

Executive Summary

อุตสาหกรรมสตาร์ทอัพอินเดียเริ่มต้นขึ้นอย่างเป็นทางการจากการเปิดตัวโครงการ Startup India เมื่อปี พ.ศ. 2559 และภายในระยะเวลาเพียง 9 ปี อินเดียได้ก้าวสู่ตำแหน่งการเป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่ใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก (รองจากสหรัฐฯ และจีน) มีสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการส่งเสริมภายในประเทศ (DPIIT) ถึง 174,408 แห่ง จากการขยายตัวของธุรกิจทั่วอินเดียเป็นจำนวนกว่า 455,000 แห่ง (ณ พ.ศ. 2568) และมีบริษัทระดับยูนิคอร์นมากถึง 118 บริษัท โดยสามารถสร้างงานได้กว่า 1.66 ล้านตำแหน่ง ตั้งแต่ปี 2559 และกระแสการระดมทุนยังคงไหลเข้าสู่การอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2567 สตาร์ทอัพอินเดียสามารถระดมทุนได้กว่า 12 พันล้านเหรียญสหรัฐ ภาคส่วนนี้มีฐานโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่แข็งแกร่ง ได้แก่ ระบบระบุตัวตนดิจิทัล (Aadhaar) จำนวน 1.419 พันล้านบัญชี และระบบการชำระเงิน (UPI) 17.89 พันล้านรายการ มูลค่าประมาณ 292 พันล้านเหรียญสหรัฐ (ณ เม.ย. 2568) ช่วยให้การสร้างและขยายธุรกิจเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งแรงขับเคลื่อนจากประชากรวัยทำงานซึ่งมีอายุต่ำกว่า 35 ปี คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 65 % ของประเทศ

การเติบโตนี้เกิดขึ้นจากการสนับสนุนอย่างเป็นระบบของภาครัฐผ่านโครงการสำคัญต่างๆ อาทิ สิทธิประโยชน์ทางภาษี โครงการสนับสนุนทางการเงิน และโครงการพัฒนาทางศักยภาพของสตาร์ทอัพที่เอื้อต่อการสร้างและขยายธุรกิจในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น เทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) เทคโนโลยีสุขภาพ (Health-tech) เทคโนโลยีทางการเกษตร (AgriTech) เทคโนโลยีการศึกษา (EdTech) และ อีคอมเมิร์ซ (E-commerce) เป็นต้น แม้ว่าเมืองใหญ่อย่างเบงกอลูรู มุมไบ และเดลี-NCR จะยังคงเป็นศูนย์กลางของกิจกรรมทางธุรกิจ แต่เมืองสำคัญในระดับ Tier-2 และ Tier-3 ได้เริ่มมีบทบาทเพิ่มขึ้น สะท้อนถึงการพัฒนาอย่างทั่วถึงทั้งในเชิงภูมิภาคและโครงสร้างทางเศรษฐกิจ

ในปี 2567 สตาร์ทอัพอินเดียระดมทุนได้กว่า 12 พันล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้นกว่า 20 % จากปี 2566 ซึ่งเป็นรายรับจากรัฐบาลผ่านกองทุน FFS / SISFS และโครงการรัฐอื่นๆ รวมทั้งผลักดันให้มีแหล่งทุนหลากหลายทั้ง Venture Capital (VC) และ Private equity ส่งผลให้ธุรกิจสตาร์ทอัพมีความทะเยอทะยานในการก้าวสู่ระดับยูนิคอร์น สร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักในระดับสากล ด้วยปัจจัยขับเคลื่อนที่สำคัญตั้งแต่ขนาดตลาดที่ใหญ่และขยายตัวต่อเนื่อง การเข้าถึงระบบดิจิทัลและโทรศัพท์มือถือ การสนับสนุนจากรัฐบาล เงินทุนจาก VC และนักลงทุนต่างชาติ รวมไปถึงการเติบโตของอุตสาหกรรมเป้าหมายในประเทศ พร้อมกันนี้ยังมีการส่งเสริมและยกระดับโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลของอินเดีย เช่น Aadhaar (ระบบระบุตัวตนดิจิทัล), UPI (ระบบชำระเงินแบบรวมศูนย์) DigiLocker และ India Stack อันเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการนับล้านสามารถเริ่มต้นและขยายธุรกิจเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว

สำหรับแนวทางการยกระดับศักยภาพการขยายธุรกิจสตาร์ทอัพไทยสู่ตลาดอินเดียควรพิจารณาถึงยุทธศาสตร์สำคัญ ได้แก่ การสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ (Strategic partnerships & JV) กับพันธมิตรในท้องถิ่นเพื่อเข้าถึงเครือข่ายทางธุรกิจ ความรู้ตลาด และการกำกับดูแล การใช้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มพาณิชย์ดิจิทัล (ONDC) และกรอบทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการทำความเข้าใจและประเด็นด้านกฎหมายและ IP โดยอาศัยหน่วยงานเช่น Invest India และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ(National Innovation Agency :NIA)

เป็นที่ปรึกษา ขณะทีอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงได้แก่ Wellness & Ayurveda, Functional Foods & Beverages, Fintech & Remittances, Bio-cosmetics & Herbal Skincare และ Tourism Tech & Hospitality Solutions ซึ่งล้วนได้รับการสนับสนุนทั้งในด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษี เขตส่งเสริมการลงทุน (SEZs) โครงการเร่งประสิทธิภาพ (accelerators) และเวทีจับคู่ธุรกิจระหว่างประเทศ นอกจากนี้ข้อได้เปรียบเชิงโครงสร้างของอินเดีย ได้แก่ ตลาดผู้บริโภคขนาดใหญ่กว่า 1.4 พันล้านคน ความร่วมมือรัฐบาลต่อรัฐบาลระหว่างไทย-อินเดีย และแหล่งทุนรวมถึงโครงการพัฒนาขีดความสามารถของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ยังถือเป็นแรงเสริมสำคัญที่ช่วยให้สตาร์ทอัพไทยสามารถบุกเบิกและเติบโตภายใต้บริบทความหลากหลายทางวัฒนธรรมและกฎหมายของตลาดอินเดียได้อย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพในเชิงธุรกิจและนวัตกรรมระดับสากล

งานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดีย เป็นแพลตฟอร์มสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ที่สตาร์ทอัพไทยควรพิจารณาเพื่อขยายธุรกิจจากระบบนิเวศสตาร์ทอัพ โดยอินเดียมีมูลค่าเศรษฐกิจดิจิทัลพุ่งแตะ 1.2 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ(ปี 2567) งานเทศกาลที่สำคัญของอินเดีย เช่น Startup Mahakumbh, Global Fintech Fest 2025 และ Bengaluru Tech Summit 2025 ล้วนแต่ผสมผสานโอกาสทางการเงินผ่านกองทุน Fund of Funds for Startups (FFS) มูลค่าประมาณ 1.4 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ ที่มีการร่วมทุนใน 50 กองทุน VC ชี้นำ และเครือข่ายระดับโลกกับผู้ลงทุนจากกว่า 40 ประเทศ อาทิ Sequoia, SoftBank และ Tiger Global ธุรกิจสตาร์ทอัพที่เข้าร่วมงานเทศกาลสตาร์ทอัพในอินเดียจะได้รับประโยชน์หลัก 4 ด้าน ได้แก่ การสร้างเครือข่าย การเข้าถึงตลาด การสร้างการรับรู้ และการเรียนรู้จากระบบนิเวศธุรกิจ โดยสามารถขยายโอกาสทางธุรกิจผ่านการพบปะพันธมิตร นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญ ตลอดจนเก็บเกี่ยวไอเดียและแนวคิดนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อยกระดับสินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคอินเดียได้ดียิ่งขึ้น

สุดท้ายนี้ สำหรับผู้ประกอบการไทยที่ต้องการขยายสู่ตลาดอินเดีย การทำความเข้าใจและใช้ประโยชน์จากธุรกิจสตาร์ทอัพที่ผ่านการรับรองจาก DPIIT ถือเป็นกุญแจสำคัญ เนื่องจากสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจะมีโอกาสเข้าถึงสิทธิประโยชน์ทางภาษี 100% เป็นเวลา 3 ปี ด้วยโครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจำนวนมากหลายโครงการต่อปี ประกอบกับเชื่อมโยงเครือข่าย Mentor มากกว่า 50 องค์กรระดับโลก เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยประสบความสำเร็จในการเดินทางธุรกิจสตาร์ทอัพในตลาดอินเดีย สตาร์ทอัพไทยควรพิจารณาบุกตลาดด้วยการประยุกต์ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมครอบคลุมด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับมาตรฐาน ความยั่งยืน โดยสตาร์ทอัพไทยที่มีโอกาสสูงในตลาดอินเดีย ได้แก่ Wellness & Ayurveda, Fintech และระบบบริการโอนเงินระหว่างประเทศ และ Tourism Tech ซึ่งมีทั้งความสะดวกในการเข้าตลาดและการเติบโตระดับสูงถึงสูงมาก พร้อมการสนับสนุนจากสิทธิประโยชน์ภาษี กิจกรรมร่วมค้า (JV) โครงสร้างดิจิทัล บันทึกข้อตกลง (MoUs) และความร่วมมือด้านการท่องเที่ยว ตลอดจนผู้ประกอบการไทยควรใช้ประโยชน์จากสถาบันและองค์กรสนับสนุนสตาร์ทอัพในอินเดีย อาทิ Startup India, Invest India, Atal Innovation Mission และ NASSCOM เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไทยที่สนใจทำธุรกิจในตลาดอินเดีย ควรทำความเข้าใจและใช้ประโยชน์จากการสนับสนุนด้านต่างๆ ผ่านหน่วยงานที่ได้รับการรับรอง รวมถึงการใช้พอร์ทัลสตาร์ทอัพอย่างมีประสิทธิภาพ ถือเป็นสิ่งสำคัญในการเจาะตลาดให้ประสบความสำเร็จในระบบนิเวศสตาร์ทอัพของอินเดียในยุคปัจจุบัน

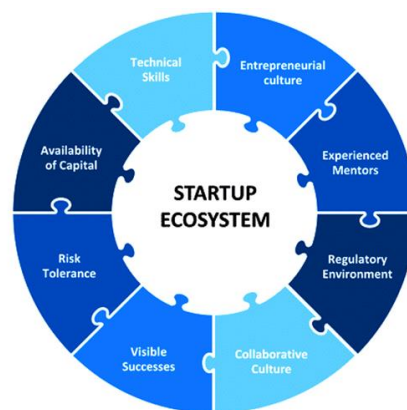
สศต.มูมไบ
มิถุนายน 2568

1. บทนำ: ตลาดธุรกิจสตาร์ทอัพของอินเดีย

1.1 ภูมิทัศน์สตาร์ทอัพของอินเดีย: ขนาดและการเติบโต

อินเดียได้ก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในศูนย์กลางสตาร์ทอัพที่มีพลวัตสูงสุดของโลก โดยมีหน่วยงานกลไกหลักที่ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงประกอบด้วย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและการค้าภายใน (DPIIT) และโครงการสตาร์ทอัพอินเดีย (Startup India) ซึ่งไม่เพียงแต่ส่งเสริมวิสัยทัศน์ผู้ประกอบการ แต่ยังวางรากฐานเศรษฐกิจอินเดียที่ก้าวล้ำด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยี และการเติบโตอย่างทั่วถึง

เริ่มต้นปี 2568 ระบบนิเวศสตาร์ทอัพของอินเดียยังคงเติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยมีสตาร์ทอัพกว่า 455,000 แห่ง และบริษัทยูนิคอร์น 118 แห่ง ซึ่งมีมูลค่ารวมเกิน 220,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แม้การระดมทุนระดับโลกจะชะลอตัว แต่การลงทุน VC ในอินเดียพุ่งสูงขึ้น 40% ในช่วงต้นปี 2568 พร้อมจำนวนข้อตกลงทางการค้าที่เพิ่มขึ้น 11% สะท้อนความเชื่อมั่นของนักลงทุนในศักยภาพนวัตกรรม โดยเฉพาะในกลุ่มเทคโนโลยียานยนต์ แอปพลิเคชันสำหรับองค์กร (Enterprise Applications) และภาคค้าปลีก ซึ่งเป็น 3 อันดับสาขาที่ได้รับเงินทุนสูงสุด การเติบโตทางเศรษฐกิจที่ IMF คาดการณ์ไว้ที่ 6.2% ในปี 2568 ช่วยเสริมสภาพคล่องและขยายตลาดผู้บริโภคระดับกลาง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขยายตัวของสตาร์ทอัพ



อินเดียมีสตาร์ทอัพ 118 แห่งที่กลายเป็นยูนิคอร์น โดยอินเดียมียูนิคอร์นเกิดใหม่ 1 แห่ง เป็นบริษัทล่าสุดที่เข้าร่วมกลุ่มนี้คือ Juspay เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2568 (ข้อมูล ณ วันที่ 15 พฤษภาคม 2568) ซึ่งน้อยกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 1 แห่ง หรือลดลง 50% ในระดับโลก อินเดียอยู่ในอันดับ 3 ของประเทศที่มียูนิคอร์นมากที่สุด รองจากจีน (247 ยูนิคอร์น) อันดับ 2 และสหรัฐอเมริกา (1,039 ยูนิคอร์น) อันดับ 1 โดยเมืองเบงกอลูรูเป็นผู้นำในอินเดียด้วยยูนิคอร์น 50 แห่ง ตามมาด้วยเมืองคุรุคราม Gurugram (18 แห่ง) และมุมไบ (17 แห่ง) เมื่อแยกตามภาคอุตสาหกรรม กลุ่มผู้บริโภคมียูนิคอร์นมากที่สุดที่ 58 แห่ง ตามด้วยแอปพลิเคชันสำหรับองค์กร (39 แห่ง) และค้าปลีก (37 แห่ง) อนึ่ง โครงการ Startup India ที่เปิดตัวเมื่อ ม.ค. 2559 มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมทั้งการยกเว้นภาษี 3 ปี การรับรองตนเอง และกองทุนสนับสนุน ทำให้เกิดสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองเพิ่มขึ้นจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการส่งเสริมภายในประเทศ (DPIIT) ตามลำดับ ด้วยอินเดียมีประชากรอายุต่ำกว่า 35 ปี ประมาณ 65 % ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของเทคโนโลยีและนวัตกรรม กำลังแรงงานเยาวชนจำนวนมาก ช่วยสนับสนุนทั้งการบริโภคดิจิทัลและการเป็นผู้ประกอบการหน้าใหม่

1.2 ประเด็นสำคัญ

1.2.1 การเติบโตอย่างรวดเร็ว: ระบบนิเวศสตาร์ทอัพอินเดียมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และได้รับการจัดอันดับให้เป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ขนาดใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก ซึ่งในไตรมาสแรกของปี 2568 สตาร์ทอัพอินเดียระดมทุนได้ 2.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้น 8.7% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

1.2.2 สาขายอดนิยม ได้แก่ Fintech (เทคโนโลยีการเงิน) Edtech (เทคโนโลยีการศึกษา) Autotech (เทคโนโลยียานยนต์) Enterprise Applications (แอปพลิเคชันสำหรับองค์กร) ซึ่งสาขาดังกล่าวล้วนเป็นสาขาที่มีสตาร์ทอัพในแบบเงินทุนระยะปลายหรือ Late-stage ได้รับความสนใจจากนักลงทุนมากที่สุด

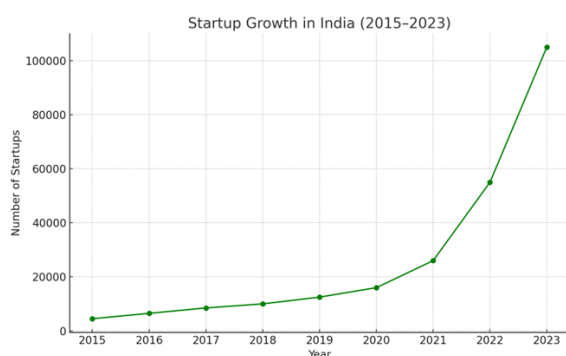
1.2.3 การสนับสนุนจากรัฐบาล: ในปี 2568 มีการเปิดตัวกองทุน Fund of Funds จำนวน 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ (10,000 โครนรูปีอินเดีย) เพื่อส่งเสริมการเติบโตของสตาร์ทอัพ จัดตั้งโดยธนาคาร Small Industries Development Bank of India หรือใหญ่ SIDBI

1.2.4 การกระจายตัวทางภูมิศาสตร์: เมืองเบงกอลูรู มุมไบ และเดลียังคงเป็นศูนย์กลางของการดำเนินกิจการสตาร์ทอัพที่สำคัญ ทั้งนี้ ยังมีรัฐอื่นๆ เช่น อุตตรประเทศ ที่ธุรกิจกำลังเติบโตขึ้นมาเป็นอันดับในระบบนิเวศสตาร์ทอัพ

1.3 ข้อมูลสถิติสำคัญ (ปี Q1/2025):

- สตาร์ทอัพที่จดทะเบียน: จำนวนกว่า 174,408 แห่ง (จากทั่วอินเดีย 552,288 แห่ง)
- ยูนิคอร์น (สตาร์ทอัพที่มีมูลค่ามากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ): 118 แห่ง
- เงินทุนที่ระดมได้ในปี 2024: 22.0 พันล้านเหรียญสหรัฐ และไตรมาสที่ 1/2025: 2.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ
- ผ่านเกณฑ์ลดหย่อนภาษี : 3,789 บริษัท
- ธนาคาร Small Industries Development Bank of India (SIDBI) ส่งเสริมแหล่งทุน
- นักลงทุนด้าน venture capital และ angel investors มีจำนวน กว่า 1,200 ราย
- ศูนย์กลางสตาร์ทอัพชั้นนำ ได้แก่ เมือง บังคาลอร์ เดลี มุมไบ ไฮเดอราบัด และเจนไน

