

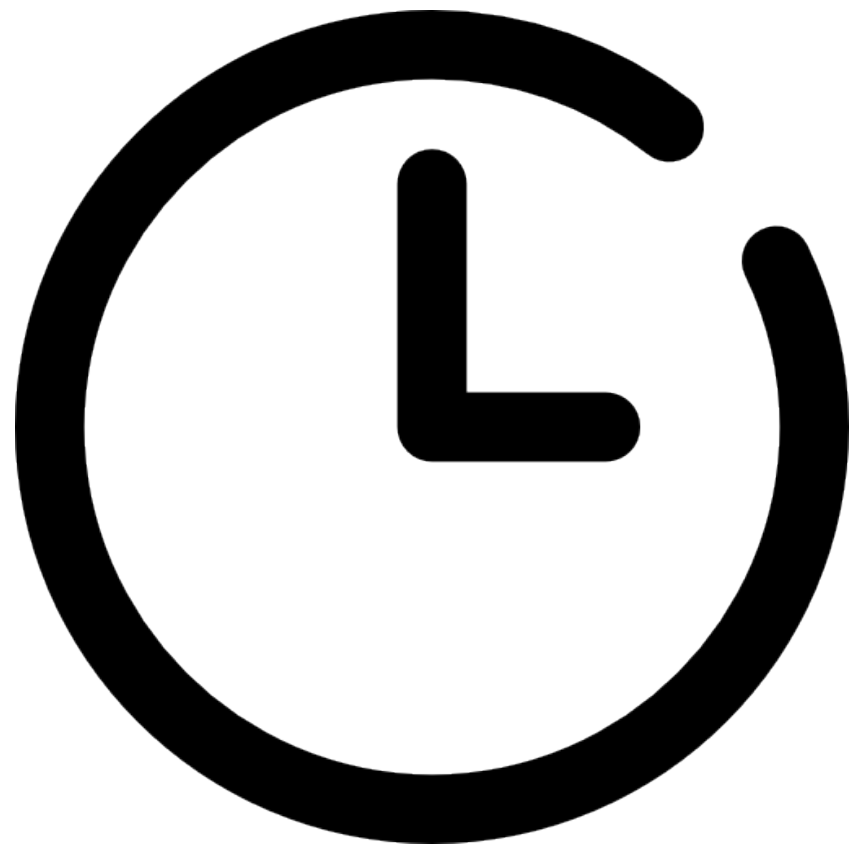
INTRODUCTION

แนะนำ NIA

แนะนำ ผู้เข้าร่วมประชุม (Logo)

กำหนดการ FOCUS GROUP

14.00 - 16.00 น.



2 ชั่วโมง

1. อธิบายวัตถุประสงค์ และรายละเอียดโครงการ
2. นำเสนอ “อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย”
จากการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างวิสาหกิจเริ่มต้นทั้งไทยและต่างชาติ จำนวน 90 ราย
3. เปิดรับฟังข้อคิดเห็น และอภิปรายข้อเสนอแนะ
4. สรุปข้อคิดเห็น จากการอภิปรายอุปสรรค และนำเสนอข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์

เพื่อนำเสนอต่อภาครัฐ

เพื่อเป็นแนวทางประกอบการจัดทำแผนการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีระบบนิเวศที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจมากยิ่งขึ้น



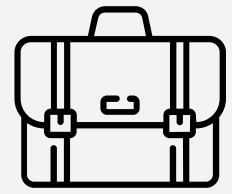
เพื่อเป็นข้อมูลให้แก่ภาคเอกชนและบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจในการประกอบธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเข้าถึงและมีความเข้าใจในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทยที่เพิ่มมากขึ้น

RESEARCH METHODOLOGY

QUALITATIVE RESEARCH

DEEP-DIVE INTERVIEW

- ตั้งคำถามกลุ่มตัวอย่างวิสาหกิจเริ่มต้นทั้งไทยและต่างชาติ จำนวน 90 ราย



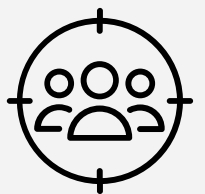
1. ข้อมูลส่วนตัวเบื้องต้น



2. ประสบการณ์ทำงาน
และการเริ่มต้นทำ startup



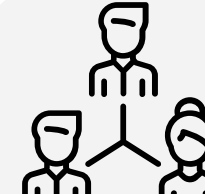
3. รูปแบบธุรกิจ



4. ผลกระทบจากวิกฤตการณ์
Covid-19



5. ปัญหาที่พบจากการทำธุรกิจ Startup



6. คำแนะนำสำหรับผู้ที่ต้องการ
เริ่มทำธุรกิจ Startup

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

1



ความพร้อมของตลาดแรงงาน
(WORKFORCE READINESS)

