

รายงานการเยือนงานแสดงนวัตกรรมและจับคู่ธุรกิจ eMerge Americas ๒๐๑๙



ณ Miami Beach Convention Center
เมืองไมอามี มลรัฐฟลอริดา สหรัฐอเมริกา
ระหว่างวันที่ ๒๙-๓๐ เมษายน ๒๕๖๒

- ชื่องาน:** eMerge Americas 2019
- สถานที่:** Miami Beach Convention Center
- ผู้จัดงาน:** eMerge Americas ซึ่งร่วมกันก่อตั้งโดย A-Rod Corp, GreenbergTraurig, Knight Foundation, Medina Capital, Miami-Dade County และหนังสือพิมพ์ Miami Herald
- ค่าเข้าชมงาน:** ค่าเข้าร่วมกิจกรรมงานเลี้ยงสร้างเครือข่าย ๑๑๕ เหรียญสหรัฐฯ (เฉพาะคืนวันเปิดตัวงาน)
ค่าเข้าชมแบบ Tech Pass ๓๕๐ เหรียญสหรัฐฯ
ค่าเข้าชมแบบ VIP ๑,๔๙๕ เหรียญสหรัฐฯ (เข้าร่วมงานเลี้ยง เดินชมงาน และสิทธิพิเศษอื่น ๆ เช่น การใช้บริการจับคู่ธุรกิจ ใช้ห้องรับรอง VIP)
เข้าชมแบบ eGov (สิทธิเท่า VIP เฉพาะที่ได้รับเชิญเท่านั้น ต้องลงทะเบียนสมัครและรออนุมัติ)
เข้าชมแบบ Startup (สิทธิเท่า Tech Pass ต้องลงทะเบียนสมัครและรออนุมัติ)
- จำนวนคูหา:** ประมาณ ๕๐ คูหา และโต๊ะขนาด ๑x๓ ตร. ฟุต เป็นผู้ประกอบการ Startup และกลุ่ม Sponsor ได้แก่ มหาวิทยาลัยต่าง ๆ Miami-Dade County และ Country Pavilion ของรัฐบาลประเทศต่าง ๆ ในอเมริกากลาง อาทิ ซิลิ โคราชิล
- ผู้เข้าร่วมงาน:** มี ๖ กลุ่มหลัก ๆ ได้แก่
๑. หน่วยงานภาครัฐ อาทิเช่น Miami-Dade County, เมือง Coral Gables, เมือง Doral, เมือง Miami Beach, Miami International Airport, Chile Pavilion ฯลฯ
 ๒. สถาบันการศึกษา อาทิ University of Miami, Miami-Dade College, Florida International University, Babson College, The George Washington University, University of Florida ฯลฯ
 ๓. นักลงทุนและสถาบันการเงิน อาทิ Medina Capital, SoftBank, Arod, Comcast Ventures, Knight Foundation, Startupbootcamp ฯลฯ
 ๔. บริษัทเอกชน อาทิ GE, VISA, CitiCorp, Cisco, Google, Facebook, MasterCard, Cyxtera ฯลฯ
 ๕. สื่อสารมวลชน อาทิ The Miami Herald, CNBC, Telemundo ฯลฯ
- ผู้เข้าชมงาน:** ประมาณ ๑๕,๐๐๐ คน จากกว่า ๔๐ ประเทศ (ภายใน ๒ วัน)
- ข้อมูลงาน**
๑. เพื่อเชื่อมโยงระหว่างผู้เชี่ยวชาญ ผู้นำจากภาครัฐและเอกชนระดับโลกและผู้ประกอบการ Startup จากอเมริกาเหนือ ละตินอเมริกาและยุโรป

๒. เพื่อดึงดูดเงินทุนมาให้ผู้ประกอบการ Startup ด้านเทคโนโลยีที่อยู่นอกเขตของ Silicon Valley ซึ่งแม้ว่า Silicon Valley จะยังคงสถานะความเป็นศูนย์กลางของผู้ประกอบการ Startup และผู้ประกอบการใหม่ ๆ อยู่ แต่พื้นที่ในแถบทางใต้ของรัฐฟลอริดากำลังบ่มเพาะและสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ขึ้นมา โดยใช้เป็นเวทีแสดงผลงานดังกล่าวในการสร้าง “ระบบนิเวศ” (ecosystem) ขึ้น

๓. เพื่อให้พื้นที่ทางตอนใต้ของรัฐฟลอริดา โดยเฉพาะเมืองไมอามีกลายเป็นศูนย์กลางทางเทคโนโลยีในภูมิภาคอเมริกาที่รวมถึงทุกประเทศในแถบนี้เข้าด้วยกัน

ในปี ๒๕๖๑ ปริมาณเม็ดเงินที่ลงทุนโดย VC มีมากจนทะลุหลัก ๑ แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็นครั้งแรก นับจากปี ๒๐๐๐ ที่ธุรกิจ dot.com รุ่งเรืองถึงขีดสุด โดยรวมแล้วทั่วสหรัฐฯ มีการลงทุนโดย VC ถึง ๑.๓๑ แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ ใน ๘,๙๔๘ กิจการ โดย ๓ ใน ๔ ของปริมาณเงินที่ลงทุนทั้งหมดกระจุกตัวอยู่ใน ๕ เมืองใหญ่ ได้แก่ San Francisco, New York, Boston, San Jose และ Los Angeles และจากผลความสำเร็จในเขตตะวันออกเฉียงใต้ของสหรัฐฯ จากการจัดงานในปีพ.ศ. ๒๕๖๑ พอสรุปได้ดังนี้

๑. มีการลงทุนจำนวน ๑.๓๘ พันล้านเหรียญสหรัฐฯ กับ ๑๒๘ กิจการที่ตั้งอยู่ในเขตทางใต้ของรัฐฟลอริดา โดยผู้ประกอบการในแถบเมืองไมอามีและปริมณฑลได้รับถึง ๑ ใน ๔ ของจำนวนเงินทุนจากรัฐและเป็นครึ่งหนึ่งของกิจการที่ได้รับทุน

