

# IDE Forward

## พลิกโฉมนวัตกรรมไทย

### From Insight to Better Policy Shifts

โครงการติดตามนโยบายและมาตรการ  
การเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม  
(Innovation Driven Enterprise Monitoring)



สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา  
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)

ได้รับการสนับสนุนจากกองทุนส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

รายงานผลการศึกษาโครงการ  
การติดตามนโยบายและมาตรการ  
การเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม  
(Innovation Driven Enterprise Monitoring)

เมษายน 2569

จัดทำโดย

ฝ่ายนโยบายนวัตกรรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ  
สำนักงานสภานโยบาย การอุดมศึกษาวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)  
319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 14 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 02 109 5432  
โทรสาร 02 160 5438  
อีเมล info@nxpo.or.th  
เว็บไซต์ <https://www.nxpo.or.th>

## **สารบัญ**

บทสรุปผู้บริหาร .....	1
สถานภาพและจำนวน IDE ของไทย.....	3
แนวทางเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ .....	4
ภาพรวมการเข้าร่วมมาตรการ .....	4
สัดส่วนของธุรกิจที่เน้นนวัตกรรม (Innovative Enterprise) แยกตามกลุ่มอุตสาหกรรม .....	5
โครงสร้างและทิศทางอุตสาหกรรมของกลุ่ม High Growth Firm .....	6
เจาะลึก 4 กลุ่มเป้าหมายสำคัญ (Key Clusters).....	9
เสียงสะท้อนจากผู้ประกอบการ (Pain Points & Gaps) .....	13
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อพัฒนามาตรการและกลไกส่งเสริมธุรกิจฐานนวัตกรรม.....	17
คณะผู้จัดทำ .....	19

## บทสรุปผู้บริหาร

กรอบนโยบายและยุทธศาสตร์การอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม (อววน.) พ.ศ. 2566 – 2570 ได้กำหนดการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE) ที่มีรายได้เฉลี่ย 1,000 ล้านบาท/ปี เพิ่มขึ้น 1,000 ราย (1000x1000) เพื่อเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจนวัตกรรมของประเทศ

การบรรลุเป้าหมายนี้ จำเป็นต้องอาศัยระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรมอย่างรอบด้าน โดยภาครัฐได้ดำเนินมาตรการสนับสนุนผ่านหน่วยงานสำคัญ เช่น หน่วยบริหารและจัดการทุนวิจัย (PMU) อุทยานวิทยาศาสตร์ หน่วยบ่มเพาะธุรกิจ และสถาบันอุดมศึกษา อย่างไรก็ตาม ยังขาดระบบติดตามภาพรวมที่สามารถสะท้อนประสิทธิภาพของมาตรการได้อย่างเป็นระบบ

สอวช. จึงได้ดำเนินโครงการการติดตามนโยบายและมาตรการการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม (IDE Monitoring) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อติดตามความคืบหน้าการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการสู่เป้าหมาย 1,000 x 1,000 วิเคราะห์ช่องว่างของการดำเนินมาตรการภาครัฐ และทำความเข้าใจอุปสรรคและปัญหาของผู้ประกอบการนวัตกรรม โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกองทุนส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ปี 2567 และปี 2568

โครงการนี้มุ่งเน้น 2 ส่วนหลัก ได้แก่

- 1) การรวบรวมและสำรวจข้อมูลธุรกิจฐานนวัตกรรม ผ่าน RDI Survey โดยเพิ่มเติมประเด็นเกี่ยวกับการเข้าร่วมมาตรการภาครัฐ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์และเปรียบเทียบศักยภาพของบริษัทที่เข้าร่วมและไม่เข้าร่วมมาตรการได้อย่างชัดเจน
- 2) การวิเคราะห์เชิงลึกและจัดกลุ่มธุรกิจ (Clustering) เพื่อค้นหาลักษณะร่วมของบริษัทที่มีศักยภาพในการเติบโต

### Key Insights: ประเด็นเชิงนโยบายที่ควรเร่งปรับทิศทาง

ผลการวิเคราะห์สะท้อนประเด็นเชิงโครงสร้างที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้

- 1. มาตรการภาครัฐยังไม่เชื่อมโยงสู่ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจได้อย่างชัดเจน**  
ธุรกิจที่เข้าร่วมมาตรการส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็กที่ยังมีรายได้และกำไรในระดับจำกัด ขณะที่บริษัทที่มีศักยภาพสูงจำนวนหนึ่งไม่ได้พึ่งพามาตรการของภาครัฐ สะท้อนว่า การออกแบบมาตรการอาจยังไม่มุ่งเป้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพในการสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจสูง
- 2. โครงสร้างมาตรการยังเน้นในระยะเริ่มต้นของธุรกิจเป็นหลัก**  
ธุรกิจที่มีอายุน้อยมีแนวโน้มเข้าร่วมมาตรการมากกว่า ในขณะที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ หรือบริษัทที่มีความพร้อมในการขยายตัว กลับมีส่วนร่วมในระบบค่อนข้างจำกัด ส่งผลให้ ยังขาดกลไกสนับสนุนการเติบโตในช่วงขยายตัว (growth-scale stage) อย่างต่อเนื่อง
- 3. การสนับสนุนยังไม่สอดคล้องกับศักยภาพของแต่ละอุตสาหกรรมอย่างเต็มที่**  
บางอุตสาหกรรม เช่น ดิจิทัลและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ สามารถเติบโตได้แม้ไม่ได้พึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐ ขณะที่บางอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงหรือมาตรฐานเฉพาะ ยังขาดการสนับสนุนที่ตอบโจทย์ สะท้อนถึงความจำเป็นในการปรับมาตรการให้สอดคล้องกับบริบทและความต้องการเชิงลึกของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม

## Policy Direction: ยกระดับจาก “การสนับสนุนทั่วไป” สู่ “การเร่งการเติบโตอย่างมีเป้าหมาย”

เพื่อให้ประเทศไทยสามารถสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรม (IDE) ตามเป้าหมาย 1000x1000 ได้อย่างเป็นรูปธรรม ข้อเสนอเชิงนโยบายควรมุ่งเน้น 3 กลไกสำคัญ ดังนี้

**1. Support Pathway: สร้างเส้นทางการเติบโตอย่างต่อเนื่อง** ออกแบบมาตรการที่เชื่อมโยงการพัฒนาธุรกิจตั้งแต่ระยะเริ่มต้น (idea) ไปสู่การเติบโต (growth) การขยายตัว (scale) และการเข้าสู่ตลาดสากล (global expansion) อย่างเป็นระบบ เพื่อลดการสูญเสียโอกาสของธุรกิจที่มีศักยภาพในแต่ละช่วงของการเติบโต

**2. Customized Support: ออกแบบมาตรการให้สอดคล้องกับศักยภาพเฉพาะกลุ่ม** มุ่งเน้นการสนับสนุนกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง (High Growth Firms) และอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยคำนึงถึงข้อจำกัดเฉพาะด้าน เพื่อแก้ไขประเด็นสำคัญเชิงโครงสร้าง อาทิ มาตรฐาน กฎระเบียบ การเข้าถึงตลาด และแหล่งเงินทุนขนาดใหญ่

**3. System Integration: เชื่อมโยงข้อมูลเพื่อขับเคลื่อนนโยบายแบบบูรณาการ** พัฒนาระบบข้อมูลกลางด้านผู้ประกอบการนวัตกรรม เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานภาครัฐอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดภาระด้านเอกสาร เพิ่มความรวดเร็วในการเข้าถึงมาตรการ และสนับสนุนการตัดสินใจเชิงนโยบายบนฐานข้อมูลที่ทันต่อสถานการณ์

## Key Policy Takeaways สำหรับการขับเคลื่อนเชิงนโยบาย

**“ประเทศไทยมีฐานการสนับสนุนผู้ประกอบการระยะเริ่มต้นที่เข้มแข็ง และจำเป็นต้องต่อยอดสู่กลไกที่พารธุรกิจเติบโตได้อย่างเต็มศักยภาพ”**

IDE Monitoring สะท้อนว่า แม้มาตรการภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่ม SME และธุรกิจระยะเริ่มต้น แต่การบรรลุเป้าหมาย IDE ระดับ 1000x1000 จำเป็นต้องเสริมความต่อเนื่องของการสนับสนุนไปยังช่วงการเติบโตและการขยายตัวของธุรกิจมากยิ่งขึ้น

### โดยการปรับทิศทางนโยบายควรมุ่งเน้น

- การพัฒนากลไกที่เชื่อมต่อการสนับสนุนตั้งแต่ระยะเริ่มต้นไปสู่ช่วงการเติบโตและขยายตัว (growth-scale stage)
- การให้ความสำคัญกับธุรกิจที่มีศักยภาพในการขยายตัวสูง ควบคู่กับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายใหม่
- และการใช้ข้อมูลเป็นฐานในการออกแบบนโยบาย (data-driven policy) เพื่อให้การสนับสนุนมีความแม่นยำและตอบโจทย์มากขึ้น

