

## ถอดบทเรียนสตาร์ทอัพระดับโลก...สู่ธุรกิจไทย

โดย คุณขวัญใจ เตชเสนสกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ธุรกิจสตาร์ทอัพเกิดขึ้นจากแนวคิดที่ต้องการแก้ปัญหาและช่วยให้การใช้ชีวิตประจำวันง่ายขึ้น หรือการเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังไม่เคยมีใครคิดหรือทำมาก่อน แล้วนำเอาแนวคิดนั้นมาต่อยอดสร้างธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเข้าช่วย ทำมากลางธุรกิจสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากทั่วโลก ยังมีธุรกิจสตาร์ทอัพอีกกลุ่มหนึ่งที่ประสบความสำเร็จสูงสุดจนสามารถสร้างธุรกิจให้มีมูลค่ามากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือกว่า 3 หมื่นล้านบาท ซึ่งในแวดวงธุรกิจเรียกธุรกิจสตาร์ทอัพกลุ่มนี้ว่า ยูนิคอร์น (Unicorn) ตัวอย่างหนึ่งของสตาร์ทอัพที่ก้าวข้ามมาเป็นยูนิคอร์นที่รู้จักกันดีก็คือ Airbnb ที่เริ่มต้นธุรกิจจากการเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เชื่อมโยงระหว่างผู้เช่ากับเจ้าของที่พักอาศัย โดยใช้โมเดลธุรกิจ Sharing Economy เพื่อเพิ่มทางเลือกและสร้างความหลากหลายให้แก่ผู้เช่าที่ต้องการที่พักแต่มีงบประมาณจำกัดหรือต้องการเปลี่ยนบรรยากาศการเข้าพัก ขณะเดียวกันยังเป็นช่องทางหารายได้ให้กับเจ้าของที่พักอาศัยด้วย จนถึงปัจจุบัน Airbnb มีผู้ใช้บริการแล้วกว่า 300 ล้านคน มีที่พักอาศัยให้เลือกมากกว่า 4.5 ล้านแห่ง กระจายอยู่ใน 81,000 เมืองทั่วโลก และตั้งเป้าจะมีผู้ใช้งานถึง 1 พันล้านคนภายในปี 2571

ข้อมูลล่าสุด ณ วันที่ 12 กันยายน 2561 จาก CB Insights (บริษัทวิจัยด้านการร่วมทุนของสหรัฐฯ) พบว่าปัจจุบันยูนิคอร์นทั่วโลกมีจำนวนทั้งสิ้น 271 ราย กระจายอยู่ใน 27 ประเทศ และมีมูลค่ากิจการรวมกันสูงถึง 8.7 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเกือบ 2 เท่าของ GDP ประเทศไทย โดยในปี 2560 มียูนิคอร์นเกิดใหม่ 70 บริษัท เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 60 ประเทศที่มีจำนวนยูนิคอร์นมากที่สุดคือสหรัฐฯ (ร้อยละ 47 ของจำนวนยูนิคอร์นทั่วโลก) รองลงมาคือจีน (ร้อยละ 30) สหราชอาณาจักร (ร้อยละ 6) อินเดีย (ร้อยละ 4) เยอรมนี (ร้อยละ 2) และอิสราเอล (ร้อยละ 2) และหากแยกเป็นรายธุรกิจแล้วจะพบว่ายูนิคอร์นส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ใน 5 ธุรกิจ คือ ธุรกิจ Internet Software & Service ธุรกิจ E-Commerce ธุรกิจ Fintech ธุรกิจ Healthcare และธุรกิจ On-Demand

### ยูนิคอร์นที่มีมูลค่ากิจการสูงสุด 5 อันดับแรกของโลก

บริษัท	ประเภทกิจการ	ประเทศ	มูลค่ากิจการ (พันล้านดอลลาร์สหรัฐ)
1. Uber	แอปพลิเคชันให้บริการด้านโลจิสติกส์	สหรัฐฯ	72
2. Didi Chuxing	แอปพลิเคชันให้บริการด้านโลจิสติกส์	จีน	56
3. Meituan Dianping	E-commerce	จีน	30
4. Airbnb	บริการจองที่พักออนไลน์	สหรัฐฯ	29.3
5. SpaceX	บริการขนส่งไปอวกาศ	สหรัฐฯ	21.5

ที่มา : CB Insights (ข้อมูล ณ 12 กันยายน 2561)

สำหรับภูมิภาคอาเซียน ปัจจุบันมียูนิคอร์น 10 บริษัทกระจายอยู่ใน 5 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ ประกอบด้วย Lazada (แพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์) Sea (บริการเกมออนไลน์ E-commerce และแพลตฟอร์มให้บริการทางการเงิน) และ Razer (ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับการเล่นเกม) อินโดนีเซีย Traveloka (แอปพลิเคชัน