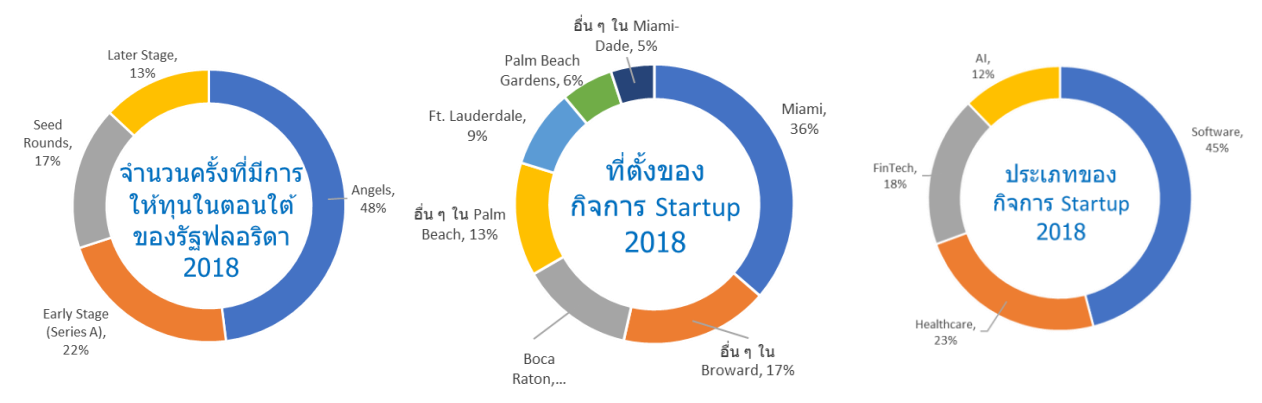
๒. พื้นที่ในเมืองของ Miami-Fort Lauderdale มีเงินลงทุนในกิจการมากเป็นอันดับที่ ๑๑ ของทั่วประเทศ

๓. ร้อยละ ๖๑ ที่เป็นการลงทุนโดย Angel investor (นักลงทุนที่ลงทุนและกำกับดูแลด้วยตนเองโดยตรง) หรือ กิจการในระดับ Seed Stage (ใช้เงินทุนในการพัฒนาสินค้าและสร้างตลาดเริ่มแรก)

๔. กิจการ Startup ในเขตทางใต้ของรัฐฟลอริดาได้รับเงินทุนมาจากทั่วโลก รวมถึง VC จาก Silicon Valley, New York, Boston, Saudi Arabia, China, Latin America, Singapore, Japan, Denmark, UK ฯลฯ

๕. ทางฝั่งตะวันออกเฉียงใต้ของสหรัฐฯ เมืองไมอามีมีการขยายตัวของเงินลงทุนจาก VC เพิ่มขึ้นมากจนเป็นอันดับหนึ่งในภูมิภาคนี้ ๑.๓๘ พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ใน ๑๒๘ กิจการรองลงมาได้แก่ Atlanta, Durham (NC), Raleigh (NC) และ Tampa โดยในรัฐฟลอริดามีเงินลงทุน ๑.๗๓ พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ใน ๒๓๔ กิจการ โดยกิจการที่เด่น ๆ ได้แก่ บริการด้านสุขภาพ ระบบความปลอดภัยด้านสารสนเทศ ธุรกิจเกี่ยวกับปัญญาซอฟต์แวร์ในรูปแบบ AI และเทคโนโลยีทางการเงิน

๖. ซึ่งหากพิจารณาในเบื้องต้นแล้วสามารถแยกย่อยกิจกรรมการลงทุนโดย VC และแนวโน้มการลงทุนออกมาได้ดังนี้



กิจกรรมภายในงาน ได้แก่

๑. ส่วนจัดแสดง พื้นที่จัดแสดงในงานเป็นการนำผู้ประกอบการ Startup ทุกระดับได้มาตั้งโต๊ะแนะนำและประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการที่ต้นพัฒนาขึ้น ส่วนใหญ่จะเป็นการพัฒนาาระบบปัญญาประดิษฐ์ หรือ Artificial Intelligence (AI) ซึ่งมักมีการเชื่อมโยงกับกลไกหุ่นยนต์บางชนิด ระบบเทคโนโลยีความเป็นจริงเสมือน (Virtual Reality หรือ VR) และระบบความเป็นจริงเสริม (Augmented Reality หรือ AR) และการเชื่อมต่อแบบออนไลน์ ด้วยรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง และมีการปรับเอาเทคโนโลยีเหล่านั้นเข้ามาใช้กับการดำเนินชีวิตประจำวันให้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังมีนวัตกรรมที่ไม่ได้ใช้องค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีขั้นสูงแต่เป็นใช้แนวความคิดใหม่ๆ เช่น การใช้แม่เหล็กทำให้ตุ้มหูดักกันเมื่อต้องการเก็บ เว็บไซต์จองดอกไม้ การจองคิวสัตว์แพทย์ ฯลฯ แต่จะพบได้ว่านวัตกรรมที่ได้รับ ความสนใจจากทุกฝ่าย รวมถึงแรงดึงดูดการสนับสนุนด้านเงินทุนและนโยบายภาครัฐมากเป็นพิเศษ คือนวัตกรรมทั้งใหญ่และเล็กที่เกี่ยวข้องกับการตรวจ รักษา ดูแลและปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับวงการแพทย์ซึ่งมีมากมายเป็นพิเศษ นอกจากนี้บางรายมีการจัดพื้นที่ภายในคูหาของตนเองเพื่อให้ผู้เข้าชมงานได้ทดลองใช้สินค้าหรือบริการที่นำมาเสนอ อาทิ Magic Leap, T-Mobile, Cyxtera ฯลฯ