## สภาพภาพและจำนวน IDE ของไทย

กรอบนโยบายและยุทธศาสตร์การอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม (อววน.) พ.ศ. 2566 – 2570 ได้วางหมุดหมายที่ท้าทายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยตั้งเป้าหมายเร่งสร้าง "ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม" (Innovation Driven Enterprise: IDE) ที่สามารถสร้างรายได้เฉลี่ย 1,000 ล้านบาทต่อปี ให้เพิ่มขึ้นจำนวน 1,000 ราย ซึ่งเป้าหมายสำคัญในการยกระดับโครงสร้าง GDP และเป็นความหวังหลักที่จะนำพาประเทศไทยให้ก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลาง (Middle-Income Trap) ในการขับเคลื่อนเพื่อตอบสนองเป้าหมายนี้ ภาครัฐได้จัดให้มีมาตรการและกลไกสนับสนุนที่หลากหลายผ่านหน่วยงานต่าง ๆ อาทิ หน่วยบริหารและจัดการทุน อุทยานวิทยาศาสตร์ หน่วยบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี ตลอดจนเครือข่ายมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ เพื่อส่งเสริมและผลักดันให้ภาคธุรกิจสามารถนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ได้อย่างเป็นรูปธรรม



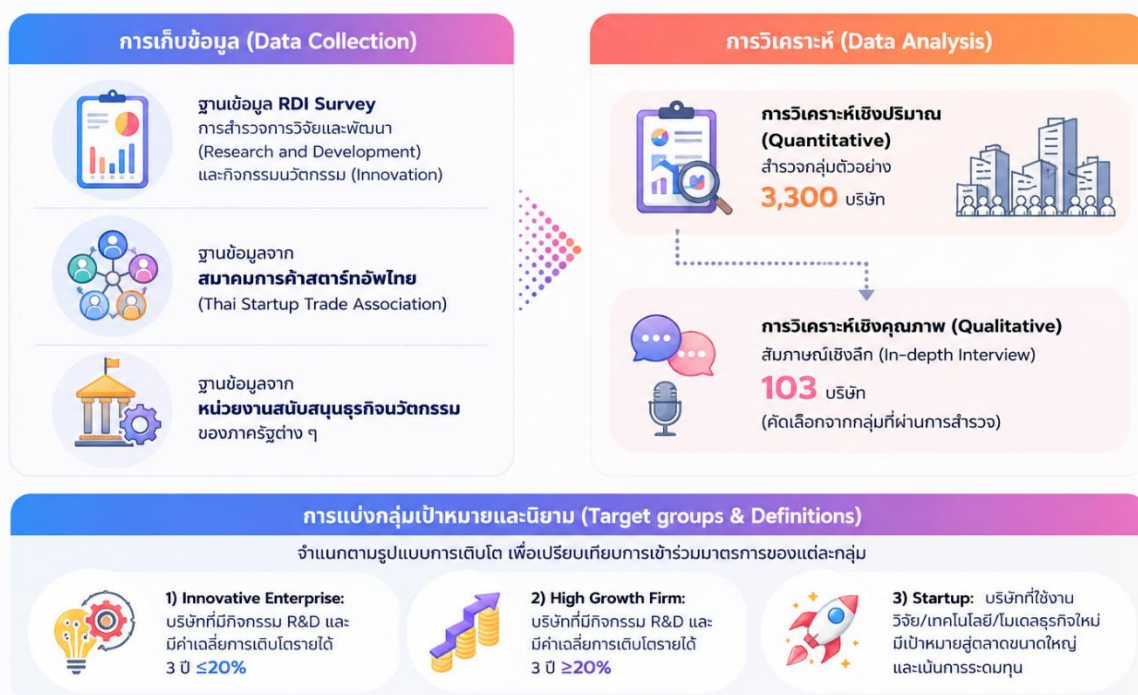
อย่างไรก็ตาม เมื่อประเมินจากสภาพจริงในปัจจุบัน พบว่าประเทศไทยกำลังเผชิญกับความท้าทายอย่างหนัก แม้ระบบนิเวศจะมีจำนวนผู้ประกอบการ (SME และ Startup) หน้าใหม่เกิดขึ้นจำนวนมาก แต่กลุ่มที่สามารถนำนวัตกรรมมาสร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale-up) จนบรรลุเป้าหมายการเป็น IDE ระดับพันล้านนั้น ยังคงมีจำนวนจำกัดและไม่เพียงพอต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจมหภาค โดยมีเพียง 688 บริษัท เท่านั้นที่สามารถเติบโตและสร้างรายได้แตะระดับเป้าหมาย 1,000 ล้านบาทได้สำเร็จ ซึ่งตัวเลขนี้สะท้อนให้เห็นถึง "ช่องว่าง" ที่ยังห่างไกลจากเป้าหมายรวมที่ตั้งไว้ถึงกว่า 300 ราย ช่องว่างของการเติบโตเหล่านี้ ถือเป็นประเด็นคอขวดที่ต้องได้รับการสนับสนุนและแก้ไขอย่างเร่งด่วน สถานการณ์ปัจจุบันชี้ให้เห็นว่า การสนับสนุนเพียงเพื่อ "เริ่มต้นธุรกิจ" อาจไม่เพียงพออีกต่อไป นโยบายในระยะถัดไปจึงจำเป็นต้องมุ่งเน้นที่การ "เร่งสปีด" และปลดล็อกข้อจำกัดให้แก่บริษัทที่มีศักยภาพสูง เพื่อผลักดันให้ผู้ประกอบการไทยข้ามขีดจำกัด เพื่อเป็นฐานเศรษฐกิจใหม่ของประเทศ

## แนวทางเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์

การติดตามความก้าวหน้าของจำนวนธุรกิจฐานนวัตกรรม และประเมิน ช่องว่างของมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นจุดเริ่มต้นสำคัญเพื่อสะท้อนให้เห็นถึงผลของการขับเคลื่อนระบบนวัตกรรมของประเทศ โดยอ้างอิงข้อมูลจาก 3 แหล่ง ได้แก่ ฐานข้อมูล RDI Survey ซึ่งเป็นข้อมูลจากการสำรวจด้านการวิจัยและพัฒนาและกิจกรรมนวัตกรรมของประเทศ ฐานข้อมูลจากสมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย และ ฐานข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรม ซึ่งครอบคลุมการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง 3,300 บริษัท ควบคู่กับการสัมภาษณ์เชิงลึกธุรกิจนวัตกรรม 103 บริษัท เพื่อสะท้อนสภาพจริงของธุรกิจฐานนวัตกรรมทั้งในด้านศักยภาพและอุปสรรคในการเติบโต

### แนวทางเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์

ติดตามความก้าวหน้าของธุรกิจฐานนวัตกรรม และประเมินช่องว่างของมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ



## ภาพรวมการเข้าร่วมมาตรการ

ในระบบเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงเร็ว มาตรการสนับสนุนจากภาครัฐไม่สามารถใช้รูปแบบเดียวกับทุกธุรกิจได้ ดังนั้น รัฐจำเป็นต้องออกแบบการสนับสนุนให้ “เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละกลุ่ม” ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่เพิ่งเริ่มต้น หรือธุรกิจขนาดใหญ่ที่ดำเนินกิจการมานาน เพื่อให้ทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงเงินทุน องค์ความรู้ และเทคโนโลยีที่จำเป็นต่อการเติบโต

สิ่งสำคัญที่ต้องดำเนินการควบคู่กันคือ **การลดความซับซ้อนและอุปสรรคในขั้นตอนราชการ** เพื่อให้การเข้าถึงมาตรการรัฐเป็นเรื่องง่าย รวดเร็ว และโปร่งใส ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจต่าง ๆ สามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มที่โดยไม่ติดขัดที่กระบวนการ

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาภาพรวมของมาตรการสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรมในประเทศไทย ปัจจุบัน พบข้อสังเกตที่น่ากังวลคือ ทิศทางของนโยบายและทรัพยากรส่วนใหญ่ **มุ่งเน้นไปที่ผู้ประกอบการ**

**ในระยะเริ่มต้นธุรกิจ (Early-stage / Startups) เป็นหลัก** จากข้อมูลพบว่า มีบริษัทที่เข้าร่วมมาตรการสนับสนุนของรัฐจำนวน **897 บริษัท** ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่อยู่ในช่วงเริ่มต้น แม้การสนับสนุนกลุ่มนี้จะเป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างฐานผู้ประกอบการใหม่ แต่ในแง่ของผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจโดยรวม ธุรกิจกลุ่มนี้ยังต้องใช้เวลาในการบ่มเพาะ และยังไม่สามารถสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ชัดเจนได้ในระยะสั้น เมื่อพิจารณาจำนวนธุรกิจที่ยังไม่ได้เข้าร่วมมาตรการของรัฐ พบว่ามีสูงถึง **2,403 บริษัท** ซึ่งนับเป็นตัวเลขที่น่ากังวล เนื่องจากกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ **ไม่ใช่ธุรกิจตั้งใหม่** แต่เป็นธุรกิจที่อยู่ในตลาดมาระยะหนึ่งแล้ว และมีอายุกิจการมากกว่า 10 ปีขึ้นไป บริษัทเหล่านี้มักเป็นกิจการขนาดกลางขึ้นไป มีฐานลูกค้า มีกระแสเงินสด และมีความเข้าใจตลาดค่อนข้างดี การที่ธุรกิจที่มีศักยภาพเช่นนี้ **กลับไม่ได้เข้าร่วมมาตรการของภาครัฐ** สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการปัจจุบันอาจยังไม่ตอบโจทย์หรือไม่สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มนี้ นอกจากนี้ บริษัทในกลุ่มที่ยังไม่ได้เข้าร่วมมาตรการมีแนวโน้มเป็น **บริษัทที่เติบโตสูง (High Growth Firms)** ซึ่งหากได้รับการสนับสนุนที่เหมาะสม จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจได้อย่างรวดเร็ว การที่กลุ่มนี้อยู่นอกระบบสนับสนุน จึงเป็นประเด็นสำคัญที่ควรเร่งแก้ไข

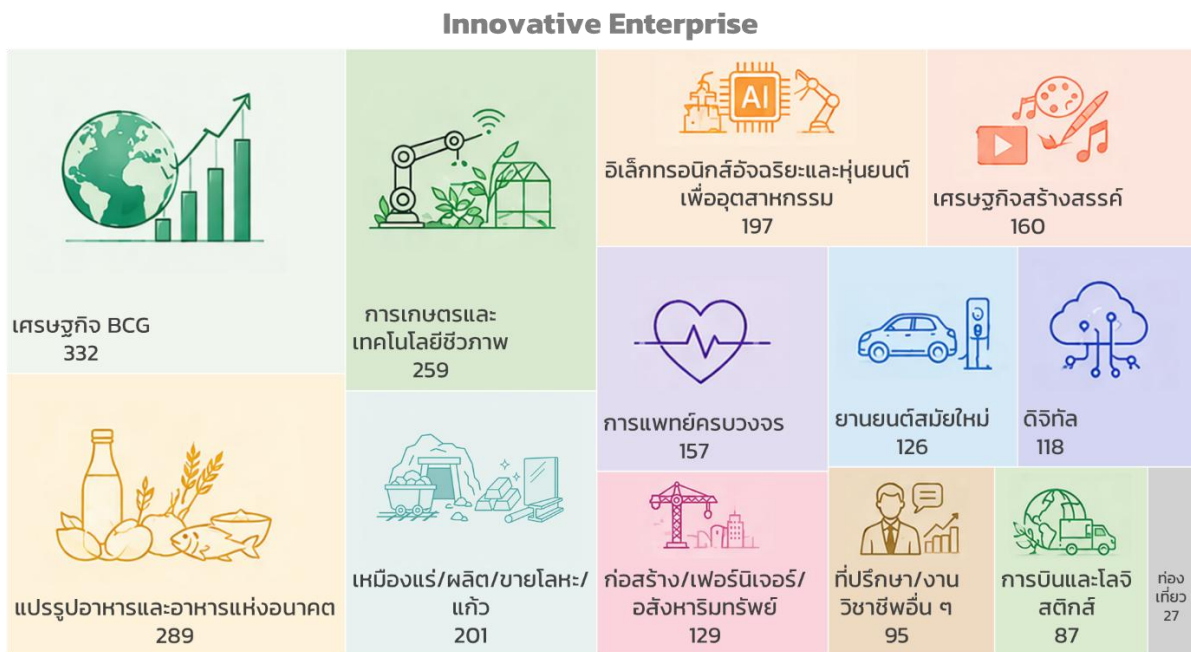


## สัดส่วนของธุรกิจที่เน้นนวัตกรรม (Innovative Enterprise) แยกตามกลุ่มอุตสาหกรรม

กลุ่มวิสาหกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovative Enterprise) ถือเป็นฟันเฟืองที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในระบบนิเวศนวัตกรรมของไทย โดยมีโครงสร้างการกระจายตัวที่สะท้อนให้เห็นถึงการนำเทคโนโลยีไปประยุกต์ใช้เพื่อยกระดับภาคการผลิตจริงอย่างชัดเจน บริษัทส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่อย่างหนาแน่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นรากฐานสำคัญของประเทศ ได้แก่ อุตสาหกรรมเศรษฐกิจ BCG (332 บริษัท) อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารและอาหารแห่งอนาคต (289 บริษัท) และอุตสาหกรรมการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ (259 บริษัท) ซึ่งตอกย้ำถึงการนำนวัตกรรมมาต่อยอดความได้เปรียบทางทรัพยากร

ดั้งเดิมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มระดับสูง นอกจากนี้ ยังพบว่ากลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นรากฐานด้านเทคโนโลยีการผลิต เช่น อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะและหุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม (197 บริษัท) รวมถึงอุตสาหกรรมดิจิทัล (118 บริษัท) มีจำนวนบริษัทในกลุ่ม Innovative Enterprise รวมกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเป็นเทคโนโลยีสนับสนุน (Enabling Technology) สำคัญในการยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการผลิตให้กับอุตสาหกรรมดั้งเดิมกลุ่มอื่นๆ (เช่น กลุ่มเหมืองแร่และโลหะ หรือ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์) ภาพรวมนี้ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการไทยกำลังเร่งปรับตัวเพื่อก้าวข้ามการแข่งขันด้านราคาไปสู่การแข่งขันด้านคุณค่า ดังนั้น ทิศทางการขับเคลื่อนนโยบายระดับชาติจึงควรให้ความสำคัญกับการสร้างกลไกสนับสนุนที่ตอบโจทย์ความท้าทายนี้อย่างตรงจุด โดยเฉพาะการเชื่อมโยงองค์ความรู้ งานวิจัยจากภาคอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เข้ามาสนับสนุนผู้ประกอบการในการพัฒนานวัตกรรมเชิงลึก (Deep Tech) และยกระดับมาตรฐานกระบวนการผลิต เพื่อให้บริษัทเหล่านี้มีโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง พร้อมสำหรับ Scale up และก้าวขึ้นเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

**“Innovative Enterprise กระจุกตัวหนาแน่นในอุตสาหกรรมฐานรากของประเทศ สะท้อนความพยายามก้าวข้ามการแข่งขันด้วยราคาไปสู่การสร้างคุณค่า (Value Creation) ด้วยนวัตกรรม”**



**โครงสร้างและทิศทางอุตสาหกรรมของกลุ่ม High Growth Firm**

กลุ่มบริษัทที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm) มีลักษณะโครงสร้างการกระจายตัวของอุตสาหกรรมที่ค่อนข้างสมดุลและมีความหลากหลายเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น โดยจากข้อมูลพบว่าบริษัทส่วนใหญ่กระจายตัวอยู่ในอุตสาหกรรมที่มุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ได้แก่ อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารและอาหารแห่งอนาคต (124 บริษัท) และอุตสาหกรรมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (124 บริษัท) ซึ่งมีจำนวนสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งร่วมกัน รองลงมาคืออุตสาหกรรมเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ (117 บริษัท) และอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะและหุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม (114 บริษัท) นอกจากนี้ยังมีกลุ่มอุตสาหกรรมดิจิทัล (95 บริษัท) และอุตสาหกรรมเศรษฐกิจ BCG (90 บริษัท) ที่มีจำนวนบริษัทในระดับรองลงมา รวมถึงอุตสาหกรรมภาคบริการเฉพาะทางที่เริ่มมีสัดส่วนชัดเจน เช่น

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (61 บริษัท) ภาพรวมของข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่า ธุรกิจที่สามารถสร้างการเติบโตสูงไม่ได้กระจุกตัวอยู่เพียงอุตสาหกรรมฐานรากใดอุตสาหกรรมหนึ่ง แต่ขับเคลื่อนด้วยความหลากหลาย ทั้งจากการต่อยอดอุตสาหกรรมดั้งเดิม (อาหาร, เกษตร) และการเติบโตในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ (สร้างสรรค์และหุ่นยนต์) ดังนั้น ทิศทางการสนับสนุนผู้ประกอบการกลุ่มนี้จึงควรให้ความสำคัญกับการส่งเสริมระบบนิเวศที่เอื้อต่อการพัฒนาข้ามอุตสาหกรรม (Cross-industry) โดยนำองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมจากสถาบันอุดมศึกษาและสถาบันวิจัย เข้ามาเป็นกลไกยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ เพื่อให้ธุรกิจสามารถรักษาระดับการเติบโตและขยายขีดความสามารถทางการแข่งขันในตลาดที่กว้างขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

**“High Growth Firm กระจายตัวอย่างสมดุลทั้งในอุตสาหกรรมดั้งเดิมและอุตสาหกรรมใหม่ สะท้อนศักยภาพการสร้างการเติบโตสูงที่ไม่ได้กระจุกตัว แต่ขับเคลื่อนด้วยการต่อยอดข้ามอุตสาหกรรม (Cross-industry)”**

