

ACCELERATING SCALEUP NATION



ระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรม
INNOVATION DRIVEN ENTERPRISES (IDEs)
MENTORING SYSTEM



สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)
ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศุภมาส อิศรภักดี

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม



ดร.กิติพงษ์ พร้อมวงศ์

ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ



คำนิยม

วิสัยทัศน์ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) เน้นสานพลังการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมไทย พลิกโฉมให้ประเทศมีการพัฒนาอย่างรวดเร็วและยั่งยืน ยกกระดับความสามารถในการแข่งขันด้วยเศรษฐกิจสร้างคุณค่า และพร้อมก้าวสู่อินนาค

อว. ได้จัดทำนโยบาย 2 มิติ โดยมีมิติหนึ่งคือนโยบายด้านอุดมศึกษา และอีกมิติหนึ่งคือนโยบายด้านวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ที่ต้องเดินควบคู่กันเพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ของกระทรวงฯ และสามารถเท่าทันการเปลี่ยนแปลงของโลกได้ ในปัจจุบัน วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมเปรียบเสมือนเป็น “ลมหายใจของเศรษฐกิจไทย” ด้วยการใช้ นวัตกรรมนำประเทศ นำองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมที่มีอยู่ในมหาวิทยาลัยและหน่วยวิจัยเพื่อช่วยยกระดับ SMEs และภาคธุรกิจ ให้เป็นธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE) โดยมีเป้าหมาย คือ การสร้าง IDEs จำนวน 1,000 ราย ซึ่งรายได้ค่อย ๆ เพิ่มขึ้นเฉลี่ยรายละ 1,000 ล้านบาท ดังนั้น อว. ตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างสังคมและเศรษฐกิจที่มีการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่องในประเทศไทย เพื่อเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาวด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัยและเสริมสร้างความเชื่อมโยงระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชนและมหาวิทยาลัยในการพัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย

โมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ที่จะช่วยเร่งสร้างธุรกิจให้เติบโตด้วยการพัฒนาทักษะผู้ประกอบการ การสนับสนุนให้ธุรกิจมีโอกาสระดมทุนในระดับที่สูงขึ้น และการเชื่อมโยงธุรกิจกับระบบนิเวศนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันระบบการให้คำปรึกษายังอยู่ในระยะเริ่มต้นและยังต้องได้รับการปรับปรุงและพัฒนาให้เหมาะสมกับธุรกิจฐานนวัตกรรมในบริบทประเทศไทยให้เติบโตสู่ระดับโลก สมุดปกขาวฉบับนี้แสดงสารสนเทศที่สำคัญในเชิงนโยบายที่แสดงให้เห็นว่า “ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System)” เป็นกลไกสำคัญที่จะนำพาประเทศไทยก้าวพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางอย่างยั่งยืนในอนาคตต่อไป ด้วยพลังของ อุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

คำนิยม

การยกระดับประเทศให้หลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศรายได้สูงถือเป็นทิศทางการดำเนินงานสำคัญสำหรับทุกภาคส่วนที่ต้องร่วมมือและขับเคลื่อนร่วมกัน เพื่อให้ประเทศเดินหน้าในอัตราเร่งที่เชื่อได้ว่าจะนำพาประเทศให้บรรลุวิสัยทัศน์ดังกล่าว การบรรลุเป้าหมายนี้ได้ต้องดำเนินการอย่างมียุทธศาสตร์ มีจุดมุ่งเน้น เหมาะสมกับบริบทและศักยภาพของประเทศ สำนักงานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ จึงได้กำหนดนโยบายเพื่อนำการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อววน.) เข้าไปเสริมและเร่งให้ไทยเปลี่ยนผ่านไปสู่ประเทศพัฒนาแล้วได้สำเร็จ มีการกำหนดเป้าหมายด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ นวัตกรรมให้เพิ่มการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเป็นสัดส่วนร้อยละ 2 ต่อ GDP เพิ่มจำนวนวิสาหกิจนวัตกรรม (Innovation-driven enterprises: IDEs) 1,000 ราย มียอดขายเฉลี่ย 1,000 ล้านบาทต่อรายต่อปี และมี Unicorn จำนวน 5 บริษัท โดยสร้าง Innovation ecosystem ให้เหมาะสม เอื้อให้วิสาหกิจฐานนวัตกรรมเติบโตได้อย่างก้าวกระโดดเป็นกลไกสร้างรายได้และการจ้างงานใหม่ให้กับประเทศ

สำนักงานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) และ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้ทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่โครงการศึกษาสภาพและการพัฒนาระบบนิเวศการร่วมลงทุนในวิสาหกิจนวัตกรรม ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการขยายผลไปสู่

การออกแบบนโยบายเร่งการเติบโตของวิสาหกิจนวัตกรรมให้สามารถพัฒนาสินค้าและบริการและสามารถขยายฐานธุรกิจไปสู่ตลาดระดับโลกได้ นอกจากนี้ผลการศึกษายังชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญที่ยังเป็นช่องว่างในระบบนิเวศนวัตกรรมที่ต้องได้รับการส่งเสริม จึงนำไปสู่การดำเนินงานร่วมกันศึกษาโมเดลระบบการให้คำปรึกษา (Mentoring System) และการสร้างเครือข่ายพี่เลี้ยง (Mentorship Network) เพื่อให้มีระบบการให้คำปรึกษาและมีที่ปรึกษาที่ดีในการให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ นวัตกรรม และการลงทุน รวมถึงเชื่อมโยงไปยังเครือข่ายเพื่อขยายตลาดและเพิ่มการลงทุนของวิสาหกิจนวัตกรรมจากผลการศึกษา สอวช. จะนำมาจัดทำมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนการการเติบโตของวิสาหกิจนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดต่อไป

สอวช. มีเป้าหมายในการเร่งขับเคลื่อนนโยบายการสร้างระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจนวัตกรรมให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด และให้ความสำคัญต่อการสร้างความร่วมมืออย่างเข้มแข็งจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาคเอกชน ภาครัฐ ภาคการศึกษา และพันธมิตรต่างประเทศ ซึ่งเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการพาประเทศหลุดจากกับดักรายได้ปานกลางและกลายเป็นประเทศรายได้สูงได้

คำนิยาม

ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) มีความสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) ให้เติบโตและอยู่รอด และยังทวีความสำคัญต่อการพัฒนาและการเร่งการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ของบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้น ประเภท ธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprises - IDE) ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถสร้างงาน จ้างงาน เป็นบริษัทใหญ่ในอุตสาหกรรมแห่งอนาคต ซึ่งมีความสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาประเทศให้มีความสามารถในการแข่งขัน และการเติบโตทางเศรษฐกิจต่อไป สมุดปกขาวฉบับนี้นำเสนอผลลัพธ์และผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมเมื่อโมเดลระบบพี่เลี้ยงประสบความสำเร็จในต่างประเทศ ความสำคัญของระบบพี่เลี้ยงที่เชื่อมต่อกับนักวิจัยและผู้ประกอบการ ตั้งแต่การให้คำปรึกษา ในการกำหนดทิศทางการเลือกโมเดลในการทำธุรกิจ การระดมทุน การเชื่อมต่อกับนักลงทุน การบริหารจัดการ การแก้ปัญหา และความรู้ที่จำเป็นสำหรับการขยายกิจการและการเจริญเติบโต

ศ.ดร.บัณฑิต เอื้ออาภรณ์

อธิการบดี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สมุดปกขาวฉบับนี้ยังแสดงให้เห็นถึงประเด็นสำคัญของปัญหาและองค์ประกอบที่สำคัญของระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย พร้อมทั้งนำเสนอโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด ที่ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบหลัก คือ วัตถุประสงค์ ผู้เล่นหลัก ระบบพี่เลี้ยง และนวัตกรรมที่มุ่งเป้า ทั้งนี้ องค์ประกอบหลักทั้ง 4 ไม่ใช่การดำเนินการของผู้ประกอบการ หรือหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้าง (Accelerator) เท่านั้น แต่จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลาย ทั้งภาครัฐ เอกชน และมหาวิทยาลัย การมีวัฒนธรรมของการร่วมมือกันและวัฒนธรรมการเปลี่ยนแปลงไปสู่สิ่งที่ดียิ่งขึ้น (Transformation) และกระบวนการของระบบพี่เลี้ยง

ข้อเสนอมาตรการ 3Cs – Coach Cash Connect ที่ทีมวิจัยนำเสนอมีความชัดเจนอย่างยิ่ง ทั้งในด้านปัญหาเป้าหมาย และสิ่งที่ต้องดำเนินการ และบทบาทการสนับสนุนของหน่วยงานต่าง ๆ ตั้งแต่ต้นน้ำจรดปลายน้ำ ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่า สมุดปกขาวนี้และข้อเสนอมาตรการ 3Cs จะช่วยสนับสนุนเป้าหมายของ สอวช. ในการพัฒนาเศรษฐกิจนวัตกรรมในการผลักดันให้ประเทศเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup Nation) ได้อย่างแท้จริง

สารบัญ | CONTENTS

คำนำผู้เขียน (Foreword by the Authors)	xx
คำนำผู้บริหาร (Foreword by the Executives)	xx
บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)	xx
กรอบการวิจัย (Research Framework)	xx
1 ความท้าทายและโอกาสของระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม (Challenges and Opportunities)	xx
สถานะภาพระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย และภูมิภาคอาเซียน (ASEAN and Thailand IDEs funding value)	xx
ระบบพี่เลี้ยงสำคัญต่อธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย (Indispensable Mentoring System)	xx
2 โมเดลระบบพี่เลี้ยงระดับโลกที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด (Global Mentoring System Support Scale-up)	xx
ผลลัพธ์และผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมเมื่อโมเดลระบบพี่เลี้ยงประสบความสำเร็จ	xx
กรณีศึกษาโมเดลระบบพี่เลี้ยงระดับโลกที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด	xx
3 การพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยงเพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด (Scale-up Mentoring System Development)	xx
โมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up Mentoring System)	xx
4 นโยบายขับเคลื่อนการส่งเสริมระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรม (Policy to Scale-up Mentoring System)	xxx
ข้อเสนอมาตรการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดดผ่านโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Policy Recommendation)	xx
ห่วงโซ่คุณค่าในการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดดของประเทศไทยผ่านโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Value Chain of Thailand Scale-up Mentoring System)	xx
เอกสารอ้างอิง	xx
คณะผู้วิจัย	xx

คำจำกัดความ (Definition)

สเกลอัพ (Scaleup)

บริษัทที่เติบโตแบบก้าวกระโดด หรือ บริษัทสเกลอัพ (Scaleup) สร้างขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้แบบก้าวกระโดด โดยเพิ่มทรัพยากรทีละน้อยๆ (Thawesaengskulthai, Gill, Hyde, 2023) ถูกนิยามโดยองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (The Organization for Economic Cooperation and Development: OECD) ว่าเป็นบริษัทที่มีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยต่อปีไม่น้อยกว่า 20% และมีพนักงานอย่างน้อย 10 คนในบริษัท ในช่วงระยะเวลา 3 ปีของการเริ่มต้น (OECD, 2008) และ Startup Genome (2023) นิยามบริษัทเทคโนโลยีสเกลอัพ (tech scaleups) ว่าเป็นบริษัทสตาร์ทอัพ ที่มีมูลค่ามากกว่า US\$50 million

ธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise)

ธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDE) หมายถึง การแสวงหาโอกาสที่เน้นไปที่ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สามารถทำซ้ำได้นอกเหนือจากที่มีในตลาดท้องถิ่น โดยธุรกิจฐานนวัตกรรมจะมุ่งเน้นตลาดระดับภูมิภาคหรือระดับโลก (MIT, 2021)

สตาร์ทอัพ (Startup)

สตาร์ทอัพ คือ บริษัทจำกัดที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งดำเนินการเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายสินค้า หรือการบริการที่มีการใช้เทคโนโลยีใหม่หรือใช้ความรู้ในการผลิตขั้นสูงเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาและส่งเสริมนวัตกรรม (รศ.ดร.ณัฐพร นพรัตน์)

ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring system)

ระบบพี่เลี้ยงหรือโค้ช คือ ระบบพี่เลี้ยงเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจฐานนวัตกรรม โดยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจฐานนวัตกรรมเติบโตสำเร็จตามแผนธุรกิจ และมีความสามารถพร้อมในการระดมทุนได้ ประกอบด้วย พี่เลี้ยง (Mentors) ผู้ได้รับการโค้ช (Mentees) กระบวนการของระบบพี่เลี้ยง (Mentoring Process) สิ่งจูงใจ (Incentives) ผลลัพธ์ (Outcomes)

พี่เลี้ยงหรือโค้ช (Coach)

พี่เลี้ยงหรือโค้ช คือ กระบวนการพี่เลี้ยง (Coaching) และผู้ได้รับการโค้ชมีความสัมพันธ์ระยะยาว (Long-term Relationship) โดยผู้มีประสบการณ์ทำธุรกิจ สตาร์ทอัพ หรือผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำและเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรม เพื่อสร้างความคิดระดับโลกและความเป็นผู้ประกอบการ (Global and Entrepreneurial mindset)

เงินทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้ (Cash)

เงินทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้ (Cash) คือ การให้เงินสนับสนุนที่ยอมรับความเสี่ยงของการดำเนินการธุรกิจฐานนวัตกรรม เพื่อขับเคลื่อนการสร้างขีดความสามารถการขยายขนาด (Drive scale-up capacity building) ให้เติบโตแบบก้าวกระโดดได้ ซึ่งแหล่งที่มาของเงินอาจมาจากทั้งภาครัฐที่เป็นเงินให้เปล่า (Grant) เอกชนหรือนักลงทุน (Venture Capital) ร่วมลงทุนแลกกับหุ้นของบริษัท (Equity) ประชาชนบริจาการ (Crowd funding) อีกทั้งยังรวมถึงการแบ่งปันหุ้นให้กับพนักงานบริษัทที่ร่วมรับความเสี่ยงกับธุรกิจด้วย (ESOP)

เชื่อมโยง (Connect)

เชื่อมโยง (Connect) คือ การเชื่อมโยงทรัพยากรที่สำคัญสร้างโอกาส สร้างความสัมพันธ์อันดีกับเครือข่ายพันธมิตร ผู้มีส่วนได้เสีย เช่น คู่ค้า นักลงทุน ลูกค้า ตลาด หน่วยงานรัฐ พร้อมแนะนำอย่างอบอุ่น (warm introduction) เพื่อสร้างวัฒนธรรมแห่งความร่วมมือและการเปลี่ยนแปลง (Culture of collaboration and transformation) และสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตแบบก้าวกระโดดได้สำเร็จอย่างสะดวกและรวดเร็ว

คำนำ

*ผู้ประกอบการ คือ ผู้มีวิสัยทัศน์และ
ผู้สร้างคุณค่าระดับมืออาชีพ ซึ่งสร้างโลก
แห่งความสุขของมนุษย์ (An entrepreneur
is a visionary and a professional
value creator, shaping a world of
human happiness.) ทักษะความเป็น
ผู้ประกอบการนอกจากมีความสำคัญ
กับธุรกิจฐานนวัตกรรมแล้วยังจำเป็น
สำหรับพลเมืองโลกและผู้นำแห่งอนาคต
ซึ่งควรได้รับการบ่มเพาะและพัฒนาจาก
ระบบพี่เลี้ยงที่มีคุณภาพ*

ต่อเนื่องจากสมุดปกขาว “การพัฒนาระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย : เร่งยกระดับประเทศไทยสู่สเกลอัพ 2030 (IDEs Investment Ecosystem: Accelerating Thailand Scale-Up Nation 2030)” ด้วย 3 กลยุทธ์ คือ การบริหารคนให้มีความสามารถสูง (Talent) การส่งเสริมให้ IDEs สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Ease of Doing Scale-up) และการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยง (Availability of Funding) ซึ่งทีมไทยแลนด์ได้ช่วยกันขับเคลื่อนในบริบทของแต่ละองค์กรอย่างดีในช่วงที่ผ่านมา แต่ยังคงเสี่ยงต่อการไม่บรรลุเป้าหมายทั้งในแง่ของจำนวน การเติบโตและ ขาดการมุ่งเป้าหมายที่ชัดเจน สมุดปกขาวฉบับนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อร่วมกันทำงานในช่วงระยะเวลา 5 เดือน ระหว่างทีมสำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) และทีมวิจัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย รวมทั้งผู้ที่มีประสบการณ์ในด้านนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจฐานนวัตกรรม อีกทั้งรับคำแนะนำจากวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups), นักลงทุน (VCs) สมาคมของผู้นำสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สเกลอัพ (Accelerator, Global Innovation Club, Thailand Innovation Club) ตลอดจนผู้บริหารจากองค์กรภาครัฐและเอกชน

ผลการศึกษาวิจัยเชิงลึกการพัฒนาระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) เพื่อเป้าหมายในการเติบโตของ GDP ประเทศไทย สร้าง IDEs ที่มีรายได้ 1,000 ล้านบาท/ปี จำนวน 1,000 รายและมี Unicorn 5 บริษัท ผู้อ่านจะได้เข้าใจถึงความท้าทายและโอกาสของระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม โมเดลระบบพี่เลี้ยงระดับโลก การพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยง รวมถึงนโยบายขับเคลื่อนการส่งเสริมระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรมที่สนับสนุนการเติบโตแบบก้าวกระโดด พบว่าปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จอยู่ที่กระบวนการ 3Cs: Coach พี่เลี้ยง โค้ชให้คำปรึกษา, Cash เงินทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้, Connect เชื่อมโยงช่วยธุรกิจเติบโตแบบก้าวกระโดด

ธุรกิจฐานนวัตกรรมจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดบนเส้นทางของการพัฒนาที่ยั่งยืนได้นั้น จะต้องอาศัยระบบนิเวศที่เข้มแข็งไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์ใดก็ตาม หากคนไทยพร้อมรับกับการเปิดกว้างทางความคิดระดับโลกและความเป็นผู้ประกอบการ (Global and Entrepreneurial Mindset) ร่วมกันขับเคลื่อนการสร้างขีดความสามารถการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Drive scaleup capacity building) และส่งเสริมให้การสร้างวัฒนธรรมแห่งความร่วมมือและการเปลี่ยนแปลง (Culture of collaborations and transformation) รอยยิ้มและความสุขของคนไทยกับอนาคตที่สดใสย่อมเกิดขึ้นแน่นอน

รองศาสตราจารย์ ดร.ณัฐชา ทวีแสงสกุลไทย
รองศาสตราจารย์ ดร.จรัสวรรณ ไทยวานิช
ดร.อวิรุทธ์ ภัทรมาลาทอง
ดร.พิมพ์รัตน์ สดาวงศ์

บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

การพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ถือเป็นหนึ่งในกลไกที่สำคัญสำหรับการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม และช่วยยกระดับให้ประเทศหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางสู่ประเทศรายได้สูง จึงจำเป็นต้องมีการดำเนินการอย่างมียุทธศาสตร์ มีจุดมุ่งเน้นที่ชัดเจน เหมาะสมกับบริบทและศักยภาพของประเทศ และสามารถไปถึงเป้าหมายด้านการพัฒนาเศรษฐกิจและนวัตกรรมตามที่สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) ได้ตั้งไว้

จากการศึกษาวิจัยเรื่องการร่วมลงทุนในวิสาหกิจนวัตกรรมในประเทศไทย ในปี พ.ศ.2561 พบว่า ประเทศไทยยังคงเสี่ยงต่อการไม่บรรลุเป้าหมายในการพัฒนาวิสาหกิจนวัตกรรมทั้งในแง่ของจำนวนและการเติบโต ซึ่งเกิดปัจจัยสำคัญ 3 องค์ประกอบหลัก คือ 1) คุณภาพผู้ประกอบการ ที่ขาดความรู้เชิงลึก และขาดการอบรมเพาะและเร่งการเติบโตธุรกิจที่ดี 2) ความสอดคล้องของผลิตภัณฑ์และตลาด ผ่านการเลือกตลาดที่ไม่สามารถขยายได้ และ 3) การสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด เช่น การขาดกฎหมาย มาตรการที่สนับสนุนการสร้างและพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพ การพัฒนาสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการดำเนินวิสาหกิจนวัตกรรม ซึ่งรวมถึงมาตรการทางภาษี การดึงดูดการลงทุน และการส่งเสริมการส่งออกหรือการเข้าถึงตลาดต่างประเทศต่างเป็นประเด็นสำคัญที่จำเป็นต้องได้รับการดูแลอย่างเร่งด่วน

ข้อมูลการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมไทยตั้งแต่อดีตจนถึงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 จากฐานข้อมูล Crunchbase และ Techsauce มีธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยทั้งหมด 751 รายการ คิดเป็นจำนวนเงินระดมทุน 3,354 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ร้อยละ 0.7 ของ GDP อันดับที่ 4 ในอาเซียน ซึ่งประเภท/กลุ่มอุตสาหกรรมของธุรกิจฐานนวัตกรรมที่มีมูลค่าการระดมทุนมากที่สุด 4 อันดับแรก ได้แก่ เทคโนโลยีการเงิน (FinTech) ธุรกิจด้านการขนส่ง (Logistics) เทคโนโลยีอาหาร (FoodTech) เทคโนโลยีประกัน (InsurTech) โดยการระดมทุนรอบลึกที่สุดที่ Series F ได้แก่ บริษัท Flash Express และบริษัท Line Man Wongnai อยู่ในกลุ่ม FoodTech ได้รับการระดมทุนสูงสุดเป็นอันดับที่สองของประเทศที่ Series B

