

# สตาร์ทอัพ: นิยามความสำคัญ และแนวทางการทำวิจัย

## Startup: Definition, Importance, and Research Guidelines

ชัยวัฒน์ ใบบัว  
Chaiwat Baimai

### บทคัดย่อ

ปัจจุบันมีการกล่าวถึงคำว่า “สตาร์ทอัพ (startup)” อย่างกว้างขวางในฐานะปัจจัยขับเคลื่อนหลักสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจโลกที่กำลังอยู่ในช่วงชะลอตัว อย่างไรก็ตาม ยังไม่มีการให้นิยามในเชิงวิชาการที่ชัดเจนเกี่ยวกับคำจำกัดความและมิติของความหมายของ startup ที่แท้จริง ดังนั้น วัตถุประสงค์ของบทความนี้คือการนำเสนอแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับ startup เพื่อช่วยให้นักศึกษารวมถึงผู้ประกอบการเข้าใจความหมายและความสำคัญของ startup อย่างลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า startup เป็นลักษณะของ “การเป็นผู้ประกอบการ” รูปแบบหนึ่ง และประเด็นสำคัญของธุรกิจประเภทนี้ คือ การคิดค้นนวัตกรรมในรูปแบบต่างๆ นอกจากนี้ นวัตกรรมที่ส่งผ่านผู้ประกอบการส่งผลเชิงบวกต่ออัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาวด้วย โดย startup อาจก่อตั้งจากบุคคล กลุ่มผู้ประกอบการหรือการขยายตัวของบริษัทในหลากหลายประเภท และรูปแบบของการเกิดขึ้นที่แตกต่างกันนี้นำไปสู่โจทย์วิจัยบนพื้นฐานของกรอบแนวคิดเรื่อง ฐานทรัพยากรและความสามารถขององค์กร เพื่อค้นหาระดับความสามารถในการจัดสรรทรัพยากรที่ส่งผลกระทบต่ออยู่รอดและการเติบโตของ startup รูปแบบต่างๆ แนวคิดดังกล่าวต้องการการพัฒนาและพิสูจน์ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์ต่อไปในอนาคต

**คำสำคัญ:** สตาร์ทอัพ การเป็นผู้ประกอบการ นวัตกรรม

### Abstract

Nowadays, the term “startup” has gained prominence as an engine of economic growth amid the ongoing global economic slowdown. However, there is no academic consensus of the actual meanings of startup, and the extent of its coverage boundary. Thus, the objective of this article is to present the idea related to “startup” in order to equip students and entrepreneurs with a better understanding of this issue. A review of literatures shows that “startup” is a subset of “entrepreneurship,” and the important issue of “startup” is innovation-related inventions in various aspects. Furthermore, innovation transferred through entrepreneurs positively leads to an increase in the rate of economic growth in the long run. “Startup” can be established by an individual, a group of entrepreneurs, or a spin-off from different types of firms. Based on the resource and capability framework, these various aspects of “startup” lead to the research question:

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้  
Faculty of Business Administration, Maejo University  
E-mail: cbaimai@yahoo.com

“How do capabilities of resource allocation management affect the survival and the economic growth of different types of startup?” This idea needs to be further developed and empirically examined in the future.

**Keywords:** Startup, Entrepreneurship, Innovation

## บทนำ

ความสามารถทางการแข่งขันในระดับประเทศบนพื้นฐานของเศรษฐกิจแบบเก่ามักเกิดจากความได้เปรียบจากปริมาณฐานทรัพยากร โดยเฉพาะจำนวนแรงงานและทุนของแต่ละประเทศ ด้วยเหตุนี้ ประเทศที่มีปริมาณแรงงานจำนวนมาก เช่น จีน ไทย เวียดนาม หรือประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันออก จึงมีอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจสูงอย่างต่อเนื่อง และยาวนานจากการผลิตสินค้าด้วยต้นทุนแรงงานต่ำ ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่า และเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันด้านการส่งออกสินค้าในตลาดโลก (Wangcharoendate, 2014) แต่ท่ามกลางกระแสโลกาภิวัตน์ ทำให้สินค้า บริการ แรงงาน และเงินทุนจากประเทศต่างๆ เคลื่อนย้ายได้อย่างเสรี ผนวกกับการเปลี่ยนแปลงบริบทของโลกที่มีแนวโน้มจะมีประชากรสูงวัยเพิ่มขึ้น (Soonthornchawakan & Kulthanavit, 2016) ปัญหาการขาดแคลนแรงงานจึงเริ่มทวีความรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน และส่งผลให้ประเทศที่ยังคงใช้การขับเคลื่อนจากพื้นฐานธุรกิจแบบเดิม โดยเน้นการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันจากการใช้แรงงานในสัดส่วนที่สูง มีแนวโน้มที่จะสูญเสียความสามารถทางการแข่งขันในการทำการค้าระหว่างประเทศในระยะยาว

นโยบายของรัฐบาลไทยในปัจจุบันจึงเน้นไปที่การเปลี่ยนแปลงพื้นฐานทางเศรษฐกิจจากเดิมที่เน้นการพึ่งพาการผลิตจากการใช้ทรัพยากรเป็นฐาน (resource-based) และการผลิตจากการใช้แรงงานเป็นหลัก (labor-intensive) ไปสู่การใช้ความรู้เป็นฐาน (knowledge-based) หรือเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (creative economy) (Kusuma Na Ayuthaya, 2010) ที่เน้นการผลิตสินค้าและบริการจากการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อน ตามนโยบาย “ประเทศไทย 4.0” (Maesincee, 2016) โครงสร้างของเศรษฐกิจไทยในอนาคตจึงมีแนวโน้มที่จะขับเคลื่อนโดยผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบใหม่ หรือธุรกิจสตาร์ทอัพ (startup) ที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

แม้จะมีการกล่าวถึงธุรกิจ startup กันอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน แต่จากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการให้

นิยามของคำว่า startup พบว่า มีการให้ความหมายในหลายแง่มุม เช่น Graham (2012) ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะชั้นนำ คือ Y Combinatory ของสหรัฐอเมริกาได้ให้ความหมายว่า “A startup is a company designed to grow fast.” หรือเว็บไซต์รวบรวมแหล่งความรู้ด้านการลงทุน คือ Investopedia (2017) ให้ความหมายว่า “A startup is a company that is in the first stage of its operations.” จะเห็นได้ว่าความหมายของ startup ดังตัวอย่างที่กล่าวมา เป็นนิยามที่กำหนดขึ้นจากประสบการณ์ส่วนตัวของการทำธุรกิจด้าน startup มาก่อน หรือจากความคิดเห็นของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนด้าน startup อย่างไรก็ตาม ยังคงไม่มีข้อสรุปที่ชัดเจนว่าแท้จริงแล้ว startup คืออะไร และมีความหมายครอบคลุมในมิติใดบ้าง นอกจากนี้ ยังไม่มีการให้นิยามความหมายจากมุมมองในเชิงวิชาการโดยการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างลึกซึ้ง ดังนั้น วัตถุประสงค์ของบทความนี้ คือ การกำหนดนิยามของ startup จากมุมมองเชิงวิชาการที่สามารถนำมาเสริมกับแนวคิดจากภาคธุรกิจ เพื่อให้ได้ความหมายที่ครอบคลุมมิติด้านต่างๆ ที่ชัดเจนและครบถ้วนมากยิ่งขึ้น เมื่อมีความเข้าใจความหมายของคำนี้ตรงกันแล้ว ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของ startup ต่อเศรษฐกิจไทย เพื่อให้นักศึกษาและผู้ประกอบการตระหนักถึงบทบาทของ startup ในการขับเคลื่อนประเทศต่อไป พร้อมทั้งได้ผนวกแนวคิดทั้งหมดเพื่อกำหนดเป็นแนวทางการทำวิจัยในหัวข้อที่เกี่ยวข้องในอนาคต