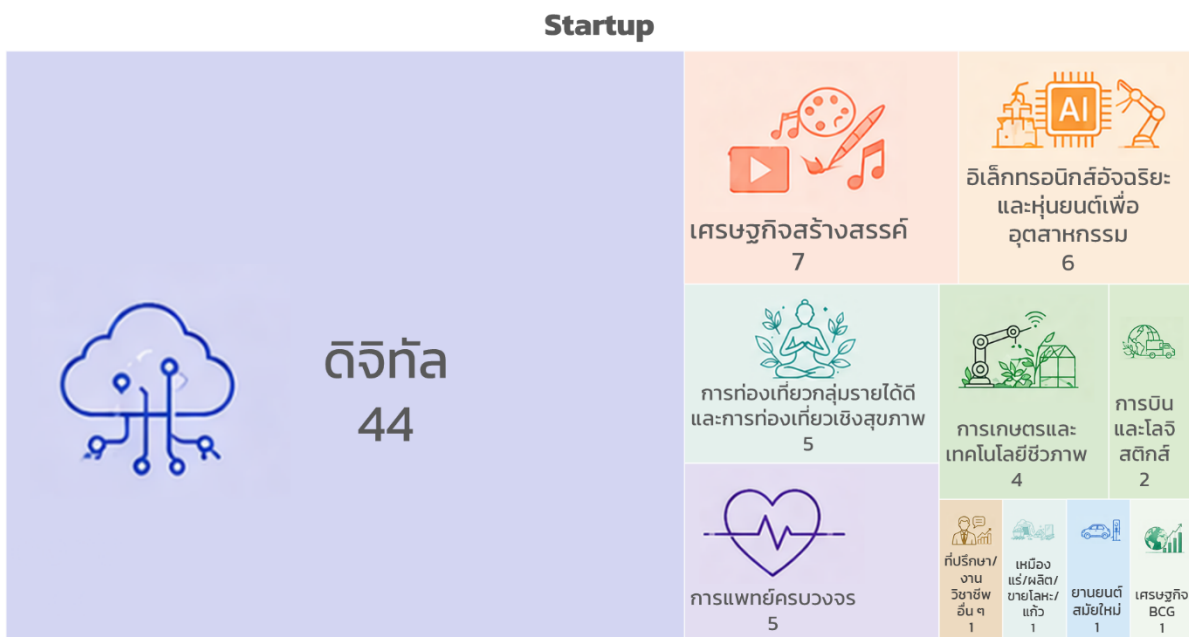
**High Growth Firm**



## โครงสร้างอุตสาหกรรมของกลุ่ม Startup

กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) มีลักษณะโครงสร้างการกระจายตัวของอุตสาหกรรมที่มีความเฉพาะตัวและกระจุกตัวสูง แตกต่างจากกลุ่มอื่นอย่างชัดเจน โดยจากข้อมูลพบว่าบริษัทมากกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มนี้ มุ่งเน้นไปที่อุตสาหกรรมดิจิทัล (44 บริษัท) ซึ่งมีสัดส่วนสูงสุดอย่างมีนัยสำคัญ ทิ้งห่างอุตสาหกรรมในลำดับรองลงมาอย่างอุตสาหกรรมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (7 บริษัท) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ และหุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม (6 บริษัท) อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร (5 บริษัท) และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (5 บริษัท) ภาพรวมของสถิตินี้สะท้อนให้เห็นถึงธรรมชาติของระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นในปัจจุบัน ที่ส่วนใหญ่ขับเคลื่อนด้วยการพัฒนาซอฟต์แวร์ แพลตฟอร์ม และเทคโนโลยีดิจิทัลเป็นหลัก ดังนั้น ทิศทางการกำหนดนโยบายเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการกลุ่มนี้ จึงควรให้ความสำคัญกับการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตทางดิจิทัล ควบคู่ไปกับการนำกลไกจากภาคอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม เข้ามานับสนุนการวิจัย เพื่อผลักดันให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech) รวมถึงส่งเสริมให้กลุ่ม Startup สามารถนำโซลูชันดิจิทัลไปเชื่อมโยงและแก้ปัญหาให้กับภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ (Cross-industry Collaboration) ซึ่งจะช่วยขยายโอกาสทางการตลาดและสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการในระยะยาว

**“Startup กระจุกตัวสูงในอุตสาหกรรมดิจิทัลมากกว่าครึ่ง สะท้อนธรรมชาติของระบบนิเวศปัจจุบันที่ขับเคลื่อนด้วยแพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นความท้าทายในการผลักดันให้เกิดเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech)”**



## เจาะลึก 4 กลุ่มเป้าหมายสำคัญ (Key Clusters)

การจัดกลุ่มผู้ประกอบการด้วยวิธี K-Means<sup>1</sup> สามารถแบ่งชุดข้อมูลย่อยออกเป็น 9 Sub-clusters (Enterprise 4 กลุ่ม, SME 4 กลุ่ม และ Startup 1 กลุ่ม) โดยมี 4 กลุ่มเป้าหมายที่น่าจับตามองและมีนัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนนโยบาย ดังนี้



### 1. กลุ่มที่ต้องการการสนับสนุนในช่วงเริ่มต้น (Early Stage & Growth Needs)

กลุ่มเป้าหมายหลัก: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME-1) และกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup)



กลุ่มนี้จัดเป็นกลุ่มที่สร้างโอกาสสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในอนาคต ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของการเติบโต (โดยมีอายุเฉลี่ยของกิจการประมาณ 5-8 ปี) ซึ่งเป็นช่วงที่ความเสี่ยงและความเปราะบางทางธุรกิจสูงที่สุด สถานการณ์ทางการเงินของกลุ่มนี้ค่อนข้างน่าเป็นห่วง โดยเฉพาะในด้านผลประกอบการสุทธิที่ยังคงติดลบและเป็นช่วงที่ต้องเผชิญกับอุปสรรคในการเริ่มต้นทางธุรกิจอย่างแท้จริง

บริษัทในกลุ่มนี้มีความต้องการการสนับสนุนจากภายนอกสูงมากเพื่อประคับประคอง

<sup>1</sup> ข้อมูลจากการจัดกลุ่มด้วยเทคนิค K-Means Analysis จากฐานข้อมูลผู้ประกอบการกว่า 2,800 ราย โดยพิจารณาจาก อายุบริษัท ทุนจดทะเบียน รายได้ กำไร และจำนวนพนักงาน

และเร่งการเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญ โดยเฉพาะ SME-1 มีสัดส่วนการเข้าร่วมโครงการและมาตรการสนับสนุนต่างๆ ของภาครัฐค่อนข้างสูงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความพยายามที่จะใช้ประโยชน์จากกลไกของรัฐในการลดความเสี่ยงและเข้าถึงแหล่งเงินทุนและองค์ความรู้

ด้วยสถานการณ์ทางการเงินที่เปราะบางและการเผชิญกับอุปสรรคในการเริ่มธุรกิจ ภาครัฐจึงเป็นผู้เล่นหลักและเป็นกลไกสำคัญที่สุดในการสนับสนุนให้สามารถก้าวข้ามช่วงวิกฤตของการก่อตั้งและเติบโตระยะแรกไปได้ การสนับสนุนที่ตรงจุดในช่วงนี้จะเปลี่ยนจากธุรกิจที่มีศักยภาพแต่เปราะบาง ให้กลายเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในระยะต่อไป ภาครัฐต้องสวมบทบาทเป็น **"ผู้ประคับประคองและเร่งการเติบโต" (Incubator & Accelerator)** นโยบายหลักควรพุ่งเป้าไปที่การอุดหนุนช่องทางทางการเงินเพื่อพยุงธุรกิจให้ก้าวข้ามหุบเหวแห่งความตาย (Valley of Death) ผ่านการจัดสรรเงินอุดหนุนแบบให้เปล่า (Grants) ในระยะเริ่มต้นควบคู่ไปกับการสร้างกลไกค้ำประกันสินเชื่อที่ผ่อนปรนเงื่อนไขสำหรับธุรกิจที่ยังไม่มีผลกำไร นอกจากนี้ ควรจัดตั้งโปรแกรมพี่เลี้ยง (Mentorship Program) ที่เชื่อมโยงผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเข้าด้วยกัน เพื่อบ่มเพาะทักษะการบริหารจัดการและการเข้าถึงตลาดใหม่ การสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งและกลไกรองรับความเสี่ยงในระยะนี้ จะช่วยลดอัตราการล้มหายตายจาก และสร้าง "ท่อส่งนวัตกรรม (Innovation Pipeline)" ที่ยั่งยืนให้กับประเทศ

- **SME-1:** ขาดทุนสุทธิเฉลี่ยที่ **150,330 บาท** ต่อราย ซึ่งสะท้อนถึงการต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการขยายตัวในช่วงเริ่มต้น
- **Startup:** มีความเสี่ยงที่รุนแรงกว่า โดยขาดทุนสุทธิเฉลี่ยสูงถึง **845,311 บาท** ต่อราย เนื่องจากโมเดลธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในขั้นตอนการลงทุนสูง เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และการเจาะตลาด

*"สร้างกลไกรองรับความเสี่ยง บ่มเพาะธุรกิจฐานนวัตกรรมให้ก้าวข้ามช่วงเริ่มธุรกิจ"*

## 2. กลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตสูง (High Growth & Best Practice)

**กลุ่มเป้าหมาย:** บริษัทขนาดใหญ่ (Ent-4) และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME-4)

### 2

**กลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตสูง**  
(High Growth & Best Practice)

กลุ่มเป้าหมาย

Ent-4  
และ SME-4

ลักษณะสำคัญ

- เติบโตแบบก้าวกระโดด
- ประสบความสำเร็จสูง
- ปรับตัวเก่ง ใช้โอกาสได้อย่างยอดเยี่ยม