ผลการศึกษาวิจัย พบว่า ต้นเหตุของปัญหาระบบที่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย ได้แก่ จำนวนที่เลี้ยงในประเทศไทยนั้นมีจำนวนจำกัดทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ วิสาหกิจเริ่มต้นไม่เข้าใจขนาดของตลาด เลือกตลาดที่ไม่สามารถขยายขนาดได้ ขาดการเปิดกว้างทางความคิดและการมุ่งเน้นไปที่เป้าหมาย ระบบที่เลี้ยงขาดการกำกับและให้คำปรึกษา ขาดการจัดโปรแกรมหรือพื้นที่ในการจับคู่ระหว่างที่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ช Accelerator & Incubator มีจำนวนน้อย กฎระเบียบที่ไม่ดึงดูดนักลงทุนในวิสาหกิจนวัตกรรม ขาดเป้าหมายร่วมกันในการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรม และขาดการวัดผลผลลัพธ์การให้คำปรึกษาอย่างชัดเจน

เพื่อให้เป้าหมายของ สอวช. บรรลุได้นั้น จำเป็นต้องมีระบบที่เลี้ยงที่ดี มีคุณภาพและเหมาะสม เพื่อสนับสนุนการเติบโตแก่วิสาหกิจเริ่มต้น รวมถึงมีแนวทางและกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการระดมทุนเพื่อทำให้อุตสาหกรรมเริ่มต้นสามารถระดมทุน (Raise Fund) ได้ และประสบความสำเร็จในการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) แต่ใช้ทรัพยากร (Resources) เพิ่มขึ้นเพียงแค่น้อย โดยองค์ประกอบของโมเดลระบบที่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด มี 4 องค์ประกอบหลัก ได้แก่

1) 3 วัตถุประสงค์ (Objectives)

- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรมต้องช่วยทำให้อุตสาหกรรมเริ่มต้นมีความสามารถ (Capacity) ในการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up)
- ผู้ก่อตั้ง (Founders) หรือผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) จำเป็นที่จะต้องมีความคิดที่เน้น “สร้างในประเทศแต่ขายให้กับลูกค้าทั่วโลก” ที่เรียกว่า Global Mindset
- ต้องสร้างวัฒนธรรมของความร่วมมือกัน (Collaboration) และวัฒนธรรมของการเปลี่ยนแปลง (Transformation)

2) 6 ผู้เล่นหลัก (Key Players) ได้แก่ ภาครัฐ หน่วยงานบ่มเพาะเร่งสร้าง มหาวิทยาลัย สตาร์ทอัพ นักลงทุนและนักกฎหมาย

3) ระบบที่เลี้ยง (Mentoring System) ซึ่งประกอบด้วย 5 องค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ พี่เลี้ยง (Mentors) ผู้ได้รับการโค้ช (Mentees) กระบวนการของระบบที่เลี้ยง (Mentoring Processes) สิ่งจูงใจ (Incentives) และผลลัพธ์ (Outcomes)

4) นวัตกรรมที่มุ่งเป้า (Focused Innovation)

ของประเทศไทยควรมุ่งเน้นที่จุดแข็ง 4 กลุ่มหลัก คือ

- เกษตรกรรม (Agriculture) อาหาร (Food) และพลังงาน (Energy)
- การบริการ (Services) ด้านสุขภาพ (Healthcare) การท่องเที่ยว (Tourism) โลจิสติกส์ (Logistic) และปัญญาประดิษฐ์ (AI)
- การพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อความยั่งยืน (BCG Economy; Bio-Economy, Circular Economy and Green Economy)
- การศึกษา (Education)

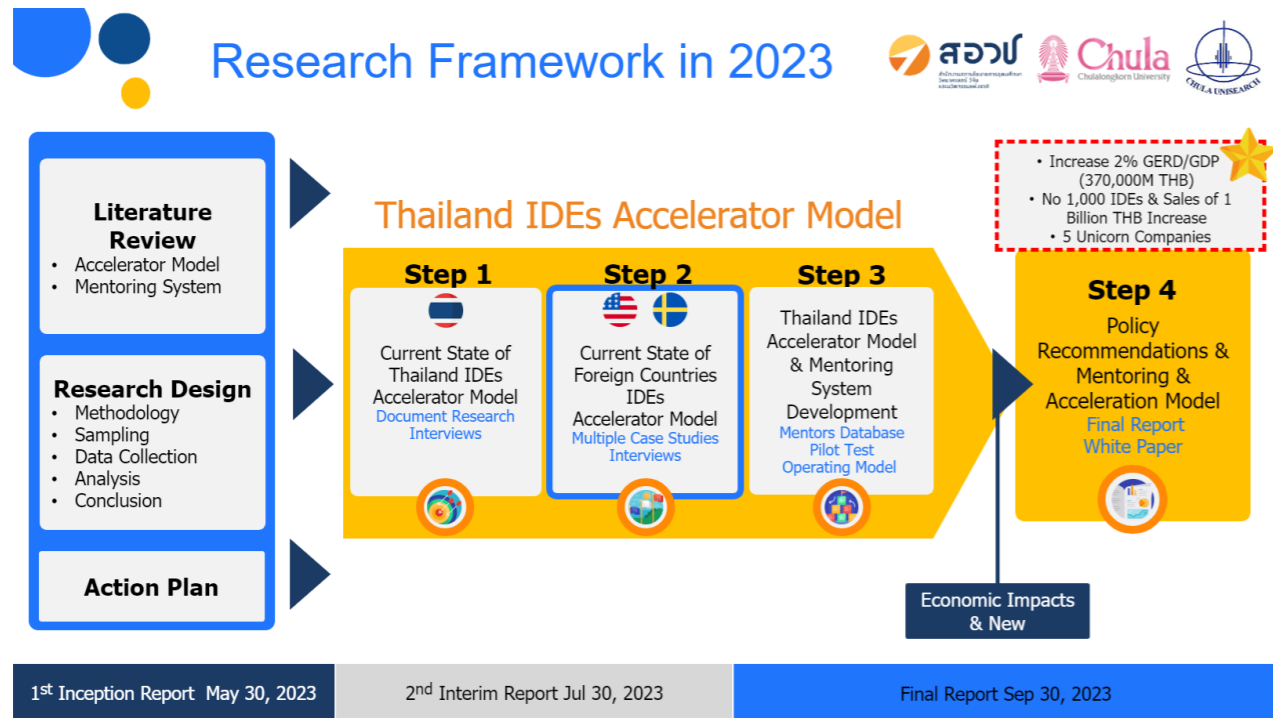
และเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนอย่างเป็นระบบและรูปธรรม จึงได้มีการพัฒนาข้อเสนอมาตรการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ เพื่อดึงดูดการลงทุนจากภาคเอกชน (ธุรกิจเงินร่วมลงทุน) ในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพ ผ่านโมเดลระบบที่เลี้ยง โดยสิ่งที่ประเทศไทยจำเป็นต้องดำเนินการอย่างเป็นรูปธรรม คือ 1) การพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Founder) 2) การแสวงหานักลงทุนของธุรกิจในระยะเริ่มต้น (Early-stage Investor) มาจับมือกับภาครัฐเพื่อสนับสนุนเงินลงทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้ในระบบนิเวศ และ 3) การลดความเสี่ยงให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น (Mitigating risk of startup) เพื่อยกระดับประเทศไทยให้สามารถก้าวสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup Nation) ที่เศรษฐกิจถูกขับเคลื่อนด้วยธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation-driven enterprise) มีข้อเสนอมาตรการสำคัญในการขับเคลื่อน 3 ประการ ที่เรียกว่า “3Cs” ดังต่อไปนี้

C1: Coach เพื่อสร้างความคิดระดับโลกและความเป็นผู้ประกอบการ (Global and Entrepreneurial mindset) ผ่านมาตรการ อาทิ สนับสนุนให้เกิดระบบที่เลี้ยงผ่านหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันอุดมศึกษา สร้างระบบการคัดเลือกพี่เลี้ยง (Mentor) ที่มีการใช้คุณลักษณะสำคัญในการคัดเลือก ออกแบบลักษณะการให้คำปรึกษาให้เหมาะสมกับผู้ได้รับการโค้ช ออกแบบโปรแกรมที่เลี้ยงให้มีความหลากหลายตามระดับธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้น ผสานโปรแกรมที่เลี้ยงเข้ากับการบ่มเพาะเร่งสร้างผ่านเครือข่ายนวัตกรรมระดับชาติ และออกแบบโปรแกรมที่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาผ่านกระบวนการบ่มเพาะเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นที่ประกอบด้วยลำดับขั้นการบ่มเพาะที่ชัดเจน

C2: Cash เพื่อขับเคลื่อนการสร้างขีดความสามารถการขยายขนาด (Drive scale-up capacity building) ผ่านมาตรการ อาทิ ส่งเสริมทุนสนับสนุนให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโปรแกรมบ่มเพาะ/เร่งสร้าง สร้างช่องทางในการสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นภายในระบบที่เลี้ยงให้มีความชัดเจน ออกแบบการสนับสนุนเงินทุนแก่วิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ก่อตั้งที่เข้าร่วมโครงการที่เลี้ยงให้มีความหลากหลายและชัดเจน แบ่งเงินทุนสนับสนุนตามระดับธุรกิจประเภทอุตสาหกรรม/เทคโนโลยี และการเติบโตของธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น ออกแบบสิ่งจูงใจทางการเงินให้แก่พี่เลี้ยง สนับสนุนสิ่งจูงใจทางการเงินให้แก่บริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้ารับคำปรึกษา และออกแบบโมเดลสิ่งจูงใจสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรมของระบบที่เลี้ยง

C3: Connect เพื่อสร้างวัฒนธรรมแห่งความร่วมมือและการเปลี่ยนแปลง (Culture of collaborations and transformation) ผ่านมาตรการ อาทิ สนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการที่เลี้ยงมีโอกาสได้นำเสนอโมเดลธุรกิจแก่เครือข่ายนักลงทุน พัฒนาแพลตฟอร์มกลางเพื่อรวบรวมทรัพยากรที่สำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจและข้อมูลเงินทุน พัฒนาแพลตฟอร์มที่ช่วยในการบริหารจัดการลูกค้าและการตลาด จัดให้มีโปรแกรมสนับสนุนเพื่อผลักดันการถ่ายทอดเทคโนโลยี (Tech Transfer) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น สร้างพื้นที่ให้บริการแบบครบวงจร เพื่อเป็นศูนย์กลางทรัพยากรที่ช่วยสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมโปรแกรมที่เลี้ยง ออกแบบสิ่งจูงใจที่ไม่ใช่ตัวเงินแก่พันธมิตรที่เข้าร่วมสนับสนุนโปรแกรมที่เลี้ยงขยายช่องทางเพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรให้กับโปรแกรมที่เลี้ยงผ่านโปรแกรมพันธมิตรด้านนวัตกรรม และกำหนดพันธกิจหรือเป้าหมายที่ชัดเจนในการขยายกลุ่มพันธมิตรด้านนวัตกรรม/การบ่มเพาะเร่งสร้างระบบนิเวศสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรมยกระดับสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดได้อย่างประสบความสำเร็จ ต้องอาศัยความร่วมมือเชิงกลยุทธ์และความร่วมมืออย่างเป็นระบบตลอดห่วงโซ่คุณค่าระหว่างหน่วยงานต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการ นักลงทุน พี่เลี้ยง นักวิชาการ และรัฐบาล ด้วยกลไกหลักคือระบบที่เลี้ยง โค้ชให้คำปรึกษา เงินทุน และการเชื่อมต่อ (Coach, Cash, Connect) แนวทางนี้เป็นประโยชน์ต่อพลเมือง รักษาการเติบโตทางเศรษฐกิจ และริใช้ขีดความสามารถที่สำคัญเพื่อการพัฒนาและความยั่งยืนของประเทศ

กรอบการวิจัย



กรอบการวิจัยโครงการพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup)

การดำเนินโครงการพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) เป็นการวิจัยที่ต้องอาศัยทั้งข้อมูลปฐมภูมิ ทฤษฎีภูมิ เพื่อทำการศึกษาปัญหา ความคาดหวัง และแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมในประเทศไทย การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง แลกเปลี่ยนความคิดเห็นอย่างเฉพาะเจาะจง โดยเน้นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินงานเกี่ยวกับการเป็นพี่เลี้ยงทางด้านธุรกิจ นวัตกรรม และการลงทุน สำหรับสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด รวมถึงโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยมีแนวทางการศึกษาและการดำเนินงาน แบ่งออกเป็น 4 ระยะ ได้แก่ 1) การศึกษาปัญหาและความคาดหวังเกี่ยวกับระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมในประเทศไทยผ่านกิจกรรมการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมที่มีประสบการณ์ในการให้และรับคำปรึกษาด้านธุรกิจฐานนวัตกรรม 16 คน และศึกษาโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศผ่านเอกสารและงานวิจัยต่าง ๆ รวมถึงการสัมภาษณ์บุคคลในระบบการให้คำปรึกษา (Mentoring System) ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเดนมาร์ก 15 คน ทั้งจาก

ภาครัฐ ภาคเอกชนและภาคมหาวิทยาลัย 2) การสร้างข้อมูลเครือข่ายพี่เลี้ยง 3) การสร้างโมเดลระบบพี่เลี้ยงทางด้านธุรกิจ นวัตกรรม และการลงทุนสำหรับสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด และ 4) การพัฒนาข้อเสนอมาตรการการลงทุนของภาครัฐเพื่อดึงดูดการลงทุนของภาคเอกชนในธุรกิจฐานนวัตกรรมที่มีศักยภาพ

การพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ถือเป็นหนึ่งในกลไกที่สำคัญสำหรับการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม โดยสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) ได้กำหนดเป้าหมายและผลสัมฤทธิ์ด้านการพัฒนาเศรษฐกิจนวัตกรรมไว้ 3 ประการ คือ

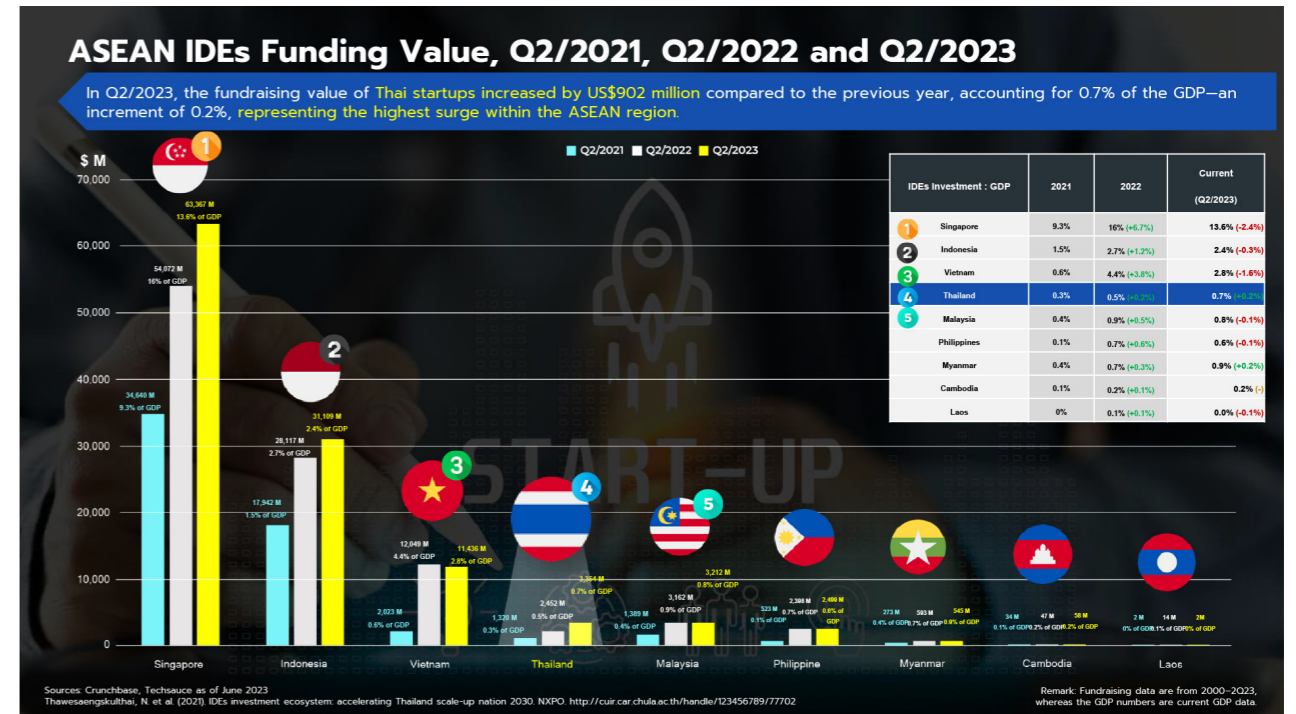
1. เพิ่มการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเป็นสัดส่วนร้อยละ 2 ต่อ GDP
2. มีจำนวนวิสาหกิจนวัตกรรม (Innovation-Driven Enterprises: IDEs) ที่มียอดขาย 1,000 ล้านบาท/ปี เพิ่มขึ้น 1,000 ราย
3. มีบริษัทที่ถูกจัดอันดับใน Fortune Global 500 Biggest Company จำนวน 5 บริษัท หรือมี Unicorn 5 บริษัท

1. ความท้าทายและโอกาสของระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม

Challenges and Opportunities

1.1 สถานภาพระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน (ASEAN and Thailand IDEs funding Value)

มูลค่าการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ.2543 ถึงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 อยู่ที่ 3,354 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมูลค่าการลงทุนสะสมโดยรวมคิดเป็นร้อยละ 0.7 ของ GDP เท่านั้น ทั้งนี้รัฐบาลตั้งเป้าที่จะเพิ่ม GERD เป็นร้อยละ 2 ต่อ GDP และเพิ่ม IDEs ที่มียอดขาย 1,000 ล้านบาท/ปี จำนวน 1,000 ราย



มูลค่าการระดมทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของภูมิภาคอาเซียน

หากคิดเป็นมูลค่าการระดมทุนสะสมต่อขนาดเศรษฐกิจหรือผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) จะเห็นได้ว่าการลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมมีความแตกต่างกันอย่างมากระหว่างกลุ่มประเทศผู้นำทางด้านการลงทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมในภูมิภาคอาเซียน ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมสะสมตั้งแต่อดีตต่อ GDP ในปี พ.ศ.2566 คิดเป็นร้อยละ 13.6, 2.4 และ 2.8 ตามลำดับ และกลุ่มประเทศที่มีการลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมรองลงมา ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ อยู่ที่ร้อยละ 0.7, 0.8 และ 0.6 ตามลำดับ โดยหากพิจารณาตามมูลค่าการระดมทุน จะเห็นได้ว่าการระดมทุนค่อนข้างกระจุกตัวอยู่เพียงสองประเทศ คือ สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย เนื่องจากสองประเทศนี้มีบริษัทธุรกิจฐานนวัตกรรมขนาดใหญ่อยู่ค่อนข้างมาก และการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีความแตกต่างของสัดส่วนของเงินระดมทุนค่อนข้างมากอย่างชัดเจน

เมื่อทำการเปรียบเทียบข้อมูลมูลค่าการระดมทุนสะสมของธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทยกับประเทศในภูมิภาคอาเซียนในไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 และปี พ.ศ.2565 (2,452 ล้านดอลลาร์

สหรัฐ) พบว่ามูลค่าการระดมทุนสะสมของธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทยเพิ่มขึ้น 902 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับปีก่อน และเมื่อนำมูลค่าการระดมทุนมาเทียบกับข้อมูลเศรษฐกิจของประเทศหรือ GDP พบว่ามูลค่าการระดมทุนสะสมของธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทยในไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 คิดเป็นร้อยละ 0.7 ของ GDP และเมื่อเทียบกับปี พ.ศ.2565 (ร้อยละ 0.5 ของ GDP) เติบโตเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 0.2 ของ GDP ซึ่งถือเป็นการเติบโตที่สูงสุดในภูมิภาคอาเซียน ในขณะที่ประเทศที่มีมูลค่าการระดมทุนสะสมมากที่สุด ในภูมิภาคอาเซียน 3 อันดับแรก ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 มีมูลค่าการระดมทุนสะสมลดลงจากปี พ.ศ.2565 ซึ่งลดลงร้อยละ 2.4, 0.3 และ 1.6 ตามลำดับ ซึ่งมูลค่าการระดมทุนเป็นตัวชี้วัดหนึ่งที่สะท้อนถึงความสามารถในการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรม ดังนั้นมูลค่าการระดมทุนที่เพิ่มขึ้นแสดงให้เห็นว่าธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทยมีศักยภาพและยังได้รับความสนใจจากนักลงทุนทั้งในและนอกประเทศ แต่อย่างไรก็ดี มูลค่าการระดมทุนสะสมของธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยก็ยังไม่เป็นไปตามเป้า (ร้อยละ 2 ของ GDP) ที่ สอวช. ได้ตั้งไว้

อันดับที่	ประเทศ	มูลค่าการระดมทุน (ดอลลาร์สหรัฐ)	ร้อยละ	จำนวน (รายการ)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยต่อรายการ (ดอลลาร์สหรัฐ)	ผลิตภัณฑ์มวลรวมปี 2565 (ดอลลาร์สหรัฐ)	มูลค่าการลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมที่สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์มวลรวม (ร้อยละ)
1	สิงคโปร์	63,366,983,454	55%	5,946	50%	16,227,140	466,788,539,652	13.60%
2	อินโดนีเซีย	31,108,981,569	27%	2,244	19%	29,655,845	1,319,100,220,389	2.40%
3	เวียดนาม	11,436,489,529	10%	855	7%	24,281,294	408,802,379,068	2.80%
4	ไทย	3,354,075,836	3%	751	6%	4,466,146	495,340,592,811	0.70%
5	มาเลเซีย	3,211,922,758	3%	1,244	11%	3,945,851	406,305,924,656	0.80%
6	ฟิลิปปินส์	2,498,938,976	2%	589	5%	6,865,217	404,284,327,312	0.60%
7	เมียนมาร์	544,971,754	0%	128	1%	7,465,366	59,364,362,541	0.90%
8	กัมพูชา	57,648,083	0%	78	1%	1,441,202	29,956,769,529	0.20%
9	ลาว	2,100,000	0%	4	0%	2,100,000	59,364,362,541	0.00%
อาเซียน		115,582,111,959	100%	11,839	100%	9,762,827	3,649,307,478,499	3.20%

