



ปีที่ 27 ฉบับที่ 11 | พฤศจิกายน 2559 | www.boi.go.th

ส่งเสริมการลงทุน
INVESTMENT PROMOTION JOURNAL





ปวงข้าพระพุทธเจ้า

ขอเนืองน้อมเกล้าฯ น้อมกระหม่อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณหาที่สุดมิได้

ข้าพระพุทธเจ้า ข้าราชการและเจ้าหน้าที่

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน



สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน





สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
OFFICE OF THE BOARD OF INVESTMENT

วารสาร

ส่งเสริมการลงทุน

INVESTMENT PROMOTION JOURNAL

ปีที่ 27 ฉบับที่ 11 | พฤศจิกายน 2559 | www.boi.go.th

เจ้าของ

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

คณะที่ปรึกษา

นางศิริกัญญา สุจินัย	เลขาธิการฯ
นางสาวอรรณพรัตน์ พัฒนพันธ์ชัย	รองเลขาธิการฯ
	และที่ปรึกษาประจำกองบรรณาธิการ
นางสาวดวงใจ อัครจินตจิตร์	รองเลขาธิการฯ
นายโชคดี แก้วแสง	รองเลขาธิการฯ

กองบรรณาธิการ

นางสาวกาญจนา นพพันธ์	บรรณาธิการบริหาร
นางสาวช่อแก้ว ประสงค์สม	หัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวนิมาเรียม เบญจวิเศษ	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางบุษมากร วงษ์เกษม	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวสุนันทา อัคระกิจ	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ

คณะทำงานวารสารส่งเสริมการลงทุน

นายยุทธศักดิ์ วัฒนาศาสตร์
นางสาวพรรณิ เชิงสุทธา
นางศุภิสรา ชมพาน
นายสุทธินันต์ กัดพิทักษ์กุล
นางสุภาดา เครือเนตร
นางสาวปิยะวรรณ ชัยนาค
นางสาวอุษิตา ศิริทรัพย์
นายธรรมรัตน์ รัตนพันธ์
นางสาววรรณนิภา พิกพโยยาสักดิ์
นางอุทัยวรรณ วัฒนสุกุล
นางสาวยอดกมล สุธีพรณ์
นางสาวนันทนา ฤกษ์วงษ์
นางสาวสุวิดา ธีรวงษ์
นายสถาปนา พรหมบุญ
นางสาววันทนา ทาตา
นางสาวรัชฎีกร โพธิ์ขำนาญ
นางสาวศัลยา อัครมัต
นายศิริพันธ์ ยงวัฒนพันธ์

กองบรรณาธิการ วารสารส่งเสริมการลงทุน

ศูนย์บริการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
555 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ : 0 2553 8111 ต่อ 8178, 6196
โทรสาร : 0 2553 8222
อีเมล : head@boi.go.th
เว็บไซต์ : www.boi.go.th
Application : BOI Thailand

ผลิตโดย

บริษัท หัวใจใหญ่ จำกัด 22/17 ซอยลาดพร้าว 23
แขวงจันทน์เกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
Tel : 0 2938 2993, 08 5142 6470

บก.แกลอง



โลกของการอุปโภคและบริโภคในชีวิตประจำวันทั่วไป ผู้บริโภคอย่างเราๆ อาจรู้สึกเหมือนว่า ไม่มีสิ่งใดที่เราต้องการมากไปกว่านี้อีกแล้ว แต่ในขณะที่โลกของผู้ประกอบการกลับมองต่างจากเรา

ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จ คือผู้ที่สามารถดึงความต้องการที่ผู้บริโภคอย่างเราไม่เคยคิดว่าจะต้องการ หรือจะต้องมี ให้กลายเป็นสิ่งที่เราต้องการและต้องมี และหากพัฒนาไปจนถึงขั้นขาดสิ่งนั้นไม่ได้ นั่นจึงถือเป็นที่สุด

การทำธุรกิจของคนเจนเรชั่นใหม่ก็เช่นกัน ในเมื่อรุ่นพี่ที่เกิดก่อนได้ผลิตสินค้าไปเกือบจะทุกแขนงแล้ว ทำอย่างไรที่คนในเจนเรชั่นใหม่จะแจ้งเกิดเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาดได้บ้าง และนั่นจึงเป็นที่มาอย่างลึกๆ ของ ธุรกิจประเภท Startup

Startup จึงเป็นธุรกิจที่มักเกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน หรือการเห็นโอกาสที่ยังไม่มีใครเคยเห็น เช่น Facebook, UBER หรือ Airbnb ก็เป็นตัวอย่งที่ชัดเจนของธุรกิจประเภทนี้ ซึ่งหากท่านได้อ่านเนื้อหาภายในเล่ม ท่านจะได้ทราบเรื่องที่น่าสนใจประหลาดใจไปยิ่งกว่านั้น เพราะแทบทุก Startup ไม่ได้ลงทุนด้วยตัวเองเลย แต่ได้เงินลงทุนมาจากการระดมทุนของนักลงทุนที่เห็นถึงศักยภาพ

จะเห็นได้ว่าจุดหนึ่งที่ Startup มีร่วมกันคือ การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจุดนี้ บีโอไอในฐานะหน่วยงานให้การส่งเสริมการลงทุน ได้เปิดให้ส่งเสริมการลงทุนแก่กิจการประเภท Enterprise Software, Digital Content, Embedded Software และ IIC เป็นต้น เพื่อเป็นบันไดอีกขั้นให้แก่ Startup โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุด 8 ปี (รายละเอียดจะแตกต่างกันตามแต่ละประเภทกิจการ)

เนื้อหาที่น่าสนใจ ท่านสามารถอ่านได้ภายในเล่มค่ะ

CONTENTS

สารบัญ

BOI

▼ **แอดวองบีโอไอ**

6

▶ **ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ**

7

23



สมาคมสตาร์ทอัพไทย
จุดเริ่มต้นของนักธุรกิจ
เศรษฐกิจพันธุ์ใหม่ของไทย

36



เส้นทางสู่ Startup
ของนายกสมาคม
Thai Tech Startup

Startup คนไทย

8

**สู่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจ
เริ่มต้นแห่งชาติ**



▶ **อุตสาหกรรมความคิดสร้างสรรค์**

8 Startup คนไทย

สู่คณะกรรมการส่งเสริม
วิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ

16 Venture Capital

แหล่งเงินทุนปลักดัน
Startup

23 สมาคมสตาร์ทอัพไทย

จุดเริ่มต้นของนักธุรกิจ
เศรษฐกิจพันธุ์ใหม่
ของไทย

32 2 ทักษะเคล็ดลับ

สตาร์ทอัพ

36 เส้นทางสู่ Startup

ของนายกสมาคม
Thai Tech Startup

45 HUBBA:

The 1st Co - Working
Space in Thailand

48 Getlinks

สตาร์ทอัพ เชื่อมคนที่ใช่
กับงานที่ชอบ

52 500 TukTuks

กับการพัฒนา
Startup ไทย สู่ระดับโลก

52



500 TukTuks
กับการพัฒนา
Startup ไทย สู่ระดับโลก

▶ **50 ปี บีโอไอ**



59 อดีตเลขาธิการบีโอไอ

คุณสมพงษ์ วนากา

▶ **ภาวะส่งเสริมการลงทุน**

63 โครงการอนุมัติ

ให้การส่งเสริมการลงทุน

▶ **72 หาผู้ร่วมทุน**



พระมหากษัตริย์คุณที่มีต่อป๊อไอ

ยาวนาน... กว่า 20 ปี

เรื่อง | สุนันทา อักษรกิจ

แม้ว่าวันนี้ประเทศไทย จะไม่มีพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มหิตลาธิเบศรรามาธิบดี จักรีนฤพดินทราธิราช บรมนาถบพิตร แล้วก็ตาม แต่ชีวิตของคนไทยทุกคนยังต้องดำเนินต่อไป เพื่อร่วมกันสืบสานพระราชปณิธานของพระองค์ในทุกๆ ด้านที่ทรงวางรากฐานไว้ให้บรรลุผลสำเร็จต่อไป

ย้อนไปเมื่อปี 2538 หรือกว่า 20 ปีที่ผ่านมา มีพระราชพิธีสำคัญคือ พระราชพิธีกาญจนาภิเษก เป็นพระราชพิธีที่จัดขึ้นเพื่อเฉลิมฉลองในวโรกาสที่พระมหากษัตริย์ทรงครองสิริราชสมบัติครบ 50 ปี และพระราชพิธีนี้ยังจัดขึ้นเป็นครั้งแรกของไทย ในรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช โดยพระองค์ทรงครองราชย์สมบัติเป็น

ปีที่ 50 เมื่อปี 2538 และครบรอบ 50 ปีจริง เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2539 ซึ่งถือเป็นพระมหากษัตริย์พระองค์แรกของไทยที่ครองราชสมบัติเป็นระยะเวลาที่ยาวนานที่สุด

การจัดงานพระราชพิธีกาญจนาภิเษก และงานฉลองสิริราชสมบัติครบ 50 ปี ซึ่งพระราชพิธีดังกล่าวรัฐบาลและประชาชนชาวไทยร่วมกันจัดขึ้นอย่างยิ่งใหญ่สมพระเกียรติ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือบีโอไอ เป็นหนึ่งในหลาย ๆ หน่วยงาน ที่ได้จัดงานเพื่อเฉลิมพระเกียรติเนื่องในมหามงคลในวโรกาสดังกล่าวคือ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงจัดงานนิทรรศการ “ก้าวไกล ไทยทำ 2538” หรือ “BOI FAIR'95” ขึ้น



บีโอไอ ได้สนองแนวพระราชดำริของ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ในหลายด้าน ทั้งเรื่องป่าไม้ พลังงาน น้ำ จราจร สิ่งแวดล้อม ดิน ฯลฯ โดยพระองค์ได้พระราชทาน รูปแบบ วิธีการ รวมถึงแนวทางในการแก้ไข ผ่านโครงการพระราชดำริด้านต่าง ๆ เพื่อ พัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนให้ดีขึ้น

โดยเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2538 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว พร้อมด้วยสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ เสด็จพระราชดำเนินทรงประกอบพิธีเปิดงาน **“นิทรรศการ ก้าวไกล ไทยทำ 2538 หรือ BOI FAIR’95”** ณ บริเวณท่าเรือพาณิชย์แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี โดยมีแขกผู้มีเกียรติ คณะรัฐมนตรี ทูตานุกูต ข้าราชการ นักลงทุน ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทชั้นนำจากทั่วโลก และ พสกนิกรคอยเฝ้าทูลละอองธุลีพระบาทอย่างเนืองแน่น

พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ได้ทรงกดปุ่มเพื่อ ขับเคลื่อน **“ช้างขับจรวด”** ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของงาน พุ่งขึ้นสู่ยอดโดมทรงกลม และงานได้เริ่มขึ้นอย่างยิ่งใหญ่ ยิ่งความปลื้มปิติยินดีแก่ชาวบีโอไอเป็นล้นพ้น หาที่สุดมิได้

ต่อจากนั้นทั้งสองพระองค์ได้เสด็จทอดพระเนตร นิทรรศการ ภายในอาคารที่มีบริษัทชั้นนำในหลากหลาย อุตสาหกรรมมาจัดแสดง อาทิ อุตสาหกรรมการเกษตร อัญมณี ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งนิทรรศการ ภายนอกอาคาร ที่นำโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ ต่าง ๆ มาจัดแสดง นับถึงปัจจุบันโครงการเหล่านั้นได้ สำเร็จลุล่วงไปแล้ว เช่น โครงการเขื่อนเก็บกักน้ำป่าสัก ในขณะนั้น ปัจจุบันคือ เขื่อนป่าสักชลสิทธิ์ หรือโครงการ เกษตรทฤษฎีใหม่ ที่ปัจจุบันพัฒนาเป็นทฤษฎีใหม่ 3 ขั้น สู่วิถีที่พอเพียง

► ด้านการจัดการป่าไม้

เมื่อปี 2537 บีโอไอ ได้เชิญชวนให้ผู้ที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน และผู้มีจิตศรัทธา เข้าร่วมโครงการปลูกป่าถาวรเฉลิมพระเกียรติฯ เพื่อจัดหาทุนเข้าร่วมในกองทุนของโครงการ ดังกล่าว และสามารถจัดส่งเงินเข้าร่วมกองทุนฯ รวมประมาณ 3.8 ล้านบาท





ประจำเดือน

แวดวง
“บีโอไอ”

พฤศจิกายน 2559



5 ตุลาคม 2559

คุณชนินทร์ ขาวจันทร์ ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี) ร่วมพิธีเปิดบริษัท คาโต้ เวิร์คส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง ณ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง



18 ตุลาคม 2559

คุณบังอร วิตะไพศาลผล ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา) และคณะได้เข้าเยี่ยมชมกิจการของบริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ โคราซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประกอบกิจการชิ้นส่วนสำหรับระบบช่วงล่างและระบบเบรกของยานพาหนะ ณ เขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา



7 ตุลาคม 2559

คุณหิรัญญา สุจินัย เลขาธิการบีโอไอ ร่วมงานฉลองครบรอบ 20 ปี บริษัท โอคิซีโมะ อินเตอร์เนชั่นแนล (เอเชีย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผลิตสีทนความร้อน สำหรับอุตสาหกรรม ณ นิคมอุตสาหกรรม 304 อินดัสเตรียลปาร์ค จังหวัดปราจีนบุรี



20 ตุลาคม 2559

คุณหิรัญญา สุจินัย เลขาธิการบีโอไอ ร่วมงาน ICC Asia Pacific CEO Forum จัดโดยหอการค้านานาชาติแห่งประเทศไทย (ICC) และได้บรรยายถึงโอกาสการลงทุนในไทยพร้อมแนะนำโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อนักธุรกิจนานาชาติว่าไทยเป็นแหล่งรองรับการลงทุนที่สำคัญและเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ของอาเซียน ณ โรงแรมพลาซ่า แอทธินี กรุงเทพฯ



ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ CALENDAR BOI

พฤศจิกายน 2559 | November 2016

วันที่
1 - 2

พฤศจิกายน 2559

กิจกรรมผู้ซื้อพบผู้ขาย ครั้งที่ 268 - 271 VMC to Industrial Estate

นิคมอุตสาหกรรมเหมราช จังหวัดระยอง

หน่วยพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (Build)

0 2553 8111 ต่อ 6163

วันที่
17 - 18

พฤศจิกายน 2559

อบรมวิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน

โรงแรมอิมพีเรียล แม่ปราง จังหวัดเชียงใหม่

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (เชียงใหม่)

0 5329 4100

วันที่
22

พฤศจิกายน 2559

อบรมและสัมมนาการใช้สิทธิประโยชน์เครื่องจักรและวัตถุดิบ

โรงแรมแคนทารี 304 จังหวัดปราจีนบุรี

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)

0 3840 4900

วันที่
29

พฤศจิกายน 2559

อบรมเรื่อง “วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุนและ การจัดทำบัญชีสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน”

โรงแรมสยามธานี จังหวัดนครราชสีมา

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา)

0 4438 4200 ต่อ 4210, 4211

วันที่
7

ธันวาคม 2559

อบรมและสัมมนาการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต

โรงแรมโกลเด้น ซิตี้ จังหวัดระยอง

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)

0 3840 4900 ต่อ 4911

วันที่
8

ธันวาคม 2559

สัมมนา “สิทธิประโยชน์บีโอไอ ใช้อย่างไรให้ถูกต้อง”

โรงแรมคามิโอ แกรนด์ ไฮเต็ล จังหวัดระยอง

ศูนย์บริการลงทุน

0 2553 8111 ต่อ 8185

วันที่
16

ธันวาคม 2559

อบรม “วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรอุปกรณ์และวัตถุดิบและ วัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน”

โรงแรมสยามธานี จังหวัดนครราชสีมา

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา)

0 4438 4200 ต่อ 4210, 4211

วันที่
15

กุมภาพันธ์ 2560

สัมมนา “Opportunity Thailand”

อิมแพค เมืองทองธานี

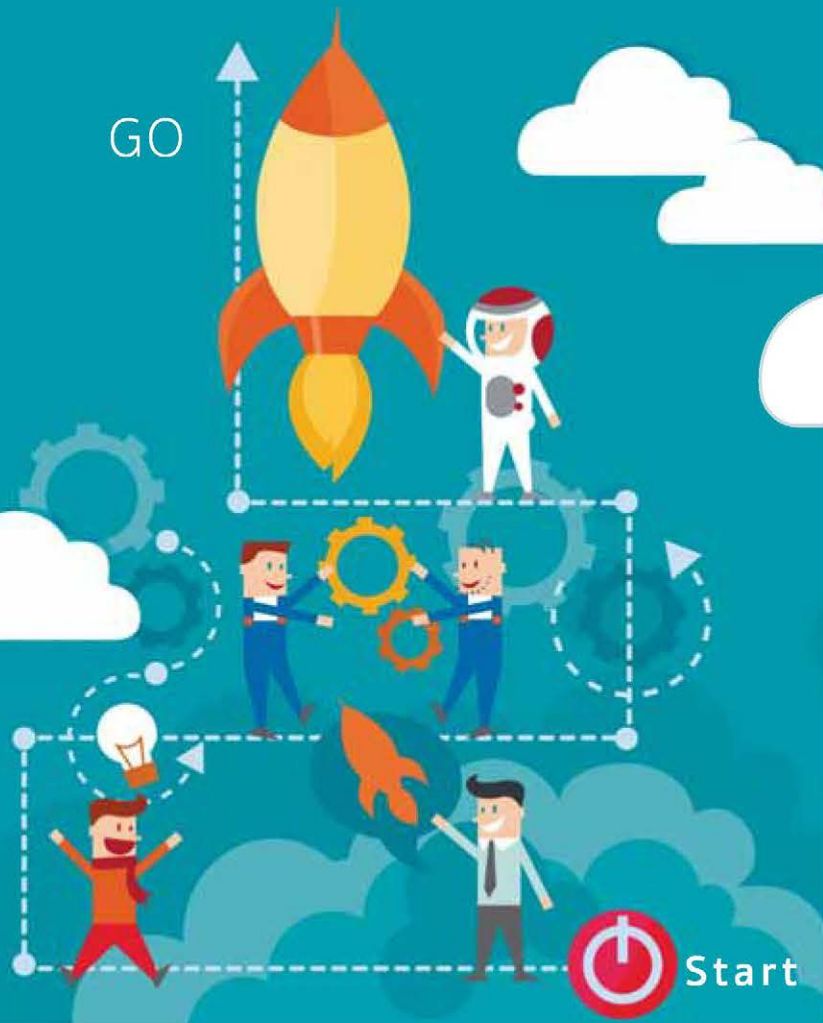
สำนักยุทธศาสตร์และนโยบายการลงทุน

0 2553 8111 ต่อ 8351



Startup คนไทย

สู่คณะกรรมการ ส่งเสริมวิสาหกิจ เริ่มต้นแห่งชาติ



คำว่า Startup เป็นคำที่เราจะได้ยินกันติดหูในระยะ 2 - 3 ปีที่ผ่านมา หลายคนอาจคิดว่าเป็นเพียงการเริ่มต้นทำธุรกิจ หรือเป็นการเริ่มลงทุนของธุรกิจ SMEs แต่จริงๆ แล้ว Startup นั้นเป็นการทำธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง มีรูปแบบที่ค่อนข้างแน่นอน

ถ้ามีคนถามว่า แล้ว Startup นั้นคืออะไรกันแน่ ก็น่าจะมีคามหมายหรือคำจำกัดความที่มีการประชุมหารือกันซึ่งเป็นที่ยอมรับกันของผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้คือ

“Startup คือ ธุรกิจเกิดใหม่ที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ซึ่งมีนวัตกรรมในรูปแบบธุรกิจ (Business Model Innovation) ที่สามารถทำซ้ำ (Repeatable) และขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Exponential Growth)”

อาจขยายความได้ว่า Startup มักเป็นผู้ก่อตั้งที่มีความทะเยอทะยาน (Ambition) ในการแก้ไขปัญหาสำคัญ มีนวัตกรรมในรูปแบบธุรกิจ (Business Model Innovation) สามารถขยายธุรกิจไปทำซ้ำในตลาดอื่นได้ (Repeatable) มีโอกาสเติบโตสูง มีตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโต (Scalable) สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Exponential Growth) ไม่จำเป็นต้องเป็นธุรกิจเทคโนโลยี แต่การขยายตลาดจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี

Startup จะหาเงินจากทุน ประเภท Venture Capital, Engle Investor หรือ Crowd Funding และ มีการเติบโตที่ก้าวกระโดด

ข้อแตกต่างจาก SMEs โดยทั่วไปก็คือ SMEs จะใช้เงินของตัวเองหรือเงินกู้จากสถาบันการเงินและมีรูปแบบการเติบโตที่ค่อยเป็นค่อยไป แต่ Startup จะหาเงินจากทุนประเภท Venture Capital, Engle Investor หรือ Crowd Funding และมีการเติบโตที่ก้าวกระโดด ตัวอย่าง Startup ระดับโลกที่เติบโตอย่างรวดเร็วและประสบความสำเร็จซึ่งเรารู้จักกันดี คือ Facebook, Google, EBay, Uber และ Grab Taxi เป็นต้น

Grab Taxi เป็นการริเริ่มจากนักธุรกิจชาวมาเลเซีย ดังนั้นเมื่อพูดถึงคำว่า Startup ก็ขอให้คิดถึงนิยามข้างต้นเพื่อความเข้าใจที่ตรงกันในการสื่อสาร

Startup นั้น มีวิวัฒนาการเติบโตมาได้สักระยะ โดยมีแนวคิดหรือรูปแบบมาจาก Silicon Valley ในสหรัฐอเมริกา เป็นแหล่งรวมตัวของบริษัทด้านไอทีชั้นนำต่างๆ มากมาย ผู้ที่สนใจเปิดบริษัทใหม่ นักลงทุนหน้าใหม่ จะรวมตัวกันอยู่ที่นี่ โดยบริษัทไอทีชื่อดังหลายแห่ง เช่น Facebook, Instagram ก็เริ่มต้นจากการเป็น Startup ที่ Silicon Valley นี้

ปี 2559 รัฐบาลตั้งคณะกรรมการ ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ มีปลัดกระทรวงการคลังเป็นประธาน โดยบีโอไอเป็นหนึ่งในกรรมการนั้น

ในประเทศไทย การพัฒนา Startup ช้ากว่าประเทศอื่นๆ ต่อมาเมื่อต้นปี 2559 รัฐบาลเริ่มให้ความสำคัญกับ Startup โดยมีการตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee : NSC) มีปลัดกระทรวงการคลังเป็นประธาน และมีตัวแทนจากหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร่วมเป็นกรรมการ โดยบีโอไอเป็นหนึ่งในกรรมการ มีสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลังเป็นเลขานุการ กรรมการชุดนี้แต่งตั้งและลงนามโดยนายกรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559

และกรรมการชุดนี้ยังได้มีการตั้งคณะทำงานแยกย่อยอีก 4 คณะ เพื่อพัฒนา Startup อีก 4 ด้าน ได้แก่

- (1) การสร้างความตระหนักและการรับรู้เพื่อส่งเสริม Startup
 - (2) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับ Startup
 - (3) การส่งเสริมการบ่มเพาะ Startup
 - (4) การเสนอแนะมาตรการภาครัฐ
- โดยบีโอไอร่วมเป็นกรรมการในคณะทำงานชุดที่ 2 และชุดที่ 4



คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee : NSC)

คณะกรรมการมีแผนการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ของประเทศไทยดังนี้

เป้าหมาย

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

“ผลักดัน Startup ให้เป็นกลไกในการพลิกโฉมสังคม เศรษฐกิจ
นำไปสู่อุตสาหกรรมยุคใหม่ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ
และเพิ่มศักยภาพเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศ ASEAN”

วิสัยทัศน์

พันธกิจ

1. การสร้างความตระหนักและการรับรู้
2. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับ Startup
3. การส่งเสริมการบ่มเพาะธุรกิจ
4. การออกมาตรการสนับสนุนโดยภาครัฐ

ความคืบหน้าของการดำเนินการตามมาตรการ จากคณะทำงานทั้ง 4 คณะตามแผนที่วางไว้

1.

การออกมาตรการสนับสนุนทางด้านการเงินการคลังแก่วิสาหกิจเริ่มต้น

➤ (1) มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น

(1.1) กระทรวงการคลังอยู่ระหว่างพิจารณาดำเนินการขยายระยะเวลาการขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 597) พ.ศ. 2559 (พ.ร.ฎ. 597) และพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 602) พ.ศ. 2559 (พ.ร.ฎ. 602))

(1.2) กระทรวงการคลังอยู่ระหว่างดำเนินการศึกษาเพิ่มเติมในรายละเอียดและแนวทางการให้สิทธิประโยชน์แก่ Startup ที่ดำเนินกิจการอยู่แล้ว และแนวทางการวางมาตรการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) จากกิจการ Startup อย่างถูกต้องและเหมาะสม



➤ (2) โครงการค้ำประกันสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่และนวัตกรรม (Start-up & Innovation)

กระทรวงการคลัง โดยบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) จะดำเนินการขับเคลื่อนโครงการค้ำประกันสินเชื่อ ดังกล่าว ตามแนวทางที่คณะรัฐมนตรีในคราวประชุมเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 ได้มีมติเห็นชอบ

➤ (3) โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Policy Loan)

กระทรวงการคลัง โดยธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และ บสย. จะดำเนินการขับเคลื่อนโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำดังกล่าว ตามแนวทางที่คณะรัฐมนตรี ในคราวประชุมเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 ได้มีมติเห็นชอบ

➤ (4) สินเชื่อ GSB SMEs StartUP

กระทรวงการคลัง โดยธนาคารออมสินได้ขับเคลื่อนโครงการดังกล่าว เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการที่มีลักษณะดังนี้

- ผู้ประกอบการรายใหม่ที่เพิ่งเริ่มประกอบกิจการ หรือมีอายุกิจการไม่เกิน 3 ปี
- ผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการอยู่แล้วที่มีนวัตกรรมใหม่ หรือมีผลิตภัณฑ์ หรือมีกระบวนการใหม่





2.

การปรับปรุงกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับตลาดทุนให้เหมาะสมกับการพัฒนา และการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์ฯ) และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ได้เร่งรัดศึกษาแนวทางการปรับปรุงเกณฑ์กำหนดคุณสมบัติของบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพิ่มเติม และตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ออกข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2559 ลงวันที่ 23 กันยายน 2559 เพื่อปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนและแนวทางการดำเนินการต่อบริษัทจดทะเบียนที่มีปัญหาระยะทางการเงินเพื่อพัฒนาคุณภาพของหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้สอดคล้องกับลักษณะของผู้ลงทุนและผู้ระดมทุน รวมถึงคงความสามารถในการแข่งขันของตลาดทุนไทย ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างและรักษากฎเกณฑ์การทำงานของตลาดให้มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย โดยการปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ ดังนี้

(1) เกณฑ์รับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (เกณฑ์ SET)

เกณฑ์ SET ได้มีการปรับปรุงใน 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ เกณฑ์ส่วนผู้ถือหุ้น (Equity) เกณฑ์มูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาด (Market Capitalization) และเกณฑ์มูลค่าที่ตราไว้ (Par) สรุปได้ ดังนี้

(1.1) เกณฑ์ส่วนผู้ถือหุ้น (Equity) บริษัทจะต้องมีส่วนผู้ถือหุ้นของบริษัทก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน (Initial Public Offering : IPO) มากกว่าศูนย์ (จากเดิมไม่มีเกณฑ์ดังกล่าว) ทั้งนี้ เพื่อคัดกรองคุณภาพของบริษัทที่เข้าจดทะเบียนใน SET

(1.2) เกณฑ์มูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาด (Market Capitalization) บริษัทจะต้องมี Market Capitalization ไม่น้อยกว่า 7,500 ล้านบาท (จากเดิมไม่น้อยกว่า 5,000 ล้านบาท) รวมทั้งในปีล่าสุดและในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอต้องมีกำไรก่อนหักต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ (Earning Before Interest and Tax

: EBIT) ทั้งนี้ เพื่อคัดกรองให้ได้บริษัทที่มีคุณภาพและมีเงินทุนเพียงพอ พร้อมทั้งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีผลการดำเนินงานดีและไม่มีผลขาดทุนสะสม ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงของผู้ลงทุนสาธารณะได้อีกทางหนึ่ง

(1.3) เกณฑ์มูลค่าที่ตราไว้ (Par) บริษัทจะต้องมีมูลค่า Par ไม่น้อยกว่าหุ้นละ 0.50 บาท (จากเดิมไม่มีเกณฑ์ดังกล่าว) ทั้งนี้ การกำหนดมูลค่า Par ขั้นต่ำดังกล่าวข้างต้น มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นกลไกในการควบคุมคุณภาพบริษัทจดทะเบียนให้มีราคาหุ้นที่สะท้อนถึงมูลค่าของกิจการตามกลไกของตลาดอย่างแท้จริง ทั้งนี้เพื่อลดปัญหาการสร้างราคาหุ้น เนื่องจากหุ้นที่มีการสร้างราคามักเป็นหุ้นของบริษัทขนาดเล็ก และมีค่า Par ต่ำ นอกจากนี้การกำหนดมูลค่า Par ขั้นต่ำยังเป็นมาตรการในการกำกับดูแลบริษัทจดทะเบียนให้ใช้วิธีการ Split Par อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนได้อีกทางหนึ่ง



(2) เกณฑ์รับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (เกณฑ์ Mai)

เกณฑ์ Mai ได้มีการปรับปรุงใน 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ เกณฑ์ขนาดและผลการดำเนินงานของบริษัท เกณฑ์ระยะเวลาการมีผลการดำเนินงาน และเกณฑ์มูลค่าที่ตราไว้ (Par) สรุปได้ ดังนี้

(2.1) เกณฑ์ขนาดและผลการดำเนินงานของบริษัท

1) บริษัทจะต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (Paid-up) ไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาท (จากเดิมไม่น้อยกว่า 20 ล้านบาท) และมี Equity ก่อน IPO มากกว่า ศูนย์ (จากเดิมไม่มีเกณฑ์ดังกล่าว) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการคัดกรองคุณภาพของบริษัทให้เป็นที่ต้องการของตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับ Paid-up ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาบริษัทที่จดทะเบียนในตลาด Mai ส่วนใหญ่มี Paid-up เฉลี่ยสูงกว่า 80 ล้านบาทอยู่แล้ว ดังนั้น การปรับปรุงเกณฑ์ Paid-up จะช่วยยกระดับมาตรฐานในด้านดังกล่าวของตลาด Mai ให้เพิ่มขึ้น

2) บริษัทจะต้องมีกำไรสุทธิในปีล่าสุด ไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท (จากเดิมไม่ต่ำกว่าศูนย์) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อคัดกรองบริษัทที่มีผลประกอบการ (Operation) ที่ดี มีกำไร จึงจะเป็นที่ดึงดูดสำหรับ นักลงทุนสาธารณะ

(2.2) เกณฑ์ระยะเวลาการมีผลการดำเนินงาน (Track Record) บริษัทจะต้องมีมูลค่า Market Capitalization ไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาทเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี (จากเดิมเป็นระยะเวลา ไม่น้อยกว่า 1 ปี) และจะต้องมี EBIT มากกว่าศูนย์

ในปีล่าสุดและในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอจดทะเบียน (จากเดิมไม่มีเกณฑ์ดังกล่าว) โดยการกำหนดเกณฑ์ Track Record ดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อคัดกรอง บริษัทที่มีผลการดำเนินงานที่มั่นคง ทั้งนี้เจตนารมณ์ของการกำหนดเกณฑ์ Track Record มุ่งเน้นคัดกรอง โดยใช้กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT) เป็นสำคัญ ซึ่ง กำไรดังกล่าวแตกต่างจากกำไรสุทธิ (Net Profit) โดยที่ EBIT จะชี้วัดผลการดำเนินการ เช่น ต้นทุน การขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ เป็นต้น ก่อนที่จะหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ ในขณะที่กำไรสุทธิ เป็นจำนวนที่ได้หลังจากการหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ไปแล้ว ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่สามารถบ่งชี้ประสิทธิภาพการดำเนินการของบริษัทได้อย่างแท้จริง เช่น ในกรณีที่บริษัทมีผลดำเนินการดีแต่มีการกู้ยืมสูง และต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนมากก็จะมีกำไรสุทธิ ที่ต่ำตามไปด้วย

ทั้งนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ด. จะดำเนินการศึกษาแนวทางการปรับปรุงเกณฑ์รับ หลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (เกณฑ์ Mai) เพิ่มเติมเพื่อให้เหมาะสมกับการระดมทุน ของ Startup เช่น เกณฑ์ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (Paid-up) และเกณฑ์มูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาด (Market Capitalization) รวมทั้งส่งเสริมการสร้าง องค์ความรู้ให้แก่ Startup ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ การจัดทำบัญชีเพื่อเตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาด หลักทรัพย์อีกด้วย



3.

การวางแผนทางเพื่อผ่อนปรนแก่ผู้ชำนาญการต่างชาติเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของไทย

▶ **บีโอไอ** เป็นหน่วยงานหลักในการสนับสนุนและส่งเสริมโดยดำเนินการขับเคลื่อนการให้สิทธิประโยชน์นำเข้าช่างฝีมือ/ผู้ชำนาญการต่างชาติ ตามมาตรา 24 และมาตรา 25 แห่งกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน เพื่อให้การส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของไทยมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น พร้อมทั้งจะพิจารณาวางแผนทางเพื่อปรับปรุงกระบวนการให้สิทธิประโยชน์ดังกล่าวข้างต้นให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการพิจารณารับรองคุณสมบัติของผู้ชำนาญการต่างชาติที่ขอรับใบอนุญาตทำงานในราชอาณาจักรไทย

นอกจากการอำนวยความสะดวกข้างต้นแล้ว บีโอไอยังมีบทบาทในการให้การส่งเสริมการลงทุนโดยยกเว้นภาษีอากรในรูปแบบต่างๆ อาทิ การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีอากรนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบ สำหรับกิจการของ Startup ที่มีประเภทให้การส่งเสริมฯ อยู่แล้ว เช่น กิจการในประเภท 5.7 กิจการซอฟต์แวร์ กิจการประเภท 5.8 กิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และกิจการประเภท 5.9 กิจการให้บริการเทคโนโลยีดิจิทัล เป็นต้น ตัวอย่างบริษัทชื่อดังอย่าง Lazada ก็เป็น Startup ที่ได้รับการส่งเสริมฯ จากบีโอไอเมื่อปี 2555

นอกจากนี้ กระทรวงการคลังได้แต่งตั้งคณะทำงานเพื่อศึกษาและเสนอแนะมาตรการเพื่อดึงดูดทรัพยากรบุคคลและการลงทุนที่มีคุณภาพเข้าสู่ประเทศไทย เพื่อศึกษา วิเคราะห์ และเสนอแนะมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการสร้างแรงจูงใจให้บริษัทที่มุ่งเน้นการสร้างฐานความรู้และเทคโนโลยี (Knowledge - and - Technology Based Companies) ให้เข้ามาลงทุนหรือย้ายฐานการลงทุนเข้ามาในประเทศไทย รวมถึงติดต่อประสานกับบริษัทกลุ่มเป้าหมายเพื่อเจรจาและศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้ามาลงทุนในประเทศไทย

4.

การวางแผนทางสนับสนุนให้มีการจัดเรตติ้งเทคโนโลยีและการค้ำประกันสินเชื่อเทคโนโลยี (Technology Rating & Technology Guarantee)

กระทรวงการคลัง โดย บสย. จะประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) และบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด เพื่อขออนุญาตให้ข้อมูลสำหรับการจัดทำชุดตัวแปรเพื่อจัดเรตติ้งเทคโนโลยี และดำเนินการตามแนวทางการจัดเรตติ้งเทคโนโลยีและการค้ำประกันสินเชื่อเทคโนโลยีร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ต่อไป

บทสรุป

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นว่า Startup ของไทยมีพัฒนาการการเติบโตที่ค่อนข้างเป็นระบบ และมีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนร่วมกันพัฒนาสนับสนุนอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะภาครัฐที่ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee : NSC) ขึ้นมารองรับเมื่อต้นปี 2559 โดยมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งรวมถึงบีโอไอร่วมกันสนับสนุนและส่งเสริมให้ Startup ของไทยก้าวหน้าอย่างยั่งยืน เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศต่อไป

สำหรับผู้สนใจจะเข้าสู่ธุรกิจในรูปแบบของ Startup สามารถเริ่มต้นด้วยการศึกษาข้อมูลจากเว็บไซต์ <http://new.set.or.th/> 

Co - Working Space

สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานของตัวเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกันของชุมชนที่ทำงานเหมือนๆ กัน ทำให้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นใหม่ๆ ในการทำธุรกิจมากขึ้น

Ecosystem

ระบบนิเวศทางธุรกิจที่เชื่อมโยงกันของห่วงโซ่ทางคุณค่าของธุรกิจแต่ละหน่วยที่สามารถช่วยเหลือสนับสนุนธุรกิจร่วมกัน

FinTech

ย่อมาจาก Financial Technology ใช้เรียกธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเงิน การลงทุน โดยใช้เทคโนโลยีในการช่วยทำธุรกิจ

Pitching

การนำเสนอแผนธุรกิจในระยะเวลาจำกัด (ไม่กี่นาที) และตอบคำถามจากกรรมการ (นักลงทุน) เพื่อใช้ระดมทุนจาก VC หรือ Angel Investor

Scalable

การออกแบบธุรกิจให้ขยายตัวได้โดยง่าย เป็นลักษณะของธุรกิจ Startup ซึ่งจะเริ่มจากการ Scale Up ฐานการตลาดให้ลูกค้ากลุ่มเดิมใช้สินค้าหรือบริการมากขึ้น หลังจากนั้นจะขยาย Scale Out โดยการขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ และหรือขยายไปยังตลาดต่างประเทศ

Incubation / Incubator

การบ่มเพาะธุรกิจ / องค์กรที่ให้การช่วยบ่มเพาะธุรกิจ Startup ในระยะเริ่มต้นให้เติบโต

Accelerator

หน่วยงานหรือบริษัท ที่ค้นหาธุรกิจ Startup ที่มีศักยภาพในการเติบโตเพื่อลงทุนด้วย รวมถึงให้ความช่วยเหลือ แนะนำในด้านต่างๆ ด้วยการทำงานร่วมกัน เพื่อช่วยเร่งธุรกิจให้เติบโตได้เร็วขึ้นต่อจากระยะ Incubation

Venture Capital (VC)

คือธุรกิจเงินร่วมลงทุน ซึ่งลงทุนเหมือนเป็นหุ้นส่วนกับเจ้าของกิจการในธุรกิจที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง ความหมายสั้นๆ คือองค์กรที่ให้ทุนแก่ Startup นั่นเอง

Angel Investor

นักลงทุนอิสระที่ใช้เงินส่วนตัวมาร่วมลงทุนกับ Startup โดยมักจะเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวที่มีความสนใจหรือมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่จะร่วมลงทุน

Crow Funding

รูปแบบการระดมทุนที่ระดมทุนจากคนจำนวนมาก เพื่อสนับสนุน Startup ที่มีไอเดียใหม่ๆ ให้เกิดธุรกิจได้จริง ซึ่งสามารถให้เงินเป็นจำนวนน้อยๆ จนถึงมากๆ ได้ โดยอาจไม่มีผลตอบแทนจากผู้ให้ทุนเหล่านี้ก็ได้แล้วแต่รูปแบบของโครงการ รูปแบบ Crow Funding สามารถใช้ในการทดสอบว่ามีความสนใจไอเดียที่ Startup นำมาเสนอว่ามีมากน้อยแค่ไหน โดยดูจากจำนวนผู้เสนอให้ทุน โดยมากการระดมทุนแบบนี้จะนำเสนอผ่านทาง Website

Bootstrapping

รูปแบบการระดมทุนที่ใช้สินทรัพย์และเงินทุนของตัวเองของ Startup

Pivot

การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์หรือปรับเปลี่ยนสินค้าหรือบริการครั้งใหญ่ (กระทั่งต่อ Business Model) เมื่อพบว่าสินค้าหรือบริการในรูปแบบเดิมไม่เป็นที่ต้องการของตลาดมากพอ

Growth Hacking

การหาเทคนิคใหม่ๆ ในการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างรวดเร็ว

Due Diligence

กระบวนการตรวจสอบ วิเคราะห์สถานะของกิจการ เพื่อประกอบการประเมินมูลค่าที่เหมาะสม ก่อนที่นักลงทุนจะตัดสินใจเข้าไปลงทุนในกิจการ

Disruption

การปฏิรูปหรือปฏิวัติความคิด การกระทำ หรือการทำธุรกิจจากสิ่งเดิมๆ ให้กลายเป็นสิ่งใหม่ ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่

Minimum Viable Product (MVP)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยแนวคิดที่มีประสิทธิภาพ โดยการทำแต่ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ เพื่อนำไปทดสอบตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้ Feedback จากลูกค้า เพื่อไปพัฒนามีผลิตภัณฑ์ต่อไป

Exit

การถอนการลงทุน หรือการขายหุ้นที่ทำให้ส่วนของการเป็นผู้ถือหุ้นของผู้ก่อตั้งกิจการเหลือน้อยกว่าส่วนการลงทุนที่ซื้อกิจการไป

Mentor

พี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาทางธุรกิจให้กับ Startup ซึ่งมีความเชี่ยวชาญประสบความสำเร็จในธุรกิจชนิดเดียวกันกับ Startup ที่กำลังทำอยู่

Startup Funding Stages

การได้รับทุนสนับสนุนจาก VC หรือ Angel Investor แบ่งเป็น 4 ระดับดังนี้

- **Seed Fund/Seed Round** เป็นการได้รับเงินทุนในช่วงแรกที่ Startup มีไอเดีย ทางธุรกิจที่สามารถทำตลาดได้ในเบื้องต้น ระดับเงินทุนจะอยู่ในช่วง 2.5 แสน – 2 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ
- **Series A** การได้รับเงินทุนสนับสนุนสำหรับบริษัทที่ต้องการขยายตลาดสู่ฐานลูกค้าที่ใหญ่ขึ้น หรือขยายสู่ตลาดใหม่ ระดับเงินทุนจะอยู่ในช่วง 2 – 15 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ
- **Series B** การได้รับเงินทุนสนับสนุนสำหรับบริษัทที่ต้องการขยายขนาดของบริษัท หรือขยายฐานตลาดที่ใหญ่กว่าประเทศหรือภูมิภาค ระดับเงินทุนจะอยู่ในช่วง 30 – 100 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ
- **Series C** การได้รับเงินทุนสนับสนุนสำหรับบริษัทที่ต้องการเร่งการเติบโตของบริษัทให้มากขึ้นในทุกรูปแบบ รวมไปถึงการเข้าซื้อบริษัทอื่นๆ มีลักษณะคล้ายกับ Series B แต่มี Scale และการใช้เงินทุนที่มากกว่า ระดับเงินทุนจะมากกว่า 100 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ

Unicorn

เป็น Bench Mark ที่ใช้วัดความสำเร็จของ Startup ที่มีมูลค่าของบริษัทเกิน 1 พันล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ โดยยังไม่เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้แก่ Xiaomi, GrabTaxi, Lazada, และ Uber เป็นต้น

📍 ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



Venture Capital:

แหล่งเงินทุนปลักดัน Startup

หลายคนคงเคยได้ยินนโยบายของรัฐบาลที่พยายามผลักดันและสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ที่เติบโตแบบก้าวกระโดด หรือที่เรียกง่ายๆ ว่า **Startup** เนื่องจากเห็นว่าการมีผู้ประกอบการที่เป็น Startup จำนวนมาก จะช่วยยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศได้ ดังที่เกิดขึ้นในหลายประเทศ เช่น อิสราเอล เกาหลีใต้ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการสร้าง Startup คือ แหล่งเงินทุนที่จะให้การสนับสนุนธุรกิจของ Startup โดยทั่วไปแล้วธุรกิจของ Startup เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่และมีความเสี่ยงต่อความล้มเหลวค่อนข้างสูง ดังนั้น ธนาคารหรือสถาบันการเงินโดยทั่วไป จึงไม่นิยมให้การสนับสนุนเงินทุนแก่ Startup มากนัก จึงมีความจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนที่พร้อมจะยอมรับความเสี่ยงในระดับที่สูงกว่าปกติ เพื่อแลกกับผลตอบแทนที่สูงกว่าปกติเช่นกัน และ**ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) หรือที่เรียกสั้นๆ ว่า VC** ก็เป็นหนึ่งในแหล่งเงินทุนที่สามารถตอบสนองความต้องการของ Startup ได้

VC จะทำหน้าที่ระดมเงินทุนจาก ผู้ที่สนใจจะลงทุน และพิจารณา ว่าจะนำเงินทุนที่ได้มาจากการระดมทุนนั้นไปร่วมลงทุน ในธุรกิจดังกล่าวหรือไม่

บทบาทและกลไกการทำงานของ VC ขับเคลื่อน Startup สู่ IPO

ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) เป็นธุรกิจรูปแบบหนึ่งที่ทำหน้าที่ลงทุนในธุรกิจที่เห็นว่ามีโอกาสจะประสบความสำเร็จในอนาคต โดย VC จะทำหน้าที่ระดมเงินทุนจากผู้ที่มีโอกาสจะลงทุนในบริษัทที่มีโอกาสเติบโตสูง และทำหน้าที่วิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจที่สนใจ เพื่อพิจารณาว่าจะนำเงินทุนที่ได้มาจากการระดมทุนนั้นไปร่วมลงทุนในธุรกิจดังกล่าวหรือไม่ โดยรูปแบบของการลงทุนจะอยู่ในรูปของการถือหุ้น (Equity) ในธุรกิจนั้น ซึ่งจะต่างกับการลงทุนของธนาคารหรือสถาบันการเงินโดยทั่วไป ตรงที่การร่วมลงทุนดังกล่าวจะไม่มีกรนำสินทรัพย์ของบริษัทที่ได้รับเงินร่วมลงทุนมาค้ำประกัน ส่งผลให้มีความเสี่ยงที่การลงทุนจะไม่ได้ผลตอบแทนหากบริษัทดังกล่าวขาดทุนหรือล้มละลาย

การร่วมลงทุนของ VC เกิดขึ้นได้ในหลายช่วงเวลาของธุรกิจ โดยสามารถเริ่มตัดสินใจร่วมลงทุนได้ตั้งแต่ขั้นการริเริ่มแนวคิดของธุรกิจ แต่โดยทั่วไปแล้วระยะที่ VC จะพิจารณาเข้าไปร่วมลงทุนกับเจ้าของธุรกิจนั้น จะเริ่มตั้งแต่ช่วงที่ผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจนั้นเริ่มต้นเข้าสู่ตลาด (Early Stage) จนกระทั่งถึงช่วงก่อนที่ผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจนั้นจะเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังรูปที่ 1 โดยเบื้องต้นสามารถแบ่งได้ ดังนี้



1. ช่วงริเริ่มความคิด (Seed) เป็นช่วงเริ่มต้นของการเริ่มธุรกิจใหม่ โดยเป็นการพิสูจน์และทดสอบหาความเป็นไปได้ของแนวความคิด

2. ช่วงเริ่มต้นธุรกิจ (Start-up) เป็นช่วงที่บริษัทต้องการเงินมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาด

3. ช่วงเริ่มเติบโต (Growth) หรือเรียกว่ารอบ Series A เป็นช่วงเริ่มต้นในการผลิตและขายสินค้าหรือบริการของบริษัท ในช่วงนี้จะเป็นช่วงที่ VC นิยมเข้าไปร่วมลงทุน เหตุผลที่เรียกว่ารอบ Series A เพราะเป็นรอบการร่วมลงทุนรอบแรกของนักลงทุนประเภทสถาบัน

4. ช่วงลงทุนรอบที่สอง (Second-Round) เป็นการลงทุนในเรื่องทุนหมุนเวียนเพื่อสนับสนุนให้บริษัทสามารถขายสินค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจจะยังไม่มีผลกำไรในช่วงนี้ การสนับสนุนการลงทุนรอบนี้อาจเรียกว่าเป็นรอบ Series B

5. ช่วงขยายธุรกิจ (Expansion) เป็นช่วงที่บริษัทต้องการเงินเพื่อขยายการลงทุนในช่วงที่มีกำไร

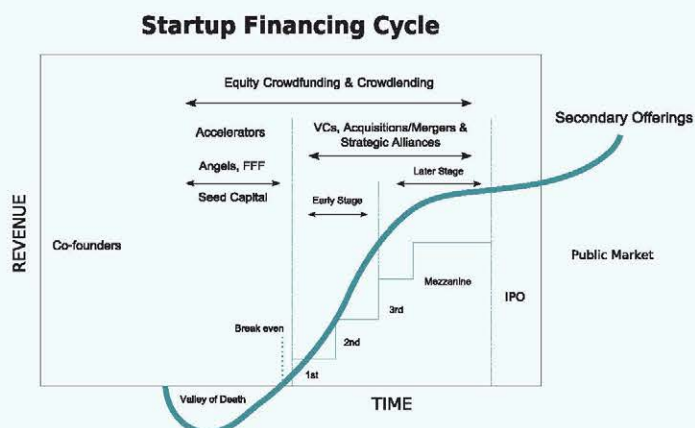
6. ช่วงการออกจากธุรกิจ (Exit) เป็นช่วงที่ VC จะออกจากธุรกิจโดยการขายหุ้น การควบรวมกิจการ หรือนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ (IPO)



นอกเหนือจากช่วงเวลาของธุรกิจดังกล่าวแล้ว VC ยังอาจร่วมลงทุนในช่วงเวลาที่บริษัทต้องการระดมทุนจำนวนไม่มาก เพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ ซึ่งเรียกว่า Bridge Financing อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปแล้ว VC จะลงทุนในบริษัทหนึ่งๆ มากกว่า 3 - 5 ปี โดยเป้าหมายที่สำคัญของ VC คือ การผลักดันให้บริษัทที่ถือหุ้นอยู่ไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะช่วยให้ VC ได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงต่ำ

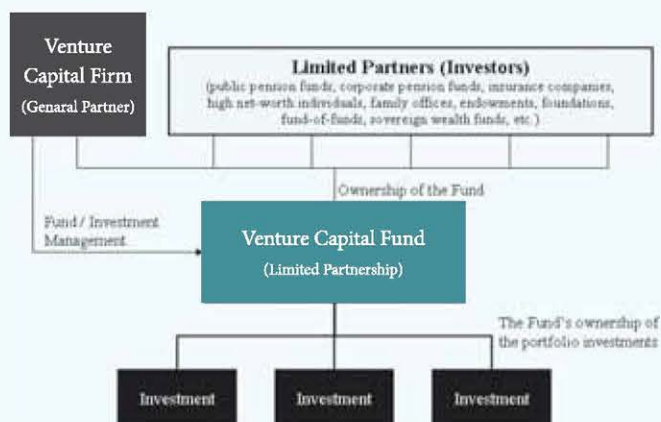
แต่หากเมื่อถือหุ้นมาถึงระยะเวลาหนึ่งแล้วเห็นว่าบริษัทที่ถือหุ้นอยู่นั้นไม่สามารถยกระดับให้สามารถเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้ อาจมีการบังคับให้ผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวซื้อหุ้นคืนในราคาที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่ต้น ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเป็นราคาที่สูงกว่าราคาที่ VC ได้ซื้อมาในช่วงแรกเช่นกัน

รูปที่ 1 กราฟแสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของบริษัทกับช่วงระยะเวลาในการให้เงินสนับสนุนของแหล่งเงินทุนต่างๆ



ที่มา: Kmuehmel, VC20,
https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Startup_financing_cycle.svg

รูปที่ 2 รูปแบบการบริหารจัดการเงินทุนที่มีการจัดตั้งเป็นกองทุน (Venture Capital Fund)



ที่มา: Urbanrenewal - Own work, Public Domain,
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=4365756>

ในส่วนของรูปแบบของการบริหารจัดการเงินทุนนั้น มีอยู่ 2 รูปแบบหลัก แบบแรกคือ การรวมกลุ่มของกลุ่มผู้สนใจจะลงทุนในรูปของบริษัท โดยจะระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้นในบริษัทเพื่อนำไปลงทุนในธุรกิจ ซึ่งรูปแบบนี้จะเป็นการลงทุนในลักษณะปิด กล่าวคือเฉพาะผู้ถือหุ้นในบริษัทธุรกิจร่วมลงทุนเท่านั้นที่จะสามารถร่วมลงทุนได้ ในรูปแบบที่ 2 นั้น บริษัทร่วมลงทุนจะจัดตั้งกองทุน

ร่วมลงทุนขึ้น (Venture Capital Fund) โดยจะเปิดโอกาสให้ผู้สนใจซึ่งอยู่ในรูปแบบต่างๆ เช่น กองทุน บริษัท หรือแม้กระทั่งบุคคลทั่วไป สามารถร่วมลงทุนผ่านกองทุนดังกล่าว และบริษัทธุรกิจร่วมลงทุนจะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการกองทุน รวมถึงอาจร่วมลงทุนในกองทุนดังกล่าว เพื่อนำเงินในกองทุนดังกล่าวไปลงทุนในกิจการ Startup ดังรูปที่ 2



สถานการณ์ของ VC ทั่วโลก จากเล็กสู่ใหญ่ จากตะวันตกสู่ตะวันออก จากการผลิตสู่บริการ

การลงทุนผ่าน VC มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องทั่วโลก แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของ Startup ทั่วโลก จากรายงานเรื่อง “Back to reality: EY global venture capital trends 2015” พบว่าในปี 2558 มีการลงทุนผ่าน VC ทั้งสิ้น 8,381 ข้อตกลง มูลค่าเงินลงทุนรวม 148 พันล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมูลค่าการลงทุนเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 54 จากปีก่อนหน้า และนับเป็นมูลค่าการลงทุนสูงสุดในช่วงเกือบ 2 ทศวรรษ

อย่างไรก็ตาม จำนวนข้อตกลงกลับเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเพียงร้อยละ 10 สะท้อนให้เห็นถึงการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ในระดับหนึ่งแล้ว โดยร้อยละ 58 ของมูลค่าการลงทุนของ VC เกิดขึ้นในธุรกิจที่เริ่มมีการเติบโตแล้ว และมากกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าและจำนวนข้อตกลงเกิดขึ้นในบริษัทที่มีรายได้แล้ว ในขณะที่ธุรกิจที่อยู่ในช่วงตั้งไข่จะมองหาแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนจากมวลชน (Crowd Funding) หรือนักลงทุนประเภท Angel

ความน่าสนใจอยู่ที่การเติบโตอย่างต่อเนื่องของการลงทุนผ่าน VC ในประเทศจีน โดยมีการเติบโตขึ้นราว 7 เท่าในช่วงระยะเวลา 5 ปี

เมื่อพิจารณามูลค่าการลงทุนผ่าน VC ทั่วโลก พบว่าการลงทุนของ VC ส่วนใหญ่ยังเกิดขึ้นในสหรัฐอเมริกา ยุโรป และจีน เป็นหลัก โดยอยู่ในสหรัฐฯ มากที่สุด โดยมีมูลค่าเงินลงทุนสูงถึง 72 พันล้านเหรียญสหรัฐ ผ่านข้อตกลง 3,916 ข้อตกลง

อย่างไรก็ตาม ความน่าสนใจอยู่ที่การเติบโตอย่างต่อเนื่องของการลงทุนผ่าน VC ในประเทศจีน โดยมีการเติบโตขึ้นราว 7 เท่าในช่วงระยะเวลา 5 ปี จาก 7 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2553 เป็น 49 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2558 และมูลค่าการลงทุนสูงสุดต่อโครงการมีขนาดเพิ่มขึ้นเท่าตัวจาก 15 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2553 เป็น 30 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2558

ในขณะที่อินเดียมีการเติบโตของการลงทุนผ่าน VC มากขึ้นเช่นกัน ซึ่งเกิดจากการเติบโตของชนชั้นกลาง ทักษะของคนในด้านวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ที่เพิ่มมากขึ้น และเศรษฐกิจที่มีเสถียรภาพ ซึ่งธุรกิจที่เติบโตได้ดีผ่านการลงทุนของ VC คือ ธุรกิจด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ในขณะที่การลงทุนผ่าน VC ในรายธุรกิจ ส่วนใหญ่ เกิดขึ้นในธุรกิจบริการ โดยมี 4 อุตสาหกรรมที่มีการเติบโตของมูลค่าเงินลงทุนผ่าน VC สูงที่สุด ได้แก่ ธุรกิจท่องเที่ยวและพักผ่อน ธุรกิจการให้บริการข้อมูลแก่ผู้บริโภค ธุรกิจการให้บริการข้อมูลสนับสนุนภาคธุรกิจ และธุรกิจซอฟต์แวร์ แต่หากพิจารณามูลค่าเงินลงทุน พบว่าธุรกิจการให้บริการข้อมูลแก่ผู้บริโภค ได้รับเงินลงทุนผ่าน VC สูงที่สุด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจบริการมีแนวโน้มจะเติบโตได้อย่างรวดเร็ว จึงได้รับความสนใจจาก VC เป็นอย่างมาก

และเมื่อดูในรายละเอียดจะพบว่าธุรกิจท่องเที่ยวและพักผ่อนเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเงินลงทุนต่อข้อตกลงค่อนข้างสูง ในขณะที่ธุรกิจบริการอีก 3 ธุรกิจมีมูลค่าเงินลงทุนเฉลี่ยต่อโครงการอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า ในขณะเดียวกัน ธุรกิจผลิตของใช้ในบ้านและสำนักงาน มีแนวโน้มจะไม่ได้รับความสนใจจาก VC เห็นได้จากมูลค่าเงินลงทุนผ่าน VC ที่ลดลงมาก โดยมีการเติบโตของมูลค่าการลงทุนผ่าน VC ลดลงร้อยละ 43 ตามมาด้วยธุรกิจด้านพลังงานทดแทน สารกึ่งตัวนำ และเครื่องมือแพทย์ตามลำดับ



ประเภทธุรกิจ	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	เงินลงทุนผ่าน VC ปี 2558 (พันล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ)	จำนวนข้อตกลง	เงินลงทุนเฉลี่ยต่อข้อตกลง (ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ)
4 อันดับที่มีอัตราการเติบโตสูงที่สุด				
ท่องเที่ยวและพักผ่อน	126	19.4	436	44.5
การให้บริการข้อมูลแก่ผู้บริโภค	71	32.1	1,320	24.3
การให้บริการข้อมูลสนับสนุนภาคธุรกิจ	23	18.5	1,506	12.3
ซอฟต์แวร์	12	16.0	1,434	11.2
4 อันดับที่มีอัตราการเติบโตต่ำที่สุด				
ของใช้ในบ้านและสำนักงาน	-43	306.0	51	6.0
พลังงานทดแทน	-15	1.3	84	15.5
สารกึ่งตัวนำ	-7	693.0	55	12.6
เครื่องมือแพทย์	-1	4.3	389	11.1

ที่มา EY (2016)

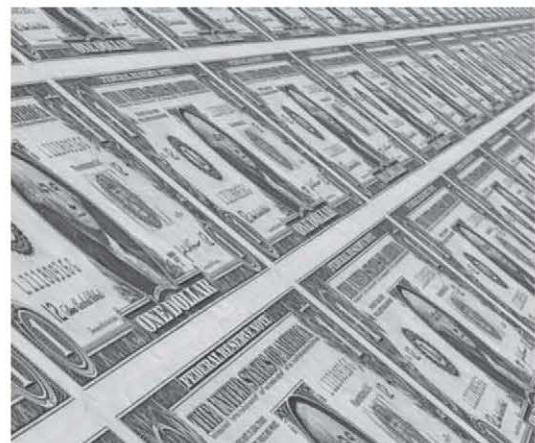
ตัวอย่างเช่น กองทุนรวม เพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs VC Fund กองทุนไทยแลนด์เอควิตี้ฟันด์ กองทุน Thailand Recovery Fund เป็นต้น

ประเทศไทยกับ VC ได้ระดับการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

VC เกิดขึ้นครั้งแรกในประเทศไทยในปี 2530 จากการสนับสนุนของ United States Agency for International Development (USAIDS) จากประเทศสหรัฐอเมริกา โดยได้จัดตั้ง บริษัท ธนสถาปนา จำกัด ซึ่งมีธนาคารพาณิชย์ของไทย 6 แห่ง ร่วมเป็นผู้ถือหุ้นอยู่ด้วย โดยธนาคารทั้ง 6 แห่งได้ร่วมลงทุนเป็นเงิน 80 ล้านบาท ในขณะที่ USAIDS ให้ความช่วยเหลือเงินทุนจำนวน 80 ล้านบาท โดยให้ดอกเบี้ยต่ำ วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัทธนสถาปนาขึ้นในครั้งนั้น เพื่อร่วมลงทุนในกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กของไทยที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นของ VC ในประเทศไทย

ต่อมารัฐบาลไทยเริ่มเห็นความสำคัญของ VC มากขึ้น จึงเริ่มดำเนินการจัดตั้ง VC ขึ้น เพื่อเป็นหนึ่งในกลไกที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจและพัฒนาประเทศได้ ตัวอย่างเช่น กองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs VC Fund กองทุนไทยแลนด์เอควิตี้ฟันด์ กองทุน Thailand Recovery Fund เป็นต้น

จากข้อมูลของ website techsauce.co พบว่าปัจจุบัน VC ที่ยังมีความเคลื่อนไหวในไทยมีทั้งสิ้น 64 บริษัท โดยนับตั้งแต่ปี 2554 - เดือนกรกฎาคม 2559 มีข้อตกลงที่เกิดขึ้นทั้งสิ้นประมาณ 170 ข้อตกลง โดยตัวอย่างของบริษัท VC ที่มีความเคลื่อนไหวมาก เช่น บริษัท 500 Startups บริษัท Dtac Accelerate บริษัท InVent เป็นต้น ขณะที่มูลค่าของข้อตกลงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 มีมูลค่าการร่วมทุนรวม 30 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และในช่วง 7 เดือนของปี 2559 มูลค่าการร่วมทุนเพิ่มสูงถึง 60 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวจากปี 2558 แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ VC อย่างต่อเนื่องโดยตัวอย่างของ Startup ที่ได้รับการสนับสนุนจาก VC จนประสบความสำเร็จ เช่น Ookbee ซึ่งเป็นแอปพลิเคชัน E-book หรือ Wongnai ซึ่งเป็นเว็บไซต์และแอปพลิเคชันสำหรับค้นหาร้านอาหาร เป็นต้น





500

มาตรการรัฐเพื่อสนับสนุน VC ยกเว้นภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุน



จากนโยบายในการสนับสนุนให้เกิด Startup รัฐบาลโดยกระทรวงการคลัง จึงออกมาตรการทางภาษี เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของ VC ขึ้น โดยได้ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินปันผลและ รายได้ที่เกิดจากการโอนหุ้น (Capital Gain) ทั้งที่เกิด จากการโอนหุ้นจากผู้ประกอบการขนาดกลางและ ขนาดย่อม (SMEs) ไปให้ VC และจาก VC ผู้ลงทุน โดยจะยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยมีเงื่อนไข คือ

1. VC ที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลต้อง

- ไปร่วมลงทุนในบริษัทเป้าหมายซึ่ง ประกอบธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีตามที่สำนักงานพัฒนา วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) กำหนด
- จัดตั้งเป็นกิจการร่วมลงทุนกับสำนักงาน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือเป็นทรัสต์ที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการ เงินร่วมลงทุน ตามประกาศคณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2559

2. บริษัท SMEs ที่ลงทุนจะต้อง

- ยังไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
- มีการใช้เทคโนโลยีที่ได้รับการรับรองจาก สวทช. เป็นฐานในการผลิต หรือใช้เทคโนโลยีดังกล่าว สร้างรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด

• ต้องอยู่ในอุตสาหกรรม 10 กลุ่ม ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหารและการเกษตร อุตสาหกรรมเพื่อ ประหยัดพลังงานผลิตพลังงานทดแทน และพลังงาน สะอาด อุตสาหกรรมฐานเทคโนโลยีชีวภาพอุตสาหกรรม การแพทย์และสาธารณสุข อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อุตสาหกรรมบริการ และอุตสาหกรรมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ อุตสาหกรรมวัสดุภัณฑ์อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และเครื่องประดับ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ และ บริการสารสนเทศ อุตสาหกรรมฐานการวิจัยพัฒนาและ นวัตกรรมหรืออุตสาหกรรมใหม่

จากทิศทางการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของ VC ทั่วโลกและประเทศไทย ประกอบกับมาตรการสนับสนุน ของรัฐบาล เชื่อว่าในอนาคตอันใกล้นี้ ธุรกิจ VC ในประเทศไทยจะเติบโตและมีบทบาทสำคัญในการ สนับสนุนและยกระดับ Startup ของไทยให้ก้าวสู่ตลาดโลก และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทยได้อย่างยั่งยืนต่อไป

📌 ข้อมูลอ้างอิง

- <http://thumbsup.in.th/2011/06/venture-capital-for-tech-start-up-in-thailand/>
- http://www.khaokla.com/thai/KSME_Venture_Capital.aspx
- https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital
- <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-venture-capital-trends-2015/%24FILE/ey-global-venture-capital-trends-2015.pdf>
- www.ftpi.or.th/2016/9100
- https://www.innobizmatching.org/index.php/knowledge-station/vc-knowledge/venturecapital/item/29-vc_born
- <http://www.digitalagemag.com/>
- <http://techsauce.co/news/thailand-tech-startup-ecosystem-q2-2016/>
- <https://www.blognone.com/node/73651>
- <http://www.uniginventures.com/>
- <http://iyaravc.com/>



สมาคมสตาร์ทอัพไทย

จุดเริ่มต้นของ นักรบเศรษฐกิจ พันธุ์ใหม่ของไทย

สมาคมสตาร์ทอัพไทยหรือชื่อเต็มๆ คือ “สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association)” เป็นสมาคมที่ช่วยผลักดันและเป็นจิ๊กซอว์สำคัญที่ทำให้ทุกวันนี้คนไทยทั่วประเทศรู้จักคำว่า “สตาร์ทอัพ (Startup)” หรือ “ธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่ (Tech Startup)” หมายความว่าธุรกิจเกิดใหม่ที่มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ

บทความต่อไปนี้จะเป็นการนำเสนอข้อมูลประวัติความเป็นมาของสมาคม เป้าประสงค์และความมุ่งหวังของสมาคมที่ท่านผู้อ่านอาจเคยได้รับทราบหรืออ่านผ่านตาจากสื่อหลายแขนงไปแล้ว ในส่วนเนื้อหาที่อาจแตกต่างจากบทความอื่นๆ คือ ผู้เขียนจะนำเนื้อหาบางส่วนจาก White Paper ของทางสมาคมที่ได้ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนนำเสนอต่อรัฐบาล มาเสริมข้อมูลในส่วนที่มาตรการส่งเสริมการลงทุนของบีโอไอได้รองรับการช่วยขับเคลื่อนและช่วยเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างกองทัพอสตาร์ทอัพหรือนักรบเศรษฐกิจสายพันธุ์ใหม่นี้ด้วย ซึ่งหวังว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านทั่วไปและกลุ่มนักรบดังกล่าวนี้ด้วย



ที่มาของสมาคมสตาร์ทอัพไทย

สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Tech Startup Association)” ผู้เขียนขอเรียกสั้นๆ ว่า สมาคมสตาร์ทอัพไทย ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2557 เป็นสมาคมใหม่มีอายุไม่กี่ปี แต่มีความเข้มแข็งและโดดเด่นมาก และร่วมยุคที่รัฐบาลได้มีนโยบาย Thailand 4.0 ในปี 2559 นี้ สมาคมนี้เป็นการรวมตัวของผู้ประกอบการ Tech Startup แนวหน้ามากกว่า 10 บริษัท ปัจจุบันมีมากกว่า 1,000 กว่าบริษัทแล้ว สมาคมได้ตั้งวัตถุประสงค์หลักไว้ 3 ข้อ คือ

Unite: รวมตัว Tech Startup ในประเทศไทย
เสริมสร้างคอมมูนิตีให้แข็งแกร่ง

Drive: เป็นกระบอกเสียง ปรับปรุงคุณภาพ
คอมมูนิตีสตาร์ทอัพ เชื่อมโยง และประสานงาน
กับทุกภาคส่วนทั้งผู้ประกอบการ สื่อ เอกชน
นักลงทุน และภาครัฐ

Accelerate: ช่วยพัฒนาผู้ประกอบการ
หน้าใหม่ในวงการเทคโนโลยี สร้างการเติบโต
ให้เทียบเท่ามาตรฐานสากล



มีการรวมตัวกันของ ชุมชนคนสตาร์ทอัพ Startup Community ก็ตอนที่ คุณไผ่ ผดุงถิ่น หรือคุณโบบี้ ได้ชนะเลิศ การแข่งขัน Pitching ในงาน Echelon 2012

ย้อนกลับไป ณ จุดเริ่มต้นที่ได้เริ่มมีการรวมตัวกันของชุมชนคนสตาร์ทอัพ Startup Community ก็ตอนที่ คุณไผ่ ผดุงถิ่น หรือคุณโบบี้ ได้ชนะเลิศการแข่งขัน Pitching ในงาน Echelon 2012 ได้รับเงินทุนจาก 500 Startups และได้ไปศึกษาเรียนรู้ประสบการณ์มากมายที่ Silicon Valley

ต่อมาในปีนั้นเอง ได้เกิด Startup Ecosystem ครั้งแรก โดยมีการรวมตัวของสตาร์ทอัพ มี Co - Working Space ที่ฮับบา (HUBBA โดยเนื้อหาอ่านได้ในเล่ม) และสื่อด้านเทคโนโลยี คือ Thumbups ต่อมาจึงได้มีการรวมตัวเป็นชุมชนคนสตาร์ทอัพ Startup Community อย่างต่อเนื่อง

มีการจัดกิจกรรมต่างๆ มากมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่นการจัดงาน Startup Weekend Bangkok 2012 ซึ่งจัดมามากกว่า 10 ครั้ง หัวข้อหมุนเวียนกันไป เช่น Fintech, Travel tech, Edutech, Internet of Things (IOT) เกิดการแลกเปลี่ยนไอเดียทำธุรกิจใหม่ๆ ที่เป็นธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่ (Tech Startup) ซึ่งหมายถึงการสร้างธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีนวัตกรรมมาเป็นส่วนสำคัญ ที่ทำให้ธุรกิจนั้นสามารถทำซ้ำได้ (Repeatable) ขยายตลาดได้ (Scalable) สร้างมูลค่าเพิ่มสูงและสามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด (Exponential Growth) โดยอาจไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูงเพราะเป็นนวัตกรรมทางความคิดเชิงสร้างสรรค์ และเป็นธุรกิจที่สร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับสังคมได้มากขึ้น สร้างการเชื่อมโยงกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนและทำให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมไปอย่างก้าวกระโดดอย่างเป็นรูปธรรม



สมาคมจัดงาน สัมมนา และ Workshop 6 ครั้งต่อปี ร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ เช่น ให้ความรู้กับผู้ประกอบการในการขอรับสิทธิประโยชน์จากบีโอไอ ร่วมกับ TCDC และถ่ายทอดความรู้และ Startup Way ให้สตาร์ทอัพรุ่นใหม่ สมาคมยังมีการเชื่อมโยงจากในประเทศสู่ระดับนานาชาติ จัดกิจกรรมสร้างสรรค์ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น

- การจัดงาน Geeks on a Plane โดยคุณ Dave McClure เจ้าของ Paypal และ 500 Startups พานักลงทุนสหรัฐฯ มาดู Startup Ecosystem ในไทย
- งานชีวิต-ติด-วัด
- งานสัมมนาพลิกพลังสร้างสรรค์สู่เศรษฐกิจดิจิทัล
- งานสัมมนา มะรุมมะตุ้มรักสตาร์ทอัพ



หนังสือปกขาว นำมาสู่ การแก้ไขข้อกฎหมาย ปลดล็อค เทคโนโลยี



คุณ Dave McClure เจ้าของ Paypal และ 500 Startups จัด Geeks on a Plane พานักลงทุนสหรัฐฯ มาดู Startup Ecosystem ในไทย



การเข้าร่วมงาน Startup Thailand 2016 ซึ่งถือว่าเป็นการปักธงและเป็นความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ของวงการสตาร์ทอัพไทย และจะเห็นได้ว่าหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ทุกกระทรวงที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งบีโอไอด้วย ได้ให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพไทย โดยได้จัดทำนโยบายและมาตรการส่งเสริมต่างๆ ที่แตกต่างกันไปเพื่อให้รองรับกับการเสริมสร้างกลุ่มสตาร์ทอัพไทยให้แข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

• THE WHITEPAPER for STARTUP THAILAND 2016 •

รายงานการศึกษาปัจจัย และข้อเสนอแนะ เพื่อพัฒนา Startup Ecosystem ในประเทศไทย

ผู้เขียนได้หยิบยกเนื้อหาบางส่วนจากหนังสือปกขาวของสมาคมมาเขียนในบทความนี้ ซึ่งมีข้อเสนอแนะถึงรัฐบาลในรูปแบบระยะสั้น และระยะยาว เพื่อต้องการขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่ๆ ให้เข้าประเทศไทยได้หลายช่องทางยิ่งขึ้น เช่น

๑ ต้องการให้ปรับแก้และยกเลิก ข้อจำกัดทางกฎหมายและ กฎระเบียบ เพื่อสร้างความสะดวก รวดเร็วในการดำเนินธุรกิจ อาทิ อัตรา Capital Gain Tax (CGT) ที่สูงกว่า ประเทศอื่นมาก

๑ อัตราภาษีและมาตรการส่งเสริมทาง ภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น Personal Income Tax, Value Added Tax, Tax Incentive ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ที่มีอัตราที่สูงกว่าประเทศอื่น และขาดความ ชัดเจนในการคิดภาษี

๑ ขาดความคล่องตัวใน การเคลื่อนย้ายเงินทุนจาก ต่างประเทศ เช่น การโอนเงิน เข้าออกที่เกิน USD 50,000 จะต้องรายงานต่อธนาคาร แห่งประเทศไทย

๑ ขาดความคล่องตัวสะดวกในการเคลื่อนย้าย แรงงานจากต่างประเทศ เช่น การขอ Work Visa, Work Permit ของแรงงานที่มีคุณภาพยังมีขั้นตอนที่ยุ่งยากและ ขาดการเชื่อมโยงหลายขั้นตอน อีกทั้งยังไม่สามารถทำผ่าน ระบบออนไลน์ได้

๑ สิทธิประโยชน์ที่ ถึงจุดแรงงานและ บุคลากรคุณภาพ จากต่างประเทศ

๑ สิทธิประโยชน์ของผู้เล่นใน ระบบนิเวศอื่นๆ เช่น ผู้พัฒนา ยาน หรือพื้นที่สำหรับชุมชน สตาร์ทอัพ และบริษัทที่เป็น ลูกค้าของสตาร์ทอัพ

๑ การอำนวยความสะดวก สำหรับ Foreign Talents เช่น Work Permit และ Permanent Residency รวมถึงออกกฎหมาย ยกเว้นให้ ผู้ถือหุ้นต่างชาติสามารถ ประกอบธุรกิจได้ทุกประเภท และ สามารถถือหุ้นในแหล่งเงินทุนได้ 100%

๑ พิจารณาคุณสมบัติของนักลงทุนที่มีคุณภาพ (Qualified Investors) และสตาร์ทอัพที่มีคุณภาพ (Qualified Startup) ภาครัฐควรจัดตั้ง คณะกรรมการเพื่อพิจารณาคัดเลือกนักลงทุนที่มีคุณภาพ (Qualified Investors) โดยออกข้อพิจารณาในการคัดเลือกลักษณะที่มีหลักเกณฑ์ ชัดเจนและใช้ดุลยพินิจน้อยที่สุด และใช้กลไกการคัดเลือกสตาร์ทอัพของ Qualified Investor เป็นกลไกในการคัดเลือก กำกับ และดูแลสตาร์ทอัพที่มี คุณภาพ (Qualified Startup) โดยถือว่าสตาร์ทอัพที่ได้รับการลงทุนโดย Qualified Investor เป็น Qualified Startup

๑ ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีต่างๆ เพื่อสร้าง การแข่งขันให้ทัดเทียมกับประเทศคู่แข่งในเวที บานาชาติ และดึงดูดนักลงทุนและสตาร์ทอัพที่มี คุณภาพให้มาดำเนินการในประเทศไทย เช่น การ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินปันผล เป็นต้น

๑ การสนับสนุนบุคลากรคุณภาพสูงในประเทศ (Local Talents) และการดึงดูดบุคลากรคุณภาพสูงจากต่างประเทศ (Foreign Talents) ให้เข้ามาพัฒนาและสร้างธุรกิจประเภทนี้ โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างธุรกิจมูลค่าสูง สร้างแรงงานที่มีคุณภาพสูง และยกระดับรายได้

จะเห็นได้ว่าข้อเสนอแนะต่าง ๆ นั้น ครอบคลุมหน่วยงานหลายภาคส่วน ซึ่งรัฐบาลได้รับทราบและออกมาตรการต่าง ๆ มาช่วยแก้ไข ไปหลายประเด็นแล้ว



มาตรการบีโอไอช่วยสตาร์ทอัพ

ปูพื้นความรู้เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์จากบีโอไอ

ในส่วนท้ายนี้ ผู้เขียนขอแนะนำสิทธิประโยชน์ของบีโอไอที่ได้ประกาศออกมาช่วยเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนและยกระดับ Startup ไทย และขอปูพื้นท่านผู้อ่านก่อนว่าบีโอไอมิพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนในประเภทกิจการซอฟต์แวร์โดยส่งเสริมเป็นประเภท Enterprise Software, Digital Content และ Embedded Software และประเภทกิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อยู่แล้ว สำหรับกิจการซอฟต์แวร์ส่งเสริมมาตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน

มีโครงการมายื่นขอรับการส่งเสริมฯ 1,000 กว่าโครงการ มูลค่าหมื่นกว่าล้านบาท เฉลี่ยโครงการละประมาณ 1-2 ล้านบาท และหลากหลายจาก 10 ล้านบาทขึ้นไปถึงพันกว่าล้านบาท โครงการที่มีขนาดการลงทุนสูงสุดของกิจการซอฟต์แวร์ในสถิติของบีโอไอ มีมูลค่าเป็นพันล้านบาท ในปี 2559

สิทธิประโยชน์พื้นฐานที่บีโอไอให้มิได้ให้เป็นเงินทุน แต่เป็นสิทธิประโยชน์ในรูปแบบภาษีและไม่ใช้ภาษี รูปแบบภาษี ตามตารางข้างล่าง

สิทธิประโยชน์

สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร	สิทธิประโยชน์ที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากร
- ยกเว้น / ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร (มาตรา 28/29) - ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็น (มาตรา 30) - ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินปันผล (มาตรา 31 และ 34) - ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 (มาตรา 35(1)) - ให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปาเป็นสองเท่า (มาตรา 35(2)) - ให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 (มาตรา 35 (3)) - ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก (มาตรา 36)	- อนุญาตให้นำคนต่างด้าวเข้ามาเพื่อศึกษาสู่ทางการลงทุน (มาตรา 24) - อนุญาตให้นำช่างฝีมือและผู้ชำนาญการเข้ามาทำงานในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (มาตรา 25) - อนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ที่ดิน (มาตรา 27) - อนุญาตให้ส่งออกซึ่งเงินตราต่างประเทศ (มาตรา 27)

สำหรับกิจการซอฟต์แวร์นั้น มีเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์เฉพาะโครงการ ตามมาตรา 31 และ 34 คือจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินปันผล และส่วนของสิทธิประโยชน์ที่ไม่เกี่ยวกับภาษีตามตารางข้างต้น เช่น มีการอำนวยความสะดวกในเรื่องใบอนุญาตทำงานและวีซ่า ที่ศูนย์ One Start One Stop (OSOS) ที่จามจุรีสแควร์ ชั้น 18 รวมทั้งสามารถให้ต่างชาติสามารถถือหุ้นข้างมากได้ ในกรณีที่มีการร่วมลงทุนจากต่างประเทศ เป็นต้น

สมาคมสตาร์ทอัพร่วมหารือปรับนโยบาย

ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา เงื่อนไขของการที่จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล คือ จะต้องมีการลงทุนครบ 1 ล้านบาท ไม่รวมที่ดินและเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งต่อมาบีโอไอมีการปรับนโยบายใหม่ในปี 2558 สำหรับกิจการซอฟต์แวร์นั้น ท่านเลขาธิการบีโอไอ คุณหิรัญญา สุจินัย ได้ร่วมประชุมหารือกับสมาคมสตาร์ทอัพที่ OSOS เรื่องการปรับเงื่อนไขดังกล่าวเป็นที่มาในการเปลี่ยนนโยบายเป็นการใช้เงินเดือนของทีม IT ต่อปี ขั้นต่ำ 1.50 ล้านบาท เพื่อมายื่นขอใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ถือเป็นการช่วยกลุ่มสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการซอฟต์แวร์อย่างมาก โดยเฉพาะในปีที่รัฐบาลประกาศเป็น Digital Economy ส่งผลให้มีการยื่นขอรับการส่งเสริมฯ สูงเป็นอันดับต้นๆ ของบีโอไอ

สิทธิประโยชน์ของกิจการซอฟต์แวร์ ภายใต้นโยบายใหม่

กลุ่ม A

ตารางสิทธิประโยชน์ตามประเภทกิจการ กลุ่ม A

กลุ่ม	มาตรา 31 ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	มาตรา 28 ยกเว้น อากร เครื่องจักร	มาตรา 36 ยกเว้น อากร วัตถุดิบ ผลิตเพื่อ ส่งออก	สิทธิ ประโยชน์ ภาษี เงินได้
A1 อุตสาหกรรมฐานความรู้ เน้นการออกแบบ ทำ R&D เพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ในการแข่งขันของประเทศ	8 ปี (ไม่ cap วงเงิน) + สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตาม คุณค่าของโครงการ	✓	✓	✓

โดยปรับให้ประเภท Embedded Software จะได้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุด 8 ปี และรวม Enterprise Software และ/หรือ Digital Content อยู่กลุ่มเดียวกัน จะได้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี อีกทั้งยังมีนโยบาย SMEs นโยบายดิจิทัลคลัสเตอร์ และมาตรการเร่งรัดการลงทุนเพิ่มเติม สิทธิประโยชน์ให้อีก ตามตารางข้างล่างนี้

ประเภทกิจการ / เชื้อไข	นโยบาย			
	ปกติ	คลัสเตอร์	SMEs	มาตรการเร่งรัด
5.7 กิจการซอฟต์แวร์	-	-	-	-
5.7.1 กิจการพัฒนา Embedded Software เชื้อไข : - ต้องมีค่าใช้จ่ายเงินเดือนของบุคลากรด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศไม่น้อยกว่า 1,500,000 บาทต่อปี - ต้องมีกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์อย่างใดอย่างหนึ่งตามที่สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติกำหนดหรือให้ความเห็นชอบ - โครงการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองมาตรฐานจากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติหรือใบรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน Capability Maturity Model Integration (CMMI) หรือเทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี - รายได้จากการจำหน่ายหรือการให้บริการอันเป็นผลงานที่เกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์ที่ได้รับการส่งเสริมโดยตรง ถือเป็นรายได้ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	ยกเว้น ภาษีเงินได้ นิติบุคคล เป็นระยะ เวลา 8 ปี	ยกเว้น ภาษีเงินได้ นิติบุคคล เป็นระยะ เวลา 8 ปี + ลดหย่อน ภาษีเงินได้ นิติบุคคล 50% อีก 5 ปี	-	(1) ลงทุนจริง 70% ยกเว้น ภาษีเพิ่มเติม 4 ปี + ลดหย่อน 50% อีก 5 ปี (2) ลงทุนจริงจนถึงสิ้นเดือน มิถุนายน 2559 เป็น 50% ยกเว้นภาษี เพิ่มเติม 3 ปี + ลดหย่อน 50% 5 ปี (3) ลงทุนจริงถึงธันวาคม 2559 เป็น 50% ยกเว้นภาษี เพิ่มเติม 2 ปี + ลดหย่อน 50% 5 ปี (4) ลงทุนจริงไม่ถึง 50% แต่เริ่มผลิตหรือเริ่มให้บริการ หรือเริ่มมีรายได้ภายในปี 2560 ยกเว้นเพิ่มเติม 1 ปี
5.7.2 กิจการพัฒนา Enterprise Software และ/หรือ Digital Content	ยกเว้น ภาษีรายได้ นิติบุคคล เป็นระยะ เวลา 5 ปี	ยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี + ลดหย่อน ภาษีเงินได้ นิติบุคคล 50% อีก 5 ปี	ยกเว้น ภาษีเงินได้ นิติบุคคล 7 ปี	-



บีโอไอเปิดประเภทกิจการใหม่รองรับ Digital Economy ร่วมนโยบาย Smart City ภูเก็ต เชียงใหม่ และเสริม Ecosystem ของ Tech Startup



**โดยเฉพาะกิจการที่
เริ่มมีผู้ประกอบการ
Co - Working Space
จากทั่วประเทศสนใจมาก
คือ ศูนย์บ่มเพาะด้าน
นวัตกรรม (IIC)**

เพื่อเป็นการเสริม Ecosystem ประเภทกิจการใหม่รองรับ Digital ของ Tech Startup บีโอไอโดย Economy ร่วมนโยบาย Smart City ภูเก็ต เชียงใหม่ และเสริม Ecosystem ของ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและ Tech Startup โดยเฉพาะกิจการที่เริ่มมี การสื่อสาร (ปัจจุบันกระทรวงดิจิทัล ผู้ประกอบการ Co - Working Space เพื่อเศรษฐกิจและสังคม) และร่วมด้วย จากทั่วประเทศสนใจมาก คือ ประเภท หน่วยงานอื่นๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน 7.9.2.4 ศูนย์บ่มเพาะด้านนวัตกรรม ได้รับอนุมัติจากบอร์ดบีโอไอให้เปิด (Innovation Incubation Center) ดังนี้

ประเภทกิจการ/ เชื้อไข	สิทธิประโยชน์ ปกติ	คลัสเตอร์
5.7.3 กิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มสูง (High Value-Added Software) เชื้อไข : 1. ต้องมีค่าใช้จ่ายเงินเดือนบุคลากรด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศไม่น้อยกว่า 1,500,000 บาทต่อปี 2. ต้องมีกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์อย่างใดอย่างหนึ่งตามที่กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกำหนดหรือให้ความเห็นชอบ 3. โครงการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองมาตรฐานจากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติหรือใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน Capability Maturity Model Integration (CMMI) หรือเทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ จะถูกเพิกถอนสิทธิประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี 4. รายได้จากการจำหน่ายหรือการให้บริการอันเป็นผลงานที่เกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์ที่ได้รับการส่งเสริมฯ โดยตรงถือเป็นรายได้ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี + ลดหย่อนภาษีรายได้นิติบุคคล 50% อีก 5 ปี
5.9 กิจการให้บริการเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service) - บริการระบบซอฟต์แวร์ฐาน (Software Platform) - บริการบริหารจัดการด้านดิจิทัล (Managed Service) - บริการออกแบบระบบสถาปัตยกรรมทางด้านดิจิทัล (Digital Architecture Design Service) - บริการทางด้านดิจิทัล เช่น FinTech, DigiTech, MedTech, AgriTech เป็นต้น เชื้อไข : 1. ต้องมีการจ้างบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Specialist) และต้องมีเงินลงทุน (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท 2. ต้องมีกระบวนการให้บริการด้านดิจิทัลตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ 3. โครงการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองมาตรฐาน ISO 20000 หรือมาตรฐานอื่นตามความเห็นชอบของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี 4. รายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายหรือรายได้ที่เกิดจากการให้บริการด้านดิจิทัลที่ได้รับการส่งเสริมฯ โดยตรงถือเป็นรายได้ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน 5. ต้องได้รับความเห็นชอบจากกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ก่อนขอรับการส่งเสริมฯ	ยกเว้นภาษีรายได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 5 ปี	ยกเว้นภาษีรายได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี + ลดหย่อนภาษีรายได้นิติบุคคล 50% อีก 5 ปี

ประเภทกิจการ/ เชื้อไข	สิทธิประโยชน์ ปกติ	คลัสเตอร์
7.9.2.4 ศูนย์บ่มเพาะด้านนวัตกรรม (Innovation Incubation Center) เชื้อไข : - ต้องมีระบบสื่อสารหลักแบบใยแก้วความเร็วสูง (FTTX) - ต้องมีระบบไฟฟ้าสำรองจ่ายแบบต่อเนื่อง - ต้องมีผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษาการดำเนินงานธุรกิจ (Mentor) - ต้องมีแผนการสร้างระบบนิเวศ (Ecosystem หรือการสร้างชุมชนเทคโนโลยี) - ต้องมีพื้นที่ให้บริการไม่น้อยกว่า 300 ตารางเมตร - ต้องจัดให้มีการฝึกอบรมด้านเทคนิคหรือที่เกี่ยวกับการพัฒนาเทคโนโลยีตามที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ	ยกเว้นภาษีรายได้ นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี	ยกเว้นภาษีรายได้ นิติบุคคล เป็นระยะเวลา 8 ปี + ลดหย่อนภาษีรายได้ นิติบุคคล 50% อีก 5 ปี

โครงการจากสมาคมสตาร์ทอัพ ได้รับบีโอไอ

ปัจจุบันมีโครงการที่มาจากสมาชิกของสมาคมสตาร์ทอัพ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนไปแล้ว ประมาณ 20 กว่าราย มีมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 30 ล้านบาท และคาดว่าจะมีเพิ่มอีก โดยกิจการซอฟต์แวร์ยังคงเป็นกิจการที่กลุ่มสตาร์ทอัพยื่นขอมากที่สุด

บีโอไอร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรต่าง ๆ เช่น SIPA, Software Park เป็นต้น เพื่อให้ความรู้กับผู้ประกอบการและสมาคมต่าง ๆ เป็นประจำอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นให้ความรู้ความเข้าใจ และสามารถนำสิทธิประโยชน์ของภาครัฐที่มีอยู่ไปปรับใช้ให้ถูกต้องทั้งรูปแบบภาษีและไม่ใช่อาษี ซึ่งสตาร์ทอัพและผู้ประกอบการจำนวนมากสามารถนำเงินที่ได้จากการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปต่อยอดธุรกิจและเน้นเรื่อง R&D ในองค์กรของตนเองให้มากขึ้นได้

**ปัจจุบันมีโครงการที่มาจากสมาชิกของ
สมาคมสตาร์ทอัพ ได้รับการส่งเสริม
การลงทุนไปแล้ว ประมาณ 20 กว่าราย
มีมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ
30 ล้านบาท**

นอกจากนั้น เพื่อเป็น Credit ในการจะมีการเข้ามาร่วมลงทุนของ Venture Capital หรือ Angle Investor ต่าง ๆ ทั้งในไทยและจากต่างประเทศ ซึ่งหากผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถทำความเข้าใจตามกฎหมายในส่วนนี้และประยุกต์ใช้ต่อไปได้ จะประสบความสำเร็จ และ Exit ตามรุ่นฟิสตาร์ทอัพของไทยและของโลกได้อย่างง่ายดาย สำหรับการศึกษาคู่ข้อมูลในการเตรียมความพร้อมขอรับการส่งเสริมฯ และขั้นตอนการปฏิบัติต่าง ๆ หลังได้รับส่งเสริมฯ แบบครบวงจร บีโอไอได้ร่วมกับหน่วยงาน SIPA จัดทำ e - Learning เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถศึกษาเพิ่มเติมและเข้าถึงข้อมูลได้ตลอดเวลา บนเว็บไซต์ของทั้ง 2 หน่วยงานต่อไป 



2 ทักษะเคล็ดลับสตาร์ทอัพ

ปัจจุบันมีการกล่าวกันมากถึงเคล็ดลับที่ทำให้สตาร์ทอัพประสบความสำเร็จ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญได้ให้ทัศนะแตกต่างกันไป วารสารส่งเสริมการลงทุนขอประมวลความเห็นของ 2 ผู้เชี่ยวชาญ คือ นางเอมี วิลคิลสัน และนายปีเตอร์ ธีล มานำเสนอ ดังนี้

6 ทักษะกับเอมี วิลคิลสัน



นางเอมี วิลคิลสัน อาจารย์บัณฑิตวิทยาลัย บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแสตนฟอร์ด ได้สัมภาษณ์ 200 สุดยอดผู้ก่อตั้งบริษัทชั้นนำของโลก จากนั้นได้เขียนหนังสือ “รหัสแห่งผู้ก่อตั้ง : 6 ทักษะจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการใหม่เยี่ยมยอด” (Creator’s Code: The Six Essential Skills of Extraordinary Entrepreneurs) นำเสนอ 6 ทักษะสำหรับสตาร์ทอัพ

ประการแรก Find the Gap ต้องเสาะหาช่องว่างทางธุรกิจซึ่งบุคคลอื่นมองไม่เห็น มีบุคลิกอยากรู้อยากเห็นในเรื่องต่างๆ ซึ่งความจริงแล้วไม่ลึกลับแต่อย่างใด เป็นทักษะของเรามาตั้งแต่เด็ก โดยการวิจัยพบว่าเด็ก 5 ขวบ จะตั้งคำถามมากถึง 100 คำถาม/วัน แต่เมื่อเติบโตขึ้น เรากลับสูญเสียทักษะนี้ไป โดยอยากรู้อยากเห็นลดลง

ประการที่สอง Drive for Daylight ต้องเหมือนนักขับรถแข่งที่มองไปยังขอบฟ้าอันห่างไกล แทนที่จะมองพื้นถนน ดังนั้น จะต้องมียุติยทัศน์ก้าวไกลสู่ออนาคตไม่หวั่นเกรงอุปสรรคที่เป็นหลุมบ่อในระยะสั้น

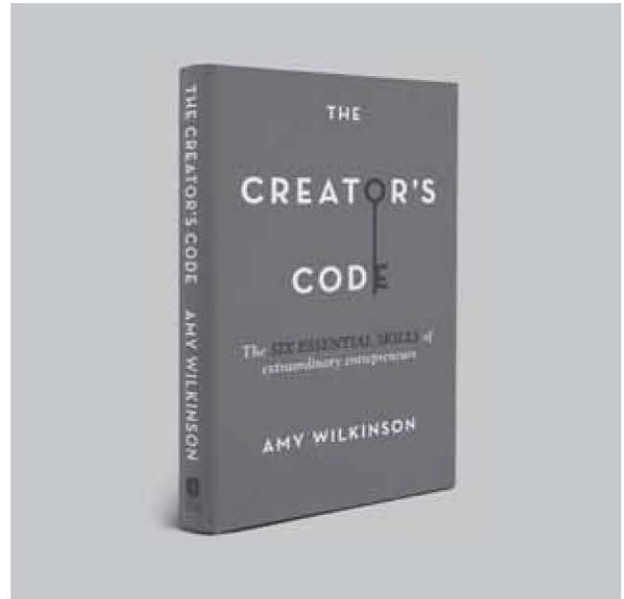
ประการที่สาม Fly the OODA Loop ต้องดำเนินการรวดเร็ว เปรียบเสมือนกับจอห์น บอยด์ อดีตเสนาอากาศสหรัฐฯ ซึ่งมีวัฏจักร OODA ในการตัดสินใจ คือ สังเกตการณ์ (Observe) เล็ง (Orient) ตัดสินใจ (Decide) และดำเนินการ (Act) อย่างรวดเร็วมาก รวม 4 ขั้นตอนในการยิงเครื่องบินฝ่ายตรงข้ามตก ใช้เวลาไม่ถึง 40 วินาที

ประการที่สี่ Fail Wisely ต้องตระหนักว่าการล้มเหลวเล็กๆ น้อยๆ เป็นเรื่องจำเป็น หากไม่เคยล้มเหลว แสดงว่าเป็นคนอนุรักษ์นิยม ไม่กล้าเสี่ยงเชิงธุรกิจ โดยต้องทดสอบความคิดใหม่ๆ อยู่เสมอ จากนั้นศึกษาข้อผิดพลาดเป็นบทเรียนเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในอนาคต อย่างไรก็ตาม ต้องล้มเหลวอย่างฉลาดเพื่อเรียนรู้ ไม่ใช่ผิดพลาดในเรื่องเดิมๆ ซ้ำแล้วซ้ำอีก

ประการที่ห้า Network Minds ต้องระดมพลังสมองจากทุกมุมโลกเพื่อแก้ไขปัญา โดยใช้หลากหลายวิธีทั้งหาคนฉลาดมาทำงานด้วย รวมถึงแสวงหาพลังสมองจากภายนอกบริษัท เช่น นำปัญหาโพสต์ขึ้นบนอินเทอร์เน็ตพร้อมกับกำหนดหลักเกณฑ์ให้รางวัลแก่ผู้สามารถให้คำตอบ เพื่อจูงใจให้คนทั่วโลกมาช่วยแก้ไขปัญา



นายอีลอน มัสก์



ประการที่หก Gift small goods ต้องมีมนุษยสัมพันธ์ช่วยเหลือเกื้อกูลบุคคลอื่น จะก่อให้เกิดเครือข่ายพันธมิตรมากมาย ซึ่งจะมาช่วยเหลือเกื้อกูลเราบ้างเป็นการตอบแทน

วิลคินสันได้ยกตัวอย่างบุคคลหนึ่งที่ได้สัมผัสภาษณ์คือ **อีลอน มัสก์** ว่าเป็นอัจฉริยะด้านสตาร์ทอัพ เปรียบเสมือนเป็นอัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ และสตีฟ จอบส์ รวมกัน กล่าวคือ เป็นนักฟิสิกส์เหมือนไอน์สไตน์ ขณะเดียวกันเป็นนักนวัตกรรมและยอดเยี่ยมด้านสุนทรียศาสตร์เหมือนสตีฟ จอบส์

ซึ่งคุณสมบัติสำคัญของมัสก์ คือ มักตั้งคำถามอยู่เสมอ เช่น ตั้งคำถามว่าทำไมท้องเที่ยวในอวกาศไม่ได้? พบว่าเนื่องจากต้นทุนสูงขึ้นสู่อวกาศสูงมาก คำถามต่อไปคือ ทำไมต้นทุนสูง? พบว่าเพราะตัวจรวดนำมาใช้ใหม่ไม่ได้ โดยจะถูกเผาไหม้ในชั้นบรรยากาศส่วนค่าเชื้อเพลิงของจรวดต่ำมากไม่ถึงร้อยละ 1 ของต้นทุนทั้งหมด จากนั้นได้ตั้งคำถามต่อไปว่าจะนำจรวดมาใช้ซ้ำต้องทำอย่างไร? นำไปสู่การก่อตั้งธุรกิจสเปซเอ็กซ์ โดยมีนวัตกรรมสำคัญ คือ ภายหลังยิงจรวดแล้วจรวดจะร่อนลงจอดได้เอง ทำให้สามารถนำมาใช้ใหม่ได้ ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นสู่อวกาศลดต่ำลงมาก



ปีเตอร์ ธีล เจ้าพ่อมาเฟียไอเทค



นายปีเตอร์ ธีล เป็นหัวหน้าหรือเจ้าพ่อของมาเฟียเพย์พาล ซึ่งเป็นกลุ่มประมาณ 20 คน ที่เคยร่วมทำงานในช่วงแรกๆ ของบริษัทเพย์พาลซึ่งทำธุรกิจชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ แม้ต่อมาแต่ละคนได้แยกย้ายกันไปทำธุรกิจต่างๆ แต่ก็ยังเกาะกลุ่มเหนียวแน่น และได้พลิกโฉมหน้าโลกในช่วง 10 - 20 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากสนับสนุนให้เกิดธุรกิจไฮเทคมากมาย เช่น เฟซบุ๊ก ลิงด์อิง เทสลา สเปซเอ็กซ์ ยูทูบ แอร์บีบีเอ็นบี อูเบอร์ ฯลฯ

สำหรับนายปีเตอร์ ธีล ปัจจุบันอายุ 49 ปี เกิดที่เยอรมนี แต่ครอบครัวย้ายมาสหรัฐฯ ตั้งแต่เขาอายุเพียง 1 ปี จบปริญญาตรีสาขาปรัชญาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดและจบปริญญาโทกฎหมายที่มหาวิทยาลัยเดียวกัน จากนั้นทำงานกฎหมายเพียงระยะเวลาสั้นๆ แต่ไม่ชอบ จึงย้ายมาทำงานค้าตราสารอนุพันธ์อีก 3 ปี และไม่ชอบอาชีพนี้เช่นเดียวกัน

เขาจึงจัดตั้งกองทุนขึ้นและร่วมก่อตั้งบริษัทเพย์พาลเมื่อปี 2541 ซึ่งต่อมาปี 2545 บริษัทอียิปได้ซื้อกิจการในราคา 1.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ จึงนำกำไรมาจัดตั้งกองทุนเฮดจ์ฟัน ซึ่งให้ลงทุนในบริษัทไฮเทคมากมาย เป็นต้นว่าลงทุน 5 แสนเหรียญสหรัฐฯ ซื้อหุ้นในธุรกิจสตาร์ทอัพชื่อเฟซบุ๊กและเป็นกรรมการเฟซบุ๊กด้วย ต่อมาเมื่อเฟซบุ๊กเติบโตเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ได้ขายหุ้นเกือบทั้งหมดได้เงินกว่าพันล้านเหรียญสหรัฐฯ ทำให้ร่ำรวยเป็นมหาเศรษฐี แต่ยังคงเป็นกรรมการเฟซบุ๊กมาจนถึงปัจจุบัน อนึ่ง เคลิดัลกับการดำเนินธุรกิจของธีล จะนำเสนอรายละเอียดในโอกาสต่อไป

สำหรับด้านการเมือง เขาสนับสนุนโดนัลด์ ทรัมป์ เพื่อชิงตำแหน่งประธานาธิบดี โดยเมื่อพรรครีพับลิกันประชุมใหญ่เดือนกรกฎาคม 2559 ธีลได้กล่าวปราศรัยโจมตีรัฐบาลโอบามาซึ่งนางคลินตันเคยเป็นรัฐมนตรีต่างประเทศ ว่าทำให้ประเทศตกต่ำ จากเดิมทั่วทั้งสหรัฐฯ เป็นผู้นำโลกด้านเทคโนโลยี แต่ปัจจุบันเหลือเพียงแค่เฉพาะย่านซิลิคอนวัลเลย์ที่ยังเป็นเลิศ ส่วนพื้นที่อื่นๆ ล้วนสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน



ให้ข้อมูลของคุณไว้กับเรา

your information will be used to improve our services and to provide you with a better experience.

ส่วนการบริหารราชการของโอบามาก็ไม่มีประสิทธิภาพ เป็นต้นว่า ฐานขีปนาวุธนิวเคลียร์ยังคงเก็บข้อมูลแบบโบราณโดยใช้ฟลอปปีดิสก์ ส่วนเครื่องบินล่องหนรุ่นใหม่ คือ F35 แม้วิจัยและพัฒนากว่า 15 ปี ใช้งบประมาณมากมายมหาศาล แต่ยังมีปัญหามากมาย เช่น บินขณะฝนตกไม่ได้ ทั้งนี้ นับว่าแตกต่างจากในอดีตที่รัฐบาลเคยเยี่ยมยอดมาก เช่น ส่งคนไปเหยียบดวงจันทร์โดยวิจัยและพัฒนาไม่ถึง 10 ปี วิจัยและพัฒนาระเบิดนิวเคลียร์สำเร็จในเวลาไม่ถึง 4 ปี ความสำเร็จของการวิจัยและพัฒนาเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่ปฏิวัติโลกดิจิทัล ฯลฯ

เขายังวิพากษ์วิจารณ์รัฐบาลโอบามาว่าการจัดสรรงบประมาณแผ่นดินนั้น แทนที่จะใช้พัฒนาเทคโนโลยี เช่น ส่งคนเดินทางสำรวจดาวอังคาร กลับนำไปบ่อนทำลายภูมิภาคตะวันออกกลาง ทำให้กลายเป็นแหล่งช่องสุ่มและฝักอบรมผู้ก่อการร้าย ดังนั้น ประชาชนจะต้องบอกแก่รัฐบาลว่า “You are fired.” หรือ “คุณถูกไล่ออก” โดยเลือกทรัมป์มาเป็นประธานาธิบดีเพื่อให้ประเทศกลับมายิ่งใหญ่อีกครั้งหนึ่ง

อนึ่งธีลยังสร้างสีสันในคำปราศรัยทำให้กลายเป็นข่าวใหญ่ในสหรัฐฯ เนื่องจากกล่าวในช่วงหนึ่งว่า “ภูมิใจที่เป็นเกย์ ภูมิใจที่เป็นสมาชิกพรรครีพับลิกัน เหนือสิ่งอื่นไกล ภูมิใจที่เป็นคนสหรัฐฯ” ทำให้ผู้ฟังปราศรัยให้ร้องอย่างเกรียวกราว

ปรัชญาธุรกิจสำหรับสตาร์ทอัพ



อีลได้นำเสนอปรัชญาธุรกิจสำหรับสตาร์ทอัพไว้น่าสนใจหลายประการ

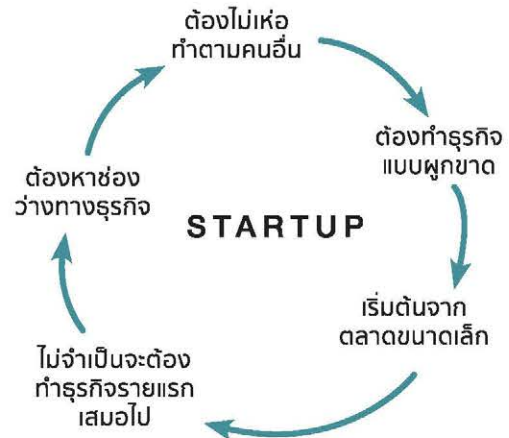
ประการแรก ต้องไม่ทำตามคนอื่น โดยยิ่งคนเหมือนกันมาก เช่น Big Data, Cloud ฯลฯ จะต้องพยายามหลีกเลี่ยงให้ห่างไกล เนื่องจากยังมีผู้ทำธุรกิจมากเท่าใดจะยิ่งแข่งขันสูงมากขึ้นเท่านั้น ทำให้มีกำไรต่ำ

ประการที่สอง ต้องทำธุรกิจแบบผูกขาด เนื่องจากกำไรสูง แม้เรามองคำว่า “ผูกขาด” ในเชิงลบ แต่เรามองว่าธุรกิจผูกขาดแบบดีก็มี โดยเป็นการสร้างนวัตกรรมทำให้เอาชนะคู่แข่งโดยสิ้นเชิง ไม่ได้ผูกขาดจากกลั่นแกล้งรายอื่นไม่ให้เข้ามาแข่งขันด้วย

อย่างไรก็ตาม จะต้องหลีกเลี่ยงภาพลักษณ์ทางลบโดยหลีกเลี่ยงตัวอย่างกุเกิล ซึ่งแม้ครองตลาดค้นหาข้อมูลแทบทั้งหมด ทำให้มีกำไรมหาศาล แต่หลีกเลี่ยงภาพลักษณ์เชิงลบว่าไม่ได้ผูกขาดธุรกิจค้นหาข้อมูล โดยนำเสนอว่าตนเองอยู่ในธุรกิจเทคโนโลยี ซึ่งมีคู่แข่งจำนวนมาก เช่น ไมโครซอฟต์ แอปเปิ้ล ฯลฯ

ประการที่สาม เรามักจะมุ่งเจาะตลาดขนาดใหญ่ คิดว่าหากมีส่วนแบ่งเพียงแค่อ้อยละ 1 - 2 ก็เป็นเงินจำนวนมาก แต่เขาเห็นว่าเป็นแนวคิดที่ผิด เนื่องจากมักจะมีรายใหญ่ครองตลาดอยู่แล้ว ทำให้แข่งขันสูงและมีกำไรต่ำ ดังนั้น ควรเริ่มต้นจากตลาดขนาดเล็กเพื่อผูกขาดก่อน จากนั้นจึงค่อยขยายกิจการอย่างรวดเร็วโดยยกตัวอย่างเฟซบุ๊กซึ่งเริ่มต้นจากผูกขาดตลาดนักศึกษามหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ที่มีจำนวนไม่กี่หมื่นคนก่อน จากนั้นจึงค่อยขยายธุรกิจไปสู่ตลาดขนาดใหญ่

ประการที่สี่ ไม่จำเป็นจะต้องทำธุรกิจรายแรกเสมอไป แต่จะต้องมีเทคโนโลยีหรือกลยุทธ์ล้ำหน้าคู่แข่ง เช่น กูเกิล แม้ไม่ใช่รายแรกที่ทำธุรกิจค้นหาข้อมูล แต่ผูกขาดตลาดอย่างรวดเร็ว เนื่องจาก Algorithm ซึ่งประมวลผลข้อมูลเหนือกว่ารายอื่น หรือเฟซบุ๊ก



แม้ไม่ได้ทำธุรกิจโซเชียลเน็ตเวิร์กรายแรก แต่มีกลยุทธ์ทำให้ผู้ใช้บริการยินยอมเปิดเผยตัวตนที่แท้จริงออกมา ทำให้ได้รับความนิยมสูงมาก จึงผูกขาดตลาดนี้เช่นเดียวกัน

ประการที่ห้า ต้องหาช่องว่างทางธุรกิจ โดยเรามองว่าคนรุ่นใหม่เก่งมากในการหาช่องว่างทางธุรกิจในโลกของ “บิต” คือ ไอที ก่อให้เกิดนวัตกรรมมากมาย อย่างไรก็ตาม แทบไม่ก้าวเข้าไปในโลกของ “อะตอม” หรืออุตสาหกรรมทั้งๆ ที่มีช่องว่างทางธุรกิจอย่างมากเช่นกัน ทั้งนี้ แม้บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรมมีขนาดใหญ่แต่ไม่น่ากลัวอย่างที่คิด เนื่องจากอ่อนแอ โดยในระยะที่ผ่านมาสสร้างนวัตกรรมน้อยมาก

สำหรับอีลก็ได้ยกย่องอีลอน มัสก์ เช่นเดียวกัน โดยเห็นว่า เป็นคนรุ่นใหม่เพียงไม่กี่คนที่ก้าวเข้าไปโลกอะตอม โดยพัฒนานวัตกรรมมากมาย เช่น รถยนต์ไฟฟ้าที่ติดเยี่ยมที่สุดในโลก ส่งผลให้โลกยานยนต์เกิดการปฏิวัติครั้งใหญ่ที่สุดในช่วง 100 ปีที่ผ่านมา และปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาจรวดที่จะนำมาใช้ซ้ำได้ ซึ่งจะปฏิวัติครั้งใหญ่เช่นเดียวกัน โดยลดต้นทุนการส่งจรวดได้มากถึงร้อยละ 70 - 80



เส้นทางสู่ Startup

ของนายกสมาคม
Thai Tech Startup

START UP



ปัจจุบันคงไม่มีใครไม่รู้จัก Startup ธุรกิจขนาดเล็กที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจมหาศาลให้กับประเทศไทย อีกทั้งยังมีส่วนในการสร้างบุคลากรด้านไอทีรวมถึงนวัตกรรมต่าง ๆ วันนี้เราจะมารู้จักกับ **คุณไมท ผดุงถิ่น หรือ คุณโบ๊ท นายกสมาคม Thai Tech Startup คนแรก** ซึ่งเป็นผู้ที่มีความสำคัญในการผลักดันให้มีการรวมกลุ่ม Startup ในประเทศไทยจนกลายเป็นชุมชน Startup และกลายเป็นสมาคม Thai Tech Startup ได้ในปัจจุบัน ไปดูถึงจุดเริ่มต้นในการทำธุรกิจ จนกระทั่งประสบความสำเร็จในทุกวันนี้



รู้จักกันก่อนพูดคุย

ผมชื่อ ไพท ผมเป็นสตาร์ทอัพรุ่นเก่าๆ เขาเลยให้ผมเป็นนายกสมาคม เพราะว่าค่อนข้างจะอาวุโสในวงการ ผมทำ Software Platform ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ให้ผู้รับเหมาก่อสร้างใช้ฟรี ปัจจุบันมีผู้ใช้ 62,000 รายทั่วประเทศ ผมให้ใช้ซอฟต์แวร์ฟรีเนื่องจากรูปแบบธุรกิจไม่เหมือนเดิมแล้ว ถ้าทำซอฟต์แวร์ขายแล้วมาขอปีโอไอคงไม่ได้ เพราะว่าพอธุรกิจมันซับซ้อนขึ้นผมก็ต้องให้เขาใช้ซอฟต์แวร์ฟรีแล้วต้องไปหารายได้จากทางอื่นแทน เหมือน Facebook เราอาจจะมองเห็นว่ารายได้ของเขามาจากค่าโฆษณาซึ่งมันเป็นเพียงส่วนหนึ่ง

แต่หลังบ้านของเขจะมี Big Data ซึ่งจะมีปริมาณการใช้ข้อมูลมหาศาล ซึ่ง Facebook ก็วิเคราะห์ออกมา ผมก็เลยทำอย่างเดียวกัน โดยการวิเคราะห์อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วิเคราะห์ความต้องการ Demand Supply ของวัสดุก่อสร้างทั่วประเทศไทย ซึ่งปีที่แล้ว ธุรกิจนี้มีมูลค่าถึง 45,000 ล้านบาท ซึ่งก็ยังไม่เล็กอยู่เมื่อเทียบกับมูลค่าของอุตสาหกรรมซึ่งคิดเป็น 10,000 ล้านล้านบาท



Business Model ของผมจริง ๆ แล้วคือ e-Commerce พอเห็นว่ามี Demand Supply ในอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง ผมก็เลยสร้าง Platform ขึ้นมาเพื่อ Matching กันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ซึ่งก็เป็น Marketplace เป็น e-Commerce สำหรับเคสเจ็ชซึ่งทุกท่านอาจจะเคยเห็นเขาเป็นตัวแทนของร้านวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมาใช้งาน Software Platform แต่ด้วยตัวธุรกิจมันก็มีวิวัฒนาการของมันซึ่งอาจจะไม่ได้ทำซอฟต์แวร์ขายแล้วนับเป็นกล่องๆ ซึ่งจริงๆ แล้วทำได้ยาก ธุรกิจซอฟต์แวร์ค่อนข้างซับซ้อนทีเดียวผมจะเล่าในรายละเอียดให้ฟัง อีกหน้าที่หนึ่งของผมคือการเป็นนายกสมาคม Thai Tech Startup ด้วย (ณ วันที่สัมภาษณ์)

เมื่อ 10 กว่าปีที่แล้วเราจะทำธุรกิจกันแบบ Conventional Way ถ้าธุรกิจ SMEs ในปัจจุบันทำแบบเดียวกันก็จะประสบความสำเร็จได้ยาก ซึ่งคุณไพทเองก็เคยล้มเหลวมาก่อนเหมือนกัน มีวิธีการอย่างไรถึงทำให้ผ่านตรงนั้นมาได้



ผมมีโอกาสได้ไปดูงาน BOI FAIR 2000 “เชื่อนั่นเมืองไทย ปีไอไอแฟร์ 2000” ตอนนั้นคนพูดกันว่า มาสร้างชาติกันใหม่ SMEs กำลังจะมา ผมก็มากับคำว่า SMEs เลยครับ

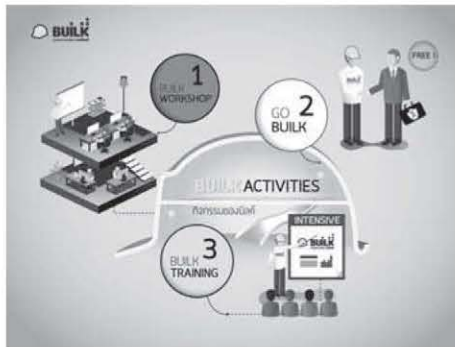


ผมเรียนจบวิศวะโยธาเมื่อปี 2540 ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศไทยเผชิญกับวิกฤติทางเศรษฐกิจอยู่พอดี คนที่เรียนจบในช่วงนั้นก็รู้ว่าชีวิตไม่แน่นอน ไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไร ไม่รู้ว่าจะไปเป็นพนักงานประจำดีหรือว่าอยู่ในหน่วยงานใด หน่วยงานหนึ่งหรือว่าจะออกมาสร้างธุรกิจเอง ซึ่งเราก็เห็นคนที่ประสบความสำเร็จและคนที่ล้มเหลว ผมเจอคุณศิริวัฒน์ที่ขายแซนด์วิชตอนสมัยเรียน แก่เป็นแรงบันดาลใจให้ผมว่าล้มได้ก็ต้องลุกได้ ซึ่งผมว่ามันท้าทายดี ผมก็เลยอยากเป็น Entrepreneur ดู ผมมีโอกาสได้ไปดูงาน BOI FAIR 2000 “เชื่อนั่นเมืองไทย ปีไอไอแฟร์ 2000” ตอนนั้นคนพูดกันว่ามาสร้างชาติกันใหม่ SMEs กำลังจะมา ผมก็มากับคำว่า SMEs เลยครับ

แต่ผมก็ทำตามเส้นทางของคนทั่วไปนะ ผมก็ไปทำงานกับบริษัทก่อน 2-3 ปี ไปทำ Implement ระบบ SAP ให้เขา จริงๆ แล้วผมควรจะต้องทำเหมือนเพื่อนคนอื่น ๆ ก่อนที่ว่าจะต้องไปเรียน MBA ให้จบ มีประสบการณ์ทำงาน 3 ปี ทำงานในบริษัท อะไรแบบนี้ แต่ตอนนั้นผมก็เริ่มกำหนดเส้นทางของตัวเองแล้ว ไม่เดินไปตามเส้นทางที่พ่อแม่กับสังคมคาดหวัง

ตอนนั้นผมกำลังจะไปเรียนต่อ TOEFL ผมก็สอบผ่านแล้ว มหาวิทยาลัยก็ตอบรับแล้วแต่ผมก็ตัดสินใจออกมาทำธุรกิจเลย ผมซื้อลิขสิทธิ์สินค้ามาจากสหรัฐอเมริกา แต่ก็ไม่เป็นไปตามแผน ฝรั่งเศสก็เลยซื้อตำรามาให้อ่านเล่มหนึ่ง บอกว่าให้ผมทำธุรกิจตามนี้ ซึ่งก็ไม่ได้เป็นไปตามหนังสืออีก เลยต้องปากกัดตีนถีบมา ชีวิตมันยากกว่าที่เราคิด แต่ก่อนอยู่ที่บริษัทผมเป็น Business Development ทุกอย่างเลยง่ายไปหมด เป็นกองหน้าคอยลุยอย่างเดียว ผมทำ Excel ได้เก่งมาก ทุกอย่าง Forecast ได้ ทุกอย่าง Projection ได้ แต่พอทำจริง ๆ แล้วไม่เป็นไปตามนั้น

จากธุรกิจแรกที่ไม่ประสบความสำเร็จ ผมก็หันไปทำรับเหมาก่อสร้าง เริ่มต้นจากการติดตั้ง จัดหาวัสดุ จนทำตึกไปได้ตึกหนึ่ง จากนั้นผมก็มีปัญหาทางการเงิน อายุ 25 ก็เริ่มเป็นหนี้แล้ว ผมก็พยายามจะแก้ปัญหาชีวิตตัวเอง ตอนนั้นผมคิดว่าผมเลือกทางผิด เพื่อน ๆ ที่อายุเท่า ๆ กัน เขาก็กลับมาจากการเรียน MBA เขาก็เริ่มทำงาน Finance อยู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ ชีวิตรุ่งเรืองแล้ว ส่วนผมเป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง มีรถกระบะ แล้วก็ต้องใช้หนี้ 3-4 ล้าน แต่ด้วยความที่เป็น Entrepreneur ที่หลาย ๆ คนมี เราคงไม่ยอมแพ้ในสภาพอย่างนั้น ผมก็เลยพยายามหาทางออกให้กับชีวิตโดยการทำซอฟต์แวร์ใช้ในบริษัท เพราะผมคิดว่าถ้าเรานำ IT มาแก้ปัญหาให้ตัวเองได้ ก็น่าจะนำไปแก้ปัญหาก็คนอื่นได้ด้วยเหมือนกัน



แก้ปัญหาอย่างไร

ปัญหาของผมคือไม่รู้กำไรขาดทุน นี่เป็นปัญหาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างทำงานแล้วทิ้งงานไป รวมถึงทำงานออกมาได้ไม่ดี ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนี้ทำมาก ได้น้อย ทำงานเหนื่อย แต่พอเริ่มทำธุรกิจที่ 2 คือซอฟต์แวร์ ซึ่งตอนนั้นเราแก้ปัญหาให้ตัวเองได้แล้วเราก็นำไปขายคนอื่นต่อ ซอฟต์แวร์ของผมคือ ERP: Enterprise Resource Planning ครับ ผมทำ ERP เฉพาะวงการก่อสร้าง พอผมทำแล้วขายได้ก็เลยกลายเป็นธุรกิจ ตอนนั้นเราได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากบีโอไอแล้ว ชื่อลองกองสตูดิโอ

ธุรกิจของลองกองสตูดิโอเป็น Business Model ของธุรกิจในยุคที่แล้ว ผมก็ทำซอฟต์แวร์ขายให้กับบริษัททั้งไทยและต่างประเทศด้วย เช่น โคบายาชิ นิชิมาตสึ ริทา พวกนี้ก็ใช้ซอฟต์แวร์เรา ถ้าเป็นซอฟต์แวร์ใหญ่ๆ เราก็ขายให้เขาประมาณ 800,000 – 10,000,000 บาท ถ้าเป็นบริษัทญี่ปุ่นเราก็ขายไป 10,000,000 บาท แต่เราพบว่า Business Model นี้แหละที่เราไม่สามารถขยายได้ ผมก็ยังเป็น SMEs อยู่ เพราะวิธีการขายของผมคือส่งเซลล์ไปขายงาน กว่าจะเสนองาน กว่าจะเข้า Implement ระบบก็ใช้เวลาครึ่งปีถึง 1 ปีในการทำโปรเจกต์ให้เสร็จ ชีวิตดีกว่าเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างนิดหน่อย เพราะว่ามันไม่มี Package Software ที่เป็นมาตรฐาน แต่เราใช้ Knowledge ของเราในการพัฒนาซอฟต์แวร์

ปี 2548 ที่ผมเริ่มเปิดลองกองสตูดิโอ ธุรกิจของผมเริ่มอยู่ตัวแล้วแต่ ปี 2550 ผมก็เจอวิกฤติเศรษฐกิจอีกรอบ ธุรกิจเริ่มแย่อีกทีตอนมีปัญหาการเมืองแล้วก็ Hamburger Crisis ซึ่งก็กระทบกับอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ด้วย รัฐบาลไม่มีงานก่อสร้าง ปีนั้นเป็นปีที่ผมเป๋เลย ขณะที่ธุรกิจเรากำลังตั้งไข่ได้ แต่ก็เจอกับปัญหาที่เกิดจากปัจจัยภายนอกซึ่งเราไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งกระทบกับธุรกิจโดยตรง ปีนั้นผมเลยหนีปัญหาที่เมืองไทย ไปตั้งบริษัทที่เวียดนาม ผมต้องจ่าย Fix Cost เดือนละล้าน เพราะผมจ้างโปรแกรมเมอร์ ผมก็ต้องจ่ายค่าจ้างให้เขา

ตอนนั้นผมมีทางเลือก 2 ทางคือ ผมจะเปลี่ยนซอฟต์แวร์ผมไปใช้ในธุรกิจอื่นที่ผมไม่มี ความถนัดหรือว่าจะทำอย่างเดิมแต่จะไปทำที่ประเทศอื่นแทน ตอนนั้นปี 2550 ทุกคนบอกว่าให้ไปเวียดนาม ผมก็ไปกับกรมส่งเสริมการส่งออก SIPA แล้วก็ Software Park ไปตั้งบูทแล้วก็จัด Roadshow แล้วก็ไม่รอดครับ เขาก็ยินดีต้อนรับเรานะครับ แต่ว่าด้วยความที่เป็นธุรกิจไอที ซึ่งสมัยนั้นเขาก็ไม่ได้ให้ราคาเรามากนัก ผมได้โปรเจกต์ใหญ่โปรเจกต์หนึ่งจากบริษัทก่อสร้างอันดับหนึ่งของเวียดนาม ผมก็เลยไปตั้งออฟฟิศอยู่ที่นั่นปีหนึ่ง กะว่าจะหาทางรอดจากประเทศไทย แต่ปรากฏว่าเจ๊งครับ



ผมกลับมาไทยตอนปี 2551 พร้อมกับ ความผิดพลาดครับ ก็เลยมานั่งคุยกันว่า ปัญหามันเกิดจากอะไร ทำไม Facebook ไม่เห็นต้องมาออกบูธที่ประเทศไทยเลย ทำไมผมไม่เคยได้โบรชัวร์จาก Instagram เลย แต่ในขณะที่ผมจะไปแต่ละประเทศ ผมต้อง ไปออกบูธ ไปโรดโชว์ ไปตั้งออฟฟิศ ซึ่งมี ค่าใช้จ่ายอยู่ ผมเหมือนเป็นทหารราบครับ เวลาจะออกรบทีก็เอาดาบไปตี ในขณะที่ฝรั่ง เขามีเครื่องบินทิ้งระเบิดสองสามทีก็ยึด ประเทศได้แล้ว ก็กลับมาคิดกันครับว่าเราไ้ กว่าฝรั่งหรือเปล่า ซึ่งได้คำตอบว่าไม่ แต่ Business Model ไม่เหมือนกันมากกว่า แล้ว รัฐบาลก็ส่งเสริมแบบนี้มาตลอดทำให้ไป ออกบูธกัน แต่จริง ๆ แล้วเวลาทำอย่างนั้น ก็ไปดูกันเองครับ น้อยมากที่จะมีคนอื่นมาดูเรา



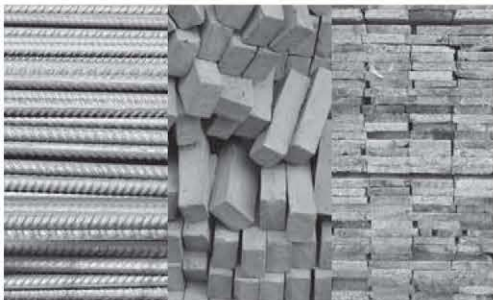
วันนี้ธุรกิจกลุ่มหนึ่งที่เขาเรียกว่า Internet Business สมัยก่อนยังไม่มีคำว่า Startup ถ้าธุรกิจที่ใช้ Internet เข้ามาช่วยก็จะ Scalable ได้ Internet Business คนส่วนใหญ่ เข้าใจว่าเป็น e-Commerce หรือเปล่า แต่ไม่ใช่ e-Commerce เป็นส่วนหนึ่งของ Internet Business เมื่อ 20 ปีก่อน เราไม่รู้จักกันหรือว่ามันคืออะไร 50 ปีที่แล้วคนก็มัวแต่ สนใจการผลิตอย่างเดียว แต่พอเริ่มมี Internet เมื่อปี 2538 ก็จะมีธุรกิจที่ Intangible (จับต้องไม่ได้) มากขึ้น แต่มี Value (มูลค่า) มากขึ้น ซึ่งมูลค่าตรงนี้แหละที่คนไทย สร้างไม่เป็น มูลค่าไม่ใช่แค่ Branding ไม่ใช่แค่ Packaging แต่เป็นการที่ไปแก้ปัญหาให้กับใครบางคนได้

ธุรกิจทุกอย่างมีปัญหาครับ แต่ถ้าเราสร้าง Solution บางอย่างไปแก้ปัญหาให้เขาได้แสดงว่าสินค้าเรามี มูลค่า แต่ที่ผ่านมาประเทศไทยเริ่มโปรโมทให้เรากลับไป ทำอาหารกันเถอะ แล้วเราก็ใส่นวัตกรรมนิด ๆ หน่อย ๆ เข้าไป เป็นการแก้ปัญหาได้เหมือนกัน แต่มันไม่ Scalable ซึ่งฝรั่ง บอกว่าปัญหามันต้องใหญ่และมันต้อง Scalable (ขยายตัว ได้อย่างก้าวกระโดด)



เอาตัวรอดได้อย่างไร โดยที่ไม่คิดเงินจากลูกค้า

ผมโชคดีที่ผมมีธุรกิจเก่าจากการขายซอฟต์แวร์อยู่แล้ว ผมก็เพิ่มราคาซอฟต์แวร์ขึ้นไปร้อยละ 5 ตอนนั้นผมไม่รู้จัก VC ไม่รู้จัก Angel ตอนนั้นเราก็ Bootstrapping นำเงินตัวเองออกไปก่อน 2 ปีแรกเราไม่มีรายได้เลยเฉยเลย ผมเกือบจะปิดบริษัทหลายรอบ แต่เมื่อ Business ได้ Assumption แล้ว แล้วก็เรียนรู้มาเรื่อยๆ ธุรกิจก็เริ่มคืนมา ตอนนั้นผมก็ได้เงินจาก CSR ผมก็ไปขอจากพวกบริษัท TATA Steel ว่าแทนที่เขาจะปลูกป่า ก็ขอให้เขานำเงินมาลงทุนกับเรา โดยแลกกับการจัด Event ให้ แล้วผมก็แสดงให้เขาเห็นว่าผมเป็นได้มากกว่า CSR รายได้ก็ก่อนที่จะสองมาจากค่าโฆษณาครบวันที่ผมที่มีรายได้ก่อนหน้านี้แล้ว ผมกะว่าจะกลับไปเที่ยวดินนามอีกรอบ



เขาเลือกผมให้เป็น ตัวแทนประเทศเวียดนาม ให้ไปแข่งที่สิงคโปร์

ตอนนั้นปี 2555 ผม Launch ปี 2543 ถึงปี 2555 แล้วผมไม่มีรายได้สักบาท ตอนนั้นผมได้ SCG กับ TATA Steel มาช่วย พอเริ่มมีเงินแล้วก็เลยกลับไปเที่ยวดินนามอีกครั้ง พอดีว่ามีงานอีเว้นท์หนึ่งที่เซ่งฮอน ซึ่งเป็นการประกวด Startup Pitching ตอนนั้นทั้งโลกรู้เรื่อง Startup หมดแล้ว มีแต่ประเทศเราที่ไม่รู้

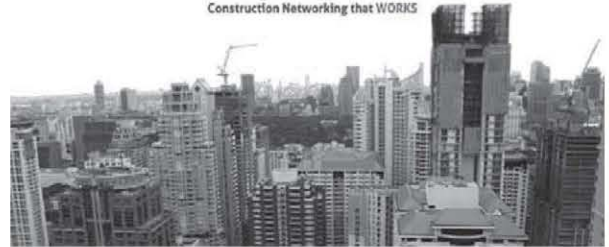
ภาพที่ผมเห็นน่าตกใจมาก คน 300 คนมายืนฟังผมเต็ม Hall เลย เขาให้ฟรีเซนต์ครึ่งชั่วโมงตอบคำถามอีก 5 นาที ตอนนั้นคนไป Pitching มาจาก เวียดนาม กัมพูชา มาเลเซีย ตอนนั้นผมได้ที่ 2 ครึ่ง ที่ 1 เป็นมาเลเซีย ตอนนั้นเขากำลังจะหาที่ 1 ของแต่ละประเทศ แต่ที่ 1 เขาปฏิเสธ ไม่ยอมไปที่สิงคโปร์เพราะเขาบอกว่าจะไป Fund Raising ที่ Silicon Valley ผมก็ไม่ได้คิดอะไร ณ ตอนนั้น เขาก็เลยเลือกผมให้เป็นตัวแทนประเทศเวียดนามให้ไปแข่งที่สิงคโปร์ ตอนนั้นมีคนมา Coach ผมเยอะมาก เพราะกลัวผมไปทำขายหน้า เขาบอกผมว่า Business Model หรือ Advertising ได้แล้ว เพราะใครๆ ก็ลอกได้ ใครๆ ก็ทำตามได้ เพราะ Value จริงๆ ไม่ใช่แค่ค่าโฆษณา ผมก็เลยต้องมาดูว่าจริงๆ แล้วธุรกิจผมทำอะไรได้บ้าง



ผมมีธุรกิจอีกหนึ่งธุรกิจชื่อ BUILK ผมอยู่ในวงการก่อสร้างมา 20 ปี อยู่ในวงการซอฟต์แวร์มาตั้งแต่ปี 2554 ผมทำ BUILK หลังจากที่ผมกลับมาจากเวียดนาม และคิดว่า Business Model อะไรที่ผมจะ Scalable ได้โดยที่ไม่ต้องไปออกบูท หลังจากนั้นผมก็ได้มีโอกาสได้ไปอยู่ที่ Five Hundred Startup เพราะผมไปชนะรางวัลหนึ่ง ที่สิงคโปร์มา เจ้าของกองทุนก็ไปเห็นก็เลยเชิญไป เป็น Startup คนแรกที่ได้ไปที่นั่น (ป๊อบเป็นคนที่สอง) ตอนนั้นผมเริ่มเข้าใจแล้วว่าต้องเล่นเกม Startup อย่างไร

ผมกลับมาตอนปี 2557 ได้ความรู้กลับมาเยอะเลย ก็อยากแชร์ให้น้องๆ Startup ไทย ซึ่งมีพลังเยอะมาก และรวมตัวกันเป็น Community แต่ก่อนเจอกันตามงาน Party Event ประเทศนี้เป็นประเทศเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มี Association ตอนนั้นที่ผมตั้งสมาคมขึ้นมา สื่อประเทศเพื่อนบ้านถามผมว่าทำไมต้องมีสมาคม ผมตอบไปว่า ผมรู้สึกว่าการที่เราไม่มีความต่อเนื่องด้านนโยบายและไม่มี ความเข้าใจเรื่อง Startup ไม่เหมือนสิงคโปร์กับมาเลเซียซึ่งพูดกันมาตั้งแต่ปี 2542 เราตั้งสมาคมขึ้นมาเพื่อที่จะ Keep Message ไว้ไม่ว่ารัฐบาลจะเปลี่ยนไปแล้วก็รอบก็ตาม

ผมก็ดูผู้รับเหมาทำงานเมื่อได้งานมาผู้รับเหมาจะสร้างการตั้ง Budget BUILK จะสอนว่าตั้ง Budget ยังไงบ้าง บันทึกกรายรับรายจ่ายในระบบ เพื่อให้ได้ Report แบบ Real-Time แล้วก็เอา Knowledge พวกการทำ SAP มาก่อนมาแปลงเป็นโปรแกรมบริหารทางธุรกิจ แล้วก็ทำให้มันง่าย แล้วก็เอาไปให้เขาใช้ฟรี พอมีคนใช้เยอะ Infrastructure เลยดีขึ้น เมื่อ 5 ปีที่แล้ว SCG ยังบอกผมเลยว่า Business Model มันไม่เวิร์ก ผู้รับเหมาที่ไหนจะมีอินเทอร์เน็ตใช้ ไซต์งานที่ไหนจะมีเน็ต แต่เขาประมาณไปหน่อยว่าเทคโนโลยีมันเร็ว ตอนนี้แม้แต่คนงานพม่าก็ใช้ Line ทุกวันอยู่แล้ว แล้วก็รัฐบาลประกาศว่า Government Procurement ทั้งหมดโดยเฉพาะก่อสร้างจะต้อง Bid Online ทั้งหมด พวกผู้ก่อสร้างเลยต้องติดอินเทอร์เน็ตที่ออฟฟิศทั้งหมด



ปีที่แล้วคนเลยใช้โปรแกรมผมมากขึ้นเพราะอินเทอร์เน็ตพร้อม ชีวิตของผู้รับเหมาที่ดีขึ้น โปรแกรมผมก็มีโฆษณาอยู่ทางขวา เราก็จะ Target Advertising ได้ตามพฤติกรรมของลูกค้าได้เช่นกัน ผมมีผู้รับเหมาที่ทำคอนโดลูกค้าผมส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาระดับร้อยล้าน สิ่งที่ผมมีก็คือ Database ซึ่งเป็น Value ของผม ผมก็ทำ Data ให้กับ SCG เขาก็นำข้อมูลเราไปวิเคราะห์ว่าคนอีสานใช้หลังคาแบบไหน คนอินโดนีเซียใช้หลังคาสีอะไร Data มีหลายกลุ่มให้เราเล่นนะ Construction เป็นข้อมูลกลุ่มใหญ่แต่ไม่เคยมีใครเก็บมาก่อน ตอนนี้ลูกค้าก็เริ่มนำข้อมูลเราไปเล่นบ้างแล้วทั้งอินโดนีเซีย มาเลเซีย เป็นต้น

อย่างลาตินอเมริกา เขาก็ใช้ App ผมทำให้ผมมีข้อมูลว่าเขากำลังทำอะไรอยู่บ้าง ซึ่งการโปรโมทผมใช้เงินเพียง 60,000 บาท ในการโปรโมท Value ของผมมีอยู่ 2 กลุ่มคือ User ที่ใช้โปรแกรมผมฟรีกับอีกกลุ่มคือคนที่นำ Data ของผมไปใช้ประโยชน์โดยต้องจ่ายเงินให้ผม กลุ่มนี้สิงคโปร์เรียกว่า Platform Business ซึ่งเป็นธุรกิจที่ให้นักคนอื่นสามารถเข้ามาใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีได้ แล้วต่อยอดธุรกิจตัวเองให้เติบโตขึ้นไป อย่างเช่น Uber กับ BUILK เป็นต้น

ปีที่แล้วผมกลับไป Silicon Valley ตอนที่ผมไปผมได้ตั้งคำถามไว้ว่าผมมีเงินลงทุนก้อนหนึ่งผมจะใช้เงินนี้ยังไงดี พวก Growth Hacking บอกว่า ไม่มี ซึ่งแนวคิดของ Growth Hacking เขาจะคิดแต่ว่าทำยังไงให้ Line กับ Facebook โตเร็ว ๆ ดี ตอนนั้น Five Hundred Startup ถามผมว่า Go Big or Go Home Startup ต้องคิดเร็ว ตอนนั้นก็เลยตัดสินใจเรียนรู้ใหม่อีก 4 เดือน เขาถามผมอีกว่าอยากพบใครใน Silicon Valley ผมก็บอกว่าอยากพบ Autocad AutoDesk ไม่น่าเชื่อว่า เขาพาผมไปพบได้หมดเลย ผมก็ถามเขาด้วยคำถามเดียวกัน ว่า Construction จะทำ Growth Hacking ได้ไหม เขาก็ตอบผมมาว่าไม่ได้ สิ่งที่ได้คือ Connecting และ Hand Shaking คุณจะไปลงโฆษณาใน Facebook ไม่ได้เพราะมันเป็น Industry Specific เป็นธุรกิจที่ไม่เหมือนชาวบ้าน และคนเล่น Facebook ก็ไม่ใช่ Target ของธุรกิจนี้ด้วย

ผมกลับมาทำงานร่วมกับ ธนาคาร เพื่อขยายเน็ตเวิร์ก ผมทำงานร่วมกับ K-bank เดินสายทั่วประเทศ 50 กว่าครั้ง

คราวนี้ผมกลับมาทำงานร่วมกับธนาคาร เพื่อขยายเน็ตเวิร์ก ผมทำงานร่วมกับ K-bank เดินสายทั่วประเทศ 50 กว่าครั้ง เพื่อให้ผู้รับเหมาเปลี่ยนคนในโลกออฟไลน์มาเป็นโลกออนไลน์ เมื่อทุกคนใช้โปรแกรมนี้ก็จะมามีปริมาณข้อมูลแบบมหาศาล Industry ถูก Digitize แล้ว ทุกคนก็จะใช้ข้อมูลตรงนี้ได้มาก ทุกวันนี้ผมก็ภูมิใจนะที่ช่วยลด Waste ลด Lost ให้ธุรกิจไปได้เยอะ ปีที่แล้ว TDRI ทำวิจัยว่า BUILK ช่วยอะไรกับภาคธุรกิจบ้าง Saving ผู้ใช้ได้ประมาณร้อยละ 2.6 จากการทำข้อมูลอย่างเดียว ตอนนี้ธนาคาร



ช่วยลดดอกเบี้ยให้กับผู้ใช้ BUILK ไปร้อยละ 1 แล้ว ปัจจุบันผมทำ e-Commerce โดยการ Matching Demand กับ Supply ลดไปได้อีกร้อยละ 4 นี่คือ Industry Saving

พอมีคนใช้เยอะผมก็ทำ Data Mining Market Research Industry Size ผมไม่ต้องส่งแบบสอบถามอีกแล้ว เพียงผู้รับเหมาใช้โปรแกรมก็จะมีข้อมูลสามารถดูได้ว่าวันนี้มีคนซื้อของกี่บาท Average Order เท่าไหร่ อีกส่วนหนึ่งก็จะทำเป็น Public Research เพื่อดูแนวโน้มของราคาสินค้า ราคาในโปรแกรมผมเร็วกว่ากระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเขาทำจาก Assumption ทำเป็น Index แต่ผมทำจาก Raw Data ตอนนี้ Data ผมก็ใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ เราก็เลยมองเห็นโอกาส เรารู้แล้วว่ามี Demand Pool ก็เลยตัดสินใจทำ Match กันเลย นี่ก็เป็น B2B e-Commerce ในอุตสาหกรรมก่อสร้างรายแรกในประเทศไทย เราก็ขยายโมเดลไม่ได้อยู่แค่ไทยแล้ว ก็มีที่อินโดนีเซีย ลาว เมียนมา



Startup เป็นธุรกิจที่รวยได้ แต่ไม่ใช่รวยเร็ว

Startup คืออะไร

Startup ก็คือ Phase 1 ของธุรกิจ เป็นช่วงของธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่ ตอนนี้องค์กรเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต ถ้าจีนเรายังทำธุรกิจเหมือนเมื่อ 50 ปีที่แล้ว แปลว่าเราจะต้องพลาดอะไรไปแน่นอน เพราะว่าผู้บริโภคเปลี่ยนไป Startup จะต้องทำอะไรใหม่ๆ ตอนนี้องค์กรใช้ Line ธุรกิจไลน์มีอายุ 5 ปี มูลค่า 1 ล้านล้านบาท ผมก็สงสัยว่าทำไมได้ยังไง ผมก็เลยไปนั่งดูข่าว Line เพิ่งเปิดตัวในเมืองไทยเมื่อมิถุนายน 2554 ยังไม่ครบ 5 ปีเลย ทุกคนตั้ง Assumption ว่าถ้าเดินตามไลน์แล้วธุรกิจจะประสบความสำเร็จหรือไม่ เรา Startup นี่แหละครับที่เป็นผู้ทดสอบ Assumption นั้นๆ ว่าจริงหรือเปล่า

Startup เป็นธุรกิจที่รวยได้ แต่ไม่ใช่รวยเร็ว และทุกคนจะรู้เร็วว่าจะไปยังไงต่อ เป็นโอกาสที่จะมาพร้อมกับปัญหา วิธีการแก้ปัญหาแบบ Startup คือการใช้เทคโนโลยีมาแก้ปัญหา วันนี้เราอยู่ในยุคที่ปัญหาเต็มเมืองไปหมด แต่ไม่มีใครมาแก้ปัญหา Application ที่ใช้ในการแก้ปัญหาคนไทยมาจากต่างประเทศ และปัญหายังมีอยู่อีกมาก เราจะต้องจ่ายเงินให้ต่างประเทศไปอีกหรือ Startup ไทยพยายามจะ Keep Area ในส่วนของพวกเราไว้ไม่ให้ต่างชาติมากิน Startup จะมีความชัดเจนและทำงานหนัก ผมว่าเราถูกสอนมาตลอดว่าให้มีความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นเอกลักษณ์อย่างหนึ่งของ Startup แต่เราไม่เคยทำให้ความคิดสร้างสรรค์เติบโตเป็นร้อยล้านพันล้านได้เลย เราต้องใช้เทคโนโลยีใส่เข้าไป นี่คือสาเหตุที่เราไม่เคยหลุดจาก Middle Income Trap ครับ เพราะเราขาดเทคโนโลยีนั่นเอง

Steve Blank บิดาแห่งวงการ Startup โลกได้กล่าวไว้ว่า Search For Repeatable and Scalable Business Model ขออธิบายสามคำนี้ก่อน พวกผมเป็นธุรกิจที่กำลังค้นหาอยู่ มีการทดสอบ การทดลอง แต่เมื่อคุณรู้แล้วคุณก็ไม่ใช้ Startup แล้ว เป็น Establish and Scalable Company แล้ว เราต้องค้นหาโซลูชันที่แก้ปัญหาแบบซ้ำๆ กันได้ นั่นคือ Repeatable ซึ่งไม่ใช่ Franchising นั่นเป็นพวกทำตามกันไป สำหรับ Scalable คือ ธุรกิจต้องสามารถขยายตัวได้ ถ้าหากผมจะขยายตัวทางธุรกิจผมต้องลงทุนเพิ่ม เพิ่มคนงาน แต่ปัจจุบันคือ ใช้คนเท่าเดิมแต่จะต้องให้ธุรกิจมัน Expand ได้ ง่ายๆ อย่าง Instagram ตอนที่ถูก Facebook ซื้อไปมีคนเพียง 10 คนแต่มูลค่าหลายร้อยล้าน Facebook เห็นว่ามัน Scalable ได้ก็เลยซื้อไป

Startup คือธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่ เช่นร้านขายดอกไม้ ร้านขายกาแฟ ส่วน Tech Startup เป็นธุรกิจเริ่มต้นใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีเป็นส่วนผสม มีน้อยกว่านั่นคือ IP-based Startup โลกรับ Adjective แค่อสองตัวก็เลยตีความกันไป Startup คือ Tech Startup ทั้งหมด

ส่วน Unicorn เป็น Definition ที่พวกเราคิดกันมาว่าเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเกินพันล้านเหรียญสหรัฐ ประเทศไทยยังไม่มี แต่รอบๆ บ้านเรามีหมดแล้ว ปี 2558 Wallstreet Journal ทำให้ไว้ว่ามีใครบ้าง รายแรกก็ Uber (2 ล้านล้านบาท) Launch เมื่อปี 2553 อันดับสองเป็นของจีนสามเป็น Airbnb แต่พอมาดู SE ลำดับแรกคือ e-Commerce จากสิงคโปร์ แต่ไปทำที่ตลาดอินเดีย สองเป็น Garena เกมจากสิงคโปร์ และลำดับที่ 3 คือ Grab เขา Raise Fund ได้จำนวนมากจากทั่วเอเชีย



HUBBA:

The 1st Co - Working Space in Thailand

ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา หลายคนคงได้ยินคำว่า Digital Economy และ Startup รวมถึง “Co - Working Space” ในวันนี้จะขอพาทุกท่านมาทำความรู้จักกับ Co - Working Space และ HUBBA ซึ่งเป็น Co - Working Space แห่งแรกในประเทศไทย

แนวความคิด Co - Working Space เกิดขึ้นครั้งแรกขึ้นเมื่อปี 2548 ที่เมืองซานฟรานซิสโก ประเทศสหรัฐอเมริกา ภายหลังจากที่เหล่าคนทำงานออฟฟิศเริ่มหันมามองชีวิตการทำงานที่จะต้องเคร่งเครียดและใช้เวลาอยู่ในออฟฟิศตลอดเวลา ทำให้เกิดภาวะเครียด และเพื่อจะช่วยแก้ไขปัญหานี้ จึงมีกลุ่มคนที่สร้างพื้นที่การทำงานในสิ่งแวดล้อมใหม่ขึ้นมา หรือที่เรียกว่า Co - Working Space นั่นเอง โดยแนวคิดนี้ได้แพร่หลายไปในประเทศต่างๆ จนปัจจุบันทั่วโลกมี Co - Working Space อยู่ประมาณ 7,800 แห่ง



คุณอมฤต เจริญพันธ์
ผู้ร่วมก่อตั้ง HUBBA Co - Working Space

ในประเทศไทยแนวคิดเรื่อง Co - Working Space เริ่มเข้ามาในปี 2555 โดย HUBBA ถือว่าเป็น Co - Working Space แห่งแรกของประเทศไทย จนในปัจจุบันประเทศไทยมี Co - Working Space มากกว่า 100 แห่ง ก่อนที่กระแสความคึกคักของ Digital Economy และ Startup จะเริ่มมีบทบาทและความสำคัญต่อภาคอุตสาหกรรมของประเทศไทยในช่วงปีที่ผ่านมา และ Co - Working Space ก็เป็นอีกหนึ่งความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคที่จะทำให้เกิดการเป็น Digital Economy ที่สมบูรณ์แบบ



HUBBA



HUBBA เปิดสาขาแรกในซอยเอกมัย 4 และตอนนี้ HUBBA ได้ขยายสาขาไปแล้ว 3 แห่ง โดยสาขาที่ 1 HUBBA ได้เลือกบ้านเดี่ยวหลังงามพร้อมพื้นที่สนามหญ้ามาปรับเปลี่ยนวิธีการใช้ประโยชน์ใหม่ทำให้พื้นที่ที่เคยเป็นมุมเงียบสงบนี้กลายเป็น “จุดนัดพบ” ของนักสร้างสรรค์ด้านเทคโนโลยีการสื่อสารและนวัตกรรมการออกแบบบุคลากรเหล่านี้พร้อมจะพลิกมุมมองการสร้างธุรกิจให้ตอบรับกับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคดิจิทัลยุคที่โลกเสมือนจริงกลายเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิต สำหรับการเดินทางก็มีความสะดวก สามารถเดินทางด้วยรถไฟฟ้า BTS และใช้เวลาเดินประมาณ 10 นาทีจากสถานีรถไฟฟ้า BTS เอกมัยก็จะถึงหน้าบ้านของ ‘HUBBA’

HUBBA สาขาที่ 3 Siam Discovery ภายใต้ความร่วมมือกับเครือสยามพิวรรธน์ Discovery HUBBA

นำเสนอนวัตกรรมทางความคิดและการจัดการที่มากกว่าการมอบพื้นที่ในการแลกเปลี่ยนไอเดียและความฝันในการเริ่มต้นธุรกิจ แต่ยังเสริมด้วยกิจกรรมพิเศษและการจัดเวิร์คช็อปสร้างสังคมใหม่ของการเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็กเป็น Retails Startup ให้แก่คนรุ่นใหม่



HUBBA สาขาที่ 2 ในชื่อ Hubba - To ภายใต้แนวคิด “Creative and Designer” ภายใต้ความร่วมมือกับบริษัทแสนศิริ

Hubba - To ตั้งอยู่บนชั้น 3 ในโครงการ Habito ซึ่งเป็นอีกหนึ่งสาขาใหม่ของ Hubba ภายในเป็นการออกแบบในสไตล์ลอฟท์ (Loft) โดยที่ชั้นล่างนั้นเป็นที่ตั้งของเคาน์เตอร์ร้านกาแฟชื่อดังจากสามย่านอย่าง April Store ส่วนชั้นสองประกอบไปด้วยบริเวณ Hot Desk โต๊ะยาวเรียงรายกันได้ไฟห้อยจากเพดาน รวมทั้งยังมีบริเวณห้องเล็กๆ ที่แยกออกไปสำหรับนัดประชุมเป็นการส่วนตัวและห้องใหญ่สำหรับการจัดอีเวนต์ฉายหนังเล็กๆ หรือการประชุม



คุณอมฤต เจริญพันธ์ (คนซ้ายสุด) ผู้ร่วมก่อตั้ง HUBBA Co - Working Space กล่าวว่าสำหรับ HUBBA ไม่ใช่เป็นเพียง Co - Working Space เท่านั้น แต่เป็นแหล่งชุมชนสำหรับเหล่า Startup ที่มารวมตัวกันเป็นสังคมกลุ่มหนึ่ง (Community) ภายหลังเริ่มเกิดเป็น Connection ระหว่างกลุ่มคนเหล่านี้ขึ้นมา



HUBBA ก็เล็งเห็นว่า นอกเหนือจากการเป็นที่ทำงาน สำหรับกลุ่มคนบางกลุ่มนั้น ภายใต้การรวมกลุ่มของคนกลุ่มดังกล่าวยังเกิด “Power in Co - Working Space” ที่จะสามารถสร้างโอกาสให้กับลูกค้า และเพิ่มคุณค่าให้กับ Co - Working Space เองด้วย โดยปัจจุบัน HUBBA เองก็มีการจัดอีเวนต์ต่างๆ ซึ่งเฉลี่ยในแต่ละปีมีจำนวนกว่า 200 อีเวนต์ และกลุ่มฐานลูกค้ากว่า 2,000 ราย

กลุ่มเป้าหมายหลักของ HUBBA

คือกลุ่มลูกค้าที่อายุต่ำกว่า 35 ปี ซึ่งเติบโตมากในยุค Digital และมีพื้นฐานที่สนใจการเรียนรู้และแชร์สิ่งใหม่ๆ รอบตัว ไม่ยึดติดกับพื้นที่ สามารถทำงานได้ในทุกที่ ซึ่งในอนาคตภายในปี 2568 กลุ่มคนทำงาน (Workforce) หลักของประเทศก็จะเป็นกลุ่มคนยุคใหม่ หรือ Millennials ซึ่งในชีวิตประจำวันก็ต้องเจอกับสภาพสังคมที่ต้องรับภาระกับค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น (Low Income High Expense) และจำนวนคนในยุคใหม่เกินกว่าร้อยละ 50 ก็จะทำให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมในการทำงานมากขึ้น นอกจากนี้คนรุ่นใหม่ยังต้องการพื้นที่การทำงานต้องการเจอกัน อยากจะขอคำปรึกษาและคำแนะนำต่างๆ สิ่งเหล่านี้จะไม่เกิดหากนั่งทำงานอยู่ที่บ้าน

TIPs

ในการหา Co - Working Space คู่มือ!

....Convenience, Comfort and Amenities....

Culture and Community วัฒนธรรมและคอมมูนิตีคือสิ่งสำคัญ Co - Working Space คือห้องทำงานใหม่ที่เต็มไปด้วยเพื่อนร่วมห้องจากทั่วทุกมุมโลก และต้องใช้เวลาร่วมกันหลายชั่วโมง วัฒนธรรมและสังคมใน Co - Working Space ที่ดี จะช่วยทำลายความประหม่าสร้างมิตรภาพใหม่ๆ และแรงบันดาลใจให้เกิดขึ้นซึ่งจะทำให้การทำงานของทุกคนสุขขึ้นอีกเท่าตัว

✎ ขอขอบคุณข้อมูลจาก คุณอมฤต เจริญพันธ์

Co-founder & Co-CEO, HUBBA Thailand

www.hubbathailand.com



Co - Working Space ตอบโจทย์ความต้องการของคนรุ่นใหม่ที่ไม่ใช่แค่สถานที่นั่งทำงานสวยๆ มีความสะดวกสบายแต่ได้เรียนรู้และได้เน็ตเวิร์กด้วย ซึ่งด้วยแนวคิดเช่นนี้ทำให้บางพื้นที่โดยเฉพาะต่างจังหวัดที่หลายคนอาจคิดว่าไม่น่าจะมีความต้องการ Co - Working Space ก็มี Co - Working Space เกิดขึ้น และสร้างโอกาสของ Co - Working Space ให้มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นไปเรื่อย ๆ



เรื่อง | วรณนิภา พิภพโยยาสิทธิ์/ ศุภนารี โพธิ์อ่อง

Startup



GETLINKS

สตาร์ทอัพเชื่อมคนที่ใช้ กับงานที่ชอบ

Getlinks เป็นตัวอย่างหนึ่งของ Tech Startup ไทยที่ใช้ไอทีมาทำธุรกิจจนประสบความสำเร็จ วารสารส่งเสริมการลงทุนได้รับเกียรติจาก **คุณพลภัทร ทรงธัมจิตติ หรือ ป๊อป CMO & Co-Founder** ของ **Getlinks Recruitment Platform** สำหรับหางานด้านไอทีให้กับคนรุ่นใหม่



ช่วยเล่าเรื่อง Getlinks
ให้เราฟังหน่อย



Getlink เป็น Marketplace แนวคิดคือ เวลาทำธุรกิจเรื่อง Recruitment คนก็จะมองว่าเป็นเพียงธุรกิจการให้คำปรึกษา แต่เรามี Sector ที่น่าสนใจซึ่งเราพยายามจะโฟกัสมากกว่าจะเป็น Job Board เรามี 2 มุมมองในการทำ Board หนึ่งคือ เรามีการกลั่นกรอง คัดเลือกบุคลากรก่อนที่จะส่งไปให้บริษัท และสอง เราโฟกัสที่ 3D ได้แก่ Developer Designer และ Digital Computer ทั้งนี้ Startup เกิดจากคน 3 กลุ่มนี้เองครับ ซึ่งส่วนใหญ่จบพวกวิศวกรรมฟิสิกส์ วิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์



ผมเชื่อว่าถ้าเราเจอคนเก่ง ในด้านตรงข้ามกัน เราจะสร้าง Startup ได้ ซึ่งเรื่องนี้ก็ทำให้ ผมอินเรื่องคนมากขึ้นไปอีก

แต่ปัญหา คือ เราอยู่กับคนที่ เป็น
ประเภทเดียวกันเราก็จะทำงานซ้ำกันไป
เรื่อย ๆ แล้วเราก็ไม่มี Interact กับกลุ่ม
อื่น ๆ ที่มีความคิดแตกต่างกัน ผมเลยลอง
ไปคุยกับ Developer ซึ่งเขาก็จะพูดเรื่อง
C, JAVA, HTML แต่ผมมี Business
Model จึงนำไปเสนอทำเป็นความร่วมมือกัน
ก็เลยเป็นธุรกิจมาหนึ่งธุรกิจ ผมก็เลยเกิด
สมมติฐานขึ้นว่าผมโง่กว่าเขาหรือเปล่า
หรือว่าโง่กันคนละแบบฉลาดกันคนละแบบ
ผมเชื่อว่าถ้าเราเจอคนเก่งในด้านตรงข้ามกัน
เราจะสร้าง Startup ได้ ซึ่งเรื่องนี้ก็ทำให้
ผมอินเรื่องคนมากขึ้นไปอีก

ให้คอมพิวเตอร์อ่านข้อมูลจาก Resume แล้วแยกประเภทของคน ที่มาสมัครงาน โดยที่ไม่ต้องใช้คน ไปอ่าน Resume โดยตรง

หลังจากนั้นก็มีโอกาสมาทำ Event หลาย ๆ เรื่อง
Event เด่น ๆ ของปีที่แล้วก็คือ Bangkok Startup
Job Fest เป็นงาน Startup Job Fair ครั้งแรก
ของประเทศไทย ในงานยังมีการเชิญนักลงทุนมา
Networking กันด้วย หลังจากนั้นก็ทำ Hackathon
โดยให้คนมา code ด้วยกันภายในสัปดาห์เดียว นี่คื
งานของผมครับ โดยสรุปมาว่าสิ่งที่เขาทำคืออะไร
เราดูคน

เมื่อก่อนผมเป็น Online Marketing ให้ Lazada
โดยวิธีการดูคนของผมเนี่ย ผมดูคนมาจากโต๊ะ
ทานตะวัน อันที่สองนี้เรากำลังจะทำเป็น Machine
Learning โดยให้คอมพิวเตอร์อ่านข้อมูลจาก Resume
แล้วแยกประเภทของคนที่มาสมัครงาน โดยที่ไม่ต้อง
ใช้คนไปอ่าน Resume โดยตรง

ส่วนที่สองคือ ต้องดูบุคลิกภาพและวิธีคิดของเขา
(Mindset) ว่าเข้ากับบริษัทลูกค้าของเราหรือไม่
เราพยายามทำให้ง่ายที่สุด โดยการให้บริษัทหนึ่งเลือก
โปรไฟล์ก่อนแล้วขอใบสมัครค่อยจ่ายเงินทีหลัง ซึ่งเรา
ขอวิธีนี้มากกว่าให้ลูกค้าจ่ายเงินมาก่อน ซึ่งลูกค้า
จะไม่สามารถรู้ได้เลยว่าคนที่จ้างไปดีจริง ๆ หรือเปล่า
ทั้งนี้เงินกำไรของเราเทียบไม่ได้เลยกับบริษัท
Head Hunting ซึ่งถ้าเราสามารถนำเทคโนโลยี
ตรงนี้มาใช้ได้ก็จะลดค่าใช้จ่ายลงไปได้ครึ่งหนึ่ง
กำไรก็จะมากตามไปด้วย แล้วก็ Tech Talent เป็นอีก
กลุ่มหนึ่งที่หายากมาก ๆ เราก็เลยสามารถทำธุรกิจ
ตรงนี้ได้แล้ว ก็ให้ Value ที่มากกว่าให้ลูกค้าแต่ทำให้
ลูกค้าจ่ายในราคาที่ต่ำกว่า



เราพยายามจะไม่ใช้คำว่า Recruiting ตรงๆ แต่ว่าเราจะใช้คำว่า Startup เป็นคำดึงดูดคน ซึ่งตอนนี้ทุกคนพูดถึงเรื่อง AEC ซึ่งเป็นเรื่องที่คนพูดถึงกันมากแต่ว่าทำจริง ๆ น้อย เพราะว่ายังไม่พร้อมหรือว่ามีหลายอย่างที่ประเทศเรายังไม่ได้แก้ไข

ตอนนี้ผมไปเปิดบริษัทที่เวียดนาม ซึ่งคนยังไม่เห็นโอกาสในการเปิดธุรกิจจัดจ้างคนข้ามชาติ ทั้ง ๆ ที่จริง ๆ แล้วตอนนี้เป็นเทรนด์ที่กำลังมา อย่างเช่นจ้างคนเวียดนามมาทำงานที่นี้หรือจ้างคนไทยไปทำงานที่สิงคโปร์ ซึ่งกำลังจะเกิดขึ้นไม่ช้าก็เร็ว เราก็เลยไปดักเทรนด์ตรงนี้ บริษัทที่เวียดนามไม่ใหญ่มากนัก กฎของ Startup คือเราจะสร้างตัวสเก็ตบอร์ดแต่ว่าจะไม่ทำล้อ แล้วค่อยทำเป็นสเก็ตเตอร์จักรยานแล้วค่อยเป็นรถที่ใหญ่ขึ้น

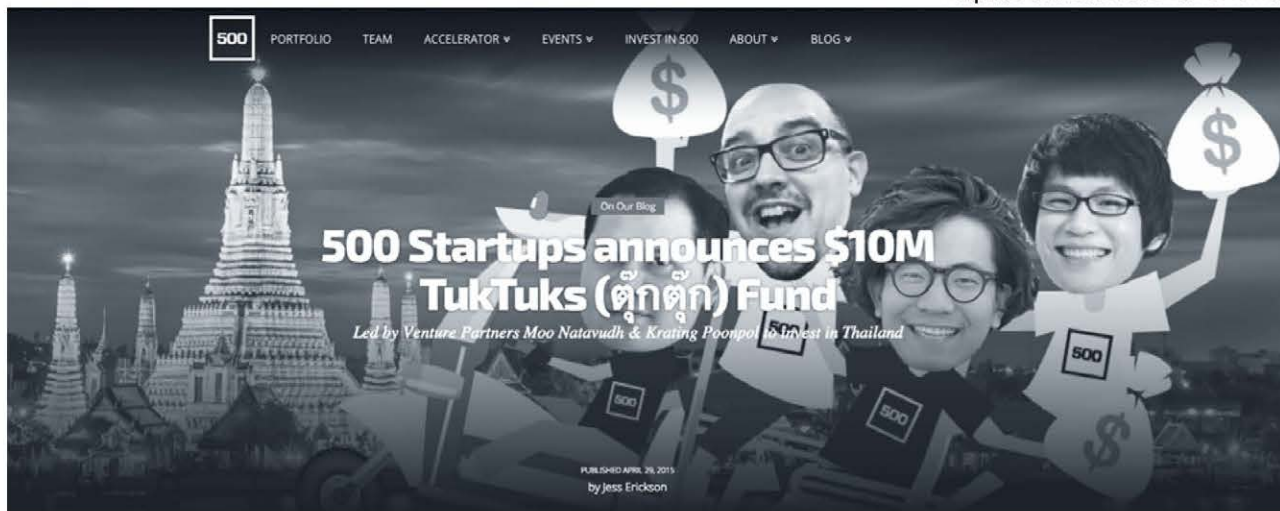
ยกตัวอย่างเคสที่เคยเกิดขึ้น เราให้คนเวียดนามไปนั่งทำงานที่สิงคโปร์ แล้วพบว่าคนเวียดนามได้เงินเดือนเพิ่มขึ้น 4 เท่า พอเราไปถาม Demand กับเขาซึ่งพบว่าก็ยังดี Demand อยู่ร้อยละ 10 - 15 เราก็เลยกล้าไปเปิดที่เวียดนาม ตอนนั้นถามว่าอยากมาทำงานที่ไทยไหม เขาก็ตอบว่าอยาก แต่ต้องเรียนให้ทราบก่อนว่าค่าแรงของเขาน้อยกว่าบ้านเราประมาณร้อยละ 40 เมื่อเราเห็นว่ามี Value ตรงนี้และเห็นโอกาสในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในลักษณะ Cross Border Transaction ก็เลยทำตรงนี้

เราไม่ได้อยากทำเป็น Job Host แต่ต้องการจะตอบสนองในเรื่องของคุณภาพเท่านั้นเอง Core Manual ของบริษัทเราคือ พยายามจะ Match คนที่ใช้กับงานที่ใช้ เรา Passionate ในธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีและเราเชื่อว่าเทคโนโลยีจะเปลี่ยนโลก เราเลยพยายามที่จะหาคนเข้ามาเล่นในธุรกิจที่เป็นไอทีมากขึ้นครับ แล้วเราก็อยากจะ Recruit ข้าราชการ รัฐวิสาหกิจและหน่วยงานอื่นๆ ให้เข้ามาในวงการ Startup เหมือนกัน

เคล็ดลับในการนำเสนอแผนธุรกิจ (Pitching)

จริง ๆ แล้ว มีเรื่องหนึ่งที่ต้องแก้ไขความเข้าใจกันใหม่ก่อน คนชอบคิดกันว่าพอมีเงินแล้วก็ไป Pitch ได้เลย แต่จริง ๆ แล้วเราก็ต้องคิดด้วยว่านักลงทุนเขาต้องการอะไร เขาอยากรู้ว่าถ้าเอาเงินเขาไปแล้ว อีกนานแค่ไหนเขาจะได้เงินกลับมาและจะได้กลับมาเท่าไร เหมือนกับแบงก์นี่ครับ เขาต้องประเมินว่ามีความเสี่ยงมากน้อยแค่ไหน แต่จริง ๆ แล้วเป็นความเสี่ยงที่น่าสนใจ เราต้องคิดว่าเราต้องสร้างธุรกิจจริง ๆ ไม่ใช่มีแค่ไอเดีย หลังจากนั้นก็จะเป็นเรื่องของกระแสเงินทุน ซึ่งสตาร์ทอัพแตกต่างจาก SMEs ทั่วไปคือ การทำซ้ำได้ แล้วก็ปรับเปลี่ยนได้

*Pitch คือ การนำเสนอแผนธุรกิจในระยะเวลาจำกัด (ไม่กี่นาที) และตอบคำถามจากกรรมการ (นักลงทุน) เพื่อใช้ระดมทุนจาก VC หรือ Angel Investor



500 TukTuks

กับการพัฒนา Startup ไทย
สู่ระดับโลก



ในวงการ Startup ไทย คงไม่มีใครที่ไม่รู้จัก คุณเรื่องโรจน์ พูนผล หรือคุณกระทิง เจ้าของฉายาเจ้าพ่อ Startup เมืองไทย ซึ่งเป็นฉายาที่ผู้คนในวงการพร้อมใจกันยกให้ ด้วยประสบการณ์ถึง 7 ปีใน Silicon Valley ศูนย์รวมอุตสาหกรรมดิจิทัลของโลก

คุณเรื่องโรจน์เคยทำงานให้กับกูเกิล สำนักงานใหญ่ในตำแหน่ง Global Lead Marketing Manager และได้ก่อตั้งบริษัทของตัวเองใน Silicon Valley ซึ่งสามารถระดมทุนได้เกือบ 50 ล้านบาท และประสบความสำเร็จในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นแอปพลิเคชันสำหรับไอโฟนติดอันดับ 1 ใน 10 ผลิตภัณฑ์ที่มี Innovative มากที่สุดในโลก

เมื่อกลับมาประเทศไทยก็ได้ก่อตั้งโรงเรียนบ่มเพาะ Startup แห่งแรกของประเทศไทย ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มให้วงการ Startup เกิดการตื่นตัวและเริ่มมีการพัฒนาอย่างจริงจัง และนำไปสู่การเป็นผู้ก่อตั้งกองทุน Venture Capital Fund ที่มีชื่ออย่างไทยว่า 500 TukTuks ซึ่งทีมงานวารสารส่งเสริมการลงทุนได้มีโอกาสสัมภาษณ์คุณเรื่องโรจน์เกี่ยวกับกองทุนนี้ ที่จะมีผลสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาวงการ Startup ไทย

ความเป็นมาของ 500 TukTuks

500 TukTuks เป็นกองทุน Venture Capital Fund เริ่มจากการที่ Mr. Dave McClure สมาชิกกลุ่ม PayPal Mafia ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการชำระเงินออนไลน์ ที่เริ่มดำเนินธุรกิจ Silicon Valley และได้ขยายธุรกิจ กลายเป็นบริษัทที่ทรงอิทธิพลแห่งโลกไอที และ Mr. McClure ก็ยังเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งกองทุนชื่อ 500 Startups เคยเป็นผู้ดำเนินงานกองทุน Facebook Fund ซึ่งเป็นกองทุน VC Fund ของ Facebook



Mr. Dave McClure

**เราเปิดมาแล้ว 1 ปี
ลงทุนไปแล้ว 23 บริษัท Startup
คาดว่าจะถึงสิ้นปี 2559 นี้
จะลงทุนไปได้ 30 บริษัท**

เมื่อปี 2556 Mr. McClure ได้เดินทางมาประเทศไทย ซึ่งผมมีโอกาสได้ต้อนรับ และได้เริ่มพูดคุยเกี่ยวกับการจัดตั้งกองทุนในลักษณะ Venture Capital Fund สำหรับ Startup ไทย ซึ่งในอดีตคือปี 2557 ผมและ Mr. McClure เห็นว่าสถานการณ์ของประเทศไทยพร้อมแล้วที่จะมีกองทุนในลักษณะนี้ เขาจึงนำกองทุนของ 500 Startups จาก Silicon Valley ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ลงทุนใน Startup ที่เรียกได้ว่าแอคทีฟที่สุดในโลกเป็น 1 ใน 3 กองทุนชื่อดังของสหรัฐอเมริกาที่เป็นผู้ลงทุนให้แก่กลุ่ม Startup ทั่วโลก มาลงทุนกับผมมูลค่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และก็จะระดมทุนจากนักลงทุนในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมทั้งกองทุนมีเงินทุน

ทั้งสิ้น 15 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ นั่นคือจุดเริ่มต้นเราเปิดมาแล้ว 1 ปี ลงทุนไปแล้ว 23 บริษัท Startup คาดว่าถึงสิ้นปี 2559 นี้จะลงทุนไปได้ 30 บริษัท มูลค่าเงินลงทุน 23 บริษัท ประมาณ 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

500 TukTuks เป็นกองทุนสำหรับกลุ่ม Startup ของเมืองไทยในกลุ่มเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ อีคอมเมิร์ซโดยเฉพาะ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ผลประกอบการมีแนวโน้มเติบโตแบบก้าวกระโดดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้าง Ecosystem ให้กับ Startup ในเมืองไทย ซึ่งคาดหวังว่ากลุ่ม Startup ไทยจะสามารถไปได้ไกลในระดับภูมิภาคและระดับโลก โดยคาดว่าในปี 2560 เราจะใช้เงินในกองทุนหมดไปประมาณครึ่งหนึ่ง ลงทุนใน Startup ได้ประมาณ 50 บริษัท ทำให้มีแผนว่าในปี 2561 จะต้องระดมทุนใหม่เป็น 500 TukTuks กองทุนที่ 2 มีมูลค่า 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขึ้นไป และจะสามารถลงทุนได้ประมาณ 100 บริษัท



แนวทางในการคัดเลือก Startup สำหรับ 500 TukTuks

500 TukTuks มองหา Startup ที่ใหญ่ต้องเจาะกลุ่มตลาดขนาดใหญ่มีมูลค่า 1 ล้านเหรียญสหรัฐฯขึ้นไป มีเทคโนโลยีและมีความซับซ้อนในการดำเนินธุรกิจพอสมควร มีทีมงานที่แข็งแกร่ง เราจะโฟกัสทีมที่ต้องเป็น Technical Founder ต้องมีครบทั้ง Programmer, Developer, Designer และด้านการตลาด ทุกคนต้องทำงานเต็มเวลา จากนั้นก็จะมาพิจารณาที่ผลิตภัณฑ์ว่าดีกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ในตลาดอย่างไร ที่สำคัญคือแผนธุรกิจ (Business Model) โดยเราจะนำ Business Model ของ Startup ที่ได้รับการคัดเลือกไปเปรียบเทียบกับ Business Model ของ Startup จากกองทุน 500 Startups ที่มีจำนวน 1,500 บริษัททั่วโลก ว่ามีลักษณะใกล้เคียงกันหรือไม่ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือมีการเติบโตมากกว่า 10 เท่า ซึ่งเป็นหลักค้ำประกันในการลงทุนของกองทุน และสุดท้ายจะพิจารณาจาก Traction หรือจำนวนผู้ให้บริการว่าเขามีฐานลูกค้าแล้วหรือยัง มีการจ่ายเงินจากลูกค้าแล้วกลับมาใช้ซ้ำหรือไม่



การสนับสนุน Startup ของ 500 TukTuks

แน่นอนว่าเราให้การสนับสนุนเงินทุน และด้าน Know How ซึ่งจะมีการจัดอบรม Mentoring Session Coaching Session โดย Startup ที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องเข้ารับการอบรมเป็นเวลา 8 สัปดาห์ โดยเรานำทีมจาก Silicon Valley มาเป็นผู้ฝึกสอน เช่น การสร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดดและเราจะใช้ทีมจาก 500 Startups มาช่วยประกบเป็นพี่เลี้ยงให้กับทีมด้านการตลาดของ Startup ไทย ตลอดระยะเวลา 8 สัปดาห์

นอกจากนี้ เรายังสามารถสร้าง Connection ให้กับ Startup ไทย จาก Startup ภายใต้กองทุน 500 Startups ที่มี Community อยู่ 1,500 บริษัท ที่มีอยู่ทุกประเทศทั่วโลก คือถ้า Startup ไทยอยากจะไปต่างประเทศ เราก็มีทีมที่สามารถช่วยเหลือเขาได้ เมื่อเขาเติบโตขึ้นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เราก็มีกองทุนระดับภูมิภาคที่มีชื่อว่า 500 Durians คอยรองรับ และหากสามารถไปสู่ระดับโลกก็มีกองทุน 500 Global Startup คอยรองรับต่อ เรียกว่าเรามี Runway ให้เขา เป็น Full Service VC Supervisor ให้กับ Startup หากเขาอยากเป็น Partner กับ บริษัทต่างๆ ในโลก เราก็เปิดประตูให้เขาได้หมด

ทั้งนี้ 500 TukTuks จะเข้าไปถือหุ้น Startup ที่เรียกว่า Prefer Shareholder หรือไปถือตราสารหนี้ที่แปลงเป็นทุนได้ (Note) เราก็จะไม่ได้ Dividend อะไรเลย เมื่อ Startup สามารถขายบริษัท หรือเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เราก็จะได้ส่วนแบ่งผลประโยชน์จากตรงนี้

ตัวอย่าง Startup ไทย ที่ก้าวสู่ระดับโลก

ตัวอย่างความสำเร็จของ Startup ไทยในเวทีโลกที่อยู่ภายใต้ 500 TukTuks ได้แก่ **บริษัท Omise (โอมิเซ)** ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มรับชำระเงินออนไลน์ครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจออนไลน์ โดยสามารถขยายธุรกิจไปที่ญี่ปุ่นและหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระยะเวลาเพียงแค่ 3 ปี สามารถระดมทุนไปแล้วกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมีเป้าหมายหลักเป็นผู้นำด้าน Payment Service Provider สำหรับเอเชีย

อีกบริษัท คือ **Claim Di Mobile Application** สำหรับการเคลมประกันที่ช่วยให้ผู้ขับขี่สามารถทำเคลมประกันได้ด้วยตนเอง แบบรวดเร็วทันใจ โดยไม่ต้องรอประกันอีกต่อไป โดยสามารถระดมทุนได้ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยบริษัทโตขึ้น 15 เท่าภายในระยะเวลา 1 ปีหลังจากที่ 500 TukTuks เข้าไปลงทุน



ศักยภาพ Startup ไทยสู่ระดับโลก

ผมมองว่า Startup ไทยมีศักยภาพเพียงพอที่จะโตไปสู่ระดับโลก เพราะปัจจุบันหลายๆ บริษัทก็สามารถเติบโตในระดับภูมิภาคเอเชียได้แล้ว แค่ให้เวลาแก่บริษัทเหล่านี้บ่มเพาะการดำเนินธุรกิจ เพราะการเป็น Startup ระดับโลกไม่ใช่เรื่องง่าย และ Startup ไทยเพิ่งเกิดขึ้นมาเมื่อปี 2555 ดังนั้นจึงต้องใช้เวลา และผมเชื่อว่าถ้าจะมี Startup ไทยที่โตไปถึงระดับโลกได้ ก็ต้องมาจาก Startup ของ 500 TukTuks



ปัญหาการพัฒนา Startup ไทย

ผมมองว่า การพัฒนา Startup ไทยนั้นถือว่าเติบโตได้เร็วมากเมื่อปี 2555 Startup ไทยทั้งหมดระดมทุนได้แค่ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ในปี 2559 Startup ไทย สามารถระดมทุนได้ 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ใช้เวลาแค่ 4 ปี คือเราเริ่มช้ากว่าสิงคโปร์ 15 ปี เริ่มช้ากว่ามาเลเซีย 10 ปี แต่เราโตขึ้น 100 เท่า ใน 4 ปี ถ้าพูดถึงการเติบโตเราโตเร็วกว่าเขามาก

อย่างไรก็ดี ปัญหาของ Startup ไทย คือยังขาด Technical Resources หรือพี่เลี้ยงที่จะคอย Coaching ให้กับ Startup ทำให้ Startup ไทยไปโตในต่างประเทศได้ยาก นอกจากนี้การขาดแคลน Technical Talent คือผู้ที่มีทักษะความสามารถสำหรับเป็น Startup ก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งในขณะนี้

ตลอดจนปัญหาในด้านกฎหมายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่มีกฎหมายที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจ Startup ทำให้ Startup ไทยที่เก่งๆ ย้ายไปสิงคโปร์กันหมด เรามีกฎหมายที่เป็นปัญหาเยอะไปหมด



ไม่มีกฎหมายที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจ Startup ทำให้ Startup ไทยที่เก่งๆ ย้ายไปสิงคโปร์กันหมด

ยกตัวอย่าง การจดทะเบียนเปิดบริษัทในไทยใช้เวลานานมาก หรือกฎหมายตราสารบางประเภท เช่น Convertible Debt (ตราสารหนี้ที่แปรเป็นทุนได้ในภายหลัง) ซึ่งกรอบกฎหมายรองรับตราสารประเภทนี้เฉพาะกับบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ แต่ Startup ไม่ได้อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ทำให้นักลงทุนต่างชาติจะมาลงทุนกับ Startup ไทยไม่ได้ ซึ่งขณะนี้ภาครัฐก็เริ่มตื่นตัวที่จะแก้กฎหมายเหล่านี้บ้างแล้ว ซึ่งก็ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดี

ปัญหาอีกประการหนึ่งคือในเรื่องความเชื่อหรือ Mindset ของ Startup ไทยที่มีต่อการที่จะขยายธุรกิจไปต่างประเทศนั้น หลายบริษัทคิดว่าทำแค่ในประเทศไทยก็พอแล้ว เพราะประเทศไทยไม่ใช่ประเทศเล็กๆ มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ของอาเซียน สามารถดำเนินธุรกิจหลัก 100 ล้านบาทได้อย่างสบาย

ทำให้เรามองว่าแค่ทำธุรกิจในประเทศก็สามารถอยู่ได้แล้ว ส่งผลให้ Startup ไทยไม่มีความอยากหรือความกระหายที่จะแข่งขันและเอาชนะคู่แข่ง ถ้าไปดู Startup มาเลเซียหรือเวียดนาม พวกนี้จะมีความกระตือรือร้นที่จะแข่งขันเอาชนะคู่แข่งมากๆ ทักษะ หรือ Talent สามารถเรียนกันได้ แต่ความกระตือรือร้นเหล่านี้จะต้องมีด้วย



ภาครัฐกับการสนับสนุน Startup ไทย



ที่ผ่านมา ภาครัฐไม่ได้เคลื่อนไหวอย่างมียุทธศาสตร์ ทุกหน่วยงานจะทำเหมือนกันหมด จัดประกวด Startup แล้วก็ให้เงินสนับสนุน ซึ่งปัจจุบันเงินที่สนับสนุนจะล้นเกินกว่า Startup ที่มีอยู่จริง ๆ และสิ่งที่จะตามมาคือ เกิดภาวะฟองสบู่ขึ้นแน่ ๆ ทุกคนจะใช้คำว่า Startup โดยไม่เข้าใจความหมายจริง ๆ ถ้ามีเงินสนับสนุนที่ไม่ถูกต้อง เข้ามาเยอะ มันจะเป็นการดึงคนที่ไม่ควรเป็น Startup เข้ามา จะเกิดการเทตลาด ทำให้ตลาดมันเสีย และเกิดภาวะฟองสบู่ของ Startup ในที่สุดวิธีการที่ดีกว่าคือรัฐบาลควรจัดตั้งหน่วยงานโดยตรงในการจัดทำยุทธศาสตร์เป็นภาพใหญ่ แทนที่จะไปทำงานซ้ำซ้อนกัน

เราต้องค่อย ๆ โต อย่าไปเร่งมาก ค่อย ๆ จูงกันไป จะต้องสร้างรากฐานที่แข็งแรงค่อย ๆ เติบโต พอโตเต็มที่แล้วก็ค่อยมาดูดซับเงินทุนเข้าไป แต่ตอนนี้ยังไม่ถึงเวลา สิ่งที่ภาครัฐควรทำไม่ใช่เร่งให้มีจำนวน Startup ให้มาก ๆ **รัฐบาลควรทำในสิ่งที่เอกชนทำไม่ได้ คือการแก้ระบบการศึกษา สิ่งนี้เป็นสิ่งที่ยากมากแต่ควรจะทำ** รัฐบาลสหรัฐฯ ได้ดำเนินนโยบาย CS for All Computer Science for All ให้การศึกษาด้านคอมพิวเตอร์ให้แกทุกคนเป็นการศึกษาก่อนพื้นฐาน ผมว่าในส่วนนี้มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งก็จะเป็นการส่งเสริมให้เกิด Technical Talent ที่เราขาดแคลนอยู่ แทนที่รัฐบาลจะใส่เงินตรงให้กับ Startup ผมกลับคิดว่าอันนี้จะเป็นวิธีการที่ดีที่สุด

สำหรับ Startup ไทย ที่อยู่ในระดับแนวหน้าที่มีอยู่ประมาณไม่เกิน 20 ราย ภาครัฐก็สามารถช่วยให้การสนับสนุนได้ เพื่อให้เขาเติบโตขึ้นสู่ระดับภูมิภาคและระดับโลกเพราะถ้าดูตัวอย่างจาก Silicon Valley ผู้ที่กลับไปพัฒนาให้กับ Silicon Valley ก็คือ Startup แถวหน้า

ที่ประสบความสำเร็จ ที่จะมาช่วยสร้าง Ecosystem ให้กับ Startup รุ่นต่อ ๆ มา มาพัฒนาเป็น Coach, Mentor และ Angel Investor หรือนักลงทุนอิสระ ซึ่งผมว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ๆ

นอกจากนี้แล้วภาครัฐก็ควรสนับสนุน Startup ต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในประเทศไทย โดยการให้สิทธิประโยชน์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว เพราะนักลงทุนต่างชาติไม่ได้มาแค่ลงทุนอย่างเดียว แต่เขามาด้วย Connection มาด้วย Know How ที่จะมาสอน Startup ไทย ซึ่งผมว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมากกว่าตัวเงินที่เขาจะนำมาลงทุน



การเข้ามาของกองทุน VC ต่างชาติ: คู่แข่ง หรือ ช่วยพัฒนา Startup ไทย



ผมมองว่าเป็นได้ทั้ง 2 อย่างคือทั้งคู่แข่งและคนที่มาช่วยสนับสนุน การที่เขาเข้ามาคือมาถือหุ้นใน Startup ไทยและพา Startup ไทยไปต่างประเทศได้ นับเป็นสิ่งที่ดีมาก นอกจากนี้การที่เขามาซื้อ Startup ไทย ซึ่งพอไปถึงจุดนี้แล้ว Startup ไทยเหล่านี้ก็จะกลับมาช่วยพัฒนาสร้าง Ecosystem ให้ Startup ในประเทศ และนำเงินทุนมาหมุนเวียนในระบบ

ผมมองว่าเราหลีกเลี่ยงการแข่งขันจาก Startup ใหญ่ ๆ ในต่างประเทศไม่ได้ จะไปกีดกันก็ไม่ได้ สิ่งที่ดีกว่าคือไปร่วมมือกับเขา และมีกฎหมายรองรับ เช่น Anti - Competition ให้มีการแข่งขันอย่างเท่าเทียมและมีความเป็นธรรม ไม่มีการถล่มตลาด ผมว่าอันนี้เป็นสิ่งสำคัญ



รัฐบาลจะต้องมีหน่วยงานที่คอยจับตาในเรื่องเหล่านี้ พัฒนาศักยภาพของหน่วยงานเหล่านี้ให้ก้าวทันการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เช่น อาลีบาบา เข้ามาในประเทศไทยไม่ใช่แค่ธุรกิจ e-Commerce แต่มาธุรกิจโลจิสติกส์และ Fin Tech ด้วย ซึ่งรวมกันแล้วถือว่าเป็นธุรกิจที่ใหญ่และครบวงจร ถ้าเราไม่ระวังตัว เราก็อาจจะกลายเป็นเมืองขึ้นทางด้านดิจิทัลทันที ซึ่งเราจะต้องป้องกันและใช้กฎหมายให้เป็นประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมดิจิทัลเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมาก หน่วยงานภาครัฐปรับตัวตามไม่ค่อยทัน

Disrupt University: โรงเรียน Startup แห่งแรกของไทย

หลังจากที่ผมกลับมาประเทศไทยในปี 2555 ก็ได้มาจัดตั้งโรงเรียนสำหรับสอน Startup ชื่อว่า Disrupt University เป็นโรงเรียนที่ผมเอาความรู้จาก Silicon Valley ทั้งหมดมา โดยเราเป็น Exclusive Partner ทางด้านการศึกษากับกองทุน 500 Startups ซึ่งเราก็เอาหลักสูตรความรู้มาจาก Silicon Valley โดยจะสอนตั้งแต่กระบวนการหาไอเดีย (Ideation) การแปลงไอเดียให้เป็นผลิตภัณฑ์ (Product Development) ต่อเนื่องไปถึง Experiment Design และการแปลงผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) ต่อไปถึงการผลิต และการระดมทุน (Fund Raising) สอนการสร้างการเติบโต เรียกว่าครบวงจรทั้งหมดใช้ระยะเวลาอบรม 5 วัน แต่เป็น 5 วันที่ค่อนข้างเข้มข้น และจะมีการมอบหมายให้ไปทำที่บ้านมาส่งด้วย

การเรียนการสอนจะใช้เวลา ในวันเสาร์อาทิตย์ มีค่าใช้จ่าย ตลอดหลักสูตร 35,000 บาท

โดยมีการแบ่งนักเรียนออกเป็นกลุ่ม บางคนเข้ามาไม่มีไอเดียเลย ก็มาหาไอเดียกันในห้องเรียนหลาย ๆ ทีม เช่น FreshKet ผู้พัฒนาแอปพลิเคชันที่เป็นแหล่งรวมศัพท์พลาเยอร์ของสดสำหรับร้านอาหาร Skootar หนึ่งในผู้ผลิตโคมวงการแมสเซ็นเจอร์จากเดิมของไทย ที่เราจะโทรเรียกใช้บริการ ให้เป็นการใช้งานผ่านแอปพลิเคชันแทน ก็เป็นการรวมตัวที่เกิดจากการมาพบกันในห้องเรียน และเกิดไอเดียจากในห้องเรียน

การเรียนการสอนจะใช้เวลาในวันเสาร์อาทิตย์ มีค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตร 35,000 บาท การคัดเลือกผู้เข้าเรียนจะคัดเลือกจากใบสมัคร รุ่นแรกสมัครเข้ามา 200 กว่าคน คัดเลือกเหลือ 40 คน โดยเราคัดเลือกคนที่เหมาะสม และมีความตั้งใจอยากจะทำจริง ๆ แต่ละรุ่นจะมีนักเรียนประมาณ 50 คน

ปัจจุบันมีผู้จบหลักสูตรไปแล้ว 12 รุ่น รวม 720 คน สามารถระดมทุนรวมกันได้มากกว่า 500 ล้านบาท และมีมูลค่าบริษัทรวมกันมากกว่า 2,000 ล้านบาท รวมทั้งการชนะการแข่งขัน Startup ทั้งในภูมิภาคเอเชีย อย่าง Echelon 2014, Asia Most Promising Startup และรางวัลอื่นๆ ในภูมิภาคมากมาย

ผมตั้งเป้าในปีหน้าจะมีผู้จบหลักสูตรทั้งหมดรวม 1,000 คน ซึ่งผู้จบหลักสูตรที่ไปเป็น Startup และกลายเป็น Top Tech Startup ของไทย ที่หนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์จัดอันดับมา 6 ใน 10 เป็นผู้เข้าอบรมจาก Disrupt University



อดีตเลขาธิการ บีโอไอ

คุณสมพงษ์ วนาภา



เนื่องในวาระที่บีโอไอครบ 50 ปี ทีมงานวารสารส่งเสริมการลงทุนได้รับเกียรติสัมภาษณ์พิเศษ **คุณสมพงษ์ วนาภา อดีตเลขาธิการบีโอไอ คนที่ 9 (ระหว่างปี 2545 - 2547)** โดยท่านได้ถ่ายทอดประสบการณ์และแง่มุมต่างๆ ขณะดำรงตำแหน่งเลขาธิการบีโอไอ ซึ่งทีมงานได้รับความรู้และข้อคิดดีๆ มากมายจากท่าน จึงขอถ่ายทอดให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบผ่านบทความพิเศษนี้

สิ่งแรกที่ท่านได้เน้นย้ำกับทางทีมงานและฝากถึงน้องๆ ชาวบีโอไอรุ่นหลังๆ คือ ในการทำงานด้านการส่งเสริมการลงทุนนั้น มีสิ่งสำคัญที่เราต้องยึดมั่น

ปอไอ ก้าวสู่ความเป็นเลิศ
ด้านบริการจัดการดีเด่น

คุณสมพงษ์ วนาภา เลขาธิการปอไอ
(ในขณะนั้น) และคณะผู้บริหารปอไอ
รับมอบรางวัลหน่วยงานราชการบริหาร
จัดการดีเด่น จากคุณปองพล อติเรกสาร
รองนายกรัฐมนตรี (ในขณะนั้น)
เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2545
ณ ตึกสันติไมตรี ทำเนียบรัฐบาล



ประการที่หนึ่งคือ การส่งเสริมการลงทุน
ใดๆ ก็ตาม จะต้องมียัตถุประสงค์เพื่อเป็น
ประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม และความ
มั่นคงของประเทศ กล่าวคือ ต้องคำนึงถึง
ผลประโยชน์ส่วนรวมหรือประเทศชาติมากกว่า
ประโยชน์ส่วนตน โดยไม่ให้เกิดการเมืองหรือ
ปัจจัยอื่นๆ มาแทรกแซงได้ โดยหลักเกณฑ์
ดังกล่าวได้มีบัญญัติไว้แล้วในมาตรา 16 ของ
พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน ผู้ที่มีหน้าที่
จัดทำนโยบายส่งเสริมการลงทุนจึงจำเป็นต้อง
มีทักษะดังที่กล่าวข้างต้น ซึ่งอย่างน้อยที่สุด
ผมก็ยังรู้สึกดีใจที่เลขาธิการปอไอในรุ่นต่อๆ มา
เช่น ดร.อรรถกาน สันบุญเรือง คุณศิริบุญญา สุจินัย
ก็มีจิตวิญญาณนี้อยู่อย่างเต็มเปี่ยม อย่างไรก็ตาม
ก็ตามทักษะและกรอบความคิดนี้จะต้องปลูกฝัง
และถ่ายทอดไปยังชาวปอไอไอรุ่นหลังๆ ให้
ตระหนักถึงจิตวิญญาณนี้ด้วย

ประการที่สอง ที่ท่านอยากฝากถึงน้องๆ ชาวปอไอ
คือ ในการจูงใจนักลงทุนนั้น เราจะต้องปฏิบัติหน้าที่
ด้วยความตั้งใจ เต็มใจ และจริงใจ เวลาที่นักลงทุนตัดสินใจ
เข้ามาลงทุนในประเทศเรา จะต้องได้รับความสะดวกจริง ๆ
ไม่ใช่ออกหลักเกณฑ์หรือกฎระเบียบที่ซับซ้อน ยุ่งยาก
อันจะทำให้เป็นอุปสรรคต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน
ถ้าเจ้าหน้าที่ปอไอมีความเข้าใจ ยึดมั่นในหลักการ และไม่มี
ผลประโยชน์อื่นใดแอบแฝง เราก็จะสามารถปฏิบัติหน้าที่
ของเราได้โดยไม่มี ความบกพร่อง และท้ายที่สุดความน่าเชื่อถือ
ก็จะตามมาเอง

ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะจูงใจนักลงทุน
นอกเหนือจากการให้สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากร
คือ การอำนวยความสะดวกให้แก่ นักลงทุน เช่น การลด
ขั้นตอน ลดเวลา ตลอดจนการให้คำปรึกษาและข้อมูลเกี่ยวกับ
การดำเนินธุรกิจการประสานงานกับหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
กับการทำธุรกิจในประเทศไทย เพื่อช่วยแก้ไขปัญหากับ
นักลงทุน เป็นต้น

ความภาคภูมิใจอีกเรื่องหนึ่งคือ การที่ปีโอไอได้รับรางวัล หน่วยงานราชการบริหารจัดการดีเด่น จากนายพล อติเรกสาร รองนายกรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2545

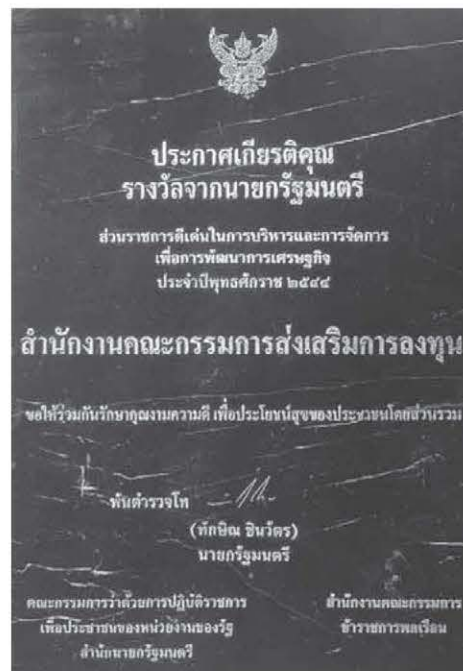
ความประทับใจระหว่างที่ท่าน ดำรงตำแหน่งเลขาธิการปีโอไอ

ระหว่างที่ได้ทำงานอยู่ที่ปีโอไอนั้น ผมมีความประทับใจในหลาย ๆ เรื่อง เรื่องหนึ่งที่ผมภาคภูมิใจในความเป็นปีโอไอเป็นอย่างมากคือ คณะผู้บริหารของปีโอไอนั้นนับตั้งแต่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ตลอดจนคณะผู้บริหารทุกท่าน ปฏิบัติหน้าที่โดยยึดมั่นอยู่ในระบบคุณธรรมและมีจิตวิญญาณความเป็นปีโอไออย่างแท้จริง กล่าวคือ ปฏิบัติงานด้านการส่งเสริมการลงทุนโดยมีเป้าประสงค์สุดท้าย เพื่อให้การลงทุนมาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและความมั่นคงของประเทศ ซึ่งเป็นไปตามเจตนารมณ์ของกฎหมายพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

ความภาคภูมิใจอีกเรื่องหนึ่งคือ การที่ปีโอไอได้รับรางวัลหน่วยงานราชการบริหารจัดการดีเด่นจาก **นายพล อติเรกสาร** รองนายกรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2545

สำหรับเกณฑ์การพิจารณานั้น คณะกรรมการฯ พิจารณาจากผลสำเร็จของการดำเนินการพัฒนาส่วนราชการ ตามนโยบายการปฏิรูประบบราชการและการปฏิรูประบบบริหารภาครัฐ ส่วนด้านผลงาน พิจารณาจากความสามารถในการขจัดปัญหาหลักที่สำคัญของประเทศ และได้บรรลุความสำเร็จของการพัฒนาที่เป็นรูปธรรม ประจักษ์ชัดและต่อเนื่อง

จากความสำเร็จขององค์กรดังกล่าวข้างต้น จึงกล่าวได้ว่าการทำงานของเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติการที่สอดคล้องประสานลงมาจากคณะผู้บริหารของสำนักงานฯ ได้สร้างบทบาทและการพัฒนาองค์กรให้เป็นไปอย่างเข้มแข็ง สอดคล้องกับการปรับเปลี่ยนของสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคมอย่างต่อเนื่อง และที่สำคัญที่สุดทุกความสำเร็จของงาน มาจากวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลและการทำงานเป็นทีมที่เปี่ยมไปด้วยพลัง เพื่อเป้าหมายบรรลุผลงานแห่งความเป็นเลิศอย่างแท้จริง



คณะกรรมการว่าด้วยการปฏิบัตินโยบายเพื่อประชาชน ของหน่วยงานของรัฐ (ป.ร.) สถาบันมาตรฐานสากลภาครัฐแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.) พิจารณาให้ปีโอไอเป็นหน่วยงานราชการที่มีการบริหารและจัดการดีเด่น

ทีมงานวารสารส่งเสริมการลงทุนได้รับข้อคิดดี ๆ มากมายจากการมาสัมภาษณ์คุณสมพงษ์ ถึงแม้ว่าท่านจะเกษียณอายุราชการไปตั้งแต่ปี 2547 แต่ปัจจุบันท่านยังมีสุขภาพแข็งแรง หน้าตาสดชื่นแจ่มใส และที่สำคัญท่านยังดำรงตำแหน่งสำคัญต่าง ๆ มากมายและท่านยังคงทำงานทุกวันไม่แพ้ในช่วงที่ยังดำรงตำแหน่งเลขาธิการปีโอไอ

ทีมงานวารสารส่งเสริมการลงทุนขอกราบขอบพระคุณท่านที่ได้สละเวลาอันมีค่ายิ่งมาถ่ายทอดประสบการณ์และข้อคิดอันทรงคุณค่าเนื่องในวาระครบรอบ 50 ปี ปีโอไอ และขออาราธนาคุณพระศรีรัตนตรัย ดลบันดาลให้ท่านมีสุขภาพที่แข็งแรง ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ และเป็นที่รักยิ่งของพวกเราทุกคนตลอดไป

ประวัติส่วนตัว

คุณสมพงษ์ วนาภา

เกิดวันที่ 26 กันยายน 2487

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมดี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโทบริหารธุรกิจ (การเงิน) M.B.A. (FINANCE), MICHIGAN STATE UNIVERSITY (ทุน ก.พ.)
- DIPLOMA IN INDUSTRIAL DEVELOPMENT PROGRAMMING INSTITUTE OF SOCIAL STUDIES, THE NETHERLANDS
- นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ประวัติการทำงานก่อนเข้ารับตำแหน่ง เลขาธิการปีโอไอ

- ปี 2509 เศรษฐกรตรี สำนักวิชาการและวางแผน กระทรวงพัฒนาการแห่งชาติ
- ปี 2518 - 2523 ผู้อำนวยการ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน นครนิวยอร์ก และที่ปรึกษาฝ่ายเศรษฐกิจ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงวอชิงตัน สหรัฐอเมริกา
- ปี 2528 - 2535 ผู้อำนวยการ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน กรุงโตเกียว ที่ปรึกษาฝ่ายเศรษฐกิจ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น และที่ปรึกษาฝ่ายเศรษฐกิจ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโซล ประเทศเกาหลีใต้
- ปี 2535 ผู้อำนวยการ ศูนย์บริการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักนายกรัฐมนตรี
- ปี 2536 - 2538 ผู้อำนวยการ กองส่งเสริมการลงทุนที่ 1 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักนายกรัฐมนตรี
- ปี 2539 - 2541 ผู้อำนวยการ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน กรุงโตเกียว อัครราชทูตฝ่ายเศรษฐกิจ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น และอัครราชทูตฝ่ายเศรษฐกิจ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโซล ประเทศเกาหลีใต้
- ปี 2544 ที่ปรึกษาด้านการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักนายกรัฐมนตรี
- ปี 2545 - 2547 เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ระดับ 11) สำนักนายกรัฐมนตรี

การทำงานหลังเกษียณ อายุราชการ

- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ธนาคารออมสิน
- ประธานกรรมการองค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์
- อนุกรรมการ คณะอนุกรรมการจัดทำบันทึกข้อตกลงและประเมินผลการดำเนินงาน ของรัฐวิสาหกิจ สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ กระทรวงการคลัง
- ประธานกรรมการบริหารโครงการ ปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ (M.B.A.) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- กรรมการอิสระและประธานกรรมการ บริษัทภิบาลบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)
- ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท ประสิทธิภาพพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- กรรมการบริษัท สหพัฒน์อินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)



โครงการอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุน

เดือนตุลาคม 2559

1

หมวด 1 เกษตรกรรมและผลิตผลทางการเกษตร

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ลงทุน	ที่ตั้ง
1	เอเจ ปาล์มออยล์ จำกัด	น้ำมันปาล์มดิบและน้ำมันเมล็ดในปาล์มดิบ	1.10	ไทย	ชุมพร
2	ไทยฟู้ดส์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	อาหารสำเร็จรูปจากเนื้อสัตว์	1.17	ไทย - บิซิเนส เวอร์จิน โออร์แลนด์	ปราจีนบุรี
3	นายชนน รัตตะกฤษ	เชื้อเพลิงจากขยะ (REFUSE DERIVED FUEL)	1.16.2	ไทย	สมุทรปราการ
4	เคทิส ซีวพลังงาน จำกัด	ก๊าซชีวภาพ	1.18	ไทย	นครสวรรค์
5	ซีพีแรม จำกัด	อาหารพร้อมรับประทานแช่เย็น	1.17	ไทย	ขอนแก่น
6	เมืองพลอาหารสัตว์ไทย จำกัด	อาหารสัตว์	1.6	ไทย	พิจิตร
7	ธนสร ไรซ์ จำกัด	ข้าวคัดคุณภาพ	1.8	ไทย	ปทุมธานี
8	เบทาโกรเกษตรอุตสาหกรรม จำกัด	อาหารพร้อมรับประทานแช่แข็ง	1.11	ไทย	ปทุมธานี
9	นายกฤษกร สุขเวชชกรกิจ	น้ำมันรำข้าวดิบ ส่วนผสมอาหารสัตว์ ได้แก่ กากรำ	1.12 และ 1.6	ไทย	นครสวรรค์
10	จิงตง ซีเอส รีบเบอร์ จำกัด	RUBBER SHEET	1.14.1	ไทย - จีน - เยอรมนี	ชลบุรี
11	ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	อาหารสำเร็จรูปจากเนื้อสัตว์	1.17	ไทย - เยอรมนี - อินเดีย - อังกฤษ	กรุงเทพฯ
12	MR. XU ZHENKUN	ผลิตภัณฑ์จากยางพารา เช่น หมอนยางพารา (แบบหุ้มผ้าและไม่หุ้มผ้า)	1.14.2	จีน	ฉะเชิงเทรา
13	ไทยลัมเฮง เอสทีอาร์ จำกัด	ยางแท่ง (BLOCKED RUBBER) และหรือยางผสม (COMPOUNDED RUBBER)	1.14.1	ไทย - มาเลเซีย	พะเยา



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
14	MR. GOH SIANG	น้ำยางพรีวัลคาไนซ์ (PRE - VULCANIZED LATEX)	1.14.1	มาเลเซีย	สงขลา
15	ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	อาหารสำเร็จรูป	1.17	ไทย - เยอรมนี อินเดีย - อังกฤษ	พระนครศรีอยุธยา
16	ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	สิ่งปรุงแต่งอาหาร	1.17	ไทย - เยอรมนี อินเดีย - อังกฤษ	พระนครศรีอยุธยา
17	สยามอุตสาหกรรมเกษตรอาหาร จำกัด (มหาชน)	พืชผักผลไม้บรรจุภาชนะผนึก	1.17	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
18	สมุทรสาคร เนเชอรัล คลีนเอนเนอร์จี จำกัด	เชื้อเพลิงจากขยะ (REFUSE DERIVED FUEL)	1.16.2	ไทย	สมุทรสาคร
19	ไนน์ดีไนน์ นูตเดิ้ล จำกัด	เส้นก๋วยเตี๋ยวอบแห้ง	1.17	ไทย	แพร่
20	วี กรีน อะกรีคัลเจอร์ จำกัด	เชื้อเพลิงชีวมวลอัด (WOOD PELLET)	1.17	ไทย	อุบลราชธานี
21	นายสมยศ ชาญจึงถาวร	อาหารสัตว์	1.21	ไทย	มุกดาหาร
22	เอ็มที เซ็นเตอร์เทรด จำกัด	ยางแผ่นรมควัน (RIBBED SMOKED RUBBER SHEET)	1.14.1	ไทย - สิงคโปร์- จีน	ชลบุรี
23	ผลิตภัณฑ์อาหารกว้างไพศาล จำกัด (มหาชน)	อาหารพร้อมรับประทาน	1.17	ไทย	ตรัง
24	นายบัณฑิต พงศ์สาโรจนวิทย์	เส้นใยสับปะรด	1.15	ไทย	ราชบุรี
25	นายบัณฑิต สุรินทร์เสรี	อาหารสัตว์	1.6	ไทย	ลพบุรี
26	ซิลเวอร์ ฟาร์ม เซ็นเตอร์ จำกัด	อาหารสัตว์และอบพืชและโซล	1.6 และ 1.7	ไทย	ลพบุรี
27	ยูคาลิปตัสไทย จำกัด	ปลูกไม้ยูคาลิปตัส	1.3	ไทย	สระแก้ว
28	ชาวสวนเกษตร จำกัด	ปลูกไม้ยูคาลิปตัส	1.3	ไทย	ฉะเชิงเทรา
29	ศรีเจริญ กรีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด	ผลิตภัณฑ์จากยางพารา ได้แก่ หมอนยางพาราและที่นอนยางพารา (แบบหุ้มผ้าและไม่หุ้มผ้า)	1.14.2	ไทย	กระบี่
30	อาอินะโมะโตะ เบทาโกร โพรเซสฟู้ดส์ (ประเทศไทย) จำกัด	เนื้อไก่ปรุงสุกแช่แข็ง	1.11	ไทย - ญี่ปุ่น	ลพบุรี
31	นาคิเทค จำกัด	ยางแท่ง (BLOCK RUBBER)	1.14.1	ไทย	มุกดาหาร
32	เอเชีย แปซิฟิค พาราวัต จำกัด	เชื้อเพลิงชีวมวลอัดเม็ด	1.17	ไทย	ตรัง
33	ที พี ฟาร์ม จำกัด	ลูกสุกร	1.5	ไทย	อุดรธานี
34	ล้ำสูง (ประเทศไทย) จำกัด	น้ำมันพืชบริสุทธิ์	1.12	ไทย - มาเลเซีย - สิงคโปร์	สมุทรปราการ

2

หมวด 2 เหมืองแร่ เซรามิก และโลหะขั้นมูลฐาน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	อีชวอร์ โปรไฟล์ส (ไทยแลนด์) จำกัด	ท่อเหล็ก และผลิตภัณฑ์โลหะ เช่น แผ่นหลังคาเหล็ก และเหล็กแป	2.10.2 และ 4.1.3	ไทย - เยอรมนี - อินเดีย - อังกฤษ	กรุงเทพฯ
2	พีวีเค ไม่นิ่ง จำกัด	สำรวจแร่	2.1	ไทย - ออสเตรเลีย	เพชรบูรณ์/ นครสวรรค์

3

หมวด 3 อุตสาหกรรมเบา

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	โซยา กลาส ดิสค์ (ประเทศไทย) จำกัด	เลนส์สัมผัสสายตา (CONTACT LENSES)	3.11.1	เนเธอร์แลนด์	ลำพูน
2	โซยา กลาส ดิสค์ (ประเทศไทย) จำกัด	เลนส์แก้วตาเทียม (INTRAOCULAR LENS)	3.11.1	เนเธอร์แลนด์ - ญี่ปุ่น	ลำพูน
3	ทรานซิชั่นส์ อ็อพติคัล (ประเทศไทย) จำกัด	เลนส์สายตาเคลือบ (COATED PHOTOCHROMIC LENSES)	3.9	ฝรั่งเศส	ชลบุรี
4	นางสาวทัศนีย์ ตรีวิชาวรรณ	เครื่องประดับ	3.8	ไทย	นนทบุรี
5	แอล.วี.ดับบลิว.กรุ๊ป จำกัด	ผ้าถัก (KNITTED FABRIC)	3.1.2.2	ไทย	นครปฐม
6	โทเร โยบิต คอร์ด (ประเทศไทย) จำกัด	FIBER CORD ได้แก่ TIMING BELT CORD, MONOFILAMENT CORD และ PILE YARN	3.1.2.1	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
7	ซิลเวอร์ มูน อินฟินีตี้ จำกัด	เครื่องประดับ	3.8	ไต้หวัน	กรุงเทพฯ

4

หมวด 4 ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่ง

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	วีโพร แอนด์ รีบเบอร์ จำกัด	ยางเรเดียล (RADIAL TIRE)	4.8.4	ไทย	สมุทรสาคร
2	ดีไลน์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	โครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม	4.14.2	ไทย - สิงคโปร์	ระยอง
3	แฮดเลย์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะ เช่น รางเหล็กรูปตัวซี	4.1.3	อังกฤษ	ชลบุรี
4	MR. FANG CHIN-HSING	แม่พิมพ์ และการซ่อมแซมแม่พิมพ์ที่ผลิตเอง	4.5	ไต้หวัน	ชลบุรี
5	โปร ฟินิช จำกัด	สายนาฬิกาและชิ้นส่วนของสายนาฬิกา	4.1.3	สวิตเซอร์แลนด์ - อิตาลี - เนเธอร์แลนด์	กรุงเทพฯ



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
6	ฟรีฟอร์มด์ โลงน์ โปรดักส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะ เช่น อุปกรณ์จับยึด สายไฟฟ้าแรงสูง ตัวเชื่อมต่อสายในอุปกรณ์โทรคมนาคม และรางยึดแผงพลังงานแสงอาทิตย์	4.1.3	ออสเตรเลีย	กรุงเทพฯ
7	คิทซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	วาล์ว (VALVE)	4.1.3	ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
8	อลูฟอร์ม (ไทยแลนด์) จำกัด	ALUMINIUM FORMWORK ที่มีการออกแบบทางวิศวกรรม	4.14	สหรัฐฯ	ชลบุรี
9	อาซิโมริ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนถลุงนิกเกิล	4.8.17	ญี่ปุ่น	ฉะเชิงเทรา
10	MR. HAN YAN FENG	เครื่องจักรอัตโนมัติ (AUTOMATION EQUIPMENT) ที่มีการออกแบบทางวิศวกรรม	4.5.1	จีน	ชลบุรี
11	จี-เทคโคตะ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะสำหรับยานพาหนะ	4.8.17	ไทย - ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
12	ทาซิ-เอส ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนประกอบโครงเบาะนั่งรถยนต์	4.8.17	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
13	อพอลโล วิทีเอส เอเชีย จำกัด	SPIRAL CONVEYOR และชิ้นส่วน เช่น CHAIN SLAT ARRANGEMENT และการซ่อมแซม SPIRAL CONVEYOR	4.5.3	เนเธอร์แลนด์	สมุทรปราการ
14	นอร์ดสัน เอ็กซ์ชอลอย เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนเครื่องจักร เช่น BARREL	4.5.2	สหรัฐฯ	ชลบุรี

5

หมวด 5 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	เอสเอ็นซี ครีเอทีวิตี แอนโวลยี จำกัด	AIR CONDITIONER และ INTERNET AIR CONDITIONER	5.1.2	ไทย	ระยอง
2	ทีที คอร์ปอเรชั่น จำกัด	CONDENSING UNIT (OUTDOOR UNIT)	5.1.2	ไทย - ไต้หวัน	ชลบุรี
3	เอ็นเอ็มบี-มินิแม ไทย จำกัด	ชิ้นส่วน ELECTRONIC CONTROL และ MEASUREMENT สำหรับยานพาหนะ	5.4.4	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
4	รายตั้น จำกัด	พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-COMMERCE)	5.8	ไทย	กรุงเทพฯ
5	MR. BUI TRUNG HIEU	ซอฟต์แวร์	5.7	สิงคโปร์ - เยอรมนี	กรุงเทพฯ
6	นายศิริวัฒน์ บวรยศวัฒน์	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - จีน	เชียงใหม่
7	อรานันท์ (ประเทศไทย) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
8	นายชยุตม์ วัชรวิกรม	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
9	MR. NOBUYUKI YAMASHITA	ซอฟต์แวร์	5.7	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
10	เควสท์ ตรีออป (ประเทศไทย) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
11	อีเนอจีส จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
12	วัน ซอฟต์แวร์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - นิวซีแลนด์ - สหรัฐฯ	ภูเก็ต
13	ไอทรีไลฟ์ ดีไซน์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
14	MR. VIVEK GOYAL	ซอฟต์แวร์	5.7	อินเดีย - สหรัฐฯ - อังกฤษ	กรุงเทพฯ
15	แมกซ์ริซอสไอที อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - อินเดีย	กรุงเทพฯ
16	กัชดลวาท (ประเทศไทย) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
17	ยูไนเต็ดเทคโนโลยี ฟอรั อลิอันซ์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
18	MR. HIROTSUGU FUKAO	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
19	MR. DAVID JANSSENS	ซอฟต์แวร์	5.7	เบลเยียม	กรุงเทพฯ
20	MR. STEVEN MICHAEL PRUSSKY	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - แคนาดา	เชียงใหม่
21	ฮานา เซมิคอนดักเตอร์ (อยุธยา) จำกัด	INTEGRATED CIRCUIT (IC)	5.4.9	ไทย - บริติช เวอร์จิน ไอร์แลนด์	พระนครศรีอยุธยา
22	นายพิเชษฐ์ สัมพันธ์เวชโสภา	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
23	แอซเซอร์คอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - สหรัฐฯ	กรุงเทพฯ
24	MS. NORA VON INGERSLEBEN-SEIP	ซอฟต์แวร์	5.7	สิงคโปร์ - สหรัฐฯ	กรุงเทพฯ
25	นายวิฑิต คุรุจิตธรรม	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
26	MR. PARK, JONG WOOK	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เช่น INDUCTION COIL และ OVEN SOCKET	5.4	เกาหลีใต้ - จีน	ระยอง
27	แพน อินเตอร์เนชั่นแนล อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด	PCBA	5.4.14	มาเลเซีย	ปราจีนบุรี
28	เอื้อง ชูง อิเล็กทรอนิกส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	ชุดสายไฟ (WIRE HARNESS)	5.2.4	เกาหลีใต้	ระยอง
29	เฟรนด์ส คอนเน็คเตอร์ เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เช่น JUNCTION BOX	5.4.8	จีน	ระยอง
30	เคอีซี (ประเทศไทย) จำกัด	SEMICONDUCTOR DEVICES	5.4.9	เกาหลีใต้	ลำพูน



6

หมวด 6 เคมีภัณฑ์ พลาสติกและกระดาษ

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภท กิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	ฟิลคอน แพปริกส์ แอนด์ เทคโนโลยี จำกัด	สายพานลำเลียงที่ผลิตจากพลาสติก	6.6	ญี่ปุ่น	ปราจีนบุรี
2	บีเอสเอสเอฟ (ไทย) จำกัด	สารเคมีสำหรับอุตสาหกรรมต่าง ๆ	6.1	เยอรมนี	สมุทรปราการ
3	ไทย เอ็มเอ็มเอ จำกัด	BUTYL METHACRYLATE (BMA)	6.4	ไทย - ญี่ปุ่น	ระยอง
4	นางสาวพลอยนภัส พัชรโสภายัย	RARE EARTH OXIDE	6.2 และ 2.17	ไทย - จีน - แคนาดา	ระยอง
5	ลินด์ ไคโค จำกัด	ก๊าซคาร์บอนมอนอกไซด์ และก๊าซไฮโดรเจน	6.2	ไทย	ระยอง
6	อี-โคทติ้งส์ เอเชีย จำกัด	CONFORMAL COATINGS และ THINNER	6.1 และ 6.5	ญี่ปุ่น	ระยอง
7	สยามพริท จำกัด	ผลิตภัณฑ์เคมีเพื่อการอุตสาหกรรม	6.1	ไทย	สมุทรสาคร
8	เอ็นซีอาร์ - ทีอาร์บี อินดัสตรี จำกัด	ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับอุตสาหกรรม	6.6	ไทย - อิตาลี	ระยอง
9	พีทีที โกลบอล เคมีคอล จำกัด (มหาชน)	COMPOUNDED PLASTIC	6.12	ไทย	ระยอง
10	แกรนด์ สยาม คอมโพลิต จำกัด	COMPOUNDED RESIN	6.6	ไทย	ระยอง
11	กลุ่มสยามบรรจุภัณฑ์ จำกัด	กล่องกระดาษลูกฟูกที่มีสมรรถนะสูง	6.13.3	ไทย - ญี่ปุ่น	ราชบุรี
12	เอสทีไอ พรินซ์ตัน จำกัด	ชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับอุตสาหกรรม	6.6	ไทย	สมุทรสาคร
13	เอชซีพีไอ (ไทยแลนด์) จำกัด	ผลิตภัณฑ์พลาสติกกรีไซเคิล	6.8	จีน	ระยอง

7

หมวด 7 กิจการบริการ และสาธารณูปโภค

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภท กิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 1)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
2	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 2)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
3	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 3)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
4	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 4)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภท กิจการ	ผู้ลงทุน	ที่ตั้ง
5	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 5)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
6	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 6)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
7	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 7)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
8	สบายดี แอร์เวย์ส จำกัด (โครงการที่ 8)	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - จีน	ไม่ระบุที่ตั้ง
9	อีโค ไทยเอ็นเนอร์ยี จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.3.4	ไทย	สมุทรสาคร
10	ไทย เอเวชั่น เซอร์วิส จำกัด	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - อังกฤษ	ไม่ระบุที่ตั้ง
11	อามา มารีน จำกัด (มหาชน)	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุที่ตั้ง
12	โรจนะ อินดัสเตรียล แมเนจเม้นท์ จำกัด	น้ำเพื่ออุตสาหกรรม	7.1	ไทย - ญี่ปุ่น	ไม่ระบุที่ตั้ง
13	สยามซีดี พาวเวอร์ จำกัด	ไฟฟ้าจากลมร้อนทั้ง ของกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์	7.1.1.3	ไทย	สระบุรี
14	บลู โซลาร์ฟาร์ม 3 จำกัด (โครงการที่ 1)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สมุทรสาคร
15	บลู โซลาร์ฟาร์ม 1 จำกัด (โครงการที่ 2)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ปทุมธานี
16	17 อัญญวีร์ โฮลดิ้ง จำกัด (โครงการที่ 1)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สมุทรสาคร
17	17 อัญญวีร์ โฮลดิ้ง จำกัด (โครงการที่ 2)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ปทุมธานี
18	17 อัญญวีร์ โฮลดิ้ง จำกัด (โครงการที่ 3)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สมุทรสาคร
19	อมตะ ซีดี จำกัด (โครงการที่ 1)	เขตอุตสาหกรรม	7.8	ไทย	ระยอง
20	อมตะ ซีดี จำกัด (โครงการที่ 2)	เขตอุตสาหกรรม	7.8	ไทย	ระยอง
21	เมทริกซ์ อินโฟ จำกัด (โครงการที่ 1)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สระแก้ว
22	ปราจีน โซล่า จำกัด (โครงการที่ 2)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ปราจีนบุรี
23	อีทีอี แมเนจเม้นท์ จำกัด (โครงการที่ 1)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ตราด
24	บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (โครงการที่ 2)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สระแก้ว
25	บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (โครงการที่ 3)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
26	ซีแมนชิพ จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุที่ตั้ง
27	พีเอสที เอนเนอร์ยี 2 จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สมุทรสงคราม
28	เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สระแก้ว



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภท กิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
29	บางกอก บาร์จ เทอร์มินอล จำกัด	ขนถ่ายสินค้าสำหรับเรือเดินทะเล (COATED PHOTOCROMIC LENSES)	7.1	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
30	อควาเวลต์ (ประเทศไทย) จำกัด	พิพิธภัณฑสถานน้ำ	7.22.6	มาเลเซีย	ภูเก็ต
31	ไฮ เทย มีเดีย เทค จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - จีน	กรุงเทพฯ
32	นายวิฑูรย์ ศิริโพธิ์	บริการทดสอบทางวิทยาศาสตร์	7.14	ไทย	กรุงเทพฯ
33	ฟรอนิอุส (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ออสเตรเลีย	ชลบุรี
34	วิซาร์ที (ประเทศไทย) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สวิตเซอร์แลนด์	นนทบุรี
35	โซลาร์ คอมมูนิตี้ จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
36	ศรีวิชัยนาวิ จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุที่ตั้ง
37	ไทย เอเวชั่น เซอร์วิส จำกัด	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - อังกฤษ	ไม่ระบุที่ตั้ง
38	พรีเมียร์ อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุที่ตั้ง
39	MR. ATSUSHI KANUMA	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
40	บู๊ทกิ้งดอทคอม คัสโทเมอร์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	เนเธอร์แลนด์	กรุงเทพฯ
41	สยาม โซมาร์ จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ฮ่องกง - ญี่ปุ่น - ไต้หวัน	กรุงเทพฯ
42	โซเล็ค โอเอชคิว จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
43	เอส.ซี.โลอ้อน จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุที่ตั้ง
44	MR. MITCHELL EROZENHART	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.6	สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
45	DR. ANTJE ECKEL	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	เยอรมนี	กรุงเทพฯ
46	วาย เจ เอส เทคดิง (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
47	ออล อะเบอร์ท แล็บ จำกัด	บริการทดสอบทางวิทยาศาสตร์	7.14	ไทย	สมุทรสาคร
48	นางสาวไอศุรีย์ โอคาโนะ	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
49	วีราอโดโมทีฟ จำกัด	วิจัยและพัฒนา	7.11	ไทย	กรุงเทพฯ
50	สโตน บีทเทอร์ จำกัด	โรงแรม	7.23.1	ไทย - อังกฤษ	ภูเก็ต
51	ยอนเนสท์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	จีน	กรุงเทพฯ
52	MR. KEIJU YOROZU	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
53	MR. MASAFUMI TANAKA	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
54	อิทาโอเทค (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	ชลบุรี

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
55	17 อัญญวีร์ โฮลดิ้ง จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สมุทรปราการ
56	อมตะ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (โครงการที่ 1)	เขตอุตสาหกรรม	7.8	ไทย - ต่างชาติ	ชลบุรี
57	อมตะ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (โครงการที่ 2)	เขตอุตสาหกรรม	7.8	ไทย - ต่างชาติ	ชลบุรี
58	เชิงมล เรียลเอสเตท จำกัด	โรงแรม	7.23.1	ไทย	สุราษฎร์ธานี
59	บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย - เวียดนาม	สระแก้ว
60	อีเล็คโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.5	ฮ่องกง	กรุงเทพฯ
61	เอ็กซ์เพรส ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ฮ่องกง	กรุงเทพฯ
62	อีเล็คโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สวีเดน	กรุงเทพฯ
63	ทาวเวอร์ส วิลล์ (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	สหรัฐฯ	กรุงเทพฯ
64	คอมโพลีท ครีเอชั่น จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ออสเตรเลีย	นนทบุรี
65	MS. LIM JOO JOON	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	เยอรมนี - สิงคโปร์ - มาเลเซีย	กรุงเทพฯ
66	อีจีเอส เรล (ประเทศไทย) จำกัด	บริการออกแบบทางวิศวกรรม	7.13	ไทย - สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
67	ไทยโก้ เอนเนอร์จี จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
68	MR. STEVEN JAMES MCARTHUR	สถานฝึกฝนวิชาชีพ	7.19	ออสเตรเลีย	กรุงเทพฯ
69	โซลาร์ตรอน เอนเนอร์ยี 5 จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
70	โซลาร์ตรอน เอนเนอร์ยี 2 จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	อ่างทอง

**หมายเหตุ ขอแก้ไขข้อมูล ฉบับเดือนกันยายน 2559 ดังนี้

4

หมวด 4 ผลิตภัณฑ์โลหะเครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่ง

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	มาสเตอร์ โรลเลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	ลูกกลิ้งสำหรับพิมพ์หรืออัดลาย (PRINTING ROLLERS)	4.5.2	จีน	สมุทรปราการ



หาผู้ร่วมทุน

บีโอไอได้รับการติดต่อจากบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ แสดงความสนใจ
หาผู้ร่วมทุนไทยในอุตสาหกรรมต่างๆ ผู้สนใจสามารถติดต่อโดยตรงกับบริษัทเหล่านี้

จีน



Holley Group

Holley Technology Park, No.181 Wuchang Avenue, Yuhang District, Hangzhou City

 Licheng Wang,
Managing Director

 Tel: 0571 8930 0088

 E-mail: jiabin.guo@holley.cn

 ต้องการหาผู้ร่วมทุนชาวไทยในกิจการ Medical Tourism และจัดตั้งศูนย์ฟื้นฟูสุขภาพ
ในประเทศไทย

กานา



AXIS GHANA LIMITED

US: 1220 Whipple Road, Union City, CA 94587 / GHANA: P.O BOX CT-3837,
Accra Ghana

 KOFI A. TAWIAH,
Managing Director

 Tel: +1-510-487-9195 (USA.)

 E-mail: KOFI@AXISGHANALTD.COM

 ต้องการหาผู้ร่วมทุนชาวไทยในการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการปลูกข้าวหอมมะลิ
ที่ประเทศกานา

- หมายเหตุ 1. ตามที่ผู้สนใจทั้งไทยและต่างประเทศได้ติดต่อขอให้บีโอไอประกาศหาผู้ร่วมทุนในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยที่อุตสาหกรรมบางประเภท ไม่อยู่ในข่าย
ที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะให้การส่งเสริมฯ ฉะนั้นการแจ้งให้ทราบถึงความสนใจจึงเป็นการเผยแพร่ให้มีการเจรจาติดต่อกัน และหากจะมี
การตกลงร่วมทุนกัน อาจกระทำไม่ได้โดยไม่ได้รับการส่งเสริมฯ ฉะนั้นการแจ้งให้ทราบถึงความสนใจจึงเป็นการเผยแพร่ให้มีการเจรจาติดต่อกัน และ
หากจะมีการตกลงร่วมทุนกัน อาจกระทำไม่ได้โดยไม่ได้รับการส่งเสริมฯ
2. บีโอไอไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาธุรกิจทั้งสิ้น การพิจารณาร่วมทุน/ร่วมธุรกิจ จึงเป็นการตัดสินใจระหว่างสองฝ่ายเท่านั้น



THAILAND
BOARD OF
INVESTMENT

BOI Application

พินพ์

BOI Thailand



Available on the
App Store



ANDROID APP ON
Google play

ดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้ !!



คิดถึงการลงทุน คิดถึง

บีไอไอ

· สำนักงานในประเทศ ·

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (เชียงใหม่)

ห้อง 108 - 110 อาคารแอร์พอร์ต บีซิเนส ปาร์ค
เลขที่ 90 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50100
โทรศัพท์ 0 5329 4100
โทรสาร 0 5329 4199
อีเมล : chmai@boi.go.th

(พิษณุโลก)

59/15 อาคารไทยทีวีรันตน์ ชั้น 3
ถนนบรมไตรโลกนาถ 2 ตำบลในเมือง
อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000
โทรศัพท์ 0 5524 8111 โทรสาร 0 5524 8777
อีเมล : phitsanulok@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา)

2112/22 ถนนมิตรภาพ อำเภอเมือง
จังหวัดนครราชสีมา 30000
โทรศัพท์ 0 4438 4200 โทรสาร 0 4438 4299
อีเมล : korat@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3 (ขอนแก่น)

177/54 หมู่ 17 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง
อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ 0 4327 1300 - 2 โทรสาร 0 4327 1303
อีเมล : khonkaen@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)

46 หมู่ 5 นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง
ถนนสุขุมวิท ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา
จังหวัดชลบุรี 20230
โทรศัพท์ 0 3840 4900
โทรสาร 0 3840 4997 - 9
อีเมล : chonburi@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 5 (สงขลา)

7 - 15 อาคารไชยงค์ ถนนรุติอุทิศ 1
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110
โทรศัพท์ 0 7458 4500
โทรสาร 0 7458 4599
อีเมล : songkhla@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 (สุราษฎร์ธานี)

49/21 - 22 ถนนศรีวิชัย ตำบลมะขามเตี้ย
อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ 0 7740 4600
โทรสาร 0 7740 4699
อีเมล : surat@boi.go.th

· หน่วยงานบริการอื่นๆ ·

ศูนย์ประสานงานบริการด้านการลงทุน

อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1199
อีเมล : osos@boi.go.th เว็บไซต์ : osos.boi.go.th

ศูนย์บริการวิซ่าและใบอนุญาตทำงาน

อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1194 อีเมล : visawork@boi.go.th
เว็บไซต์ : www.boi.go.th

· สำนักงานในต่างประเทศ ·

BEIJING : Thailand Board of Investment, Beijing Office

Royal Thai Embassy, No.40 Guang Hua Road., Beijing 100600 P.R.C.
Tel : +86-10-6532-4510 Fax : +86-10-6532-1620 Email : beijing@boi.go.th

FRANKFURT : Thailand Board of Investment, Frankfurt Office

Investment Section, Royal Thai Consulate-General
Bethmannstr. 58, 5.0G 60311 Frankfurt am Main, Federal Republic of Germany
Tel : +49 (069) 92 91 230 Fax : +49 (069) 92 91 2320 Email : fra@boi.go.th

GUANGZHOU : Thailand Board of Investment, Guangzhou Office

Investment Promotion Section, Royal Thai Consulate-General, Guangzhou
No.36 Youhe Road, Haizhu District, Guangzhou, P.R.C. 510310
Tel : +86-20-8385-8988 Ext. 220-225, +86-20-8387-7770 (Direct line)
Fax : +86-20-8387-2700 Email : guangzhou@boi.go.th

LOS ANGELES : Thailand Board of Investment, Los Angeles Office

Royal Thai Consulate-General, 611 North Larchmont Boulevard,
3rd Floor, Los Angeles CA 90004, U.S.A.
Tel : +1 (0)-323-960-1199 Fax : +1 (0)-323-960-1190 Email : boila@boi.go.th

MUMBAI : Thailand Board of Investment, Mumbai Office

Express Tower, 12th Fl., Barrister Rajni Patel Marg,
Nariman Point, Mumbai, Maharashtra 400021
Tel : +(91 22) 2204 1589-90 Fax : +(91 22) 2282 1525 Email : mumbai@boi.go.th

NEW YORK : Thailand Board of Investment, New York Office

7 World Trade Center, 34th Floor, Suite F, 250 Greenwich Street, New York,
New York 10007, U.S.A.
Tel : +1 (0) 212 422 9009 Fax : +1 (0) 212 422 9119 Email : nyc@boi.go.th
Website : www.thinkasiainvestthailand.com

OSAKA : Thailand Board of Investment, Osaka Office

Royal Thai Consulate-General, Bangkok Bank Building, 7th Floor,
1-9-16 Kyutaro-Machi, Chuo-Ku, Osaka 541-0056 Japan
Tel : +81 (0) 6-6271-1395 Fax : +81 (0) 6-6271-1394 Email : osaka@boi.go.th

PARIS : Thailand Board of Investment, Paris Office

Ambassade Royale de Thaïlande 8, rue Greuze, 75116 Paris, France
Tel : +(33-1) 56 90 26 00 Fax : +(33-1) 56 90 26 02 Email : par@boi.go.th

SEOUL : Thailand Board of Investment, Seoul Office

#1804, 18th Floor, Koryo Daeyongak Center,
97 Toegye-ro, Jung-gu, Seoul, 100-706, Korea
Tel : +82-2-319-9998 Fax : +82-2-319-9997 Email : seoul@boi.go.th

SHANGHAI : Thailand Board of Investment, Shanghai Office

Royal Thai Consulate General, 2nd Floor,
18 Wanshan Road, Changning District, Shanghai 200336, P.R.C.
Tel : +86-21-6288-3030 Ext 828, 829 Fax : +86-21-6288-3030 Ext. 827
Email : shanghai@boi.go.th

STOCKHOLM : Thailand Board of Investment, Stockholm Office

Stureplan 4C 4th Floor, 114 35 Stockholm, Sweden
Tel : +46 (0) 8463 1158, +46 (0) 8463 1174-75 Fax : +46 (0) 8463 1160
Email : stockholm@boi.go.th

SYDNEY : Thailand Board of Investment, Sydney Office

234 George Street, Sydney, Suite 101, Level 1, New South Wales 2000, Australia
Tel : +61-2-9252-4884 Tel : +61-2-9252-4882 Email : sydney@boi.go.th

TAIPEI : Thailand Board of Investment, Taipei Office

Taipei World Trade Center, 3rd Floor, Room 3E 39-40
No.5 Xin-Yi Rd., Sec. 5 Taipei 110, Taiwan R.O.C.
Tel : +886-2-2345-6663 Fax : +886-2-2345-9223 Email : taipei@boi.go.th

TOKYO : Thailand Board of Investment, Tokyo Office

Royal Thai Embassy, 8th Floor, Fukuda Building West,
2-11-3, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052 Japan
Tel : +81 (0) 3-3582-1806 Fax : +81 (0) 3-3589-5176 E-mail : tyo@boi.go.th



THAILAND BOARD OF INVESTMENT

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

555 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0 2553 8111 โทรสาร 0 2553 8222

อีเมล : head@boi.go.th เว็บไซต์ : www.boi.go.th

BOI Application: BOI Thailand

