรือเห็นประโยชน์เทคโนโลยีก็เปลี่ยนแปลงไปแล้วจึงไม่สามารถสร้างผลสำเร็จได้มากในส่วนของบุคลากร หากแต่กิจกรรม Thailand ICT Award ถือได้ว่าเป็นกิจกรรมที่เป็นการแข่งขันที่เริ่มมีการสร้าง Ecosystem ที่น่าจะเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพในส่วน of Software based มากที่สุด ที่ภาครัฐได้จัดและดำเนินการ

จะเห็นได้ว่าภาครัฐในหลากหลายกระทรวงมีบทบาทเข้ามาผลักดันและส่งเสริมสตาร์ทอัพ จนกระทั่งมีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee:

NSC) เกิดขึ้น โดยมีปลัดกระทรวงการคลังเป็นประธานกรรมการ และให้สำนักงานเศรษฐกิจการคลังเป็นเลขานุการในการประสานงาน NSC ทั้งนี้คณะกรรมการชุดนี้มี 4 คณะกรรมาชิก โดย 3 ใน 4 คณะกรรมาชิกได้มอบหมายให้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีดำเนินการเนื่องจากน่าจะเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพมากที่สุด และอีก 1 คณะกรรมาชิกเป็นส่วนที่ให้กระทรวงการคลังดำเนินการ โดย NSC ถือได้ว่าเป็นกลไกสำคัญที่มีบทบาทในการสร้างการบูรณาการระหว่างกระทรวง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเริ่มมีบทบาทน้อยลงมา และไม่ได้มีการดำเนินการติดตามและประชุมต่อ

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าก่อนที่ภาครัฐจะเข้ามามีบทบาทในสตาร์ทอัพ ภาครัฐมีนโยบายที่หลากหลายในการสนับสนุน SMEs มาโดยตลอด ซึ่งเมื่อพิจารณาคำพูดที่ว่า “ทุก Startup เป็น SMEs แต่ไม่ใช่ทุก SMEs เป็น Startup” ก็จะตอบโจทย์ได้ว่าภาครัฐมีบทบาทในการสนับสนุนสตาร์ทอัพมาก่อนหน้าที่จะมี NSC หากแต่อาจอาจไม่ได้ใช้คำว่า “สตาร์ทอัพ” ทั้งนี้เมื่อมีความพยายามที่จะเขียนคำจำกัดความสตาร์ทอัพขึ้นมาเพื่อมอบหมายงานให้กับหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ แต่ยังไม่สามารถตกลงในนิยามที่ชัดเจนได้ ทำให้หน่วยงานภาครัฐแต่ละหน่วยงานใช้ความเข้าใจเดิมที่มีซึ่งมีความหลากหลาย โดยมีความพยายามที่จะประสานงานกันและมีบทบาทในการผลักดันผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีคุณลักษณะแตกต่างกับ SMEs ในบางส่วน ทั้งนี้เนื่องด้วยสตาร์ทอัพมีนักลงทุนร่วมทุนหรือนักลงทุนจากภายนอกเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้บทบาทในการปรับตัวของภาครัฐไม่เพียงแต่จะต้องผลักดันนโยบายที่ขับเคลื่อนภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังคงต้องเป็นนโยบายที่ต้องเป็นที่ยอมรับกับนานาชาติและสามารถที่จะสร้างแรงจูงใจให้นักลงทุนกลุ่ม VC ได้

○ ความร่วมมือเชิงนโยบายและมุมมองจากภาครัฐกับภาคส่วนอื่นๆ

ภาครัฐได้พยายามสร้างความร่วมมือเชิงนโยบายกับภาคส่วนอื่นมาตลอด จะเห็นได้ว่าตั้งแต่ก่อนมี Startup Thailand ครั้งที่ 1 ได้มีการจัดตั้งโครงการประชารัฐ ซึ่งหนึ่งในชุดคณะกรรมการประชารัฐได้ผลักดันในเรื่องของความร่วมมือในการส่งเสริมสตาร์ทอัพ ซึ่งทางหน่วยงานภาคเอกชนได้เข้าร่วมและผลักดันในเรื่องดังกล่าว รวมถึงนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาตลอด หนึ่งในหน่วยงานเอกชนนั้นคือหอการค้าไทยที่ได้เริ่มผลักดันให้ SMEs ผันตัวเป็น IDE (Innovation-Driven Entrepreneurship) ซึ่งเป็นลักษณะธุรกิจที่จะต้องใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อน

สำหรับความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาและมหาวิทยาลัยได้ผลักดันให้เกิดการตื่นตัวในเรื่องของการประกอบการ โดยผลักดันให้เกิดโครงการมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) ขึ้นเพื่อจะส่งเสริมผลักดันสร้างเยาวชนใหม่ให้มีความสนใจในด้านการประกอบการ

นอกจากนี้ยังจัดทำโครงการ Startup Thailand League ที่เปิดโอกาสให้นักศึกษาในสาขาต่าง ๆ เข้ามาฟอร์มทีมและมีคณะกรรมการตัดสิน โดยปัจจุบันมีนักศึกษาเข้าร่วมโครงการประมาณปีละ 30,000 คน และมี 6,000 คนสนใจดำเนินการต่อและทำการฟอร์มทีมขึ้นมา ซึ่งผลที่ได้มี 40 ทีมที่สนใจทำธุรกิจอย่างจริงจัง ซึ่งถือได้ว่าเป็นสัญญาณที่ดี

นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐยังได้เชื่อมโยงกับสถาบันทางการเงินของภาครัฐไม่ว่าจะเป็นธนาคารออมสิน ธนาคาร SME Development Bank และธนาคารกรุงไทย โดยได้จัดตั้งกองทุนเพื่อลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพ อีกทั้ง ในคณะกรรมการ NSC ยังมีในส่วนผู้แทนสมาคมธนาคารพาณิชย์ ผู้แทนสมาคม VC รวมไปถึงผู้แทนสมาคม Thai Tech Startup ที่เข้ามาให้ความเห็นในการดำเนินการต่าง ๆ ซึ่งถือได้ว่าภาครัฐมีความพยายามในการสร้างความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในการกำหนดนโยบายและการดำเนินโครงการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนและพัฒนาระบบนิเวศ

○ อุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพในมุมมองของภาครัฐ

ในส่วนของอุปสรรคเชิงนโยบาย ภาครัฐได้กล่าวถึงอุปสรรคที่พอจะสรุปในแต่ละด้านได้ดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1: การบูรณาการและความต่อเนื่องของนโยบาย เนื่องจากว่าภาครัฐมีหน่วยงานที่ทำงานเกี่ยวกับการสนับสนุนสตาร์ทอัพมักไม่ได้มีการทำงานบูรณาการกัน ซึ่งบางครั้งเหตุด้วยจากการไม่มีอำนาจสั่งการ ถึงแม้จะมีการจัดตั้ง NSC แต่ดูเหมือนว่ากระทรวงที่ได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนสตาร์ทอัพยังมีบทบาทหลักในด้านอื่น ๆ เช่นกัน จึงมักถือว่าการส่งเสริมสตาร์ทอัพเป็นลักษณะของงานที่เสริมเข้ามาและส่วนใหญ่การทำงานของ NSC เป็นลักษณะการประชุมติดตามผลจากกระทรวงในแต่ละคณะที่ดำเนินการอยู่แล้ว ซึ่งหน่วยงานในแต่ละหน่วยงานหลักที่มีบทบาทในการดำเนินงาน เช่น ทาง สวทช. (เปลี่ยนเป็น สอวช. แล้ว) สวทช. หรือ NIA ได้ดำเนินการส่งเสริมสตาร์ทอัพอยู่แล้ว ในขณะที่หน่วยงานอื่น ๆ เข้ามาต่างมารับฟังและให้ความเห็นในระดับเบื้องต้นเท่านั้น นอกจากนี้ แต่ละองค์กรที่มีความแตกต่างกันในด้านลักษณะของหน่วยงาน เช่น หน่วยงานย่อยในกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ส่วนใหญ่เป็นองค์กรอิสระหรือองค์กรมหาชน มีลักษณะการทำงานที่ไม่ใช่แบบราชการที่มีแนวทางปฏิบัติและกฎระเบียบชัดเจน ทำให้การเชื่อมโยงระหว่างกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกับกระทรวงการคลังและกระทรวงพาณิชย์ทำได้ค่อนข้างยาก เกิดการบูรณาการที่ไม่ต่อเนื่อง อีกทั้ง บุคลากรหลักที่ขับเคลื่อนนโยบายดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ตั้งแต่ระดับรัฐมนตรีจนถึงผู้บริหารในระดับหน่วยงาน จึง

ส่งผลทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่อง นอกจากนั้นนโยบายส่วนใหญ่ของภาครัฐมีลักษณะเป็น Snapshot ทำแล้วจบ ไม่มีการส่งต่อ ไม่ต่อเนื่อง จึงน่าจะมีการทำให้เห็นภาพรวมทั้งหมดของระบบนิเวศที่สอดคล้องประสานกัน (Synchronization) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าใจได้ว่าอยู่ในระดับใดและควรจะเข้าหาหน่วยงานใด เป็นต้น

ด้านที่ 2 ความล่าช้าในการดำเนินงาน ภาครัฐยังมีกระบวนการในการดำเนินการและการตัดสินใจที่ล่าช้า ไม่ว่าจะเป็นเหตุมาจากตัวบุคคล กระบวนการภายใน หรือแม้กระทั่งการดูแลตรวจสอบความโปร่งใส เนื่องมาจากคำกล่าวที่ว่า “เงินหลวง ตกน้ำไม่ไหลตกไฟไม่ไหม้” ทำให้หลาย ๆ ครั้งการที่ภาครัฐจะทำอะไรต้องมั่นใจจริง ๆ ว่าเงินดังกล่าวจะไม่สูญเสีย นอกจากนี้ผู้บริหารของภาครัฐยังไม่ต้องการที่จะยอมรับความเสี่ยงจากการดำเนินนโยบายใด ๆ ทำให้การผลักดันโครงการต่าง ๆ ล่าช้า ยิ่งโครงการที่มีความเสี่ยงและไม่เคยมีการดำเนินการมาก่อน อย่างในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นั้นกว่าที่ภาครัฐจะยอมรับว่ามีผลต่อเศรษฐกิจและสังคมและเข้าไปดำเนินการสิ่งเหล่านั้นก็เริ่มล่าช้าแล้ว นอกจากนี้ สตาร์ทอัพก็ไม่สามารถที่จะรอดได้เพราะจะต้องอยู่รอดและต้องการการเปลี่ยนแปลง ด้วยเหตุนี้ความล่าช้าในด้านต่าง ๆ จึงเป็นอุปสรรคของการดำเนินนโยบาย

ด้านที่ 3 ความไม่เข้าใจอย่างแท้จริง ถึงแม้ว่าสตาร์ทอัพจะเข้าไปในเรดาร์ของภาครัฐ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 แต่ผู้บริหารระดับสูงบางส่วนยังไม่เข้าใจอย่างแท้จริง ทำให้การสื่อสารและการผลักดันนโยบายกฎระเบียบ ข้อบังคับที่จะช่วยปลดล็อกให้แก่สตาร์ทอัพ ไม่สามารถทำได้ตรงจุด สิ่งที่เกิดขึ้นมาต่างเป็นมาตรการที่ทำครั้ง ๆ กลาง ๆ แต่ในทางปฏิบัติกลับมีเงื่อนไขที่ไม่เอื้อให้สามารถดำเนินการได้ เช่น Angel Investment สามารถนำเงินลงทุนมาลดหย่อนได้เพียง 1 แสนบาท และได้เฉพาะบริษัทที่ สวทช. รับรอง ซึ่งมีจำนวนน้อยมากไม่ถึง 100 บริษัท อีกทั้ง สวทช. ยังต้องใช้ระยะเวลาในการตรวจสอบและรับรอง หรือภาษี Capital Gain สำหรับ VC นั้นมีมาตรการออกมาจริงแต่ให้เฉพาะบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในต่างประเทศซึ่งไม่มีบริษัทใดที่เข้าเกณฑ์ดังกล่าว ในขณะที่กฎหมายด้านอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็น ESOP หุ้นกู้แปลงสภาพ และหุ้นบุริมสิทธิ นั้นกฎหมายผ่านระดับรัฐมนตรีแล้วแต่ก็ติดอยู่ที่กฤษฎีกา ซึ่งก็ไม่ได้มีการผลักดันต่อจากกระทรวงที่เกี่ยวข้อง มีเพียงแค่เรื่อง Smart VISA เท่านั้นที่สามารถดำเนินการได้จริง ซึ่งต้องผ่านกระบวนการที่ให้ NIA รับรอง และนอกจากการไม่เข้าใจสตาร์ทอัพอย่างแท้จริงแล้วยังมีความเข้าใจที่แตกต่างกันออกไป ทำให้การดำเนินการและนโยบายระหว่างภาครัฐด้วยกันเองมีความล่าช้ามากขึ้น

○ มุมมองระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยจากภาครัฐ

ภาครัฐมองว่าตั้งแต่ภาครัฐได้เข้าไปเริ่มมีบทบาทและกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาในระบบนิเวศของสตาร์ทอัพมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะว่าเป็นกระแสของโลกที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม ภาครัฐมองว่าในระบบนิเวศยังขาด “สตาร์ทอัพ” ที่มีคุณภาพที่สามารถและความพร้อมในการเติบโต นอกจากนี้ ระบบนิเวศยังขาด “กำลังคน” ที่มีทักษะอยู่ เช่น ขาดโปรแกรมเมอร์ และขาดคนที่ เป็น “Pure Science” อยู่มาก นอกจากนี้สาขาที่ขาดแคลนมากคือ Software Architecture ซึ่งมีหน้าที่ในการวางโครงสร้างและระบบก่อนที่ Developer จะดำเนินการต่อ ทั้งนี้ ในเรื่องกำลังคนจำเป็นจะต้องใช้เวลานานในการพัฒนาและปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมและความเชื่อของเด็กไทยให้เกิดความหลงใหลในด้านนี้

ในขณะเดียวกันประเทศไทยยังไม่ค่อยมีบริษัทจัดการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) ที่เป็น Financial VC จริง ๆ ส่วนใหญ่จะมีแต่บริษัทจัดการเงินร่วมลงทุนขององค์กร (Corporate Venture Capital: CVC) ซึ่งเน้นการลงทุนที่ในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) และต้องการลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีความพร้อม ส่วนมากมีขนาดตั้งแต่ Series A ขึ้นไป รวมถึงและลงทุนในระดับ Regional โดยร้อยละ 90-95 ของพอร์ตการลงทุนเป็นการลงทุนในสตาร์ทอัพต่างประเทศ เพราะยังเห็นว่าสตาร์ทอัพไทยยังไม่มีศักยภาพเพียงพอ อีกทั้งมักลงทุนในสตาร์ทอัพที่ไม่ใช่สตาร์ทอัพใหม่ที่มีความเสี่ยงสูง จึงทำให้สตาร์ทอัพที่อยู่ในระดับเริ่มต้นไม่ได้รับประโยชน์จาก CVC นอกจากนี้ สตาร์ทอัพที่มีความพร้อมในการรับการลงทุนจาก CVC ยังมีจำนวนน้อยอยู่ จึงทำให้ไม่เกิดการตกลงร่วมลงทุนขึ้น ทั้งนี้ มองว่าประเทศไทยยังไม่ค่อยมี Micro Funding อย่าง 500 TukTuk ซึ่งเป็นการลงทุนในลักษณะ Money Game ที่จะสามารถช่วยสตาร์ทอัพในช่วง Idea Stage และ Early Stage สำหรับเงินทุนจากภาครัฐอย่างกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) น่าจะสามารถขับเคลื่อนได้มากขึ้นและมุ่งเน้นในสตาร์ทอัพที่ใช้การวิจัยเป็นฐาน (Research Based Startup) ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพที่ระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทยยังขาดแคลน

ทั้งนี้สถาบันการศึกษายังไม่สามารถสร้างสตาร์ทอัพให้เติบโตในทางธุรกิจได้อย่างชัดเจน เพราะมักเป็นสตาร์ทอัพยังอยู่ในระดับ Idea Stage และยังขาดประสบการณ์ อย่างไรก็ตาม ก็เป็นส่วนที่สร้างโอกาสให้สตาร์ทอัพเกิดการล้มครั้งแรก (First Round of Failure) และได้เรียนรู้จากประสบการณ์ดังกล่าว นอกจากนี้ ยังเห็นว่าการสนับสนุนของ NIA จะช่วยทำให้เกิดสตาร์ทอัพจากมหาวิทยาลัยและกำลังคนที่เข้าใจสตาร์ทอัพมากขึ้นเพื่อเข้าสู่ระบบนิเวศ เมื่อพิจารณาถึงจำนวนสตาร์ทอัพในประเทศไทย

นั่น พบว่า สำหรับสตาร์ทอัพที่อยู่ในระดับผ่านรอบ Seed fund มาแล้วนั้นประมาณร้อยละ 70 เป็นสตาร์ทอัพที่อยู่ในหรือผ่าน Accelerator และอีกร้อย 30 ไม่ได้เข้ามาผ่าน Accelerator โดยหากพิจารณาจาก Accelerator ในภาคเอกชน พบว่า สามารถที่จะผลักดันสตาร์ทอัพรวมกันได้ประมาณปีละ 50-60 ทีม และน่าจะมีทีมที่ไม่ได้อยู่ใน Accelerator อีกประมาณไม่เกิน 40 ทีม (สำหรับทีมสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพและมีความพร้อม) ทั้งนี้ ในแต่ละปีจึงน่าจะมีจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพไม่เกิน 100 ทีมต่อปี ซึ่งสามารถดำเนินการต่อในฐานะสตาร์ทอัพ และหากใช้ตัวเลขอ้างอิงจาก Dtac Accelerator ที่ว่า Success Rate ของทีมที่เข้ามาใน Accelerator ของ Dtac อยู่ที่ร้อยละ 70 เป็นฐาน ก็จะได้เห็นได้ว่าระบบนิเวศสตาร์ทอัพในประเทศไทยน่าจะสร้างสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพได้ประมาณปีละ 60-70 ทีมเท่านั้น

ทั้งนี้ในระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทยยังมีความเข้าใจเรื่องสตาร์ทอัพที่ไม่ตรงกัน โดยในมุมมองของ OTOP ก็มองว่าตนเองเป็นสตาร์ทอัพเพราะเป็นการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ส่วน SMEs ก็มองว่าสตาร์ทอัพไม่มีเสถียรภาพ ในขณะที่การทำธุรกิจแบบเดิมดีกว่าเพราะว่ามีทั้งกำลังการผลิต ยอดสั่งซื้อ และสามารถมีรายได้ที่ชัดเจน ในขณะที่ Tech Startup มองว่าสตาร์ทอัพเป็นการทำธุรกิจในระดับ Global ที่มีความสามารถที่จะขยายตัวและทำซ้ำได้ นอกจากนี้ ความเข้าใจในระหว่างคนในเมือง (Urban) กับคนต่างจังหวัด (Rural) มีความแตกต่างกัน เฉพาะคนในกรุงเทพกับคนในหัวเมืองใหญ่ยังมีความเข้าใจที่แตกต่างกัน สะท้อนให้เห็นว่ากิจกรรมต่าง ๆ ที่สร้างความตระหนักรู้กันทำให้คนรู้จักคำว่า “สตาร์ทอัพ” เท่านั้น แต่ยังไม่มีความเข้าใจที่ถูกต้องและไปไม่ถึงในระดับภูมิภาค

○ ข้อเสนอแนะและสิ่งที่คาดหวังให้เกิดขึ้นในเชิงนโยบายของภาครัฐ

จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ภาครัฐทราบและตระหนักถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นในด้านกฎหมาย การดำเนินงาน ความซ้ำซ้อน การไม่มีการบูรณาการ แต่ด้วยปัญหาบางประการของหน่วยงานภาครัฐที่จะต้องมองเป็นองค์รวม โดยบางหน่วยงานผู้บริหารระดับสูงได้สะท้อนถึงความกังวลด้าน “ความไม่เท่าเทียม” โดยเฉพาะการสนับสนุนด้านเงินทุน เพราะว่ามีธุรกิจอื่น ๆ หรือภาคส่วนอื่น ๆ ไม่ได้ได้รับการสนับสนุนเช่นเดียวกับสตาร์ทอัพ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงวิสัยทัศน์ในการดำเนินงานที่ไม่ได้เป็นไปทางเดียวกัน ทำให้แม้กระทั่งภาครัฐด้วยกันในหน่วยงานเดียวกันยังไม่สามารถที่จะขับเคลื่อนนโยบายได้ การบูรณาการระหว่างหน่วยงานจึงเป็นเรื่องยากที่จะขับเคลื่อนต่อไป ทั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ในแต่ละหน่วยงานได้สะท้อน

ความเห็นในด้านอนาคตและสิ่งที่คาดหวังในเชิงนโยบายในการผลักดันสตาร์ทอัพ โดยพอจะแบ่งประเด็นได้ดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1: ด้านกฎระเบียบและกฎหมาย อยากให้เกิดความร่วมมือและผลักดันของภาครัฐระหว่างหน่วยงาน เนื่องจากหน่วยงานที่ผลักดันไม่สามารถดำเนินการต่อได้ แม้จะพยายามผลักดันมาตลอดตั้งแต่การจัดตั้ง NSC แต่ก็ยังไม่มีความคืบหน้า กฎหมายและมาตรการที่ผ่านออกมาก็ไม่สามารถนำไปใช้เชิงปฏิบัติได้จริง ออกมาในลักษณะ “ครึ่งๆ กลางๆ” ผู้ให้สัมภาษณ์ภาครัฐกล่าวอยากให้กฎหมายของประเทศไทยเอื้อให้เกิดความคล่องตัวในการทำธุรกิจจริง ๆ ไม่ใช่ตั้งกฎหมายมาเพื่อปกป้องธุรกิจเดิม แต่สร้างกฎหมายให้เกิดการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ส่วนในเรื่องกฎระเบียบหรือมาตรการได้มีการนำเสนอเข้าไปหมดแล้ว เหลือแต่กระบวนการภายในของภาครัฐด้วยกันเองที่ยังไม่สามารถผลักดันต่อได้

ประเด็นที่ 2: ด้านทิศทางและยุทธศาสตร์ สิ่งที่คาดหวังไม่จำเป็นจะต้องมีการปรับเปลี่ยนหรือรวมหน่วยงานแต่ควรสร้างคณะกรรมการ (Board of Director) ที่สามารถจะดูแลเรื่องสตาร์ทอัพในภาพรวมได้จริง ๆ และรู้จริงในเรื่องดังกล่าว รวมไปถึงมีอำนาจและงบประมาณในการสั่งการหน่วยงานต่าง ๆ ที่เป็นหน่วยงานเดิม นอกจากนี้ ทิศทางและยุทธศาสตร์จะต้องเป็นแผนภาพเดียวกัน ไม่ใช่ต่างคนต่างทำ เพราะว่าไม่มีใครมีอำนาจสั่งการใครนอกจากหน่วยงานตัวเอง ทำให้เหมือนกับสิ่งที่ทำมากลายเป็นต๋าน้ำปรกละลายแม่น้ำไป หากทำได้ก็กำหนดหน่วยงานเฉพาะกิจให้ดูแลและดำเนินการ เพื่อไม่ให้เกิดการกระจัดกระจาย ซ้ำซ้อน กล่าวคือ หน่วยงานหลักนี้อาจจะเป็นในลักษณะ National Council ที่ไม่อยู่ภายใต้กระทรวงใดกระทรวงหนึ่ง และจะต้องมีวิสัยทัศน์ ทรัพยากร แนวทาง และอำนาจ อีกทั้งยังเป็นหน่วยงานที่มีอิสระที่มีอำนาจในการสั่งการและทำงานประสานระหว่างหน่วยงานได้ รวมไปถึงกำหนดบทบาทให้แต่ละหน่วยงานเพื่อที่จะได้ไม่ทำงานซ้ำซ้อนกัน

ประเด็นที่ 3: การศึกษา ควรพิจารณาแนวทางการศึกษาโดยให้ถือว่าเป็นกลยุทธ์ของประเทศไทยว่าจะนำจุดแข็งในด้านเกษตร อาหาร สุขภาพ และการท่องเที่ยว มาเป็น Springboard ไปสู่ตลาดโลกได้อย่างไร ในขณะที่เดียวกันมหาวิทยาลัยต้องมีการปรับเกณฑ์หรือกฎระเบียบว่าจะต้องเปิดให้มหาวิทยาลัยสามารถลงทุนในสตาร์ทอัพได้ อีกทั้งหลักสูตรควรจะต้องปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการในตลาดและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี หน่วยงานที่ดูแลด้านมาตรฐานการศึกษาจะต้องทำการปรับตัวและปล่อยให้เกิดความยืดหยุ่นในด้านหลักสูตร

ประเด็นที่ 4: มาตรฐานการตรวจสอบ ผู้ให้สัมภาษณ์จากทางภาครัฐให้ความเห็นว่า นอกจากอยากให้มโนนโยบายและโครงการของภาครัฐที่มีความต่อเนื่องจนเห็นผลอย่างเป็นรูปธรรม รวมไปถึงมีการกำหนดนโยบายและงบประมาณอย่างต่อเนื่องแล้ว การออกแบบมาตรฐานในการตรวจสอบงานภายในและระหว่างหน่วยงานภาครัฐกันเองจะต้องปรับให้เหมาะสมกับงาน ทั้งนี้ อยากให้มีมาตรฐานในการตรวจสอบที่แตกต่างกัน เนื่องจากโครงการหรือกิจกรรมบางประเภทที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับนวัตกรรมหรือสิ่งใหม่ ๆ บางครั้งไม่สามารถกำหนดผลสำเร็จเป็นดัชนีชี้วัดที่สามารถสร้างความเข้าใจให้แก่หน่วยงานที่เข้ามาตรวจสอบได้ การประเมินเป็นรูปธรรมทำได้ยาก และมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หากจะใช้มาตรฐานเดียวกันกับงานก่อสร้างหรือครุภัณฑ์จะทำให้ไม่สามารถดำเนินการได้ และทำให้โครงการและเป้าหมายของโครงการที่จะตอบสนองต่อนโยบายบิดเบี้ยวไป ด้วยเหตุนี้ จึงอยากให้เกิดการพัฒนาเกณฑ์และมาตรฐานการตรวจสอบเพื่อทำให้บุคลากรในภาครัฐสามารถดำเนินการได้อย่างตรงตามเป้าหมาย

บทที่ 7

สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

7.1 ภาพรวมปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายในการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ

วิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพถือว่าเป็นกลไกหนึ่งที่รัฐบาลคาดหวังว่าจะเป็นส่วนขับเคลื่อนสำคัญในระบบเศรษฐกิจและจะช่วยผลักดันให้ประเทศไทยก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางได้ ทั้งนี้สตาร์ทอัพถือได้ว่าเป็นองค์กรธุรกิจที่พยายามค้นหารูปแบบธุรกิจเฉพาะที่สามารถที่จะเติบโตแบบก้าวกระโดดและสามารถที่จะทำซ้ำและเติบโตได้ โดยมีคุณลักษณะไม่เหมือนธุรกิจครอบครัวหรือธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อม โดยในร่างพระราชบัญญัติการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น ได้ให้คำนิยามคำว่า “วิสาหกิจเริ่มต้น” ว่าเป็นกิจการใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมถือได้ว่ามีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยและเป็นไปตามนโยบายของรัฐบาลไทยที่ต้องการผลักดันให้ประเทศไทยไปสู่เศรษฐกิจที่มีนวัตกรรมเป็นแรงขับเคลื่อน (Innovation-Driven Economy)

ทั้งนี้ นโยบายของภาครัฐและการขับเคลื่อนในการสนับสนุนส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพได้เริ่มมีบทบาทตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 โดยทางรัฐบาลนำโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานภาคที่ผนึกกำลังระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนหรือที่รู้จักในนาม “ประชารัฐ” จัดงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ภายใต้แนวคิด “Unite to Rise” โดยมุ่งหวังที่จะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาผลักดันเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นช่วงเดียวกันกับที่รัฐบาลนำนโยบายประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) มาใช้ สตาร์ทอัพในระบบนิเวศภายในประเทศไทยได้มีการเติบโตขึ้นอย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่ภาครัฐได้เข้ามามีบทบาทในการขับเคลื่อน โดยมีจำนวนดีลในการระดมทุนและจำนวนเงินลงทุนเพิ่มขึ้น (Techsauce, 2019) นอกจากนี้ ยังมีความเคลื่อนไหวในการรวมตัวของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคประเทศไทย สมาคมการค้าเฮลท์เทคไทย สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย ชมรมผู้ประกอบการโลจิสติกส์อิเล็กทรอนิกส์ ในการมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่หน่วยงานภาครัฐ ซึ่งสะท้อนถึงความต้องการที่จะผลักดันนโยบายสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ได้มีการนำเสนอรายงานปกขาว (White Paper) จากสมาคมสู่รัฐบาล 2 ฉบับด้วยกัน เพื่อให้ภาครัฐสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับวงการสตาร์ทอัพในประเทศไทย

อย่างไรก็ดี ภาครัฐได้มีความพยายามจัดตั้งคณะกรรมการในการขับเคลื่อนการส่งเสริมสตาร์ทอัพ รวมไปถึงการจัดสรรงบประมาณในการสนับสนุนผ่านหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐในทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็นในด้านการสร้างความตระหนักและการรับรู้ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับสตาร์ทอัพ การส่งเสริมการบ่มเพาะธุรกิจและองค์กร

ความรู้ และการออกมาตรการสนับสนุนโดยภาครัฐ นอกจากนี้ยังพยายามผลักดันให้เกิดการร่างพระราชบัญญัติ การพัฒนาและการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น โดยในช่วงปี พ.ศ. 2559-2561 มีโครงการต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมายจาก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นโครงการที่อยู่ภายใต้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (ปัจจุบันได้ควบรวม กับส่วนงานด้านอุดมศึกษา) กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงดิจิทัลเพื่อสังคมและเศรษฐกิจ ซึ่ง ต่างก็มีความซ้ำซ้อนและสร้างความสับสนให้กับวงการสตาร์ทอัพ เนื่องจากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการผลักดันให้ เกิดสตาร์ทอัพภายในประเทศไทย ภาคส่วนต่าง ๆ จึงถูกอัดฉีดอย่างมากในปีแรก โดยมีความคาดหวังที่จะ สามารถสร้างสตาร์ทอัพได้และเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งแท้จริงแล้วอัตราความสำเร็จของสตาร์ทอัพอย่างมากที่สุดมี เพียงแค่ 1 ใน 10 เท่านั้น ในขณะที่โครงสร้างพื้นฐานในเชิงความรู้ รวมไปถึงเยาวชนรุ่นใหม่ ยังไม่พร้อมในการที่จะ ปรับตัวเองให้เข้าสู่วงการสตาร์ทอัพ จึงทำให้ปีที่ 2 และ 3 เริ่มเห็นแรงอัดฉีดทั้งในแง่ของงบประมาณและโครงการ ต่าง ๆ ลดน้อยลง ในขณะที่สิ่งที่คนในวงการสตาร์ทอัพที่มีอยู่เดิมหรือสิ่งที่กลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเดิมได้เข้าไป ช่วยให้ความเห็นในการออกนโยบายรวมถึงการแก้บริบทกฎหมายที่เกี่ยวข้องไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก อีกทั้ง ภาครัฐเริ่มที่จะมีความเข้าใจที่แตกต่างกันออกไปในความหมายของคำว่า “สตาร์ทอัพ”

นอกจากนี้ ไม่เพียงแต่ภาครัฐที่ยังเข้าใจคำว่า “สตาร์ทอัพ” ไม่ถูกต้อง ภาคส่วนผู้ประกอบการเดิมมองเห็น โอกาสในการรับการสนับสนุนของสตาร์ทอัพจึงผันตัวเองเข้าสู่การสตาร์ทอัพแบบปิด ๆ เบี้ยว ๆ และคิดว่าสิ่งที่ ผู้ประกอบการทำเป็นสตาร์ทอัพ จากคำกล่าวที่ว่า “ทุกสตาร์ทอัพเป็น เอสเอ็มอี แต่ไม่ใช่ทุกเอสเอ็มอีเป็นสตาร์ท อัพ” ไม่ได้สะท้อนและสร้างความเข้าใจกับคำว่าสตาร์ทอัพให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่อยู่ใน ส่วนภูมิภาคที่มีความเข้าใจที่แตกต่าง โดยคิดว่าสตาร์ทอัพคือการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งตามความหมายทางด้านภาษา สามารถแปลได้เช่นนั้นแต่ในเชิงความเข้าใจของสตาร์ทอัพคือองค์กรธุรกิจ (ชั่วคราว) ที่กำลังหารูปแบบธุรกิจที่สามารถ ขยายและทำซ้ำได้ และมีส่วนขับเคลื่อนโดยการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม สิ่งนี้จึงเป็นเรื่องยากมากในการสร้าง ความเข้าใจ จึงส่งผลทำให้โครงการ นโยบาย ที่ออกมาจากภาครัฐเริ่มบิดเบือนและคาดหวังว่าจะส่งผลในเชิงการ เพิ่มจำนวนสตาร์ทอัพที่ไม่ใช่สตาร์ทอัพที่แท้จริงมากกว่าการมุ่งเน้นที่การพัฒนาคุณภาพของสตาร์ทอัพ

เมื่อเปรียบเทียบนโยบายการสนับสนุนสตาร์ทอัพในประเทศไทยกับในต่างประเทศที่มีบริบทที่ใกล้เคียงกับ ประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ และไต้หวัน ต่างก็มีแนวทางที่ใกล้เคียงกันไม่ว่าจะเป็น การจัดสรรเงินทุนทั้งในแง่ของสินเชื่อ เงินทุนให้เปล่า กระบวนการสร้างนวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมไปถึง การอบรม อย่างไรก็ตาม สิ่งที่เห็นเป็นกฎระเบียบและกฎหมายของประเทศไทยดูเหมือนว่าจะมีแต่ยังไม่ได้มีการ ประกาศใช้อย่างจริงจังหรือสิ่งที่ประกาศออกไปไม่สามารถใช้ได้จริง จึงเป็นส่วนที่ยังต้องมีการผลักดันให้เกิดการ บังคับใช้ ซึ่งกฎระเบียบถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญในระบบนิเวศฯ

ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้ง 5 ภาคส่วน พบว่า มีประเด็นหลากหลายที่น่าสนใจไม่ว่าจะเป็นในด้านมุมมองด้านระบบนิเวศสตาร์ทอัพภายในประเทศ ความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วน ปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบาย รวมไปถึงข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ซึ่งพอจะสรุปได้ดังต่อไปนี้

7.1.1 ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทย

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และข้อมูลทุติยภูมิพบว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น โดยอย่างยิ่งเมื่อภาครัฐได้เข้ามามีบทบาทในการผลักดันไม่ว่าจะเป็นในส่วนการสร้างการตระหนักรู้ผ่านงานต่างๆ รวมไปถึงการจัดสรรงบประมาณที่ลงไปผ่านหน่วยงานที่หลากหลาย นอกจากนี้ยังเกิดความร่วมมือจากภาคส่วนต่างๆ โดยเฉพาะบทบาทของมหาวิทยาลัยที่จะต้องผลักดันในการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้ามาในระบบเศรษฐกิจ รวมไปถึงการเชื่อมโยงกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการเสริมต่อความเข้าใจและการดำเนินงานร่วมกัน ในส่วนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาและให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและข้อเสนอแนะในการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบเพื่อเอื้อให้เกิดการพัฒนาในระบบนิเวศทางการประกอบการสตาร์ทอัพ สำหรับภาคเงินทุนจำนวนนักลงทุนมีมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัดโดยเฉพาะผู้ร่วมลงทุนจากองค์กร (Corporate Venture Capital: CVC) ในขณะเดียวกันภาคเงินทุนจากภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารกรุงไทย ต่างเข้ามามีบทบาทในการเสริมสร้างพัฒนาระบบนิเวศฯ

อย่างไรก็ดีข้อมูลจากการสัมภาษณ์ในด้านระบบนิเวศได้สอดคล้องกับข้อมูลจากงานวิจัย (จิรัฐ เจนพิงพรม, 2560) ในด้านเงินทุนที่กล่าวว่าเป็นจุดแข็งที่มีเงินทุนและกองทุนจำนวนมาก โดยจากข้อมูลผู้ร่วมลงทุน (Venture Capital) ได้กล่าวว่า “มีเงินทุนรอการลงทุนอยู่ประมาณ 10,000 ล้านบาท ที่พร้อมที่จะลงทุนในสตาร์ทอัพไทยที่มีคุณภาพ” ทั้งนี้ภายใต้เงินทุนเมื่อลงรายละเอียดพบว่าเงินทุนที่มีอยู่ส่วนใหญ่แล้วเป็นเงินทุนที่ต้องการลงในระดับ Series A ขึ้นไปหรือเป็นเงินทุนจาก CVC ที่ต้องการลงทุนในสตาร์ทอัพที่สามารถเป็นการลงทุนในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Investment) ที่สอดคล้องกับองค์กรและช่วยส่งเสริมเชิงกลยุทธ์ให้แก่องค์กรเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่เงินทุนที่เข้ามาลงทุนในส่วนของการ Financial Investment หรือในช่วงแรกของสตาร์ทอัพ รวมไปถึงนักลงทุนอย่างนักลงทุนเองเจี๊ยะและ VC ที่เป็น Financial VC ยังมีน้อย ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงทิศทางการลงทุนที่เกิดขึ้นจึงมีน้อยมาก จากข้อมูลพบว่าสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพมีจำนวนน้อยมาก ซึ่งเป็นข้อมูลทั้งจากภาคเอกชน ภาครัฐ มหาวิทยาลัยและภาคเงินทุน ที่มีมุมมองว่าสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพมีจำนวนน้อย และมันยากมากที่จะสร้างสตาร์ทอัพลักษณะนี้ออกมาได้ ในขณะที่มีสตาร์ทอัพในลักษณะ “อยากจะเป็นสตาร์ทอัพ” หรือ “กำลังคิดว่าอยากจะเป็นสตาร์ทอัพ” อยู่จำนวนมาก แต่ยังไม่ได้เริ่มทำจริงๆ ในขณะที่มีจำนวนหนึ่งที่มีไอเดียแต่ก็ยังไม่ได้ทำจริงหรือไม่มี

เงินทุนที่จะให้ทดลองทำอยู่จำนวนมากพอสมควร จะเห็นได้ว่า เมื่อพิจารณาระหว่างความต้องการ (Demand) สตาร์ทอัพของภาคเงินทุน กับซัพพลาย (Supply) ด้านเงินทุน ต่างไม่ผสมกัน หรือ Matching กัน

จากภาพรวมในด้านการลงทุน สะท้อนมาถึงจำนวนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจากข้อมูลทั้งจากทางกระทรวงการคลังรวมถึงข้อมูลจากสื่อต่างๆ ที่ออกมาว่าในปี 2561 ข้อมูลจากภาครัฐในเดือนตุลาคม ชี้แจงไว้ว่ามีจำนวนสตาร์ทอัพเข้ามาลงทะเบียนผ่านเว็บไซต์ www.startupthailand.org จำนวน 1700 ราย ซึ่งมีสตาร์ทอัพที่ยื่นขอการรับรองจาก สวทช. 183 ราย¹ ในขณะที่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพจริงๆ สามารถพิจารณาได้จากจำนวนของสตาร์ทอัพที่เข้าสู่กระบวนการ Accelerator ของภาคเอกชน ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของ Dtac Accelerator หรือบริษัทอื่นๆ ซึ่งเมื่อพิจารณาจำนวนที่ผ่านกระบวนการนี้จะมีไม่เกิน 150 ทีม อย่างมากที่สุดจนถึงปัจจุบันน่าจะไม่มีเกิน 200 ทีม ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงจำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพในปัจจุบัน แน่แน่นอนว่ายังมีสตาร์ทอัพบางรายที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการนี้แต่สามารถหาเงินลงทุนได้ โดยเฉพาะสตาร์ทอัพเทคโนโลยีเชิงลึก ซึ่งทาง Accelerator จากภาคเอกชนส่วนใหญ่จาก Telco เนื่องจากว่าไม่มีโอกาสสร้างการลงทุนเชิงกลยุทธ์ได้ เหมือนกับสตาร์ทอัพในด้าน Application Service Platform ด้านอื่นๆ จากข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นได้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพในระบบนิเวศฯ ยังมีจำนวนไม่มาก ถึงแม้ที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2559-2561 มีการเติบโตขึ้นอย่างเห็นได้ชัด แต่เริ่มมีการชะลอตัวและเริ่มมีการตั้งคำถามในด้านการพัฒนาสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ ทั้งนี้ตัวเลขที่เกิดขึ้นทางด้านภาคสถาบันการศึกษายังมีความกังวลว่าจะเป็น “ภาพลวงตา” และอาจจะเกิดขึ้นเพราะว่ากระแสของสตาร์ทอัพ อีกทั้งภาคเอกชนยังเกรงว่าจำนวนของสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้น จะเกิดจากการอัดฉีดของภาครัฐมากเกินไป จนเป็น “สตาร์ทอัพเป่าลม” รวมไปถึง “สตาร์ทอัพแบบซอมบี้” ที่ไปขอการสนับสนุนอยู่ตลอด

อย่างไรก็ดีในแต่ละภาคส่วนรวมถึงภาครัฐมีมุมมองที่ให้ความเห็นที่ตรงกันทางด้านความล่าช้าในการปรับเปลี่ยนกฎหมาย กฎระเบียบ ซึ่งทำให้เกิดการปลดล็อกข้อกำหนดบางอย่าง ทำให้สตาร์ทอัพไทยไม่สามารถเติบโตได้อย่างจริงจัง ทั้งนี้ข้อเสนอการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบและกฎหมายตั้งแต่ White Paper ฉบับแรกในปี 2559 รวมไปถึง White Paper ฉบับที่ 2 ในปี 2561 นั้นภาครัฐโดยเฉพาะบุคลากรของภาครัฐในระดับปฏิบัติการและผู้บริหารระดับกลางในส่วนงานที่เกี่ยวข้องรับทราบและตระหนักถึงความสำคัญ แต่ไม่สามารถที่จะผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและสามารถนำไปใช้ได้จริง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกิดขึ้นในหน้าสื่อต่างๆ ยังไม่มีเงื่อนไขที่ไม่สามารถทำให้เกิดขึ้นได้จริง ยกตัวอย่างเช่น ด้าน Capital Gain Tax ที่ยกเว้นให้กับนักลงทุน แต่มีเงื่อนไขที่ว่า VC จะต้องผ่านการตรวจสอบจากทาง กสท. และจะต้องไม่ลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดความยุ่งยากสำหรับ VC เพราะว่าไม่มี VC ไหนลงทุนในประเทศไทยอย่างเดียว เป็นต้น

¹ ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้กล่าวว่า “ใช้เวลาอนุมัติรับรองนานมาก”

ประเด็นที่น่าสนใจได้แก่ความแตกต่างที่เกิดขึ้นภายในระบบนิเวศฯ ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างระหว่างเมืองหลวงกับต่างจังหวัด ที่มีการสนับสนุน รวมไปถึงประเภทและรูปแบบสตาร์ทอัพที่มีความเข้าใจที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ความแตกต่างของค่านิยมที่เกิดขึ้นจากหน่วยงานที่แตกต่างของภาครัฐที่สร้างความสับสนภายในระบบนิเวศกันเอง จึงทำให้นโยบายและความเข้าใจของคนในสังคมที่อยู่ในภูมิภาคและในกรุงเทพฯ มีความแตกต่างกัน ทั้งนี้สะท้อนไปถึงการรับรู้ในด้านสตาร์ทอัพว่าภาครัฐได้สร้างการตระหนักรู้และสามารถสร้างกระแสทางด้านสตาร์ทอัพได้ดี หากแต่กระแสที่เกิดขึ้นต่างมีทิศทางที่แตกต่างกันออกไปทำให้นโยบายที่เกิดขึ้น แม้แต่ภายในภาครัฐเกิดความแตกต่างและการรับรู้ของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพก็แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ทุนมนุษย์ (Human Capital) ที่สามารถเป็นส่วนประกอบของสตาร์ทอัพได้นั้นยังขาดแคลนซึ่งส่งสะท้อนถึงกระบวนการผลิตบุคลากรจากสถาบันการศึกษาที่ยังไม่มีความชัดเจนในด้านการสร้างผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยี การเขียนโปรแกรม และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ภาพรวมของระบบนิเวศพอที่จะสรุปข้อมูลและประเด็นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียใน ตารางที่ 7.1 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงมุมมองที่เหมือนและแตกต่างกัน อย่างไรก็ตามสิ่งที่น่ากังวลใจคือภาครัฐกำลังสร้างและพัฒนาระบบนิเวศของอะไร หากไม่ชัดเจนกระบวนการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในด้านกฎหมาย กฎระเบียบ การสนับสนุน โครงการหรือกิจกรรมต่างๆ ย่อมไม่สามารถดำเนินการให้สอดคล้องต่อไปได้

ตารางที่ 7.1 มุมมองระบบนิเวศสตาร์ทอัพของภาคส่วนผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ผู้มีส่วนได้ส่วน	มุมมองระบบนิเวศ
สถาบันการศึกษา	- เปลี่ยนแปลงไปทางที่ดีขึ้นแต่ดีขึ้นแบบถดถอย - การตระหนักรู้และกระแสของสตาร์ทอัพ - บางส่วนเป็นภาพลวงตา - มุ่งเน้น Hardware - มีเงินแต่ไม่มีสตาร์ทอัพ
ภาคเอกชน	- เปลี่ยนแปลงไปทางที่ดีขึ้น - เกรงเกิด “สตาร์ทอัพเป่าลม” และ “สตาร์ทอัพแบบซอมบี้” - การตระหนักรู้ทำได้ดี - ยังไม่มีการปลดล็อกตัวบทกฎหมาย - สร้างภาพแต่รากฐานยังไม่เข้มแข็ง
ภาคเงินทุน	- พัฒนาและเติบโตไปในทางที่ดีขึ้น

	- ความแตกต่างของระบบนิเวศระหว่างเมืองหลวงกับต่างจังหวัด - มีแต่ CVC เพิ่มขึ้น แต่ VC ด้านการเงินที่ลงใน Seed Fund น้อย - ที่ผ่านมาก 3 ปี เป็นกระแส แต่ต้องดูในระยะต่อไป
ผู้ประกอบการ	- แนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้น - กฎระเบียบยังไม่เอื้อให้เกิดการเติบโต - ขาดกำลังคนที่เข้ามาในระบบนิเวศ - การสนับสนุนด้านคนในต่างจังหวัดยังไม่เพียงพอ - ความแตกต่างระหว่างหน่วยงานสร้างความสับสนในระบบนิเวศ - ยังติดกับตลาด Local ไม่สามารถขยับเป็น Global
ภาครัฐ	- เกิดการพัฒนาที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น - ขาดสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ - มีแต่ CVC ไม่มี Financial VC - สถาบันการศึกษายังไม่มีความชัดเจนในด้านความสามารถในการสร้างสตาร์ทอัพ - ความหมายสตาร์ทอัพไม่ตรงกันระหว่างหน่วยงานรัฐด้วยกันเอง

7.1.2 ความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศ

ในส่วนของการร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศนั้นได้เกิดความร่วมมือภายในกลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพกับทางภาคเอกชนก่อนโดยความร่วมมือนี้เป็นความร่วมมือที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ (Organic form) จนกระทั่งในปี 2559 ภาครัฐได้เข้ามาผลักดันกลุ่มผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและเริ่มมีการเรียนรู้ในประเด็นด้านระบบนิเวศทางการประกอบการ โดยภาครัฐได้สร้างความร่วมมือกับทางมหาวิทยาลัย โดยริเริ่มโครงการมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการเพื่อผลักดันให้เยาวชนรุ่นใหม่เป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเป็นแรงขับเคลื่อนโดยเชื่อว่าจะช่วยสามารถสร้าง “นักธุรกิจรุ่นใหม่” และผลักดันให้เกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ทั้งนี้จากตารางที่ 7.2 รูปแบบความร่วมมือส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นล้วนแล้วเป็นโครงการในการฝึกอบรมที่ภาครัฐสนับสนุนโดยจัดสรรงบประมาณเข้าสู่มหาวิทยาลัยของภาครัฐ โดยมหาวิทยาลัยจะต้องเป็นผู้จัดการเรียนการสอนด้านการประกอบการ นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนในด้านเงินทุนและสร้างโครงสร้างพื้นฐานบางส่วนไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการปรับปรุงพื้นที่เพื่อสร้าง Co-Working Space หรือ

Maker Space รวมไปถึงการจัดหาเครื่องมือในการทำต้นแบบในด้านต่างๆ สำหรับนักศึกษา ซึ่งไม่เพียงมีเงินงบประมาณจากส่วนงานภาครัฐเท่านั้น ภาคเงินทุนของภาครัฐอย่างธนาคารออมสินก็ให้เงินสนับสนุนสร้าง Innovation Hub อีกทางหนึ่ง

ในขณะที่ความร่วมมือในด้านการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นระหว่างภาคส่วนต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นระหว่างสถาบันการศึกษาด้วยกัน ภาคเอกชนกับผู้ประกอบการและสถาบันการศึกษา ภาคเงินทุนกับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ เป็นต้น ทั้งนี้ส่วนใหญ่ในด้านความร่วมมือทางด้านองค์ความรู้นั้นจะมีภาครัฐหรือไม่ก็ภาคเงินทุนจากภาครัฐเป็นส่วนสนับสนุนงบประมาณในการจัดกิจกรรมดังกล่าวโดยเชิญผู้เชี่ยวชาญจากทั้งภาคเอกชน ภาคเงินทุน สถาบันการศึกษาหรือสตาร์ทอัพเองเข้ามาถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่สตาร์ทอัพ รวมไปถึงคณาจารย์ และนักศึกษายามในมหาวิทยาลัย ซึ่งความร่วมมือในลักษณะดังกล่าวถือว่าการวางรากฐานด้านความรู้ให้แก่ผู้ที่เข้ามาในระบบนิเวศฯ

ในส่วนของความร่วมมือในด้านการจัดงานนิทรรศการต่างๆ ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการสตาร์ทอัพจะให้ความร่วมมือโดยการเข้าไปออกงานนิทรรศการต่างๆ อย่างไรก็ตามภาคเอกชนและภาคเงินทุนโดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ได้ช่วยสนับสนุนเงินจัดงานผ่านการเข้าไปเช่าพื้นที่ในการออกงาน นอกจากนี้ภาคส่วนมหาวิทยาลัยส่งนักศึกษาที่สนใจเข้าร่วมงานอีกทั้งยังเข้าแข่งขันแผนธุรกิจสตาร์ทอัพภายในงานอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ในการจัดงานนิทรรศการไม่ว่าจะเป็น Startup Thailand และ Digital Big Bang นั้น เกิดความร่วมมือกันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งนี้ความร่วมมือระหว่างภาครัฐในด้านการจัดงานนิทรรศการยังมีอยู่น้อย หรือการร่วมกันจัดงานนั้นถือได้ว่ามีเพียงงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 เท่านั้นที่เกิดความร่วมมือกันอย่างจริงจัง และค่อยๆ ลดลงในการจัดงานต่างๆ ครั้งต่อไป เนื่องจากว่าหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐได้มีการจัดงานอย่างจืดจางต่อเนื่อง ซึ่งทำให้เกิดการซ้ำซ้อนและไม่ก่อให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ

ส่วนที่สำคัญในความร่วมมือของภาครัฐและภาคเอกชน รวมไปถึงภาคเงินทุนบางรายคือการซื้อสินค้าและบริการของสตาร์ทอัพ ซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันให้สตาร์ทอัพสามารถที่จะสร้างกระแสเงินสดในองค์กรได้ โดยการซื้อจากภาครัฐถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญ โดยภาครัฐได้ทำโครงการ Government Procurement ขึ้นมาเพื่อจะสร้างมาตรการในการอุดหนุนเพื่อให้สตาร์ทอัพที่มีเทคโนโลยีและโซลูชันในการแก้ไขปัญหาต่างๆ สามารถที่จะขายสินค้าและบริการกับภาครัฐได้ ในขณะเดียวกันกำลังซื้อจากภาคเอกชนไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ต่างก็เป็นส่วนสำคัญทำให้สตาร์ทอัพสามารถโตขึ้นได้ นอกจากนี้ความร่วมมือไม่เพียงแต่เป็นความร่วมมือระหว่าง 2 ฝ่ายเท่านั้นแต่ยังมีความร่วมมือที่มากกว่านั้น ยกตัวอย่างเช่นภาครัฐได้จัดโครงการ

Business Brotherhood ขึ้นเพื่อให้เกิดการประสานงานและทำงานร่วมกันระหว่างมหาวิทยาลัย ภาคเอกชนที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ และสตาร์ทอัพ โดยเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ที่อยู่ภายใต้อุตสาหกรรมเดียวกัน

ตารางที่ 7.2 ความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทย

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	สถาบันการศึกษา	ภาคเอกชน	ภาคเงินทุน	ผู้ประกอบการ	ภาครัฐ
สถาบันการศึกษา	- แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ - สร้างเครือข่ายพันธมิตร				
ภาคเอกชน	- สนับสนุนด้านทรัพยากร - ให้องค์ความรู้เฉพาะทางในด้านองค์กร	- ร่วมกันสนับสนุนกิจกรรมสตาร์ทอัพ			
ภาคเงินทุน	- สนับสนุนด้านทรัพยากรและเงินทุน - ให้องค์ความรู้ด้านการเงินและการลงทุน	- ร่วมลงทุนระหว่างภาคเอกชนที่เป็น CVC กับ VC (VC Syndication)	- ร่วมลงทุน ระหว่าง VC กับ VC (VC Syndication)		
ผู้ประกอบการ	- แบ่งปันประสบการณ์ให้นักศึกษา - ร่วมมือกับนักวิจัยและคณาจารย์ในการก่อตั้งและพัฒนสตาร์ทอัพ	- ด้านการเป็นผู้ซื้อผลิตภัณฑ์และบริการจากสตาร์ทอัพ - ร่วมลงทุน โดยเฉพาะเชิงกลยุทธ์	- ด้านการเป็นผู้ซื้อผลิตภัณฑ์และบริการจากสตาร์ทอัพ - ร่วมลงทุน โดยเฉพาะเชิงกลยุทธ์	- ร่วมกันนำเสนอ White Paper - ถ่ายทอดองค์ความรู้	
ภาครัฐ	- มหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ - การฝึกอบรม - การแข่งขันแผนธุรกิจ - การสนับสนุนเงินทุนและโครงสร้างพื้นฐาน	- ร่วมในกรรมการ NSC - การออกแบบนโยบาย - ด้านองค์ความรู้ - ด้านเงินทุนและทรัพยากรสนับสนุน - ด้านการเป็นผู้ซื้อ	- ร่วมค่อนข้างน้อยเฉพาะภาคเงินทุนจากภาครัฐ - ด้านองค์ความรู้ - ด้านเงินทุนและทรัพยากรสนับสนุน	- ด้านการรับทุน - ด้านการฝึกอบรมทั้งรับและให้องค์ความรู้ในการฝึกอบรม - ด้านเข้าร่วมงานนิทรรศการ - ด้านข้อเสนอมาตรการที่เกี่ยวข้องกับภาษี	- ร่วมกันจัดงานนิทรรศการ - ร่วมกันในกรรมการ NSC - ร่วมผลักดันมาตรการต่างๆ ในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ

7.1.3 ปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบาย

เมื่อพิจารณาข้อมูลเชิงนโยบายและเพื่อสร้างความเข้าใจในด้านปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบาย จำเป็นต้องสร้างความเข้าใจว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างตั้งอยู่ในข้อสมมุติฐานที่จะต้องพิจารณาถึงตนเองเป็นหลัก แม้กระทั่งในส่วนของภาครัฐเอง ยกตัวอย่างเช่นในส่วนของสถาบันการศึกษาผู้บริหารและคณาจารย์ที่เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนต่างถูกการประเมินจากหน่วยงานของภาครัฐ ทั้งในด้านการสอน การบริการวิชาการ การวิจัย ซึ่งเป็นเกณฑ์ในการวัดของคณาจารย์จึงทำให้ความใส่ใจและการจัดสรรเวลาในการทำงานจะต้องดำเนินไปตามเกณฑ์กำหนด หรือในส่วนของภาคเอกชนที่จำเป็นจะต้องสร้างผลกำไรและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยการเข้ามาของภาคเอกชนมีอยู่สองด้านได้แก่ การรักษาขีดความสามารถทางการแข่งขันโดยพิจารณาคู่แข่งของสตาร์ทอัพที่จะเกิดขึ้นมาและสามารถที่จะ Disrupt อุตสาหกรรม และ การหาโอกาสใหม่ในการลงทุนสตาร์ทอัพ ในส่วนของภาคเงินทุนโดยเฉพาะ VC ต่างก็เข้ามาเพื่อเปิดโอกาสให้สามารถเข้าถึงสตาร์ทอัพได้และสามารถที่จะลงทุนได้ ในส่วนของผู้ประกอบการมีเป้าหมายในการเติบโตและท้ายที่สุดภาครัฐต่างต้องการสร้างการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจในขณะที่ผู้บริหารต่างต้องการสร้างภาพผลการดำเนินงานเพื่อสามารถที่จะไปนำเสนอผลงานได้

อย่างไรก็ดีส่วนสำคัญที่ต่างมองไปในทางเดียวกันคือปัญหาในด้านความเข้าใจและนิยามของสตาร์ทอัพ ทั้งๆที่ในปี 2559 ได้มีการนำเสนอานิยามที่ชัดเจนของสตาร์ทอัพในงาน Startup Thailand เป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่อย่างไรก็ดีคานิยามดังกล่าวเกิดขึ้นและตั้งกรอบมาจากสตาร์ทอัพเชิงเทคโนโลยี (Tech Startup) ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ใช้ส่วนประกอบของ Platform ด้านดิจิทัลเข้ามาช่วยทำให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบทางธุรกิจให้เกิดการขยายตัวและทำซ้ำได้ โดยไม่ต้องลงทุนค้นคว้า วิจัยและทดลองนาน ทำให้กรอบแนวคิดและภาพของความเข้าใจทางด้านสตาร์ทอัพต่างๆ เป็น Application Based หรือ Platform Based ซึ่งเป็นให้ Service ด้านใดด้านหนึ่งและไปหาเงินรายได้อีกด้านหนึ่งจากความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ในขณะที่สตาร์ทอัพในกลุ่ม Deep Tech หรือ Research Based จำเป็นจะต้องใช้เวลาและจำเป็นจะต้องใช้นักวิจัยเฉพาะทางเข้ามาเกี่ยวข้องจึงไม่ค่อยได้รับความสนใจ ในขณะที่ภาครัฐได้ผลักดันด้านสตาร์ทอัพอย่างต่อเนื่องและให้ทุกฝ่ายและทุกหน่วยงานเข้ามาผลักดันในด้านนี้และจะต้องทำให้เห็นผลอย่างรวดเร็ว (Quick Win) โดยมีดัชนีชี้วัดในเชิงปริมาณที่กีดกันโครงการและกิจกรรมต่างๆ ซึ่งเป็น “จำนวนสตาร์ทอัพ” หน่วยงานของภาครัฐจึงเริ่มสร้างนิยามและคำจำกัดความของสตาร์ทอัพเพื่อที่จะสามารถทำโครงการให้บรรลุเป้าหมายของโครงการหรือกิจกรรมได้ เมื่อโครงการสะท้อนเข้าไปสู่ผู้ประกอบการนิยามของสตาร์ทอัพจึงเริ่มบิดเบี้ยว และทำให้เกิดคำใหม่ๆ ขึ้นเช่น SME Startup เป็นต้น ในขณะที่เดียวมีช่องว่างในเชิงทุนมนุษย์ (Human Capital) ที่มีความแตกต่างกันมาระหว่างภูมิภาค ทำให้ขีดความสามารถของผู้ประกอบการ รวมไปถึงบุคลากรด้านต่าง ๆ ที่จะส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีลักษณะที่เป็นเดียวกับสตาร์ทอัพตามที่กำหนดช่วงแรก ซึ่งมุ่งเน้นด้านเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของ Application Based

หรือ Research Based เป็นไปค่อนข้างลำบากมาก อีกทั้งคำว่า “สตาร์ทอัพ” ในภาษาอังกฤษแปลตรงตัวว่า การเริ่มขึ้น หรือการเริ่มต้น จึงทำให้เกิดความเข้าใจที่ว่าเป็นการเริ่มต้นธุรกิจมากกว่า ด้วยเหตุนี้เมื่อนิยามและคำจำกัดความไม่สามารถที่จะระบุได้ ภาคส่วนต่างๆ ที่ต้องการให้การสนับสนุนก็ไม่สามารถที่ตั้งเกณฑ์หรือขอบเขตของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพได้ว่าใครเป็นหรืออยู่ในขอบข่ายนี้ ซึ่งนิยามและคำจำกัดความนี้โยงไปถึงการออกกฎระเบียบในกฎหมาย และการให้ผลประโยชน์เชิงภาษี เพราะว่าหากไม่ชัดเจนก็ไม่สามารถนำไปดำเนินการต่อได้

นอกจากนี้จากผลพวงของโครงสร้างของภาครัฐที่เกือบทุกหน่วยงานมีการเชื่อมโยงกันผู้ประกอบการต่างเข้ามาสนับสนุนและพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ และเพื่อตอบสนองความสำเร็จของหน่วยงานในแต่ละหน่วยงานของภาครัฐ จึงเร่งดำเนินการในรูปแบบที่ต่างคนต่างเร่งดำเนินการ ไม่ได้มีแบบแผนและไม่เกิดการบูรณาการในการสนับสนุนจึงทำให้เกิดความซ้ำซ้อนเกิดขึ้น ในขณะเดียวกันไม่สามารถที่แจกแจงรูปแบบในการพัฒนาให้เหมาะสมกับช่วงเวลาของสตาร์ทอัพ ทำให้ไม่เกิดความต่อเนื่องในเชิงนโยบายจนทำให้สตาร์ทอัพที่มีศักยภาพต่างต้องพึ่งพาตนเอง และเมื่อไม่สามารถอยู่ในระบบสถาบัน (Institutional System) ได้จึงมีแนวคิดที่จะไปจดทะเบียนในต่างประเทศกัน อย่างไรก็ตามก็ดีสาเหตุและปัญหาสำคัญว่าไม่สามารถบูรณาการได้เนื่องจากว่าไม่สามารถที่จะสั่งการหรือขอความร่วมมือกันได้อย่างจริงจัง และวัฒนธรรมองค์กรที่แตกต่างกันของหน่วยงานรัฐ มีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดจากโครงการและรูปแบบการบริหารงาน ยกตัวอย่างเช่นกระทรวงการคลังที่เป็นกระทรวงที่มีระเบียบแบบแผนที่ชัดเจน เนื่องจากต้องดูแลในด้านรายรับรายจ่ายของภาครัฐ ทำให้วัฒนธรรมขององค์กรดังกล่าวต้องมีความชัดเจน แม่นยำ ในทางตรงกันข้ามหน่วยงานภายใต้กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นหน่วยงานที่ต้องการสร้างการเปลี่ยนแปลง กฎระเบียบค่อนข้างจะยืดหยุ่น เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพและเข้าใจถึงกระบวนการทดลองที่บางครั้งอาจจะไม่ได้สร้างผลสำเร็จขึ้นมาได้ จะเห็นได้ความแตกต่างเชิงบรรทัดฐานในองค์กรและความเชื่อในองค์กรสร้างบุคลากรที่มีความแตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้เมื่อมาทำงานร่วมกันจึงผลักดันค่อนข้างลำบาก จึงทำให้เกิดการบูรณาการได้ยาก

ท้ายสุดผู้บริหารไม่ว่าจะเป็นจากทางด้านมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานภาครัฐต่างก็มีความเข้าใจที่แตกต่างกันในด้านสตาร์ทอัพ ในขณะเดียวกันยังมีการะงานในการสร้างเสริมด้านอื่นๆ เข้ามาทำให้ลำดับความสำคัญของการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ไม่ได้ถูกให้ความสำคัญ ยกตัวอย่างเช่น ในส่วนของภาครัฐที่ยังต้องดูแลปากท้องของประชาชนให้ภาครัฐบางหน่วยงานพิจารณาถึงนโยบายและกิจกรรมที่สามารถที่จะกระจายได้ทั่วถึงคนหมู่มากมากกว่ามาสนับสนุนสตาร์ทอัพไม่ก็รายที่ยังไม่สามารถรับประกันได้ว่าเศรษฐกิจจะดีขึ้นจากการสร้างสตาร์ทอัพ หรือแม้กระทั่งภายในมหาวิทยาลัยที่บุคลากรยังไม่มีความพร้อมและกรอบหน้าที่เดิมของคณาจารย์ที่จำเป็นต้องทำงานวิจัยเพื่อสร้างผลงานทางวิชาการจึงทำให้ไม่มีเวลาในการดำเนินงาน จะเห็นได้ปัญหาและอุปสรรคเกิดขึ้นจากหลากหลายภาคส่วนและพอสรุปสังเขปได้ตามตารางที่ 7.3

ตารางที่ 7.3 มุมมองปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ผู้มีส่วนได้ส่วน	มุมมองปัญหาและอุปสรรค
สถาบันการศึกษา	- ความพร้อมของบุคลากร - การสนับสนุนและความเข้าใจของผู้บริหารภายในมหาวิทยาลัย - กรอบหน้าที่ของอาจารย์ - ค่านิยมและธรรมชาติของนักศึกษา
ภาคเอกชน	- นิยามของสตาร์ทอัพ - การศึกษาและพัฒนาคน - หน่วยงานและโครงสร้างของภาครัฐ
ภาคเงินทุน	- นิยามของสตาร์ทอัพ - กระบวนการในกองทุนของภาครัฐ - จำนวนสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ
ผู้ประกอบการ	- การบูรณาการของนโยบาย - ความเข้าใจของสตาร์ทอัพ - ความแตกต่างระหว่างระบบนิเวศในเมืองกับต่างจังหวัด
ภาครัฐ	- การบูรณาการและความต่อเนื่องของนโยบาย - ความล่าช้าในการดำเนินงาน - ความไม่เข้าใจอย่างแท้จริง

7.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของภาครัฐและข้อเสนอแนะการดำเนินงานเชิงนโยบายของภาครัฐ