ทิศทางนโยบาย

ผลักดันสู่ระดับโลก  
ปลดล็อกกฎระเบียบ  
(Regulatory Guillotine)  
และ Sandbox

เป็นพันธมิตรเชิงยุทธศาสตร์  
สนับสนุนการขายธุรกิจ  
และเข้าถึงตลาด

มาตรการจูงใจขั้นสูง  
Super Deduction  
และส่งเสริม CVC

ถ่ายทอดและเชื่อมโยง  
ระบบนิเวศ  
เป็นพี่เลี้ยงและลงทุนใน  
Startup และ SME

บริษัทในกลุ่มนี้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างมหาศาลและเติบโตอย่างรวดเร็ว กลุ่มนี้จึงเป็นตัวอย่างที่โดดเด่นขององค์กรที่สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างน่าทึ่งและมีการเติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่อง สามารถปรับตัวและใช้ประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจได้อย่างยอดเยี่ยม ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้า เพิ่มส่วนแบ่งตลาด และสร้างรายได้ได้อย่างมหาศาลภายในระยะเวลาอันสั้น แม้จะไม่ได้มีอายุบริษัทที่เก่าแก่ที่สุด แต่ความสำเร็จของพวกเขาเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงความแข็งแกร่งของกลยุทธ์ นวัตกรรม และการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสูง ซึ่งนับเป็นต้นแบบแห่งความสำเร็จและการสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างรวดเร็ว

ความสำเร็จที่ชัดเจนของกลุ่มนี้ เป็นแบบอย่างที่ดี (Best Practice) สำหรับการถอดบทเรียนอย่างละเอียด เพื่อวิเคราะห์กลยุทธ์การดำเนินงาน นวัตกรรมทางธุรกิจ การบริหารทรัพยากร และปัจจัยสำคัญอื่นๆ ที่ผลักดันให้เกิดการเติบโตอย่างมีศักยภาพสูง เพื่อค้นหากุญแจสำคัญในการสร้าง **ต้นแบบการทำ Scale-up** ให้กับบริษัทอื่น ๆ ที่ต้องการก้าวเข้าสู่การเติบโตอย่างก้าวกระโดด ถือเป็นกลไกสำคัญในการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจโดยรวม

กลุ่มบริษัทที่เติบโตสูงพิสูจน์ถึงศักยภาพในการทำกำไรและการขยายขนาด (Scale-up) ที่ศทางนโยบายของภาครัฐควรเปลี่ยนบทบาทจากการเป็นผู้สนับสนุนขั้นพื้นฐาน สู่การเป็น **"พันธมิตรเชิงยุทธศาสตร์" (Strategic Partner)** ประเด็นนโยบายที่สำคัญควรพุ่งเป้าไปที่การผลักดันให้ธุรกิจกลุ่มนี้ก้าวขึ้นเป็นผู้เล่นระดับโลก (Global Players) ผ่านการปลดล็อกกฎระเบียบที่ซ้ำซ้อน (Regulatory Guillotine) และการสนับสนุนพื้นที่ทดสอบนวัตกรรมขั้นสูง (Regulatory Sandbox) เพื่อให้เกิดความคล่องตัว นอกจากนี้ ควรมีมาตรการจูงใจทางภาษีขั้นสูง (Super Deduction) เพื่อกระตุ้นให้เกิดการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนขององค์กร (Corporate Venture Capital - CVC) โดยให้บริษัทแซมเปียนเหล่านี้ทำหน้าที่เป็น "ผู้นำ" ในการลงทุน เป็นพี่เลี้ยง และถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับกลุ่ม Startups และ SME หน้าใหม่ การขับเคลื่อนนโยบายในมิตินี้ไม่เพียงแต่จะช่วยเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของประเทศในระดับสากล แต่ยังเป็นการสร้างระบบนิเวศนวัตกรรม (Innovation Ecosystem) ของไทยให้เกื้อกูลและเติบโตไปพร้อมกันอย่างยั่งยืน

- **Ent-4:** แม้ว่าอายุบริษัทจะอยู่ในระดับกลาง (เฉลี่ย 28 ปี) แต่มีรายได้เฉลี่ยทะลุ **11,234 ล้านบาท** ซึ่งสูงกว่าบริษัทขนาดใหญ่กลุ่มอื่นอย่างมีนัยสำคัญ ตัวเลขนี้ชี้ให้เห็นว่าพวกเขาไม่ได้เป็นเพียงบริษัทที่อยู่รอด แต่เป็น **ผู้นำตลาด** ที่สามารถสร้างมูลค่าและรายได้ในระดับมหภาคได้อย่างรวดเร็ว
- **SME-4:** มีรายได้เฉลี่ยสูงถึง **447 ล้านบาท** ซึ่งนับเป็นตัวเลขที่โดดเด่นอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พวกเขาได้ก้าวข้ามข้อจำกัดของธุรกิจ SME ทั่วไป และแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการเติบโตที่แข็งแกร่ง

“เปลี่ยนบทบาทภาครัฐจากการเป็นผู้สนับสนุนขั้นพื้นฐาน สู่การเป็น **"พันธมิตรเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Partner)"**”

### 3. กลุ่มธุรกิจที่เผชิญสภาวะอัมตัม (Mature & Stagnant)

**กลุ่มเป้าหมายหลัก:** ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ (Ent-3) และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME-3) ที่มีประวัติการดำเนินงานยาวนานและประสบความสำเร็จในอดีต

## 3

### กลุ่มธุรกิจที่เผชิญสภาวะอัมตัม (Mature & Stagnant)

ลักษณะสำคัญ

- อายุเฉลี่ย Ent-3: 52 ปี / SME-3: 45 ปี
- ประสบการณ์สูง แต่เติบโตหยุดนิ่ง
- ติดอยู่ใน "กับดักความสำเร็จในอดีต"

ลดความเสี่ยงเทคโนโลยีขั้นสูง  
Co-funding และ Innovation Coupon สำหรับ Deep Tech

สนับสนุนบุคลากร R&D  
สิทธิประโยชน์ภาษี และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ปรึกษา

เปิดรับนวัตกรรมใหม่  
จับคู่ธุรกิจกับ Startup และส่งเสริม Corporate Sandbox / Spin-off

ยกระดับห่วงโซ่มูลค่า  
ถ่ายทอดนวัตกรรมสู่คู่ค้า ยกระดับทักษะสู่ S-Curve ใหม่

บริษัทในกลุ่มนี้มี "ประสบการณ์ทางธุรกิจ" สูงที่สุดในระบบเศรษฐกิจ โดยกลุ่ม Ent-3 มีอายุเฉลี่ยของบริษัทสูงถึง 52 ปี และ SME-3 มีอายุเฉลี่ย 45 ปี ซึ่งบ่งบอกถึงรากฐานที่แข็งแกร่ง ประสบการณ์อันยาวนาน ความน่าเชื่อถือ และฐานลูกค้าที่ภักดี อย่างไรก็ตาม "อายุกิจการ" ที่ยาวนานนี้ เปรียบเสมือนดาบสองคม เนื่องจากมักจะมาพร้อมกับโครงสร้างองค์กรที่แข็งตัว ยึดมั่นในกระบวนการทำงานแบบเดิม และอาจมีข้อจำกัดที่ทำให้ล่าช้าในการตอบสนอง

หรือปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของโลกยุคดิจิทัล (Global Disruption) ซึ่งนับเป็นความท้าทายหลักที่กำลังบั่นทอนศักยภาพการเติบโตในปัจจุบัน

รายได้เมื่อเทียบกับช่วงอายุและประสบการณ์ทางธุรกิจที่ไม่สอดคล้องกันเป็นสัญญาณที่บ่งชี้ว่าบริษัทเหล่านี้กำลังเผชิญกับภาวะ **"การเติบโตที่หยุดนิ่ง" (Stagnant Growth)** หรืออาจกล่าวได้ว่า องค์กรกำลังติดอยู่ในบ่วงที่เรียกว่า **"กับดักความสำเร็จในอดีต" (Past Success Trap)** ซึ่งก่อให้เกิดความพึงพอใจและขาดการแสวงหาปัจจัยขับเคลื่อนใหม่ๆ เพื่อสร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดด

#### **การเติบโตที่ไม่สอดคล้องกับอายุกิจการ (Aging without Accelerated Growth)**

- **SME-3 มีรายได้เฉลี่ยเพียง 64.1 ล้านบาท** ซึ่งเกือบจะเท่ากับกลุ่ม SME-2 (60.3 ล้านบาท) ที่มีอายุบริษัทน้อยกว่าเกือบครึ่ง (เฉลี่ย 26 ปี)

บริษัทในกลุ่มนี้จึงต้องทบทวนการทำ **Business Transformation** อย่างจริงจัง ซึ่งเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการใช้**นวัตกรรม**เป็นหัวใจสำคัญของการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่เหนือกว่า และเป็นกุญแจสำคัญในการสร้าง **ศักยภาพการเติบโตระดับโลกใหม่ (New Wave of Growth)** ซึ่งวิธีการแบบเดิมอาจไม่สามารถตอบโจทย์ธุรกิจในปัจจุบัน

ทิศทางนโยบายเพื่อสนับสนุนบริษัทในกลุ่มนี้ควรต้องปรับบทบาทสู่การเป็น **"ผู้สร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการพลิกโฉม" (Transformation Enabler)** เพื่อกระตุ้นให้เกิด Business Transformation โดยเปลี่ยนความมั่นคงทางการเงินและฐานลูกค้าที่มีอยู่ให้กลายเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับโลกใหม่ผ่านเครื่องมือเชิงนโยบายที่สำคัญ เช่น

