

นโยบายสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ: เปรียบเทียบประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย

Startup Funding Policy: A Comparative Study of Singapore, Malaysia, and Thailand

สมพงษ์ พรหมสะอาด¹

E-mail: psompong@tsu.ac.th

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เปรียบเทียบนโยบายการสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ ระหว่างประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ซึ่งต่างมีเป้าหมายการเป็นจุดหมายปลายทางของสตาร์ทอัพจากทั่วโลก แหล่งเงินทุนถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพซึ่งถือเป็นแนวทางที่ได้รับการยอมรับว่ามีประสิทธิภาพในการสร้างสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ โดยการใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ ผลการศึกษาพบว่าประเทศสิงคโปร์มีนโยบายด้านแหล่งเงินทุนที่ได้รับการยอมรับในระดับโลก โดยใช้ทั้งแนวทางการสนับสนุนแบบให้เปล่า การร่วมลงทุนกับภาคเอกชน และวางรากฐานความยั่งยืนผ่านกลยุทธ์การสร้างอุตสาหกรรมธุรกิจร่วมลงทุน นโยบายการสนับสนุนเงินทุนเป็นจุดแข็งของระบบนิเวศสตาร์ทอัพของประเทศมาเลเซียด้วยเช่นเดียวกัน โดยการสนับสนุนครอบคลุมทุกช่วงชีวิตของสตาร์ทอัพ สำหรับประเทศไทยนั้นภาครัฐให้ความสำคัญกับนโยบายในด้านนี้อย่างชัดเจนและมีจุดแข็งจากการที่องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่จำนวนมากจัดตั้งธุรกิจร่วมลงทุนเพื่อลงทุนในสตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตามควรต้องมีการปรับปรุงให้เกิดความมีเอกภาพในการสนับสนุนเงินทุน ตลอดจนเพิ่มการร่วมลงทุนกับภาคเอกชนเพื่อให้การสนับสนุนเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

คำสำคัญ: นโยบาย แหล่งเงินทุน ระบบนิเวศสตาร์ทอัพ

Abstract

This study compared the startup funding policy among Singapore, Malaysia, and Thailand. All countries desire to be a destination for startups around the globe. From startup ecosystem development perspective, funding is considered as the key component and the major contributor to startup success. By using a qualitative study method, the findings indicated that Singapore has globally recognized policy of startup funding. It provides financial assistance both in form of startup grant and co-investment. Singapore core strategy is to create venture capital industry. Funding policy is also a strong component in Malaysia's startup ecosystem. Its financial supports cover all the life cycle of startup. For Thailand, the government has a clear focus on the issue. The major strength of its startup ecosystem is an abundant of corporate venture capital (CVC) established by country's leading corporations. However, there is a need to improve the unity of funding schemes. Co-investment with private sector should also be implemented in order to provide more efficient funding for startup.

Keywords: policy, funding, startup ecosystem

ความเป็นมาของปัญหา

สตาร์ทอัพ (Startup) เป็นรูปแบบการประกอบธุรกิจชนิดใหม่ที่กำลังมีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจ สตาร์ทอัพมีความคล้ายคลึงกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and medium enterprise) อย่างไรก็ตามความแตกต่างที่สำคัญคือธุรกิจแบบสตาร์ทอัพนั้นได้รับการออกแบบตั้งแต่ต้นหรือตั้งแต่วันแรกที่ก่อตั้งขึ้นว่าวิธีการทำธุรกิจหรือตัวแบบธุรกิจ (Business model) จะสามารถทำให้กิจการขยายตัวได้อย่างรวดเร็วหรือสามารถเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scalable) ทั้งนี้เมื่อจะขยายกิจการสามารถทำซ้ำได้โดยเพิ่มต้นทุนอีกเพียงเล็กน้อย (Repeatable) ไม่ว่าจะการขยายกิจการดังกล่าวจะเกิดขึ้นในระดับข้ามเมือง ภูมิภาค หรือไปยังต่างประเทศก็ตาม สตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างพลิกโฉม (Disruption) ซึ่งมักหมายถึงสตาร์ทอัพใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเฉพาะเทคโนโลยีดิจิทัล รวมถึงการใช้โมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่นำมาซึ่งสินค้าหรือบริการที่ช่วยแก้ปัญหา อำนวยความสะดวก ลดต้นทุนในการทำธุรกรรมให้กับผู้บริโภคได้ดีกว่าผู้เล่นดั้งเดิมในอุตสาหกรรม จนทำให้สตาร์ทอัพก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดและในบางกรณีอาจทำให้ผู้เล่นดั้งเดิมไม่สามารถแข่งขันได้ มีบทบาทน้อยลงหรือกระทั่งบางรายอาจต้องถอยออกจากอุตสาหกรรมไป ตัวอย่างเช่น Airbnb กลายมาเป็นผู้นำด้านการให้บริการที่พัก โดยมีจำนวนห้องพักที่ให้บริการมากที่สุดในโลก Grab ให้บริการเรียกใช้บริการรถแท็กซี่ผ่านแอปพลิเคชันซึ่ง

¹ อาจารย์ประจำสาขาบริหารธุรกิจ (หลักสูตรการประกอบการและการจัดการ) คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยทักษิณ

เปลี่ยนนักศึกษาของอุตสาหกรรมบริการแท็กซี่สาธารณะไปโดยสิ้นเชิง Foodpanda เข้ามาเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมอาหาร Wongnai เข้ามาเปลี่ยนแปลงวิธีการที่ผู้คนใช้ค้นหาร้านอาหารหรือธุรกิจในห้องถิ่น เป็นต้น

ความสำคัญในระบบเศรษฐกิจของสตาร์ทอัพอยู่ที่การเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วและเป็นแหล่งจ้างงานขนาดใหญ่ ตัวอย่างเช่น ในสหรัฐอเมริการะหว่างปี ค.ศ. 2000 ถึง ค.ศ. 2010 ผลการศึกษาของมูลินี Kauffman บ่งชี้ว่าบริษัทสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีที่เติบโตอย่างรวดเร็วเป็นผู้สร้างตำแหน่งงานใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น (Fuerlinger, Fandl, & Funke, 2015) ส่วนในประเทศอินเดียการจ้างงานในอินเดียโดยบริษัทสตาร์ทอัพอยู่ที่ 2.64% ของตำแหน่งงานใหม่ทั้งหมดของปี ค.ศ. 2018 (Korreck, 2019) บทบาทของธุรกิจสตาร์ทอัพต่อระบบเศรษฐกิจยังรวมถึงการยกช่วยยกระดับความสามารถด้านนวัตกรรมของประเทศ จากการที่ธุรกิจสตาร์ทอัพมักจะอยู่บนพื้นฐานของเทคโนโลยีอันทันสมัย หรือการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ ทั้งนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมกระบวนการในการทำธุรกิจ นอกจากนี้ องค์การธุรกิจดั้งเดิมขนาดใหญ่ที่ทรงอิทธิพลในระบบเศรษฐกิจสามารถใช้สตาร์ทอัพเป็นแหล่งของการเข้าถึงนวัตกรรมที่รวดเร็วกว่าการพัฒนาขึ้นมาด้วยตนเอง ผ่านรูปแบบระบบนวัตกรรมแบบเปิด (Open innovation) โดยเฉพาะผ่านช่องทางการจัดตั้งธุรกิจร่วมลงทุน (Corporate venture capital-CVC) เพื่อลงทุนในสตาร์ทอัพ (Lee, Park, & Kang, 2018)