2



แหล่งเงินทุน
(SOURCE OF FUNDING)

3



การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ
(GROWTH & SCALABILITY)

4



การสนับสนุนจากภาครัฐ
และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
(SUPPORT BY GOVERNMENT
& PARTNERS)

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

1



ความพร้อมของตลาดแรงงาน
(WORKFORCE READINESS)

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.1



ทักษะ และประสบการณ์
ของทีมก่อตั้ง Startup
ยังมีความหลากหลายไม่เพียงพอ
ต่อการดำเนินธุรกิจ

1.2



ขาดแคลนแรงงาน
ที่มีทักษะฝีมือด้าน Tech Skill

1.3



ขาดความก้าวหน้าในสายอาชีพ
และการฝึกอบรมทักษะ
ของพนักงาน

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.1



ทักษะ และประสบการณ์
ของทีมงานตั้ง Startup
ยังมีความหลากหลายไม่เพียงพอ
ต่อการดำเนินธุรกิจ

- อุปสรรคในการหาผู้ที่มีความสนใจในแนวคิด และรูปแบบธุรกิจเดียวกัน เพื่อมาเริ่มทำ Startup ร่วมกันค่อนข้างยาก โดยเฉพาะทางด้านการบริหารจัดการ อาทิเช่น (การออกแบบ/ การตลาด/ การทำธุรกิจการเงิน/ Human Resource Management)

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.2



ขาดแคลนแรงงาน
ที่มีทักษะฝีมือด้าน Tech Skill

- ค่าแรงนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ค่อนข้างสูง
- จำนวนนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีจำนวนน้อยในประเทศไทย

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.3



ขาดความก้าวหน้าในสายอาชีพ
และการฝึกอบรมทักษะ
ของพนักงาน

- การวางระบบแผนผังองค์กรเพื่อรองรับแรงงานคุณภาพ
- การคำนึงถึงการพัฒนาศักยภาพของพนักงานภายในองค์กร (Upskill & Reskill)

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.1



ทักษะ และประสบการณ์
ของทีมก่อตั้ง Startup
ยังมีความหลากหลายไม่เพียงพอ
ต่อการดำเนินธุรกิจ

- อุปสรรคในการหาผู้ที่มีความสนใจในแนวคิด และรูปแบบธุรกิจเดียวกัน เพื่อมาเริ่มทำ Startup ร่วมกันค่อนข้างยาก โดยเฉพาะทางด้านการบริหารจัดการ อาทิเช่น (การออกแบบ/ การตลาด/ การทำธุรกิจการเงิน/ Human Resource Management)

1.2



ขาดแคลนแรงงาน
ที่มีทักษะฝีมือด้าน Tech Skill

- ค่าแรงนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ค่อนข้างสูง
- จำนวนนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีจำนวนน้อยในประเทศไทย

1.3



ขาดความก้าวหน้าในสายอาชีพ
และการฝึกอบรมทักษะ
ของพนักงาน

- การวางระบบแผนผังองค์กรเพื่อรองรับแรงงานคุณภาพ
- การคำนึงถึงการพัฒนาศักยภาพของพนักงานภายในองค์กร (Upskill & Reskill)

1

ความพร้อมของตลาดแรงงาน (WORKFORCE READINESS)

1.1



ทักษะ และประสบการณ์ของทีมก่อตั้ง Startup
ยังมีความหลากหลายไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ

- การจัดกิจกรรมให้ผู้ที่ต้องการทำ Startup มาพบปะกันอย่างสม่ำเสมอ

1.2



ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะฝีมือด้าน Tech Skill

- สร้าง Platform กลาง ระหว่าง Startup และมหาวิทยาลัยที่ผลิตบุคลากรทางด้าน Tech Skill เพื่อสร้างแรงงานให้ตอบสนองความต้องการ
- รัฐบาลให้การสนับสนุนเรื่องเงินเดือนกับ Startup สำหรับ การจ้างงาน Tech Skill เพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย

1.3



ขาดความก้าวหน้าในสายอาชีพ
และการฝึกอบรมทักษะของพนักงาน

- การวางแผนผังองค์กรให้คำนึงถึงความก้าวหน้าของพนักงานในองค์กร
- การพัฒนาทักษะและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

2



แหล่งเงินทุน
(SOURCE OF FUNDING)

2

แหล่งเงินทุน (SOURCE OF FUNDING)

2.1



อุปสรรคในการหา
แหล่งเงินทุนของ Startup

2

แหล่งเงินทุน (SOURCE OF FUNDING)

2.1



อุปสรรคในการหา
แหล่งเงินทุนของ Startup

- ขั้นตอนการดำเนินงานการลงทุน Startup มีความซับซ้อน หรือมีความเชื่อว่าการลงทุนในต่างประเทศมีเสถียรภาพมากกว่า
- ผู้ลงทุนในประเทศไทยส่วนใหญ่มีมุมมองและคาดหวังการลงทุนใน Startup จะจะต้องได้รับผลตอบแทนในระยะเวลานานเกินไป
- Startup ส่วนใหญ่ยังขาดองค์ความรู้ในการระดมเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน

2

แหล่งเงินทุน (SOURCE OF FUNDING)

2.1



อุปสรรคในการหาแหล่งเงินทุนของ Startup

- สนับสนุนการเข้าถึงนักลงทุน เช่น
 - 1. ยกเว้นภาษีสำหรับนักลงทุนที่ได้จากส่วนต่างกำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Gain) เป็นเวลานาน 5-10 ปี
 - 2. ยกเว้นภาษีนิติบุคคลให้นักลงทุน เป็นเวลา 10 ปี เพื่อเป็นการสนับสนุน VC ให้ร่วมลงทุนใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐสนับสนุน
- ควรจัดให้มีแพลตฟอร์มที่อัปเดตในการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับทุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

3

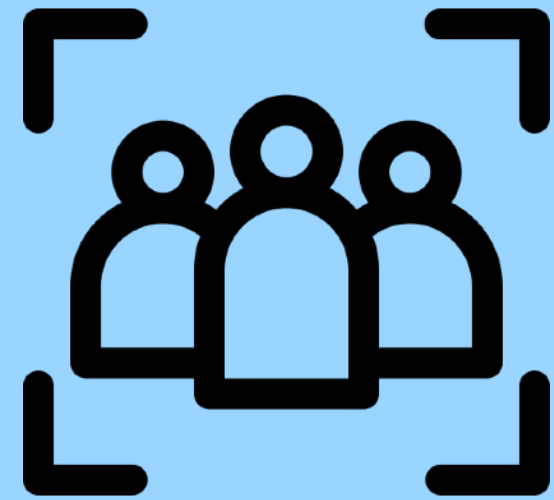


การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ
(GROWTH & SCALABILITY)

3

การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ (GROWTH & SCALABILITY)

3.1



อุปสรรคในการเข้าถึง
กลุ่มลูกค้าและพันธมิตร

3.2

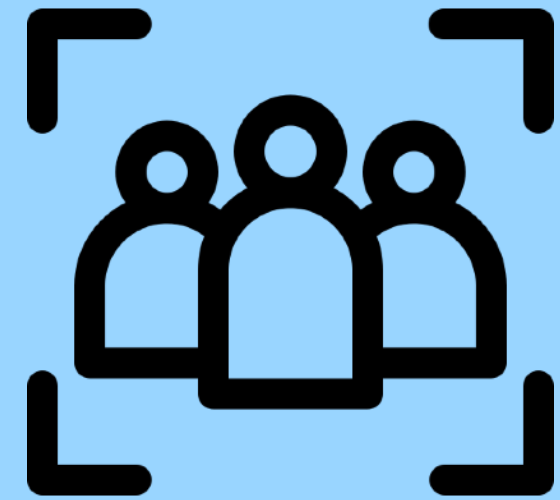


ขาดความรู้ในการเตรียมตัว
เพื่อขยายธุรกิจ

3

การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ (GROWTH & SCALABILITY)