## นิยามของ Startup

หากพิจารณาจากมุมมองด้านสังคมศาสตร์ โดยเฉพาะมิติทางการบริหารธุรกิจ startup ถือว่าเป็นแนวคิด (concept) ที่มีระดับของความเป็นนามธรรมสูง (Zikmund, 2003) ซึ่งมักเป็นภาพในอุดมคติที่ไม่สามารถจับต้องได้ ความหมายของสิ่งที่กำลังพิจารณาจึงไม่มีความชัดเจนแน่นอน การทำความเข้าใจในสิ่งเหล่านี้จึงขึ้นอยู่กับพื้นฐานความรู้ ประสบการณ์และภูมิหลังของแต่ละคน ฉะนั้น บุคคลจะมีแนวคิดเกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับการศึกษา และการแลกเปลี่ยนความหมายตามบริบทที่กำลังศึกษา เมื่อกระบวนการคิดวิเคราะห์สิ่งที่เป็นนามธรรมสูงมัก

อ้างอิงความคิดเห็นของแต่ละบุคคลเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ ข้อสรุปที่ได้จึงเป็นอัตวิสัย (subjectivity) (Sekaran & Bougie, 2010) ที่มีลักษณะคลุมเครือและไม่ชัดเจน ด้วยเหตุนี้ในลำดับแรกจึงควรมีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนเพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน ก่อนที่จะศึกษารายละเอียดในมิติอื่นๆ ของ startup ต่อไป

ความหมายที่ตรงไปตรงมาของ startup คือ สิ่งที่เริ่มต้นขึ้นใหม่หรือสิ่งที่เพิ่งเริ่มเกิดขึ้น ในบริบทของธุรกิจ startup จึงเป็นรูปแบบธุรกิจลักษณะหนึ่งที่มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกิจการ นั่นคือ “การเป็นผู้ประกอบการ” รูปแบบหนึ่ง ฉะนั้น ก่อนที่จะนิยามความหมายของธุรกิจ startup จึงควรเริ่มต้นจากการทบทวนวรรณกรรมเพื่อทำความเข้าใจแนวคิดและทฤษฎีพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ (entrepreneurs) หรือการเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurship) เป็นขั้นตอนแรก จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า การศึกษาเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการมีวิวัฒนาการมาอย่างยาวนาน และสามารถพิจารณาได้ในหลากหลายแง่มุม กล่าวคือ แนวคิดในช่วงแรกเน้นไปที่การค้นหาคุณลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการแต่ละบุคคล (entrepreneurial traits) ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถลอกเลียนแบบกันได้ แต่สุดท้ายการศึกษาด้วยแนวคิดดังกล่าวไม่สามารถหาข้อสรุปที่ชัดเจนเกี่ยวกับคุณลักษณะที่แท้จริงของผู้ประกอบการได้ ส่วนอีกแนวคิดหนึ่งเน้นไปที่การศึกษาทางจิตวิทยา มองว่า “ผู้ประกอบการ” คือ ผู้ที่มีความหลงใหลและมีความเชื่อในสิ่งหนึ่งอย่างรุนแรง (passion) และสามารถยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น จนนำไปสู่การริเริ่มก่อตั้งกิจการในท้ายที่สุด อย่างไรก็ตาม ในช่วงต่อมาแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการเปลี่ยนไป โดยมองว่าลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมิใช่คุณลักษณะด้านบุคคลหรือด้านจิตวิทยา แต่เป็นกระบวนการอย่างหนึ่ง จนนำไปสู่แนวคิดทาง **การจัดการ** ที่มองว่าผู้ประกอบการ หมายถึง องค์กรที่สามารถนำทรัพยากรด้านการจัดการ (management resources) ได้แก่ คน เงินทุน เครื่องจักรและวัตถุดิบ มารวมกันเพื่อดำเนินงานในองค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ในการนี้จะเห็นได้ว่า มุมมองต่อผู้ประกอบการเปลี่ยนไปจากจุดเน้นของหน่วยในการวิเคราะห์ (unit of analysis) ระดับบุคคลหรือระดับกลุ่มในช่วงแรก เป็นการมุ่งศึกษาในระดับองค์กรในเวลาต่อมา โดยองค์กรที่มีคุณลักษณะของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurial orientation) โดยทั่วไปจะมีลักษณะเด่น 5 ประการ ได้แก่ อำนาจในการตัดสินใจด้วยตนเอง (autonomy) ความสามารถในการสร้าง

นวัตกรรม (innovativeness) ความสามารถในการเผชิญกับความเสี่ยง (risk taking) การทำงานในเชิงรุก (proactiveness) และความสามารถในการรับมือกับความรุนแรงทางการแข่งขัน (competitive aggressiveness) (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996; Lee & Peterson, 2000) ผลการวิจัยส่วนใหญ่ยังพบว่า การมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความสามารถในการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ (Leekpai, 2013) หรือในอีกแง่มุมหนึ่งหากพิจารณาตามแนวคิดทางการตลาด ผู้ประกอบการถือว่าเป็นผู้ที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการผลิตสินค้าหรือบริการที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ศาสตร์ด้านการบริหารธุรกิจพัฒนามาจากพื้นฐานความรู้ทางเศรษฐศาสตร์ที่มีวิวัฒนาการมายาวนานกว่า ดังนั้น หากย้อนกลับไปดูการศึกษาในยุคแรก โดยพิจารณาจากแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ จะพบว่า ผู้ประกอบการ คือ ปัจจัยหลักอย่างหนึ่งที่น่ามาใช้ในการผลิต นอกเหนือจากที่ดิน ทุนและแรงงาน เพื่อนำมาผสมผสานกันผลิตเป็นสินค้าเพื่อวางขายในตลาด อย่างไรก็ตาม มิติทางเศรษฐศาสตร์ยังแบ่งมุมมองออกได้เป็น 4 ด้านย่อย คือ 1) เศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก (neoclassic economics) ซึ่งมองผู้ประกอบการเป็นองค์ประกอบหนึ่งของกลไกตลาด ที่อาจเป็นตลาดสมบูรณ์ (perfect market) ตลาดกึ่งแข่งขันผูกขาด (monopolistic market) ตลาดแบบผูกขาด (monopoly) หรือตลาดผู้ขายน้อยราย (oligopoly) 2) เศรษฐศาสตร์องค์การอุตสาหกรรม (industrial organization economics) ที่มองผู้ประกอบการตามภาคอุตสาหกรรม โดยในแต่ละอุตสาหกรรมจะมีลักษณะโครงสร้าง (structure) ที่เป็นตัวกำหนดการดำเนินการ (conduct) และนำไปสู่กลยุทธ์ (strategy) ที่ผู้ประกอบการแต่ละรายกำหนดขึ้น และ 3) เศรษฐศาสตร์จากทฤษฎีเกม (game theory) ซึ่งมองผู้ประกอบการของแต่ละอุตสาหกรรมที่อยู่ในตลาดว่าจะแข่งขันกันโดยการตอบโต้ด้วยการเลือกใช้กลยุทธ์ที่ดีที่สุด และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร แม้ว่าแนวคิดด้านเศรษฐศาสตร์ต่อการเป็นผู้ประกอบการจะพิจารณาได้จากมุมมองทั้ง 3 ด้านที่กล่าวมาข้างบน แต่มิติสำคัญที่เป็นจุดเริ่มต้นให้เกิดการตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการอย่างชัดเจนเกิดจากมุมมองด้านที่ 4) คือ การแข่งขันเชิงพลวัต (dynamic competition) โดยเฉพาะเศรษฐศาสตร์ออสเตเรียนที่มีแนวคิดว่า ความสมดุลในตลาดของแต่ละอุตสาหกรรมเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นชั่วคราว

เพราะผู้ประกอบการจะเป็นกลไกที่เข้ามาเปลี่ยนแปลงตลาด จากจุดที่เกิดการสมดุล จนนำไปสู่สภาพที่เป็นพลวัตด้วยการ สร้างสิ่งใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อนในระบบการแข่งขัน

แนวคิดดังกล่าวเกิดจากการศึกษาของ Schumpeter (1934) ที่แสดงให้เห็นว่า การเป็นผู้ประกอบการนั้นมีความ เชื่อมโยงกับแนวคิดที่เกี่ยวกับนวัตกรรมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยที่ Schumpeter เสนอความคิดว่า เมื่อทรัพยากรนั้น มี อยู่อย่างจำกัด การจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญ ที่ทำให้ระบบเศรษฐกิจพัฒนาไปได้ และความเหมาะสมอยู่ที่ การโยกย้ายทรัพยากรให้ไปอยู่กับผู้ที่สามารถใช้ประโยชน์ได้ สูงสุด เมื่อเกิดการโยกย้ายทรัพยากรระหว่างผู้ประกอบการ รายต่างๆ จะทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีประสิทธิภาพล้มเลิกไป และเกิดการถ่ายเททรัพยากรจากผู้ที่เคยครอบครองไปยัง ผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด ทั้งบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อน (incumbents) และผู้ประกอบการใหม่ (new entrants) กระบวนการดังกล่าวจึงทำให้ทั้งบริษัทที่เคยอยู่ในตลาด และผู้ประกอบการที่กำลังจะเข้าสู่ตลาด เป็นสิ่งที่ระบบได้ คัดเลือกผ่านกลไกการแข่งขันในระบบทุนนิยมแล้วว่าเป็น หน่วยผลิตที่มีประสิทธิภาพสูง เพราะสามารถผสมผสาน ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดเป็นสิ่งใหม่หรือนวัตกรรมใหม่ได้ ซึ่งในมุมมองของ Schumpeter เกิดขึ้นได้ 5 รูปแบบ คือ 1) การนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพหรือสินค้าใหม่ 2) การใช้ วิธีการผลิตแบบใหม่ 3) การเปิดตลาดใหม่ 4) การค้นหาแหล่ง ขยายวัตถุดิบใหม่หรือการค้นหาวัตถุดิบชนิดใหม่ และ 5) การ ก่อตั้งองค์กรใหม่ จากแนวคิดดังกล่าว ผู้ประกอบการจึงเป็น องค์กรประกอบสำคัญที่ผลักดันให้ตลาดอยู่นอกจุดสมดุล โดยที่บริษัทที่มีประสิทธิภาพต่ำจะถูกคัดออกไปจากตลาด ปรากฏการณ์ดังกล่าวเกิดเป็นกระบวนการวนซ้ำอย่างต่อเนื่อง และทำให้ระบบเศรษฐกิจโดยรวมพัฒนาต่อไปได้ Schumpeter เรียกกลไกของสิ่งใหม่ที่เข้ามาทดแทน สิ่งเก่านั้นว่า “การทำลายล้างอย่างสร้างสรรค์ (creative destruction)” ด้วยแนวคิดนี้ผู้ประกอบการจึงถือเป็นแกน-หลักที่สำคัญในการสร้างนวัตกรรมขึ้นมา และนวัตกรรมที่ส่ง ผ่านผู้ประกอบการจะส่งผลเชิงบวกต่อการเติบโตของระบบ เศรษฐกิจในท้ายที่สุด

ดังนั้น กระบวนการพัฒนานวัตกรรมจะไม่สามารถ เกิดขึ้นได้หากปราศจากบทบาทของผู้ประกอบการ ในฐานะ ที่เป็นปัจจัยหลักสำคัญที่ทำให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมขึ้น (Chairat, 2004) ในขณะที่ Shane & Venkataraman (2000) เสนอต่อด้วยว่า การเป็นผู้ประกอบการจะเกิดขึ้น เมื่อผู้มองเห็นโอกาสและผู้มีความพร้อมมาพบกัน ต่อมา

Drucker (2014) ได้ผนวกแนวคิดเรื่องการเป็นผู้ประกอบการ และนวัตกรรมเข้ากับหลักการบริหารจัดการธุรกิจและ ต่อ ยอดไปสู่ข้อสรุปที่ว่า ความสำเร็จของธุรกิจมิได้เกิดจาก การมีทรัพยากรมากกว่าคู่แข่ง หรือความสามารถในการคิด สิ่งใหม่ที่แตกต่างไปจากเดิมเท่านั้น แต่จะเกิดจากความ สามารถของผู้ประกอบการในการแปรเปลี่ยนสิ่งใหม่ที่ได้ ค้นพบให้กลายเป็นนวัตกรรมเชิงพาณิชย์ในตลาดด้วย ดังนั้น จึงสรุปเป็นประเด็นสำคัญได้ว่า ผู้ประกอบการ คือ เจ้าของ กิจการผู้รับความเสี่ยงในการจัดการทรัพยากรที่หาได้เพื่อ จัดตั้งธุรกิจใหม่ขึ้น ส่วนการเป็นผู้ประกอบการ คือ กระบวนการ ในการแสวงหาโอกาสใหม่ในการเริ่มต้นธุรกิจ

จุดเริ่มของการเป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่เกิดจาก การรวบรวมทรัพยากรด้านต่างๆ ที่มีอย่างจำกัดมาบริหาร จัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุด ขอบเขตของการเป็น ผู้ประกอบการในช่วงแรกจึงมักเป็นกิจการขนาดเล็กถึง ขนาดกลาง ด้วยเหตุนี้ จึงมีการเชื่อมโยงลักษณะของการเป็น ผู้ประกอบการเข้ากับแนวคิดเรื่องธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) โดยมีการให้คำจำกัดความของ SMEs ตามพระราชบัญญัติ ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 จาก “จำนวนการจ้างงาน” หรือ “มูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่รวม ที่ดิน” เป็นเกณฑ์ในการจำแนกผู้ประกอบการ โดยกิจการ ที่ผลิตสินค้าหรือให้บริการที่มีสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 และ 51-200 ล้านบาท ถือว่าเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจ ขนาดกลาง ตามลำดับ (Office of SMEs Promotion, 2017) จากนิยามดังกล่าวจะเห็นได้ว่า “ขนาด” ของธุรกิจทั้ง จำนวนแรงงานและทุนเป็นประเด็นสำคัญในการบ่งชี้ถึงการ เป็นผู้ประกอบการและเมื่อใดก็ตามที่มีการก่อตั้งกิจการขึ้น-มาใหม่ก็จะถือว่าผู้ประกอบการเกิดขึ้น ไม่ว่าจะลักษณะของ การดำเนินธุรกิจนั้นจะอยู่ในรูปแบบใด

ในช่วงคริสต์ทศวรรษ 1980 สภาพแวดล้อมในการ ดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป สาเหตุส่วนใหญ่เกิดจากความ ก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีดิจิทัลที่ส่งผลให้ประเด็นเรื่อง “ความ รวดเร็ว” มีความสำคัญมากกว่า “ขนาด” ของธุรกิจ อีกทั้ง ผลงานทางวิชาการที่สนับสนุนด้วยข้อมูลเชิงประจักษ์แสดง ให้เห็นชัดเจนว่า บริษัทขนาดใหญ่ที่อยู่ในธุรกิจมาก่อนมักจะไม่ ได้เป็นผู้สร้างนวัตกรรมใหม่ขึ้นมา เพราะติดกับดักของ ความสำเร็จ (success trap) จากสิ่งที่ตนสะสมมาอย่าง ยาวนาน กล่าวคือ บริษัทเหล่านี้มักมองข้ามนวัตกรรมใหม่ๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นในตลาด เพราะได้ลงทุนไปกับการพัฒนา แบบเดิมจนทำให้เกิดต้นทุนจม (sunk cost) อย่างมหาศาล

รวมไปถึงการมุ่งให้ความสำคัญกับการรักษาส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าเน้นการเติบโตของธุรกิจโดยรวม ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือ กรณีของ Kodak หรือ Polaroid ที่ไม่สามารถปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงธุรกิจจากระบบแอนะล็อกไปสู่ระบบดิจิทัล (Tripsas & Gavetti, 2000)

ด้วยเหตุนี้ บริษัทที่เข้ามาใหม่ในตลาดซึ่งส่วนใหญ่เป็น SMEs จึงมักเป็นผู้สร้างนวัตกรรมใหม่ขึ้นมา โดยเฉพาะนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงตลาดอย่างสิ้นเชิง (disruptive innovation) (Christensen, 1997) เช่น การเกิดขึ้นของ Facebook หรือ Grab Taxi ดังนั้น การส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมจึงควรเกิดจากการสนับสนุน SMEs ที่มีได้ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของปริมาณแรงงานและทุน แต่เป็นกิจการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมเป็นหลัก ซึ่งรูปแบบของธุรกิจดังกล่าวก็คือ startup นั่นเองถึงแม้ว่า startup จะมีลักษณะค่อนข้างคล้ายคลึงกับ SMEs แต่ประเด็นสำคัญที่ทำให้ธุรกิจทั้ง 2 ประเภทแตกต่างกัน คือ SMEs มักเริ่มต้นกิจการภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาธุรกิจให้มีความมั่นคง เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ในขณะที่แนวคิดหลักของ startup เน้นไปที่โอกาสในการนำเสนอสิ่งใหม่และแตกต่าง โดยเฉพาะการสร้างความแตกต่างโดยใช้ประโยชน์จากความก้าวหน้าของโลกดิจิทัลในการพัฒนาให้เกิดธุรกิจใหม่โดยใช้เทคโนโลยีเป็นพื้นฐาน (tech startup) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมให้เกิดมูลค่าเพิ่มในรูปแบบของ software หรือ application ต่างๆ จุดเด่นของ tech startup คือ เป็นธุรกิจที่สามารถขยายขอบเขตของผู้ใช้บริการให้เพิ่มจำนวนมากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรเท่าเดิม ธุรกิจจึงจะสามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลาอันสั้น และถือเป็นประเด็นสำคัญที่ทำให้ startup แตกต่างจาก SMEs

จากทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นจึงสรุปได้ว่า startup เป็นการดำเนินธุรกิจรูปแบบหนึ่งบนพื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการโดยใช้นวัตกรรมเป็นตัวหลักในการขับเคลื่อน อย่างไรก็ตาม สิ่งที่จะจัดว่าเป็นนวัตกรรมต้องประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 3 ประการอย่างครบถ้วน ได้แก่ ความใหม่ (newness) ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ (economic benefits)

และการใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ (knowledge and creativity) (Aujirapongpan, Vadhanasindhu, Chandrachai, & Cooperat, 2010) ที่พอจะสรุปได้ ดังนี้

**1. ความใหม่** ลักษณะของสิ่งที่เป็นนวัตกรรมต้องเป็นสิ่งใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้น โดยอาจเป็นการทำสิ่งเดิม แต่มีการปรับปรุงด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีกว่า หรือเป็นการคิดค้นสิ่งใหม่ที่ไม่เคยปรากฏมาก่อน ในกรณีหลังนี้ การเริ่มต้นธุรกิจอาจเกิดขึ้นได้ยาก เนื่องจากนวัตกรรมรูปแบบนี้จะมาพร้อมกับความเสี่ยงสูง แต่หากประสบความสำเร็จผู้ประกอบการก็จะได้ผลตอบแทนในอัตราที่สูงเช่นกัน ดังนั้น คุณค่าของความใหม่จึงเป็นลักษณะเด่นที่ทำให้ธุรกิจ startup เติบโตได้อย่างอย่างรวดเร็วในระยะเวลาดังกล่าว

**2. ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ** ความคิดใหม่ๆ นั้นเกิดขึ้นมากมายจากห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์หรือศูนย์วิจัยและพัฒนา (Research and Development: R&D) ของบริษัทต่างๆ แต่ความใหม่เพียงอย่างเดียวจะไม่มีจุดหมายหากสิ่งที่จะพัฒนาขึ้นมาไม่ได้สร้างความสำเร็จในเชิงพาณิชย์ กล่าวคือ สิ่งใหม่ที่คิดค้นขึ้นมาต้องสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์นั้นด้วย ในมุมมองของผู้ประกอบการ มูลค่าเพิ่มในที่นี้อาจเป็นการทำธุรกิจโดยใช้ทรัพยากรน้อยลงและไม่ถือครองสินทรัพย์จำนวนมาก แต่สามารถทำกำไรได้สูงขึ้น หรือเป็นการยกระดับสินค้าหรือบริการด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยที่มูลค่าที่เพิ่มขึ้นนี้ต้องสามารถพัฒนาต่อยอดจนสามารถนำออกขายสู่ตลาดได้ในที่สุด

**3. การใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์** สิ่งที่ดีว่าเป็นนวัตกรรมจะต้องไม่ได้เกิดจากการลอกเลียนแบบผู้อื่น แต่เป็นสิ่งใหม่ที่พัฒนาขึ้นมาได้เองพร้อมกับมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์นั้น หรือต้องเกิดจากความคิดริเริ่มจากการใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการเอง

ซึ่งประเด็นหลักและคำสำคัญจากผู้ให้ความหมายของ startup ดังเนื้อหาที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นสามารถสังเคราะห์และสรุปได้ในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ประเด็นหลักและคำสำคัญของ startup

นักวิชาการ/แหล่งข้อมูลที่ให้ความหมายของ startup (ปี ค.ศ.)	ประเด็นหลัก	คำสำคัญ
Schumpeter (1934)	การเป็นผู้ประกอบการนั้นมีความเชื่อมโยงกับแนวคิดที่เกี่ยวกับนวัตกรรมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้	นวัตกรรม
Aujirapongpan et al. (2010)	สิ่งใหม่ที่คิดค้นขึ้นมาต้องสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์นั้น	การสร้างผลิตภัณฑ์ที่เกิดมูลค่าเพิ่ม
Graham (2012)	startup เป็นธุรกิจที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว	ธุรกิจที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว
Drucker (2014)	ความสามารถของผู้ประกอบการในการแปรเปลี่ยนสิ่งใหม่ที่ค้นพบให้กลายเป็นนวัตกรรมเชิงพาณิชย์	นวัตกรรมที่เกิดประโยชน์ในเชิงพาณิชย์
Investopedia (2017)	startup เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินงาน	ผู้ประกอบการใหม่

จากที่กล่าวมาทั้งหมดสามารถสรุปเป็นนิยามในทัศนะของผู้เขียนได้ว่า “*startup หมายถึง ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเป็นตัวหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อสร้างสินค้าหรือบริการที่เกิดมูลค่าเพิ่มจนกลายเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์ที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว*” ซึ่งน่าจะเป็นการให้ความหมายที่กระชับและชัดเจน หากจะเปรียบเทียบกับความหมายที่กำหนดขึ้นโดยกระทรวงอุตสาหกรรม (Ministry of Industry, 2016) ที่ระบุว่า “*startup หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรธุรกิจขนาดเล็กที่จัดตั้งขึ้น ด้วยบุคลากรและทรัพยากรจำนวนน้อย แต่มีความคิดที่ต้องการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศที่สามารถต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นธุรกิจที่แตกต่าง*” ก็น่าจะได้บทสรุปที่มีความหมายสอดคล้องกันมาก เมื่อมีความเข้าใจที่ตรงกันในการให้ความหมายของธุรกิจ startup แล้ว จึงเป็นการสมควรที่จะกล่าวถึงความสำคัญของ startup ต่อระบบเศรษฐกิจ ดังรายละเอียดที่จะกล่าวในส่วนต่อไป

### ความสำคัญของ Startup ต่อการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

แต่เดิมสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป และการดำเนินธุรกิจยังไม่มีความซับซ้อนมากนัก ปัจจัยสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จมักเกิดจากความได้เปรียบจากจำนวนทรัพยากรที่มีในแต่ละประเทศ รวมไปถึงความได้เปรียบจากปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะปริมาณแรงงานและทุน เพื่อแปร

สภาพทรัพยากรที่มีให้กลายเป็นสินค้าออกสู่ตลาด ด้วยเหตุนี้ธุรกิจจึงสามารถเติบโตได้ด้วยการเพิ่มจำนวนแรงงานและทุนเข้าไปในกระบวนการผลิตแบบเดิม จากการศึกษาประเทศไทยมีทรัพยากรการผลิตในปริมาณที่สูงมาก การเติบโตและความได้เปรียบในการแข่งขันของเศรษฐกิจไทยจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของจำนวนทรัพยากรดังกล่าวมาอย่างยาวนาน โดยเน้นไปที่ความสำคัญของการผลิตในภาคเกษตรกรรมและการส่งออกสินค้าจากค่าจ้างแรงงานต่ำเป็นหลัก

ระยะต่อมานโยบายของรัฐบาลไทยเปลี่ยนไปโดยเน้นไปที่การพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอย่างจริงจังตั้งแต่เริ่มมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับแรกในปี พ.ศ. 2505 แต่ความสำคัญของภาคเกษตรกรรมก็ยังคงสูงกว่าภาคอุตสาหกรรมในช่วงแรกของการเปลี่ยนผ่านจนกระทั่งในปี พ.ศ. 2523 ความสำคัญของภาคเกษตรกรรมมีแนวโน้มลดลง ขณะที่ภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีความสำคัญเพิ่มขึ้น จนผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมได้เริ่มสูงกว่าภาคเกษตรกรรมในท้ายที่สุด อย่างไรก็ตาม รายได้ประชาชาติต่อหัวของคนไทยก็ยังคงอยู่ในระดับต่ำ เพราะแรงงานส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในภาคเกษตรกรรมในขณะเดียวกัน ภาคอุตสาหกรรมก็ยังไม่สามารถเจริญเติบโตอย่างสูงพอที่จะรองรับแรงงานนี้ได้ จนกระทั่งปี พ.ศ. 2529 ภาคอุตสาหกรรมทวีความสำคัญเพิ่มมากกว่าภาคเกษตรกรรม ซึ่งสะท้อนให้เห็นชัดเจนจากโครงสร้างการส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูงกว่าการส่งออกสินค้าขั้นปฐม ในยุคนั้นประเทศไทยถือเป็นแหล่ง

ดึงดูดนักลงทุนจากทุกภูมิภาคของโลกจากข้อได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงานต่ำ และได้รับการกล่าวขานให้เป็นประเทศที่มีโอกาสพัฒนาไปเป็น “ประเทศพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ (Newly Industrialized Country: NIC)” ประเทศหนึ่งในทวีปเอเชียในปี พ.ศ. 2531

อย่างไรก็ตาม การเติบโตดังกล่าวได้หยุดชะงักลงเนื่องจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ “ต้มยำกุ้ง” ในปี พ.ศ. 2540 ผ่านพ้นวิกฤตนี้แล้วรัฐบาลไทยต้องการให้ระบบเศรษฐกิจเติบโตอย่างยั่งยืนโดยไม่พึ่งพิงการเติบโตทางเศรษฐกิจจากบริษัทขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น จึงได้มีนโยบายส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการ SMEs และจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมขึ้นในปี พ.ศ. 2543 เพื่อทำหน้าที่ส่งเสริมศักยภาพของ SMEs ให้เป็นหน่วยงานเศรษฐกิจที่สำคัญในการเพิ่มการจ้างงาน รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนมูลค่าการส่งออกของประเทศ แม้ว่าการดำเนินการจะประสบความสำเร็จในระหว่างปี พ.ศ. 2545-2549 แต่ต่อมาในปี พ.ศ. 2552 อัตราการทำกำไรเฉลี่ยของ SMEs ในภาพรวมมีค่าลดลงและอัตราการจดทะเบียนเลิกกิจการอยู่ในระดับสูง-มากถึงร้อยละ 50 ของจำนวนผู้จดทะเบียนทั้งหมด สาเหตุหลักส่วนหนึ่งมาจากสัดส่วนต้นทุนด้านวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานหรือบุคลากรที่สูงขึ้น (Chiamchitrong, 2010) หาก

ไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ สถานการณ์ของ SMEs มีแนวโน้มที่จะตกต่ำต่อไปอีกในอนาคต เนื่องจากปริมาณทรัพยากรที่ยังคงลดลงอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ 1) การเข้าสู่สังคมชราภาพ (aging society) ที่ทำให้แรงงานในวัยทำงานมีจำนวนลดลง ส่งผลให้ต้นทุนด้านแรงงานมีค่าสูงขึ้น และ 2) มูลค่าของการค้าระหว่างประเทศโดยรวมมีแนวโน้มลดลงโดยเฉพาะมูลค่าการค้ากับประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งถือเป็นตลาดส่งออกรายสำคัญของไทย ซึ่งมีมูลค่าคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 10.9 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด (ดังแสดงในตารางที่ 2)

สาเหตุสำคัญของมูลค่าการค้าที่ลดลงนี้ ส่วนหนึ่งเกิดจากนโยบายของประธานาธิบดีของสหรัฐอเมริกาคนปัจจุบันที่เปลี่ยนไปในเชิงกีดกันทางการค้า (protectionism) อย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้นเมื่อต้นทุนทรัพยากรการผลิตทั้งแรงงานและทุนมีค่าสูงขึ้น แต่ความสามารถในการระบายสินค้าลดลงจึงส่งผลให้ผลตอบแทนที่ได้จากการผลิตถึงแม้ว่าอาจเพิ่มขึ้นได้ แต่การเพิ่มอยู่ในอัตราที่ลดลง (diminishing marginal productivity) ดังนั้น ความสำคัญของปริมาณแรงงานและเงินทุนอาจช่วยให้ประเทศเติบโตต่อไปได้ในระยะสั้น แต่ไม่สามารถรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาวได้

**ตารางที่ 2** มูลค่าของการค้าระหว่างประเทศไทยและสหรัฐอเมริการะหว่างปี ค.ศ. 2013-2017

รายการ (หน่วย: ล้านเหรียญ)	2013	2014	2015	2016	2017 (ม.ค.-ก.พ.)
มูลค่าการค้า	37,582.10	38,471.21	37,919.93	36,552.67	7,303.22
มูลค่าส่งออก	22,953.01	23,891.61	24,055.95	24,494.86	3,884.59
มูลค่านำเข้า	14,629.09	14,579.60	13,863.98	12,057.81	3,418.63
ดุลการค้า	- 8,323.92	- 9,312.01	- 10,191.97	- 12,437.05	- 465.96

**ที่มา:** Trump released the NTE report on Thai tactics: Keep an eye on Thai currency (Baht), US weapons, and intellectual property (2017)

ตัวชี้วัดที่บ่งบอกถึงอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวมอาจพิจารณาได้จากดัชนีที่สำคัญ 2 ตัวหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) และรายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อหัวของประชากรในประเทศ (Gross National Income per Capita: GNI) ผลการศึกษาด้วยตัวชี้วัดอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ

ตัวแรก คือ อัตราการเติบโตของ GDP ได้ข้อสรุปที่ตรงกันว่า การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยตั้งแต่ปี ค.ศ. 1951-2014 มีศักยภาพในการเติบโตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และยังคงมีแนวโน้มจะลดลงอย่างต่อเนื่องต่อไปอีกในอนาคต (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 แนวโน้มอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศไทยในระยะยาว  
ที่มา: Munprasert & Ariyasajakorn (2014)

ส่วนดัชนีชี้วัดตัวที่ 2 คือ รายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อหัวของประชากรในประเทศ พบว่าค่าเฉลี่ยยังคงอยู่ในระดับต่ำ ในยุคแรกจึงถือว่าประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนาที่มีระดับรายได้อยู่ในกลุ่มประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับต่ำ (lower middle income country) ที่เศรษฐกิจของประเทศตั้งอยู่บนพื้นฐานของเกษตรกรรม โดยเฉพาะจากการเน้นการใช้ทรัพยากรและแรงงานที่มีอยู่มากเป็นหลัก จนต่อมาสามารถก้าวข้ามไปสู่ประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับสูง (upper middle income country) จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างสินค้าส่งออกให้ขึ้นอยู่กับสินค้าอุตสาหกรรม โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรมที่ใช้ปัจจัยสินค้าทุนในรูปทรัพยากรมนุษย์และเครื่องจักรเข้าแทนที่ แต่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาของการพัฒนา ประเทศไทยก็ยังคงเป็นหนึ่งในกลุ่มประเทศที่ประชากรมีรายได้ปานกลางและไม่สามารถพัฒนาไปอยู่ในกลุ่มประเทศที่มีระดับรายได้สูงหรือยังคงตกอยู่ในลักษณะที่เรียกว่า “ติดกับดักรายได้ปานกลาง (middle income trap)” (Lee, 2013) ต่อไปอีก ดังนั้น หากต้องการให้ประเทศพัฒนาต่อไปได้ ความสำคัญจึงอยู่ที่การสร้างความสามารถทางการแข่งขันที่มีได้ขึ้นกับการเพิ่มปริมาณแรงงานและเงินทุน แต่เปลี่ยนไปเป็น

การเพิ่มคุณภาพของปัจจัยการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งแนวทางการพัฒนาดังกล่าวสามารถทำได้โดยการนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตโดยผ่านกลไกที่สำคัญ คือ startup ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมจากการใช้ความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการ ดังนั้น ปัจจุบันจึงเริ่มเห็น startup เข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม tech startup ที่สำคัญถูกจัดรวมกลุ่ม (cluster) อยู่ใน 6 ธุรกิจหลัก ได้แก่ 1) ธุรกิจเกี่ยวกับการซื้อขายออนไลน์ (E-commerce หรือ E-marketplace) 2) ธุรกิจเกี่ยวกับการเงิน (fin-tech) 3) ธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตร (agri-tech) 4) ธุรกิจเกี่ยวกับการศึกษา (ed-tech) 5) ธุรกิจเกี่ยวกับการต่อยอดนวัตกรรมและเทคโนโลยีไปสู่ภาคบริการ (innovation-based services) และ 6) ธุรกิจการพัฒนา software และ application (software application developers) ซึ่งกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวถือเป็นกลไกหลักที่สำคัญในการผลักดันให้เกิดความก้าวหน้าทุกๆ ด้านต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม startup ไม่สามารถเกิดขึ้นและพัฒนาต่อไปได้ หากขาดสภาพแวดล้อมหรือระบบนิเวศ



(ecosystem) ที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ หน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนจึงจำเป็นต้องจัดตั้งหน่วยงานเพื่อให้คำปรึกษาและสนับสนุนด้านเงินทุนต่อ startup เช่น หน่วยบ่มเพาะ (incubator) ผู้ร่วมลงทุน (angel investor) กองทุนร่วมลงทุน (venture capital) การระดมทุนจากมวลชน (crowd funding) บริษัทที่ค้นหาธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโต (accelerator) สถานที่ทำงานร่วมกัน (co-working space) สนามทดลองโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ (sandbox) และการสร้างเครือข่ายกลางระหว่างผู้ประกอบการและกลุ่ม startup (business matching) เป็นต้น เนื่องจากนวัตกรรมจะเกิดในระบบตลาดที่สิ่งใหม่ทำลายสิ่งเก่า ดังนั้น นอกจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ภาครัฐจึงมีบทบาทสำคัญในการสร้างระบบตลาดที่เอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรม ผลจากการทบทวนวรรณกรรมชี้ให้เห็นว่าระบบที่เหมาะสมต่อการพัฒนาธุรกิจ startup คือระบบที่สนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ที่มีประสิทธิภาพเข้ามาในตลาดเพื่อเสริมกับบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อน (Munprasert & Wongkaew, 2016) ดังนั้น ในเชิงนโยบาย ภาครัฐจึงควรกำหนดกลไกในการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการใหม่มีโอกาสเกิดและเติบโต สามารถแข่งขันกับบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อนได้อย่างยุติธรรมในตลาดที่แข่งขันอย่างเสรี เพราะการแข่งขันกันในระบบอย่างเสรีจะกดดันบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อน แต่ไม่สามารถพัฒนาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพให้ออกไปจากตลาด ในขณะที่เดียวกันจะเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้ประกอบการใหม่ค้นคิดนวัตกรรมใหม่เข้ามาแทนที่ เกิดเป็นกระบวนการทำลายล้างอย่างสร้างสรรค์ และทำให้การพัฒนานวัตกรรมกระจายตัวอย่างทั่วถึงทั้งระบบ ตัวอย่างการสนับสนุนจากภาครัฐที่กำลังจะเกิดขึ้น คือ การ

จัดตั้งศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Center) โดยกระทรวงการคลังเพื่อส่งเสริมธุรกิจ startup โดยการลดหย่อนทางภาษี (tax incentive) ผ่านสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Thailand Board of Investment: BOI) ด้วยการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขด้านความช่วยเหลือด้านต่างๆ หรือการส่งเสริมการขยายตัวของ startup ไปยังต่างประเทศสำหรับกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพ เป็นต้น

### แนวทางการวิจัย Startup

ธุรกิจ startup ที่เกิดขึ้นมีพัฒนาการมาจากหลากหลายรูปแบบ จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า รูปแบบแรกๆ ถือว่าเป็นพื้นฐานของการเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ คือ การเข้ามาของบริษัทใหม่ ซึ่งกิจการที่เกิดขึ้นใหม่นี้อาจเกิดจากการก่อตั้งของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลผู้ก่อตั้งที่ไม่เคยดำเนินธุรกิจมาก่อน (entrepreneurial startup) หรืออาจเกิดจากผู้ก่อตั้งที่แยกตัวออกมาจากบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อน (entrepreneurial spin-off) อย่างไรก็ตาม จากผลกระทบของโลกาภิวัตน์ที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายทรัพยากรอย่างเสรี ทำให้กิจการใหม่เป็นจำนวนมากมิได้เกิดจากกลุ่มบุคคล แต่เกิดจากการขยายการลงทุนของบริษัทแม่กระจายตัวออกมาเป็นบริษัทย่อยในรูปแบบต่างๆ เช่น ธุรกิจใหม่ที่คิดค้นโดยบริษัทแม่เอง (parent spin-off) กิจการร่วมค้า (joint venture) พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (strategic alliance) และธุรกิจแฟรนไชส์ (franchise) ที่คิดค้นโดยบริษัทแม่ที่เป็นเจ้าของสิทธิ (franchisor) และบริษัทที่รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจ (franchisee) ลักษณะของกิจการใหม่ที่ก่อตั้งขึ้นแต่ละประเภทสามารถสรุปได้ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 รูปแบบของการเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ

ลักษณะของผู้ก่อตั้ง	ลักษณะการเกิดขึ้นของกิจการ
1. บุคคลหรือกลุ่มบุคคล	1.1 บุคคลหรือกลุ่มบุคคลผู้ก่อตั้งที่ไม่เคยดำเนินธุรกิจมาก่อน 1.2 บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่แยกตัวออกมาจากบริษัทที่อยู่ในตลาดมาก่อน
2. การกระจายการลงทุนของบริษัทแม่	2.1 คิดค้นโดยบริษัทแม่เอง 2.2 คิดค้นโดยบริษัทแม่หลายบริษัทร่วมมือกัน 2.2.1 กิจการร่วมค้า 2.2.2 พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ 2.2.3 ธุรกิจแฟรนไชส์

ที่มา: ดัดแปลงจาก Helfat & Lieberman (2002)

จากรูปแบบของการเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ ลักษณะต่างๆ ในตารางที่ 3 นำไปสู่การค้นหาคำความจริงของปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นว่า ธุรกิจ startup ในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นกิจการใหม่ประเภทใด และ startup แต่ละประเภทที่เกิดขึ้นมานั้นมีผลประกอบการที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ และหากมีความแตกต่างคำถามในการวิจัยอีกประเด็นหนึ่ง คือ ความแตกต่างนี้เกิดขึ้นมาจากสาเหตุใด จากทฤษฎีฐานทรัพยากรสิ่งสำคัญที่ทำให้องค์กรมีผลประกอบการด้านต่างๆ ที่แตกต่างกันมาจากทรัพยากร (resources) และความสามารถ (capabilities) ที่แต่ละองค์กรมี (Barney, 1991) แต่เนื่องจาก startup ไม่จำเป็นต้องเน้นปัจจัยเรื่องทรัพยากรเหมือนยุคก่อน การวิจัยจึงเน้นไปที่ประเด็นหลักที่สำคัญ 2 ประการ คือ 1) การศึกษาแหล่งที่มาของความสามารถของธุรกิจ startup ซึ่งข้อสังเกตจากการวิเคราะห์ในเบื้องต้นคือ ความสำคัญของผู้ก่อตั้งกิจการใหม่ไม่ว่าจะเป็นบุคคล กลุ่มบุคคลผู้ก่อตั้งหรือการก่อตั้งจากบริษัทแม่มีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดในช่วงแรกของ startup และส่งผลต่อการเติบโตในระยะถัดไปด้วย และ 2) การตรวจสอบความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ที่สะสมมาในระดับบุคคล ระดับกลุ่มและระดับองค์กรว่า ความรู้ที่ชัดแจ้ง (explicit knowledge) หรือ ความรู้ที่ฝังลึกอยู่ในตัวคน (tacit knowledge) สามารถถ่ายทอดต่อไปได้ดังที่ Donate & Pablo (2015) แกลงไว้หรือไม่ และพื้นฐานความรู้และความสามารถที่ต่างกันจะเป็นตัวกำหนดการสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน และเป็นผลให้เกิดผลประกอบการที่เหนือกว่าตามที่ Caiazza, Richardson, & Audretsch (2015) ระบุไว้หรือไม่ แนวทางศึกษาทั้ง 2 ประเด็นที่กล่าวมาสามารถทำได้โดยการตรวจสอบประวัติผู้ก่อตั้งของแต่ละกิจการ รวมถึงการโยกย้ายงานของผู้ก่อตั้ง และผลกระทบที่มีต่อผลประกอบการของบริษัทหลังการเกิดขึ้นของกิจการใหม่ ซึ่งเนื้อหาที่กล่าวมาทั้งหมดเป็นกรอบแนวคิดเบื้องต้นที่ต้องการการพัฒนาและพิสูจน์ด้วยหลักฐานเชิงประจักษ์ในลำดับต่อไป