ด้วยเหตุผลดังที่กล่าวมาการส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพจึงเป็นนโยบายเศรษฐกิจที่หลายประเทศให้ความสำคัญ ไม่เพียงในประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งถือเป็นต้นกำเนิดของธุรกิจประเภทนี้เท่านั้น ประเทศเศรษฐกิจชั้นนำหรือประเทศในกลุ่มเศรษฐกิจเกิดใหม่ ล้วนต่างให้ความสำคัญกับการสร้างสตาร์ทอัพในฐานะนิกบรทางเศรษฐกิจทั้งสิ้น ตัวอย่างโครงการที่โดดเด่น ที่ได้รับการกล่าวถึงในระดับนานาชาติคือ Start-Up Chile ของประเทศชิลี ซึ่งเป็นโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพแบบเร่งสร้าง (Accelerator) ซึ่งเปิดรับสมัครสตาร์ทอัพจากทั่วโลกเข้าบ่มเพาะธุรกิจ ภายใต้วิชาประเภทพิเศษที่มีอายุ 1 ปี โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนในการเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงการรับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ การเข้าถึงแหล่งทุน จนทำให้ชิลีเป็นศูนย์กลางของธุรกิจสตาร์ทอัพที่โดดเด่นในลาตินอเมริกา หรือโครงการ Startup Estonia ของประเทศเอสโตเนีย ประเทศเล็กๆ ริมหะเลบอลติกที่มีประชากรเพียงประมาณ 1.3 ล้านคน ในขณะที่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้รัฐบาลไทยมาเลเซีย และสิงคโปร์ต่างให้ความสำคัญกับการพัฒนาสตาร์ทอัพโดยมีเป้าหมายใกล้เคียงกันคือการก้าวไปเป็นศูนย์กลางของสตาร์ทอัพในระดับภูมิภาค

แนวทางการพัฒนาธุรกิจสตาร์ทอัพที่ได้รับการยอมรับในสมัยใหม่คือพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ (Startup ecosystem) โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่าสตาร์ทอัพเป็นองค์กรที่มีความใหม่ มีขนาดเล็กจำเป็นต้องพึ่งพาทรัพยากรจากภายนอกเพื่อการดำรงอยู่และการเติบโต ในลักษณะเดียวกันกับระบบนิเวศทางธรรมชาติที่สิ่งมีชีวิตอาศัยอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีองค์ประกอบหลากหลาย มีการพึ่งพาซึ่งกันและกันในระดับสูง ระบบนิเวศสตาร์ทอัพจึงหมายถึงการมีองค์ประกอบที่เชื่อมโยงกันอย่างซับซ้อนและมีประสิทธิภาพ ส่งเสริมให้เกิดสิ่งใหม่ๆ ที่เหมาะสมต่อการพัฒนาสตาร์ทอัพ จุดเริ่มต้นของแนวคิดนี้มาจากย่านซิลิคอนวัลเลย์ ซึ่งถือเป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพอันดับหนึ่งของโลกมาอย่างยาวนาน โดยซิลิคอนวัลเลย์มีคุณลักษณะ (Characteristics) ที่เฉพาะหลายประการกล่าวคือ 1) มีมหาวิทยาลัยชั้นนำหลายแห่ง 2) มีวัฒนธรรมที่หลากหลายอันเกิดจากการผสมผสานกันของผู้ประกอบการที่เฉลียวฉลาดและมีประสบการณ์ นักลงทุน และนักวิชาการ 3) คุณภาพชีวิตที่ดี 4) เป็นศูนย์รวมของแรงงานทักษะสูงจากทุกมุมโลก 5) มุมมองในเรื่องความเสี่ยงและความล้มเหลวว่าเป็นเรื่องปกติ 6) มีระบบทรัพย์สินทางปัญญาที่เข้มแข็ง 6) ธุรกิจร่วมลงทุนมีจำนวนมาก เป็นต้น (Piscione, 2013) ในขณะที่ World Economic Forum อธิบายลักษณะของระบบนิเวศสตาร์ทอัพของซิลิคอนวัลเลย์ไว้ใกล้เคียงกัน โดยระบุว่าจะองค์ประกอบหลักประกอบไปด้วย มีตลาดรองรับสินค้าและบริการ (Accessible markets) แรงงานทักษะ (Human capital workforce) แหล่งเงินทุน (Funding) ระบบที่เอื้อ การให้คำปรึกษา (Mentors/Advisors/Support systems) โครงสร้างพื้นฐานและระเบียบข้อบังคับ (Regulatory framework/Infrastructure) การศึกษาและฝึกอบรม (Education and training) มหาวิทยาลัยชั้นนำ (Major university as catalysts) และปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Cultural support) (World Economic Forum, 2013)

จากแนวคิดระบบนิเวศ แหล่งเงินทุน (Funding) เป็นปัจจัยสำคัญของสตาร์ทอัพซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง อัตราความล้มเหลวสูงกว่าแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมจึงเป็นเงินทุนที่ต้องรับความเสี่ยงได้มาก ในขณะเดียวกัน สตาร์ทอัพในแต่ละช่วงของวงจรชีวิตต้องการเงินทุนที่มีขนาดแตกต่างกันออกไปโดยอาจแบ่งได้เป็น 3 ระยะใหญ่ๆ ช่วงแรกคือช่วงเริ่มต้น (Early stage) เป็นช่วงเริ่มก่อตั้งกิจการ ธุรกิจอาจจะมียอดกำไรและผลิตภัณฑ์ที่ออกสู่ตลาดแล้วหรือเป็นเพียงแนวคิดที่ต้องทดสอบกับตลาดหรือลูกค้าเป้าหมายก็ได้ มักอาศัยแหล่งเงินทุนจากผู้ก่อตั้ง ผู้ร่วมก่อตั้ง เพื่อนหรือญาติเป็นหลัก บางครั้งอาจได้รับเงินสนับสนุนจากนักลงทุนที่เรียกว่า Angel Investor ซึ่งมักเป็นผู้มีรายได้สูง มีความเชี่ยวชาญในการลงทุนในสตาร์ทอัพหรือเคยเป็นสตาร์ทอัพมาก่อน นักลงทุนกลุ่มนี้จะให้เงินทุนพร้อมกับขอถือหุ้นในกิจการบางส่วน นอกจากนี้ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture capital) บางรายอาจลงทุนในสตาร์ทอัพในระยะนี้ด้วยเช่นกัน ในระยะหลังสตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้นมีทางเลือกเพิ่มขึ้นในการระดมทุนผ่านเว็บไซต์จากนักลงทุนรายย่อยแบบ Crowdfunding ซึ่งเป็นการระดมทุนจากนักลงทุนจำนวนมากแต่ปริมาณเงินทุนต่อนักลงทุนแต่ละรายอยู่ในระดับต่ำ

หากผลิตภัณฑ์หรือบริการได้รับการตอบรับจากตลาดหรือที่เรียกว่าเกิด Product-market fit สตาร์ทอัพจะเข้าสู่ระยะเติบโต (Growth stage) ซึ่งต้องการเงินทุนจำนวนมากเพื่อขยายกิจการ ในระยะนี้นักลงทุนหลักคือธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture capital-VC) ซึ่งมักจะเป็นกองทุนที่จัดตั้งขึ้นด้วยการระดมเงินทุนจากนักลงทุนรายอื่นๆ อีกกลุ่มคือธุรกิจเงินร่วมลงทุนที่จัดตั้งขึ้นโดยบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate venture capital-CVC) ซึ่งได้รับเงินลงทุนตั้งต้นจากบริษัทแม่โดยตรง ทั้งนี้ธุรกิจเงินร่วมลงทุนแบบ CVC นอกจากจะให้เงินทุนแล้วยังเหมาะสำหรับสตาร์ทอัพที่ต้องการพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic partner) ธุรกิจเงินร่วมลงทุนมักจะลงทุนในสตาร์ทอัพครั้งละหลายบริษัทพร้อมๆ กัน (Portfolio) เพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ และมักจะลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีตัวเลขรายได้หรือ Traction ที่ชัดเจน ธุรกิจมีการเติบโต รอบการลงทุนที่เกี่ยวข้องจะอยู่ตั้งแต่ Series A เป็นต้นไป ในขั้นตอนนี้มีความเป็นไปได้ที่ Angel Investor ที่ลงทุนมาตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นจะมีการ Exit ด้วยการขายเงินลงทุนในส่วนของที่ถืออยู่ออกไป ส่วนในระยะที่สามคือช่วงการถอนตัว (Exit stage) เป็นช่วงที่อัตราการเติบโตของสตาร์ทอัพเริ่มคงตัว มักจะเข้าสู่การควบรวมกับธุรกิจอื่นหรือถูกซื้อโดยกิจการอื่น (Merger and Acquisition-M&A) หรืออาจมีการกระจายหุ้นสู่สาธารณชนครั้งแรก (Initial Public Offering-IPO) ซึ่งทั้งสองช่องทางคือโอกาสที่แหล่งเงินทุนประเภท VC จะถอนการลงทุน (Exit) พร้อมกับผลตอบแทนในรูปของส่วนต่างราคาหุ้น (Capital gain) ผู้ก่อตั้งอาจ Exit บางส่วนหรือทั้งหมด ซึ่งมักจะทำให้มีความมั่งคั่งมากขึ้นและมักจะกลับมาสร้างสตาร์ทอัพใหม่ๆ ที่กลายมาเป็นนักลงทุนและที่เลี้ยงให้กับบริษัทสตาร์ทอัพอื่นๆ ต่อไป

จากความสำคัญของแหล่งเงินทุนข้างต้น การพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพจึงต้องให้น้ำหนักต่อการพัฒนาในเรื่องดังกล่าวทั้งในมิติด้านความเพียงพอของเงินทุน ความสอดคล้องกับระยะการเติบโตของสตาร์ทอัพ รวมถึงความยั่งยืนของแหล่งเงินทุน ซึ่งการศึกษานโยบายแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพนั้นมีอยู่ค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะในเชิงการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างประเทศที่แข่งขันกันพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพเพื่อดึงดูดสตาร์ทอัพ บทความวิจัยนี้มุ่งเพิ่มเติมองค์ความรู้ในประเด็นดังกล่าว โดยอธิบายนโยบายการสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพโดยเปรียบเทียบระหว่างไทย มาเลเซีย และสิงคโปร์ ซึ่งตั้งอยู่ในภูมิภาคเดียวกันและต่างให้ความสำคัญกับการพัฒนาสตาร์ทอัพโดยมีเป้าหมายใกล้เคียงกันคือการก้าวไปเป็นศูนย์กลางของสตาร์ทอัพในระดับภูมิภาค โดยคาดหวังว่าจะฉายภาพให้เห็นจุดแข็งและจุดอ่อนของระบบนิเวศสตาร์ทอัพของประเทศไทยในด้านแหล่งเงินทุน ที่อาจเกิดประโยชน์ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เปรียบเทียบแหล่งเงินทุนและนโยบายแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทย มาเลเซีย และสิงคโปร์ ตั้งแต่อดีตจนถึง พ.ศ. 2562

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยอาศัยเครื่องมือผสมผสานทั้งการค้นคว้าเอกสารที่เกี่ยวข้องจากแหล่งต่างๆ และการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) ซึ่งจะได้มาจากการคัดเลือกแบบเจาะจง เพื่อให้ได้ผู้เชี่ยวชาญที่มีบทบาทในระบบนิเวศสตาร์ทอัพประกอบไปด้วยสตาร์ทอัพจำนวน 3 ราย (ไทย 2 ราย, สิงคโปร์ 1 ราย) องค์กรบ่มเพาะแบบเร่งสร้าง 2 ราย (สิงคโปร์ 1 ราย, มาเลเซีย 1 ราย) องค์กรบ่มเพาะธุรกิจ 1 ราย (ไทย 1 ราย) ธุรกิจเงินร่วมลงทุน 2 ราย (สิงคโปร์ 1 ราย, มาเลเซีย 1 ราย) ธุรกิจร่วมลงทุนขององค์กรขนาดใหญ่ 1 ราย (ไทย 1 ราย) หน่วยงานภาครัฐ 2 ราย (ไทย 2 ราย) รวมผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด 11 ราย โดยคุณสมบัติของผู้เชี่ยวชาญที่คัดเลือกมาจะต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ตรงในระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ซึ่งนอกเหนือจากสตาร์ทอัพที่เป็นผู้ประกอบการจริงแล้ว ผู้ให้ข้อมูลคนอื่นๆ จะอยู่ในตำแหน่งผู้จัดการ/หุ้นส่วนผู้จัดการ ส่วนเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐนั้นจะเป็นระดับหัวหน้าฝ่าย

การใช้เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลจากหลายแหล่งดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ทั้งจากการค้นคว้าเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก นอกจากจะช่วยให้ได้ข้อมูลที่หลากหลาย ยังจะเป็นการเปรียบเทียบข้อค้นพบของปรากฏการณ์ที่ทำการศึกษาจากแหล่งที่แตกต่างกัน (Triangulation) กล่าวคือเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือของผลการวิจัยโดยใช้การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data triangulation) เมื่อได้รับข้อมูลมาแล้วจะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยเนื้อหา เพื่อตีความและสร้างความหมายภายใต้หลักการวิเคราะห์ข้อมูลแบบอนุมาน (Deductive) โดยเป็นการนำข้อมูลทั้งปฐมภูมิและทุติยภูมิ มาวิเคราะห์เนื้อหาโดยใช้กรอบช่วงวงจรชีวิตของสตาร์ทอัพใน 3 ระยะ ได้แก่ ช่วงเริ่มต้น (Early stage) ระยะเติบโต (Growth stage) ช่วงการถอนตัว (Exit stage) เพื่อนำไปสู่ข้อสรุปแนวทางการสนับสนุนแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับระบบนิเวศและเกิดประโยชน์ต่อการส่งเสริมสตาร์ทอัพต่อไป

ผลการวิจัย

1. สิงคโปร์

รัฐบาลสิงคโปร์มีบทบาทนำในการพัฒนาสตาร์ทอัพของสิงคโปร์ โดยหน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบหลักคือ Enterprise Singapore (ESG) โครงการหลักในการส่งเสริมสตาร์ทอัพดำเนินการภายใต้ชื่อ Startup SG ในฐานะศูนย์รวมของการเข้าถึงมาตรการสนับสนุนต่างๆ ทั้งภายในประเทศและการเชื่อมโยงเข้ากับเครือข่ายระบบนิเวศสตาร์ทอัพระดับโลก มีโปรแกรมย่อย 6 โปรแกรม ประกอบไปด้วยโปรแกรมที่ 1 Startup SG Founder สำหรับผู้ประกอบการใหม่ชาวสิงคโปร์หรือผู้มีสถานะผู้พำนักอาศัยถาวร ไม่จำเป็นต้องมีการจดทะเบียนธุรกิจมาก่อน การสมัครเข้าร่วมจะต้องทำผ่านที่ปรึกษาที่ได้รับการรับรอง (Accredited Mentor Partner-AMP) ซึ่งสตาร์ทอัพที่ได้รับคัดเลือกจะได้รับเงินทุนสนับสนุนเป็นจำนวน S\$50,000 โดยผู้ประกอบการจะต้องลงทุนร่วมในจำนวน S\$ 10,000 ด้านโปรแกรมที่ 2 Startup SG Tech เป็นการสนับสนุนเงินทุนสำหรับการแปลงแนวคิดทางเทคโนโลยีไปสู่การใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ โดยแนวคิดที่ขอรับการสนับสนุนอาจอยู่ในรูปของการพิสูจน์แนวคิด (Proof-of-concept-POC) หรือการพิสูจน์มูลค่า (Proof-of-Value-POV) โดยจะได้รับการสนับสนุนเป็นเงิน \$250,000 และ \$500,000 ตามลำดับโดยที่สตาร์ทอัพต้องจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 10 สำหรับ POC และร้อยละ 20 สำหรับ POV

สำหรับโปรแกรมย่อยที่สาม Startup SG Equity เป็นการสนับสนุนเงินร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพในลักษณะของการร่วมลงทุน (Co-invest) โดยแผนการลงทุนของ Enterprise Singapore (ESG) ในชื่อ SEEDs Capital กับภาคเอกชนในสัดส่วน 7:3 สำหรับวงเงิน S\$250,000 สำหรับการเริ่มต้น และหลังจากนั้นจะใช้สัดส่วนร่วมทุน 1:1 สำหรับวงเงิน S\$2,000,000 โดยหากเป็นสตาร์ทอัพที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงหรือที่เรียกว่าสตาร์ทอัพกลุ่ม Deep Tech วงเงินสนับสนุนเป็นสัดส่วน 7:3 เช่นเดียวกันภายใต้วงเงินสูงขึ้นไปนั้นคือ S\$500,000 และสัดส่วนร่วมทุน 1:1 ตั้งแต่วงเงิน S\$500,000 ขึ้นไปโดยมีวงเงินสูงสุด S\$4,000,000 และหลังจากนั้นสัดส่วน 3:7 ในวงเงินที่สูงกว่านั้นโดยมีวงเงินสูงสุดที่ S\$8,000,000 โปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนในส่วนที่เป็นการก่อกำเนิดคือ Startup SG Loan เป็นการสนับสนุนเงินกู้รับประกันโดยรัฐบาล สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน การสร้างโรงงาน จัดซื้ออุปกรณ์ และสินเชื่อเพื่อการค้า สำหรับอีกสองโปรแกรมที่เหลือไม่เชื่อมโยงกับเรื่องแหล่งเงินทุนมากนักได้แก่ Startup SG Talent ว่าด้วยการดึงดูดผู้ประกอบการศักยภาพสูงมาตั้งกิจการภายในประเทศและดึงดูดแรงงานทักษะสูงจากทั่วโลกเพื่อทำงานในตำแหน่งงานในบริษัทสตาร์ทอัพ (Enterprise Singapore, n.d.; Startup SG Equity, n.d.)

จากโปรแกรมย่อยภายใต้ Startup SG จะเห็นได้ว่าการสนับสนุนภายใต้ Startup SG Founder และ Startup SG Tech เป็นการสนับสนุนแบบเงินให้เปล่า (Grant) ในขณะที่ Startup SG Equity อยู่ในลักษณะของการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน โดยหน่วยงานของรัฐคือ SEEDS Capital และ SGInnovate โดยวัตถุประสงค์หลักคือการกระตุ้นให้นักลงทุนภาคเอกชนลงทุนในนวัตกรรมใหม่ๆ โดยใช้วิธีการร่วมลงทุน (Co-invest) กับนักลงทุนที่มีคุณสมบัติ หรือลงทุนในธุรกิจเงินร่วมลงทุนที่จะไปลงทุนในสตาร์ทอัพอีกต่อหนึ่ง (Fund-of-funds approach) (Startup SG Equity, n.d.) โดยจากข้อมูลเมื่อวันที่ 4 เมษายน พ.ศ. 2562 จำนวนนักลงทุนภาคเอกชนที่เป็นพันธมิตรในโครงการมีทั้งหมด 50 แห่ง โดยระยะเวลาของการลงทุนครอบคลุมช่วงวงจรชีวิตของสตาร์ทอัพตั้งแต่ระยะเริ่มต้นหรือ Seed stage ไปจนถึง Series A, B, C ซึ่งเป็นช่วงของการขยายกิจการ (Startup SG, n.d.)

นอกเหนือจากการสนับสนุนภายใต้ Startup SG กองทุน The Early Stage Venture Fund (ESVF) เป็นอีกหนึ่งแหล่งเงินทุนสำคัญให้กับสตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้น โดยเป็นกองทุนที่จับคู่กับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture capital) ที่ได้รับแต่งตั้งเพื่อลงทุนในสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี ESVF อยู่ภายใต้การบริหารของ National Research Foundation (NRF) ซึ่งจะลงเงินจำนวน 10 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ในลักษณะของการจับคู่ (Matching basis) เพื่อสนับสนุนธุรกิจเงินร่วมลงทุนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ภายใน 5 ปีธุรกิจเงินร่วมลงทุนสามารถซื้อหุ้นในส่วนที่ NRF ถืออยู่ได้ นอกจากธุรกิจเงินร่วมลงทุนแล้ว NRF ดำเนินการในลักษณะเดียวกันกับองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศ (Large local enterprises-LLEs) ด้วยการลงทุนเงินทุน 10 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ต่อกองทุนในรูปแบบของ Matching basis กับ LLEs ที่ได้รับการคัดเลือก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ LLEs หันมาทำธุรกิจเงินร่วมลงทุนเพื่อยกระดับขีดความสามารถทางนวัตกรรมให้กับองค์กร ทั้งจะช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถขยายตัวแบบก้าวกระโดดได้จากการเข้าถึงทรัพยากรต่างๆ ของ LLEs (National Research Foundation, n.d.)

