



การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs



ดุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาผู้นำทางสังคม ธุรกิจและการเมือง
วิทยาลัยนวัตกรรมสังคม

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2566

คุษฎีนิพนธ์เรื่อง

การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs

โดย

ชภัช นิมมานเหมินท์

ได้รับการพิจารณาให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาคุฎีบัณฑิต สาขาวิชาผู้นำทางสังคม ธุรกิจและการเมือง

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2566

ผศ. ดร.ฉัตรวรัญช์ องค์กรสิงห์
ประธานกรรมการสอบ

รศ. ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์
กรรมการ

ดร.รัชกร ชิตลักษณ์
กรรมการ

ดร.ชาญชัย จิวจินดา
กรรมการ

รศ. ดร.สังศิต พิริยะรังสรรค์
กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(ผศ.ร.ต.หญิง ดร.วรรณิ์ สุขสาตร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

4 สิงหาคม 2566

Dissertation entitled

**THE USE OF FINANCIAL INNOVATION TO SOLVE PROBLEM OF
LACK OF FINANCIAL RESOURCES OF SMEs**

by

KAPACH NIMMANHEMINDA

was submitted in partial fulfillment of the requirements
for the degree of Doctor of Philosophy in Leadership in Society, Business and Politics

Rangsit University
Academic Year 2023

Asst. Prof. Chatwarun Angasinha, Ed.D.
Examination Committee Chairperson

Assoc. Prof. Somjai Phagaphasvivat, Ph.D.
Member

Dhachakorn Thitiluck, Ph.D.
Member

Chanchai Jewjinda, Ph.D.
Member

Assoc. Prof. Sungsidh Piriyarangsan, Ph.D.
Member and Advisor

Approved by Graduate School

(Asst.Prof.Plt.Off. Vannee Sooksatra, D.Eng.)

Dean of Graduate School

August 4, 2023



**THE USE OF FINANCIAL INNOVATION TO SOLVE PROBLEM OF
LACK OF FINANCIAL RESOURCES OF SMEs**

BY

KAPACH NIMMANHEMINDA

**A DISSERTATION SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF DOCTOR OF PHILOSOPHY IN LEADERSHIP
IN SOCIETY, BUSINESS AND POLITICS
COLLEGE OF SOCIAL INNOVATION**

GRADUATE SCHOOL, RANGSIT UNIVERSITY

ACADEMIC YEAR 2023

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณผู้บริหารและคณาจารย์ทุกคนของมหาวิทยาลัยรังสิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งท่าน รศ.ดร.สังศิต พิริยะรังสรรค์ อาจารย์ที่ปรึกษา และ ผศ.ดร.ฉัตรวิญญู อังคสิงห์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ให้คำแนะนำในการค้นคว้าหาข้อมูล ให้ความรู้ ให้ข้อคิดต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ รวมทั้งให้คำแนะนำในการแก้ไข ซึ่งแนวทางในการปรับปรุงให้มีความสมบูรณ์ของงานวิจัยนี้ นอกจากนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รศ. ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ ดร.รัชกร ธิติลักษณ์ และ ดร.ชาญชัย จิวจินดา ที่ได้ร่วมกันสละเวลามาเป็นกรรมการและให้คำแนะนำเพื่อทำให้งานวิจัยนี้มีความสมบูรณ์มากขึ้น

ขอขอบพระคุณ นายวิโรฒ สันติประภพ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย และ ดร.พนชิต กิตติปัญญางาม นายกสมาคม Thailand Tech Startup Association (สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่) และผู้ให้ข้อมูลหลักทุกท่านที่ไม่ได้เอ่ยนามไว้ ณ ที่นี้ ที่สละเวลาให้ข้อมูลสำคัญในการจัดทำงานวิจัยนี้

ขอขอบคุณครอบครัว ที่สนับสนุนและเป็นกำลังหลักสำคัญในชีวิต และขอขอบคุณกัลยาณมิตรทุกท่านที่เอื้อเฟื้อแบ่งปันความรู้ต่าง ๆ ที่ทำให้ผู้วิจัยสามารถจัดทำงานวิจัยเล่มนี้ได้จนเสร็จสมบูรณ์

สุดท้ายนี้ ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ไม่ได้กล่าวนามมา ณ ที่นี้ ที่มีส่วนช่วยเหลือและเป็น กำลังสำคัญ รวมทั้งให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผลงานวิจัยในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้สนใจหรือนักศึกษาที่จะนำงานวิจัยนี้ไปปรับใช้เพื่อเป็นประโยชน์ไม่มากนักน้อย เพื่ออ้างอิงในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล ผู้วิจัยมีความยินดีเป็นอย่างยิ่ง

ภักซ์ นิมมานเหมินท์

ผู้วิจัย

5806969 : ขกัษ นิมมานเหมินท์
 ชื่อคุษฎีนิพนธ์ : การใ้ช้ันวัตกรรมทางการเงินแก้ไ้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs
 หลักศูตร : ปรัชญาคุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาผู้นำทางสังคม ธุรกิจและการเมือง
 อาจารย์ที่ปรึกษา : รศ. ดร.สังศิต พิริยะรังสรรค์

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษารูปแบบนวัตกรรมการเงินมาใช้แก้ปัญห การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs 2) เพื่อศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมการเงิน และ 3) เพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ และภาคการเงิน ในการพัฒนานวัตกรรมการเงิน ผลการศึกษา พบว่า แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับธุรกิจ SMEs แบ่งออกเป็นแหล่งเงินทุนภายใน คือ กำไรสะสม และแหล่งเงินทุนภายนอก คือ แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานภาครัฐ โดยการกู้ยืมเงินนั้นต้องมีหลักประกันในการค้ำประกัน จึงส่งผลให้ต้องมีการไปกู้ยืมจากบุคคลอื่น และเงินกู้ยืมในระบบ ซึ่งในกรณีนี้ผู้กู้จะถูกคิดดอกเบี้ย ในอัตราที่สูงกว่าตามที่กฎหมายได้กำหนด ซึ่งในปัจจุบันมีช่องทางของนวัตกรรมการเงิน หรือ ฟินเทค คือ P to P lending ที่เข้ามาเป็นตัวกลางทางการเงินทำหน้าที่ตอบสนองความต้องการ และลดความไม่สมมาตรของข้อมูลระหว่างผู้กู้และนักลงทุนด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำกว่าแนวทางอื่น ๆ และให้ผลตอบแทนได้สูงกว่าธนาคาร นับเป็นการเพิ่มผลิตภาพของอุตสาหกรรมการเงิน และเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน ให้กับกิจการขนาดเล็กที่เข้าไม่ถึงสินเชื่อของธนาคาร และเป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม สร้างที่มาของแหล่งเงินทุนและตลาดใหม่ ในภาคการเงินที่ภาคธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้วยกระบวนการทางธุรกิจ แต่ในปัจจุบัน P to P lending ยังไม่เป็นที่นิยมในประเทศไทย เนื่องจากความคลุมเครือของกฎหมาย และธุรกิจธนาคารอาจได้รับผลกระทบเนื่องจากอาจเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาด ซึ่งมีแหล่งรายได้หลักมาจาก ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการปล่อยสินเชื่อ

(คุษฎีนิพนธ์มีจำนวนทั้งสิ้น 211 หน้า)

คำสำคัญ: นวัตกรรมการเงิน, ฟินเทค, P to P lending, ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)

ลายมือชื่อนักศึกษา ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

5806969 : Kapach Nimmanheminda
 Dissertation Title : The Use of Financial Innovation to Solve Problem of Lack of Financial Resources of SMEs
 Program : Doctor of Philosophy in Leadership in Society, Business and Politics
 Dissertation Advisor : Assoc.Prof. Sungsidh Piriyarangsarn, Ph.D.

Abstract

The aim of research is to study financial innovation models to solve the problem of accessing funding sources of SMEs, to study problems and limitations in the development of financial innovation, and to suggest the policy guidelines and roles of the government and the financial sector in financial innovation development. The results of the study showed that the funding sources of SMEs are divided into internal funding sources including retained earnings, and external funding consisting of loan from financial institutions or government agencies; it is necessary for the borrower to have collateral for the loan guarantee. As a result, the borrower must borrow money from other people and from loan shark instead. In this case, the borrower will be charged a higher interest rate rather than what is required by law. At present, there are channels of financial innovation or Fintech which is P to P lending. That is a financial innovation that becomes a financial intermediary to serve the needs and reduce the asymmetry of information between borrowers and investors at lower operating costs rather than other approaches and yield higher returns to borrowers and investors than banks, together with increasing the productivity of the financial industry and increasing accessing to financial services especially small businesses that do not have access to bank credit. It is an innovation in the development of social enterprises to create new accessing funding sources and new markets in the financial sector; businesses can contribute to development through business processes. At present, P to P lending is still unpopular in Thailand due to legal ambiguities, and the Thai financial and banking sector may be affected by P to P lending to stealing market share of banking business of which the source of main income is from interest and lending fees.

(Total 211 pages)

Keywords: Financial Innovation, Fintech, P to P Lending, Small and Medium Enterprises (SMEs)

Student’s Signature..... Dissertation Advisor’s Signature

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูป	ซ
บทที่ 1	
บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย	9
1.3 คำถามการวิจัย	9
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	10
1.5 นิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้อง	10
บทที่ 2	13
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรมทางสังคมและนวัตกรรมทางการเงิน	14
2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE)	33
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	40
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	51
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	54
2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย	57
บทที่ 3	
ระเบียบวิธีวิจัย	61
3.1 รูปแบบของการวิจัย	61
3.2 ผู้ให้ข้อมูลหลัก	63
3.3 เครื่องมือในการวิจัย	63

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3	
ระเบียบวิธีวิจัย (ต่อ)	61
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	65
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	66
บทที่ 4	
การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	67
4.1 ปัญหา SMEs ในประเทศไทย	67
4.2 ภาคการเงิน	74
4.3 ข้อมูลด้านการเงินของผู้ประกอบการ SMEs	88
4.4 ข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	89
4.5 แหล่งเงินทุนทางเลือก	93
บทที่ 5	
นวัตกรรมทางการเงิน (Innovative Finance)	112
5.1 แนวคิด Crowdfunding	113
5.2 กระบวนการทำงานของ Crowdfunding	115
5.3 ประโยชน์ของการระดมทุนแบบ Crowdfunding	115
5.4 การระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending	119
5.5 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending	120
5.6 กระบวนการทำงานของธุรกรรมทางการเงิน แบบ Peer-to-Peer Lending	121
5.7 การเติบโตของ Platform Peer to Peer Lending ในต่างประเทศ	123
5.8 การกำกับดูแลทางกฎหมายของ Crowdfunding	125
บทที่ 6	
นวัตกรรมทางการเงิน FinTech ในประเทศไทย	127
6.1 FinTech	127
6.2 FinTech Startup	137
6.3 มาตรการของไทยต่อ FinTech และ FinTech Startups	141

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6	
นวัตกรรมทางการเงิน FinTech ในประเทศไทย (ต่อ)	127
6.4 สินเชื่อระหว่างบุคคลและบุคคล (PEER TO PEER LENDING)	145
6.5 P2P: Peer to peer lending ในต่างประเทศ	152
บทที่ 7	
การพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน : ปัญหา อุปสรรคและข้อจำกัด	155
7.1 ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startup	155
7.2 การวิเคราะห์เงินทุนของ FinTech Startup ในประเทศไทย	160
7.3 การวิเคราะห์ด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startup ในประเทศไทย	163
7.4 การวิเคราะห์กรณีศึกษาจากต่างประเทศ	167
7.5 การจัดระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในด้านต่างๆ	175
7.6 ความท้าทายใหม่จากการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน	179
บทที่ 8	
สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	182
8.1 P2P : นวัตกรรมทางการเงิน	182
8.2 P2P กับความก้าวหน้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs	188
8.3 P2P กับโอกาสของไทยในการพัฒนาแหล่งเงินทุน	191
8.4 ข้อจำกัดของการพัฒนา P2P ในประเทศไทย	192
8.5 ข้อเสนอแนะ	194
บรรณานุกรม	199
ประวัติผู้วิจัย	210

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	แสดงลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	43
4.1	สถานการณ์ SMEs	71



สารบัญรูป

รูปที่		หน้า
2.1	กรอบแนวคิดการวิจัย	60
5.1	Traditional Bank Lending Model	114
5.2	Model Bank Lending Model	114
5.3	The various forms of crowd-funding activities	116
5.4	กระบวนการลงทุนรูปแบบ Donation-bases Crowdfunding	116
5.5	กระบวนการลงทุนรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding)	117
5.6	กระบวนการลงทุนแบบทาสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering)	118
5.7	กระบวนการระดมทุนแบบตราสารทุน (Equity Crowdfunding)	118
5.8	กระบวนการระดมทุนแบบการให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer lending)	119
5.9	ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending	121
5.10	รูปแบบการระดมทุนแบบ Match Maker	122
5.11	รูปแบบการให้บริการแบบ Credit Lending	122
5.12	การให้บริการรูปแบบ Notary Model	123
5.13	Lending Club share price since IPO in December 2014	125
6.1	บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ FinTech ในปี 2559 แยกตามประเภทธุรกิจ	138
6.2	บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ FinTech ในปี 2561 แยกตามประเภทธุรกิจ	138
6.3	มูลค่าการระดมทุน และสัดส่วนมูลค่าเงินระดมทุนของ FinTech Startups ต่อมูลค่าเงินระดมทุนรวมตั้งแต่ปี 2554 – 2560	139
6.4	สัดส่วนของ FinTech Startups ไทย ตั้งแต่ปี 2554 – 2560 จำแนกตามระยะการเติบโตของธุรกิจ	140
8.1	Peer-to-Peer Lending Platform	186
8.2	Peer-to-Peer Lending Platform	186

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

หากเปรียบเทียบประเทศไทยเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ที่ขับเคลื่อนโดยภาคส่วนต่าง ๆ ของประเทศ ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน วิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) เปรียบเสมือนฟันเฟืองตัวเล็กนับล้านชิ้น ที่ยึดเกี่ยวให้เครื่องจักรนี้ผลัดกันเศรษฐกิจไปข้างหน้าได้อย่างเต็มกำลัง ซึ่งประเทศไทยมีระบบเศรษฐกิจที่ต้องพึ่งพาการส่งออกเป็นหลัก โดยตลอด 20 ปีที่ผ่านมา สินค้าภาคอุตสาหกรรมมีส่วนเฉลี่ยมากกว่า 70 % เมื่อเทียบกับรายได้จากการส่งออกทั้งหมด ทำให้ทุกฝ่ายหันมาให้ความสำคัญต่อภาคอุตสาหกรรม โดยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนเป็นฐานอันมั่นคงของภาคอุตสาหกรรมทั้งหมดและหัวใจสำคัญของอุตสาหกรรมสนับสนุนก็คือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs (Small and Medium Enterprises)

ตั้งแต่ปี พ.ศ.2530 เป็นต้นมาประเทศไทยได้รับการลงทุนจากต่างประเทศในภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ประกอบกับมีการพัฒนาอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำขึ้นในพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก (Eastern Seaboard) และมีการสร้างนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น มีการเข้ามาของอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยทั้ง 3 ส่วนนี้ มีผลทำให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมสนับสนุนและธุรกิจ SMEs เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมครั้งสำคัญ มีการโยกย้ายของแรงงานจากภาคเกษตรกรรมมาสู่ภาคอุตสาหกรรมการผลิตและภาคบริการเป็นอย่างมาก ปัจจุบัน SMEs มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศทำให้เกิดการสร้างงานและการกระจายรายได้เป็นตัวขับเคลื่อนที่ทำให้เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจที่ดีที่สุด โดย SMEs ไทยเป็นหน่วยธุรกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศสูงที่สุดเมื่อเทียบอุตสาหกรรมการผลิตขนาดใหญ่ที่ต้องมีต้นทุนการผลิตในด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตรวมทั้งวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ นอกจากนี้ SMEs ทำให้เกิดการพัฒนาไปตามชุมชนในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศนับเป็นการส่งเสริมการกระจายความเจริญไปสู่ชุมชนต่าง ๆ ทั่วประเทศ จากรายงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จะเห็นได้ว่าประเทศไทยมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จำนวน 2.9 ล้าน

รายทั่วประเทศหรือคิดเป็นสัดส่วน 99 เปอร์เซ็นต์ ของวิสาหกิจทั้งหมด ซึ่งทำให้เกิดการจ้างงาน 9.7 ล้านคน สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ประเทศถึง 3.4 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.2 ของ GDP ของประเทศ และมีมูลค่าด้านการส่งออกทั้งสิ้นประมาณ 1.59 ล้านล้านบาท (Blue Update Edition 10, online) SMEs ถือได้ว่าเป็นข้อกลางของระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ในภาคอุตสาหกรรมทุกอุตสาหกรรม ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ปัญหาและอุปสรรคของ SME ไทย จากเดิมที่ประเทศไทยไม่ได้ให้ความสำคัญอย่างจริงจังกับการพัฒนาโครงสร้างที่เป็นพื้นฐานเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมการผลิต ทำให้ภาคการผลิตของไทยมีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย มีต้นทุนสูง การเติบโตของ SMEs ไทยในระยะแรก ๆ จึงอาศัยแรงงานที่มีราคาถูกและพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ท่ามกลางการแข่งขันที่ยังไม่สูงนัก เมื่อมองในเชิงโครงสร้างแล้วพบว่า การพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม มีปัญหาในระดับนโยบายได้แก่ การขาดทิศทางและเป้าหมายที่ชัดเจนในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ขาดการบริหาร กำกับดูแลและรับผิดชอบที่เป็นเอกภาพจากหน่วยงานรัฐ ขาดความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชนอย่างจริงจัง ขาดความคิดสร้างสรรค์ การสร้างเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เป็นของตัวเอง เพื่อสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับบริษัทหรือองค์กร แต่เมื่อมองในแต่ละหัวข้อของปัญหาที่ SMEs ไทยกำลังเผชิญอยู่ในขณะนี้ สามารถแยกเป็นปัญหาด้านต่าง ๆ ได้แก่ ปัญหาแรงงานไร้ทักษะ ผู้ผลิตขาดการพัฒนาตราสินค้าของตนเอง ผู้ประกอบการขาดความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการ ขาดความรู้และข้อมูลการตลาด ผลิตภาพและประสิทธิภาพการผลิตต่ำ ขาดการเข้าถึงการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยในงานวิจัยนี้จะให้ความสำคัญกับปัญหาไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และเทคโนโลยี

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่า แม้ว่า SME จะมีบทบาทที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ แต่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ก็มีข้อจำกัดและอุปสรรคในการดำเนินกิจการหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ธุรกิจมีขนาดเล็กจึงทำให้เสียเปรียบธุรกิจขนาดใหญ่ที่ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) โดยเฉพาะในด้านการผลิตที่ต้องอาศัยการลงทุนในเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่มีต้นทุนสูง ธุรกิจ SMEs จำนวนมากยังประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีตลาด และเงินทุนดังกล่าวทำให้ SMEs จำนวนมากไม่สามารถขยายกิจการและเติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้ ธุรกิจอาจจะต้องอาศัยเงินทุนที่เข้ามาช่วยสนับสนุนการดำเนินกิจการของธุรกิจให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด ดังนั้นธุรกิจจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจจะสามารถเข้าถึงได้ง่าย คือ สถาบันทางการเงิน ดังนั้นสถาบันทางการเงินจึงมี

บทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจการเงินของประเทศ โดยทำหน้าที่ระดมและจัดสรรเงินทุนแก่ภาคเศรษฐกิจอย่างแท้จริง การบริหารความเสี่ยงรวมถึงการให้ข้อมูลทางการเงินเพื่อสนับสนุนธุรกิจ SMEs ดังนั้นในมิติของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวกลางสำคัญอันดับแรกในการให้สินเชื่อกับ SMEs โดยปัจจุบันสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้กับลูกค้า SMEs มีจำนวน 4.4 ล้านล้านบาท หรือเกือบร้อยละ 40 ของสินเชื่อทั้งหมดของระบบธนาคารพาณิชย์ และยังมีสินเชื่อจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐอีกกว่า 1.4 ล้านล้านบาท โดยสินเชื่อที่ให้กับ SMEs เคยขยายตัวในอัตราสูงถึงร้อยละ 15 ต่อปี จัดได้ว่าเป็นลูกค้าที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และนุชนารถ ปานทอง, 2559)

จากการศึกษาของผู้วิจัย พบว่า ปัญหาที่สำคัญที่สุดของ SMEs ได้แก่ ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนของสถาบันการเงินเพื่อนำมาพัฒนาต่อ ยอดธุรกิจ (Access of Source of Funds), ขาดความรู้ความเข้าใจการบริหารจัดการเงินทุน (Cash Management) และการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ เนื่องจากข้อจำกัดด้านทรัพยากร โดยหากแบ่งย่อยลงไปตามประเภทของ SMEs จะพบว่าแต่ละกลุ่มเผชิญปัญหาที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถแบ่งปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามประเภทของ SMEs ได้ดังนี้ (พชร อารยะการกุล, 2020)

1) ME (Medium Enterprises) หมายถึง กลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 50-500 ล้านบาท สำหรับปัญหาของ ME คือ หลักประกันไม่เพียงพอสำหรับขอสินเชื่อให้ได้วงเงินตามที่ต้องการ โดยเฉพาะธุรกิจบริการที่ต้องการวงเงินสูงมาก ซึ่งจากจำนวน ME ทั้งหมด 44,290 ราย ข้อมูลจาก Bluebik Analysis พบว่า มีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 12,401 ราย คิดเป็นประมาณ 28%

2) SE (Small Enterprises) เป็นกลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 1.8-50 หรือ 100 ล้านบาท (ขึ้นอยู่กับภาคธุรกิจ) โดยจากจำนวน SE ทั้งหมด 415,722 ราย พบว่า มีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 216,496 ราย คิดเป็นประมาณ 52% สำหรับปัญหาของกลุ่ม SE ต้องแตกออกเป็นอีก 2 กลุ่มย่อย เนื่องจากเผชิญสถานการณ์ที่แตกต่างกัน คือกลุ่มที่มีศักยภาพในการเติบโต (Regular & Strong) หมายถึง กลุ่มที่ยังมีอัตราการเติบโตมากกว่า 20% ในช่วง 3 ปีล่าสุด และกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตลดลงในช่วง 3 ปี (Turnaround) ในกลุ่ม Regular & Strong มีปัญหาใหญ่เรื่องเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ และยังมีต้นทุนการดำเนินงานสูง เนื่องจากไม่ได้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ จึงไม่มีอำนาจมากพอต่อรองกับซัพพลายเออร์ รวมทั้งยังไม่มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายพนักงานที่มีจำนวนมากขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจ ส่วนกลุ่ม Turnaround เป็นกลุ่มที่มีปัญหาหลักในด้านสุขภาพทางการเงิน จากธุรกิจที่ไม่เติบโตและอาจมีการขาดทุนสะสม ซึ่งเกิดจากการขาดความเข้าใจถึงการวิเคราะห์สุขภาพทางการเงิน และ Micro เป็นกลุ่มที่มีรายได้

น้อยกว่า 1.8 ล้านบาท โดยจากจำนวนกลุ่ม Micro ทั้งหมด 2,645,084 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 1,247,188 ราย คิดเป็นประมาณ 47% กลุ่ม Micro มีปัญหาในหลากหลายมิติ ตั้งแต่การมีรายรับเป็นเงินสด (Cash-Based) ทำให้ขาดข้อมูลเชิงบัญชีที่สามารถใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อจากสถาบันการเงิน การโค่นดิสรูปต์ด้วย E-Commerce และการค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์

3) กลุ่มนอกระบบ เช่น กลุ่มร้านอาหาร แผงลอย โดยจากจำนวนกลุ่ม SMEs นอกระบบทั้งหมด 2,148,199 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 1,476,086 ราย คิดเป็นประมาณ 68% ในกลุ่มนอกระบบ ปัญหาน่ากังวลที่สุดเป็นเรื่องหนี้นอกระบบ ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อธุรกิจมีปัญหาทางการเงินและไม่สามารถขอกู้จากสถาบันการเงินได้ เนื่องจากการอยู่นอกระบบส่งผลให้คุณสมบัติไม่ตรงกับหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กำหนด เมื่อธุรกิจเจอปัญหาทางการเงินซ้ำ ๆ จึงต้องกู้ยืมเพิ่มและเกิดหนี้ค้างจำนวนมาก จนติดอยู่ในวังวนของหนี้นอกระบบในที่สุด

นอกจากการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่านทางธนาคารพาณิชย์ ในปัจจุบันธุรกิจ SMEs ยังถูกกระทบหน้าด้วยสถานการณ์ COVID-19 ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจโลกที่มีการชะลอตัว และมีความผันผวน ส่งผลกระทบให้อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยต่ำกว่าในอดีต โดยเฉพาะในปัจจุบันซึ่งเศรษฐกิจทั่วโลกกำลังเผชิญกับปัญหาของการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ซึ่งได้ก้าวข้ามจากการเป็นโรคระบาดรุนแรงที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ มาเป็นโรคระบาดที่ส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวม ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่หรือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งความจำคัของทรัพยากรบุคคล และทรัพยากรที่เป็นสินทรัพย์ที่มีขนาดจำกัด เมื่อต้องมาเผชิญกับวิกฤตโรคระบาด COVID-19 ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการหยุดชะงักของการหมุนเวียนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจอันส่งผลต่อการเข้าสู่ภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจตามการคาดการณ์ของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ที่คาดว่าปี พ.ศ. 2563 จะเป็นจุดเริ่มต้นของการถดถอยทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการ ที่มีปริมาณมากในปัจจุบัน เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านการท่องเที่ยว โรงแรมและที่พัก ร้านอาหารและภัตตาคาร ได้รับผลกระทบก่อนธุรกิจอื่น ๆ ซึ่ง SMEs ไทยที่อยู่ในธุรกิจเหล่านี้ได้รับผลกระทบจากการปรับตัวของดีมานด์ซึ่งพลายอย่างเห็นได้ชัดในช่วงต้นปี พ.ศ.2563 เป็นต้นมา แต่หลังจากผ่านไประยะหนึ่งวิกฤตโรคระบาด COVID-19 ยังคงมีผลกระทบอย่างต่อเนื่อง จากการที่รัฐประกาศให้หยุดกิจกรรม (Shut Down) ชั่วคราว จึงส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอื่น ๆ ธุรกิจ SMEs ที่มีทุนสำรองไม่มากได้รับผลกระทบโดยตรง สภาพคล่องของ SMEs ลดลง ทั้งจากความต้องการของลูกค้าที่ลดลง และการชะลอการชำระเงินของคู่ค้าที่

ต้องการรักษาสภาพคล่อง หรืออาจเกิดปัญหาการขาดสภาพคล่อง ยิ่งเป็น SMEs ที่มีการค้าระหว่างประเทศยิ่งมีผลกระทบรุนแรงจากความยาวของโซ่อุปทาน

เมื่อ SMEs มีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และต้องเผชิญกับสถานการณ์โควิด ประกอบกับปัจจุบันสำหรับธนาคารหรือบริษัทด้านการเงินต่าง ๆ อาจจะให้เงินกู้ยืม โดยต้องการเอกสาร และหลักประกัน ซึ่งขึ้นกับความเสี่ยงแต่ละประเภท กระบวนการเหล่านี้ใช้เวลาและมีต้นทุนที่สูงมากสำหรับบริษัทขนาดเล็ก และหลักประกันที่เป็นรายได้จะต้องมีมากพอที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินจะให้วงเงิน ซึ่งบริษัทขนาดเล็กมักไม่สามารถที่จะทำตามข้อตกลงของธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ วิธีการที่ง่ายที่สุดสำหรับบริษัทขนาดเล็กในการได้รับเงินทุนคือ การกู้ยืมแหล่งเงินทุนจากครอบครัว ญาติพี่น้องและเพื่อน จัดว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่ดีอีกส่วนหนึ่ง เพราะด้วยความสนิทสนมคุ้นเคยจึงทำให้ไม่มีอุปสรรคเรื่องความเชื่อใจ จึงไม่ต้องวิ่งวนหาหลักประกันหรือคนทำสัญญา ระยะเวลาดำเนินการในกู้ยืมใช้เวลาไม่นาน ดอกเบี้ยที่ต้องเสียอาจจะน้อยกว่าการกู้จากแหล่งอื่น ๆ อีกทั้งคุณยังสามารถขอยืดระยะเวลาในการชำระหนี้ไปได้ยาวนานกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการกู้เงินลงทุนจากที่อื่น นอกจากนี้แหล่งเงินทุนที่สำคัญในลำดับต่อมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคล หรือการใช้เงินสดจากบัตรเครดิต ซึ่งข้อดี คือ สามารถยืดระยะเวลาชำระเงินสดในส่วนของบัตรเครดิตไปได้อีกประมาณ 30-55 วัน (ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่ตกลงไว้ในการทำบัตรเครดิตนั้น ๆ) และถ้าวงเงินที่ต้องชำระไม่พอก็สามารถใช้วิธีเปิดบัตรเครดิตมากกว่าหนึ่งใบก็ได้ถ้าช่วงนั้นจำหน่ายสินค้าแล้วได้เงินมาเป็นที่เรียบร้อยก็นำเงินทยอยจ่ายให้ครบจำนวนตามเวลาที่กำหนด จุดเด่นของการใช้เงินจากบัตรเครดิต คือ ไม่ต้องเสียเงินค่าดอกเบี้ย (ในกรณีที่ชำระเงินเต็มจำนวนและไม่เลยระยะเวลาที่กำหนด) แต่ข้อเสียหากธุรกิจนั้นไม่ชำระเงินเต็มจำนวนให้กับบัตรเครดิต หรือการกู้ยืมเงินจากสินเชื่อส่วนบุคคล คือ อัตราดอกเบี้ยสูงถึง 18% ต่อปีและการถอนเงินจากบัตรเครดิตมีอัตราดอกเบี้ยสูงถึง 28% ต่อปี และแหล่งกู้เงินสุดท้ายคือการกู้นอกระบบซึ่งมักจะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าปกติ ซึ่งไม่เป็นไปตามกฎหมาย แต่เป็นไปตามข้อตกลงของผู้ให้กู้ ซึ่งอาจจะมีดอกเบี้ยที่สูงมากกว่าที่กฎหมายกำหนด

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับ SMEs คือต้องการนวัตกรรมทางการเงินมาสนับสนุน SMEs เหล่านี้ นวัตกรรม คือ แนวคิดใหม่ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ที่ต่อยอดและใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยอาศัยความก้าวหน้าทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อนำไปสร้างสรรค์ในรูปแบบใหม่ให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น ซึ่งนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จ สามารถช่วยสร้างมูลค่าในเชิงเศรษฐกิจได้ เทคโนโลยีได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตประจำวัน หนึ่งในนั้น คือ

เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) หรือ “ฟินเทค” (FinTech) ซึ่งเป็นนวัตกรรมด้านการเงินที่นำเทคโนโลยีและการจัดการข้อมูลมาผสมผสานกันเพื่อนำมาออกแบบบริการทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ เปลี่ยน โจมรูปแบบการให้บริการทางการเงินเกิดความทันสมัยเข้าถึงบริการได้ง่าย สะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย เพื่อรองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในยุคที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ง่าย โดยในอดีตการทำธุรกรรมทางการเงินและการลงทุนจำเป็นต้องพึ่งตัวกลางและมีค่าใช้จ่ายสูง เช่น การโอนเงินข้ามธนาคารหรือการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตที่มีค่าธรรมเนียมที่สูง แต่ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี จึงเกิดการให้บริการทางการเงินและการลงทุนที่สามารถตัดตัวกลางและขั้นตอนที่ยุ่งยาก ลำบาก การใช้ออกสารจำนวนมาก รวมทั้งความไม่สะดวกในการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ฟินเทคเข้ามามีบทบาทและส่งผลกระทบต่อหลายธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจธนาคาร สถาบันการเงิน ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งภาคธุรกิจและครัวเรือน เนื่องจากความก้าวหน้าที่สำคัญของนวัตกรรมปัญญาประดิษฐ์ (AI) เทคโนโลยีที่สร้างเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล (Biometrics) เช่น การจดจำลักษณะใบหน้า ดวงตา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีเทคโนโลยีที่ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถใช้ข้อมูลการเงินของผู้ใช้บริการจากสถาบันการเงินอื่นได้อย่างสะดวกและปลอดภัย (Open Banking) รวมทั้งเทคโนโลยีในการจัดการข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งในปัจจุบันมีการพัฒนาโซลูชันใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการในการใช้งานที่เพิ่มขึ้น จากการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่ สังคมไร้เงินสด เมื่อโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ตกลายเป็นสถาบันการเงินและกระเป๋าตังค์ (Digital Banking, E-Commerce) ภาคธุรกิจและผู้บริโภคในปัจจุบันสามารถเข้าถึงข้อมูลทางการเงินส่วนบุคคลที่หลากหลาย และทำธุรกรรมทางการเงินในเวลาสั้น ทั้งการฝาก-ถอน-โอนเงิน-การลงทุน โดยไม่ต้องเดินทางไปด้วยตนเอง นอกจากนี้ ยังพัฒนาเชื่อมโยงไปยังการชำระค่าสินค้าและบริการจากการซื้อขายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์โดยไม่จำเป็นต้องพกเงินสด ทำให้เกิดการพัฒนาแอปพลิเคชันในการรับ-จ่ายเงินออนไลน์ การปล่อยสินเชื่อ รวมถึงการลงทุน รวมไปถึงเทคโนโลยีด้านการจัดการข้อมูล (Big Data) เข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการอำนวยความสะดวกในการให้บริการด้านการเงิน รวมถึงระบบการดำเนินธุรกิจและระบบบริหารจัดการความเสี่ยง โดยนำข้อมูลที่อยู่ในแพลตฟอร์มดิจิทัล (เทคโนโลยีแพลตฟอร์มดิจิทัลที่คุ้นเคย เช่น Shopee, Lazada, Facebook, Google) มาวิเคราะห์ เพื่อให้บริการด้านการเงินที่เหมาะสมเฉพาะธุรกิจหรือบุคคลนั้น หรือการนำข้อมูลที่ได้มาจากใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ มาวิเคราะห์เงินทุนหมุนเวียน ระบบขายหน้าร้าน รวมถึงระบบจัดการคลังสินค้า เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงของธุรกิจ และการต่อยอดนวัตกรรมเทคโนโลยีบล็อกเชน สกุลเงินดิจิทัลหรือคริปโทเคอร์เรนซี (Crypto Currency) มีการนำเทคโนโลยี

บล็อกเชน (Block Chain) มาใช้ในการซื้อขายสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งบล็อกเชนทำหน้าที่เป็นฐานข้อมูลธุรกรรมในรูปแบบสมุดบัญชีแยกประเภทแบบกระจายศูนย์ของระบบการชำระเงินในเครือข่ายเดียวกันไม่ให้ถูกควบคุมโดยคนหนึ่งคนใดหรือมีคนกลางมาเกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารและสถาบันการเงิน เป็นต้น ซึ่งผู้ใช้งานทุกคนจะเห็นข้อมูลชุดเดียวกันทั้งหมดและข้อมูลที่ถูกรับบันทึกไปก่อนหน้าจะไม่สามารถทำการเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขได้ ทำให้มีความปลอดภัยสูงและประหยัดค่าใช้จ่าย แม้ว่าธนาคารกลางส่วนใหญ่ยังไม่รับรองว่าคริปโทเคอร์เรนซีที่เอกชนสร้างขึ้นจะสามารถชำระหนี้ได้ตามกฎหมาย แต่เริ่มมีแนวคิดที่จะพัฒนาสกุลเงินดิจิทัลเพื่อทดแทนระบบเงินในปัจจุบันจากแรงขับเคลื่อนของสังคมไร้เงินสดที่ประชาชนในประเทศใช้เงินสดน้อยลง เพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดและลดความเสี่ยงในระบบการชำระเงินจากการพึ่งพาบริการทางการเงินของภาคเอกชนมากเกินไป ในปัจจุบันเทคโนโลยีบล็อกเชนได้รับการยอมรับว่าเป็นนวัตกรรมที่ปลอดภัยและมีความน่าเชื่อถือ

นอกจากนี้ ระบบสื่อสารออนไลน์ (Communication) ที่มีฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนมากก็ยังมี การพัฒนาระบบธนาคารดิจิทัลเพื่อต่อยอดธุรกิจ อย่างบริษัท Tencent ที่พัฒนา WeChat ก็มีการพัฒนา WeBank เพื่อปล่อยสินเชื่อให้ผู้ใช้งานรายย่อย เป็นต้น ไม่เพียงแต่การพัฒนาเพื่อการทำธุรกิจที่ครบวงจรเท่านั้น FinTech ยังถูกพัฒนาขึ้นเพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับการเข้าถึงบริการทางการเงินที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าและใช้งานง่ายกว่าเมื่อเทียบกับระบบการเงินแบบเดิม เช่น บริษัท Square ซึ่งพัฒนาระบบรับ-จ่ายเงิน ระบบโปรแกรมขายหน้าร้าน (POS) และระบบบัตรเครดิตออนไลน์ที่คิดค่าธรรมเนียมต่ำกว่าผู้ให้บริการเดิม และยังพัฒนาระบบการปล่อยสินเชื่อออนไลน์ (Cash App) สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง-เล็ก ซึ่งปัจจุบันได้รับความนิยมจากผู้ใช้งานกว่า 24 ล้านคนใน สหรัฐฯ ในอีกมิติหนึ่ง FinTech ยังถูกพัฒนาขึ้นเพื่อแก้ปัญหาทางสังคมสำหรับกลุ่มคนที่เข้าไม่ถึงระบบการเงิน (Unbanked) ซึ่งมีจำนวนสูงถึงร้อยละ 31 ของประชากรโลก จึงทำให้การพัฒนา FinTech ในรูปแบบของ Mobile Money (MM) ซึ่งเป็นเสมือนระบบธนาคารเคลื่อนที่ ช่วยให้นักกลุ่มคนเหล่านี้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินสด เช่น M-Pesa ซึ่งเป็นบริการการชำระเงินผ่านมือถือยอดนิยมที่ประเทศเคนยา สำหรับประเทศไทยยังมีกลุ่มคนที่เข้าไม่ถึงระบบสถาบันการเงินสูงถึงร้อยละ 18 ของประชากร จึงมีการพัฒนาระบบการปล่อยสินเชื่อออนไลน์ (Digital Lending) จากผู้ให้บริการทางการเงินหลายบริษัท ซึ่งหากการดำเนินการนี้สำเร็จ นอกจากจะเป็นการเพิ่มอัตราการปล่อยสินเชื่อแล้ว ยังเป็นการช่วยลดการปล่อยกู้ในระบบได้อีกด้วย ดังนั้นจะเห็นว่าจุดเด่นต่าง ๆ ของ FinTech ที่ผู้วิจัยได้กล่าวถึงนี้ส่งผลทำให้ผู้ใช้งาน FinTech มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้น

การศึกษาครั้งนี้จึงให้ความสำคัญและสนใจที่จะศึกษานวัตกรรมทางการเงินในรูปแบบ P-to-P Lending ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับเชื่อมโยงผู้ต้องการเงินทุนกับผู้ที่มีเงินเหลือเพื่อจัดหาคนทำเงิน ทุนพบในต่างประเทศ จะเห็นได้ว่า P to P Lending เป็นที่นิยมมาก และเมื่อกระแสดังกล่าวมาถึงประเทศไทยก็กลายเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ที่ต้องการแหล่งเงินทุนเพื่อขอรับทุนผ่านช่องทางออนไลน์ได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น เพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ขาดรายได้ประจำหรือไม่มีทรัพย์สินค้ำประกัน ผู้ที่ต้องการหาทุนไม่ต้องกู้เงินนอกระบบที่อัตราดอกเบี้ยอาจสูงมากนัก นอกจากนี้ เทคโนโลยีในฐานะตัวกลางทางการเงินยังช่วยลดต้นทุนทางการเงินสำหรับผู้ที่ต้องการเงินทุน และการให้กู้ยืมแบบ P2P ยังช่วยให้ผู้ให้กู้มีตัวเลือกที่หลากหลายในการเลือกรูปแบบการลงทุนใหม่ ซึ่งอาจให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบดั้งเดิม การยอมรับความเสี่ยงของผู้ให้กู้ แต่ในขณะเดียวกันการทำธุรกรรมสินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าวก็มีความเสี่ยงหลายประการ เช่น ความเสี่ยงที่ผู้กู้จะเป็นหนี้เกินกว่าจะชำระคืนได้ ผู้ให้กู้ไม่ชำระหนี้เงินกู้ตามที่ตกลงในสัญญา และสร้างโอกาสในการฉ้อฉลทั้งสองฝ่าย ทั้งแพลตฟอร์มและผู้กู้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาระบบนิเวศในบริบทของประเทศไทยแล้วพบว่ายังไม่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของ FinTech Startups โดยสิ้นเชิง ไม่ว่าจะเป็นด้านการเงินหรืออื่นๆ ดังนั้นผู้ประกอบการ FinTech ไทยจึงเลือกที่จะจดทะเบียนบริษัทเพื่อเติบโตในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์เพราะมีปัจจัยส่งเสริมการเติบโตที่ดีขึ้นเกือบทุกด้าน เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีเงินอุดหนุนค่าจ้างสำหรับสตาร์ทอัพเป้าหมาย สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับนักลงทุนรายย่อย (Inland Revenue Authority of Singapore [IRAS], 2017) และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ เช่น โครงการสตาร์ทอัพ Jurong Innovation District (JID) ซึ่งทำหน้าที่เหมือนอุทยานเทคโนโลยีสำหรับธุรกิจ ที่บ้านมีให้ เป็นพื้นที่ทดสอบและสร้างสรรค์นวัตกรรมสำหรับนักวิจัยและนักศึกษาที่ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Techsauce, 2016) ทั้งนี้บริษัทไทยดังกล่าวข้างต้นได้เปลี่ยนสัญชาติส่งผลให้เศรษฐกิจไทยสูญเสียโอกาสในการเติบโต ดังนั้นการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพในประเทศไทยจึงกลายเป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งที่ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนให้ความสำคัญ ความสามารถในการแข่งขันของฟินเทคสตาร์ทอัพมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อเศรษฐกิจและสังคมในอนาคตของประเทศไทย การจะเป็นทางเลือกในการให้บริการทางการเงินแก่ SME มากขึ้น จำเป็นต้องตรวจสอบบทบาทที่เหมาะสมของระบบนิเวศของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งรัฐบาลและภาคการเงิน รวมถึงตลาดทุนและสถาบันการเงินได้จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อจัดอุปสรรคทางการเงินและไม่ใช้เงินทุน (Non-financing) FinTech Startups ซึ่งจะช่วยเสริมสร้าง

ระบบนิเวศของประเทศไทยที่เอื้อต่อการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ ของ FinTech Startups และ กลายเป็นพลังขับเคลื่อนหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้แก้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)

1.2.2 เพื่อศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน

1.2.3 เพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาค การเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน

1.3 คำถามการวิจัย

ทำไมนวัตกรรมทางการเงินเพื่อพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs จึงมีข้อจำกัด ใน สังกมไทย

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1.4.1 ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant)

ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) ในงานวิจัยนี้ คือ

1.4.1.1 นักวิชาการ และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและการธนาคาร

1.4.1.2 ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน fin tech

1.4.1.3 ผู้ประกอบการ SMEs

1.4.1.4 ผู้บริหารธนาคารพาณิชย์

1.4.1.5 ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินของทางภาครัฐ

1.4.2 ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการทำการวิจัย คือ มกราคม พ.ศ. 2563 ถึง สิงหาคม พ.ศ. 2563

1.4.3 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยศึกษาถึง การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs โดยทำการศึกษาถึงแนวคิดนวัตกรรม และนวัตกรรมทางการเงิน แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางธุรกิจ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

งานวิจัยเรื่อง การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs นั้นมีนิยามคำศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้

1.5.1 ประโยชน์ต่อธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) คือ ทำให้ทราบถึงข้อมูลการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และสามารถทำให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น และเป็นแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำลง ส่งผลให้ธุรกิจมีความคล่องตัวทางการเงิน สามารถขยายธุรกิจ และมีรายได้มากขึ้น

1.5.2 ประโยชน์ต่อผู้ลงทุนสาธารณะ คือ ส่งผลให้ผู้ที่ทำการลงทุนนั้นทราบถึงแหล่งเงินทุนที่ทำให้ได้รับดอกเบี้ยสูงขึ้น ได้รับความเสี่ยงจากการลงทุนลดลง ลงทุนในหลากหลายธุรกิจได้ ช่วยธุรกิจขนาดกลางและย่อมให้เติบโต

1.5.3 ประโยชน์ต่อสังคม คือ แหล่งเงินทุนจากธุรกิจที่เกิดจากนวัตกรรมทางการเงินนั้น ส่งผลให้ประเทศมีเศรษฐกิจ และจีดีพีที่เติบโตและมากขึ้น ลดการกู้เงินนอกระบบ มีงานให้ทำมากขึ้น โอกาสการทำธุรกิจใหม่ ๆ การเพิ่มขึ้นให้กับความรับผิดชอบทางสังคม ลดการฟุ้งเฟ้อในแหล่งเงินทุนขนาดใหญ่

1.5.4 ประโยชน์ต่อภาครัฐบาล คือ ทำให้ภาครัฐบาลมีรายได้และภาษีจากการขาย และดอกเบี้ยการลงทุนมากขึ้น รวมทั้งใช้เงินในการช่วยเหลือ ธุรกิจขนาดกลางและย่อมลดลง

1.6 นิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

นวัตกรรม หมายถึง การประดิษฐ์ขึ้นใหม่หรือการพัฒนาความคิด การปฏิบัติ หรือการประดิษฐ์ที่ดีขึ้นกว่าเดิม การศึกษานี้เน้นเฉพาะนวัตกรรมทางการเงินเมื่อนำไปใช้ให้เกิดประสิทธิภาพที่สูงขึ้นกว่าเดิม

นวัตกรรมทางการเงิน (FinTech) หมายถึง เทคโนโลยีในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเน้นการประยุกต์ผสมผสานเทคโนโลยี โดยเฉพาะระบบสื่อสารออนไลน์สำหรับธุรกิจการเงิน ได้แก่ Mobile Payment, Remittance (เงิน), Transfer, Loan, Lending, Fundraising, Asset-based การจัดการความก้าวหน้าด้านไอทีและสมาร์ตโฟนในยุคดิจิทัล โดยเน้นรูปแบบการใช้งานที่ง่าย สะดวก รวดเร็ว และราคาประหยัด และการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน (Fin Tech) ที่ปลอดภัยในการทำธุรกรรมสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ ในการศึกษาที่มุ่งเน้นไปที่การให้สินเชื่อออนไลน์เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

วิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) หมายถึง ธุรกิจเกิดใหม่ที่สร้างความเปลี่ยนแปลงด้วยแนวคิดที่แตกต่าง โดยใช้รูปแบบธุรกิจนวัตกรรมที่ไม่เหมือนใคร สามารถทำซ้ำ (Repeatable) ขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด (Exponential Growth) ซึ่งคุณสมบัติเด่นต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น สามารถประยุกต์ใช้ได้กับทุกประเภทธุรกิจ และทำให้กลายเป็นความหวังของการพัฒนาประเทศ ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) คือ ผู้ที่ประกอบธุรกิจด้านการผลิต การค้าส่ง การค้าปลีกและการบริการ ขนาดธุรกิจกำหนดโดยมูลค่าสูงสุดของสินทรัพย์ถาวรขนาดเล็กไม่เกิน 50 ล้านบาท และสินทรัพย์ถาวรขนาดกลางไม่เกิน 200 ล้านบาท

Disruptive Innovation หมายถึง ปรากฏการณ์ที่นวัตกรรมสามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญให้กับตลาดในปัจจุบัน (Existing Market) ซึ่งมีต้นทุนสูง (High Cost) และมีความซับซ้อน (Complication) โดยอาศัยความเรียบง่าย (Simplicity) ความสะดวก สบาย (Convenience) การเข้าถึงง่าย (Accessibility) และสามารถจัดหาได้ (Affordability)

วิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน (FinTech Startups) หมายถึง Startups ที่มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ในการให้บริการทางการเงิน ซึ่งในงานวิจัยนี้ จะครอบคลุมบริการด้านการเงิน คือ การให้สินเชื่อและการระดมทุน (Lending and Funding Raising)