แหล่งที่มา: Crunchbase, Techsauce ณ เดือนมิถุนายน พ.ศ.2566
หมายเหตุ: ตัวเลขการระดมทุนเป็นข้อมูลการระดมทุนตั้งแต่ปี พ.ศ.2543 ถึง ไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566

Top 10 Startup in ASEAN Country

Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector	Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector	Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector	Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector
Grab	16,522,750,000	Logistic	Gojek	5,267,000,000	Logistic	Modern Tech	660,000,000	Fintech	Flash Express	781,034,483	Logistic
Sea	8,647,000,000	E-Commerce	J&T Express	4,700,000,000	Logistic	VNLIFE	550,000,000	E-Commerce	LINE MAN Wongnai	375,000,000	Foodtech
Lazada Group	5,196,139,556	E-Commerce	Tokopedia	2,797,700,000	E-Commerce	Tiki	470,500,000	E-Commerce	Ascend Group	150,000,000	Fintech
Grab Financial Group	3,962,455,039	Fintech	Traveloka	1,470,000,000	Traveltech	Momo	433,750,000	Fintech	Lightnet	130,200,000	Fintech
Trip.com	1,500,500,000	Traveltech	Bukalapak	925,029,995	E-Commerce	Sky Mavis	311,000,000	Fintech	Pomelo Fashion	124,500,000	Fashion
Princeton Digital Group	1,090,000,000	Tech	Akulaku	648,060,000	Fintech	Sendo	112,000,000	E-Commerce	aCommerce	118,800,000	Logistic
Emeritus	1,040,000,000	Edtech	Matahari Mall	616,000,000	E-Commerce	Concung	106,800,000	E-Commerce	Sunday	75,000,000	Insurtech
Trax	1,027,300,000	Tech	DANA Wallet Indonesia	554,500,000	Fintech	SkyX Solar	100,000,000	Tech	Aviasales	53,000,000	TravelTech
Luna Foundation Guard	1,000,000,000	Fintech	Xendit	534,720,000	Fintech	N Kid	76,000,000	Edtech	Roojai	49,000,000	Insurtech
Ninja Van	974,500,000	Logistic	Polygon	451,450,000	Fintech	Buymed	63,500,000	Healthtech	Ensogo	41,600,000	Adtech
Summary	40,960,644,595		Summary	17,964,459,995		Summary	2,883,550,000		Summary	1,898,134,483	

Sources: Crunchbase, Techsauce as of June 2023

บริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับแรกของประเทศในภูมิภาคอาเซียน

จากการรวบรวมข้อมูลจากฐานข้อมูลธุรกิจฐานนวัตกรรมในภูมิภาคอาเซียนและทำการวิเคราะห์ผลพบว่า บริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่ระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับของประเทศที่มีมูลค่าการระดมทุนมากที่สุดในภูมิภาค 4 อันดับแรก ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ อินโดนีเซีย เวียดนาม และไทย ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทโลจิสติกส์ (Logistics) เช่น บริษัท Grab, Gojek, Flash Express เป็นต้น ธุรกิจประเภท E-Commerce เช่น บริษัท Sea, Lazada Group, Tokopedia, VNLIFE เป็นต้น ธุรกิจเทคโนโลยีการเงิน หรือ Fintech เช่น บริษัท Grab Financial Group, Modern Tech, Ascend Group เป็นต้น

และธุรกิจเทคโนโลยีด้านการท่องเที่ยว TravelTech เช่น บริษัท Trip.com, Traveloka เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มธุรกิจที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้นประเทศไทยยังมีบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่ระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับ ในธุรกิจประเภทอื่นด้วย ได้แก่ ธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร หรือ FoodTech, Fashion และ Insurtech โดยบริษัท Line Man Wongnai ได้รับการระดมทุนสูงสุดเป็นอันดับที่สองของประเทศ และอยู่ในกลุ่ม FoodTech ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่ประเทศไทยมุ่งเป้า

Top 10 Startup in leading country in the world

Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector	Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector	Company	Total Funding Amount (in \$US)	Sector
Meta	14,402,817,488	Adtech	Ant Group	28,500,000,000	Fintech	Flipkart	14,273,184,737	E-Commerce
Uber	11,662,450,000	Logistic	Taishua Unigroup	24,090,534,891	Tech	BYJU's	6,012,628,405	Edtech
Open AI	11,300,120,000	Tech	Didi	23,248,719,538	Logistic	One97	5,076,714,317	Fintech
Twitter	11,139,191,511	Adtech	Meituan	17,288,000,000	E-Commerce	OYO	3,962,125,508	Traveltech
Rivian	10,500,000,000	Logistic	Tencent	12,576,770,000	Entertainment	Swiggy	3,576,500,000	Foodtech
Lucid Motor	9,745,999,992	Logistic	COFCO	10,990,507,726	AgriTech	PhonePe	2,593,746,727	Fintech
Allied Universal	9,000,000,000	Tech	ByteDance	9,505,000,000	Adtech	Zomato	2,565,599,263	Foodtech
Stripe	8,735,000,000	Fintech	Alibaba	8,907,000,000	E-Commerce	Yatra	2,148,173,618	Traveltech
SpaceX	8,637,923,846	Logistic	Sunning.com	6,842,712,919	E-Commerce	Snapdeal	1,776,260,825	E-Commerce
WeWork	8,043,784,331	PropTech	Xpeng Motors	6,408,970,886	Logistic	VerSe Innovation	1,717,898,278	Adtech
Summary	103,167,287,168		Summary	148,358,215,960		Summary	43,702,831,678	

Sources: Crunchbase, Techsauce as of June 2023

บริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับของกลุ่มประเทศผู้นำด้านธุรกิจฐานนวัตกรรมของโลก

จากการรวบรวมข้อมูลบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่ระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับของประเทศที่เป็นผู้นำด้านธุรกิจฐานนวัตกรรมของโลก อันได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา จีน และอินเดีย พบว่าประเภทธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีมูลค่าการระดมทุนมากที่สุดในประเทศสหรัฐอเมริกา คือ ประเภท AdTech, Logistics และ

เทคโนโลยี AI ในขณะที่ประเทศจีนและอินเดียมีประเภทธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถระดมทุนได้มากที่สุด 10 อันดับที่ค่อนข้างหลากหลายประเภท ได้แก่ FinTech, E-Commerce, FoodTech, AgriTech, Logistics และ TravelTech เป็นต้น

หากเปรียบเทียบกลุ่มอุตสาหกรรมใน 10 อันดับแรกของบริษัทที่ได้รับเงินลงทุนมากที่สุดในประเทศไทย ระหว่างประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ

จะเห็นว่าประเทศไทยมีส่วนของกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมมากกว่าประเทศในภูมิภาค และปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงปี 2022-2023 จากกลุ่ม FoodTech

	Thailand	Singapore	Indonesia	Vietnam	US	China	India
AdTech	2%				25%	7%	3%
AgriTech*					19%	8%	
BioTech*							
E-Commerce		34%	24%	43%		24%	37%
Edtech*		3%		3%			14%
Entertainment						9%	
Fashion	7%						
FinTech	15%	12%	13%	49%	8%	20%	18%
FoodTech*	20%						14%
HealthTech*				2%			
InsurTech	7%						
Logistic	47%	42%	55%		20%	16%	
PropTech					8%		
Tech		6%		3%	20%	17%	
TravelTech*	3%	4%	8%				14%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
IDES	23%	6%	8%	5%	19%	8%	42%
Non IDES	78%	94%	92%	95%	81%	92%	58%

Sources: Crunchbase, Techsauce as of Jun 2023

* กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

สัดส่วนการระดมทุนในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมในบริษัท 10 อันดับแรกที่ได้รับการลงทุนมากที่สุดของประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ

เมื่อทำการเปรียบเทียบสัดส่วนการลงทุนในบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้น 10 อันดับแรก โดยวิเคราะห์แยกในแต่ละประเภทธุรกิจ/กลุ่มอุตสาหกรรม พบว่า สัดส่วนเม็ดเงินการลงทุนในธุรกิจที่มากที่สุดของประเทศไทย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย คือ กลุ่ม Logistics ในขณะที่ประเทศเวียดนาม คือ กลุ่ม FinTech ประเทศสหรัฐอเมริกา คือ กลุ่ม AdTech ประเทศจีนและอินเดีย คือ กลุ่ม E-Commerce ในส่วนของกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมในประเทศไทย มุ่งเป้าไปที่ กลุ่ม FoodTech มีสัดส่วนการลงทุนเป็นอันดับสองรองจาก Logistics และเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมอื่น ๆ

จากผลการรวบรวมข้อมูลการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมไทยตั้งแต่อดีตจนถึงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 จากฐานข้อมูล Crunchbase และ Techsauce มีธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยทั้งหมด 751 รายการ คิดเป็นจำนวนเงินระดมทุน 3,354 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งประเภท/กลุ่มอุตสาหกรรมของธุรกิจฐานนวัตกรรมที่มีมูลค่าการระดมทุนมากที่สุด 4 อันดับแรก ได้แก่

- 1) กลุ่มเทคโนโลยีการเงิน หรือ FinTech (มูลค่าการระดมทุนคิดเป็นร้อยละ 29 ของการระดมทุนทั้งหมดของประเทศไทย)
- 2) กลุ่มธุรกิจด้านการขนส่ง หรือ Logistics (มูลค่าการระดมทุนคิดเป็นร้อยละ 28 ของการระดมทุนทั้งหมดของประเทศไทย)
- 3) กลุ่มเทคโนโลยีอาหาร หรือ FoodTech (มูลค่าการระดมทุนคิดเป็นร้อยละ 12 ของการระดมทุนทั้งหมดของประเทศไทย)
- 4) กลุ่มเทคโนโลยีประกัน หรือ InsurTech (มูลค่าการระดมทุนคิดเป็นร้อยละ 6 ของการระดมทุนทั้งหมดของประเทศไทย)

ทั้งนี้ จากความสำเร็จในการระดมทุนของบริษัท Line Man Wongnai ในปีที่ผ่านมา ทำให้กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมในประเทศไทยมุ่งเป้า (ได้แก่ BioTech, AgriTech, HealthTech, FoodTech, TravelTech และ EdTech) มีมูลค่าการระดมทุนเพิ่มจากสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าการระดมทุนทั้งหมดของประเทศ (137 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19 (642 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ส่งผลให้การกระจายตัวของเงินทุนปรับตัวไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่รัฐมุ่งเป้ามากขึ้น

โดยในรอบปีที่ผ่านมา กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่รัฐมุ่งเป้า มีการระดมทุนเพิ่มเติมนอกจากกลุ่ม FoodTech ที่ได้กล่าวไปแล้ว ดังนี้

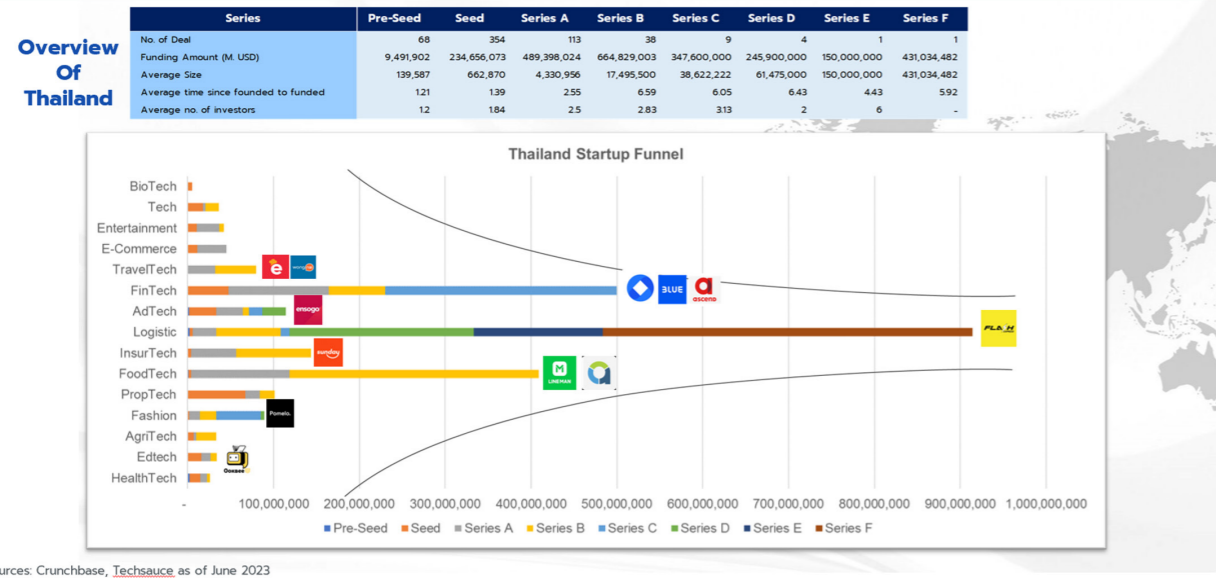
- กลุ่ม EdTech มีการระดมทุนเพิ่มในบริษัท Upskill และ Globish
- กลุ่ม HealthTech มีการระดมทุนในบริษัท HDmall และ Meticuly
- กลุ่ม Food Biotech มีการระดมทุนเพิ่มในบริษัท Easy Rice และ Juice Innov8 (เปลี่ยนชื่อเป็น Incredible Bio)
- TravelTech ยังไม่มีการระดมทุนเพิ่มมากนัก เนื่องจากสถานการณ์ Covid-19 และการท่องเที่ยวยังไม่ฟื้นตัวเท่ากับในระดับก่อนสถานการณ์ Covid-19 ในปีที่ผ่านมา

ถึงแม้ว่า มูลค่าการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมไทยส่วนใหญ่จะไม่ได้อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (IDES focused Industry) แต่ก็มีความโน้มของการกระจายตัวไปสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่มากขึ้น

ประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรม	มูลค่าระดมทุน (ดอลลาร์สหรัฐ) ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	มูลค่าระดมทุน (ดอลลาร์สหรัฐ) ไตรมาสที่ 2 ปี 2566	% เพิ่ม (ลค)	ร้อยละ	จำนวนรายการ ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	จำนวนรายการ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566	% เพิ่ม (ลค)	ร้อยละ	มูลค่าเงินลงทุนเฉลี่ยต่อรายการ ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	มูลค่าเงินลงทุนเฉลี่ยต่อรายการ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566	% เพิ่ม (ลค)
FinTech	1,148,219,563	966,370,018	-16%	29%	88	105	19%	14%	13,047,950	9,203,524	-29%
Logistics	606,611,725	932,843,258	54%	28%	68	77	13%	10%	8,920,761	12,114,848	36%
FoodTech	35,635,947	416,548,697	1069%	12%	35	47	34%	6%	1,018,170	8,862,738	770%
InsurTech	101,735,042	208,735,042	105%	6%	15	19	27%	3%	6,782,336	10,986,055	62%
Fashion	119,100,000	176,000,000	48%	5%	16	17	6%	2%	7,443,750	10,352,941	39%
AdTech	109,398,949	131,506,619	20%	4%	100	111	11%	15%	1,093,989	1,184,744	8%
PropTech	30,455,000	109,520,373	260%	3%	44	54	23%	7%	692,159	2,028,155	193%
TravelTech	80,604,500	80,854,500	0%	2%	27	27	0%	4%	2,985,352	2,994,611	0%
E-Commerce	52,166,194	74,346,194	43%	2%	58	66	14%	9%	899,417	1,126,457	25%
Tech	40,279,490	69,699,752	73%	2%	57	70	23%	9%	706,658	995,711	41%
Edtech	58,728,848	63,927,577	9%	2%	40	46	15%	6%	1,468,221	1,389,730	-5%
Entertainment	42,188,368	42,669,521	1%	1%	38	40	5%	5%	1,110,220	1,066,738	-4%
AgriTech	9,789,084	33,018,087	237%	1%	15	16	7%	2%	652,606	2,063,630	216%
HealthTech	15,036,200	26,486,200	76%	1%	27	36	33%	5%	556,896	735,728	32%
BioTech	1,880,000	21,549,998	1046%	1%	8	20	150%	3%	235,000	1,077,500	359%
รวม	2,451,828,910	3,354,075,836	37%	100%	636	751	18%	100%	3,855,077	4,466,146	16%

มูลค่าการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมไทยแยกตามประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรม

วิเคราะห์ภาพรวมประเทศไทย: ปัจจุบันประเทศไทยมีการระดมทุนในรอบลึกสุด คือ Series F ซึ่งการระดมทุนตั้งแต่ Series C ขึ้นไปกระจุกตัวอยู่ในกลุ่ม Logistic และ Fintech เป็นหลัก

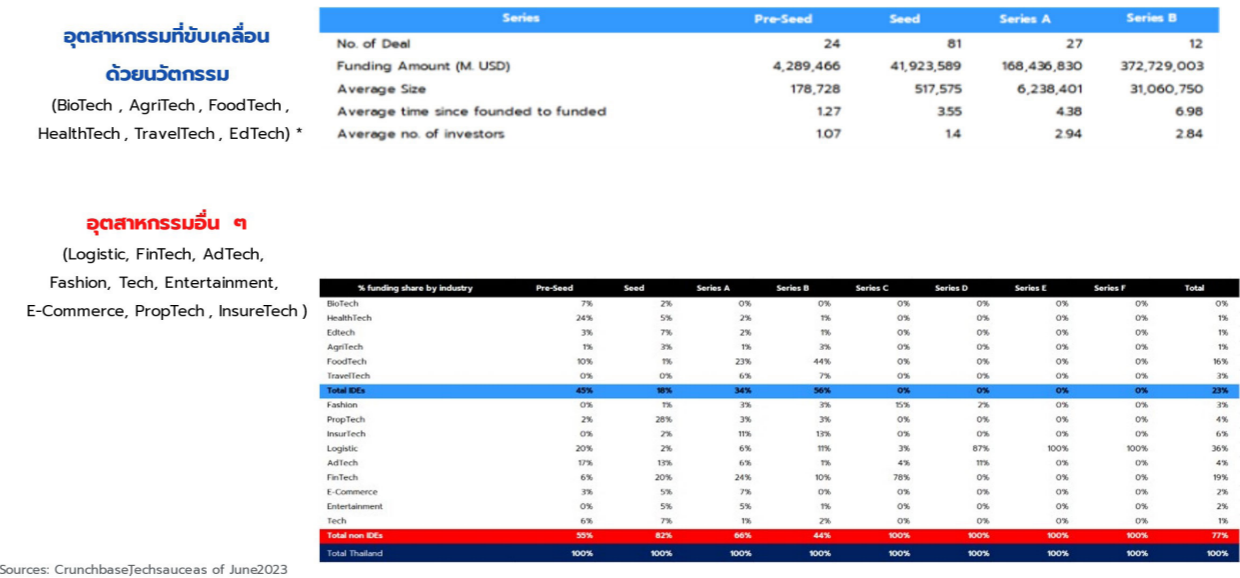


ภาพรวมรอบการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยและสัดส่วนของมูลค่าเงินระดมทุนในแต่ละรอบแยกตามประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรม

จากผลการรวบรวมข้อมูลการระดมทุนของธุรกิจฐานนวัตกรรมไทยในฐานข้อมูล Crunchbase และ Techsauce ตั้งแต่อดีตจนถึงไตรมาสที่ 2 ของปี พ.ศ.2566 ที่มีการเปิดเผยรายละเอียดการระดมทุนในแต่ละรอบ ตั้งแต่ Pre-Seed/Seed ถึง Series F มีจำนวนทั้งสิ้น 588 รายการ คิดเป็นจำนวนเงินระดมทุน 2,572 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และเมื่อทำการวิเคราะห์ในรายละเอียดแยกตามแต่ละรายการของการระดมทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการระดมทุนรอบลึกที่สุดที่ Series F ซึ่งได้แก่ บริษัท Flash Express (มูลค่าการระดมทุนเท่ากับ 431 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) โดยการลงทุนในรอบลึก ๆ ตั้งแต่ Series C ขึ้นไปนั้นพบว่าจะไปกระจุกตัวกันอยู่ในกลุ่ม Logistics, Fintech, AdTech และ Fashion เป็นหลัก ในขณะที่กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยวิจ

TravelTech และ EdTech) ส่วนใหญ่มีการระดมทุนอยู่ในรอบต้นเท่านั้น จากการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าอายุเฉลี่ยของบริษัทที่สามารถระดมทุนในรอบลึก ๆ เช่น Series F ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งถึงระดมทุนอยู่ที่ 5.9 ปี Series E ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งถึงระดมทุนอยู่ที่ 4.4 ปี และ Series D ที่ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งถึงระดมทุนอยู่ที่ 6.8 ปี นั้น กลับใช้ระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งถึงระดมทุนน้อยกว่าบริษัทที่อยู่ใน Series C ซึ่งใช้ระยะเวลา 6 ปี และ Series B ที่ใช้ระยะเวลา 6.19 ปี ซึ่งสิ่งนี้สะท้อนถึงศักยภาพของบริษัทที่นักลงทุนให้ความเชื่อมั่นในการลงทุนจนสามารถเข้าระดมทุนในรอบลึก ๆ ได้ แม้ว่าจะยังก่อตั้งได้ไม่นาน

วิเคราะห์เปรียบเทียบกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม: อุตสาหกรรมอื่น ๆ กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมนอกจากมีจำนวนเบ็ดเตล็ดที่ได้จากการระดมทุนโดยรวมน้อยกว่าจำนวนรายการที่น้อยกว่าและเงินลงทุนเฉลี่ยต่อรายการที่น้อยกว่าแล้วส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการระดมทุนต่อรอบนานกว่าอุตสาหกรรมอื่นๆ และมีจำนวนผู้ลงทุนน้อยกว่าอีกด้วย



การเปรียบเทียบการระดมทุนระหว่างธุรกิจอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมและธุรกิจอุตสาหกรรมอื่น ๆ

หากทำการวิเคราะห์แยกกลุ่มระหว่างกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมและกลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ จะเห็นได้ว่ากลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยวิจยนวัตกรรม (DeepTech) สามารถเข้าระดมทุนรอบที่ลึกที่สุดได้เพียง Series B เท่านั้น โดยหากดูสัดส่วนการลงทุนในแต่ละรอบนั้น พบว่ากลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมมีเงินทุนสนับสนุนในรอบต้นค่อนข้างมาก โดยในรอบ Pre-Seed และ Seed นั้น กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมมีเงินทุนสนับสนุนถึงร้อยละ 45 และ 18 ตามลำดับ แต่มูลค่าการลงทุนในอุตสาหกรรมอื่นที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมนอกเหนือจาก

FoodTech จะค่อย ๆ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่ Series A เป็นต้นไป โดยในรอบ Seed มีการลงทุนกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมร้อยละ 34 และ ในรอบ Series B มีการลงทุนกลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่ร้อยละ 56 แต่กระจุกตัวอยู่ในกลุ่ม FoodTech เท่านั้น

1.2 ระบบพี่เลี้ยงสำคัญต่อธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย (Indispensable Mentoring System)



ประเด็นสำคัญของสาเหตุและปัญหาของระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย

จากการศึกษารายละเอียดการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมและระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมจากหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จทั้งในและต่างประเทศ สามารถนำมาสู่การสรุปรายละเอียดย่อยและองค์ประกอบหลักที่สำคัญสำหรับการเป็นพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรมของหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จให้เห็นภาพได้ชัดเจนมากขึ้น และนำมาสู่องค์ประกอบสำคัญของระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ซึ่งประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่

- 1) พี่เลี้ยง (Mentors)
- 2) ผู้ได้รับการโค้ช (Mentees)
- 3) กระบวนการของระบบพี่เลี้ยง (Mentoring Process)
- 4) สิ่งจูงใจ (Incentives)
- 5) ผลลัพธ์ (Outcomes)

นอกจากนี้ ในวันที่ 19 พฤษภาคม พ.ศ.2566 ที่ผ่านมาได้มีการจัดกิจกรรมการสนทนากลุ่ม สำหรับโครงการพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด เพื่อศึกษาปัญหาและความคาดหวังเกี่ยวกับระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับผู้ประกอบการหรือเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย นักลงทุน/เครือข่ายนักลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม และผู้ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการเร่งสร้าง (Acceleration) ธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย โดยแบ่งประเด็น

การวิเคราะห์ระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยตาม 5 องค์ประกอบข้างต้น และจากการวิเคราะห์นั้น ทำให้ได้ทราบถึงปัญหาของระบบพี่เลี้ยงของธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย โดยสามารถสรุปรประเด็นสำคัญ (Key Issues) ที่เป็นต้นเหตุของปัญหาในระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย แบ่งตาม 5 องค์ประกอบสำคัญ ดังนี้

- 1) พี่เลี้ยง – จำนวนพี่เลี้ยงในประเทศไทยนั้นมีจำนวนจำกัด ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ
- 2) ผู้ได้รับการโค้ช – วิสาหกิจเริ่มต้นไม่เข้าใจขนาดของตลาด เลือกตลาดที่ไม่สามารถขยายขนาดได้ ขาดการเปิดกว้างทางความคิดและการโฟกัสไปที่เป้าหมาย ขนาดแผนธุรกิจ
- 3) กระบวนการของระบบพี่เลี้ยง – ภาครัฐมักสนับสนุนในรูปแบบเงินให้เปล่า (Grant) ขาดการกำกับและให้คำปรึกษา กฎระเบียบที่ไม่ดึงดูดนักลงทุนในวิสาหกิจนวัตกรรม
- 4) สิ่งจูงใจ – การปิดตัวของ Market Enabler (เช่น Accelerator Incubator เป็นต้น) ขาดการจัดโปรแกรมหรือพื้นที่ในการจับคู่ระหว่างพี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ช ขาดเป้าหมายร่วมกันในการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรม
- 5) ผลลัพธ์ – ขาดการประเมินพี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ช ขาดการวัดผลสัมฤทธิ์การให้คำปรึกษาอย่างชัดเจน

2. โมเดลระบบพี่เลี้ยงระดับโลกที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด (Global Mentoring System Support Scale-up)

2.1 ผลลัพธ์และผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมเมื่อโมเดลระบบพี่เลี้ยงประสบความสำเร็จ

จากการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นการศึกษาหน่วยบ่มเพาะที่มีชื่อเสียงในด้านการสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งแบ่งออกเป็นหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้าง (Accelerator) สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมของภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคมหาวิทยาลัย เนื่องจากภาครัฐของประเทศสหรัฐอเมริกาเล็งเห็นถึงความสำคัญของการสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมและนวัตกรรม ภาครัฐจึงพร้อมสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมประสบความสำเร็จ โดยมีประกาศออกเป็นนโยบายเพื่อช่วยจัดการข้อจำกัดในการเติบโตของผู้ประกอบการ (Unleashing Entrepreneurial Growth) (The White House President Barack Obama, 2011; U.S. Economic Development Administration, 2021) ในเรื่องต่อไปนี้

- 1) การปลดล็อกการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Unlocking Access to Capital)
- 2) การเชื่อมต่อพี่เลี้ยง (Connecting Mentors)
- 3) การลดอุปสรรค (Reducing Barriers)
- 4) การเร่งสร้างนวัตกรรม (Accelerating Innovation)

โดยหน่วยงานที่เข้ามารองรับการสนับสนุนนี้ ได้แก่ 1) สภาพี่เลี้ยงแห่งชาติด้านนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการ (National Advisory Council on Innovation and Entrepreneurship: NACIE) 2) สำนักงานนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการ (The Office Of Innovation And Entrepreneurship: OIE) และ 3) สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจแห่งสหรัฐอเมริกา (The Economic Development Administration: EDA) เข้ามา

ดำเนินการเพื่อขจัดข้อจำกัดต่าง ๆ ข้างต้นที่ผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมอาจต้องเผชิญ นอกจากนี้ประเทศสหรัฐอเมริกายังมีสิ่งที่น่าสนใจและดึงดูดให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรมมาร่วมลงทุนหรือขยายกิจการในประเทศสหรัฐอเมริกา นั่นก็คือ บุคคลที่มีความสามารถ (Talent Workforce) และมหาวิทยาลัยระดับโลก (World Class Universities) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Access to Capital) รวมถึงการมีศูนย์กลางนวัตกรรมและเทคโนโลยีระดับภูมิภาค (Regional Innovation and Technology Hubs) และมีวัฒนธรรมที่แข็งแกร่งของการสร้างนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการ มีระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) ของแต่ละรัฐที่มีกลุ่มธุรกิจฐานนวัตกรรมที่มุ่งเป้าชัดเจนอีกด้วย

จากการศึกษาภาพรวมของระบบนิเวศนวัตกรรมในประเทศสหรัฐอเมริกา จะเห็นได้ว่าระบบนิเวศมีความน่าสนใจและมีความเข้มแข็ง อีกทั้งยังมีความพร้อมในด้านทรัพยากรต่าง ๆ ที่จำเป็นในการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมภายในประเทศสหรัฐอเมริกาเองสามารถประสบความสำเร็จได้ ดังนั้นทางคณะผู้วิจัยจึงได้เลือกศึกษาข้อมูลและทำการวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับการมีระบบพี่เลี้ยงที่ดี ผ่านการศึกษาโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในประเทศสหรัฐอเมริกาอย่างละเอียด เพื่อนำมาเป็นต้นแบบในการปรับสร้างโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมสำหรับการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ในประเทศไทย

Mentoring System Process & Impacts

<ul style="list-style-type: none"> 6,800 Startups formed \$1.75B funding raised 	<ul style="list-style-type: none"> 289 Startups closing deal (2022) \$48 funding raised (2022) 	<ul style="list-style-type: none"> 1,400 startups formed \$3.16B funding raised 	<ul style="list-style-type: none"> \$1.7B funding raised 60% received funding 17 exits through acquisitions 25 startups raised in Series A, B 	<ul style="list-style-type: none"> 140 research-based startups formed \$6.6B funding raised 	<ul style="list-style-type: none"> 190 research-based startups formed \$1.7B funding raised 	<ul style="list-style-type: none"> 205 volunteer mentor 410 Startups formed \$9.8B funding raised 124 organizations using the VMS model in 28 countries 	<ul style="list-style-type: none"> \$2.3B Of Economic Impact in Maryland \$145M have been committed to Stem Cell Research Fund. 10,400 jobs supported \$100M generated in-state and local tax revenue annually
<ul style="list-style-type: none"> Program Fee Equity Collective Sponsorships Corporate Partnerships FI Alumni Support 	<ul style="list-style-type: none"> Program fee/ Event Ticket Investment Partners Trade Partner/ Collaboration Donation Sponsorships 	<ul style="list-style-type: none"> HUB Strategic Goals HUB Components HUB Activities HUB Model 	<ul style="list-style-type: none"> Innovation Partners Program Global Innovation Partners (GIP) Product Strategy University Innovation Partners (UIP) Corporate Innovation Partners (CIP) 	<ul style="list-style-type: none"> EAI Courses/Education/ Entrepreneur Program Funding/ Scholarship Accelerator/ Mentorship Programs Community Working Space Event 	<ul style="list-style-type: none"> Mentee Mentoring Process Mentor Partners Outreach training Program 	<ul style="list-style-type: none"> State Small Business Credit Initiative (SSBCI) Federal Program Maryland Innovation Initiative (MI) Maryland Stem Cell Research Fund (MSCRF) Rural Business Innovation Initiative Business Resources Development & Marketing 	

ผลกระทบของระบบที่เลี้ยงของหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ

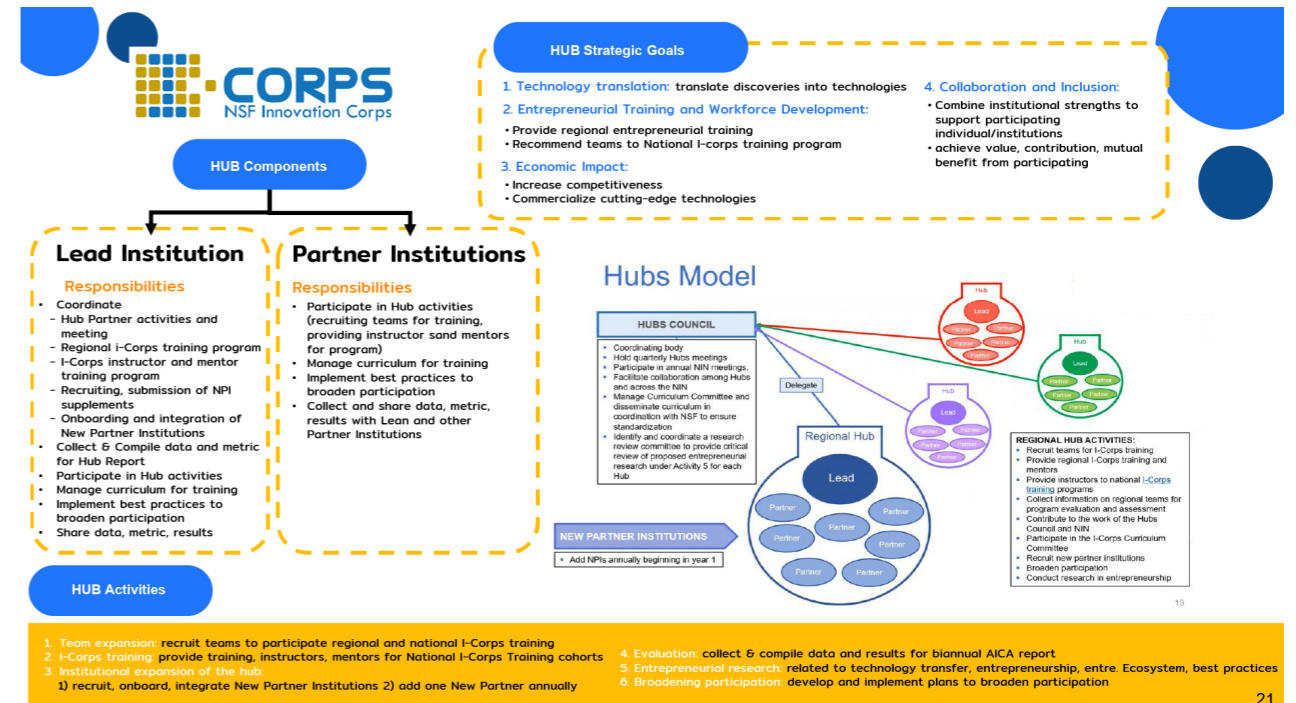
ทางคณะวิจัยได้เลือกทำการศึกษานโยบายบ่มเพาะเร่งสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ จำนวน 8 หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างของภาครัฐ ได้แก่ NSF Innovation Corps (I-Corps) และ Maryland Technology Development Corporation (TEDCO) ประเทศสหรัฐอเมริกา 2 หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างของภาคเอกชน ได้แก่ Founder Institute (FI) และ The Council for Entrepreneurial Development (CED) ประเทศสหรัฐอเมริกา และ 4 หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างของภาคมหาวิทยาลัย ได้แก่ SkyDeck แห่งมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย Venture Mentoring Service (VMS) แห่งสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) มหาวิทยาลัยนอร์ทแคโรไลนา

แซเปิลฮิลล์ (University of North Carolina at Chapel Hill) หรือ UNC-Chapel Hill และมหาวิทยาลัยแห่งรัฐนอร์ทแคโรไลนา (NC State University) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งจากการวิเคราะห์โดยภาพรวมของทั้ง 8 หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างข้างต้น แสดงให้เห็นถึงผลกระทบ (Impact) ที่เกิดจากศักยภาพของหน่วยบ่มเพาะทั้งในด้านความสามารถในการระดมทุน (Raise Fund) จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถเติบโตแบบก้าวกระโดดหรือประสบความสำเร็จจากการเข้าร่วมโปรแกรมของหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างและรวมไปถึงผลลัพธ์ด้านอื่น ๆ เช่น การเพิ่มขึ้นของอัตราการจ้างงาน การขยายเครือข่ายไปสู่ต่างประเทศ เป็นต้น

2.2 กรณีศึกษาโมเดลระบบที่เลี้ยงระดับโลกที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด

1) โมเดลหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมของภาครัฐ ได้แก่ NSF Innovation Corps (I-Corps) และ Maryland Technology Development Corporation (TEDCO) ประเทศสหรัฐอเมริกา มีรายละเอียด ดังนี้

• NSF Innovation Corps (I-Corps):



Innovation Corps (I-Corps) เป็นโมเดลระบบที่เลี้ยงที่ส่งเสริมนวัตกรรมและธุรกิจของนักวิจัยและผู้ประกอบการผ่านการให้คำปรึกษาและการสนับสนุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ รวมไปถึงการสร้างธุรกิจ โดยมีลักษณะหลักดังนี้

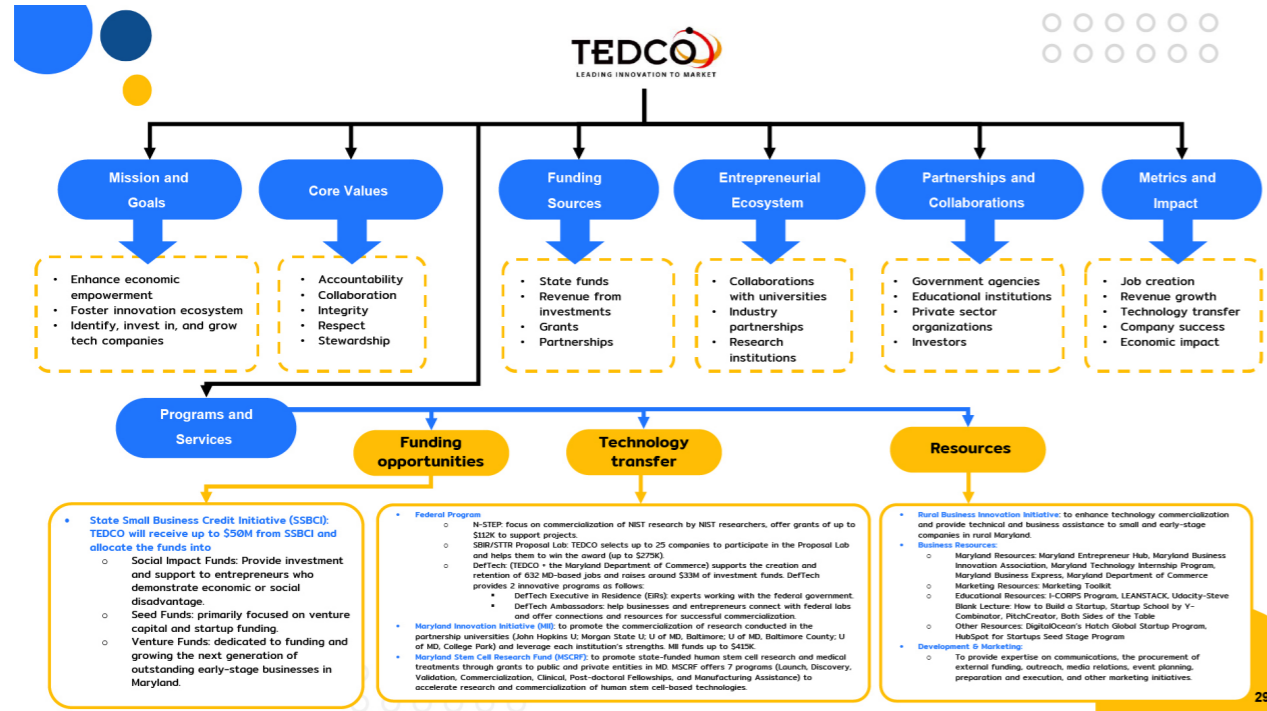
- » **การแนะนำแนวทาง :** I-Corps ช่วยให้นักวิจัยและผู้ประกอบการรู้จักวิเคราะห์ตลาดและความต้องการของลูกค้า เพื่อช่วยในการกำหนดทิศทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ
- » **การทดสอบและปรับปรุง :** I-Corps จะสานต่อรูปแบบการทดสอบและปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านการเข้ารับข้อมูลจากตลาดและลูกค้าจริง เพื่อปรับปรุงและปรับเปลี่ยนไปในทิศทางที่เหมาะสม

» **การสร้างธุรกิจที่สร้างรายได้ :** I-Corps จะทำการสนับสนุนการสร้างธุรกิจที่สร้างรายได้โดยให้คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการขอทุน การเลือกโมเดลธุรกิจ เพื่อให้การสร้างรายได้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

» **การเชื่อมโยงกับนักลงทุน :** I-Corps จะช่วยนักวิจัยและผู้ประกอบการเชื่อมโยงกับนักลงทุนที่อาจสนใจลงทุนในโครงการหรือธุรกิจของนักวิจัยหรือผู้ประกอบการ

» **การส่งเสริมวัฒนธรรมธุรกิจและนวัตกรรม :** I-Corps จะสนับสนุนวัฒนธรรมธุรกิจและนวัตกรรมผ่านการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดการและนำนวัตกรรมไปสู่ตลาด

• Maryland Technology Development Corporation (TEDCO):



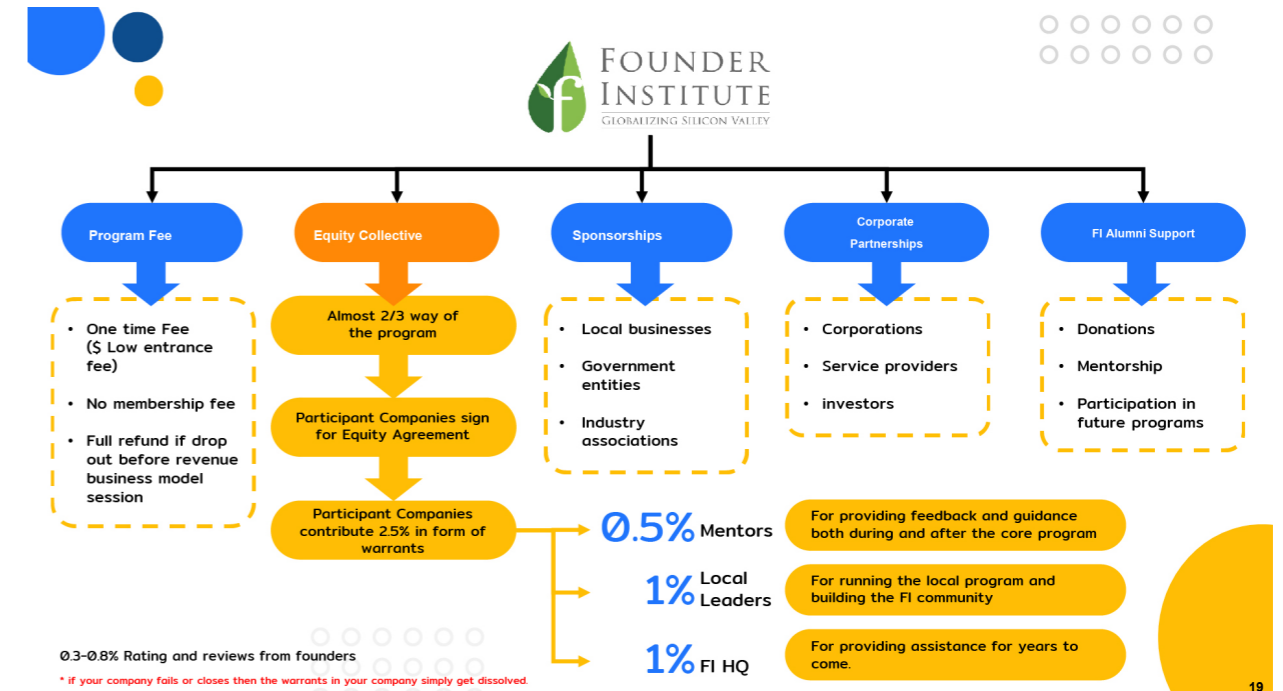
Maryland Technology Development Corporation (TEDCO) เป็นโมเดลที่สนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมและธุรกิจ ในรัฐแมริแลนด์ โดยการให้ทุนและคำปรึกษาที่เหมาะสม และส่งเสริมความเป็นอิสระทางธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการหรือวิสาหกิจ เริ่มต้น โดยมีลักษณะหลักดังนี้

- » **การสนับสนุนนวัตกรรม** : TEDCO จะสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาในหลายด้าน เช่น ไอที (IT), ไบโอบีโตนอลยี (BioTech), และอื่น ๆ ผ่านการให้ทุนและทรัพยากรที่จำเป็น
- » **การส่งเสริมธุรกิจ** : TEDCO จะช่วยธุรกิจในระยะระหว่างขั้นตอนเริ่มต้น (Startup) ในการพัฒนาและขยายขนาดของธุรกิจ โดยให้ทรัพยากรทางการเงินและคำปรึกษาที่เหมาะสม

- » **การสร้างนักลงทุน** : TEDCO จะสนับสนุนการสร้างนักลงทุนและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจกับนักลงทุน เพื่อสนับสนุนการเติบโตและการขยายธุรกิจในรัฐแมริแลนด์
- » **การสนับสนุนการศึกษาและอบรม** : TEDCO ให้ความสนับสนุนในการศึกษาและอบรมให้กับนักวิจัยและผู้ประกอบการ เพื่อเสริมสร้างทักษะทางธุรกิจและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

2) โมเดลหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมของภาคเอกชน ได้แก่ Founder Institute (FI), The Council for Entrepreneurial Development (CED), APEXE Global และ Johnson and Johnson Innovation ประเทศสหรัฐอเมริกา มีรายละเอียด ดังนี้

• Founder Institute (FI):

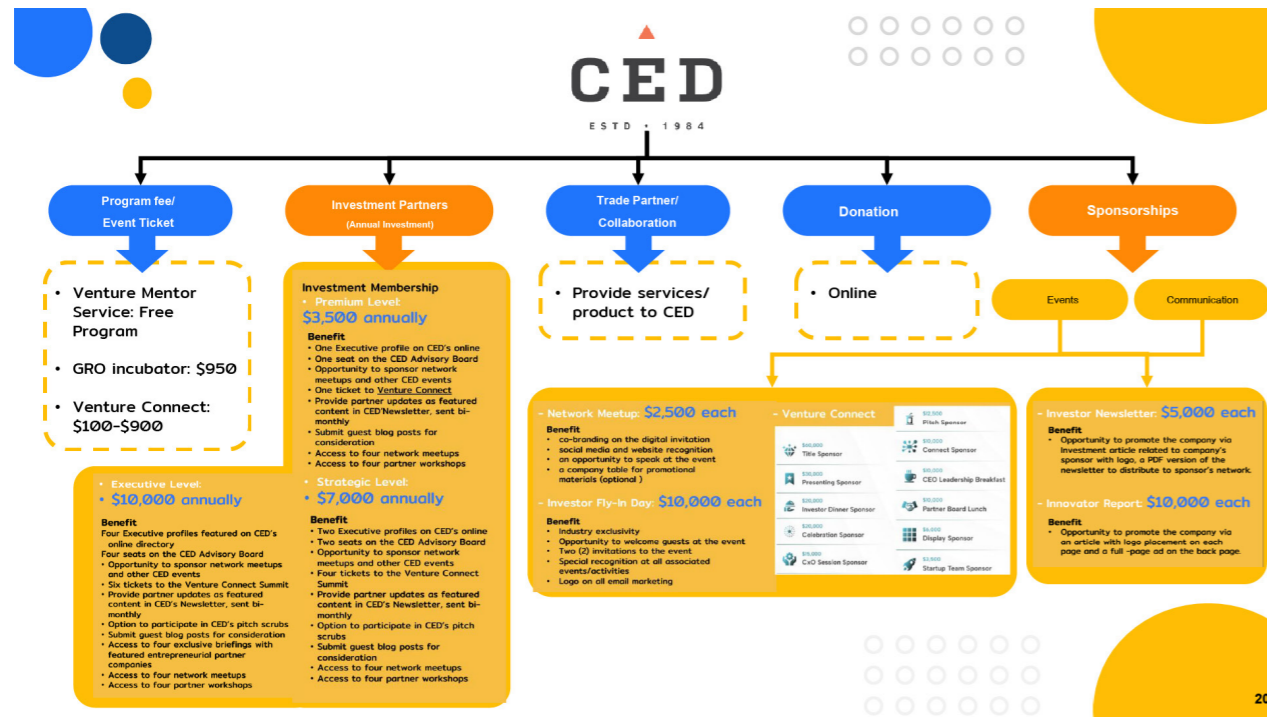


Founder Institute (FI) เป็นโมเดลที่สนับสนุนการสร้างธุรกิจในช่วงเริ่มต้นโดยการให้คำปรึกษา การฝึกอบรมและการเชื่อมโยงกับทรัพยากรที่จำเป็น เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน โดยมีลักษณะดังนี้

- » **การฝึกอบรมและสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น** : FI ให้คำปรึกษาและความรู้ทางธุรกิจผ่านโปรแกรมฝึกอบรมและการประเมินวิสาหกิจเริ่มต้น โดยเน้นการพัฒนาทักษะทางธุรกิจและการสร้างบริษัทใหม่
- » **การสร้างธุรกิจเริ่มต้น** : FI ช่วยวิสาหกิจเริ่มต้นตั้งแต่ก้าวแรกของการเริ่มทำธุรกิจ โดยให้คำแนะนำเรื่องการทำธุรกิจและการเริ่มต้นการขายผลิตภัณฑ์หรือบริการของวิสาหกิจเริ่มต้น

- » **การสนับสนุนการเติบโต** : FI ส่งเสริมให้มีการขยายขนาดของธุรกิจ โดยการให้คำแนะนำในการวางแผนธุรกิจและการเติบโต เช่น การขยายตลาดและการขยายทีมงาน
- » **การสนับสนุนกลุ่มชุมชน** : FI สร้างระบบรองรับและเชื่อมโยงกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในระดับท้องถิ่นและสากล เพื่อสนับสนุนให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน

• The Council for Entrepreneurial Development (CED):



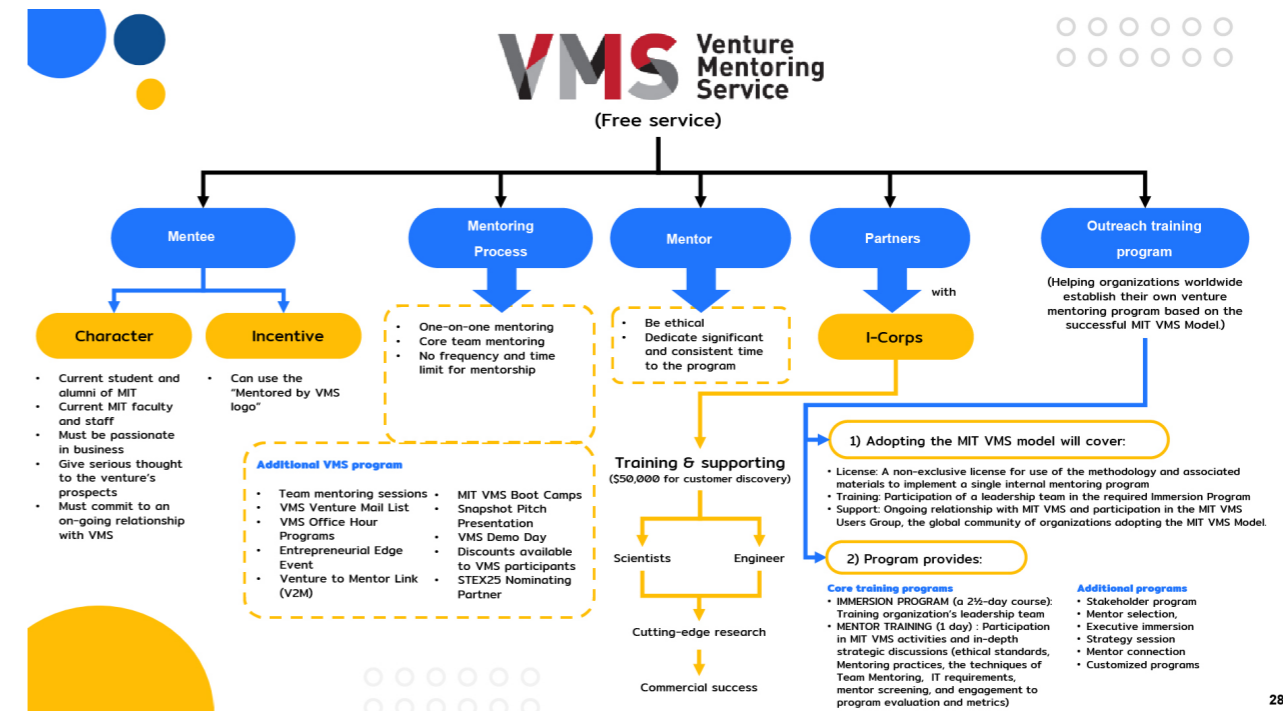
The Council for Entrepreneurial Development (CED) เป็นโมเดลระบบการให้คำปรึกษาที่เน้นการสนับสนุนนักธุรกิจและผู้ประกอบการในการเริ่มต้นและเติบโตในธุรกิจ ดังนี้

- » **การสนับสนุนการเริ่มต้น** : CED ให้คำปรึกษาและทรัพยากรทางธุรกิจสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นนั้น ๆ สามารถเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจได้เอง
- » **การส่งเสริมการเติบโต** : CED สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจโดยให้คำแนะนำและช่วยในการขยายตลาด รวมถึงการเชื่อมโยงกับนักลงทุนและสถาบันการเงิน

- » **การสนับสนุนธุรกิจเรียนรู้** : CED ส่งเสริมการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ระหว่างนักธุรกิจผ่านกิจกรรมและเครือข่าย
- » **การเชื่อมโยงกับทรัพยากร** : CED เชื่อมโยงธุรกิจกับทรัพยากรทางการเงินและความรู้ที่จำเป็นสำหรับการเจริญเติบโต
- » **การสนับสนุนนวัตกรรม** : CED สนับสนุนนวัตกรรมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ โดยให้คำปรึกษาและสนับสนุนทางธุรกิจ

3) โมเดลระบบพี่เลี้ยงผ่านหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมของภาคมหาวิทยาลัย ได้แก่ SkyDeck แห่งมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย และ Venture Mentoring Service (VMS) แห่งสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT) มหาวิทยาลัยนอร์ทแคโรไลนา แชปเปลฮิลล์ (University of North Carolina at Chapel Hill) หรือ UNC-Chapel Hill ประเทศสหรัฐอเมริกา มีรายละเอียด ดังนี้

• Venture Mentoring Service (VMS) แห่งสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology: MIT)



Venture Mentoring Service (VMS) ของสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (MIT) เป็นโมเดลระบบพี่เลี้ยงที่เน้นการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการในด้านนวัตกรรมและเริ่มต้นธุรกิจดังนี้

- » **การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม** : VMS ให้คำปรึกษาโดยกลุ่มผู้เชี่ยวชาญหรือพี่เลี้ยงที่มีประสบการณ์และความรู้ทางธุรกิจที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นให้คำปรึกษาที่มีคุณค่าและมีประสิทธิภาพ
- » **การสนับสนุนที่ยั่งยืน** : VMS สนับสนุนธุรกิจในระยะยาวโดยช่วยในการวางแผนธุรกิจ การแก้ปัญหาทางธุรกิจ และการเติบโตของธุรกิจ

- » **การเชื่อมโยงและเครือข่าย** : VMS เชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ประกอบการกับเครือข่ายนักลงทุนและนักธุรกิจที่มีประสบการณ์
- » **การสนับสนุนความรู้และทักษะ** : VMS สนับสนุนการเรียนรู้และพัฒนาทักษะทางธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ประกอบการผ่านคำแนะนำและการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ

มหาวิทยาลัยนอร์ทแคโรไลนา แชปเปลฮิลล์ (University of North Carolina at Chapel Hill):



มหาวิทยาลัยนอร์ทแคโรไลนา แชปเปลฮิลล์ (University of North Carolina at Chapel Hill) มีโมเดลการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการและวิสาหกิจเริ่มต้น ดังนี้

- » **การสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น** : มหาวิทยาลัยให้คำปรึกษาและทรัพยากรสำหรับการสร้างธุรกิจในระยะเริ่มต้น โดยให้คำแนะนำในการวางแผนธุรกิจและการระดมทุน
- » **การสนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการ** : มหาวิทยาลัยสนับสนุนผู้ประกอบการในการพัฒนาทักษะและความรู้ทางธุรกิจที่จำเป็นสำหรับความสำเร็จของธุรกิจ
- » **การเชื่อมโยงกับชุมชน** : มหาวิทยาลัยเชื่อมโยงกับชุมชนและผู้ประกอบการในพื้นที่เพื่อสนับสนุนการแลกเปลี่ยนความรู้และสร้างเครือข่าย

» **การสนับสนุนนวัตกรรม** : มหาวิทยาลัยสนับสนุนการพัฒนา นวัตกรรมและการทดลองผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ

» **การเชื่อมโยงกับทรัพยากรทางการเงิน** : มหาวิทยาลัยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นกับแหล่งทุนและการเงินที่จำเป็นสำหรับการขยายตัวและเติบโต

โดยมีเป้าหมายในการสนับสนุนผู้ประกอบการและวิสาหกิจเริ่มต้น ในการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนและเสริมสร้างสังคมผู้ประกอบการในอนาคต

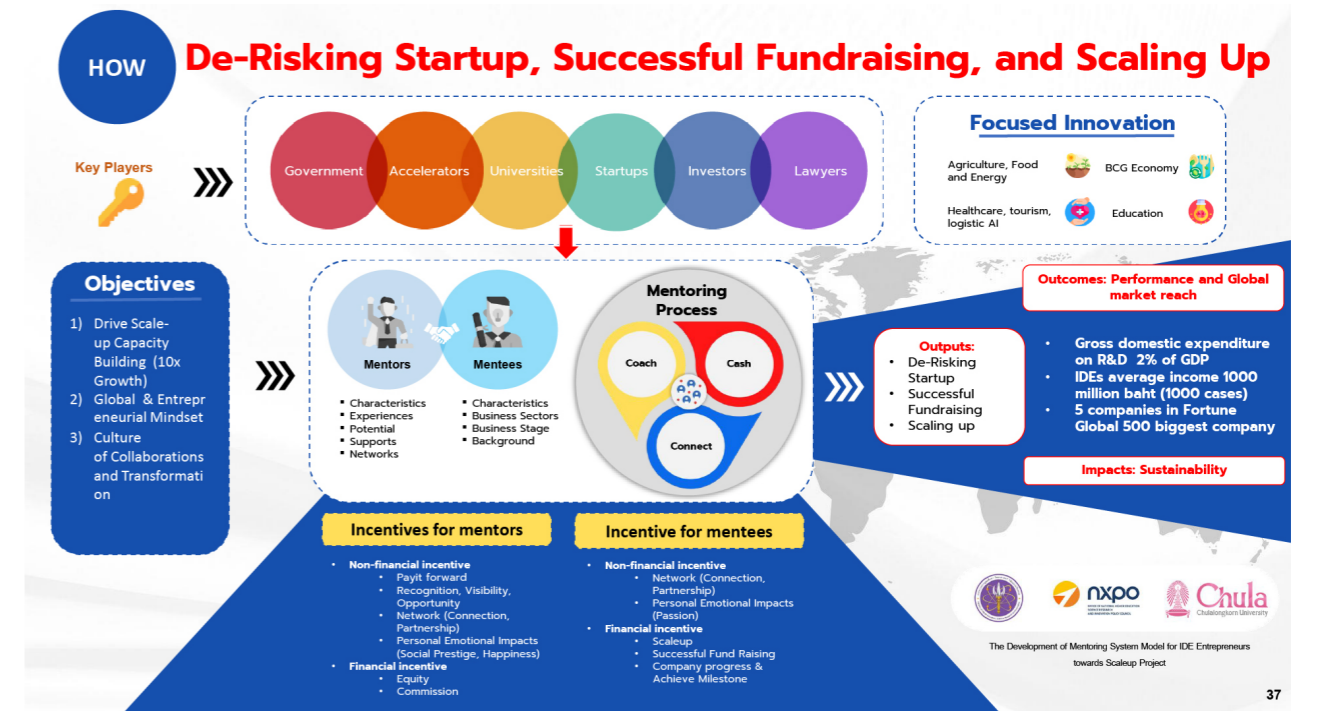
3. การพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยงเพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดด

Scale-up Mentoring System Development

3.1 โมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up mentoring System)

ภายหลังจากการศึกษาสภาพปัจจุบัน ความต้องการ และความคาดหวังของผู้ประกอบการหรือเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย นักลงทุน/เครือข่ายนักลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม และผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบพี่เลี้ยง รวมถึงตัวอย่างกรณีศึกษาโมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ เพื่อให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดตามเป้าหมายที่ตั้งไว้แล้วนั้น จึงได้มีซึ่งรูปแบบโมเดลของระบบพี่เลี้ยงนำเสนอต่อ สอวช. เพื่อรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการนำไปปรับปรุงรูปแบบการดำเนินการและพัฒนาระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบ

ก้าวกระโดดสำหรับประเทศไทยต่อไป นอกจากนี้ทางคณะผู้วิจัยยังได้มีการเข้าร่วมงานประชุมเพื่อเผยแพร่โมเดลระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) ทางด้านธุรกิจ นวัตกรรม และการลงทุน สำหรับสนับสนุนการเติบโตของวิสาหกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) เพื่อรับฟังความคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งทางเทคโนโลยีนานาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Techsauce Global Summit 2023) เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ.2566 โดยรายละเอียดของโมเดลระบบพี่เลี้ยงทางด้านธุรกิจ นวัตกรรมและการลงทุน สำหรับสนับสนุนวิสาหกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด มีดังนี้



โมเดลระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด

ตามที่ สอวช. ได้กำหนดเป้าหมายสูงสุดและผลสัมฤทธิ์ด้านการพัฒนาเศรษฐกิจนวัตกรรมในการผลักดันให้ประเทศเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup Nation) ซึ่งประกอบด้วย 3 เป้าหมายดังนี้

1. การเพิ่มการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.0 ต่อ GDP
2. มีบริษัทวิสาหกิจนวัตกรรมที่มีรายได้ 1 พันล้านบาท/ปีเพิ่มขึ้น 1,000 ราย
3. มีบริษัทถูกจัดอันดับใน Fortune Global 500 Biggest Company จำนวน 5 บริษัท

ซึ่งจากการศึกษา วิจัย และเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโมเดลระบบที่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด พบว่า การที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายทั้ง 3 ข้างต้นนั้น จำเป็นต้องมีระบบที่เลี้ยงที่ดี มีคุณภาพและเหมาะสมเพื่อสนับสนุนการเติบโตแก่วิสาหกิจเริ่มต้น รวมถึงมีแนวทางและกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการระดมทุนเพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถระดมทุน (Raise Fund) ได้ และประสบความสำเร็จในการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) โดยใช้ทรัพยากร (Resources) เพิ่มขึ้นเพียงแค่น้อยๆ นั้น องค์ประกอบของโมเดลระบบที่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดที่ทางคณะผู้วิจัยนำเสนอ จะประกอบด้วย 4 องค์ประกอบหลัก อันได้แก่ 1) วัตถุประสงค์ (Objectives) 2) ผู้เล่นหลัก (Key Players) 3) ระบบที่เลี้ยง (Mentoring System) และ 4) นวัตกรรมที่มุ่งเป้า (Focused Innovation) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) วัตถุประสงค์ (Objectives)

วัตถุประสงค์เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เกิดการวางแผนพัฒนาระบบที่เลี้ยงได้อย่างเหมาะสม การวางกลยุทธ์และทิศทางให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจและสร้างการเติบโตต่อไปได้โดยวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย 3 เรื่องสำคัญ ได้แก่

- 1.1) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรมต้องช่วยทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีความสามารถ (Capacity) ในการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ได้ กล่าวคือ สามารถมีรายได้เติบโตเป็น 10 เท่าของที่เป็นอยู่ ในขณะที่มีการใช้ทรัพยากรไม่ว่าจะเป็นคนหรือสิ่งของที่ต้องใช้เพิ่มขึ้นเพียงแค่น้อย
- 1.2) ผู้ก่อตั้ง (Founders) หรือผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) จำเป็นที่จะต้องมีความคิดที่เน้น “สร้างในประเทศแต่ขายให้กับลูกค้าทั่วโลก” ที่เรียกว่า Global Mindset และมองโจทย์หรือตลาดเป็นตลาดระดับโลก ไม่ใช่มองเพียงระดับประเทศเท่านั้น นอกจากนี้ยังต้องมีทักษะความเป็นผู้ประกอบการ คือ คนที่สร้างผลประโยชน์

