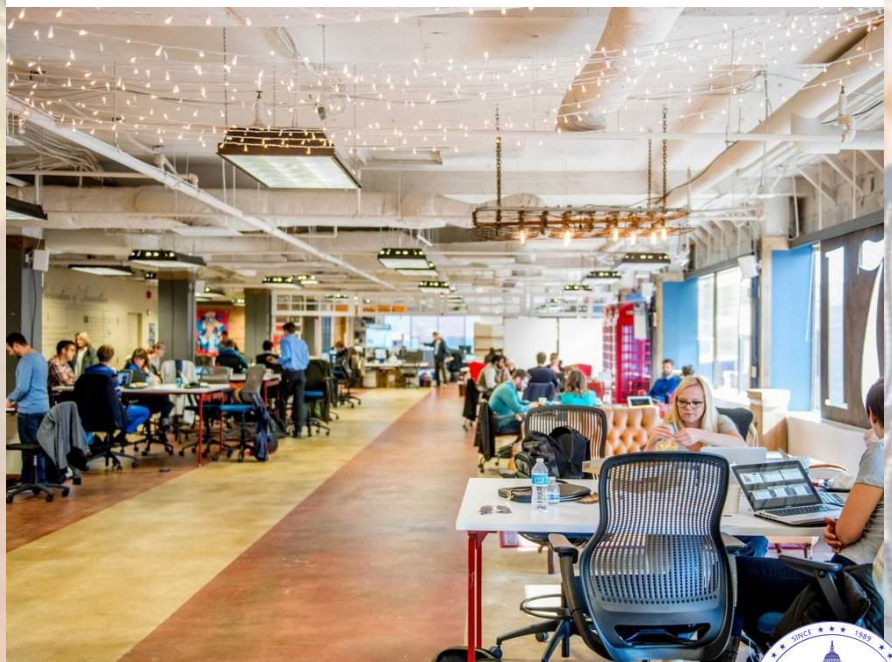




DMV Startup เป็นองค์กรเอกชนที่มีเป้าหมายคือการสนับสนุนให้เกิดชุมชนบริษัท startup ในพื้นที่กรุง Washington D.C. โดยเชื่อมต่อผู้ประกอบการไปยังทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ และการสร้างความรู้สึกร่วมกันของการเป็นชุมชนผู้ประกอบการที่ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว DMV Startup ใช้การจัดกิจกรรม การอบรมเชิงปฏิบัติการ และการสื่อสารผ่านระบบออนไลน์ ในการเชื่อมโยงผู้ประกอบการ DMV Startup มีสำนักงาน 3 แห่ง คือ มลรัฐ New York พื้นที่ในเขต Bay Area และ พื้นที่ในเขต DMV (ซึ่งประกอบด้วย Washington D.C. มลรัฐ Maryland และมลรัฐ Virginia ประเทศสหรัฐอเมริกา) ผู้เข้าร่วมการประชุมฝ่ายสหรัฐฯ ได้พาผู้เข้าร่วมประชุมฝ่ายไทยเยี่ยมชมสถานที่ที่ตั้งของ DMV Startup ซึ่งตั้งอยู่ที่ อาคาร WeWork Manhattan Laundry (1328 Florida Ave NW, Washington DC 20009) ซึ่งเปิดให้บริการเป็น Co-working space ที่เปิดให้ผู้ประกอบการบริษัท Startup มาเช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ห้องประชุม ฯลฯ โดยผู้ประกอบการที่สนใจสามารถสมัครเป็นสมาชิกของ WeWork และเช่าพื้นที่เป็นรายวันหรือรายเดือน โดยมีตั้งแต่พื้นที่ขนาดเล็กสำหรับ 1 คน จนถึงพื้นที่ขนาดใหญ่สำหรับ 9 คนขึ้นไป



แม้ว่า DMV Startup จะเป็นองค์กรที่ก่อตั้งโดยภาคเอกชน แต่เป้าหมายขององค์กรมิใช่การสร้างผลกำไร แต่เป็นองค์กรที่มีเป้าหมายในการสนับสนุนชุมชนบริษัท Startup ในเขตพื้นที่ DMV ผู้ก่อตั้งและพนักงานของ DMV Startup ล้วนมีงานหลักหรือธุรกิจอื่นเป็นของตนเอง และทำงานให้แก่ DMV Startup ในรูปแบบของการเป็นอาสาสมัคร นอกจากนี้ DMV Startup ประกอบด้วยบุคคลที่มีพื้นฐานและประสบการณ์ที่แตกต่างกัน เพื่อให้องค์กรสามารถเข้าถึงและเข้าใจกลุ่มธุรกิจ startup ที่มีความหลากหลายได้

ในปัจจุบันนี้ เมืองธุรกิจ Startup ที่ใหญ่ที่สุดคือเมือง San Francisco มลรัฐ California ซึ่งเป็นเมืองที่มีบริษัทเอกชนด้านเทคโนโลยีและมีนักลงทุนอยู่จำนวนมาก แม้ว่า กรุงวอชิงตัน ดี.ซี. มีความแตกต่างจาก เมือง San Francisco คือ เป็นเมืองที่เป็นศูนย์รวมของหน่วยงานรัฐบาลต่างๆ อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างนี้ได้กลายเป็นจุดเด่นของกรุงวอชิงตัน ดี.ซี. ในการเป็นเมืองธุรกิจ Startup โดยธุรกิจ Startup ในเมืองนี้จะสามารถเข้าถึงการสนับสนุนและทรัพยากรจากภาครัฐและสามารถสร้างพันธมิตรกับหน่วยงานรัฐบาลได้มากขึ้น



จากประสบการณ์ของผู้เข้าประชุมฝ่ายสหรัฐฯ ความแตกต่างของธุรกิจ startup ในประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศอื่นๆ มีหลายประการ เช่น

Business ecosystem โดยเฉพาะการให้ค่าตอบแทนที่ไม่ใช่ ตัวเงิน (equity compensation) โดยในประเทศอื่นๆ ส่วนใหญ่บริษัทจะไม่มีกรให้ค่าตอบแทนที่ไม่ใช่ตัวเงิน เช่น หุ้นของบริษัท ฯลฯ ซึ่งค่าตอบแทนที่ไม่ใช่ตัวเงินนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้พนักงานมีความมุ่งมั่นตั้งใจ ทำงานให้แก่บริษัทมากกว่าการได้รับเงินเดือน

การสนับสนุนทั้งแบบบนลงล่าง (top-down approach) และแบบล่างขึ้นบน (ground-up approach) โดยนอกจากการสนับสนุนจากภาครัฐบาล เช่น เงินสนับสนุนจากภาครัฐบาล หรือการลดหย่อนภาษีสำหรับธุรกิจ startup แล้ว การช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างผู้ประกอบการเองก็มีความสำคัญอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของการให้คำแนะนำจาก incubators การจัดกิจกรรม startup week ที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้มาพบปะกัน การเชื่อมโยงบริษัทพันธมิตรที่เกี่ยวข้องกันหรือสามารถสนับสนุนกันและกัน ฯลฯ

เคล็ดลับหนึ่งของการสร้างเครือข่ายของ บริษัทหรือองค์กรที่มีความสำคัญต่อธุรกิจ startup คือ การทำความเข้าใจและมีส่วนร่วมกับหน่วยงาน ต่างๆ ทั้งที่เป็นของภาครัฐและเอกชน หรือหน่วยงาน จากต่างประเทศ เพราะหน่วยงานต่างๆ และ ประเทศต่างๆ ต่างมีระบบธุรกิจและวัฒนธรรม ที่แตกต่างกัน

บริษัท startup แต่บริษัทมีลักษณะและความ ต้องการที่แตกต่างกัน เช่น จุดอ่อนบริษัท startup ที่ริเริ่มโดยคนรุ่นใหม่หรือเยาวชนคือ การไม่มี เครือข่ายทางธุรกิจและเงินทุน ในขณะที่จุดอ่อน ของบริษัท startup ที่ริเริ่มโดยคนที่มีอายุแล้วคือ ไม่มีเวลาในการบริหารจัดการบริษัท startup และแนวความคิดและความเข้าใจในเทคโนโลยีสมัย ใหม่ นอกจากนี้ บริษัท startup ในแต่ละภูมิภาค ก็มีความแตกต่างกัน เช่น บริษัท startup ในมลรัฐ California มักจะเป็นบริษัทที่ได้รับการสนับสนุน จากบริษัทขนาดใหญ่หรือนักลงทุนที่มีงบประมาณ จำนวนมาก แต่บริษัท startup ในกรุงวอชิงตัน ดี.ซี ส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่เกิดจากความมุ่งมั่นและ ทรัพยากรทางการเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการ ดังนั้น บทบาทของ DMV Startup คือ ทำความ เข้าใจกับบริษัท startup แต่ละประเภทเพื่อสามารถ ตอบสนองความต้องการของบริษัท startup ได้

การสร้างความเชื่อใจเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ สำคัญในการสร้างเครือข่ายระหว่างธุรกิจ startup หน้าที่หนึ่งของ DMV startup คือการทำให้ ธุรกิจต่างๆ เกิดความไว้วางซึ่งกันและกัน และเห็น ประโยชน์จากการทำงานร่วมกัน

ในการสร้างพันธมิตรกับภาคการศึกษา โดยทั่วไปแล้วจะใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลในการ สร้างเครือข่ายกับมหาวิทยาลัยต่างๆ เช่น การเชื่อม เครือข่ายผ่านอดีตนักศึกษาของมหาวิทยาลัย นอกจากนี้ มหาวิทยาลัยหลายๆ แห่งให้การ สนับสนุนแก่ธุรกิจ startup ผ่านการแข่งขันต่างๆ

หรือการเป็นพันธมิตรกับชุมชนท้องถิ่น ตัวอย่าง มหาวิทยาลัยในเขต DMV ที่ให้ความสำคัญกับ การสร้าง business ecosystem โดยการริเริ่ม โครงการหรือศูนย์พัฒนาผู้ประกอบการและธุรกิจ Center For Entrepreneurial Excellence (CFEE) George Washington University

ทุกวันนี้ คำว่า “ธุรกิจ startup” เป็นคำที่ได้ รับความนิยมเป็นอย่างมากในวงการธุรกิจ ทำให้ คำว่า startup ถูกนำเอาไปใช้โดยไม่มีความหมาย ที่ชัดเจน แต่จากประสบการณ์ของผู้เข้าประชุม ฝ่ายสหรัฐฯ คำว่า startup สื่อถึงวัฒนธรรมขององ ค์กรที่เน้นความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการ บริหารจัดการ และธุรกิจที่มีสินค้าและบริการเกี่ยว ข้องกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ผู้เข้าประชุมฝ่ายสหรัฐฯ ได้ให้ข้อเสนอแนะสำหรับ ภาครัฐบาลในประเทศไทยในการสนับสนุนธุรกิจ startup ในประเทศไทย ดังนี้

- การให้การสนับสนุนแก่ธุรกิจ startup ควร มีทั้งในรูปแบบทรัพยากรการเงินและคำแนะนำใน การประกอบธุรกิจ โดยนอกจาก ภาครัฐจะให้เงิน สนับสนุนแก่ธุรกิจ startup แล้ว ภาครัฐจะต้อง สามารถให้คำแนะนำ ความช่วยเหลือในการสร้าง เครือข่ายที่จำเป็น ฯลฯ
- ควรมีการแข่งขันและการอบรมเพื่อให้ภาค ธุรกิจเข้าใจเกี่ยวกับ business ecosystem ของธุรกิจ startup และการดำเนินธุรกิจ startup ในต่างประเทศ
- ควรมีการกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและ ระยะยาวที่ชัดเจนในการสนับสนุนธุรกิจ startup