แหล่งเงินทุน (Sources of Capital) หมายถึง แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ การขยายธุรกิจหรือนำมาแก้ปัญหาในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น โดยแบ่งตาม ประเภทเงินทุน ดังนี้

การจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืมของบุคคลที่สาม เช่นบุคคลภายนอกหรือสถาบันการเงิน เรียกว่า “เงินกู้” และผู้ให้กู้ยืมในรูปของ “เจ้าหนี้” กิจการมีหน้าที่ต้องคืนดอกเบี้ย (Interest) และเงินต้น (Principle) ให้แก่เจ้าหนี้ตาม สัญญา

Equity Funding Equity financing หรือ Equity Financing คือ เงินที่ส่วนของผู้ถือหุ้นได้รับจากการออมส่วนบุคคล ผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นสามัญหรือหุ้นส่วนที่จ่ายส่วนหนึ่งของธุรกิจจะได้รับผลตอบแทนจากธุรกิจในรูปแบบของเงินปันผลในรูปแบบของกำไร คุณสมบัติหลักคือไม่มีภาระผูกพันในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย



บทที่ 2

ทฤษฎี และแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” มีวัตถุประสงค์ เพื่อ (1) ศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้ในการแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) (2) ศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน และ (3) เสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาคการเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ทั้งนี้เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างถูกต้อง ผู้วิจัยได้ทำการค้นคว้าข้อมูลทั้งที่เป็นเอกสารทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ ซึ่งสามารถนำเสนอโดยสังเขปได้ ดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรมทางสังคม (Social Innovation) และการเงิน (Financial Innovation)
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE)
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
- 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย

นวัตกรรมเกิดขึ้นจากการริเริ่ม การแก้ไขปัญหา หรือความพยายามที่จะทำการพัฒนาให้ดีขึ้น การคิดริเริ่มจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการสร้างนวัตกรรม ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญโดยเฉพาะในธุรกิจการเงิน ซึ่งจำเป็นต้องทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และสร้างความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่ง ปัจจุบันนวัตกรรมนับได้ว่าเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นต่อการแข่งขันสำหรับธุรกิจการเงิน ในขณะที่ธุรกิจการเงินอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการพัฒนาและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ การคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของธุรกิจการเงินจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ โดยอาศัยการสนับสนุนการคิดริเริ่มอย่างสร้างสรรค์ของบุคลากรภายในองค์กร โดยเฉพาะการคิดแบบวิเคราะห์ (Critical Thinking) เพื่อลดปริมาณความคิดที่ไม่อาจเป็นไปได้ หรือไม่เป็นประโยชน์ หรือไม่คุ้มค่าที่จะนำไปใช้ในเชิงปฏิบัติ

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรมสังคม (Social Innovation)

2.1.1 ความหมายของนวัตกรรม

นวัตกรรมเป็นส่วนสำคัญของกระบวนการทางธุรกิจ การทำงานในเชิงรุกและเป็นประโยชน์เป็นส่วนสำคัญในการทำให้องค์กรอยู่รอดและพัฒนาต่อไปได้จากการดูวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องก็สมเหตุสมผล นวัตกรรมหลายฉบับ รวมทั้ง Royal Institution (1995, p.322) กล่าวว่า นวัตกรรม หมายถึง ความคิดที่สร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นมา และสมหวัง วิทยาปัญญา (2548) กล่าวว่า นวัตกรรม หมายถึง การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ อาจเป็นสิ่งที่ยังไม่มีใครทำมาก่อนหรือเคยทำแล้วแต่องค์กรไม่เคยทำมาก่อน ซึ่งสอดคล้องกับ เสน่ห์ จุ้ยโต (2548) ที่ว่า นวัตกรรม หมายถึงการเปลี่ยนแปลงเป็นสิ่งใหม่ที่องค์กรนำมาประยุกต์ใช้ นอกจากนี้ สุวิทย์ เมษินทรีย์ (2548) กล่าวว่า นวัตกรรม หมายถึง การใช้ความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ ทักษะ และประสบการณ์ด้านเทคโนโลยีหรือการจัดการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด กระบวนการผลิตใหม่ หรือบริการใหม่ และลูกซ์ ริชาร์ด (2555, น. 37) สรุปไว้ว่า นวัตกรรม หมายถึง การทำให้ปรากฏเป็นรูปธรรม การผสมผสาน และการสังเคราะห์ รวบรวมความรู้เดิมให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือบริการใหม่ที่มีคุณค่าและมีความสำคัญ ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้โดยสรุปว่า นวัตกรรม หมายถึง การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ ที่ยังไม่เคยมีใช้มาก่อน หรือเป็นการพัฒนาคิดค้นมาจากของเดิมให้ทันสมัยและใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น เมื่อนำนวัตกรรมมาใช้จะช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเป็นประโยชน์กับเศรษฐกิจและสังคม

2.1.2 ความสำคัญของนวัตกรรม

ยุคของการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันตั้งแต่ระดับชาติ ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน องค์กรจะสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage) ด้วยผลลัพธ์ของนวัตกรรม องค์กรต้องเข้าใจนวัตกรรมในวงกว้าง ซึ่งจะรวมถึงนวัตกรรมที่มีความสำคัญต่อองค์กรในฐานะเทคโนโลยีใหม่และแนวทางใหม่ในการสร้างงาน นวัตกรรมมีความสำคัญต่อองค์กร (เสน่ห์ จุ้ยโต, 2548, น. 7) ดังนี้

2.1.2.1 ความเป็นเลิศเฉพาะบุคคล (Individual Excellence) ความคิดส่วนบุคคลนำไปสู่ นวัตกรรมใหม่ ๆ ควบคู่ไปกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ การใช้พลังความคิด นวัตกรรมทางเทคโนโลยีมักเกิดจากปัจเจกส่วนบุคคล (Individual) กล่าวคือ หากมีการส่งเสริมการเรียนรู้และ

การศึกษาเพื่อปลูกฝังให้คนมีกระบวนการคิดที่ถูกต้อง นั่นคือ การคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Critical Thinking) และการคิดอย่างสร้างสรรค์ (Creative Thinking) การคิด การคิด จะทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ

2.1.2.2 ผู้ความเป็นเลิศของทีมงาน (Teamwork Excellence) การส่งเสริมการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมหรือการทำงานเป็นทีมเป็นสิ่งจำเป็นและมีความสำคัญต่อความเป็นเลิศของการทำงานเป็นทีม เพราะบางครั้งคุณคิดเองไม่ได้ เมื่อกลุ่มเล็กๆ เกิดขึ้นจากการระดมความคิดและการทำงานเป็นทีม แนวคิดสมัยใหม่ถือว่าการทำงานเป็นทีมช่วยอำนวยความสะดวกในการเรียนรู้ จะทำให้เกิดนวัตกรรม ดังนั้น นวัตกรรมจึงเกิดจากการเรียนรู้ร่วมกันเป็นทีม

2.1.2.3 ผู้ความเป็นเลิศขององค์กร (Organizational Excellence) การสร้างองค์กรที่ดีเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะนำไปสู่นวัตกรรม ทฤษฎีองค์กรสมัยใหม่ก่อให้เกิดนวัตกรรมมีดังนี้

- 1) องค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization)
- 2) องค์กรอัจฉริยะ (Intelligent Organization)
- 3) องค์กรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Organization)
- 4) องค์กร 3 ไอ (Triple I organization)
- 5) องค์กรวิจัยและพัฒนา (Research and Development Organization)

2.1.3 ประเภทของนวัตกรรม

นวัตกรรม สามารถแบ่งประเภทได้ดังนี้ (รักษ์ วรกิจ โภคาทร, 2547, น. 26)

2.1.3.1 นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation)

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์คือการปรับปรุงตัวผลิตภัณฑ์ หรืออาจจะเป็นการผลิตสิ่งใหม่ๆ โดยสามารถแบ่งออกเป็น ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้ (Tangible Product) และ ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Product) กระบวนการนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ต่อไปนี้

- 1) การวิเคราะห์สัญญาณสิ่งแวดล้อม (Environmental Signals)
- 2) การประดิษฐ์คิดค้น (Invention)
- 3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่กันกับการพัฒนาตลาด (Development of Market and Development of Product)
- 4) การวางจำหน่าย (Market Launch)
- 5) การเรียนรู้และการพัฒนานวัตกรรมใหม่ (Learning and Re-Innovation)

2.1.3.2 การเรียนรู้และการพัฒนานวัตกรรมใหม่ (Learning and Re-Innovation)

เป็นการเปลี่ยนแนวทางการผลิตสินค้า หรือบริการในรูปแบบที่แตกต่างออกไปจากเดิม โดยมีกระบวนการ ดังนี้

- 1) นวัตกรรมในรูปแบบค่อยเป็นค่อยไป เป็นการปรับปรุงที่ละเล็กละน้อย
- 2) นวัตกรรมในรูปแบบลำดับขั้น เป็นการพัฒนาหรือปรับปรุงกระบวนการผลิตแต่ยังคงยึดรูปแบบ และแนวคิดเดิม
- 3) นวัตกรรมในลักษณะเฉียบพลัน การเปลี่ยนแปลงกรรมวิธีและแนวคิดในการผลิต
- 4) นวัตกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิตโดยสิ้นเชิง มักจะพบได้ในแต่ละช่วงของการเปลี่ยนยุคอุตสาหกรรม เช่น การใช้ระบบ Computerization และ Robotic System ในกระบวนการผลิต

2.1.3.3 นวัตกรรมการบริหารจัดการ (Managerial Innovation)

คือ กระบวนการคิดค้นและนำความคิดใหม่ไปใช้ ตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลประโยชน์ในเชิงกลยุทธ์ ผลประโยชน์ในเชิงการตลาด และผลประโยชน์ในเชิงปฏิบัติการ

2.1.4 ความหมายของ นวัตกรรมทางการเงิน หรือ Fin Tech

Reed (2016) กล่าวว่า Fin Tech คือ การใช้เทคโนโลยีโดยเฉพาะระบบการสื่อสารออนไลน์มาประยุกต์ใช้ในธุรกิจด้านการเงิน การธนาคาร และการลงทุน ซึ่งหมายถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคจากวิธีดั้งเดิม ไปสู่การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน

Swanson (2016) กล่าวว่า Fin Tech คือ การใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยในเรื่องการเงิน

Flynt (2016) ได้กล่าวไว้ว่า Fin Tech คือ การนำเทคโนโลยีมาใช้กับการเงิน อาทิเช่น โบายแบงก์กิ้ง (Mobile Banking) การจ่ายเงินด้วยระบบออนไลน์ต่าง ๆ ทำให้การจัดการกับธุรกรรมทางการเงินมีความง่ายขึ้นสามารถทำได้ทุกที่ ทุกเวลา

Nicoletti (2017) ได้ให้ความหมายว่า Fin Tech คือ การนำเทคโนโลยีในรูปแบบใหม่มาใช้ในด้านธุรกรรมการเงิน เช่น การใช้โปรแกรมในการซื้อขายหุ้น การใช้ Crowd Funding การระดมทุนผ่านระบบ Online เป็นต้น

Patrick (2017) กล่าวว่า Fin Tech และ Startup จะเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจสถาบันการเงินด้วยนวัตกรรมใหม่ ดังนั้น การให้บริการผู้ใช้บริการจึงสะดวก รวดเร็ว และเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่า

จากการศึกษาความหมายในข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า Fin Tech หมายถึง บริการทางการเงินรูปแบบใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ร่วมกับการให้บริการธุรกรรมทางการเงิน เพื่อให้สามารถนำเสนอบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค และผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2.1.5 องค์ประกอบพื้นฐานของนวัตกรรมทางการเงิน

องค์ประกอบพื้นฐานของนวัตกรรมทางการเงิน (พรชัย ชุนหจินดา, 2560, น. 5-6) ประกอบด้วย

2.1.5.1 ระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) คือข้อมูลขนาดใหญ่ที่มีขนาดใหญ่กว่าข้อมูลทั่วไป ข้อมูลมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา ข้อมูลต้องมีความถูกต้อง และสามารถนำข้อมูลนั้นไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริง

2.1.5.2 ระบบนิเวศนวัตกรรม (Ecosystem) คือการเชื่อมโยงระหว่างทรัพยากรมนุษย์ ทุนทางการเงิน และโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการวิจัยและพัฒนา สร้างสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมนวัตกรรมทางการเงินและการเข้าถึงทางการเงิน มีประสิทธิภาพ เสถียร และปลอดภัย

2.1.5.3 โครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยี (Infrastructure) ได้แก่ อินเทอร์เน็ต หรือเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครอบคลุมเพียงพอต่อการใช้งานของมนุษย์

2.1.5.4 ผู้ประกอบการธุรกิจรายใหม่ (Startup) คือ ผู้ประกอบการที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนธุรกิจเทคโนโลยีหรือธุรกิจที่นำนวัตกรรมใหม่เข้ามาประยุกต์ใช้ในเชิงพาณิชย์ รวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด

2.1.6 เทคโนโลยีสำคัญที่อยู่เบื้องหลังธุรกิจฟินเทค

Härle, Havas, และ Samandari (2016) สรุปไว้ว่ามีกลุ่มเทคโนโลยีบางกลุ่มที่ถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำหรับนวัตกรรมฟินเทค ได้แก่

2.1.6.1 บล็อกเชน (Blockchain)

Harvey (2016) สรุปว่า บล็อกเชนอยู่เบื้องหลังสกุลเงินดิจิทัล (Alternative / Digital Currencies) ในกลุ่มสกุลเงินดิจิทัลแบบกระจายศูนย์ (Decentralized Cryptocurrency) เช่น บิตคอยน์ (Bitcoin) ซึ่งถือกำเนิดขึ้นในปี 2009 โดยบล็อกเชนเป็นฐานข้อมูลธุรกรรมสำหรับระบบการชำระเงินในรูปแบบสมุดบัญชีแยกประเภทแบบกระจายศูนย์ (Distributed Ledger) หรืออาจเรียกว่า บล็อกเชน เป็นระบบฐานข้อมูลกระจายศูนย์ (Distributed Database) โดยมีลักษณะการทำงานพื้นฐานที่ไม่พึ่งพาอุปกรณ์เก็บข้อมูล (Storage Device) แต่จะกระจายข้อมูลเป็นแบบไม่จำกัดจำนวนครั้งและตำแหน่งที่ตั้งไปยังโครงข่ายระบบคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกัน (Nodes) รวมทั้งไม่เชื่อมโยงกับระบบประมวลผล ณ จุดใดในโครงข่ายเป็นพิเศษ เนื่องจากฐานข้อมูลถูกกระจายการจัดเก็บ ทำให้การทำธุรกรรมสามารถเกิดขึ้นจากจุดใดก็ได้ในโครงข่าย และการทำงานไม่กระจุกตัวอยู่กับคอมพิวเตอร์เครื่องเดียว ประสิทธิภาพการดำเนินธุรกรรมจึงสูงขึ้น

นอกจากนี้ รายละเอียดของธุรกรรมที่เกิดขึ้นในระบบแต่ละครั้งจะถูกบันทึกเป็นบล็อก (Block) ของธุรกรรมครั้งนั้น เมื่อมีธุรกรรมเกิดขึ้นอีกรายละเอียดของธุรกรรมใหม่จะถูกบันทึกในบล็อกใหม่ ต่อเนื่องจากบล็อกล่าสุดไปเรื่อย ๆ คล้ายสายโซ่ จึงเรียกว่าบล็อกเชน (Blockchain) และการสร้างธุรกรรมทุกครั้งจะถูกบันทึกเวลา และเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลใด ๆ ระบบก็จะถือเป็นการทำธุรกรรมเสมอจึงต้องถูกบันทึกเวลาด้วย อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเวลาดังกล่าวซึ่งสามารถใช้เพื่อตรวจจับธุรกรรมที่มีการปลอมแปลง เรียกว่า กลไกยืนยันเวลาของการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (Trusted Timestamp) นอกจากนี้ บล็อกเชนยังใช้ฟังก์ชันแฮช (Hash Function) สำหรับการเข้ารหัส การสร้างกลไกการรักษาความปลอดภัยร่วมกับระบบการตรวจสอบความถูกต้องบนโครงข่าย (Nodes) และความยากในการเจาะโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Hack) โครงข่ายระบบฐานข้อมูลกระจายศูนย์ (Distributed Database) ที่ผิดกฎหมาย นำไปสู่ประสิทธิภาพของการตรวจสอบบล็อกเชน ในการยืนยัน การอนุมัติธุรกรรม

จากข้างต้นนี้ ส่งผลให้บล็อกเชนกลายเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการพัฒนานวัตกรรมมากมาย Skinner (2016) กล่าวว่า นวัตกรรมสามารถต่อยอดจากเทคโนโลยีบล็อกเชน เช่น สัญญาอัจฉริยะ (Smart Contracts) ที่จะจัดการกับฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ระบบจะดำเนินการตามสัญญาโดยอัตโนมัติหากเป็นไปได้ตามเงื่อนไขของข้อตกลงที่กำหนดไว้ล่วงหน้า สินทรัพย์

อัจฉริยะ (Smart Assets) ทำการบันทึกข้อมูลธุรกรรมโดยละเอียดแบบเรียลไทม์ (Real-Time) และข้อมูลสินทรัพย์หลักได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ยังสามารถทำการแลกเปลี่ยน และชำระเงินได้แบบเรียลไทม์ บล็อกเชนยังสามารถชำระค่าหลักทรัพย์ การส่งมอบ หรือการหักบัญชีและการตั้งถิ่นฐาน (Clearing and Settlement) ที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าเนื่องจากใช้ข้อมูลดิจิทัล และทำการบันทึกการตรวจสอบ นอกจากนี้ บล็อกเชนยังใช้เพื่อพัฒนาระบบการชำระเงิน (Payments) ซึ่งธนาคารทั่วโลกได้ทำการก่อตั้งกลุ่ม อาร์สาม (R3) เพื่อจัดตั้งระบบการโอนเงินระหว่างกัน สามารถพัฒนาเป็นระบบการชำระเงินสำหรับผู้คนทั่วโลกเป็นต้น

2.1.6.2 ระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data)

Chen, Chiang, และ Storey (2012) สรุปได้ว่ากิจกรรมที่เกิดจากการค้าขายสินค้าและบริการทำให้มีการสร้างฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่ภาครัฐและเอกชนสามารถใช้ในการตัดสินใจได้ และสร้างมูลค่าเพิ่ม จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคโนโลยีการประมวลผล เช่น ระบบฐานข้อมูลลูกค้า ถูกนำมาใช้สำหรับวิเคราะห์ความต้องการและความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้า การวิเคราะห์ความเสี่ยง คำแนะนำในการลงทุน การสืบสวนอาชญากรรมทางการเงิน ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญของการใช้ระบบฐานข้อมูลคือกฎหมายที่ละเมิดความเป็นส่วนตัวของประชาชน

2.1.6.3 การเรียนรู้ของเครื่องจักร (Machine Learning)

Bose และ Mahapatra (2001) กล่าวว่า เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence - AI) นำมาใช้วิเคราะห์ฐานข้อมูลขนาดใหญ่ และสร้างแบบจำลอง นอกจากนี้ยังสามารถทำให้ตัดสินใจในกรณีที่พบเหตุการณ์ที่มีความซับซ้อนด้วยการทำนายหรือการคาดการณ์ที่มีความแม่นยำได้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาและมีความเป็นเรียลไทม์ เทคโนโลยีนี้สามารถใช้เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการประเมินความเสี่ยงทางการเงิน อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัญหาทางกฎหมายในกรณีที่ผลลัพธ์ที่ได้นั้นไม่ตรงกับคาดการณ์ของแบบจำลอง

2.1.6.4 ปัญญาจากฝูงชน (Crowdsourcing)

เป็นกระบวนการให้บริการ หรือให้ข้อมูลคนกลุ่มใหญ่ เช่น ระบบฐานข้อมูลวิกิพีเดีย (Wikipedia) ซึ่งผลลัพธ์อาจสำเร็จจากแหล่งเดียว หรือเป็นผลรวมจากหลายแหล่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นิยมทำผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งประโยชน์ที่ได้รับจาก Crowdsourcing คือ ต้นทุนค่าใช้จ่ายน้อยลง รวดเร็ว คุณภาพสูง คล่องตัว และสามารถรองรับการขยายงานที่เพิ่มขึ้นในอนาคต รวมถึงได้รับประโยชน์จากความสามารถของผู้ดำเนินการ ดังนั้น กิจกรรมทุกประเภท รวมถึงบริการทางการเงินจึงมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยใช้เงินทุนจากนักลงทุนรายย่อย ตรวจสอบปัจจัยความสำเร็จของแผนธุรกิจโครงการระดมทุน 48,500 โครงการ และพบว่าความสำเร็จในการระดมทุนมีความสัมพันธ์กับคุณภาพของโครงการ และโซเชียลเน็ตเวิร์ก (Social Network) กิจกรรมระดม

ทุน 75% ของโครงการ ผลตอบแทนที่ได้มีความล่าช้า และระดับของความล่าช้าที่สัมพันธ์กับจำนวนเงินลงทุน อย่างไรก็ตาม ขอบเขตของความล่าช้านี้เป็นข้อมูลที่นักลงทุนส่วนใหญ่คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า

2.1.7 ความสำคัญและการดำเนินการของ Fin Tech

Sironi (2016) กล่าวถึงความสำคัญของ Fin Tech ไว้ว่า เป็นการบริการธุรกิจที่นำนวัตกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการให้บริการธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้สามารถบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะด้านความสะดวกรวดเร็วและไม่มีข้อจำกัดด้านสถานที่ เวลา และต้นทุนการใช้บริการที่ต่ำลง

Hayen (2016) สรุปความสำคัญของธุรกิจ Fin Tech ไว้ว่า ปัจจุบัน Fin Tech มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับธุรกิจทุกประเภทเป็นอย่างมาก เพราะต่อไปในศตวรรษที่ 21 เมื่อระบบการเงินได้เปลี่ยนไปเป็นแบบการจ่ายเงินผ่านระบบออนไลน์มากกว่าการใช้เงินสด

ความสำคัญของ Fin Tech อีกประการหนึ่งคือ ในยุคการสื่อสารออนไลน์ไร้พรมแดนและการนำเทคโนโลยีทางการเงินมาใช้ หากใครหรือองค์กรใดสามารถย่อการซื้อสินค้าและบริการมาไว้ในมือผู้บริโภคได้ง่ายที่สุดก็ไม่ต่างจากการเพิ่มความเจริญก้าวหน้าให้กับองค์กรได้มากเท่านั้น (Flynt., 2016)

Patrick (2017) ได้อธิบายไว้ว่า Fin Tech มี 2 แบบ คือ Traditional Fin Tech กับ Emergent Fin Tech ซึ่ง Traditional Fin Tech คือ ธุรกิจเทคโนโลยีที่อำนวยความสะดวก และสนับสนุนด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ ได้แก่ ภาคการเงินโดยทั่วไป เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทผู้พัฒนาบริการ Internet Banking หรือ Mobile Banking ให้แก่สถาบันการเงิน ส่วน Emergent Fin Tech เป็นธุรกิจหรือกลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อลดบทบาทหรือการจัดตัวกลางทางการเงินแบบดั้งเดิม ที่คิดค้นนวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ เช่น PayPal ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจ Startup จำนวนมากที่ทำธุรกิจแบบ Fin Tech ด้วยเหตุที่ Fin Tech เป็นกลุ่มธุรกิจที่น่าเสนอบริการในช่องทางใหม่

สรุปได้ว่า Fin Tech สามารถตอบโจทย์คนยุคใหม่โดยทำให้การทำธุรกรรมทางการเงินง่ายขึ้น Fin Tech ช่วยแก้ไขปัญหให้กับผู้บริโภคที่เป็นบุคคล และองค์กรธุรกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อม ด้วยค่าบริการที่ถูกลง และสร้างผลตอบแทนสูงขึ้น ส่งผลให้เกิดการตัดตัวกลางทางการเงิน กล่าวคือ เป็นเงื่อนไขหลักที่ผู้ประกอบการใช้ลดต้นทุนดิจิทัล (Crypto currency) การโอนเงินระหว่างกัน โดยตัดตัวกลาง (Peer-to-Peer Transfers) และการใช้จ่ายผ่าน โทรศัพท์มือถือ (Mobile Money) โดยมีช่องทางการชำระเงินรูปแบบใหม่ 3 รูปแบบ คือ สกุลเงินที่ชัดเจนของการตัดตัวกลางทางการเงินออกจากระบบชำระเงินแบบเดิมซึ่งเป็นโครงสร้างสำคัญของระบบเศรษฐกิจ นอกจากนี้ นวัตกรรมการกระชับกระบวนการ (Lean Process) และการกู้ยืมระหว่างกันโดยตรงระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ (Peer-to-Peer Lending) เป็นบริการที่พลิกโฉมกระบวนการประเมินและอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้หลักของสถาบันการเงินในอนาคต และที่สำคัญนั้น ในอนาคตจะมีการแข่งขันสูงที่ผู้เชี่ยวชาญด้านปัญญาประดิษฐ์ (AI) วิทยาการหุ่นยนต์ การเรียนรู้ด้านคอมพิวเตอร์ และความปลอดภัยในโลกมากขึ้นไซเบอร์

2.1.8 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech

จากการวิจัยของบริษัท อีวาย จำกัด เรื่อง On the Cutting Edge เกี่ยวกับการพัฒนาอุตสาหกรรมฟินเทค พบว่า การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมฟินเทคประเทศต่าง ๆ จะต้องเริ่มจากการพัฒนาระบบนิเวศของฟินเทคก่อน ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ส่งผลต่อการพัฒนาของ ฟินเทค ความสำเร็จในการพัฒนาอุตสาหกรรมฟินเทคประกอบด้วย (พรชัย ชุนหินจินดา, 2560)

2.1.8.1 นโยบายของรัฐบาล รัฐบาลต้องดำเนินนโยบายเพื่อส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมฟินเทค เช่น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ การพัฒนากรอบการกำกับดูแลโดยอนุญาตให้ผู้ประกอบการฟินเทคทดสอบและพัฒนา นวัตกรรมภายใต้คำแนะนำของรัฐบาล เป็นต้น นอกจากนี้ รัฐบาลควรใช้นโยบายในการดำเนินการในโครงการต่าง ๆ ในเชิงรุก เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมสำหรับผู้เข้าร่วมในการแลกเปลี่ยนความรู้อย่างจริงจัง รวมถึงส่งเสริมให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีความรู้ความสามารถ และการพัฒนา FinTech Startups โดยภาครัฐควรนำฟินเทคมาปรับใช้ในการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพและความสำเร็จ

2.1.8.2 เงินทุน แม้ว่าจะมีนักลงทุนจำนวนมาก เช่น angel Investor บริษัทร่วมทุน และธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินประเภทอื่นที่พร้อมลงทุนในอุตสาหกรรมฟินเทค แต่ FinTech Startups นั้น กลับไม่ได้รับการสนับสนุนและทำให้เติบโต เช่น แผนธุรกิจที่ต้องทำในอุตสาหกรรมฟินเทค การจัดทำผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง (Minimum Viable Products) เป็นต้น ส่งผลทำให้ไม่สามารถ

ได้รับทุนสนับสนุน จากผู้ลงทุนดังกล่าว ดังนั้น จึงไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินเชิงพาณิชย์ได้ (Commercialization)

2.1.8.3 ความต้องการด้านเทคโนโลยีต้องกระตุ้นให้สาธารณชนรับรู้ เข้าใจ และเต็มใจที่จะใช้ฟินเทค และสนับสนุนให้ภาครัฐและเอกชนเป็นทั้งผู้ให้บริการและผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับฟินเทค

2.1.8.4 ผู้บริหารต้องผลักดันและสนับสนุนผู้ประกอบการฟินเทคที่มีศักยภาพให้เข้าสู่อุตสาหกรรมมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาบุคลากรให้มีปริมาณและคุณภาพเพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรม

2.1.9 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นในอุตสาหกรรม FinTech (FinTech Startups)

กระบวนการที่ Fintech Startup พัฒนาและเกิดขึ้นเพื่อสร้าง Disruptive Technology สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ (พรชัย ชุนหจินดา, 2560)

2.1.9.1 การบ่มเพาะ (Incubation) คือระยะเริ่มต้นที่สตาร์ทอัพด้านฟินเทคจะถือกำเนิดขึ้นผ่านการวิจัย การพัฒนา และการทดสอบการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และพิจารณาความเป็นไปได้ในการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินใหม่ๆ ในขั้นตอนนี้ FinTech Startups ต้องการการสนับสนุนด้านทรัพยากร เช่น การสนับสนุนเพื่อให้ได้ทรัพยากรหลัก, การจัดหาสถานที่ทำงาน เป็นต้น จัดทำระบบสนับสนุน (เช่น ระบบบัญชี การจัดการทั่วไป ฯลฯ) ปรึกษาที่ปรึกษามืออาชีพด้านต่างๆ (เช่น กฎหมาย การจัดการภาษี ระบบบัญชี การจัดการทรัพยากรบุคคล ฯลฯ สำหรับที่ปรึกษากฎหมาย) คำแนะนำเบื้องต้นจากหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง (เช่น เป็นธนาคารแห่งประเทศไทย) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น)

2.1.9.2 การเร่งตัว (Acceleration) เป็นกระบวนการระยะกลาง โดยปกติแล้วจะเป็นช่วงเวลาที่ FinTech Startups ทำการวิจัย พัฒนา และทดสอบเทคโนโลยีของตนก่อนที่จะเปิดตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการสู่สาธารณะ อย่างไรก็ตาม ระยะเร่งด่วนของ FinTech Startups นี้ต้องการการสนับสนุนจากแหล่งต่างๆ เช่น เงินทุน การตลาด คำแนะนำอย่างใกล้ชิดจากหน่วยงานกำกับดูแล ฯลฯ เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพ FinTech สามารถเผยแพร่ผลิตภัณฑ์และบริการของตนต่อสาธารณชนได้โดยทั่วไป (เช่น กระบวนการออกใบอนุญาตเพื่อเสนอขาย หรือประกอบกิจการภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดโดยหน่วยงานกำกับดูแล เป็นต้น)

2.1.9.3 การก้าวสู่ธุรกิจ (Maturity) เป็นขั้นตอนสุดท้ายที่สตาร์ทอัพด้านฟินเทคพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และอาจขยายธุรกิจโดยการระดมทุนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Initial Public Offering) หรือการควบรวมกิจการกับผู้ประกอบการรายอื่น (Merger and Acquisition) เพื่อขยายธุรกิจหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการต่อไป

สองขั้นตอนแรกของการพัฒนาเป็นกระบวนการที่สำคัญมาก โอกาสในการเข้าถึงและทดลองใช้ฐานข้อมูลที่เป็น ซึ่งรวมถึงการเข้าถึงผู้สนับสนุนต่างๆ นักลงทุนที่สนใจในฟินเทค และการมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่ออำนวยความสะดวกในการทดสอบผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ฟินเทคสตาร์ทอัพในประเทศไทยเติบโตได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการบ่มเพาะและเร่งรัด (Accelerate) สนับสนุนการสร้าง การพัฒนา และการเติบโตของสตาร์ทอัพฟินเทคภาครัฐ หรือบ่มเพาะสตาร์ทอัพฟินเทคภาคเอกชนอย่างเต็มที่

2.1.10 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech

2.1.10.1 รัฐบาลประเทศสหราชอาณาจักร

รัฐบาลสหราชอาณาจักรได้วางบริษัทอูเวีย จำกัด เพื่อศึกษาปัจจัยที่ขับเคลื่อนความสำเร็จในอุตสาหกรรมฟินเทคของสหราชอาณาจักร รายงานพบว่าสหราชอาณาจักรยังคงเป็นผู้นำตลาดฟินเทคระดับโลก แต่ความเป็นผู้นำนี้ได้รับแรงกดดันจากปัจจัยอื่นๆ เช่น การเติบโตของฟินเทคในประเทศต่างๆ เช่น จีนและสิงคโปร์ ซึ่งอาจทำให้สหราชอาณาจักรเป็นคู่แข่งที่น่ากลัว รายงานนี้มีคำแนะนำ ในด้านนโยบายและกฎระเบียบของรัฐบาล ในรายงานนี้ สหราชอาณาจักรควรดำเนินการเพื่อมอบนโยบายที่มีผลชัดเจนใน 4 ด้าน ได้แก่ (พรชัย ชุนหจินดา, 2560)

1) ควรสร้างสถาบันหลักของ Fintech และให้ทุนสนับสนุนเพื่อนำไปสู่และดำเนินการตามนโยบายที่สนับสนุนโดยรัฐบาล

2) หน่วยงานที่มีหน้าที่กำหนดนโยบายหรือกำกับดูแลควรรับผิดชอบในการพัฒนาความคิดริเริ่มที่มีศักยภาพสูง เช่น กฎระเบียบหรือการสร้าง Regulatory Sandbox Platform

3) รัฐบาลควรสร้างระบบนิเวศของเทคโนโลยีทางการเงินและส่งเสริมการสร้างฐานข้อมูลภาครัฐในศูนย์เทคโนโลยีทางการเงิน ประสานงานกับหน่วยงานที่รับผิดชอบในการพัฒนานโยบายหรือกำกับดูแล

4) รัฐบาลควรลงทุนสร้างสะพานเชื่อมความร่วมมือทวิภาคีภายในภูมิภาค สร้างเครือข่ายหรือนักลงทุนระดับภูมิภาคสำหรับความสามารถ

2.1.10.2 สภาขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศ

สภาขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศเสนอรายงานการปฏิรูประบบสนับสนุนนวัตกรรมทางการเงินซึ่งมีหลักการและสมเหตุสมผล เนื่องจากระบบการเงินของประเทศไทยเป็นกลไกขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ขณะนี้หน่วยงานกำกับดูแลกำลังปรับปรุงกฎระเบียบเพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับระบบการเงิน แต่ระบบการเงินไทยยังคงเผชิญกับความท้าทาย เช่น ความพร้อมใช้งานและต้นทุนของบริการทางการเงิน การขอสินเชื่อระดมทุนผ่านตลาดทุนและวิธีอื่น อีกทั้งการพัฒนาทางเทคโนโลยีก็เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วซึ่งเข้ามากระทบในระบบการเงินอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ หลายประเทศให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีมาก หากประเทศไทยไม่พัฒนาตามเทคโนโลยีจะทำให้ระบบการเงินอ่อนแอลง ต้องเกิดจากความร่วมมือของหลายภาคส่วน ทั้งภาครัฐ หน่วยงานกำกับดูแล ภาคธุรกิจ และผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค สนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมทางการเงินในระบบการเงินของประเทศไทยและจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภค (พรชัย ชุนหจินดา, 2560)

สำหรับระบบการเงินทั้งหมด การปฏิรูปจะสร้างสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความร่วมมือในนวัตกรรมทางการเงินที่ยั่งยืน โดยการส่งเสริมโครงสร้างพื้นฐานที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน เพื่อลดความซ้ำซ้อนในการลงทุนและส่งเสริมผู้ใช้บริการที่มีความสามารถ ผู้ให้บริการ และหน่วยงานกำกับดูแลต่างก็มีความรู้ที่จำเป็นเพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับบริการทางการเงินที่สะดวก รวดเร็ว ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย นวัตกรรมทางการเงินที่ปลอดภัย และเสริมสร้างการกำกับดูแล มีส่วนร่วมในธุรกิจ การเฝ้าระวังเชิงรุกโดยใช้ปัญญาประดิษฐ์หรือเทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อช่วยระบุนโยบายหรือแนวปฏิบัติสำหรับการเฝ้าระวังที่เหมาะสม ไม่เป็นอุปสรรคหรือเพิ่มต้นทุนของนวัตกรรมทางการเงินและการพัฒนา ซึ่งรวมถึงการปรับปรุงกระบวนการกำกับดูแลและตรวจสอบให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ส่งเสริมนวัตกรรมทางการเงินให้คล่องตัวและรวดเร็วยิ่งขึ้นเพื่อรักษาเสถียรภาพของระบบการเงิน

2.1.11 แนวคิดในการส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech ของรัฐบาลไทยระหว่างปี 2558–2562 (พรชัย ชุนหจินดา, 2560)

2.1.11.1 การปรับปรุงแนวทางทางการกำกับดูแลบริการทางการเงินของ FinTech

1) เกณฑ์กำกับ Regulatory Sandbox

Regulatory Sandbox คือ พื้นที่ฝึกลaboratory ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยสร้างขึ้นสำหรับผู้ประกอบการหรือสถาบันการเงินที่ต้องการนำโปรแกรมหรือเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ ๆ มาทดสอบในสภาพแวดล้อมจริง แต่ก็ไม่กระทบกับธุรกรรมจริงที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน เพราะ Regulatory Sandbox นี้จะแยกออกจากชุดโปรแกรมอย่างชัดเจน หรือซอฟต์แวร์ที่คุณใช้จริงทุกวัน

2) หลักเกณฑ์ในการกำกับ Regulatory Sandbox

ในการกำกับดูแล Regulatory Sandbox ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดแนวปฏิบัติสำหรับธนาคารแห่งประเทศไทยในการเข้าร่วมทดสอบและพัฒนานวัตกรรมทางเทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนบริการทางการเงิน (regulatory sandbox) เพื่อส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงินผ่านกลไก Regulatory Sandbox ออกแบบมาเพื่อสนับสนุนให้สถาบันการเงินและผู้ให้บริการทางการเงินรายอื่น ๆ คิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ โดยการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาปรับปรุงประสิทธิภาพ การลดต้นทุนในการให้บริการทางการเงินจะก่อให้เกิดประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น เพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินด้วยความสะดวก รวดเร็ว และค่าธรรมเนียมบริการที่ต่ำลง Regulatory Sandbox จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมทดสอบมีโอกาสให้บริการทางการเงินแก่ผู้บริโภคจริง พื้นที่หรือสภาพแวดล้อมที่จำกัดในการดำเนินธุรกิจและให้บริการภายใต้กรอบการกำกับดูแลที่ยืดหยุ่นสรุปได้ดังนี้

2.1) กำหนดกลุ่มเป้าหมายของผู้สมัคร ได้แก่

- (1) สถาบันการเงินตามพระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน
- (2) บริษัทในกลุ่มธุรกิจทางการเงินของสถาบันการเงิน
- (3) ผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำกับดูแล
- (4) ผู้ประกอบการเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech Firms) หรือบริษัทเทคโนโลยีที่หวังใช้เทคโนโลยีใหม่เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่เป็นนวัตกรรมใหม่

2.2) การกำหนดประเภทของธุรกรรมทางการเงินและนวัตกรรมใน Regulatory Sandbox ประเภทของธุรกรรมทางการเงินและนวัตกรรมที่ผู้ขอเข้าทดสอบใน Regulatory Sandbox จะต้องเป็นธุรกรรมที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แก่

- (1) ธุรกรรมการกู้ยืมเงิน
- (2) ธุรกรรมการชำระเงิน

(3) ธุรกรรมทางการเงินหรือนวัตกรรมที่คล้ายคลึงกันที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมการให้กู้ยืมและการชำระเงิน

(4) ธุรกรรมทางการเงินอื่น ๆ ที่ได้รับอนุมัติจากธนาคารแห่งประเทศไทย

2.3) กำหนดคุณสมบัติและมาตรฐานในระเบียบข้อบังคับ Regulatory Sandbox

(1) คุณสมบัติ

ก. เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยซึ่งมีทรัพยากรทางการเงินเพียงพอและมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ บริการสนับสนุน หรือความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

ข. กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจในการจัดการของผู้สมัครต้องมีธรรมาภิบาล มีคุณสมบัติอย่างน้อยตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดตลอดกระบวนการเข้าร่วมโครงการ

ค. หากผู้สมัครประกอบธุรกิจที่มีกฎหมายกำหนดให้ต้องแจ้งให้ทราบ จดทะเบียน หรือขอใบอนุญาตก่อนการประกอบธุรกิจ ผู้สมัครจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าวด้วย

ง. ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่ต้องการทดสอบใน Regulatory Sandbox จะต้องเป็นนวัตกรรมที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ นี้อาจเป็นนวัตกรรมที่ไม่เคยมีมาก่อนหรือแตกต่างจากผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่มีอยู่แล้วในประเทศไทย หรือเป็นนวัตกรรมที่ใช้เทคโนโลยีใหม่เพื่อช่วยให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีอยู่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

จ. ผู้สมัครจะต้องใช้ Regulatory Sandbox เพื่อทดสอบนวัตกรรม และต้องการนำนวัตกรรมนี้มาสู่ผู้บริโภคในประเทศไทยหลังจากผ่านการทดสอบใน Regulatory Sandbox และใช้กันอย่างแพร่หลาย

ฉ. ผู้สมัครต้องมีงานวิจัยหรือการศึกษาในระดับหนึ่งซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ของนวัตกรรมที่จะทดสอบ รวมถึงการค้นคว้าและทำความเข้าใจกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องเพื่อนำเสนอข้อจำกัดหรืออุปสรรคของกฎระเบียบดังกล่าวต่อธนาคารแห่งประเทศไทย คำนึงถึงความยืดหยุ่นและต้องศึกษาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทดสอบนวัตกรรม ผู้สมัครอาจใช้ผลการประเมินหรือผลการศึกษาของผู้อื่น

(2) การดำเนินการใน Regulatory Sandbox

ก. ผู้สมัครต้องมีการคุ้มครองผู้บริโภค คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้บริโภคจาก 4 ด้าน คือ (1) ผู้บริโภคต้องได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง (2) ผู้บริโภคสามารถเลือกบริการทางการเงินได้ตามความต้องการ (3) เมื่อผู้บริโภคประสบปัญหาหรือต้องการร้องเรียนผู้สมัครจะต้องมีช่องทางในการรับ ร้องเรียน และการดำเนินการเพื่อบรรเทาหรือแก้ไขข้อร้องเรียนดังกล่าว และ (4) หากพบว่าไม่ใช่ความผิดของผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถได้รับค่าชดเชยที่เหมาะสม

ข. ผู้สมัครต้องมีกระบวนการกำกับและควบคุม การดำเนินงาน มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอ ซึ่งครอบคลุมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Risk) และความเสี่ยงด้านภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Risk) รวมทั้งต้องมีกระบวนการจัดการดูแลเงินและทรัพย์สินของลูกค้า ตลอดจนต้องรักษาข้อมูลและความลับของลูกค้า

ค. ผู้สมัครต้องเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ สอดคล้องกับลักษณะของการให้บริการ รวมถึงการแจ้งให้ผู้บริโภคทราบว่าเป็นการทดสอบใน Regulatory Sandbox พร้อมทั้งชี้แจงข้อจำกัดและเงื่อนไขในการให้บริการระหว่างที่อยู่ในช่วงทดสอบ

ง. ผู้สมัครต้องปฏิบัติตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการฟอกเงิน กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง

จ. ผู้สมัครจะต้องส่งรายงานผลการทดสอบ ซึ่งรวมถึงตัวบ่งชี้สถิติ ข้อมูลความเสี่ยงหรือข้อผิดพลาดหรือการทุจริตในระบบและข้อร้องเรียนของผู้บริโภคที่ได้รับ และขั้นตอนดำเนินการเพื่อจำกัดความเสี่ยง หรือแก้ไขข้อผิดพลาดดังกล่าวไปยังธนาคารแห่งประเทศไทยเพื่อยืนยัน ขึ้นอยู่กับรูปแบบและระยะเวลาหรือความถี่ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกันในระหว่างและหลังการทดสอบ

(3) ระยะเวลาการทดสอบใน Regulatory Sandbox

ระยะเวลาการทดสอบให้เป็นไปตามที่ผู้สมัครระบุไว้ในแผนการทดสอบที่ธนาคารแห่งประเทศไทยเห็นชอบแล้ว

(4) การจะออกจาก Regulatory Sandbox

ผู้สมัครจะออกจาก Regulatory Sandbox ในสถานการณ์ต่อไปนี้

ก. ผู้สมัครที่ประสบความสำเร็จและผู้สมัครในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้

ผลการทดสอบเป็นไปตามเป้าหมาย ตามที่กำหนดไว้ใน
แผนการทดสอบที่เสนอต่อธนาคารแห่งประเทศไทย

ผู้สมัครสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของธนาคารแห่ง
ประเทศไทยได้ตามปกติ

ข. ผู้สมัครไม่ประสบความสำเร็จในการทดสอบ และต้องยุติ
การให้บริการโดยผลลัพธ์จากการทดสอบไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในแผนการทดสอบ ที่
เสนอต่อธนาคารแห่งประเทศไทย

ค. ผู้สมัครพบข้อร้องเรียนหรือข้อบกพร่องในผลิตภัณฑ์
กระบวนการ หรือการดำเนินงาน หรือระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ไม่สามารถปรับปรุงได้

ง. ผู้ยื่นคำร้องไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกับธนาคารแห่ง
ประเทศไทยในระเบียบข้อบังคับ ระหว่างอยู่ใน Regulatory Sandbox

จ. ผู้สมัครแจ้งความจำนงที่จะออกจาก Regulatory Sandbox

(5) ผลการออกจาก Regulatory Sandbox

ก. หลักเกณฑ์การกำกับดูแลที่ธนาคารแห่งประเทศไทยเคย
พิจารณาให้ยืดหยุ่นให้นั้นถือว่าสิ้นสุดแล้ว

ข. หากผู้สมัครถอนตัวจากการทดสอบ Regulatory Sandbox
ตามข้อ 2.3 (2) ผู้สมัครจะต้องยื่นขอใบอนุญาตเพื่อเสนอบริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบ
ข้างต้น ตามกรอบกฎหมายที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด

ค. หากผู้สมัครถอนตัวจากการทดสอบ Regulatory Sandbox
ตามข้อ 2.3(4) ผู้สมัครจะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

ยุติการนำเสนอหรือให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้ารายใหม่
และหยุดการให้บริการเพิ่มเติมแก่ลูกค้ารายเดิมนอกจากที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาเดิม

แจ้งให้ลูกค้าทราบก่อนที่ผู้สมัครจะยุติการให้บริการและ
ต้องคำนึงถึงสิทธิของผู้บริโภค 4 ประการข้างต้น ตลอดจนต้องปฏิบัติตามแผนรองรับที่ได้เสนอไว้
กับธนาคารแห่งประเทศไทย

รายงานผลการดำเนินการ เช่น จำนวนรายการค้าง ให้
รพท. ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ผู้ขอยุติการทดสอบ จำนวนเงินชดเชยผู้บริโภค (ถ้ามี)

2.1.11.2 การกำหนดแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการ FinTech ด้านการเข้าถึง
แหล่งทุน

แม้ว่ารัฐบาลไทยจะยังไม่ได้ดำเนินการเฉพาะเจาะจงเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการฟินเทคให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน แต่ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพฟินเทคก็สามารถใช้ประโยชน์จากโครงการและมาตรการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Policy Loan) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ชพว.) และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ที่ประสบปัญหาสภาพคล่องไม่เพียงพอและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ที่มีศักยภาพมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาธุรกิจและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ ยังสร้างความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการเนื่องจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) เป็นผู้สนับสนุนและขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ผู้ประกอบการ SME รายย่อย อาจเป็น SMEs สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีนวัตกรรม ซึ่งรวมถึงนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับฟินเทค

2) โครงการสินเชื่อ SME Development Bank และ บสย. จัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องพร้อมกันนี้สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME ปฏิบัติตามนโยบายรัฐบาล พลิกโฉมวิสาหกิจสู่ยุค Industry 4.0 และ SME 4.0 และตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงธุรกิจจากการเปลี่ยนความคิดเป็นธุรกิจ (Start Up) การปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Transformation) การดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น (upgrade) รวมถึงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ส่งออกหรือขยายธุรกิจในต่างประเทศ เข้าถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

3) โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Start-up & Innobiz ของ บสย. จัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป้าหมายโดยหน่วยงานภาครัฐในกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ (Start-up) และกลุ่มผู้ประกอบการเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่ (Innobiz) ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบการที่มีนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Fintech มีแนวโน้มได้รับเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น โดยค้ำประกันสินเชื่อไม่เกิน 40 ล้านบาท แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

4) โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Start-up & Innovation ของ บสย. มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับการสนับสนุนเป็นพิเศษจากภาครัฐ ทั้งผู้ประกอบการและผู้ประกอบการ (SMEs Start-up) ผู้สร้างสรรค์นวัตกรรมและผู้ประกอบการเทคโนโลยี (SMEs เทคโนโลยีนวัตกรรม) คือ มีโอกาสได้รับแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น ครอบคลุมผู้ประกอบการรายใหม่และนวัตกรรม รายละเอียดโครงการที่มีสถานะเป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา มีดังนี้

(1) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทบุคคล ผู้ประกอบการใหม่ (วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เริ่มต้น) วงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อราย รวมถึงสถาบันการเงินทุกแห่งและเอสเอ็มอีด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อราย รวมถึงสถาบันการเงินทุกแห่ง

(2) ผู้ประกอบการใหม่ (SMEs เริ่มต้น) วงเงินไม่เกิน 5 ล้านบาทต่อราย สำหรับ SMEs นิติบุคคล รวมถึงสถาบันการเงินทุกแห่ง และ SMEs เทคโนโลยีนวัตกรรมสูงสุด 20 ล้านบาทต่อราย รวมถึงสถาบันการเงินทุกแห่ง

5) โครงการค้ำประกันสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ((Portfolio Guarantee Scheme: PGS) and New/Start-Up Enterprises) สำหรับ SMEs ที่เริ่มต้นธุรกิจใหม่เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้จากระบบสถาบันการเงินได้มากขึ้น ผู้เข้าร่วมโครงการต้องเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีอายุการดำเนินงานไม่เกิน 3 ปี และสามารถขอค้ำประกันได้ พิจารณาการจดทะเบียนนิติบุคคลหรือทะเบียนการค้าหรือเอกสารราชการหรือเอกสารรับรองจากธนาคาร

6) โครงการร่วมลงทุนของสถาบันการเงินของรัฐ (กองทุนร่วม) ธนาคารออมสิน ธพว. และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน 2 พันล้านบาท รวมเป็น 6,000 ล้านบาท จะนำไปร่วมลงทุนกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สนน.) ลงทุนตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ส่วนจะจัดตั้งกองทุนประเภทใดขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการและความเหมาะสมของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง เป้าหมายคือการร่วมลงทุนในเอสเอ็มอีระยะเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ที่มีศักยภาพสูง หรือมีโอกาสเติบโตหรือเข้าร่วมกลุ่มธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ หรือเป็นซัพพลายเออร์ให้กับภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หรือเป็นสมาชิกหอการค้าไทยหรือหน่วยงานของรัฐ

นอกจากนี้ สถาบันการเงินแต่ละแห่งอาจให้เอสเอ็มอีที่เป็นกลุ่มเป้าหมายกู้เงินเพิ่มเติมจากส่วนที่สถาบันการเงินร่วมลงทุนได้ ผลการดำเนินงาน ธนาคารออมสิน อนุมัติ 21 กิจการร่วมค้า มูลค่า 460 ล้านบาท ธพว.อนุมัติร่วมทุน 30 ราย มูลค่า 558 ลบ. ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) อนุมัติกิจการร่วมค้า 7 แห่ง มูลค่า 602 ล้านบาท

2.1.11.3 กำหนดวิธีการส่งเสริมสตาร์ทอัพ รวมถึงฟินเทค สตาร์ทอัพ ผ่านมาตรการภาษี

1) มาตรการภาษีสำหรับบุคคลธรรมดา

1.1) การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับการลงทุนโดยตรงในวิสาหกิจเริ่มต้น (Angle Investor) ยกเว้นการซื้อหุ้นหรือรายได้จากสถาบันการลงทุน หรือสตาร์ทอัพเพิ่มทุน (Startup) สามารถลดหย่อนภาษีได้สูงสุด 100,000 บาท โดยมีเงื่อนไขดังนี้ 1) ต้องเป็นสตาร์ทอัพที่จดทะเบียนนิติบุคคล 2) ชำระตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2562 หรือ

ชำระระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2562 ถึง 31 ธันวาคม 2562 และ (3) ต้องถือหุ้นใน Startup อย่างน้อย 2 ปีติดต่อกัน

1.2) การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของกิจการที่ลงทุนด้วยการร่วมลงทุน ด้วยการยกเว้นภาษีเงินได้ที่ได้มาจากเงินปันผลและกำไรจากการขายหรือโอนหุ้นผ่านบริษัทร่วมทุน (CVC) หรือรายได้จาก CVC ที่เลิกกิจการเป็นเวลา 10 ปีหรือ 10 รอบระยะเวลาบัญชี ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้

2) มาตรการภาษีสำหรับนิติบุคคล

2.1) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ประกอบกิจการเงินร่วมลงทุน โดยยกเว้นภาษีเงินได้ที่เกิดจากเงินปันผล กำไรจากการขายหรือโอนหุ้น เป็นเวลา 10 รอบระยะเวลาบัญชีนับแต่วันที่จัดแจ้งกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยนับวันที่จัดแจ้งเป็นรอบระยะเวลาบัญชีแรก โดยกำหนดเงื่อนไข ดังนี้ (1) CVC เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย (2) CVC มีทุนชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป และ (3) CVC จัดแจ้งต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ภายใน 31 ธันวาคม 2561

2.2) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลที่เป็น Startup

2.2.1) เงื่อนไขการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ 5 รอบระยะเวลาบัญชี มีดังนี้ (1) การจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 (2) วันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชีที่มีทุนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท และมีรายได้ระหว่างรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 30 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขว่า มีรายได้ (3) ยื่นคำขอและได้รับอนุมัติจากอธิบดีกรมสรรพากร และ (4) ไม่ใช่สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งหมดหรือบางส่วนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

2.2.2) ค่าจดทะเบียนสถานประกอบการ ค่าทำบัญชี และค่าสอบบัญชี 5 รอบระยะเวลาบัญชี ให้หัก 2 เท่า โดยมีเงื่อนไขดังนี้ (1) เป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ (2) มีทุนชำระแล้ว ณ วันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี ไม่เกิน 500 ล้านบาท และมีรายได้ในรอบบัญชีไม่เกิน 30 ล้านบาท

2.2.3) สามารถลดค่าใช้จ่ายในการวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมได้สูงสุด 300% โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2562 เป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทสตาร์ทอัพที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ

2.1.11.4 แนวคิดและหลักการความร่วมมือทวิภาคีหรือระดับภูมิภาคเพื่อช่วยส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมฟินเทค

2.1.11.5 ความร่วมมือระหว่างประเทศไทยกับต่างประเทศ

1) ความตกลงร่วมมือด้าน FinTech (FinTech Cooperation Agreement-CA) ระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางสิงคโปร์

ในเดือนกรกฎาคม 2560 ธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางสิงคโปร์ (MAS) ได้ลงนามในข้อตกลงความร่วมมือด้านฟินเทค (CA) เพื่อช่วยพัฒนาระบบนิเวศทางการเงินของประเทศไทย ข้อตกลงสิงคโปร์-อาเซียนจะช่วยให้ธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางสิงคโปร์สามารถแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มของตลาดเกิดใหม่และผลการกำกับดูแล ตลอดจนสนับสนุนความร่วมมือระหว่างบริษัทฟินเทคในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจ ข้อตกลงดังกล่าวแสดงถึงความตั้งใจของธนาคารกลางของทั้งสองประเทศในการร่วมกันดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการนวัตกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการให้บริการทางการเงินข้ามพรมแดน

2) ความตกลงร่วมมือด้าน FinTech ระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางเขตบริหารพิเศษฮ่องกง

ธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางแห่งเขตบริหารพิเศษฮ่องกง (HKMA) ลงนามข้อตกลงความร่วมมือด้านฟินเทคเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2562 เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างธนาคารกลางทั้งสองแห่งในการสนับสนุนฟินเทค โดยมีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนข้อมูล นวัตกรรมทางการเงินเพื่อร่วมโครงการนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ ด้วยกัน หนึ่งในความร่วมมือที่กำลังดำเนินอยู่คือโครงการศึกษาความเป็นไปได้ของสกุลเงินดิจิทัลของธนาคารกลาง (CBDC) ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยและธนาคารกลางฮ่องกงใช้ความรู้และประสบการณ์ของโครงการ CBDC ของธนาคารกลางแต่ละแห่ง ได้แก่ โครงการ LionRock ของกระทรวงการคลังฮ่องกง และโครงการอินทนนท์ ธปท. เพื่อส่งเงินข้ามเขตระหว่างธนาคาร

โครงการ LionRock ดำเนินการโดย Hong Kong Monetary Authority ร่วมกับ Hong Kong Interbank Clearing Limited ซึ่งเป็นธนาคารที่ออกธนบัตรสามแห่งในฮ่องกง และ R3 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ผลกระทบ ประโยชน์ และความท้าทายของการใช้ CBDC ในเทคโนโลยีการประมวลผลสกุลเงินดิจิทัล . เทคโนโลยี Decentralized (distributed ledger): DLT) ผ่านธุรกรรมการโอนเงินระหว่างธนาคารพาณิชย์ภายในเขตปกครองพิเศษฮ่องกง การใช้การชำระเงินและกลไกการจัดส่งและการชำระเงินของธุรกิจขนาดใหญ่ (DvP) ในการชำระเงินและการส่งมอบหลักทรัพย์

โครงการอินทนนท์ ดำเนินการ โดย ธ.ก.ส. ร่วมกับ R3 Corporation และ ธนาคารพาณิชย์ที่เข้าร่วม 8 แห่ง โครงการนี้มีเป้าหมายเพื่อพัฒนาและทดสอบต้นแบบของระบบ การโอนเงินในประเทศโดยใช้สกุลเงินดิจิทัลจำลองที่ออกโดยธนาคารกลาง ความเป็นไปได้ในการ ปรับปรุงประสิทธิภาพของโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินของประเทศโดยการตรวจสอบการใช้ เทคโนโลยีบัญชีแยกประเภท (DLT) ส่งเสริมการเรียนรู้ทางเทคนิคร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วม

2.1.11.6 ความร่วมมือด้าน FinTech ในต่างประเทศ

UK FinTech Bridge Pilot Program

โครงการนี้เปิดตัวโดยกระทรวงการค้าและการลงทุนในปี 2559 สหราชอาณาจักร (Department for International Trade – DIT) ได้ร่วมมือกับกระทรวงการคลัง (HM Treasury) ใน ข้อตกลงระหว่างประเทศ ร่วมกับออสเตรเลีย เขตบริหารพิเศษฮ่องกง สาธารณรัฐประชาชนจีน สิงคโปร์ และเกาหลีใต้ มีการจัดตั้งความร่วมมือระหว่างหน่วยงานกำกับดูแลเพื่อเชื่อมโยงตลาดทั้งสองให้ดียิ่งขึ้น มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างโอกาสในการแลกเปลี่ยนทางเทคนิคกับสหราชอาณาจักร และ ลดอุปสรรคในการเชื่อมต่อเทคโนโลยีและกฎระเบียบต่างๆ นโยบายนี้จะได้รับการแก้ไขให้ เหมาะสมกับโครงสร้างของแต่ละบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ โครงการนี้ได้รับความสนใจอย่างมาก ทุก ๆ ปี บริษัท 10 แห่งจะได้รับเลือกให้เป็นตัวแทนของการพัฒนาฟินเทคของสหราชอาณาจักรเป็น เวลา 10 เดือน และบริษัทต่าง ๆ จะได้รับการพัฒนา การฝึกอบรม และคำแนะนำจาก DIT

2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE)

2.2.1 ความสำคัญของ Social Enterprise

ปัจจุบันเศรษฐกิจโลกยังคงขยายตัวปีต่อปี ความมั่งคั่งส่วนบุคคลในหลายประเทศที่พัฒนา แล้วสูงอย่างไม่น่าเชื่อ เทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่เป็นตัวสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจ แต่เป็นที่น่ากลัวสำหรับประเทศที่เศรษฐกิจอ่อนแอ ซึ่งหลายปัญหาในโลกยังคงไม่สามารถแก้ไขได้ เพราะ เรายังอธิบายคำว่า “ระบบทุนนิยม” ได้แคบเกินไป ผู้บริหารถูกกำหนดให้มีหน้าที่เฉพาะในการ ประกอบธุรกิจเพื่อ สร้างกำไรให้มากที่สุด โดยมีนายทุนเป็นคนสนับสนุน ล้วนแต่ยังคงหลงไปกับ ความสำเร็จของตลาดเสรี ในความเป็นจริงแล้วเราควรให้ความสนใจไปที่แก่นแท้ของความเป็น มนุษย์ โดยผู้ประกอบการเพื่อสังคมจะเป็นการรวมส่วนต่าง ๆ ของมนุษย์ หลายคนถูกกดดันให้ ช่วยเหลือผู้อื่น รัฐบาลตอบแทนโดยการลดภาษีและเพิ่มกฎหมายพิเศษให้ถึงเวลาแล้วที่จะต้อง พิจารณาถึงความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจทางสังคมจริงจังมากขึ้นกว่าที่ผ่านมา โดยจะทำงานเพื่อ

เป้าหมายทางสังคม เหมือนกันกับเป้าหมายส่วนบุคคล เราจะต้องทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคม และนักลงทุนเพื่อสังคมมีความชัดเจนในตลาด อย่างไรก็ตามที่ปฏิบัติงานภายใต้สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรมของตลาดหุ้นในปัจจุบัน พวกเขาจะถูกจำกัดด้วยแบบแผนและภาวะทางการค้าที่มีอยู่ ถ้าเราสามารถแยกส่วนตลาดหุ้นออกมาสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจทางสังคมและนักลงทุน จะเรียกว่า “ตลาดทุนเพื่อสังคม” (Social Capital Market) อาจมีบริษัทที่ปฏิบัติงานได้อย่างดีเยี่ยมและสร้างผลกำไรที่น่าสนใจมาก จะจูงใจนักลงทุนทั้งในแง่ผลตอบแทนต่อสังคมและต่อส่วนบุคคล การสร้างตลาดทุนเพื่อสังคมนี้นี้ เราจำเป็นต้องสร้างหน่วยงานจัดอันดับมีเครื่องมือการประเมินผลกระทบที่เหมาะสม สามารถเข้าใจได้ว่าใครทำอะไรได้ดีกว่าใคร จะเป็นตัวช่วยแนะนำผู้ลงทุนทางสังคมและสร้างความเชื่อมั่นว่า บริษัทในตลาดทุนเพื่อสังคมนั้น เป็นกิจการหรือธุรกิจเพื่อสังคมจริง ๆ ท้ายที่สุดหากเราสร้างสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้อง ผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคมจะสามารถใช้กลไกตลาดเพื่อสร้างผลกระทบที่สำคัญทำให้ตลาดตื่นตัว เกี่ยวกับการต่อสู้ทางสังคม ด้วยวิธีที่ใหม่และมีประสิทธิภาพที่มากขึ้น

2.2.2 ความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม

แนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) เป็นแนวคิดที่เกิดขึ้นจากกลุ่มแรงงานชาวบ้าน ผู้ประกอบการ และคนในสังคมที่ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาเศรษฐกิจและการใช้ระบบการค้าที่ใช้ทุนแข่งขันกัน แนวคิดนี้จึงถูกนำมาปรับใช้เพื่อแก้ไขปัญหาทางสังคม เช่น ในประเทศอังกฤษ และกลุ่มประเทศในยุโรป แนวคิดนี้เป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านที่มีการจัดตั้งกลุ่มสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน หรือองค์กรอาสาสมัคร (Enterprising Voluntary Organization) ซึ่งใช้ในการแก้ไขปัญหาเรื่องรายได้ รวมไปถึงการถูกเอาเปรียบจากในสังคม ในประเทศสหรัฐอเมริกาแนวคิดของกิจการเพื่อสังคมนี้นี้มาจากองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร หรือองค์กรไม่แสวงผลกำไรเพื่อช่วยแก้ปัญหา (โกศล ดิศีลธรรม, 2554; อภิญา เอียดจัญ, 2555; Galera & Borzaga, 2009; Bidet & Eum, 2011; Defourny & Kim, 2011; Granados et al., 2011) ซึ่งความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคมนี้นี้

“วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social enterprise)” มีคำเรียกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น “Social Entrepreneur” และ “Social Entrepreneurship” ซึ่ง Social Entrepreneurship เป็นกระบวนการที่ Social Entrepreneurs นำมาใช้ในการสร้าง Social Enterprises (Defourny and Nyssens, 2008) โดยนักวิชาการส่วนใหญ่มองว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นองค์กรที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อหวังให้เกิดประโยชน์

สูงสุดคืนกลับภาคประชาชน ชุมชน สังคม และเป็นองค์กรได้ทุกประเภทไม่ว่าจะแสวงหากำไรหรือไม่ (not-for-profit or for-profit organizations) หรืออาจเป็นองค์กรภาครัฐ หรือ ภาคเอกชนก็ได้ (Dart, 2004)

Talbot, Tregilgas, & Harrison (2002) ชี้ให้เห็นว่ากิจการเพื่อสังคมเป็นองค์กรที่อิงกับตลาด เพื่อการบรรลุเป้าหมายทางสังคม อันได้แก่ ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรมทางสังคม ความเป็นเจ้าของ และการมุ่งผลประโยชน์ของส่วนรวมหรือชุมชนมากกว่าผลกำไรของบริษัท ในขณะที่ Center for Community Enterprise (2008) เสนอว่ากิจการเพื่อสังคมเป็นกิจการเชิงพาณิชย์ที่มีเป้าหมาย 2 ประการ คือ โดยการจดจำสินค้าเป้าหมาย ในการสร้างรายได้ขององค์กรหรือหน่วยบริการและเป้าหมายในการก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้างเป้าหมายทางสังคม

UK Department for Trade and Industry (2002) กล่าวว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมคือกิจการเชิงพาณิชย์ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสังคมเป็นหลัก และสำนักงานพัฒนาสังคมแห่งชาติ (พ.ศ. 2557ก) นิยามวิสาหกิจเพื่อสังคม คือ “กิจการหรือองค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อแก้ปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม รายได้หลัก มาจากธุรกรรมหรือการให้บริการ ผลกำไร นำไปลงทุนใหม่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางสังคม ” ดังนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคม จึงรวมจุดแข็งของทั้งสองภาคส่วน การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพของภาคเอกชน และความมุ่งมั่นในการแก้ปัญหาในภาคสังคม เพื่อสร้างวิธีแก้ปัญหาที่สร้างสรรค์ และยั่งยืน

EMES European Research Network (1999) กล่าวไว้ว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม คือ “องค์กรที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อประโยชน์ของชุมชน ริเริ่มโดยกลุ่มของประชาชน โดยใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัด สำหรับการบริหารงานที่เป็นอิสระ โดยแบกรับความเสี่ยงทางการเงินจากการทำกิจกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม”

สรุปความหมายของคำว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม จากการทบทวนวรรณกรรมได้ว่า “วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง กิจการที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือสังคม โดยเป็นกิจการที่ดำเนินการในรูปแบบธุรกิจที่ไม่แสวงหากำไร ผลประโยชน์เกิดจากกิจกรรมต่างๆ ที่ดำเนินการ และการนำเงินกำไรที่ได้มาช่วยเหลือสังคม โดยมีกำไรบางส่วนหรือทั้งหมดกลับคืนไปสู่ผู้ถือหุ้น”

วิสาหกิจเพื่อสังคม เกิดจากแนวคิดของ CSR as Process คือผสมผสานแนวคิดของ นักพัฒนาสังคมกับการบริหารผู้ประกอบการ หรือที่เรียกว่าการประกอบการเพื่อสังคม (Social Entrepreneurship) (Mair & Marti, 2004) ต่อมาเกิดแนวคิดที่ว่า เมื่อสังคมก้าวหน้าก็จะเกิดการขยาย ขนาดของธุรกิจและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น เกิดปัญหาสังคมที่เพิ่มมากขึ้น จนส่งผลกระทบต่อ ประชาชน สภาพของชุมชน ตลอดจนสภาพสิ่งแวดล้อม เมื่อมิได้มีการแก้ไขอย่างถูกต้อง ปัญหาที่จะ ทวีความซับซ้อนหลากหลายและความรุนแรง จนยากที่หน่วยงานภาครัฐซึ่งขาดแคลนทั้งกำลังคน งบประมาณ และวิธีการบริหารจัดการจะรับมือได้ทั้งหมด ดังนั้น จึงจำเป็นต้องอาศัยหน่วยงานของ ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนส่งเสริมสังคมและชุมชนในการแก้ปัญหา โดยเริ่ม ตั้งแต่การจัดกิจกรรมหรือดำเนินการเพื่อช่วยเหลือสังคมในบางประเด็นหรือบางปัญหา ที่เรียกว่า เป็น “กิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility, CSR)” ซึ่งส่วนใหญ่เป็น การดำเนินงานแบบไม่ถาวร ลักษณะเป็น โครงการระยะสั้น ต่อมาภาคเอกชนบางกลุ่มร่วมกับชุมชน ได้รับทราบปัญหา เพื่อให้สามารถค้นหาประเด็นและกำหนดแนวทางได้มากขึ้น เรียกว่า “CSE” และ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยอาศัยความแข็งแกร่งและประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจในตลาด เอกชนมาเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรม การบริหารจัดการธุรกิจให้มีความต่อเนื่องและยั่งยืนจน กลายเป็นกิจการเพื่อสังคม หรือ Social Enterprise (SE) ในที่สุด (สำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อ สังคมแห่งชาติ, 2557ก)

การดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคมมุ่งเน้นไปที่เป้าหมายทางสังคม สิ่งแวดล้อม และ การเงินที่เรียกว่า “Triple Bottom Line” ซึ่งเป็นแนวคิดของ John Elkington ในการดำเนินกิจการ โดย คำนึงถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจหรือการค้า มิติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นการดำเนินธุรกิจหรือ ผลตอบแทนทางธุรกิจที่คำนึงถึงผลกำไรแต่ในขณะเดียวกันก็บูรณาการความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมเพื่อร่วมกันพัฒนาองค์กร สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนในระยะยาว (Elkington, 1994)

วิสาหกิจเพื่อสังคมจึงเป็นการรวมเป้าหมายทางสังคม และเป้าหมายทางธุรกิจ (Wallace, 2005) ดังนั้น แบบจำลององค์กรสามารถอธิบายได้ในแง่ขององค์กรแบบผสมผสาน (Hybrid organization) (Haugh, 2005) โดย Alter (2004) ได้เสนอแบบจำลองแบบผสมผสาน (Hybrid Spectrum Model) ที่ให้ทางเลือกที่เน้นคุณค่าทางสังคมและมูลค่าทางเศรษฐกิจ วิสาหกิจเพื่อสังคม เป็นหนึ่งในองค์กรลูกผสมเหล่านี้ อัตราส่วนผสมกับวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งธุรกิจ ขอบเขตความ รับผิดชอบต่อสังคมของผู้ถือหุ้น และเป้าหมายกำไร แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ (ก) องค์กรไม่แสวงหา

กำไรที่มีกิจกรรมสร้างรายได้ (Nonprofit with income generating-activities) (ข) วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) (ค) ธุรกิจที่รับผิดชอบต่อสังคม (Socially responsible business) และ (ง) กิจกรรมต่าง ๆ มีความรับผิดชอบต่อสังคม กิจกรรมเพื่อสังคมแตกต่างจากองค์กรแบบผสมผสานอื่นตรงที่ดำเนินการเพื่อเป้าหมายทางสังคมและสิ่งแวดล้อม มีแผนธุรกิจที่สร้างรายได้สนับสนุนการดำเนินงานและดึงศักยภาพของงานออกมาใช้อย่างเต็มที่ มีการขับเคลื่อนการดำเนินงานตามพันธกิจเพื่อสังคมที่กำหนด ภาระหน้าที่และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และนำรายได้กลับคืนสู่ธุรกิจเพื่อการดำเนินงาน ขยายธุรกิจ และสานต่อเป้าหมายทางสังคม

2.2.3 ลักษณะสำคัญของกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise)

กิจการเพื่อสังคม มีการดำเนินกิจการเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่สังคม โดยรายได้และกำไรเป็นเครื่องมือสำหรับความต่อเนื่องและต่อยอดให้กิจการดำเนินต่อไปได้ ซึ่งเป็นการผสมผสานขององค์กรไม่แสวงหากำไร หรือองค์กรการกุศล (Traditional Charity or Non Government Organization) และองค์กรแสวงหากำไร (Traditional Profit Organization) โดยมีลักษณะสำคัญดังนี้ (Villis, Strack, Bruysten, and Yunus, 2013; Cung, Duc, Oanh and Hong, 2012; Bull, Ridley-Duff, Foster, and Seanor, 2010)

2.2.3.1 มีความหลากหลาย มีรูปแบบทั้งองค์กร หน่วยงาน สมาคม เครือข่าย สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน และกิจการธุรกิจ ที่เป็นการรวมลักษณะการจดทะเบียนกิจการขององค์กรไม่แสวงหากำไร และองค์กรที่แสวงหากำไร

2.2.3.2 พันธกิจของกิจการเพื่อสังคมคือการสร้างประโยชน์และแก้ปัญหาสังคม โดยไม่มุ่งกำไรสูงสุดและลดการพึ่งพาการบริจาค แม้ว่า องค์กรไม่แสวงหากำไรจะไม่ได้มุ่งสร้างผลกำไรแต่พึ่งพารายได้จากงบบริจาคจากองค์กรภายนอกเป็นหลัก นอกจากนี้รายได้และมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดจากกิจการเพื่อสังคมสามารถสร้างมูลค่าให้กับสังคมได้

2.2.3.3 การดำเนินการเพื่อสังคมมีรูปแบบเชิงพาณิชย์ เพื่อมุ่งหวังรายได้และผลกำไรมาลงทุนต่อและคืนประโยชน์สู่สังคม

2.2.3.4 ลักษณะการทำกำไรของกิจการเพื่อสังคมก็เหมือนกับกิจการอื่น ๆ แต่รายได้ของธุรกิจขึ้นอยู่กับประเภทของกิจการเพื่อสังคม

2.2.3.5 โครงสร้างต้นทุนและราคาของกิจการเพื่อสังคมมีรายละเอียดดังนี้ 1) องค์กรไม่แสวงหากำไรแทนที่จะหารายได้เพื่อแบ่งเบาภาระการพึ่งพาเงินทุนภายนอก 2) กิจการเพื่อสังคมและกิจการเพื่อสังคมมีเป้าหมายในการสร้างรายได้และผลกำไรเพื่อตอบแทนสังคมและลงทุน

ในองค์กรต่อไป และเน้นลดภาระการพึ่งพาเงินสนับสนุน 3) กิจกรรมที่รับผิดชอบต่อสังคม เป็นองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ความรับผิดชอบต่อสังคมควบคู่กันไปสามารถลดภาระการพึ่งพาการสนับสนุนทางการเงินได้มากที่สุด

2.2.3.6 ความรับผิดชอบ (Liabilities) นอกจากจะรับผิดชอบต่อลูกค้าแล้ว รายได้สุทธิจะถูกส่งกลับไปยังกลุ่มชุมชน นักลงทุนเพื่อสังคม

2.2.3.7 ลักษณะการใช้งานของกิจกรรมเพื่อสังคมที่ดำเนินงานด้วยกำไรสุทธิมีดังนี้

1) องค์กรไม่แสวงหากำไรแต่หารายได้ จะคืนผลตอบแทนสู่สังคม และนำรายได้บางส่วนมาบริหารจัดการภายในองค์กร 2) กิจกรรมเพื่อสังคมจะนำรายได้จากการดำเนินงานบางส่วนไปลงทุนใหม่และตอบแทนสังคม ไม่มีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น 3) กิจกรรมเพื่อสังคม จะนำรายได้ส่วนหนึ่งมาลงทุนต่อ ประกอบกับจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น และคืนประโยชน์สู่สังคม 4) ธุรกิจที่รับผิดชอบต่อสังคมจะคืนผลตอบแทนในลักษณะกำไรและเงินปันผลแก่เจ้าของและผู้ถือหุ้น และอีกส่วนคืนประโยชน์ต่อสังคม

2.2.4 ประเภทของกิจกรรมเพื่อสังคม (Social Enterprise)

ประเภทของกิจกรรมเพื่อสังคม ตามลักษณะของการพัฒนากิจกรรมเพื่อสังคม ประเภทของกิจกรรมสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทดังต่อไปนี้ (Villis, Strack, Bruysten, and Yunus, 2013; Cung, Duc, Oanh, and Hong Gam, 2012; Bull, Ridley-Duff, Foster, and Seanor, 2010; กิจกรรมเพื่อสังคมในสัคคอร์ป, 2557; Workability Thailand, 2557)

2.2.4.1 ธุรกิจประเภทนี้เกิดจากองค์กรหรือมูลนิธิไม่แสวงหากำไรที่สร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจ ด้วยเป้าหมายในการสร้างมูลค่าทางสังคม ทูลหลักของกิจกรรมเพื่อสังคมประเภทนี้มาจากเงินช่วยเหลือและการบริจาค และยังได้รับผลประโยชน์จากความช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่น องค์กรหรือมูลนิธิที่ไม่แสวงหากำไร เช่น การดำเนินการยกเว้นภาษี เป็นต้น

2.2.4.2 ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business) เป็นธุรกิจที่มีเป้าหมายในการคืนประโยชน์และแก้ปัญหาทางสังคมเป็นหลักที่เหมือนกับองค์กรไม่แสวงหากำไร และมีวิธีการดำเนินกิจการเชิงพาณิชย์เพื่อหารายได้และกำไรเพื่อความยั่งยืนและต่อเนื่องในการดำเนินกิจการ เช่นเดียวกับองค์กรแสวงหากำไร ผลตอบแทนจากการดำเนินงานแบ่งออกเป็นสองส่วน เป็นการตอบแทนสังคมและลงทุนในธุรกิจต่อไป โมเดล ธุรกิจเพื่อสังคมนี้ไม่จ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของ หากนำไปขยายธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพ และตอบแทนสังคม

2.2.4.3 กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) เป็นกิจการเพื่อสังคมประเภทหนึ่งที่มีความคล้ายคลึงกับ ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business) ที่ได้อธิบายไปข้างต้น กล่าวคือ เป็นลักษณะของกิจการที่มีการรวมลักษณะเด่นขององค์กรไม่แสวงหากำไรและองค์กรแสวงหากำไร ที่มีเป้าหมายในการคืนประโยชน์สู่สังคม โดยใช้วิธีการดำเนินงานแบบเดียวกับธุรกิจทั่วไปในการหารายได้ ทั้งนี้มีความแตกต่างจากธุรกิจเพื่อสังคมในส่วนของ การนำผลกำไรสุทธิจากการดำเนินการมาใช้ โดยกิจการเพื่อสังคมจะนำผลกำไรที่ได้ส่วนหนึ่งไปคืนประโยชน์สู่สังคม และอีกส่วนนำมาใช้ลงทุนต่อภายในองค์กรรวมถึงการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นและส่วนเจ้าของ ซึ่งมีแตกต่างจากธุรกิจเพื่อสังคม

2.2.4.4 กิจการเพื่อสังคมที่พัฒนาจากธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม (Socially Responsible Business) เป็นประเภทของกิจการเพื่อสังคมที่มีเป้าหมายในการแสวงหากำไรสำหรับเจ้าของและผู้ถือหุ้นในการสร้างความเจริญเติบโตของกิจการ หากแต่ยังนำเอาผลตอบแทนจากการดำเนินกิจการกลับไปสู่สังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อพัฒนาและแก้ไขปัญหาควบคู่ไปกับการแสวงหารายได้ โดยกิจการเพื่อสังคมประเภทนี้โดดเด่นด้วยนวัตกรรม หรือโอกาสในการเติบโตในตลาดหลักเพราะเป็นกิจการเพื่อสังคมและไม่ได้เงินจากองค์กรที่ไม่หวังผลกำไร จึงจำเป็นต้องหันไปหาเงินทุนจากนักลงทุนภายนอก

แนวโน้มการเติบโตของกิจการเพื่อสังคมเริ่มมีบทบาทสำคัญควบคู่ไปกับกระแสการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development) คือการพัฒนาคู่ขนานระหว่าง การเติบโตทางเศรษฐกิจ กับการรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมชาติ เป็นองค์กรที่มุ่งเน้นการแก้ปัญหาสังคม ด้วยการนำ Social Innovation เข้ามาแก้ปัญหา รวมไปถึงยังช่วยลดการพึ่งพาการแก้ไขปัญหาจากหน่วยงานภาครัฐที่ไม่ทั่วถึงและไม่ครอบคลุม และยังคงลดความเสี่ยงในโครงการต่าง ๆ ที่ไม่ประสบความสำเร็จของภาคสังคม และภาคประชาชนที่เกิดขึ้นจากการขาดเงินทุนในการสนับสนุน

เมื่อทำการวิจัยการพัฒนาแหล่งเงินทุนของกิจการเพื่อสังคม พบว่า แหล่งเงินทุนของกิจการเพื่อสังคมมาจากการบริจาคและสนับสนุนจากบุคคลที่เชื่อว่ากิจกรรมของตนเป็นประโยชน์ต่อชุมชน จึงมีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายสำหรับกิจการเพื่อสังคม เช่น เงินบริจาค รายได้จากกิจการเพื่อสังคม เป็นต้น เงินทุนจากองค์กรระหว่างประเทศ แหล่งเงินทุนของ Venture Capital จากผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายย่อย ได้แก่ รัฐบาล กองทุนรวม เงินร่วมลงทุน ฯลฯ ปัจจุบันมีอุปสรรคมากมายในการพัฒนาตลาดการลงทุนของกิจการเพื่อสังคม ดังนั้นจึงควรมีตัวอย่างความสำเร็จ กระแสที่ขับเคลื่อนการพัฒนาสังคมเพื่อปลูกกระแสสังคมแห่งการลงทุน ได้แก่ สิ่งที่จะช่วยดึงดูดเงินทุนเข้าสู่ตลาดนี้ เช่น การลดหย่อนภาษี มาตรการจัดการความเสี่ยง และมาตรฐานการ

วัดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อม และการจัดทำรายงาน เป็นต้น นอกจากนี้ “การลงทุนเพื่อสังคมและกิจกรรมเพื่อสังคม” จะนำไปสู่นวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาอย่างยั่งยืน

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

2.3.1 ความหมายของธุรกิจ SMEs

แต่ละประเทศทั่วโลกนั้นให้ความหมาย SMEs ไว้แตกต่างกัน (คณัย เทียนพูน, 2542, น. 73-75) ประกอบด้วย ประเทศสหรัฐอเมริกา นิยามว่าเป็น กิจการที่มียอดขายต่อปี ต่ำกว่า 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ในกิจการมีจำนวนพนักงานไม่เกินหรือต่ำกว่า 500 คน ในส่วนของประเทศสิงคโปร์ มีเจ้าของในท้องถิ่น 30% และมีทรัพย์สินน้อยกว่า 12 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ มีการจ้างงานน้อยกว่า 100 คน ประเทศฟิลิปปินส์ นิยามเกี่ยวกับธุรกิจ SMEs โดยแบ่งออกเป็น 3 ขนาด คือ ระดับกลางมีการจ้างงาน 100 -199 คน เป็นระดับเล็ก การจ้างงาน 1 - 9 คน เป็นระดับต่ำ และมีเงินลงทุนไม่มากกว่า 1 ล้านดอลลาร์เปโซ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในบางพื้นที่ของไต้หวันถูกกำหนดให้เป็นวิสาหกิจที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 5 ล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่และมีสินทรัพย์น้อยกว่า 20 ล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่ และอุตสาหกรรมดังกล่าวเป็นของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เสื้อผ้าและรองเท้า มีพนักงานน้อยกว่า 300 คนในอุตสาหกรรมอาหาร พนักงานน้อยกว่า 200 คน พนักงานน้อยกว่า 100 คนในอุตสาหกรรมการขนส่งและโทรคมนาคม และพนักงานน้อยกว่า 50 คนในอุตสาหกรรมบริการ โดยมียอดขายต่อปีไม่เกิน 5 ล้านดอลลาร์ไต้หวัน . ญี่ปุ่นแบ่งธุรกิจ SMEs ออกเป็นสามประเภท ได้แก่ อุตสาหกรรม เหมืองแร่ และโรงงาน พนักงานขนส่งและก่อสร้างไม่เกิน 300 คน อุตสาหกรรมค้าส่งไม่เกิน 100 คน อุตสาหกรรมบริการและอุตสาหกรรมค้าปลีกไม่เกิน 50 คน ในขณะที่ประเทศมาเลเซีย หมายถึง ธุรกิจที่มีการลงทุนประมาณ 250,000 ริงกิตมาเลเซีย โดยไม่คำนึงถึงสถานะการจ้างงาน และในประเทศไทยภายใต้มาตรา 4 การกำหนดการจ้างงานของพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ทุนเป็นตัวบ่งชี้ของ SMEs ในประเทศไทย หน่วยงานต่าง ๆ ให้คำจำกัดความของ SMEs ในบริบทที่แตกต่างกัน สามารถสรุปได้ดังนี้

รังสิมา มั่นใจอารีย์ (2547) ให้นิยาม SMEs ว่า Small and Medium Enterprises หรือ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” กิจกรรมการผลิต (Product Sector) ได้แก่ ภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม การค้า (Trading Sector) ได้แก่ การค้าปลีกและค้าส่ง และบริการ (Service Sector)

วินิจฉัย วิจารณ์ (2528) ได้ให้ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่า ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจที่เป็นอิสระ มีเอกชนเป็นเจ้าของ ดำเนินการโดยเจ้าของ ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลอื่นหรือธุรกิจอื่น

จากคำจำกัดความของธุรกิจขนาดเล็กข้างต้น ความหมายจะแตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงสรุปได้ว่า ธุรกิจ SME หมายถึง ธุรกิจที่ครอบคลุม 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ กิจกรรมการผลิต (Product Sector) ซึ่งรวมถึงภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม และการค้า (Trading Sector) ซึ่งรวมถึงธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง, และบริการ (ภาคบริการ) เป็นของเอกชนและดำเนินการโดยเจ้าของ สินทรัพย์ถาวรขนาดเล็ก มูลค่าสูงสุดไม่เกิน 50 ล้านบาท และสินทรัพย์ถาวรขนาดกลาง มูลค่าสูงสุดไม่เกิน 200 ล้านบาท

2.3.2 ประเภทของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ตามกฎหมายส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 หลักเกณฑ์การพิจารณาจ้างงานและมูลค่าทรัพย์สินของ SME ภายใต้กฎหมายส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 ตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม (จุฑามาศย์ นิยม, 2552) มีดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ประเภท	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง	
	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
กิจการการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50-200
กิจการการบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50-200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	เกินกว่า 50-100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	เกินกว่า 30-60

ที่มา: จุฑามาศย์ นิยม, 2552

2.3.2.1 วิสาหกิจขนาดย่อม มีลักษณะดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจการผลิต (กิจการผลิตสินค้า) เป็นธุรกิจที่นำเอาวัตถุดิบและปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ ผ่านกระบวนการแปรรูปจนกลายเป็นสินค้า มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท

2) ธุรกิจจำหน่าย (ธุรกิจการซื้อมาขายไป) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีทั้งการคำสั่งและการค้าปลีก ต้องมีลักษณะหรือกฎเกณฑ์ดังนี้

2.1) การคำสั่ง เป็นกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 25 คน หรือมีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท

2.2) การค้าปลีก เป็นกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 15 คน หรือมีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 30 ล้านบาท

3) ธุรกิจบริการ (กิจการบริการ) เป็นธุรกิจหรือกิจการที่พนักงานทำหน้าที่ให้บริการต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท

2.3.2.2 วิสาหกิจขนาดกลาง มีลักษณะ ดังนี้

1) ธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business) เป็นธุรกิจที่แปรรูปวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ให้เป็นผลิตภัณฑ์โดยผ่านกระบวนการ พนักงานไม่เกิน 50 คน หรือทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท

2) ธุรกิจจัดจำหน่าย (ธุรกิจซื้อ - ขาย) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งปลีกและส่ง ต้องมีลักษณะหรือกฎหมายดังต่อไปนี้

2.1) การคำสั่ง หมายถึง กิจการที่มีพนักงานไม่เกิน 25 คน หรือสินทรัพย์ถาวรที่มีมูลค่าไม่เกิน 50 ล้านบาท

2.2) ธุรกิจค้าปลีก หมายถึง ธุรกิจที่มีพนักงานไม่เกิน 15 คน หรือสินทรัพย์ถาวรที่มีมูลค่าไม่เกิน 30 ล้านบาท

3) ธุรกิจบริการ (Service business) หมายถึง ธุรกิจหรือธุรกิจที่พนักงานให้บริการต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า พนักงานไม่เกิน 50 คน หรือทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท

2.3.3 ความสำคัญของธุรกิจ SMEs ในระบบเศรษฐกิจ

นักเศรษฐศาสตร์หลายท่าน ได้แสดงความเห็นเกี่ยวกับบทบาทของธุรกิจ SMEs ในระบบเศรษฐกิจไว้ว่า ธุรกิจ SMEs มีศักยภาพต่ำและมีโอกาสจำกัด เพราะธุรกิจ SMEs มีระดับการเจริญเติบโตที่ต่ำ มีผลกำไรน้อย และมีโอกาสที่จะอยู่รอดในทางธุรกิจต่ำมาก (Piperopoulos, 2012) ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่ยังขาดเงินทุน ขาดความรู้ และขาดทักษะในการจัดการบริหารธุรกิจ (Calcagnini & Favaretto, 2012) เมื่อเป็นเช่นนั้น ธุรกิจ SMEs จำนวนไม่น้อยจึงไม่

ประสบความสำเร็จและต้องปิดกิจการลง (Awe, 2012) ตัวอย่างเช่น ธุรกิจขนาดเล็กในประเทศสหรัฐอเมริกาจำนวนมากล้มเหลวและต้องปิดกิจการลง โดยจากรายงานของ The U.S. Small Business Administration พบว่า 69 เปอร์เซ็นต์ของธุรกิจขนาดเล็ก สามารถอยู่รอดได้เพียงช่วงระยะเวลา 2 ปีแรก และ 51 เปอร์เซ็นต์ของธุรกิจขนาดเล็กสามารถอยู่รอดได้เพียงช่วงระยะเวลา 5 ปีแรกเช่นกัน

แต่อย่างไรก็ตามนักเศรษฐศาสตร์จำนวนมากเห็นว่าธุรกิจ SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ ทั้งในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วและกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งธุรกิจ SMEs นั้นสามารถช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจและส่งเสริมการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศ (Corbitt & Al-Qirim, 2004) โดย Professor Dr. Mirjam Van Praag และ Professor Peter H. Versloot มีความเห็นว่าธุรกิจ SMEs มีความสำคัญในการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจด้วยกัน 4 ประการดังต่อไปนี้คือ

2.3.3.1 ธุรกิจ SMEs ช่วยเพิ่มอัตราการจ้างงานภายในประเทศ เนื่องจาก SMEs มีอยู่กระจัดกระจายทั่วไปเป็นจำนวนมากและหลากหลายสาขาอาชีพ หากเทียบธุรกิจขนาดใหญ่ SMEs จึงสามารถรองรับแรงงานทั้งภาคเกษตรกรรม แรงงานที่ถูกเลิกจ้างจากกิจการขนาดใหญ่ นักศึกษาจบใหม่รวมถึงการป้องกันไม่ให้แรงงานอพยพเข้ากรุงเทพฯ จากพื้นที่ชนบท นอกจากนี้ SMEs ยังช่วยย้ายการกระจุกตัวของโรงงานจากกรุงเทพฯ และปริมณฑลไปยังชนบทได้อย่างยั่งยืน ดังนั้นเอสเอ็มอีจึงถือเป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจไทย

2.3.3.2 ธุรกิจ SMEs มีความสำคัญต่อกระบวนการนวัตกรรม โดยมีการนำเอาความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ ถ่ายทอดลงในสินค้าหรือบริการ และมีการนำสินค้าหรือบริการปรากฏสู่ท้องตลาด เนื่องจาก SMEs ถูกจัดตั้งขึ้นมาจากความชอบ ความถนัดของผู้ประกอบการที่มีความพยายามจะสร้างผลงานใหม่ ๆ ดังนั้นจึงเกิดวิสาหการเทคโนโลยี และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้ง่ายกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

2.3.3.3 เป็นธุรกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ในปัจจุบันนี้ภาวะเศรษฐกิจที่กำลังได้รับผลกระทบหลังจากเกิดการแพร่ระบาดของโควิด 19 ประกอบกับความขัดแย้งต่าง ๆ จากภาคการเมือง ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ธุรกิจต่าง ๆ นั้น ไม่สามารถดำเนินอยู่ได้ด้วยตนเอง จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพึ่งพาอาศัยกันกับธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่า SMEs มีความสำคัญต่อธุรกิจขนาดใหญ่ ในฐานะผู้จัดหน่วยผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ให้บริการ โดยเฉพาะในรูปแบบการผลิตแบบเหมาช่วงเพื่อรวบรวมวัตถุดิบเพื่อป้อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

2.3.3.4 ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม SMEs ในประเทศไทยส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปสินค้าเกษตรเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม สินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่ส่งออกไปต่างประเทศสร้างรายได้ให้กับประเทศ

2.3.3.5 ธุรกิจ SMEs เป็นทางเลือกใหม่ที่ช่วยเหลือให้ประชาชนมีรายได้เสริมเพิ่มขึ้น และช่วยให้ประชาชนมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมากขึ้น (Coen, Grant, and Wilson, 2010) นอกจากนี้ธุรกิจ SMEs ยังสามารถเป็นแหล่งพัฒนาฝีมือแรงงาน และเชื่อมโยงเกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ในฐานะผู้ผลิตรายย่อย

2.3.4 ลักษณะของ SMEs

คณะกรรมการพัฒนาระบบเศรษฐกิจแห่งสหรัฐอเมริกา (The Committee for Economic Development หรือ CED) กำหนดให้ SMEs มีลักษณะอย่างน้อยสองในสี่ประการ (กัตัญญุหิรัญญสมบุรณ์, 2545, น. 1 -2) ดังนี้

2.3.4.1 ฝ่ายบริหารมีความเป็นอิสระ เจ้าของจัดการเอง อาจมีพนักงานจำนวนน้อยที่ใช้แรงงานและทักษะการจัดการของตนเอง ผู้ดำเนินการหรือเจ้าของเป็นผู้ตัดสินใจดำเนินการ

2.3.4.2 เงินทุนในการดำเนินงานมีจำกัดเนื่องจากมาจากเงินทุนของผู้ประกอบการเองหรือเกิดจากเงินทุนของคนกลุ่มเล็ก ๆ ธุรกิจ SMEs เริ่มต้นด้วยการผลิตหรือการค้าขนาดเล็กที่ไม่ต้องใช้เงินทุนมาก เมื่อธุรกิจทำกำไร เงินที่ได้บางส่วนจะกลายเป็นเงินทุนหมุนเวียน สามารถนำไปต่อยอดธุรกิจได้ที่ละนิด

2.3.4.3 ขอบเขตธุรกิจของ SMEs จำกัดอยู่ในพื้นที่ท้องถิ่น ปัจจุบัน SMEs หลายแห่งได้ขยายเครือข่ายสาขาในภูมิภาค โดยใช้สิทธิทางการค้าทั้งในและต่างประเทศ

2.3.4.4 องค์กรมีขนาดเล็กและมีอิทธิพลต่อบริษัทอุตสาหกรรมเพียงเล็กน้อย ยอดขายมีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับยอดขายในอุตสาหกรรมทั้งหมด หรือส่วนแบ่งการตลาดต่ำ จำนวนพนักงานมีน้อยเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมโดยรวม และสินทรัพย์มีน้อย

2.3.5 รูปแบบของ SMEs

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รูปแบบกรรมสิทธิ์ของวิสาหกิจแบ่งออกเป็นสามประเภท ได้แก่ เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน และบริษัท จำกัด ในการเลือกดำเนินการประเภทใดจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เช่น

ต้นทุน ความซับซ้อนของการสร้างแบบจำลอง ความรับผิดชอบขององค์กร, ความต่อเนื่องทางธุรกิจ, การโอนกรรมสิทธิ์, อำนาจการบริหาร, ความสามารถในการเพิ่มทุนเพื่อขยายธุรกิจ, ภาระภาษี, ข้อจำกัดทางกฎหมาย ฯลฯ (วิชัย โถสุวรรณจินดา, 2546, น. 51-61)

2.3.5.1 ธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)

เป็นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียวและจัดการทุกด้านของการดำเนินธุรกิจด้วยการตัดสินใจเพียงครั้งเดียวโดยนำทรัพย์สินส่วนตัวของตนเองหรือโดยการกู้ยืมเงิน ดังนั้นเจ้าของคนเดียวจึงไม่มีเงินทุนหมุนเวียนมากนัก จึงเหมาะสำหรับธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินทุนมากในการดำเนินการ มีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก สิ่งสำคัญคือต้องให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของและลูกค้า

2.3.5.2 ธุรกิจประเภทห้างหุ้นส่วน (Partnerships) มี 2 ประเภท คือ

1) ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General Partnership) เป็นกิจการที่เป็นการร่วมมือจากหุ้นส่วนทุกคนรับผิดชอบร่วมกัน จดทะเบียนนิติบุคคล หรือไม่ถ้าจดทะเบียนนิติบุคคล เรียกว่า ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล คุณสมบัติหลักของการเป็นหุ้นส่วนทั่วไป คือ การที่หุ้นส่วนทุกคนมีความรับผิดชอบร่วมกัน หุ้นส่วนแต่ละคนรับผิดชอบไม่จำกัดจำนวน

2) ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership) ประกอบด้วย หุ้นส่วน 2 ประเภท ประกอบด้วย ความรับผิดชอบของหุ้นส่วนจำกัดจะจำกัดเฉพาะจำนวนเงินที่ได้รับจากการลงทุนในหุ้น และผู้เป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบจะต้องร่วมรับผิดชอบของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน

2.3.5.3 ธุรกิจประเภทบริษัทจำกัด

บริษัทจำกัด คือ นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหากำไรจากธุรกิจ โดยมีทุนแบ่งเป็นหุ้นมูลค่าเท่า ๆ กัน และมีผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 7 คน แต่ไม่ถึง 100 คน ยังไม่ได้ชำระมูลค่าหุ้นที่ถืออยู่เป็นบริษัทจำกัด ตามที่อธิบายไว้ด้านล่าง

- 1) บริษัทมีผู้ก่อตั้งอย่างน้อย 7 คน
- 2) จำนวนผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 7 ถึง 99 คน และผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่ถือหุ้นเท่ากันคือ 1 ผู้ถือหุ้น
- 3) แบ่งทุนออกเป็นทุนในมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน โดยแต่ละหุ้นมีมูลค่าหุ้นละไม่น้อยกว่า 5 บาท
- 4) ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจะต้องรับผิดชอบเฉพาะส่วนที่ค้างชำระของหุ้นที่ตนถืออยู่
- 5) เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไร

- 6) ให้ที่ประชุมเลือกกรรมการอย่างน้อยหนึ่งคนเพื่อจัดตั้งบริษัท
- 7) ต้องกำหนดอำนาจหน้าที่ของกรรมการที่กระทำการแทนบริษัทจำกัดให้ชัดเจน
- 8) ต้องมีผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเป็นผู้สอบบัญชีประจำบริษัทจำกัด
- 9) ต้องมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในราชอาณาจักร
- 10) ต้องมีตราสำคัญของบริษัทที่ใช้ประทับในใบหุ้น
- 11) ต้องมีใบสำคัญแสดงการถือหุ้นมอบให้ผู้ถือหุ้นทุกคน
- 12) ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
- 13) ต้องใช้คำว่าบริษัทนำหน้าและจำกัดต่อท้ายเสมอ
- 14) อายุไม่จำกัดจนกว่าจะต้องเลิกตามกฎหมาย
- 15) ไม่ถือว่าคุณสมบัติของผู้ถือหุ้นสำคัญ

ในประเทศไทยมีบริษัทจำกัดอยู่ 2 ประเภท ประเภทแรกคือบริษัทจำกัด มีขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ประเภทที่สอง คือ บริษัทมหาชนจำกัดที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2521 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมในภายหลังภายใต้พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. มั่นกระจ่ายความเป็นเจ้าของธุรกิจในกลุ่มคนจำนวนมาก หุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นแต่ละรายคิดเป็นสัดส่วนเล็กน้อยของทุนทั้งหมดของบริษัท

2.3.6 การพัฒนาธุรกิจ SMEs

ยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจ SMEs ไปสู่ SMEs อย่างยั่งยืน (แก้วสรร อดิโพธิ, 2542, น. 24-25) มีดังนี้

2.3.6.1 กระบวนการผลิตต้องมีความพร้อมหรือสมบูรณ์ กล่าวคือ ต้องพัฒนากระบวนการผลิตทั้งหมดและเชื่อมโยงทุกส่วนเข้าด้วยกัน ข้อมูลสามารถสื่อสารถึงกันได้อย่างรวดเร็ว ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

2.3.6.2 ความเชี่ยวชาญ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีขนาดเล็กและไม่สามารถจัดการได้ด้วยคนเพียงคนเดียว ดังนั้นควรพิจารณาความเชี่ยวชาญพิเศษ

2.3.6.3 ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีควรรวมตัวกันทุกสาขาอาชีพ สร้างการเชื่อมต่อเครือข่าย เช่น ธุรกิจท่องเที่ยว ร้านอาหารควรมีงานเลี้ยง โรงแรมตัวแทนการท่องเที่ยว

2.3.6.4 การบริหารจัดการควรรโปรงใส รับผิดชอบในการนำเสนอข้อมูลที่เป็นความจริงแก่คู่ค้าของสถาบันการเงิน

กระบวนการหรือขั้นตอนที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของ SMEs สามารถแบ่งออกเป็น 3 คำถามที่เกี่ยวข้องกัน (โฆนิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์, 2542, น. 15-17)

- 1) ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ สิ่งที่เป็นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน
- 2) ความได้เปรียบในการแข่งขันจากปัจจัยภายนอกหลายประการ เช่น ทรัพยากรธรรมชาติ หรือความสามารถในการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วด้วยต้นทุนแรงงานที่ต่ำ
- 3) การสร้างมูลค่า อันได้แก่ ปัจจัยที่เป็นในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ซื้อและผลกำไรของธุรกิจ ในกรณีของการสร้างมูลค่าดังกล่าว องค์กรจะต้องมีการติดต่อโดยตรงกับผู้บริโภค และสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้บริโภคและเข้าใจความต้องการของพวกเขา

2.3.7 ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประสบความสำเร็จและล้มเหลว

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ SMEs ประสบความสำเร็จ (สมชาย หิรัญกิตติ, 2542, น. 43) มีดังนี้

2.3.7.1 ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้อย่างอิสระ โครงสร้างองค์กรที่เรียบง่าย การสื่อสารทำได้ง่ายและรวดเร็ว ความคล่องตัวทางธุรกิจช่วยให้สามารถปรับเชิงกลยุทธ์ให้เข้ากับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงได้ ผู้ปฏิบัติงานไม่จำเป็นต้องผ่านกระบวนการสั่งการหลายระดับและทำงานได้อย่างรวดเร็ว ประสิทธิภาพด้านเวลาที่ดีกว่าองค์กรขนาดใหญ่ที่มีระบบงานที่ซับซ้อน หน่วยขององค์กรที่ซับซ้อนควรได้รับการจัดระเบียบตามหน้าที่จนกว่าการขยายธุรกิจจำเป็นต้องมีการปรับโครงสร้างองค์กร

2.3.7.2 ความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับลูกค้า โดยการนำเสนอสินค้าหรือบริการที่ตอบสนองลูกค้าที่มีรายได้เฉพาะ ธุรกิจ SMEs มีลูกค้าจำนวนน้อยแต่มักเป็นลูกค้าประจำที่มีปริมาณการซื้อหรือใช้บริการสม่ำเสมอ ดังนั้นเราจึงสามารถใส่ใจลูกค้าอย่างใกล้ชิดและเข้าใจความต้องการของพวกเขาผ่านการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง

2.3.7.3 การเปลี่ยนแปลงและนวัตกรรมในผลิตภัณฑ์และบริการ SMEs มักจะมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เนื่องจากมีความยืดหยุ่นเพียงพอที่จะทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายจำนวนมาก

2.3.7.4 แรงจูงใจในการสร้างผลกำไรทางธุรกิจ ผู้ประกอบการ SMEs ผู้ประกอบการ SMEs ผู้คนที่ทุ่มเททรัพยากรและพลังงานทั้งหมดของตนเพื่อผลักดันความสำเร็จของธุรกิจเนื่องจากผลกำไรที่ได้รับจะเป็นของผู้ประกอบการทุกคน

2.3.7.5 สายสื่อสารสั้นทำให้เข้าใจง่าย คำสั่งจากผู้จัดการหรือผู้ปฏิบัติงานสามารถสื่อสารไปยังพนักงานได้อย่างรวดเร็ว การแก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว คำสั่งซื้อที่มีความชัดเจนและข้อเสนอแนะของลูกค้าสามารถนำไปใช้ได้โดยตรง จึงมีความกระตือรือร้นที่จะปรับปรุงสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจมากยิ่งขึ้น ข้อมูลต้องไม่ถูกบิดเบือนหรือเปลี่ยนแปลงความหมายหรือตั้งใจให้เกิดความล่าช้าในการสื่อสารโดยตรง เป็นวิธีหนึ่งที่ผู้ประกอบการสร้างความเข้าใจและมีโอกาสอธิบายเพิ่มเติม และการแก้ไขข้อขัดแย้งเพื่อช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดี

2.3.7.6 คุณภาพสินค้า ธุรกิจ SMEs สามารถสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ตรงใจลูกค้าและตรงใจลูกค้า หากสินค้ามีคุณภาพดีก็จะนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับบริษัทและทำให้ลูกค้าพอใจที่จะซื้อ

2.3.7.7 ก่อนเริ่มธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องแน่ใจว่ามีเครื่องมือที่จำเป็นในการประสบความสำเร็จ ต้องมองเห็นตลาดที่กว้างพอที่จะทำกำไรได้เพียงพอที่จะลงทุนในการมีแรงงานที่มีทักษะและข้อมูลที่ถูกต้อง โดยพิจารณาจากสิ่งต่อไปนี้

1) การปรับขนาดตลาดและการกำหนดเทคนิคทางการตลาดสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจว่าผู้บริโภคต้องการอะไรและในปริมาณเท่าใด ข้อมูลนี้ช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับผลกำไรของการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่เฉพาะเจาะจง จากนั้นตลาดจะต้องกว้างพอที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโต ผู้ประกอบการต้องเข้าใจว่าลูกค้าชอบอะไรไม่ชอบอะไร เพื่อให้บริการที่ดีขึ้นและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

2) จัดเตรียมค่าใช้จ่ายให้เพียงพอ ผู้ประกอบการมักไม่มีเงินทุนเพียงพอในการเริ่มต้นธุรกิจ สิ่งที่สำคัญที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจคือเงินทุน การไม่เริ่มต้นธุรกิจจะทำลายโอกาสแห่งความสำเร็จ โดยมีผลกำไรเป็นเป้าหมายสูงสุด แต่หากสภาพคล่องไม่เพียงพอก็จะเกิดปัญหาสภาพคล่องไม่เพียงพอ แผนความต้องการเงินทุนจะสามารถประมาณจำนวนเงินที่จะใช้ได้

3) การสรรหาและรักษานักงานอย่างมีประสิทธิภาพ การรักษานักงานที่มีความสามารถเป็นงานระยะยาวสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก เจ้าของธุรกิจควรให้การฝึกอบรมเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่นักงานก่อนเริ่มธุรกิจ พนักงานเป็นทรัพย์สินอันมีค่าขององค์กรที่เรียกว่าทุนทางปัญญา

4) การได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง ผู้บริหารธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจขนาดเล็กอาจประสบปัญหาในการตัดสินใจในการดำเนินงาน ไม่ต้องมีประสบการณ์หรือความ

เชี่ยวชาญ คุณลักษณะทั้งหมดจำเป็นต้องได้รับการพิจารณา ตั้งแต่การใช้ห้องสมุดท้องถิ่น ไปจนถึง การเยี่ยมชมผู้เชี่ยวชาญเพื่อขอคำปรึกษา ข้อมูลจะได้รับการประเมินผ่านการช่วยเหลือตนเอง ข้อมูล ยิ่งแม่นยำมากขึ้นเท่านั้น สามารถพิจารณาได้รอบด้าน

การดำเนินธุรกิจทุกประเภทมีปัญหาและอุปสรรค สิ่งนี้สามารถขัดขวางความกว้างของ ธุรกิจและกระทบต่อขวัญกำลังใจของผู้ประกอบการ เกิดขึ้นได้จากทุกทิศทางทั้งสภาพแวดล้อม ภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจและข้อจำกัดด้านศักยภาพของธุรกิจเอง ผู้ประกอบการ SME ใน ประเทศไทยประสบปัญหามากมาย ปัญหาที่พบบ่อยสามารถสรุปได้ดังนี้ (อดิศักดิ์ ศรีสม, 2543)

1) เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ SMEs ส่วนใหญ่พึ่งพาเจ้าของที่มีเงินทุนหมุนเวียน จำกัด การกู้ยืมเงินจากแหล่งภายนอกเป็นเรื่องยากหรือเป็นไปได้ ส่งผลให้สถานะทางการเงินของ SMEs ถือว่าด้อยกว่าองค์กรขนาดใหญ่และไม่น่าเชื่อถือในสายตาของเจ้าหนี้ จึงถูกปฏิเสธสินเชื่อ หรือต้องกู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าได้ง่าย หรืออาจทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมจากระบบและต้องจ่าย ดอกเบี้ยในอัตราสูง นอกจากนี้ยังสามารถใช้เงินในทางที่ผิด เช่น ให้เครดิตลูกค้านานเกินไป จ้าง พนักงานที่ไม่มีประสิทธิภาพหรือมากเกินไป

2) ปัญหาแรงงาน คนทำงานในธุรกิจ SMEs จะมีปัญหาในการเข้าออกสูง จะย้าย ไปทำงานในโรงงานที่ใหญ่ขึ้นซึ่งมีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของกำลัง แรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์

3) ปัจจัยอื่น ๆ เช่น การขาดแรงงานที่มีทักษะ ความไม่สะดวกต่อลูกค้าเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงสถานที่ ความล้มเหลวในการควบคุมต้นทุนเนื่องจากความผันผวนของอัตรา แลกเปลี่ยน ข้อผิดพลาดในการวิเคราะห์โอกาส สถานการณ์ของธุรกิจขนาดเล็กอาจดูไม่เป็นทางการ คนหมดกำลังใจในการสมัครงาน ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงกว่าขององค์กรขนาดใหญ่

4) ปัญหาด้านการตลาด SMEs ส่วนใหญ่มักจะตอบสนองความต้องการของตลาด ในท้องถิ่น หรือตลาดในประเทศยังขาดความรู้ด้านการตลาดอย่างรอบด้าน โดยเฉพาะตลาด ต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการขนส่งและการเปิดเสรีทางการค้าทำให้ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศสามารถแข่งขันกับสินค้าในประเทศได้ หรือ ผลิตในประเทศโดย SMEs มากขึ้น

5) ข้อจำกัดของเทคโนโลยีการผลิต โดยทั่วไปแล้ววิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อมมักจะนำเทคโนโลยีการผลิตที่เรียบง่ายมาใช้เนื่องจากการลงทุนต่ำ และเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานยัง

ขาดความรู้พื้นฐานในการสนับสนุนวิทยาการสมัยใหม่ จึงขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างมาตรฐานคุณภาพที่ดี

6) ข้อจำกัดด้านการจัดการ SMEs มักขาดความรู้ด้านการจัดการ หรือการจัดการระบบเป็นฐานการเรียนรู้โดยการเรียนรู้ ความผิดพลาด และการเรียนรู้โดยอาศัยความช่วยเหลือจากสมาชิกในครอบครัวหรือญาติพี่น้องในการทำสิ่งต่าง ๆ การบริหารแบบนี้มีข้อดีคือการดูแลทั่วถึง หากธุรกิจไม่ใหญ่โตแต่เมื่อธุรกิจเริ่มขยายตัวหากการจัดการไม่ลงตัวและมีระบบก็จะเกิดปัญหาตามมา

7) ปัญหาในการปรับปรุงสถานะการเข้าถึงการส่งเสริมของรัฐ วิชากิจขนาดกลาง และขนาดย่อมจำนวนมากเป็นวิชากิจที่ไม่เป็นทางการ เช่น การผลิตที่บ้านและการผลิตในโรงงานแบบขั้นบันได โดยไม่ได้จดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ หรือ ทะเบียนการค้า ดังนั้น ธุรกิจหรือโรงงานเหล่านี้จึงใช้บริการของทางราชการปิดมาก แม้แต่ธุรกิจหรือโรงงานที่จดทะเบียนถูกต้อง ผมก็ไม่อยากยุ่งกับหน่วยงานราชการ เนื่องจากการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้องในด้านภาษี การคุ้มครองสิ่งแวดล้อม หรือความปลอดภัยที่จำเป็นตามกฎหมาย ตลอดจนการดึงดูดการลงทุน แม้ว่ารัฐบาลจะลดขนาดการลงทุนและสภาพการจ้างงานลงก็ตาม หรือส่งเสริมให้เอสเอ็มอียื่น โครงการส่งเสริมการลงทุนมากขึ้น อย่างไรก็ตามจากข้อมูลการวิจัยพบว่า SMEs เพียง 8.1% เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการลงทุนจากภาครัฐ

8) ปัญหาข้อจำกัดด้านบริการ การส่งเสริม การพัฒนาองค์กรภาครัฐและเอกชนนำมาใช้ในการส่งเสริมและพัฒนาเอสเอ็มอี ดำเนินการโดยหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานคณะกรรมการการลงทุน กระทรวงพัฒนาฝีมือแรงงาน กองส่งเสริมการส่งออก บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสมาคมการค้าและอุตสาหกรรมต่าง ๆ อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมาก และข้อจำกัดของสถาบันนั้นๆ เช่น ในด้านบุคลากร งบประมาณ จำนวนสาขาในภูมิภาค ดังนั้น การให้บริการสนับสนุนต่าง ๆ จึงไม่ สามารถรับมือได้อย่างเต็มที่และเพียงพอ

9) ปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่าง ๆ ข้างต้นวิชากิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยทั่วไป จึงค่อนข้างมีจุดอ่อนในการรับรู้ข่าวสารด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายและมาตรการของรัฐบาล ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เป็นต้น

จากการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้น สรุปได้ว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นธุรกิจมียอดขายไม่สูงมาก มีจำนวนพนักงานน้อย เงินลงทุนน้อย และผู้เป็นเจ้าของจะต้องบริหารจัดการธุรกิจด้วยตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับเกณฑ์ในการแบ่งกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ของกระทรวงอุตสาหกรรม คือ กำหนดจากมูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวร และจำนวนการจ้างงาน ซึ่งปัญหาที่มักจะพบบ่อยในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย จะประกอบไปด้วย ปัญหาด้านการตลาดปัญหาการขาดแคลนเงินทุน ปัญหาด้านแรงงาน ปัญหาข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิต ข้อจำกัดด้านการจัดการ ปัญหาการเข้าถึงการส่งเสริมของรัฐ ปัญหาข้อจำกัดด้านการให้บริการ และปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล เป็นต้น โดยผู้วิจัยนำมาใช้ประโยชน์ในการกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย รวมถึงใช้เป็นแนวทางในการสร้างแนวคำถามในการวิจัย เพื่อนำไปวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการวิจัย

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

Yau, Schneeweis, Robinson, and Weiss (2013) สรุปไว้ว่า เงินทุน หมายถึง เงินตราที่องค์กรธุรกิจจัดหาเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินกิจการ โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างคุ้มค่า เงินทุนมีความสำคัญต่อธุรกิจ เพราะเป็นปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มตั้งกิจการ และระหว่างดำเนินกิจการ เงินทุนทำให้การผลิต การซื้อขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและทำให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

ประเภทของเงินทุน แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- 1) เงินทุนคงที่ หมายถึง เงินทุนที่องค์กรธุรกิจจัดหาเพื่อนำมาใช้ในการจัดหาทรัพย์สินถาวร ทรัพย์สินถาวร คือ สินทรัพย์ที่ใช้งานมากกว่า 1 ปี ดังนั้นเงินทุนคงที่ องค์กรธุรกิจจึงนำมาใช้ในการลงทุนซื้อ ที่ดิน สร้างอาคาร ซื้อเครื่องจักร ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น
- 2) เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินทุนที่องค์กรธุรกิจจัดหา เพื่อนำมาใช้ในการจัดหาทรัพย์สินหมุนเวียน หรือใช้ในการดำเนินกิจการ ทรัพย์สินหมุนเวียน คือ สินทรัพย์ที่ใช้งานต่ำกว่า 1 ปี ดังนั้นเงินทุนหมุนเวียน องค์กรธุรกิจจึงนำมาใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ซื้อสินค้า จ่ายค่าแรงงาน จ่ายค่าเบี้ยประกันภัยจ่ายค่าขนส่ง จ่ายค่าโฆษณา จ่ายค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

แหล่งเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นในแต่ละช่วงเวลาของบริษัท (Yau et al., 2013) สามารถแบ่งตามช่วงเวลาการดำเนินธุรกิจของบริษัทดังนี้

- 1) ช่วงที่บริษัทเพิ่งจัดตั้ง ความหมายครอบคลุมถึงบริษัทที่ดั่งใหม่ บริษัทที่เริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Start up) และบริษัทที่เริ่มขายสินค้าได้
- 2) ช่วงที่บริษัทกำลังขยายตัว
- 3) Expansion - Stage Companies ความหมายครอบคลุมถึงบริษัทที่ต้องการแหล่งเงินทุนเพิ่มขยายยอดขาย บริษัทที่เตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (“Pre IPO”)

ประเภทของแหล่งเงินทุนในแต่ละช่วงเวลา ได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัท หรือญาติมิตร เป็นแหล่งเงินทุนส่วนตัว หรือชักชวนเพื่อนฝูงมาร่วมกันทำธุรกิจ มักเป็นช่วงเริ่มต้นตั้งบริษัท ยังใช้เงินทุนไม่มาก
- 2) นักลงทุนนางฟ้า (Angel Investor) เป็นนักลงทุนเริ่มแรกที่ไม่ใช่ญาติมักเป็นกลุ่มบุคคลที่รับความเสี่ยงได้สูง มีเงินทุนและสนใจลงทุนในบริษัทที่อยู่ในช่วง Seed และ Start up โดยคาดหวังผลตอบแทนสูง โดยปกติขนาดการลงทุนยังไม่ใหญ่มากเพราะเป็นช่วงเริ่มต้นบริษัท
- 3) ธุรกิจเงินร่วมทุน (Venture Capital - VC) มองหาบริษัทที่มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจและร่วมลงทุน โดยให้คำปรึกษากับบริษัทด้วย รวมทั้งอาจขอเข้าไปมีส่วนร่วมในบริษัท เช่น คณะกรรมการบริษัท เป็นต้น ซึ่งขนาดการลงทุนมักจากใหญ่กว่า Angels เพราะเป็นช่วงที่บริษัทกำลังขยายกิจการ
- 4) พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partners) จะเป็นกลุ่มบุคคลที่ร่วมลงทุนเพื่อส่งเสริมธุรกิจซึ่งกันและกันหรือแลกเปลี่ยนความรู้ต่าง ๆ
- 5) แหล่งเงินทุนกึ่งหนี้กึ่งทุน (Mezzanine (Bridge) Finance) มักเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นเพื่อใช้ในการเตรียมตัวก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

โดยปกตินักลงทุนนางฟ้า (Angel Investor) กับธุรกิจเงินร่วมทุน (Venture Capital) มักเป็นกลุ่มนักลงทุนที่มุ่งต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ดังนั้น เมื่อลงทุนในบริษัทใด ๆ แล้ว ก็จะสามารถออกจากการลงทุน (Exit) นั้น โดยทำกำไรจากการขายการลงทุนส่วนของคุณให้กับบริษัทอื่น ๆ หรือพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic partners) หรือการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (IPO)

นอกจากนี้ สิริเกียรติ รัชชสถานติ (2553) ทำการสรุปแหล่งที่มาของเงินทุน แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ แหล่งเงินทุนภายใน ได้แก่ กำไรสะสม และแหล่งเงินทุนภายนอก ได้แก่ เงินทุนระยะสั้น และเงินทุนระยะยาว หากฐานะการเงินของผู้ประกอบการไม่ดี เงินส่วนนี้ จะค่อนข้างจำกัดสำหรับกำไรสะสม (Retained Earning) ถือเป็นแหล่งเงินทุนภายในที่สำคัญ กล่าวคือ กำไรที่ธุรกิจได้รับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน กำไรสุทธิที่เหลือหลังจากปันผลแล้วให้ถอนหรือคืนให้เจ้าของหรือผู้ประกอบการแล้วคืนให้กิจการลงทุนแบบสะสม ถ้ากิจการมี กำไรก็เพิ่ม ถ้ากิจการลัมก็ลดลง

แหล่งเงินทุนภายนอกเป็นแหล่งเงินทุนของสถาบันการเงิน หรือกู้ยืมโดยหน่วยงานของรัฐ ทั้งนี้ อาจเป็นได้ทั้งระยะสั้นหรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และเพื่อใช้ในการพัฒนาหรือขยายธุรกิจในระยะยาว โดยการกู้เงินประเภทนี้ผู้กู้จะต้องมีหลักประกันเพื่อใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักขาดหลักประกันนี้และหันไปกู้ยืมเงินจากบุคคลอื่น เช่น ญาติ พี่น้อง เพื่อนฝูง เงินที่ได้รับจึงมีไม่มากและจำกัด และอาจมีต้นทุนในรูปอัตราดอกเบี้ยต่ำ หรือไม่คิดดอกเบี้ยและอาจรวมถึงการกู้ยืมจากนายทุนเงินกู้ด้วย เช่นเดียวกับสิ่งที่เรียกว่า “การให้กู้ยืมนอกระบบ” ซึ่งผู้กู้จะถูกคิดอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด อย่างไรก็ตามบุคคลอื่นที่เข้ามาอาจจะมาในรูปแบบอื่นๆ หรือผู้ประกอบการที่กำลังมองหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อแบ่งปันอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ และมักจะเริ่มต้นด้วยการเชื่อมต่อทางธุรกิจ หรือทำการค้าร่วมกันซึ่งผลจากการร่วมทุนนี้ ผู้ประกอบการนอกจากจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินแล้ว โดยไม่มีผลประโยชน์ใดๆ ทั้งสิ้น หากยังช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าถึงความช่วยเหลือด้านการจัดการทุกประเภทตลอดจนการถ่ายทอดความรู้ ตลอดจนความชำนาญของพันธมิตรที่ร่วมทุนแต่การได้ทุนมาในลักษณะนี้ผู้ประกอบการอาจพบข้อขัดแย้งในแง่ของจุดดำเนินการ และถูกรอบงำโดยผู้ร่วมทุนรายใหม่ อีกรูปแบบหนึ่งของการระดมทุนสำหรับผู้ประกอบการคือการออกตราสารทางการเงินเพื่อการระดมทุน กระจายทั่วไปแก่บุคคลภายนอกซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของการออกตราสารแห่งทุน เช่น หุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิ (ผู้สนใจลงทุนสามารถเป็นเจ้าของร่วมได้) หรือจะเป็นตราสารหนี้ เช่น ตั๋วสัญญาใช้เงิน พันธบัตร (ผู้สนใจลงทุนจะกลายเป็นเจ้าหนี้ของกิจการ) ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่จะออกตราสารเหล่านี้ได้ต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลและศึกษาค้นคว้าจากงานวิจัยที่มีลักษณะเกี่ยวเนื่องกันในทฤษฎีที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาเป็นแบบอย่าง ผู้นำทางความคิด ดังนี้

K-Econ Analysis (2016, pp. 1-6) วิเคราะห์วิจัยเรื่อง FinTech กับสถาบันการเงินไทย : คู่แข่งหรือพันธมิตร? นักวิเคราะห์บางคนไม่ว่าจะในประเทศไทยหรือต่างประเทศ บทบาทของเทคโนโลยีทางการเงินกระจายอยู่ในผลิตภัณฑ์และบริการหลักของสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นธุรกรรมการชำระเงิน (Payment) และการโอน (Transfers) ธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเงินส่วนบุคคล (Personal Financing) และธุรกรรมเกี่ยวกับสินเชื่อและเงินทุน (Lending & Financing) ประกันชีวิต หรือ ประกัน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นรายย่อย ลูกค้า. ตลาดมีขนาดใหญ่และอัตราการใช้จ่ายเงินต่ำ สำหรับธนาคาร ฟินเทคคือการใช้ประโยชน์จากจุดแข็งด้านนวัตกรรมเพื่อเสริมบริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงิน สิ่งนี้ทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากบริการที่รวดเร็วขึ้น ลดต้นทุนสะดวกกว่า

K-Econ Analysis (2016, pp. 1-5) วิเคราะห์วิจัยเรื่อง FinTech กับรูปแบบบริการทางการเงินที่กำลังจะเปลี่ยนแปลงไป ได้วิเคราะห์ว่า จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของ FinTech ทั่วโลก ช่วยกระตุ้นให้มีการผลักดันเรื่อง FinTech ในประเทศไทย โดยการก่อตั้งและพัฒนา FinTech สัญชาติไทยเพื่อให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน และโอนเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในการพัฒนา FinTech ของประเทศไทยยังพบอุปสรรคหลายด้าน โดยเฉพาะประเด็นด้านกฎหมายและการกำกับดูแลของภาครัฐ ในการชำระเงินและโอนเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ ดังนั้น การก้าวสู่ความสำเร็จของ FinTech ประเทศไทยยังต้องอาศัยการสนับสนุนและความร่วมมือจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันให้ FinTech สามารถพัฒนาต่อยอดนวัตกรรมทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการในประเทศอย่างแท้จริง

พรชัย ชุนจินดา (2560) ได้วิจัยเกี่ยวกับ ฟินเทค (FinTech) เพื่อก้าวสู่การเป็นประเทศไทย 4.0 สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจฟินเทค ในประเทศต่าง ๆ ยังอยู่ในระยะเริ่มต้น นอกจากนี้ พบว่า ประเทศไทยมีความโดดเด่นหลายด้านที่เอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจฟินเทค เช่น ภาครัฐ และภาคเอกชน ให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง บริการทางการเงินระดับสูงด้วยความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจบริการของ

คนไทย อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่ายังมีประเด็นสำคัญ และเร่งด่วนบางประการ ของระบบนิเวศทางธุรกิจฟินเทคในประเทศไทย ซึ่งควรจะได้รับปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น ดังต่อไปนี้ คือ ความชัดเจนของการออกใบอนุญาตกฎระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจฟินเทค การขาดผู้รับผิดชอบหลัก ซึ่งจะเป็นตัวกลางในการขับเคลื่อนกลไกต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศ (Ecosystem) ของธุรกิจฟินเทค ความปลอดภัยของเทคโนโลยี และมาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลที่เหมาะสม ความขาดแคลนบุคลากร และความสามารถในการผลิตบุคลากรให้ตรงกับความต้องการของภาคธุรกิจ และข้อจำกัดเรื่องการเปิดโอกาสให้ผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศเข้ามาทำงานด้านฟินเทคในประเทศไทย รวมถึงการเร่งสร้างจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการนวัตกรรม เป็นต้น

คณะกรรมการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ (2560, น. 1-23) ทำรายงานการปฏิรูปสถาบันเพื่อรองรับนวัตกรรมทางการเงิน มีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนระบบการเงินของประเทศไทยในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย (Innovative Products and Services) เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านการใช้เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) ดังนั้นระบบการเงินไทยจึงมีสภาพแวดล้อม (ระบบนิเวศ) ที่ก่อให้เกิดความร่วมมือในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงินที่ยั่งยืน ผู้บริโภคต้องได้รับข้อมูลที่เพียงพอในการตัดสินใจเลือกใช้บริการต่างๆ (2) ผู้ให้บริการไทยสามารถแข่งขันได้ในระดับท้องถิ่นและระดับภูมิภาค และควรใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยบริหารความเสี่ยงและปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างมีประสิทธิภาพ (Regulatory Technology: RegTech) และ (3) หน่วยงานกำกับดูแลเข้ามามีส่วนร่วมในภาคธุรกิจมากขึ้น มีการกำกับดูแลอย่างเข้มข้น นโยบายหรือแนวปฏิบัติเพื่อช่วยกำหนดการกำกับดูแลที่เหมาะสมผ่านการใช้เทคโนโลยี สิ่งนี้จะไม่ขัดขวางหรือเพิ่มต้นทุนของการพัฒนาฟินเทค และจะไม่เพิ่มประสิทธิภาพ ความยืดหยุ่น และความรวดเร็วของกระบวนการกำกับดูแล จะต้องขับเคลื่อนผ่านกลไกสำคัญ กฎหมายที่สร้างความสมดุลระหว่างการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลและส่งเสริมระบบนิเวศที่เอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน มีการประสานงานระหว่างหน่วยงานกำกับดูแล มีอำนาจหน้าที่ในการปฏิรูปนวัตกรรมทางการเงิน ตั้งเป้าหมายและวัดความสำเร็จของผู้คน

ธนาคารพัฒนาเอเชีย (Asian Development Bank) (2018 อ้างถึงใน ธนาคารแห่งประเทศไทย [ธปท.], 2562) ซึ่งให้เห็นว่า หนึ่งในสาเหตุสำคัญของปัญหาความเหลื่อมล้ำคือ การไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ขั้นพื้นฐานเช่น บัญชีเงินฝากหรือการมีระบบการชำระเงินที่มีค่าธรรมเนียมที่ถูก ทำให้บุคคลหรือครัวเรือนจำนวนหนึ่งไม่สามารถเข้าถึงบริการทาง

การเงินอื่น เช่น การชำระและโอนเงิน หรือสินเชื่อ ซึ่งเป็นบริการที่จำเป็น และเป็นประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพ ที่จะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต อันจะนำไปสู่การทำให้ช่องว่างความยากจน (Poverty Gap) และความเหลื่อมล้ำลดลง เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) จะเป็นตัวแปรสำคัญที่จะช่วยให้คนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินพื้นฐานและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมยิ่งขึ้น เพื่อความเป็นอยู่ที่ดีอย่างยั่งยืน เมื่อพัฒนาการทางเทคโนโลยีเติบโตอย่างก้าวกระโดด และเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวัน กับประชาชนทุกกลุ่มมากขึ้นด้วยราคาที่ต่ำลง การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีทางการเงิน จึงนำมาสู่โอกาสการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินที่จะนำไปสู่การบรรเทาปัญหาความเหลื่อมล้ำดังจะเห็นได้จากตัวอย่างในหลายประเทศที่ใช้เทคโนโลยี ทั้งในระดับพื้นฐานและระดับสูง ตามระดับการพัฒนาของโครงสร้างพื้นฐานของแต่ละประเทศ เพื่อช่วยส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน

“M-Pesa” เป็นตัวอย่างของบริการทางการเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ ที่เริ่มให้บริการในเคนยาเป็นประเทศแรก ตั้งแต่ปี 2550 โดยประชาชนสามารถทำธุรกรรมทางการเงินพื้นฐานได้จากโทรศัพท์มือถือของตนเองผ่านกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ทำให้ผู้ใช้สามารถฝากเงินถอนเงินโอนเงิน หรือนำเงินไปใช้ซื้อสินค้าหรือบริการได้ โดยไม่ต้องมีบัญชีธนาคาร นอกจากนี้ M-Pesa ยังมีโปรแกรมส่งเสริมการออม โดยยอดเงินออมใน M-Pesa จะใช้เป็นหลักฐานทางการเงินประกอบการพิจารณาให้ได้รับอนุมัติสินเชื่อง่ายขึ้น ในช่วง 10 ปีภายหลังจากเปิดให้บริการครั้งแรก M-Pesa ได้ขยายการให้บริการครอบคลุม 10 ประเทศ มีผู้ใช้บริการรวม 29.5 ล้านราย และพบว่าประชาชนกว่าร้อยละ 96 ที่อาศัยนอกกรุงไนโรบี (เมืองหลวง ของเคนยา) มีบัญชี M-Pesa อย่างน้อย 1 บัญชี และจากการสำรวจของ World Bank ในปี 2560 พบว่าร้อยละ 82 ของกลุ่มตัวอย่างประชากรเคนยาเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2554 กว่าเท่าตัว ตัวอย่างเทคนิคที่ใช้เป็นการสาธิตเชื่อมโยงการใช้บริการทางการเงินขั้นพื้นฐานกับการออมที่พอประมาณ และการเข้าถึงสินเชื่อของผู้มีรายได้น้อย ปัจจุบันธุรกิจลักษณะเดียวกับ M-Pesa เกิดขึ้นในบังกลาเทศ (bKash) และฟิลิปปินส์ (Ayannah) ด้วยเช่นกัน (ธปท., 2562)

“บริษัท CreditEase” ในจีนบริการให้คำปรึกษา และมีแพลตฟอร์ม แบบ Peer-to-Peer (P2P) สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็ก ชวนา และนักศึกษาให้มีโอกาสเข้าถึงสินเชื่อและบริการทางการเงินอื่น ๆ ได้โดยตรงอย่างครบวงจร เช่น ประกันเกษตรกรรม การวางแผน สินทรัพย์ โดยไม่ต้องผ่านสถาบันการเงิน ปัจจุบันได้ขยายบริการไปทั่วประเทศจีน และฮ่องกง โดยจากเริ่มแรกจนถึงปี

2560 ได้ให้ สินเชื่อกว่า 300 ล้านบาท เพื่อช่วยเหลือชาวนาแล้วกว่า 25,000 คนทั่วประเทศ (ธปท., 2562)

“Ricult” เป็นบริษัทฟินเทคสัญชาติไทยที่ให้ความช่วยเหลือเกษตรกรรายย่อยในไทย และ ปากีสถาน โดยช่วยจับคู่ระหว่างผู้ซื้อ และเกษตรกรโดยตรง จัดทำ Credit Score โดยวิเคราะห์จาก ข้อมูล ทางการเกษตรของเกษตรกรผู้ให้บริการ ช่วยให้สถาบันการเงิน สามารถใช้ข้อมูลเชิงลึกปล่อย สินเชื่อให้เกษตรกรเหล่านั้นภายใต้ความเสี่ยงและต้นทุนที่น้อยลงได้ นอกจากนี้ ยังให้บริการ เทคโนโลยี Machine Learning และภาพถ่ายดาวเทียมให้คำแนะนำเกษตรกร ด้านภูมิอากาศ และ ฤดูกาลเก็บเกี่ยว เพื่อเพิ่มผลผลิตได้อีกด้วย (ธปท., 2562)

2.6 กรอบแนวคิดการวิจัย (Conceptual Framework)

การศึกษาเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” มีวัตถุประสงค์ เพื่อ (1) ศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้ในการแก้ไขปัญหการ เข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) (2) ศึกษาปัญหาและข้อจำกัดใน การพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน และ (3) เสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐและ ภาคการเงิน ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดระเบียบวิธีการวิจัยหรือ กระบวนวิธีการวิจัย (Methodology) โดยการใช้กระบวนวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) อันประกอบไปด้วย กระบวนการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารหรือการวิจัยเชิง เอกสาร (Documentary Research) และกระบวนการสัมภาษณ์เจาะลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างถูกต้องผู้วิจัยได้ทำการค้นคว้าข้อมูลทั้งที่เป็นเอกสารทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องใช้เป็นฐานความรู้ใน การศึกษางานวิจัยครั้งนี้ แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรม (Innovation) แนวคิดและทฤษฎี เกี่ยวกับนวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation) วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) แนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

จากแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจ ขนาดกลาง และขนาดย่อม ถือเป็นตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ที่สร้างการ หมุนเวียนในระบบการค้า การผลิต การแข่งขัน สร้างการเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นในระบบตลาด

การค้าทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในช่วงเวลาที่ผ่านมามีผลกระทบถึงปัจจุบัน ทุกประเทศทั่วโลกเผชิญกับสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งกระทบกิจกรรมทางเศรษฐกิจในวงกว้าง ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ถือเป็นหนึ่งในกลุ่มที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากความต้องการสินค้าและบริการที่ลดลง โดยมรสุม COVID-19 ส่งผลกระทบต่อธุรกิจวงกว้าง โดย SMEs ที่มีฐานะการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งหากธุรกิจต้องปิดกิจการ ย่อมกระทบกับเศรษฐกิจในภาพรวม และหากที่เศรษฐกิจจะกลับมาฟื้นตัวได้ในระยะเวลาอันสั้น ดังนั้นแหล่งเงินทุนจากทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐบาลรวมไปถึงธนาคาร และบริษัทเงินทุนเอกชนต่าง ๆ จึงกลายเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้นการศึกษาถึงแนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน นั้นทำให้ทราบว่า แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับธุรกิจ SMEs โดยมีการแบ่งประเภทของแหล่งเงินทุนออกเป็นแหล่งเงินทุนภายใน อันได้แก่ กำไรสะสม (Retained Earning) ถือเป็นแหล่งทุนภายในที่สำคัญ และเป็นกำไรที่บริษัทได้รับตั้งแต่ก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน กำไรสุทธิที่เหลือหลังจากถอนเงินปันผลหรือเงินปันผลคืนให้กับเจ้าของหรือผู้ประกอบการแล้วคืนให้กับธุรกิจการลงทุนในลักษณะสะสม ซึ่งจะเพิ่มขึ้นหากธุรกิจมีกำไร และลดลงหากธุรกิจขาดทุน (ศิริเกียรติ รัชชสถานติ, 2553) และ แหล่งเงินทุนภายนอกเป็นแหล่งเงินทุนของสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานราชการก็อาจเป็นเงินกู้ระยะสั้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้ หรืออาจเป็นการกู้เงินระยะยาวเพื่อพัฒนาและขยายกิจการ โดยการกู้เงินโดยผู้กู้ต้องมีหลักประกันในการกู้ ผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรืออสังหาริมทรัพย์ มักขาดหลักประกันในการกู้เงินดังกล่าวจึงต้องไปหยิบยืมเงินจากผู้อื่น ไม่ว่าจะเป็น ญาติ พี่น้อง เพื่อนฝูง ซึ่งมักจะได้รับเงินทุนจำกัดมาก แต่จะมีค่าใช้จ่ายในรูปอัตราดอกเบี้ยต่ำ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ อาจรวมถึงการกู้ยืมจากนายทุนเงินกู้ด้วย เช่นเดียวกับสิ่งที่เรียกว่า "การให้กู้ยืมนอกระบบ" ซึ่งผู้กู้จะถูกคิดอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด อีกวิธีหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการในปัจจุบันคือนวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation)

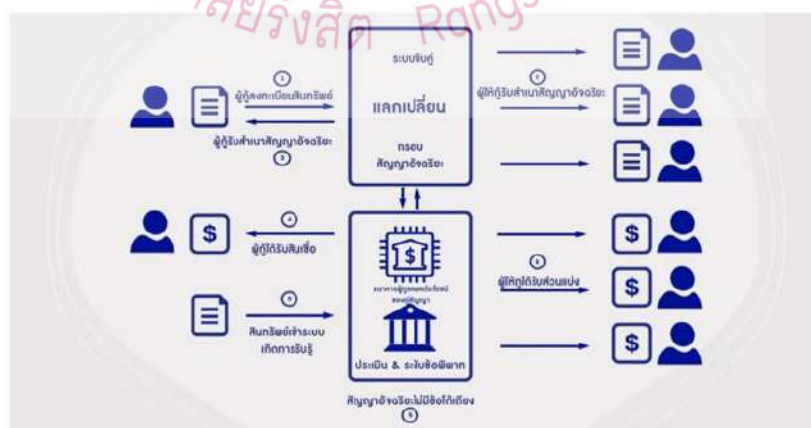
ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นกับ SMEs จึงมีความจำเป็นต้องมีการนำนวัตกรรมทางการเงินมาสนับสนุน SMEs ดังนั้นภายในงานวิจัยนี้จึงมีการนำแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรม (Innovation) แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation) เข้ามาทำการศึกษา ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า นวัตกรรม คือ แนวคิดใหม่ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ที่ต่อยอดและใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยอาศัยความก้าวหน้าทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อนำไปสร้างสรรค์ในรูปแบบใหม่ให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น ซึ่งนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จ สามารถช่วยสร้างมูลค่าในเชิงเศรษฐกิจได้ เทคโนโลยีได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่ง

ในการดำเนินชีวิตประจำวัน หนึ่งในนั้น คือ เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) หรือ “ฟินเทค” (Fintech) ซึ่งเป็นนวัตกรรมด้านการเงินที่นำเทคโนโลยีและการจัดการข้อมูลมาผสมผสานกันเพื่อนำมาออกแบบบริการทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ เปลี่ยนโฉมรูปแบบการให้บริการทางการเงิน การธนาคาร และการลงทุนให้มีความทันสมัย เข้าถึงบริการได้ง่าย สะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย เพื่อรองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในยุคที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ง่าย ในงานวิจัยฉบับนี้ จึงให้ความสำคัญ และสนใจจะศึกษาเรื่องนวัตกรรมทางการเงิน ในแบบของ P to P lending ในฐานะที่เป็นรูปแบบของนวัตกรรมทางการเงิน P-to-P Lending เป็นแพลตฟอร์มเครือข่ายที่เชื่อมโยงคนรวยกับคนรวย การให้ยืมแบบ P2P ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ กระแสข้างต้นได้เริ่มเข้ามาในประเทศไทยเพื่อเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ที่ต้องการเงินทุนในการหาแหล่งเงินทุนได้สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการใช้เทคโนโลยีเป็นตัวกลางทางการเงินจะช่วยลดต้นทุนทางการเงินของผู้กู้ นอกจากนี้ยังเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินสำหรับบุคคลและผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อธนาคาร (เนื่องจากไม่มีรายได้ประจำหรือไม่มีทรัพย์สินจางานอง) ไม่ต้องไปกู้ยืมในระบบซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงมาก

จากการศึกษาและวิจัยถึง การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ทำให้ผู้วิจัยทราบถึงปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการเข้าถึงการพัฒนาเทคโนโลยีของ SMEs ซึ่งแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงแนวคิดของนวัตกรรมทางการเงิน โดยใช้แนวคิดของสินเชื่อ P to P ที่เป็นนวัตกรรมทางการเงิน เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับเชื่อมต่อผู้ที่ต้องการเงินและผู้ที่มีเงิน แนวคิดข้างต้นเชื่อมโยงกับแนวคิดของกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) ในฐานะระบบการดำเนินงานธุรกิจที่ใช้ประโยชน์จากความสามารถในการแข่งขันของเศรษฐกิจ ส่งผลให้เกิดความไม่สมดุลระหว่างการผลิตทางเศรษฐกิจกับคุณภาพสิ่งแวดล้อมและสังคม ส่งผลให้เกิดปัญหาต่างๆ ตามมา เช่น ปัญหาปริมาณทรัพยากรธรรมชาติไม่เพียงพอต่อความต้องการของคนในสังคม ปัญหาคุณภาพสิ่งแวดล้อมและมลพิษจำนวนมาก ปัญหาความยากจนที่เพิ่มขึ้นจากการกระจายรายได้ที่ไม่เท่าเทียมกัน และปัญหาแรงงานที่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากนายทุน ล้วนแสดงให้เห็นถึงความละเอียดและขาดความรับผิดชอบต่อสังคมในโลกธุรกิจ ดังนั้นเมื่อผู้ประกอบการกลุ่มนี้เริ่มเล็งเห็นถึงปัญหาข้างต้น ทำให้เกิดแนวคิดว่ากิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) เป็นรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจที่มุ่งแก้ปัญหาและพัฒนาคุณภาพทางสังคม สิ่งแวดล้อม และเศรษฐกิจอย่างสมดุล ซึ่งการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคมอาจมุ่งเน้นเป้าหมายทางสังคม สิ่งแวดล้อม และการเงินไปพร้อม ๆ กันที่เรียกว่า “Triple Bottom Line” ซึ่งเป็นแนวคิดของ John Elkington ในการดำเนินองค์กรโดยพิจารณาถึงผลกระทบที่

เกิดขึ้นใน 3 มิติร่วมกัน คือ มิติทางด้านเศรษฐกิจหรือมิติทางด้านธุรกิจ มิติทางด้านสังคม และมิติทางด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกำไร หรือผลตอบแทนในทางธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็พิจารณาความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมเข้าไปด้วยกันเพื่อให้เกิดความยั่งยืนทางด้านธุรกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมในระยะยาว (Elkington, 1994)

สำหรับการพัฒนาแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเพื่อสังคมนั้น พบว่า จุดเริ่มต้นของแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ส่วนมากได้จากเงินบริจาคเงินสนับสนุนจากผู้ที่เชื่อมั่นในกิจกรรมที่จะช่วยก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชน โดยผนวกกับความเชื่อถือของผู้ที่ริเริ่มดำเนินการ ในส่วนที่ได้จากภาครัฐนั้น ไม่ได้มาโดยตรง แต่ผ่านกิจกรรมอื่นๆ ดังนั้น แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับกิจการเพื่อสังคม ได้แก่ การบริจาค รายได้จากการดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคมจากการระดมทุนจากองค์กรระหว่างประเทศ เงินร่วมลงทุนจากผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายย่อย แหล่งเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลกองทุนรวม (Mutual fund) ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เป็นต้น รูปแบบการลงทุนที่หลากหลายสะดวกรวดเร็วต่อผู้ลงทุน มาตรการจูงใจนักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี มาตรการบริหารความเสี่ยง มาตรฐานการวัดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อม และการจัดทำรายงาน ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งคือการสร้างตลาดการลงทุน โดยเฉพาะกิจการเพื่อสังคมซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลักของทุนทางสังคม การเติบโตของทั้งสองตลาดที่หลอมรวมกันเป็น “การลงทุนเพื่อสังคมและกิจการเพื่อสังคม” จะนำไปสู่นวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาอย่างยั่งยืน ในระดับหนึ่ง จะทำให้เกิดตลาดใหม่ในภาคการเงินที่องค์กรสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนากระบวนการทางธุรกิจ ส่งเสริมการพัฒนาชุมชนโดยไม่พึ่งเงินบริจาค สร้างสรรค์ การพัฒนารูปแบบใหม่ที่ยั่งยืน



รูปที่ 2.1 กรอบแนวคิดการวิจัย

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาวิจัยในเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อให้ได้ข้อมูล ความคิดเห็น มุมมองของผู้บริหารระดับสูงในหลากหลายมิติ โดยผู้วิจัยได้เลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) นอกจากนี้ผู้วิจัยยังเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เอกสาร วรรณกรรม วิทยานิพนธ์ คุษฎีนิพนธ์ และบทความที่เกี่ยวข้อง นำมาประมวลใช้กับแนวคิดและทฤษฎีที่กล่าวไว้ในบทที่ 2 โดยผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการวิเคราะห์ภายใต้กรอบแนวคิด แนวคิดนวัตกรรม นวัตกรรมทางการเงิน แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และแนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งมีรายละเอียดในการดำเนินงานวิจัยดังนี้

- 3.1 รูปแบบของการวิจัย
- 3.2 ผู้ให้ข้อมูลหลัก
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบของการวิจัย

การศึกษานี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาวิจัยในเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ทั้งจากเอกสาร และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูล ความคิดเห็น มุมมองของผู้เชี่ยวชาญทางนวัตกรรมทางการเงิน ในหลากหลายมิติ โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 การศึกษาเชิงเอกสาร (Documentary Research)

ก่อนการกำหนดแนวคำถามที่จะใช้ในการสัมภาษณ์นั้น ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเชิงเอกสาร (Documentary Research) โดยศึกษาจากบทความ ทฤษฎี แนวคิดเกี่ยวกับ แนวคิดนวัตกรรม นวัตกรรมทางการเงิน แนวคิดเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และแนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงศึกษาผลการวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ คุญฉินิพนธ์ และเอกสารจากเว็บไซต์ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำความเข้าใจเบื้องต้นและช่วยให้การกำหนดแนวคำถามเป็นไปอย่างตรงประเด็น หลังจากนั้นจึงเริ่มเก็บข้อมูลโดยเลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) จากผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งผู้วิจัยจะเป็นผู้ดำเนินการสัมภาษณ์ด้วยตนเอง และเป็นผู้ควบคุมให้การสนทนาอยู่ในประเด็นตามแนวคำถามที่กำหนดไว้ โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์แต่ละครั้งอย่างน้อย 40 นาที ทั้งนี้ ผู้วิจัยทำการนัดวัน เวลา และสถานที่ในการเก็บข้อมูลตามที่ผู้ให้ข้อมูลจะสะดวก และก่อนการเริ่มสนทนาทุกครั้ง ผู้วิจัยจะอธิบายวัตถุประสงค์ของการวิจัย รวมถึงขออนุญาตบันทึกเทป เพื่อให้สามารถนำบทสนทนาเหล่านั้นมารวบรวมประเด็นและวิเคราะห์ข้อมูลได้ในภายหลัง

3.1.2 วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

ผู้วิจัยใช้การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจง (Purposive Sampling Design) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เพื่อให้สามารถทำความเข้าใจถึงความรู้สึกนึกคิดของผู้เชี่ยวชาญทางด้านนวัตกรรมทางการเงิน เนื่องจากเป็นวิธีการที่ทำให้ผู้สัมภาษณ์สามารถถามเจาะลึกถึงคำตอบในหัวข้อที่ต้องการได้อย่างละเอียดถี่ถ้วน เป็นการติดต่อสื่อสารโดยตรงและมีลักษณะยืดหยุ่นมาก สามารถดัดแปลง แก้ไขคำถามเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันได้ อีกทั้งยังสามารถสังเกตถึงลักษณะท่าทาง กิริยาอาการต่าง ๆ นอกเหนือจากคำพูดของผู้ถูกสัมภาษณ์ได้ โดยเป็นการถามเพื่อให้ตอบมากกว่าการสนทนา ซึ่งผู้ตอบจะให้ข้อมูลไปตามโครงสร้างคำถามที่เตรียมไว้แล้วเท่านั้น ซึ่งจะมีการใช้คำถามนำไปสู่การสนทนา โดยก่อนเริ่มทำการสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์จะทักทาย และชี้แจง อธิบายวัตถุประสงค์การวิจัย รวมถึงแจ้งให้ผู้ให้ข้อมูลทราบว่าผู้ให้ข้อมูลหลักนั้นมีความสำคัญต่องานวิจัยนี้อย่างไร โดยการใช้ประเด็นและแนวคำถามกว้าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ถูกสัมภาษณ์เล่าเรื่องราวอย่างมีเป้าหมาย ลักษณะคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะมีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด (Open-Ended Questions) เป็นคำถามในลักษณะที่เปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลตอบคำถามได้อย่างเสรีตามความพอใจ เน้นในเรื่องความคิดเห็นหรือเหตุผล

3.2 ผู้ให้ข้อมูลหลัก

การคัดเลือกผู้ให้ข้อมูล (Informants) สำหรับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะใช้คุณพินิจของผู้วิจัย ในการเลือกผู้ให้ข้อมูลว่ามีลักษณะสอดคล้องที่จะศึกษาหรือไม่ และเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยจึงได้เลือกผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยคนปัจจุบัน คือนายวิโรฒ สันติประภพ และดร.พนชิต กิตติปัญญางาม นายกสมาคม Thailand Tech Startup Association (สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่)

3.3 เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.3.1 การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

ใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) ต่าง ๆ ที่มีอยู่ในผลการวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ คุชฎินิพนธ์ และเอกสารจากเว็บไซต์ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สื่อสารจากนักวิชาการ นักการตลาด ที่เกี่ยวข้อง

3.3.2 แบบบันทึกหัวข้อสัมภาษณ์

การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยคนปัจจุบัน คือนายวิโรฒ สันติประภพ ด้วยคำถามสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.2.1 ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแบบมีโครงสร้าง (Structured Interview) และไม่มีโครงสร้าง (Non-structured Interview) โดยการตั้งคำถามไว้ล่วงหน้า ใช้แนวคำถามปลายเปิด เพื่อนำไปสัมภาษณ์ ชักถาม พุคคยตัวต่อตัวระหว่างผู้วิจัย หรือผู้ช่วยวิจัยกับผู้ให้สัมภาษณ์ ให้ครบตามประเด็นที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นหัวข้อคำถามตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยครั้งนี้

3.3.2.2 ศึกษาบทความ จากเอกสาร วารสาร นิตยสาร รวมทั้งเว็บไซต์ ที่เกี่ยวข้องกับ กรอบแนวคิด แนวคิดและทฤษฎีรวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในแง่มุมต่าง ๆ มาสรุปประเด็น เพื่อ กำหนดแนวทางการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างต่อไป ซึ่งแนวทางการสัมภาษณ์เป็นการสนทนา หรือ

สัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยรวบรวมประเด็นคำตอบ ตรวจสอบความครอบคลุมของเนื้อหา และนำมาแก้ไข เพื่อสร้างความสมบูรณ์ให้กับแนวทางการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยตั้งคำถามไว้ล่วงหน้า ใช้แนวคำถามปลายเปิด เพื่อสัมภาษณ์ ชักถาม พุคคุยตัวต่อตัวระหว่างผู้วิจัย กับผู้ให้สัมภาษณ์ ให้ครบตามประเด็นที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นหัวข้อคำถามตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยครั้งนี้ และหลังจากที่ได้ข้อมูลโดยละเอียดแล้วจึงนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์ แล้วจึงสรุปผลในขั้นตอนสุดท้าย

ขอบเขตการสัมภาษณ์ครอบคลุมหัวข้อดังต่อไปนี้

- 1) สถานการณ์ของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม หรือ SMEs ของประเทศไทยในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง
- 2) ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs ในประเทศไทย เกิดจากสาเหตุใดบ้าง และมีแนวทางในการจัดการอย่างไร
- 3) บริบทของนวัตกรรมทางการเงิน หรือ Fin Tech ในประเทศไทย และต่างประเทศ มีความแตกต่างกันอย่างไรบ้าง
- 3) ข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน หรือ Fin Tech ในประเทศไทย เกิดจากสาเหตุใดบ้าง และมีแนวทางในการแก้ไขอย่างไรบ้าง
- 4) นวัตกรรมทางการเงินตามแนวคิดของท่านสามารถนำมาใช้เพื่อแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมได้หรือไม่
- 5) ข้อเสนอแนะสำหรับการขับเคลื่อนนวัตกรรมทางการเงิน หรือ Fin Tech ในประเทศไทย

ทั้งนี้ ผู้วิจัยใช้เวลาสัมภาษณ์โดยเฉลี่ยประมาณหนึ่งชั่วโมง โดยได้บันทึกเสียงการสัมภาษณ์ และถอดความเพื่อใช้สำหรับการวิเคราะห์ในรายละเอียดต่อไป

3.3.3 แบบบันทึกภาคสนาม

ผู้วิจัยอาศัยข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์แล้ว ได้มีการเก็บข้อมูลต่าง ๆ ไว้โดยละเอียด นอกจากนี้ จะอาศัยข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ มาจัดสรรรวบรวมเพื่อนำมาใช้วิเคราะห์

3.3.4 อุปกรณ์ภาคสนาม

ประกอบด้วย สมุดบันทึก เครื่องบันทึกเสียง หลักจากได้ข้อมูลที่ละเอียดแล้ว จึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์อธิบายปรากฏการณ์ต่าง ๆ แล้วจึงนำมาสรุปในขั้นตอนสุดท้าย

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร

โดยคัดเลือกจากเนื้อหาต่าง ๆ ที่มีอยู่ในผลการวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ ดุษฎีนิพนธ์ และเอกสารจากเว็บไซต์ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สื่อสารจากนักวิชาการ นักการตลาด ที่เกี่ยวข้อง โดยผู้วิจัยเลือกใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Context Analysis)

3.4.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจาะลึก

มีขั้นตอนดังนี้

- 1) นักวิจัยสร้างความคุ้นเคยกับผู้ถูกสัมภาษณ์
- 2) นักวิจัยแนะนำตัวและประเด็นคำถามลักษณะ Guide Line ให้กับผู้ให้ข้อมูล
- 3) นัดหมายสัมภาษณ์
- 4) สัมภาษณ์ประเด็นต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ โดยทำการพูดคุยแบบไม่เป็นทางการและสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยจะสร้างโครงสร้างของประเด็นคำถามใหญ่ ๆ ที่ต้องการสัมภาษณ์ แต่ในการสัมภาษณ์จริงจะเป็นในลักษณะของการสนทนาแบบไม่เป็นทางการ เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลรู้สึกผ่อนคลาย และเป็นกันเองในการสนทนา ซึ่งจะทำให้ได้ข้อมูลในรายละเอียดเกี่ยวกับความคิดเห็นทัศนคติ และมุมมองในประเด็นต่าง ๆ ที่ต้องการศึกษา
- 4) ถอดเทปนำข้อมูลมาใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์

3.4.3 การตรวจสอบข้อมูล

ใช้วิธีสามเส้า (Triangulation Method) ด้วยการเพิ่มความหลากหลาย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือกับการวิจัย ได้แก่

3.4.1 ความหลากหลายของการรวบรวมข้อมูลในการวิจัย ในที่นี้ประกอบด้วย การศึกษาจากเอกสาร (Documents) การสัมภาษณ์เจาะลึก

3.4.2 ความหลากหลายของทฤษฎี ในที่นี้ประกอบด้วย แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม นวัตกรรมทางการเงิน แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุน แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม รวมไปถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.4.3 มีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการที่หลากหลาย ได้แก่ การศึกษาจากเอกสาร และการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ให้ข้อมูลหลัก

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอุปนัย (Inductive Data Analysis) เพื่อค้นหาแบบแผนของข้อมูล การจัดกลุ่มเข้าพวก และการกำหนดกรอบจากรากฐานของปรากฏการณ์ (Grounded Phenomena) ผ่านการจัดระบบโครงสร้างของข้อมูลขึ้นสู่หน่วยของข้อมูลข่าวสารที่เป็นนามธรรมมากขึ้นจนได้ถึงระดับทฤษฎีที่ผ่านการทดสอบอีกระดับหนึ่งของการวิจัยครั้งนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ หลังจากถอดเทปการสัมภาษณ์อย่างละเอียด และได้ข้อมูลครบถ้วนแล้ว ผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาอ่านทบทวน ตีความ วิเคราะห์ สรุปประเด็นต่าง ๆ และนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ตามวัตถุประสงค์ในการวิจัย โดยนำผลการศึกษาที่ได้มาวิเคราะห์ประกอบกับการทบทวนวรรณกรรม แนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อสังเคราะห์เป็นข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Study) ระหว่างอุปสรรคในการพัฒนานวัตกรรมเพื่อหาปัจจัยร่วม (Common Factors) หลังจากนั้น ศึกษางานวิจัยจากต่างประเทศซึ่งมีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคที่คล้ายคลึงกัน เพื่อหาข้อเสนอแนะเชิงกลยุทธ์ สำหรับปัจจัยร่วมที่เป็นอุปสรรคในการขับเคลื่อนนวัตกรรมทางการเงิน

บทที่ 4

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)

การนำเสนอในบทนี้ เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ของงานวิจัย “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” 1.2 นั่นคือ เพื่ออธิบายรูปแบบนวัตกรรมทางการเงินเพื่อมาแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) รายละเอียดในส่วนนี้จะครอบคลุมข้อมูลต่อไปนี้

4.1 ปัญหา SMEs ในประเทศไทย

ตั้งแต่ปี พ.ศ.2530 เป็นต้นมาประเทศไทยได้รับการลงทุนจากต่างประเทศในภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ประกอบกับมีการพัฒนาอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำขึ้นในพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก (Eastern Seaboard) และมีการสร้างนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น มีการเข้ามาของอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยทั้ง 3 ส่วนนี้ มีผลทำให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมสนับสนุนและธุรกิจ SMEs เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมครั้งสำคัญ มีการโยกย้ายของแรงงานจากภาคเกษตรกรรมมาสู่อุตสาหกรรมการผลิตและบริการเป็นอย่างมาก ปัจจุบัน SMEs มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศทำให้เกิดการสร้างงานและการกระจายรายได้เป็นตัวขับเคลื่อนที่ทำให้เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจที่ดีที่สุด โดย SMEs ไทยเป็นหน่วยธุรกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศสูงที่สุดเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมการผลิตขนาดใหญ่ที่ต้องมีต้นทุนการผลิตในด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตรวมทั้งวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ นอกจากนี้ SMEs ทำให้เกิดการพัฒนาไปตามชุมชนในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศนับเป็นการส่งเสริมการกระจายความเจริญไปสู่ชุมชนต่าง ๆ ทั่วประเทศ จากรายงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) พบว่า ประเทศไทยมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs) จำนวน 2.9 ล้านรายทั่วประเทศหรือคิดเป็นสัดส่วน 99 เปอร์เซ็นต์ ของวิสาหกิจทั้งหมด ซึ่งทำให้เกิดการจ้างงาน 9.7 ล้านคน สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ประเทศถึง 3.4 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.2 ของ GDP ของประเทศ และมีมูลค่าด้านการส่งออกทั้งสิ้นประมาณ 1.59 ล้าน ล้านบาท SMEs ถือได้ว่าเป็นข้อ

กลางของระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ในภาคอุตสาหกรรมทุกอุตสาหกรรม ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ขนาดของ SMEs ขึ้นอยู่กับมูลค่าของสินทรัพย์ถาวร หรือจำนวนพนักงานไม่เกิน มาตรฐานที่กำหนดและมูลค่าทรัพย์สินถาวรสูงสุด (ไม่รวมที่ดิน) ไม่เกิน 200 ล้านบาท และจำนวนพนักงานไม่เกิน 200 คน ในปี 2560 มีการระบุวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมรวม 3,046,793 แห่ง คิดเป็น 99.8% ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมดในประเทศ โดยมีพนักงาน 12,155,647 คน คิดเป็น 82.2% ของการจ้างงานทั้งประเทศ มูลค่าเพิ่ม 6,551.718 พันล้านบาท คิดเป็น 42.2% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 สถานการณ์ SMEs

ปี 2560	วิสาหกิจ ขนาดย่อม (SE)	วิสาหกิจ ขนาดกลาง (ME)	SME	วิสาหกิจ ขนาดใหญ่ (LE)	ไม่ ระบุ	วิสาหกิจ อื่นๆ	รวม
จำนวนวิสาหกิจ (ราย)	3,028,495	18,298	3,046,793	6,662	16		3,053,471
จำนวนการจ้าง งาน (คน)	10,729,124	1,426,523	12,155,647	2,629,525			14,785,172
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ณ ราคาประจำปี							15,452,882
- ภาคเกษตร							
มูลค่า (ล้านบาท)							1,337,284
สัดส่วน (ร้อยละ)							8.7
- ภาคนอกเกษตร							
มูลค่า (ล้านบาท)	4,637,330	1,914,388	6,551,718	6,647,993	-	915,887	14,115,598
สัดส่วน (ร้อยละ)	30.0	12.4	42.4	43.0	-	5.9	91.3

หมายเหตุ : วิสาหกิจอื่นๆ คือ การบริหารราชการและการป้องกันประเทศ

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2560

SMEs มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจ และเมื่อ SMEs อยู่รอดและเติบโต ภาคธุรกิจที่แท้จริงก็เช่นกัน ด้วยเหตุนี้รัฐบาลและภาคเอกชนหลายแห่งจึงให้ความสนใจและสนับสนุนทั้งใน

ด้านข้อมูลการดำเนินงานและแหล่งเงินทุน มีการออกนโยบาย มาตรการ โครงการ ตลอดจนกฎหมายส่งเสริม SMEs โดยมีสาระสำคัญในการเข้าช่วยเหลือ ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาศักยภาพของ SMEs รวมทั้งจัดตั้งสถาบันที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา SMEs เช่น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น ขณะเดียวกันธนาคารพาณิชย์ก็ได้กำหนดนโยบายเน้นกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้นเพราะหากกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความเข้มแข็งสามารถยืนหยัดแข่งขันกับสินค้าต่างประเทศได้ก็จะกลายเป็นสิ่งสำคัญ รากฐานการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต

ปัญหาและอุปสรรคของ SME ไทย จากเดิมที่ประเทศไทยไม่ได้ให้ความสำคัญอย่างจริงจังกับการพัฒนาโครงสร้างที่เป็นพื้นฐานเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมการผลิต ทำให้ภาคการผลิตของไทยมีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย มีต้นทุนสูง การเติบโตของ SMEs ไทยในระยะแรกๆ จึงอาศัยแรงงานที่มีราคาถูกและพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ท่ามกลางการแข่งขันที่ยังไม่สูงนัก เมื่อมองในเชิงโครงสร้างแล้วพบว่า การพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม มีปัญหาในระดับนโยบายได้แก่ การขาดทิศทางและเป้าหมายที่ชัดเจนในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ขาดการบริหาร กำกับดูแลและรับผิดชอบที่เป็นเอกภาพจากหน่วยงานรัฐ ขาดความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชนอย่างจริงจัง ขาดความคิดสร้างสรรค์ การสร้างเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เป็นของตัวเอง เพื่อสร้างความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับบริษัทหรือองค์กร แต่เมื่อมองในแต่ละหัวข้อของปัญหาที่ SMEs ไทยกำลังเผชิญอยู่ในขณะนี้ สามารถแยกเป็นปัญหาด้านต่างๆ ได้แก่ ปัญหาแรงงาน ไร้ทักษะ ผู้ผลิตขาดการพัฒนาตราสินค้าของตนเอง ผู้ประกอบการขาดความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการ ขาดความรู้และข้อมูลการตลาด ผลิตภาพและประสิทธิภาพการผลิตต่ำ ขาดการเข้าถึงการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยในงานวิจัยนี้จะให้ความสำคัญกับสาเหตุที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และเทคโนโลยีในธุรกิจ SMEs

จันทวรรณ สุจริตกุล (2558) กล่าวไว้ในบทความเรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ซึ่งประเด็นการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำจาก 175.80 บาทต่อวัน เป็น 300 บาทต่อวัน มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ส่งผลให้ต้องมีผู้ประกอบการจำนวนมาก จำนวนแรงงาน ต้นทุนการทำธุรกิจสำหรับเอสเอ็มอี ค่าแรงงานเพิ่มขึ้น 16% และโครงสร้างประชากรของไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภคทั้งสินค้าและบริการรวมถึงการขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพในประเทศ ดังนั้นเอสเอ็มอีที่ไม่สามารถปรับตัวตาม

เทคโนโลยีได้ก็จะประสบปัญหาในการแข่งขัน และอาจถูกกลืนหายไปแต่หากสามารถปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยีต่างๆ เช่น การสื่อสารที่สะดวก รวดเร็ว ต้นทุนต่ำ และจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ ซึ่งรวมถึงสามารถค้นหาข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและลดการพึ่งพากำลังคนที่ค่อนข้างแพง การใช้ระบบปฏิบัติการอัตโนมัติและการดำเนินการต่าง ๆ ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์และการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าการโฆษณาทางทีวี

ปัญหาขาดแคลนแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจของ SMEs มีรายละเอียดดังนี้

- 1) ปัญหาอัตราดอกเบี้ยสูง ในส่วนนี้จะส่งผลทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถชำระหนี้ให้แก่ธนาคารได้
- 2) ปัญหาในการติดต่อกับสถาบันการเงินมักเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่ประสบผลในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะนำไปสู่ปัญหาในการสื่อสารและการจัดทำข้อตกลงต่าง ๆ กับสถาบันการเงิน
- 3) ปัญหาในการจัดเตรียมข้อมูล โดยส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการ SMEs มักจะประสบปัญหาในเรื่องของการจัดเตรียมข้อมูลเอกสารต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินต้องการ เช่น ประวัติของกิจการ ข้อมูลทางการเงินของกิจการ เป็นต้น
- 4) ปัญหาการขาดแคลนหลักประกัน ซึ่งผู้ประกอบการ SMEs มักจะประสบกับปัญหาของหลักทรัพย์ค้ำประกันเมื่อทำการยื่นเรื่องขอวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ด้วยสาเหตุนี้จึงส่งผลทำให้ผู้ประกอบการ SMEs ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้
- 5) ความน่าเชื่อถือของระบบบัญชีของ SMEs เป็นตัวเลขที่ไม่สามารถนำมาใช้ในการพิจารณาสินเชื่อได้ทันที เนื่องจากตัวเลข รายการทางบัญชีต่าง ๆ จึงไม่สะท้อนถึงประสิทธิภาพที่แท้จริงขององค์กร
- 6) เงื่อนไข และคุณสมบัติการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินค่อนข้างเข้มงวด ดังนั้นจึงเป็นเรื่องยากสำหรับผู้ประกอบการในการขอสินเชื่อ
- 7) อัตราส่วนทางการเงินของ SME มี D/E Ratio สูง ทำให้สถาบันการเงินไม่อนุมัติ

ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในข้างต้นที่ผู้วิจัยได้ทำการสรุปไว้นั้นสอดคล้องกับรายงานที่เผยแพร่โดยธนาคารโลกบนเว็บไซต์ Doing Business รายงานระบุว่าปัญหาทางการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้รับการบรรจุในวาระการประชุมทั้งหมด ประเทศไทยได้มีการเร่งแก้ไขปัญหาล่าช้าเพื่อให้เอสเอ็มอีสามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน (World Bank Group, 2017) การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเอสเอ็มอีได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้น ได้แก่ 1) ปรับปรุงการ

เริ่มต้นธุรกิจอย่างง่าย สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยลดขั้นตอนการชำระเงินค่าจดทะเบียนธุรกิจได้ในขั้นตอนเดียว 2) ปรับปรุงระบบให้ธนาคารและสถาบันการเงินสามารถรับข้อมูลคะแนนเครดิตในการขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น 3) ใช้โครงสร้างธุรกิจใหม่ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและการเพิ่มข้อกำหนดการชำระหนี้เพื่อแก้ไขปัญหาการล้มละลายสามารถเห็นได้ในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในระดับชาติ

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่า แม้ว่า SMEs จะมีบทบาทที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ แต่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ก็มีข้อจำกัดและอุปสรรคในการดำเนินกิจการหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ธุรกิจมีขนาดเล็กจึงทำให้เสียเปรียบธุรกิจขนาดใหญ่ที่ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) โดยเฉพาะด้านการผลิตที่ต้องลงทุนด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่มีค่าใช้จ่ายสูง ธุรกิจ SMEs จำนวนมากยังประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีตลาด และเงินทุนดังกล่าวทำให้ SMEs จำนวนมากไม่สามารถขยายกิจการและเติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้ ธุรกิจอาจจำเป็นต้องพึ่งพาเงินทุนเพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ดังนั้นธุรกิจจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจจะสามารถเข้าถึงได้ง่าย คือ สถาบันทางการเงิน ดังนั้นสถาบันทางการเงินจึงมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจการเงินของประเทศ โดยทำหน้าที่ระดมและจัดสรรเงินทุนแก่ภาคเศรษฐกิจอย่างแท้จริง การบริหารความเสี่ยงรวมถึงการให้ข้อมูลทางการเงินเพื่อสนับสนุนธุรกิจ SMEs ดังนั้นในมิติของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวกลางสำคัญอันดับแรกในการให้สินเชื่อกับ SMEs โดยปัจจุบันสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้กับลูกค้า SMEs มีจำนวน 4.4 ล้านล้านบาท หรือเกือบร้อยละ 40 ของสินเชื่อทั้งหมดของระบบธนาคารพาณิชย์ และยังมีสินเชื่อจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐอีกกว่า 1.4 ล้านล้านบาท โดยสินเชื่อที่ให้กับ SMEs เคยขยายตัวในอัตราสูงถึงร้อยละ 15 ต่อปี จัดได้ว่าเป็นลูกค้าที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และนุชนารถ ปานทอง, 2559)

จากข้อมูลทั้งหมดข้างต้น จะเห็นได้ว่าปัญหาหลักและอุปสรรคหนึ่งที่จุดรั้งการเติบโตของ SMEs คือปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Access of Source of Funds) เพื่อพัฒนาธุรกิจต่อไป ขาดความรู้ความเข้าใจในเชิงลึกเกี่ยวกับการบริหารเงินทุน (Cash Management) และการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ เนื่องจากข้อจำกัดด้านทรัพยากร ปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวข้างต้นจะทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง เนื่องจากการบริหารธุรกิจไม่มีแหล่งเงินทุน ทำให้องค์กรขาดความสามารถในการแข่งขัน โดยธุรกิจ SMEs แต่ละประเภทย่อมจะเผชิญกับปัญหาที่แตกต่างกัน

ออกไป ซึ่งสามารถแบ่งปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามประเภทของ SMEs ได้ดังนี้ (พชร อารยะการกุล, 2563)

1) ME (Medium Enterprises) หมายถึงกลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 50-500 ล้านบาท สำหรับปัญหาของ ME คือ หลักประกันไม่เพียงพอสำหรับขอสินเชื่อให้ได้วงเงินตามที่ต้องการ โดยเฉพาะธุรกิจบริการที่ต้องการวงเงินสูงมาก ซึ่งจากจำนวน ME ทั้งหมด 44,290 ราย ข้อมูลจาก Bluebik Analysis พบว่า มีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 12,401 ราย คิดเป็นประมาณ 28%

2) SE (Small Enterprises) เป็นกลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 1.8-50 หรือ 100 ล้านบาท (ขึ้นอยู่กับภาคธุรกิจ) โดยจากจำนวน SE ทั้งหมด 415,722 ราย พบว่า มีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 216,496 ราย คิดเป็นประมาณ 52% สำหรับปัญหาของกลุ่ม SE ต้องแตกออกเป็นอีก 2 กลุ่มย่อย เนื่องจากเผชิญสถานการณ์ที่แตกต่างกัน คือกลุ่มที่มีศักยภาพในการเติบโต (Regular & Strong) หมายถึง กลุ่มที่ยังมีอัตราการเติบโตมากกว่า 20% ในช่วง 3 ปีล่าสุด และกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตลดลงในช่วง 3 ปี (Turnaround) ในกลุ่ม Regular & Strong มีปัญหาใหญ่เรื่องเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ และยังมีต้นทุนการดำเนินงานสูง เนื่องจากไม่ได้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ จึงไม่มีอำนาจมากพอต่อรองกับซัพพลายเออร์ รวมทั้งยังไม่มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายพนักงานที่มีจำนวนมากขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจ ส่วนกลุ่ม Turnaround เป็นกลุ่มที่มีปัญหาหลักในด้านสุขภาพทางการเงิน จากธุรกิจที่ไม่เติบโตและอาจมีการขาดทุนสะสม ซึ่งเกิดจากการขาดความเข้าใจถึงการวิเคราะห์สุขภาพทางการเงิน และ Micro เป็นกลุ่มที่มีรายได้น้อยกว่า 1.8 ล้านบาท โดยจากจำนวนกลุ่ม Micro ทั้งหมด 2,645,084 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 1,247,188 ราย คิดเป็นประมาณ 47% กลุ่ม Micro มีปัญหาในหลากหลายมิติ ตั้งแต่การมีรายรับเป็นเงินสด (Cash-Based) ทำให้ขาดข้อมูลเชิงบัญชีที่สามารถใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อจากสถาบันการเงิน การโดนฉ้อโกงด้วย E-Commerce และการค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์ รวมทั้งขาดความตระหนักรู้และความเข้าใจในการบันทึกบัญชีเบื้องต้น

3) กลุ่มนอกระบบ เช่น กลุ่มร้านอาหาร แผงลอย โดยจากจำนวนกลุ่ม SMEs นอกระบบทั้งหมด 2,148,199 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 1,476,086 ราย คิดเป็นประมาณ 68% ในกลุ่มนอกระบบ ปัญหาน่ากังวลที่สุดเป็นเรื่องหนี้นอกระบบ ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อธุรกิจมีปัญหาทางการเงินและไม่สามารถขอกู้จากสถาบันการเงินได้ เนื่องจากการอยู่นอกระบบส่งผลให้คุณสมบัติไม่ตรงกับหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กำหนด เมื่อธุรกิจเจอปัญหาทางการเงินซ้ำ ๆ จึงต้องกู้ยืมเพิ่มและเกิดหนี้ค้างจำนวนมาก จนติดอยู่ในวังวนของหนี้นอกระบบในที่สุด

นอกจากจะไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่านธนาคารพาณิชย์ได้แล้ว ธุรกิจ SMEs ยังได้รับผลกระทบอย่างหนักจากสถานการณ์โควิด-19 และการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก และมีความผันผวนสูง ส่งผลให้อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของไทยต่ำกว่าในอดีต โดยเฉพาะในปัจจุบัน ซึ่งเศรษฐกิจทั่วโลกกำลังเผชิญกับปัญหาของการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ซึ่งได้ก้าวข้ามจากการเป็นโรคระบาดรุนแรงที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ มาเป็นโรคระบาดที่ส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวม ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่หรือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งความจำกัดของทรัพยากรบุคคล และทรัพยากรที่เป็นสินทรัพย์ที่มีขนาดจำกัด เมื่อต้องมาเผชิญกับวิกฤตโรคระบาด COVID-19 ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการหยุดชะงักของการหมุนเวียนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจอันส่งผลต่อการเข้าสู่ภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจตามการคาดการณ์ของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ที่คาดว่าปี พ.ศ. 2563 จะเป็นจุดเริ่มต้นของการถดถอยทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการ ที่มีปริมาณมากในปัจจุบัน เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านการท่องเที่ยว โรงแรมและที่พัก ร้านอาหารและภัตตาคาร ได้รับผลกระทบก่อนธุรกิจอื่น ๆ ซึ่ง SMEs ไทยที่อยู่ในธุรกิจเหล่านี้ได้รับผลกระทบจากการปรับตัวของดีมานด์ซัพพลายอย่างเห็นได้ชัดในช่วงต้นปี พ.ศ. 2563 เป็นต้นมา แต่หลังจากผ่านไประยะหนึ่งวิกฤตโรคระบาด COVID-19 ยังคงมีผลกระทบอย่างต่อเนื่อง จากการที่รัฐประกาศให้หยุดกิจกรรม (Shut down) ชั่วคราว ซึ่งมีผลต่ออุตสาหกรรมอื่น ๆ SMEs ที่มีทุนสำรองไม่มากได้รับผลกระทบโดยตรง สภาพคล่องของ SMEs ลดลง ทั้งจากความต้องการของลูกค้านี่ลดลง และการชะลอการชำระเงินของลูกค้าที่ต้องการรักษาสภาพคล่อง หรืออาจเกิดปัญหาการขาดสภาพคล่อง ยิ่งเป็น SMEs ที่มีการค้าระหว่างประเทศยังมีผลกระทบรุนแรงจากความยาวของโซ่อุปทาน

จากการศึกษาถึงปัญหา SMEs ในประเทศไทยในช่วงต้นทั้งหมดที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น พบว่า มีความสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูล ดังรายละเอียดต่อไปนี้

“ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจด้วยเงินทุนของตนเองซึ่งมาจากหุ้นของสมาชิกในกลุ่มการลงทุน จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs จะไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ เพราะขาดความรู้ความเข้าใจเงื่อนไขการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ไม่มีหลักประกันระบบบัญชีไม่ชัดเจน ไม่สมบูรณ์ และไม่ทันสมัย วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อไม่ชัดเจน อาจเป็นเพราะภาครัฐยังล่าช้าในการตอบสนองนโยบายสนับสนุนผู้ประกอบการ หรือใช้เวลาในการพิจารณาสินเชื่อเนื่องจากเงื่อนไขสินเชื่อที่ยู่งยากหรือเงื่อนไขที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ การใช้เอกสารประกอบที่ซับซ้อนใช้เวลานาน อัตราดอกเบี้ยสูง

และขาดคลินิกให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อ สำหรับภาครัฐ จะเห็นว่าแหล่งเงินทุนสนับสนุนมีน้อยเช่นกัน รวมทั้งการนำนโยบายภาครัฐมาสนับสนุนการจัดหาเงินทุนของสถาบันการเงินยังไม่ทั่วถึงเพียงพอ” (พนชิต กิตติปัญญางาม, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กุมภาพันธ์ 2566)

“ปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs คือ การไม่สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด เช่น ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ระบบการจัดการองค์กรไม่เป็นที่พอใจ ขาดความรู้และทักษะด้านการจัดการ ทั้งบัญชีองค์กร การเงิน การตลาด การวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเขียนแผนธุรกิจ การจัดการผลิตภัณฑ์ และวัตถุดิบ การพัฒนาทักษะในด้านต่าง ๆ ผู้ประกอบการบางรายไม่ดำเนินการต่อเนื่อง อีกทั้ง ความไม่มีวินัยในการชำระหนี้สินที่ผู้ประกอบการเคยกู้ยืมในอดีต การไม่ชำระหนี้ให้ตรงเวลาเมื่อถึงกำหนดจะส่งผลให้ไม่มีเงินทุนในครั้งต่อไป แนวทางแก้ไขของผู้ประกอบการ เมื่อจำเป็นต้องใช้เงินทุนก็จะนิยมไปกู้ยืมเงินนอกระบบมาใช้ในกิจการ” (วิโร ไสันดิประภพ, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กุมภาพันธ์ 2566)

4.2 ภาคการเงิน

ในมิติของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs พบว่า ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวกลางสำคัญอันดับแรกในการให้สินเชื่อกับ SMEs โดยปัจจุบันสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้กับลูกค้า SMEs มีจำนวน 4.4 ล้านล้านบาท หรือร้อยละ 40 ของสินเชื่อทั้งหมดของระบบธนาคารพาณิชย์ และยังมีสินเชื่อจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐอีกกว่า 1.4 ล้านล้านบาท โดยสินเชื่อที่ให้กับ SMEs ที่ผ่านมาเคยขยายตัวในอัตราสูงถึงร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งจัดได้ว่าเป็นลูกค้าที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบธนาคารพาณิชย์ไทยแต่ด้วยสถานการณ์ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ทำให้ SMEs บางกลุ่มเริ่มขาดสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้เสื่อมลง โดยเฉพาะ SMEs ขนาดเล็กที่มีเงินทุนน้อยจะอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจมากกว่ากลุ่มอื่นส่งผลทำให้การขยายตัวของสินเชื่อ SMEs ลดลงเหลือร้อยละ 4 (กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และ นุชนารถ ปานทอง, 2559)

4.2.1 ข้อจำกัดด้านระเบียบของภาคการเงิน (เงื่อนไขด้านระเบียบการกู้เงิน)

ข้อจำกัดในการให้สินเชื่อของธนาคารนั้น พบว่า ธนาคารต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น

4.2.1.1 การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต้องมีความสอดคล้องกับกฎระเบียบต้องยึดถือหลักมาตรฐานสากลในการพิจารณาสินเชื่อ โดยหลักการพื้นฐานที่ธนาคารใช้ในพิจารณาสินเชื่อจะประกอบด้วยหลัก 5C หรือ 3P ดังนี้

1) หลัก 5C ได้แก่

1.1) Character (อุปนิสัยของลูกค้า) พิจารณาผู้กู้เป็นคนอย่างไร มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างไร มีประวัติทางการเงินที่ไม่ดีหรือไม่ ซึ่งจะสะท้อนความสามารถในการบริหารจัดการและพฤติกรรมด้านการเงิน

1.2) Capital (เงินทุนของลูกค้า) พิจารณาว่าผู้กู้มีทุนส่วนตัวหรือมีกำไรสะสมจากการดำเนินธุรกิจมาลงทุนหรือไม่ รวมทั้งพิจารณาสัดส่วนระหว่างเงินทุนกับหนี้สินด้วย

1.3) Collateral (หลักประกัน) หลักประกันที่ดีที่สุดในการขอสินเชื่อคือ สถานประกอบการ รองลงมา คือ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร โดยธนาคารไม่ได้พิจารณาหลักประกันอย่างเดียว แต่พิจารณาความสามารถในการชำระหนี้และแผนธุรกิจร่วมด้วย และหากหลักประกันไม่เพียงพอก็จะใช้บริการของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

1.4) Condition (เงื่อนไข) เป็นเงื่อนไขในการใช้วงเงินที่ธนาคารกำหนดขึ้นสำหรับผู้แต่ละราย เช่น หากผู้กู้จะเบิกใช้วงเงิน ต้องเพิ่มทุนก่อน โดยเงื่อนไขที่กำหนดขึ้นนั้นจะพิจารณาจากผลการดำเนินงานของธุรกิจ เช่น สัดส่วนหนี้สินต่อทุน สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น กำไรสะสม เป็นต้น

2) หลัก 3P ได้แก่

2.1) Purpose (วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ) พิจารณาวงเงินที่จะนำไปใช้ทำอะไร เช่น เป็นเงินทุนหมุนเวียน ขยายกิจการ เป็นต้น

2.2) Payment (การชำระคืน) พิจารณาความสามารถในการดำเนินธุรกิจของผู้กู้ว่าจะทำตามสัญญาได้หรือไม่ ระยะเวลาที่ขอมาสั้นหรือยาวไป การชำระคืนเป็นรายงวดหรือครั้งเดียว

2.3) Protection (การป้องกันความเสี่ยง) บริหารความเสี่ยงโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน

4.2.1.2 การพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) มีหลักการพิจารณาค้ายธนาคารพาณิชย์ โดยสินเชื่อแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ สินเชื่อตามปกติ และสินเชื่อตามนโยบายภาครัฐ แต่อย่างไรก็ตาม SFIs ยังมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อ เนื่องจากการกำกับดูแลของใช้กฎเกณฑ์เดียวกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและธนาคารพาณิชย์ ส่งผลให้ SFIs มีความระมัดระวังในการให้สินเชื่อกับ SME แม้จะมีการยืดหยุ่นให้บ้างแล้ว แต่ยังไม่เพียงพอ เนื่องจาก

1) SFIs เป็นรัฐวิสาหกิจ ซึ่งจะถูกประเมินโดย TRIS และการประเมินจะใช้เกณฑ์ด้านประสิทธิภาพและการทำกำไรเป็นสำคัญ ถึงแม้สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) จะมีนโยบายให้ปรับการประเมินดังกล่าวแล้ว แต่ยังเห็นผลในทางปฏิบัติไม่มากนัก

2) ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เข้ามามากำกับดูแล SFIs อย่างเต็มรูปแบบตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 (เดิมธนาคารแห่งประเทศไทยทำหน้าที่ตรวจสอบแต่ไม่ได้กำกับดูแล) มีการใช้เกณฑ์เดียวกับธนาคารพาณิชย์

3) ความสามารถในการระดมทุนของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) ยังเป็นรองธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เนื่องจาก ธพว. ไม่รับบริการรับฝากเงินสำหรับลูกค้าทั่วไป รับฝากเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีไม่มากนัก ส่งผลให้มีต้นทุนการให้สินเชื่อสูงกว่าธนาคารอื่น

4) ลูกค้าส่วนใหญ่ของ SFIs เป็นกลุ่มที่อ่อนแอ เนื่องจาก SMEs ที่มีศักยภาพจะเป็นกลุ่มลูกค้าของธนาคารพาณิชย์พิจารณา

4.2.2 หลักทรัพย์ค้ำประกัน

หลักประกันเป็นกลไกในการลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่เกิดจากข้อมูลที่ไม่สมดุลระหว่างเจ้าหนี้และลูกหนี้ เป็นการแสดงความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ลูกหนี้มีหน้าที่ต้องชำระหนี้ตามข้อตกลง อีกทั้งยังช่วยชดเชยความเสียหายให้กับเจ้าหนี้ในกรณีหนี้สูญ (Loss Mitigation) และช่วยลดความรุนแรงของปัญหาหนี้เสียที่อาจลุกลามไปทั่วทั้งระบบการเงิน (Systemic Risk)

หลักประกันที่ดีควรมีคุณสมบัติ 4 ประการ คือ 1) มีมูลค่าในการคำนวณและมีมูลค่าสูงเพียงพอ 2) สามารถรักษามูลค่าได้ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ 3) สามารถถูกยึดหรือเพิกถอนได้ และ 4) สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ง่าย ทรัพย์สินเดียวที่สามารถใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ในประเทศไทยโดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินให้แก่เจ้าหนี้คืออสังหาริมทรัพย์โดยการ

จำนอง ต่อมามีการร่างกฎหมายใหม่ภายใต้พระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 เป็นการเปิดช่องให้ผู้ประกอบการสามารถกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยมีทรัพย์สินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สิน แต่ในทางปฏิบัติสถาบันการเงินยังคงใช้ข้อห้ามทรัพย์สินเป็นหลักประกัน ทั้งนี้อาจส่งผลให้ผู้ประกอบการ SMEs ไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่มักไม่มีหลักประกันอสังหาริมทรัพย์แบบที่สถาบันการเงินต้องการ ในทางตรงกันข้าม อุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งพาอสังหาริมทรัพย์สูง และใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันสินเชื่อได้แต่อัตราการหมุนเวียนสูงจะส่งผลเสียต่อสถาบันการเงินที่ยังใช้ข้อห้ามทรัพย์สินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพราะจะเป็นการเร่งให้เกิดปัญหา Procyclicality ในระบบการเงิน

การให้กู้ยืมเงินเป็นหนึ่งในหน้าที่หลักของสถาบันการเงิน ในฐานะตัวกลางทางการเงิน การระดมเงินฝากจากผู้ที่มีเงินทุนส่วนเกินเพื่อให้กู้ยืมแก่ครัวเรือนและธุรกิจที่ต้องการเงินกู้ อย่างไรก็ตาม มีความแตกต่างระหว่างผู้กู้ (หรือลูกหนี้) และผู้ให้กู้ (หรือเจ้าหนี้ในกรณีนี้คือสถาบันการเงิน) ข้อมูล . เพราะผู้กู้รู้ตัวเองดีในขณะที่ผู้ให้กู้ไม่อาจแน่ใจได้ว่า 1) ผู้กู้จะสามารถชำระหนี้ได้อย่างเพียงพอ 2) พยายามผิดสัญญาชำระหนี้ และ 3) จะใช้เงินตามที่กำหนดไว้ตอนขอสินเชื่อหรือไม่ จากมุมมองทางเศรษฐกิจ ปัญหาเหล่านี้เรียกว่าปัญหาความไม่สมมูลของข้อมูล ซึ่งสร้างความเสี่ยงที่เจ้าหนี้จะไม่ได้รับเงินตามที่ตกลงไว้ หากเจ้าหนี้เชื่อว่าลูกหนี้มีความเสี่ยงสูงที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ เจ้าหนี้สามารถปฏิเสธการให้สินเชื่อได้ หรือกู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยสูงเพื่อชดเชยความเสี่ยงนี้ นอกจากนี้แม้ว่าเจ้าหนี้จะมีความเข้าใจในตัวลูกหนี้เป็นอย่างดี โดยรู้ชัดว่า ลูกหนี้จะเอาเงินไปทำอะไร มีความสามารถ และพฤติกรรมอย่างไรในการชำระหนี้ เจ้าหนี้ยังเผชิญกับความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมที่ไม่แน่นอนที่อาจทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ในอนาคต เช่น เหตุการณ์โรคระบาดที่ทำให้หลายธุรกิจสูญเสียรายได้จนไม่สามารถรักษาสภาพคล่องให้เพียงพอในการชำระหนี้ได้ ในกรณีเจ้าหนี้เป็นธนาคารพาณิชย์ เงินทุนที่ใช้ปล่อยสินเชื่อส่วนใหญ่มาจากการระดมเงินฝาก ดังนั้น ความเสียหายที่ชำระแล้วจึงไม่เฉพาะเจ้าหนี้และลูกหนี้ แต่เนื่องจากปัจจุบันภาคการเงินมีความเชื่อมโยงกันอย่างมาก จึงอาจมีนัยยะสำคัญต่อผู้ออมและระบบการเงินโดยรวม

หลักประกันจึงมีส่วนสำคัญในการลดปัญหาการปล่อยสินเชื่อ 4 ข้อ ได้แก่

1) ลดปัญหา “การเลือกที่ไม่เป็นธรรม” (Adverse Selection) ซึ่งเป็นหนึ่งในปัญหาที่เกิดจากความไม่สมมูลของข้อมูล (Information Asymmetry) อันเกิดจากเจ้าหนี้ไม่รู้ว่าธุรกิจของลูกหนี้มีความเสี่ยงเพียงใด ไม่ว่าลูกหนี้จะเป็นลูกหนี้ที่ดี การมีทรัพย์สินมูลค่าสูงเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืมถือเป็นสัญญาณช่วยลูกหนี้จัดอยู่ในประเภทตัวทำละลายและตัวสำคัญ โดย

Monove, Padilla, and Pagano (2001) ให้เหตุผลว่าเมื่อเจ้าหนี้ไม่มีข้อมูลคุณภาพของลูกหนี้ที่ชัดเจน เจ้าหนี้ต้องมีการบวนการวิจัยความเสี่ยงด้านเครดิตและคัดเลือกเฉพาะโครงการที่ดีมาปล่อยสินเชื่อ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาหนี้เสียตามมา กระบวนการคัดเลือกลูกหนี้มีต้นทุนในการดำเนินการ ซึ่งสุดท้ายแล้ว จะถูกผลักให้เป็นภาระของลูกหนี้ทุกราย ไม่ว่าจะเป็นลูกหนี้คุณภาพสูงหรือลูกหนี้คุณภาพต่ำ วิธีหนึ่งที่กลุ่มค้ำประกันจะหลีกเลี่ยงภาระค่าใช้จ่ายในส่วนนี้คือการให้หลักประกันมูลค่าสูงที่สัญญาว่าจะจ่ายคืนเจ้าหนี้ แสดงว่าเป็นลูกหนี้ที่ดี และลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงไม่เต็มใจหรือไม่สามารถค้ำประกันเงินกู้ด้วยหลักประกันเดียวกันได้

2) ลด “ปัญหาทางศีลธรรม” (Moral Hazard) ซึ่งเป็นปัญหาจาก Asymmetric Information เช่นกัน โดยหลังจากที่ลูกหนี้ได้รับเงินสินเชื่อแล้วกลับนำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ หรือผิดจากข้อตกลงที่ทำไว้กับเจ้าหนี้ โดยอาจนำไปลงทุนในสิ่งที่เสี่ยงกว่าที่ตกลงไว้ หรืออาจนำไปใช้สอยกับสิ่งที่ไม่ให้ผลออกเทียบเท่า เช่น ใช้ซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแทนการลงทุนขยายกิจการหรือเก็งกำไรในหุ้นแทนการเลิกกิจการ ดังนั้น การใช้หลักประกันค้ำประกันจึงเป็นการเพิ่มภาระให้ลูกหนี้ต้องชำระหนี้ตามสัญญา มิฉะนั้นลูกหนี้จะสูญเสียหลักประกันให้แก่เจ้าหนี้ โดย Aghion and Bolton (1992) และ Hart (1995) มองว่า บทบาทของหลักประกันเป็นวิธีการรักษาวินัยในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นหัวใจสำคัญของทฤษฎีสัญญาทางการเงิน (Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting) นอกจากนี้ Godlewski and Weill (2006) พบว่า หลักประกันช่วยลดปัญหาที่เกิดจากข้อมูลไม่สมมาตรและยังใช้เป็นเครื่องมือในการลดความเสี่ยงด้านเจ้าหนี้ เจ้าหนี้จะต้องการหลักประกันมูลค่าสูงจากลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงสูง กำหนดให้ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงต่ำต้องจัดหาหลักประกันจำนวนน้อยเพื่อชดเชยความเสี่ยงภัยแก่เจ้าหนี้กรณีหนี้เสีย (Loss Reduction) เพราะหากลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ผู้ให้กู้มีสิทธิยึดหลักประกันออกขายทอดตลาดได้ ชดเชยการสูญเสีย หรืออาจกล่าวได้ว่าใช้หลักประกันเป็นวิธีการประกัน (Insurance) ซึ่งสามารถชดเชยค่าเสียหายให้แก่เจ้าหนี้ได้ในกรณีที่เกิดปัญหาหนี้สูญ (Loss Given Default: LGD)

3. ลดความรุนแรงของปัญหาหนี้เสียที่อาจลุกลามทั้งระบบ (Systemic Risk) หากหลักประกันที่เจ้าหนี้ได้รับสูงเพียงพอในการชำระหนี้ วิธีนี้จะช่วยให้เจ้าหนี้ไม่ต้องสูญเสียหนี้ทั้งหมดหากลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ ทำให้เจ้าหนี้ยังคงมีฐานะทางการเงินที่ดีและสามารถชำระหนี้เจ้าหนี้ได้ตามปกติ โดยเฉพาะ ธนาคารที่มีเจ้าหนี้หลักเป็นผู้ฝากเงิน หากธนาคารสามารถคืนเงินฝากให้แก่ผู้ฝากได้ ผู้ฝากย่อมมีความมั่นใจในเสถียรภาพทางการเงินของธนาคาร และธนาคารจะหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบสถาบันการเงินทั้งหมด

กรอบการวิเคราะห์คุณภาพสินเชื่อ โดยทั่วไปจะระบุปัจจัยสำคัญ 5 ประการ ซึ่งเรียกว่า "5 C's" ซึ่งได้แก่

- 1) Character ลักษณะของผู้กู้มีนิสัยหรือพฤติกรรมที่เกี่ยวกับการชำระหนี้ มีประวัติที่ดี? แม้แต่พฤติกรรมของผู้กู้หรือลูกบ้านว่าเป็นคนสุร่ยสุร่ายหรือไม่ก็ตาม
- 2) Capacity ความสามารถในการสร้างกระแสรายได้ที่เพียงพอในการชำระบิล และหนี้บริการ พร้อมทั้งประเมินว่าลักษณะของธุรกิจมีความมั่นคงเพียงพอที่จะบ่งชี้ว่าโดยรวมแล้วถือว่าเป็นการลงทุนที่ดีหรือไม่
- 3) Capital เงินทุนของผู้กู้ ผู้กู้มีหนี้สินคงค้างและมีเงินเพียงพอที่จะชำระหนี้หรือไม่
- 4) Collateral หลักประกันที่จะใช้ประกันความเสียหาย ในขณะเดียวกันก็ระบุจำนวนหนี้ที่ผู้กู้ต้องชำระคืน
- 5) Condition เงื่อนไขหรือสถานการณ์ รวมถึงว่าเศรษฐกิจและธุรกิจมีแนวโน้มที่ดีในการใช้สินเชื่อหรือไม่

คุณสมบัติของหลักประกันที่ดีขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์เป็นหลัก หลักประกันควรมีมูลค่าต่อลูกหนี้มากพอที่จะทำให้ลูกหนี้ไม่อยากจะผินผางชำระหนี้จนทำให้ต้องสูญเสียหลักประกันนั้นไป เจ้าหนี้ต้องแก้ไขปัญหา Moral Hazard แล้วยังต้องการลดความสูญเสียที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Loss: EL) ของสินเชื่อด้วย โดยเฉพาะการลด LGD ทำให้หลักประกันที่ดีควรมีคุณสมบัติที่มากกว่านั้น ดังนี้ (Valuation)

- 2) ด้านการรักษามูลค่า (Store of Value)
- 3) ด้านความสามารถในการยึดทรัพย์หรือเพิกถอนสิทธิ (Foreclosure)
- 4) ด้านความสามารถในการเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่าย (Liquidity)

สินทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันมีหลายประเภท ตั้งแต่สินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันโดยสถาบันการเงินทั่วโลก เช่น อสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน บ้าน และอาคารอื่นๆ ไปจนถึงสังหาริมทรัพย์ เช่น รถยนต์ สินทรัพย์ทางการเงิน เช่น บัญชีธนาคาร มีหลักประกันหลายประเภท เราสามารถจำแนกตามลักษณะของสินทรัพย์ได้ดังนี้

- 1) สินทรัพย์ทางการเงิน เช่น กระแสรายได้ บัญชีเงินฝาก หุ้น พันธบัตร พันธบัตร และหลักทรัพย์ทางการเงินอื่น ๆ
- 2) ที่ดิน บ้าน อาคารสำนักงานและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ

3) สงหากรรมทรัพย์ เช่น รถยนต์ เรือ เครื่องจักร เครื่องประดับ นาฬิกา สินค้า ตะกร้าสินค้า และพระเครื่อง

4) สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า ค่าความนิยม และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น ๆ

5) การค้าประกันจากสถาบันหรือบุคคล เช่น รัฐบาล บริษัทประกันสินเชื่อ อุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) สถาบันการเงิน บริษัทแม่ ชุมชน และบุคคล

สินเชื่อแบบมีหลักประกันในประเทศไทยอยู่ภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (พ.ศ. 2558) และพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ซึ่งมีผลบังคับใช้ครั้งแรกในปี พ.ศ. 2468 กฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับหลักประกันมีดังนี้

1) ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ป.พ.พ.) ที่เกี่ยวข้องกับหลักประกันเงินกู้ มีดังนี้

1.1) การจำนอง (ป.พ.พ. บรรพ เอกเทศสัญญา ลักษณะ 12 มาตรา 702-746) คือ การที่ผู้กู้ยืมใช้ทรัพย์สินของตนเป็นประกันชำระหนี้แก่ผู้ให้กู้โดยไม่ส่งมอบทรัพย์สินที่จำนองได้ ได้แก่ 1) อสังหาริมทรัพย์ทุกชนิด 2) เรือขนาดเกิน 5 ตัน 3) แพง 4) ปศุสัตว์ 5) สงหากรรมทรัพย์อื่นในห้วงทะเบียนชั่วคราวได้ตามกฎหมาย แต่ในระหว่าง จำนอง ถ้าทรัพย์สินนั้น ไม่เสียหายหรือสูญหาย ผู้กู้ยังคง สิทธิที่อยู่อาศัยในทรัพย์สินส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน ไม่ว่าจะเปลี่ยนเป็นบ้าน (จำนอง) หรือสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน จึงผูกพันตามกฎหมายนี้

1.2) การจำนำ (ป.พ.พ. บรรพ 3 เอกเทศสัญญา ลักษณะ 13 มาตรา 747-769) คือ อาจแต่งตั้งบุคคลภายนอกเป็นผู้ดูแลทรัพย์สินได้เนื่องจากกฎหมายกำหนดให้ผู้ยืมต้องยึดถือทรัพย์สินที่จำนำส่งมอบให้แก่ผู้รับจำนำ จึงไม่สามารถใช้ทรัพย์สินข้างต้นได้

1.3) การเช่าซื้อ (ป.พ.พ. บรรพ 3 เอกเทศสัญญา ลักษณะ 5 มาตรา 572-574) ไม่ใช่สัญญาผู้ยืมโดยตรง แต่เป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ให้เช่าทรัพย์สินของเขา อีกทั้งยังสัญญาว่าจะขายทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าหลังจากผู้เช่าชำระเงินตามจำนวนที่ตกลงไว้ แต่กฎหมายไม่ได้กำหนดประเภทของทรัพย์สินไว้ ดังนั้นสัญญาเช่าซื้อจึงใช้ได้กับทรัพย์สินหลายประเภท อสังหาริมทรัพย์และ สงหากรรมทรัพย์

1.4) การซื้อทรัพย์สินโดยการเช่านั้นคล้ายกับการเช่าซื้อในทางปฏิบัติและจริง ๆ แล้วเป็นการเช่าทรัพย์สินต่าง ๆ หลังจากสัญญาเช่าเสร็จสิ้นผู้เช่ามีสิทธิที่จะเลือกซื้อทรัพย์สินในราคาที่ตกลงกัน เป็นกฎหมายเฉพาะรองรับ แต่เป็นการบังคับใช้พระราชบัญญัติการเช่าทรัพย์สิน (ป.พ.พ.3 สัญญาออกพจน์ ลักษณะ 4 มาตรา 537-571) และหลักเสรีภาพในการทำสัญญาแทน

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เฉพาะอสังหาริมทรัพย์เท่านั้นที่สามารถใช้ค้ำประกันเงินกู้ได้ โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้กู้ตามกรอบหลักประกัน แม้ว่าการจำนำจะครอบคลุมถึงทรัพย์สินหลายประเภท แต่ตามกฎหมาย ผู้กู้ยืม มีหน้าที่ต้องส่งมอบทรัพย์สินที่จำนำ และไม่สามารถใช้ทรัพย์สินนั้นได้อีก จึงมีการร่างกฎหมายใหม่เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการใช้หลักประกันในการกู้ยืมได้ชื่อ “พระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ”

2) พระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 เป็นกฎหมายที่มีเจตนาเพื่อเปิดช่องให้ผู้ให้หลักประกัน สามารถนำทรัพย์สินประเภทต่าง ๆ สามารถใช้เป็นหลักประกันโดยทรัพย์สินนั้นจะต้องนำไปจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ประกอบด้วย กิจการ สัญญาต่าง ๆ เช่น สัญญาเช่า บัญชีเงินฝาก เป็นต้น อสังหาริมทรัพย์ ทรัพย์สินทางปัญญา ทรัพย์สินที่ผู้ประกอบการใช้ในการดำเนินการในธุรกิจกิจการ และทรัพย์สินประเภทอื่น ๆ ที่ถูกกำหนดไว้ในกฎของกระทรวงพาณิชย์

ดังนั้น ในทางทฤษฎีแล้ว พ.ร.บ. หลักประกันฯ ให้ความยืดหยุ่นมากขึ้นแก่ธุรกิจที่ต้องการเงินกู้ แต่ไม่มีทรัพย์สินจดทะเบียนตามกฎหมายที่สามารถใช้เป็นหลักประกันได้ ในขณะที่ยังสามารถใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินได้ ในทางกลับกัน ก็เป็นการเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ เพราะลูกหนี้ยังสามารถใช้ทรัพย์สินในการทำธุรกิจได้

นอกจากนี้เจ้าหนี้ยังสามารถบังคับหลักประกัน โดยไม่ต้องดำเนินการทางศาลหากลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ หรือเจ้าหนี้จะฟ้องคดีต่อศาลก็ได้หากลูกหนี้ไม่ยินยอม การดำเนินคดีในศาลตาม พ.ร.บ. หลักประกันฯ นี้จะใช้เวลาน้อยกว่ากระบวนการทางศาลตาม ป.พ.พ. (อรรถพร เกษร, 2560)

ในปี พ.ศ. 2540 การกู้ยืมในประเทศไทยอาศัยหลักประกันเป็นส่วนใหญ่ ในการให้กู้ยืมโดยใช้หลักประกัน ผู้ให้กู้จะประเมินคุณภาพของหลักประกันเป็นหลัก และ "หลักประกันที่ดี" ในสายตาของธนาคารก็คืออสังหาริมทรัพย์เกือบทั้งหมด เรียกได้ว่ามีเงื่อนไขในการอนุมัติสินเชื่อคล้ายกับธุรกิจโรงรับจำนำ หลักประกันกลายเป็นกลไกทางเลือกในกระบวนการคัดกรองคุณภาพสินเชื่อ

วิกฤตการณ์ทางการเงินในปี พ.ศ. 2540 ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมการเงินของประเทศไทย ปรับเปลี่ยนการกำกับดูแลสถาบันการเงินจากเดิมที่มุ่งเน้นการกำกับการปฏิบัติตาม (Compliance-Based) กลายเป็นการกำกับดูแลตามความเสี่ยง (Risk-Based) และการจัดตั้งสถาบันต่าง ๆ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้านข้อมูลของระบบการเงินไทย เช่น เครดิตบูโร แต่ที่สำคัญกว่านั้น

คือ การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต คือ ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้นำมาตรฐานการใช้วิธี Internal Rating-Based Bank (IRB) มาคำนวณความเสี่ยงด้านเครดิตของธนาคารโดยถ่วงน้ำหนัก สินทรัพย์ นี่คือหลักการประเมินความเสี่ยงด้านสินเชื่อโดยการคำนวณผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Loss: EL) ที่สะท้อนความเสี่ยงที่แท้จริง การปล่อยสินเชื่ออย่างรอบคอบของสถาบันการเงินสามารถสะท้อนให้เห็นในอัตราส่วนหนี้สูญ เพื่อให้ธนาคารสามารถสำรองหนี้สูญได้เพียงพอ (Non-Performing Loans: NPL) ลดลงอย่างมากทั้งระบบการเงิน แนวปฏิบัตินี้ช่วยป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นกับระบบการเงินทั้งหมดจากการปล่อยสินเชื่อโดยประมาณตามมูลค่าของสินทรัพย์ที่รับประกันก่อนเกิดวิกฤต

ตั้งแต่แผนพัฒนาระบบการเงินระยะที่ 2 พ.ศ. 2553-2557 เป็นต้นมา อุตสาหกรรมการเงินของประเทศไทยได้ให้ความสำคัญกับการอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชนมากขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลยังหวังที่จะเพิ่มความสะดวกในการทำธุรกิจในการให้สินเชื่อสำหรับธุรกิจต่าง ๆ ทุกฝ่ายกำลังทำงานอย่างหนักเพื่อส่งเสริมการใช้หลักประกันต่าง ๆ โดยเฉพาะ เช่น หน่วยงานของรัฐ มีการตรากฎหมายเกี่ยวกับหลักประกันดังกล่าว และ ธปท. ได้ออกหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อดิจิทัลเพื่อส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์ใช้ข้อมูลทางเลือก เช่น ข้อมูลดิจิทัลในการชำระค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์มือถือ ผลิตภัณฑ์การซื้อขายแพลตฟอร์มออนไลน์กำลังพิจารณาสินเชื่อมากขึ้นซึ่งเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจขนาดเล็กได้รับสินเชื่อในภาคการธนาคาร แม้ว่าจะไม่มีทรัพย์สินที่ใช้กันทั่วไป เช่น ที่ดินเป็นหลักประกันก็ตาม

คุณสมบัติของทรัพย์สินที่จะใช้เป็นหลักประกัน ได้นั้นมีคุณสมบัติที่สำคัญ 4 ประการ ดังนี้

1) ด้านการคำนวณมูลค่า (Valuation) ที่ดินมีราคาตลาดอ้างอิงที่สามารถนำมาใช้ประเมินมูลค่าสินทรัพย์ได้ และมีผู้ประเมินราคาที่ต้องผ่านการเรียนและสอบใบอนุญาต (Licensed appraiser)

2) ด้านการรักษามูลค่า (Store of Value) เนื่องจากอุปทานที่ดินในประเทศมีจำกัด ราคาที่ดินจึงมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป แม้ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย ราคาที่ดินส่วนใหญ่ก็ไม่ได้ลดลงมากนัก สิ่งนี้แตกต่างจากสินค้าคงคลังหรือเครื่องจักรซึ่งราคามักจะลดลงเนื่องจากสภาพธุรกิจที่ย่ำแย่ อีกทั้งที่ดินไม่พุงหรือทรุดโทรม ซึ่งแตกต่างจากสินทรัพย์ เช่น อาคารรถยนต์ หรือข้าว

3) สำหรับความสามารถในการยึดทรัพย์สินหรือเพิกถอนสิทธิ (Foreclosure) ที่ดินซึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์เป็นไปตามข้อกำหนดนี้เนื่องจากสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ง่าย อีกทั้ง

ในส่วนของการรักษาทรัพย์สินระหว่างดำเนินคดีก็มีทั้งการฟ้องคดีก่อนฟ้องคดีและยึดทรัพย์ก่อนการขายทอดตลาด เจ้าหนี้ไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบหรือจัดหาหลักทรัพย์ค้ำเพื่อป้องกันที่ดินจากการสูญหาย การทุบทำลาย การย้ายถิ่นฐาน หรือแม้แต่การเปลี่ยนคุณภาพสินค้า

4) ด้านความสามารถในการเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่าย (Liquidity) อสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย ดังนั้น จึงมักมีผู้สนใจซื้อเป็นจำนวนมาก ซึ่งแตกต่างจากเครื่องจักรที่ออกแบบมาสำหรับงานเฉพาะ สิ่งนี้อาจขายผ่านการประมูลได้ยาก

นอกจากนี้ สำหรับสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ ธนาคารยังจัดลำดับความสำคัญของสินทรัพย์หลัก (เช่น โรงงานหรือสำนักงานของบริษัท) เป็นหลักประกันสำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ในกิจการ (Non-Core Assets) เช่น ที่อยู่อาศัยของเจ้าของ รถยนต์ส่วนตัว เป็นต้น เนื่องจากเป็นทรัพย์สินที่สร้างรายได้ให้กับกิจการของลูกค้านี้ ในขณะที่เดียวกันก็ป้องกันไม่ให้ลูกหนี้ยืมสินทรัพย์นี้จากแหล่งอื่น ขณะเดียวกันก็เป็นการป้องกันไม่ให้ลูกหนี้นำสินทรัพย์นี้ไปขอกู้กับแหล่งอื่น อย่างไรก็ตามผู้ให้กู้ โดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์เลือกใช้หลักประกันประเภทต่าง ๆ อีกทั้งยังอาศัยการใช้หลักประกันในระดับต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้ยอมรับได้ แม้ว่าปัจจุบันจะมีหลักประกันทดแทน แต่ก็ยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก นอกจากนี้วงเงินสินเชื่อที่ให้แก่ลูกหนี้มักจะน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าหลักประกัน ผลจากการปล่อยสินเชื่อ ผู้ให้กู้มักไม่ให้เงินกู้เต็มจำนวนของมูลค่าทรัพย์สินเพื่อเป็นหลักประกัน เนื่องจากสถาบันการเงินต้องป้องกันความเสี่ยงในการสูญเสียมูลค่าทรัพย์สินเมื่อมีการประมูลทรัพย์สินในอนาคต บวกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งอัตราส่วนที่ถูกหักออกนั้นคืออัตราส่วนลด (Haircut) ส่วนที่เหลือ คืออัตราส่วนวงเงินกู้ต่อราคาประเมิน (Loan-to-Value Ratio: LTV) โดยทั่วไป LTV ของสินทรัพย์มักจะต่ำกว่า 100% และหลักประกันแต่ละรายการจะมี LTV ที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ สินทรัพย์จำนำบางรายการอาจมีราคาลดลง หรือราคาสินทรัพย์มีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจและใช้เวลาในการดำเนินการจนถึงส่งผลกระทบต่อกระบวนการฟ้องร้องและยึดทรัพย์ ในกรณีฟ้องร้องลูกหนี้มักเพิกเฉยต่อทรัพย์สิน ทำให้เสื่อมสภาพเร็วหรืออาจเสียหายจนใช้งานไม่ได้อีก

สถาบันการเงินหรือธนาคารใช้หลักประกันแบบเดิม แม้ว่าจะช่วยลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ในทางตรงกันข้ามระบบการเงินในระดับมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของ SMEs เป็นห่วงโซ่เศรษฐกิจ ได้แก่

1) SMEs มักไม่มีทรัพย์สินที่จะใช้เป็นหลักประกันตามที่ธนาคารพาณิชย์กำหนด จึงไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบได้

SMEs ในประเทศไทยมีจำนวนมากคิดเป็นสัดส่วนที่มากในเกือบทุกอุตสาหกรรม SME จำนวนมากประสบปัญหาในการหาเงินทุนเนื่องจากไม่มีหลักประกันตามที่ธนาคารกำหนด นอกจากนี้ SMEs จำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจมาไม่ถึง 3 ปี ยังไม่มีข้อมูลทางการเงินเพียงพอที่จะขอสินเชื่อ เนื่องจากยังไม่ได้แสดงศักยภาพในการทำธุรกิจ จึงทำให้ SMEs เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุน ทำให้เกิดปัญหาในทุกขั้นตอนของธุรกิจ ขณะเดียวกัน หาก SMEs รายใดได้แหล่งเงินทุนก็มักจะมีต้นทุนทางการเงินที่สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ทั่วไป กลายเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเอสเอ็มอีในระดับมหภาค

2) ธุรกิจรูปแบบใหม่ที่มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเป็นสินทรัพย์หลัก จำกัดการเข้าถึงเครดิตแบบดั้งเดิม

องค์กรสมัยใหม่มีโหมมคการทำงานและปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน ทรัพย์สินที่ใช้สร้างมูลค่าให้กับธุรกิจมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น คือ ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน เช่น ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ และแพลตฟอร์มออนไลน์ แต่สิ่งเหล่านี้สามารถสร้างมูลค่าทางการค้ามหาศาลเทียบได้กับบริษัทขนาดใหญ่ นอกจากนี้ รูปแบบธุรกิจของธุรกิจสมัยใหม่มักมีส่วนร่วมกับการพัฒนาและการประยุกต์ใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) และเทคโนโลยี 5G รวมถึงข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์ (ข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์) นำไปสู่การพัฒนาระบบอัตโนมัติทางอุตสาหกรรม หุ่นยนต์ และอื่น ๆ การใช้งานทางเทคโนโลยี เช่น รถยนต์ขับเคลื่อนอัตโนมัติและบ้านอัจฉริยะ การนำไปใช้มากขึ้นผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายปลีกในอีคอมเมิร์ซ รวมถึงแนวโน้มที่นำเสนอเพื่อเข้าถึงลูกค้ามากขึ้นผ่านเทคโนโลยีโลกเสมือนจริง ความจริงเสมือน (VR) และความจริงเสริม (AR) เป็นที่ชัดเจนว่าสินทรัพย์หลักขององค์กรสมัยใหม่คือข้อมูลจำนวนมาก และการวิเคราะห์ที่ใช้ประโยชน์จากข้อมูลนั้น ดังนั้น รูปแบบการให้กู้ยืมโดยใช้หลักประกันแบบเดิม เช่น อสังหาริมทรัพย์ จะไม่สนับสนุนธุรกิจนี้อีกต่อไปในอนาคต

3) อุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งพาสินทรัพย์ด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก สามารถใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ แต่ในทางกลับกันกลับมี Turnover สูง

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา พบว่า ธุรกิจหมวดก่อสร้างอาคารทั่วไป และอสังหาริมทรัพย์ ติด 3 อันดับแรกในแง่ของการจดทะเบียนจัดตั้งใหม่และเลิกกิจการติดต่อกันเป็นเวลา 5 ปี ซึ่งเป็นความท้าทาย เพื่อคัดกรองและคัดเลือกสินเชื่อให้กับผู้เข้าร่วมที่มีศักยภาพในการเติบโตต่อไปเพื่อจำกัดความเสี่ยงของหนี้เสีย (PD)

4) ในระดับมหภาค หลักประกัน โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์เร่งแก้ปัญหา ความเป็นวงจรในระบบการเงิน

มูลค่าอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปจะเปลี่ยนแปลงไปตามวัฏจักรเศรษฐกิจ (pro-cyclical) กล่าวคือ อยู่ในภาวะที่เศรษฐกิจเติบโตดีส่งผลทำให้มีกำลังซื้อสินทรัพย์ และสินทรัพย์นั้นอาจถูกมองว่าจะมีมูลค่าที่สูงขึ้น ส่งผลต่อความต้องการสินทรัพย์ ซึ่งจะทำให้ราคาของสินทรัพย์สูงขึ้น และเพิ่มมูลค่าหลักประกันที่สถาบันการเงินถืออยู่ เนื่องจากผลขาดทุนจากการผิคนัดชำระหนี้ที่ลดลงทำให้สถาบันการเงินมีความเสี่ยงด้านสินเชื่อน้อยลงและมีแนวโน้มที่จะอนุมัติสินเชื่อใหม่ได้ง่ายขึ้น สิ่งนี้ทำให้ง่ายสำหรับครัวเรือนและธุรกิจในการเป็นหนี้เพิ่มขึ้น ทำให้เกิดความเปราะบางมากขึ้นจนกลายเป็นปัญหาหนี้สินล้นพ้นตัวได้ หากวงจรเศรษฐกิจพลิกกลับหรือฟองสบู่แตก มูลค่าสินทรัพย์จะลดลงอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้สถาบันการเงินต้องเพิ่มความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ สิ่งนี้จะปฏิเสธการให้สินเชื่อแก่ครัวเรือนและธุรกิจที่ประสบปัญหาสภาพคล่อง (Underleveraged) ผู้ที่มีปัญหาเรื่องสภาพคล่องอาจต้องรีบขายสินทรัพย์ ในช่วงเวลาวิกฤต ราคาสินทรัพย์จะลดลงอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นราคาที่ดินที่สถาบันการเงินขายสินทรัพย์ได้ไม่คืนค่า EL ที่เข้มข้นจะยิ่งสูงขึ้นในระบบสถาบันการเงิน จึงกล่าวได้ว่าหลักประกันทำหน้าที่เป็นตัวเร่งทางการเงิน ในแนวทางเดียวกับงานวิจัยของ Bernanke, Gertler, and Gilchrist (1998) รวมถึงงานวิจัยของ Crowe, Christopher, Giovanni, Deniz and Pau. (2011) และ Davis and Zhu (2005)

พบว่าการค้าประกันสินเชื่อมีความสัมพันธ์กับแนวโน้มที่จะขอสินเชื่อมากขึ้น (+) อัตราความต้องการหลักประกัน (-) ดอกเบี้ยจ่าย (-) และการเติบโตของสินทรัพย์ของ SMEs (+) แต่ก็อาจมีได้เช่นกัน เป็นการบิดเบือนแรงจูงใจว่าการค้าประกันแบบ Portfolio Guarantee เป็นเครื่องมือจัดสรรสินเชื่อของ SMEs ที่มีประสิทธิภาพมากกว่าตราสารอื่นๆ ทำให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น เมื่อเทียบกับธุรกิจ SMEs ที่ไม่มีหลักประกัน ลูกหนี้ที่มีหลักประกันซึ่งใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันน้อยและได้รับอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า มีโอกาสผิคนัดชำระหนี้มากกว่าลูกหนี้ที่ไม่มีหลักประกัน อย่างไรก็ตาม ประโยชน์ของการค้าประกันจะแตกต่างกันไปตามภาคธุรกิจและสถาบันการเงิน ดังนั้นอาจต้องพิจารณาการค้าประกันสินเชื่อพิเศษบางรูปแบบสำหรับภาคส่วนที่ได้รับผลประโยชน์มากกว่าภาคส่วนอื่น อาจถือเป็นการสร้างกลไกจูงใจให้สถาบันการเงินเข้มงวดในการบริหารสินเชื่อที่มีหลักประกันและลดแรงจูงใจในการผิคนัดชำระหนี้โดยให้ลูกหนี้วางหลักประกันจำนวนหนึ่ง

ความสำเร็จของกองทุนค้ำประกันขึ้นอยู่กับกรอบและโครงสร้างของการรับประกัน เช่น สิ่งจูงใจและบทลงโทษ วิธีการควบคุมเงินทุน ธุรกิจในแต่ละประเทศใช้การกำหนด

ราคาตามความเสี่ยงและกลไกการจัดการความเสี่ยง สำหรับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อม (บสย.) มีกลไกการบริหารความเสี่ยงเพียงกลไกเดียวในการควบคุมปัญหาอันตรายเชิงศีลธรรม (Moral Hazard) นั่นคือ อัตราความครอบคลุมอยู่ที่ 18% การช้อนทับเพื่อให้ได้เครดิตเพิ่มเติมต้องพิจารณาการเพิ่มความเสี่ยงเพิ่มเติม กลไกควรมีเป้าหมายเพื่อลดความขัดแย้งทางจริยธรรม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวิธีดำเนินการของธนาคารแต่ละแห่ง (การประเมินสินเชื่อ การติดตามสินเชื่อ การติดตามหนี้) เช่น การกำหนดค่ากำกับตามผลประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือกำหนดความคุ้มครองตามผลงานที่ผ่านมาของสถาบันการเงิน ระบุธนาคารร่วมสนับสนุน บสย. ลดความขัดแย้งทางจริยธรรม ธนาคารสามารถรับผิดชอบต่อการผิดนัดครั้งแรกตามอัตราส่วนการสูญเสีย ในกรณีของประเทศไทยอยู่ที่ประมาณ 5%

4.2.3 ยุทธวิธีการกำหนดอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจเป็นกิจกรรมการผลิต การบริการ และการบริโภครที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ช่วยกระจายรายได้ของผู้ประกอบการไปสู่กลุ่มคนต่าง ๆ ทำให้เกิดการจ้างงาน รายได้ จึงทำให้เศรษฐกิจและสังคมดีขึ้น ทั้งนี้ หลังจากภาวะเศรษฐกิจถดถอย (Recession) กลุ่มธุรกิจที่สามารถดำเนินการต่อไปได้ คือ SMEs และผู้ประกอบการขนาดกลาง) ผ่านการลงทุนมากกว่า 95% ของ SMEs เป็นองค์กรเอกชน มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและเป็นผู้สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ให้สามารถแข่งขันกับต่างประเทศทั่วโลกได้

การเติบโตของ SMEs นั้นขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นสำคัญ เนื่องจากบทบาทของ SMEs ส่วนใหญ่อยู่ในสาขาการบริการและการค้า ในขณะที่ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา GDP ของประเทศได้รับผลกระทบจากสาขาเกษตรกรรมและการส่งออก รวมถึงอุตสาหกรรมท่องเที่ยว และการบริการที่หดตัวอย่างมาก รวมถึงการชะลอตัวของภาคการผลิตที่ได้รับผลกระทบจากกระแระบาดของไวรัสโควิด-19 กระทบต่อธุรกิจ SMEs ประกอบด้วย

1) ปริมาณสินค้าและบริการหายไปจากตลาดอย่างรวดเร็ว ในภาวะวิกฤตนี้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการไม่ได้ค่อย ๆ ลดลง จากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ แต่เกิดจากการที่สินค้าและบริการที่เคยมีอยู่ในตลาดหายไปจากการหยุดผลิตและหยุดบริการจากนโยบายรัฐบาลที่ให้เว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ซึ่งเป็นการลดลงของสินค้าและบริการในโซ่อุปทาน (Disruption in Global Supply Chain)

2) ความต้องการในสินค้าและบริการลดลงจากการที่ผู้บริโภคเกิดการตกใจในวิกฤต ความไม่มั่นใจในนโยบายทางเศรษฐกิจ และการเลิกจ้างงานจากการปิดกิจการชั่วคราวตามข้อ 1. อันส่งผลต่อรายได้ และการใช้จ่ายของผู้บริโภค การซื้อสินค้าและบริการที่มีภาระผูกพันระยะยาว เช่น อสังหาริมทรัพย์ หรือสินค้าทุน มีการชะลอการลงทุนของธุรกิจจนกว่าจะมั่นใจ (Demand Effects Materialize)

3) ผลกระทบย้อนกลับมาหาปริมาณการผลิตสินค้าและบริการ จากการลดลงของความต้องการในข้อ 2. ธุรกิจปรับตัวลดกำลังการผลิตตามความต้องการที่ลดลง จนกระทั่งบางธุรกิจต้องปิดกิจการ ลดภาระค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาสภาพคล่องไว้รอให้สภาพเศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัว (Feedback Loop into Supply)

4) ผลกระทบย้อนกลับมาหาความต้องการในสินค้าและบริการ จากการปิดกิจการของธุรกิจ ผู้บริโภคตกงาน หรือถูกลดเงินเดือน จากข้อ 3) ทำให้ผู้บริโภคชะลอการบริโภค ความต้องการลดลง (Feedback Loop into Demand)

ผลกระทบจากการปรับตัวของปริมาณการผลิตทั้ง 4 ข้อ ที่ได้กล่าวมา ส่งผลกระทบต่อ SMEs ในธุรกิจบริการโดยตรง แต่หลังจากผ่านไประยะหนึ่งวิกฤตโรคระบาด COVID-19 ยังคงมีผลกระทบอย่างต่อเนื่อง จากการที่รัฐประกาศให้หยุดกิจกรรม (Shut Down) ชั่วคราว ซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอื่น ๆ เป็นวงกว้าง SMEs ที่มีทุนสำรองไม่มากได้รับผลกระทบโดยตรง สภาพคล่องของ SMEs ลดลง ทั้งจากความต้องการของลูกค้าที่ลดลง และการชะลอการชำระเงินของลูกค้าที่ต้องการรักษาสภาพคล่อง หรืออาจเกิดปัญหาการขาดสภาพคล่อง ยิ่งเป็น SMEs ที่มีการค้าระหว่างประเทศยังมีผลกระทบรุนแรงจากความยาวของโซ่อุปทาน

ทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการ SMEs ประสบปัญหาด้านแหล่งเงินทุน จากผลกระทบของวิกฤตเศรษฐกิจจนรัฐบาลต้องเข้ามาช่วยเหลือทำให้สถาบันการเงินเหล่านี้ดำเนินกิจการต่อไปไม่ได้ กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ จะยังคงดำเนินต่อไป ในสายตาของนักการธนาคารส่วนใหญ่ มีมุมมองว่า ผู้ประกอบการ SMEs อยู่ในกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูงต่อการเกิดหนี้เสีย เนื่องจากขนาดธุรกิจอยู่ในระดับเล็กและกลาง ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ทำได้ยากขึ้น และผู้ประกอบการ SMEs ไม่ได้รับเงินทุนเท่าที่ควร ข้อจำกัดนี้ยังส่งผลกระทบต่อการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการและส่งผลกระทบต่อเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

4.3 ข้อมูลด้านการกู้เงินของผู้ประกอบการ SMEs

4.3.1 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs

แหล่งเงินทุนเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจ แหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจอาจมาจากส่วนของเจ้าของ หรือหนี้สินบางส่วน โดยจากการวิจัยวรรณกรรมและการสัมภาษณ์พบว่า SMEs ส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางที่มีเงินทุนเริ่มต้น คือส่วนของเจ้าของ ผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันอื่น เช่น บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) และธนาคารพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม ธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไทย (ธพว.) ยังใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการบริหารกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก แหล่งเงินทุนจะมาจากกำไรสะสมเดิม และการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์

4.3.2 แหล่งกู้ยืมเงินของผู้ประกอบการ และรูปแบบสินเชื่อ

ประเภทของสินเชื่อที่มีให้ผู้ประกอบการนั้นแตกต่างกันไปตามเป้าหมายและความสามารถในการต่อรองกับธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน ปัจจุบันมีสินเชื่อหลากหลายประเภทที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะกู้เงินในลักษณะของสินเชื่อเบิกเกินบัญชี (OD) เพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ ทั้งสินเชื่อ SMEs และสินเชื่อทั่วไป โดยบางส่วน อาจกู้จากสถาบันการเงินที่มีหลักประกันอื่นๆ เช่น บบส. เป็นต้น อีกทางหนึ่ง ผู้ประกอบการยังมีตัวสัญญาใช้เงิน (P/N) แต่ไม่เป็นที่นิยมมากนัก เนื่องจากเงื่อนไขการชำระเงินที่กำหนดและเงื่อนไขอื่น ๆ

จากการศึกษาถึงวงเงิน และอัตราดอกเบี้ยจะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจที่รายงานต่อสถาบันการเงินแต่ละแห่งและเป้าหมายในการขอสินเชื่อ การพิจารณาขึ้นอยู่กับมูลค่าของหลักประกัน เช่น เงินฝากธนาคาร หรืออสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น รวมถึงวงเงินที่ธนาคารถือเป็นหลักประกันจากมูลค่าหลักทรัพย์ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักจะใช้เงินกู้ระยะยาวตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป นอกจากนี้ยังรวมถึงเงินกู้ OD เงินกู้ที่ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ซึ่งเป็นเงินกู้ระยะสั้น และบางบริษัทก็รวมทั้งสองอย่างไว้ด้วย OD พร้อมสินเชื่อ หลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันส่วนใหญ่อยู่ในรูปของที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เงินฝากธนาคาร และออเดอริทูก้า

4.4 ข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุน (Financing Constraints)

การศึกษาของ Stiglitz and Weiss (1981) Fazzari, Hubbard and Petersen (1988) และ Beck, Demircuc-Kunt and Maksimovic (2005) กล่าวถึง ilitในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เป็นสภาวะที่ผู้ใช้บริการทางการเงินในที่นี้ คือ ธุรกิจ SMEs ไม่สามารถใช้บริการเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ได้ อย่างเหมาะสม โดยสะท้อนผ่านตัวแปรสำคัญ อาทิ ราคา ปริมาณ และคุณภาพที่ผู้ใช้บริการได้รับ อันเป็นผลจากความไม่สมบูรณ์ของตลาด (Market Imperfection) ทั้งปัญหาความ ไม่สมมาตรของ ข้อมูล หรือการรับรู้ข้อมูลที่ไม่เท่ากันระหว่างผู้ให้กู้และผู้กู้เงิน การครอบงำตลาดของผู้ให้กู้ ปัญหา ตัวแทน ต้นทุนการทำธุรกรรมรวมถึงปัญหาสถาบัน

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากการศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับข้อจำกัดของหน่วยธุรกิจ SME ในการ เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ ก็จะพบปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาด และโดยเฉพาะ ความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูลระหว่างธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ผู้ให้กู้ และผู้กู้ ส่งผลให้ธุรกิจและ ครัวเรือนเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างจำกัด ในขณะที่ส่งผลกระทบต่อทุกคนแตกต่างกัน ไป ผู้ประกอบการหรือทุกรอบครัวจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความรุนแรงของความไม่สมบูรณ์ของ ตลาดและปัจจัยเฉพาะสำหรับแต่ละบริษัทและครัวเรือน รายละเอียดมีดังนี้

การศึกษาโดย Fazzari et al., (1988) พบว่าการลงทุนในบริษัทที่เข้าถึงแหล่งเงินทุน ภายนอกได้จำกัดนั้นมีความอ่อนไหวต่อกระแสเงินสดมากกว่า หรือเงินทุนภายในกิจการสูง ในขณะที่ Kaplan and Zingales (1997, 2000) พบว่า ปัญหาข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนยังขึ้นอยู่กับสถานะ ทางการเงินของภาคธุรกิจซึ่งพิจารณาผ่านอัตราส่วนทางการเงินอื่น ๆ อาทิ ความสามารถในการจ่าย ดอกเบี้ย ระดับหนี้สะสม ตลอดจนความสามารถในการหารายได้ และกำไรของบริษัท ซึ่งมีผลต่อ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาคธุรกิจ เช่นเดียวกับการศึกษาของ Cleary (1999, 2006) พบว่า ปัจจัย ด้านผลการดำเนินงานของธุรกิจซึ่งสะท้อนผ่านอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นด้าน สภาพคล่อง สถานะหนี้สิน ความสามารถในการทำกำไร และการเติบโตของธุรกิจ สามารถสะท้อน ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาคธุรกิจ โดยภาคธุรกิจที่มีสถานะทางการเงินแข็งแกร่ง จะ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดีกว่าธุรกิจที่มีสถานะทางการเงินที่อ่อนแอ

นอกจากนั้น การศึกษาบางส่วน พบว่า ปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาดมีผลให้ตัวแปร ทางการเงินหรือตัวแปรอื่น ๆ ที่สะท้อนความเข้มแข็งและความสามารถในการทำกำไรของกิจการ มี

ผลต่อการเข้าถึงเงินทุน อาทิ การศึกษาของ Berger and Udell (1995) ซึ่งพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารพาณิชย์กับหลักทรัพย์ค้ำประกันเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าถึงเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์และอัตราดอกเบี้ยที่ถูกเรียกเก็บ (โดยเฉพาะผู้กู้ที่เป็นผู้ประกอบการรายเล็ก) เช่นเดียวกับการศึกษาของ Cole, Goldberg and White (1997) พบว่า ขนาดสินทรัพย์ ส่วนของทุน และอายุของกิจการ มีผลต่อการได้รับอนุมัติสินเชื่อของผู้ประกอบการ โดยกิจการที่มีขนาดใหญ่ ส่วนของทุนสูง และเปิดกิจการมายาวนานมีโอกาสดำเนินการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์สูงกว่าธุรกิจที่มีขนาดเล็ก ส่วนของทุนต่ำ หรือเพิ่งเปิดกิจการ เช่นเดียวกับ การศึกษาของ Beck, Demirguc-Kunt, Laeven and Maksimovic (2006) พบเพิ่มเติมว่า ขนาดธุรกิจ อายุของกิจการ (Age) และความเป็นเจ้าของบริษัท (Ownership) มีผลต่อการเข้าถึงเงินทุนของภาคธุรกิจ

เมื่อพิจารณาถึงผลกระทบของปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในภาคธุรกิจ SME แล้ว ผลการศึกษาพบว่า การลงทุนใหม่ ๆ ของผู้ประกอบการจะถูกกดดันโดยการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) เพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต (Productivity) และการจ้างงาน และการลงทุน สินค้าคงคลัง เป็นต้น มีงานวิจัยอื่นๆ ที่แสดงว่าปัญหาการจำกัดการเข้าถึงของบริษัทในการจัดหาเงินทุนจากภายนอกมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการเติบโตและความอยู่รอดของบริษัท เช่น การศึกษาของ Ayyagari, Demirguc-Kunt, and Maksimovic (2006) ซึ่งพบว่าอุปสรรคต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อเติบโตของธุรกิจ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งเผชิญต้นทุนการกู้ยืมในระดับสูงเป็นอุปสรรคสำคัญที่กดดันการขยายตัวของกิจการมากที่สุด รองลงมา คือ การไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนระยะยาว และการขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน นอกจากนี้ การศึกษาของ Musso and Schiavo (2007) พบว่า ผู้ประกอบการที่เผชิญข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนมีแนวโน้มที่จะปิดกิจการมากกว่าผู้ประกอบการที่สามารถเข้าถึงเงินทุนจากภายนอก ในทางตรงกันข้าม หากบริษัทสามารถจัดหาเงินทุนจากภายนอกได้ สิ่งนี้จะส่งผลกระทบอย่างมากต่อการเติบโตของยอดขาย การสะสมทุน และการจ้างงานแรงงาน

จากการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องข้างต้น สรุปได้ว่าปัญหาของการจำกัดการเข้าถึงเงินทุนนี้เกิดจากความไม่สมบูรณ์ของตลาดและโดยเฉพาะอย่างยิ่งความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล ซึ่งธนาคารพาณิชย์หรือผู้ให้กู้ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลของลูกค้าได้ครบถ้วน ทำให้การบริหารความเสี่ยงทำได้ยาก สิ่งนี้นำไปสู่การใช้ตัวแปรบางอย่าง เช่น ความสามารถทางธุรกิจ ที่สามารถสะท้อนถึงความเสี่ยงที่ลูกค้าผิคนัดชำระหนี้ การคำนวณความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจสำหรับราคา

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสม รวมถึงการตัดสินใจอนุมัติหรือปฏิเสธสินเชื่อ สิ่งนี้นำไปสู่ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จำกัดสำหรับภาคธุรกิจ SME ซึ่งท้ายที่สุดจะสร้างแรงกดดันต่อสถานะการลงทุน การบริโภค และการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่ำกว่าศักยภาพ (Sub-Optimal Equilibrium)

ผลการวิจัยของ Levine (2005) แสดงให้เห็นว่าการพัฒนาของระบบการเงิน (Financial Development) สถาบันการเงิน (Financial Intermediary Development) ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงเชิงสถาบันที่เกี่ยวข้อง (Institutional Development) สามารถช่วยลดอุปสรรคในการเข้าถึงทุนและส่งเสริมให้บริษัทและครัวเรือนเข้าถึงแหล่งทุนภายนอกได้มากขึ้น นอกจากนี้ การศึกษาของ Demirguc-Kunt และ Maksimovic (1998) พบว่าประเทศที่มีระบบกฎหมายที่มีประสิทธิภาพและระบบธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่จะช่วยให้ภาคธุรกิจมีแหล่งเงินทุนระยะยาวมากขึ้น งานวิจัยของ Beck, Demirguc-Kunt และ Martinez Peria (2008) พบว่าการพัฒนาสถาบันการเงินช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของลูกค้ารายย่อยและลูกค้าผู้ประกอบการ โดยพิจารณาจากตัวชี้วัด เช่น สาขา ตู้เอทีเอ็ม จำนวนบัญชีเงินฝาก และจำนวนบัญชีสินเชื่อ นอกจากนี้ การศึกษาของ Clarke, Cull และ Peria (2001) พบว่าประเทศที่ธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศมีบทบาทสำคัญในระบบธนาคาร เป็นผลให้อุปสรรคทางการเงินลดลง โดยเฉพาะลูกค้าที่มีรายได้น้อยซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Gelos and Werner (2002) และ Haas and Naaborg (2005) ซึ่งพบว่าปัญหาข้อจำกัดทางการเงินมีแนวโน้มลดลงหลังการเปิดเสรีทางการเงิน โดยเฉพาะข้อจำกัดทางการเงินของกลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก จากการศึกษาเชิงลึกเกี่ยวกับผลกระทบของนวัตกรรมระบบการเงินต่อการผ่อนคลายข้อจำกัดการเข้าถึงเงินทุน พบว่า นวัตกรรมทางการเงินต่างๆ ในระบบธนาคารพาณิชย์สามารถช่วยผ่อนคลายข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนของผู้บริโภคได้ ตัวอย่างเช่น งานศึกษาของ Frame, Srinivasan และ Woosley (2001) พบการพัฒนาระบบการให้คะแนนเครดิตของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้นเอสเอ็มอีสามารถขอสินเชื่อได้มากขึ้น ในทำนองเดียวกัน การศึกษาของ Berger, Frame และ Miller (2005) แสดงให้เห็นว่าการใช้เทคโนโลยีการให้คะแนนเครดิตสามารถส่งผลกระทบต่อ การเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs โดยเฉพาะปริมาณสินเชื่อ (Credit Ability) ที่เพิ่มขึ้น

จึงอาจกล่าวได้ว่าอุปสรรคและข้อจำกัดทางการเงินของเอสเอ็มอีอาจบรรเทาลงได้ การเปิดเสรีทางการเงินจากการพัฒนาระบบของสถาบันการเงิน การเพิ่มกฎระเบียบของสถาบันการเงิน และการพัฒนานวัตกรรมทางการเงินในระบบการเงินของประเทศ

การศึกษาของ Virathus (2003) ใช้ข้อมูลของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อตรวจสอบข้อจำกัดทางการเงินของการลงทุนของผู้ประกอบการในประเทศไทยระหว่างปี 2533 ถึง 2544 และพบว่าวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 นำไปสู่การจำกัดการเข้าถึงของภาคธุรกิจอย่างรุนแรง ต่อการจัดหาเงินทุนจากภายนอกมากขึ้น และผู้ประกอบการรายเล็กมีแนวโน้มที่จะเผชิญกับข้อจำกัดของช่องทางการจัดหาเงินทุนภายนอกมากกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ สอดคล้องกับการสำรวจความคิดเห็นของ Kaufmann, Batra และ Stone (2003) เกี่ยวกับผู้ประกอบการในประเทศไทยระหว่างปี 2542-2543 พบว่าผู้ประกอบการในประเทศไทยให้น้ำหนักกับอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งทุนสูงกว่าประเทศของตน นอกจากนี้ยังสูงกว่าค่าเฉลี่ยของ 80 ประเทศที่ทำการสำรวจ นอกจากนี้ อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนยังเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับผู้ประกอบการไทยในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง

Paulson and Townsend (2004, 2005) ตรวจสอบข้อจำกัดของครัวเรือนไทยในการหาแหล่งเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจหรือเป็นเจ้าของธุรกิจ จากการสำรวจระดับครัวเรือนพบว่า 2 ใน 3 ของผู้ประกอบการรายย่อยของไทยมาจากเงินออมและเงินกู้จากสมาชิกในครอบครัวหรือคนรู้จักมากกว่ามาจากตัวกลางทางการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากการจำกัดการเข้าถึงสินเชื่อครัวเรือนที่มีความมั่งคั่งสะสมสูงจึงมีแนวโน้มที่จะประกอบอาชีพอิสระมากกว่าผู้ที่มีความมั่งคั่งสะสมต่ำ นอกจากนี้จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการรายเล็กของไทยไม่มีเงินทุนเพียงพอในการขยาย สิ่งนี้สะท้อนถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธนาคารพาณิชย์สำหรับครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็กในประเทศไทย การเงินหลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540

เช่นเดียวกับผลการสำรวจในปี 2551 ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ที่พบว่า SME ไทยประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่งผลให้ผู้ประกอบการกว่า 10.8% ที่เริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนของตนเองและครอบครัวถูกสถาบันการเงินปฏิเสธสินเชื่อ จากการสำรวจในปี 2554 พบว่าผู้ประกอบการ SME เพียง 7.6% เท่านั้นที่ถูกสถาบันการเงินปฏิเสธการให้สินเชื่อ แต่ผู้ประกอบการ SME อีกส่วนหนึ่งซึ่งมีสัดส่วนประมาณ 40.6% ยังคงอยู่ในกระบวนการใช้สินเชื่อเมื่อขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินซึ่งมีปัญหาและ อุปสรรค ให้บริการ การอนุมัติล่าช้าและไม่มีหลักประกัน

ขณะที่การสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินของครัวเรือนของธนาคารแห่งประเทศไทย (พ.ศ. 2553, 2556) พบว่าครัวเรือนที่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์คิดเป็นร้อยละของ

ครัวเรือนทั้งหมดในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจาก 7.6% ในปี 2553 เป็น 8.7% ในปี 2556 ในปี 2559 อย่างไรก็ตาม ครัวเรือนอีก 91.3% ที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์สามารถแบ่งออกเป็นครัวเรือนสูงถึง 13.5% ที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ สินเชื่อไม่มีหลักประกันหรือไม่กล้าติดต่อกับธนาคารและขั้นตอนการขอสินเชื่อที่มีเงื่อนไขยุ่งยาก

ดังนั้นสรุปได้ว่าที่ผ่านมภาคธุรกิจ SMEs ในประเทศไทยประสบปัญหาในการขอเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ แม้ว่าผลสำรวจต่างๆ จะชี้ให้เห็นว่าข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนกำลังผ่อนคลายลง แต่บางส่วนยังประสบปัญหาในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมในมิติต่างๆ ใดๆก็ตาม ยังไม่มีการศึกษาใดที่ประเมินพัฒนาการของระบบธนาคารพาณิชย์อย่างชัดเจนในแง่ของการลดข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ไทย เฉพาะในระบบธนาคารพาณิชย์ของประเทศไทยและในช่วงกว่าทศวรรษหลังจากวิกฤตการณ์ทางการเงินในปี พ.ศ. 2540 ระบบการกำกับดูแลของธนาคารพาณิชย์ได้พัฒนาขึ้นอย่างมาก

4.5 แหล่งเงินทุนทางเลือก

มากกว่า 80% ของ SME ประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ผู้ประกอบการจะพบกับอุปสรรค เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน และปัจจัยอื่น ๆ อีกมากมายเมื่อได้เงินทุนมา เงื่อนไขการชำระหนี้ แผนธุรกิจ ประวัติการทำธุรกรรมทางการเงินและการค้าประกันรายได้ในอนาคต ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งมีข้อจำกัดในการפקเตอริง แม้ว่าธนาคารจะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ ที่ช่วยตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ เช่น แพ็กเตอริง ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางรายยังไม่สามารถเข้าถึงได้ หลักประกันเป็นตัวขัดขวางที่สำคัญที่สุด เนื่องจากสถาบันการเงินทุกแห่งกำหนดให้ผู้กู้ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้ประกอบการบางรายมองว่าข้อกำหนดดังกล่าวไม่สมเหตุสมผลเพื่อจำกัดความเสี่ยงของสถาบันการเงินในประเด็นนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่มักมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเพิ่มทุนหรือขอสินเชื่อเพิ่มเติมจากสถาบันการเงิน แต่เมื่อเจอความต้องการดังกล่าวแล้วก็ไม่สามารถเรียกคืนได้ ดังนั้นปัญหาจึงไม่ได้รับการแก้ไข และขัดขวางการขยายหรือพัฒนาธุรกิจต่อไป

เงื่อนไขการชำระหนี้ที่เข้มงวดเป็นอุปสรรคอีกประการหนึ่ง เพราะบางครั้งรายได้ของผู้ประกอบการอาจไม่แน่นอน นั่นเป็นเพราะกระแสรายได้ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความรวดเร็วในการ

จ่ายของผู้บริโภค หากหน่วยงานมีการทำธุรกรรมเชิงพาณิชย์และการชำระเงินเกิดขึ้นพร้อมกับการส่งมอบสินค้าหรือบริการ ก็จะไม่มีปัญหา แต่เป็นนิติบุคคลที่กำหนดให้มีการตั้งชื่อล่วงหน้าหรือเรียกเก็บเงินหลังจากระยะเวลาหนึ่งที่มีการจัดหาสินค้าหรือบริการ สำหรับผู้ประกอบการในลักษณะนี้ ระยะเวลานในการบันทึกรายได้และค่าใช้จ่ายมักไม่สอดคล้องกัน ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนได้ ความไม่สอดคล้องกันนี้อาจทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด และประเด็นนี้จะส่งผลต่อการประเมินเครดิตบูโรของผู้ประกอบการ

การขาดประวัติการทำธุรกรรมทางการเงินและความสามารถในการรับประกันรายได้ในอนาคตเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่กำลังเผชิญอยู่โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ Startups เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้สามารถเริ่มต้นธุรกิจจากแนวคิดที่ว่าผู้ประกอบการอาจมีเพียงสินค้าหรือบริการที่ต้องการพัฒนา ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่สามารถพึ่งพาธนาคารเป็นแหล่งเงินทุนได้ ในขณะที่เดียวกันโมเดลธุรกิจใหม่ในปัจจุบันก็ยังคงแตกต่างจากโมเดลธุรกิจในอดีต กล่าวคือ ไม่ได้เน้นการทำเงินทันที แต่ก่อนอื่นจะเน้นไปที่การสร้างฐานลูกค้าหรือให้บริการลูกค้า โดยในระยะแรก ผู้ประกอบการอาจต้องลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อดึงดูดผู้บริโภค อาจไม่มีค่าบริการหรือหากมีผู้บริโภคจำนวนมากก็จะมีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่างๆ ดังนั้นกำไรขององค์กรในช่วงแรกของการพัฒนาอาจเป็นลบหรือขาดทุนได้ เมื่อคำนึงถึงปัจจัยนี้แล้ว ธนาคารหรือสถาบันการเงินมักยึดติดกับภาพลักษณ์และรูปแบบธุรกิจแบบเก่า กล่าวคือ ธุรกิจมีทั้งรายรับและรายจ่ายอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ทำนายรายได้และกำไรของธุรกิจในอนาคต ดังนั้นจึงไม่สนใจปล่อยสินเชื่อให้กับธุรกิจสมัยใหม่ที่ขาดองค์ประกอบดังกล่าว เป็นต้น

จากเหตุผลข้างต้น สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการบางรายมักมองว่าเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนดนั้นเข้มงวดเกินไป ไม่ตรงกับสภาพความเป็นจริงหรือลักษณะของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ การรับรู้ว่าคุณสถาบันการเงินยังคงยึดติดกับวิธีการทำธุรกิจแบบเดิม ๆ ทำให้ขาดความเข้าใจในการวางแผนธุรกิจสมัยใหม่ ส่งผลให้ผู้ประกอบการขอสินเชื่อได้ยากขึ้น และปัจจุบัน ผู้ประกอบการได้เปลี่ยนทัศนคติในการขอสินเชื่อจากธนาคาร โดยเฉพาะผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมองว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้อีกต่อไป เนื่องจากการขอเงินทุนจากธนาคารมักถูกพิจารณาว่าล่าช้า จึงมีค่าใช้จ่ายแอบแฝง เช่น ค่าวิจัยและค่าประกันภัย รวมถึงกฎระเบียบอื่น ๆ อีกมากมายที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตาม สิ่งนี้สร้างต้นทุนที่ไม่จำเป็นและบางครั้งนำไปสู่การสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการ SMEs ยุคใหม่จึงมักมองหาแหล่งทุนที่นอกจากให้ทุนแล้วยังสามารถส่งเสริมธุรกิจในด้านอื่น ๆ เช่น การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ แผนการเงินเพื่อสร้าง

เครือข่ายผู้ประกอบการหรือมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันมากขึ้น แต่ SMEs แบบดั้งเดิมยังคงเน้นที่แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนในรูปแบบตราสารหนี้ ผลการสำรวจพบว่าปัจจัยด้านเงินทุนที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด คือ เงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ เป็นสินเชื่อประเภทที่ไม่ต้องใช้หลักประกันในการขอสินเชื่อ นี่คือนโยบายที่มีเงื่อนไขที่สามารถยืดหยุ่นได้อย่างเหมาะสม จำนวนผู้ประกอบการที่กล่าวว่าต้องการแหล่งเงินทุนด้วยวิธีนี้สูงถึง 64%, 56% และ 55% ตามลำดับ จึงไม่เลือกที่จะหาผู้ถือหุ้นเพิ่มเพื่อระดมทุน เห็นได้จากปัจจัยนี้ที่ผู้ประกอบการให้เงินทุนเป็นอันดับที่สี่และสัดส่วนการถือหุ้นยังคงไม่เปลี่ยนแปลง

จากการวิจัยและสัมภาษณ์เกี่ยวกับความเข้าใจของผู้ประกอบการเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก พบว่า ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่มีการรับรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกในระดับต่ำ และการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้งเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ผู้ประกอบการเข้าใจน้อยที่สุด เชื่อกันว่าเป็นเพราะการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้งเป็นแหล่งเงินทุนที่ค่อนข้างใหม่เมื่อเทียบกับการจัดหาเงินทุนรูปแบบอื่นๆ ดังนั้นจึงไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง นักลงทุน Angel เป็นแหล่งเงินทุนที่ไม่เข้าใจสำหรับผู้ประกอบการ ประการที่สองคือนักลงทุน Angel มักจะไม่เปิดเผยตัวตน ซึ่งอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สังคมรู้น้อยมากเกี่ยวกับแหล่งที่มาของเงินทุนดังกล่าว ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่รู้เรื่อง Venture Capital เมื่อเทียบกับการจัดหาเงินทุนรูปแบบอื่นมีสัดส่วนน้อยที่สุด รวมทั้งเคยใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกประเภทต่างๆ พบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีบทบาทน้อยมากเมื่อเทียบกับกลุ่มที่ไม่มีความรู้

ในขณะเดียวกันก็ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ไม่ใช้ช่องทางนั้นในการระดมทุน เพราะมองเห็นข้อด้อยหรืออุปสรรคของแหล่งเงินทุนประเภทนี้ ส่วน Angel Investor ที่เป็นแหล่งเงินทุนนั้นผู้ประกอบการให้เหตุผลว่าเหตุใดจึงเลือกที่จะไม่ใช้ เพราะยังไม่รู้ถึงช่องทางในการเข้าถึงแหล่งลงทุนและยังไม่มีความเข้าใจเพียงพอที่จะพิจารณาว่าแหล่งเงินทุนนี้ไม่น่าดึงดูดและมีความเสี่ยงสูง ซึ่งคล้ายกับสาเหตุที่การระดมทุนแบบร่วมทุนมาจากการที่ผู้ประกอบการรู้สึกว่าคุณค่าความเข้าใจและขาดข้อมูลในการหาเงินทุน สำหรับแหล่งเงินทุนคราวด์ฟันดิ้งนั้น การหาผู้ประกอบการที่รู้จักกันแต่ไม่เคยใช้คราวด์ฟันดิ้งสร้างความแตกต่างสาเหตุที่ผู้ประกอบการมักพูดถึงแหล่งเงินทุนว่าไม่น่าสนใจและขาดข้อมูลการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 แหล่งข้างต้นแล้ว จะเห็นได้ว่า สาเหตุหลักที่ผู้ประกอบการหลายรายไม่เลือกแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นมี 2 ปัจจัยหลัก คือ ผู้ประกอบการไม่ทราบช่องทางของแหล่งเงินทุนทางเลือกข้างต้น และความรู้ความเข้าใจไม่เพียงพอซึ่งสะท้อนถึง

ปัญหาทางความคิดที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาผู้ประกอบการและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก

เมื่อดูภาพรวมแล้วสรุปได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาและอุปสรรคในการหาแหล่งเงินทุนในลักษณะเดียวกัน กล่าวคือ ปัจจัยต่าง ๆ เช่น หลักประกันและอายุเงินกู้เป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ ซึ่งปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการต้องพึ่งพาเงินทุนส่วนตัวเป็นหลักหรือกู้ยืมจากคนใกล้ชิด จึงทำให้มีข้อจำกัดด้านเงินทุนและส่งผลกระทบต่อการขายธุรกิจของผู้ประกอบการ แต่อุปสรรคยังคงอยู่จากการขาดความรู้ความเข้าใจ ซึ่งปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่สามารถระดมทุนผ่านแหล่งเงินทุนอื่นได้ เมื่อถามถึงความต้องการของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังต้องการเงินทุนในรูปแบบเงินกู้หรือสินเชื่อธนาคาร แต่จะมีรายละเอียดเกี่ยวกับเงื่อนไขการกู้ต่าง ๆ เช่น อัตราดอกเบี้ยต่ำและไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือเป็นเงินกู้อะยะสั้นและทรัพย์สินอื่น ๆ

4.5.1 นิยามแหล่งเงินทุนทางเลือก

แหล่งเงินทุนทางเลือกในที่นี้หมายถึงแหล่งเงินทุนที่มีลักษณะ 4 ประการคือ

- 1) ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากธนาคาร
- 2) ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากตลาดการเงิน
- 3) มีการเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง
- 4) ระบบอิเล็กทรอนิกส์มักถูกใช้เป็นตัวกลางในการระดมทุน

แหล่งเงินทุนทางเลือกคือแหล่งเงินทุนที่ไม่ได้มาจากการกู้ยืมจากธนาคารหรือการจัดการหาเงินทุนในตลาดการเงินที่มีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นพันธบัตรหรือหุ้น และจะต้องมีการระดมทุนซึ่งเป็นการเชื่อมต่อโดยตรงระหว่างผู้ที่ต้องการเงินและผู้ให้ทุน อย่างไรก็ตามอาจมีการพึ่งพาระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เว็บไซต์ตัวกลาง เมื่อพิจารณาหลักทรัพย์ทางการเงินที่ใช้เป็นสื่อในการระดมทุนและวิเคราะห์ร่วมกับนิยามของแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ไทยแล้ว พบว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SMEs ไทยจึงจำกัดอยู่ในตราสารทางการเงินอื่นที่ไม่ใช่ธนาคารและตลาด ประกอบด้วยตราสารทางการเงิน 8 ประเภท โดยแบ่งตามจำนวนผู้ลงทุนได้ 3 ประเภท ดังนี้

- 1) การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor)
- 2) การร่วมลงทุนจากกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital)

3) การระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding) ซึ่งมีทั้งหมด 5 แบบ คือ

3.1) การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based Crowdfunding)

3.2) การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding)

3.3) การทำสัญญาตั้งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or Pre-ordering)

3.4) การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-peer Lending)

3.5) การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity Crowdfunding)

4.5.2 ประเภทของแหล่งเงินทุนทางเลือก

เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยยังไม่แพร่หลาย รวมทั้งยังไม่มีทิศทางการพัฒนาที่ชัดเจน ดังนั้น จึงต้องเรียนรู้นโยบายการพัฒนาของประเทศไทยที่ประสบความสำเร็จ เพื่อถอดบทเรียนและนำไปใช้ในโครงการพัฒนาทุนทางเลือกของประเทศไทย ประเทศไทยได้รับการคัดเลือกโดยพิจารณาจากปริมาณเงินทุนและอัตราการเติบโตของแหล่งเงินทุนทางเลือก รูปแบบต่างๆ ของทุนทางเลือกและประเทศตัวอย่างและการศึกษาแหล่งทุนทางเลือกแต่ละแหล่งเพื่อให้เห็นภาพการพัฒนาที่ชัดเจนยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถคาดการณ์และวางแผนแนวทางการพัฒนาในระยะยาวได้ดังนี้

1) รูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือก แบบการลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor)

ประเทศและการศึกษาที่เป็นแบบอย่างอื่นๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ตุรกี และรายงาน OECD เรื่อง Financing High Growth Companies: The Role of Angel Investors ซึ่งมีมาตรการในการแก้ไขกฎหมายเพื่อปิดกั้นและจำกัดการพัฒนาและอนุญาตให้นักลงทุนรายใหม่เข้าสู่ตลาด ประกอบกับในส่วนของภาครัฐนั้นก็มีการกำหนดและสร้างข้อจำกัดเพื่อเป็นการตรวจสอบไม่ให้เกิดการแสวงหาผลประโยชน์ที่ไม่ถูกต้อง โดยมีเป้าหมายเพื่อรักษาเสถียรภาพและควบคุมระดับความเสี่ยงในระบบ ภายหลังรัฐบาลได้ดำเนินการสนับสนุนด้านต่าง ๆ เช่น การสร้างแรงจูงใจในการลงทุนผ่านการลดหย่อนภาษีหรือเงินสมทบโดยตรงจากหน่วยงานของรัฐ จัดงานให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาการลงทุนและความแข็งแกร่งของตลาดโดยรวม องค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการระดมทุนจาก Angel Investment คือ การสร้างเครือข่าย การมีเครือข่ายนักลงทุน เครือข่ายผู้ประกอบการ และเครือข่ายที่มีผู้มีส่วนได้ส่วน

เลีย (Stakeholder) เป็นมาตรการที่ช่วยลดปัญหาความเหลื่อมล้ำของข้อมูลได้หลายวิธี นอกจากนี้ยังอำนวยความสะดวกในการแบ่งปันความรู้ระหว่างนักลงทุนด้วยการทำให้นักลงทุนและผู้ประกอบการเชื่อมต่อกันได้ง่ายขึ้น และส่งเสริมให้เกิดการลงทุนร่วมกันซึ่งจะช่วยพัฒนาระบบนิเวศการลงทุนอีกด้วย

2) รูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบการร่วมลงทุนจากกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital) โดยประเทศต้นแบบและงานศึกษาอื่น ๆ ประกอบด้วย ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศอิสราเอล รายงานเรื่อง Government Venture Capital for Technology-based Firms ของ OECD และรายงานเรื่อง Building Momentum in Venture Capital across Europe ของกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป การส่งเสริม Venture Capital มีสามมาตรการที่ประเทศและสถาบันวิจัยให้ความสำคัญ ได้แก่ ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน แรงจูงใจสำหรับนักลงทุน การปรับกฎหมายเพื่อส่งเสริมการพัฒนา ประเด็นทั้งหมดนี้เป็นทิศทางการพัฒนาของนักลงทุนเป็นหลัก หรือด้านอุปทาน. เนื่องจากหลายประเทศยังมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังไม่มีหลักประกันทางการเงิน ดังนั้น การเพิ่มทุนในระบบผ่านการดำเนินการตามมาตรการเหล่านี้จะทำให้สามารถลงทุนเพิ่มเติมได้ในระยะสั้น ต่างก็เห็นตรงกันว่า การสร้างระบบนิเวศที่ดีเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาวิสาหกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว ดังนั้น รัฐบาลจึงจำเป็นต้องสนับสนุนและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ สนับสนุน R&D หรือการศึกษาไปพร้อม ๆ กันผ่านการลงทุน การพัฒนาคุณภาพดังกล่าวจะช่วยลดช่องว่างหรืออุปสรรคและทำให้กลไกตลาดสามารถขับเคลื่อนได้อย่างเต็มศักยภาพ

เมื่อวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระหว่างกรณีศึกษาแล้ว ระหว่างจีน สหรัฐอเมริกา และธนาคารโลก พบว่า ทุกประเทศมีแนวทางเดียวกันในการพัฒนาการระดมทุนที่คล้ายกัน โดยทั่วไปวิธีนี้เป็นวิธีที่ออกแบบมาเพื่อรับรองความปลอดภัยของระบบการระดมทุนสำหรับผู้ใช้ สร้างเสถียรภาพและความปลอดภัยให้กับตลาดด้วยการกำหนดมาตรฐานการกำกับดูแล กำหนดมาตรฐานการรายงานข้อมูลเพื่อแก้ไขข้อกำหนดประเภทผู้ลงทุนหรือไม่ และการกำหนดรายละเอียดผู้ให้บริการ มาตรการเหล่านี้อาจเพียงพอสำหรับการพัฒนาในช่วงแรกนี้ แต่ในลำดับต่อไป รัฐบาลอาจต้องพัฒนามาตรการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมากขึ้น เช่น สื่อการระดมทุนและการณรงค์สร้างการรับรู้ของประชาชน ตามที่ธนาคารโลกเสนอแนะ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาระดมทุน สามารถอยู่ได้นาน

จากการค้นคว้าและทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งทุนทางเลือกแต่ละแหล่งข้างต้น จึงเห็นว่ามาตรการสนับสนุนและแนวทางสนับสนุนสำหรับแหล่งทุนแต่ละแห่งจะแตกต่างกันไป

ตามลักษณะของแหล่งทุนนั้น ๆ มาตรการหลักในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกต่าง ๆ สรุปได้ ดังนี้

- 1) การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor) จะเน้นไปที่การสร้างเครือข่าย ออกมาตรการดึงดูดนักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี
- 2) การร่วมลงทุนจากกลุ่มนักลงทุนอาชีพ (Venture Capital) จะร่วมลงทุนและ ดำเนินมาตรการเพื่อสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการร่วม ทุนผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการวิจัยและพัฒนานวัตกรรม
- 3) การระดมทุนจากคนหมู่มาก โดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding) และจะมีกฎเกณฑ์กำหนดมาตรฐานในการให้บริการ พร้อมอุดช่องโหว่ที่อาจนำไปสู่พฤติกรรมผิด กฎหมายและระบุประเภทผู้ลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง

เนื่องจากเป็นเรื่องยากที่แต่ละประเทศจะเข้าถึงแหล่งเงินทุน กระแสการเปลี่ยนแปลงความ ต้องการของภาคธุรกิจ การเตรียมความพร้อมของสถาบันการเงิน ทักษะคตินักลงทุนที่แตกต่าง กัน ผลวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกใช้ทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นธุรกิจ เงินทุนจาก พันมิตรทางธุรกิจ การกู้ยืมจากครอบครัว เพื่อน ฯลฯ เป็นเงินทุนเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่ Startups มักจะเลือกที่จะระดมเงินจากแหล่งเงินทุนอื่นแบบ Angel Investor และ Venture Capital ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็มีแหล่งเงินทุนมากกว่า 2 แหล่ง โดยสัดส่วนเงินทุนของแต่ละ ช่องทางจะแตกต่างกันไปตามแนวทางและ โครงสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละราย

4.5.3 เงินกู้ยืมในระบบ

โดยทั่วไปเมื่อก้าวถึงขั้นนี้ระบบมักจะหมายถึงหนี้ที่เกิดจากการกู้ยืมเงินระหว่าง บุคคล ไม่ต้องกู้เงินสถาบันการเงิน (ไพจิตร เอกจริยากร, 2554) หนี้ในระบบจะกลายเป็นปัญหา เมื่ออัตราดอกเบี้ยสูงผิดปกติ ดังนั้นคำจำกัดความของหนี้ในระบบจึงมีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้น กล่าวคือ เจ้าหนี้ไม่ใช่สถาบันการเงินที่เรียกเก็บหนี้เงินกู้สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่กฎหมายกำหนด (มากกว่า 15% ต่อปี หรือ 1.25% ต่อเดือน) เจ้าหนี้ในระบบบางรายอาจใช้วิธีต่าง ๆ ในการทวงถาม หนี้ กดดันลูกหนี้หรือถูกทำให้อับอาย หวาดกลัว ข่มขู่ และอาจสร้างความเสียหายแก่ตนเองและ ทรัพย์สิน (ชูชาติ คงทรงธรรม, 2555) ในส่วนของภาครัฐบาลของประเทศไทย มีคำจำกัดความของหนี้ ระบบในความหมายที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น เช่น ในความหมายของหนี้เงินกู้ที่คิดดอกเบี้ยเกิน กว่าที่กฎหมายกำหนด เจ้าหนี้ที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน นอกจากนี้ยังรวมถึงหนี้ที่เกิดจากหนี้นอก

กฎหมาย หนี้ที่กฎหมายกำหนดเกี่ยวกับวัตถุหรือสิ่งของที่บุคคลกระทำความผิด เช่น หนี้การพนัน หนี้นยาเสพติด เป็นต้น (กระทรวงยุติธรรม, 2554) และแหล่งทุนและบริบทตามความต้องการ ไม่มีกฎ ใดที่ปราศจากการกำกับดูแลและการควบคุมของรัฐบาล เนื่องจากเงื่อนไขและสัญญาเงินกู้ขึ้นอยู่กับ ความพอใจระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ ลักษณะเด่นคือไม่มีหลักประกันและอัตราดอกเบี้ยเหนือสถาบัน การเงินหรือเหนือกฎหมาย สามารถชำระล่วงหน้าพร้อมดอกเบี้ยพร้อมเงินต้น แล้วเงินที่เขียนใน สัญญาผู้ไม่ตรงกับเงินที่ลูกหนี้ได้รับ (กระทรวงการคลัง, 2554) และเนื่องจากมีการซื้อขายสินค้า เครื่องใช้และทองคำบ่งหน้าเพื่อทำธุรกิจหนี้นอกระบบ ต่อมาในการวิจัยถึงหนี้นอกระบบจึงให้มีความหมายทั้งการยืมเงินและยืมสิ่งของ อัตราดอกเบี้ยที่สูงมักจะเกินอัตราภาษีตามกฎหมาย เช่น มากกว่า 15% ต่อปี ผู้ให้กู้ไม่ใช่สถาบันการเงินตามกฎหมายและไม่อยู่ภายใต้การดูแลและควบคุม ของรัฐบาล และมักมีวิธีทวงหนี้ที่ใช้การบังคับขู่เข็ญหรือใช้ความรุนแรง (วันชัย มีชาติ และคณะ, 2556)

กล่าวโดยสรุป หนี้นอกระบบ หมายถึง หนี้ที่ผู้ยืมนอกระบบของสถาบันการเงินในรูปแบบของ เงินและสินค้า ไม่ได้ควบคุมโดยธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลัง โดยการกู้ยืมเงิน ไม่ได้ให้คุณค่ากับหลักฐานการกู้ยืมเงิน และคิดอัตราดอกเบี้ยสูงเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด

เมื่อพิจารณาการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนสำหรับภาพรวมภาวะหนี้ ครัวเรือนของประเทศ พบว่า มีประมาณ 20 ล้านครัวเรือนจากทั่วประเทศ ครัวเรือนร้อยละ 55.8 เป็น หนี้เฉลี่ยครัวเรือนละ 134,900 บาท ตามนโยบายของรัฐบาลในการจัดสรรสินเชื่อสู่ชนบทผ่าน ธนาคารพาณิชย์นั้นที่ผ่านมาและจะทำต่อไปถือว่าไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชนใน ประเทศที่ใช้เงินทุนในการลงทุนและหมุนเวียนใน ภาคการเกษตรและการค้า ความจำเป็นนี้ต้องเพิ่ม การลงทุนและการหมุนเวียนให้กับคนในภาคเกษตรกรรมและการค้า ดังนั้น คนในประเทศจึงไม่ ต้องการ ไม่จำเป็นต้องพึ่งตลาดเงินกู้นอกระบบสำหรับเงินทุน ซึ่งเป็นที่เข้าใจกันดีว่าการไปกู้เงิน นอกระบบต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงกว่าการกู้เงินในระบบ เช่น ธนาคาร แต่ผู้กู้มีจำกัดเนื่องจากนโยบาย ของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับความน่าเชื่อถือในชนบท ต้องลงทุนในภาคเกษตรและภาคธุรกิจที่รัฐบาล ช่วยไม่ได้ต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงกว่าเงินกู้ในระบบ ดังนั้น ปริมาณการให้กู้ยืมในตลาดนอกระบบจึงมี อธิพิพล คนไทยยังรวมเงื่อนไขการกู้เงินในระบบไม่ได้ คนอยากได้เงิน หันไปกู้เงินนอกระบบได้ ยาก ปลออยให้นายทุน กู้นอกระบบ มีอำนาจผูกขาดกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบ และออก ให้ทุกคน ดังนั้น ตลาดเงินกู้นอกระบบจึงเป็นตลาดที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าตลาดเงินกู้นอกระบบ หลายเท่าและเป็นตลาดที่มีการแข่งขัน ไม่สมบูรณ์

โดยสรุปแล้ว กลุ่มคนบางกลุ่มมักจะเห็นว่าคนที่ปล่อยเงินกู้ นั้นเปรียบได้กับหนังไทยที่มีการขู่เจ็ญ ขูดรีด โหดร้าย ในขณะที่สินเชื่อชนบทที่เกษตรกรรมมองถึงคนที่ปล่อยกู้คือผู้อุปถัมภ์ที่ช่วยเหลือพวกเขา เนื่องจากพวกเขาไม่รู้ว่าจะกู้เงินจากที่ไหน อัตราดอกเบี้ยบางครั้งจึงถูกผ่อนปรน ในช่วงที่เกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ แต่ทั้งหมดก็เพื่อประโยชน์ของนายทุนเอง ดังนั้นเมื่อนึกถึงภาพรวมของนายทุนที่เป็นธรรมก็รู้สึกสอดคล้องกับหนังไทย ความสำคัญของการปล่อยกู้ในระบบสู่ตลาดสินเชื่อในระบบจะขึ้นอยู่กับนักธุรกิจและหุ้นส่วนของบริษัทเป็นนายทุน ทั้งสองประเภทนี้เป็นการทำธุรกิจที่เชื่อมระหว่างสองตลาด เช่น การเพิ่มหรือลดสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จะส่งผลต่อปริมาณเงินกู้ในระบบแต่การเพิ่มหรือลดอัตราดอกเบี้ยในระบบจะไม่ส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ย ของการปล่อยกู้แบบไม่เป็นทางการ ระบบของ การให้กู้ยืมในตลาดแบบเป็นทางการดำเนินไปพร้อมกับกำไรที่ถูกทิ้ง

สรุปว่าสินเชื่อในระบบมีข้อจำกัดในเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่ถูกบังคับด้วยกฎหมาย และกฎเกณฑ์ที่พิจารณาผู้กู้ก่อนว่าสามารถมีหลักทรัพย์ค้ำประกันที่เพียงพอการยินยอมให้ผู้สินเชื่อได้ ผู้กู้กับผู้ที่ให้กู้ต้องมีความคุ้นเคยกันมาบ้างหรือผู้ให้กู้รู้ว่าผู้กูรายนี้จะสามารถเร่งรัดหนี้สินหรือทวงถามได้ด้วยวิธีการใดการให้กู้ยืมมีความคล่องตัวสูงดอกเบี้ยไม่มีกฎเกณฑ์ตามกฎหมายขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างผู้กู้กับผู้ให้กู้หรือบางครั้งอาจไม่เรียกเก็บดอกเบี้ยก็มีแต่ผู้ให้กู้หวังผลตอบแทนด้านอื่น ๆ

สำนักนิโคลาสติก (Neoclassic) เชื่อว่าแม้ตลาดสินเชื่อจะมีปัญหาความไม่แน่นอนแต่ตลาดก็สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพอัตราดอกเบี้ยนอกระบบที่อยู่ในระดับสูงไม่ใช่เป็นเพราะผู้ให้กู้มีอำนาจผูกขาดสูงแต่เป็นเพราะความเสี่ยงต้นทุนในการให้กู้และต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินทุน ในขณะที่ สำนักวิชาการที่ไอโฮโอ สรุปไว้ว่า เกษตรกรที่มีความยากจนนั้นจะไม่ยอมรับเงินกู้จากสถาบันการเงิน เนื่องจากนโยบายอัตราดอกเบี้ยต่ำของภาครัฐบาลส่งผลต่อสถาบันการเงินที่ทำให้ต้นทุนการกู้เงินไปตกอยู่กับผู้กู้ นอกจากนี้สถาบันการเงินมักจะอนุมัติสินเชื่อเงินกู้ให้กับลูกค้าที่มีความเสี่ยงที่จะผิคนัดชำระอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้ที่ทำการกู้เงินนอกระบบนั้นเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีคุณสมบัติเหมือนผู้ที่สามารถกู้เงินจากสถาบันการเงินได้ แต่บุคคลทั่วไปไม่กู้ยืมจากตลาดในระบบ เนื่องจากสถาบันการเงินวัดอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยที่สมดุลกับอุปสงค์และอุปทาน จากข้อมูลของ Vermani มีความคิดว่าธรรมชาติของตลาดสินเชื่อในระบบนั้นเป็นการผูกขาด นายทุนผู้ให้กูรับคิดอัตราดอกเบี้ยสูงกับผู้กู้จนผู้กูยากจนลง บางครั้งอาจเป็นหนี้และสูญเสียที่ดินที่ตนอาศัยอยู่ การแทรกแซงนโยบายในตลาดสินเชื่อในระบบ

สำหรับประเทศกำลังพัฒนาและประเทศด้อยพัฒนา ในส่วนนี้นักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก Wein และ Long ให้เหตุผลว่าแม้ว่ากิจกรรมการให้กู้ยืมจะเต็มไปด้วยความไม่แน่นอนเนื่องจากนายทุนผู้ให้กู้ไม่ได้รับเงินคืนจากผู้กู้ แต่กลไกราคาในตลาดการให้กู้ยืมนอกระบบจะจัดสรรการให้กู้ยืมนอกระบบอย่างมีประสิทธิภาพ ตลาดนอกระบบเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง อัตราดอกเบี้ยนอกระบบสูงไม่ได้หมายความว่านายทุนปล่อยกู้จะได้กำไรเกินตัว (กำไรผูกขาด) หรือมีอำนาจผูกขาดสูง เนื่องจากการให้กู้ยืมเกี่ยวข้องกับต้นทุนการให้กู้ยืมที่มีความเสี่ยงสูงและต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินทุน ซึ่งลดลงและขณะ เชื่อว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะสูง นักวิจัยเชื่อว่าอัตราดอกเบี้ยที่สูงนั้นเกิดจากความเสี่ยงของผู้ให้กู้ ค่าใช้จ่ายในการยืมเงิน และค่าเสียโอกาสของเงินทุน ในขณะที่ เดรสชาวมอนโด เชื่อว่ามีความเชื่อมโยงระหว่างตลาดเงินกู้นอกระบบและตลาดในระบบมากกว่าที่เข้าใจ กล่าวคือการให้กู้ยืมนอกระบบ ผู้ให้กู้นอกระบบจำนวนมากมาจากสถาบันการเงินในระบบ (ชุดพิงส์ ศานันท์พิพัฒน์, 2559)

รูปแบบและประเภทของหนี้นอกระบบ

โดยทั่วไป อาจแบ่งประเภทกว้าง ๆ ของหนี้นอกระบบ ตามระยะเวลาการชำระหนี้ได้ 2 แบบ คือ หนี้นระยะสั้น (หนี้นรายวัน) และหนี้นระยะยาว (หนี้นรายเดือน/รายปี) แต่ละแบบมีรายละเอียดแตกต่างกัน ดังนี้

1) หนี้นระยะสั้น : หนี้นรายวัน หนี้นรายวันมีหลายรูปแบบ ได้แก่

1.1) หนี้นเงินสด ทอง หรือสินค้ายื่น ๆ เป็นเงินกู้ที่มีเก็บเงินดอกเบี้ยรายวัน โดยบวกทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยไว้ด้วยกัน ส่วนใหญ่คิดอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 20 ต่อการให้กู้ยืม 1 ครั้ง โดยจะมีระบบการจัดเก็บหนี้ที่แตกต่างกันไป บางรายจะเก็บหนี้จำนวน 24 วัน โดยในการกู้วันแรก มีการหักเงินล่วงหน้า 1 วัน และคิดค่าสมุด รวมเป็นร้อยละ 10 ของยอดเงินกู้ ลูกหนี้จึงได้รับเงินสดเพียงร้อยละ 90 แต่ต้องชำระคืนรายวันรวมเป็น ร้อยละ 120 ตัวอย่างเช่น ลูกหนี้กู้เงิน 10,000 บาท หักค่าสมุด 500 บาท หักงวดแรก 500 บาท รับเงินสดสุทธิ 9,000 บาท ผ่อนชำระวันละ 500 บาท จำนวน 24 วัน คิดเป็นเงิน 12,000 บาท เป็นต้น และถ้าลูกหนี้ผิดนัด ก็จะมีการคิดค่าปรับโดยการเพิ่มดอกเบี้ยในวันที่ขาดส่ง หรือเพิ่มค่าทวงถามอีก เป็นต้นอย่างไรก็ดี เมื่อเปรียบเทียบระหว่างเงินกู้ระหว่างเงินสด เครื่องใช้ไฟฟ้ากับทองจะมีความยุ่งยากต่างกัน โดยการปล่อยกู้ทองจะมีความยุ่งยากมากกว่า โดยผู้ให้กู้ต้องไปตรวจสอบ ถ่ายภาพที่อยู่อาศัยของลูกหนี้ก่อน จึงจะปล่อยกู้

1.2) เงินกู้ในลักษณะของ “ดอกลอย” คือเงินกู้ที่มีการเก็บดอกเบี้ยทุกวันจนกว่าจะนำเงินต้นมาคืนเป็นก้อน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะอยู่ที่ร้อยละ 5-20 บาท โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 6.25 รายวัน จำนวน 24 วัน เท่ากับร้อยละ 150 โดยถ้าลูกหนี้กู้เงิน 10,000 บาท เก็บดอกเบี้ยวันละ 500

บาท จำนวน 24 วัน รวมเป็น 12,000 บาท รวมกัน เงินต้น 10,000 บาท ถ้าลูกหนี้สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ก็จะต้องใช้หนี้รวมทั้งหมด 22,000 บาท แต่ถ้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ก็ต้องชำระเฉพาะดอกเบี้ยต่อไป กลุ่มเจ้าหนี้ประเภทนี้ มักจะให้ลูกน้องมาปล่อยเงินกู้ โดยมีทั้งเจ้าหนี้ที่เป็นคนในพื้นที่และคนในจังหวัดใกล้เคียง

2) หนี้ระยะยาว : หนี้รายเดือน/รายปี เป็นการปล่อยกู้ระยะยาวมากกว่า 1 เดือนขึ้นไป และเก็บดอกเบี้ยรายเดือน จนกว่าจะมีเงินก้อนมาใช้คืน ถ้าเจ้าหนี้เป็นญาติหรือเพื่อน จะคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือไม่คิดดอกเบี้ยเลย หรือคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 10 ต่อปี ส่วนมากการกู้เงินไม่ค่อยมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน ในกรณีที่ยอดเงินสูงมาก จะมีการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น โฉนดที่ดิน แต่ถ้าเจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนคิดดอกเบี้ยเงินกู้ตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง ในกรณีที่กู้ยืมวงเงินไม่มากนัก อาจใช้บุคคลค้ำประกัน แต่ในกรณีที่วงเงินสูง ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมีการทำสัญญาเงินกู้ชัดเจน เงินกู้ประเภทนี้มักมีปัญหาในเรื่อง “ดอกลอย” กล่าวคือ ถ้าลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ทั้งจำนวนได้ในคราวเดียวกัน จะสามารถชำระได้เฉพาะดอกเบี้ยเท่านั้น และในกรณีที่มีการผัดผ่อนชำระหนี้ ก็จะถูกคิดดอกเบี้ยทบต้นทบดอก ทำให้ยอดหนี้สูงขึ้น นอกจากนี้ หลายกรณียังประสบปัญหาการทำสัญญาขายฝาก หรือจำนองทรัพย์สิน เมื่อลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ทำให้ทรัพย์สินเปลี่ยนมือ หรือถูกยึดทรัพย์ในที่สุด

ประเภทเจ้าหนี้นอกระบบ

เมื่อพิจารณาประเภทเจ้าหนี้ พบว่า เจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบมีหลายรูปแบบ ที่สำคัญได้แก่

1) เจ้าหนี้ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์ของลูกหนี้ ได้แก่ เจ้าหนี้ที่เป็นญาติหรือคนรู้จัก กลุ่มที่ให้อัตราดอกเบี้ยต่ำหรือไม่คิดดอกเบี้ยเลย หรือคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 10 ส่วนมากการกู้เงินไม่ค่อยมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน ในกรณีที่ยอดเงินสูงมาก จะมีการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น โฉนดที่ดิน

2) เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนเงินกู้ มีทั้งนายทุนในพื้นที่และนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนในพื้นที่คิดดอกเบี้ยเงินกู้ตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง ในกรณีที่กู้ยืมวงเงินไม่มากนัก อาจใช้บุคคลค้ำประกัน แต่ในกรณีที่วงเงินสูง ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมีการทำสัญญาเงินกู้ชัดเจน เงินกู้ประเภทนี้มักมีปัญหาในเรื่อง “ดอกลอย” กล่าวคือ ถ้าลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ทั้งจำนวนได้ในคราวเดียวกันจะสามารถชำระได้เฉพาะดอกเบี้ยเท่านั้น และในกรณีที่มีการผัดผ่อนชำระหนี้ ก็จะถูกคิดดอกเบี้ยทบต้นทบดอกทำให้ยอดหนี้สูงขึ้น นอกจากนี้ หลายกรณียังประสบปัญหาในกรณีที่มีการทำสัญญาขายฝาก หรือจำนองทรัพย์สิน เมื่อลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ทำให้ทรัพย์สินเปลี่ยนมือ หรือถูกยึดทรัพย์ในที่สุด แต่กรณีที่เป็นนายทุนนอกพื้นที่ โดยทั่วไป

ทำการปล่อยเงินกู้ผ่านตัวกลาง เมื่อสอบถามลูกหนี้ ลูกหนี้จึงไม่สามารถระบุได้ว่าใครเป็นเจ้าของหนี้ เพราะติดต่อผ่านโทรศัพท์ตามหมายเลขที่ประชาสัมพันธ์ไว้ (แปะไว้ที่เสาไฟฟ้า หรือแจกนามบัตรไว้ที่ร้านค้า) และจะมี แก๊งค์หมวกกันน็อก เป็นตัวกลางทำหน้าที่ติดต่อ จ่ายเงินและรับชำระหนี้ถึงที่

จุดเด่นของเจ้าหนี้นี้ประเภทนี้คือ การให้เงินกู้ในเวลาทีรวดเร็ว บางครั้งโทรศัพท์ไปขอกู้ตอนเช้า ก็ได้เงินกู้ตอนบ่าย และไม่ต้องการหลักฐานทางการเงิน การทำสัญญาเงินกู้แต่ละครั้ง ใช้เพียงสำเนาบัตรประจำตัว สำเนาทะเบียนบ้าน และบุคคลค้ำประกันเท่านั้น เจ้าหนี้นี้แบบนี้ให้กู้รายวัน ใน 2 รูปแบบ ทั้งที่เป็นเงินสดและทอง อย่างไรก็ตาม ปัญหาหลักของเจ้าหนี้นี้ประเภทนี้ คือ ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัด มักจะมีการข่มขู่ คุกคาม หรือทำให้อาย หลายกรณีมีการทำร้ายร่างกาย พยายามทำลายทรัพย์สิน โดยทั่วไป เมื่อถูกข่มขู่คุกคาม ลูกหนี้จะยอมจำนนหรือเป็นฝ่ายหนีหนี เพราะรู้สึกว่าคุณเองเป็นฝ่ายผิด แต่พบว่าในบางกรณีเมื่อลูกหนี้ถูกทำร้ายร่างกายและไปแจ้งความดำเนินคดีกับผู้ที่กระทำ แก๊งค์หมวกกันน็อกมักจะถูกปล่อยตัว เจ้าหนี้ที่จะไล่เกลี้ยประณิประนอมลูกหนี้ อีกทั้งในบางกรณีเมื่อลูกหนี้ถูกแจ้งความก็ยิ่งถูกคุกคาม เป็นต้น ดังนั้นลูกหนี้ส่วนใหญ่จึงเชื่อว่าแก๊งค์หมวกกันน็อกอาจมีความเชื่อมโยงกับตำรวจ และไม่เชื่อว่าตำรวจจะช่วยแก้ปัญหาหรือให้ความยุติธรรมได้

แก๊งค์เงินกู้นอกระบบ แก๊งค์หมวกกันน็อก และในรูปแบบของการจดทะเบียนบริษัทในรูปแบบการจัดการเงินทุนตามกฎหมายหรือบางกรณีจะมีการจดทะเบียนแบบลับๆเป็นร้านค้า แต่สุดท้ายก็มีรูปแบบเดียวกัน ลูกน้องบางคนมาที่อำเภอเพื่อเรียกเก็บเงิน โดยคิดดอกเบี้ยผิดกฎหมาย และเจ้าหนี้ธรรมดาจะไม่จ้างคนจากอำเภอมาเป็นแก๊งค์ค้ำหมวกกันน็อก เนื่องจากกังวลว่าจะเก็บหนี้ได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ เมื่อพิจารณารายได้ของแก๊งค์หมวกกันน็อก พบว่าโดยทั่วไปแล้วแก๊งค์หมวกกันน็อกมีรายได้คงที่ (เงินเดือนไม่มาก) แต่จะมีรายได้เสริมจากค่าคอมมิชชั่นติดตามหนี้ อีกประมาณ 2% บวกเล็กน้อยต่อวัน แต่รายได้นี้จะเท่ากับหรือสูงกว่าเงินเดือนปกติด้วยซ้ำ ดังนั้นแก๊งค์หมวกกันน็อกจึงตามทวงหนี้ได้อย่างเคร่งครัด เนื่องจากการทวงหนี้มีผลโดยตรงต่อรายได้ของพวกเขา

