



## The Strengthening of Start Up Enterprises

Phannavich Nakhonsong<sup>1</sup>, Sukhumvit Saiyasopon<sup>2</sup> and Krisda Na Nong Kai<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Master of Public Administration Program, Faculty of Humanities and Social Sciences,  
Udon Thani Rajabhat University, Thailand

<sup>1</sup> E-mail: 61121152110phannavich@udru.ac.th, <sup>2</sup> E-mail: sukhumvt@kku.ac.th, sataro@kku.ac.th

### Abstract

This article aims to present government policies that support start up enterprises from the problem of start up enterprises that manufacture products and services through IT. Problems in various fields. In terms of knowledge, expertise on innovation. Business planning and finance. The current government, which recognizes that enterprises start in the global market. high economic value and growth. It can be a mechanism for the rapid development of the country. It also wants to restructure the economy of the new country. It has set the initial enterprise empowerment policy. The government acts as a coordinator for various support programs, including grants and low interest loans. Including support from the private sector. Legislation that promotes black Start of enterprise works.

**Keywords:** Start up enterprises, Strengthening, Policy



## การเสริมสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้น

### บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น หรือ Start up enterprises จากการที่วิสาหกิจเริ่มต้นได้ดำเนินธุรกิจผลิตสินค้าและบริการผ่านไอทีด้วยแอปพลิเคชัน และประสบปัญหาในด้านต่างๆ ทั้งด้านความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับนวัตกรรม การวางแผนธุรกิจ และด้านเงินทุน รัฐบาลยุคปัจจุบันซึ่งเล็งเห็นว่าวิสาหกิจเริ่มต้นในตลาดโลก มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงและเติบโตแบบก้าวกระโดด สามารถเป็นกลไกขับเคลื่อนสู่การพัฒนาประเทศได้อย่างรวดเร็ว มั่นคงและยั่งยืน อีกทั้งต้องการปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศใหม่ จึงได้กำหนดนโยบายเสริมสร้างความเข้มแข็งวิสาหกิจเริ่มต้น โดยรัฐบาลทำหน้าที่เป็นตัวกลางประสานความช่วยเหลือสนับสนุนด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านเงินทุนให้เปล่าและเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ จัดหาการสนับสนุนจากภาคเอกชนและการปรับปรุงกฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจเริ่มต้น

**คำสำคัญ:** วิสาหกิจเริ่มต้น, การเสริมสร้างความเข้มแข็ง นโยบาย

## คำนำ

สถานการณ์โลกปัจจุบัน เทคโนโลยีไอทีเข้ามามีบทบาทเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างรวดเร็ว หน่วยงานภาครัฐ เอกชนและประชาชนสามารถติดต่อทำธุรกรรมแบบออนไลน์ติดต่อเชื่อมโยงอย่างรวดเร็วใกล้ชิด ภาคส่วนการดำเนินธุรกิจ มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง อาจกล่าวได้ว่าการทำสงครามทุกวันนี้ไม่ต้องใช้อาวุธยุทธโศปกรณ์ที่มีพลังทำลายล้างสูง อาวุธที่มีอำนาจเปลี่ยนแปลงโลกก็คืออาวุธทางเศรษฐกิจ ประเทศใดมีสภาพเศรษฐกิจที่เจริญเติบโตมั่นคงยั่งยืน นั่นหมายความว่ามูลค่าทางเศรษฐกิจก็จะสูงย่อมส่งผลให้มีอำนาจต่อรองเหนือกว่าประเทศที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจต่ำ

รัฐบาลยุคปัจจุบันนำโดย พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี มีวิสัยทัศน์และได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาประเทศด้วยการพัฒนาเศรษฐกิจ (Economics Development) มุ่งเน้นสนับสนุนและเสริมสร้างความเข้มแข็งหลายด้าน หนึ่งในนั้นคือการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น หรือที่เรียกว่า Startup เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตและผู้ประกอบการแบบเดิม โดยส่วนมากไม่ได้ผลิตสินค้าต้นทุนต่ำหรืออยู่ในกรอบเชิงวิทยาศาสตร์ด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เท่าที่ควร โดยเฉพาะวิสาหกิจเริ่มต้น หรือ Startup ประสบภาวะล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากขาดปัจจัยสนับสนุนหลายด้าน

วิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทยจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนเสริมสร้างความเข้มแข็งด้านการเรียนรู้ทักษะการบริหารจัดการ การวางแผนหรือออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์ โดยมีภาครัฐทำหน้าที่เป็นตัวกลางประสานความช่วยเหลือ สนับสนุนด้านการจัดหาทุน การยืดหยุ่นทางกฎหมายและการเอื้อเพื่อสิทธิประโยชน์ด้านธุรกิจ จัดหาช่องทางการตลาด จัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษาในด้านต่างๆ พร้อมทั้งเชื่อมโยงวิสาหกิจตั้งใหม่เหล่านี้เข้าด้วยกันเป็นเครือข่าย เป้าหมายเพื่อสร้างความเจริญทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นเพื่อให้รายได้ประชาชาติของประเทศเพิ่มขึ้น สนับสนุนให้ใช้ทรัพยากรของประเทศในการผลิตสินค้าและบริการ มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม การจ้างงานในท้องถิ่น และการกระจายรายได้สู่ภูมิภาค รวมทั้งก่อให้เกิดอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อนประเทศ บทความนี้ต้องการเสนอความหมายของรัฐวิสาหกิจเริ่มต้น ความแตกต่างระหว่าง Start up กับ SME ปัญหาของวิสาหกิจเริ่มต้น ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ และการส่งเสริมความเข้มแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้นของรัฐบาล

## นิยามและความหมาย

วิสาหกิจเริ่มต้น หรือ Startup Steve Blank บิดาแห่ง Start up ให้คำนิยาม start up ไว้ว่า “a start up is an organization formed to search for a repeatable and scalable business model” แปลว่า กิจการที่ตั้งขึ้นเพื่อค้นหาโมเดลธุรกิจ (business model) ที่ทำซ้ำได้ (repeatable) และขยายตัวได้ (scalable) ดังนั้นหัวใจสำคัญของ Start up อยู่ที่ โมเดลธุรกิจ หมายถึง รูปแบบวิธีการดำเนินกิจการของวิสาหกิจในการสร้างรายได้

โมเดลธุรกิจใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมสร้างสรรค์ในการสร้างธุรกิจ โดยเฉพาะเทคโนโลยีด้าน ICT เช่น GRAB taxi ซึ่งเป็น App เรียกแท็กซี่เพื่อแก้ปัญหาของความยุ่งยากในการต้องออกไปโปรอแท็กซี่ของคนในเอเชีย บริษัทจะได้กำไรจากการเก็บค่าบริการเพิ่มเติม ซึ่งแม้ว่าแนวคิดไม่ได้ต่างจากการโทรศัพท์เรียกแท็กซี่ผ่านศูนย์อะไรต่างๆ ที่มีอยู่ก่อน แต่การใช้ Application บนมือถือเป็นวิถีของคนปัจจุบันมากกว่า หรืออย่าง Happy Fresh บริการช่วยซื้อสินค้าคุณภาพจากซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ พร้อมบริการส่งให้ถึงมือในเวลาที่เหมาะสมก็พยายามเข้ามา

ตอบโจทย์ของคนเมืองที่ไม่มีเวลาแม้แต่จะไปจ่ายตลาด รวมถึงปัญหาจรรยาบรรณที่พบในประเทศไทย หรือแม้แต่อาจจะตอบโจทย์สังคมผู้สูงวัยในอนาคต โดยเก็บค่าบริการเพิ่มเติมจากผู้ซื้อ (เช่นเดียวกันตอนนี้มีโปรโมชั่นไปก่อนให้คนติด) หรือรวมไปถึงการไปทำการติดต่อพิเศษกับผู้ขาย แต่ Steve Blank เน้นย้ำว่า “สตาร์ทอัพ” ต้องการหาโมเดลธุรกิจที่ repeatable และ scalable นั่นคือโมเดลธุรกิจนั้นสามารถสร้างกำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ใช้ได้เรื่อยๆ (repeatable) และสามารถเติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดดภายในเวลาอันสั้นและกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ (scalable) ซึ่งการจะเติบโตอย่างรวดเร็ว (high growth rate) และกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ได้ในปัจจุบัน จำเป็นต้องหาลูกค้าให้มีจำนวนมหาศาลโดยเฉพาะอย่างยิ่งในลักษณะของการผ่านระบบออนไลน์ในปัจจุบัน

ธุรกิจ Startup ในประเทศไทย แบ่งออกเป็น 8 ประเภท ประกอบด้วย

- 1.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเกษตรและอาหาร (AgriTech & FoodTech)
- 2.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการส่งเสริมอุตสาหกรรม 4.0 และอุตสาหกรรมสะอาด (Industry 4.0 & CleanTech)
- 3.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการศึกษาและการสนับสนุนการทำงานของภาครัฐ (EdTech & GovTech)
- 4.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ (PropertyTech)
- 5.ธุรกิจสตาร์ทอัพที่เกี่ยวกับการใช้ชีวิตประจำวัน ทั้งด้านบริการส่วนบุคคล การท่องเที่ยว และความบันเทิง (Lifestyle : Personal service, Traveltech & Entertainment)
- 6.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเข้าถึงสินค้า (E-Commerce & Logistics)
- 7.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านการเงิน(Fin tech)และด้านการให้บริการสำหรับธุรกิจ (Service Enhancement)
- 8.ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านสุขภาพ (Health tech)