๒. ส่วนจัดสัมมนา มีการจัดสัมมนาในหัวข้อต่าง ๆ แบบพร้อม ๆ กัน ๔ เวที ซึ่งได้รับความร่วมมือจากองค์กรระดับโลกมาแสดงปาฐกถา ให้ความรู้และมีการสัมภาษณ์บุคคลสำคัญมากมาย อาทิ ประธานาธิบดีรักษาการคนใหม่ของเวเนซุเอลา รัฐมนตรีของประเทศชิลี ตัวแทนจากภาครัฐของสหรัฐฯ และบริษัทข้ามชาติของสหรัฐฯ ยกตัวอย่างหัวข้อสัมมนาเช่น การลงทุนกับเทคโนโลยี - นักลงทุนมองหา Startup ที่มีศักยภาพเพื่อร่วมลงทุนนอกเขต Silicon Valley, Capital Connections – ทำอย่างไรให้สถาบันการศึกษาและภาครัฐจะมีส่วนร่วมในการวางนโยบายด้านเทคโนโลยี, การฝ่าฟันสู่ออนาคต – ทำอย่างไรจึงจะตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่พัฒนาแบบก้าวกระโดดและทำให้วัฒนธรรมและการปรับทัศนคติที่จำเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ, Odense เมืองหลวงแห่งอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ที่ควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ (Cobot หรือ Computer-controlled robotic system) การพลิกฟื้นจากวิกฤติการณ์กลับขึ้นสู่จุดสูงสุดด้วยความเข้าใจในบทบาทของผู้มีอำนาจภาครัฐในท้องถิ่นและองค์กรเอกชน กับการผสมผสานความไว้วางใจกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน, อนาคตของ IoT หรือ Internet of Things ประสบการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลงไปจากการนำเอาข้อมูลที่เบจากสาธารณชนมาปรับรูปแบบในการดำเนินชีวิตและการทำธุรกิจ, Blockchain และความเชื่อที่เกินจริงเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง, ๓๕ นวัตกรรมจาก MIT ที่อายุต่ำกว่า ๓๕ ปี มาร่วมกันเสวนาถึงประสบการณ์ แรงบันดาลใจและบทเรียนที่เรียนรู้มาจากการสร้างนวัตกรรม, AI – คิดใหม่ในประเด็นวิวัฒนาการของมนุษยชาติ แบ่งปันทัศนคติต่อ AI ในการปรับเปลี่ยนทุกแง่มุมในการดำรงชีพของธุรกิจและชุมชน, นวัตกรรมในยุคดิจิทัล, แนวโน้มของธุรกิจด้านการสื่อสารต่อแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมสื่อสารและผลกระทบต่อผู้บริโภค, นวัตกรรมและการจัดส่งสินค้าให้ผู้บริโภค โดย Amazon, นวัตกรรมและผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับกัญชาในรัฐฟลอริดา, จาก Startup สู่อุปสงค์ Scaleup – ทำอย่างไรจึงโดดเด่นและขยายตัว, เคล็ดลับเรื่องแหล่งเงินทุน เป็นต้น รวมถึงมีการจัดพื้นที่ในคูหาเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ในการใช้งานสินค้าและบริการของตน อาทิ Facebook และ Google

๓. ส่วนการแข่งขัน Hackathon หรือการแข่งขันสร้างสินค้าจากโจทย์ที่คณะกรรมการกำหนด โดยมีพนักงานของบริษัท หรือผู้แข่งขันอิสระตั้งแต่ ๒-๕ รายเข้ากลุ่มกัน แล้วสมัครเข้าร่วมการแข่งขันภายในวันที่ ๑๘ เมษายน จากนั้นคณะกรรมการจะส่งโจทย์ให้ แล้วแต่ละทีมจะต้องแก้โจทย์ให้สำเร็จและส่งภายในวันที่ ๒๒ เมษายน จึงจะมีสิทธิ์เข้าร่วมการแข่งขันที่มีกำหนดเวลาให้ ๑๒ ชั่วโมงเพื่อผลิตสินค้าตามที่กำหนดขึ้นมา โดยจะคณะกรรมการจะส่ง Product Designer ๑ ท่านเข้าไปร่วมแต่ละทีมที่เป็นทีมผู้แข่งขันอิสระ หรือทีมบริษัทที่ร้องขอ Product Designer เข้ามาร่วมทีม ผู้ชนะได้รับรางวัล ๑๐,๐๐๐ เหรียญสหรัฐฯ ในปีนี้

ผลการเยือนงานนิทรรศการ

งาน eMerge Americas 2019 เป็นงานที่น่าสนใจและน่าตื่นต่อนอย่างมาก เนื่องจากเป็นงานที่ได้รับความร่วมมือจากทุกภาคส่วนเพื่อสร้างให้ไมอามีกลายเป็น Hub of Technology สำหรับภูมิภาคอเมริกา ในงานจึงเป็นการพบปะกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในระดับนานาชาติ ทั้งคนตั้ง ผู้บริหารระดับสูงและกิจการระดับโลก ข้อสำคัญคือ การสร้าง Ecosystem ที่เป็นเรื่องพื้นฐานในการสร้างชุมชนคนเทคโนโลยีที่ได้รับความร่วมมือกันจากระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ สถาบันการศึกษาและองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะ Medina Capital เป็นแหล่งทุนใหญ่รายสำคัญที่ให้การสนับสนุน และองค์กรไม่หวังกำไรอย่าง Knight Foundation ซึ่งเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของ Venture Capitalist ที่ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและเชื่อมโยงภาคส่วนต่าง ๆ สดุด. ไมอามีได้เข้าร่วมฟังการสัมมนาตลอด 2 วัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

๑. ประเภทของนักลงทุนผู้สนับสนุน Startup และ Scaleup

นักลงทุนในกิจการ Startup คือ นักลงทุนแบบ Venture Capital – โดยหลักแล้ว การระดมทุนเพื่อประกอบธุรกิจ มีอยู่ ๒ รูปแบบหลัก ๆ นั่นคือการกู้ยืมที่จะต้องเสียดอกเบี้ย (หนี้หรือ Liabilities) และการระดมทุนจากผู้เข้ามาถือหุ้นในกิจการ (ความเป็นเจ้าของร่วมในกิจการหรือ Equity) การระดมทุนจากแหล่งทุนแบบ Venture Capital Funding คือ กระบวนการระดมทุนที่อยู่ในฝั่ง Equity ซึ่งนักลงทุนจะเข้ามาถือหุ้นบางส่วนและมีสิทธิ์ในการกำกับดูแลในกิจการแลกกับเงินทุนที่นำมาลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายในกิจการ โดยหวังว่ากิจการจะสามารถขยายไปถึงขีดสุดตามศักยภาพที่แท้จริง ซึ่งจะต้องร่วมรับความเสี่ยงด้วย เงินลงทุนจะต้องมาจมอยู่ในกิจการเป็นระยะเวลายาวนาน แต่หากกิจการที่เข้าไปร่วมลงทุนมีศักยภาพสูงมากจริงแล้ว จะสร้างรายได้ให้มหาศาล นอกเหนือไปจากเงินปันผลแล้ว นักลงทุนเหล่านี้หวังจะขายหุ้นออกไปทั้งในตลาดหุ้น (เติบโตถึงขั้นบริษัทมหาชน) หรือผ่านการควบรวมกิจการ (ไม่ได้เข้าตลาดหุ้น) ซึ่งนักลงทุนในรูปแบบนี้มีอยู่ด้วยกัน ๒ รูปแบบหลัก ๆ ได้แก่

๑.๑. Angel Investor – หมายถึงนักลงทุนที่โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นมหาเศรษฐีและต้องการลงทุนที่สร้างรายได้สูงกว่าการลงทุนธรรมดาทั่ว ๆ ไป โดยยอมรับความเสี่ยงได้ หรือต้องการช่วยให้กิจการที่มีศักยภาพมีโอกาสไปถึงจุดสูงสุดได้ จึงถูกเรียกว่าเป็น Angel (นางฟ้า) ทั้งนี้มักจะเป็นผู้ที่ติดต่อกับกิจการที่สนับสนุนเองโดยตรง และเมื่อเข้าใจหลักคิดและการดำเนินกิจการดีพอแล้ว โดยจ่ายเช็คให้กิจการนั้นไปทำตามที่น่าเสนอแบบง่าย ๆ ซึ่งนักลงทุนกลุ่มนี้มักจะมีวิสัยทัศน์ที่ดีมาก มีเครือข่ายเชื่อมโยงหลายวงการและบางรายอาจให้ความช่วยเหลือกิจการในด้านเครือข่ายได้อีกด้วย

๑.๒ Venture Capitalist (VC) – หมายถึงกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในเรื่องการลงทุนทางธุรกิจ การขยายกิจการ การซื้อขายกิจการ การยกเลิกกิจการและการปรับโครงสร้างกิจการเพื่อเข้าสู่ตลาดหุ้น ซึ่งมีแหล่งทุนที่ระดมมาได้ มาใช้บริหารเพื่อสร้างกำไรด้วยการเข้าไปลงทุนในกิจการ Startup โดยเฉพาะในกิจการ Seed, Startup หรือ Scaleup ที่อยู่ในระดับ Early Stage ที่มีมูลค่ายังต่ำอยู่แต่พิจารณาแล้วมีศักยภาพที่จะเติบโตได้สูง เพื่อขายหุ้นส่วนที่ตนถืออยู่ออกไป หรือทำกำไรเมื่อกิจการเติบโตถึงระดับที่ตั้งเป้าไว้ จากในงานนี้เห็นได้ว่าในสหรัฐฯ และภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วโลกมีพัฒนาการในส่วนนี้ไปไกลมากแล้ว โดยพบว่า VC มีหลายรูปแบบ เช่น (๑) บริษัทบริหารเงินทุนที่เสาะหาผู้ประกอบการ Startup ในระดับ Early Stage เพื่อเสนอเงินทุนเพื่อร่วมกิจการเอง โดยที่ทีมงานผู้บริหารจะคอยกำกับดูแลและให้คำแนะนำกิจการเอง มหาวิทยาลัยที่ไม่เพียงให้คำแนะนำในการหาอาชีพ แต่ให้ทุนแก่นักศึกษาที่มีแนวคิดดี ๆ สร้างธุรกิจจากโครงสร้างพื้นฐานและอุปกรณ์ที่มหาวิทยาลัย อีกทั้งยังระดมทุนมาสนับสนุน และให้คำแนะนำตลอดไปจนถึงการส่งต่อให้นักลงทุนเข้ามาร่วมกิจการต่อเพื่อขยายกิจการต่อไป

องค์กรทั้งที่หวังและไม่หวังกำไร จัดตั้งที่มีวิเคราะห์วิจัยและศึกษากระบวนการพัฒนา Startup และ Scaleup ให้เติบโตขยายตัวไปจนถึงศักยภาพที่แท้จริงและยั่งยืน จัดทำกระบวนการฝึกอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการเอง และเข้าร่วมทุนในฐานะ VC เสียเองเพื่อขายหุ้นกิจการทำกำไรเมื่อประสบความสำเร็จ (๒) ภาครัฐที่ให้ทุนสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการ Startup และ Scaleup ที่กิจการมีส่วนในการเพิ่มขีดความสามารถในท้องถิ่น สร้างรายได้จากการส่งออกและสร้างงานอาชีพให้คนในท้องถิ่นที่ตนดูแลได้

๒. หัวข้อเรื่อง “เคล็ดลับเรื่องแหล่งเงินทุน” ปัจจุบันในสหรัฐฯ มีผู้ที่เป็นนักลงทุนสนใจเข้าร่วมวงเพื่อเป็นแหล่งทุนให้ Startup มากขึ้น จนถึงขั้นต้องแย่งชิง Startup ที่มีศักยภาพสูงแล้ว ทั้งนี้เพราะเริ่มมีองค์ความรู้ ประสบการณ์และทักษะในการเลือกเฟ้นหาผู้ประกอบการหรือกิจการ Startup ในระดับต่าง ๆ ดังนี้

- University Stage ที่พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ขณะอยู่ในรั้วมหาวิทยาลัยให้กลายเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำได้

- Early Stage ที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ แล้วลงมือทำเป็นธุรกิจอย่างจริงจังแต่ยังมีทีมงานจำนวนน้อย ทุนน้อย ฐานลูกค้ายังเล็ก หรือประสบการณ์เชิงธุรกิจสั้น ๆ แต่มีศักยภาพที่จะสามารถขยายกิจการใหญ่ขึ้นได้หากมีปัจจัยบางอย่างที่ยังขาดอยู่นั้นมาสนับสนุนเพิ่มเติม โดยจะแบ่งออกได้เป็นระดับต่าง ๆ ดังนี้ (๑) Seed money: การให้เงินทุนในวงเงินไม่สูงนักสำหรับแนวคิดใหม่ ๆ เพื่อให้ทำธุรกิจให้เกิดผลจริง (๒) Start-up: กิจการใหม่ที่ต้องการเงินทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและพัฒนาสินค้า (๓) First-Round: การให้ทุนเพื่อตั้งสายการผลิตและการขายจริง (๔) Second-Round: ทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการสำหรับ Early Stage ที่มีการขายสินค้าจริงแล้วแต่ยังไม่มีกำไรหรือกำไรยังไม่สูงพอให้สามารถขยายกิจการ (๕) Third-Round: ทุนสำหรับกิจการแบบ Scaleup ที่ขายได้แล้ว มีกำไรแล้วและต้องการขยายตลาดและขยายกิจการ (๖) Fourth-Round: เงินทุนเพื่อใช้ในการขยายกิจการเข้าสู่ระดับที่ซื้อขายกันในตลาดหุ้นและตลาดทุน

- Later Stage ผู้ประกอบการที่ผ่านขั้นตอนการเป็น Early Stage มาได้และกิจการยังคงสามารถดำเนินอยู่ได้ดี ซึ่งในกลุ่มนี้จะมีทั้งที่สามารถขยายกิจการขึ้นจนเต็มศักยภาพแล้วและต้องการต่อยอดขยายกิจการต่อไปอีก และกลุ่มที่ดำเนินกิจการมาได้เป็นอย่างดี แต่ยังไม่สามารถยกระดับกิจการให้เต็มศักยภาพของตนได้ ทุนที่ได้จะเป็นแบบ Third- และ Forth-Round

ที่น่าสนใจมากคือนักลงทุนแบบ Venture Capitalist ที่สนับสนุนเงินลงทุนแก่บรรดากิจการ Startup แทบทุกรายต่างให้ความสำคัญกับกลุ่ม Early Stage มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ ด้วยศักยภาพของกิจการเองและเงินทุนสนับสนุนที่ลงไปเพิ่มเติมจะสามารถขยายผลได้มากกว่า Startup ในระดับอื่น ๆ สำหรับในกลุ่ม Late Stage (หรือ Scaleup) คือกิจการที่ต้องการทุนมาสนับสนุนในการขยายกิจการ บรรดาสถาบันการเงินและนักลงทุนเห็นว่าการนำเสนอกิจการของตนให้นักลงทุนสนใจ โดยเฉพาะโอกาสการขยายตัวของธุรกิจเป็นหลัก เพราะการลงทุนแบบนี้มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นเมื่อลงทุนแล้วจะต้องเข้ามามีบทบาทในการค้าธุรกิจและขยายตัวได้ ทั้งนี้เมื่อนำเสนองาน Startup ต้องมีความรู้ในเรื่องตลาดของกิจการตนเอง เพราะหากนักลงทุนรู้เรื่องตลาดของ Startup ดีกว่า การเสนองานจะต้องจบลงทันที นอกจากนี้ Startup/Scaleup ที่นำเสนอว่าสินค้าของตนยังไม่มีคู่แข่งเลย ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ไม่ว่าสินค้าอะไรตามจะต้องมีคู่แข่งที่จะมาแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดด้วยเสมอ การมองว่าสินค้าตนไม่มีคู่แข่งนั้น ไม่ได้ทำให้นักลงทุนประทับใจแต่จะทำให้ถูกพิจารณาว่าอ่านตลาดตนเองไม่ออก ทั้งนี้มีนักลงทุนได้ยกตัวอย่างว่าในการนำเสนอเรื่องคู่แข่งในตลาด ควรจะต้องมีคู่แข่งอยู่อย่างน้อย ๖ ราย และควรมีการวางตำแหน่งสินค้าในตลาดที่แข่งขันกันอยู่ในแผนภูมิที่มีแกนตั้งและแกนนอนตัดกัน โดยสินค้าหรือบริการควรอยู่ที่มุมขวาบนของแผนภูมิดังกล่าวได้ด้วยเหตุผลที่ดี รวมถึงวิธีการนำเสนอตามที่วางไว้โดยไม่เสียเวลากับการตอบคำถาม

ของนักลงทุนในระหว่างการนำเสนอให้ได้ นอกจากนี้ศักยภาพในการทำรายได้ โดยคำนวณยอดรายได้จากร้อยละ ๑๐ ของศักยภาพตลาด

๓. หัวข้อเรื่อง “โอกาสและภัยคุกคามที่มาพร้อมกับเทคโนโลยีที่ผุดขึ้นมาใหม่” ภาครัฐต้องมีศักยภาพเพียงพอในการกำกับดูแลเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อปกป้องสาธารณชนจากภัยคุกคามในรูปแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน และต้องออกมาตรการที่เหมาะสม ทั้งนี้การสร้างกฎระเบียบ Government Data Protection Regulation: GDPR จำเป็นต้องมีผู้ที่มีเข้าใจด้านเทคโนโลยีมากำกับดูแลด้วย นอกจากนี้ตลาดแรงงานที่ได้รับผลกระทบจากนวัตกรรมที่เกิดขึ้นใหม่ ผู้นำภาครัฐจึงต้องมีวิสัยทัศน์ในการมองทิศทางของตลาดวิชาการและอาชีพ รวมถึงการวางนโยบายที่สอดคล้องกันกับวิวัฒนาการของตลาดแรงงานและการศึกษาให้ตอบสนองความต้องการที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของโลกด้วย ปัญหาที่สำคัญคือ ความรู้พื้นฐานทางเทคโนโลยีในปัจจุบันเป็นไปอย่างก้าวกระโดด ซึ่งแม้แต่ในสหรัฐฯ เองซึ่งเป็นเจ้าแห่งการสร้างนวัตกรรม ยังปรับตัวตามได้ไม่ทันเท่าที่ควร การศึกษาด้านเทคโนโลยีที่นักศึกษากำลังเรียนอยู่ในวันนี้อาจล้าสมัยจนถึงขั้นตกยุคไปแล้วในวันที่จบการศึกษา ดังนั้นสถาบันการศึกษาภาครัฐและภาคเอกชนจึงจำเป็นต้องร่วมมือกันอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ในอนาคตการจ้างงานจะไม่เน้นเรื่องประสบการณ์และความสามารถเป็นหลักเหมือนในอดีต แต่จะหันมาบุคคลากรที่มีศักยภาพสูงในการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ การหาข้อมูล และกระบวนการพัฒนาบุคคลากรจะต้องหันไปเน้นแนวทางการเรียนรู้สิ่งใหม่ตามแผนการเรียนรู้ที่องค์กรวางไว้ให้

๔. หัวข้อเรื่อง “การสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อ Startup เพื่อสร้างความเป็นชุมชนให้สำเร็จ” โดย Knight Foundation การสร้างเมืองไมอามีให้กลายเป็นศูนย์กลางทางนวัตกรรมและแหล่งสร้าง Startup สำหรับภูมิภาคต่าง ๆ ในทวีปอเมริกา ด้วยความพร้อมที่มีศักยภาพสูงในธุรกิจหลากหลายชนิด ทำให้ที่ตั้งที่เหมาะสมที่จะใช้เป็นศูนย์กลางของการเชื่อมต่อของทั้งภูมิภาค แต่ยังคงต้องปรับปรุงในด้านการสร้างบุคลากรโดยสถาบันการศึกษายังไม่สอดคล้องกับวิวัฒนาการของตลาด การสร้างความเป็นชุมชนที่ทุกภาคส่วนในสังคมท้องถิ่นอย่างเหนียวแน่นและสอดประสานการทำงานร่วมกัน การหาผู้ให้ทุนสนับสนุนที่ยังมีไม่มากพอ โดยภาครัฐต้องเอื้อโอกาสให้สิ่งใหม่ ๆ ถูกพัฒนาขึ้นได้และไปตอบโจทย์ต่อความต้องการของสาธารณชน

๕. หัวข้อเรื่อง “การขยายกิจการ ต่อยอดเทคโนโลยีและขยายทีมงาน” ความยากในการหาบุคคลากรที่มีความสามารถตรงกับความต้องการของงานที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีปัจจุบันที่ก้าวกระโดดไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะกิจการ Startup ที่ต้องการขยายงาน/กิจการ และหาบุคคลากร ทำให้ติดขัดกักในการขยายกิจการ การทำงานในปัจจุบันต้องมีทีมงานที่ดีและต้องมีเครื่องมือที่ดีด้วย จึงจะสามารถประสานงานกันได้อย่างไร้รอยต่อ รวมถึงความไวใจต่อองค์กรและวัตถุประสงค์ของเนื้องานจึงจะสามารถรักษาค้นเก่งเอาไว้ในองค์กรได้

๖. หัวข้อเรื่อง “StartupBootCamp” เป็นองค์กรหวังกำไรที่เข้ามาศึกษาและพัฒนา Startup/Scaleup ให้สามารถประกอบการได้อย่างยั่งยืนและเติบโตขึ้น และมีบทบาทเป็น Venture Capitalist เองด้วย ได้มีการนำผลงานการสร้าง พัฒนาและให้ทุนสนับสนุนกิจการแก่ผู้ประกอบการ Startup ที่เข้าร่วมโครงการด้วย โดยปกติ Startup ที่ปิดกิจการภายใน ๕ ปีอยู่ถึงกว่าร้อยละ ๙๐ ทำให้จัดตั้งองค์กรนี้ขึ้น เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการขยายกิจการของกิจการ Startup และสามารถลดอัตราความล้มเหลวลงได้กว่าครึ่งหนึ่ง โดยมีการจัดอบรมและสนับสนุนเงินทุนให้ผู้ก่อตั้ง Early Stage Startup ที่ได้รับเลือกเป็นเวลา ๓ เดือน ซึ่งผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับประโยชน์จากเครือข่ายผู้ก่อตั้งบริษัท Startup ที่เป็นศิษย์เก่า องค์กรใหญ่ที่ให้การสนับสนุนและนักลงทุนกว่า ๒,๐๐๐ ราย ซึ่งในปัจจุบันมีการจัดโครงการดังกล่าวแล้ว ๒๘ โครงการ ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกโดยจะเน้นอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันไป อาทิ Miami (Digital Health), Rome (FoodTech), Singapore (FinTech), Mexico City (FinTech), London (FinTech + InsurTech + IoT), Berlin (General + Digital Health +

Smart Transport & Energy), Amsterdam (General + NFC & Contactless + Commerce + IoT & Data Tech) ปัจจุบันมี Startup ที่สำเร็จการอบรมและได้รับทุนจากโครงการไปแล้วทั้งสิ้น ๗๒๗ ราย และยังคงดำเนินกิจการอยู่ร้อยละ ๗๐ มีการสร้างงานเพิ่มขึ้น ๒,๙๖๐ ตำแหน่งงาน โดยมีร้อยละ ๓๐ ที่ผู้ก่อตั้งเป็นสตรี ในจำนวนผู้ที่เข้ารับการอบรมมีร้อยละ ๖๔ สำเร็จการอบรมพร้อมได้รับทุนสนับสนุน และในปัจจุบันมีการให้ทุนสนับสนุนไปแล้ว ๕๖๑ ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยให้ทุนสนับสนุนเฉลี่ย ๑.๓๑ ล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อราย

สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

งาน eMerge Americas เป็นงานระดับนานาชาติที่รวบรวมเอาผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการ Startup ของทั้งสหรัฐฯ และอเมริกากลาง/ใต้เข้าไว้ด้วยกัน เพื่อเสริมสร้างเมืองไมอามีให้กลายเป็นศูนย์กลางทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมของภูมิภาคต่าง ๆ ในทวีปอเมริกาทั้งหมด จากงานดังกล่าวทำให้เห็นว่า การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนในระดับท้องถิ่นเป็นสิ่งสำคัญอย่างมาก การพบปะสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการ Startup หลายระดับของแต่ละประเทศและนักลงทุนจึงเป็นการสร้างให้ธุรกิจสามารถขยายตัวและเติบโตได้ต่อไป ทั้งนี้จะต้องมีโครงข่ายระบบสนับสนุนในการสร้าง ecosystem ของภาครัฐเพื่ออำนวยความสะดวกในการตั้งธุรกิจในเมืองไมอามี ตลอดจนความร่วมมือในการผลิตบุคลากรให้ทันต่อการก้าวกระโดดของเทคโนโลยีเป็นการพัฒนาเมืองได้อย่างยั่งยืน

โอกาสของธุรกิจ Startup ของไทย

๑. การเชื่อมโยงกับองค์กร/สถาบันการศึกษาในไมอามี สคต.ไมอามีได้ติดต่อองค์กรและสถาบันการศึกษาเพื่อสอบถามถึงความสนใจในการเชื่อมโยงโอกาสการสร้าง แบ่งปันและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และความร่วมมือ โดยเฉพาะการเทคโนโลยีเกี่ยวกับตลาดผู้สูงอายุ เช่น University of Miami, Florida International University, Miami Dade College, Miami-Dade Beacon Council, Miami Dade Economic Development & International Trade, GovLia, StartupBoodCamp รวมถึง eMerge Americas ผู้จัดงานด้วย และได้รับความสนใจอย่างมาก สคต.ไมอามีจะดำเนินการประสานงานในรายละเอียดความร่วมมือต่อไป