- **ลดความเสี่ยงในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (De-risking Deep Tech):** ออกมาตรการส่งเสริมในรูปแบบกองทุนร่วมจ่าย (Co-funding) หรือคูปองนวัตกรรม (Innovation Coupon) เพื่ออุดหนุนและจูงใจให้องค์กรนำ Deep Tech เข้ามาบูรณาการและปรับปรุงกระบวนการผลิตหรือบริการ (Core Processes) อย่างเป็นรูปธรรม
- **สนับสนุนและแบ่งเบาภาระในการจ้างบุคลากร R&D (Talent & R&D Incentives):** ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการจ้างงานบุคลากรทักษะสูง ด้านนวัตกรรม ควบคู่กับการผลักดันกลไกเคลื่อนย้ายบุคลากร (Talent Mobility) เพื่อนำนักวิจัยจากภาครัฐหรือมหาวิทยาลัยเข้าไปช่วยแก้ปัญหาในภาคธุรกิจ
- **ขับเคลื่อนนวัตกรรมแบบเปิด (Fostering Open Innovation):** สร้างแพลตฟอร์มจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ระหว่างบริษัทกลุ่มนี้กับ Startup เพื่อเป็นทางลัดในการเติมเต็มนวัตกรรมใหม่ๆ เข้าสู่สายพานธุรกิจเดิม พร้อมผ่อนปรนกฎระเบียบเพื่อสนับสนุนการตั้งพื้นที่ทดลอง (Corporate Sandbox) หรือการแยกหน่วยธุรกิจ (Spin-off)
- **ยกระดับห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Upgrading):** ใช้มาตรการจูงใจให้ธุรกิจที่มีประสบการณ์ยาวนานเหล่านี้ทำหน้าที่เป็น "ผู้ขับเคลื่อน" ในการถ่ายทอดนวัตกรรมและเทคโนโลยีลงสู่คู่ค้ารายย่อย เพื่อยกระดับขีดความสามารถและปลดล็อกศักยภาพของทั้งระบบนิเวศให้ก้าวสู่เส้นทาง S-Curve ใหม่ได้อย่างยั่งยืน

"ปลดล็อกความอึดด้วยนวัตกรรม พลิกโฉมธุรกิจรุ่นใหญ่สู่ S-Curve สบใหม่"

#### 4.กลุ่มธุรกิจสำคัญในระบบเศรษฐกิจ (Economic Backbone)

กลุ่มเป้าหมาย: บริษัทขนาดใหญ่ (Ent-2)

### 4

**กลุ่มธุรกิจสำคัญในระบบเศรษฐกิจ**  
(Economic Backbone)

กลุ่มเป้าหมาย

ลักษณะสำคัญ



Ent-2

- มีจำนวนมากที่สุด (46% ของ Enterprise)
- รายได้ดี สภาพคล่องสูง
- 89% ไม่เข้าร่วมมาตรการรัฐ

ทิศทางนโยบาย



สร้างแรงจูงใจเชิงรุก  
Double/Triple Tax  
Deduction สำหรับ  
การลงทุน R&D



จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ  
เชิงนวัตกรรม  
ให้โควตาหรือเติบโต  
แก่ผู้เสนอนวัตกรรม



เพิ่มผลตอบแทน  
และความคุ้มค่า  
มุ่งเน้นผลลัพธ์และ  
มูลค่าเพิ่มที่ชัดเจน



สร้างผลสะท้อน  
เชิงบวก  
ยกระดับขีดความสามารถ  
ประเทศ (Ripple Effect)

กลุ่มเป้าหมายนี้ถือเป็น "กระดูกสันหลัง" ของระบบนิเวศทางธุรกิจ โดยมีสัดส่วนจำนวนบริษัทมากที่สุดถึง **865 บริษัท** ซึ่งคิดเป็น **46%** ของกลุ่ม Enterprise ทั้งหมด แสดงให้เห็นถึงความสำคัญเชิงปริมาณและศักยภาพในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในภาพรวม บริษัทในกลุ่มนี้เป็นบริษัทที่ได้ดำเนินการมาแล้วในระดับหนึ่ง มีเสถียรภาพทางการเงินและการดำเนินงาน โดยมีประวัติการเติบโตทางรายได้ที่ดีอย่างต่อเนื่อง มีศักยภาพในการสร้างสรรค์และ

นวัตกรรม อย่างไรก็ตาม สิ่งที่น่าสังเกต คือ **สัดส่วนการเข้าร่วมโครงการหรือการรับบริการสนับสนุนจาก**

**ภาครัฐนั้นมีน้อยมาก** โดยพบว่า **89% ไม่เข้าร่วมโครงการภาครัฐ** สาเหตุหลักเนื่องจากบริษัทเหล่านี้มี **สภาพคล่องทางการเงินสูง** และสามารถ **พึ่งพาเครือข่ายตนเอง** ในการลงทุนและดำเนินงานได้ ทำให้มองว่าความช่วยเหลือจากภาครัฐอาจไม่ใช่ปัจจัยสำคัญหรือสิ่งจูงใจที่เพียงพอ

- **Ent-2** ซึ่งเป็นสัดส่วนสูงสุดของกลุ่ม Enterprise มีจำนวน **89% ไม่เข้าร่วมโครงการภาครัฐ** เนื่องจากสามารถพึ่งพาตนเองได้

ความท้าทายที่สำคัญสำหรับหน่วยงานภาครัฐ คือ **การออกแบบนโยบายที่ดึงดูดและสร้างแรงจูงใจได้อย่างแท้จริง** ให้กับกลุ่มบริษัทที่มีขนาดและศักยภาพระดับนี้ เพื่อให้พวกเขา **หันมาลงทุนใน R&D เพิ่มขึ้น** การออกแบบนโยบาย

จะต้องคำนึงถึงผลตอบแทน ความสะดวกในการเข้าถึง และมูลค่าเพิ่มที่ภาครัฐสามารถมอบให้ได้ ซึ่งต้องสูงกว่าต้นทุนหรือความยุ่งยากในการเข้าร่วมโครงการ เพื่อกระตุ้นให้บริษัทที่พึ่งพาตนเองได้อยู่แล้วเหล่านี้มองเห็นประโยชน์ในการผนึกกำลังกับภาครัฐ เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันและนวัตกรรมในระดับที่สูงขึ้นต่อไป

สำหรับบริษัทในกลุ่มนี้ซึ่งมีจำนวนมากที่สุดในระบบและมีศักยภาพในการดูแลตัวเองได้ดี ทิศทางนโยบายควรปรับจากการให้ความช่วยเหลือเป็นการ **"สร้างแรงจูงใจเชิงรุก" (Proactive Incentivization)** เนื่องจากกลุ่มนี้มีมุมมองข้ามและไม่เข้าร่วมกลไกสนับสนุนของรัฐ ภาครัฐจึงควรออกแบบมาตรการที่ดึงดูดใจเป็นพิเศษ เช่น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแบบทวีคูณ (Double/Triple Tax Deduction) สำหรับการลงทุนในโครงการ R&D เชิงลึกที่ทำร่วมกับมหาวิทยาลัยหรือสถาบันวิจัยระดับชาติ การผลักดันนโยบายจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement) ที่กำหนดโควตาหรือแต้มต่อให้กับบริษัทในกลุ่มนี้ที่นำเสนอนวัตกรรม จะเป็นแรงกระตุ้นสำคัญให้พวกเขาหันมาลงทุนพัฒนานวัตกรรมอย่างจริงจัง ซึ่งจะส่งผลสะท้อนเชิงบวก (Ripple Effect) ต่อการยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขันของประเทศในภาพรวม

*"สร้างแรงจูงใจเชิงรุก ดึงกลุ่มธุรกิจที่แข็งแกร่งร่วมยกระดับ R&D ของประเทศ"*

## **เสียงสะท้อนจากผู้ประกอบการ (Pain Points & Gaps)**

การออกแบบมาตรการสนับสนุนที่เหมาะสม ต้องเริ่มต้นจากการรับฟังปัญหาที่ตรงจุด แม้ผู้ประกอบการ IDE จะมีเป้าหมายในการใช้นวัตกรรมขับเคลื่อนธุรกิจเช่นเดียวกัน แต่บริบทและขนาดขององค์กรที่ต่างกัน ย่อมนำมาซึ่งความท้าทายที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง อย่างไรก็ตาม จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก พบว่ามี หนึ่งในข้อจำกัดสำคัญที่ส่งผลการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรมในทุกกลุ่มเป้าหมาย นั่นคืออุปสรรคในการเข้าถึงกลไกของรัฐ อาทิ **การเบิกจ่ายเงินสนับสนุนจากภาครัฐยังคงเผชิญกับความล่าช้าและขั้นตอนที่ซับซ้อน** ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องประสบปัญหาในการบริหารจัดการกระแสเงินสด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจฐานนวัตกรรม โดยเฉพาะในช่วงที่ต้องใช้งบประมาณจำนวนมากเพื่อการพัฒนาและขยายกิจการ นอกจากนี้ **กฎระเบียบของภาครัฐที่ยังคงมีความเข้มงวดและขาดความยืดหยุ่น** เนื่องจากระเบียบปัจจุบันออกแบบมาสำหรับโครงการทั่วไปหรือองค์กรขนาดใหญ่ ทำให้ไม่สอดคล้องกับบริบทของธุรกิจนวัตกรรมที่ต้องการความคล่องตัวสูงและการปรับตัวอย่างรวดเร็ว อีกทั้ง **กลไกการสนับสนุนที่มีอยู่ยังขาดการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน** ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับภาระงานด้านเอกสารและขั้นตอนประสานงานที่ซ้ำซ้อน รวมถึงการขาดโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคนิคสนับสนุนที่จำเป็น เช่น ห้องปฏิบัติการทดสอบ มาตรฐานการรับรอง หรือทรัพยากรสำหรับการทดสอบผลิตภัณฑ์เชิงลึก ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาเทคโนโลยีสู่ระดับอุตสาหกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ การปลดล็อกปัญหาเชิงโครงสร้างเหล่านี้ คือ ก้าวแรกที่สำคัญที่สุดในการพลิกโฉมระบบนิเวศนวัตกรรมของประเทศให้พร้อมสนับสนุนการเติบโตของ IDE อย่างแท้จริง

## อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรม

**1**

การเบิกจ่ายเงินสนับสนุนจากภาครัฐ  
ยังคงเผชิญกับความล่าช้าและ  
ขั้นตอนที่ซับซ้อน



“กว่าจะได้เงินสนับสนุน  
ต้องรอนานมาก ทำให้เรา  
บริหารกระแสเงินสดลำบาก  
กระทบแผนพัฒนาและขยายธุรกิจ”

**2**

กฎระเบียบของภาครัฐที่ยังคง  
มีความเข้มงวดและขาดความยืดหยุ่น



“กฎระเบียบไม่ยืดหยุ่น  
ทำให้เราปรับตัวตามตลาด  
ไม่ทัน และทำให้หลายโอกาส  
ทางธุรกิจหลุดมือไป”

**3**

กลไกการสนับสนุนที่มีอยู่ยังขาด  
การบูรณาการระหว่างหน่วยงาน



“ต้องติดต่อหลายหน่วยงาน  
ใช้เอกสารซ้ำ ๆ ขั้นตอนเยอะ  
เสียทั้งเวลาและต้นทุน  
โดยไม่จำเป็น”

แม้ประเทศไทยจะมีจำนวนผู้ประกอบการที่หลากหลายและมีศักยภาพในการเติบโตจำนวนมาก แต่ข้อจำกัดและความต้องการของแต่ละกลุ่มธุรกิจกลับแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในด้านการเข้าถึงแหล่งทุน การพัฒนาบุคลากร โครงสร้างพื้นฐานด้านนวัตกรรม ตลอดจนกฎระเบียบและกลไกสนับสนุนจากภาครัฐ การกำหนดนโยบายแบบใช้แนวทางเดียวกับทุกกลุ่มจึงไม่สามารถตอบโจทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การจำแนกผู้ประกอบการออกเป็นกลุ่มตามลักษณะการเติบโตและศักยภาพ จึงเป็นแนวทางสำคัญในการออกแบบมาตรการสนับสนุนที่เหมาะสม และสามารถผลักดันให้ธุรกิจแต่ละประเภทเติบโตได้อย่างเต็มศักยภาพ ซึ่งความท้าทายสำคัญของแต่ละกลุ่มมีดังนี้

**1** **วิสาหกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม**  
(Innovative Enterprise)





**เข้าถึงแหล่งทุนที่ยืดหยุ่นมากในช่วงขยายธุรกิจ**  
ต้นทุนและความเสี่ยงสูง  
ทำให้ขยายธุรกิจได้ยาก



**กลไกการจับคู่พันธมิตรยังไม่มีประสิทธิภาพ**  
เข้าถึงผู้ใช้งานหรือผู้ร่วมพัฒนาที่เหมาะสมได้ยาก



**ขาดโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุนที่จำเป็น**  
ขาดแคลนศูนย์ทดสอบ ห้องแล็บ  
และโรงงานต้นแบบที่ใช้ร่วมกัน

### 1. วิสาหกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovative Enterprise)

ผู้ประกอบการจำนวนมากสะท้อนตรงกันว่ากำลังเผชิญกับข้อจำกัดในการขยายขนาดธุรกิจ ซึ่งเป็นช่วงที่ธุรกิจต้องเปลี่ยนผ่านจากการพัฒนาในระดับต้นแบบไปสู่การผลิตเชิงอุตสาหกรรม แต่กลับไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนที่มีความยืดหยุ่นเพียงพอ ผู้ประกอบการหลายรายระบุว่า ถึงแม้จะมีนวัตกรรมที่พิสุจน์แล้วในระดับหนึ่ง แต่ต้นทุนและความเสี่ยงในช่วงขยายกำลังการผลิตยังสูงเกินกว่าจะรับภาระเองได้ ทำให้โครงการพัฒนาต้องหยุดชะงัก หรือถูกเลื่อนออกไปอย่างไม่มีกำหนด

ในส่วนของการเข้าถึงกลไกสนับสนุน ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่า **กลไกการจับคู่พันธมิตร (Partnership Matching) ปัจจุบันยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ** ทำให้พวกเขาไม่สามารถเข้าถึงผู้ใช้งานหรือผู้ร่วมพัฒนาในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องได้ง่าย ผู้ประกอบการหลายรายเล่าว่า แม้จะมีผลิตภัณฑ์เชิงเทคโนโลยีที่พร้อมทดสอบตลาด แต่กลับขาดช่องทางในการเชื่อมโยงกับองค์กรขนาดใหญ่ที่สามารถเป็น “ผู้ใช้รายแรก” (First adopter) ซึ่งมีความสำคัญต่อการพิสูจน์ศักยภาพของนวัตกรรมอย่างยิ่ง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech) ยังสะท้อนถึง **ข้อจำกัดของโครงสร้าง**

**พื้นฐานสนับสนุน** โดยเฉพาะการขาดแคลนศูนย์ทดสอบ ห้องปฏิบัติการ และโรงงานต้นแบบแบบใช้ร่วมกัน (Shared Facilities) ซึ่งเป็นทรัพยากรจำเป็นแต่ต้องใช้เงินลงทุนสูง

เสียงสะท้อนเหล่านี้ชี้ชัดว่า ผู้ประกอบการไม่ได้เพียงต้องการเงินทุน แต่ต้องการ **“ระบบสนับสนุนที่ใช้งานได้จริง”** ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในช่วงขยายขนาด เชื่อมโยงพวกเขาเข้ากับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานสำคัญที่ช่วยเร่งการเติบโตได้อย่างเป็นรูปธรรม

**2 ธุรกิจที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm)**

- กฎระเบียบล่าช้าและขาดความยืดหยุ่น**  
ทดลองเทคโนโลยีใหม่หรือนำสินค้าเข้าสู่ตลาดได้ช้า
- ขาดโครงสร้างพื้นฐานการทดสอบและรับรองมาตรฐานในประเทศ**  
ต้นทุนสูง ใช้เวลานาน กระบวนการล่าช้า
- ขาดบุคลากรด้านมาตรฐานและระบบรับรอง**  
ไม่สามารถขยายกำลังผลิตหรือนำเข้าสู่ตลาดส่งออกได้ทัน

## 2. ธุรกิจที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm)

ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm) ได้สะท้อนถึงอุปสรรคสำคัญที่ขัดขวางการสร้างตลาดใหม่ภายในประเทศ โดยหลายรายกล่าวว่า แม้อะไรก็ตามจะมีศักยภาพด้านเทคโนโลยีและมีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมเข้าสู่ตลาด แต่**กฎระเบียบที่ล่าช้าและขาดความยืดหยุ่น**ยังเป็นอุปสรรคสำคัญ โดยเฉพาะระบบ Regulatory Sandbox ที่ถูกมองว่าไม่เอื้อต่อการทดลองใช้เทคโนโลยีใหม่ในสภาพแวดล้อมจริง ผู้ประกอบการจำนวนมากระบุว่าข้อจำกัดด้านกฎระเบียบทำให้กระบวนการทดสอบหรือเปิดตลาดล่าช้า ส่งผลให้พวกเขาเสียโอกาสในการขยายฐานลูกค้าในช่วงเวลาที่ตลาดต้องการความเร็วสูง

ในด้านโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการทดสอบและรับรองมาตรฐาน ผู้ประกอบการ High Growth Firm ให้ข้อมูลตรงกันว่า **การขาดแคลนห้องปฏิบัติการและหน่วยรับรองมาตรฐานที่เชื่อถือได้ในประเทศ** เป็นอีกหนึ่งอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ต้นทุนการดำเนินการสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ หลายบริษัทต้องส่งผลิตภัณฑ์ไปทดสอบในต่างประเทศ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงและใช้เวลานาน ทำให้กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการเข้าสู่ตลาดใหม่ต้องล่าช้ากว่าที่ควรจะเป็น ผู้ประกอบการบางรายยังกล่าวเพิ่มว่า การขาดบุคลากรด้านมาตรฐาน

และระบบรับรองในประเทศ ทำให้ไม่สามารถขยายกำลังการผลิตหรือเข้าสู่ตลาดส่งออกได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

ความท้าทายเหล่านี้สะท้อนภาพที่ชัดเจนว่า ผู้ประกอบการ High Growth Firm ไม่ได้ติดปัญหาที่ความสามารถหรือคุณภาพผลิตภัณฑ์ แต่ติดที่ **“โครงสร้างระบบนิเวศ”** ซึ่งยังไม่พร้อมรองรับธุรกิจที่เติบโตเร็วและต้องแข่งกับเวลา ผู้ประกอบการจึงต้องการให้ภาครัฐเร่งยกระดับกฎระเบียบให้ทันสมัย เปิดพื้นที่ทดลองที่มีความยืดหยุ่นมากขึ้น และลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการทดสอบและมาตรฐานในประเทศ เพื่อให้ธุรกิจสามารถเร่งสร้างตลาดใหม่ได้ทันต่อจังหวะการเติบโตและการแข่งขันในระดับสากล