3.1



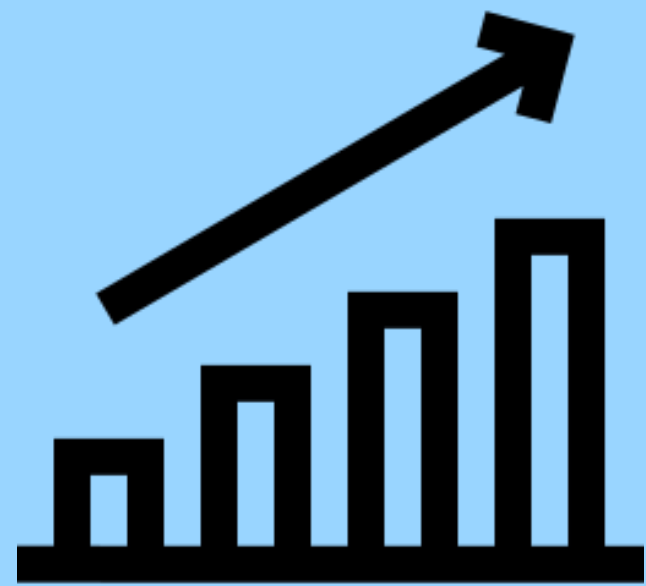
อุปสรรคในการเข้าถึง
กลุ่มลูกค้าและพันธมิตร

- Startup ขาดโอกาสในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่
- Startup ขาดประสบการณ์ในการเข้าหากลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่

3

การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ (GROWTH & SCALABILITY)

3.2



ขาดความรู้ในการเตรียมตัว
เพื่อขยายธุรกิจ

- Startup ไม่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับตลาดและการทำธุรกิจในต่างประเทศ
- Startup ขาดการวางแผนทางการเงินเพื่อหมุนเวียนหรือเพื่อขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น (Cash Runway)

3

การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ (GROWTH & SCALABILITY)

3.1



อุปสรรคในการเข้าถึง
กลุ่มลูกค้าและพันธมิตร

- Startup ขาดโอกาสในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่
- Startup ขาดประสบการณ์ในการเข้าหากลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่

3.2



ขาดความรู้ในการเตรียมตัว
เพื่อขยายธุรกิจ

- Startup ไม่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับตลาดและการทำธุรกิจ在不同ประเทศ
- Startup ขาดการวางแผนทางการเงินเพื่อหมุนเวียนหรือเพื่อขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น (Cash Runway)

3

การหากลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ (GROWTH & SCALABILITY)

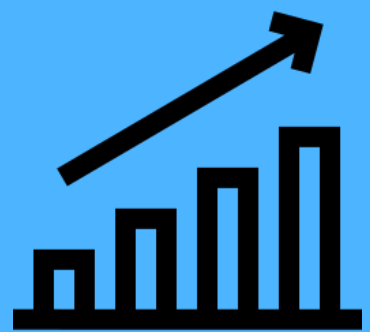
3.1



อุปสรรคในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและพันธมิตร

- จัดกิจกรรม Business Matching เพื่อเปิดโอกาสให้ Startup SME และธุรกิจขนาดใหญ่สามารถทำความรู้จักกัน อย่างสม่ำเสมอ
- สับเปลี่ยนหมุนเวียน ผู้เชี่ยวชาญทางฝั่งวิชาการและผู้ที่ทำธุรกิจจริง ให้คำปรึกษา Startup

3.2



ขาดความรู้ในการเตรียมตัวเพื่อขยายธุรกิจ

- สร้างโอกาสให้ Startup พุดคุยกับผู้เชี่ยวชาญทางด้านกฎหมายเพื่อวางแผนในการขยายธุรกิจ
- สนับสนุนการศึกษาตลาดต่างประเทศจากผู้เชี่ยวชาญ ทั้งจากองค์กรภาครัฐ และเอกชน เพื่อช่วยสนับสนุนให้ Startup ขยายกลุ่มลูกค้า และขยายธุรกิจ

อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

4



การสนับสนุนจากภาครัฐ
และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
(SUPPORT BY GOVERNMENT
& PARTNERS)

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
(SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.1



ด้านแรงงาน

4.2



ด้านแหล่งเงินทุน

4.3



ด้านการหากลุ่มลูกค้า
และขยายธุรกิจ

4.4



ด้านกฎหมาย

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.1



ด้านแรงงาน

- พนักงานส่วนใหญ่ที่ทำงานในองค์กร Startup ขาดแรงจูงใจในการทำงาน และมีอัตราการย้ายงานสูง
- ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐในการผลิตแรงงานที่มีทักษะสูงด้านพัฒนาซอฟต์แวร์
- Startup ส่วนใหญ่คิดว่าการจดทะเบียนบริษัทในประเทศมีความซับซ้อน และได้สิทธิประโยชน์ไม่เท่ากับจดทะเบียนที่ต่างประเทศ

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.2



ด้านแหล่งเงินทุน

- เกณฑ์คุณสมบัติในการขอรับเงินทุนจากรัฐบาลไม่ตอบโจทย์กับ Startup
- เพิ่มเติมในส่วนนโยบายในการจูงใจให้นักลงทุน ลงลงทุนใน Startup

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.3



ด้านการหากลุ่มลูกค้า
และขยายธุรกิจ

- เกณฑ์คุณสมบัติในสัญญาจ้างทั้งจากโครงการภาครัฐ และเอกชน ทำให้ทาง Startup ไม่สามารถเข้าร่วมประมูลโครงการได้
- สิทธิพิเศษทางภาษียังไม่น่าสนใจ เช่น
 - การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 5 ปีแรกให้กับ Startup ใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายของ สวทช.
 - เขตเศรษฐกิจพิเศษ (IMT-GT) 5 จังหวัดในภาคใต้ของประเทศ (ยะลา ปัตตานี นราธิวาส สตูล และสงขลา) มาตรการลดภาษีและค่าธรรมเนียมผู้มีศักยภาพสูง มาตรการด้านการเงิน (พักชำระหนี้) และมาตรการด้านประกันภัย (ชดเชยค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย/ ความเสี่ยงทรัพย์สิน/ ประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก)

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.4



ด้านกฎหมาย

- ขาดความรู้ ขาดความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมายในการดำเนินธุรกิจ
 - Startup ไม่มีความรู้เรื่องกฎหมาย และเข้าไม่ถึงผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านกฎหมาย
 - ผู้ให้คำปรึกษาธุรกิจ Startup ขาดความเข้าใจกฎหมายที่ถูกต้อง

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.1



ด้านแรงงาน

- พนักงานส่วนใหญ่ที่ทำงานในองค์กร Startup ขาดแรงจูงใจในการทำงาน และมีอัตราการย้ายงานสูง
- ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐในการผลิตแรงงานที่มีทักษะสูงด้านพัฒนาซอฟต์แวร์
- Startup ส่วนใหญ่คิดว่าการจดทะเบียนบริษัทในประเทศมีความซับซ้อน และได้สิทธิประโยชน์ไม่เท่ากับจดทะเบียนที่ต่างประเทศ

4.2



ด้านแหล่งเงินทุน

- เกณฑ์คุณสมบัติในการขอรับเงินทุนจากรัฐบาลไม่ตอบโจทย์กับ Startup
- เพิ่มเติมในส่วนนโยบายในการจูงใจให้นักลงทุน ลงลงทุนใน Startup

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
(SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.3



ด้านการหากลุ่มลูกค้า
และขยายธุรกิจ

- เกณฑ์คุณสมบัติในสัญญาจ้างทั้งจากโครงการภาครัฐ และเอกชน ทำให้ทาง Startup ไม่สามารถเข้าร่วมประมูลโครงการได้
- สิทธิพิเศษทางภาษียังไม่น่าสนใจ

4.4



ด้านกฎหมาย

- ขาดความรู้ ขาดความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมาย ในการดำเนินธุรกิจ

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.1



อุปสรรคในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและพันธมิตร

- ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุนการศึกษา ให้กับผู้ที่สนใจทั้งในระบบการศึกษาและนอกเวลาสำหรับตลาดแรงงานเพื่อเป็นแรงจูงใจและกระตุ้นตลาดแรงงาน
- กระตุ้น กลด. ปลดล็อก ESOP ให้พนักงานสามารถถือหุ้นบริษัทได้
- การเพิ่มโครงการแลกเปลี่ยนกับระบบนิเวศอื่นๆ ทั่วโลก เพื่อได้แรงงานด้าน TECH เพิ่มมากขึ้น
- สนับสนุนงบประมาณด้าน Research & Development โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเป้าหมายของไทยในสถานศึกษา และสนับสนุนให้บุคคลภายนอกนำข้อมูลจากงานวิจัยไปพัฒนาต่อยอดได้ ในรูปแบบ Profit-Sharing Framework เพื่อลดค่าใช้จ่าย และลดเวลาในการพัฒนาสินค้าและบริการ
- สร้าง Reward System ให้กับบริษัทที่นำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพ เช่น การเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท หรือขยายฐานลูกค้าให้บริการเข้าถึงมากขึ้น โดยรัฐบาลจะให้เงินสนับสนุน เพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกิดนวัตกรรมใหม่ใน Startup ประเทศไทย

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.2



ด้านแหล่งเงินทุน

- รัฐกระตุ้นการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยสนับสนุน Startup Matching Fund เพื่อกระตุ้นให้นักลงทุนผู้ที่มีประสบการณ์มาลงทุน ซึ่งส่งผลให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมนั้น ๆ โดยเฉพาะได้ เช่น กระตุ้นอุตสาหกรรม EdTech ในอัตราการลงทุนแบบ 2:1

4

การสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (SUPPORT BY GOVERNMENT & PARTNERS)

4.3



ด้านการหากลุ่มลูกค้าและขยายธุรกิจ

- การพัฒนาเกณฑ์การจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลสำหรับ Startup ให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจกับบริษัทขนาดใหญ่ได้
- การเปิด API (Application Programming Interface) สำหรับการเข้าถึงข้อมูลพื้นฐานต่างๆ ของประชาชน และบริการต่างๆ ของหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงสนับสนุนการบูรณาการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูลภาครัฐแต่ละหน่วยงาน ซึ่งอาจทำให้ Startup สามารถขยายผลทางธุรกิจได้โดยไม่ต้องเสียเวลาและต้นทุน
- การกระตุ้นให้เกิดการใช้บริการของ Startup ไทย โดยมีนโยบายการประชาสัมพันธ์ที่รัฐบาลเป็นผู้สนับสนุนและประชาชนสามารถใช้คูปองส่วนลดไปใช้กับบริการของ Startup ได้
- ขยายระยะเวลาเว้นภาษีนิติบุคคลสำหรับ Startup จาก 5 ปี เป็น 8 ปี

4.4



ด้านกฎหมาย

- รัฐบาลควรมีหน่วยงานที่ให้ข้อมูลทางด้านกฎหมายสำหรับ Startup ตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อให้ Startup ทราบรายละเอียดในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ขั้น Early Stage



สรุปข้อคิดเห็น

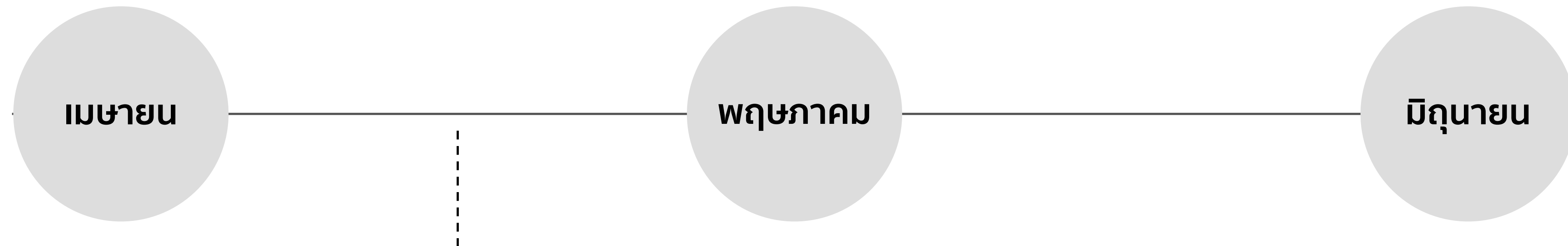
จากการอภิปราย และนำเสนอข้อเสนอแนะ
อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย

ระยะเวลาดำเนินงานโครงการ

TOWNHALL MEETING & NETWORKING:

มีนาคม:

กิจกรรมประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมสร้างเครือข่าย
ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น นักลงทุน
ภาคการศึกษา และภาครัฐ



FOCUS GROUP (ONLINE SESSION):

เมษายน - พฤษภาคม:

ประชุมเครือข่ายการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจ และระบบนิเวศเริ่มต้นในประเทศไทย



THANK YOU

THAILAND STARTUP ECOSYSTEM REPORT 2021

THAILAND STARTUP
ECOSYSTEM REPORT 2021