๒. การสร้างโอกาสให้นักลงทุนไทยได้เรียนรู้ถึงโอกาสจาก Startup และเทคโนโลยีใหม่ ๆ และลงทุนในกิจการ Startup จากภูมิภาคอเมริกา ซึ่งถือได้ว่าเป็น outward investment ประเภทหนึ่ง

๓. โครงการของ StartupBoodCamp ที่รวมเอาบรรดาผู้เชี่ยวชาญ สถาบันการศึกษาและนักลงทุนเข้ามาร่วมกันพัฒนาผู้ประกอบการ Startup และ Scaleup โดยเข้ามาอบรม พัฒนาและสนับสนุนเงินทุนให้ผู้ประกอบการรายใหม่เหล่านี้ขยายกิจการได้อย่างยั่งยืน สคต.ไมอามีได้ติดต่อผู้จัดโครงการแล้ว และจะประสานงานในรายละเอียดเพื่อนำ Startup จากไทยมาเข้าร่วมโครงการในอนาคต เพื่อหาแหล่งทุนและเปิดตัวในสหรัฐฯ อีกช่องทางหนึ่งได้

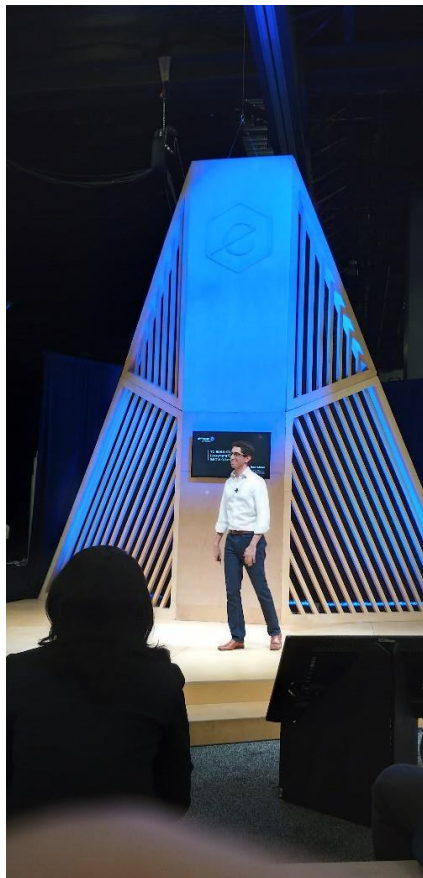
สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี

๖ พฤษภาคม ๒๕๖๒

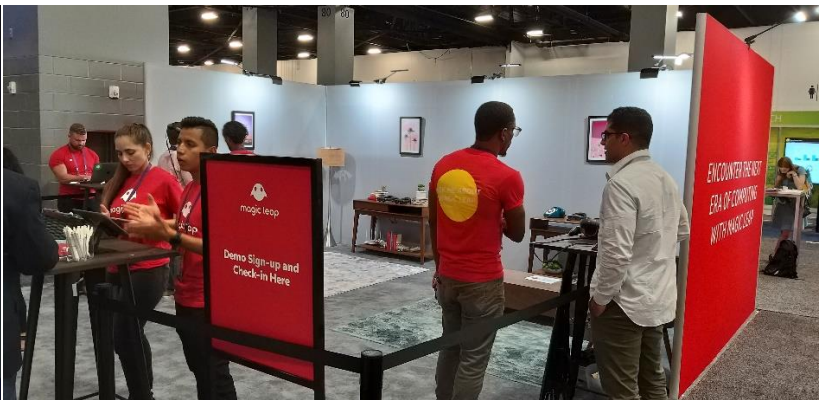
ภาพบรรยากาศภายในงานแสดงนวัตกรรมและจับคู่ธุรกิจ eMerge Americas ๒๐๑๙



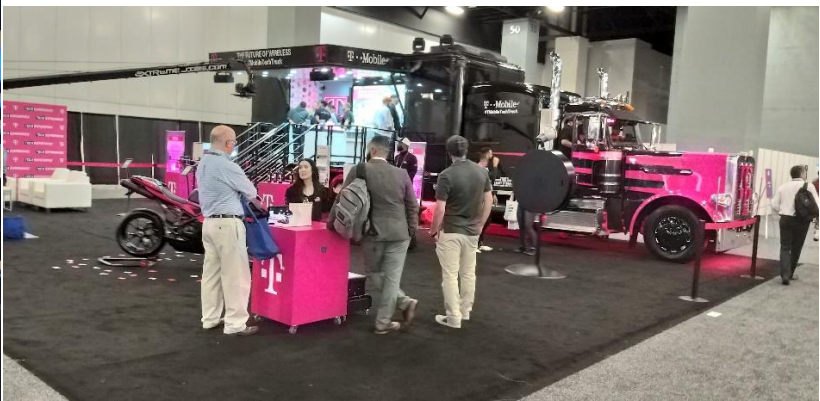
น.ส. นิธิมา ศิริโกคากิจ – ผอ. สคตไม่อามี (บริเวณหน้างาน)