ความแตกต่างระหว่าง Start up กับ SME

1.ขนาดของกิจการ เมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจ สำหรับ Start Up มักจะมีขนาดเล็กมาก ๆ และสินทรัพย์ส่วนใหญ่ในตอนต้นจะมีน้ำหนักไปทาง “ไอเดียใหม่ๆ” หรือสินทรัพย์ทางปัญญา ในขณะที่ SME จะมีขนาดกิจการที่ใหญ่กว่า และสินทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่จับต้องได้

2.แนวคิดเริ่มต้นการทำธุรกิจ StartUp เริ่มต้นธุรกิจด้วยแนวคิดที่อยากจะแก้ไขปัญหาอะไรซักอย่าง เช่น ปัญหาการเรียกรถแท็กซี่ ที่เรียกใช้บริการค่อนข้างยากและมีปัญหามากมาย ก็ทำให้เกิด Application บนมือถือ ที่เกี่ยวกับการเรียกรถแท็กซี่ผ่านมือถือ ซึ่งได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว และขยายไปยังประเทศต่าง ๆ หลายประเทศ ในขณะที่ SME อาจเริ่มต้นทำธุรกิจจากสินค้าที่มีอยู่แล้ว แต่อาจยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้มีผู้ผลิตเข้ามาผลิตสินค้า หรือบริการต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการที่ยังไม่เพียงพอ

3.เทคโนโลยี Start Up ส่วนใหญ่จะใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการขับเคลื่อนธุรกิจ หากเป็น Start Up ที่เกี่ยวกับการทำ Application บนมือถือ เพื่อตอบสนองความต้องการบางอย่างของลูกค้า ก็ต้องใช้เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเป็นช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า หรือแม้แต่งานที่เป็น “นวัตกรรม” ใหม่ ๆ เช่น รถยนต์ไร้คนขับ รถยนต์พลังงานไฟฟ้า เป็นต้น ในขณะที่ SME จะใช้เทคโนโลยีที่ตอบสนองกับกระบวนการผลิตเดิม ปรับปรุงให้ดีขึ้น อาจเป็นความคิดที่ไม่ใหม่มาก แต่ช่วยให้สายการผลิต หรือกระบวนการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วขึ้น

## ปัญหาของวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีผลต่อการขับเคลื่อนพัฒนาประเทศ

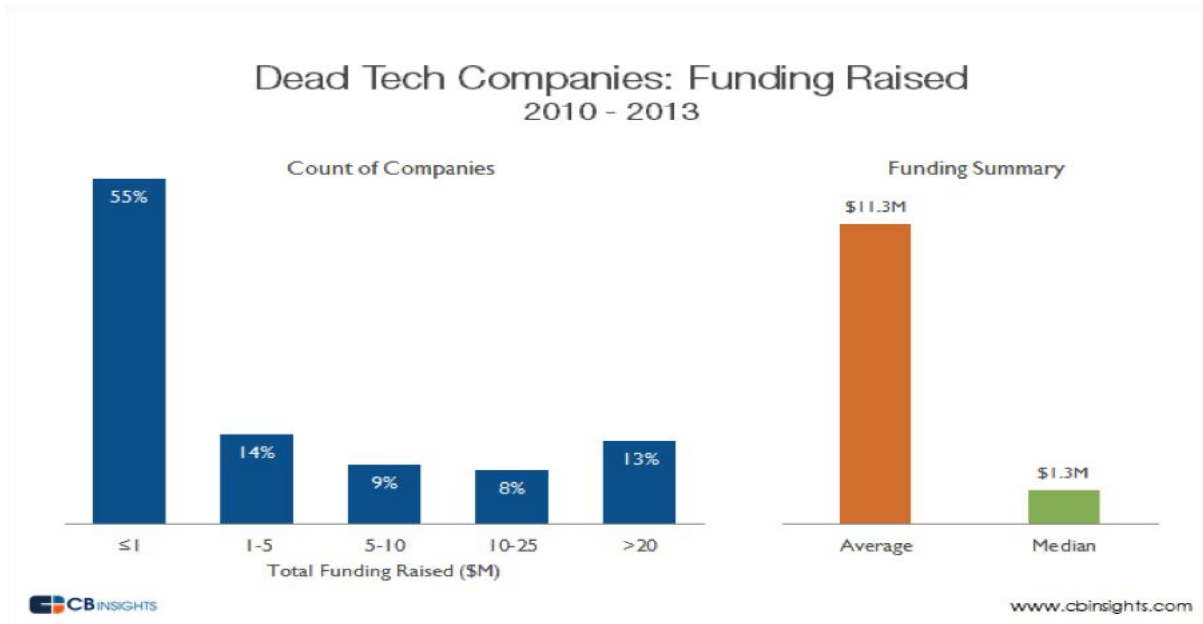
จากผลสำรวจของ Cbinsights ถึงอัตราความล้มเหลวของ Start up ทั่วโลกนั้นมีถึง 90% ยกตัวอย่าง Start up 10 ราย มีโอกาสล้มเหลวถึง 9 ราย ส่วนที่รอดมีแค่ 5% และที่เหลืออีก 5% คืออยู่ไปได้เรื่อยๆ ไม่ตาย และไม่โต หรือที่เรียกว่า ‘ซอมบี้’ ซึ่งตัวเลขดังกล่าวเป็นตัวเลขที่ถูกพูดถึงกันอย่างกว้างขวางในระดับสากล



ภาพที่ 1 แสดงสาเหตุปัญหาความล้มเหลวของ Startup ทั่วโลก

ที่มาจาก [www.cbinsights.com](http://www.cbinsights.com) เข้าถึงเมื่อ 6 ตุลาคม 2561

จากภาพที่ 1 จะเห็นได้ว่า มีทั้งหมด 20 ปัญหาที่ทำให้เกิดความล้มเหลวในการทำธุรกิจ แต่ 3 เหตุผลหลักที่มีจำนวนค่อนข้างสูงและจะส่งผลกระทบต่อ Start up ล้มเหลว อย่างแรกเลยก็คือ ผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด สามารถให้เหตุผลได้ว่า ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ และไม่ได้เป็นที่ต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังไม่มีแผนการตลาดที่ดี เป็นต้น เหตุผลที่สองก็คือว่าเหล่า Start up ไม่มีทุนเพียงพอที่จะมาหมุนเงินให้ธุรกิจอยู่ในระบบได้ มีหน้าซ้ำอาจจะไม่สามารถเป็นที่สนใจของนายทุนทั้งหลายที่จะเข้ามาลงทุน บวกกับค่า fixed cost ที่ไม่สามารถจะลดทอนให้น้อยกว่ารายได้ที่เข้ามา เหตุผลสุดท้ายในสามประการก็คือ การมีเพื่อนร่วมทีมที่ไม่ทำงานร่วมกันไม่ได้ หรือการทำงานไม่เป็นทีม เมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับงานเกิดขึ้น นอกจากจะทำให้งานไม่เดินไปข้างหน้าแล้ว ยังคงส่งผลถึงสมาธิในการทำงานของสมาชิกในทีมอีกด้วย



ภาพที่ 2 แสดงปัญหาการระดมทุน

ที่มาจาก [www.cbinsights.com](http://www.cbinsights.com) เข้าถึงเมื่อ 6 ตุลาคม 2561

จากภาพที่ 2 ปัญหาเรื่องการระดมทุนและเงินทุนที่จะเอาไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปให้ประสบความสำเร็จ จากตารางข้างบนอธิบายให้เห็นว่า ส่วนมาก Start up จะได้รับเงินลงทุน 1.3 ล้านเหรียญ ซึ่งอาจจะไม่เพียงพอต่อการเติบโตในอนาคต ยิ่ง Start up ในช่วงแรกๆ จะยังไม่ค่อยมั่นคงและแข็งแกร่ง อาจเป็นเหตุให้ต้องปิดบริการไปในที่สุดสำหรับประเทศไทย นักธุรกิจและนักลงทุนหลายคนมองว่า Start up ไทยนั้นมีโอกาสล้มเหลวไม่ใช่แค่ 90% แต่อาจจะสูงถึง 95% ปัจจุบันหลายภาคส่วนพากันสนับสนุนให้ผู้ประกอบการทำธุรกิจ Start up เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสโลก แต่จากสถิติของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) กลับพบว่าผู้ประกอบการไทยที่ประสบความสำเร็จมีจำนวนไม่ถึง 10 เปอร์เซ็นต์ สาเหตุมาจากปัจจัยด้านต่างๆ ดังนี้

**1. ขาดความเข้าใจด้านการตลาดและลูกค้า** Start up ต้องอาศัยองค์ประกอบด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงมักมีความมั่นใจและใส่ใจในเรื่องดังกล่าวเกินไป กระทั่งละเลยหรือลืมนองรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ อย่างรอบด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ส่งผลให้เกิดความผิดพลาดขึ้น แต่เมื่อผ่านประสบการณ์ความล้มเหลวมาแล้ว ผู้ประกอบการเหล่านี้จะเห็นโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้นในการทำธุรกิจครั้งต่อไป โดยนำประสบการณ์ที่ผิดพลาดมาปรับปรุงธุรกิจครั้งใหม่นั่นเอง

**2. ไม่กล้าเลียนแบบธุรกิจเดิม** ทุกหน่วยงานสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ Start up คิดค้นนวัตกรรมห้ามเหมือนใคร ทำให้พวกเขาไม่กล้าจะลอกเลียนรูปแบบธุรกิจที่มีอยู่ก่อนแล้ว ทั้งที่ในความเป็นจริงสามารถดูตัวอย่างธุรกิจที่มีอยู่แล้วและนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ ถ้าสังเกตจะพบว่า ธุรกิจ Startup ที่ประสบความสำเร็จหลายๆ รายมีรูปแบบไม่ค่อยต่างกันนัก เช่น Alibaba ที่มีความคล้ายคลึงกับ eBay หรือ Grab Taxi ที่พัฒนารูปแบบมาจาก Uber

**3. นโยบายรัฐที่ผิดพลาด** รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมให้ประชาชนเป็น Start up โดยอิงกระแสโลก และยกตัวอย่างความสำเร็จของธุรกิจเพียงไม่กี่ราย ทั้งที่อัตราการประสบความสำเร็จนั้นยากมาก นั้นแสดงให้เห็นว่านโยบายอาจไม่เหมาะสมกับบริบทของไทยหรือขาดการพิจารณาอย่างถี่ถ้วนว่า จริงๆ แล้วประเทศไทยควรสร้าง

ผู้ประกอบการลักษณะใดกันแน่ หนึ่งในตัวอย่างนโยบายที่ผิดพลาดคือ การทุ่มเงินหลายพันล้านเพื่อสร้างผู้ประกอบการธุรกิจ Start up ผ่านมหาวิทยาลัยบางแห่ง โดยที่คณาจารย์ส่วนใหญ่ไม่เคยสร้างธุรกิจมาก่อน

รัฐบาลยังสนับสนุนให้สร้างและเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการ แต่ไม่คำนึงถึงการสร้างคนซื้อไปพร้อมๆ กัน ทำให้มีคนขายมากกว่าคนซื้อ รัฐบาลจึงควรสนับสนุนให้มีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้นทั้งจากภายในและต่างประเทศ

**4. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากลูกค้า** ผู้ประกอบการธุรกิจ Start up ที่ล้มหายไป ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยในระยะแรกอาจจำหน่ายสินค้าหรือบริการได้เพราะความแปลกใหม่ เมื่อเวลาผ่านไปสักระยะก็เริ่มขายไม่ออก ลูกค้าไม่ซื้อซ้ำ หรือไม่สามารถสร้างลูกค้ารายใหม่ๆ ได้ เมื่อประสบปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนก็จำเป็นต้องเลิกกิจการไป ดังนั้นหากสามารถหาวิธีมัดใจลูกค้าอย่างต่อเนื่องได้ กิจการก็จะอยู่รอด

**5. ใช้เงินสูงเกินไปในการเริ่มต้นธุรกิจ** ผู้ประกอบการธุรกิจมักลงทุนตามอารมณ์หรือवादฝันอย่างสวยงามเกินไปเพราะคิดว่าเงินเหล่านั้นคือการลงทุน สักพักก็จะได้กำไรคืนกลับมา โดยลืมไปว่าการใช้เงินมากเกินไป การเริ่มต้นธุรกิจหมายถึงต้นทุนที่สูงมากขึ้น โอกาสในการได้ทุนคืนก็เพิ่มขึ้นตามไปด้วย เช่น นำเงินไปสร้างสำนักงานที่สวยงามหรือซื้ออุปกรณ์ที่มีราคาแพงเกินความจำเป็น

**6. Startup มีวงจรชีวิตที่ค่อนข้างสั้น** Start up เป็นธุรกิจที่อิงกับการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เป็นอย่างมาก ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้มักมาไวและไปไว อันส่งผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของค่านิยมอย่างรวดเร็ว เช่น เกม Pokemon GO ที่ได้รับความนิยมอย่างมากในช่วงแรก แต่ปัจจุบันแทบไม่มีใครให้ความสนใจ จึงจะเห็นได้ว่าธุรกิจประเภทนี้มีการเติบโตที่รวดเร็ว แต่ในขณะเดียวกันอายุขัยของธุรกิจก็สั้นด้วยเช่นกัน การปรับตัวที่รวดเร็วให้ทันกระแสสังคมจึงเป็นเรื่องท้าทายความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจ Start up เป็นอย่างยิ่ง

**7. พฤติกรรมการบริโภคของคนไทยยังไม่สอดคล้องกับธุรกิจ Start up** เป็นปัจจัยที่สำคัญมาก เพราะลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าและบริการของธุรกิจ Start up ได้นั้นต้องอาศัยเทคโนโลยีและเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ อาทิ สมาร์ทโฟน ฯลฯ ทำให้กลุ่มลูกค้าแคบลง แนนอนการใช้เทคโนโลยีต่างๆ ในประเทศไทยแพร่หลายขึ้นมาก แต่ก็ยังถือว่าเป็นการใช้งานเฉพาะกลุ่มอยู่ พฤติกรรมดังกล่าวจึงยังไม่ค่อยเอื้อกับธุรกิจ Start up เท่าที่ควร ถ้าเทียบกับต่างประเทศ แม้การทำธุรกิจ Start up ในเมืองไทยอาจไม่ใช่เรื่องง่าย อย่างไรก็ตามถ้าได้ศึกษาและผ่านกระบวนการบ่มเพาะการสร้างเจ้าของธุรกิจอย่างถูกต้องและเหมาะสมกับบริบทของประเทศโดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์จริงในการทำธุรกิจ โอกาสในการประสบความสำเร็จก็ยังพอมีโอกาสได้บ้าง

## แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งวิสาหกิจเริ่มต้นตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติของรัฐบาล

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม เผยเศรษฐกิจไทยยังคงขยายตัวไปในทิศทางที่ดี กสอ. จึงเร่งออกมาตรการส่งเสริม SMEs อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจ Startup เช่น การส่งเสริมและผลักดันนวัตกรรมและระบบดิจิทัลที่พัฒนาแล้วเข้าสู่ธุรกิจ การให้คำปรึกษาด้านโมเดลและแผนธุรกิจเพื่อเสนอต่อแหล่งทุน การพัฒนาและระบบนิเวศที่เอื้อต่อการทำงาน และการส่งเสริมเข้าถึงแหล่งทุน โดยตั้งเป้าในปี 2561 สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ ไม่ต่ำกว่า 880 ราย ขณะเดียวกัน รัฐบาลยังให้การส่งเสริมกลุ่มดังกล่าว ผ่านนโยบายและกิจกรรมต่างๆ ทั้งในด้านการปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจเริ่มต้น การสนับสนุนด้านการเงินแก่วิสาหกิจเริ่มใหม่ การสร้างและพัฒนาขีดความสามารถ ในการแข่งขัน

กอบชัย สังสิทธิสวัสดิ์ อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เปิดเผยว่า กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มีความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจด้วยการเร่งผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการและรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ โดยเฉพาะกลุ่ม Start up ให้เกิดขึ้นอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เนื่องจากกลุ่มดังกล่าว ถือเป็นบริบททางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเจเนอเรชั่นใหม่ที่มีทั้งการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม มีความกล้าคิด ชอบเรียนรู้ที่จะทดลองสิ่งใหม่ๆ และยังมีความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งสิ่งเหล่านี้นับเป็นองค์ประกอบสำคัญในการช่วยให้การดำเนินธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด สำหรับยุทธศาสตร์และแนวทางการส่งเสริมสตาร์ทอัพของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในปี 2561 นี้ ถือได้ว่ามีความชัดเจนและเข้มข้นมากขึ้น โดยได้กำหนดนโยบายการสนับสนุนกลุ่มสตาร์ทอัพด้วย 4 แนวทางหลัก ได้แก่

**1.การพัฒนาผู้ประกอบการและสร้าง Start up รายใหม่** ด้วยการส่งเสริมความรู้และทักษะในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำระบบเทคโนโลยีดิจิทัล และพัฒนานวัตกรรมขั้นใหม่หรือพัฒนาสิ่งที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่ม Start up ดังกล่าว ยังประสบปัญหาในด้านการเขียนแผนจำลองธุรกิจ การเสนอแนวคิดต่อแหล่งทุน การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ การหาผู้ร่วมลงทุน การระดมทุน และการหาทุนแบบเงินให้เปล่าในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ โดยปัญหาที่สำคัญเหล่านี้ กสอ. ได้นำมาวิเคราะห์และเร่งให้บริการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ด้วยโครงการและกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ โครงการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม กิจกรรมแก้แค้นน้อยเทคโนโลยี กิจกรรมเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) นอกจากนี้ กสอ.ยังให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เริ่มต้นธุรกิจที่สามารถเรียนรู้ได้ทุกที่ ทุกเวลา ผ่าน [www.NEClearning.com](http://www.NEClearning.com) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาโอกาสให้กับผู้สนใจประกอบธุรกิจสามารถเข้าถึงการเรียนรู้เพื่อเตรียมพร้อมด้านการประกอบการในยุคดิจิทัล ซึ่งได้เปิดให้บริการแล้วตั้งแต่ปี 2560

**2.การให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญในการสร้างโมเดลธุรกิจเริ่มต้น** การกำหนดตลาด กลุ่มเป้าหมาย การเขียนแผนงาน เพื่อการนำเสนอแนวความคิดสร้างสรรค์ที่เป็นไปได้ต่อการพัฒนาสู่ธุรกิจจริงต่อแหล่งทุน

**3.การพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการทำงานและการแบ่งปันความคิดสร้างสรรค์ร่วมกัน** ทั้งในรูปแบบ Co-Working Space, Maker Space ตลอดจน Innovation Space เพื่อผลักดันให้เกิดการรวมตัว พัฒนาผลงาน โดยได้จัดตั้งศูนย์ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือ Thai IDC เพื่อให้บริการด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์นวัตกรรมใหม่ ๆ รวมถึงการขยายการให้บริการศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรม หรือ ศูนย์ ITC ไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ทั้ง 23 แห่งทั่วประเทศ

**4.การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งทุน** โดยจัดให้มีกิจกรรมการแข่งขันเพื่อนำเสนอผลงานการสร้างผลิตภัณฑ์หรือการบริการที่มีมูลค่าสูง เพื่อให้ได้รับโอกาสและประสบการณ์ในการแสวงหาแหล่งทุนในรูปแบบ Angel Fund เพื่อการจัดตั้งธุรกิจ ซึ่งในปี 2560 ที่ผ่านมา กสอ. ได้จัดให้มีกิจกรรม Angel Fund for Startup เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน โดยร่วมกับ บริษัท เดลต้า อีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้ร่วมกันพัฒนาไอเดียสร้างสรรค์ที่เกิดจากคนรุ่นใหม่ที่สามารถต่อยอดเริ่มต้นธุรกิจได้ นอกจากนี้ในปี 2561 กสอ. ยังมีแผนในการดึงองค์กรธุรกิจชั้นนำระดับโลก เช่น ปตท. เอสซีจี เด็นโซ่ ฯลฯ มาเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการ SMEs ที่มีศักยภาพให้ก้าวเข้าสู่การทำธุรกิจแบบสากลพร้อมการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง รวมถึงการให้ทุนแบบให้เปล่า (Angel Fund) อีกด้วย

การดำเนินงานในปี 2560 ที่ผ่านมา กสอ. ได้ผลักดันและสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการใหม่กว่า 2,500 ราย ในจำนวนนี้สามารถก่อตั้งเป็นธุรกิจได้ถึง 790 ราย ซึ่งส่วนใหญ่มีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจด้วยไอเดียใหม่ๆ และอยู่



ในกระแสความต้องการของตลาดในปัจจุบัน สำหรับในปี 2561 กสอ. ยังให้ความสำคัญกับกลุ่มดังกล่าว โดยได้ดำเนินโครงการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ มีเป้าหมายการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่จำนวน 880 ราย

จากข้อมูลสถิติพบว่าในปี 2560 เศรษฐกิจไทยส่งสัญญาณของการฟื้นตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 3 และคาดว่าเศรษฐกิจจะขยายตัวต่อเนื่องในไตรมาสที่ 4 และในปี 2561 ด้วย ดังจะเห็นได้จากเศรษฐกิจของไทยในไตรมาสที่ 3 ขยายตัวร้อยละ 4.3 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.8 ในไตรมาสก่อนหน้า ขณะที่การส่งออกขยายตัวถึงร้อยละ 7.4 และดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 3.96 และคาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องถึงร้อยละ 3.8 ในไตรมาสที่ 4 ส่งผลให้ในภาพรวมคาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2560 จะขยายตัวเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3.9 - 4.0 ซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่สูงที่สุดนับตั้งแต่ปี 2555

จึงนับเป็นสัญญาณที่ดีต่อภาคธุรกิจในประเทศไทยโดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นธุรกิจรัฐบาลจึงออกมาตรการส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นหรือ Start up โดยได้แต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Start Up Committee) โดยมีหน้าที่กำหนดยุทธศาสตร์หลัก (Grand Strategy) ในการส่งเสริมธุรกิจเริ่มต้น (Startups) ของประเทศ มีการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศไทย (พ.ศ. 2559 – 2564) และขับเคลื่อนการดำเนินงานตามแผนดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจเริ่มต้นเพื่อให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจของ Startup ในประเทศไทยมากขึ้น การเสนอร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น ซึ่งมุ่งสนับสนุน แก้ไขข้อจำกัดและอุปสรรคต่าง ๆ ที่ไม่เอื้อต่อการพัฒนาของระบบนิเวศ เพื่อสนับสนุน Startup การปรับปรุงสิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ Startup และนักลงทุนใน Startup ด้านการสนับสนุนด้านการเงินแก่วิสาหกิจเริ่มต้น คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบให้จัดตั้งกองทุนเพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น (Start Up) เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้โดยง่ายและมีเป็นจำนวนมาก โดยให้ความช่วยเหลือในด้านแหล่งเงินทุนให้กับวิสาหกิจดังกล่าว วงเงินลงทุน 6,000 ล้านบาท และมีแหล่งเงินทุนจากธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารกรุงไทยจำกัด (มหาชน) แห่งละ 2,000 ล้านบาท

รัฐบาลยังให้ความสำคัญกับการสร้างและพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้วิสาหกิจเริ่มต้น โดยในปีงบประมาณ 2561 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้จัดทำงบประมาณบูรณาการเพื่อสร้างและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการรายใหม่จำนวน 1,266.54 ล้านบาท โดยบูรณาการการดำเนินงานร่วมกับ 10 หน่วยงาน อาทิ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงศึกษาธิการ เป็นต้น โดยมีกรอบการดำเนินงานที่ครอบคลุมตั้งแต่การเตรียมความพร้อมนักศึกษาสู่การเป็น SME รุ่นใหม่ การสร้างและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีมูลค่าสูง การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง การส่งเสริมธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ที่มีศักยภาพให้เติบโตได้

## วิเคราะห์นโยบาย

จากนโยบายส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของรัฐบาล ทำให้ทราบว่านโยบายนี้ตอบสนองและสนับสนุนกลุ่มผู้สนใจเริ่มต้นทำธุรกิจโดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีไอทีในชีวิตประจำวัน ซึ่งผู้เริ่มต้นทำธุรกิจก็ต้องเตรียมพร้อมในเรื่องนวัตกรรมและแผนธุรกิจที่จะนำเสนอเพื่อขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานทางการเงินของรัฐบาลและเอกชน ในด้านการประชาสัมพันธ์นโยบายนี้ทางรัฐบาลยังไม่เข้าถึงประชาชนในระดับที่มีอำนาจซื้อ



พอสมควร เพราะบางคนยังไม่ทราบว่านโยบาย Start up คืออะไร กล่าวคือรัฐบาลสนับสนุนเฉพาะผู้ประกอบการ แต่ไม่ให้ความสำคัญกับผู้ซื้อหรือผู้บริโภค ความเสมอภาคของการเข้าถึงข่าวสารของประชาชนยังไม่ครอบคลุม

## สรุป

วิสาหกิจเริ่มต้นมีปัญหาในการทำธุรกิจหลายปัจจัยที่ทางรัฐบาลต้องการสนับสนุน ดังนั้นรัฐบาลจึงมีนโยบายเสริมสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้น เช่น การพัฒนาผู้ประกอบการและสร้าง Start up รายใหม่ ด้วยการส่งเสริมความรู้และทักษะในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำระบบเทคโนโลยีดิจิทัล และพัฒนานวัตกรรมขั้นใหม่หรือพัฒนาสิ่งที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญในการสร้างโมเดลธุรกิจเริ่มต้น การกำหนดตลาด กลุ่มเป้าหมายการเขียนแผนงาน การพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการทำงานและการแบ่งปันความคิดสร้างสรรค์ร่วมกัน และการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งของภาครัฐและแหล่งเงินทุนจากเอกชนซึ่งปัจจัยด้านเงินทุนเป็นปัจจัยที่สำคัญเป็นอย่างมาก ของธุรกิจ Start up ดังนั้นแนวทางในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรวิจัยเกี่ยวกับการบริหารจัดการแหล่งเงินทุนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้น

## เอกสารอ้างอิง

The evolution of everything : how new ideas emerge / Matt, Ridley.Ridley, Matt, author First U.S. edition.

Startup เสียยุคใหม่ .(2556). **Startup Spirit**. พิมพ์ลักษณ์: กรุงเทพฯ : stockt 2 morrow.

The Startup owner's manual .( 2012). **the step-by-step guide for building a great company/ Steve blank**. Blank Steve : พิมพ์ลักษณ์; California: K&S Ranch.

<https://techsauce.co/news/why-startup-fail-90-percent/>

<https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

<https://www.startupthailand.org/whats-next-path-for-thai-startups-th/>

<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/686419>