ให้บริการค้นหา รวมถึงการจองตั๋วเครื่องบินและที่พัก) Tokopedia (E-commerce) Bukalapak (E-commerce) และ Go-Jek (แอปพลิเคชันให้บริการด้านโลจิสติกส์) มาเลเซีย Grab (แอปพลิเคชันให้บริการโลจิสติกส์) เวียดนาม VNG Corporation (เกมออนไลน์และโซเชียลมีเดีย) และฟิลิปปินส์ Revolution Precrafted (ออกแบบและสร้างบ้านสำเร็จรูป) ทั้งนี้ หากพิจารณาเส้นทางการเติบโตจะเห็นว่าธุรกิจสตาร์ทอัพเหล่านี้ล้วนมีจุดเริ่มต้นจากแนวคิดทางธุรกิจที่แปลกใหม่และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคก่อน และนำเทคโนโลยีมาปรับใช้เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าและบริการได้ง่ายขึ้น รวมทั้งมีโมเดลธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้ง่าย ส่งผลให้สินค้าหรือบริการติดตลาดในประเทศและขยายตลาดไปต่างประเทศได้ และเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้นขอยกตัวอย่างแนวทางการทำธุรกิจของยูนิคอร์นในอาเซียน ดังนี้

- **Grab** เริ่มต้นจากแอนโทนี ตัน (Anthony Tan) และโฮย หลิง ตัน (Hooi Ling Tan) ชาวมาเลเซียซึ่งเป็นอดีตนักศึกษามหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด เห็นว่าการเรียกใช้บริการรถแท็กซี่ในมาเลเซียทำได้ค่อนข้างยาก จึงริเริ่มธุรกิจให้บริการเรียกแท็กซี่ผ่านแอปพลิเคชัน (GrabTaxi) ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีมาแก้ไขปัญหาของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุด ทำให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น ส่งผลให้แอปพลิเคชัน Grab ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว และสามารถขยายไปยังประเทศอื่นๆ ที่ประสบปัญหาคล้ายคลึงกัน เช่น สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย เวียดนาม ไทย เมียนมา และกัมพูชา ปัจจุบันมีคนขับรถที่ลงทะเบียนกับ Grab แล้วกว่า 9 แสนคน และมีผู้โดยสารที่ใช้ Grab แล้วกว่า 10 ล้านคน ทั้งนี้ นอกจากบริการเรียกรถแท็กซี่แล้ว แอปพลิเคชัน Grab ยังต่อยอดไปสู่การให้บริการด้านอื่นๆ ด้วย อาทิ บริการเรียกรถจักรยานยนต์รับจ้าง (GrabBike) และบริการส่งสินค้า (GrabExpress)

- **Go-Jek** นาเดียม มาคาริม (Nadiem Makarim) ชาวอินโดนีเซียซึ่งเป็นอดีตนักศึกษามหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด และรู้จักกับแอนโทนี ตัน ผู้ก่อตั้ง Grab ด้วย เริ่มต้นธุรกิจจากบริการ Call Center เรียกรถจักรยานยนต์รับจ้าง (หรือ Ojek ในภาษาอินโดนีเซีย) ด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเพียง 20 คัน เนื่องจากพบว่าในอินโดนีเซียมีปัญหาการจราจรติดขัดอย่างมาก และคิดว่าน่าจะมีผู้บริโภคต้องการใช้บริการรถจักรยานยนต์ซึ่งมีความคล่องตัวกว่าก่อนจะพัฒนามาเป็นแอปพลิเคชัน Go-Jek ที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย เพราะตอบโจทย์การใช้ชีวิตที่เร่งรีบในเมืองใหญ่ ปัจจุบัน Go-Jek ให้บริการที่หลากหลายภายใต้แอปพลิเคชันเดียว อาทิ จัดส่งอาหาร (GO-FOOD) จองตั๋วชมภาพยนตร์ (GO-TIX) และให้บริการความงาม (GO-GLAM) โดยในปี 2558 พบว่าชาวอินโดนีเซียดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Go-Jek สูงถึง 98 ล้านครั้ง ล่าสุด Go-Jek เพิ่งเปิดดำเนินการในเวียดนามและอยู่ระหว่างเตรียมเปิดกิจการในไทย ซึ่งเผชิญปัญหาการจราจรที่คับคั่งในช่วงโมงเร่งด่วนเช่นเดียวกับอินโดนีเซีย

สำหรับเหตุผลที่หลายประเทศต้องการสนับสนุนให้เกิดยูนิคอร์นในประเทศของตน นอกจากเพราะยูนิคอร์นแต่ละรายสามารถสร้างรายได้มหาศาลให้แก่ธุรกิจและประเทศแล้ว อีกเหตุผลที่สำคัญ คือ การมียูนิคอร์นเกิดขึ้นในประเทศจะเป็นการยกระดับวงการสตาร์ทอัพในประเทศนั้นทั้งวงการ เพราะปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้สตาร์ทอัพประสบความสำเร็จคือการมีคนเก่ง คนมีความสามารถอยู่ในทีม และการที่มีคนเก่งจำนวนมากอยู่รวมกันหรือมาติดต่อเชื่อมโยงกันทั้งในแบบส่วนตัวและการร่วมงานกัน จะเอื้อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาต่อยอดซึ่งกันและกัน การมียูนิคอร์นจึงช่วยสร้างความเชื่อมั่นว่ากลุ่มสตาร์ทอัพโดยรวมในประเทศนั้นมีศักยภาพที่จะสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้ และดึงดูดความสนใจจากนักลงทุนให้เข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศนั้นๆ มากขึ้น