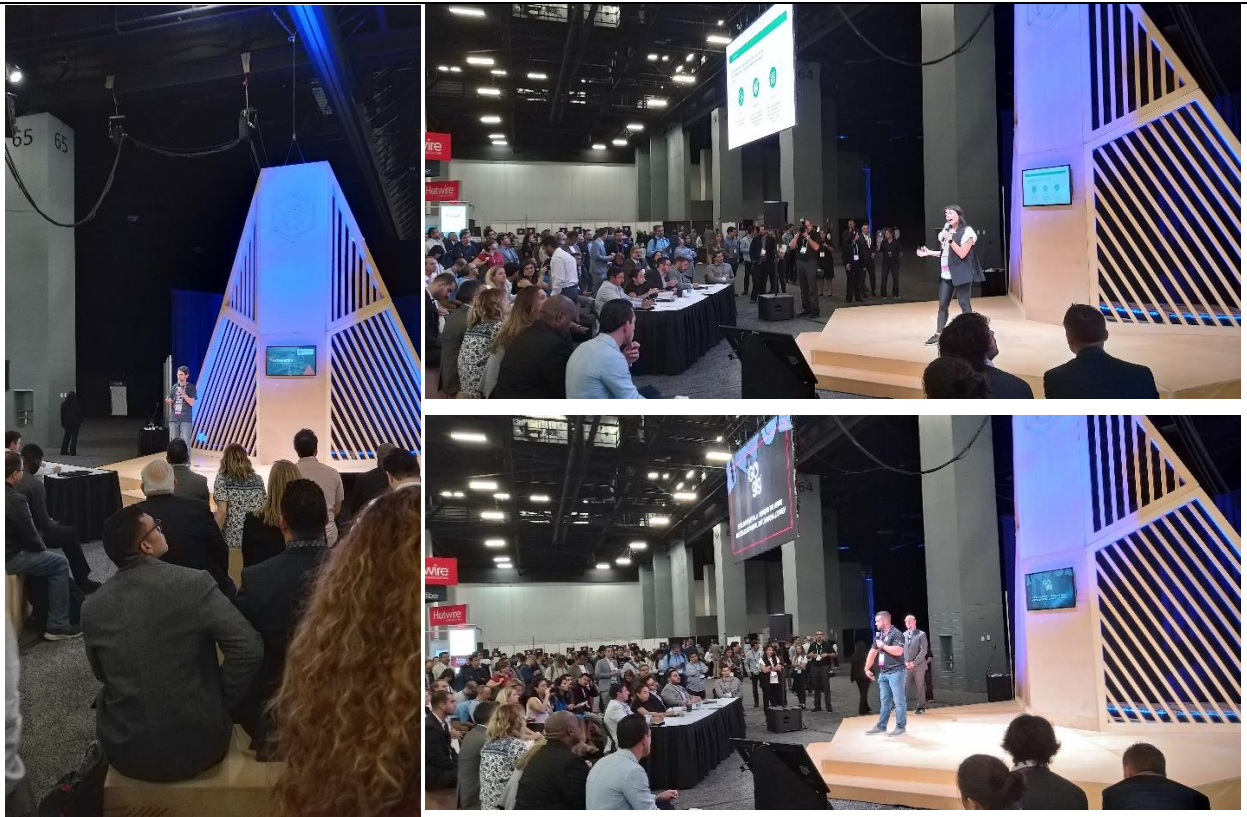
Knight Foundation ที่เวที Launchpad



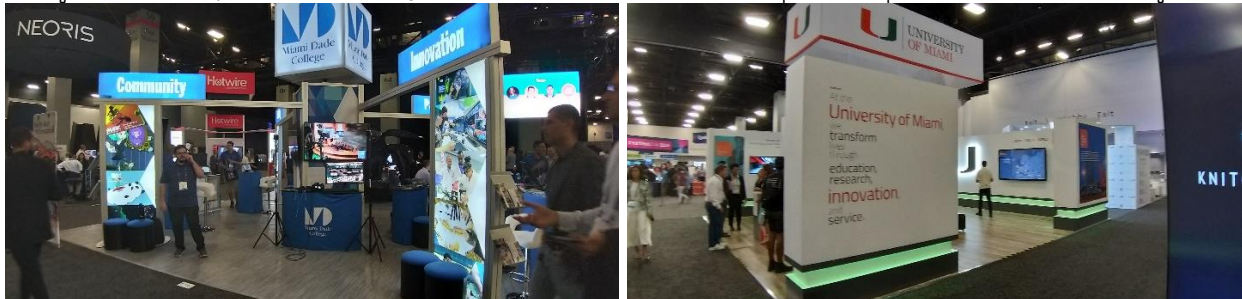
Magic Leap – กิจการ Scaleup ที่ได้รับเงินลงทุนเกือบ ๑ พันล้านเหรียญสหรัฐฯ



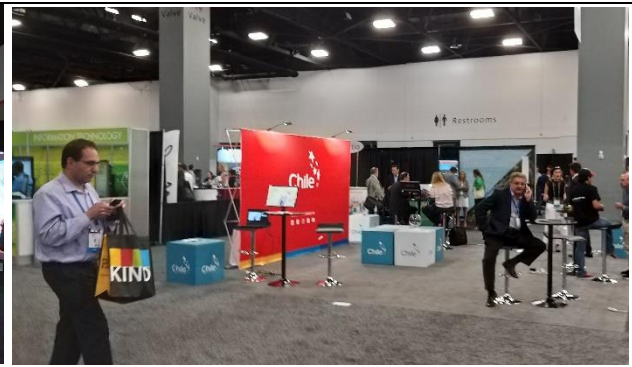
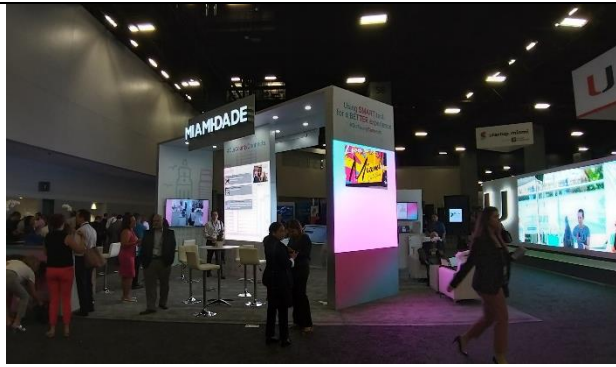
T-Mobile ที่นำรถบรรทุกขนาดใหญ่มาแต่งเป็นคูลา



ผู้ก่อตั้ง Startups ทั้งชายและหญิงนำเสนอผลการประกอบการเพื่อชิงทุนสนับสนุนต่อคณะกรรมการและผู้ชม



คูหาของ มหาวิทยาลัยดังมากมาย และโต๊ะแสดงผลงานของ Startups



คูหาของ Miami-Dade County ผู้สนับสนุนงานรายใหญ่จากภาครัฐ ของสหรัฐฯ และคูหาของรัฐบาลชิลี



หุ่นยนต์ปักดอกไม้ลงกระถาง

คูหาของ Facebook มีสัมมนาย่อย



ภาพบรรยากาศรอบ ๆ งาน

จอภาพที่ดูเหมือนคนยืนพูดจริง ๆ