สูงอย่างมืออาชีพ หรือที่เรียกว่า A Professional Value Provider อดีตประธานาธิบดีประเทศสหรัฐอเมริกา Barack Obama กล่าวไว้ว่า ผู้ประกอบการมองเห็นสิ่งที่โลกใบนี้ควรต้องเป็น และใช้ทักษะความสามารถ (Expertise) เพื่อสร้างโลกใบนี้และทำให้มนุษย์มีความสุข เพราะฉะนั้นการที่จะประสบความสำเร็จในการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) จำเป็นที่จะต้องเป็นผู้ก่อตั้งหรือผู้ประกอบการที่มีความคิดเปิดกว้างระดับโลก (Global Mindset)

1.3) ต้องสร้างวัฒนธรรมของความร่วมมือกัน (Collaboration) และวัฒนธรรมของการพัฒนาแบบก้าวกระโดดหรือวัฒนธรรมของการเปลี่ยนแปลงไปสู่สิ่งที่ดียิ่งขึ้น (Transformation)

2) ผู้เล่นหลัก (Key Players)

ผู้ที่มีบทบาทส่งเสริมให้การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ประสบความสำเร็จได้นั้น ประกอบด้วยหลายผู้เล่นหลัก (Key Players) ด้วยกัน ไม่ใช่เพียงหน้าที่ของใครคนใดคนหนึ่ง เช่น วิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ประกอบการเท่านั้น แต่เป็นหน้าที่ของทั้งระบบนิเวศนวัตกรรม (Innovation Ecosystem) ที่ต้องช่วยกันสนับสนุนโดยผู้เล่นหลัก (Key Players) ประกอบด้วย 6 กลุ่มสำคัญดังนี้

2.1) ภาครัฐ (Government): ต้องมีกระบวนการคิด (Mindset) ของการบริหารในการกำหนดยุทธศาสตร์ที่จะช่วยทำให้ธุรกิจเติบโต ไม่ใช่เพียงแค่ออกกฎ (Regulate) และควบคุม (Control) เท่านั้น

2.2) หน่วยบ่มเพาะเร่งสร้าง (Accelerators): ต้องมีหน้าที่ในการช่วยเร่งให้ธุรกิจนั้นเติบโตอย่างประสบความสำเร็จตามระดับขั้นของกิจการอย่างเหมาะสม

2.3) มหาวิทยาลัย (Universities): ต้องมีหน่วยบ่มเพาะ (Incubator) และหน่วยเร่งสร้าง (Accelerator) ช่วยสนับสนุนให้ผู้ก่อตั้ง (Founders) จัดตั้งธุรกิจได้สำเร็จ สามารถเปลี่ยนความฝันให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่อย่างน้อยใช้ประเมินตลาดได้ (Minimum Viable Product: MPV) หรือสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์/บริการ (Prototype) และต่อยอดสู่ธุรกิจจากผลงานวิจัย (Spinoff) ได้ พร้อมกับทำงานร่วมกับหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างเพื่อพาธุรกิจจากผลงานวิจัยเหล่านี้ให้เติบโตและสามารถออกจากการทำธุรกิจ (Exit) ด้วยวิธีการที่ตั้งเป้าหมายไว้

2.4) วิสาหกิจเริ่มต้น (Startups): คุณภาพของผู้ก่อตั้งสำคัญที่สุด คือ การมีผู้ก่อตั้งที่มีความสามารถ (Capacity) ความคิด (Mindset) และวัฒนธรรม (Culture) ซึ่งอาจไม่ได้ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีหรือทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property: IP) เพียงเท่านั้น

2.5) นักลงทุน (Investors): ต้องมีบทบาทในการเข้าร่วมกลไกการผลักดันให้วิสาหกิจเริ่มต้นเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) โดยการลงทุนเพื่อต่อยอด เพราะเงินลงทุนคือปัจจัยสำคัญในการเติบโตแบบก้าวกระโดดของวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) ซึ่งนักลงทุนควรให้เงินลงทุนในระยะต่าง ๆ ที่เหมาะสมและต่อเนื่อง

2.6) นักกฎหมาย (Lawyers): ในบริบทของต่างประเทศ นักกฎหมายมีความรู้จึกและคุ้นเคยกับนักลงทุนเป็นอย่างดี เพราะเป็นคนสุดท้ายที่มีบทบาทในการปิดดีล (Deal) ในการระดมทุน ว่ามีการระดมทุนได้เท่าไร จากใคร มีเงื่อนไขสัญญาระหว่างกันเป็นอย่างไร ดังนั้นนักกฎหมายจะทราบดีว่าใครคือนักลงทุนที่มีเงินจริง ๆ และวิสาหกิจเริ่มต้นใดที่มีความน่าเชื่อถือและเคยปิดการตกลงทางธุรกิจ (Deal) อะไรมาแล้วบ้าง

3) ระบบที่เลี้ยง (Mentoring System)

ระบบที่เลี้ยงเป็นอีกหนึ่งส่วนสำคัญที่ช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถพัฒนาตนเองให้เติบโตอย่างรวดเร็วและประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ ภายใต้คำแนะนำและประสบการณ์ของผู้ที่มีความรู้ในการทำธุรกิจฐานนวัตกรรม ทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถสร้างและบูรณาการความรู้ความเข้าใจ และประสบการณ์ที่ได้รับ หลีกเลี้ยงข้อผิดพลาด อีกทั้งยังส่งเสริมให้มีการพัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการธุรกิจให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืน โดยระบบที่เลี้ยงประกอบด้วย

3.1) พี่เลี้ยง (Mentors)

พี่เลี้ยงเป็นองค์ประกอบสำคัญในระบบที่เลี้ยงที่จะช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยลักษณะการพิจารณาพี่เลี้ยงเข้าสู่ระบบที่เลี้ยงประกอบด้วย 3 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ 1) คุณสมบัติและทัศนคติ (Characters & Attitudes) 2) ภูมิหลัง (Backgrounds) และ 3) รูปแบบการสนับสนุนที่ให้แก่ผู้ได้รับการโค้ช จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น อาทิ พี่เลี้ยง นักลงทุน นักกฎหมาย ได้ให้ข้อมูลลักษณะของพี่เลี้ยงที่ควรจะเป็น ดังนี้

- *คุณสมบัติและทัศนคติ (Characters & Attitudes)*
 - » มีประสบการณ์การเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น
 - » มีความรู้ด้านการจัดการ การลงทุนและกฎหมาย
 - » เป็นคนเปิดเผยและซื่อสัตย์
 - » มีทักษะในการถามคำถามที่ดี และให้โอกาสวิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ได้รับการโค้ชได้ออกแนวคิด
 - » มีความรักในการทำงานร่วมกับผู้อื่นและต้องการช่วยเหลือผู้อื่น

- » มีความต้องการให้กลับคืน (Give Back)
- » มีความต้องการแบ่งปันประสบการณ์ทั้งดีและไม่ดีในการเริ่มต้นทำธุรกิจ
- » เป็นคนมองโลกในแง่ดี
- » มีความต้องการอุทิศเวลาให้กับการเป็นที่เลี้ยง
- » เป็นผู้รับฟังที่ดี
- » มีความกระตือรือร้น
- » มีความชอบในการสอนหรือให้ความรู้และการแก้ปัญหา

• *ภูมิหลัง (Backgrounds)*

- » มีประสบการณ์ในการระดมทุน
- » มีความรู้ด้านธุรกิจ
- » มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น
- » มีประสบการณ์ในการขยายกิจการแบบเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup)
- » มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมหรือเทคโนโลยีเฉพาะเจาะจง
- » มีความเชี่ยวชาญด้านการสร้างความยั่งยืน (Sustainability)

» อาจมีประสบการณ์การเป็นนักลงทุน

• *รูปแบบการสนับสนุนที่ให้แก่ผู้ได้รับการโค้ช*

- » แนะนำกระบวนการหาเงินทุน
- » แนะนำการเตรียมเอกสารสำหรับการนำเสนอ
- » แบ่งปันประสบการณ์และความรู้ที่มีให้
- » ช่วยติดต่อนักลงทุนที่เป็นไปได้และเจรจาเงื่อนไขต่าง ๆ
- » ส่งต่อทักษะที่เป็นประโยชน์ให้
- » ให้เงินลงทุน
- » คอยติดตามและเอาใจใส่การทำงานของผู้ได้รับการโค้ชอย่างสม่ำเสมอ

3.2) ผู้ได้รับการโค้ช (Mentees)

ผู้ได้รับการโค้ชเป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญในระบบที่เลี้ยง โดยลักษณะของผู้ได้รับการโค้ชที่ควรพิจารณาประกอบด้วย 2 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ 1) คุณสมบัติและทัศนคติ (Characters & Attitudes) และ 2) ภูมิหลัง (Backgrounds) จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น อาทิ พี่เลี้ยง นักลงทุน นักกฎหมาย ได้ให้ข้อมูลลักษณะของผู้ได้รับการโค้ชที่ควรมี ดังนี้

- *คุณสมบัติและทัศนคติ (Characters & Attitudes)*
 - » เป็นคนที่ยอมรับและยินดีรับการฝึกสอนและคำแนะนำต่าง ๆ (Coachable)
 - » เป็นคนที่มีความซื่อสัตย์

- » เป็นคนเปิดเผยและยอมรับปัญหา
- » เป็นคนยอมรับในข้อดีและข้อเสียที่มีของตนเอง
- » เป็นคนต้องการที่จะเรียนรู้และเติบโต
- » เป็นคนเปิดใจ (Open-minded) พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ
- » เป็นคนที่พร้อมเปลี่ยนแปลง ไม่ยึดติดกับสิ่งเดิม ๆ
- » เป็นคนที่มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย
- » เป็นคนที่ไม่ยึดติดกับไอเดียทางธุรกิจ
- » เป็นคนที่มีความกล้าที่จะเสี่ยง แต่ยังคงอยู่บนพื้นฐานของหลักการและเหตุผลที่เหมาะสม
- » เป็นคนมีความประพฤติดี
- **ภูมิหลัง (Backgrounds)**
 - » มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะและมีทักษะการทำวิจัย
 - » มีความรู้ด้านบทบาทในธุรกิจที่ชัดเจน
 - » มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังทำ
 - » สามารถเป็นผู้ที่มาจากภูมิหลังใดก็ได้

3.3) กระบวนการของระบบพี่เลี้ยง (Mentoring Process)

กระบวนการของระบบพี่เลี้ยงเป็นวิธีการและปัจจัยที่จะทำให้โมเดลระบบพี่เลี้ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการเป็นพี่เลี้ยง (Mentoring Program) รูปแบบการจับคู่ (Matching) ความเข้ากันได้ (Compatibility) ความสัมพันธ์ (Relationship) ความผูกพัน (Engagement) และความถี่ในการสื่อสาร (Communication Frequency) ระหว่างพี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ช จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นพบว่าแนวความคิด (Mindset) ของนักลงทุนก่อนที่จะนำเงินมาลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นนั้น นอกเหนือจากการพิจารณาคุณภาพของผู้ก่อตั้งแล้ว เป้าหมายสูงสุดของนักลงทุน คือ วิสาหกิจเริ่มต้นที่ลดความเสี่ยงของธุรกิจลงได้ (De-Risking Startups) หมายถึง นักลงทุนจะนำเงินมาลงทุนให้กับธุรกิจก็ต่อเมื่อสามารถปิดช่องว่าง (Gap) ของความเสี่ยงได้ทั้งหมด เพราะโดยปกติแล้วธุรกิจเกิดใหม่ย่อมเต็มไปด้วยความเสี่ยง แต่ถ้าธุรกิจเหล่านี้ได้รับการปิดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้แล้ว จะทำให้นักลงทุนมีความสบายใจและมั่นใจในการลงทุน โดยความเสี่ยงที่นักลงทุนกังวล เช่น ความเสี่ยงที่ผู้ที่เป็น CEO ไม่เหมาะสมหรือไม่มีความน่าเชื่อถือ เทคโนโลยีที่นำมาใช้มีความง่ายเกินไปทำให้ถูกลอกเลียนแบบได้ง่าย ธุรกิจ

ไม่เคยมีลูกค้ามาก่อนเนื่องจากความไม่สอดคล้องของผลิตภัณฑ์กับตลาด (Product-Market Fit) เป็นต้น ดังนั้นหากวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) ได้เข้ามาในกระบวนการบ่มเพาะและได้รับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ ความเสี่ยงเหล่านี้จะถูกปิดลง และหากสมมติว่าสามารถปิดความเสี่ยงที่ส่งผลให้นักลงทุนขาดความเชื่อมั่นได้หมดหรือที่เรียกว่าเป็นธุรกิจที่ลดความเสี่ยงลง (De-Risking Business) ได้ เมื่อถึงเวลานั้นนักลงทุนย่อมเต็มใจและเชื่อใจ (Build Trust) ที่จะนำเงินมาลงทุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น

อย่างไรก็ดี กระบวนการของระบบพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นนั้นค่อนข้างใช้ระยะเวลานานถึงจะเห็นผลลัพธ์ ดังนั้นสิ่งสำคัญในกระบวนการและทำให้ประสบความสำเร็จในการเป็นพี่เลี้ยง คือ พี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ชต้องเข้ากันได้ มีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน จึงจะนำมาซึ่งผลประโยชน์สูงสุด นั่นคือ การลดความเสี่ยงของวิสาหกิจเริ่มต้นลงได้ (De-Risking Startups) ซึ่งกระบวนการของระบบพี่เลี้ยงที่สำคัญประกอบด้วย 3 ส่วน คือ Coach, Cash, Connect โดย

- » **Coach:** กระบวนการพี่เลี้ยงและให้คำปรึกษา (Coaching) โดยสิ่งสำคัญคือการที่พี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ชมีความสัมพันธ์ระยะยาว (Long-term Relationship)
- » **Cash:** กระบวนการสนับสนุนเงินทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้ ทั้งจากภาครัฐและนักลงทุน โดยอาจมีการจัดโปรแกรมการนำเสนอธุรกิจ ในระหว่างที่ผู้ได้รับการโค้ชอยู่ในกระบวนการของระบบพี่เลี้ยง เพื่อเพิ่มโอกาสในการเจอนักลงทุนและผู้อนุมัติเงินทุนสนับสนุน
- » **Connect:** กระบวนการที่ช่วยให้การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ของวิสาหกิจเริ่มต้นมีความง่ายขึ้นและเติบโตได้เร็วขึ้น โดยการเชื่อมโยง (Connect) กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรม

สรุปได้ว่ากระบวนการของระบบพี่เลี้ยง (Mentoring Process) ถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมาก ที่จะทำให้อุตสาหกรรมนี้สามารถเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ได้ เพราะเป็นกระบวนการที่ต้องอาศัยเวลาและความสัมพันธ์ระหว่างพี่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ชในการสร้างความเชื่อใจ (Trusted Relationship) ระหว่างกัน จึงจะช่วยให้ธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นได้รับการลงทุนและเติบโตได้

3.4) สิ่งจูงใจ (Incentives)

สิ่งจูงใจเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้พี่เลี้ยง (Mentors) และผู้ได้รับการโค้ช (Mentees) ทำหน้าที่ได้อย่างเต็มที่ โดยสิ่งจูงใจจะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ 1) ปัจจัยด้านการเงิน (Finance) และ 2) ปัจจัยที่ไม่ใช่การเงิน (Non-Finance) ดังนี้

3.4.1) สิ่งจูงใจสำหรับพี่เลี้ยง (Incentives for Mentors)

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น พบว่าสิ่งจูงใจที่มีผลส่วนใหญ่ต่อการเข้ามาเป็นพี่เลี้ยง (Mentors) คือ

- **กลุ่มปัจจัยที่ไม่ใช่การเงิน (Non-Finance)**
 - » การให้กลับคืน (Pay it forward/Give back) คือ การให้เพื่อตอบแทนบุญคุณที่ได้รับมาก่อน เมื่อเริ่มธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งเริ่มต้นจากการไม่มีอะไรเช่นกัน แต่เพราะรุ่นพี่ทำให้ไว้ ทำให้ผู้ที่ต้องการมาเป็นพี่เลี้ยงมีความต้องการให้กับรุ่นน้องในรุ่นต่อ ๆ ไป และยอมสละเวลาเพื่อเป็นพี่เลี้ยงแก่ผู้ได้รับการโค้ช ดังนั้น “การให้กลับคืน” ถือเป็นแนวคิดที่สำคัญมาก ๆ
 - » การได้รับการยอมรับ (Recognition) การมองเห็น (Visibility) และโอกาส (Opportunity) คือผู้ที่เข้ามาเป็นพี่เลี้ยงในระบบส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างการยอมรับ ชื่อเสียง การมีตัวตน (Personal presence) ในวิสาหกิจเริ่มต้นและการได้รับโอกาสในการลงทุน เนื่องด้วยพี่เลี้ยงหลาย ๆ คนเป็นนักลงทุน ซึ่งบางท่านต้องการได้รับโอกาสได้ลงทุนก่อนผู้อื่น จึงประสงค์มาทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยง เพื่อที่จะเลือกได้ว่าวิสาหกิจรายใดมีธุรกิจที่ดีและมีความน่าสนใจ เหมาะสมที่จะนำเงินมาลงทุนต่อไป
 - » การสร้างเครือข่าย (Networking) ทั้งเครือข่ายของพี่เลี้ยง (Mentors) ด้วยกันเอง และพันธมิตร (Partners) ในการทำธุรกิจ
 - » ความชอบ/ความสุขส่วนตัว (Personal Emotional Impact) เช่น การประสงค์ที่จะเป็นพี่เลี้ยง เนื่องจากความต้องการสังคม เพื่อนใหม่หรือเพราะความชื่นชอบในความคิด (Idea) ของวิสาหกิจเริ่มต้น เช่น สนใจในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มุ่งเน้นเกี่ยวกับเรื่องมะเร็ง เพราะเคยมีภูมิหลังที่เคยสูญเสียคนในครอบครัวด้วยโรคมะเร็ง เป็นต้น

- **กลุ่มปัจจัยด้านการเงิน (Finance)**
 - » การได้หุ้น (Equity) คือ การได้รับเงินก้อนใหญ่ แต่จะได้รับเงินดังกล่าวในระยะยาวหรือเมื่อวิสาหกิจเริ่มต้นประสบความสำเร็จแล้ว โดยหากวิสาหกิจเริ่มต้นสามารถเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ได้ พี่เลี้ยงจะได้หุ้น ซึ่งการได้หุ้นเพียง 1% ของวิสาหกิจเริ่มต้นนั้นอาจมีมูลค่ามหาศาล
 - » การให้เงินผ่านค่าตอบแทน (Commission) ต่างๆ คือ การให้เป็นค่าตอบแทน คล้ายกับค่าธรรมเนียมการให้คำปรึกษา (Consulting Fee) โดยให้เป็นรายชั่วโมงหรือรายครั้งของการให้คำปรึกษา ซึ่งจะให้น้ำหนักเงินที่ไม่มากนัก

3.4.2) สิ่งจูงใจสำหรับผู้ได้รับการโค้ช (Incentives for Mentees)

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเป็นพี่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น พบว่าสิ่งจูงใจที่มีผลส่วนใหญ่ต่อการเข้ามาเป็นผู้ได้รับการโค้ช (Mentees) คือ

- **กลุ่มปัจจัยที่ไม่ใช่การเงิน (Non-Finance)**
 - » เครือข่าย (Network) และการเชื่อมต่อ (Connection) กับพันธมิตร (Partners) เช่น การต้องการเชื่อมต่อกับพันธมิตรที่อาจเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ การเชื่อมต่อกับบริษัทใหญ่ ๆ ซึ่งพี่เลี้ยงส่วนใหญ่มีมาจากบริษัทใหญ่ ๆ ทำให้ผู้ได้รับการโค้ชต้องการที่จะเข้าสู่ระบบพี่เลี้ยงนั้น ได้มีช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของตน ตลอดจนสามารถทำให้บริษัทเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ได้ หรืออาจจะได้เชื่อมต่อเข้ากับกลุ่มลูกค้า (Suppliers) อีกด้วย
 - » ความชอบ/ความสุขส่วนตัว (Personal Emotional Impact) คือ มีความชอบหรือมีความรักในธุรกิจที่ทำอยู่อย่างมาก และพร้อมที่จะหาความรู้จากในเครือข่ายการเป็นพี่เลี้ยงเพื่อทำให้อุตสาหกรรมนี้เติบโตหรือขยายออกไปได้มากขึ้น
- **กลุ่มปัจจัยด้านการเงิน (Finance)**
 - » การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) ได้ สังเกตได้จากกำไรที่ขยายได้เพิ่มมากขึ้นเท่าใดราคาหุ้นก็จะเพิ่มขึ้นเท่านั้น

- » การระดมทุนที่ประสบความสำเร็จ (Successful Fundraising) เพราะการเข้ามาในระบบที่เลี้ยงนั้น เปิดโอกาสให้วิสาหกิจเริ่มต้นจะพบกับนักลงทุน ทำให้มีโอกาสในการได้รับการลงทุนเพิ่มมากขึ้น
- » ความก้าวหน้าของบริษัทและความสำเร็จครั้งสำคัญ (Company Progress & Achieves Milestone) เนื่องด้วยบางบริษัทไม่ได้ต้องการระดมทุน (Raise Fund) แต่ต้องการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทให้ถึงระดับที่ต้องการ

3.5) ผลลัพธ์ (Outcomes)