7.2.1 โครงสร้างของภาครัฐในการขับเคลื่อนนโยบาย

โครงสร้างของภาครัฐถือได้ว่าเป็นกลไกสำคัญในการดำเนินการนโยบายเพื่อให้ออกมาเป็นรูปธรรม ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันกระทรวงและหน่วยงานของภาครัฐมีการปรับโครงสร้างเพื่อให้เกิดความทันสมัยและรองรับกับการดำเนินงานของภาครัฐในด้านต่างๆ ทั้งด้านสังคม เศรษฐกิจ แรงงาน ความมั่นคง การปกครอง ความยุติธรรม และด้านอื่นๆ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงการสนับสนุนผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ในอดีตกระทรวงที่มีหน้าที่สำคัญทางด้านเศรษฐกิจมักจะเป็นกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นหลักนอกจากนี้ยังมีหน่วยงานอย่างสำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) ที่เข้ามาส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการในด้านต่างๆ นอกเหนือจากนี้ทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้เข้ามาช่วยส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการในด้านการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการสร้างสินค้าและบริการใหม่ รวมไปถึงการสร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการผลิต ทั้งนี้เนื่องด้วยผู้ประกอบการเป็นเป้าหมายหลักในการพัฒนารวมไปถึงโครงการที่มีการเข้าซื้อโดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมพื้นฐานที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทราบ จึงทำให้แนวทางในการดำเนินนโยบายมีความใกล้เคียงกันมาก อีกทั้งในระดับกระทรวงไม่ได้มีการประสานงานกันจึงทำให้เมื่อสตาร์ทอัพเข้ามามีเป็นหนึ่งในแผนยุทธศาสตร์ของรัฐบาลหน่วยงานทุกหน่วยงานไม่ว่าจะอยู่ภายใต้กระทรวงที่กล่าวมาก็พยายามที่จะดำเนินการกัน

จากโครงการสร้างที่ไม่ได้สร้างขอบเขตในการบริหารจัดการทำให้นโยบายที่เกิดขึ้นจากกระทรวงต่างมีส่วนเข้าซ้อนในขณะที่กระทรวงอุตสาหกรรมควรพัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการในเชิงอุตสาหกรรมการผลิต หากจะมีการมุ่งเน้นในการพัฒนาสตาร์ทอัพ ควรเฟ้นให้สตาร์ทอัพหรือพัฒนาสตาร์ทอัพประเภท Robotic หรือ Automation ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม ทั้งนี้ในการกำหนดขอบเขตควรกำหนดร่วมกันเพื่อให้กระทรวงอื่นเข้าใจถึงขอบเขตที่รับผิดชอบอยู่ ไม่ใช่ต่างคนต่างดำเนินการกำหนดซึ่งส่งผลทำให้โครงสร้างเป็นสาเหตุทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของโครงการและการดำเนินงาน และทำให้เมื่อเกิดการประเมินผลในการดำเนินงานขึ้นไม่สามารถที่จะพิสูจน์ได้ว่ามีความคุ้มค่าหรือไม่ อย่างไรก็ตามการปรับเปลี่ยนโครงสร้างถือว่าเป็นเรื่องที่ทำได้ยากที่สุด และเพื่อแก้ไขปัญหาทั้งนี้ในแง่ในด้านปัญหาของเชิงโครงสร้างพอที่จะมีข้อเสนอเชิงนโยบายดังต่อไปนี้

○ การรวมศูนย์ (Centralization)

ในด้านการผนวกรวมเชิงนโยบายในที่นี้ดำเนินการได้ทั้งการจัดทำโครงสร้างใหม่เพื่อให้รับผิดชอบในการพัฒนาสตาร์ทอัพแบบรวมศูนย์หรือทำการปรับปรุงโครงสร้างโดยแยกหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งที่ได้ดำเนินการในด้านสตาร์ทอัพอยู่แล้วออกมาจากภายใต้กระทรวงและให้ขึ้นตรงกับสำนักนายกรัฐมนตรีเพื่อความเป็นเอกภาพและสร้างความเฉพาะเจาะจง โดยทำให้มีลักษณะเหมือนกับสำนักงานส่งเสริมการลงทุนในสมัยเริ่มก่อตั้ง ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเป็นเอกภาพและเห็นแผนเป็นไปในทางเดียวกัน ในโครงสร้างที่มีการรวมศูนย์นี้ต้องมีทั้งฝ่ายที่ทำการนำเสนอ นโยบาย ดำเนินการนโยบาย และประเมินนโยบายในหน่วยงานเดียวกัน

อย่างไรก็ดีในหน่วยงานดังกล่าวคณะกรรมการจะต้องประกอบไปด้วยกระทรวงต่างๆ ที่มีส่วนส่งเสริมผลักดันสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี รวมไปถึงหน่วยงานที่ผลักดันและขับเคลื่อนผู้ประกอบการทั้งธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิสาหกิจชุมชน เพื่อจะสามารถประสานงานให้เกิดการบูรณาการได้ในการผลักดันสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ข้อสำคัญของคณะกรรมการที่ดูแลหน่วยที่รวมศูนย์นี้จะต้องมีประธานคณะกรรมการเป็นนายกรัฐมนตรีและให้ทางผู้อำนวยการของหน่วยงานดังกล่าวเป็นเลขานุการและกรรมการ เพื่อที่จะสามารถขับเคลื่อนเชิงนโยบายต่อไปได้

ทั้งนี้ข้อเสียของโครงสร้างที่มีการรวมศูนย์นั้นค่อนข้างจะเกิดความล่าช้าในการประสานงานในนโยบายหลัก แต่สิ่งที่เป็นข้อดีคือการมองภาพไปในทิศทางเดียวกันและไม่เกิดความซ้ำซ้อนซึ่งทำให้เกิดความมีเอกภาพและทิศทางของแผนเชิงนโยบาย ทั้งนี้เมื่อมีทิศทางที่ชัดเจนแล้วการดำเนินงานภายในองค์กรที่จัดตั้งขึ้นมาจะต้องมีกฎเกณฑ์ที่จะเปิดทางให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน โดยจะต้องมีงบประมาณบางส่วนที่สามารถนำไปใช้ในการทดลองโครงการและนโยบายต่างๆ ได้ นอกจากนี้องค์กรที่รวมศูนย์นี้จะต้องมีสิทธิในการนำเสนอปรับแก้กฎหมายหรือนำเสนอกฎหมายที่ช่วยทำให้ปลดล็อกและยกระดับมาตรฐานในด้านกฎระเบียบได้

○ การวางขอบเขต

ข้อเสนอแนะในเชิงโครงสร้างอีกรูปแบบหนึ่งคือการวางขอบเขตในการดำเนินการ ทั้งนี้หากเห็นว่าไม่สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้างได้หรือจัดสร้างหน่วยงานในโครงสร้างใหม่ขึ้นมาได้หน่วยงานที่เคยจัดตั้งมาแล้วอย่างคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee: NSC) ซึ่งกรรมการประกอบมาจากหลายส่วนงานควรจัดดำเนินการตั้งขอบเขตการดำเนินงานให้แต่ละหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนาสตาร์ทอัพ โดยให้เกิดความเฉพาะเจาะจงและวางขอบเขตมากกว่านี้ ในอดีตที่ผ่านมาการจัดตั้งคณะกรรมการ 4 ชุด ซึ่งการดำเนินงานยังเป็นภาพกว้างอยู่และไม่ได้เฉพาะเจาะจงในด้านใดด้านหนึ่ง ในขณะเดียวกันภายใต้คณะกรรมการยังเป็นกรรมการที่มาจากหลากหลายหน่วยงานซึ่งยิ่งสร้างลำดับขั้นตอนให้มากขึ้นไม่ได้ส่งเสริมความยืดหยุ่นและความรวดเร็วในการดำเนินงาน ด้วยเหตุนี้ NSC ควรจะต้องยกเลิกคณะกรรมการดังกล่าว แล้ววางขอบเขตให้เกิดการรับผิดชอบและดำเนินงานโดยเฉพาะเจาะจง

โดยในการวางขอบเขตสามารถดำเนินการได้ 2 รูปแบบ โดยในรูปแบบแรกให้ทำการแบ่งขอบเขตตามความสอดคล้องกับประเภทของสตาร์ทอัพ เช่น สตาร์ทอัพประเภท Health Tech ให้หน่วยงานด้านสาธารณสุขเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อน หรือสตาร์ทอัพประเภท Agri Tech ก็ให้ทางกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นแกนหลัก หรือสตาร์ทอัพประเภท Lifestyle and Travel Tech สามารถที่จะให้ทางกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาเข้าเป็นแกนหลัก ทั้งนี้อาจจะต้องใช้หน่วยงานของภาคเอกชนที่เริ่มมีการจัดตั้งเป็นสมาคมไม่ว่าจะเป็นสมาคม Thai Tech Startup Association เข้าไปช่วยตามกระทรวงที่เริ่มได้มีการแบ่งขอบเขต เนื่องจากว่าสมาคมจะมีสตาร์ทอัพที่กำลังดำเนินการในประเภทต่างๆ อยู่แล้ว เพื่อสร้างบริบทความต้องการและแนวทางในการสนับสนุนของสตาร์ทอัพประเภทต่างๆ ได้

ในการวางขอบเขตในรูปแบบที่สอง ให้ทำการแบ่งขอบเขตตามขั้นหรือระยะการพัฒนาสตาร์ทอัพ โดยปกติแล้วสามารถแบ่งออกได้เป็น 4-5 ขั้นตอนแล้วแต่ความละเอียด เช่น ระยะวิจัยและพัฒนา (R&D Stage) ระยะเริ่มต้น (Start-up Stage) ระยะการเติบโตระยะแรก (Early Growth Stage) ระยะเติบโตอย่างรวดเร็ว (Rapid Growth) และระยะการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ (Harvesting Stage หรือ Exit Stage) ซึ่งในแต่ละระยะผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมีความต้องการการสนับสนุนที่ไม่เหมือนกัน และรูปแบบในการสนับสนุนไม่เหมือนกัน นอกจากนี้ด้านขนาดของการลงทุนและความต้องการเงินทุนแตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้สามารถที่แบ่งขอบเขตการดำเนินงานให้แก่หน่วยงานเดิมที่มีการสนับสนุนและพัฒนาสตาร์ทอัพอยู่

ยกตัวอย่างเช่นให้ทางธนาคารพาณิชย์ของรัฐ ไม่ว่าจะเป็นธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทยและธนาคาร SME Development เข้าดูแลในส่วนของการสตาร์ทอัพระยะการเติบโตระยะแรก กับระยะเติบโตอย่างรวดเร็ว เนื่องจากว่าเริ่มที่จะต้องมีการขยายตัวทางธุรกิจและต้องการทรัพยากรและเงินทุน ในขณะที่หน่วยงานอย่าง NIA หรือ สวทช. อาจจะเข้าไปดูแลในระยะวิจัยและพัฒนาเป็นต้น ในขณะที่หน่วยงานอย่างกระทรวงพาณิชย์อาจจะเข้าไปดูแลในระยะการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ (Harvesting Stage และ Exit Stage) เพราะอาจจะมีมีความเกี่ยวพันกับกฎระเบียบ ภาษีและกฎหมายเป็นต้น ซึ่งเมื่อทำเช่นนี้ NSC จะเห็นภาพที่เชื่อมโยงและต่อกันในแผนใหญ่ ในขณะที่เดียวกันสิ่งที่จำเป็นจะต้องมีการ

ปรับเปลี่ยนของคณะกรรมการ NSC คือจะต้องให้นายกรัฐมนตรีหรือรองนายกรัฐมนตรีสายเศรษฐกิจเข้ามานั่งเป็นประธานในการสั่งการ ไม่ควรให้อยู่ภายใต้กระทรวงใดกระทรวงหนึ่ง เนื่องจากว่าจำเป็นจะต้องวางขอบเขตและสั่งการกับกระทรวงต่างๆ

ในการวางโครงสร้างรวมไปถึงการวางขอบเขตในการดำเนินการสนับสนุนสตาร์ทอัพนั้นยังจะช่วยทำให้สามารถวางรากฐานเกี่ยวกับคำจำกัดความได้อีกด้วย โดยเฉพาะในด้านขอบเขตในการดำเนินงานที่ร่างและสั่งการตามหน่วยรับผิดชอบนั้นทำให้หน่วยงานรับผิดชอบจะต้องร่างคำจำกัดความของสตาร์ทอัพที่ตนเองจะเข้าไปสนับสนุนและพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นในด้านประเภทตามอุตสาหกรรม หรือสตาร์ทอัพที่มีลักษณะที่เป็นการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งเชื่อได้ว่าคำว่า “สตาร์ทอัพ” สามารถที่จะแบ่งประเภท ขอบเขต ตามบริบทของประเทศได้ เนื่องด้วยสตาร์ทอัพอาจจะไม่สามารถเป็นนิยามเดียวได้ ก็ให้แต่ละหน่วยงานจัดทำคำจำกัดความมา และทำการตกลงร่วมกัน เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่สังคมร่วมกันต่อไป ซึ่งปัจจุบันพอจะเห็นคำว่า “สตาร์ทอัพ” ในลักษณะต่างๆ พอจะสรุปจากการสัมภาษณ์ได้ดังนี้

- สตาร์ทอัพเป็นการเริ่มต้นธุรกิจจะเป็นธุรกิจอะไรก็ได้ถือว่าเป็นสตาร์ทอัพ
- สตาร์ทอัพเป็นการทำธุรกิจโดยใช้ Platform Digital มาใช้ขยายโอกาสทางธุรกิจ
- สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่จะต้องใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง (แต่ไม่ได้บอกว่านวัตกรรมอย่างไรและเทคโนโลยีอะไร)
- สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่เริ่มมาเป็นระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี จะเป็นธุรกิจอะไรก็ได้ วัดกันตามอายุ
- สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจของคนรุ่นใหม่ ที่จะต้องใช้องค์ความรู้ด้านไอทีเข้ามาเกี่ยวข้อง ต้องมีนั้งเขียนโปรแกรม ต้องใช้ภาษาอังกฤษ และต้องไปแข่งขันแผนธุรกิจและนำเสนอแผนต่อนักลงทุน
- เอสเอ็มอี สตาร์ทอัพ หรือ สตาร์ทอัพ เอสเอ็มอี เป็นธุรกิจที่มีขนาดกลางหรือขนาดเล็ก แต่เพิ่งเริ่มต้น
- สตาร์ทอัพ โอท็อป เป็นวิสาหกิจชุมชนเริ่มต้น โดยชุมชนรวบรวมคนขึ้นมาจัดตั้งเพื่อผลิตสินค้าและบริการของชุมชน

จากที่กล่าวมาข้างต้นเนื่องจากว่าโครงสร้างและขอบเขตไม่ได้มีการวางกรอบตั้งแต่ต้น คำว่า “สตาร์ทอัพ” จึงมีความหมายและความเข้าใจที่แตกต่างกันออกไป ในขณะที่ Steve Blank ได้ให้คำจำกัดความของ สตาร์ทอัพ ที่ว่า “เป็นองค์กรที่ตั้งขึ้นมาชั่วคราวเพื่อที่จะค้นหารูปแบบธุรกิจที่สามารถที่จะขยายและทำซ้ำได้” ซึ่งไม่ได้จำกัดว่าเป็นองค์กรที่มาจากเอสเอ็มอี หรือวิสาหกิจชุมชนหรือเป็นองค์กรที่เกิดขึ้นจากเยาวชนรุ่นใหม่ แต่มีขอบเขตของ

คำจำกัดความที่ว่า “ชั่วคราว”, “ค้นหารูปแบบธุรกิจ” และ “ขยายและทำซ้ำได้” ด้วยเหตุนี้ไม่ว่าจะเป็นการเริ่มต้นธุรกิจ หรือการใช้ไทม์ไลน์นั้นอาจจะต้องมาพิจารณาให้เข้าใจว่ากำลังสนับสนุนสตาร์ทอัพ หรือ “ผู้ประกอบการ” ประเภทไหน แต่ท้ายที่สุดแล้ว “สตาร์ทอัพ” ที่กล่าวมาทั้งหมดต่างก็เป็น “ผู้ประกอบการ” ที่เป็นส่วนผลักดันสำคัญทำให้เกิดการจ้างงาน การสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ และทำให้ประเทศก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลาง ทั้งนี้ หากมีการวางขอบเขต ทั้งในเชิงโครงสร้างและนโยบายตามประเภทและคำจำกัดความและประเภทของสตาร์ทอัพแล้ว จะช่วยทำให้การผลักดันเชิงนโยบายสามารถทำได้ตรงประเด็นมากขึ้น