กราฟแสดงการเติบโตของสตาร์ทอัพอินเดียในรอบ 9 ปี ตั้งแต่ปี (2015-2023):



ที่มา: Startup India, 2025

2. ภาพรวมของระบบนิเวศสตาร์ทอัพอินเดียในปี 2568

- มาตรการสนับสนุนจากรัฐบาล: รัฐบาลอินเดียได้ดำเนินโครงการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี โดยจัดสรรเงินสนับสนุน ประมาณ 70 ล้านเหรียญสหรัฐ (รวม 580 สิบล้านรูปี) ให้กับสตาร์ทอัพผ่านเครือข่าย กลุ่มบ่มเพาะ Startup รายใหม่ๆ

- การให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ: โครงการต่าง ๆ เช่น Startup Mahakumbh 2025 มีส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง เพื่อยกระดับขีดความสามารถ

- การเพิ่มขึ้นของยูนิคอร์น: จำนวนสตาร์ทอัพที่มีมูลค่าสูงกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ (ยูนิคอร์น) ในอินเดียมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- แรงหนุนจากการออกสู่ตลาดหลักทรัพย์ (IPO): คาดว่าการออก IPO ของสตาร์ทอัพอินเดียในปี 2568 จะมีแรงหนุนสูงกว่าช่วง 5 ปีที่ผ่านมาถึง 3 เท่า

2.1 แนวโน้มภาพรวมและบริษัทยูนิคอร์น

- ความหลากหลายของธุรกิจ: บริษัทยูนิคอร์นในอินเดียกระจายตัวอยู่ในหลายอุตสาหกรรม ตั้งแต่ FinTech (เทคโนโลยีการเงิน) Logistics (โลจิสติกส์) EdTech (เทคโนโลยีการศึกษา) จนถึง Retail (ค้าปลีก) สะท้อนถึงความแข็งแกร่งและการเติบโตของระบบนิเวศสตาร์ทอัพ

- ตัวอย่างบริษัทยูนิคอร์นของอินเดีย ได้แก่ 1) CRED แพลตฟอร์มบริการชำระเงินบัตรเครดิตระดับพรีเมียม มูลค่าตลาด 6.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ 2) BharatPe: บริษัทผู้นำด้านการชำระเงินดิจิทัล มูลค่าตลาด 2.85 พันล้านเหรียญสหรัฐ 3) DMI Finance: แพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบดิจิทัล มูลค่าตลาด 3 พันล้านเหรียญสหรัฐ

2.2 ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

2.2.1 การสนับสนุนจากรัฐบาล ในเรื่องต่างๆ ได้แก่ นโยบาย Startup India ข้อกำหนดทางกฎหมายที่ง่ายขึ้น การให้ความช่วยเหลือด้านเงินสนับสนุนโดยตรง

2.2.2 ความเชื่อมั่นของนักลงทุน: การเพิ่มความสนใจที่เพิ่มมากขึ้นจากนักลงทุน Venture Capital (VC) และ Private Equity การลงทุนที่มุ่งเน้นไปที่สตาร์ทอัพในระยะเติบโต (late-stage) เป็นหลัก

2.2.3 การยอมรับในระดับเวทีโลก: อินเดียเป็นหนึ่งในประเทศจุดหมายปลายทางยอดนิยมสำหรับการลงทุนในสตาร์ทอัพ สามารถดึงดูดทั้งเม็ดเงินลงทุนได้ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

2.3 ความท้าทาย

2.3.1 การระดมทุนในระยะเริ่มต้น (Seed/Early-Stage): จากการศึกษาพบว่าในไตรมาสแรก ของปี 2025 การลงทุนในระยะเริ่มต้นมีแนวโน้มลดลงสะท้อนให้เห็นถึงสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันเข้มข้นขึ้น สำหรับผู้เล่นใหม่ในการเข้าสู่ธุรกิจ

2.3.2 ความกระจุกตัวของภาคธุรกิจ: กิจกรรมทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่ยังคงกระจุกตัวในเมืองใหญ่ เช่น บังคาลอร์ มุมไบ และเดลี ในขณะที่เมืองรองหรือเมืองสำคัญระดับ Tier-2 และ Tier-3 เริ่มมีการเติบโตเพิ่มขึ้น

2.3.3 ความซับซ้อนด้านกฎระเบียบ: ข้อบังคับทางกฎหมาย (compliance) และการปรับตัวให้เข้ากับตลาดท้องถิ่นยังคงเป็นอุปสรรคต่อภาคธุรกิจสตาร์ทอัพที่ต้องการเจาะตลาดอินเดีย

2.4 ตัวอย่างความสำเร็จของสตาร์ทอัพอินเดีย

บริษัทสตาร์ทอัพอินเดียหลายแห่งได้กลายเป็นตัวอย่างความสำเร็จระดับโลก โดยการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่สำคัญ ได้แก่ 1) Flipkart (ก่อตั้งปี 2007) เป็นแพลตฟอร์มผู้นำด้านอีคอมเมิร์ซของอินเดียที่ถูก Walmart ซื้อกิจการในราคา 16 พันล้านเหรียญ 2) Zomato & Swiggy (ก่อตั้งปี 2008 และ 2014) เป็นแพลตฟอร์มส่งอาหารที่ครองตลาด และสามารถสร้างมูลค่าบริษัทรวมกันกว่า 1 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ 3) Paytm (ก่อตั้งปี 2010) แพลตฟอร์มการเงินดิจิทัลที่ปฏิวัติการชำระเงินผ่านมือถือในอินเดีย

จากตัวอย่างดังกล่าวผู้เปลี่ยนเกมทางธุรกิจเหล่านี้สามารถดึงดูดเม็ดเงินลงทุนจากทั่วโลกได้สูงถึง พันล้านเหรียญสหรัฐ ถึงกระนั้น อินเดียยังมีผู้เล่นที่สร้างความท้าทายในภาคอุตสาหกรรม อาทิ OYO (2013) สตาร์ทอัพด้านการโรงแรมที่ขยายตัวไปกว่า 80 ประเทศ Razorpay (2014) แพลตฟอร์มการชำระเงินสำหรับ ธุรกิจออนไลน์ มูลค่ากว่า 7.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ และ PharmEasy (2015) ผู้นำด้านเภสัชกรรมและดิจิทัล เพื่อสุขภาพ

3. ความแตกต่างของบริษัทยูนิคอร์นอินเดียเปรียบเทียบกับประเทศอื่น

1. การจัดอันดับของโลกและอัตราการเติบโต

อินเดียอยู่อันดับ 3 ของโลกในจำนวนบริษัทยูนิคอร์น (รองจากสหรัฐอเมริกาและจีน) ในปี 2024 สหรัฐอเมริกามีบริษัทระดับยูนิคอร์นจำนวนกว่า 700 บริษัท จีน 300 กว่าบริษัทและอินเดีย 67 บริษัทจะเห็นได้ว่าช่องว่างของแต่ละประเทศผู้นำด้านบริษัทยูนิคอร์น ยังคงทิ้งห่างกันมากโดยเฉพาะระหว่างสหรัฐและจีน



2. การสร้างบริษัทระดับยูนิคอร์นในต่างประเทศ:

อินเดียเป็นผู้ก่อตั้งและสร้างบริษัทระดับยูนิคอร์นนอกประเทศ (109 แห่ง) ได้มากกว่าในประเทศ (67 แห่ง) ในปี 2024 ส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร ซึ่งเป็นข้อสังเกตที่ว่าปรากฏการณ์ดังกล่าว ไม่พบบริษัทระดับเดียวกันในเศรษฐกิจขนาดใหญ่อื่นๆ

3. โครงสร้างการจดทะเบียนบริษัท: หากพิจารณา

ถึงบริษัทยูนิคอร์นของอินเดียที่จัดตั้งในต่างประเทศคิดเป็น อัตราส่วน 38% ของยูนิคอร์นอินเดีย เป็นการจดทะเบียนในรูปแบบ Flipped Startups¹ สาเหตุสำคัญที่ทำให้ อินเดียมีการจดทะเบียนนอกประเทศเพราะกฎระเบียบใน

อินเดียมีความซับซ้อน ไม่เอื้ออำนวยด้านความสะดวกในการระดมทุนจากต่างประเทศ ทำให้ธุรกิจอินเดีย กลายเป็นผู้นำระดับโลกในด้านยูนิคอร์นที่ตั้งอยู่นอกประเทศ

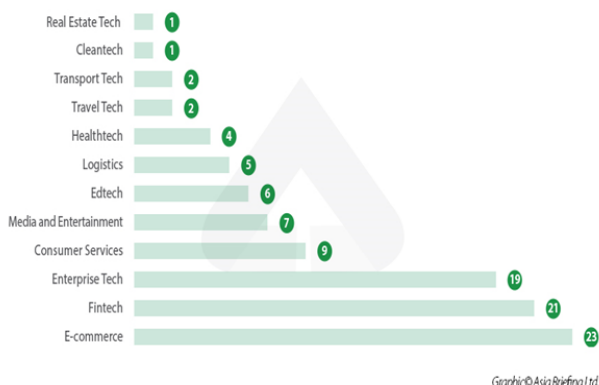
4. ความแตกต่างด้านอุตสาหกรรม: อินเดียเน้นการให้ความสำคัญกับธุรกิจ FinTech, Logistics, EdTech และ Consumer Internet ในขณะที่สหรัฐฯ และจีน มีธุรกิจที่มีความหลากหลายมากกว่า โดยเฉพาะ ในสาขา Deep Tech, Biotech และ Enterprise SaaS (การให้บริการซอฟต์แวร์ผ่านระบบคลาวด์)

5. มูลค่าและความยั่งยืน: บริษัทระดับยูนิคอร์นอินเดียหลายแห่งถูกตั้งคำถามเรื่องการประเมินมูลค่าที่สูงเกินจริง ประกอบกับความสามารถในการทำกำไรที่ยังไม่ชัดเจน ทำให้มีหลายภาคส่วนเรียกร้องให้บริษัท เน้นโมเดลธุรกิจที่มีความยั่งยืนและมีการประเมินมูลค่าที่สมเหตุสมผล

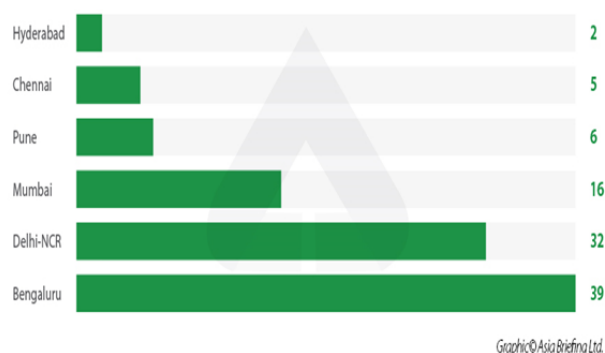
¹ Flipped Startups คือแนวคิดที่อธิบายถึงการย้ายโครงสร้างบริษัทของสตาร์ทอัพจากประเทศอินเดียไปยังต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ หรือ สหราชอาณาจักร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ใหญ่ขึ้น ลดภาระภาษี และหลีกเลี่ยงข้อจำกัดด้านกฎระเบียบในประเทศอินเดีย Reverse Flipping หรือที่เรียกว่า "Ghar Wapsi" คือกระบวนการที่ตรงกันข้าม คือการนำบริษัทที่เคยย้ายไปต่างประเทศกลับมายังอินเดียอีกครั้ง โดยมัก เกิดขึ้นเมื่อสตาร์ทอัพต้องการเข้าถึงตลาดหุ้นในประเทศอินเดีย หรือได้รับประโยชน์จากการสนับสนุนจากรัฐบาลและกฎระเบียบที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

6. ระยะเวลาสำหรับการปรับเป็นบริษัทยูนิคอร์น: สตาร์ทอัพอินเดียใช้เวลาเวลานานกว่าในการกลายเป็นบริษัทระดับยูนิคอร์น เมื่อเทียบกับประเทศสหรัฐฯ และจีน ซึ่งสิ่งนี้สะท้อนถึงความท้าทายในการขยายตัวและการระดมทุน

Sector-Wise Breakdown of Unicorns in India



State-Wise Breakdown of Unicorns in India



3.1 ปัจจัยหลักที่ขับเคลื่อนการเติบโตของยูนิคอร์นในอินเดีย

1. ขนาดตลาดที่ใหญ่และขยายตัวต่อเนื่อง : อินเดียมีประชากรกว่า 1.4 พันล้านคนและชนชั้นกลางที่กำลังเติบโต สร้างฐานลูกค้าที่ใหญ่และหลากหลาย ส่งผลให้สตาร์ทอัพสามารถขยายขนาดธุรกิจได้รวดเร็ว
2. การเข้าถึงระบบดิจิทัลและโทรศัพท์มือถือ: อัตราการใช้อินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟนที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้การใช้บริการระบบดิจิทัลถูกแพร่ขยายในวงกว้างเป็นการกระตุ้นภาคส่วนธุรกิจที่สำคัญให้เติบโตควบคู่กันไป เช่น FinTech อีคอมเมิร์ซ และ SaaS (การให้บริการซอฟต์แวร์ผ่านระบบคลาวด์)
3. โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่แข็งแกร่ง : เป็นผลมาจากนโยบายของรัฐบาลอินเดีย ได้แก่ ระบบยืนยันตัวตนแบบชีวมาตร (Aadhaar) India Stack และ ระบบชำระเงินทันที (UPI) ซึ่งโครงสร้างพื้นฐานดังกล่าวเป็นการลดอุปสรรคในการสร้างนวัตกรรมของกลุ่ม startup และการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
4. การสนับสนุนจากรัฐบาล : โครงการของรัฐบาล อาทิ Startup India และ Digital India มีส่วนสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตทางธุรกิจ ผ่านการผ่อนคลายนโยบายภาษี การให้เงินสนับสนุน และบริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี
5. เงินทุนจาก Venture Capital (VC) และนักลงทุนต่างชาติ : การไหลเข้าของเงินทุนจาก VC ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สตาร์ทอัพขยายตัวและก้าวสู่สถานะยูนิคอร์น
6. ความสามารถของผู้ประกอบการและการใช้นวัตกรรม: ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพอินเดียใช้เทคโนโลยีสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ ปรับเปลี่ยนอุตสาหกรรมดั้งเดิมด้วยโซลูชันที่สร้างสรรค์
7. การเติบโตของอุตสาหกรรมเป้าหมาย: ภาคธุรกิจที่โดดเด่น ได้แก่ FinTech, E-Commerce SaaS, EdTech และ HealthTech ถูกขับเคลื่อนโดยความต้องการผู้บริโภคและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
8. การขยายธุรกิจสู่เมืองสำคัญระดับTier-2 และ Tier-3: การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและรายได้ที่เพิ่มขึ้นในเมืองขนาดเล็ก เป็นการเปิดตลาดใหม่และส่งเสริมการเติบโตของสตาร์ทอัพให้กระจายอย่างกว้างขวางขึ้น
9. โอกาสในการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ (IPO): ด้วยความสำเร็จของบริษัทอินเดียอย่าง Zomato Nykaa และ Paytm ในการเข้าสู่ตลาด IPO นับเป็นการสร้างแรงจูงใจให้สตาร์ทอัพมุ่งสู่การเติบโตในระดับที่ยั่งยืนต่อไป

ปัจจัยดังกล่าวมีส่วนช่วยผลักดันให้อินเดียก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางยูนิคอร์นที่ใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก มีจำนวนบริษัทระดับยูนิคอร์น มากกว่า 118 บริษัทภายในปี 2025

India comparison

	India	China	Israel	Singapore	Japan	US
Total no. of startups (-)	10,000	10,000	4,750	N.A.	N.A.	83,000
Tech-based startups	4,300	3,400	4,000	N.A.	N.A.	48,500
Non-tech based startups	5,700	6,600	750	N.A.	N.A.	34,500
Set up a new business (Days)	30 – 60	30	13	2	10	4
Corporate tax rate	34%	25%	26%	17% (100% tax exemption for startups)	34%	39%
No. of Tax payments by businesses (p.a.)	33	9	TBD	TBD	TBD	11
Bank lending rate	10.3%	5.6%	3.9%	5.4%	1.2%	3.3%
R&D spending % of GDP (Est. 2014)	0.85%	1.90%	4.20%	n/a	3.40	2.80%

ที่มา: World Bank, News articles, Gov. sites

ตารางเปรียบเทียบดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงตัวชี้วัดสำคัญ ได้แก่ จำนวนสตาร์ทอัพ สัดส่วนสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีและไม่ใช่เทคโนโลยี ระยะเวลาการจัดตั้งธุรกิจใหม่ อัตราภาษีนิติบุคคล จำนวนครั้งการชำระภาษี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคาร และงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนาต่อ GDP จากตารางแสดงให้เห็นว่า อินเดียและจีนมีจำนวนสตาร์ทอัพใกล้เคียงกันที่ 10,000 ราย ในขณะที่สหรัฐอเมริกา แซงหน้าด้วยจำนวน 83,000 ราย

นอกจากนี้ ข้อมูลดังกล่าว ยังชี้ให้เห็นถึงความท้าทายในอินเดียหลายประการ ได้แก่

1. อัตราภาษีนิติบุคคลที่ค่อนข้างสูง (34%)
2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารสูงถึง 10.3%
3. งบประมาณด้านวิจัยและพัฒนาที่ต่ำกว่ามาตรฐานสากล

การวิเคราะห์เปรียบเทียบนี้ช่วยให้สามารถระบุทั้งจุดแข็งและจุดที่ควรพัฒนาของระบบนิเวศสตาร์ทอัพ อินเดียได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับการนำไปประกอบในรายงานเพื่อการวิเคราะห์เชิงลึกและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

4. ความสำคัญของโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพ

โครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพ (startup incubators) เป็นโครงการที่ให้ความช่วยเหลือแก่สตาร์ทอัพใหม่ในระยะเริ่มต้น โดยการจัดหาบริการต่าง ๆ ทั้งทรัพยากรในรูปแบบที่จับต้องได้ เช่น อุปกรณ์พื้นที่ทำงาน และในรูปแบบของการให้บริการ เช่น บริการด้านบัญชี ระบบไอที และการให้คำปรึกษาทางกฎหมาย นอกจากนี้ ยังมีบทบาทในการระดมทุนและสร้างเครือข่ายเพื่อลดปัญหาด้านการเงินและทรัพยากร และการบ่มเพาะเหล่านี้ยังสนับสนุนผู้ประกอบการในการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืน ส่งผลดีต่อระบบนิเวศทางธุรกิจในวงกว้าง

ข้อมูลสำคัญ

- รายงานของ NASSCOM ระบุว่า จำนวนโครงการ/ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพในอินเดียเติบโตขึ้น 40% จากประมาณ 80 แห่งในปี 2014 เป็น 110 แห่งในปี 2015

- ประมาณ 50% ของโครงการบ่มเพาะทั้งหมดตั้งอยู่ในเมืองรองนอกจากเขตเมืองใหญ่อย่าง เดลี (NCR) บังกาลอร์ และมุมไบ

- สถาบันการศึกษาจำนวนมากเริ่มจัดตั้งโปรแกรมบ่มเพาะสตาร์ทอัพเองหรือร่วมกับองค์กรอื่น เช่น Shri Ram College of Commerce (นิวเดลี) จัดตั้งโครงการบ่มเพาะเพื่อสนับสนุนนักศึกษาในการเริ่มธุรกิจ VESIT College of Engineering ได้เปิดศูนย์บ่มเพาะด้วยวัตถุประสงค์เดียวกัน

- บริษัทขนาดใหญ่ของอินเดียได้มีการจัดตั้งโปรแกรมบ่มเพาะสตาร์ทอัพ เช่น Tata Group เปิดตัว T-Hub ซึ่งเป็นศูนย์บ่มเพาะเทคโนโลยีที่ใหญ่ที่สุดในอินเดีย ตั้งอยู่ที่เมืองไฮเดอราบาด

- บริษัท Google เปิดตัวโปรแกรม Launchpad Accelerator สำหรับสตาร์ทอัพด้านมือถือในประเทศ อินเดีย บราซิล และอินโดนีเซีย โดยสนับสนุนด้านการฝึกอบรม เพื่อยกระดับขีดความสามารถและอำนวยความสะดวกด้านเงินทุนสูงสุด 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ

- นอกจากนี้ยังมี Y-Combinator เป็นกลไกการบ่มเพาะสตาร์ทอัพชื่อดังจากซานฟรานซิสโก สหรัฐอเมริกา มีแผนลงทุนในอินเดียในอนาคตอันใกล้

ผลกระทบเชิงบวกของโครงการ:

1. ลดอุปสรรคการเริ่มต้นธุรกิจ-ด้วยการสนับสนุนด้านเงินทุน พื้นที่ทำงาน และเครือข่าย
2. กระจายโอกาสสู่เมืองรอง - ช่วยลดความเหลื่อมล้ำการพัฒนาเศรษฐกิจ
3. ส่งเสริมวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการ - โดยเฉพาะในกลุ่มนักศึกษาและคนรุ่นใหม่
4. ดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ เช่น Y-Combinator และ Google ที่ขยายฐานมาอินเดีย

ด้วยแนวโน้มการเติบโตนี้ ตัวบ่มเพาะสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญในการผลักดัน นวัตกรรมและเศรษฐกิจดิจิทัลของอินเดียในระยะยาว

ตาราง Startup India - the next big theme for economic growth

	2015	2025
Total no. of Start (~)	10,000	1,00,000
Employment generation ('000)	n/a	3,500
Expected contribution (US\$ b)	n/a	500
Global startup ranking	3rd (Behind the US and the UK)	Aims to be No. 1
Driving factors	• An emerging economy • Young population • Easing FDI norms	• Growing middle class • Rise in discretionary spending • Focus on standard of living • Increasing internet users • Urbanisation • Increasing domestic consumption
Challenges for startups	• Lack of awareness • Multiple clearance requirement • Multi-tax existence (Octroi, VAT, Excise, ST etc.)	• Unorganised market • Infrastructure in Tier II & III cities • Lack of early stage funding • Lack of mentoring • Stringent Exit policies • Ease of doing business • Corruption/red tape • Technological risk

	2015	2025
Government Initiatives (including upcoming)	- Startup Ecosystem - Digital India - Online clearance portal	- Tax exemption - MUDRA Bank - India Aspiration Fund
		- Easing fund raising - Other funding initiatives - Setting of SETU
		- Focused sectors - Awareness initiatives - Setting up incubators

จากตารางสามารถสรุปการวิเคราะห์ระบบนิเวศสตาร์ทอัพของอินเดียระหว่างปี 2015 ถึง 2025 ซึ่งชี้ให้เห็นถึง

1. ตัวชี้วัดการเติบโต: โดยมีจำนวนสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นจาก 10,000 (2015) เป็น 100,000 (2025) คิดเป็นการสร้างงาน 3.5 ล้านตำแหน่ง และการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจ 500 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2025 อินเดียจึงได้ตั้งเป้าเป็นผู้นำอันดับ 1 ของโลก (จากอันดับ 3 ในปี 2015)

2. ปัจจัยขับเคลื่อน: ประกอบด้วยโครงสร้างที่ปรับเปลี่ยนของประชากรวัยหนุ่มสาว การขยายตัวของกลุ่มชนชั้นกลาง มาตรการผ่อนปรนการลงทุนจากต่างชาติ (FDI) การเพิ่มขึ้นของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตและการขยายตัวของเมือง

3. ความท้าทาย: ที่สตาร์ทอัพอินเดียต้องเผชิญมักเกิดจากความซับซ้อนของระบบภาษีและกฎระเบียบ โครงสร้างพื้นฐานในเมืองขนาดเล็กยังไม่เพียงพอ การขาดแคลนเงินทุนในระยะเริ่มต้น ความเสี่ยงทางเทคโนโลยี

4. มาตรการสนับสนุนจากรัฐบาลอินเดีย: ประกอบด้วยการยกเว้นภาษี กองทุน MUDRA Bank โครงการ Digital India และการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

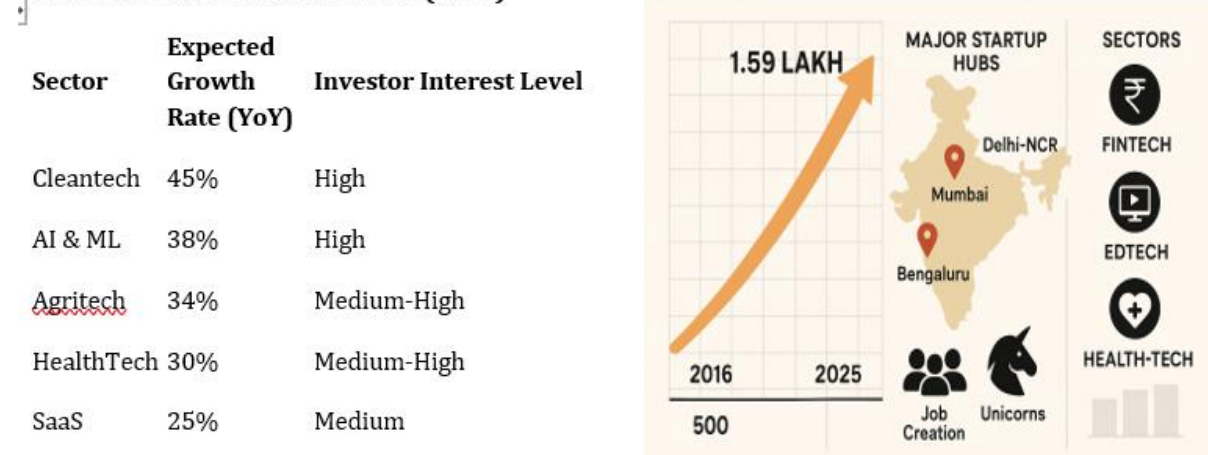
ข้อมูลการดำเนินการดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความพยายามของอินเดียในการใช้สตาร์ทอัพเป็นเครื่องมือขับเคลื่อนเศรษฐกิจ แม้จะยังคงมีอุปสรรคด้านโครงสร้างและกฎระเบียบที่ต้องแก้ไข

5. สาขาธุรกิจที่ขับเคลื่อนการเติบโตของสตาร์ทอัพอินเดีย

ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพอินเดียมีความหลากหลาย โดยสาขาที่มีผลงานโดดเด่น สามารถสรุปได้ดังนี้:

ตารางคาดการณ์การลงทุนของสตาร์ทอัพอินเดียตามสาขาเศรษฐกิจปี 2568

Sector-Wise Investment Forecast (2025)



ที่มา DPIIT, 2025

5.1. Fintech

ภาคเทคโนโลยีทางการเงิน(FinTech) ของอินเดียเป็นหนึ่งในตลาดที่ใหญ่ที่สุดในโลก คาดว่าจะมีมูลค่าสูงถึง 150-160 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2025 โดยปัจจัยขับเคลื่อนหลัก ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่แข็งแกร่ง อัตราการเข้าถึงสมาร์ทโฟนที่สูงขึ้น นโยบายการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial inclusion) ที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล

สาขาย่อยที่สำคัญของ Fintech :

1. ระบบการชำระเงินแบบเรียลไทม์ (unified payment interface : UPI)

ในปี 2567 อินเดียทำธุรกรรมทางการเงินมากกว่า 11,000 ล้านรายการต่อเดือน ซึ่งธุรกรรมดังกล่าวถือเป็นโครงสร้างหลักของระบบเศรษฐกิจสังคมไร้เงินสดของอินเดีย โดยมีผู้เล่นสำคัญได้แก่ PhonePe, Google Pay

2. เทคโนโลยีการให้สินเชื่อ (LendingTech)

- แพลตฟอร์มเช่น KreditBee, Razorpay, และ Groww กำลังปฏิวัติการให้สินเชื่อรายบุคคลและสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) คาดว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) จะเติบโตที่ 20–22%

3. ธนาคารดิจิทัล (Neobanks) เน้นการให้บริการทางการเงินแบบธนาคารไร้สาขา เช่น Fi, Jupiter, และ Niyo มีกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ คนรุ่นใหม่และแรงงานในกลุ่มระบบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากงานแบบครั้งคราว หรือ Gig Economy

4. เทคโนโลยีประกันภัย (InsurTech): สตาร์ทอัพเช่น Acko และ Digit มีบทบาทสำคัญที่ทำให้บริการประกันภัยเข้าถึงได้ง่ายขึ้นผ่านช่องทางดิจิทัล

แนวโน้มสำคัญ:

- การให้คะแนนเครดิตด้วย AI
- การบูรณาการบริการทางการเงินในแพลตฟอร์มอื่น (Embedded Finance)
- การขยายโอกาสทางการเงินสู่เมืองรองระดับ Tier 2+

5.2. เทคโนโลยีสุขภาพ (HealthTech)

ตลาด HealthTech ของอินเดียคาดว่าจะเติบโตถึง 50,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2033 โดยปัจจัยหลักมาจากการใช้บริการดิจิทัลที่เพิ่มขึ้นหลังสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งในปี 2023 ตลาดนี้มีมูลค่า 8.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐและมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) 27% (IBEF, 2024)

สาขาย่อยที่สำคัญ:

1. การปรึกษาแพทย์ทางไกล (Telemedicine)

- ตลาด Telemedicine ของอินเดียมีมูลค่า 2.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐและคาดว่าจะแตะ 5.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2030 (Statista, 2023) แพลตฟอร์มเช่น Practo และ DocsApp ให้บริการปรึกษาแพทย์จากระยะไกล โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบท

2. บริการตรวจวินิจฉัย (Diagnostics)

ตลาดการให้บริการตรวจวินิจฉัยหรือ Diagnostics โดยระบบดิจิทัลมีมูลค่าประมาณ 1.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เติบโต 35% โดยสตาร์ทอัพอย่างเช่น Healthians และ Redcliffe Labs ให้บริการเก็บตัวอย่างที่บ้านและสามารถเก็บตัวอย่างได้มากถึง 1.5 ล้านครั้งต่อเดือน โดยมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยี AI วิเคราะห์ผลแม่นยำ 95%

3. แอปพลิเคชันด้านสุขภาพและธุรกิจบริการ (Health & Wellness Apps)

- Cure.fit, HealthifyMe, และ MyFitnessPal มุ่งเน้นการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันและส่งเสริมการออกกำลังกาย เช่น บริการ MyFitnessPal มีผู้ใช้งานกว่า 200 ล้านคนทั่วโลก โดยอินเดียเป็นตลาดหลักอันดับ

3 รองจากสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร และแอปพลิเคชันดังกล่าวให้บริการครอบคลุมตลาดกว่า 120 ประเทศ เช่น แคนาดา ออสเตรเลีย และเยอรมนี (Business Today, 2023)

แนวโน้มสำคัญ: เทคโนโลยีด้านสุขภาพที่กำลังได้รับความนิยมได้แก่ การใช้เทคโนโลยี AI ในการวินิจฉัยโรค อุปกรณ์สวมใส่ติดตามสุขภาพ (Wearable Health Monitoring) เทคโนโลยีสุขภาพจิต (Mental Health Tech)

5.3 เทคโนโลยีทางการเกษตร (AgriTech)

อินเดียมีสตาร์ทอัพ AgriTech มากกว่า 1,300 ราย โดยในปี 2566 ตลาด AgriTech มีมูลค่าประมาณ 0.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ เติบโตเฉลี่ย 25% ต่อปี (IBEF, 2024) และคาดว่าจะตลาดจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดถึง 24 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2568 (NASSCOM, 2023)

สาขาย่อยที่สำคัญ:

1. เกษตรอัจฉริยะ (Smart Farming)

- การใช้โดรน IoT และ เทคโนโลยีทางการเกษตรที่อาศัยความแม่นยำ (Precision Agriculture) ตัวอย่างเช่น CropIn ให้บริการโซลูชันดิจิทัลแก่เกษตรกรกว่า 2.7 ล้านรายใน 29 ประเทศและ Fasal เครื่องมือทางเทคโนโลยีที่ช่วยลดต้นทุนการเพาะปลูกถึง 30% และเพิ่มผลผลิตประมาณ 25% ด้วยเซ็นเซอร์ของ IoT (ข้อมูลปี 2023)

2. ห่วงโซ่อุปทานการเกษตร (Agri Supply Chains : B2B)

ในปี 2024 ตลาด B2B AgriTech มีมูลค่าประมาณ 7.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ขยายตัว 35% จากปีที่ผ่านมา ตัวอย่างสตาร์ทอัพเช่น DeHaat สามารถเชื่อมโยงเกษตรกรได้มากกว่า 1.5 ล้านรายกับผู้ซื้อ Ninjacart ระบบจัดการสินค้า ซึ่งมีความสามารถในการจัดการได้ประมาณวันละ 1,400 ตัน และ WayCool เป็นเทคโนโลยีดิจิทัลเชื่อมโยงเกษตรกรกับร้านค้าปลีก ลดการสูญเสียอาหารเหลือให้น้อยกว่า 2 % ของการเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม 14-30% นับว่าเป็นระบบที่สามารถเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานทางการเกษตรให้เป็นการผลิตตามอุปสงค์ของตลาด

แนวโน้มเทคโนโลยีที่น่าสนใจ

- พืชที่ทนต่อสภาพภูมิอากาศ (Climate-Resilient Crops): รัฐบาลอินเดียลงทุน 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2566 เพื่อส่งเสริมการผลิตเมล็ดพันธุ์ที่มีความเหมาะสมต่อการปรับตัวต่อสภาพภูมิอากาศ เมล็ดพันธุ์ปรับตัว (PIB, 2023)

- การตรวจสอบย้อนกลับ (Farm-to-Market Traceability): เทคโนโลยีบล็อกเชนช่วยลดการสูญเสียสินค้าเกษตรถึง 15%

-ระบบให้คำปรึกษาด้วย AI เช่น แพลตฟอร์มอย่าง AgNext สามารถให้คำแนะนำแบบเรียลไทม์แก่เกษตรกรจำนวนกว่า 5 แสนราย ในปี 2567

5.4 เทคโนโลยีการศึกษา (EdTech)

หลังจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ตลาด EdTech ของอินเดียกำลังเข้าสู่ช่วงปรับตัวแต่ยังสามารถคงระดับเติบโตได้ต่อเนื่อง โดยในปี 2024 มูลค่าตลาด EdTech อินเดียสามารถสร้างรายได้ประมาณ 7.5 พันล้านเหรียญสหรัฐและคาดการณ์ว่าจะแตะที่ระดับ 29 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2030 ด้วยอัตรา

การเติบโตเฉลี่ยต่อปี 16.9% ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะในกลุ่มการเตรียมสอบและพัฒนาทักษะ คาดว่าตลาดจะบรรลุมูลค่า 1 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2025 (IBEF, 2023)

สาขาเทคโนโลยีที่สำคัญ:

1. การศึกษาแบบออนไลน์ (Online Education) : อินเดียมีแพลตฟอร์มชั้นนำที่สำคัญ อาทิ BYJU'S / Unacademy และ Vedantu โดย BYJU'S เป็นสตาร์ทอัพ EdTech ยูนิคอร์นแรกของอินเดีย ที่มีผู้ใช้งานกว่า 100 ล้านคน ซึ่งในปี 2567 มีมูลค่าตลาด 8 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยแพลตฟอร์มนี้ยังมีจุดเด่นด้านใช้ระบบการเรียนรู้แบบปรับตัว (Adaptive Learning) และการสอนผ่านวิดีโอแบบผู้เรียนมีส่วนร่วม