จุดเด่นทางด้านแหล่งเงินทุนของสิงคโปร์อีกด้านคือตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX) ได้สร้างช่องทางการจดทะเบียนสำหรับบริษัทที่เติบโตอย่างรวดเร็ว นั่นคือตลาด Catalist ซึ่งช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถระดมทุนสู่สาธารณชนครั้งแรก (Initial Public Offering-IPO) ได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น เนื่องจากเงื่อนไขสำคัญของการเข้าจดทะเบียนคือสตาร์ทอัพจะต้องผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากตัวกลางหรือ Sponsor ที่ได้รับการแต่งตั้งจากทางการ โดยไม่ต้องผ่านการพิจารณาในแบบเดียวกับบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักซึ่งมีระเบียบและขั้นตอนที่ยู้งยากกว่ามาก และที่สำคัญคือไม่มีข้อจำกัดด้านกำไรขั้นต่ำหรือมูลค่ากิจการขั้นต่ำ (วัดจาก Market

capitalization) ดังนั้น Catalist จึงเป็นกลไกที่สำคัญในการ Exit ของสตาร์ทอัพและช่วยให้นักลงทุนและธุรกิจร่วมลงทุนสามารถขายเงินลงทุนเพื่อทำกำไรได้

2. ไทย

ผู้เชี่ยวชาญชี้ให้เห็นว่าภาคเอกชนเป็นผู้ริเริ่มหลักของการพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพในประเทศไทย สัญญาณที่เห็นชัดเจนคือองค์กรภาคเอกชนของไทยโดยองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ริเริ่มธุรกิจเงินร่วมลงทุน ตั้งแต่ พ.ศ. 2555 อันเป็นช่วงเวลาก่อนที่แนวคิดเรื่องสตาร์ทอัพจะแพร่หลายในสังคมไทย รวมถึงสังคมโดยรวมยังไม่ตื่นตัวต่อกระแสการเปลี่ยนผ่านเข้าสู่ดิจิทัล (Digital transformation) หรือการเปลี่ยนแปลงแบบพลิกโฉม (Disruption) มากนัก การก่อตั้ง CVC ของภาคเอกชนไทยนอกจากจะมีจำนวนมากและอยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย นอกจากอุตสาหกรรมการเงิน อุตสาหกรรมสื่อสารและโทรคมนาคมซึ่งถือเป็นผู้บุกเบิกแล้ว ยังประกอบไปด้วยอุตสาหกรรมพลังงาน อสังหาริมทรัพย์ เกษตรกรรม การขนส่ง เป็นต้น ตัวอย่างของ CVC ในประเทศไทยได้แก่ Invent ก่อตั้งโดยบริษัท อินทัช โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (ก่อตั้ง พ.ศ. 2555) Krungsri Finnovate ในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา (ก่อตั้ง พ.ศ. 2559) AddVentures ภายใต้บริษัท เอสซีจี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

อย่างไรก็ตามมีการตั้งข้อสังเกตว่า CVC ให้น้ำหนักกับการลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีรายได้หรือผ่านการยอมรับจากตลาดมาแล้ว ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายจึงเป็นสตาร์ทอัพที่เข้าสู่ระยะเติบโตหรืออยู่ในช่วงของการระดมทุนตั้งแต่ Series A ขึ้นไป จากตัวเลขกองทุนของ CVC ทั้งหมดจากการประมาณการใน พ.ศ. 2560 มีอยู่ถึง 28,000 ล้านบาท เมื่อประกอบกับแหล่งเงินทุนจากธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture capital) แล้ว กล่าวได้ว่าแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในระดับ Series A ขึ้นไปค่อนข้างเพียงพอ ดังนั้นสำหรับประเทศไทย จากผลการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่รัฐพบว่าปัญหาของแหล่งเงินทุนไม่เพียงพอจะเกิดขึ้นกับสตาร์ทอัพในช่วงเริ่มต้นหรือ Seed round ทั้งนี้จากเสียงสะท้อนของสตาร์ทอัพบางรายระบุว่านอกจาก VC แล้ว นักลงทุนบุคคลหรือ Angel investor ในไทยมีแนวโน้มจะลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีประวัติการทำธุรกิจหรือมีรายได้มาในระดับหนึ่งเช่นเดียวกัน

ปัญหาข้างต้นเป็นที่มาให้เห็นนโยบายสนับสนุนแหล่งเงินทุนสตาร์ทอัพโดยภาครัฐได้มุ่งเน้นไปที่สตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้น มาตรการที่ออกมาได้แก่การจัดตั้งกองทุนพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อสนับสนุนด้านการเงินและเป็นผู้ลงทุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นเมื่อมีความพร้อมที่จะจัดตั้งเป็นบริษัท สำหรับนโยบายภาครัฐที่มีความชัดเจนประกอบไปด้วย โครงการ NIA Venture ซึ่งจะเป็นการสนับสนุนแบบให้เปล่า (Grants) กับสตาร์ทอัพในวงเงินไม่เกินโครงการละ 1.5 ล้านบาทและมีมูลค่าไม่มากกว่าร้อยละ 75 ของโครงการที่ขอรับการสนับสนุน โครงการ TED fund ภายใต้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม สนับสนุนเงินสมทบให้เปล่าแบบบางส่วน (Matching Grant) ในสัดส่วน 90% ของเงินลงทุนในโครงการ โดยมีกลุ่มเป้าหมายครอบคลุมทั้ง กลุ่มนักศึกษาและผู้ที่จะจบการศึกษามาแล้วไม่เกิน 7 ปี หรือเป็นบุคลากรในสถาบันวิจัยหรือสถาบันการศึกษา เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางหรือย่อม หรือสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ NIA และ TED fund ยังร่วมกันทำโครงการกองทุนยุวสตาร์ทอัพ (YSF) เน้นกลุ่มนิสิตนักศึกษา และบัณฑิตจบใหม่ โดยร่วมกับศูนย์บ่มเพาะภายใต้โครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (Certified Incubator) โดยให้ทุนรายละ 100,000 บาท นอกจากนี้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สนับสนุนเงินทุนในวงเงิน 800,000 บาทภายใต้โครงการ Startup Voucher เพื่อให้สตาร์ทอัพนำไปขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ โดยผู้สมัครต้องแสดงให้เห็นว่ามีแผนการตลาดที่สามารถสร้างรายได้ขั้นต่ำ 1 ล้านบาทภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ รวมถึงสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลที่ริเริ่มโครงการ Digital startup fund เน้นสตาร์ทอัพบนพื้นฐานของดิจิทัลโดยเฉพาะ ภายใต้วงเงิน 50,000-5,000,000 บาท (National Innovation Agency, 2562; TED Fund, n.d.)

นอกเหนือจากการเข้าไปมีบทบาทโดยตรง การสนับสนุนเงินทุนทางอ้อมของภาครัฐดำเนินการโดยกำหนดมาตรการจูงใจให้นักลงทุนบุคคลหรือ Angel investor หันมาร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพมากขึ้น โดยมีแนวทางให้ผู้มีเงินได้ที่จ่ายเป็นเงินลงทุนในหุ้นเพื่อจัดตั้งหรือหุ้นเพิ่มทุนของสตาร์ทอัพ สามารถนำเงินลงทุนดังกล่าวมาหักลดหย่อนในการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่รวมกันไม่เกิน 100,000 บาทโดยต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่า 2 ปี นอกจากนี้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้เปิดกระดานหลักทรัพย์สำหรับระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพในชื่อ Live Platform ซึ่งใช้รูปแบบการระดมทุนแบบ Equity crowdfunding การซื้อขายเป็นแบบเจรจาต่อรอง (Over-the-counter) โดยกิจการที่สามารถระดมทุน เป็นบริษัทจำกัด ไม่กำหนดทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ และไม่กำหนดกำไรสุทธิขั้นต่ำ

3. มาเลเซีย

ภาครัฐของมาเลเซียมีบทบาทสำคัญในการเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพเช่นเดียวกับสิงคโปร์ ทั้งในรูปของการให้เปล่า (Grant) การลงทุนด้วยตนเอง และการร่วมลงทุนกับภาคเอกชน จากวิสัยทัศน์การเป็นศูนย์กลางของธุรกิจเทคโนโลยีที่เริ่มต้นมาอย่างยาวนานทำให้ยุคเริ่มต้นของนโยบายสนับสนุนแหล่งเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพของมาเลเซียสามารถย้อนกลับไปได้ถึง ค.ศ. 2003 เมื่อกระทรวงการคลังจัดตั้งกองทุนชื่อ Cradle สำหรับสตาร์ทอัพในช่วงเริ่มต้นหรือ Early-stage ซึ่ง Cradle นี้เองที่เป็นเคยเป็นแหล่งเงินทุนให้กับ GRAB สตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์น (สตาร์ทอัพที่ยังไม่จดทะเบียนในตลาดหุ้นและมีมูลค่าเกินหนึ่งพันล้านเหรียญสหรัฐ) รายแรกๆ ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทั้งนี้กองทุนมีหลายโปรแกรมย่อยเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของสตาร์ทอัพ โปรแกรมในระดับ

เริ่มต้นที่สุดคือ CIP Catalyst ซึ่งสนับสนุนเงินทุนสูงสุดไม่เกิน 150,000 บาท ริงกิตมาเลเซีย เน้นการแปลงแนวคิดไปสู่ผลิตภัณฑ์/บริการเชิงพาณิชย์ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype development) การจัดทำแผนธุรกิจ (Business plan development) การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด (Purchase of market feasibility research) การขึ้นทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา (Search and registration of intellectual property)

หากเป็นสตาร์ทอัพที่กำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ใช้งานได้จริง (Pre-seed stage) สามารถรับการสนับสนุนภายใต้โปรแกรม CIP 300 ภายใต้วงเงินสูงสุด 300,000 บาท ริงกิตมาเลเซีย ประเภทของธุรกิจที่สนับสนุนค่อนข้างกว้าง โปรแกรมที่เหมาะสมกับสตาร์ทอัพในระดับถัดมาคือ Direct Equity 800 (DEQ800) ซึ่งจุดที่แตกต่างจาก CIP 300 คือจะอยู่ในลักษณะของการร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพและมุ่งเป้าสตาร์ทอัพเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมที่เป็นภาคเศรษฐกิจหลักของประเทศ (National Key Economic Areas-NKEA) กิจกรรมที่จะได้รับการพิจารณาพิเศษคือรายที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาหรือมีผลิตภัณฑ์ต้นแบบ โดยวงเงินสูงสุดคือ 800,000 บาท ริงกิตมาเลเซีย

จากผลการสัมภาษณ์ในระยะหลังมาเลเซียให้น้ำหนักกับการสนับสนุนในรูปของการร่วมลงทุนมากขึ้น โดยใน ค.ศ. 2015 Cradle ริเริ่ม Cradle Seed Ventures Fund (CSVF1) เป็นธุรกิจร่วมลงทุนเต็มรูปแบบ กลุ่มเป้าหมายหลักคือกิจการที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจหลักของประเทศ (NKEA) แม้ CSVF1 จะนิยามขอบเขตของสตาร์ทอัพที่จะลงทุนว่าเป็น Early-stage แต่ในคำอธิบายเหมือนจะครอบคลุมทั้ง Pre-series A, Series A, และช่วงเติบโตด้วย นอกจากนี้ Cradle ยังให้ความสำคัญกับการเป็นตัวกลางนำนักลงทุนภาคเอกชนมาจับคู่กับสตาร์ทอัพภายใต้โครงการชื่อ Idea to invest (I2I) ซึ่งเป็นกิจกรรมเปิดโอกาสให้นักลงทุนส่วนบุคคลได้พบกับชุมชนของผู้ประกอบการ หัวใจสำคัญอยู่ที่กิจกรรมเชิงปฏิบัติการของผู้ประกอบการในการพัฒนาแนวคิดไปสู่ผลิตภัณฑ์ โครงการที่โดดเด่นอาจได้รับการสนับสนุนจาก Cradle Catalyst fund และนักลงทุน รวมถึงการเน้นกิจกรรมการสร้างเครือข่ายและอบรมเชิงปฏิบัติการจากนักลงทุนผู้มีประสบการณ์ให้กับนักลงทุนกลุ่ม Angel investor มือใหม่ เป็นการเสริมความรู้ให้พร้อมกับการลงทุนในสตาร์ทอัพ นอกจากนี้เช่นเดียวกับสิงคโปร์ ตลาดหลักทรัพย์สินมาเลเซียได้มีกระดานเฉพาะสำหรับการระดมทุนของบริษัทสตาร์ทอัพในชื่อ ACE Market สตาร์ทอัพจึงมีทางเลือกมากขึ้นในช่วงของการ Exit (Cradle, n.d.)

ทั้งในประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ องค์กรบ่มเพาะแบบเร่งสร้าง (Accelerator) ที่อยู่ในรูปการคัดเลือกสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจเป็นอีกช่องทางของการจัดหาเงินทุนของสตาร์ทอัพ ทีมที่ได้รับคัดเลือกมักจะได้รับเงินสนับสนุนแบบให้เปล่าหรือบางครั้งต้องแลกกับการจัดสรรหุ้นบางส่วนให้กับทางองค์กรบ่มเพาะแบบเร่งสร้าง ตัวอย่างเช่น Digital Ventures Accelerator ซึ่งเป็นองค์กรบ่มเพาะภายใต้การบริหารของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) กลุ่มเป้าหมายที่รับเข้าบ่มเพาะเป็นสตาร์ทอัพกลุ่มการเงิน (Fin Tech) เป็นหลัก สตาร์ทอัพที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการจะสามารถใช้ประโยชน์จากการเข้าถึงฐานลูกค้าและหน่วยธุรกิจต่างๆ ของธนาคารไทยพาณิชย์ ผู้ที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมสุดท้าย 10 ทีมจะได้รับเงินทุนให้เปล่าจำนวน 300,000 บาท และสามารถเลือกได้ว่าเมื่อสิ้นสุดโครงการจะรับเงินลงทุนเพิ่มเติมหรือไม่แลกกับการมอบหุ้นบางส่วน ทั้งนี้ธุรกิจที่จะเข้าร่วมโครงการจะต้องมีผลิตภัณฑ์แล้วหรืออย่างน้อยต้องมีผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ส่วน Startupbootcamp Fintech Singapore จากข้อมูลการสัมภาษณ์พบว่า เป็นโครงการบ่มเพาะแบบเร่งสร้างสตาร์ทอัพที่นำเสนอนวัตกรรมทางการเงิน เป็นโปรแกรมระยะสั้น 3 เดือนที่มาพร้อมกับการสนับสนุนเงินทุน ที่ปรึกษา พื้นที่สำนักงาน และการเข้าถึงเครือข่ายนักลงทุนทั่วโลก ผู้ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการจะได้รับเงิน 25,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ โดยต้องมอบหุ้นเป็นจำนวน 6%

โดยสรุปลักษณะเชิงเปรียบเทียบของแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในสามประเทศในแต่ละมิติเป็นดังตาราง 1

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบลักษณะของแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ

มิติที่เปรียบเทียบ	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ไทย
ปริมาณเงินทุนและแหล่งเงินทุนในภาพรวม	สูง	ปานกลาง-สูง	ต่ำสำหรับสตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้น แต่สูงสำหรับ Series A ขึ้นไป
ความเป็นเอกภาพของการสนับสนุนโดยภาครัฐ	มีเจ้าภาพค่อนข้างชัดเจน	มีเจ้าภาพค่อนข้างชัดเจน	แหล่งทุนกระจัดกระจายในหลายหน่วยงาน
เงินให้เปล่าโดยภาครัฐ	มี	มี	มี
การร่วมลงทุนโดยภาครัฐ	มี โดยเน้นร่วมลงทุนกับองค์กรที่สาม	มี โดยมีแนวโน้มร่วมลงทุนกับองค์กรที่สาม	มี อยู่ในระยะเริ่มต้นและนโยบายไม่ชัดเจน
ครอบคลุมทุกระยะสตาร์ทอัพ	ครอบคลุม	ครอบคลุม	ครอบคลุม
แหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพประเภท Deep Tech	มี ภายใต้ SGInnovate	มีแต่ไม่ชัดเจน เช่น ผ่าน Global tech fund	มีแต่ไม่ชัดเจน เช่น ผ่าน InnoSpace Thailand
ธุรกิจร่วมลงทุนโดยบริษัทขนาดใหญ่	ไม่ใช่แหล่งเงินทุนหลัก	ไม่ใช่แหล่งเงินทุนหลัก	เป็นแหล่งเงินทุนหลัก

อภิปรายผล

ในรายงานของ Startup Genome 2020 จัดให้สิงคโปร์อยู่ใน 10 อันดับแรกของระบบนิเวศสตาร์ทอัพทั่วโลกที่มีนโยบายยอดเยี่ยมในด้านแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพ โดยมีตัวเลขแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในระยะ Early stage จำนวน 1.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ ค่ามัธยฐานของการระดมเงินทุนในระยะ Seed round อยู่ที่ 661,000 เหรียญสหรัฐ ระยะ Series A อยู่ที่ 3.6 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยระบุว่าจุดเด่นของสิงคโปร์คือการสนับสนุนของรัฐบาลภายใต้โครงการ Startup SG สำหรับนครกัวลาลัมเปอร์มาเลเซีย มีแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในระยะ Early stage จำนวน 99 ล้านเหรียญสหรัฐ ค่ามัธยฐานของการระดมเงินทุนในระยะ Seed round อยู่ที่ 187,400 เหรียญสหรัฐ ระยะ Series A อยู่ที่ 2 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยได้ระบุเช่นเดียวกันกับสิงคโปร์ว่านโยบายการสนับสนุนเงินทุนโดยรัฐบาลเป็นจุดแข็ง เช่น ภายใต้โปรแกรม Cradle Investment Programme 300 (CIP300) และ DEQ800 สำหรับประเทศไทยนั้นไม่ปรากฏในรายงาน (Startup Genome, 2020)

สอดคล้องกับรายงานของ Startup Genome ผลการศึกษาในการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่าประเทศสิงคโปร์มีความพร้อมด้านแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในระดับโลก ซึ่งไม่ใช่เพียงแค่มoney of เงินทุนหรือนโยบายของรัฐบาลที่มีความชัดเจน เป็นเอกภาพเท่านั้น จุดสำคัญยังอยู่ที่กลยุทธ์ในการพัฒนาแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ กล่าวคือเน้นการสร้างอุตสาหกรรมธุรกิจร่วมลงทุนขึ้นมา โดยแนวทางการดำเนินการประกอบไปด้วย 1) เร่งสร้าง ย่นเวลาในการผลิตสตาร์ทอัพด้วยเงินทุนให้เปล่าของรัฐบาล และ 2) สตาร์ทอัพที่จะได้รับเงินทุนในรอบถัดไปจะต้องผ่านการกลั่นกรองจากนักลงทุนบุคคลที่สาม (Third-party investor) เห็นได้ชัดเจนจากโปรแกรมย่อย Startup SG Tech เป็นการให้เปล่าบนพื้นฐานของการแข่งขัน (Competitive Grant) ขณะเดียวกันโปรแกรมยังวางเงื่อนไขให้สตาร์ทอัพต้องจ่ายเงินสมทบเพื่อรักษาวิสัยในการใช้เงิน ขณะที่ Startup SG Equity อยู่บนพื้นฐานของแนวทางที่ 2 เน้นการดึงนักลงทุนภาคเอกชนเข้ามาร่วมรับความเสี่ยงในการลงทุนกับภาครัฐ ซึ่งแนวทางของสิงคโปร์นั้นพบว่ามีความคล้ายคลึงกับโครงการ Yozma ของอิสราเอล ประเทศที่ได้ชื่อว่าเป็นชาติแห่งสตาร์ทอัพ (Startup Nation) (Avnimelech, 2009; OECD, 2010) จุดเด่นอีกประการหนึ่งของนโยบายแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพในสิงคโปร์คือมีนโยบายสนับสนุนเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพกลุ่มที่อยู่บนพื้นฐานของเทคโนโลยีขั้นสูง (Deep tech) โดยเฉพาะ ภายใต้โครงการ SGInnovate ในขณะที่สองประเทศที่เหลือแม้จะมีช่องทางในการเข้าถึงเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพกลุ่มนี้ แต่ความชัดเจนในเชิงนโยบายมีน้อยกว่า

สำหรับประเทศมาเลเซียแหล่งเงินทุนจากรัฐบาลมีบทบาทสำคัญและครอบคลุมในทุกช่วงวงจรชีวิตของสตาร์ทอัพ และแนวโน้มที่เห็นได้ชัดเจนคือในระยะหลังซึ่งธุรกิจร่วมลงทุนของภาคเอกชนมีจำนวนมากขึ้น รัฐบาลมีนโยบายลดการสนับสนุนแบบให้เปล่าและให้สตาร์ทอัพพึ่งพาการลงทุนจากภาคเอกชนมากขึ้น สำหรับประเทศไทยนั้นด้วยเนื่องจากภาครัฐเล็งเห็นว่าแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพระยะเริ่มต้นมีปริมาณไม่เพียงพอจึงเข้ามาอุดหนุนว่างดังกล่าว อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าลักษณะของการสนับสนุนค่อนข้างกระจัดกระจายอยู่หลายหน่วยงาน ดังนั้นจึงอาจมีความเป็นไปได้ที่สตาร์ทอัพรายเดิมๆ ที่มีความโดดเด่น อาจเข้ารับการสนับสนุนจากหลายช่องทางภายใต้หน่วยงานที่ต่างกัน นอกจากนี้ในประเทศไทยแหล่งเงินทุนที่มาจากองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในรูปแบบของ CVC มีอยู่จำนวนมากกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค แหล่งเงินทุนโดยภาคเอกชนไทยจึงถือว่าเป็นจุดแข็งที่สำคัญ อย่างไรก็ตามไม่ปรากฏอย่างเด่นชัดว่ามีนโยบายภาครัฐเข้าไปสนับสนุนหรือสร้างกลไกที่ทำให้เกิดการใช้ประโยชน์จากเงินทุนในส่วนดังกล่าวภายใต้การได้ประโยชน์ของทุกฝ่ายหรือไม่อย่างไร ในขณะเดียวกันกองทุนพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นซึ่งก่อนหน้านี้เคยเป็นเหมือนนโยบายเรื่องด้านการสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพกลับไม่มีความคืบหน้าเท่าที่ควร

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยนี้เปรียบเทียบนโยบายสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพ ระหว่างไทย มาเลเซียและสิงคโปร์ ซึ่งแข่งขันกันเป็นศูนย์กลางสตาร์ทอัพ ในภาพรวมพบว่านโยบายด้านแหล่งเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพทั้งในสิงคโปร์และมาเลเซีย ถือเป็นจุดแข็งของระบบนิเวศสตาร์ทอัพของทั้งสองประเทศ เนื่องจากมีนโยบายการสนับสนุนที่ชัดเจนและครอบคลุมระยะวงจรชีวิตของสตาร์ทอัพ สอดคล้องกับรายงานของ Startup Genome ที่ยกให้ทั้งสองประเทศเป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพชั้นนำและมีองค์ประกอบด้านแหล่งเงินทุนเป็นจุดขาย สำหรับประเทศไทยมีจุดแข็งตรงที่ภาคเอกชนมีความพร้อมในการเป็นแหล่งเงินทุนในรูปแบบของ CVC

ข้อเสนอแนะ

ในวาระที่ประเทศไทยให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ในองค์ประกอบของระบบนิเวศด้านแหล่งเงินทุนนั้น แนวทางของประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นประโยชน์และควรนำมาประยุกต์ใช้คือการพัฒนาอุตสาหกรรมธุรกิจร่วมลงทุนเพื่อสร้างความยั่งยืนในระยะยาว กล่าวคือภาครัฐควรลดบทบาทการเข้าลงทุนหรือให้เงินสนับสนุนโดยตนเอง แต่ควรเน้นการพัฒนาภาคที่มุ่งใจให้ภาคเอกชนเข้ามาเป็นผู้ลงทุนหลัก รวมถึงเน้นการร่วมลงทุนในสตาร์ทอัพโดยร่วมกับภาคเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญ กล่าวคือในส่วนที่

ภาครัฐยังคงจำเป็นต้องสนับสนุนด้วยตนเองอยู่ ควรทำในรูปของการร่วมลงทุนโดยมีภาคเอกชนมาร่วมลงทุนในฐานะองค์กรที่ 3 เพื่อช่วยกันกรอง หรือมีองค์กรบ่มเพาะธุรกิจเป็นผู้รับรอง อย่างไรก็ตามงานวิจัยนี้มิได้ศึกษาลงลึกในเชิงของกระบวนการ ดังนั้นการศึกษาวิจัยในเชิงลึกในประเด็นข้างต้น โดยเฉพาะปัจจัยที่ส่งผลต่อการกำหนดนโยบายไม่ว่าจะเป็น เงื่อนไขและบรรยากาศทางการเมือง โครงสร้างหน่วยงานภาครัฐ กฎหมาย วัฒนธรรมองค์กร เป็นต้น จะเป็นหัวข้อวิจัยที่น่าสนใจและได้แนวทางที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปปรับใช้งานได้จริงมากขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

บทความวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ฝ่ายนโยบายชาติและความสัมพันธ์ข้ามชาติ

เอกสารอ้างอิง

- Avnimelech, G. (2009). **VC policy: Yozma program 15-years perspective**. Available at SSRN 2758195. Cradle (n.d.). <<https://www.cradle.com.my/wp-content/uploads/2019/11/bookcradle.pdf>> (Retrieved December 30, 2020).
- Enterprise Singapore (n.d.). **Supporting Your Startup Journey**. <<https://www.enterprisesg.gov.sg/industries/hub/startup/supporting-your-startup-journey>> (Retrieved December 30, 2020).
- Fuerlinger, G., Fandl, U., & Funke, T. (2015). The role of the state in the entrepreneurship ecosystem: insights from Germany. **Triple Helix**, 2(1), 1-26.
- Gonder, T. (2012). An Early Assessment of Start-Up Chile (Innovations Case Commentary: Start-Up Chile). **Innovations: Technology, Governance, Globalization**, 7(2), 29-32.
- Korreck, S. (2019). The Indian Startup Ecosystem: Drivers, Challenges and Pillars of Support. Observer Research Foundation Occasional Paper No, 210.
- Lee, S. U., Park, G., & Kang, J. (2018). The double-edged effects of the corporate venture capital unit's structural autonomy on corporate investors' explorative and exploitative innovation. **Journal of Business Research**, 88, 141-149.
- National Innovation Agency (2562). **ข้อมูลโครงการ**. <<https://open.nia.or.th/ข้อมูลโครงการ>> (Retrieved December, 30, 2020).
- National Research Fund (n.d.). **Early-Stage Venture Fund**. <<https://www.nrf.gov.sg/funding-grants/early-stage-venture-fund>> (Retrieved December, 30, 2020).
- OECD (2010), SMEs, Entrepreneurship and Innovation, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <<https://doi.org/10.1787/9789264080355-en>>.
- Piscione, D.P. (2013). **Secrets of Silicon Valley: What Everyone Else Can Learn from the Innovation Capital of the World**. New York. Macmillan.
- Startup Genome (2020). The Global Startup Ecosystem Report 2020. <https://startupgenome.com/reports/gser2020> (Retrieved December 28, 2020).
- Startup SG (n.d.). **Partners**. <<https://www.startupsg.gov.sg/programmes/4895/startup-sg-equity/partners>> (Retrieved December 28, 2020).
- Startup SG (n.d.). **Startup SG Equity**. <<https://www.startupsg.gov.sg/programmes/4895/startup-sg-equity>> (Retrieved December, 28, 2020).
- TED Fund (n.d.). **Youth Startup Fund**. <<http://www.tedfund.most.go.th/index.php/youth-startup>> (Retrieved December, 28, 2020).
- World Economic Forum (2013). **Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics**. <http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf> (Retrieved December 28, 2016).