## unสรุป

วิวัฒนาการของการพัฒนาประเทศไทยเริ่มจากการค้าโดยอิงวัตถุดิบจากธรรมชาติและผลิตภัณฑ์เกษตร เปลี่ยนไปเป็นยุคอุตสาหกรรมหนัก จนมาสู่การใช้ความคิดสร้างสรรค์หรือการคิดค้นนวัตกรรมในยุคปัจจุบัน startup เป็นรูปแบบธุรกิจลักษณะหนึ่งที่ใช้นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เป็นตัวขับเคลื่อน การที่จะพัฒนานวัตกรรมให้เกิดขึ้นได้นั้นต้องส่งผ่านกลไกสำคัญที่ถือเป็นตัวกลางหลักคือ ผู้ประกอบการ เมื่อนวัตกรรมเป็นแก่นหลักในการเป็นผู้ประกอบการ ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็ทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่สำคัญในการสร้างนวัตกรรม ดังนั้น ระบบเศรษฐกิจโดยรวมจะพัฒนาไปได้อย่างต่อเนื่องหากสภาพแวดล้อมโดยรวมเอื้อต่อการก่อตั้งธุรกิจ startup ประเทศไทยจะสามารถหลุดออกจากกับดักของประเทศที่มีรายได้ปานกลาง และก้าวข้ามไปสู่พื้นฐานเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ที่ขับเคลื่อนด้วยความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมได้ด้วยการสนับสนุนจากทุกภาคส่วนในการส่งเสริมธุรกิจ startup ที่มีประสิทธิภาพให้เกิดขึ้น อยู่รอดและเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน ในขณะที่บริบทการแข่งขันทางธุรกิจของตลาดในประเทศและตลาดโลกกำลังเปลี่ยนแปลงไปสู่สังคมผู้สูงอายุ และภาพรวมการเติบโตของเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มชะลอตัวในอนาคต

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบคุณกองบรรณาธิการและผู้ทรงคุณวุฒิที่มีได้เปิดเผยนามทั้งสองท่านเป็นอย่างสูง ที่ช่วยให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์อย่างมากในการปรับปรุงบทความนี้ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ขอขอบคุณคณบดี รองคณบดี ฝ่ายวิชาการและรองคณบดีฝ่ายวิจัย คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ที่ได้ให้การสนับสนุนโครงการวิจัยนี้

## References

- Aujirapongpan, S., Vadhanasindhu, P., Chandrachai, A., & Cooperat, P. (2010). Nawattakam: Khwāmmaipraphēṭ lækhwāmsamkhan toḵān pen phūpra koḵpkān [Innovation: Definition, categories, and importance of entrepreneurship]. *Journal of Business Administration*, 33(128), 49-65.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Caiazza, R., Richardson, A., & Audretsch, D. (2015). Knowledge effects on competitiveness: From firms to regional advantage. *Journal of Technology Transfer*, 40(6), 899-909.
- Chairat, P. (2004). *Kānchātkañnawattakam samrapphubōrihān* [Innovation management for executives]. Bangkok: National Innovation Agency, Ministry of Science and Technology.
- Chiamchittrong, W. (2010). *Patchaiphawā phūprakōpkānthī mī tōphonprakōp kānkhōṅwisāha kitkhanātklāṅg lækhanātyōm* [The influence of entrepreneurship to small and medium-sized enterprises performance] (Dissertation, Doctor of Public Administration, Faculty of Public Administration, National Institute of Development Administration).
- Christensen, C. M. (1997). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Covin, J., & Slevin, D. (1991). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
- Donate, M. J., & Pablo, J. D. (2015). The role of knowledge-oriented leadership in knowledge management practices and innovation. *Journal of Business Research*, 68(2), 360-370.
- Drucker, P. F. (2014). *Innovation and entrepreneurship*. Oxon, UK: Routledge.
- Graham, P. (2012). Startup=Growth. Retrieved October 10, 2017, from <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- Helfat, C. E., & Lieberman, M. B. (2002). The birth of capabilities: Market entry and the importance of pre-history. *Industrial and Corporate Change*, 11(4), 725-760.
- Investopedia. (2017). Startup. Retrieved October 9, 2017, from <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>
- Kusuma Na Ayuthaya, S. (2010). Creative Economy thāṅgluākmainaikañphattha nāsēthakit Thai [Creative Economy: An alternative in developing Thai economy]. *Executive Journal*, 30(3), 23-28.
- Lee, K. (2013). *Schumpeterian analysis of economic catch-up: Knowledge, path-creation, and the middle-income trap*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, S., & Peterson, S. (2000). Culture, entrepreneurial orientation and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401-416.
- Leekpai, P. (2013). Patchai nam khwāmsāmāt thāṅ nawattakam læ phon tō phonla kā rōdam noēn ṅān 'ongkōṅ [Antecedents to innovativeness and impact on firm performance]. *Executive Journal*, 33(4), 55-63.

- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Maesincee, S. (2016). *Ruḡpbæḡp kāḡnphat-thana ḡrathet̄ Thai su ḡhwāmḡmank-hong khwām ḡharoen̄ læk hwām̄yā-nyūḡ* [Thailand's development model towards stability, prosperity, and sustainability]. Bangkok: Department of International Trade Promotion.
- Ministry of Industry. (2016, May 23). Startup [Startup]. Retrieved April 13, 2017, from <http://www.industry.go.th/industry/index.php/th/knowledge/item/10604-startup>
- Munprasert, S., & Ariyasajjakorn, D. (2014). Kāḡn plianplæḡng khroḡngsāḡg prachakoḡḡ læ phonkrathop to ḡtua ḡræ thāḡng seḡthakit mahaphāk khoḡḡ Thai [Macroeconomic impact of demographic change and an impact on macroeconomic's variables in Thailand]. *Journal of Demography*, 30(2), 67-92.
- Munprasert, S., & Wongkaew, K. (2016, September 26). Botbātphāk rat phāḡtai boḡribot mai khoḡḡ seḡthakit Thai [Governmental role under the new context of Thai economy]. Retrieved April 10, 2017, from [https://www.pier.or.th/?post\\_type=abridged&p=3425](https://www.pier.or.th/?post_type=abridged&p=3425)
- Office of SMEs Promotion. (2017, April 14). Niyām SMEs [Definition of SMEs]. Retrieved April 14, 2017, from <http://www.sme.go.th/th/index.php/about-osmep/law/law-osmep/136-cat-define-smes/523-art-define-smes>
- Sam 'oḡk rāḡḡḡḡ NTE lenḡḡḡ Thai: Chaptā kha bāt'āwut sapsin panya [Trump released the NTE report on Thai tactics: keep an eye on Thai currency (Baht), US weapons, and intellectual property]. (2017). *Prachachat Online*, Retrieved April 11, 2017, from [http://www.prachachat.net/news\\_detail.php?newsid=1491369857](http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1491369857)
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. New York: Oxford University Press.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research methods for business: A skill building approach*. West Sussex, UK: John Wiley & Sons.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Soonthornchawakan, N., & Kulthanavit, P. (2016). Khwām tæktāḡng thāḡng 'āchīp to phalit phāp khoḡḡ ræḡḡḡḡḡ sūḡḡ 'āyū Thai [Occupational productivity differences of Thai old aged labors]. *Executive Journal*, 15(1), 42-61.
- Tripsas, M., & Gavetti, G. (2000). Capabilities, cognition, and inertia: Evidence from digital imaging. *Strategic Management Journal*, 21, 1147-1162.
- Wangcharoendate, S. (2014). Konlayut kāḡnb-ōḡrihāḡ tonthun nai yuk loḡkāphiwat [Strategic cost management in the globalization]. *Executive Journal*, 30(3), 60-68.
- Zikmund, W. G. (2003). *Business research methods*. Cincinnati, OH: South-Western Thomson.