จากองค์ประกอบทั้ง 4 ข้างต้น ที่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ช ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบสำคัญในกระบวนการอันก่อให้เกิดการประสบความสำเร็จ โดยมีกระบวนการจากพี่เลี้ยงที่สำคัญประกอบด้วย 3 ส่วน คือ Coach, Cash, Connect ตลอดจนสิ่งจูงใจ (Incentives) ทั้งที่เป็นปัจจัยด้านการเงิน (Finance) และที่ไม่ใช่การเงิน (Non-Finance) ที่จะทำหน้าที่ในการขับเคลื่อนให้ทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี และจะนำมาซึ่งผลประโยชน์สูงสุด นั่นคือผลลัพธ์ของระบบที่เลี้ยง ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ผลผลิต (Outputs) ผลลัพธ์ (Outcomes) และผลกระทบ (Impacts) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- **ผลผลิต (Outputs)**
ผลผลิตของระบบที่เลี้ยง คือ ผลที่วิสาหกิจเริ่มต้นได้รับโดยตรงเมื่อผ่านกระบวนการของระบบที่เลี้ยงแล้ว โดยผลิตผล ประกอบด้วย 3 สิ่งที่สำคัญ ได้แก่
 - » การลดความเสี่ยงของวิสาหกิจเริ่มต้น (De-Risking Startups)
 - » การระดมทุนที่ประสบความสำเร็จ (Successful Fundraising)
 - » การเติบโตแบบก้าวกระโดดและขยายขนาดธุรกิจ (Scaling Up)

- **ผลลัพธ์ (Outcomes)**
ผลลัพธ์ของระบบที่เลี้ยงนั้น คือ ผลประโยชน์ในระยะยาวที่ได้จากการมีกระบวนการเป็นพี่เลี้ยงให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น นั่นคือการได้พัฒนาเศรษฐกิจนวัตกรรมในการผลักดันให้ประเทศเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup Nation) ตาม 3 เป้าหมายที่ สอวช. กำหนดไว้

- **ผลกระทบ (Impacts)**
ผลกระทบที่จะได้จากการมีระบบที่เลี้ยงสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นนี้ คือ ความยั่งยืน (Sustainability) ของระบบนิเวศนวัตกรรมและเศรษฐกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย

4) นวัตกรรมที่มุ่งเป้า (Focused Innovation)

กลุ่มนวัตกรรมที่มุ่งเป้าเป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญของโมเดลระบบที่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องด้วยระบบที่เลี้ยงจากตัวอย่างที่ดีส่วนใหญ่จะมีความเฉพาะเจาะจงว่าเป็นที่เลี้ยง กลุ่มธุรกิจหรือกลุ่มนวัตกรรมใด ดังนั้น ประเทศไทยจึงควรมุ่งเน้นไปที่จุดแข็ง 4 กลุ่มหลัก ที่ทำให้ประเทศไทยมีความได้เปรียบ ได้แก่

กลุ่มที่ 1 เกษตรกรรม (Agriculture) อาหาร (Food) และพลังงาน (Energy) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของประเทศไทย

กลุ่มที่ 2 การบริการ (Services) ด้านสุขภาพ (Healthcare) การท่องเที่ยว (Tourism) โลจิสติกส์ (Logistics) และปัญญาประดิษฐ์ (AI) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นการต้องการของผู้บริโภคทั่วโลก และเป็นอุตสาหกรรมที่โดดเด่นและได้รับการยอมรับจากทั่วโลก

กลุ่มที่ 3 การพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อความยั่งยืน (BCG Economy; Bio Economy, Circular Economy and Green Economy) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่รัฐบาลต้องการผลักดันให้เกิดขึ้นภายใต้ข้อตกลงระดับโลกที่ว่าด้วยเรื่องการดูแลสถานะแวดล้อมและความยั่งยืน

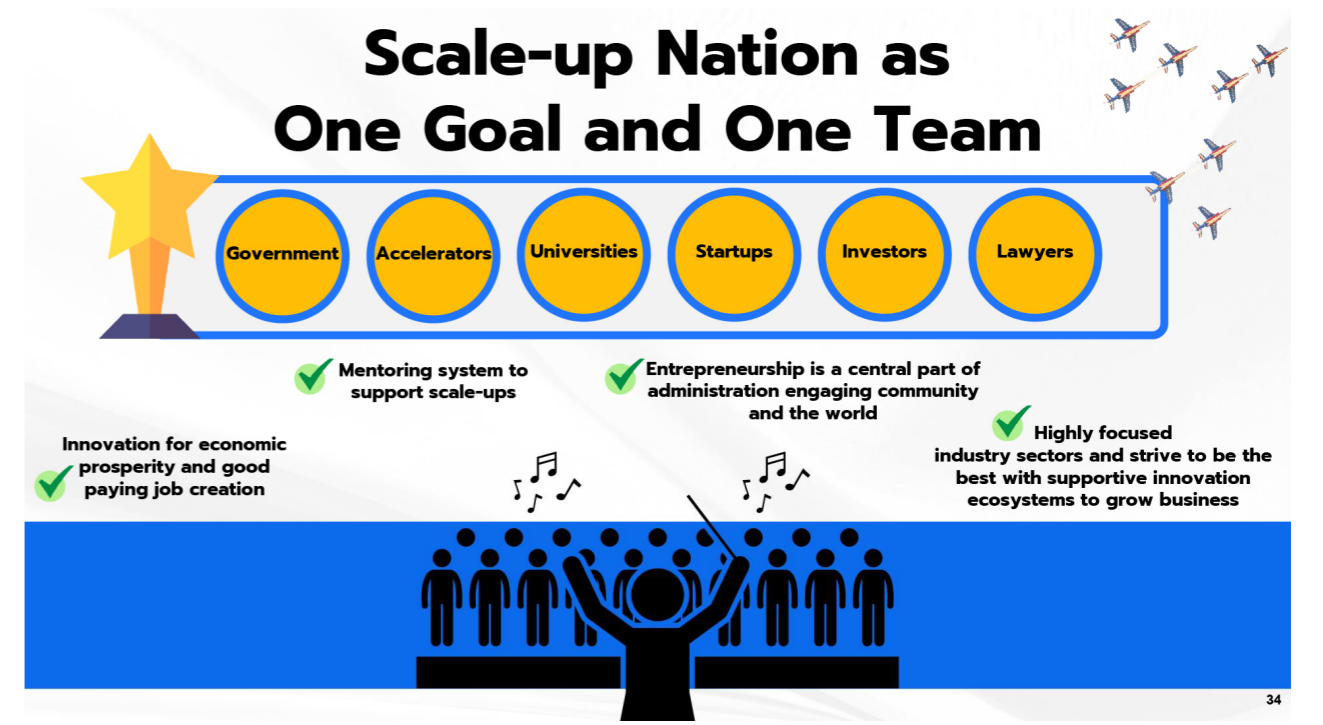
กลุ่มที่ 4 การศึกษา (Education) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ถือว่าประเทศไทยยังมีปัญหาทั้งด้านคุณภาพและความเหลื่อมล้ำทางการศึกษา แต่หากมีการส่งเสริมให้เกิดวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการศึกษาขึ้น จะสามารถช่วยแก้ไขปัญหามาและเปลี่ยนแปลงให้กำลังคนสามารถพัฒนาสมรรถนะได้สอดคล้องกับทิศทางที่เปลี่ยนแปลงไป

4. นโยบายขับเคลื่อนการส่งเสริมระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรม

Policy to Scale-up Mentoring System

จากการศึกษาเพื่อพัฒนาโมเดลระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยสำคัญที่พัฒนาให้ประเทศไทยเป็น “Scale-Up Nation” จำเป็นต้องดำเนินการด้วยวัตถุประสงค์ที่รวมใจและความร่วมมือของหน่วยงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น จากองค์กรภาครัฐ ภาคเอกชน ผู้เร่งสร้าง มหาวิทยาลัย สตาร์ทอัพ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย เพื่อสร้างนวัตกรรมสำหรับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการสร้างงานที่มีรายได้สูง การมีระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) ที่ดีเพื่อสนับสนุนการเติบโต การประกอบธุรกิจอันเป็นส่วนสำคัญของ

การบริหารราชการที่มุ่งผลักดันทั้งชุมชนและโลก รวมไปถึงการมุ่งเน้นภาคอุตสาหกรรมที่พร้อมที่จะเป็นอุตสาหกรรมที่ดีในการสนับสนุนระบบนิเวศนวัตกรรมเพื่อการเติบโตของธุรกิจต่อไป ดังนั้นรูปแบบการบริหารธุรกิจนวัตกรรมเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดดร่วมกันนั้น ควรบริหารแบบหนึ่งทีมหนึ่งเป้าหมายเดียวกัน (One team and one goal) นั่นคือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องสำคัญ (Key players) ในระบบนิเวศนวัตกรรมทุกภาคส่วนมุ่งเป้าหมายเดียวกัน เพื่อการเติบโตของเศรษฐกิจ การจ้างงานที่มีคุณภาพ และสังคมที่ยั่งยืน

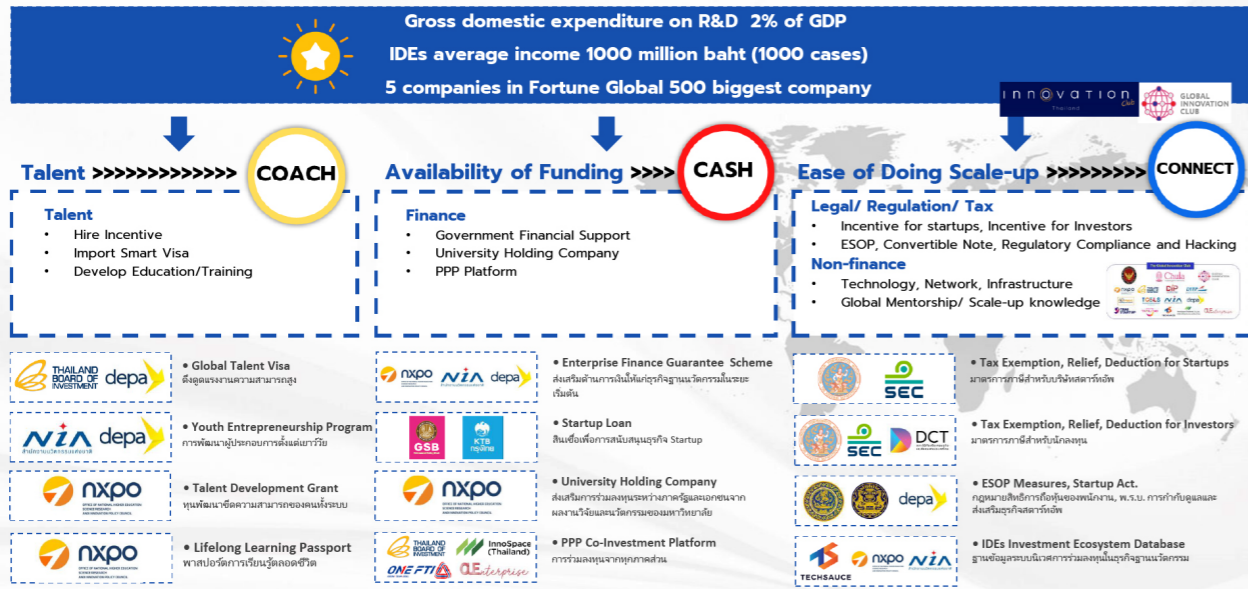


การบริหารแบบหนึ่งทีมหนึ่งเป้าหมายเพื่อพัฒนาประเทศแห่งสเกลอัป

ทั้งนี้ จากผลการศึกษาการพัฒนาฐานนวัตกรรมร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย โดย สถาบันนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) พบว่า ปัจจุบันภาครัฐ ภาคเอกชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ร่วมมือขับเคลื่อนให้เกิดระบบนิเวศที่เข้มแข็ง ผ่าน 3 กลยุทธ์ คือ

- 1) การบริหารคนให้มีความสามารถสูง (Talent Management)
- 2) การส่งเสริมให้ธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs) สามารถเติบโตอย่างรวดเร็วได้ง่าย (Ease of Doing Scaleup) และ 3) การสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยง (Availability of Funding) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

Scale-up Thailand: Goals & Strategies



นโยบายขับเคลื่อนระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย

จากโครงการพัฒนาและปรับปรุงมาตรการและกลไกการสร้างผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย (สอวช., 2565)

Talent Management: ประเทศไทยดำเนินการช่วยขจัดความท้าทายในการบริหารคนที่มีความสามารถสูงผ่านโครงการ/กิจกรรม/นโยบายต่างๆ ยกตัวอย่างเช่น การจัดให้มี Global Talent Visa เพื่อดึงดูดแรงงานความสามารถสูง การจัดทำโครงการพัฒนาผู้ประกอบการตั้งแต่เยาว์วัย (Youth Entrepreneurship Program) การจัดให้มีทุนพัฒนาขีดความสามารถของคนทั้งระบบ (Talent Development Grant) และพาสปอร์ตการเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning Passport) อย่างไรก็ตามการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจฐานนวัตกรรมให้มีสมรรถนะที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาระบบพี่เลี้ยง (Mentor) เพื่อสร้างให้เกิดการดูแลสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว (Long-term Relationship) ซึ่งเรียกในภาพรวมว่า Coach

Ease of Doing Scaleup: ประเทศไทยจะดำเนินการส่งเสริมให้ธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs) สามารถเติบโตอย่างรวดเร็วได้ง่าย (Ease of Doing Scaleup) ผ่านนโยบายต่าง ๆ รวมถึงความร่วมมือจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็น การผลักดันให้เกิดมาตรการภาษีสำหรับบริษัทวิสาหกิจเริ่มต้น (Tax Exemption, Relief, Deduction for Startups) การมีมาตรการภาษีสำหรับนักลงทุน (Tax Exemption, Relief, Deduction for Investors) การมีกฎหมายสิทธิการถือหุ้นของพนักงาน พ.ร.บ. การกำกับดูแลและส่งเสริมธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น (ESOP Measures, Startup Act.) การจัดทำฐานข้อมูลระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs Investment Ecosystem Database) อย่างไรก็ตาม ยังมีความท้าทายที่ช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นเติบโตอย่างก้าวกระโดด นั่นคือเรื่องของการสร้างการเชื่อมโยง (Connect) กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องในระบบพี่เลี้ยง อันจะทำให้เกิดความเชื่อมโยงเครือข่ายให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นดำเนินกิจการได้อย่างคล่องตัวและเติบโตได้ตนเอง

Availability of Funding: ประเทศไทยจะดำเนินการสนับสนุนในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยง (Availability of Funding) ผ่านนโยบายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น การส่งเสริมด้านการเงินให้แก่ธุรกิจฐานนวัตกรรมในระยะเริ่มต้น (Enterprise Finance Guarantee Scheme) การจัดทำสินเชื่อเพื่อการสนับสนุนธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Loan) การส่งเสริมการลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชนจากผลงานวิจัยและนวัตกรรมของมหาวิทยาลัย (University Holding Company) การผลักดันให้เกิดการลงทุนจากทุกภาคส่วนผ่าน PPP Co-Investment Platform อย่างไรก็ตาม การดำเนินการดังกล่าวยังมีความท้าทายในการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน หรือได้รับเงินสนับสนุนในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างเพียงพอ การมีระบบพี่เลี้ยง ที่ช่วยในการเข้าถึงแหล่งทุนที่ดี จากนักลงทุนหรือหน่วยงานต่างๆ ที่เห็นศักยภาพของผู้ได้รับคำปรึกษา หรือการมุ่งเน้นเรื่อง Cash จึงเป็นเรื่องที่สำคัญ

จากพัฒนาการด้านระบบนิเวศการร่วมลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องของประเทศไทย เป้าหมายของการเป็น “Scale-Up Nation” ยังจำเป็นต้องยกระดับสิ่งสนับสนุนด้านอื่นๆอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย จึงเป็นเรื่องที่สำคัญที่จะช่วยยกระดับให้กลยุทธ์ที่ถูกขับเคลื่อนมาข้างต้นประสบความสำเร็จท่ามกลางความท้าทายซึ่งกระบวนการของระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย จำเป็นต้องมีการส่งเสริมและสนับสนุน โดยมีการจัดทำข้อเสนอมาตรการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดดผ่านโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Policy Recommendation) โดยจะอธิบายในส่วนถัดไป

4.1 ข้อเสนอมาตรการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดดผ่านโมเดลระบบพี่เลี้ยง (Policy Recommendation)

กระบวนการสร้างระบบพี่เลี้ยงสำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมนั้นค่อนข้างมีความท้าทาย ดังนั้นสิ่งสำคัญในกระบวนการและทำให้ระบบพี่เลี้ยงประสบความสำเร็จ คือ การลดความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจลงได้ หรือ “De-Risking Startups” โดยมีข้อเสนอมาตรการสำคัญในการขับเคลื่อน 3 ประการ ที่เรียกว่า “3Cs” ที่จะช่วยให้การดำเนินงานด้านการบ่มเพาะธุรกิจฐานนวัตกรรมประสบความสำเร็จมากขึ้น ดังต่อไปนี้

IDEs Investment Ecosystem Diagram through Mentoring System



แผนภาพแสดงการดำเนินงานและข้อจำกัดของระบบนิเวศการลงทุนในธุรกิจฐานนวัตกรรมของประเทศไทย

C1: Coach ระบบพี่เลี้ยงทำหน้าที่สนับสนุนด้านการพัฒนาคนในระบบนิเวศนวัตกรรม ตั้งแต่ความรู้ ทักษะ ความเป็นผู้ประกอบการ ส่งเสริมให้เกิดการจ้างแรงงานที่มีทักษะสูงทั้งในหรือจากต่างประเทศในธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อสร้างกลไกการบริหารที่เสี่ยงในระบบเพื่อบ่มเพาะและเร่งสร้างผู้ประกอบการเริ่มต้นให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและสร้างทัศนคติและวิสัยทัศน์ในการเติบโตแบบก้าวกระโดด ด้วยเป้าหมายสร้างความคิดระดับโลกและความเป็นผู้ประกอบการ (Global and Entrepreneurial mindset)

ผ่านมาตรการ อาทิ สนับสนุนให้เกิดระบบพี่เลี้ยงผ่านหน่วยบ่มเพาะเร่งสร้างทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันอุดมศึกษา สร้างระบบการคัดเลือกพี่เลี้ยง (Mentor) ที่มีการใช้คุณลักษณะสำคัญในการคัดเลือก ออกแบบลักษณะการให้คำปรึกษาให้เหมาะสมกับผู้ได้รับการโค้ช เช่น การจับคู่พี่เลี้ยงแบบ 1:1 หรือ 1:2 หรือแบบกลุ่ม ออกแบบโปรแกรมพี่เลี้ยงให้มีความหลากหลายตามระดับธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้น ฝานโปรแกรมพี่เลี้ยงเข้ากับกระบวนการบ่มเพาะเร่งสร้างผ่านเครือข่ายนวัตกรรมระดับชาติ และออกแบบโปรแกรมพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาผ่านกระบวนการบ่มเพาะเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นที่ประกอบด้วยลำดับขั้นการอบรมพัฒนาที่ชัดเจน

C2: Cash ระบบพี่เลี้ยงทำหน้าที่สนับสนุนด้านการเงินสำหรับการทำธุรกิจฐานนวัตกรรม เช่น ทุนสนับสนุน รูปแบบการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐ-ภาคเอกชน-ภาคการศึกษา การลงทุนจากนักลงทุนในลักษณะต่างๆทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อขับเคลื่อนการสร้างขีดความสามารถการขยายขนาด (Drive scaleup capacity building)

ผ่านมาตรการ อาทิ ส่งเสริมทุนสนับสนุนให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโปรแกรมบ่มเพาะ/เร่งสร้าง สร้างช่องทางในการสนับสนุนเงินทุนแก่วิสาหกิจเริ่มต้นหรือผู้ก่อตั้งที่เข้าร่วมโครงการพี่เลี้ยงให้มีความหลากหลายและชัดเจน แบ่งเงินทุนสนับสนุนตามระดับธุรกิจ ประเภทอุตสาหกรรม/เทคโนโลยี และการเติบโตของธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น ออกแบบสิ่งจูงใจทางการเงินให้แก่พี่เลี้ยง สนับสนุนสิ่งจูงใจทางการเงินให้แก่บริษัทวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้ารับคำปรึกษา และออกแบบโมเดลสิ่งจูงใจสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศนวัตกรรมของระบบพี่เลี้ยง

C3: Connect ระบบที่เลี้ยงทำหน้าที่สนับสนุนด้านการเชื่อมโยงกับองค์กร หน่วยงาน บุคคลทั้งในและต่างประเทศเพื่อส่งเสริมให้การทำธุรกิจเป็นเรื่องง่ายขึ้น เช่น การปรับปรุงกฎหมาย การส่งเสริมการให้ทุน การส่งเสริมระบบโครงสร้างพื้นฐานและเทคโนโลยี เป็นต้น เพื่อสร้างวัฒนธรรมแห่งความร่วมมือและการเปลี่ยนแปลง (Culture of collaborations and transformation) ให้เกิดขึ้น