7.2.2 รูปแบบของโครงการกับช่วงการพัฒนาของสตาร์ทอัพในระบบนิเวศ

ในส่วนของโครงการและรูปแบบในการดำเนินการเพื่อสอดคล้องตามนโยบายในการพัฒนาสตาร์ทอัพส่วนใหญ่แล้วมีโครงการที่ดีและยังควรดำเนินการอย่างต่อเนื่องอยู่ เพียงแต่ต้องวางรูปแบบโครงการตามขอบเขตซึ่งควรจะดำเนินการต่อเนื่องในเชิงโครงสร้างก่อน ทั้งนี้รูปแบบของโครงการในการสนับสนุนควรจะมีการค้นหา นโยบาย (Policy Exploration) จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศโดยมุ่งเน้นไปตามช่วงระยะการพัฒนาหรือประเภทหรืออุตสาหกรรมของสตาร์ทอัพๆ นั้นๆ ก่อน จากตารางที่ 7.4 ได้แสดงภาพรวมในรูปแบบและประเด็นด้านต่างๆ ของโครงการและรายละเอียดในเชิงนโยบาย โดยแบ่งรูปแบบโครงการเป็น 5 ด้านด้วยกันได้แก่ ด้านองค์ความรู้ ด้านเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ ด้านเงินทุน ด้านความชอบธรรมและความน่าเชื่อถือ และด้านการตลาด

ตารางที่ 7.4 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของรูปแบบของโครงการตามช่วงระยะการพัฒนาของสตาร์ทอัพ

รูปแบบโครงการ	ระยะไอเดีย (Idea Stage)	ระยะวิจัยและพัฒนา (R&D Stage)	ระยะเริ่มต้น (Start-up Stage)	ระยะการเติบโตช่วงแรก (Early Growth Stage)	ระยะการเติบโตอย่างรวดเร็ว (Rapid Growth Stage)	ระยะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ (Harvesting / Exit Stage)
ด้านองค์ความรู้	- การสร้างแนวคิดด้านการประกอบการ (Entrepreneurial Mindset) - การค้นหาโอกาสเพื่อแก้ไขปัญหาในบริบทของไทย - การเข้าใจภาพรวมทางด้านเทคโนโลยีที่สามารถใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ - ความรู้เบื้องต้นกับการประกอบการ	- เทคโนโลยีและขั้นตอนการวิจัยและพัฒนา - ด้านลิขสิทธิ์และการจดสิทธิบัตร - ด้านการจัดทำข้อตกลงส่วนของทุนระหว่างผู้ประกอบการกับนักวิจัย - ประเภทต่างๆ ของงานวิจัยและพัฒนาเพื่อนำไปสู่เชิงพาณิชย์	- การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ - ตลาดเชิงดิจิทัล - การเข้าใจผู้บริโภค - รูปแบบธุรกิจ - การเงินและการบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ - การจัดตั้งบริษัท ทุนส่วน และการดำเนินงาน - การบริหารทีม - การบริหารคลังสินค้าและช่องทางการจัดบริการ	- ตลาดในประเทศ - การสร้างพันธมิตร และการสร้างเครือข่ายเชิงกลยุทธ์	- ตลาดในประเทศ - การลงทุนทางตรงในประเทศ	- การควบรวมกิจการ การซื้อกิจการ และการขายหุ้นสู่สาธารณะครั้งแรก (Initial Public Offering) - การประเมินมูลค่าบริษัท - การจัดทำข้อตกลงในการควบรวมและการซื้อกิจการ
ด้านเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ	-	- ศูนย์รวมข้อมูลด้านเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ สำหรับงานวิจัย	- เครือข่ายด้านการตลาด - เครือข่ายด้านทรัพยากรบุคคล - เครือข่ายด้าน Supplier ต่างๆ	- เครือข่ายและข้อมูลในประเทศ	- เครือข่ายและข้อมูลในประเทศ	- Investment Banker - SET และ MAI

			- เครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายภายในและต่างประเทศ			
ด้านเงินทุน	- Prototype เพื่อทดสอบ Idea Concept	- การสนับสนุนเงินทุนด้านงานวิจัยและพัฒนา (ITAP)	- เงินทุนสนับสนุนด้านการตลาด (Startup Voucher) - เงินทุนสนับสนุนเริ่มต้น (Startup Fund และ TED Fund)	- เงินทุนเพื่อขยายตลาดสู่ภูมิภาคและต่างประเทศ	- เงินทุนเพื่อขยายตลาดสู่ต่างประเทศ - เงินทุนเพื่อตรวจสอบประเมินมูลค่าบริษัท	- กองทุนของรัฐเข้าไปลงทุน
ด้านความชอบธรรมและความน่าเชื่อถือ	-	- ออกใบรับรองการวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	- ใบรับรอง Startup จากภาครัฐ	- การซื้อจากภาครัฐ - การรับรองสินค้าและผลิตภัณฑ์จากภาครัฐ	- การซื้อจากภาครัฐ - การรับรองสินค้าและผลิตภัณฑ์จากภาครัฐ	- การซื้อจากภาครัฐ
ด้านการตลาด	- การนำเสนอไอเดียเพื่อหาทีมงานและนักลงทุน	- การนำเสนอเพื่อหาผู้ร่วมลงทุน	- ออกบูธงานตามประเภทของสตาร์ทอัพ	- ออกบูธงานตามประเภทของสตาร์ทอัพ	- ออกบูธงานในต่างประเทศ	○ การสร้าง Role Model

ทั้งนี้ได้มีการแบ่งระยะการพัฒนาของสตาร์ทอัพออกเป็นช่วงต่างๆ ซึ่งมีรูปแบบของโครงการที่ต่างกันไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

○ ระยะไอเดีย (Idea Stage)

ในระยะนี้ผู้ประกอบการรวมไปถึงบุคคลที่สนใจอาจจะเริ่มหาแนวทางในการเริ่มทำสตาร์ทอัพ ซึ่งอาจจะเป็นนักศึกษา นักวิจัย รวมไปถึงผู้ประกอบการที่ยังทำธุรกิจแบบดั้งเดิมหรือทำธุรกิจในรูปแบบซื้อขายไป และอยากเริ่มธุรกิจด้วยแนวคิดธุรกิจใหม่ ซึ่งมีจำนวนมากและมีการเข้าออกสูง กล่าวคืออยากจะทำแต่ก็ไม่แน่ใจและไม่เริ่มทำเสียที หรือว่ายังหาโอกาสในการทำธุรกิจไม่พบ ทั้งนี้ในระยะนี้หลายคนที่เข้าต่างอยากเริ่มทำสตาร์ทอัพ แต่ก็ตั้งคำถามที่ว่า “ไม่รู้จะทำอะไรดี” ซึ่งในช่วงนี้โครงการในด้านองค์ความรู้ ควรส่งเสริมในด้านแนวคิดด้านการประกอบการ (Entrepreneurial Mindset) ในขณะเดียวกันจะต้องชี้ให้เห็นถึงกระบวนการทางประกอบการที่มุ่งเน้นในด้านการค้นหาโอกาสเป็นสำคัญ ซึ่งเกิดขึ้นจากการเข้าใจปัญหาแล้วหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา ทั้งนี้ต้องสร้างความเข้าใจถึงเทคโนโลยีในปัจจุบันที่มีอยู่ที่สามารถที่จะนำมาแก้ไขปัญหาได้ ทั้งนี้สามารถส่งเสริมทั้งเยาวชนรุ่นใหม่เพื่อสร้างการตระหนักรู้ถึงแนวคิดการประกอบการรวมไปถึงผู้ประกอบการแบบค้าขายเดิมที่จะริเริ่มค้นหาค้นหาการสร้างสิ่งใหม่ๆ ทั้งนี้ควรจะมีโครงการที่เป็นในลักษณะในการให้ทุนดำเนินการทดสอบต้นแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้เกิดการทดลองเกิดขึ้นและสามารถที่จะพิสูจน์แนวคิดด้านไอเดียได้ รวมไปถึงการเริ่มดำเนินการนำเสนอไอเดียเพื่อหาทีมงานและนักลงทุนเอง

ด้วยเหตุนี้โครงการเพื่อสร้างจำนวนไอเดียที่เกิดขึ้นภายในมหาวิทยาลัยที่ดำเนินการอยู่นั้นควรทำอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามก็ควรสร้างองค์ความรู้ในเชิงการค้นหาโอกาสทางการประกอบการ รวมไปถึงการเข้าใจถึงปัญหาและบริบทของไทยที่สามารถที่จะขยายและทำซ้ำได้ โดยอย่ายึดติดกับการสร้าง Application Based ในการสร้างสตาร์ทอัพมากเกินไป ควรมุ่งเน้นหรือสร้าง Theme เพื่อแก้ไขปัญหาของประเทศให้มากขึ้นเพื่อค้นหาแนวทางในการแก้ปัญหารูปแบบใหม่ ซึ่งสามารถที่จะขยายไปสู่ประเทศกำลังพัฒนาอื่นได้ นอกจากนี้ในรูปแบบของการแข่งขันของแผนควรจัดทำข้อมูล รวมไปถึง Pitching Deck ที่จะให้นักลงทุนสามารถที่จะเข้ามาติดต่อรวมไปถึงประกาศหาทีมงานเข้าร่วมโครงการ เพื่อให้เกิดการพัฒนาต่อไปได้

○ ระยะวิจัยและพัฒนา (R&D Stage)

เมื่อจากขั้นตอนจากไอเดียเข้าสู่ระยะการวิจัยและพัฒนา โครงการที่ภาครัฐได้ดำเนินการมา ไม่ว่าจะเป็นในด้านเงินทุนและประสานผู้เชี่ยวชาญจากภาคส่วนมหาวิทยาลัย (ITAP) นั้นควรทำอย่างต่อเนื่องถือว่าเป็นโครงการที่ดี หากแต่ควรเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการ งบประมาณ รวมไปถึงระยะเวลาให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ควรมุ่งเน้นอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ควรวิจัยและพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นในด้านการวิจัยและพัฒนาต่อยอดของสิ่งที่มีอยู่ไม่ว่าจะเป็นสินค้าการเกษตร รวมไปถึงทรัพยากร และขีดความสามารถของคนไทยที่มีอยู่ ทั้งนี้ในด้านองค์ความรู้ควรเพิ่มเติมต่อยอดและเตรียมความพร้อมให้แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพไม่ว่าจะเป็นในด้านการจัดทำข้อตกลง (Due Diligence) ระหว่างผู้ประกอบการกับนักวิจัย ความเข้าใจในด้านลิขสิทธิ์และสิทธิบัตร การใช้เทคโนโลยีและขั้นตอนการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น

นอกจากนี้ควรสร้างศูนย์รวมข้อมูลด้านเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ สำหรับงานวิจัยโดยฐานข้อมูลนี้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสามารถที่จะสืบค้นและติดต่อนักวิจัยในด้านต่างๆ มาเป็นที่ปรึกษาหรือรับจ้างในการวิจัยตามโจทย์ของผู้ประกอบการ นอกจากนี้เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือภาครัฐควรมีกระบวนการให้การออกแบบขอรับรองเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความชอบธรรม (Legitimacy) ซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนที่ช่วยทำให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสามารถที่จะเพิ่มโอกาสในด้านเงินทุนจากภาคเอกชน รวมไปถึงภาคเงินทุน

○ ระยะเริ่มต้น (Start-Up Stage)

ส่วนระยะเริ่มต้นที่อาจจะกล่าวได้ว่าเริ่มนำเสนอสินค้าและบริการออกสู่ตลาดและเริ่มมีลูกค้ารายแรกแล้ว ผู้ประกอบการในระยะนี้ถือได้ว่ายังมีกระแสเงินสดที่ยังต้องมีการใช้เงินออกไปเพื่อทำการตลาด ด้วยเหตุนี้องค์ความรู้ที่สำคัญจะเป็นในเรื่องของการตลาดและการบริหารเงินหมุนเวียนภายในองค์กร รวมไปถึงในแง่ของการสร้างและบริหารทีมและหากมีลักษณะของสินค้าจะต้องเข้าใจช่องทางและการบริหารจัดการสินค้า ในด้านเครือข่ายสามารถที่จะทำโครงการเพื่อหาผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับการตลาด การสร้างแบรนด์สินค้า และหาบริหารจัดการองค์กรเข้ามาช่วยส่งเสริมเนื่องจากว่าเริ่มมีการก่อตั้งเป็นบริษัทฯ แล้ว ในด้านเงินทุนโครงการเดิมที่มีอยู่ไม่ว่าจะเป็น Startup Voucher และ TED Fund นั้นถือได้ว่าเป็นโครงการที่ดีเริ่มได้ดี เพียงแต่ว่ากระบวนการจ่ายเงินควรแก้ไขปัญหาคือต้นเหตุ กล่าวคือผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในระยะนี้ขาดเงินสดหมุนเวียนการที่ให้เข้าโครงการไปแล้วบังคับให้ผู้ประกอบการจะต้องออกเงินไปก่อนแล้วค่อยมาเบิกเงินที่หลังไม่ได้แก้ไข

ปัญหาของผู้ประกอบการที่ต้นเหตุ เพราะว่าผู้ประกอบการบางรายไม่ได้มีสภาพคล่องในลักษณะนั้น และเป็นการโยนความเสี่ยงให้แก่ผู้ประกอบการก่อน ด้วยเหตุนี้โครงการในส่วนของการสนับสนุนทุนนั้นจะต้องเปิดช่องให้มีการเบิกเงินเพื่อใช้ไปหมุนเวียนก่อน โดยอาจจะเป็นยอดจำนวนสัดส่วนร้อยละ 50 จากยอดสนับสนุนทั้งหมด

นอกจากนี้ในควรจะมีโครงการที่สนับสนุนให้สตาร์ทอัพได้ไปเปิดตัวในงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กับธุรกิจหรือประเภทของสตาร์ทอัพตนเอง โดยโครงการของภาครัฐสามารถที่จะสนับสนุนงานนั้นๆ แล้วให้สตาร์ทอัพเข้ามาสมัครเพื่อออกไปแสดงบูธของตนเอง ยกตัวอย่างเช่นงาน TFEX ที่จัดใน นิทรรศการในด้านอาหาร ภาครัฐสามารถที่จะลงทุนในพื้นที่บางส่วน (ขึ้นอยู่กับจำนวนสตาร์ทอัพที่ เกี่ยวข้องกับสาขาดังกล่าว) แล้วให้ทางสตาร์ทอัพประเภท Food Tech เข้ามาสมัครเพื่อไปจัดบูธ ซึ่ง จะมีประโยชน์กับสตาร์ทอัพมากกว่าและเป็นนโยบายในเชิงการกระจายตัวซึ่งประหยัดงบประมาณ กว่าการทำงานใหญ่อย่าง Startup Thailand ที่ไม่ได้คนเข้าร่วมงานอย่างเฉพาะเจาะจงที่จะ ก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจกับสตาร์ทอัพ นอกจากนี้สตาร์ทอัพที่ผ่านการสนับสนุนควรมีกระบวนการ ติดตามผ่านการออกไปรับรองอย่างใดอย่างหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ได้พัฒนามาจนถึง ระยะนี้ ทั้งนี้ไม่เพียงแต่ที่ผู้ประกอบการจะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้ ภาครัฐยังได้ข้อมูลสตาร์ท อัพที่เริ่มมีลูกค้ารายแรกซึ่งถือได้ว่าจะเป็นตัววัดที่ถูกต้องในการขับเคลื่อนนโยบายไปต่อไป

○ ระยะเติบโตช่วงแรก (Early Growth Stage)

ในการเติบโตช่วงแรกของสตาร์ทอัพ หลังผ่านกระบวนการเริ่มต้นมาระยะหนึ่ง ผู้ประกอบการมีความจำเป็นจะต้องเตรียมการออกสู่สากล (Internationalization) โครงการที่ ภาครัฐควรสนับสนุนทั้งในแง่ขององค์ความรู้และด้านเครือข่ายของผู้เชี่ยวชาญนั้นจะต้องดำเนิน โครงการที่ส่งเสริมขีดความสามารถในด้านการสร้างตลาดในต่างประเทศ การเข้าใจกฎระเบียบ รวมไปถึงเครือข่ายและข้อมูลในต่างประเทศ ซึ่งในส่วนนี้กระทรวงพาณิชย์ถือได้ว่ามีเครือข่ายเดิมอยู่บ้าง บางส่วน ซึ่งจะช่วยให้เสริมโอกาสให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพในระยะนี้เตรียมตัวที่จะออกไปสู่ ตลาดสากล

ทั้งนี้ในการส่งเสริมในด้านเงินทุนควรเริ่มมีการสร้างความเข้าใจในด้านการจัดเงินทุนจาก หนี้สิน เพื่อสามารถที่จะใช้ในการบริหารสภาพคล่องและรองรับการขยายตัว ในขณะเดียวกันการ สร้างความน่าเชื่อถือที่เกิดขึ้นจากภาครัฐผ่านการเป็นหุ้นส่วนหรือการเป็นลูกค้า อย่างโครงการ Government Procurement ที่ภาครัฐได้เริ่มจัดทำถือได้ว่าเป็นนโยบายที่ควรดำเนินการต่อ

เพียงแต่จะต้องให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับประเภทของสตาร์ทอัพนั้นๆ เป็นแกนหลักในการขับเคลื่อน ยกตัวอย่างเช่นให้กระทรวงสาธารณสุขเป็นแกนหลักในการจัดตั้งงบประมาณที่จะจัดซื้อจัดจ้าง สินค้าและบริการของสตาร์ทอัพทางด้าน Health Tech เป็นต้น ซึ่งปรากฏการณ์ที่มีรัฐบาลเป็นลูกค้าของสตาร์ทอัพนั้นจะช่วยทำให้สตาร์ทอัพในระยะนี้มีความชอบธรรมและความน่าเชื่อถือกับนักลงทุนในต่างประเทศ รวมไปถึงคู่ค้าและพันธมิตรในต่างประเทศ

○ ระยะการเติบโตอย่างรวดเร็ว (Rapid Growth Stage)

ในส่วนของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพกลุ่มนี้สำหรับประเทศไทยแล้วน่าจะมีไม่มากและเป็นกลุ่มที่ได้รับเงินทุนในระดับ Series A แล้ว ซึ่งต้องการเติบโตขยายตัวต่อ รวมไปถึงเตรียมพร้อมเข้าสู่ระยะต่อไป ด้วยเหตุนี้กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับการสนับสนุนกล่าวคือสตาร์ทอัพกลุ่มนี้สามารถที่จะถ่ายทอดประสบการณ์และองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ได้ โดยทั้งนี้โครงการที่ภาครัฐสามารถสนับสนุนได้ในที่นี้สามารถจัดโครงการในลักษณะ Startup Brotherhood เพื่อที่จะช่วยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ให้เกิดขึ้นแก่เยาวชนรุ่นใหม่และเกิดการแลกเปลี่ยนกันในเรื่ององค์ความรู้ อย่างไรก็ตามสำหรับสตาร์ทอัพในระยะนี้ องค์ความรู้ที่ควรเพิ่มเติมได้แก่การออกไปลงทุนทางตรงในต่างประเทศ รวมไปถึงการขยายตัวสู่ตลาดต่างประเทศ

ในด้านของเงินทุนสตาร์ทอัพกลุ่มนี้ยังมีความต้องการเงินทุนใน Series ที่ใหญ่ขึ้นเพียงแต่จะต้องมีแผนการและขีดความสามารถที่จะขยายตัวที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่การลงทุนได้ก่อน ดังนั้นเงินทุนในระยะนี้ภาครัฐสามารถเข้ามาร่วมลงทุนในลักษณะ Governmental Venture Capital ได้ โดยเข้ามาเป็นหุ้นส่วนและจัดทำกองทุนของภาครัฐจริงๆ เพื่อลงทุนในกลุ่มสตาร์ทอัพระยะนี้ นอกจากนี้ควรจัดสรรเงินทุนบางส่วนเพื่อใช้ในการตรวจสอบสถานะและประเมินมูลค่าบริษัทฯ เพื่อเตรียมเข้าสู่ระยะถัดไป ทั้งนี้ในด้านการตลาดควรส่งเสริมการออกบูธในต่างประเทศเพื่อหาพันธมิตรและนักลงทุนในต่างประเทศ และสร้างการรับรองจากภาครัฐทั้งจากการที่รัฐเป็นเจ้าของ รวมไปถึงรัฐเป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการ

○ ระยะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ (Harvesting/Exit Stage)

ในส่วนของผู้ประกอบการระยะนี้ส่วนใหญ่แล้วถือว่าเป็นระยะที่ประสบความสำเร็จแล้ว อย่างไรก็ตามการที่จะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์หรือการออกจากธุรกิจนั้นจำเป็นจะต้องสร้างองค์ความรู้ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการควบรวมกิจการ การซื้อขายกิจการ และการขายหุ้นสู่สาธารณะครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) โดยสิ่งที่สำคัญคือการประเมินมูลค่าบริษัท รวมไปถึงรัฐเป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการ

ไปถึงการจัดทำข้อตกลงในการรวบรวมและการนำเสนอขายกิจการ ทั้งนี้ภาครัฐอาจจะช่วยสนับสนุนรวมไปถึงการเปิดตลาดรองที่รองรับการเข้าสู่ IPO ให้ง่ายขึ้น ทั้งนี้รัฐบาลควรลดการปกป้องนักลงทุนในตลาดที่มีมากจนเกินไป โดยมีการแบ่งความเสี่ยงของแต่ละตลาดและสร้างความเข้าใจและความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการลงทุน นอกจากนี้ภาครัฐสามารถที่จะเข้าลงทุนกับสตาร์ทอัพในระยะนี้ได้ผ่านกองทุนของรัฐ และส่งเสริมและผลักดันให้เป็น Unicorn ที่จะเป็นแบบอย่าง (Role Model) ของสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ที่จะเกิดขึ้นต่อมา

7.2.3 การตั้งดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

จากปัญหาที่เกิดขึ้นในด้านของดัชนีชี้วัดความสำเร็จ (Key Performance Indication: KPI) ซึ่งรากของปัญหาในการตั้งดัชนีชี้วัดดังกล่าวนี้มาจากการตรวจสอบภายในของภาครัฐ กล่าวคือเกณฑ์ในการตรวจประเมินเป็นเกณฑ์เดียวกัน ซึ่งจะต้องสามารถวัดได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งในการสร้างการประกอบการและนวัตกรรมหรือสิ่งใหม่นั้นเจ้าหน้าที่หรือพนักงานของรัฐที่ต้องการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพนั้นเผชิญความยากลำบากในการตรวจวัดอย่างมาก ด้วยเหตุนี้เองจึงควรมีการปรับปรุงเกณฑ์การวัดใหม่ที่มีประสิทธิภาพและตกลงร่วมกันระหว่างหน่วยงานที่ทำการตรวจสอบและหน่วยการที่ดำเนินโครงการ เพื่อที่จะสามารถสร้างความเข้าใจร่วมกัน ทั้งนี้รูปแบบการวัดจะต้องไม่เป็นเกณฑ์เดียวกันกับการสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ที่สามารถวัดได้จริง ยกตัวอย่างเช่น หากจะบอกว่าการวัดจำนวนเด็กนักเรียนระดับปริญญาตรีที่เข้าร่วมการฝึกอบรมแนวคิดทางด้านสตาร์ทอัพ จะสามารถวัดความสำเร็จในการสร้างองค์ความรู้ด้านสตาร์ทอัพคงอาจจะวัดยาก แทนที่จะวัดจำนวนนักศึกษาที่สนใจที่จะเข้าร่วมโครงการต่อไปหลักจากการฝึกอบรม จะสะท้อนถึงความเข้าใจและการสร้างการตระหนักรู้เชิงสตาร์ทอัพมากกว่าจำนวน นอกจากนี้ระดับมายเซต (Mindset) ระดับองค์ความรู้ ระดับความสนใจ ระดับความพยายาม ต่างไม่สามารถวัดได้ในรูปแบบมาตรวัด 1-5 ในแบบสอบถาม

นอกจากนี้เกณฑ์การสนับสนุนและพัฒนาสตาร์ทอัพไม่ควรตั้งเกณฑ์ที่เน้นในเชิงจำนวนของผู้ประกอบการหรือผู้เข้าร่วม เพื่อที่จะลดเสียงวิพากษ์วิจารณ์จากประชาชนส่วนใหญ่แต่ควรจะเน้นสนับสนุนสตาร์ทอัพแบบเฉพาะเจาะจงที่ศักยภาพ ในขณะที่เดียวกันมีเกณฑ์ในการคัดเลือกสตาร์ทอัพดังกล่าวนี้อย่างชัดเจนและเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถที่จะเข้าร่วมได้แต่ต้องมีคุณภาพเพียงพอ ทั้งนี้ให้เปลี่ยน “ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ” เป็น “ดัชนีชี้วัดความพยายาม” เพราะว่าสำหรับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพแล้ว “ความพยายาม” ที่จะทดลองทำซ้ำแล้วซ้ำอีกถือว่าเป็นเส้นทางสู่ความสำเร็จ การจะมาวัดความสำเร็จจากเกณฑ์ที่ตั้งมา แต่ไม่ได้มีการตรวจสอบจริงหรือบางครั้งเป็น

การรายงานผลตามรายงานนั้น ไม่ได้สะท้อนถึงความสำเร็จที่แท้จริง การประเมินตรวจสอบผลการดำเนินงานถือว่าเป็นส่วนสำคัญในทุกโครงการ แต่ในการร่างและนำเสนอโครงการแต่ละครั้งผู้บริหารควรจะมีมุมมองเน้นการพิจารณาถึงประโยชน์ของโครงการมากกว่า KPI ซึ่งทำให้โครงการบิดเบือนและต่างดำเนินการเพื่อได้ KPI เนื่องจากกลัวการตรวจสอบภายในหน่วยงานของภาครัฐ ทำให้ไม่กล้าที่จะทำโครงการที่จะไม่สำเร็จและ/หรือทดลองโครงการใหม่ๆ ที่อาจจะสามารถสร้างประโยชน์ให้แก่สตาร์ทอัพ

7.2.4 การทดลองเชิงนโยบาย (Policy Experimentation)

ข้อเสนอเชิงนโยบายที่ภาครัฐควรจะเริ่มทำซึ่งเริ่มมีแนวคิดกันแล้วแต่ไม่ได้นำออกมาใช้อย่างจริงจังคือการทดลองเชิงนโยบาย (Policy Experimentation) ทั้งนี้อาจจะจัดพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งหรือแม้กระทั่งหากจะเป็นอาคารใดอาคารหนึ่งก็ได้ในการทดสอบและทดลองนโยบายต่างๆ ซึ่งอาจจะนำอาคารของภาครัฐที่ไม่ได้มีการใช้ประโยชน์นำมาจัดทำเป็น Cluster ของสตาร์ทอัพ และให้สตาร์ทอัพทุกรายที่ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐเข้ามาตั้งออฟฟิศในนี้ถึงจะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านต่างๆ รวมไปถึงการนำกฎหมายต่างๆ เข้ามาใช้ ซึ่งหากเป็นสตาร์ทอัพประเภทดิจิทัล ซึ่งใช้พื้นที่แชร์กันอยู่แล้วก็สามารถใช้ประโยชน์จากอาคารดังกล่าวให้การพบปะแลกเปลี่ยน องค์ความรู้ด้านต่างๆ ระหว่างกัน ทั้งนี้แนวทางในการดึงสตาร์ทอัพเข้ามาอยู่ในกลุ่มนี้สามารถบังคับได้หลากหลายไม่ว่าจะเป็นสิทธิประโยชน์จากเงินทุน การประสานงานของภาครัฐที่จะทำให้เกิดการซื้อขายและบริการจากภาครัฐ และอื่นๆ

และเมื่อมีการรวมตัวกันของ Cluster สตาร์ทอัพประเภทต่างๆ แล้ว ภาครัฐสามารถค้นหา สอบถาม และทดลองนโยบายต่างๆ ได้รวมไปถึงกฎระเบียบและกฎหมายได้ ซึ่งจะทำให้ทราบถึงผลย้อนกลับ (Feedback) ว่ามีนโยบายดังกล่าวมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลหรือไม่ หรือควรจะปรับแก้ตรงไหน ซึ่งจะทำให้เกิดบรรยากาศการเปิดกว้างเชิงนโยบาย (Open Policy) หากแต่ไม่ได้เริ่มบังคับใช้ทั่วประเทศ แต่ใช้เฉพาะสตาร์ทอัพที่อยู่ในโซนนี้เท่านั้น ทั้งนี้จะต้องชี้แจงการปรับเปลี่ยนนโยบายกับสตาร์ทอัพภายในโซนด้วยเพื่อที่ภาครัฐสามารถที่จะทำการทดลองนำนโยบายต่างๆ มาทดลองดำเนินการได้ การทำเช่นนี้จะช่วยให้ตรวจสอบนโยบายในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ได้ผลย้อนกลับ และมีการพัฒนานโยบายจากผู้ประกอบการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เข้ามาร่วมในการสร้างสรรค์นโยบาย ซึ่งจะทำให้เมื่อมีความชัดเจนในเชิงนโยบายแล้วจะทำให้มีนโยบายที่ได้มีการพิสูจน์ในโซนนี้สามารถนำไปใช้ได้จริง

7.3 บทสรุปข้อเสนอเชิงนโยบาย

จากการสนับสนุนสตาร์ทอัพที่ผ่านมาของภาครัฐตั้งแต่ปี 2559 โดยได้เข้าไปดำเนินนโยบายโดยการนำร่องของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (ปัจจุบันได้มีการควบรวมหน่วยงานบางหน่วยงานมาเป็นกระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม) นั้น ได้มีการสร้างการตระหนักรู้แก่ภาคสังคมและได้มีการแนะนำคำว่า “สตาร์ทอัพ” เข้าสู่ภาคสังคม ถึงแม้ว่าจุดเริ่มต้นในปี 2559 จะเป็นก้าวแรกที่ภาครัฐได้เห็นถึงความสำคัญและมีการจัดสรรงบประมาณมาจำนวนมาในการผลักดันโดยคาดหวังที่จะสามารถใช้สตาร์ทอัพเป็นนักรบเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warriors) ได้นั้น สิ่งที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเกิดการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารระดับรัฐมนตรี ความไม่ต่อเนื่องของนโยบาย คำจำกัดความที่บิดเบือนของคำว่า “สตาร์ทอัพ” ภาควิทยาลัยบางแห่งยังไม่มีความพร้อมในการผลักดัน รวมไปถึงเกณฑ์ในการประเมินและวัดผลยังมุ่งเน้นในด้านปริมาณมากกว่าคุณภาพส่งผลทำให้การเข้ามาของภาครัฐที่ผ่านมาตลอดระยะเวลา 3-4 ปี เริ่มมีการตั้งคำถามจากทั้งหน่วยงานภาคเอกชน สถาบันการศึกษา ภาคเงินทุน รวมไปถึงผู้ประกอบการว่าจะสามารถขับเคลื่อนและผลักดันต่อไปได้หรือไม่ ข้อเสนอการปรับเปลี่ยนกฎหมายและกฎระเบียบที่ทางฝ่ายผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่มีการรวมตัวกันเป็นสมาคม ยังไม่สามารถผลักดันได้อย่างเป็นรูปธรรม หากเสียแต่มีการสร้างกระแสสตาร์ทอัพที่แตกต่างกันออกไปแล้วแต่หน่วยงานที่ไปดำเนินงาน ในขณะเดียวกันคณะกรรมการวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ยังไม่สามารถผลักดันนโยบายและการดำเนินการได้อย่างมีทิศทาง เนื่องด้วยไม่ได้มีอำนาจเชิงการจัดสรรงบประมาณ จึงส่งผลทำให้การผลักดันสตาร์ทอัพที่ดูเหมือนจะเริ่มมาอย่างโดดเด่นนั้นจะแตกกระจายกันอยู่อย่างไม่มีทิศทาง

ด้วยเหตุนี้เองส่วนสำคัญของข้อเสนอแนะเชิงนโยบายขอสรุปเป็นส่วนๆ เพื่อที่จะสามารถนำไปใช้ได้จริงโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) นโยบายเชิงโครงสร้าง ภาครัฐควรจัดทำการบริหารจัดการใหม่โดยทำการปรับเปลี่ยนโครงสร้าง โดยมีทางเลือก 2 ด้านคือการรวมศูนย์ หรือการวางขอบเขตให้ชัดเจน ทั้งนี้โครงสร้างดังกล่าวจะต้องถูกนำไปโดยผู้บริหารอย่างน้อยระดับรองนายกรัฐมนตรีฝ่ายเศรษฐกิจที่จะขับเคลื่อนและสั่งการให้เกิดการบูรณาการต่อไปได้
- 2) นโยบายเชิงโครงการดำเนินการ ภาครัฐควรจัดทำโครงการที่เฉพาะเจาะจงโดยอาจจะทำการแบ่งโครงการเฉพาะประเภทหรือเฉพาะสตาร์ทอัพตามช่วงระยะการพัฒนา ไม่ควรจัดโครงการในรูปแบบที่สามารถตอบเสียงประชาชนส่วนใหญ่ได้ โครงการแต่ละโครงการควรมีความต่อเนื่องกันเพื่อสามารถที่จะผลักดันสตาร์ทอัพหรือสร้างคนที่สนใจสตาร์ทอัพไปถึงระยะสุดท้ายได้