ทั้งนี้ ปัจจัยที่จะผลักดันให้สตาร์ทอัพก้าวขึ้นมาเป็นยูนิคอร์นได้ นอกจากการมีสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจสตาร์ทอัพ เช่น การสนับสนุนจากภาครัฐ การปรับปรุงกฎระเบียบที่ช่วยให้การดำเนินงานของธุรกิจสตาร์ทอัพทำได้สะดวกขึ้นแล้ว ความสามารถและวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพเองก็มีส่วนสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน ดังตัวอย่างจากประเทศอิสราเอลที่สามารถพัฒนาจนกลายเป็น Startup Nation หรือประเทศแห่งธุรกิจสตาร์ทอัพได้ ทั้งที่ขาดแคลนทรัพยากร อีกทั้งรายได้จากการขุดเจาะน้ำมันก็มีเพียงเล็กน้อย ต่างจากหลายประเทศในตะวันออกกลางที่สามารถสร้างรายได้มหาศาลจากการค่าน้ำมัน โดยนอกจากรัฐบาลอิสราเอลจะสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพในเกือบทุกด้าน อาทิ การให้ทุน การออกนโยบายที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ และสนับสนุนการเรียนรู้ด้านเทคโนโลยีแล้ว ลักษณะของผู้ประกอบการชาวอิสราเอลเองก็นับว่ามีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่ผลักดันให้เกิดธุรกิจสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จได้

ทั้งนี้ คุณสมบัติสำคัญของผู้ประกอบการอิสราเอลที่เป็นตัวอย่างของการทำธุรกิจสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จนั้น ส่วนหนึ่งเกิดขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมของประเทศอิสราเอลที่มีข้อจำกัด ทั้งการขาดแคลนทรัพยากรที่ผลักดันให้ชาวอิสราเอลต้องคิดค้นและพัฒนาเทคโนโลยีอย่างไม่หยุดนิ่งเพื่อความอยู่รอดของคนในประเทศ การที่อิสราเอลประกอบด้วยชนหลายเชื้อชาติที่เร่ร่อนอพยพมารวมกันในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 และเคยอยู่ท่ามกลางความขัดแย้งกับประเทศข้างเคียง ทำให้ชาวอิสราเอลต้องเตรียมรับมือกับความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้นตลอดเวลา จึงไม่กลัวการเริ่มต้นใหม่และพร้อมรับความเสี่ยงได้ดี ประกอบกับการที่อิสราเอลเป็นตลาดที่มีขนาดเล็ก เพราะมีประชากรเพียง 8 ล้านคน ทำให้ผู้ประกอบการชาวอิสราเอลเน้นพัฒนาสินค้าและบริการของตนโดยมุ่งตอบสนองต่อตลาดระดับโลกเป็นสำคัญ ไม่จำกัดเพียงแคตลาดในประเทศหรือตลาดใกล้เคียง ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ล้วนมีส่วนผลักดันให้สตาร์ทอัพในอิสราเอลมีความมุ่งมั่นในการต่อสู้กับปัญหาและความท้าทายต่างๆ กระจือรีอรั้นในการสร้างสรรค์และพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ จนทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ ปัจจุบันอิสราเอลมีสตาร์ทอัพที่ก้าวขึ้นเป็นยูนิคอร์นและเป็นที่ยอมรับกันดี อาทิ **Waze** แอปพลิเคชันระบบดาวเทียมนำทางที่ Google ซื้อไปเพื่อนำไปพัฒนา Google Maps ให้ดีขึ้น และ **Wix** แพลตฟอร์มสำหรับการสร้างเว็บไซต์ที่มีผู้ใช้มากกว่า 100 ล้านคนทั่วโลก ด้วยความโดดเด่นที่เปิดโอกาสให้ผู้ใช้สามารถสร้างเว็บไซต์ง่ายๆ เองได้ด้วยการลากและวาง (Drag and Drop) โดยไม่ต้องเขียน Code โปรแกรมเอง

สำหรับประเทศไทย ปัจจุบันภาครัฐได้เริ่มมีนโยบายสนับสนุนให้เกิดสตาร์ทอัพรายใหม่ๆ และช่วยให้การดำเนินงานของธุรกิจสตาร์ทอัพทำได้คล่องขึ้น เช่น การออก พ.ร.บ. แก๊ซเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เพื่อธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่มีส่วนช่วยลดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ ให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพสามารถจัดตั้งบริษัท และช่วยให้การทำธุรกิจคล่องตัวขึ้น ในส่วนของผู้ประกอบการไทยเอง หากสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์และนำจุดแข็งของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ เช่น ความกระจือรีอรั้นในการสร้างสรรค์และพัฒนาวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้ คาดว่าในไม่ช้าประเทศไทยจะมีธุรกิจสตาร์ทอัพที่สามารถเติบโตและเข้าใกล้ความเป็นยูนิคอร์นได้เช่นกัน

*Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด*