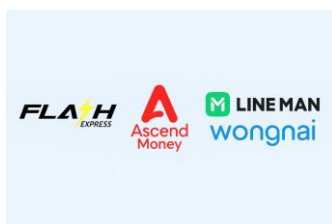


ประเด็น เศรษฐกิจ ฉบับที่ C30 4 มิถุนายน 68	วิทยาลัยการทัพบก
ประเด็น นโยบายส่งเสริม StartUp ของประเทศไทย	จากโพเน่ผู้ยูนิคอร์น: เส้นทางฝันของ StartUp ไทยในสนามแข่งขันเศรษฐกิจดิจิทัล
ประเด็นสำคัญ	- ความหมายของ “ยูนิคอร์น” - ภาพรวมระดับภูมิภาคอาเซียน - รายละเอียดเชิงลึกของยูนิคอร์นไทย - โครงสร้างการจัดระดับของ StartUp - บทบาทของรัฐบาล - ความเสี่ยงและโอกาส (Dream Economy) - การเปรียบเทียบกับภูมิภาคและข้อเสนอเชิงระบบ

ในโลกเศรษฐกิจยุคดิจิทัล คำว่า “Unicorn” ไม่ใช่เพียงสัตว์ในนิยาย แต่กลายเป็นสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จของธุรกิจ StartUp ที่สามารถบรรลุมูลค่ากิจการมากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยที่ยังไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ปรากฏการณ์ยูนิคอร์นกลายเป็นหนึ่งในตัวชี้วัดสำคัญของพัฒนาการเศรษฐกิจฐานนวัตกรรมในปัจจุบันที่เป็นยุคเศรษฐกิจดิจิทัล



ในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมา โลกได้เห็นการเติบโตอย่างรวดเร็วของยูนิคอร์น โดยเฉพาะในสหรัฐอเมริกา จีน อินเดีย และยุโรป ขณะที่ในภูมิภาคอาเซียน ประเทศไทยกลับมีเพียง 3 ยูนิคอร์นอย่างเป็นทางการ และอีก 1–2 รายที่อยู่ระหว่างการเปลี่ยนผ่าน โดยเมื่อเปรียบเทียบกับอินโดนีเซีย ซึ่งมี Gojek, Tokopedia, Bukalapak และ Traveloka รวมกันแล้วมียูนิคอร์นมากกว่า 10 ราย และสิงคโปร์ที่มีระบบ Venture Capital เข้มแข็ง เช่น Grab และ SEA Group ประเทศไทยจึงยังถือว่าอยู่ในระดับเริ่มต้น



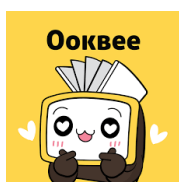
ทำความรู้จักยูนิคอร์นของไทย ประเทศไทยในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาได้ให้กำเนิดสตาร์ทอัพที่สามารถก้าวขึ้นสู่สถานะยูนิคอร์นไทยที่ได้รับการยอมรับอย่างเป็นทางการแล้ว 3 ราย ได้แก่

1. Flash Express บริษัทโลจิสติกส์และอีคอมเมิร์ซครบวงจร ก่อตั้งโดยนายคมสันต์ ดี มุ่งสร้างระบบขนส่งที่เข้าถึงทุกพื้นที่ทั่วประเทศ เป็นยูนิคอร์นตัวแรกของไทยที่เติบโตจากการระดมทุนและการขยายบริการแบบครบวงจร

2. Ascend Money บริษัทฟินเทคในเครือซีพี เจ้าของบริการ TrueMoney Wallet ซึ่งมีผู้ใช้งานมากกว่า 50 ล้านรายในภูมิภาคอาเซียน ได้รับการสนับสนุนจาก Ant Group และนักลงทุนระดับโลก

3. LINE MAN Wongnai แพลตฟอร์มดิจิทัลด้านบริการอาหารและไลฟ์สไตล์ เกิดจากการควบรวมกิจการระหว่าง LINE MAN และ Wongnai และสามารถระดมทุนได้เกือบ 10,000 ล้านบาทในรอบ Series B (รอบการระดมทุนลำดับที่สอง)

ขณะที่บริษัท **Bitkub** (แพลตฟอร์มซื้อขายคริปโต) ที่เคยได้รับ



สถานะยูนิคอร์นในช่วงปี 2021 แต่ภายหลังติดลบกับ SCBX ล้ม ทำให้มูลค่าการประเมินกิจการ (Valuation) ลดลงต่ำกว่าระดับยูนิคอร์น ส่วน Ookbee (แพลตฟอร์มคอนเทนต์ดิจิทัล) ยังอยู่ในขั้นเติบโตสูงแต่ยังไม่ถึงระดับยูนิคอร์นอย่างเป็นทางการ การเติบโตของยูนิคอร์นเหล่านี้ไม่เพียงเป็น



สัญลักษณ์ของศักยภาพธุรกิจดิจิทัลไทยเท่านั้น แต่ยังสะท้อนถึงโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ที่เปิดกว้างสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในโลกที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี

สิ่งที่น่าสนใจคือ ยูนิคอร์นไทยล้วนเติบโตจากการแก้ปัญหาเชิงโครงสร้าง เช่น Flash Express มองเห็นความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการขนส่ง, Ascend Money ขับเคลื่อนการเข้าถึงบริการทางการเงิน และ LINE MAN Wongnai พัฒนาแพลตฟอร์มที่ตอบโจทย์การบริโภคในเมืองใหญ่ แสดงให้เห็นว่าศักยภาพของ StartUp ไทยอยู่ที่การตอบโจทย์ปัญหาสังคมด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่เข้าถึงง่าย

ทั้งนี้ ยังมี StartUp ไทยจำนวนไม่น้อยที่อยู่ในระดับโพนีและเซ้นทอร์ เช่น Finnomena, Pomelo, หรือ Jitta ที่มีโอกาสจะเติบโตเป็นยูนิคอร์นในอนาคต หากได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุน เทคโนโลยี และตลาดอย่างเหมาะสม

แม้จะมีจำนวน StartUp เกิดขึ้นในประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่สัดส่วนของธุรกิจที่สามารถเติบโตจนถึงระดับยูนิคอร์นยังมีไม่มากนัก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความท้าทายเชิงโครงสร้างทั้งในด้านการทรัพยากรบุคคล และการเข้าถึงตลาด การประเมินความสำเร็จของ StartUp จึงไม่ควรถูกจำกัดไว้เพียงแค่การเป็นยูนิคอร์น หากแต่ควรตั้งเป้าหมายที่เหมาะสมกับบริบทของกิจการ เช่น การครองสัดส่วนตลาดเฉพาะกลุ่ม การมีอัตราการเติบโตของรายได้ที่มั่นคงในระดับภูมิภาค หรือการสร้างเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตรที่เข้มแข็งในเชิงพื้นที่ แนวทางเช่นนี้จะช่วยให้ StartUp สามารถสร้างรากฐานที่มั่นคงก่อนจะขยับสู่การเติบโตในระดับที่สูงขึ้นอย่างยั่งยืน

ศักยภาพและโครงสร้างยูนิคอร์นในเศรษฐกิจไทย ธุรกิจ StartUp สามารถจำแนกตามระดับความสำเร็จตามมูลค่ากิจการได้อย่างชัดเจนออกเป็น 5 ชั้น โดยมีลำดับจากเล็กไปใหญ่ ดังนี้

- โพนี (Pony) มูลค่าธุรกิจมากกว่า 300 ล้านบาท
- เซ้นทอร์ (Centaur) มูลค่ามากกว่า 3,000 ล้านบาท
- ยูนิคอร์น (Unicorn) มูลค่ามากกว่า 30,000 ล้านบาท หรือ 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ
- เดเคคอร์น (Decacorn) มูลค่ามากกว่า 300,000 ล้านบาท
- เฮกโตคอร์น (Hectocorn) มูลค่ามากกว่า 3 ล้านล้านบาท



ระดับเหล่านี้ไม่เพียงสะท้อนขนาดธุรกิจเท่านั้น แต่ยังแสดงถึงศักยภาพในการเติบโตความสามารถในการดึงดูดเงินลงทุน และโอกาสในการขยายสู่ตลาดระดับโลกโดยเฉพาะการก้าวสู่ระดับ “ยูนิคอร์น” ขึ้นไป ถือเป็นหมุดหมายสำคัญของผู้ประกอบการยุคใหม่ที่ต้องอาศัยทั้งวิสัยทัศน์ การระดมทุนต่อเนื่อง และโมเดลธุรกิจที่สามารถปรับตัวและเติบโตได้อย่างรวดเร็วในสภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

บทบาทรัฐและนโยบายสร้างยูนิคอร์นของรัฐบาล นโยบายส่งเสริม StartUp โดยเฉพาะการสร้าง “ยูนิคอร์นไทย” ถูกยกระดับเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์เศรษฐกิจชาติอย่างเป็นระบบ รัฐบาลได้ตั้งเป้าชัดเจนในการเพิ่มจำนวนยูนิคอร์นให้ได้ อย่างน้อย 10 รายภายใน 4 ปี โดยใช้นโยบาย 3 แกนหลัก ได้แก่ **ทุนสนับสนุนแบบ “รัฐร่วมลงทุน” (State Co-Investment Fund)** ที่จับมือกับเอกชนและกลุ่มนักลงทุนหรือกองทุน (Venture Capital) ทั้งในและต่างประเทศ **เขตนวัตกรรมเศรษฐกิจพิเศษ**

(Innovation Sandbox) ที่ลดข้อจำกัดกฎหมาย เปิดทางทดลองนวัตกรรม และสิทธิประโยชน์ทางภาษี และกฎเกณฑ์ที่เอื้อต่อการจดทะเบียนบริษัทเทคโนโลยี และการระดมทุนระดับ Series A–C

รัฐบาลยังผลักดันการปฏิรูประบบการศึกษาดิจิทัลและ AI ผ่านนโยบาย “Coding for All” และการร่วมมือกับแพลตฟอร์มเทคโนโลยีระดับโลก เช่น Microsoft และ Tencent เพื่อพัฒนา Talent Pipeline ของประเทศ

นอกจากนี้ รัฐบาลยังได้จัดตั้ง “ศูนย์กลาง StartUp แห่งชาติ” (Thailand National Startup Center) เพื่อเป็นกลไกบูรณาการข้อมูลด้านการลงทุน การให้คำปรึกษา และการสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ทั่วประเทศ โดยเฉพาะในระดับภูมิภาค นโยบายนี้สะท้อนวิสัยทัศน์การพัฒนาเชิงโครงสร้างที่เน้น “การกระจายโอกาส” มากกว่าการดำเนินการเชิงสัญลักษณ์เฉพาะจุดในอดีต ถือเป็นหนึ่งในจุดเปลี่ยนที่สำคัญของรัฐบาลชุดปัจจุบันในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพให้ทั่วถึงและยั่งยืน

ความเสี่ยงและโอกาสของการลงทุนใน StartUp แนวคิดเศรษฐกิจของความฝัน (Dream Economy) สะท้อนปรากฏการณ์ที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่จำนวนมากมุ่งสร้างนวัตกรรมในตลาดใหม่ แม้จะขาดกำไรในระยะต้น แต่สามารถสร้างมูลค่าทางธุรกิจมหาศาลในระยะยาวโดยอาศัยความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่มองเห็นศักยภาพและวิสัยทัศน์ในอนาคต

โมเดลการระดมทุนของ StartUp ประกอบด้วยหลายช่วง ได้แก่ Pre-Seed, Seed, Series A, Series B, และ Series C โดยแต่ละช่วงมีผู้ลงทุนที่แตกต่างกัน ตั้งแต่นักลงทุนรายบุคคล (Angel Investor) ไปจนถึงกองทุน Venture Capital และนักลงทุนสถาบันรายใหญ่ ในแต่ละช่วง StartUp ต้องพิสูจน์



ความสามารถในการเติบโต การขยายตลาด และการปรับตัวต่อการแข่งขัน **ความท้าทายสำคัญ**คือความไม่แน่นอนของมูลค่า เช่น กรณีของ Bitkub ที่เคยได้รับการประเมินมูลค่าสูงมากในช่วงกระแส คริปโตบูม แต่ต้องเผชิญกับการล่มของดิลกับ SCBX ซึ่งสะท้อนถึงความเสี่ยงของการประเมินมูลค่าที่ไม่สัมพันธ์กับโครงสร้างธุรกิจที่แท้จริง

ดังนั้น ผู้ประกอบการ StartUp ควรตระหนักว่าไม่ใช่ทุกกิจการจะสามารถก้าวขึ้นสู่ระดับยูนิคอร์นได้ แม้จะมีจำนวนผู้เข้าสู่ระบบนิเวศ StartUp เพิ่มขึ้นทุกปี แต่มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่สามารถเติบโตจนมีมูลค่าหลายหมื่นล้านบาทได้จริง เพื่อเพิ่มโอกาสในการอยู่รอดและขยายตัวอย่างยั่งยืน StartUp ควรกำหนดกรอบของฐานลูกค้า กิจกรรม หรือรูปแบบธุรกิจของตนให้ชัดเจน เช่น การตั้งเป้าหมายด้านสัดส่วนทางการตลาด รายได้ประจำปี หรือขนาดของเครือข่ายที่สามารถขยายในเชิงพื้นที่ เมื่อธุรกิจมีฐานที่มั่นคงแล้วจึงค่อยขยายเข้าสู่ระดับถัดไปอย่างมีแบบแผน ลดความเสี่ยงจากการเติบโตเร็วเกินไปโดยไม่มีรากฐานรองรับ

ยูนิคอร์นไทยในเวทีโลก: โอกาสและข้อจำกัดเชิงระบบ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในอาเซียน เช่น อินโดนีเซียที่มียูนิคอร์นมากกว่า 10 ราย หรือสิงคโปร์ที่มีระบบ Venture Capital แข็งแกร่ง ประเทศไทยยังอยู่ในระดับเริ่มต้นและเผชิญข้อจำกัดเชิงระบบหลายประการ ได้แก่

1. การเข้าถึงทุนยังมีจำกัด โดยเฉพาะในต่างจังหวัดและกลุ่มธุรกิจนอกสาย FinTech หรือ Logistic
2. ระบบการศึกษาและการเชื่อมโยงระหว่างสถาบันอุดมศึกษากับ StartUp ยังไม่เข้มแข็งเพียงพอ
3. โครงสร้างกฎหมายและภาษียังไม่สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจดิจิทัล
4. ระบบนิเวศ StartUp ยังขาดกลไกบ่มเพาะต่อเนื่องตั้งแต่ระดับต้นน้ำจนถึงการขยายตลาดสากล

แต่ประเทศไทยก็ยังมีจุดแข็งที่สามารถต่อยอดได้ เช่น พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปิดรับเทคโนโลยีเร็ว ขนาดตลาดภายในที่มีศักยภาพ และการเติบโตของชนชั้นกลางในเมืองใหญ่ รัฐควรใช้จุดแข็งนี้ในการสร้างระบบ Digital Ecosystem ที่ส่งเสริมการเติบโตแบบบูรณาการ

แนวทางที่เสนอ ได้แก่ การยกระดับ Digital Sandbox ให้ครอบคลุมทั้งภาคการเงิน การศึกษา และบริการสุขภาพ การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีสำหรับบริษัทที่ลงทุนใน StartUp และการบูรณาการ StartUp เข้ากับโครงการระดับชาติ เช่น เมืองอัจฉริยะ (Smart City) และเศรษฐกิจ BCG ซึ่งหมายถึงกรอบแนวคิดทางเศรษฐกิจแบบบูรณาการที่ประเทศไทยและหลายประเทศกำลังส่งเสริม เพื่อสร้างการพัฒนาอย่างยั่งยืน ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว ซึ่งการเชื่อมโยง StartUp กับภาคธุรกิจรายใหญ่ เช่น รัฐวิสาหกิจ ธนาคาร และกลุ่มทุนภาคอุตสาหกรรม จะช่วยให้ยูนิคอร์นไทยมีโอกาสเติบโตในระดับภูมิภาคและสามารถแข่งขันในระดับโลกได้อย่างยั่งยืน

บทเรียนจากยูนิคอร์นทั้ง 5 แห่งของไทย ไม่ว่าจะเป็น Flash Express, Ascend Money, LINE MAN Wongnai, Bitkub หรือ Ookbee สะท้อนว่า ความสำเร็จของ StartUp ไทย มิได้เกิดจากไอเดีย เพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากการเข้าใจปัญหาสังคม พัฒนาเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์ และสามารถบริหารจัดการองค์กรได้ในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา



ประเทศไทยมีศักยภาพเต็มเปี่ยมในการสร้างยูนิคอร์นเพิ่ม หากรัฐสามารถขับเคลื่อนนโยบายแบบบูรณาการ สร้างกลไกสนับสนุนในเชิงโครงสร้าง และส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่อย่างเป็นระบบ สิ่งสำคัญที่สุดคือ การไม่มองยูนิคอร์นเป็นเพียงปลายทางแห่งความสำเร็จ แต่เป็นจุดเริ่มต้นของการยกระดับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยสู่อนาคตแห่งนวัตกรรมและความยั่งยืน

ในอนาคต บทบาทของรัฐควรเปลี่ยนจาก “ผู้ให้ทุนรายโครงการ” ไปเป็น “ผู้สร้างโครงสร้างพื้นฐานแห่งนวัตกรรม” ที่เอื้อต่อการพัฒนา StartUp ทั่วประเทศ ตั้งแต่ระดับชุมชนจนถึงระดับโลก ทั้งในรูปแบบดิจิทัล เศรษฐกิจสร้างสรรค์ หรือเทคโนโลยีล้ำยุค ความสำเร็จของยูนิคอร์นไทยจะต้องไม่ใช่ข้อยกเว้น แต่นำไปสู่การเป็นแบบอย่างให้เกิด “ระบบนิเวศยูนิคอร์น” ที่มั่นคง ยืดหยุ่น และยั่งยืนในระยะยาว

พ.อ.หญิง นवलสมร จรวงษ์

อจ.กก.วทบ.

แหล่งอ้างอิง

1. CB Insights. (2024). *The Complete List of Unicorn Companies*.
<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>
2. สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล. (2566). *รายงานระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทย*.
<https://www.depa.or.th>
3. Krungsri Finnovate. (2023). *Thai Startup Ecosystem Overview*.
<https://www.krungsri.com/th/startup>
4. Techsauce. (2024). *Thailand Unicorns and the Race for Innovation*.
<https://techsauce.co>
5. World Bank. (2022). *Digital Economy Report: Southeast Asia Startup Landscape*.
<https://www.worldbank.org>