2. ธุรกิจการเรียนเพื่อเตรียมสอบ (Test Prep)

- โดยตลาดเตรียมสอบของอินเดียในปี 2024 มีมูลค่า 244.1 ล้านเหรียญสหรัฐและคาดว่าจะเติบโตถึง 2,615.98 ล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปี 2033 ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) 27.74% สาเหตุจากความต้องการสอบแข่งขันที่สูงขึ้นและการขยายตัวของแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เข้มข้น ธุรกิจการเรียนเพื่อเตรียมสอบ test prep จึงมีบทบาทสำคัญเช่น ธุรกิจที่มุ่งเน้นการสอบรับราชการและวิชาชีพ เช่น Adda247 (ผู้ใช้ 25 ล้านคน) และ Testbook (ให้บริการข้อสอบกว่า 1,000 ประเภท)

3. การพัฒนาทักษะ (Skilling & Upskilling) : ธุรกิจการพัฒนาทักษะทางวิชาการมีแพลตฟอร์มที่น่าสนใจ เน้นทักษะดิจิทัล AI, Data Science เช่น upGrad (มูลค่าตลาด 2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2565) และ Simplilearn (ธุรกิจที่มีความร่วมมือกับมหาวิทยาลัย MIT และ Purdue University)

โดย upGrad มีจุดเด่นเรื่องหลักสูตร Executive Education ร่วมกับสถาบันระดับโลก เช่น IIM และ Deakin University

แนวโน้มธุรกิจสำคัญ ได้แก่ โมเดลการเรียนรู้แบบผสมผสาน (Hybrid Learning) โมเดลผสมระหว่างออนไลน์และออฟไลน์ วิชาภาษาท้องถิ่น (Vernacular Content) เช่น หลักสูตรภาษาฮินดีและทมิฬ เพื่อเข้าถึงประชากร 600 ล้านคนที่ไม่ได้ใช้ภาษาอังกฤษผ่านการใช้ระบบ AI ขับเคลื่อนการเรียนรู้ปรับตัว

5.5. เทคโนโลยีสภาพภูมิอากาศ (Climate Tech)

อินเดียตั้งเป้าลดการปล่อยคาร์บอนสุทธิเป็นศูนย์ (Net-Zero) ภายในปี 2070 ทำให้ภาค Climate Tech ดึงดูดการลงทุนมหาศาล แม้อินเดียจะมีความก้าวหน้าในการดำเนินธุรกิจพลังงานหมุนเวียนและเทคโนโลยีสะอาด แต่ขนาดตลาด Climate Tech ในปี 2025 ยังมีมูลค่า 10-12 พันล้านเหรียญสหรัฐ (ประมาณ 3-4% ของตลาดโลก) และคาดว่าตลาดจะบรรลุ 45 พันล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2030 (NITI Aayog, 2023)

สาขาที่สำคัญ:

1. ยานพาหนะไฟฟ้า (Electric Vehicles – EVs): ในปี 2024 ตลาด EV อินเดียมีมูลค่าประมาณ 5.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ เติบโต 49% จากปีที่ผ่านมา โดยมีสตาร์ทอัพชั้นนำของอินเดีย ได้แก่ 1) Ather Energy ธุรกิจผลิตสกู๊ตเตอร์ไฟฟ้าอัจฉริยะและสามารถสร้างเครือข่ายสถานีชาร์จพลังงานไฟฟ้ามากกว่า 1,000 แห่ง ด้วยการระดมทุนที่มีมูลค่าสูงถึง 128 ล้านเหรียญสหรัฐในปี 2022 2) Ola Electric ผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้า EV รายใหญ่ที่สุดของอินเดีย มียอดขายกว่า 3 แสนคัน/ปี และวางแผนการเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์หรือ IPO มูลค่า 7 พันล้านเหรียญในปี 2025 และ 3) Bounce ธุรกิจที่ให้ความสำคัญด้านการเป็นผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และรถสามล้อไฟฟ้าในเมืองสำคัญ Tier 2-3

2. พลังงานสะอาด (Clean Energy) : ในปี 2024 ตลาดพลังงานสะอาดของอินเดียมีมูลค่าประมาณ 24,000 ล้านเหรียญสหรัฐ และคาดการณ์ว่าจะเติบโตถึง 37,000 ล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปี 2030 (อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี 9%) โดยธุรกิจสตาร์ทอัพที่อินเดียให้ความสนใจได้แก่ 1) โซลาร์รูฟท็อป ซึ่งมีผู้เล่นอย่าง Loom Solar ธุรกิจติดตั้งระบบโซลาร์ในบ้านเรือนและธุรกิจ SME ซึ่งยังสามารถขยายตลาดส่งออกไปได้กว่า 15 ประเทศ 2) ธุรกิจพลังงานการกำจัดของเสีย มีสตาร์ทอัพที่เป็นผู้เล่นสำคัญ เช่น GPS Renewables โดยจะแปลงสภาพขยะอินทรีย์เป็นก๊าซชีวภาพลดการปล่อยคาร์บอนได้สูงถึง 2.5 ล้านตัน/ปี และ 3) ธุรกิจ Biofuel ที่อินเดียมีศักยภาพในการผลิตเชื้อเพลิงด้วยเอทานอลจากอ้อยเพิ่มขึ้น 12% ของความต้องการพลังงานขนส่งในปี 2024

3. เทคโนโลยีเพื่อความยั่งยืน (Sustainability Tech) : สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ ในด้านดังกล่าวจะให้ความสำคัญกับประเด็นเชิงนโยบายที่ธุรกิจมีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ 1) ตลาดคาร์บอนเครดิต โดยมีแพลตฟอร์ม เช่น EKI Energy เป็นผู้นำตลาดคาร์บอนเครดิตของเอเชีย มูลค่าธุรกิจ 500 ล้านเหรียญสหรัฐ 2) ระบบกริดอัจฉริยะ (Smart Grids) ที่รัฐบาลอินเดียทำการลงทุนไปกว่า 3.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในโครงการปรับปรุงโครงข่ายไฟฟ้า และ 3) เครื่องมือ ESG ผ่านผู้เล่นจากธุรกิจสตาร์ทอัพเช่น Emitwise ที่สามารถผลิตระบบช่วยบริษัทติดตามการปล่อยคาร์บอนแบบเรียลไทม์

แนวโน้มสำคัญ: อินเดียกำลังเร่งแก้ปัญหาการพึ่งพาถ่านหิน จากข้อมูลสถิติพบว่ารัฐบาลต้องการลดการนำเข้าพลังงานฟอสซิลให้ได้ 1.5 แสนล้านเหรียญสหรัฐ/ปี และดึงดูดการลงทุนระหว่างประเทศเพื่อบรรลุเป้าหมาย 2070 ซึ่ง Climate Tech จะมีส่วนส่งเสริมการสร้างงานสูงถึง 3-4 ล้านตำแหน่งภายในปี 2030 รวมทั้งให้ความสำคัญกับแนวโน้มการขยายธุรกิจเช่น

- การรีไซเคิลแบตเตอรี่: ตลาดรีไซเคิลแบตเตอรี่ EV อินเดียคาดว่าจะเติบโต 32% ต่อปีถึงปี 2030 (TERI, 2025)
- เศรษฐกิจไฮโดรเจน: อินเดียตั้งเป้าผลิตไฮโดรเจนสีเขียว 5 ล้านตัน/ปี ภายในปี 2030 ภายใต้นโยบาย Green Hydrogen Mission
- เทคโนโลยีอาคารประหยัดพลังงาน: ผ่านการใช้วัสดุก่อสร้างคาร์บอนต่ำและระบบจัดการพลังงานช่วยลดการใช้ไฟฟ้าในอาคารได้

ทั้งนี้ อินเดียกำลังเปลี่ยนโฉมสู่เศรษฐกิจคาร์บอนต่ำด้วยเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย แม้จะมีความท้าทายด้านเงินทุนและโครงสร้างพื้นฐาน แต่การลงทุนใน EV พลังงานสะอาด และไฮโดรเจนจะคงเป็นหัวใจสำคัญ

5.6 รูปแบบธุรกิจขายตรงสู่ผู้บริโภค (D2C) และเทคโนโลยีค้าปลีก (D2C & RetailTech)

ตลาด D2C (Direct-to-Consumer) ของอินเดียคาดว่าจะบรรลุ 1 แสนล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2025 ตลาด D2C เติบโต 35% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา (25% ในปี 2023) ผู้ซื้อออนไลน์ 350 ล้านคนในอินเดีย (45% มาจากชนเมือง) (IBEF, 2024) โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนหลักคือ การค้าดิจิทัล การตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์ และการขยายตัวของโซเชียลมีเดีย เช่น Meesho แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซที่ช่วยผู้ขายขนาดเล็กด้วยระบบค่าคอมมิชชัน 0% และมีผู้ใช้กว่า 150 ล้านคน ในปี 2024 สามารถขยายกิจการได้ 70% ผู้บริโภคส่วนใหญ่มาจากเมือง Tier 2 และชนเมือง

สาขาสตาร์ทอัพที่สำคัญ:

1. แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ (E-commerce Platforms) ตลาดอินเดียมีผู้เล่นสำคัญเช่น 1) Meesho ธุรกิจนี้รวบรวมผู้ขายกว่า 1.8 ล้านรายในปี 2567 (เพิ่มขึ้น 80% จากปี 2566) มีศักยภาพในการจัดส่งสินค้า

ได้ถึง 1.5 ล้านชิ้น/วัน 2) หมวดแฟชั่นและความงาม ได้แก่ Nykaa ผู้นำตลาดความงามออนไลน์ มูลค่าตลาด 7.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ (2024) และ 3) Zepto แพลตฟอร์มส่งของเร็วใน 10 นาทีมีมูลค่าธุรกิจ 1.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ ภายหลังระดมทุนจาก 665 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2565

2. ธุรกิจอาหารเฉพาะทาง (Specialty Foods) ได้แก่ Country Delight สามารถจัดส่งสินค้านมสด ไข่ และของชำจากฟาร์มถึงบ้าน ครอบคลุม 35 เมือง มีผู้ใช้งานประจำจำนวน 2.5 ล้านครัวเรือน (2024) มีศักยภาพด้านความแม่นยำในการจัดส่งสูงถึง 99% นอกจากนี้ แพลตฟอร์ม the Whole Truth เน้นธุรกิจอาหารคลีน มียอดขายหน่วยเติบโต 300% ในปี 2565

3. แฟชั่นและไลฟ์สไตล์ (Fashion & Lifestyle) อินเดียมีผู้เล่นสำคัญ เช่น Bewakoof แบรนด์เสื้อผ้าสำหรับ Gen Z มีผู้ใช้งานกว่า 15 ล้านคน ด้วยยอดขายหน่วย 120 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2567 ตามมาด้วย SUGAR Cosmetics ซึ่งเน้นตลาดผู้หญิงวัยทำงาน มีมูลค่าธุรกิจ 500 ล้านเหรียญสหรัฐ หลังสามารถผลักดันธุรกิจเข้าตลาดหุ้นได้ในปี 2566

แนวโน้มสำคัญ: ปัจจุบันตลาดสตาร์ทอัพอินเดียในภาคธุรกิจการค้าโดยตรงกับผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับเรื่องต่างๆ เช่น 1) การปรับแต่งด้วย AI โดย Nykaa ใช้ AI วิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อเพื่อเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผิวแต่ละประเภท ในขณะที่ Bewakoof สร้างคอลเลกชันเสื้อผ้าแบบ Customizable ด้วย Machine Learning 2) การใช้เทคโนโลยี AR/VR มีแพลตฟอร์มเช่น Lenskart ให้ลองแว่นตาเสมือนจริงผ่านแอปและ Myntra ใช้ AR สร้าง Virtual Trial Room สำหรับลูกค้า และ 3) เศรษฐกิจหมุนเวียนในธุรกิจแฟชั่น มีสตาร์ทอัพชั้นนำ เช่น ReFash และ Upciclo รับซื้อเสื้อผ้ามือสองมาดัดแปลงขายใหม่

ความท้าทาย:

- การแข่งขันสูง: ผู้เล่นรายใหญ่เช่น Amazon และ Flipkart ครองส่วนแบ่งตลาด 60%
- ต้นทุนโลจิสติกส์: ค่าขนส่งในเมือง Tier 3 สูงขึ้น 30%เมื่อเทียบกับเมืองใหญ่
- กฎระเบียบ GST: อัตราภาษี 28% สำหรับสินค้าฟุ่มเฟือยจำกัดการเติบโต

ตลาด D2C และ RetailTech ของอินเดียกำลังเปลี่ยนโฉมการค้าปลีกด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล แม้จะเผชิญการแข่งขันและต้นทุนสูง แต่การปรับใช้ AI/AR และโมเดลเศรษฐกิจหมุนเวียนจะช่วยรักษาโมเมนตัมการเติบโต

6. ศักยภาพของสตาร์ทอัพไทยในอินเดีย: แนวทางการเข้าสู่ตลาดเพื่อบรรลุผลสำเร็จ

6.1. กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดอินเดีย

1) สร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และกิจการร่วมค้า: โดยร่วมมือกับสตาร์ทอัพหรือผู้ประกอบการอินเดีย เพื่อใช้ประโยชน์จากความรู้ในตลาดท้องถิ่น เครือข่ายการจัดจำหน่าย และความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบ ซึ่งจะช่วยให้สตาร์ทอัพไทยสามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ซับซ้อนของอินเดียได้อย่างราบรื่น ตัวอย่างเช่น บริษัทไทย Siam Cement Group (SCG) ร่วมมือกับ Tata Group เพื่อขยายตลาดวัสดุก่อสร้างในอินเดีย สตาร์ทอัพไทยด้านเทคโนโลยี/โลจิสติกส์ร่วมมือกับ BigBasket เพื่อกระจายสินค้า

ประโยชน์: ใช้เครือข่ายการกระจายสินค้าและความรู้กฎระเบียบของพันธมิตรท้องถิ่น

2) เข้าร่วมโครงการเร่งพัฒนาสตาร์ทอัพของอินเดีย: สมัครเข้าร่วมโครงการ Startup India ศูนย์บ่มเพาะนวัตกรรม และโปรแกรมเร่งรัดธุรกิจต่างๆ ที่รัฐบาลอินเดียสนับสนุน เพื่อรับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน และโอกาสในการสร้างเครือข่ายกับนักลงทุนและผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม ทั้งนี้ มี

โครงการแนะนำ เช่น Startup India จะให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีและเงินสนับสนุน และ Accelerators: Y Combinator India, 100X.VC

ผลลัพธ์: สตาร์ทอัพไทยกว่า 20 ราย ได้รับการสนับสนุนจาก Indian Angel Network ในปี 2566

3) ใช้แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซและ Open Network for Digital Commerce (ONDC): นำเสนอสินค้าและบริการผ่าน (ONDC) และแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซอื่นๆ ในอินเดีย เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคโดยไม่จำเป็นต้องลงทุนโครงสร้างพื้นฐานล่วงหน้ามากนักเกินไป กระบวนการดังกล่าวจะช่วยลดค่าคอมมิชชันได้ถึง 80% เทียบกับแพลตฟอร์มทั่วไป และยังสามารถเชื่อมต่อผู้ขายกับผู้ซื้อได้โดยตรงครอบคลุมกว่า 700 เมือง

ตัวอย่าง: สตาร์ทอัพอาหารไทย เช่นแบรนด์เครื่องแกงหรือขนมไทย ใช้ ONDC ขายสินค้าในรัฐเกรละและทมิฬนาฑู ลงทะเบียนเป็นผู้ขายบนเครือข่าย ONDC ผ่านแพลตฟอร์ม Seller Apps เช่น GrowSellers หรือ eSamudaay และระบบ ONDC ไม่เก็บค่าคอมมิชชัน (ต่างจาก Amazon/Flipkart ที่เก็บ 20-40%) สำหรับการเชื่อมต่อกับผู้ซื้อนั้น สินค้าจะแสดงบนแอปผู้ซื้อ (Buyer Apps) ที่ร่วมกับ ONDC เช่น Paytm, Magicpin และ Pincode โดยผู้บริโภคในเกรละและทมิฬนาฑูสามารถค้นหาสินค้าไทยผ่านแอปเหล่านี้ได้โดยตรง และด้านระบบโลจิสติกส์ที่ใช้บริการขนส่งท้องถิ่นในอินเดีย เช่น Delhivery หรือ Dunzo ที่เข้าร่วม ONDC เพื่อจัดส่งสินค้าทำให้ค่าขนส่งถูกกว่าการใช้ระบบสากล 30-50%

ONDC เป็นระบบที่รัฐบาลอินเดียสร้างขึ้นเพื่อทำลายการผูกขาดของแพลตฟอร์ม e-commerce ใหญ่ๆ ด้วยประยุกต์ใช้โมเดลตรงสู่ผู้บริโภคและนำเสนอค่าคอมมิชชันที่ต่ำกว่าหรือไม่มี ONDC จะสร้างความท้าทายต่อตลาดผู้เล่นสำคัญอย่าง Swiggy และ Zomato ในตลาดการจัดส่งอาหาร

แผนการเข้าสู่แพลตฟอร์ม ONDC : สำหรับสตาร์ทอัพไทยสามารถพิจารณาดำเนินการตาม 3 ขั้นตอนหลัก ได้แก่ การเตรียมความพร้อม การลงทะเบียน และการทำตลาด โดยเริ่มจากการศึกษากระบวนการนำเข้าสินค้า เช่น การขอใบอนุญาต FSSAI การหาพันธมิตรท้องถิ่นในอินเดีย และการขอใบรับรอง DigiReady จาก ONDC ตามด้วยการลงทะเบียนผ่าน Seller App ที่ได้รับความนิยม เช่น Paytm, Tata Neu หรือ Mystore พร้อมจัดเตรียมเอกสารสำคัญ เช่น GSTIN, FSSAI, PAN card และข้อมูลบัญชีธนาคาร จากนั้นจึงเข้าสู่ขั้นตอนการตลาด ซึ่งเน้นกลยุทธ์ดิจิทัลผ่านโซเชียลมีเดีย การใช้ influencer การผสานข้ามแพลตฟอร์ม และการให้ความรู้แก่ผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม จุดแข็งของ ONDC สำหรับสตาร์ทอัพไทยอยู่ที่โครงสร้างต้นทุนที่ต่ำ การเข้าถึงลูกค้าหลากหลายช่องทาง ความเป็นธรรมในการแข่งขัน และการสนับสนุนจากภาครัฐ ขณะที่ลูกค้าอินเดียจะได้รับประโยชน์จากราคาสินค้าที่ลดลง ตัวเลือกสินค้าที่หลากหลาย และความสะดวกในการซื้อสินค้าจากหลายร้านค้าในแอปเดียว ทั้งหมดนี้สะท้อนถึงโอกาสในการขยายตลาดอินเดียอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนผ่านระบบเศรษฐกิจดิจิทัลที่เปิดกว้างและเป็นธรรมของ ONDC

4) ศึกษากระบวนการและกรอบคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาให้รอบด้าน: ขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานเช่น Invest India และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) ของไทย ในการปฏิบัติตามกฎหมายท้องถิ่น การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และใช้ประโยชน์จากข้อตกลงระดับทวิภาคี

หน่วยงานสนับสนุน: Invest India มีหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านกฎหมายและภาษี ในขณะที่ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติของไทย รับผิดชอบการจัดสิทธิบัตรและคุ้มครอง อาทิสูตรอาหาร/สมุนไพร

6.2. สาขาธุรกิจที่มีศักยภาพสำหรับสตาร์ทอัพไทยในอินเดีย

1) สุขภาพและอายุรเวท (Wellness & Ayurveda) ด้วยรากฐานอายุรเวทและเทรนด์สุขภาพที่แข็งแกร่งในอินเดีย ตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการสุขภาพจากไทยยังมีช่องว่างให้ขยายตัว

โอกาส: ตลาดอายุรเวทอินเดียมูลค่า 8.1 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2024 (เติบโต 14% ต่อปี)

จุดแข็งไทย: นวดไทย สมุนไพร และผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

2) อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ (Functional Foods) ผู้บริโภคอินเดียใส่ใจในการดูแลสุขภาพเพิ่มขึ้น เปิดโอกาสให้สูตรอาหารและเครื่องดื่มที่มีคุณสมบัติพิเศษสร้างความแตกต่างในการเจาะตลาด

ตลาดเป้าหมาย: ชนชั้นกลางอินเดีย 400 ล้านคน ที่เน้นอาหาร Organic และ Low Sugar

ตัวอย่าง: ผลิตภัณฑ์น้ำมะพร้าวออร์แกนิกและโปรตีนบาร์จากไทย

3) ฟินเทคและบริการโอนเงิน (Fintech & Remittances) ระบบการชำระเงินดิจิทัลของอินเดียกำลังพัฒนาอย่างรวดเร็ว ตลาดเปิดรับสตาร์ทอัพที่นำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านการเงิน โดยเฉพาะบริการโอนเงินระหว่างประเทศ

โอกาส: ตลาด Remittance อินเดียสร้างมูลค่า 125 พันล้านเหรียญสหรัฐ จากแรงงานนอกประเทศในปี 2023

เทคโนโลยีไทย: บล็อกเชนนำมาประยุกต์ใช้เพื่อลดค่าธรรมเนียมโอนเงินข้ามประเทศ

4) เครื่องสำอางชีวภาพ (Bio-cosmetics) ความต้องการผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพรกำลังขยายตัวสอดคล้องกับอุปสงค์ของตลาดต่อความเชี่ยวชาญของไทยด้านเครื่องสำอางชีวภาพ

แนวโน้ม: ตลาดสกินแคร์อินเดียเติบโต 25% ต่อปี โดยสินค้า Herbal นั้นได้รับความนิยมอย่างมาก

จุดแข็งของไทย: ประเทศไทยมีสูตรสำหรับการผลิตเครื่องสำอางจากข้าวและสมุนไพรไทย

5) เทคโนโลยีการท่องเที่ยว (Tourism Tech) อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและการโรงแรมของอินเดียที่กำลังเติบโต เปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ช่วยยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

โอกาส: อินเดียมีนักท่องเที่ยวต่างชาติ 18 ล้านคน ในปี 2024

นวัตกรรมไทย: แอปแนะนำการท่องเที่ยวเชิงมรดกทางวัฒนธรรม หรือระบบจัดการโรงแรมอัจฉริยะ

สรุปตารางสาขาและโอกาสสำหรับสตาร์ทอัพไทยในอินเดีย

สาขา	ความสะดวกในการเข้าสู่ตลาด	ศักยภาพการเติบโต	การสนับสนุนที่มี
Wellness & Ayurveda	สูง	สูง	สิทธิประโยชน์รัฐ, กิจการร่วมค้า (JV)
Functional Foods	ปานกลาง	สูง	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs), ตัวเร่งพัฒนาธุรกิจ
Fintech&Remittances	สูง	สูงมาก	โครงสร้างดิจิทัล, บันทึกข้อตกลง (MoUs)
Bio-cosmetics	ปานกลาง	สูง	งานวิจัยและพัฒนา (R&D), เวทีการค้า
Tourism Tech	สูง	สูง	ความร่วมมือด้านการท่องเที่ยว
EVs/Robotics/Biotech	ปานกลาง	สูง	งานวิจัยร่วม, เขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs)

ที่มา: Ministry of Commerce อินเดีย, Startup India, IBEF (2024)

หมายเหตุ: สูงมาก (Very High): Fintech & Remittances มีโอกาสเติบโตสูงสุดจากระบบการเงินดิจิทัลที่ขยายตัว
 SEZs: เขตเศรษฐกิจพิเศษช่วยลดภาษีและขั้นตอนกฎระเบียบ
 R&D: การสนับสนุนด้านวิจัยร่วมกับสถาบันอินเดีย

6.3. ประโยชน์และการสนับสนุนสำหรับสตาร์ทอัพไทย

- 1) เข้าถึงตลาดผู้บริโภคขนาดใหญ่: ประชากรมากกว่า 1.4 พันล้านคนของอินเดียเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพไทยสามารถขยายตัวได้ในระดับอุตสาหกรรม พร้อมเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย
- 2) ความร่วมมือระหว่างรัฐบาล: ไทย-อินเดียได้ลงนามในข้อตกลงความร่วมมือเชิงยุทธศาสตร์และบันทึกความเข้าใจ (MoU) เพื่อส่งเสริมความร่วมมือด้านเทคโนโลยีดิจิทัล ฟินเทค ไบโอเทค และสตาร์ทอัพ โดยในปี 2022 ทั้งสองประเทศร่วมกันจัดตั้งกองทุนนวัตกรรมไทย-อินเดีย (India-Thailand Innovation Fund)
- 3) ทุนสนับสนุนและเสริมศักยภาพ เช่น สำนักงานส่งเสริมนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) สนับสนุนผ่านการมอบทุนกว่า 500 ล้านบาท ในปี 2023 สำหรับการเสริมศักยภาพสตาร์ทอัพ เช่น การเข้าร่วมโครงการฝึกอบรมเชิงลึก (Deep Tech Bootcamp) และโอกาสในการสร้างเครือข่ายบนเวทีนานาชาติ เช่น การเข้าร่วมงาน Web Summit Qatar 2025 / Global Startup Summit 2025 (อินเดีย)
- 4) โอกาสทางเครือข่ายและความร่วมมือ: มีการจัดงานฟอรัมธุรกิจ งานสตาร์ทอัพ และคณะผู้แทนการค้าร่วมกัน (Trade Delegations) เพื่อเชื่อมโยงกับนักลงทุน บริษัทขนาดใหญ่ และศูนย์นวัตกรรมในอินเดีย

6.4. การสนับสนุนจากองค์กรอินเดีย

- 1) Invest India: ให้คำปรึกษาการเข้าสู่ตลาด (Market Entry) การสนับสนุนด้านกฎระเบียบ และอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน โดยในปี 2023 สามารถช่วยสตาร์ทอัพต่างชาติกว่า 200 ราย
- 2) Startup India และโครงการเร่งรัดการสร้างธุรกิจของภาครัฐ: ให้บริการบ่มเพาะ ให้คำปรึกษาเชิงกลยุทธ์ และสนับสนุนทุนแก่สตาร์ทอัพต่างชาติที่มีพันธมิตรในท้องถิ่นเช่น โครงการ Incubator และ Mentorship ครอบคลุม 21 รัฐ ในอินเดีย และรัฐบาลมอบเงินสนับสนุนกว่า 10,000 ล้านบาท (ประมาณ 0.67 ล้านเหรียญสหรัฐ)
- 3) เวที Forum ธุรกิจไทย-อินเดีย: จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจและส่งเสริมโอกาสความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการทั้งสองประเทศ

ด้วยการสนับสนุนดังกล่าว สตาร์ทอัพไทยจะสามารถเจาะตลาดอินเดียได้สำเร็จด้วยการสร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ผ่านโครงการต่างๆ ที่รัฐบาลไทยและอินเดียมีส่วนสนับสนุน เช่น Startup India และ Digital India รวมทั้งควมมุ่งเป้าไปยังอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูง เช่น สุขภาพและอายุรเวช ฟินเทค และไบโอ-เครื่องสำอาง และด้วยความสัมพันธ์ทวิภาคีที่แน่นแฟ้น การสนับสนุนจากภาครัฐและการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและฐานผู้บริโภคขนาดใหญ่ (เช่น ระบบ UPI ที่มีผู้ใช้งานกว่า 300 ล้านคน) สตาร์ทอัพไทยจึงมีโอกาสดีในการเติบโตและนำนวัตกรรมสู่ตลาดอินเดียได้

6.5 ประโยชน์สำคัญสำหรับสตาร์ทอัพไทยที่เข้าร่วมงานสตาร์ทอัพในอินเดีย

- 1) การสร้างเครือข่ายและความร่วมมือ: สตาร์ทอัพไทยจะสามารถเชื่อมโยงกับผู้ประกอบการ นักลงทุน และองค์กรชั้นนำในอินเดีย เปิดโอกาสสำหรับการจัดตั้งกิจการร่วมค้า การทำ

ข้อตกลงด้านการกระจายสินค้า และการร่วมวิจัยหรือพัฒนาด้านเทคโนโลยี เช่น ในปี 2023 เทศกาล Bengaluru Tech Summit มีผู้เข้าร่วมกว่า 20,000 คน จาก 50 ประเทศ

2) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน: การเข้าร่วมงานที่มีศักยภาพจะช่วยให้สตาร์ทอัพไทยได้รับการเปิดตัวต่อกองทุนร่วมลงทุน (VC) อินเดีย (มียอดลงทุนรวม 7.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2023) นักลงทุนทั่วไป (angel investors) และกองทุนสนับสนุนภาครัฐของอินเดีย เช่น Startup India/SeedFund/Scheme ที่มีวงเงิน 9.45 พันล้านรูปี (ประมาณ 4,000 ล้านบาท) เป็นการเพิ่มโอกาสในการระดมทุนเพื่อขยายธุรกิจ

3) การสนับสนุนด้านการเข้าสู่ตลาด: ภายในงานมักมีตัวแทนภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น Startup India และ Invest India ให้คำปรึกษาด้านข้อกำหนดทางกฎหมาย สิทธิประโยชน์ทางภาษี และกลยุทธ์การบุกตลาด เพื่อช่วยให้การขยายธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น โดยในปี 2023 สามารถช่วยสตาร์ทอัพต่างชาติมากกว่า 150 ราย ผ่านงานและการประชุมที่จัดขึ้น

4) สิทธิประโยชน์ทางภาษีและกฎระเบียบ: สตาร์ทอัพที่ลงทะเบียนหรือร่วมมือกับภาคธุรกิจในอินเดียอาจได้รับสิทธิยกเว้นภาษี เช่น ยกเว้นภาษี 3 ปี ภายใต้โครงการ Startup India ระยะเวลาปลอดภาษี ลดภาระจากข้อกำหนดทางกฎหมาย และการเร่งรัดกระบวนการขอจดสิทธิบัตรหรือเครื่องหมายการค้าแบบเร่งด่วน (Fast-Track Patent) ซึ่งลดระยะเวลาจาก 5 ปี เหลือ 1-2 ปี หากสตาร์ทอัพมีการร่วมมือกับพันธมิตรอินเดียผ่านการใช้ประโยชน์จากสิทธิที่พึงได้รับ

5) การเรียนรู้และนวัตกรรม: การสัมผัสกับระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่มีพลวัตของอินเดีย ช่วยให้ผู้ประกอบการไทยเข้าใจแนวโน้มใหม่ๆ ความต้องการผู้บริโภค และรูปแบบของนวัตกรรม ทั้งนี้ อินเดียอยู่อันดับที่ 39 สำหรับดัชนีนวัตกรรมโลก (Global Innovation Index, 2024) สตาร์ทอัพไทยสามารถศึกษาความต้องการผู้บริโภคและโมเดลธุรกิจใหม่ๆ เช่น ผ่านแพลตฟอร์ม HealthTech ที่เติบโตถึง 25% ต่อปี

6) การสร้างภาพลักษณ์และแบรนด์: การนำเสนอผลงานของสตาร์ทอัพในงานระดับประเทศอาจมีส่วนเพิ่มการรับรู้ตราสินค้า สร้างความน่าเชื่อถือ และดึงดูดลูกค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจในตลาดที่มีขนาดใหญ่สุดแห่งหนึ่งของโลก เช่น India Mobile Congress (ผู้เข้าชมกว่า 1 แสนคน ในปี 2023) ช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์ในตลาดที่มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตสูงถึง 881 ล้านคน

7) การสนับสนุนจากภาครัฐและสถาบันที่เกี่ยวข้อง: งานเทศกาลสตาร์ทอัพจะจัดให้มีการเข้าถึงโครงการสนับสนุนต่างๆ เช่น กองทุนตั้งต้นธุรกิจ งานวิจัยในอุทยานวิทยาศาสตร์ และโปรแกรมบ่มเพาะธุรกิจ โดยงานสตาร์ทอัพอินเดียมักเชื่อมโยงกับโครงการบ่มเพาะ (Incubation) กว่า 900 แห่ง ทั่วประเทศ และศูนย์วิจัย (Research Parks) 21 แห่ง ที่จะช่วยเร่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการเชิงพาณิชย์

งานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดียเป็นแพลตฟอร์มเชิงยุทธศาสตร์ที่สตาร์ทอัพไทยสามารถใช้โอกาสในการแสวงหาพันธมิตรทางการค้าและขยายตลาด ด้วยการผสมผสานระหว่างโอกาสทางการเงิน เครือข่ายระดับโลก และระบบสนับสนุนจากรัฐบาล อย่างไรก็ตาม อินเดียตั้งเป้าหมายบรรลุมูลค่าเศรษฐกิจดิจิทัล 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปี 2025

6.6 ประโยชน์ที่สตาร์ทอัพไทยจะได้รับจากการเข้าร่วมงานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดีย

ธุรกิจสตาร์ทอัพที่เข้าร่วมงานเทศกาลสตาร์ทอัพในอินเดียจะได้รับประโยชน์หลัก 4 ด้าน ได้แก่ การสร้างเครือข่าย การเข้าถึงตลาด การสร้างการรับรู้ และการเรียนรู้จากระบบนิเวศธุรกิจ โดยสามารถ

ขยายโอกาสทางธุรกิจผ่านการพบปะพันธมิตร นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญ ตลอดจนเก็บเกี่ยวไอเดียและแนวคิด นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อยกระดับสินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคอินเดียได้ดียิ่งขึ้น

1) *การสร้างเครือข่าย (Networking)*: การเข้าร่วมงานเทศกาลสตาร์ทอัพเป็นช่องทางหลักในการพบปะผู้ประกอบการ นักลงทุน และองค์กรขนาดใหญ่ในอินเดีย ซึ่งช่วยให้สตาร์ทอัพไทยสามารถต่อยอดเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ก่อให้เกิดโอกาสทำกิจการร่วมค้า หรือขยายเครือข่ายการจัดจำหน่ายได้อย่างรวดเร็ว เช่น สตาร์ทอัพไทยสามารถเชื่อมโยงโดยตรงกับสตาร์ทอัพและบริษัทขนาดใหญ่ เช่น Reliance, Tata Group และนักลงทุนอินเดีย ทั้งนี้ อินเดียมีงานที่น่าสนใจ เช่น Bengaluru Tech Summit 2023 มีผู้เข้าร่วมกว่า 20,000 ราย จาก 50 ประเทศ

นอกจากนี้ เครือข่ายที่กว้างขึ้นยังช่วยสร้าง “ระบบสนับสนุน” (support system) สำหรับการแลกเปลี่ยนความรู้ คำปรึกษา และการช่วยเหลือในยามวิกฤต

2) *การเข้าถึงตลาด (Market Access)*: งานเทศกาลในอินเดียมักรวบรวมช่องทางจัดจำหน่าย และพันธมิตรที่หลากหลาย ทั้งผู้ค้าออนไลน์ พันธมิตรในอุตสาหกรรม หรือพันธมิตรเชิงยุทธศาสตร์ ช่วยให้สตาร์ทอัพไทยสามารถสำรวจและเข้าใจโครงสร้างตลาดอินเดียได้ดีขึ้น ทั้งนี้ ตามการคาดการณ์ในปี 2025 รัฐบาลอินเดียตั้งเป้าที่จะขยายฐานลูกค้าในกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ต 881 ล้านคน นอกจากนี้ ยังเปิดโอกาสเจรจาข้อตกลงด้านการจัดส่งสินค้าและโลจิสติกส์กับผู้ให้บริการในท้องถิ่นโดยตรง

3) *การสร้างการรับรู้แบรนด์ (Visibility)*: การขึ้นเวทีนำเสนอผลงานในงานเทศกาลระดับประเทศ ช่วยให้แบรนด์และผลิตภัณฑ์ของสตาร์ทอัพไทยเป็นที่รู้จักในวงกว้าง สร้างความน่าเชื่อถือ และดึงดูดความสนใจจากลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย และสื่อมวลชน เช่น ในงาน India Mobile Congress 2023 ที่มีผู้เข้าร่วมกว่า 1 แสนราย และผู้ชมออนไลน์กว่า 5 ล้านคน นอกจากนี้ การปรากฏตัวในงานใหญ่ยังเป็นการโฆษณาทางอ้อมที่ประหยัดต้นทุน แต่ให้ผลลัพธ์ด้านการรับรู้แบรนด์ที่ชัดเจน

4) *การเรียนรู้ (Learning)*: ภายในงานจะมีการจัดทำ Workshop การอภิปรายกลุ่ม (panel discussions) และการสัมมนาเฉพาะด้าน ที่เปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพผู้ก่อตั้งไทยเรียนรู้แนวโน้มของผู้บริโภค เทคโนโลยีใหม่ๆ และรูปแบบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในอินเดีย เช่น วงเสวนา HealthTech ที่เผยแนวโน้มตลาดเติบโต 25% ต่อปี หรือ FinTech ที่มีมูลค่าธุรกรรมดิจิทัลในปี 2023 ถึง 4.5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ รวมทั้ง การแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับสตาร์ทอัพและผู้เชี่ยวชาญช่วยให้อิเดียในการปรับกลยุทธ์ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับตลาดท้องถิ่นยิ่งขึ้น

7. การสนับสนุนสตาร์ทอัพจากรัฐบาลอินเดีย

7.1. โครงการ Startup India: สิทธิประโยชน์ทางภาษี การรับรองตนเอง และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

โครงการ Startup India ของรัฐบาลอินเดียเปิดตัวในเดือนมกราคม 2559 เป็นหนึ่งในนโยบายหลักเพื่อสร้างระบบนิเวศที่แข็งแกร่งสำหรับการส่งเสริมนวัตกรรมและสตาร์ทอัพทั่วประเทศ ผ่านมาตรการจูงใจ เช่น การยกเว้นภาษี กระบวนการจดทะเบียนที่ง่ายขึ้น และการเข้าถึงเงินทุน เพื่อลดข้อจำกัดทางกฎระเบียบและเร่งการเติบโต

คุณสมบัติหลัก:

- สิทธิประโยชน์ทางภาษี: สตาร์ทอัพที่ผ่านเกณฑ์จะได้รับการยกเว้นภาษีนิติบุคคล เป็นเวลา 3 ปี ในช่วง 7 ปีแรกของการดำเนินงาน (ตามเงื่อนไขของกรมสรรพากรอินเดีย) อันเป็นการช่วยลดภาระทางการเงินในช่วงก่อตั้งธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

- การรับรองตนเอง (Self-Certification): สามารถรับรองการปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และสิ่งแวดล้อมได้ด้วยตนเอง ลดความล่าช้าจากการตรวจสอบของรัฐ

- การเข้าถึงเงินทุน: กองทุน Fund of Funds for Startups (FFS) มูลค่า 1 แสนล้านบาท (ประมาณ 43,000 ล้านบาท) ให้การสนับสนุนเงินลงทุนผ่านกองทุน VC ที่ลงทะเบียนเพื่อให้ทุนแก่สตาร์ทอัพในหลายภาคธุรกิจ

กรณีศึกษา Zoho:

เป็นบริษัทซอฟต์แวร์แบบบริการ (SaaS) ชื่อตั้งของอินเดียที่ใช้ประโยชน์จากสิทธิยกเว้นทางภาษี และการสนับสนุนเงินทุนของ Startup India บริษัทดำเนินธุรกิจในฐานะผู้ให้บริการซอฟต์แวร์คลาวด์แบบครบวงจร โดยนำเสนอชุดซอฟต์แวร์ธุรกิจแบบบูรณาการที่ประกอบด้วยแอปพลิเคชันกว่า 55 ตัว ให้บริการผู้ใช้งานทั่วโลกมากกว่า 100 ล้านคน Zoho มุ่งเน้นการพัฒนาโซลูชันซอฟต์แวร์คลาวด์อย่างครอบคลุม นำเสนอแอปพลิเคชันแบบบูรณาการผ่านแพลตฟอร์ม Zoho One ซึ่งเปรียบเสมือนระบบปฏิบัติการสำหรับธุรกิจครอบคลุมฟังก์ชันสำคัญ เช่น Customer Relationship Management (CRM) ทรัพยากรบุคคล การบัญชี การจัดการโครงการ การตลาด และเครื่องมือเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน โดยยังมีชุดออฟฟิศออนไลน์ที่สามารถทดแทน Microsoft Office ได้ นอกจากนี้ยังให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับพัฒนาแอปพลิเคชันเฉพาะทาง บริการสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจผ่าน Zoho Start และช่องทางสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้ผ่าน Zoho CommunitySpaces ซึ่งสะท้อนถึงการวางตำแหน่งของ Zoho ในฐานะผู้ให้บริการโซลูชันธุรกิจแบบองค์รวมบนระบบคลาวด์ ปัจจุบันให้บริการผู้ใช้ใน 180 ประเทศ และมียอดขายได้ 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2566 แม้ว่า Zoho จะเติบโตเกินขอบเขตของการเป็นสตาร์ทอัพแล้ว แต่การมีส่วนร่วมกับระบบนิเวศ Startup India สามารถสร้างคุณค่าทางยุทธศาสตร์ในการขยายอิทธิพล พัฒนาบุคลากร และสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในตลาดเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง

โครงการ Startup India สะท้อนความมุ่งมั่นของรัฐบาลอินเดียในการสร้างระบบนิเวศสตาร์ทอัพอันดับ 3 ของโลก (Global Startup Ecosystem, 2023) โดยมีสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองแล้วกว่า 1.17 แสนแห่ง (ข้อมูล DPIIT ตุลาคม 2566) และดึงดูดเงินลงทุนรวม 156.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ ตั้งแต่ปี 2559

7.2. โครงการ Atal Innovation Mission (AIM): ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ และกองทุนสนับสนุนนวัตกรรม

ริเริ่มโดยสถาบันนโยบายแห่งชาติของอินเดีย (NITI Aayog) โครงการ AIM มีเป้าหมายเพื่อมุ่งส่งเสริมวัฒนธรรมนวัตกรรมและผู้ประกอบการในอินเดีย ผ่านการพัฒนานวัตกรรมเพื่อแก้ปัญหาสังคมและเศรษฐกิจ ตั้งแต่ปี 2016 AIM ได้จัดสรรงบประมาณกว่า 4,000 ล้านบาท (ประมาณ 1,720 ล้านบาท) เพื่อขับเคลื่อนเป้าหมายนี้ โดยมุ่งสนับสนุนให้เกิดการคิดสร้างสรรค์และพัฒนาวิธีแก้ปัญหาจริงในภาคต่างๆ

คุณสมบัติหลัก:

- 1) ห้องปฏิบัติการ Atal Tinkering Labs (ATL): ศูนย์ปฏิบัติการด้านนวัตกรรมตั้งอยู่ในโรงเรียนมัธยมกว่า 15,000 แห่งทั่วประเทศ (ข้อมูลปี 2566) เพื่อปลูกฝังทักษะด้าน STEM (วิทยาศาสตร์

เทคโนโลยี วิศวกรรม คณิตศาสตร์) ให้เยาวชนผ่านเครื่องมือทันสมัย เช่น หุ่นยนต์ IoT และเครื่องพิมพ์ 3D โดยมีนักเรียนเข้าร่วมแล้วกว่า 7.5 ล้านคน

2) ศูนย์บ่มเพาะ (Incubators) และทุนสนับสนุนนวัตกรรม (Innovation Grants) : โครงการ AIM สนับสนุนศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Incubators) กว่า 102 แห่ง ในหลากหลายสาขา เช่น HealthTech, AgriTech และ Clean Energy พร้อมมอบเงินสนับสนุนนวัตกรรม (Innovation Grants) วงเงินรวม 500 ล้านบาท (หรือประมาณ 215 ล้านบาท) สำหรับโครงการที่มีศักยภาพสูง

3) รางวัล AIM Prizes: ดำเนินการจัดการแข่งขันเป็นประจำทุกปีในสาขาต่างๆ เช่น พลังงานสะอาด (Clean Energy) และเกษตรอัจฉริยะ (Smart Agriculture) โดยผู้ชนะเลิศจะได้รับเงินรางวัลสูงสุด 10 ล้านบาท (หรือ ประมาณ 4.3 ล้านบาท) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการจูงใจให้เกิดสร้างนวัตกรรมใหม่

กรณีศึกษา Ather Energy:

Ather Energy บริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ไฟฟ้าชั้นนำของอินเดีย ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ AIM จำนวน 200 ล้านบาท (หรือประมาณ 86 ล้านบาท) ทั้งในด้านเงินทุนและการเข้าใช้ศูนย์บ่มเพาะซึ่งช่วยให้สามารถพัฒนาและจำหน่ายสกู๊ตเตอร์ไฟฟ้านวัตกรรมล่าสุดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดย "Ather 450X" เป็นสกู๊ตเตอร์ไฟฟ้าที่มียอดขายเกิน 1.5 แสนคัน ในปี 2566 และครองส่วนแบ่งตลาด 25% ในกลุ่มรถไฟฟ้าราคาพรีเมียม ทั้งนี้ AIM เป็นเสาหลักสำคัญในการสร้างระบบนิเวศนวัตกรรมอันดับ 1 ของเอเชีย (Global Innovation Index, 2023) โดยเน้นการพัฒนาตั้งแต่ระดับเยาวชน (ATL) ไปจนถึงสตาร์ทอัพเชิงพาณิชย์ ด้วยการลงทุนกว่า 1.7 พันล้านบาท และเครือข่ายศูนย์บ่มเพาะที่ครอบคลุม ผลักดันให้อินเดียก้าวสู่การเป็น Hub นวัตกรรมโลก

7.3. Invest India – Startup Cell: การช่วยเหลือด้านกฎระเบียบและการจัดตั้งบริษัท

Invest India เป็นหน่วยงานส่งเสริมและอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนระดับชาติของอินเดีย มีภารกิจหลักในการดึงดูดการลงทุนเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจของอินเดีย ภายใต้พันธกิจ Invest India ได้จัดตั้งโครงการ “Startup Cell” ซึ่งทำหน้าที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพให้คำปรึกษาด้านกฎระเบียบ กระบวนการจัดตั้งบริษัท และอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยในปี 2566 หน่วยงานนี้ช่วยสนับสนุนสตาร์ทอัพแล้วกว่า 500 ราย ให้เข้าสู่ตลาดอินเดียได้สำเร็จ

คุณสมบัติหลักของ “Startup Cell”:

1) การให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งบริษัท (Incorporation Assistance): Startup Cell ให้คำแนะนำและอำนวยความสะดวกตลอดกระบวนการจดทะเบียนบริษัท ตั้งแต่การเลือกโครงสร้างนิติบุคคล การจดทะเบียนเอกสาร ให้คำปรึกษาด้านกฎหมายและการขึ้นทะเบียนบริษัทแบบครบวงจร ช่วยลดระยะเวลาการจัดตั้งจากเดิม 30 วัน เหลือเพียง 7-10 วัน (DPIIT, 2023)

2) การเข้าถึงแหล่งเงินทุน: Startup Cell ช่วยเหลือผ่านโปรแกรมและกิจกรรมที่จัดโดย Invest India สตาร์ทอัพจะถูกเชื่อมโยงกับนักลงทุนร่วมทุน (VCs) นักลงทุนทั่วไป (angel investors) และโครงการเร่งรัดธุรกิจ (accelerators) ช่วยเพิ่มโอกาสในการระดมทุนเพื่อขยายธุรกิจเชื่อมโยงสตาร์ทอัพกับ VC กองทุนรัฐบาล และผู้เร่งพัฒนาธุรกิจ (Accelerators) โดยในปี 2566 สามารถช่วยระดมทุนได้รวม 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ

3) การให้คำแนะนำด้านกฎระเบียบผ่านระบบ Single Window: Startup Cell ทำหน้าที่เป็น “single window” ช่วยให้สตาร์ทอัพเข้าใจข้อกำหนดทางกฎหมายและมาตรฐานภาครัฐต่างๆ ตลอดจนอำนวยความสะดวกในการขอใบอนุญาต ลดความซับซ้อนและระยะเวลาการดำเนินการของทางราชการ เช่น รวบรวมการให้บริการอนุมัติจาก 8 หน่วยงานรัฐไว้ในระบบเดียว ลดขั้นตอนเอกสารกว่า 50% (แผนปฏิบัติการ Ease of Doing Business, 2566)

กรณีศึกษา Urban Company (เดิมชื่อ UrbanClap):

แพลตฟอร์มตลาดออนไลน์สำหรับบริการภายในบ้านชั้นนำของอินเดียซึ่งมีบทบาทสำคัญในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเข้าถึงบริการของผู้บริโภคในเมือง โดยมุ่งเน้นการเชื่อมโยงระหว่างครัวเรือนกับผู้ให้บริการมืออาชีพ บริษัทดำเนินธุรกิจลักษณะตลาดกลางดิจิทัลที่ครอบคลุมบริการหลากหลาย อาทิ ความงาม สปา การทำความสะอาด และการซ่อมแซมภายใน ภายใต้รูปแบบบริการแบบครบวงจรที่เน้นคุณภาพและประสิทธิภาพ โดยมีรายได้จากค่าคอมมิชชั่น ค่าธรรมเนียมการสร้างโอกาสทางธุรกิจ และการโฆษณา นอกจากนี้ Urban Company ยังพัฒนาแพลตฟอร์มสนับสนุนผู้ให้บริการอิสระผ่านการเข้าถึงเครื่องมือสำคัญ เช่น ระบบสินเชื่อ การฝึกอบรม ประกันภัย การจัดการสินค้าคงคลัง และระบบการชำระเงิน เพื่อเสริมสร้างระบบนิเวศธุรกิจบริการที่ยั่งยืนและมีประสิทธิภาพในระดับประเทศ ทั้งนี้ บริษัทได้รับคำแนะนำด้านกฎหมาย การจ้างงานและใบอนุญาตธุรกิจจาก Invest India ช่วยให้ขยายบริการครอบคลุม 50 เมือง และมีผู้ให้บริการมืออาชีพมากกว่า 50,000 ราย ในปี 2566 มียอดการจองการใช้บริการเกิน 200 ล้านครั้ง

Invest India – Startup Cell เป็นกลไกสำคัญที่ช่วยลดอุปสรรคการลงทุนในอินเดีย ซึ่งได้รับการจัดอันดับให้เป็นระบบจัดการเศรษฐกิจที่มีการปฏิรูป กฎระเบียบที่ดีที่สุดอันดับ 1 ในเอเชียใต้ (World Bank, 2020) ด้วยการสนับสนุนกว่า 1 ใน 3 ของสตาร์ทอัพที่จดทะเบียนในโครงการ Startup India (1.17 แห่ง จากทั้งหมด 3.5 แห่ง) หน่วยงานนี้กำลังขับเคลื่อนอินเดียสู่การเป็นศูนย์กลางสตาร์ทอัพอันดับ 3 ของโลก

7.4. Regulatory Sandboxes: เสริมระบบนิเวศน์เพื่อทดสอบนวัตกรรมของธนาคารกลางอินเดีย (RBI) และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (SEBI)

Regulatory Sandbox เป็นกลไกที่เปิดโอกาสให้ธุรกิจสตาร์ทอัพทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ภายใต้สภาวะควบคุมและข้อกำหนดที่ผ่อนคลาย ก่อนจะนำไปสู่การใช้เชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ ช่วยลดความเสี่ยงต่อระบบเศรษฐกิจและผู้บริโภคในอินเดียก่อนนำมาใช้กับตลาดจริงในอินเดีย ซึ่ง RBI และ SEBI ได้จัดทำ Sandboxes สำหรับภาค FinTech และตลาดทุนตามลำดับ

คุณสมบัติหลัก:

1) Fintech Regulatory Sandbox (RBI): ปี 2562 RBI เปิดตัว Fintech Sandbox ให้สตาร์ทอัพทดสอบโซลูชันทางการเงินใหม่ๆ ภายใต้ขอบเขตที่จำกัดและมีเงื่อนไขด้านกฎระเบียบที่ยืดหยุ่น ช่วยลดระยะเวลาเตรียมพร้อมก่อนออกสู่ตลาดจริง โดยลดระยะเวลาการทดสอบจากเดิม 18-24 เดือน เหลือ 6-9 เดือน (RBI, 2023) ในขณะเดียวกัน ยังสามารถปกป้องเสถียรภาพของระบบการเงินโดยรวม ทั้งนี้ มีผู้เข้าร่วมโครงการกว่า 80 ราย ใน 6 กลุ่ม (Cohort Study ตั้งแต่ปี 2019-2023) และ 70% ของโครงการที่ผ่านการทดสอบได้รับใบอนุญาตอย่างเป็นทางการ

ตัวอย่างนวัตกรรม: ระบบดิจิทัลออนบอร์ด (Digital Onboarding) และ AI ตรวจจับการทุจริต

2) SEBI's Sandbox for Market Infrastructure: โดย SEBI จัดตั้ง sandbox ในปี 2563 มุ่งทดสอบนวัตกรรม Blockchain, Tokenization และ Trading Algorithms สำหรับนวัตกรรมในตลาดทุน และโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน จะช่วยเปิดโอกาสในการทดลองรูปแบบการซื้อขายหรือบริการใหม่ๆ ภายใต้สภาวะควบคุมที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และปรับปรุงก่อนขยายผลสู่ระบบจริง โดยมีโครงการจำนวน 32 โครงการ ที่ได้รับอนุมัติ (ปี 2566) สามารถลดขั้นตอนการขออนุญาตลงถึง 40% ผ่านระบบ Fast-Track

กรณีศึกษา Cashfree Payments:

สตาร์ทอัพ FinTech ที่ทดสอบระบบ Payment Gateway ใน Sandbox ของ RBI ปี 2564 ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำธุรกรรมข้ามพรมแดน ปัจจุบันสามารถประมวลผลธุรกรรมทางการเงินได้สูงถึง 3.5 พันล้านเหรียญสหรัฐต่อเดือน มีพันธมิตรธนาคารกว่า 100 แห่ง ใน 15 ประเทศ ทั้งนี้ บริษัทมีมูลค่าประมาณ 1.3 พันล้านเหรียญสหรัฐ (กลายสถานะเป็นบริษัท Unicorn ตั้งแต่ปี 2565)

Regulatory Sandboxes ของอินเดียเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้สตาร์ทอัพ ลดความเสี่ยงได้กว่า 80% (ตามการศึกษาของ NASSCOM 2023) ในการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดอินเดียถูกจัดอันดับให้เป็นผู้นำ Regulatory Innovation อันดับ 2 ของโลก (Global FinTech Index 2023) โดยมีสตาร์ทอัพ FinTech กว่า 9,000 แห่ง ได้รับประโยชน์จากนโยบายนี้

7.5 สถาบันและองค์กรสนับสนุนสตาร์ทอัพในอินเดีย

1.Startup India

อินเดียมีสถาบันและโครงการต่างๆ ที่ส่งเสริมระบบนิเวศสตาร์ทอัพอย่างเข้มแข็ง รวมทั้งเปิดช่องทางให้สตาร์ทอัพต่างชาติเข้ามามีส่วนร่วมและใช้สิทธิประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานเหล่านี้ ทั้งสำหรับผู้ประกอบการในประเทศและต่างชาติ โดยมีกลไกสนับสนุนหลักดังนี้

1) รายละเอียด:

- เปิดตัวปี 2016 โดยรัฐบาลอินเดีย เพื่อสร้างระบบนิเวศนวัตกรรมและสตาร์ทอัพ
- มีสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองแล้ว 1.17 แสนแห่ง (DPIIT, Oct 2023)
- มูลค่าการลงทุนสะสมในสตาร์ทอัพอินเดียแต่ละระดับ 156.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ (Tracxn, 2023)
- เว็บไซต์: <https://www.startupindia.gov.in>

2) การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ: แม้การมุ่งเน้นเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพรัฐบาลจะให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการอินเดียเป็นหลัก แต่การปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์แก่สตาร์ทอัพต่างชาติที่ต้องการก่อตั้งหรือขยายกิจการในอินเดีย รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการสร้างเครือข่ายและร่วมมือกับสตาร์ทอัพในท้องถิ่น ล้วนเป็นโอกาสในขยายความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่าง ประเทศ

- สร้างสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เอื้ออำนวยผ่านมาตรการต่างๆ เช่น ยกเว้นภาษี 3 ปี และการลดขั้นตอนกฎระเบียบ

- ส่งเสริมความร่วมมือข้ามชาติ เช่น โครงการ India-Thailand Innovation Bridge ที่เชื่อมโยงสตาร์ทอัพ 200 แห่งในทั้งสองประเทศ

2. Invest India

หน่วยงานทำหน้าที่เป็นจุดประสานงานแห่งแรกสำหรับนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ พร้อมให้คำปรึกษาและบริการครบวงจรตั้งแต่การวางแผนจนถึงการดำเนินงาน

- หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนแห่งชาติ ให้ความช่วยเหลือนักลงทุนต่างชาติกว่า 500 ราย/ปี
- ในปี 2566 ได้อำนวยความสะดวกการลงทุนรวมมูลค่า 47.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ:

- ให้คำปรึกษาด้านกฎหมายและตลาดแบบครบวงจร
- ช่วยลดระยะเวลาการจัดตั้งบริษัทเหลือ 7-10 วัน (จากเดิม 30 วัน)
- เว็บไซต์: <https://www.investindia.gov.in/>

3. MeitY Startup Hub (MSH)

มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมระบบนิเวศของนวัตกรรมและสตาร์ทอัพในภาคเทคโนโลยี โดยมุ่งเน้นการประสานงานระหว่างศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ศูนย์ความเป็นเลิศ และแพลตฟอร์มสนับสนุนต่าง ๆ

- สังกัดกระทรวงอิเล็กทรอนิกส์และไอที (Ministry of Electronics and Information Technology : MeitY) สนับสนุนสตาร์ทอัพด้าน Deep Tech

- มีศูนย์บ่มเพาะ (Incubators) ในเครือข่ายประมาณ 1,500 แห่ง ซึ่งบางแห่งเปิดรับสตาร์ทอัพต่างชาติในสายเทคโนโลยี

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ: ดำเนินการจัดงานเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจปีละ 50 ครั้ง เช่น AI Summit 2023 ที่มีผู้เข้าร่วม 30 ประเทศ รวมทั้งมอบทุนวิจัยร่วม (Co-Funded Grants) สูงสุด 50 ล้านบาท (ประมาณ 21.5 ล้านบาท)

- เว็บไซต์: <https://msh.meity.gov.in/>

4. Atal Innovation Mission (AIM)

1) รายละเอียด:

- มีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนเงินทุนแก่สตาร์ทอัพระยะเริ่มต้น
- สนับสนุนนวัตกรรมในโรงเรียนผ่าน Atal Tinkering Labs จำนวน 15,000 แห่ง
- มีศูนย์บ่มเพาะ Atal Incubation Centres (AICs) 102 แห่ง ในสาขา HealthTech, AgriTech ในสถาบันต่างๆ และศูนย์นวัตกรรมชุมชน (Atal Community Innovation Centres)

2) การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ:

- ศูนย์ AICs ทำหน้าที่เป็นเครือข่ายพี่เลี้ยง และขยายพันธมิตรในอุตสาหกรรมซึ่งสามารถเป็นประโยชน์ต่อสตาร์ทอัพต่างชาติได้

- ตัวอย่างโครงการ เช่น โครงการ Global Innovation Partnership ร่วมกับ UK และ Israel
- มอบเงินสนับสนุนวิจัยสูงสุด 200 ล้านบาท (ประมาณ 86 ล้านบาท)
- เว็บไซต์: <https://aim.gov.in/>

5) Startup India Seed Fund Scheme (SISFS)

1)รายละเอียด:

- เปิดตัวในปี 2564 มีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนเงินทุนแก่สตาร์ทอัพระยะเริ่มต้น สำหรับการทดสอบแนวคิด การพัฒนาต้นแบบ การทดลองผลิตภัณฑ์ การเข้าสู่ตลาด และการพาณิชย์
- สนับสนุนวงเงิน 9.45 พันล้านบาท (ประมาณ 4,000 ล้านบาท) สำหรับระยะเริ่มต้นของโครงการ ได้ดำเนินการสนับสนุนสตาร์ทอัพไปแล้ว 3,600 โครงการ (2564-2567)

2) เงื่อนไขสำหรับต่างชาติ:

- สตาร์ทอัพต่างชาติที่มีสำนักงานจดทะเบียนในอินเดีย และมีผู้ถือหุ้นหลักเป็นชาวอินเดียเกิน 51%
- อาจมีสิทธิได้รับประโยชน์จากโครงการนี้ผ่านศูนย์บ่มเพาะที่ได้รับการรับรอง
- เว็บไซต์ <https://www.startupindia.gov.in/content/sih/en/government-schemes/startup-india-seed-fund-scheme.html>

6) กองทุน Fund of Funds for Startups (FFS)

- กองทุนนี้จัดตั้งขึ้นเพื่อกระตุ้นระบบนิเวศสตาร์ทอัพของอินเดีย โดยให้เงินทุนผ่านกองทุนรวมลงทุนทางเลือก (AIFs) ที่จดทะเบียนกับ SEBI ซึ่งจะนำไปลงทุนในสตาร์ทอัพต่อไป
- มีเงินลงทุนรวม 1 แสนล้านบาท (ประมาณ 43,000 ล้านบาท) เป็นการสนับสนุนกองทุน VC มากกว่า 100 กองทุน

- สามารถสร้างงานได้ 8 แสนตำแหน่ง สำหรับสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินลงทุน

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ:

- สตาร์ทอัพต่างชาติอาจได้รับประโยชน์ทางอ้อม หากกองทุน AIF ที่ได้รับการสนับสนุนจาก FFS เลือกลงทุนในกิจการของตน โดยขึ้นอยู่กับเกณฑ์ของแต่ละกองทุน

7) Credit Guarantee Scheme for Startups (CGSS)

โครงการนี้ให้การค้ำประกันเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ที่อยู่ภายใต้การควบคุมของธนาคารกลาง NBFCs สามารถค้ำประกันเงินกู้สูงสุด 1.5 พันล้านบาท (ประมาณ 645 ล้านบาท) ต่อบริษัท ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 2-3% และกองทุนนี้ร่วมทุนปล่อยให้แก่สตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและการค้า (DPIIT)

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ: สตาร์ทอัพต่างชาติที่จดทะเบียนในอินเดียและได้รับการรับรองจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและการค้า (DPIIT) อาจมีสิทธิเข้าร่วมโครงการนี้ เพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยมีการค้ำประกันจากรัฐ

7.6 องค์กรสนับสนุนอื่นๆ สำหรับสตาร์ทอัพ

1) National Association of Software and Service Companies (NASSCOM)

NASSCOM ก่อตั้งขึ้นใน ปี 2531 เป็นองค์กรไม่แสวงผลกำไร มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีและ Start up ด้วยประสบการณ์มากกว่า 30 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้อุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีทั้งผลิตภัณฑ์และบริการของอินเดียได้รับความไว้วางใจและยกระดับขีดความสามารถในระดับสากล ด้วยการส่งเสริมผ่านช่องทางการระดมทุน จัดทำโครงการที่ส่งเสริมธุรกิจ Startups แบบเร่งอัตราการเติบโต และเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจได้อย่างรวดเร็วในระยะเวลาสั้นๆ อบรม/บ่มเพาะ และสร้างเครือข่ายให้แก่ผู้ประกอบการอินเดีย โดยในปี 2558 NASSCOM ได้เปิดตัวโครงการกว่า 10,000 โครงการ ในเมืองบังгалอร์ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 3,000 ราย รวมถึงบริษัทไอทีระดับโลก เช่น TCS, Infosys

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ: ให้บริการให้คำปรึกษา (mentorship) การเข้าถึงแหล่งทุน การเชื่อมต่อกับตลาด (market connect) และโอกาสบ่มเพาะผ่านโครงการต่างๆ เช่น “10,000 Startups”, DeepTech Club, NIPP, Tech.WE, CoE for IoT & AI และ India Immersion Program (เว็บไซต์: <https://nasscom.in/>)

2) KSUM (Kerala Startup Mission), T-Hub, iCreate

KSUM (Kerala Startup Mission): หน่วยงานหลักด้านผู้ประกอบการและศูนย์บ่มเพาะธุรกิจของรัฐ Kerala เปิดตัวปี 2549 ให้บริการบ่มเพาะ ให้คำปรึกษา และจัดสรรทุน เช่น seed funds และทุนสนับสนุนนวัตกรรม เพื่อส่งเสริมระบบนิเวศสตาร์ทอัพใน Kerala มีศูนย์บ่มเพาะ 100 แห่ง และสนับสนุนสตาร์ทอัพแล้ว 4,500 แห่ง (ปี 2566)

การสนับสนุนสตาร์ทอัพต่างชาติ (KSUM): ผ่านโครงการ “Startup Infinity” ซึ่งสนับสนุน Non-Resident Indians (NRIs) ให้พื้นที่ทำงานฟรี 3 เดือน แก่สตาร์ทอัพต่างชาติผ่านระบบ Plug-and-Play ให้จัดตั้งธุรกิจหรือลงทุนในสตาร์ทอัพใน Kerala และต่างประเทศ สามารถสนับสนุนสตาร์ทอัพจาก 15 ประเทศได้แล้ว เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และสิงคโปร์ ให้เข้าสู่ตลาดอินเดีย นอกจากนี้ หน่วยงานยังมีความร่วมมือกับ Dubai Future Accelerators เพื่อขยายเครือข่ายในตะวันออกกลาง

เว็บไซต์ KSUM: <https://startupmission.kerala.gov.in/>

3) T-Hub: ศูนย์บ่มเพาะและเร่งรัดสตาร์ทอัพระดับรัฐของเตลังคานา มุ่งสนับสนุนนวัตกรรม และเป็นศูนย์กลางการเชื่อมโยงสตาร์ทอัพกับนักลงทุนและภาคอุตสาหกรรม โดยได้สนับสนุนสตาร์ทอัพมากกว่า 2,000 แห่ง มีกำลังด้านการระดมทุนรวม 1.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ และพันธมิตรระดับโลก เช่น Microsoft, Amazon Web Services และ T-Hub มีโปรแกรมสำคัญ ได้แก่ Lab32 ที่เร่งพัฒนาสตาร์ทอัพ Deep Tech จำนวน 32 ราย/รุ่น รวมถึง Global Connect ซึ่งจะช่วยสตาร์ทอัพอินเดียให้ขยายสู่ตลาดสหรัฐฯ และยุโรป

4) iCreate: สถาบันส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมในรัฐคุชราต ให้การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน การบ่มเพาะ และการพัฒนาทักษะผู้ประกอบการ ที่มุ่งเน้นสาขา Robotics, Renewable Energy และ Smart Agriculture ทั้งนี้ มีโครงการที่โดดเด่น เช่น International Collaboration Program ร่วมมือกับ Israel Innovation Authority สนับสนุนสตาร์ทอัพ 50 แห่ง

ปัจจุบัน อินเดียมีระบบสนับสนุนสตาร์ทอัพที่ครอบคลุมทั้งระดับประเทศและรัฐ โดยในปี 2566 มีสตาร์ทอัพต่างชาติเข้าสู่ตลาดอินเดียเพิ่มขึ้น 35% (DPIIT, 2023) สำหรับสตาร์ทอัพไทย การใช้ประโยชน์จากเครือข่ายเหล่านี้จะช่วยลดเวลาการเข้าสู่ตลาดอินเดียได้ และเพิ่มโอกาสรับเงินลงทุนระยะเริ่มต้น

8. การทำตลาด

การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า/เทศกาล

งานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดีย เป็นแพลตฟอร์มเชิงยุทธศาสตร์ที่สตาร์ทอัพไทยควรพิจารณาเพื่อขยายธุรกิจจากระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่อยู่ในอันดับ 3 ของโลก โดยอินเดียมีมูลค่าเศรษฐกิจดิจิทัลพุ่งแตะ 1.2 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปี 2025 (Ministry of Electronics and IT, 2025) และมีสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจากรัฐบาลกว่า 115,000 แห่ง เติบโตเฉลี่ย 15% ต่อปี งานเทศกาลนี้รวมโอกาสทางการเงินผ่านกองทุน Fund of Funds for Startups (FFS) มูลค่า 1.4 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ ที่ร่วมลงทุนใน 50 กองทุน VC ชี้นำ และเครือข่ายระดับโลกกับผู้ลงทุนจากกว่า 40 ประเทศ อาทิ Sequoia, SoftBank และ Tiger Global จากข้อมูลเชิงวิชาการระบุว่า 65% ของสตาร์ทอัพที่เข้าร่วมงานสามารถระดมทุนได้ภายใน 6 เดือน ด้วยข้อตกลงเฉลี่ยมูลค่า 2.5 ล้านเหรียญสหรัฐต่อราย (Nasscom, 2024) พร้อมช่องทางเข้าถึงตลาดผู้บริโภค 700 ล้านคนในสาขาเด่น เช่น EV (เติบโตเฉลี่ย 36%) HealthTech (มูลค่า 50 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2568) และ

AgriTech (คาดการณ์การลงทุน 4.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปี 2568) สอดคล้องกับนโยบาย Startup India ที่ลดภาษี 100% ใน 3 ปีแรกและจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะ 1,200 แห่ง ทั่วประเทศ

ตารางงานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดียที่น่าสนใจ ปี 2568

ชื่องาน	วันที่จัดงาน	สถานที่จัด	รูปแบบการจัดงาน	ไฮไลต์จากปี 2024
Startup Mahakumbh 2025	3–5 เมษายน 2568	นิวเดลี	B2B และ B2C	ผู้เข้าร่วมกว่า 50,000 คน ผู้จัดแสดง 3,000 ราย สตาร์ทอัพหลากหลายเข้าร่วม
Global Fintech Fest 2025	7–9 ตุลาคม 2568	มุมไบ	ส่วนใหญ่เป็น B2B	ผู้เข้าร่วมมากกว่า 100,000 คน วิทยากร 800 คน เน้นนวัตกรรมด้านฟินเทค
Bengaluru Tech Summit 2025	19–21 พฤศจิกายน 2568	บังกลูร์	ส่วนใหญ่เป็น B2B	ผู้จัดแสดง 575 รายจากกว่า 30 ประเทศ, สตาร์ทอัพกว่า 350 รายในสาขา AI ไปโอเทค ไอที อิเล็กทรอนิกส์ และเทคโนโลยีเชิงลึก มีสัมมนากว่า 85 สัมนา และวิทยากรกว่า 450 คน
YourStory TechSparks 2025	25 กันยายน 2568	บังกลูร์	B2B และ B2C	งานประชุมสตาร์ทอัพชั้นนำ โอกาสในการสร้างเครือข่ายกับผู้ผู้นำในแต่ละอุตสาหกรรม
India Mobile Congress 2025	8–11 ตุลาคม 2568	นิวเดลี	ส่วนใหญ่เป็น B2B	ผู้จัดแสดงกว่า 1,100 รายจากกว่า 120 ประเทศ, เน้นเทคโนโลยีล้ำสมัย

สรุปข้อมูลสังเขปความแตกต่างของแต่ละงาน

- Startup Mahakumbh**
 - จุดเด่น: งานใหญ่ที่สุดของอินเดีย เน้นการเชื่อมโยงทุกภาคส่วน (รัฐบาล-นักลงทุน-สตาร์ทอัพ)
 - สถิติปี 2024: มีผู้เข้าร่วมกว่า 5 หมื่นราย และคูหากว่า 3,000 คูหา จากกว่า 50 ประเทศ
- Global Fintech Fest**
 - จุดเด่น: ศูนย์กลางการเจรจา FinTech ระดับโลก โฟกัส Regulatory Tech และการลงทุน
 - สถิติปี 2024: ประกาศข้อตกลงธุรกรรมรวมมูลค่ากว่า 2 พันล้านเหรียญสหรัฐ
- Bengaluru Tech Summit**
 - จุดเด่น: เน้น Deep Tech และความร่วมมือระหว่างประเทศ (โดยเฉพาะสหรัฐฯ, EU อิสราเอล)
 - สถิติปี 2024: ลงนาม MoU กว่า 200 ฉบับ
- YourStory TechSparks**
 - จุดเด่น: เวทีสำหรับสตาร์ทอัพ stage ที่ต้องการสร้างแบรนด์และหาเงินทุน
 - สถิติปี 2024: มีสตาร์ทอัพที่นำเสนอกว่า 200 ราย
- India Mobile Congress (IMC)**
 - เหมาะสำหรับ: สตาร์ทอัพด้าน Mobile Tech, Connectivity, 5G
 - ไฮไลต์ปีก่อน: การเปิดตัวนวัตกรรม 5G โดย Reliance Jio และ Airtel

งานเทศกาลสตาร์ทอัพอินเดียคือจุดหมายปลายทางที่น่าสนใจต่อการพิจารณาของภาคธุรกิจทั่วโลก ด้วยสาเหตุสำคัญจากการส่งเสริมและการสนับสนุนผ่านกิจกรรมระดับชาติ เช่น Startup Mahakumbh และ

BHASKAR Platform ซึ่งเป็นเวทีความร่วมมือและการเร่งนวัตกรรม ทำให้ปัจจุบันระบบนิเวศของสตาร์ทอัพอินเดียได้สร้างงานโดยตรงไปแล้วกว่า 1.66 ล้านตำแหน่ง

ตารางเปรียบเทียบงานเทศกาลสตาร์ทอัพในอินเดีย ปี 2025 สำหรับผู้ประกอบการไทย

รายละเอียด	Startup Mahakumbh 2025	Global Fintech Fest 2025	Bengaluru Tech Summit 2025	YourStory TechSparks 2025
วันที่จัดงาน	3-5 เม.ย.2568	7-9 ต.ค.2568	19-21 พ.ย.2568	กันยายน 2568 (TBC)
สถานที่	นิวเดลี	มุมไบ	บังกลูร์	บังกลูร์
ผู้จัดงาน	กระทรวงพาณิชย์อินเดีย องค์กร + สตาร์ทอัพ	National Payments Corporation of India (NPCI)	รัฐบาลกรณาฏกะ	YourStory Media
สถิติปีก่อน (2024)	- ผู้เข้าร่วม: 50,000+ - บุธ: 3,000+ - ประเทศที่ร่วม: 50+ - นักลงทุน: 500+	- ผู้เข้าร่วม: 100,000+ - บุธ: 300+ - ประเทศที่ร่วม: 75+ - ธุรกิจ FinTech ที่ประกาศ: 2 พันล้านสรอ.	- ผู้เข้าร่วม: 30,000+ - บุธ: 575 - ประเทศที่ร่วม: 30+ - MoU ที่ลงนาม: 200+	- ผู้เข้าร่วม: 15,000+ - สตาร์ทอัพที่นำเสนอ: 200+ - นักลงทุน: 300+
กลุ่มเป้าหมาย (Buyer)	- นักลงทุน VC/PE - หน่วยงานรัฐ - สตาร์ทอัพสเกลใหญ่	- ธนาคารสถาบัน/การเงิน - FinTech Scale-ups - Regulators	- บริษัทไอทีระดับโลก - Deep Tech Startups - นักวิจัย	- สตาร์ทอัพ - Angel Investors - Media
ธีมหลักปีก่อน	- AI, Sustainability, Healthcare Tech	- CBDCs, Embedded Finance, Regulatory Sandbox	- Quantum Computing, Biotech, Space Tech	- Bootstrapped Startups, Women Entrepreneurs
เหมาะสำหรับ	- สตาร์ทอัพที่ต้องการขยายตลาดอินเดีย - หาดูพาร์ทเนอร์ธุรกิจ	- FinTech/InsurTech ที่มองหาเครือข่ายการเงิน	- Deep Tech/IoT ที่ต้องการเชื่อมโยงกับบริษัทเทคโนโลยี	- สตาร์ทอัพ stage ที่ต้องการ Visibility
website	startupmahakumbh.org	globalfintechfest.com	bengalurutechsummit.com	yourstory.com/techsparks

Sources: Convergence India Smart Cities Expo India Mobile Congress (IMC) TiE Global NASSCOM

(ข้อมูลสถิติอ้างอิงจากปีที่ผ่านมา และอาจมีการเปลี่ยนแปลง)

ตารางเปรียบเทียบงานสตาร์ทอัพในอินเดีย(2025-2026) สำหรับผู้ประกอบการไทย

รายการงาน	Convergence India 2026	Smart Cities Expo 2026	India Mobile Congress (IMC)	TiEcon	NASSCOM Events	State Gov. Tech Summits
วันที่จัดงาน	23-25 มี.ค. 2026 (นิวเดลี)	23-25 มี.ค. 2026 (นิวเดลี)	ตุลาคม พฤศจิกายน/ 2026 (นิวเดลี)	ตลอดปี (เมืองใหญ่)	ตลอดปี บังคาลอร์, ไฮเดอราบัด ฯลฯ	แตกต่างกันตามรัฐ เช่น กรณาฏกะ, เตลังคานา
สถิติปีก่อน	ผู้เข้าร่วม: 55,000+ บุธ: 1,200+	ผู้เข้าร่วม: 55,000+ บุธ: 1,200+	ผู้เข้าร่วม: 100,000+ (ปี 2023) บุธ: 500+	ผู้เข้าร่วม: 10,000+	ผู้เข้าร่วม: 5,000-20,000	ผู้เข้าร่วม:

รายการงาน	Convergence India 2026	Smart Cities Expo 2026	India Mobile Congress (IMC)	TiEcon	NASSCOM Events	State Gov. Tech Summits
	ประเทศ: 40+ สตาร์ทอัพ: 268+	สตาร์ทอัพ: 350+		นักลงทุน 500+	สตาร์ทอัพ: 200+	1,000–5,000 โฟกัสเฉพาะภาคส่วนท้องถิ่น
กลุ่มเป้าหมาย Buyer	- นักลงทุน VC/PE - หน่วยงานรัฐ - บริษัทไอทีระดับโลก	- ผู้บริหารเมืองอัจฉริยะ - หน่วยงานพัฒนาเมือง - นักลงทุน GreenTech	- ผู้นำวงการโทรคมนาคม - บริษัท Mobile Tech	- ผู้ประกอบการ - แชนแนล - Angel Investors	- บริษัท IT/ITES - นักวิจัย - สตาร์ทอัพ Deep Tech	- หน่วยงานรัฐท้องถิ่น - สตาร์ทอัพภูมิภาค
ธีมหลักปีก่อน	- AI, IoT, FinTech - 5G/6G, Cybersecurity - สมาร์ทซิตี	- หุ่นยนต์ โดรน - Smart Mobility, GreenTech - Urban Innovation	- 5G, Open RAN - Quantum Communication - Digital Inclusion	- Scaling Startups - Venture Building - Global Expansion	- AI/ML, SaaS - Digital Transformation - Cybersecurity	- AgriTech - HealthTech - Regional Innovation Hubs
จุดเด่น	- โฟกัสเทคโนโลยีดิจิทัลแบบครบวงจร - มี Startup Hub Expo สำหรับสตาร์ทอัพ	- ผสานเทคโนโลยีกับ Urban Development - แสดงนวัตกรรมเพื่อความยั่งยืน	- เวทีใหญ่สุดในเอเชียใต้สำหรับ Mobile Tech - การเชื่อมต่อกับผู้นำอุตสาหกรรม	- เชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ - เวที Pitching แบบ Exclusive	- นโยบายระดับชาติ - การพัฒนาทักษะดิจิทัล	- สนับสนุนนวัตกรรมท้องถิ่น - โอกาสลงทุนในภูมิภาค
Web site	convergenceindia.org	smartcitiesindia.com	indiamobilecongress.com	tie.org	nasscom.in	itbtst.karnataka.gov.in / it.telangana.gov.in

หมายเหตุ: ข้อมูลสถิติอ้างอิงจากปีที่ผ่านมา และอาจมีการเปลี่ยนแปลง

บทสรุป

อุตสาหกรรมสตาร์ทอัพของอินเดียมีการเติบโตอย่างโดดเด่น จากเดิมที่มีสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองเพียง 500 แห่งในปี 2016 เพิ่มขึ้นเป็นกว่า 1.74 แสนแห่งภายในต้นปี 2025 ส่งผลให้อินเดียก้าวขึ้นเป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่ใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก การขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมในภาคส่วนสำคัญ เช่น บริการทางการเงิน (FinTech) ดิจิทัลเพื่อสุขภาพ (Health-Tech) และอีคอมเมิร์ซ ช่วยดึงดูดความเชื่อมั่นจากนักลงทุน สะท้อนจากมูลค่าการระดมทุนกว่า 2.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในไตรมาสแรกของปี 2025 เพิ่มขึ้น 8.7% จากปีก่อนหน้า

การสนับสนุนเชิงนโยบายแบบมีโครงสร้าง โดยเฉพาะการรับรองจากโครงการ Startup India และ DPIIT ที่ช่วยสร้างกรอบกฎหมาย สิทธิประโยชน์ทางภาษี และช่องทางการระดมทุน ทั้งสองกลไกทำงานสัมพันธ์กันผ่านมาตรการสำคัญ เช่น การลดขั้นตอนการจดทะเบียนธุรกิจ จากเดิม 30 วันเหลือ 1 วัน กองทุน Fund of Funds for Startups (FFS) มูลค่า 1.4 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อส่งเสริมการลงทุนระยะเริ่มต้น เครือข่าย Incubator/Accelerator กว่า 800 แห่งทั่วประเทศ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่สงวน 20% สำหรับสตาร์ทอัพ ด้วยผลลัพธ์ที่สะท้อนผ่านดัชนี Global Innovation Index 2024 ทำให้อินเดียไต่อันดับขึ้นกว่า 10 อันดับ ในระยะเวลาเพียง 5 ปี ขณะที่สตาร์ทอัพที่ได้รับใบรับรอง DPIIT มีอัตราการเติบโตของรายได้เฉลี่ย 12% ต่อปี สูงกว่าธุรกิจทั่วไป 3 เท่า แสดงให้เห็นว่าโมเดลการพัฒนาไม่เพียงขับเคลื่อนเศรษฐกิจ แต่ยังสร้างระบบนิเวศที่ยั่งยืนสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

ระบบนิเวศนี้ยังครอบคลุมพื้นที่นอกเมืองใหญ่ โดยกว่า 50% ของสตาร์ทอัพเกิดใหม่ตั้งอยู่ในเมืองระดับ Tier-2 และ Tier-3 พร้อมการเติบโตของยูนิคอร์น (บริษัทที่มีมูลค่ากว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ) กว่า 100 แห่ง ส่วนการออกสู่ตลาดหลักทรัพย์ (IPO) สามารถแตะระดับสูงสุด โดยมี 23 สตาร์ทอัพเตรียมเข้าตลาดหุ้นในปี 2025 แสดงถึงความแข็งแกร่งและวุฒิภาวะของตลาดที่หันมาเน้นแนวคิดต้นฉบับบนพื้นฐานทรัพย์สินทางปัญญา (IP-Driven) และการเติบโตอย่างยั่งยืน

โดยรวม อุตสาหกรรมสตาร์ทอัพของอินเดียไม่เพียงสร้างงานจำนวนมาก แต่ยังวางรากฐานให้ประเทศเป็น “แหล่งนวัตกรรมระดับโลก” ที่มีศักยภาพทัดเทียมมหาอำนาจอื่น ๆ

สศต.มูมไบ

มิถุนายน 2568

ที่มา:

- <https://www.statista.com/outlook/cmo/beauty-personal-care/india>
- <https://pib.gov.in/PressReleaseFramePage.aspx?PRID=2093125#:~:text=With%20more%20than%201.59%20lakh%20startups%20recognised,the%20third%2Dlargest%20startup%20ecosystem%20in%20the%20world.&text=The%20number%20of%20DPIIT%2Drecognised%20startups%20has%20grown,to%201%2C59%2C157%20as%20of%20January%2015%2C%202025.>
- <https://timesofindia.indiatimes.com/blogs/truth-lies-and-politics/empowering-indian-startup-ecosystem-for-exponential-growth-with-a-special-focus-on-technology-startups/>
- <https://www.drishtiias.com/daily-updates/daily-news-editorials/shaping-india-s-startup-growth>
- <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=2093125>
- <https://www.angelone.in/news/9-year-of-startup-india-building-the-worlds-3rd-largest-startup-ecosystem>
- <https://smeventure.com/what-are-the-key-factors-contributing-to-growth-of-unicorns-in-india>
- <https://dwfgroup.com/en/news-and-insights/insights/2025/1/driving-economic-growth-and-innovation>
- <https://turbostart.co/blog/indian-startup-ecosystem>
- <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=2087835>
- <https://www.drishtiias.com/daily-updates/daily-news-editorials/startup-surge-fueling-india-s-growth>
- <https://localandglobaleco.com/2024/12/23/the-rise-of-indian-startups-key-sectors-shaping-the-future/>
- <https://bizinp.com/article/startups-impact-indian-economy>
- <https://community.nasscom.in/communities/productstartups/indian-unicorns-growth-compared-world>
- <https://law.asia/why-indian-unicorns-choose-offshore-markets/>
- <https://economictimes.com/tech/startups/indians-founded-highest-unicorns-outside-country-report/articleshow/109179730.cms>
- <https://www.startupindia.gov.in/portuguese/content/sih/en/bloglist/blogs/innovation-economy.html>
- <https://www.ibef.org/economy/startup-india>

Potential for Thai Startups

How Thai Startups Can Enter and Succeed in India

Market Entry Strategies



Form Strategic Partnerships and Joint Ventures

Collaborate with Indian startups or companies to leverage their local market knowledge, distribution networks, and regulatory expertise



Leverage Digital Commerce Platforms and IP Frameworks

Using India's Open Network for Digital Commerce and IP Frameworks



Understand and Navigate Regulatory and IP Frameworks

Utilize agencies such as Invest India and the Thai National Innovation Agency (NIA)

Key Sectors for Thai Startups in India

Sector	Market Entry Ease	Growth Potential	Support Available
Wellness & Ayurveda	High	High	Govt. incentives, JV
Functional Foods & Beverages	High	High	SEZs, accelerators
Fintech & Remittances	High	Very High	Digital infra, MoUs
Bio-cosmetics & Herbal Skincare	High	High	R&D, trade forums
Tourism Tech & Hospitality Solutions	High	High	Tourism partnerships

Benefits and Support for Thai Startups



Access to a Large Consumer Market

India's population of over 1.4 billion offers scale and diverse customer segments



Government-to-Government Support

India and Thailand have readied strategic partnership agreements



Funding and Capacity Building

NIA supports Thai startups

How Indian Organizations Can Help



Invest India

Provides market entry guidance, regulatory support and investment facilitation



Startup India & State Accelerators

Offer incubation, mentorship, and funding programs accessible to foreign startups with local



India-Thailand Joint Business Forums

Facilitate business matchmaking

Indian Government Support for Startups

Startup India: Tax Breaks, Self-Certification, Funding Access



Overview

Launched in January 2016, Startup India is one of the flagship initiatives by the Government of India to create a robust ecosystem for nurturing innovation and promoting startups across India



Tax Benefits

Startups are eligible for 3-year tax holiday in the first seven years of their operation, which significantly reduces the financial burden in their early stages



Funding Access

Fund of Funds for Startups (FFFS) with a corpus of ₹10,000 crore is available to provide funding for startups across sectors

Invest India – Startup Cell: Regulatory and Incorporation Help



Overview

Launched in 2016, it is the national investment promotion and facilitation agency supporting entrepreneurs



Incorporation Assistance

Helping startups with investors, venture capitalists, and accelerators



Regulatory Sandboxes

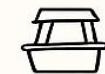
Financial products in underl regulatory conditions. Help

Invest India - Startup Cell Regulatory and Incorporation Help



Overview

Invest India's role is to support entrepreneurs by providing regulatory and incorporation help



Regulatory Sandboxes RBI & SEBI Testing Environments for Innovation

Regulatory sandboxes

Allowing startups to test financial products in limited space, under relaxed regulatory conditions, helping reduce time to market while

Sources: Ministry of Commerce, India, Central Board of Indirect Taxes and Customs (CBIC), 2025