- 3) นโยบายด้านดัชนีชี้วัด ภาครัฐควรดำเนินการประสานงานภายในระหว่างหน่วยงานภาครัฐด้วยกันเอง ในด้านการวางเป้าหมายดัชนีชี้วัด เพื่อให้เกิดการผลักดันที่ไม่บิดเบือน และผลสำเร็จของดัชนีชี้วัดไม่ควรจะเป็นแกนสำคัญในการดำเนินงานของโครงการต่างๆ ที่ผลักดันนโยบาย การตั้งกรอบความสำเร็จตั้งแต่ต้น ทำให้ไม่เกิดความพยายามที่ดำเนินโครงการที่ยากขึ้น หากแต่ทำเพื่อได้ความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้เองจึงความมีนโยบายด้านการประเมินผลความสำเร็จอย่างจริงที่จะปรับเปลี่ยนหรือการสร้างดัชนีชี้วัดใหม่ให้เหมาะสมกับโครงการต่างๆ
- 4) นโยบายเชิงคั่นคว่ำและทดลอง ประชาชนจะต้องเปิดโอกาสให้ภาครัฐเป็น Entrepreneurial Government กล่าวคือเปิดโอกาสให้ภาครัฐค้นหาแนวทางการแก้ไขปัญหาในรูปแบบใหม่ และทดลอง ทำต้นแบบนโยบาย รวมไปถึงการทดสอบนโยบายและรับเสียงความเห็นจากการทดลอง ด้วยเหตุนี้จึงควรมี Policy Sandbox หรือ Policy Lab ที่จะสามารถให้ภาครัฐได้ดำเนินการทดสอบนโยบายก่อนนำไปใช้จริง ซึ่งจะช่วยให้เกิดการพัฒนาเชิงนโยบายต่อไปในอนาคต

ท้ายที่สุดไม่ว่าจะเป็นการปลดล็อกด้านกฎหมาย การสร้างขอบเขตของคำจำกัดความ การวางนโยบายสนับสนุนอย่างเฉพาะเจาะจง การปรับดัชนีความสำเร็จ และการสร้างนโยบายเชิงคั่นคว่ำและทดลองนั้น หากสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันในรัฐบาลหลังการเลือกตั้งและสามารถที่จะสร้างเสถียรภาพทางการเมืองเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของนโยบาย ก็พอที่จะสามารถส่งเสริมและผลักดันสตาร์ทอัพและสร้างระบบนิเวศทางการประกอบการสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม

7.4 ข้อจำกัดของการศึกษาและข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต

งานวิจัยชิ้นนี้ถือได้ว่ายังมีข้อจำกัดในการศึกษาบางประการ ประการแรกเป็นข้อจำกัดในด้านการสัมภาษณ์ที่ส่วนใหญ่เป็นการสัมภาษณ์ตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องหลักอยู่ในกรุงเทพฯ ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับสตาร์ทอัพที่มีอยู่หรือไม่มีในส่วนภูมิภาคได้ ยกตัวอย่างเช่น หน่วยงานที่สนับสนุนสตาร์ทอัพจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ไม่ได้มีสาขาในส่วนภูมิภาค เลยทำให้ยากต่อการเก็บข้อมูลในส่วนภูมิภาคสำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากภาครัฐ ในขณะที่สถาบันการศึกษางานศึกษาชิ้นนี้พอจะได้มุมมองบางส่วนจากการสัมภาษณ์ตัวแทนจากสถาบันการศึกษาในส่วนภูมิภาค ด้วยเหตุนี้การศึกษาในอนาคตควรพิจารณาถึงการศึกษา นโยบายและระบบนิเวศสตาร์ทอัพในส่วนภูมิภาค และทำการเปรียบเทียบระหว่างภูมิภาคเพื่อกำหนดนโยบายที่เหมาะสมต่อไป นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ และถึงแม้ว่าจะอยู่ต่างจังหวัดแต่ก็มีแนวโน้มที่จะย้าย

เข้ามาในกรุงเทพฯ จึงเป็นสิ่งที่น่าพิจารณาว่าปัจจัยใดที่จะช่วยทำให้เกิดการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพในภูมิภาคหรือในต่างจังหวัดที่ไม่ใช่หัวเมืองใหญ่ ซึ่งสถานการณ์ที่เป็นอยู่ถือได้ว่าเป็นปรากฏการณ์ที่สะท้อนให้เห็นถึงความเหลื่อมล้ำของระบบนิเวศระหว่างหัวเมืองใหญ่กับจังหวัดอื่น ๆ ในประเทศไทย

คณะผู้วิจัยยังพบข้อจำกัดเมื่อเข้าไปสัมภาษณ์บุคคลที่อยู่ในวงการ โดยพบว่าก่อนการสัมภาษณ์จำเป็นต้องมีการสร้างความเข้าใจระหว่างกันในนิยามของสตาร์ทอัพ นั้นแสดงให้เห็นว่าเกิดความแตกต่างในความเข้าใจด้านนิยามสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ ยังไม่ทราบว่ามีรูปแบบหรือคำนิยามที่เข้าใจกันแบ่งแยกไปที่ประเภท และยังมีเสียงสะท้อนจากผู้ให้สัมภาษณ์ว่าทำไมหรือสาเหตุใดถึงต้องทำการแตกแขนงคำนิยามของสตาร์ทอัพไป ทั้ง ๆ ที่ในงาน Startup Thailand ครั้งที่ 1 ได้มีการกำหนดนิยามอย่างชัดเจนไว้แล้ว นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์เฉพาะบุคคลที่อยู่ในวงการสตาร์ทอัพ ทำให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้ล้วนแล้วแต่มาจากบุคคลในวงการ ไม่ได้สัมภาษณ์บุคคลอื่น ๆ ที่ไม่ได้อยู่ในวงการสตาร์ทอัพ จึงทำให้ไม่ทราบถึงแนวคิดและมุมมองจากบุคคลนอกวงการกับสตาร์ทอัพและนโยบายส่งเสริมสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ทั้งนี้ การศึกษาเชิงเปรียบเทียบระหว่างคนในและคนนอกวงการจะช่วยให้สามารถประเมินความเข้าใจและการตระหนักรู้ของคนนอกวงการได้ รวมไปถึงการให้ความสำคัญของสตาร์ทอัพในประเทศไทยจากบุคคลดังกล่าว

สำหรับข้อจำกัดประการสุดท้าย งานวิจัยชิ้นนี้ได้ทำการสัมภาษณ์บุคคลในกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งสิ้น 40 รายที่อยู่ในประเทศไทย โดยไม่ได้มีโอกาสในการสัมภาษณ์บุคคลจากต่างประเทศที่เข้ามาอยู่ในระบบนิเวศของไทย จึงทำให้เป็นมุมมองเฉพาะคนไทยเท่านั้น งานศึกษาในอนาคตสามารถศึกษาถึงมุมมองเชิงเปรียบเทียบระหว่างสตาร์ทอัพสัญชาติอื่นที่เข้ามาอยู่ในประเทศไทยกับความเห็นของนโยบายในการผลักดันสตาร์ทอัพของภาครัฐได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ทั้งนั้น งานวิจัยเกี่ยวกับสตาร์ทอัพและการประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรมยังเป็นเรื่องที่ใหม่ ในอนาคตยังคงต้องการการการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับสตาร์ทอัพประเภทต่าง ๆ ในหลากหลายประเด็น คณะผู้วิจัยเชื่อว่าผลวิจัยต่าง ๆ ในด้านสตาร์ทอัพจะเกิดประโยชน์และช่วยผลักดันให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางได้ในอนาคต

เอกสารอ้างอิง

- Acs, J. Zoltan; Szerb, Laszlo and Lloyd, Ainsley. 2018. Global Entrepreneurship Index. The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Adrich, H. Organizations & Environment. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1979.
- Ariff, M., & Abubakar, S. Y. (2002). Strengthening entrepreneurship in Malaysia. Malaysian Economic Outlook: 1st Quarter 2002 Update, 1-22.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative science quarterly*, 50(3), 329-366.
- Baron, R. A. 2014. *Essentials of entrepreneurship: evidence and practice*: Edward Elgar Publishing.
- Bell-Masterson, Jordan, and Dane Stangler. "Measuring an entrepreneurial ecosystem." *Available at SSRN 2580336* (2015).
- Bruno, A. V., & Tyebjee, T. T. (1982). The environment for entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 2(4), 288-315.
- Busenitz, L. W., Plummer, L. A., Klotz, A. C., Shahzad, A., & Rhoads, K. 2014. Entrepreneurship research (1985–2009) and the emergence of opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5): 981-1000.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). The impact of entrepreneurship on economic growth. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 437-471). Springer, Boston, MA.
- Chairatana, P., Keeratithakul, P., Kittipanyangam P., Wongsamran P., Hongsapnij, D., and Pethkaewkul., P. "Evolution of Startup Development in Thailand: An Innovation System Perspective." 13th ASIALICS International Conference (2016).

- Cheah, S., Ho, Y. P., & Lim, P. (2016). Role of public science in fostering the innovation and startup ecosystem in Singapore. *Asian Research Policy*, 7(1), 78-93.
- Cheah, S., Ho, Y. P., & Lim, P. (2016). Role of public science in fostering the innovation and startup ecosystem in Singapore. *Asian Research Policy*, 7(1), 78-93.
- Entrepreneurship Policy.” *Small Business Economics*, 22, 313-323.
- Feng, J. Y. (2016). “Building a Thriving Ecosystem for Young Entrepreneurs in Taiwan.”
- Feng, Joyce Yen (2016). Building a Thriving Ecosystem for Young Entrepreneurs in Taiwan. *Innovations: Technology, Governance, Globalization* Volume 11 Issue 1-2 Winter-Spring, 4-11
- from the 1960s to the 2000s and Beyond.” *Small Enterprise Research*, 23 (3), 262-275.
- Gartner, W.B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review* 10(4):696-706
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., & Gartner, W. B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of business venturing*, 10(5), 371-391.
- Giardino C., et al., 2014: Software Development in Startup Companies: A Systematic Mapping Study. *Information and Software Technology*. May, 5.
- Gilbert, B. A., Audretsch, D. B. and McDougall, P. P. (2004). “The Emergence of
- Hannon, M. and J. Freeman. "The Population Ecology of Organizations." *American Journal of Sociology*. March, 1977.
- IDE Center (2017), Innovation-Driven Entrepreneurship: Thailand Initiative, MIT REAP Thailand. *Innovations*, 11 (1/2), 4-11.
- Insel, P. and R. Moos. "Psychological Environment: Expanding the Scope of Human Ecology." *American Psychologist*, 1974, 29 (3).
- Kane, T. J. (2010). The importance of startups in job creation and job destruction.

- Kirzner, I. M. (1982). The theory of entrepreneurship in economic growth. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 272-276.
- Kirzner, I.M., *Competition & Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.
- Korunka, C., Frank, H., Lueger, M., & Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process— A configurational approach. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(1), 23-42.
- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(5), 577-598.
- Lee, L. S. and Lai, C. C. (2005). "Technology entrepreneurship promoted by universities' incubation centers in Taiwan: Its successes and challenges." Paper presented at International Conference on Engineering Education 2005 (ICEE 2005), Gliwice, Poland, July 25-29.
- Lundström, A. and L. Stevenson, (2005), *Entrepreneurship Policy: Theory and Practices*, New York: Kluwer Academic Publishers
- Macaulay, T. (2018, August 21). How the Singapore government supports the country's tech scene. Retrieved November 8, 2018, from <https://www.cio-asia.com/article/3299480/technology-business/how-the-singapore-government-supports-the-country-s-tech-scene.html>
- Meyer, J. "Strategies for Further Research: Varieties of Environmental Variation." In *Environments and Organizations*. Ed. M. Meyer. San Francisco: Jossey-Bass, 1979.
- Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5),
- Mirzanti, I. R., Simatupang, T. M., & Larso, D. (2015). Mapping on entrepreneurship policy in Indonesia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 169, 346-353.
- National Development Council. (n.d.). Action Plan for Enhancing Taiwan's Startup Ecosystem. Retrieved November 8, 2018, from

https://www.ndc.gov.tw/en/Content_List.aspx?n=DD6EB3B5F084F394&upn=69E65819639628EC

- Obaji, N. O., & Olugu, M. U. (2014). The role of government policy in entrepreneurship development. *Science Journal of Business and Management*, 2(4), 109.
- OECD/ERIA (2018), SME Policy Index: ASEAN 2018: Boosting Competitiveness and Inclusive Growth, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris/ERIA, Jakarta, <https://doi.org/10.1787/9789264305328-en>.
- Qian, Cuili, Qing Cao, and Riki Takeuchi. "Top management team functional diversity and organizational innovation in China: The moderating effects of environment." *Strategic Management Journal* 34.1 (2013): 110-120.
- Ready, K. (2012). "A Startup Conversation with Steve Blank."
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. *London Business School and Babson College*.
- Reynolds, P., & Miller, B. (1992). New firm gestation: Conception, birth, and implications for research. *Journal of business venturing*, 7(5), 405-417.
- Rogers, S., & Makonnen, R. (2009). *Entrepreneurial finance: Finance and business strategies for the serious entrepreneur*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Schumpeter, J. (1942). Creative destruction. *Capitalism, socialism and democracy*, 825.
- Shamsudin, S. F. F., Al-Mamun, A., Nawi, N. C., Nasir, A. M., & Zakaria, M. N. (2015). Policies and practices for entrepreneurial education in Malaysia: a review.
- Shane, S. A. 2003. *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Venkataraman, S. 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1): 217-226.
- Simon, H.A. Models of Man: Social & Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York: John Wiley & Sons, 1957.

- Smith, J., Smith, R. L., Smith, R., & Bliss, R. (2011). *Entrepreneurial finance: strategy, valuation, and deal structure*. Stanford University Press.
- Startup Genome (2018). Global Startup Ecosystem Report 2018: Succeeding in the New Era of Technology. Retrieved November 15, 2018, from <https://startupgenome.com/all-report-thank-you/?file=2018>.
- Sung, C. Y., Kim, K. C. and In, S. "Small and Medium-Sized Enterprise Policy in Korea
- Sutton S. M., 2000: The Role of Process in a Software Start-up. *IEEE Software*, July/August, 33-39.
- Techsauce (2014), How Important is tech startup for economic growth. Retrieve 6 July 2018, from <https://techsauce.co/events/startitup/how-important-is-tech-startup-for-economic-growth/>
- Techsauce (2018). THAILAND TECH STARTUP ECOSYSTEM REPORT Q2 2018 INVESTOR GUIDE. Retrieved August 1, 2018, from <https://techsauce.co/report/thailand-tech-startup-ecosystem-report-q2-2018-by-techsauce/>
- Techsauce, 2016: Thailand Tech Startup Ecosystem Q2 2016 สรุปข้อมูลสถิติในวงการตลอด 4 ปี จนถึงครึ่งปี 2016. สืบค้น 23 มกราคม 2560. จาก <http://techsauce.co/news/thailand-tech-startup-ecosystem-q2-2016>
- Valdez, J. *The entrepreneurial ecosystem: Toward a theory of new firm formation*. Working Paper, 1988.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. 2012. Reflections on the 2010 AMR decade award: Whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial. *Academy of Management Review*, 37(1): 21-33.
- Verrev M., 2012: Software Development Models for Startup. Thesis Project Presentation. Available at: <http://www.slideshare.net/martinverrev/software-development-model-for-startups>. Accessed January 13, 2017.
- Wiens, J., & Jackson, C. (2015). The importance of young firms for economic growth. *Sign*, 816, 932-1000.

- จิรัฐ เจนพิ้งพร (2561). ปัจจุบันและอนาคตของสตาร์ทอัพ: ตอนที่ 1 ระบบนิเวศที่น่าอยู่นั้นสำคัญไฉน. สืบค้น 15 สิงหาคม 2561 จาก <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAA/8SMEStartup23May2017.pdf>
- พัฒนา อังพานิช. (2559). Startup คนไทย สู่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ. วารสารส่งเสริม การลงทุน, 27(11), 16–22.
- วิลาสิณี ฉายรัตน์ตระกูล (2561). วิสาหกิจเริ่มต้นในไทย 2017 (STARTUP THAILAND). เอกสารข่าวสารงานวิจัย และพัฒนา, 17 (185) , 28-38.
- ศักดิ์พล เจือศรีกุล (2559). มุมมองของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) จากงาน Startup Thailand กับระบบนิเวศของผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม (IDE Ecosystem), Thailand Economic & Business Review, 12 (6), 42-44
- สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่. (2559). THE WHITEPAPER for STARTUP THAILAND 2016. สืบค้น 8 ธันวาคม 2560 จาก <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZnRpa20uY29tfGRlbW9rbXxneDoxOTBmYjBjNGI2NDYwYmNh>
- สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี. (9 กุมภาพันธ์ 2559). มาตรการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup). สืบค้น 20 กันยายน 2560 จาก http://www.cabinet.soc.go.th/soc/Program2-3.jsp?top_serl =99318035
- สำนักงานคณะกรรมการนโยบาย วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (2560). โครงการการศึกษา สถานภาพการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ประจำปี 2560.
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (2561). THE WHITE PAPER: THAILAND TOWARDS STARTUP NATION สืบค้น 30 ตุลาคม 2561 จาก <https://www.startupthailand.org/wp-content/uploads/2018/11/white-paper.pdf>
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2561). รายงานสถานการณ์ SMEs ประจำปี 2561. สืบค้น 30 ตุลาคม 2561 จาก http://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20180912113024.pdf