

รายงานธุรกิจสตาร์ทอัพในอินโดนีเซีย

สารบัญ

I.	บทสรุปผู้บริหาร	1
II.	จุดเด่นที่สำคัญ.....	4
III.	การแนะนำ.....	7
IV.	ภูมิทัศน์สตาร์ทอัพของอินโดนีเซีย	8
V.	แนวโน้มปี 2024.....	14
VI.	ภูมิทัศน์ของกฎระเบียบ	17
VII.	ศักยภาพของภาคส่วน Healthtech.....	18
VIII.	ศักยภาพของภาคส่วน Aquatech และ Agritech.....	22
IX.	ศักยภาพของภาค Fintech	24
X.	ศักยภาพของภาคส่วน SaaS.....	26
XI.	ศักยภาพของภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียว.....	28
XII.	อ้างอิง	31

I. บทสรุปผู้บริหาร

อินโดนีเซียได้กลายมาเป็นผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศสตาร์ทอัพระดับโลก โดยมีจำนวนสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นถึง 2,562 รายภายในต้นปี 2024 สตาร์ทอัพเหล่านี้แตกต่างจาก SME แบบดั้งเดิม โดยมีลักษณะเด่นคือ มีเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมโมเดลธุรกิจที่ปรับขนาดได้ และเงินทุนสนับสนุนจากกลุ่มทุนจำนวนมาก แม้จะเผชิญกับความท้าทาย รวมถึงการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นเพื่อระดมทุนและการเน้นที่ความยั่งยืน แต่กรุงจาการ์ตา อินโดนีเซีย ก็ได้สร้างตัวเองให้กลายเป็นศูนย์กลางสตาร์ทอัพที่ใหญ่เป็นอันดับสองในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยได้รับการสนับสนุนจากแรงงานที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและความต้องการที่แข็งแกร่งของตลาด อย่างไรก็ตาม การเติบโตของสตาร์ทอัพนอกศูนย์กลางเมืองใหญ่ยังคงจำกัดอยู่ ซึ่งเน้นย้ำถึงความจำเป็น การร่วมมือกันที่กว้างขึ้นในทุกภาคส่วน

ภาคส่วนเทคโนโลยีสุขภาพขยายตัวอย่างรวดเร็วเนื่องมาจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ซึ่งขับเคลื่อนโดยสุขภาพดิจิทัลและการแพทย์ทางไกล จุดแข็ง ได้แก่ ความรู้ด้านดิจิทัลที่เพิ่มขึ้น และตลาดการแพทย์ทางไกลที่เติบโต ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ การเชื่อมต่อข้อมูลที่กระจัดกระจาย การพึ่งพาขั้นต้นด้วยตนเอง และต้นทุนการดูแลสุขภาพที่สูง โอกาสในการแพทย์เฉพาะบุคคล และการป้องกันสุขภาพนั้นมีแนวโน้มที่ดี แม้ว่าความไม่แน่นอนของกฎระเบียบและค่าใช้จ่ายด้านการดูแลสุขภาพต่อหัวที่ลดลงจะก่อให้เกิดความเสี่ยงก็ตาม

ภาคส่วนฟินเทค ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของเศรษฐกิจดิจิทัลของอินโดนีเซีย ได้ขยายตัวอย่างมาก โดยนำเสนอบริการที่หลากหลาย เช่น การชำระเงิน การให้กู้ยืม และการจัดการความมั่งคั่ง ด้วยบริษัทฟินเทคมากกว่า 500 ราย อุตสาหกรรมนี้เติบโตขึ้นหกเท่าในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ภาคส่วนนี้ ต้องเผชิญกับความท้าทาย รวมถึงช่องว่างทางเครดิตที่สำคัญสำหรับ SMEs และการพึ่งพาเงินทุนภายนอก โอกาสในการให้กู้ยืมและเศรษฐกิจดิจิทัลที่กำลังเติบโตมีอยู่ แต่สิ่งเหล่านี้จะต้องสมดุลกับภัยคุกคามจากการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นและการตรวจสอบกฎระเบียบที่อาจเกิดขึ้น

ในทำนองเดียวกัน ภาคส่วน Software as a Service (SaaS) ซึ่งเป็นโมเดลซอฟต์แวร์บนระบบคลาวด์ที่ส่งแอปพลิเคชันถึงผู้ใช้ปลายทางผ่านบราวเซอร์อินเทอร์เน็ตในอินโดนีเซียแสดงให้เห็นถึงศักยภาพที่แข็งแกร่ง ซึ่งขับเคลื่อนโดยความคิดริเริ่มในการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลและการนำไปใช้ที่เพิ่มขึ้นในเมืองต่างๆ เช่น กรุงจาการ์ตาและสุราบายา ภาคส่วนนี้คาดว่าจะสร้างรายได้ 594 ล้านเหรียญสหรัฐภายในปี 2024 ด้วยอัตรา CAGR ที่ 23.48% อย่างไรก็ตาม ความท้าทาย เช่น การลงทุนต่อพนักงานที่น้อยลง ปัญหาด้านความ

สามารถในการปรับขนาด และการนำไปใช้งานที่จำกัดในเมืองที่มีเศรษฐกิจไม่สูงนัก ถือเป็นความเสี่ยงที่สำคัญ แม้จะมีอุปสรรคเหล่านี้ แต่ความสำเร็จของผู้เล่น SaaS ในยุคแรกๆ เช่น Moka ก็เน้นย้ำถึงศักยภาพในการเติบโตของภาคส่วนนี้

ภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียวและสุขภาพกำลังท้าทายกระแสการระดมทุนที่กว้างขึ้น ซึ่งได้รับแรงกระตุ้นจากการตระหนักรู้ที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและปัญหาสุขภาพ การลงทุนในพลังงานหมุนเวียน การจัดการขยะ และยานยนต์ไฟฟ้า (EV) กำลังได้รับแรงผลักดัน โดยได้รับการสนับสนุนจากแผนริเริ่มของรัฐบาล อย่างไรก็ตาม ภาคส่วนนี้เผชิญกับความท้าทาย เช่น การเจาะตลาด EV บริษัทที่ไม่เพียงพอเป็นโอกาสสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับนวัตกรรมการจัดการขยะในพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น เช่น เกาะชวา

รัฐบาลอินโดนีเซียได้ดำเนินการตามนโยบายสนับสนุนต่างๆ รวมถึงการแก้ไขกฎหมาย ITE และกฎระเบียบใหม่จากสำนักงานบริการทางการเงิน เพื่อส่งเสริมระบบนิเวศดิจิทัลที่แข็งแกร่ง แผนริเริ่มเหล่านี้เมื่อรวมกับปัจจัยบวกของประชากรของอินโดนีเซียและชนชั้นกลางที่ขยายตัว สร้างสภาพแวดล้อมที่อุดมสมบูรณ์สำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ รายงานนี้เน้นย้ำถึงโอกาสสำหรับนักธุรกิจไทยที่จะมีส่วนร่วมในภูมิภาคที่ศรัทธาของอินโดนีเซีย โดยเฉพาะในภาคส่วนต่างๆ เช่น ฟินเทค SaaS อะควาเทค และกรีนเทค ขณะเดียวกันก็จัดการกับความท้าทายและกลยุทธ์ที่จำเป็นสำหรับการเติบโตและความสำเร็จที่ยั่งยืน

ทั้งนี้ ในปี 2023 อินโดนีเซียมีสตาร์ทอัพกว่า 2,400 ราย เป็นประเทศที่มีสตาร์ทอัพ Ecosystem ที่แข็งแกร่งเป็นอันดับต้นๆ ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มียูนิคอร์นมากที่สุดแห่งหนึ่งในภูมิภาค เป็นอันดับสองรองจากสิงคโปร์ มีการเติบโตเฉลี่ย 49% ต่อปีนับตั้งแต่ปี 2015 ภาคส่วน Marketplace คือภาคธุรกิจสตาร์ทอัพที่ใหญ่ที่สุด ส่วน Fintech, Aquatech และ EV Startup เป็นภาคส่วนที่กำลังเติบโต อินโดนีเซียมีสตาร์ทอัพระดับ Decacorn 1 ราย และยูนิคอร์น 13 ราย ธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดคือ GoTo (Gojek และ Tokopedia ควบรวมกัน) เป็นระดับ Decacorn (Decacorn = มูลค่ามากกว่า 10 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) ระดับยูนิคอร์น ได้แก่ Traveloka, Bukalapak, OVO, Blibli, Xendit, Tiket, J&T Express, Ajaib, Kopi Kenangan, Kredivo, DANA, Akulaku, eFishery (Unicorn = มูลค่ามากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) สตาร์ทอัพใหญ่ 5 อันดับแรก ได้แก่ GoTo, J&T Express, Bukalapak, OVO, Traveloka หน่วยงานรัฐที่ให้การสนับสนุนคือ Bada Ekonomi Kreatif : Creative Economy Agency ซึ่งช่วยดูแลผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ และมีการจัดตั้งกระทรวงใหม่ขึ้นมาโดยเฉพาะในชื่อ Ministry

of Cooperatives and SME ส่วนด้านการลงทุนในสตาร์ทอัพมีหน่วยงานที่ช่วยเชื่อมโยงระหว่างนักลงทุนและสตาร์ทอัพคือ หน่วยงาน BKPM (Bakan Koordinasi Penanaman Modal : Indonesia Investment Coordinating Board)

II. จุดเด่นที่สำคัญ

ในปี 2023 ปัจจัยบวกด้านประชากรของอินโดนีเซียซึ่งมีลักษณะเด่น ประชากรจำนวนมากที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและอยู่ในวัยทำงาน เป็นแรงผลักดันการเติบโตในตลาดดิจิทัลและดึงดูดการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ แม้จะมีความท้าทาย เช่น อัตราเงินเฟ้อที่สูงในปี 2022 และเงินทุนเริ่มต้นที่ลดลงในปี 2023 แต่แนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศยังคงเป็นไปในเชิงบวก โดยได้รับการสนับสนุนจากชนชั้นกลางที่เติบโตและการเติบโตของ GDP ที่แข็งแกร่ง นักลงทุนได้มุ่งเน้นไปที่การร่วมทุนที่มีอยู่ โดยเฉพาะในบริษัทในช่วงเริ่มต้นและบริษัทที่เติบโตเต็มที่ ในขณะที่การรวมกิจการเชิงกลยุทธ์ ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการควบรวมกิจการ เช่น ความร่วมมือระหว่าง GoTo-ByteDance กลายมาเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการอยู่รอดและการเติบโต Fintech ตลาด และภาคส่วนเกิดใหม่ เช่น อะควาเทคและยานยนต์ไฟฟ้า ได้แสดงให้เห็นถึงแรงผลักดันการลงทุนที่แข็งแกร่ง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการมุ่งเน้นอย่างต่อเนื่องต่อนวัตกรรมดิจิทัลและความยืดหยุ่นท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ

แนวโน้มการจัดหาแหล่งเงินทุนจากหนี้สิน (Debt Financing) และวิวัฒนาการ B2B

ในไตรมาสแรกของปี 2024 การระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียเพิ่มขึ้น 14.6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งขับเคลื่อนโดยปัจจัยต่างๆ เช่น เศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัว ความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่เพิ่มขึ้น และนวัตกรรมทางเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น AI และเทคโนโลยีสีเขียว แม้ว่าการระดมทุนด้วยหุ้นจะยังคงโดดเด่น แต่ก็มีการเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัดไปสู่การระดมทุนด้วย Debt Financing ซึ่งเป็นการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน นับเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญสำหรับธุรกิจโดยทั่วไป ที่มีโอกาสน้อยในการระดมทุนผ่านตลาดทุน สถาบันการเงินหลักที่ให้กู้ยืมคือธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ซึ่งคิดเป็น 46% ของการระดมทุนสตาร์ทอัพ ทำให้บริษัทฟินเทคและอินชัวร์เทคมีทางเลือกในการระดมทุนโดยไม่ทำให้การเป็นเจ้าของเจือจางลง สตาร์ทอัพที่ได้รับทุนสูง เช่น Akulaku และ Swap เน้นย้ำถึงความสนใจที่เพิ่มขึ้นในฟินเทค ยานยนต์ไฟฟ้า และภาคส่วนเทคโนโลยีอื่นๆ นอกจากนี้ระบบนิเวศกำลังพัฒนาไปสู่รูปแบบธุรกิจที่หลากหลาย เช่น B2B, B2B2C และ D2C เพื่อเพิ่มความยั่งยืนและการเติบโต โดยรูปแบบ B2B มีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อ MSME โดยเฉพาะ โดยแก้ไขปัญหาห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ บ่งชี้ถึงการประเมินสตาร์ทอัพอย่างละเอียดมากขึ้น โดยเน้นที่รูปแบบธุรกิจที่แข็งแกร่งมากกว่าการประเมินตามภาคส่วนเท่านั้น

การเติบโตของ Healthtech หลัง COVID-19

ภาคเทคโนโลยีสุขภาพของอินโดนีเซียเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งขับเคลื่อนโดยการนำเทคโนโลยีสุขภาพดิจิทัลมาใช้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากการระบาดของโควิด-19 และแผนริเริ่มการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ภาคส่วนนี้ได้ขยายขอบเขตจากการแพทย์ทางไกลไปสู่รูปแบบไฮบริดที่ผสมผสานการปรึกษาหารือออนไลน์เข้ากับบริการออฟไลน์ เพื่อปรับปรุงการมีส่วนร่วมของผู้ป่วยและความคุ้มค่า พลาดฟอร์มเทคโนโลยีสุขภาพ เช่น Halodoc และ Alodokter ได้ดึงดูดการลงทุนจำนวนมาก ส่งผลให้มีรายได้จากตลาดที่คาดการณ์ไว้ที่ 2.92 พันล้านดอลลาร์ภายในปี 2028 อย่างไรก็ตาม ยังคงมีความท้าทายที่สำคัญ เช่น ระบบข้อมูลที่กระจัดกระจาย ต้นทุนที่สูง การเข้าถึงการดูแลสุขภาพที่จำกัด และความซับซ้อนของกฎระเบียบ ซึ่งขัดขวางการดูแลแบบบูรณาการและนวัตกรรม การแก้ไขปัญหาเหล่านี้อาจปลดล็อกศักยภาพการเติบโตเพิ่มเติมและปรับปรุงระบบนิเวศการดูแลสุขภาพโดยรวม

เศรษฐกิจสีน้ำเงินของอินโดนีเซีย (Indonesia's Blue Economy)

อินโดนีเซียซึ่งเป็นที่ตั้งของตลาดการประมงและแนวชายฝั่งที่ใหญ่เป็นอันดับสองของโลก กำลังเผชิญกับการเติบโตอย่างรวดเร็วในภาคส่วนเทคโนโลยีทางน้ำ ซึ่งขับเคลื่อนโดยสตาร์ทอัพใหม่ เช่น eFishery และ Aruna ที่กำลังเปลี่ยนแปลงห่วงโซ่อุปทานและปรับปรุงมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม eFishery ซึ่งเป็นบริษัทเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำระดับยูนิคอร์นแห่งแรกของประเทศ และ Aruna ซึ่งเป็นผู้รวบรวมห่วงโซ่อุปทาน กำลังเพิ่มการเข้าถึงตลาดสำหรับชาวประมงในท้องถิ่น เพิ่มรายได้ และดึงดูดการลงทุนจำนวนมาก จากบริษัทระดับโลกที่ให้ความสำคัญกับ Environmental, Social และ Governance (ESG) อย่างมาก อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัญหาย่อย เช่น โครงสร้างพื้นฐานที่ไม่เพียงพอ ห่วงโซ่อุปทานที่ไม่มีประสิทธิภาพ และการบังคับใช้กฎหมายการทำประมงเกินขนาดที่อ่อนแอ ด้วยแผนงานเศรษฐกิจสีน้ำเงินของรัฐบาลอินโดนีเซียและตลาดมูลค่า 140,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับภาคการเกษตรและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำภายในปี 2022 อุตสาหกรรมเทคโนโลยีทางน้ำนำเสนอโอกาสมากมายสำหรับนวัตกรรมดิจิทัลและการเติบโตที่ยั่งยืน

โอกาสด้าน Fintech สำหรับ SMEs

ภาคเทคโนโลยีทางการเงินของอินโดนีเซียขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีบริษัทเทคโนโลยีทางการเงินมากกว่า 500 รายให้บริการแก่ตลาดขนาดใหญ่ที่มีประชากรเกือบ 300 ล้านคนและ MSMEs ที่ไม่ได้รับบริการเพียงพอ ภาคส่วนนี้ครอบคลุมถึงกลุ่มต่างๆ เช่น การชำระเงิน การให้กู้ยืม การบริหารความมั่งคั่ง และ SaaS ของเทคโนโลยีทางการเงิน โดยมีผู้ใช้ที่มีส่วนร่วมจำนวนมาก โดยมีผู้ให้บริการชำระเงินที่ใช้งานอยู่มากกว่า 60 ล้านคนและ 30 ล้านคนในการให้กู้ยืมแบบ peer to peer Lending (P2P) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มสินเชื่อออนไลน์

ระหว่างบุคคล แม้จะมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และเงินทุน จำนวนมากที่มุ่งเป้าไปที่บริษัทในช่วงเริ่มต้น แต่การลดลงของเงินทุนในช่วงไม่นานมานี้เน้นย้ำถึงความจำเป็นของกลยุทธ์การเติบโตที่ยั่งยืนนอกเหนือจากการจัดหาเงินทุนจากภายนอก ช่องว่างสินเชื่อที่ยังคงมีอยู่สำหรับ SMEs การเข้าถึงทางการเงินแบบดั้งเดิมที่ต่ำ และการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น นำเสนอทั้งความท้าทายและโอกาสสำหรับนวัตกรรมเทคโนโลยีทางการเงิน การให้ กู้ยืม แบบ ผัง ตัว (Embedded Lending) และ บริการทางการเงินดิจิทัล เช่น กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์และสกุลเงินดิจิทัลที่มีเสถียรภาพ เป็นพื้นที่สำคัญสำหรับการเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเข้าถึงประชากรที่ไม่มีบัญชีธนาคาร อย่างไรก็ตาม การตรวจสอบกฎระเบียบและพลวัตของตลาดจะต้องมีการนำทางอย่างระมัดระวังเพื่อให้แน่ใจว่าการขยายตัวและความยืดหยุ่นจะดำเนินต่อไป

ความท้าทายในการนำ Software as a Service (SaaS) มาใช้

แม้ว่าอินโดนีเซียจะมีอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) สูงสุดในด้านการเติบโตของ SaaS แต่การนำ SaaS มาใช้ในท้องถิ่นในกลุ่ม SMEs และองค์กรขนาดใหญ่ยังคงล่าช้าเนื่องจากการใช้จ่ายที่ลดลง การเลือกใช้บริการต่างประเทศ และปัญหาด้านความสามารถในการปรับขนาด ในขณะที่การใช้งาน SaaS เพิ่มขึ้นในเมืองใหญ่ๆ เช่น จาการ์ตาและสุราบายา แต่การใช้งานในเมืองระดับกลางยังคงจำกัดอยู่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตที่ไม่ดีและขาดการสนับสนุน SMEs เผชิญกับอุปสรรคต่างๆ เช่น งบประมาณที่จำกัดและการตระหนักถึงประโยชน์ของ SaaS ในระดับต่ำ ในขณะที่องค์กรขนาดใหญ่ชอบโซลูชัน SaaS ระดับนานาชาติเนื่องจากความน่าเชื่อถือและคุณสมบัติขั้นสูง ตลาด SaaS แสดงให้เห็นถึงการเติบโตที่มีแนวโน้มดีโดยมีรายได้ที่คาดการณ์ไว้ที่ 594 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2024 แต่ต้องจัดการกับความท้าทาย เช่น การแข่งขันที่รุนแรงและอุปสรรคด้านกฎระเบียบเพื่อรักษาการเติบโตในระยะยาว

กรีนฮอไรซอนส์ (Green Horizons)

แม้ว่าแนวโน้มการลงทุนโดยรวมจะลดลงในปี 2023 แต่การลงทุนในภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียวของอินโดนีเซียกลับเพิ่มขึ้น โดยได้รับแรงหนุนจากการตระหนักรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่เพิ่มขึ้นและการสนับสนุนจากรัฐบาล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และการจัดการขยะ ภาคส่วนนี้มีการทำธุรกรรมที่สำคัญ โดยการลงทุนด้านเทคโนโลยีสีเขียวมีมูลค่าถึง 140 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2023 ซึ่งเป็นมูลค่ารายไตรมาสสูงสุดในรอบ 5 ปี อย่างไรก็ตาม ภาคส่วนนี้ต้องเผชิญกับความท้าทาย เช่น การเจาะตลาด EV ที่จำกัด ต้นทุนที่สูง และข้อจำกัดด้านโครงสร้างพื้นฐาน การนำ COP 28 (คือการประชุมระดับโลกว่าด้วยการจัดการกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศแห่งสหประชาชาติ ครั้งที่ 28) มาใช้และความสนใจอย่างต่อเนื่องของ

นักลงทุนในเป้าหมาย ESG นำเสนอศักยภาพสำหรับการเติบโตในอนาคต แม้ว่าความไม่แน่นอนด้านกฎระเบียบ และการแข่งขันจะก่อให้เกิดความเสี่ยงก็ตาม การจัดการกับความท้าทายเหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการจัดการขยะและโครงสร้างพื้นฐาน EV จะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการรักษาโมเมนตัม และผลักดันวัตถุประสงค์ด้านสิ่งแวดล้อมของอินโดนีเซียให้ก้าวหน้า

III. การแนะนำ

อินโดนีเซียได้เห็นการเติบโตของสตาร์ทอัพตั้งแต่ต้นทศวรรษ 2000 โดยมีสตาร์ทอัพ 2,562 รายภายในต้นปี 2024 (Databoks, 2024) แตกต่างจากวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) สตาร์ทอัพมีลักษณะเด่นคือมีเทคโนโลยีที่สร้างสรรค์ โมเดลธุรกิจที่แตกต่าง และศักยภาพในการปรับขยาย โดยทั่วไปแล้วจะได้รับเงินทุนจากเงินร่วมลงทุน โดยนักลงทุนมุ่งเป้าไปที่การเสนอขายหุ้นต่อสาธารณะครั้งแรก (IPO) หรือการเข้าซื้อกิจการ อย่างไรก็ตาม สตาร์ทอัพจำนวนมากประสบปัญหาในการก้าวข้ามช่วงเริ่มต้นเนื่องจากความท้าทายด้านความยั่งยืนและการปรับขยาย ภาวะตกต่ำครั้งใหญ่เกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2022 เมื่ออัตราเงินเฟ้อพุ่งสูงถึง 5-6% เนื่องจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจทั่วโลก เช่น คอขวดด้านอุปทาน อุปสงค์หลังการระบาดใหญ่ และราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่สูงหลังจากที่รัสเซียบุกยูเครน (ธนาคารโลก, 2023)

เงื่อนไขเหล่านี้ทำให้เกิด "ฤดูหนาวแห่งเทคโนโลยี (Tech Winter)" ทั่วโลกซึ่งนำมาซึ่งความท้าทาย หลายประการสำหรับสตาร์ทอัพอินโดนีเซีย บริษัทเหล่านี้เผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้น ในการระดมทุน และการประเมินมูลค่าที่ลดลงเนื่องจากนักลงทุนระมัดระวังมากขึ้น โดยสนับสนุนสตาร์ทอัพที่มีกระแสรายได้ที่ชัดเจนและมีรูปแบบที่ยั่งยืน (Discovery Shift, 2024) แรงกดดันทางเศรษฐกิจทำให้การควบรวมกิจการและการซื้อกิจการเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ภาคส่วนที่มีความยืดหยุ่น เช่น เทคโนโลยีสุขภาพและการศึกษา ดึงดูดการลงทุนที่มั่นคงหรือเพิ่มขึ้น สตาร์ทอัพจำนวนมากต้องลดต้นทุนและมุ่งเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์หลักเพื่อความอยู่รอด ช่วงเวลานี้ผลักดันให้สตาร์ทอัพในอินโดนีเซียหันไปใช้กลยุทธ์ที่ยั่งยืนและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในปี 2024 สตาร์ทอัพทั่วโลกกำลังปรับการประเมินมูลค่าใหม่ โดยแก้ไขภาวะฟองสบู่การประเมินมูลค่าในปี 2021 ไตรมาสแรกของปี 2024 มีการเลิกจ้างในภาคส่วนไอที 75,000 คน คิดเป็นเกือบ 30% ของการเลิกจ้างทั้งหมดในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2023 ซึ่งบ่งชี้ว่าการเลิกจ้างโดยรวมอาจลดลงหากแนวโน้มนี้ยังคงดำเนินต่อไป (Startup Blink, 2024)

แม้จะเป็นช่วงหน้าหนาวของเทคโนโลยี แต่ก็ยังมีด้านดีอยู่บ้างเนื่องจากพนักงานด้านเทคโนโลยีที่ถูกเลิกจ้างหลายพันคนอาจเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ซึ่งอาจนำไปสู่กระแสสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ ในอดีตบริษัทเทคโนโลยีที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง เช่น Airbnb, Uber และ Instagram ก่อตั้งขึ้นในช่วงภาวะเศรษฐกิจ

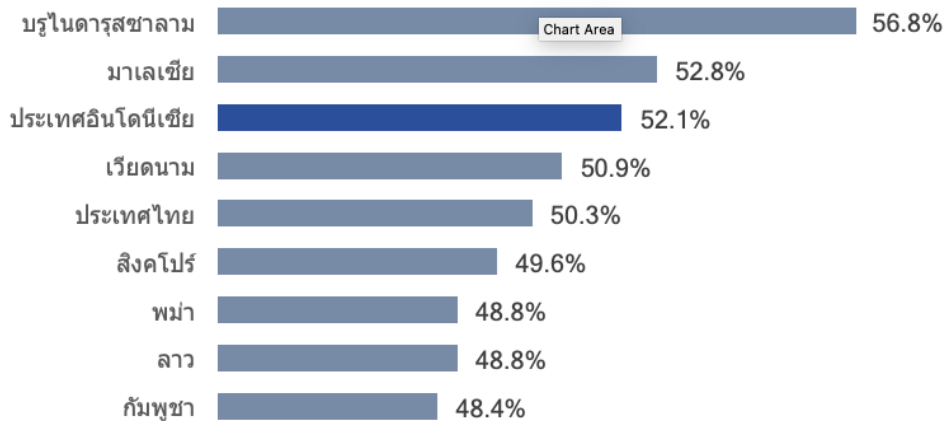
ถดถอยครั้งใหญ่ (Startup Blink, 2024) ด้วยพนักงานที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่สูง และตลาดที่ แข็งแกร่งสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการสตาร์ทอัพ จากการ์ตาได้รับการยอมรับในระดับโลกว่าเป็นระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่สำคัญในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รองจากสิงคโปร์เท่านั้น โดยจากการ์ตาอยู่ในอันดับที่ 27 ในดัชนีเศรษฐกิจสตาร์ทอัพระดับโลกจำแนกตามประเทศ และ ยังได้รับประโยชน์จากการมีสตาร์ทอัพขนาดใหญ่และยูนิคอร์นจำนวนมากที่สามารถมุ่งเน้นไปที่การให้บริการบริษัทในประเทศ (Startup Blink, 2024) ปัจจุบัน อินโดนีเซียมี 6 เมืองที่อยู่ในอันดับ 1,000 เมืองทั่วโลกด้านสตาร์ทอัพ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับ 4 ของโลก คาดว่าจะมีเมืองอื่นๆ อีกมากมายที่จะได้รับสถานะอันดับระดับโลกในอนาคต

สตาร์ทอัพต้องการสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนเพื่อเติบโต ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือจากผู้มีส่วนร่วมต่างๆ อย่างไรก็ตาม โครงการของรัฐบาลส่วนใหญ่เน้นที่จากการ์ตาและเมืองใหญ่ไม่กี่แห่ง ทำให้หลายภูมิภาคมีระบบนิเวศที่อ่อนแอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจในระยะเริ่มต้น (Quest Ventures, 2021) ระบบนิเวศระดับเมืองที่ แข็งแกร่งมีความจำเป็นต่อการส่งเสริมนวัตกรรมและการพัฒนาบุคลากร ซึ่งจำเป็นต้องมีความร่วมมือระหว่างภาคการศึกษา ภาคเอกชน รัฐบาล ชุมชน และสื่อมวลชนเพื่อส่งเสริมนวัตกรรม (Sudiana et al., 2020) รายงานฉบับนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์ โอกาสสำหรับนักธุรกิจไทย ในการดำเนินธุรกิจ ในระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่มีแนวโน้มดีของอินโดนีเซีย โดยการประเมินภูมิทัศน์ปัจจุบัน ระบุภาคส่วนที่มีแนวโน้ม และสำรวจกลยุทธ์เพื่อเชื่อมช่องว่างที่มีอยู่ผ่านการดำเนินธุรกิจดังกล่าว นักธุรกิจไทยสามารถเร่งการเติบโตและใช้ประโยชน์จากตลาดที่มีพลวัตของอินโดนีเซียสำหรับผลิตภัณฑ์และธุรกิจสตาร์ทอัพ

IV. ภูมิทัศน์สตาร์ทอัพของอินโดนีเซีย

ปัจจุบัน อินโดนีเซียกำลังเข้าสู่ช่วงที่มีอัตราการขยายตัวของประชากรเพิ่มขึ้น ซึ่งจำนวนประชากรในกลุ่มอายุที่เป็นวัยทำงานมีผลิตภาพทางสังคม (Productive population) จะแซงหน้ากลุ่มอายุที่ไม่มีผลิตภาพทางสังคม (Non Productive population) คาดว่าอัตราการขยายตัวของประชากรจะเพิ่มขึ้นในปี 2030 และคาดว่าจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างมากผ่านการเติบโตของกำลังแรงงานที่มีผลิตภาพทางสังคม อินโดนีเซียอยู่ในอันดับที่ 3 ของอาเซียน โดยมีประชากรในกลุ่มอายุที่มีผลิตภาพฯ (อายุ 20-54 ปี) เกือบ 52.1% (รูปที่ 1) โดยทั่วไปแล้ว ประชากรกลุ่มนี้มีความรู้ด้านเทคโนโลยีมากกว่า และมีแนวโน้มที่จะมีส่วนร่วม กับแพลตฟอร์มดิจิทัล ซึ่งในทางกลับกันจะช่วยกระตุ้นนวัตกรรมและการเป็น ผู้ประกอบการ การมีส่วนร่วมดังกล่าวจะนำไปสู่การสร้างผลิตภัณฑ์และบริการดิจิทัลใหม่ๆ ซึ่งช่วยขยายตลาดดิจิทัลต่อไป

สัดส่วนประชากรวัยเจริญพันธุ์ในอาเซียน



รูปที่ 1 สัดส่วนประชากรวัยเจริญพันธุ์ในอาเซียน
(ที่มา: หนังสือสถิติอาเซียนประจำปี 2023)

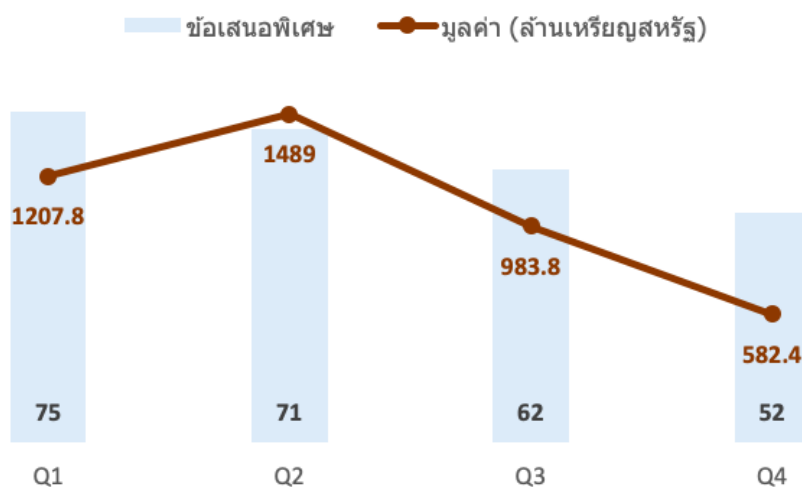
แม้จะมีการคาดการณ์ว่าการเติบโตของ GDP ของอินโดนีเซียอาจชะลอตัวลงจากอัตราเงินเฟ้อที่สูงในปี 2022 แต่คาดว่าประเทศนี้จะยังคงเติบโตแซงหน้าค่าเฉลี่ยในภูมิภาค ในไตรมาสแรกของปี 2024 อินโดนีเซียมีอัตราการเติบโตของ GDP ที่ 5.1% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (ธนาคารโลก) ด้วยอัตราส่วนชนชั้นกลางที่ 20.7% ชนชั้นกลางของอินโดนีเซียจึงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา และแนวโน้มนี้จะยังคงดำเนินต่อไป (Kompas, 2024) ชนชั้นกลางได้รับการสนับสนุนจากปัจจัยบวกด้านประชากร และมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจผ่านการบริโภค ความยืดหยุ่นทางเศรษฐกิจซึ่งมีลักษณะเฉพาะคือมีรายได้ที่ใช้จ่ายได้มากขึ้น เป็นแรงผลักดันความต้องการผลิตภัณฑ์ในตลาดดิจิทัล เมื่อปัจจัยเหล่านี้ยังคงพัฒนาไปในเชิงบวก ปัจจัยเหล่านี้จะสร้างวงจรป้อนกลับที่รักษาและเร่งการเติบโตของตลาดดิจิทัล

ตามรายงานของ Data Reportal (2024) อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของอินโดนีเซียอยู่ที่ 66.5% (185.3 ล้านคน) ของประชากรทั้งหมดในช่วงต้นปี 2024 อุตสาหกรรมอีคอมเมิร์ซของประเทศยังเติบโตแบบก้าวกระโดดในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา โดยเปลี่ยนแปลงการพาณิชย์ดิจิทัลและเปิดประตูสู่ธุรกิจสตาร์ทอัพและธุรกิจที่สร้างสรรค์ คาดว่าภาคส่วนนี้ จะมีมูลค่าธุรกรรมที่น่าประทับใจมากกว่า 37,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2024 ขณะที่ตลาดดิจิทัลของอินโดนีเซียขยายตัวซึ่งขับเคลื่อนโดยการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น ความรู้ด้านเทคโนโลยี และการเติบโตของอีคอมเมิร์ซ ทำให้เป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์สำหรับสตาร์ทอัพ ตลาดดิจิทัลที่กำลังเติบโตนี้ดึงดูดนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มองเห็นศักยภาพในฐานะผู้บริโภคที่กำลังเติบโตและการนำดิจิทัลมา

ใช้ ความต้องการของผู้บริโภคและนิสัยดิจิทัลใหม่ๆ กำลังสร้างโอกาสให้สตาร์ทอัพสร้างสรรค์นวัตกรรมและเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจของอินโดนีเซียเผชิญกับความท้าทายที่สำคัญในปี 2022 แม้ว่าจะเกินความคาดหมายในช่วงต้นปี แต่ครึ่งปีหลังกลับมาพร้อมกับความยากลำบากที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน จำนวนข้อตกลงทั้งหมดลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 75 ข้อตกลงในไตรมาสที่ 1 เป็น 71 ข้อตกลง และในไตรมาสที่ 3 จำนวนข้อตกลงลดลงอย่างมีนัยสำคัญเหลือ 62 ข้อตกลง และลดลงอีกเหลือ 52 ข้อตกลงในช่วงปลายปี (รูปที่ 2) ในแง่ของมูลค่าเงินทุนทั้งหมด พบว่ามีการเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในไตรมาสที่ 2 โดยเพิ่มขึ้นจาก 1.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐเป็น 1,489 ดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งหลังของปี 2022 นโยบายการเงินที่เข้มงวดของธนาคารกลางระดับโลกได้กระตุ้นให้เงินทุนไหลออกจากตลาดเกิดใหม่ ส่งผลให้ค่าเงินอ่อนค่าลงอย่างมาก การอ่อนค่านี้ประกอบกับราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่สูงขึ้นและนโยบายขึ้นราคาน้ำมันที่ดำเนินการโดยรัฐบาลอินโดนีเซีย ส่งผลให้เงินเฟ้อในประเทศพุ่งสูงสุดในรอบ 7 ปี ส่งผลให้ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2022 เงินทุนเริ่มต้นทั้งหมดแต่ละระดับต่ำสุดที่ 984 ดอลลาร์สหรัฐ และปิดปีด้วยมูลค่าเงินทุน 582 ดอลลาร์สหรัฐ (DS Innovate, 2023)

ดีลและมูลค่ารวมของอินโดนีเซียในปี 2022



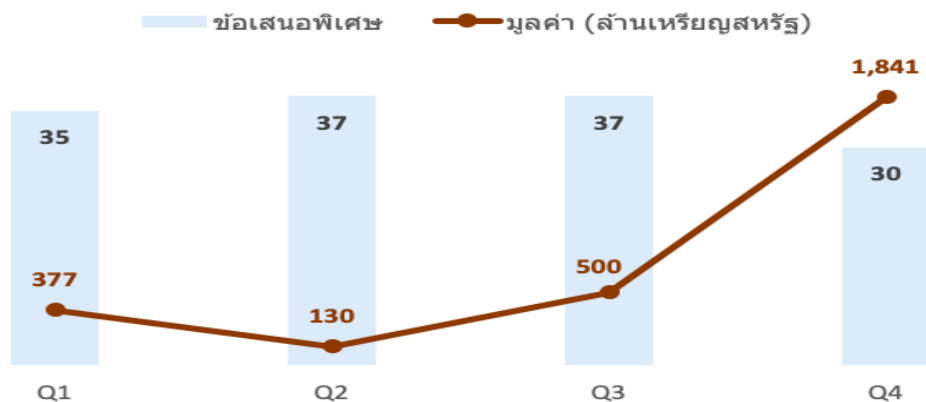
รูปที่ 2 มูลค่าและข้อตกลงทั้งหมดของอินโดนีเซียในปี 2022

(ที่มา: DS Innovate, 2023)

ในปี 2023 เงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียยังคงลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นปีที่ 2 ติดต่อกันที่เศรษฐกิจตกต่ำนับตั้งแต่เกิดโรคระบาด แม้ว่าในปี 2021 จะเติบโตอย่างมาก

ซึ่งถือเป็นปีที่ดีที่สุดปีหนึ่งในแง่ของกำไรจากการลงทุน แต่ในปีนี้ สตาร์ทอัพได้รับเงินทุนทั้งหมด 2.85 พันล้านดอลลาร์สหรัฐจากธุรกรรมที่เปิดเผย 73 รายการและข้อตกลงที่บันทึกไว้ 139 รายการ ดังที่เห็นในรูปที่ 3 จำนวนข้อตกลงทั้งหมดในไตรมาสแรกของปี 2023 คือ 35 ข้อตกลง ซึ่งเพิ่มขึ้นเป็น 37 ข้อตกลงในไตรมาสที่ 2 ก่อนที่จะปิดปีด้วยข้อตกลง 30 ข้อตกลง จุดต่ำสุดของมูลค่าเงินทุนทั้งหมดเกิดขึ้นในไตรมาสที่ 2 ปี 2023 โดยอยู่ที่ 130 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ก่อนจะฟื้นตัวขึ้นมาอยู่ที่ 1,841 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในสิ้นปี 2023 (DS Innovate, 2023) การฟื้นตัวอย่างกะทันหันนี้ส่วนใหญ่เกิดจากกลยุทธ์ที่มุ่งเร่งการบรรลุผลกำไร เพื่อตอบสนองต่อเงื่อนไขการระดมทุนที่ท้าทายมากขึ้น ทรัพยากรได้รับการปรับให้เหมาะสมอย่างมีกลยุทธ์เพื่อปลดล็อกโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ นอกจากนี้ สตาร์ทอัพหลายแห่งได้ดำเนินมาตรการต่างๆ เช่น การรวมกิจการ ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และนวัตกรรม เพื่อขยายเส้นทางธุรกิจของตน โดยรวมแล้ว การเติบโตแบบปีต่อปี (YoY) ลดลง -33.19% เมื่อเทียบกับปี 2022 ซึ่งถือเป็นการลดลงติดต่อกันเป็นครั้งที่สองนับตั้งแต่เกิดโรคระบาด (Daily Social, 2024) สิ่งที่น่าสังเกตก็คือ ก่อนหน้านี้เงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2015 แม้กระทั่งในช่วงเริ่มต้นของการระบาด

ดีลและมูลค่ารวมของอินโดนีเซียในปี 2023



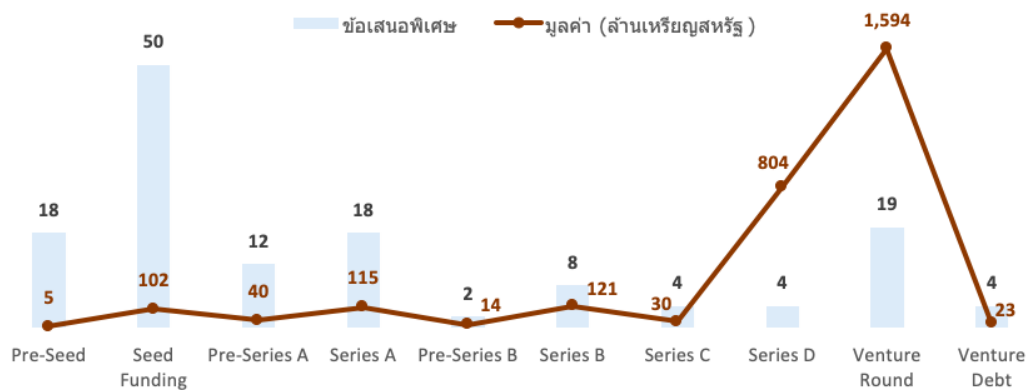
รูปที่ 3 มูลค่าและข้อตกลงทั้งหมดของอินโดนีเซียในปี 2023

(ที่มา: DS Innovate, 2023)

เพื่อรับมือกับความท้าทายทางเศรษฐกิจในปี 2023 นักลงทุนจึงเลือกใช้แนวทาง "โหมดพอร์ตโฟลิโอ" คือเป็นการลงทุนที่อ้างอิงบทวิเคราะห์ที่เคยมีการบันทึกผลการลงทุนแล้วในอดีตต่อเนื่องยาวนานไม่ต่ำกว่า 4 ปี โดยเน้นที่การสนับสนุนบริษัทในพอร์ตโฟลิโอที่มีอยู่เพื่อเร่งธุรกิจของตนแทนที่จะสำรวจโอกาสการลงทุนใหม่ๆ (รูปที่ 4) การระดมทุนเริ่มต้นในปี 2023 คิดเป็นสัดส่วนมากที่สุด โดยมีข้อตกลง 50 ข้อตกลง เมื่อเทียบกับขั้นตอนอื่นๆ ซึ่งแสดงให้เห็นว่านักลงทุนกำลังมองหาโอกาสในการสนับสนุนการร่วมทุนใหม่ๆ อย่างจริงจัง และเต็มใจที่จะลงทุนในบริษัทที่ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนา อย่างไรก็ตาม

แม้ว่าขั้นตอนเริ่มต้นจะมีข้อตกลงมากที่สุด แต่จำนวนเงินระดมทุนที่มากที่สุดนั้นกระจุกตัวอยู่ในขั้นตอนซีรีส์ D และ Venture Round โดยมีเงิน 804 ล้านดอลลาร์สหรัฐและ 1.594 พันล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ (DS Innovate, 2023) ซึ่งบ่งชี้ว่าแม้ว่าสตาร์ทอัพหลายแห่งจะได้รับเงินทุนเริ่มต้น แต่การลงทุนครั้งใหญ่ที่สุดนั้นเกิดขึ้นในบริษัทที่มีอายุมากขึ้นสำหรับการระดมทุนต่อเนื่อง นักลงทุนน่าจะวางเดิมพันมากขึ้นในสตาร์ทอัพที่แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้า ความสามารถในการปรับขนาดและศักยภาพทางการตลาดแล้ว

ข้อตกลงการระดมทุนทั้งหมดและมูลค่าตามขั้นตอนในปี 2023



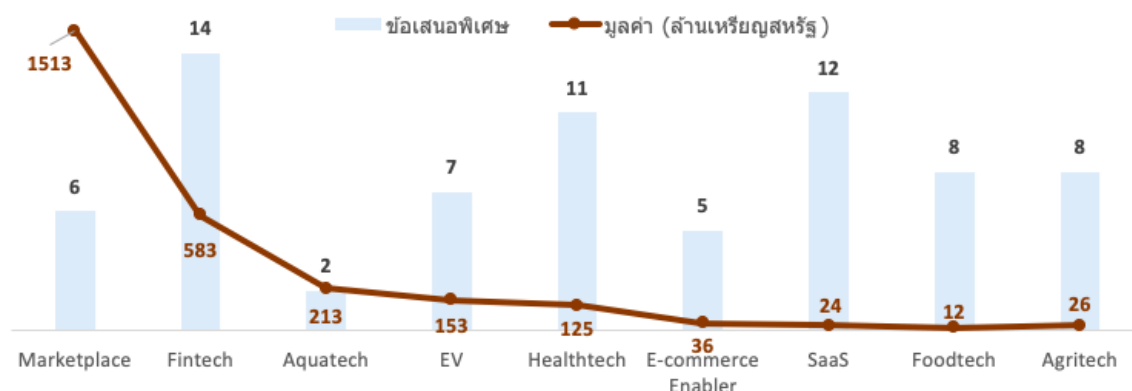
รูปที่ 4 มูลค่าและข้อตกลงการระดมทุนทั้งหมดจำแนกตามขั้นตอนในปี 2023 (ที่มา: DS Innovate, 2023)

บริษัทเทคโนโลยีบางแห่งแสดงให้เห็นถึงความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแนวทางปฏิบัติทางธุรกิจที่ไม่ยั่งยืน นักลงทุนจึงเริ่มมีความพิถีพิถันในการเพิ่มพอร์ตโฟลิโอใหม่ๆ มากขึ้น สตาร์ทอัพจำนวนมากกำลังดิ้นรนเพื่อโน้มน้าวใจนักลงทุนให้สนับสนุนการร่วมทุนของตน ส่งผลให้บางรายใช้เงินทุนจนหมดและในที่สุดก็ต้องยุติการดำเนินงาน การปิดตัวลงของ Futuready และ Aigis ที่เปลี่ยนไปใช้รูปแบบธุรกิจใหม่ภายใต้แบรนด์ใหม่ "Finnix" เน้นย้ำถึงความท้าทายที่บริษัท insurtech เผชิญในอินโดนีเซียเกี่ยวกับนวัตกรรมและการเติบโต นอกจากนี้ อีคอมเมิร์ซยังคงเผชิญกับความยากลำบากในการสร้างตัวเองให้เป็นภาคส่วนที่ทำกำไรได้ ซึ่งเห็นได้จากการที่ JD Group ออกจากตลาดอินโดนีเซียในช่วงต้นปี 2023 เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรง ในทำนองเดียวกัน Ula ตัดสินใจออกจากธุรกิจการจัดจำหน่าย FMCG เนื่องจากยอดขายและอัตรากำไรจากการขายแบบแผงลอยและค้าปลีกแบบดั้งเดิมไม่เป็นไปตามที่คาดไว้

ปัจจัยหลายประการสามารถส่งผลต่อการตัดสินใจของบริษัทเกี่ยวกับระยะเวลาในการเสนอขายหุ้นต่อสาธารณะครั้งแรก (IPO) บริษัทบางแห่งถูกบังคับให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เนื่องจากเงินทุนที่ลดลง ในขณะที่บริษัทอื่นๆ อาจเลื่อนการเสนอขายหุ้นต่อสาธารณะครั้งแรก (IPO) ออกไปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงสุดในตลาดที่มีการแข่งขันสูงและเติบโตเต็มที่ สตาร์ทอัพในอินโดนีเซียใช้ประโยชน์จากการควบรวมและซื้อกิจการ (M&A) มากขึ้นเรื่อยๆ เป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอด การควบรวมและซื้อกิจการช่วยให้ขยายตัวได้อย่างรวดเร็วโดยทำให้สามารถเข้าซื้อส่วนแบ่งทางการตลาด ทรัพยากร และบุคลากรได้ แม้ว่ากิจกรรมการควบรวมและซื้อกิจการจะยังคงโดดเด่นในระบบนิเวศดิจิทัล แต่จำนวนธุรกรรมที่ประกาศในปี 2023 ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2022 โดยมีการรายงานการควบรวมและซื้อกิจการ 25 รายการ กิจกรรมที่โดดเด่นในปี 2023 คือความร่วมมือครั้งสำคัญระหว่าง GoTo และ ByteDance ซึ่งทั้งสองบริษัทได้ควบรวมกิจการอีคอมเมิร์ซของตนผ่าน Tokopedia และ TikTok Shop การควบรวมกิจการครั้งนี้คาดว่าจะสร้างโอกาสและประโยชน์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้า

ในปี 2023 มีสตาร์ทอัพมากกว่า 2,400 รายที่ดำเนินงานในหลายภาคส่วน รวมถึงฟินเทค บิวตี้เทค ฟู๊ดเทค ซอฟต์แวร์ในรูปแบบบริการ (SaaS) ไดเรกต์ถึงลูกค้า (D2C) กฎหมายเทค การควบรวมกิจการระหว่าง GoTo และ ByteDance ส่งผลกระทบต่อภาคส่วนตลาดอย่างมาก ซึ่งได้รับเงินลงทุนสูงสุดเมื่อเทียบกับภาคส่วนอื่นๆ โดยมีมูลค่า 1.513 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ (รูปที่ 5) Fintech กลายเป็นภาคส่วนที่น่าดึงดูดใจที่สุดสำหรับนักลงทุน โดยได้รับเงินทุน 583 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกเหนือจาก Fintech แล้ว ภาคส่วนเกิดใหม่ เช่น Aquatech, EV, Healthtech และ E-commerce ก็ดึงดูดการลงทุนจำนวนมากเช่นกัน โดยมีมูลค่า 213 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 153 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 125 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 36 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ จากข้อตกลงการระดมทุนที่รายงาน Fintech เป็นผู้นำด้วยข้อตกลง 14 ข้อตกลง รองลงมาคือ SaaS, Healthtech, Foodtech และ Agritech ซึ่งมีข้อตกลง 12, 11, 8 และ 8 ข้อตกลง ตามลำดับ

ภาคส่วนสตาร์ทอัพเกิดใหม่ของอินโดนีเซียตามมูลค่าการระดมทุน และข้อตกลงในปี 2023



รูปที่ 5 ภาคส่วนสตาร์ทอัพเกิดใหม่ของอินโดนีเซียจำแนกตามมูลค่าการระดมทุนและข้อตกลงในปี 2023 (ที่มา: DS Innovate, 2023)

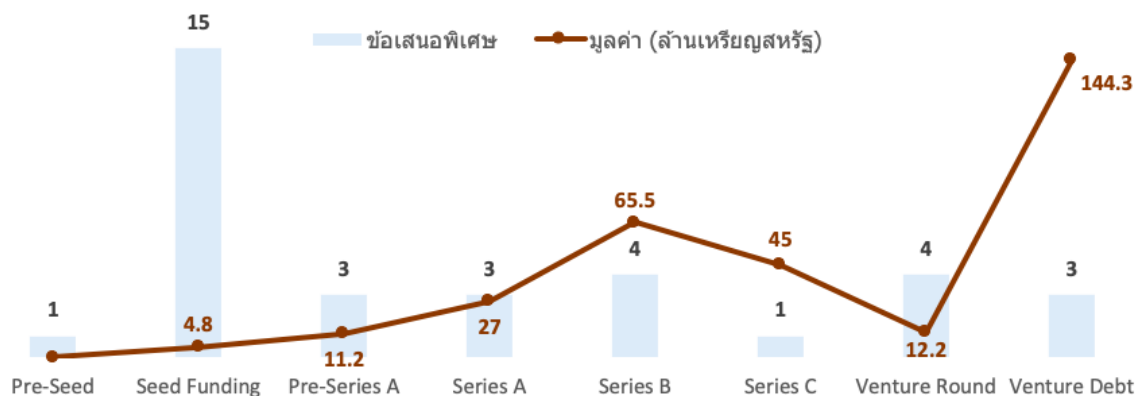
V. แนวโน้มปี 2024

เงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียเพิ่มขึ้น 14.6% ในไตรมาสแรกของปี 2024 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (Discovery Shift, 2024) การเติบโตนี้สามารถอธิบายได้จากปัจจัยสำคัญหลายประการ รวมถึงเศรษฐกิจโลกที่กำลังดีขึ้น ความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่เพิ่มขึ้น และนวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ ๆ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คาดการณ์ว่าอัตราการเติบโตทั่วโลกจะอยู่ที่ 3.5% ในปี 2024 เพิ่มขึ้นจาก 2.9% ในปี 2023 ซึ่งส่งผลให้สภาพแวดล้อมการลงทุนเอื้ออำนวยมากขึ้น กิจกรรมการลงทุนร่วมทุนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพิ่มขึ้น 20% ในปีนี้ โดยอินโดนีเซียได้รับประโยชน์อย่างมาก การเพิ่มขึ้นของเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น AI และเทคโนโลยีสีเขียว ดึงดูดความสนใจและการลงทุนอย่างมาก แม้จะมีการปรับปรุณนี้ แต่ระดับเงินทุนยังไม่กลับสู่จุดสูงสุดที่เห็นในปี 2022 ซึ่งบ่งชี้ว่ายังมีพื้นที่สำหรับการเติบโตต่อไปในระบบนิเวศสตาร์ทอัพ

การกระจายเงินทุนโดยรวมยังคงใกล้เคียงกับปีก่อน เงินทุนเริ่มต้นยังคงครองตลาด โดยมีการบันทึกข้อตกลง 15 รายการ ดังแสดงในรูปที่ 6 มูลค่าการระดมทุนที่ใหญ่ที่สุดถูกจัดสรรให้กับการระดมทุนด้วยหนี้ ซึ่งรวมเป็นมูลค่า 144.3 ล้านดอลลาร์ รองลงมาคือการระดมทุนซีรีส์ B และซีรีส์ C ซึ่งมีมูลค่า 65.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐและ 45 ล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2024 การระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพมีการเปลี่ยนแปลงเกือบเท่าๆ กันระหว่างหุ้นและหนี้ที่ 54% และ 46% ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นแนวโน้มใหม่ เนื่องจากโดยทั่วไปแล้ว การระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพมักถูกครอบงำโดยการระดมทุนด้วยหุ้น สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีทางการเงินมักใช้การระดมทุนด้วยหนี้ (Debt Financing) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า

ทำให้กระบวนการเจรจา รวดเร็วขึ้นและมีความเสี่ยงในการระดมทุนน้อยลง ในสภาพแวดล้อมปัจจุบัน การระดมทุนด้วยหนี้ ช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถระดมทุนได้มากขึ้นจากสถาบันต่างๆ หลายแห่ง

มูลค่าและข้อตกลงการระดมทุนทั้งหมดตามขั้นตอนในไตรมาสที่ 1 ปี 2024



รูปที่ 6 มูลค่าและข้อตกลงการระดมทุนทั้งหมดจำแนกตามขั้นตอนในไตรมาสที่ 1 ปี 2024

(ที่มา: Discovery Shift, 2024)

ในขณะที่การระดมทุนจากการขายหุ้นยังคงมีอิทธิพลเหนือการระดมทุนของบริษัทสตาร์ทอัพในอินโดนีเซียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การระดมทุนด้วยหนี้เป็นโอกาสสำคัญสำหรับการขยายตัวต่อไปในภูมิภาคนี้ โอกาสสำคัญประการหนึ่งอยู่ที่การสนับสนุนอุตสาหกรรมการให้กู้ยืมด้านฟินเทคและอินซัวร์เทคที่กำลังเติบโต โมเดลธุรกิจเหล่านี้ต้องการเงินทุนจำนวนมากเพื่อขยายขอบเขตการดำเนินงานและให้บริการตลาดที่ไม่ได้รับบริการเพียงพอ โดยเฉพาะในภูมิภาคที่กำลังพัฒนา ซึ่งแตกต่างจากการระดมทุนด้วยหุ้น หนี้ร่วมลงทุนช่วยให้ผู้ประกอบการระดมทุนได้โดยไม่ต้องสละการเป็นเจ้าของจำนวนมากในช่วงเริ่มต้นของกระบวนการ นอกจากนี้ยังช่วยให้บริษัทต่างๆ เชื่อมช่องว่างระหว่างรอบการระดมทุน บรรลุเป้าหมายของนักลงทุน และหลีกเลี่ยงการลดลงของมูลค่า แม้ว่าหนี้ร่วมลงทุนจะมีมาอย่างยาวนานในภูมิภาคต่างๆ เช่น สหรัฐอเมริกาและยุโรป แต่กำลังได้รับความนิยมในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผ่านโครงการริเริ่มต่างๆ เช่น โครงการ Venture Debt ของสิงคโปร์ที่เปิดตัวในปี 2015 แนวโน้มนี้สะท้อนให้เห็นถึงการรับรู้ที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับประโยชน์ของหนี้ร่วมลงทุนภายในระบบนิเวศสตาร์ทอัพของภูมิภาค

ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2024 Akulaku ก้าวขึ้นเป็นสตาร์ทอัพที่ได้รับเงินทุนสูงสุดในอินโดนีเซีย โดยได้รับเงินลงทุนในหนี้ร่วมลงทุนมูลค่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่น่าสังเกตคือ สตาร์ทอัพที่ได้รับทุนสนับสนุนสูงสุดส่วนใหญ่ในไตรมาสนี้อยู่ในภาคเทคโนโลยีทางการเงินด้วย (ตารางที่ 1)

นอกจากเทคโนโลยีทางการเงินแล้ว Swap ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพด้านรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ในรอบซีรีส์ A (ซีรีส์ A คือ เป็นรอบที่สตาร์ทอัพต้องการที่จะออกผลิตภัณฑ์หรือขยายการกระจายตัวเข้าสู่ฐานลูกค้าที่ใหญ่ขึ้นหรือขยายตัวไปสู่ตลาดใหม่) ได้รับเงินทุน 22 ล้านดอลลาร์สหรัฐ Rukita ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพด้าน PropTech ในรอบซีรีส์ B (ซีรีส์ B คือ เมื่อตลาดกว้างขึ้น เงินลงทุนรอบใหม่ที่สตาร์ทอัพต้องการเพื่อการขยายฐานลูกค้าในระดับที่ใหญ่กว่าประเทศหรือภูมิภาค) ได้รับเงินทุน 15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ Alodokter ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีสุขภาพในรอบการร่วมทุน ได้รับเงินทุน 5.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ Wagely ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพด้าน SaaS ในรอบซีรีส์ B ได้รับเงินทุน 23 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ Sun Energy ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพด้านพลังงานแสงอาทิตย์ ได้รับเงินทุนจากการกู้ยืม 21 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ตารางที่ 1 ธุรกิจการระดมทุนผ่านตราสารหนี้รายใหญ่ในไตรมาส 1 ปี 2023
(ที่มา: Discovery Shift, 2567)

Startup	Sector	Round	Funding
 Akulaku	ฟินเทค	การจัดหาเงินทุนหนี้	\$100,000,000
 Qoala plus	อินซัวร์เทค	ซีรีส์ ซี	\$45,000,000
 Awan Tunai	ฟินเทค	ซีรีส์ บี	\$27,500,000
 Fairbanc	ฟินเทค	การจัดหาเงินทุนหนี้	\$23,300,000
 wagely	ฟินเทค	ซีรีส์ บี	\$23,000,000
 SWAP	อีวี	ซีรีส์ เอ	\$22,000,000
 SUN ENERGY	คลื่นเทค	การจัดหาเงินทุนหนี้	\$21,000,000
 rukita	พรีอพเทค	ซีรีส์ บี	\$15,000,000
 ALODOKTER	เฮลท์เทค	การเลี้ยงชีพ	\$5,200,000

ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพกำลังเปลี่ยนจากการประเมินที่เน้นที่ภาคส่วนต่างๆ ไปเป็นการประเมินโมเดลธุรกิจที่มีความละเอียดอ่อนมากขึ้น ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนผ่านจากพลวัตของธุรกิจถึงผู้บริโภค (B2C) ไปเป็นโมเดลที่หลากหลาย เช่น ธุรกิจถึงธุรกิจ (B2B) ธุรกิจถึงธุรกิจถึงผู้บริโภค (B2B2C) และตรงถึงผู้บริโภค (D2C) ซึ่งขับเคลื่อนโดยความต้องการความยั่งยืนและการเติบโตที่มากขึ้น โมเดลเหล่านี้มีอิทธิพลอย่างมากต่อกระแสรายได้ รายจ่ายด้านทุน (CAPEX) ต้นทุนการดำเนินงาน (OPEX) และผลกำไร (DS Innovate, 2023) ตลาดอีคอมเมิร์ซ B2B ของอินโดนีเซีย ซึ่งมีมูลค่า 1.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2018 คาดว่าจะเติบโตที่อัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) 50%-55% จนถึง 30 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2025 โดยร้านค้าเล็กๆ (Warungs) มีส่วนสนับสนุน 14 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ (DS Innovate, 2023) ปัจจุบัน

การเน้นย้ำถึงโมเดล B2B เน้นย้ำถึงความสามารถในการนำไปใช้ได้อย่างกว้างขวางในทุกภาคส่วน และศักยภาพในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSMEs) โดยการปรับปรุงการเชื่อมโยงซัพพลายเออร์ แก้ไขปัญหาห่วงโซ่อุปทาน และเพิ่มประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ ด้านล่างนี้คือภาพรวมของภูมิภาค B2B ในอินโดนีเซีย



รูปที่ 8 ภาพรวมธุรกิจ B2B ของอินโดนีเซีย
(ที่มา: DS Innovate, 2023)

VI. ภูมิภาคของกฎระเบียบ

รัฐบาลอินโดนีเซียตระหนักถึงศักยภาพมหาศาลของเทคโนโลยีดิจิทัลและได้ออกนโยบายสนับสนุนและริเริ่มโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เพื่อสร้างระบบนิเวศดิจิทัลที่แข็งแกร่ง ในขณะที่ประเทศกำลังก้าวหน้าไปในเส้นทางนี้ สิ่งสำคัญคือต้องเน้นย้ำถึงความครอบคลุม มาตรฐานจริยธรรม และวิสัยทัศน์ร่วมกันเพื่อให้แน่ใจว่าการพัฒนาภูมิภาคดิจิทัลที่มั่งคั่งและยุติธรรมนั้นเกิดขึ้น การแก้ไขกฎหมาย (ITE Law) ล่าสุด ซึ่งได้รับการอนุมัติเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2023 และมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2024 นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการจัดการระบบนิเวศเศรษฐกิจดิจิทัล การแก้ไขที่สำคัญประการหนึ่งคือ การลบข้อกำหนดสำหรับการรับรองทางอิเล็กทรอนิกส์จากต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันกำหนดให้ผู้ให้บริการการรับรองทางอิเล็กทรอนิกส์ในอินโดนีเซียใช้เฉพาะการรับรองที่ออกในประเทศ

เท่านั้น การปรับเปลี่ยนนี้ได้รับการออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างอุตสาหกรรมการรับรองทางอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศ ส่งเสริมระบบนิเวศดิจิทัลที่ยุติธรรมยิ่งขึ้น และปรับปรุงความปลอดภัยของข้อมูลผู้ใช้ นอกจากนี้ การแก้ไขดังกล่าวยังแนะนำมาตรา 40A ซึ่งให้รัฐบาลมีอำนาจในการแทรกแซงการทำงานของระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งรวมถึงอำนาจในการสั่งการเปลี่ยนแปลงหรือการดำเนินการเฉพาะเจาะจง ระวังการดำเนินการชั่วคราว หรือยุติการเข้าถึง การไม่ปฏิบัติตามคำสั่งเหล่านี้ อาจส่งผลให้เกิดการลงโทษทางปกครอง ซึ่งสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมในอุตสาหกรรมดิจิทัลจัดการข้อมูลและเนื้อหาอย่างมีความรับผิดชอบ

นอกจากนี้ ข้อบังคับหมายเลข 4 ปี 2023 ที่ออกโดยสำนักงานบริการทางการเงิน (OJK) มุ่งเน้นไปที่การพัฒนา และเสริมสร้างกฎหมายภาคการเงินที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทเงินร่วมลงทุนทั้งแบบดั้งเดิมและแบบอิสลามในอินโดนีเซีย ข้อบังคับนี้ ระบุถึงกิจกรรมที่ อนุญาตสำหรับบริษัทเงินร่วมลงทุน รวมถึงการมีส่วนร่วมในหุ้น การจัดหาเงินทุน บริการที่ปรึกษา และบริการจัดการเพื่อดำเนินการอย่าง ถูกกฎหมายในอินโดนีเซีย บริษัทเงินร่วมลงทุนจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจจาก OJK ซึ่งต้องมีทุนชำระแล้วขั้นต่ำ 100,000 ล้านรูเปียห์ โครงสร้างองค์กรที่มั่นคง ทรัพยากรบุคคลที่มีทักษะ และระบบและขั้นตอนที่เหมาะสม บริษัทที่ดำเนินการโดยไม่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ที่เหมาะสมอาจต้องเผชิญกับบทลงโทษทางอาญา รวมถึงค่าปรับตั้งแต่ 1,000 ล้านรูเปียห์ถึง 5,000 ล้านรูเปียห์

VII. ศักยภาพของภาคส่วน Healthtech

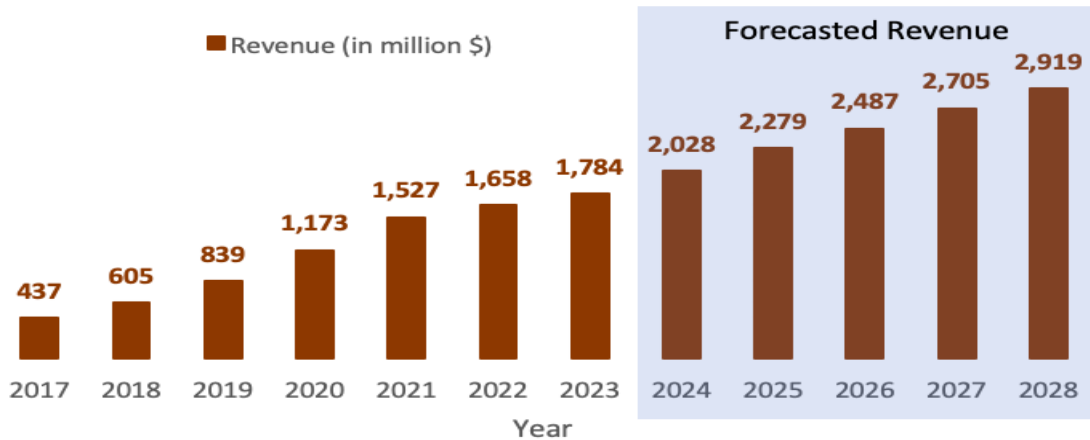
การระบาดของ COVID-19 ชี้ให้เห็นถึงจุดอ่อนที่สำคัญในโครงสร้างพื้นฐานด้านการดูแลสุขภาพของอินโดนีเซีย ซึ่งเน้นย้ำถึงความจำเป็นเร่งด่วนสำหรับโซลูชันที่ปรับขนาดได้เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องในระบบและโครงสร้าง วิกฤตดังกล่าวยังเร่งให้เกิดนวัตกรรม โดยเฉพาะในด้านความรู้ด้านสุขภาพดิจิทัล และทำให้ ประชาชนตระหนักถึงการใช้ชีวิตอย่างมีสุขภาพดีมากขึ้น ในขณะที่อินโดนีเซียกำลังเปลี่ยนผ่านไปสู่ "ภาวะปกติใหม่" หลังการระบาดใหญ่ การผสมรวมเทคโนโลยีเข้ากับชีวิตประจำวันก็เติบโตขึ้นอย่างมาก ซึ่งบ่งบอกถึงการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในการส่งมอบการดูแลสุขภาพ วิวัฒนาการนี้โดดเด่น ด้วยการเปลี่ยนผ่านจากรูปแบบที่เน้นเทคโนโลยีขึ้นล้วนๆ ไปสู่แนวทางแบบผสมผสาน ที่ผสมผสาน การปรึกษาทางไกลออนไลน์เข้ากับบริการออฟไลน์ รูปแบบแบบผสมผสานเหล่านี้ ได้รับการออกแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการทางการแพทย์ที่หลากหลายยิ่งขึ้น เพิ่มการมีส่วนร่วมของผู้ป่วย และรักษาความคุ้มทุน ขณะเดียวกันก็ลดความจำเป็นในการพบแพทย์หลายครั้งแบบตัวต่อตัวลง ส่งผลให้ผู้ป่วยได้รับ ประสบการณ์ที่ราบรื่นยิ่งขึ้น

ในช่วงการระบาดใหญ่ การนำเทคโนโลยีด้านสุขภาพมาใช้ในอินโดนีเซียเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเทเลเมดิซีนกลายเป็นบริการที่ใช้กันอย่างแพร่หลายที่สุด อำนวยความสะดวกในการปรึกษาทางออนไลน์ระหว่างประชาชนและผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพ แพลตฟอร์มเช่น Halodoc และ Alodokter เป็นตัวอย่างความสำเร็จของการแพทย์ทางไกล ตามข้อมูลของ Statista ตลาดการรับค่าปรึกษา กับแพทย์ออนไลน์ของอินโดนีเซียคาดว่าจะเติบโตถึง 130.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2024 โดยมีอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) ที่คาดการณ์ไว้ที่ 4.91% ในปี 2029 รายได้นี้สะท้อนถึงการปรึกษาแบบชำระเงินที่ดำเนินการผ่านเว็บไซต์และแอปมือถือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มธุรกิจถึงผู้บริโภค (B2C)

นอกเหนือจากการแพทย์ทางไกลแล้ว ภาคเทคโนโลยีสุขภาพยังได้เห็นนวัตกรรมในด้านต่างๆ เช่น การป้องกันโรค การนำคลินิกและโรงพยาบาลมาใช้ระบบดิจิทัล และบริการด้านสุขภาพจิต ในช่วงสามปีที่ผ่านมา ภาคส่วนนี้ได้ดึงดูดการลงทุนจำนวนมาก ซึ่งบ่งบอกถึงศักยภาพในการเติบโต ตัวอย่างเช่น Halodoc ได้รับเงินทุนสูงถึง 180 ล้านดอลลาร์สหรัฐจากนักลงทุน เช่น Gojek, Astra, Telkomsel, Singtel และ Temasek ในขณะที่ Alodokter ระดมทุนได้ 51.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐจากการลงทุนของ SoftBank (Daily Social, 2023) ข้อมูลจาก DS/X Ventures ระบุว่าภาคเทคโนโลยีสุขภาพของอินโดนีเซียได้รับเงินทุนรวม 231.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา โดยส่วนใหญ่มุ่งเป้าไปที่สตาร์ทอัพในระยะเริ่มต้นและซีรีส์เอ

ในปี 2023 ตลาดสุขภาพดิจิทัลของอินโดนีเซียสร้างรายได้ประมาณ 1.78 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ Statista Digital Market Outlook คาดการณ์การเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะรายได้จากตลาดจะสูงถึง 2.92 พันล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2028 ส่วนกลุ่มการรักษาและการดูแลแบบดิจิทัลมีส่วนสนับสนุนรายได้สูงสุดที่ประมาณ 781 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเปรียบเทียบกันแล้ว กลุ่มการปรึกษาแพทย์ออนไลน์สร้างรายได้ 222.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วงเวลาเดียวกัน ส่วนกลุ่มการรักษาและการดูแลแบบดิจิทัลยังคงเป็นกลุ่มที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด ในตลาดสุขภาพดิจิทัลของอินโดนีเซีย โดยจำนวนผู้ใช้งานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และคาดว่าจะถึงประมาณ 68.29 ล้านคนภายในปี 2027 (DS Innovate, 2023)

รายได้ของตลาดสุขภาพดิจิทัลในอินโดนีเซีย



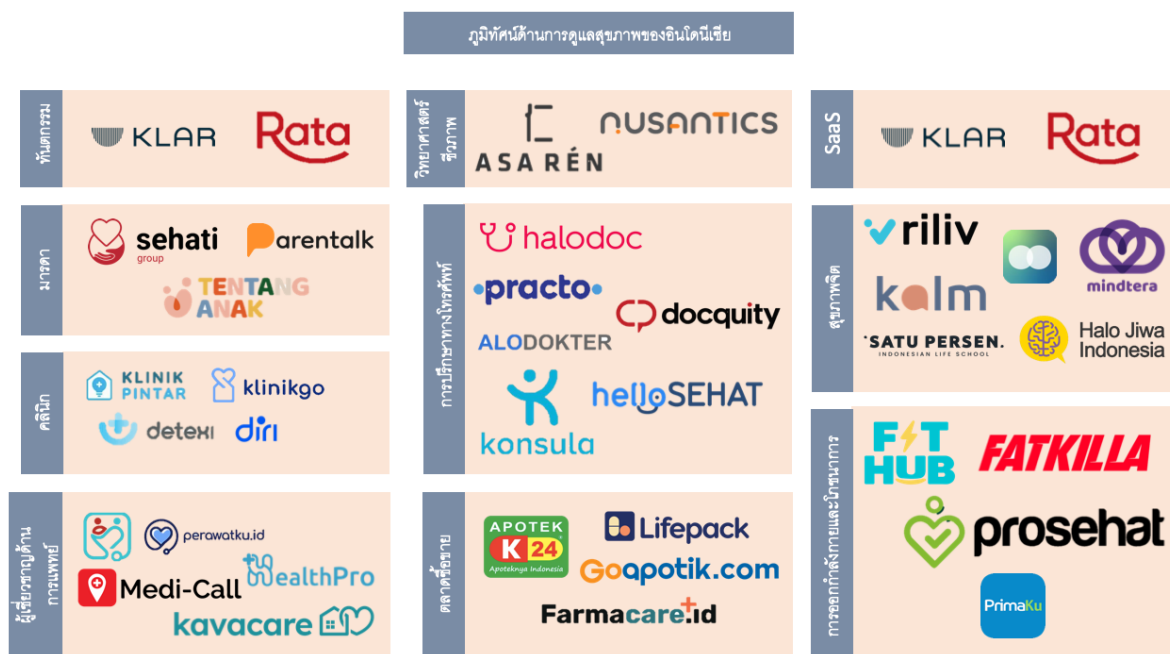
รูปที่ 9 รายได้ของตลาดสุขภาพดิจิทัลในอินโดนีเซีย

(ที่มา: DS Innovate, 2023)

รัฐบาลอินโดนีเซียได้ดำเนินการตามมาตรการต่างๆ เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลของภาคส่วนสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขได้ให้ความสำคัญกับการบูรณาการและการพัฒนาของระบบข้อมูล แอปพลิเคชันบริการ และระบบนิเวศของเทคโนโลยีสุขภาพ การนำกฎหมายสุขภาพแบบครอบคลุมมาใช้ (กฎหมายฉบับที่ 17 ปี 2023) ถือเป็นเรื่องที่น่าสนใจเป็นพิเศษ โดยมุ่งหวังที่จะฟื้นฟูระบบการดูแลสุขภาพของอินโดนีเซียด้วยการปรับปรุงคุณภาพและการเข้าถึงบริการการดูแลสุขภาพ และส่งเสริมการพึ่งพาตนเองในด้านเภสัชกรรม นอกจากนี้ กฎระเบียบของกระทรวงเกี่ยวกับการนำบันทึกทางการแพทย์อิเล็กทรอนิกส์ (EMR) มาใช้ ซึ่งระบุไว้ใน PMK ฉบับที่ 24 ปี 2022 ถือเป็นก้าวสำคัญในการบรรลุการเชื่อมต่อข้อมูล ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมนวัตกรรมในเทคโนโลยีสุขภาพ

อย่างไรก็ตาม แม้จะมีความก้าวหน้าเหล่านี้ ภาคเทคโนโลยีสุขภาพของอินโดนีเซียยังคงเผชิญกับความท้าทายที่สำคัญ ปัญหาหลักประการหนึ่งคือการขาดการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างสถานพยาบาล โดยมีแอปพลิเคชันที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพมากกว่า 400 รายการ แอปพลิเคชันศูนย์สุขภาพชุมชน 70 รายการ และแอปพลิเคชันโรงพยาบาล 50 รายการที่ทำงานแยกกัน การแยกส่วนนี้จำกัดศักยภาพในการดูแลแบบบูรณาการและการตัดสินใจที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล นอกจากนี้ การเข้าถึงบริการดูแลสุขภาพมักถูกจำกัดด้วยต้นทุนที่สูงและอุปสรรคทางภูมิศาสตร์ ในปี 2024 อินโดนีเซียมีแพทย์เพียง 0.47 คน และเตียงในโรงพยาบาล 1.13 เตียงต่อประชากร 1,000 คน โดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพจำนวนมากอยู่ในอินโดนีเซียตะวันตก (Jakarta Globe, 2024) ยิ่งไปกว่านั้น ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพต่อหัวลดลง 6.39% ในปี 2022 ซึ่งยังจำกัดการเติบโตของภาคส่วน การพึ่งพาขั้นต้นด้วยตนเองในอุตสาหกรรมที่มีการควบคุมอย่างเข้มงวดยังขัดขวางประสิทธิภาพและนวัตกรรมอีกด้วย

การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลอย่างต่อเนื่องของภาคส่วนการดูแลสุขภาพของอินโดนีเซียเปิดโอกาสมากมายสำหรับการเติบโตและนวัตกรรม ความมุ่งมั่นของรัฐบาลในการบูรณาการระบบข้อมูลและการพัฒนาระบบนิเวศเทคโนโลยีด้านสุขภาพสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อความก้าวหน้าต่อไป นวัตกรรมด้านข้อมูลและการวิเคราะห์ด้านสุขภาพ ยาเฉพาะบุคคล กลยุทธ์การป้องกันสุขภาพ และการจัดการสาธารณสุขนำเสนอศักยภาพในการปรับกระบวนการทางธุรกิจให้คล่องตัวและขยายการเข้าถึงการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ ยังมีโอกาสสำคัญในการเพิ่มการเข้าถึงและราคาที่เอื้ออำนวยได้ผ่านการนำคลินิกมาใช้ในระบบดิจิทัล ซึ่งแสดงให้เห็นได้จากโครงการต่างๆ เช่น Klinik Pintar การลงทุนด้านเทคโนโลยีสุขภาพที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเห็นได้จากเงินทุนจำนวนมากที่ได้รับจากแพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Halodoc และ Alodokter เน้นย้ำถึงศักยภาพในการเติบโตของภาคส่วนนี้และความสนใจที่เพิ่มขึ้นจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ ด้านล่างนี้คือภาพรวมของภูมิทัศน์ด้านการดูแลสุขภาพของอินโดนีเซีย



รูปที่ 10 ภาพรวมด้านการดูแลสุขภาพของอินโดนีเซีย

(ที่มา: DS Innovate, 2023)

อย่างไรก็ตาม ภาคเทคโนโลยีสุขภาพในอินโดนีเซียไม่ได้ปราศจากความเสี่ยงและความท้าทาย การขาดการเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างสถานพยาบาลเป็นภัยคุกคามที่สำคัญ ซึ่งจำกัดศักยภาพในการดูแลแบบบูรณาการและนวัตกรรม การพึ่งพากระบวนการด้วยตนเองของภาคส่วนในสภาพแวดล้อมที่มีการควบคุมอย่างเข้มงวดอาจทำให้การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลดำเนินไปช้าลงและขัดขวางการ

นำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายด้านการดูแลคุณภาพต่อหัวที่ลดลง และความพร้อมของผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลคุณภาพและสถานพยาบาลที่มีจำกัดอาจทำให้ภาคส่วนนี้ตั้งเครียดเนื่องจากความต้องการบริการยังคงเพิ่มขึ้น แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบจะสนับสนุนในหลายๆ ด้าน แต่ก็อาจทำให้เกิดความไม่แน่นอนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและแนวโน้มการเติบโตของภาคส่วนได้ ภูมิทัศน์การแข่งขันซึ่งมีลักษณะเฉพาะคือการเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วของผู้เล่นและเทคโนโลยีใหม่ๆ อาจทำให้ความท้าทายเหล่านี้เลวร้ายลงไปอีก

VIII. ศักยภาพของภาคส่วน Aquatech และ Agritech

อินโดนีเซียซึ่งเป็นที่ตั้งของตลาดการประมงที่ใหญ่เป็นอันดับสองของโลก ได้เห็นภาคส่วนที่กำลังเติบโตของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีทางน้ำที่ดึงดูดการลงทุนจากองค์กรจำนวนมาก ด้วยแนวชายฝั่งยาวกว่า 30,000 ไมล์ (ประมาณ 48,000 กิโลเมตร) อินโดนีเซียจึงมีแนวชายฝั่งที่ใหญ่เป็นอันดับสองของโลก รองจากจีนเท่านั้น (Global Venturing, 2023) นอกจากนี้ อินโดนีเซียยังเป็นผู้ผลิตประมงรายใหญ่เป็นอันดับสองของโลก โดยผลิตปลาได้ 5.8 ล้านตันต่อปี โดยมีขนาดตลาดเกิน 3 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ แม้จะเป็นเช่นนี้ ชาวประมงส่วนใหญ่ในอินโดนีเซียที่มีรายได้น้อยกว่า 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อเดือน ไม่ได้รับประโยชน์จากมูลค่าตลาดนี้ตามสัดส่วน

อย่างไรก็ตาม การเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีทางน้ำรายใหม่กำลังขับเคลื่อนประสิทธิภาพในภาคการประมงของอินโดนีเซียและกระจายความมั่งคั่งให้กับชาวประมงโดยการเปลี่ยนแปลงห่วงโซ่อุปทานและยกระดับมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม การพัฒนาดังกล่าวได้รับความสนใจจากนักลงทุนต่างประเทศที่ให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพที่ผ่านการรับรองด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG) ที่แข็งแกร่ง

สตาร์ทอัพหลายแห่งประสบความสำเร็จอย่างโดดเด่น ตัวอย่างเช่น eFishery ซึ่งเป็นบริษัทเทคโนโลยีการเกษตรได้รับเงินทุน (Series D) มูลค่า 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐเมื่อไม่นานนี้ ทำให้มีมูลค่าถึง 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ จึงกลายเป็นบริษัทเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำระดับยูนิคอร์นแห่งแรกของอินโดนีเซีย (Global Venturing, 2023) eFishery ได้รับการสนับสนุนจากผู้ให้การสนับสนุนรายสำคัญ เช่น SoftBank บริษัทโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่และกลุ่มเทคโนโลยี AI G42 โดยได้พัฒนาระบบให้อาหารปลาอัตโนมัติและแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซสำหรับการขายผลิตภัณฑ์ปลาและกุ้งแบบ B2B การเติบโตของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีทางน้ำได้รับการสนับสนุนเพิ่มเติมด้วยการที่รัฐบาลอินโดนีเซียนำแผนงานเศรษฐกิจสีน้ำเงินมาใช้เป็นเป้าหมายการพัฒนา

ในระยะยาว เศรษฐกิจสีน้ำเงินเน้นย้ำถึงการใช้ทรัพยากรมหาสมุทรอย่างยั่งยืน เพื่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ และการสร้างงานในขณะที่รักษาสุขภาพของระบบนิเวศมหาสมุทร

อุตสาหกรรมประมงของอินโดนีเซียพร้อมสำหรับนวัตกรรมใหม่เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานที่ไม่เพียงพอซึ่ง จำกัดศักยภาพในการเติบโตในระดับโลก ชาวประมงส่วนใหญ่สามารถขายปลาที่จับได้ในตลาดท้องถิ่นเท่านั้น ส่งผลให้มีความต้องการจำกัดและราคาต่ำ การจัดจำหน่ายเป็นอีกความท้าทายหนึ่ง เนื่องจาก ชาวประมงมักมีผู้ซื้อที่มีศักยภาพเพียงรายเดียวที่อยู่นอกพื้นที่ ทำให้มีอำนาจในการกำหนดราคาเพียงเล็กน้อย นอกจากนี้ การไม่มีประสิทธิภาพภายในห่วงโซ่อุปทานยังทำให้ปัญหาเลวร้ายลง โดยมีตัวกลางมากถึงเจ็ดคนระหว่างชาวประมงและลูกค้าปลายทาง ส่งผลให้กำไรส่วนใหญ่ตกไปอยู่ในมือคนกลาง

สตาร์ทอัพแห่งหนึ่งที่มีมือกับความท้าทายเหล่านี้ได้คือ Aruna ซึ่งเป็นผู้รวบรวมห่วงโซ่อุปทานสำหรับ อุตสาหกรรมทางทะเลและการประมงที่ได้รับการสนับสนุนจาก Prosus Ventures แพลตฟอร์มของ Aruna ช่วยให้ชาวประมงของอินโดนีเซียเข้าถึงเครือข่ายผู้ซื้อทั่วโลกได้ง่ายขึ้น Aruna ดำเนินธุรกิจใน 177 แห่งทั่ว 31 จังหวัด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ประมาณ 90% ของประเทศ โดยได้สร้างชุมชนขนาดเล็กที่มีชาวประมง ที่ลงทะเบียนแล้วกว่า 40,000 คน และสร้างโอกาสการจ้างงาน 7,000 ตำแหน่งในพื้นที่ชนบท (Global Venturing, 2023) เมื่อปีที่แล้ว Prosus Ventures ได้เข้าร่วมการระดมทุนรอบ Series A มูลค่า 30 ล้านดอลลาร์ สหรัฐของ Aruna

แม้ว่าอุตสาหกรรมปลาที่จับได้ในธรรมชาติของอินโดนีเซียจะมีศักยภาพอย่างมาก แต่การบังคับใช้นโยบายเกี่ยวกับการประมงเกินขนาดและการประมงผิดกฎหมายยังคงไม่เพียงพอเนื่องจากพื้นที่ชายฝั่งและทะเลที่ กว้างใหญ่ ตามที่หัวหน้าฝ่ายความยั่งยืนของ Aruna กล่าว สตาร์ทอัพด้านการประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ดึงดูดความสนใจจากนักลงทุนด้านผลกระทบมากขึ้นเรื่อยๆ เมื่อการลงทุนด้าน ESG เพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมนี้จึงนำดึงดูดใจนักลงทุนที่เน้นการลงทุนด้านผลกระทบมากขึ้น โดยบริษัทประมงมักถูกมองว่า เป็นเครื่องมือในอุดมคติสำหรับการส่งเสริม ESG ควบคู่ไปกับการสร้างผลกำไร

ภายในปี 2022 มูลค่าตลาดของภาคการเกษตรและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของอินโดนีเซียคาดว่าจะสูงถึง 140,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเปิดโอกาสมากมายให้กับผู้สร้างนวัตกรรมดิจิทัล อุตสาหกรรม การเกษตรของอินโดนีเซียซึ่งมักเรียกกันว่า "ยักษ์หลับ" ได้แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งที่เพิ่มขึ้น นับตั้งแต่เกิดโรคระบาด แนวโน้มการเติบโตของ agritech รวมถึง aquatech ยังคงแข็งแกร่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเห็นได้จากการระดมทุนประจำปีที่เพิ่มขึ้นในภาคส่วนนี้ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ภาค aquatech

อยู่ในอันดับที่สามในการระดมทุนทั้งหมด โดยได้รับ 213 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ agritech อยู่ในอันดับที่แปดด้วย 26 ล้านดอลลาร์สหรัฐจากข้อตกลงแปดข้อ เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า agritech (รวมถึง aquatech) มีข้อตกลง 15 ข้อ รวมเป็นมูลค่า 229 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้เป็นภาคส่วนที่ใหญ่เป็นอันดับสามตามมูลค่าข้อตกลง ตามสถาบันวิจัย Deep Redseer ตลาดที่คาดว่าจะมีมูลค่า 140,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2022 มอบโอกาสมากมายให้กับผู้เล่นด้านเทคโนโลยี ในการสร้างนวัตกรรมและขับเคลื่อนการเติบโตในภาคการเกษตรและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของอินโดนีเซีย

IX. ศักยภาพของภาค Fintech

การลงทุนในสตาร์ทอัพด้านฟินเทคยังคงเป็นหนึ่งในโอกาสที่น่าดึงดูดใจที่สุดในอินโดนีเซีย โดยหลักแล้วเป็นเพราะประเทศนี้มีตลาดขนาดใหญ่ที่มีประชากรเกือบ 300 ล้านคน และมีศักยภาพอย่างมากในภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ที่ไม่ได้รับบริการเพียงพอ อุตสาหกรรมฟินเทคได้แสดงให้เห็นถึงการเติบโตอย่างน่าทึ่ง โดยขยายตัวเพิ่มขึ้นหกเท่าในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา และปัจจุบันมีผู้เล่นฟินเทคมากกว่า 500 รายในปี 2024 ภูมิภาคฟินเทคของอินโดนีเซียมีความหลากหลายครอบคลุมถึงกลุ่มต่างๆ เช่น การให้กู้ยืม การชำระเงิน การจัดการความมั่งคั่ง การประกันภัย และ SaaS ด้านฟินเทค

ภาคฟินเทคของอินโดนีเซียมีลักษณะเฉพาะคือการมีส่วนร่วมของผู้ใช้จำนวนมาก โดยมีผู้ใช้ชำระเงินที่ใช้กันอยู่มากกว่า 60 ล้านราย ผู้เข้าร่วมใน P2P Lending 30 ล้านราย นักลงทุนรายย่อยใน WealthTech 9 ล้านราย และ SMEs 6 ล้านรายที่ใช้ SaaS ด้านการเงิน ฐานผู้ใช้จำนวนมากนี้เน้นย้ำถึงประสิทธิภาพของโซลูชันฟินเทคในการตอบสนองความต้องการของทั้งผู้บริโภคและธุรกิจ นอกจากนี้ ธุรกิจฟินเทคยังเติบโตอย่างมาก โดยธุรกิจรวมอีวอลล์เล็ตมีมูลค่าเกิน 2 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐระหว่างปี 2017 ถึง 2021 ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) ที่ 123% นอกจากนี้ ยังมีการเบิกเงินกู้ 17 พันล้านดอลลาร์สหรัฐระหว่างปี 2017 ถึง 2022 และมูลค่าทรัพย์สินสุทธิในเวลธ์เทคมีมูลค่าเกิน 2 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2021 (DS Innovate, 2023) แม้จะมีเงินทุนจำนวนมากที่มุ่งเป้าไปที่บริษัทที่เติบโตเต็มที่ แต่ 60% ของข้อตกลงสนับสนุนบริษัทในช่วงเริ่มต้น ซึ่งสะท้อนถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนที่มีต่อนวัตกรรมใหม่ๆ และการเติบโตในอนาคต ตัวเลขเหล่านี้เน้นย้ำถึงผลกระทบทางการเงินที่เพิ่มขึ้นของภาคส่วนและศักยภาพในการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม แม้จะมีการเติบโตนี้ บริษัทฟินเทคก็เผชิญกับแรงกดดันที่เพิ่มขึ้นในการระดมทุน การเติบโตอย่างยั่งยืนที่ไม่พึ่งพาเงินทุนภายนอกมากนัก ข้อมูลล่าสุดบ่งชี้ว่าเงินทุนลดลงในช่วงสองไตรมาสสุดท้ายของปี

2024 โดยมีการลงทุนรวมกว่า 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับ 1.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในไตรมาสแรกของปี 2023 (DS Innovate, 2023) การลดลงนี้เน้นย้ำถึงความจำเป็นที่บริษัทฟินเทคจะต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและตำแหน่งทางการแข่งขัน หนึ่งในความท้าทายหลักที่ภาคฟินเทคต้องเผชิญคือช่องว่างสินเชื่อที่ยังคงมีอยู่สำหรับ SMEs แม้จะมีการขยายตัวของบริการทางการเงินแต่ประชากรประมาณ 80% ของอินโดนีเซียยังคงไม่มีบัญชีธนาคารหรือเข้าถึงบริการทางการเงินไม่เพียงพอ โดยช่องว่างสินเชื่อทั้งหมดคาดว่าจะสูงถึง 154,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2026 (DS Innovate, 2023) แนวทางการธนาคารแบบดั้งเดิม ซึ่งมักต้องการหลักประกัน จำกัดความสามารถของ SMEs ในการจัดหาเงินทุน จึงขัดขวางการเติบโต

ในอดีต ประชากรที่ไม่มีบัญชีธนาคารหรือเข้าถึงบริการทางการเงินไม่เพียงพอในชนบทของอินโดนีเซียพึ่งพาแพลตฟอร์มบริการทางการเงินดิจิทัล เช่น Fazz Agen เพื่อ "เอาท์ซอร์ส" การชำระเงิน อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป โดยปัจจุบันผู้ใช้ปลายทางเลือกที่จะ "จ้างบุคคลภายนอก" เป็นผู้เติมเงินในกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ขณะทำธุรกรรมด้วยตนเอง ดังที่ Mark Hew หัวหน้าฝ่ายเจ้าหน้าที่ของ Fazz สังเกตไว้ว่า "กระแสการแปลงเงินสดเป็นเงินอิเล็กทรอนิกส์ ได้เปลี่ยนไปเป็นการเติมเงินในกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์แทนที่จะซื้อของโดยตรง"

เศรษฐกิจดิจิทัลของอินโดนีเซียซึ่งมีมูลค่า 82,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2023 คาดว่าจะสูงถึง 110,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2025 ซึ่งช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับบทบาท และมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของบริการทางการเงินดิจิทัล (Indonesia Business post, 2024) การเติบโตอย่างรวดเร็วนี้เปิดโอกาสสำคัญ สำหรับบริษัทฟินเทคในการขยายบริการและบูรณาการเข้ากับระบบนิเวศดิจิทัลที่กว้างขึ้น บริษัทต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่จะขยายบริการและบูรณาการเข้ากับระบบนิเวศดิจิทัลที่กว้างขึ้น โซลูชันทางการเงินที่ดำเนินการอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการชำระเงิน การให้กู้ยืม และการจัดการความมั่งคั่ง การเข้ามาใช้บริการทางการเงินแบบดั้งเดิมที่ต่ำ เช่น บัตรเครดิต ซึ่งมีการถือครองเพียง 3% ในหมู่ชาวอินโดนีเซีย เน้นย้ำถึงศักยภาพมหาศาลของการให้กู้ยืมแบบฝังตัว (กู้ยืมแบบฝังตัวคือการเงินแบบฝังตัวประเภทหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงตัวเลือกสินเชื่อที่ดีกว่า เช่น บริการซื้อก่อน จ่ายทีหลัง (BNPL) เป็นหนึ่งในรูปแบบการให้กู้ยืมแบบฝังที่เห็นได้ชัดเจนที่สุด โดยทั่วไปข้อเสนอนี้จะผ่อนชำระเป็นรายเดือนหรือรายสัปดาห์ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้โดยไม่มีดอกเบี้ย)

การให้กู้ยืมแบบฝังตัวถือเป็นความหวังอันยิ่งใหญ่ในอินโดนีเซีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการชำระเงิน บัตรเครดิต การจัดหาเงินทุนสำหรับ SME การลงทุน และการประกันภัย แม้ว่าอัตราการเข้ามาใช้บริการในปัจจุบันจะต่ำ

ตัวอย่างเช่น จำนวนผู้ใช้ QRIS เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเติบโตจากไม่ถึง 10 ล้านรายในช่วงต้นปี 2022 เป็นเกือบ 30 ล้านรายในช่วงต้นปี 2024 แนวโน้มนี้เน้นย้ำถึงการนำระบบดิจิทัลมาใช่มากขึ้นในธุรกิจต่างๆ ในอินโดนีเซีย ซึ่งช่วยสร้างพื้นฐานให้การให้สินเชื่อแบบฝังตัวให้เติบโตได้ ด้วยการบูรณาการบริการทางการเงินเข้ากับแพลตฟอร์มยอดนิยม เช่น อีคอมเมิร์ซและแอปเรียกรถ บริษัทฟินเทคสามารถเชื่อมช่องว่างทางการเงินสำหรับประชากรที่ไม่ได้รับบริการเพียงพอได้ ตลาดการให้สินเชื่อทางเลือกราคาจะมีมูลค่าถึง 6.51 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2023 ซึ่งบ่งชี้ถึงศักยภาพในการเติบโตของภาคส่วนนี้ (Discovery Shift, 2024) ยิ่งไปกว่านั้น การนำสกุลเงินดิจิทัลที่มีเสถียรภาพมาใช้ เช่น XIDR ยังเป็นโอกาสพิเศษในการปรับปรุงธุรกรรมข้ามพรมแดน ทำให้อินโดนีเซียสามารถเพิ่มการมีส่วนร่วมในการค้าโลกได้ นวัตกรรมเหล่านี้สามารถช่วยลดต้นทุน เพิ่มความเร็วในการทำธุรกรรม และส่งเสริมการใช้เงินรูเปียท์ของอินโดนีเซียในตลาดต่างประเทศ

เนื่องจากชาวอินโดนีเซียหันมาใช้กระเป๋าตังค์อิเล็กทรอนิกส์และบัญชีธนาคารดิจิทัลมากขึ้น การแข่งขันภายในภาคฟินเทคจึงทวีความรุนแรงมากขึ้น บริษัทต่างๆ จะต้องมุ่งเน้นไม่เพียงแต่การดึงดูดลูกค้าเท่านั้น แต่ยังต้องรักษาการใช้งาน "มูลค่าในร้านค้า" ภายในบัญชีเหล่านี้ ด้วยการบรรจบกันของฟินเทคและการธนาคารแบบดั้งเดิม ทำให้เส้นแบ่งทางการแข่งขันเลือนลางลง ทำให้ผู้เล่นฟินเทคแบบสแตนด์อโลนต้องเผชิญกับความท้าทายมากขึ้นในการรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน นอกจากนี้ การเติบโตอย่างรวดเร็วของภาคฟินเทคอาจดึงดูดการตรวจสอบด้านกฎระเบียบที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นต่างๆ เช่น ความปลอดภัยของข้อมูล การคุ้มครองผู้บริโภค และเสถียรภาพทางการเงิน บริษัทฟินเทคต้องรับมือกับความท้าทายด้านกฎระเบียบเหล่านี้ด้วยความระมัดระวังเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นซึ่งอาจขัดขวางการเติบโตและความพยายามด้านนวัตกรรม

X. ศักยภาพของภาคส่วน SaaS

แม้ว่าอินโดนีเซียจะมีอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) สูงที่สุดในภูมิภาค แต่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และธุรกิจขนาดใหญ่ของอินโดนีเซียกลับมีความล่าช้าในการนำโซลูชัน SaaS ในท้องถิ่นมาใช้ ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการใช้ง่ายที่ลดลง การเลือกใช้บริการต่างประเทศและความท้าทายด้านความสามารถในการปรับขนาด แม้ว่าอินโดนีเซียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะมีการเติบโตของรายได้ที่แข็งแกร่ง แต่การลงทุนต่อพนักงานใน SaaS ยังคงต่ำกว่าในประเทศอย่างญี่ปุ่นและสิงคโปร์อย่างมาก ความแตกต่างนี้อาจก่อให้เกิดความท้าทายต่อความยั่งยืนในระยะยาวของอินโดนีเซียในตลาด SaaS ในขณะที่ระดับการลงทุนที่สูงกว่าของสิงคโปร์

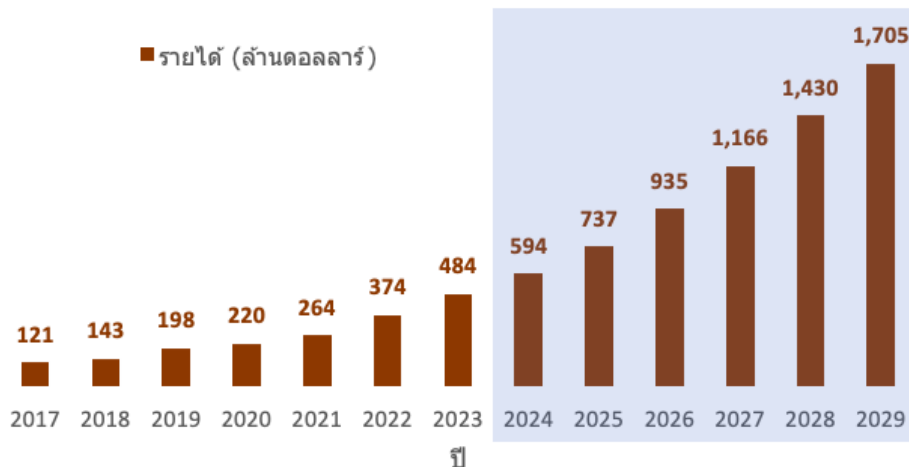
บ่งชี้ถึงการเติบโตที่ปรับขนาดได้มากกว่า ดังนั้น การมองในแง่ดีเบื้องต้นเกี่ยวกับเส้นทางการเติบโตของอินโดนีเซียอาจต้องมีการประเมินใหม่

ในเมืองใหญ่ๆ เช่น จาการ์ตาและสุราบายา การนำ SaaS มาใช้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม อัตราการบริโภคยังคงต่ำกว่ามากในเมืองระดับล่างทั่วอินโดนีเซีย ปัจจัยที่ส่งผล ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานอินเทอร์เน็ตที่ไม่เพียงพอ ความตระหนักรู้ด้านเทคโนโลยีที่ต่ำ และการเข้าถึงการฝึกอบรมและการสนับสนุนที่จำกัด ธุรกิจในพื้นที่เหล่านี้มักพึ่งพาซอฟต์แวร์ภายในสถานที่แบบดั้งเดิมเนื่องจากบริการอินเทอร์เน็ตที่ไม่น่าเชื่อถือและการขาดการสนับสนุนด้านเทคนิค ภูมิทัศน์ทางธุรกิจของอินโดนีเซียประกอบด้วย SMEs เป็นหลัก ซึ่งคิดเป็น 99% ของธุรกิจทั้งหมดและมีส่วนสนับสนุนประมาณ 60% ต่อ GDP ของประเทศ (DS Innovate, 2023) แม้ว่าโซลูชัน SaaS จะมีประโยชน์ชัดเจนสำหรับ SMEs แต่อัตราการนำไปใช้ยังคงต่ำ โดยหลักแล้วเกิดจากงบประมาณที่จำกัด ต้นทุนที่รับรู้สูง และการขาดความตระหนักถึงข้อดีของ SaaS

ยิ่งไปกว่านั้น องค์กรขนาดใหญ่ของอินโดนีเซียมักชอบโซลูชัน SaaS จากผู้ให้บริการระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เช่น Microsoft, Salesforce และ Oracle ตามการศึกษาวិจัยของ International Data Corporation (IDC) พบว่า 70% ขององค์กรขนาดใหญ่ในอินโดนีเซียใช้โซลูชัน SaaS ระดับนานาชาติเนื่องจากความน่าเชื่อถือ คุณสมบัตินวัตกรรมสูงและบริการสนับสนุนที่แข็งแกร่ง

ภาคธุรกิจสตาร์ทอัพ SaaS ในอินโดนีเซียนำเสนอภูมิทัศน์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยนำเสนอทั้งโอกาสที่มีแนวโน้มดีและความท้าทายที่สำคัญ ความแข็งแกร่งรวมถึงรายรับตลาดที่คาดการณ์ไว้ที่ 594 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2024 โดยมีอัตราการเติบโตต่อปี (CAGR) ที่คาดการณ์ไว้ที่ 23.48% ซึ่งอาจสูงถึง 1.705 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2029 (รูปที่ 10) การเติบโตอย่างรวดเร็วนี้เน้นย้ำถึงการนำโซลูชัน SaaS มาใช้มากขึ้นในภูมิภาค ซึ่งขับเคลื่อนโดยความคิดริเริ่มการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลที่กว้างขึ้นของประเทศ นอกจากนี้ ผู้เล่น SaaS รุ่นแรกๆ เช่น Moka ได้สร้างการรับรู้และความน่าเชื่อถือได้สำเร็จ ทำให้ฐานผู้ใช้ที่ใช้งานอยู่เพิ่มขึ้นอย่างมาก

รายได้ของตลาด SaaS ในอินโดนีเซีย



รูปที่ 11 รายได้ของตลาด SaaS ในอินโดนีเซีย

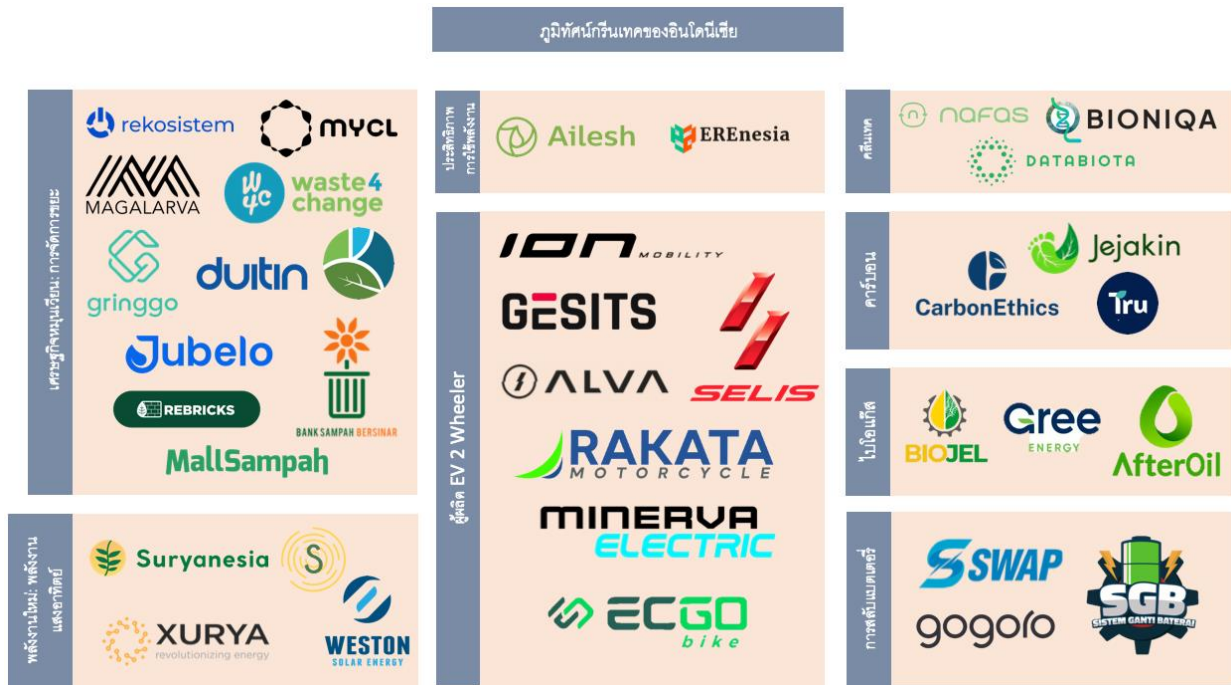
(ที่มา: Statista, 2024)

ในทางกลับกัน ภัยคุกคามยังรวมถึงการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้เล่นทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนความท้าทายด้านกฎระเบียบที่อาจเกิดขึ้นที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัวของข้อมูล กฎระเบียบที่เปลี่ยนแปลงไปในอินโดนีเซียอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัท SaaS โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บริษัทที่ดำเนินงานในภาคส่วนที่มีข้อกำหนดการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เข้มงวด การรับมือกับความท้าทายเหล่านี้ได้สำเร็จพร้อมๆ กับใช้ประโยชน์จากความต้องการของตลาดที่เติบโตขึ้นจะเป็นสิ่งสำคัญสำหรับบริษัทสตาร์ทอัพ SaaS ที่ต้องการสร้างและรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันในอินโดนีเซีย

XI. ศักยภาพของภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียว

การลงทุนด้านเทคโนโลยีสุขภาพและกรีนเทคนิสนั้นสะท้อนให้เห็นถึงความตระหนักรู้ที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับความจำเป็นในการแก้ไขปัญหาด้านการดำรงอยู่ เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและโรคเรื้อรัง โดยการลงทุนเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสุขภาพและกรีนเทคโนโลยีได้ทำหายนวโน้มการระดมทุนที่ลดลงในปี 2023 ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2023 ข้อตกลงด้านกรีนเทคโนโลยีในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้พุ่งสูงถึง 16 ข้อตกลง ซึ่งถือเป็นปริมาณข้อตกลงรายไตรมาสสูงสุดในรอบอย่างน้อย 5 ปี โดยมีรายได้รวม 140 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งถือเป็นระดับสูงสุดในรอบ 4 ไตรมาสจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้นในโซลูชันพลังงานหมุนเวียนและการจัดการขยะ (Deal Street Asia, 2023) อย่างไรก็ตาม แนวโน้มในระยะยาวของเศรษฐกิจสีเขียวยังคงไม่แน่นอน เนื่องจากปัจจัยด้านกฎระเบียบและการเมืองที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลงไปในปี 2024 อย่างไรก็ตาม การนำ COP 28 มาใช้และการนำไปใช้โดยบริษัทข้ามชาติอาจมีบทบาทสำคัญในการกำหนดอนาคตที่ยั่งยืนยิ่งขึ้นสำหรับอินโดนีเซีย

ในอินโดนีเซีย ภาคส่วนกรีนเทค โดยเฉพาะในยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และการจัดการขยะ กำลังได้รับแรงผลักดันจากการตระหนักรู้เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้น การสนับสนุนจากรัฐบาล รวมถึงกฎระเบียบและเงินอุดหนุน ทำให้ภาคส่วนยานยนต์ไฟฟ้าเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีแผนสร้างสถานีชาร์จ 31,000 แห่ง สถานีสับเปลี่ยน 67,000 แห่งภายในปี 2030 และเงินอุดหนุนการขายรวม 455.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แม้จะมีการเติบโตนี้ อัตราการเจาะตลาดยานยนต์ไฟฟ้ายังคงต่ำ คิดเป็นเพียง 2.1% ของยอดขายรถยนต์ทั้งหมดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2022 เมื่อเทียบกับ 29% ในจีน สตาร์ทอัพด้านการจัดการขยะยังได้รับประโยชน์จากความเชื่อมั่นที่เพิ่มขึ้นของนักลงทุน ซึ่งขับเคลื่อนโดยแรงผลักดันของตลาดที่แสดงให้เห็นและความสอดคล้องกับเป้าหมาย ESG อย่างไรก็ตาม ภาคส่วนนี้ต้องเผชิญกับความท้าทาย รวมถึงการเจาะตลาดยานยนต์ไฟฟ้า ที่จำกัดเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานที่ไม่เพียงพอ ต้นทุนสูงของยานยนต์ไฟฟ้าที่นำเข้า และผู้บริโภคลังเลใจเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือและประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การขาดความเร่งด่วนในการนำผลิตภัณฑ์สีเขียวมาใช้และกรอบการกำกับดูแลที่ไม่เพียงพอ ขัดขวางศักยภาพในการเติบโตของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีสีเขียว ในขณะที่การลงทุนต่อพนักงานที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศอย่างญี่ปุ่นและสิงคโปร์อาจขัดขวางความยั่งยืนในระยะยาว



รูปที่ 12 ภูมิทัศน์ Greentech ของอินโดนีเซีย (ที่มา: DS Innovate, 2023)

การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลและสีเขียวที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเปิดโอกาสมากมายให้กับภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียว

ของอินโดนีเซีย การที่บริษัทข้ามชาตินำ COP 28 มาใช้อาจส่งเสริมให้เกิดสภาพแวดล้อมการพัฒนาที่ยั่งยืนมากขึ้น โดยการจัดการขยะมีศักยภาพในการเติบโตโดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น เช่น เกาะชวา (DS Innovate, 2023) แม้จะมีความก้าวหน้า แต่ข้อจำกัดทางเศรษฐกิจและโครงสร้างพื้นฐาน ก็หมายความว่าระบบนิเวศของอินโดนีเซียยังไม่เอื้อต่อรูปแบบธุรกิจสีเขียวในอุดมคติอย่างเต็มที่ อย่างไรก็ตาม ความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อสภาพอากาศและเทคโนโลยีสีเขียวได้รับการปรับปรุงดีขึ้น โดยได้รับแรงผลักดันจากตลาดที่พิสูจน์แล้วและความสอดคล้องกับเป้าหมาย ESG เมื่อพิจารณาจากความท้าทายที่มีอยู่ ความต้องการของนักลงทุนและการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ ในการจัดการขยะที่เพิ่มขึ้นทุกปี การจัดการขยะยังคงเป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มดีสำหรับการพัฒนา การแก้ไขปัญหาเหล่านี้ โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น จะมีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเน้นย้ำถึงความจำเป็นของร่วมมือเชิงกลยุทธ์ เพื่อปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน การจัดการขยะ ตลอดปี 2023 ภาคส่วน ESG ได้เห็นการพัฒนาที่สำคัญเนื่องจากความตระหนักรู้ในระดับโลกที่เพิ่มขึ้น รวมถึงคำแถลงของสหประชาชาติเกี่ยวกับภาวะโลกร้อนและเหตุการณ์ต่างๆ เช่น COP 28 ความตระหนักรู้ร่วมกันและความร่วมมือระหว่างบุคคล ธุรกิจ และรัฐบาลมีความสำคัญต่อการพัฒนาแนวทางการจัดการขยะที่สร้างสรรค์ เช่น เศรษฐกิจหมุนเวียนและความคิดริเริ่มในการเปลี่ยนขยะเป็นพลังงาน ความพยายามเหล่านี้สอดคล้องกับเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่กว้างขึ้นของอินโดนีเซีย รวมถึงวิสัยทัศน์ของคนรุ่นทองภายในปี 2045 และการบรรลุเป้าหมายการปล่อยมลพิษสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2060

แม้จะมีการพัฒนาที่มีแนวโน้มดีเหล่านี้ ภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียว ยังต้องเผชิญกับภัยคุกคามจากการแข่งขันทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับนานาชาติ รวมถึงความท้าทายด้านกฎระเบียบที่เปลี่ยนแปลงไป ข้อจำกัดทางเศรษฐกิจและโครงสร้างพื้นฐานในปัจจุบันของอินโดนีเซียสร้างสภาพแวดล้อมที่อาจไม่รองรับรูปแบบธุรกิจสีเขียวในอุดมคติได้อย่างเต็มที่ ความไม่แน่นอนด้านกฎระเบียบและการเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของข้อมูลและความเป็นส่วนตัวของบริษัทเทคโนโลยีสีเขียว ก่อให้เกิดความเสี่ยงเพิ่มเติมยิ่งไปกว่านั้น การนำรถยนต์ไฟฟ้ามาใช้อย่างล่าช้าเมื่อเทียบกับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในแบบเดิม ซึ่งเกิดจากพฤติกรรมของผู้บริโภคและความกังวลเรื่องต้นทุน อาจขัดขวางการเติบโตของภาคส่วนนี้ การเอาชนะความท้าทายเหล่านี้จะเป็นสิ่งสำคัญในการรักษาโมเมนตัมในภาคส่วนเทคโนโลยีสีเขียวของอินโดนีเซีย

XII. อ้างอิง

- XIII. Ali, I. (2024). *Indonesia in Dire Needs of Specialist Doctors: Jokowi*. Retrieved from 3 August 2024, from <https://jakartaglobe.id/news/indonesia-in-dire-need-of-specialist-doctors-jokowi>
- XIV. Anestia, C. (2023). *Indonesia's Health Technology Landscape in 2023*. Retrieved from 2 August 2024, from https://en.dailysocial.id/post/lanskap-healthtech-indonesia#google_vignette
- XV. ASEAN. (2023). *ASEAN Statistical Yearbook 2023*. Jakarta: The ASEAN Secretariat. <https://www.aseanstats.org/wp-content/uploads/2023/12/ASYB-2023-v1.pdf>
- XVI. Databoks. (2024). *Awal 2024, Indonesia punya Startup Terbanyak di ASEAN*. Retrieved from 1 August 2024, from <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/11/awal-2024-indonesia-punya-startup-terbanyak-di-asean>
- XVII. DS Innovate. (2023). *Startup Report 2023*. Retrieved from 29 July 2024, from https://mandiri-capital.co.id/wp-content/uploads/2024/02/DSInnovate_Startup_Report_2023_compressed.pdf
- XVIII. Discovery Shift. (2024). *Indonesia Startup Funding Report 2024*. Retrieved from 28 July 2024, from <https://dailysocial.id/research/indonesia-startup-funding-report-q1-2024#>
- XIX. Discovery Shift. (2024). *Market Deep Dive and Growth Hacking*. Retrieved from 13 August 2024, from <https://docsend.com/view/sgennfjnmhbtjenz>
- XX. Eka, R. (2024). *Pendanaan Startup Indonesia 2023 Alami Tren Penurunan, Kembali ke Level Sebelum Pandemi*. Retrieved from 2 August 2023, from <https://dailysocial.id/post/pendanaan-startup-indonesia-2023>
- XXI. Fu, E. (2023). *Startup Investment is Transforming Indonesia's Aquaculture Sector*. Retrieved from 4 August 2024, from <https://globalventuring.com/corporate/people/prosus-ventures-aruna-fisheries-industry-indonesia/>
- XXII. Indonesia Business Post. (2024). *Industry Ministry Exhibits Digital Economic Transformation in Tech Link Summit 2024*. Retrieved from 4 August 2024, from <https://indonesiabusinesspost.com/insider/industry-ministry-exhibits-digital-economic-transformation-in-tech-link-summit->