### 3

**วิสาหกิจเริ่มต้น**  
(Startup)



---



**ขาดแคลนบุคลากร  
ทักษะสูง**

ทักษะด้านเทคโนโลยีขั้นสูง  
ไม่เพียงพอ

---



**รักษาคณแห่งไว้กับองค์กร  
ได้ยาก**

แข่งขันค่าตอบแทนไม่ได้  
คนเก่งย้ายงานบ่อย

---



**ขนาดตลาดภายในประเทศ  
ยังจำกัด**

กำลังซื้อและจำนวนผู้ใช้ไม่เพียงพอ  
สำหรับการเติบโต

### 3. วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup)

ผู้ประกอบการในกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ต่างสะท้อนความคิดเห็นตรงกันว่า **การขาดแคลนบุคลากรทักษะสูง** เป็นหนึ่งในความท้าทายที่หนักที่สุดสำหรับการทำธุรกิจเชิงนวัตกรรมในประเทศไทย ผู้ประกอบการหลายรายระบุว่า ระบบการศึกษาผลิตบุคลากรด้านเทคโนโลยีขั้นสูงได้ไม่ทันต่อความต้องการที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะทักษะด้าน AI, Data Science, Cybersecurity และสาย Deep Tech อื่น ๆ ส่งผลให้ Startup จำนวนมากไม่สามารถหาทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญเพียงพอในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือขยายบริการได้ทันตามจังหวะของตลาด นอกจากนี้ปัญหาการขาดคนแล้วผู้ประกอบการยังกล่าวถึงอุปสรรคด้าน **การรักษาคนเก่งไว้กับองค์กร** เนื่องจาก Startup ไม่สามารถแข่งขันด้านค่าตอบแทนหรือสวัสดิการกับบริษัทใหญ่ได้ ทำให้บุคลากรที่มีความสามารถย้ายงานบ่อย หรือเลือกทำงานกับองค์กรข้ามชาติที่มีข้อเสนอที่ดีกว่า ผู้ประกอบการบางรายถึงกับสะท้อนว่า **“การทำให้ทีมอยู่รอดยังยากกว่าการทำให้บริษัทอยู่รอด”** เพราะการสูญเสียบุคลากรเพียง 1-2 คน อาจทำให้แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้องหยุดชะงักทันที

ในด้านการตลาด ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ให้ข้อมูลว่า ขนาดของตลาดภายในประเทศยังจำกัดเกินกว่า

จะสร้างรายได้ระดับ Scale ได้อย่างจริงจัง แม้จะมีเทคโนโลยีที่สามารถเติบโตได้ แต่กำลังซื้อและความพร้อมของผู้ใช้งานจำนวนมากยังไม่เพียงพอที่จะรองรับการขยายธุรกิจ ผู้ประกอบการหลายรายจึงรู้สึกว่าคุณ “จำกัดอยู่ในตลาดขนาดเล็ก” ที่ไม่สามารถดึงดูดนักลงทุนขนาดใหญ่ได้ เพราะตัวชี้วัดด้านรายได้และจำนวนผู้ใช้ไม่สามารถเติบโตได้ตามมาตรฐานที่นักลงทุนระดับภูมิภาคต้องการ

เสียงสะท้อนทั้งหมดนี้ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการในกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ไม่ได้ต้องการเพียงเงินทุน แต่ต้องการระบบนิเวศที่ช่วยให้พวกเขาสามารถเข้าถึงบุคลากรทักษะสูง รักษาคนเก่งไว้ในองค์กร และขยายตลาดได้อย่างแท้จริง เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโตต่อเนื่องและแข่งขันได้ในระดับภูมิภาคในระยะยาว

## ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อพัฒนามาตรการและกลไกส่งเสริมธุรกิจฐานนวัตกรรม

ผลการศึกษาโครงการฯ สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของประกอบการไทยที่ยังต้องการกลไกหนุนเสริมเพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดในการขยายขนาดธุรกิจ สอวช. จึงให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ผ่านการสร้างระบบนิเวศนวัตกรรมและกลไกสนับสนุนที่ต่อเนื่องและครบวงจร โดยมีเป้าหมายสำคัญในการยกระดับธุรกิจกลุ่ม Startup และ SME ให้สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดดเป็นธุรกิจที่เติบโตสูง (High Growth Firm) พร้อมทั้งปลดล็อกโอกาสและเสริมขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อผลักดันนวัตกรรมสัญชาติไทยให้ก้าวขึ้นเป็นผู้เล่นระดับโลก (Global Player) ได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

### แนวทางการขับเคลื่อนและสนับสนุนธุรกิจฐานนวัตกรรม

3 กลไกสำคัญ เพื่อสร้างธุรกิจไทยให้เติบโตไกล สร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน



เพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดและสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจในระยะยาว แนวทางการขับเคลื่อนจึงมุ่งเน้นการสร้าง เส้นทางสนับสนุนที่ต่อเนื่องในทุกกระแะการเติบโต (Support Pathway) โดยออกแบบกลไกให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจในแต่ละช่วงวัย ตั้งแต่ระยะเริ่มต้น (Early Stage) ระยะเติบโต (Growth Stage) จนถึงระยะขยายตลาด (Expansion Stage) เพื่อเป็นรากฐานที่แข็งแกร่งในการบ่มเพาะผู้ประกอบการไทยให้พร้อมก้าวขึ้นเป็นผู้เล่นระดับโลก (Global Player) ที่มีศักยภาพทัดเทียมกับนานาชาติ ควบคู่ไปกับการสร้างเส้นทางการต่อเนื่อง กลไกสำคัญในระยะถัดมาคือ การ ผลักดันกลุ่ม SME และธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDE) ให้เติบโตเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm) อย่างก้าวกระโดด โดยมุ่งพัฒนาระบบคัดกรองและจัดกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพสูง เพื่อส่งมอบการสนับสนุนที่ตรงจุดและเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ นอกจากนี้ ยังต้องให้ความสำคัญกับการยกระดับศักยภาพเพื่อเชื่อมต่อสู่ตลาดโลก (Global Market) ผ่านการนำพาผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบนิเวศระดับโลก (Global Ecosystem) ทั้งการสร้างเครือข่ายพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และการเปิดประตูสู่แหล่งทุนระดับโลก

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการผลักดันนโยบายดังกล่าว ต้องอาศัยการ ยกระดับระบบการสนับสนุนให้เป็นแบบบูรณาการ (Integrated Support System) ด้วยการพลิกโฉมระบบบริหารจัดการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมุ่งเน้นการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ เพื่อคลายข้อจำกัดและคอขวดของระบบเดิม ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อนของการดำเนินงานระหว่างหน่วยงาน ทั้งในมิติของการเชื่อมโยงฐานข้อมูลผู้ประกอบการจัดการระบบยื่นขอรับการสนับสนุน ไปจนถึงการติดตามและประเมินผลการอนุมัติ

การบูรณาการระบบนิเวศการสนับสนุนทั้งหมดนี้ ไม่เพียงแต่จะช่วยอำนวยความสะดวกและลดอุปสรรคให้แก่ภาคธุรกิจในการเข้าถึงทรัพยากร แต่ยังเป็นการวางโครงสร้างพื้นฐานด้านนวัตกรรมของประเทศใหม่ เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตอย่างไร้รอยต่อ อันจะนำไปสู่การยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยในเวทีเศรษฐกิจโลกอย่างยั่งยืน

## คณะผู้จัดทำ

### ที่ปรึกษา

ดร.สิริพร พัทย์โสภณ  
ดร.กรัณท์รัตน์ นาววา  
นางสาวนิรดา วีระโสภณ

รองผู้อำนวยการ  
ผู้ช่วยผู้อำนวยการ  
นักยุทธศาสตร์ 3

### ผู้จัดทำ (Core Team)

นางสาวมนีนยา ชุณหวุฒิยานนท์  
ดร.นงลักษณ์ เจริญจงสุข

ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส  
ผู้เชี่ยวชาญนโยบาย

### ผู้สนับสนุน (Support Team)

นายอานนท์ ตานะเศรษฐ  
ดร.ทิววัฒน์ เมชฌ  
นางสาวฉวีภัทรี ธีรภาณุชัยกุล  
นางสาวภาณินี จารุวัฒนมงคล  
นางสาวชลันลักษณ์ จันทรวิวันเพ็ญ

ผู้เชี่ยวชาญนโยบายอาวุโส  
ผู้เชี่ยวชาญนโยบายอาวุโส  
นักพัฒนานโยบาย  
นักพัฒนานโยบาย  
นักวิเคราะห์นโยบาย

### รวบรวมและเก็บข้อมูล

บริษัท ไอริส คอนซัลติ้ง จำกัด

## หากมีการนำข้อมูลจากเอกสารฉบับนี้ไปใช้ กรุณาระบุแหล่งอ้างอิงตามข้อมูลด้านล่างนี้

รายงานผลการศึกษาโครงการติดตามนโยบายและมาตรการการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise Monitoring), สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษาวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)



**สอวช**

สำนักงานสภานโยบายการอุดมศึกษา  
วิทยาศาสตร์ วิจัย  
และนวัตกรรมแห่งชาติ

สำนักงานสภานโยบาย การอุดมศึกษา  
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)