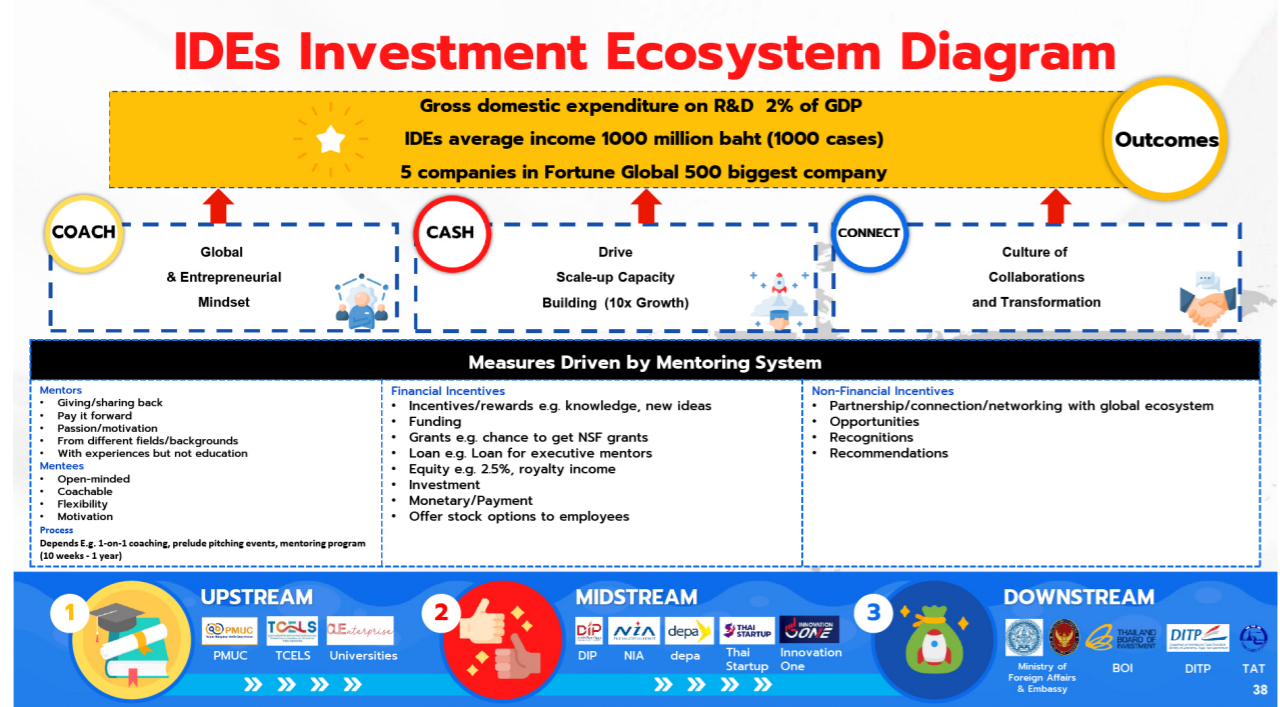
ผ่านมาตรการ อาทิ สนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการที่เลี้ยงมีโอกาสได้นำเสนอโมเดลธุรกิจแก่เครือข่ายนักลงทุน พัฒนาแพลตฟอร์มกลางเพื่อรวบรวมทรัพยากรที่สำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจและข้อมูลเงินทุน พัฒนาแพลตฟอร์มที่ช่วยในการบริหารจัดการลูกค้าและการตลาด จัดให้มีโปรแกรมสนับสนุนเพื่อผลักดันการถ่ายทอดเทคโนโลยี (Tech Transfer) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น สร้างพื้นที่ให้บริการแบบครบวงจร เพื่อเป็นศูนย์กลางทรัพยากรที่ช่วยสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมโปรแกรมที่เลี้ยง ออกแบบสิ่งจูงใจที่ไม่ใช่ตัวเงินแก่พันธมิตรที่เข้าร่วมสนับสนุนโปรแกรมที่เลี้ยง ขยายช่องทางเพื่อสร้าง

เครือข่ายพันธมิตรให้กับโปรแกรมที่เลี้ยงผ่านโปรแกรมพันธมิตรด้านนวัตกรรม และกำหนดพันธกิจหรือเป้าหมายที่ชัดเจนในการขยายกลุ่มพันธมิตรด้านนวัตกรรม/การบ่มเพาะเร่งสร้าง

ดังนั้น สรุปได้ว่ากระบวนการของระบบที่เลี้ยง (Mentoring Process) ถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมาก ที่จะทำให้อุตสาหกรรมเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup) ได้ เพราะเป็นกระบวนการที่ต้องอาศัยเวลาและความสัมพันธ์ระหว่างที่เลี้ยงและผู้ได้รับการโค้ชในการสร้างความเชื่อใจเชื่อมั่น (Trusted Relationship) ระหว่างกัน ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นได้รับการลงทุนและเติบโต และบรรลุ 3 เป้าหมายหลักที่ประเทศตั้งเป้าหมายด้านธุรกิจฐานนวัตกรรมไว้ในที่สุด ด้วยมาตรการที่จะช่วยส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐเพื่อดึงดูดการลงทุนของภาคเอกชน (ธุรกิจเงินร่วมลงทุน) ในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพ เพื่อยกระดับประเทศไทยให้สามารถก้าวสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scaleup Nation) ที่เศรษฐกิจถูกขับเคลื่อนด้วยธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation-driven enterprise)

4.2 ห่วงโซ่คุณค่าในการสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมแบบก้าวกระโดดของประเทศไทยผ่านโมเดลระบบที่เลี้ยง (Value Chain of Thailand Scale-up Mentoring System)

การขับเคลื่อนข้อเสนอแนะมาตรการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐในเรื่องของวิสาหกิจเริ่มต้นเพื่อดึงดูดการลงทุนจากภาคเอกชน เป็นเรื่องที่สำคัญต่อพัฒนาการเศรษฐกิจของประเทศไทย ผ่านทั้ง 3 ระยะ ซึ่งประเทศไทยสามารถขับเคลื่อนวิสาหกิจเริ่มต้นด้วยการเชื่อมโยงการสนับสนุนจากภาครัฐและการลงทุนจากภาคเอกชน เพื่อสร้างศักยภาพที่แข็งแกร่งในการแข่งขันในภูมิภาคและระดับโลกผ่านทั้ง 3 ระยะ ดังนี้



กลยุทธ์และข้อเสนอมาตรการขับเคลื่อนสำคัญ 3 ประการ ในการส่งเสริมการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพ เพื่อยกระดับประเทศไทยให้สามารถก้าวสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด

1. ต้นน้ำ (Upstream)

ในระยะนี้ หน่วยงานของภาครัฐควรสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ โดยเน้นการสร้างความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการเริ่มต้น สร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนในการเริ่มต้นธุรกิจ และสนับสนุนการจัดตั้งกองทุนเพื่อสนับสนุนในระยะแรก ซึ่งมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- หน่วยงานบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข. หรือ PMUC)
- ศูนย์ความเป็นเลิศด้านชีววิทยาศาสตร์ (Thailand Center of Excellence for Life Sciences: TCELS)
- มหาวิทยาลัย (Universities)

2. กลางน้ำ (Midstream)

การพัฒนาเครือข่ายให้คำปรึกษาและการบ่มเพาะทางของการลงทุนจากภาคเอกชนเป็นสิ่งที่จำเป็น การจับคู่ผู้ประกอบการกับนักลงทุน (matchmaking) หรือการจัดงานประชุมนักลงทุน รวมถึงการสนับสนุนการเข้าถึงที่มาของเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจในระยะนี้ ซึ่งมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ (DIP)
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA)
- สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)
- สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย (Thai Startup)
- กองทุนอินโนเวชั่นวัน (Innovation One)

3. ปลายน้ำ (Downstream)

ในระยะสุดท้ายนี้ หน่วยงานของภาครัฐควรจัดหาโอกาสในการเปิดตัววิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพในตลาดต่างประเทศ แนะนำวิสาหกิจที่มีศักยภาพสูงให้นักลงทุนรู้จัก และสนับสนุนการลงทุนในระยะยาวผ่านการเปิดตัวในตลาดหลักทรัพย์ (IPO) หรือกลยุทธ์การออกจากการทำธุรกิจ (Exit Strategy) ในรูปแบบที่เหมาะสม ซึ่งมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- กระทรวงต่างประเทศและสถานทูต (Ministry of Foreign Affairs & Embassy)
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP)
- สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย (Thai Startup)
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (TAT)

กิตติกรรมประกาศ (Acknowledgement)

สมุดปกขาวเล่มนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากไม่ได้รับความร่วมมือจากทีมงานสภานโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) และทีมวิจัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย รวมไปถึงได้รับคำแนะนำจากบุคคลที่มีบทบาทสำคัญในระบบการให้คำปรึกษา (Mentoring System) ประเทศสหรัฐอเมริกาและเดนมาร์ก ทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคมหาวิทยาลัย ทั้ง 15 ท่าน อีกทั้งยังมีได้รับคำแนะนำจากสตาร์ทอัพ/ผู้ประกอบการในธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย นักลงทุน (VCs) สมาคมของผู้นำสนับสนุนสตาร์ทอัพให้สเกลอัพ (Accelerator, Global Innovation Club, Thailand Innovation Club) ตลอดจนผู้บริหารจากองค์กรภาครัฐ และเอกชน อีกกว่า 20 ท่าน ซึ่งจะทำให้เกิดผลกระทบกว้างในการพัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรมไปสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดในอนาคต และขอขอบคุณ สอวช. ที่ให้การสนับสนุนทุนในการศึกษาครั้งนี้

สุดท้ายนี้คณะผู้จัดทำขอขอบคุณทุกท่านอีกครั้ง ที่ให้ความร่วมมือในการช่วยกันให้ข้อมูลที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์อย่างมากในการนำไปพัฒนาระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System) สำหรับธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทยสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด และขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้สดใสในอนาคต หวังเป็นอย่างยิ่งว่าสมุดปกขาวเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ไม่มากนักน้อยสำหรับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจฐานนวัตกรรม ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนและภาคการศึกษา เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรมให้เติบโตและเป็นที่ยอมรับในระดับโลกต่อไป

ผู้ให้สัมภาษณ์ในระบบการให้คำปรึกษา (Mentoring System)

ประเทศสหรัฐอเมริกาและเดนมาร์ก

1. Ario Keshani, Startup Investor and Advisor. สัมภาษณ์, (24 กรกฎาคม 2566)
2. Davood Tashayyod, Managing Director at Lumo Imaging. สัมภาษณ์, (26 กรกฎาคม 2566)
3. Guc Ozenci, Managing Director at Founder Institute. สัมภาษณ์, (26 กรกฎาคม 2566)
4. Jay Bigelow, Director of Entrepreneurship at the Council for Entrepreneurial Development (CED). สัมภาษณ์, (19 กรกฎาคม 2566)
5. Jerome Smith, Mentor and Co-Director at the MIT Venture Mentoring (VMS). สัมภาษณ์, (6 กันยายน 2566)
6. Judy Costello, Special Projects Manager at Montgomery County Government. สัมภาษณ์, (26 กรกฎาคม 2566)
7. Katherine Hill Ritchie, Senior Director of Venture Funds at TEDCO. สัมภาษณ์, (28 กรกฎาคม 2566)
8. Kuzeyhan Ozdemir, Mentor and Coach of Startup Founders. สัมภาษณ์, (17 กรกฎาคม 2566)
9. Peter Thurlow, Shareholder at Polsinelli Law Firm. สัมภาษณ์, (27 กรกฎาคม 2566)
10. Rosemarie Truman, Founder and CEO at the Center for Advancing Innovation. สัมภาษณ์, (25 กรกฎาคม 2566)
11. Ruwan Salgado, International Management Consultancy. สัมภาษณ์, (24 กรกฎาคม 2566)
12. Sally Allain, Head of JLABS @ Washington DC. สัมภาษณ์, (31 สิงหาคม 2566)
13. Susie A. Ruff, Trusted Advisor and Consultant at RUFF & CO. Business Innovation. สัมภาษณ์, (16 สิงหาคม 2566)
14. Tacy Paul Roby, Vice President and Wealth Advisor at Truist Wealth. สัมภาษณ์, (28 กรกฎาคม 2566)
15. Tim Martin, Senior Licensing Associate at North Carolina State University. สัมภาษณ์, (7 กันยายน 2566)

รายชื่อผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566

เพื่อสะท้อนปัญหาและความคาดหวังของระบบการให้คำปรึกษา (Mentoring System)
สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจนวัตกรรมในประเทศไทย

1. อ.นพ.กรมิษฐ์ ศุภพิพัฒน์, หัวหน้าหน่วยวิจัยเซลล์ภูมิคุ้มกันบำบัด ศูนย์ความเป็นเลิศด้านภูมิคุ้มกันบำบัดมะเร็ง คณะแพทยศาสตร์ จุฬาฯ, นวัตกรรมการรักษามะเร็งด้วยภูมิคุ้มกันบำบัดชนิด CAR-T cell
2. คุณกฤตย์ กังวาลพงศ์พันธุ์, ผู้ก่อตั้งบริษัท (Founder) บริษัท เค.จี. แอนด์ แพทริค จำกัด (K.G. & Patrick Co., Ltd. ผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม “Wang” (ว่าง))
3. คุณกิตตินันท์ อนุพันธ์, ประธานกรรมการบริหารและผู้ร่วมก่อตั้ง (CEO & Co-Founder) บริษัท เอนนี่แควร์ ทู โก จำกัด (Claim Di)
4. ผศ.ภญ.ดร.จิตติมา ลีคนากุล, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยี (CTO) บริษัท แนบโซลูท จำกัด
5. คุณชยต์ สกฤค, ประธานกรรมการบริหาร (CEO) บริษัท Tact Social Enterprise จำกัด
6. ดร.ชูพรรณ โกวานิชย์, ประธานกรรมการบริหาร (CEO) บริษัท เจนสตาร์ (ประเทศไทย) จำกัด
7. คุณธนภัทร รัชชไพเศษ, Program Manager of Thailand Accelerator and Techsauce
8. คุณธนัทเศรษฐ์ หอวัฒนพันธ์, ผู้ร่วมก่อตั้ง (Co-Founder) บริษัท เวีย กรู๊ป (ประเทศไทย) จำกัด (ViaBus)
9. คุณปิยพร กิจธิคุณ, ประธานกรรมการบริหาร (CEO) บริษัท เซนน่า แล็บ จำกัด
10. ดร.พนชิต กิตติปัญญาภาม, ประธานกรรมการบริหาร และผู้ร่วมก่อตั้ง (CEO & Co-Founder) บริษัท แอ็คโคเมท จำกัด (ZTRUS)
11. คุณภัสเดช เพชรน้อย, ผู้ร่วมก่อตั้ง (Co-Founder) บริษัท เบสเพลย์เฮ้าส์ จำกัด (BASE Playhouse)
12. คุณภูวดล มุ่งจิตธรรมมัน, ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ร่วมก่อตั้ง (CEO & Co-Founder) บริษัท ไทยแลนด์ มาสสาจ จำกัด
13. ดร.วินน์ วรวิฑูคุณชัย, ประธานกรรมการผู้จัดการใหญ่และผู้ก่อตั้ง (CEO & Founder) บริษัท BOTNOI Group (Botnoi)
14. คุณศรัณย์ สุตันตวิธคุณ, นายกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจร่วมลงทุน (TVCA) และหุ้นส่วนบริหาร N-Vest (N-Vest Venture)
15. คุณสุพรรณิการ์ ถวิลหวัง, ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดแปลงพันธุกรรมของทีเซลล์ บริษัท เซลล์มีดี จำกัด (Cellmidi)
16. คุณอุกฤษ อุณหเลขกะ, ประธานกรรมการบริหาร และผู้ร่วมก่อตั้ง (CEO & Co-Founder) บริษัท รีคัลท์ (ประเทศไทย) จำกัด

Quote



Guc Ozenci, *Managing Director at Founder Institute*

“Startups can thrive not just through the efforts of their founders and teams but also by leveraging the broader ecosystem, fostering collaboration, and benefiting from well-structured guidance and support.”



Kuzeyhan Ozdemir, *Mentor and Coach of Startup Founders*

“The journey of an entrepreneur is like a rollercoaster ride that can often feel lonely. Mentors are important companions who can empower them on their journey.”



Katherine Hill Ritchie, *Senior Director of Venture Funds at TEDCO*

“I hope to use my years of experience to help support your company and make your vision a reality.”



Ario Keshani, *Startup Investor and advisor*

“Mentorship and advice are so critical to the success of early-stage founders because it allows them to learn from the experiences of others. I grew so much as a founder thanks to the support and mentorship of my advisors.”



คุณรามศวี ศิลปพรหม, *กรรมการผู้จัดการ (CEO) CU Enterprise*

1. ใครทำสำคัญกว่าทำอะไร
2. มุ่งเป้า มากกว่าวิธี
3. สองอันนั้นพอ



คุณมกร พงษ์ธนพฤกษ์, *กรรมการผู้จัดการ บริษัท เลย์มาส จำกัด*

“Never give up! Failure is just another learning experience”



ก.ค.นค.นันทน์ ชิดอรุณ, *ที่ปรึกษามากมารถกิจเวชภัณฑ์สัตว์*

“To be number one need more sweat than words. World of disruption make change for the better.”



คุณธนารักษ์ พงษ์ภตรา, *รองประธานสภาอุตสาหกรรม*

“Never give up is the most important key factor”

เอกสารอ้างอิง

- APEXE Global. (2023). Scaleups are the Growth Engines of Startup Ecosystems. Retrieved from <https://apexeglobal.com/> (Accessed June 12, 2023).
- AppMaster. (2023). บทบาทของการให้คำปรึกษาในความสำเร็จของการเริ่มต้น. สืบค้นจาก <https://appmaster.io/th/blog/bthbaathkhwaamsamerchkh-ngstaarth-aphainkaaraihkhampreuksaa> (เข้าถึงเมื่อ 20 พฤษภาคม 2566).
- Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 275-294.
- Basel Area. (2023). Mentoring for startups (complete guide 2023). Retrieved from <https://baselarea.swiss/knowledge-hub/mentoring-for-startups/#:~:text=%E2%80%9DStartup%20mentors%20can%20be%20industry,team%20building%20operations%20or%20technology> (Accessed May 16, 2023)
- Council for Entrepreneurial Development. (2023). CED. Retrieved from <https://cednc.org/> (Accessed from June 6, 2023)
- FasterCapital. (2023). The Role of a Mentor in a Startup. Retrieved from <https://fastercapital.com/content/The-Role-of-a-Mentor-in-a-Startup.html#The-role-of-a-mentor-in-a-startup> (Accessed May 15, 2023)
- Founder Institute. (2023). Accelerators Overview. Retrieved from <https://fi.co/overview> (Accessed May 25, 2023).
- Johnson & Johnson Innovation. (2023). JLABS @ Washington, DC. Retrieved from <https://jninnovation.com/locations/jlabs/jlabs-washington-dc> (Accessed July 15, 2023).
- Julio, A. (2023). The importance of Mentors for startups: how to leverage them. Retrieved from <https://blog.sketchnote.co/how-a-mentor-can-be-crucial-for-your-new-startups-success/> (Accessed May 15, 2023).
- Kuratko, D. F., Neubert, E., & Marvel, M. R. (2021). Insights on the mentorship and coachability of entrepreneurs. *Business Horizons*, 64(2), 199-209.
- Massachusetts Institute of Technology. (2023). Venture Mentoring Services. Retrieved from <https://vms.mit.edu/> (Accessed August 2, 2023).
- MIT Venture Mentoring Service. (2023). VMS Program Offerings. Retrieved from <https://vms.mit.edu/mit-venture-mentoring-service/vms-program-offerings> (Accessed May 17, 2023)
- National Science Foundation (2023). NSF's Innovation Corps (I-Corps™). Retrieved from <https://new.nsf.gov/funding/initiatives/i-corps> (Accessed May 15, 2023)
- OECD & Eurostat. (2008). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Retrieved from <http://www.oecd.org/std/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusiness-demographystatistics.htm> (Accessed October 6, 2023).
- Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 226-238.
- Sanchez-Burks, J., Brophy, D. J., Jensen, T., Milovac, M., & Kagan, E. (2017). Mentoring in Startup Ecosystems: A multi-institution empirical analysis from the perspectives of mentees, mentors and university and accelerator program administrators. University of Michigan Ross School of Business. available at: <https://ssrn.com/abstract=3066168>
- St-Jean, É., Tremblay, M., Janssen, F., Baronet, J., Loué, C., & Nafa, A. (2017). May business mentors act as opportunity brokers and enablers among university students?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 97-111.
- TEDCO. (2023). About TEDCO. Retrieved from <https://www.tedcmd.com/about-tedco> (Accessed Aug 15, 2023)
- Techsauce. (2019). อีล่า dtac accelerate อย่างเป็นทางการ ผู้อยู่คู่วงการ Startup ไทยมากกว่า 7 ปีเต็ม. Retrieved from <https://techsauce.co/news/the-end-of-dtac-accelerate> (Accessed June 1, 2023)
- Thawesaengkulthai, N., et al. (2021). Innovation Driven Enterprises Investment Ecosystem: Accelerating Thailand Scale-up Nation 2030. Chulalongkorn University Press.
- Thawesaengkulthai, N., Hyde, C., Gill, D. (2020). Thailand: Scale-up Nation 2023: Accelerating the Innovation Economy. Chulalongkorn University Press.
- The White House President Barack Obama. (2011). Supporting Entrepreneurs. Retrieved from <https://obamawhitehouse.archives.gov/economy/business/entrepreneurship> (Accessed June 15, 2023)
- U.S. Economic Development Administration. (2021). About OIE. Retrieved from www.eda.gov/oie/ (Accessed June 15, 2023)
- University of California, Berkeley. (2023). Berkeley SkyDeck. Retrieved from <https://skydeck.berkeley.edu/> (Accessed June 5, 2023).

คณะผู้วิจัย



รองศาสตราจารย์ ดร.ณัฐชา ทวีแสงสกุลไทย
หัวหน้าโครงการ



รองศาสตราจารย์ ดร.จรสวรรค์ ไทยวานิช
นักวิจัย



ดร.อวิรุทธ์ จิตรมาลาทอง
นักวิจัยและผู้จัดการโครงการ



ดร.พิมลรัตน์ สดาวรวงศ์
นักวิเคราะห์



นางสาวเพ็ญนภัส จิรัชัย
นักวิจัยผู้ช่วยและผู้ประสานงานโครงการ

ผู้สนับสนุนการวิจัย

1. ดร.ไพสิน มุจิจันทร์
2. นางสาวกัญญกณัฐ แก้วสม
3. นายพีระวิช คงเมือง
4. นางสาวชุตติกาญจน์ ดักระจำง

- ผู้ช่วยนักวิจัย
ผู้ช่วยนักวิจัย
ผู้ช่วยนักวิจัย
ผู้ช่วยนักวิจัย

ระบบพี่เลี้ยงธุรกิจฐานนวัตกรรม INNOVATION DRIVEN ENTERPRISE MENTORING SYSTEM



สำนักงานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)
ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย