

# สตาร์ทอัพจะสตาร์ทติดไหม

ดร.ดนัย เทียนพุฒ

“Fintech” “Startup” “SMEs 4.0” คำเหล่านี้เริ่มเป็นแรงกระเพื่อมและทวีความรุนแรง เร่งจิตใจของคนรุ่นใหม่ที่มี “ไอเดียและความฝัน” อยากเป็นสตาร์ทอัพและอาจจะพอบอกได้ว่า “แรงที่สุดเท่าที่เป็นกระแสในปัจจุบันนี้”

ในความคิดของผู้เขียนไม่ว่าจะเป็นคนเจน (Gen) ไหน จิตใจแห่งความเป็นผู้ประกอบการ นั้นมีเหมือนกัน

ความจริงคำว่า “Entrepreneur” กับ “Startup” ในแบบฝรั่งต่างกันไม่มากคือ ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) จะคิดอะไรใหม่ๆ แล้วนำสิ่งที่คิดใหม่ (ไม่มีนวัตกรรม คงไม่ใหม่) มาหาผู้ลงทุน (Angel Investor) หรือผู้ร่วมลงทุน (Venture Capital) แต่ในบ้านเรา ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการเองไม่ไปผ่านผู้ร่วมลงทุน อย่างมากก็ทำแผนธุรกิจ (Business Plan) ไปขอกู้ธนาคาร

ขณะที่ฝรั่งชาติตะวันตกบอกว่า Start up ไม่มีแรงจูงใจแบบผู้ประกอบการซึ่งเห็นโอกาสและสร้างธุรกิจให้มีกำไร สตาร์ทอัพต้องการเพียงสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อเปลี่ยนแปลงโลก แบบสตาร์ทอัพ จ๊อบ(แต่สุดท้ายก็มาเป็นผู้ประกอบการ แม้ว่าเริ่มต้นจะไม่ใช้ก็ตาม) และทำให้ก้าวกระโดดอย่างพลิกโลก

## ★ สตาร์ทอัพกับประเทศไทย 4.0

ตามนโยบาย “ประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0)” ได้เร่งสร้างและส่งเสริมสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะเทคสตาร์ทอัพ (Tech Startup) อย่างนั้นเรามาดูว่าประเทศไทย 4.0 จะช่วยสตาร์ทอัพได้อย่างไร นโยบายนี้ต้องการใส่มูลค่าเพิ่มในสิ่งมราเรามีความโดดเด่น ทั้งการเกษตร การบริหาร และธุรกิจ SMEs โดยดำเนินการ

1) การเปลี่ยน การทำฟาร์มแบบดั้งเดิมไปเป็น “Smart Farming” เน้นการบริหารจัดการแบบเทคโนโลยี โดยเป็นเกษตรกรแบบผู้ประกอบการเพื่อจะได้มีความร่ำรวยมากขึ้น

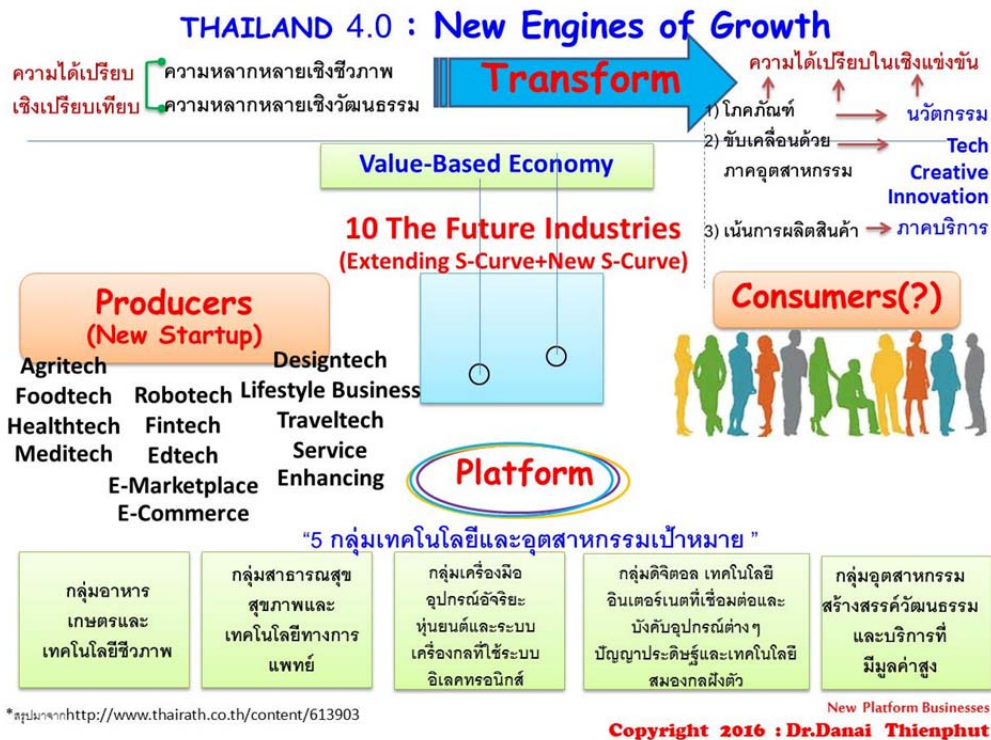
2) การเปลี่ยนธุรกิจ SMEs แบบดั้งเดิม ซึ่งรัฐให้การช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลาเป็น “Smart Enterprise และ Startup ที่มีศักยภาพสูงด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม)

3) การเปลี่ยนบริการแบบดั้งเดิมให้สามารถสร้างมูลค่าได้สูงๆ (High Valued Service) และสุดท้าย การเปลี่ยนแรงงานทักษะขั้นต่ำให้เป็นแรงงานฝีมือที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และศักยภาพที่สูง

ยุทธศาสตร์ประเทศไทย 4.0 ก็คิดตามโลกจากยุคเกษตรมาสู่อุตสาหกรรมแล้วเข้าสู่ยุคที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ซึ่งในต่างประเทศได้ปรับเข้าสู่ “การปฏิวัติอุตสาหกรรมในคลื่นลูกที่ 4 (The 4<sup>th</sup> Industry Revolution) ด้วย “อุตสาหกรรม 4.0 (Industry 4.0)” (โรงงานทำการผลิตโดยไม่มีแรงงานหรือเป็นหุ่นยนต์ไปหมด) ประเทศไทย 4.0 จึงเกิดขึ้นมาตามโลกที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรมให้เป็นเศรษฐกิจที่เน้นมูลค่า (Value Based Economy) โดยมุ่งไป 5 กลุ่มเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ 1) กลุ่มอาหาร เกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ 2) กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพ เทคโนโลยีทางการแพทย์ 3) กลุ่มเครื่องอุปกรณ์อัจฉริยะ หุ่นยนต์ 4) กลุ่มดิจิทัล เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต 5) กลุ่มปัญญาประดิษฐ์ (AI)

ทั้ง 5 กลุ่มนี้จะเป็นแพลตฟอร์มในการสร้างสตาร์ทอัพใหม่ๆ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม จากเทคโนโลยีเบื้องต้นไปสู่เทคโนโลยีขั้นสูง ใน 5 กลุ่มใหม่มี กลุ่มที่ 1 Agritech, Foodtech กลุ่มที่ 2 Health Tech, Medi Tech กลุ่มที่ 3 Robotech กลุ่มที่ 4 Fintech IOT (Internet of Thing) Edtech และ e-Marketplace และกลุ่มที่ 5 DesignTech ธุรกิจ Lifestyle Traveltech, Service Enhancing ในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ (ดังรูปที่ 1)

## รูปที่ 1 Thailand 4.0



## ☆ นวัตกรรมกับสตาร์ทอัพ

ผู้เขียนมักได้รับคำถามเวลาไปบรรยายเรื่อง "คิดสร้างสรรค์เชิงนวัตกรรม (InnoCreative Thinking)" ว่า สตาร์ทอัพใช้นวัตกรรมต่างจากธุรกิจอื่นๆไหม

นวัตกรรมเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการหรือโมเดลธุรกิจใหม่

สตาร์ทอัพเป็นการทำด้วยนวัตกรรมและยังเป็นการพัฒนาบริษัทและธุรกิจใหม่ให้เติบโตด้วย

สรุปแล้ว บริษัทสตาร์ทอัพหรือสตาร์ทอัพเป็นบริษัทหรือองค์กรแบบหลวมๆ ชั่วคราวซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อค้นหาการทำให้โมเดลธุรกิจมีการใช้ได้ต่อเนื่องและขยายเติบโต

หัวใจอย่างหนึ่งของสตาร์ทอัพคือ ความสามารถในการเติบโต สตาร์ทอัพเป็นบริษัทที่ถูกออกแบบให้ขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้สตาร์ทอัพต่างไปจาก SMEs เช่น ภัตตาคารในจังหวัดหนึ่ง ไม่ใช่สตาร์ทอัพหรือแม้กระทั่งแฟรนไชส์ก็ไม่ใช่สตาร์ทอัพ

สตาร์ทอัพจะสตาร์ทตีใดใหม่

ดร.ดนัย เทียนพุฒ : สงวนลิขสิทธิ์ 2559

กรณีอย่าง Uber ที่เป็นแอปบริการรถแท็กซี่ มีเงินทุนเพิ่มขึ้น 307 ล้านดอลลาร์ ขณะที่มูลค่าถึง 3.5 พันล้าน US ดอลลาร์เป็นสตาร์ทอัพใช้ใหม่ Uber ไม่ใช่สตาร์ทอัพแต่เป็นบริษัทด้านขนส่งระดับนานาชาติ ซึ่งสร้างรายได้ในปี 2013 ถึง 213 ล้านดอลลาร์และปี 2015 มีรายได้ 1.5 พันล้าน US ดอลลาร์

โดยปกติสตาร์ทอัพมักเป็นบริษัทที่ประยุกต์เทคโนโลยีเพื่อแก้ไขปัญหาและมีเทคโนโลยีอย่างแพร่หลาย เช่น 98% ในอเมริกาประสบความสำเร็จทางอินเทอร์เน็ตและมากกว่าครึ่งใช้สมาร์ทโฟนเป็นหัวใจของการเติบโต

ดังนั้น สตาร์ทอัพ ไม่ได้จำเป็นต้องมีเทคโนโลยีเป็นหลักเสียส่วนใหญ่ แต่เมื่อเทคโนโลยีได้เติบโตใหญ่ขึ้น มันจะสร้างกำไรเป็นพันๆ ล้าน เราก็ให้การยอมรับว่าธุรกิจเทคโนโลยีนี้มีสถานะเป็นสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ

ถ้าเจ้าของธุรกิจสร้างรายได้ต่ำกว่า 20 ล้านดอลลาร์ มีพนักงานน้อยกว่า 80 คนและยังคงควบคุมบริษัทที่เริ่มขึ้นมา ท่านยังคงเป็นสตาร์ทอัพและเหมือนกัน ถ้าเพียงท่านตั้งบริษัทแล้วมีกำไรนิดหน่อย พร้อมทั้งพยายามตั้งใจจะกลายเป็นยักษ์ใหญ่ที่ควบคุมโลก แม้ว่าท่านเพียงแค่อพยพทำงานจากในห้องนอน ท่านก็เปรียบได้กับผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพเช่นกัน (อ้างอิง Rebehmed, N.2013; What is a Startup? สืบค้นได้ที่ [www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#384a3db24c63](http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#384a3db24c63))

#### ☆ ระบบนิเวศน์ของสตาร์ทอัพ (Startup Ecosystem)

สตาร์ทอัพในหลายๆ ขั้นตอนและในหลายๆ รูปแบบขององค์กรทั้งทางกายภาพและเสมือนจริง การปฏิสัมพันธ์ของระบบที่สร้างบริษัทสตาร์ทอัพใหม่

องค์กรลักษณะนี้สามารถแบ่งเป็นกลุ่มได้ เช่น มหาวิทยาลัย บริษัทให้ทุน หน่วยงานสนับสนุน (เช่น หน่วยงานบ่ม ผู้เร่งให้บริษัทเติบโต สถานที่ร่วมทำงาน ฯลฯ) องค์กรวิจัย องค์กรที่ให้การสนับสนุนบริการ (เช่น กฎหมาย บริการการเงิน ฯลฯ) และบริษัทขนาดใหญ่ ความแตกต่างของแต่ละบริษัท/องค์กร เป็นไปตามหน้าที่ของระบบนิเวศน์และสตาร์ทอัพในขั้นตอนการพัฒนาโดยเฉพาะ

## รูปที่ 2 ระบบนิเวศน์สตาร์ทอัพ



## ☆ ระยะเวลาของการพัฒนาสตาร์ทอัพ

จาก [www.startupcommons.org](http://www.startupcommons.org) ได้สรุปพัฒนาการสตาร์ทอัพตั้งแต่การเกิดไอเดียไปสู่ธุรกิจและทีมในองค์กร มีอยู่ 3 ระยะ ด้วยกันคือ

## ระยะที่ 1 การก่อตัว (Formation)

เป็นช่วงเริ่มแรกจากระยะ -2 ถึง 0 โดยที่

- ไอเดีย/ทีม สอดคล้องกัน ซึ่งขยายความได้ใน 2 ลักษณะด้วยกันคือ ปัญหา/โซลูชัน สอดคล้องกัน (Problem/Solution Fit) และวิสัยทัศน์/ผู้ก่อตั้งสอดรับกัน (Vision/Founders Fit)

- มีการกำหนดวิสัยทัศน์ >ภารกิจ>กลยุทธ์

- การสร้างทีมผู้ร่วมก่อตั้งสร้างการเปลี่ยนแปลงไปเป็นการก่อตัวของทีมผู้ร่วมก่อตั้ง

สตาร์ทอัพจะสตาร์ทตีตใหม่

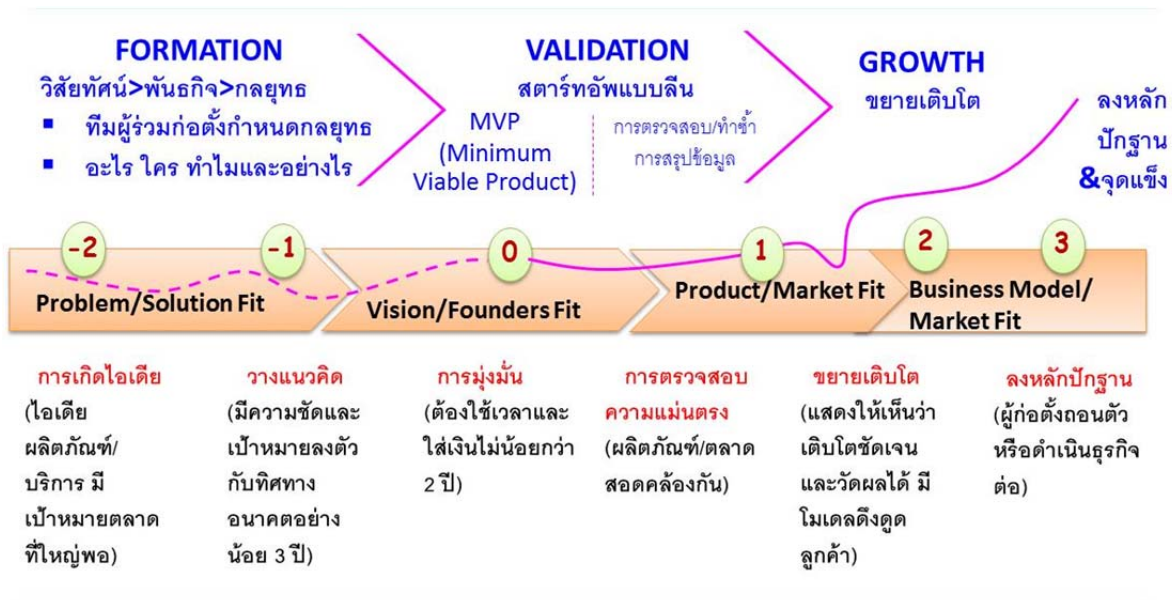
ดร.दनัย เทียนพุด : สงวนลิขสิทธิ์ 2559

- ปรับโมเดลธุรกิจให้เป็นการปฏิบัติและเน้นเป้าหมายด้วยอะไร ใคร ทำไมและอย่างไร
- ระยะที่ 2 การตรวจสอบความมั่นคง (Validation)

ในการเริ่มสตาร์ทอัพระยะ 0 ถึง 2 โดยที่

- ปรับ MVP (ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเพียงพอในการทดลอง/ผลิตภัณฑ์ขั้นพื้นฐาน)
- ผลิตภัณฑ์กับตลาดสอดคล้องกัน (Product/Market Fit)
- เน้นในลักษณะ Lean Startup
- การตรวจสอบซ้ำ

รูปที่ 3 ระยะของการพัฒนาสตาร์ทอัพ



\*www.startupcommons.org

### ระยะที่ 3 การเติบโต (Growth)

เป็นระยะที่ปรับการเติบโตไปสู่การขยายมากขึ้น

- โมเดลธุรกิจ/ตลาดสอดคล้องกัน (Business Model/Market Fit)

ปกติจะเติบโตในการขยายกิจการแบบ "10 x Strategies" (เติบโต 10 เท่า)

ทั้งหมดนี้เป็นพื้นฐานและความเข้าใจอันสำคัญในการทำให้สตาร์ทอัพสามารถ "ติดเครื่อง" หรือ "จัดตั้งธุรกิจได้สำเร็จ" หากทำได้ประเทศไทยคงมีสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จมากขึ้น