3) แยกให้กู้ยืมเงิน ผู้ให้กู้กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่เป็นคนแยกที่เลือกขายสินค้าเงินผ่อนตามหมู่บ้าน และมีเงินเก็บจำนวนหนึ่ง จากนั้นจึงทำการให้กู้เงินแทน ซึ่งคนแยกกลุ่มนี้จะให้เงินกู้กับบุคคลที่เขาเชื่อใจว่าจะชำระหนี้เท่านั้น ด้วยการพิจารณาจากการผ่อนสินค้า ในส่วนของดอกเบี้ยที่คิดนั้นจะไม่แตกต่างจากแก๊งค์หมวกกันน็อก (ร้อยละ 20 /24 วัน) ในกรณีที่มีการผิดนัดชำระเงินกู้คืน กลุ่มของแยกนั้นจะมีความเป็นมิตรมากกว่าแก๊งค์หมวกกันน็อก ในบางที่นั้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มแยกพวกนี้ไม่ได้รู้จักและคุ้นเคยกับคนในพื้นที่ และไม่สามารถสื่อสารภาษาไทยได้

4) กลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มพ่อค้าที่กู้เงินในตลาด โดยจะมีทั้งระบบเงินกู้และออมทรัพย์ค้ำยกองทุนหมู่บ้าน กรณีนี้พบที่ จ.ยโสธร

5) เจ้าหนี้ที่เป็นเจ้าของกิจการสินค้า โดยเฉพาะสินค้าทางการเกษตร (ปุย ขาฆ่าแมลง เมล็ดพันธุ์) ให้กู้โดยการให้ลูกหนี้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ แล้วมาชำระหนี้หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3-5 ต่อฤดูกาล เจ้าหนี้ในลักษณะนี้ดำเนินการในลักษณะคล้าย “การตกเขียว” ผลผลิตทางการเกษตรหรือ “เกษตรพันธสัญญา” ซึ่งถ้าฤดูกาลใด ประสบปัญหา ลูกหนี้จะตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบอย่างมาก

แต่หนึ่นอกระบบในความหมายกว้าง ๆ ก็คือ เงินที่กู้ยืมนอกสถาบันการเงิน เป็นตาข่ายรองรับทางสังคม (Social Safety Net) ที่ผู้คนสามารถพึ่งพาได้ในช่วงเวลาที่ยากลำบาก จากผลการวิจัยของสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2557) พบว่ากว่าครึ่ง (ร้อยละ 53.9) ของผู้กู้นอกระบบมีบทบาทในเครือข่ายลูกหนี้ ได้แก่ ญาติ คนรู้จัก เพื่อน และเพื่อนร่วมงานของลูกหนี้ (ร้อยละ 22.9, 17.5, 8.9 และ 4.6 ตามลำดับ) ขณะที่นายทุนนอกภูมิภาคและแก๊งค์ค้ายาเสพติดเหมือนจะมีบทบาทลดลงในภูมิภาคนี้ (13.6%, 11.9% และ 12.7% ตามลำดับ) ดังนั้น การกู้เงินนอกระบบเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ที่เห็นความจำเป็นเร่งด่วนในการใช้เงินเพราะมีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก และเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย ประหยัดเวลาเดินทาง ประหยัดต้นทุนการกู้ยืม ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายหลักทรัพย์ที่ง่ายและไม่ซับซ้อน ไม่ต้องใช้คนค้ำประกันในการขอสินเชื่อมูลค่าสูง สะดวก รวดเร็ว ได้เงินเร็ว จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ที่จะหันไปใช้บริการเงินกู้นอกระบบ พิจารณาจากข้อมูลเบื้องต้นการกู้เงินนอกระบบเป็นทางเลือกที่ดี การกู้เงินนอกระบบไม่ใช่เรื่องแปลกเพราะเป็นการตอบ โจทย์เรื่องเงินด่วนที่จำเป็นต้องใช้เงินอย่างเร่งด่วนและสามารถใช้จ่ายได้ทันทีที่ ทำได้ง่าย ๆ ไม่ต้องตรวจเครดิตอะไรให้ยุ่งยาก เข้าถึงผู้กำหนดนโยบายได้ง่ายซึ่งส่วนใหญ่มองว่าดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบสูง ไม่กระทบต่อชีวิตประจำวันเพราะมีเหตุฉุกเฉินที่ต้องใช้ทันที ในระบบบางครั้งอาจไม่ทันต่อความจำเป็นเร่งด่วน แทนที่จะไปกู้เงินนอกระบบ พิจารณาเงินด่วนที่สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภคได้ทันที ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบสูงตั้งแต่ 10% ถึง 50% ต่อเดือน และผู้กู้ทราบดีถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูงและอัตราดอกเบี้ยที่เกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนด แต่ผู้กู้ยังคงเลือกใช้บริการเพราะบางครั้งมีความจำเป็นมากในกรณีฉุกเฉิน จึงต้องใช้บริการสินเชื่ออกระบบและประเมินความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยในอนาคต

เมื่อพิจารณาอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยต่ำสุดอยู่ระหว่างญาติและเพื่อน (ร้อยละ 4.65) ลูกหนี้มีนอกระบบหลายรายให้การว่ายืมเงินญาติหรือเพื่อนโดยมักไม่มีดอกเบี้ย นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากผลสำรวจพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 73.1 ระบุไม่พบปัญหาการกู้ยืม มีเพียงร้อยละ 26.9 ที่มีปัญหาการกู้ยืมเงินนอกระบบ การค้นพบข้างต้นจึงแสดงให้เห็น

1) ปัจจัยทางโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคม การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ คนในสังคมต้องการเงินมากขึ้นหากการพึ่งพาตนเองลดลง ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่เน้นบริโภคนิยมและประชานิยมเป็นส่วนที่กระตุ้นให้คนใช้จ่ายมากขึ้น และในบางกรณีมีการใช้การกู้ยืมในทางที่ไม่สอดคล้องกับเป้าหมาย

2) ระบบรายงานข้อมูลเครดิตของสถาบันการเงิน ทั้งนี้ เนื่องจากสถาบันการเงินต้องบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น สถาบันการเงินจำเป็นต้องเรียกลูกค้านี้ไปหาหลักทรัพย์มาค้ำประกัน หากลูกค้านี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ สถาบันการเงินจะบังคับเอาทรัพย์สินที่ลูกค้านี้นำมาค้ำประกัน ดังนั้นสถาบันการเงินจึงไม่อนุมัติสินเชื่อที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ส่งผลให้ผู้ที่ไม่มีหลักประกันหรือไม่สามารถหาผู้ค้ำประกันได้ กู้เงินเข้าระบบไม่ได้ นอกจากนี้ รูปแบบการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ก็ไม่สอดคล้องกับวิธีการใช้เงินของชนชั้นล่าง ไม่ว่าจะเป็นด้านวงเงินกู้หรือระยะเวลาการชำระหนี้ของลูกค้านี้ในระบบเป็นกลุ่มที่กู้เงินบ่อย และวงเงินสินเชื่อไม่สูง นอกจากนี้ยังมีข้อกำหนดของสถาบันการเงินบางส่วนที่ป้องกันไม่ให้ลูกค้านี้เข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ ได้แก่

2.1) การพิจารณาคุณสมบัติการได้แหล่งเงินทุนในระบบ เช่น ขาดเอกสารสำคัญในการขอสินเชื่อ ขาดหลักทรัพย์ หรือสินเชื่อบุคคลค้ำประกัน ไม่เข้าเงื่อนไขการให้สินเชื่อแหล่งเงินในระบบ ประวัติการชำระหนี้ไม่ดีไม่สามารถขอสินเชื่อได้

2.2) ขั้นตอนการขอสินเชื่อในระบบเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก ซับซ้อน ต้องเตรียมเอกสารต่าง ๆ มากมาย ลูกค้านี้มักจะกลัว และรู้สึกไม่สะดวกและไม่มีเจ้าหน้าที่คอยแนะนำ และช่วยเหลือผู้ที่ต้องการกู้เงินผ่านการดำเนินการต่าง ๆ ขณะที่การกู้ยืมนอกระบบมีช่องทางที่สะดวกและคล่องตัวกว่า เป็นมิตรกับผู้กู้มากกว่า ความสะดวกรวดเร็วในการได้เงินออกเร็วกว่าการกู้เงินนอกระบบทำให้ลูกค้านี้บางส่วนเลือกที่จะกู้เงินผ่านเงินกู้นอกระบบ ทั้ง ๆ ที่อาจจะกู้เงินนอกระบบได้

2.3) ลูกค้านี้ได้กู้ยืมเงินเต็มจำนวนของแหล่งเงินทุนที่ระบุในระบบ

3) ปัจจัยระดับปัจเจกบุคคล

3.1) ลักษณะส่วนบุคคลของลูกค้านี้ ได้แก่ ความสุรุษสุร่าย ใช้จ่ายเกินตัว ขาดวินัยทางการเงิน ไม่มีแผนการเงิน บริหารการใช้จ่ายไม่ได้ ระบบควบคุมเน้นบริโภคนิยม ลูกค้านี้บางรายมีความคิดและค่านิยมยึดติดกับวัตถุนิยม

3.2) ขาดความรู้โดยเฉพาะเรื่องแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้นอกระบบ ไม่คำนึงถึง ผลเสียที่เกิดจากหนี้นอกระบบ เรียนรู้ผลเสียและผลกระทบของการเป็นหนี้

นอกระบบ ไม่เห็นคุณค่าของความร้ายแรงของปัญหาและมองเห็นแต่ประโยชน์ระยะสั้นมากกว่าผลเสียระยะยาว

3.3) ธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุน เช่น การไปทำงานต่างประเทศเพื่อการลงทุนทำกำไร การประกอบธุรกิจ เช่น ธุรกิจการเกษตรเพื่อผู้เงินมาทำนา ซึ่ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง หรือสิ่งจำเป็นทางการเกษตรอื่น ๆ ธุรกิจธุรกรรมต้องใช้เงินสดในการทำธุรกรรม จึงตกลงที่จะจ่ายดอกเบี้ยเป็นรายวันขาดเงินทุนหรือไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่น ๆ โดยเฉพาะอาชีพอิสระ

4) ภาวะฉุกเฉิน ความจำเป็นเร่งด่วนของลูกหนี้ที่ไม่สามารถกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบได้ เช่น การเจ็บป่วยของลูกหนี้และครอบครัวหรือญาติพี่น้อง ต้องใช้จ่ายเงิน ทั้ง ๆ ที่ประเทศมีนโยบายลดค่ารักษาพยาบาล การรักษาพยาบาลของประชาชนมีระบบสวัสดิการ แต่ค่ารักษาพยาบาลสำหรับผู้ป่วยส่วนใหญ่จะมากกว่าค่ารักษาพยาบาล มีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่ครอบคลุม โดยการดำเนินการของรัฐหรือในสถานการณ์อื่น ๆ รวมถึงกรณีฉุกเฉิน เช่น ค่าเล่าเรียนสำหรับเด็ก ในขณะที่โรงเรียนเปิดภาคเรียน บ้านมีปัญหาเช่นน้ำท่วม

4.5.4 การแก้ไขปัญหาโดยนำทรัพย์สินของผู้ประกอบการไปแปลงเป็นเงินทุน

กระบวนการแปลงสินทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์หรือ Securitization เป็นอีกทางเลือกในการเพิ่มทุน เนื่องจากความต้องการเงินทุนและการมีอยู่ของสินทรัพย์จำนวนมากที่มีสภาพคล่องต่ำในการทำธุรกรรม สิ่งนี้นำไปสู่กระบวนการแปลงสินทรัพย์ที่ไม่มีสภาพคล่องให้เป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง สินทรัพย์ส่วนใหญ่ที่สามารถแปลงเป็นหลักทรัพย์เป็นสินทรัพย์ที่สร้างกระแสรายได้ในอนาคต เพื่อที่นิติบุคคลเฉพาะกิจ (Special Purpose Vehicle : SPV) จะได้นำกระแสรายได้ นั้นเพื่อชำระหนี้ตามรถที่ขายให้กับนักลงทุน ประเภทของสินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิตหลักทรัพย์จึงมาจากรายการสินทรัพย์ของลูกหนี้เงินกู้ เช่น ลูกหนี้จำนอง ลูกหนี้การเช่าและซื้อรถยนต์ ลูกหนี้เช่า-ซื้อ ลูกหนี้บัตรเครดิต ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่นที่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดในอนาคตได้ หรือกระแสรายได้ในอนาคต (Future Flow) โดยเฉพาะ โครงการสาธารณูปโภค เช่น ลูกหนี้ค่าสาธารณูปโภค รายได้จากการขายทางด่วน เป็นต้น ทรัพย์สินดังกล่าวควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1) เป็นสินทรัพย์ที่มีรูปแบบการชำระคืนที่แน่นอน และสามารถคาดการณ์กระแสเงินสดได้

2) สร้างกระแสรายได้ที่สามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้า เช่น การชำระคืนก่อนกำหนดหรือการชำระหนี้ตามกำหนดเวลา

3) โดยลักษณะพื้นฐานของทรัพย์สินจะใกล้เคียงกัน เช่น ระยะเวลาชำระหรือระยะเวลาไถ่ถอนควรใกล้เคียงหรือเหมือนกัน

4) มูลค่าของสินทรัพย์แต่ละรายการหรือกลุ่มของสินทรัพย์ควรใกล้เคียงกันและมากพอที่จะแปลงเป็นหลักทรัพย์

5) คุณสมบัติที่ตรงหรือเหมาะสมกับความต้องการของผู้ลงทุน เช่น สินทรัพย์มีมูลค่าที่ค่าเสื่อมราคาไม่ง่าย ความเสี่ยงชนิดชำระหนี้ต่ำ สภาพคล่องสูง และผลตอบแทนที่ดีก็เป็นที่ต้องการของตลาดเช่นกัน เพื่อให้ง่ายต่อการจัดการกระแสรายได้

กระบวนการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ (Securitization) ไม่ใช่เรื่องยากหรือซับซ้อนแต่อย่างใด เพียงเริ่มต้นด้วยเจ้าของสินทรัพย์ (Originator หรือ Seller) ที่ต้องการเพิ่มทุน จะต้องเลือกสินทรัพย์ที่อาจมีสภาพคล่องในการซื้อขายต่ำเพื่อขายให้กับ SPV ที่ตั้งค่าไว้เพื่อทำหน้าที่แปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ เจ้าของจะได้รับเงินสด เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจต่อไป ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากหลักทรัพย์จะมาจากกระแสรายได้ของทรัพย์สินดังกล่าว สินทรัพย์จะรวมกันเป็นกลุ่มสินทรัพย์ (Pool) เพื่อสนับสนุน (ABS) ในการออกหลักทรัพย์หรือตราสาร Securitization ที่ขายให้กับนักลงทุนเพื่อนำเงินเพื่อนำเอาเงินที่ได้ไปจ่ายค่าสินทรัพย์ให้กับผู้สนับสนุนทรัพย์สิน ที่นี่ SPV ทำหน้าที่เหมือนผู้กู้ให้กับนักลงทุน สิ่งที่ผู้ลงทุนจะได้รับตอบแทนคือดอกเบี้ยตราสาร การแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ จากนั้น SPV จะว่าจ้างผู้ทวงถามหนี้ (Servicer) เพื่อเรียกเก็บเงินต้นและดอกเบี้ยจากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ รวบรวมและส่งต่อไปยัง SPV จากนั้น SPV จะนำเงินที่ได้รับสุทธิหลังจากหักค่าบริการเพื่อชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้กับนักลงทุน ความจำเป็นของหลักทรัพย์ที่ออกเป็นตราสารหนี้ CRA จะช่วยในการประเมินความเสี่ยงของการขายลูกหนี้และตราสารที่ขายให้กับนักลงทุน รวมถึงปรับปรุงความน่าเชื่อถือ โดยจัดทำประกันชดเชยความเสี่ยงหายสำหรับลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขสัญญาเพื่อเพิ่มสินเชื่อ SPV สามารถค้าประกันได้เองหรือให้บุคคลภายนอกเข้ามาค้าประกัน เป็นต้น เช่น การสร้างหลักประกันให้ผู้ลงทุน จะได้รับผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ

จะเห็นได้ว่าผู้ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์หลักคือ Originator ซึ่งเป็นผู้ออกตราสารทุน และความปลอดภัยเมื่อสิ้นสุดการออกตราสารส่งผลต่อเศรษฐกิจโดยรวม ผู้เข้าร่วมจะได้รับสิทธิประโยชน์ดังต่อไปนี้

1) ประโยชน์ของการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์สำหรับผู้ออก: ผู้สนับสนุนหรือ SPV

1.1) ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินมากขึ้น ผลจากการขายสินทรัพย์สภาพคล่องต่ำหรือลูกหนี้เงินกู้ ทำให้มีกระแสเงินสดในการดำเนินธุรกิจมากขึ้นเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการเงิน เนื่องจากการแปลงสินทรัพย์หรือลูกหนี้จะทำให้ห้วงดุลของธุรกิจลดลง กระแสเงินสดที่เพียงพอทำให้สามารถขยายวงเงินกู้ได้มากขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่ออัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามมาตรฐานธนาคารแห่งประเทศไทย ช่วยในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนอย่างมีประสิทธิภาพ เสริมความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจและสถาบันการเงิน

1.2) ทำให้สถานะทางการเงินของสถาบันการเงินและธุรกิจดีขึ้น เช่น การเพิ่มอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุน สิ่งนี้บ่งชี้ถึงการทำงานที่ปลอดภัยยิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดภาระหนี้ของธุรกิจ

1.3) ซึ่งสามารถลดข้อจำกัดด้านอัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงของสถาบันการเงินได้ เนื่องจากเงินกู้ดังกล่าวไม่ถือเป็นสินทรัพย์เสี่ยงอีกต่อไป ผู้ให้กู้จึงมีภาระหนี้ที่มากขึ้น

1.4) สถาบันการเงินสามารถกระจายความเสี่ยงที่เกิดจากการชำระเงินล่วงหน้า และยังสามารถโอนความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ให้กับผู้ลงทุนได้ตามที่ตกลงกัน

1.5) การแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ช่วยกระจายความเสี่ยงของแหล่งเงินทุนได้มากขึ้นจากการกู้ยืมจากเจ้าหนี้หลายราย

1.6) ช่วยลดความไม่สอดคล้องของความเสี่ยงที่เกิดจากสินเชื่อที่ครบกำหนดได้ ถอนสินทรัพย์และหนี้สินไม่ตรงกัน สถาบันการเงินสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวได้โดยการแปลงสินทรัพย์ที่เป็นหุ้นเป็นหลักทรัพย์ที่ออก ทำให้สถาบันการเงินสามารถวางแผนการกู้ยืมได้ตรงตามระยะเวลาของเงินกู้ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

1.7) นับเป็นการเพิ่มช่องทางในการระดมทุน นอกจากการเรียกเก็บเงินจากประชาชนแล้ว

1.8) การใช้สินทรัพย์คุณภาพสูงมีความปลอดภัย ดังนั้นคะแนนของตราสารนี้จึงสูงกว่า ตราสารที่ช่วยให้สามารถระดมทุนได้ในราคาที่ต่ำกว่าการกู้ยืมประเภทอื่น

1.9) เก็บค่าบริการและค่าบริการจากการให้บริการลูกค้าสินเชื่อและจำหน่ายตราสารทางการเงินผ่านการรักษาความปลอดภัยซึ่งช่วยเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจ

1.10) ส่งผลให้ต้นทุนการจัดหาเงินทุนต่ำลงสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการกู้ยืมเงิน เนื่องจากการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ทำให้อัตราดอกเบี้ยลดลง ช่วยเพิ่มความคล่องตัวและความน่าเชื่อถือของเครื่องมือ อีกทั้งยังมีความมั่นคงสูงเพราะมีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน

2) ประโยชน์ต่อนักลงทุน

2.1) ทำให้ผู้ลงทุนมีทางเลือกในการลงทุนมากขึ้น เนื่องจากความหลากหลายของเครื่องมือทางการเงินและความปลอดภัยของตราสาร เนื่องจากมีอันดับความน่าเชื่อถือที่ค่อนข้างสูง จึงถือเป็นตราสารที่มีคุณภาพอีกชนิดหนึ่งที่มีความเสี่ยงน้อยกว่าตราสารประเภทอื่นๆ

2.2) นักลงทุนที่มีความหลากหลายมีโอกาสที่จะได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงขึ้น ตราสารที่สามารถลงทุนในสภาพคล่องสูงยังคงสามารถซื้อขายในตลาดรองได้ เนื่องจากความเสี่ยงในการปรับปรุงเครดิตลดลง

3) ประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ

3.1) ช่วยพัฒนาตลาดการเงินให้มีศักยภาพและเพิ่มการเติบโต

3.2) เนื่องจากการทำหลักทรัพย์เป็นกระบวนการที่นำไปสู่การกู้ยืมโดยตรงระหว่างผู้กู้และผู้ลงทุน ความยืดหยุ่นที่เพิ่มขึ้นช่วยให้จัดสรรทรัพยากรทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยไม่ต้องผ่านตัวกลาง ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยจึงมีแนวโน้มลดลง ดังนั้นการจัดหาเงินทุนจึงต่ำกว่าการกู้ยืมผ่านตัวกลาง

3.3) ช่วยอำนวยความสะดวกและสนับสนุนสภาพคล่องของตลาดสินเชื่อต่างๆ เช่น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อเช่ารถยนต์ เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของวิสาหกิจผ่านการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์

3.4) สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลที่ต้องการส่งเสริมให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

3.5) เป็นช่องทางช่วยสร้างเครื่องมือทางการเงินระยะยาวเพื่อรองรับการขยายตัวของนักลงทุนสถาบันต่างๆ เช่น บริษัทประกันชีวิต กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ฯลฯ

ข้อจำกัดสำหรับการทำ Securitization ได้แก่การที่ตลาดการเงินในระบบอาจยังไม่สมบูรณ์พร้อม (Market Imperfections) ทั้งในแง่ของการตรวจสอบการดำเนินงานของเจ้าของสินทรัพย์ที่จัดการติดตามหนี้ นอกจากนี้ ข้อจำกัดทางกฎหมายเพื่อสนับสนุนผลประโยชน์ของนักลงทุนในกรณี SPV ได้รับการจัดการที่ไม่ถูกต้อง หรือเกิดจากการผิมนัดชำระหนี้ ในขณะที่ การบริหารและจัดทำโครงสร้างความปลอดภัย โดยทั่วไป ค่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายจะค่อนข้างสูง เครื่องมือประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ค่าธรรมเนียมการจัดอันดับเครดิต ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าธรรมเนียมเหล่านี้ไม่คุ้มค่าหากเกินค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากรายได้ ความปลอดภัย

บทที่ 5

นวัตกรรมทางการเงิน (Innovative Finance)

ในอดีตภาคธุรกิจมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพึ่งพาตัวกลางเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมต่าง ๆ ทางการเงินให้มีความสำเร็จไปได้ด้วยดี แต่ในช่วงระยะไม่กี่ปีที่ผ่านมา นั้นกลับมีมุมมองในทางที่ตรงกันข้าม เมื่อตัวกลางเหล่านั้นกลับถูกมองว่าเป็นผู้สร้างความเสียหายให้กับระบบ ถ้าจำกัดตัวกลางออกไปได้ประสิทธิภาพน่าจะเพิ่มขึ้น การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ซึ่งมีการพัฒนาต่อยอดเป็นเทคโนโลยีทางการเงิน หรือฟินเทค ที่ส่งเสริมให้กระแสการตัดตัวกลางเข้าใกล้ความเป็นจริงยิ่งขึ้น การนำเทคโนโลยีมาใช้บริการทางการเงินได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เมื่อราคาต่อประสิทธิภาพของเทคโนโลยีต่ำลง การเข้าถึงเทคโนโลยีของประชาชนจึงทำได้ง่ายขึ้น รวมถึงปริมาณและคุณภาพของข้อมูลดีขึ้น เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการเห็นโอกาสในการนำเสนอทางเลือกใหม่แก่ผู้ใช้บริการ เช่น การกู้ยืมเงินระหว่างบุคคลต่อบุคคล (P2P lending) การทำธุรกรรมบนเทคโนโลยีการประมวลผลแบบกระจายศูนย์ (Blockchain) การทำธุรกรรมทางการเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ (Mobile Banking) การธนาคารไร้สาขา เป็นต้น จะเห็นได้ว่าบริการเหล่านี้ล้วนสนับสนุนความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจเดิม และเพิ่มโอกาสการประสบความสำเร็จให้กับผู้ประกอบการหน้าใหม่ (Startup) โดยบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ตรงจุดเท่านั้นจะเป็นผู้ชนะ จึงกล่าวได้ว่าเทคโนโลยีได้มอบอำนาจให้แก่ผู้บริโภคอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน อย่างไรก็ตาม เทคโนโลยีไม่ใช่คำตอบทุกอย่างของธุรกิจเกิดใหม่ เนื่องจากธุรกิจจะอยู่รอดและประสบความสำเร็จได้ยังขึ้นกับปัจจัยอีกหลายอย่าง เช่น ประสิทธิภาพ ทีมงานที่เชี่ยวชาญ เครือข่ายความสัมพันธ์ ฐานลูกค้า ฐานข้อมูล เงินทุน เป็นต้น ดังนั้น ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคจึงต้องเรียนรู้ที่จะปรับตัวในยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากเทคโนโลยีดิจิทัลหรือเรียกว่าการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) สำหรับประเทศที่ได้รับการยอมรับว่าประสบความสำเร็จอย่างมากในการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัล คือ ประเทศจีนซึ่งมีการสร้างเมืองดิจิทัลที่ซูโจว ที่ประสบความสำเร็จจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) โดยได้รับการสนับสนุนจากการสื่อสารความเร็วสูง ข้อมูลจำนวนมากมหาศาลที่รวบรวมจากประชากรทั้งประเทศ และความสามารถของนักเขียน โปรแกรมปัญญาประดิษฐ์ ทั้งนี้ เงินทุนจำนวนมากที่สะสมได้จากการเติบโตทางเศรษฐกิจตลอดหลายปีไม่ใช่เพียงปัจจัยเดียวที่ทำให้จีนก้าวหน้า แต่ยังเป็นเพราะภาครัฐและ

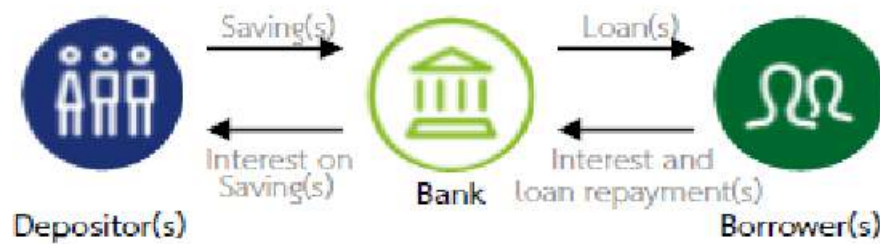
ภาคเอกชนมีความตื่นตัวอย่างมากกับการปรับเปลี่ยนที่จะเกิดขึ้นจากดิจิทัล นอกจากนี้ ภาคธุรกิจยังใช้เงินลงทุนไปกับการเพิ่มความยืดหยุ่นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง และสร้างโอกาสในการเข้าสู่ธุรกิจที่หลากหลาย ทั้งการซื้อกิจการ การสร้างธุรกิจใหม่ การร่วมมือกับคู่แข่ง และการพัฒนาภายในองค์กรทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก

5.1 แนวคิด Crowdfunding

เป็นกิจกรรมระยะยาว เช่น การเปิดและขายตราสารต่างๆ ในตลาดทุนหรือการขายตราสารหนี้ หรือเรียกรับเงินจากสาธารณะเพื่อการกุศล เป็นต้น แต่ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้เกิดการระดมทุนในรูปแบบแพลตฟอร์ม เช่น Crowdfunding ซึ่ง Crowdfunding เป็นการระดมทุนรูปแบบใหม่ ทำให้ผู้คนจำนวนมากผ่านเว็บไซต์บนอินเทอร์เน็ต นักลงทุนแต่ละคนจะลงทุนน้อย แต่มีนักลงทุนจำนวนมากที่เกี่ยวข้องจนสามารถตอบสนองความต้องการเงินทุนหมุนเวียนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือสตาร์ทอัพได้ การระดมทุนอาจเป็นอีกวิธีหนึ่งในการรับเงิน เป็นการตอบแทนโดยการออกหุ้นให้กับนักลงทุน (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2559)

Kirby & Worner (2014) ให้คำจำกัดความของ Crowdfunding ว่าเป็นการระดมทุนจากผู้คนจำนวนมากที่สนใจลงทุนในธุรกิจนวัตกรรมหรือต้องการสร้างธุรกิจสร้างสรรค์ใหม่ ๆ นักลงทุนแต่ละรายลงทุนเพียงเล็กน้อยและอยู่ภายใต้การดูแลของ Internet Portal

ความแตกต่างระหว่างการธนาคารและการให้กู้ยืมผ่าน Marketplace Lending (MPL) (ศูนย์เศรษฐกิจศาสตร์ ธุรกิจ และเศรษฐกิจศาสตร์ท้องถิ่น 2018)



รูปที่ 5.1 Traditional Bank Lending Model

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

ธนาคารทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ฝากและผู้กู้และจ่ายดอกเบี้ยให้กับเงินฝากของพวกเขา และนำเงินฝากนี้ไปขยายสินเชื่อให้กับผู้กู้ เช่น สินเชื่อธุรกิจ สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นต้น ธนาคารจะมีรายได้จากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย ในฐานะผู้รับความเสี่ยง ธนาคารต้องมีการสำรองสินทรัพย์เพื่อป้องกันความเสียหายจากการผิดนัดชำระหนี้

1) ผู้ฝากเงินมีสิทธิจำกัดบางประการในการควบคุมการใช้เงินฝากของธนาคาร

2) ธนาคารมีการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาครบกำหนด (Maturity Transformation) ซึ่งธนาคารจะจัดการความเสี่ยงด้านระยะเวลาครบกำหนดระหว่างสินทรัพย์ (เงินกู้) และหนี้สิน (เงินฝาก)



รูปที่ 5.2 Model Bank Lending Model

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

ผู้ให้กู้ตลาดสินเชื่อออนไลน์ (Lender) และผู้ให้กู้มีข้อผูกพันที่ตรงกันผ่านแพลตฟอร์ม เครือข่าย แต่เงินกู้ไม่ได้ ออกเอง ดังนั้นจึงไม่มีดอกเบี้ยรับ หรือตั้งสำรองหนี้สูญ แต่กลับกัน จะเรียก เก็บค่าธรรมเนียม (ค่าธรรมเนียม) และค่าคอมมิชชั่น จากมุมมองของผู้กู้และผู้ให้กู้ ให้พิจารณาความ เสี่ยงด้านเครดิตของแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น ธนาคาร เช่น Credit Scoring และ Credit Risk Score โดยเน้นที่ความโปร่งใสและการควบคุมการหยุดการลงทุนของผู้ให้กู้ ไม่มีเรื่องของการบริการจัด ระยะเวลาครบกำหนด (Maturity Transformation)

5.2 กระบวนการทำงานของ Crowdfunding

ประกอบด้วย

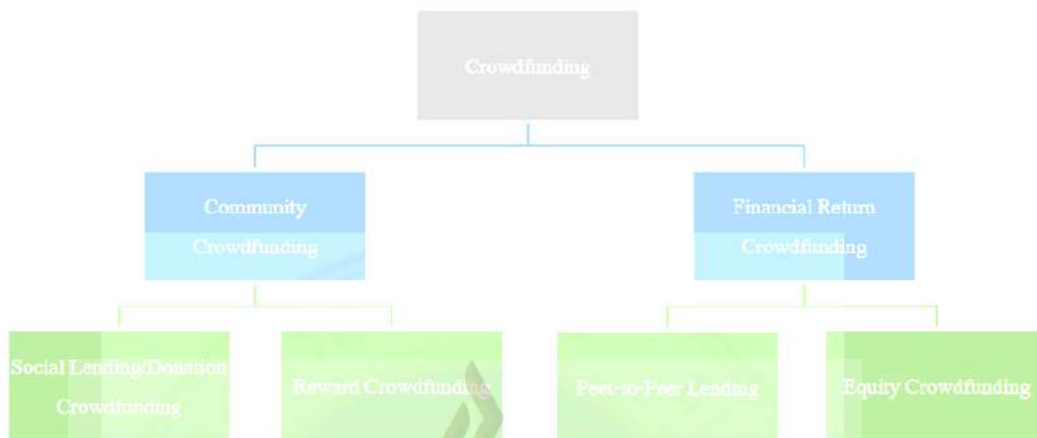
1) มีผู้ให้กู้ (นักลงทุน) หลายประเภท และแพลตฟอร์มส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนรายย่อย ผู้ให้กู้จะได้รับดอกเบี้ยเป็นการตอบแทน ซึ่งอาจทำให้ได้รับผลตอบแทนมากกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก หรือการลงทุนประเภทอื่นๆ

2) ผู้ให้กู้ต้องการเงินเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ เพื่อดำเนินธุรกิจของตน อัตราดอกเบี้ยจะต่ำกว่าการกู้ยืมสถาบันการเงิน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับอันดับเครดิต วงเงินกู้ ระยะเวลา อาจเป็นทางเลือก สำหรับธุรกิจที่ไม่ได้รับเงินทุนจากสถาบันการเงิน

3) ผู้ดำเนินการจัดการแพลตฟอร์มเป็นตัวกลางที่ผู้กู้และผู้ให้กู้อาพบกัน ในขณะที่เดียวกันก็ ตรวจสอบครัวเรือนยากจนและสถานะเครดิตของผู้กู้, คัดกรองผู้กู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์, วิเคราะห์ความ เสี่ยงด้านเครดิต, กำหนดดอกเบี้ยและเรียกเก็บเงินกู้ ทั้งนี้ แพลตฟอร์มจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการ ดำเนินการและค่าบริการจากผู้ให้กู้เพื่อเป็นการจัดการสินเชื่อ ค่าธรรมเนียม

5.3 ประโยชน์ของการระดมทุนแบบ Crowdfunding

ข้อดีของการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิงคือไม่จำเป็นต้องมีหลักประกันในการสนับสนุน ธุรกรรมการระดมทุน ต้นทุนการดำเนินงานต่ำและเวลาดำเนินการที่รวดเร็ว ลดเวลาและค่าใช้จ่ายใน การดำเนินการ

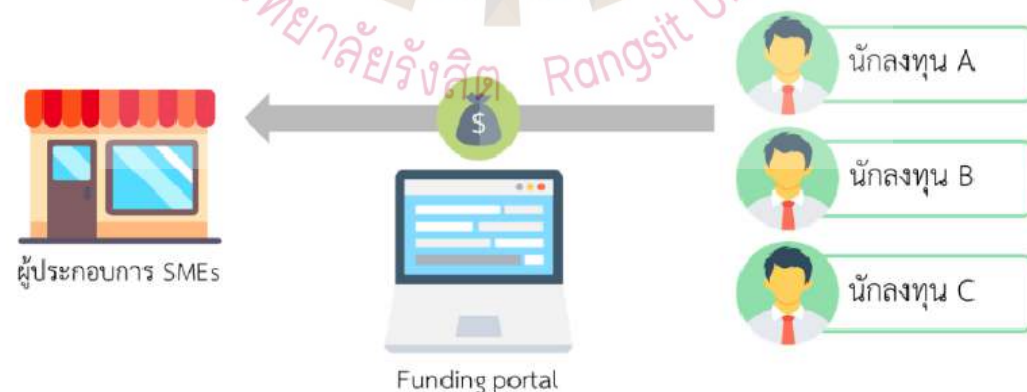


รูปที่ 5.3 The various forms of crowd-funding activities

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

1) การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding)

เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนจำนวนมากผ่านเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) บนอินเทอร์เน็ต การระดมทุนด้วยวิธีนี้มักเป็นกิจกรรมทางสังคมหรือการลงทุนตามดุลยพินิจที่ผู้ลงทุนได้รับประโยชน์ในชุมชน มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เมื่อโครงการสำเร็จมีคุณค่าทางใจ ไม่จำกัดการลงทุนในหลายอุตสาหกรรม

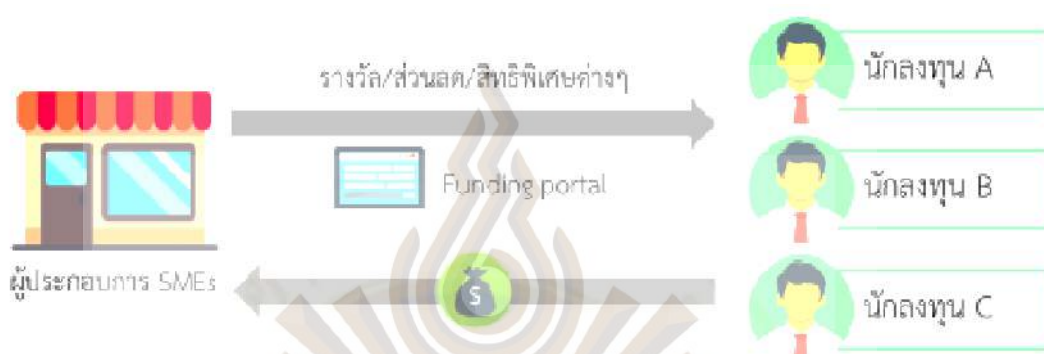


รูปที่ 5.4 กระบวนการลงทุนรูปแบบ Donation-bases crowdfunding

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

2) การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding)

เป็นกิจกรรมการระดมทุนที่ดำเนินการผ่านเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding Portal) บนอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการมีภาระผูกพันต่อนักลงทุนในระดับที่ต่ำกว่า ธุรกิจที่สามารถใช้เพื่อขายสินค้าหรือบริการเฉพาะ การคืนสินค้าจะอยู่ในรูปแบบของข้อเสนอ เช่น ส่วนลด บัตรสะสมคะแนน หรือบริการทดลองใช้เมื่อซื้อสินค้าหรือบริการ

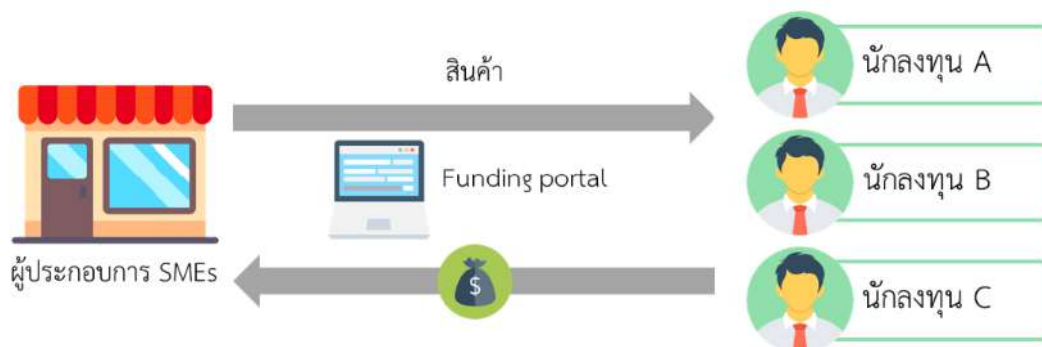


รูปที่ 5.5 กระบวนการลงทุนรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding)

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

3) การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or Pre-ordering)

เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนจำนวนมากผ่านทางอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ตัวกลาง ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์แล้ว แต่ขาดเงินทุนในการผลิตสินค้า การระดมทุนในรูปแบบนี้เป็นเงินทุนแบบการซื้อล่วงหน้าที่ใช้ระหว่างการผลิต รางวัลสำหรับนักลงทุนคือการที่บริษัทผลิตสินค้าก่อนการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ ผู้ประกอบการ สามารถทดสอบความต้องการก่อนที่จะขายผลิตภัณฑ์หรือปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของความต้องการของลูกค้า การระดมทุนประเภทนี้มีประโยชน์ เหมาะกับสินค้าเฉพาะมากกว่าสินค้าบริการ ในแง่ของการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและสามารถลดต้นทุนได้บางส่วน

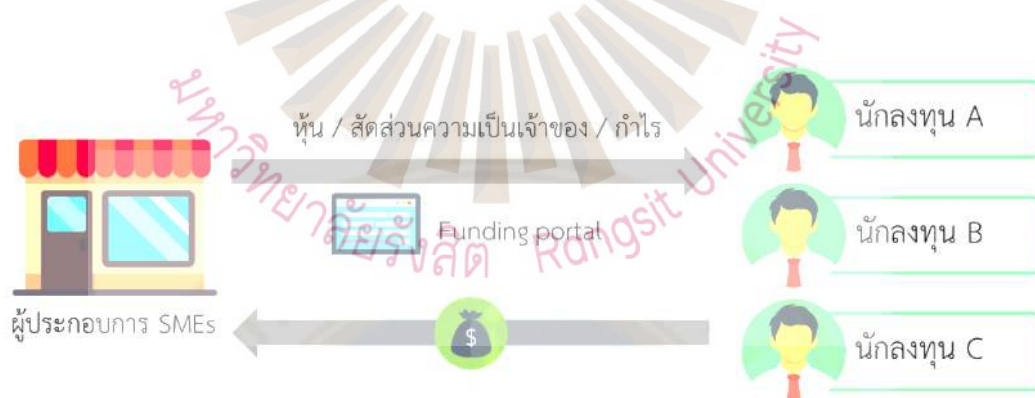


รูปที่ 5.6 กระบวนการลงทุนแบบทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or Pre-ordering)

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

4) การระดมทุนผ่านตราสารทุน (Equity Crowdfunding)

เป็นการลงทุนในลักษณะถือหุ้นในกิจการ ผู้ประกอบการต้องสละสิทธิ์ในการบริหารและหุ้นให้กับนักลงทุนบางส่วน หากต้องการใช้ช่องทางดังกล่าวในการระดมทุน คุณต้องติดต่อผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการระดมทุน บรรลุข้อตกลง และนำโครงการขึ้นบนแพลตฟอร์มเพื่อให้ นักลงทุนดู นักลงทุนจะค้นหาบริษัทที่สนใจผ่านอินเทอร์เน็ต ข้อดีคือ บริษัทประเภทต่าง ๆ ใช้งานได้ แต่ต้องผ่านการคัดกรองผู้ให้บริการระดมทุน วัตถุประสงค์ของการใช้เงินเพื่อธุรกิจ



รูปที่ 5.7 กระบวนการระดมทุนแบบตราสารทุน (Equity Crowdfunding)

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

5) การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer Lending)

ไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่การให้กู้ยืมแบบ peer-to-peer มีมานานแล้ว มันเป็นรูปแบบการยืมเงินที่บ้าน กลุ่มเพื่อน หรือการยืมเงินจากนักลงทุนรายใหญ่ แต่ด้วยการพัฒนาของอินเทอร์เน็ตและโซเชียลเน็ตเวิร์ก การระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิงจึงเริ่มให้ยืมมาตั้งแต่ปี 2543



รูปที่ 5.8 กระบวนการระดมทุนแบบการให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer Lending)

ที่มา: Kirby & Worner, 2014

5.4 การระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending

Peer-to-Peer Lending เป็นการระดมทุนสำหรับนักลงทุนจำนวนมากบนอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการจะไม่สูญเสียส่วนหนึ่งของธุรกิจให้กับนักลงทุน ด้วยสินเชื่อประเภทนี้ ผู้ให้กู้จะสวมบทบาทเป็นเจ้าของ โดยได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของดอกเบี้ย มีอัตราดอกเบี้ยที่ผู้กู้ต้องจ่ายเจ้าหนี้ไม่ว่าบริษัทจะมีกำไรหรือไม่ก็ตาม คล้ายกับการขอสินเชื่อธนาคาร แต่ข้อแตกต่างคือเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการคือบุคคลหรือนิติบุคคลที่ต้องการให้กู้ยืมเงิน อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยสำหรับการให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer นั้นสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร แต่ผู้ลงทุนที่จ่ายน้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ นอกเหนือจากนี้ จะได้รับผลตอบแทนสูงกว่าการออมหรือซื้อพันธบัตรรัฐบาล

ข้อดีของ Peer-to-Peer Lending คือ "ผู้กู้ 1 คนสามารถมีนักลงทุนได้หลายคน ในขณะเดียวกัน นักลงทุน 1 คนสามารถกระจายเงินกู้ได้" จึงเป็นที่มาของ Peer-to-Peer Lending หรือระบบสินเชื่อ "ระหว่างประชาชน" (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจเพื่อธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก, 2561) เนื่องจากข้อมูลเพื่อกำหนดวงเงินเครดิตของคุณอยู่ในระบบออนไลน์ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้

อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการลงทุนอื่น ๆ ทำให้ผู้คนมีเงินออมเพื่อลงทุนในการปล่อยสินเชื่อแบบ peer-to-peer (Wang, 2015)

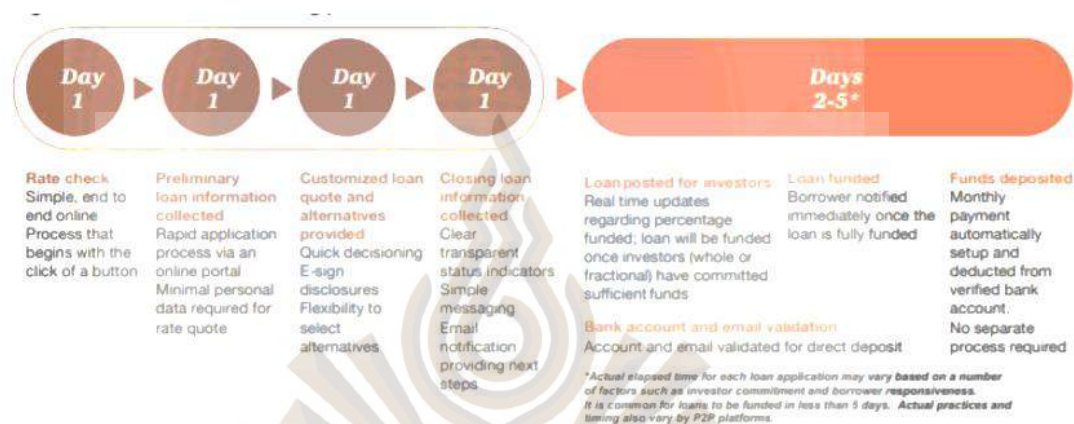
ประโยชน์ของ Peer-to-Peer Lending ประการแรก ธุรกิจต้องผ่านอินเทอร์เน็ต สะดวกต่อการใช้บริการและทำธุรกรรมได้ตลอดเวลา ตลอดเวลา การวิ่งไปธนาคารเพื่อขอสินเชื่อ จากมุมมองของผู้กู้ ผู้กู้จะจ่ายดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่ำกว่า และจะหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายกว่า ในขณะที่ผู้ให้กู้จะได้รับผลตอบแทนสูง อาจกำหนดอัตราผลตอบแทนความเสี่ยงของผู้กู้และวิเคราะห์และประเมินความเสี่ยงของผู้กู้เมื่อเทียบกับการลงทุนประเภทอื่น

ข้อจำกัดของ Peer-to-Peer Lending คือความพร้อมใช้งานของข้อมูลผู้กู้บนแพลตฟอร์ม หากผู้ลงทุนขาดความรู้ทางการเงิน ขาดข้อมูล คือ ลงทุน กู้ยืม ก็อาจเดือดร้อนได้ และข้อจำกัดทางกฎหมายที่ไม่คุ้มครองผู้กู้และผู้ให้กู้รวมถึงความเสี่ยงของความผันผวนทางเศรษฐกิจที่อาจนำไปสู่การไม่ชำระเงินหลังจากที่ผู้กู้ได้รับเงิน ความเสี่ยงทางการเงินใน Peer-to-Peer Lending คือชื่อเสียงของกลุ่มสัญญา ซึ่งจำเป็นต้องมีการตรวจสอบและพิจารณาอย่างรอบคอบ นักลงทุนและผู้ประกอบการต้องเรียนรู้ทั้งกระบวนการ คุณสมบัติของแอปและรายละเอียดอื่น ๆ จะต้องได้รับการสรุปเพื่อการระดมทุนอย่างมีประสิทธิภาพและป้องกันปัญหาในภายหลัง Kirby & Worner (2014) เคยประเมินประโยชน์ของ Crowdfunding และตลาด Crowdfunding จะไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงิน แต่จำเป็นต้องมีการวิจัยเชิงลึกเพิ่มเติมเพื่อพิจารณาว่าการเติบโตอย่างรวดเร็วจะนำไปสู่ความเสี่ยงดังกล่าวในอนาคตหรือไม่

5.5 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending

จากการวิจัยของ Wang (2015) นับจากเวลาที่ผู้กู้ส่งใบสมัครขอสินเชื่อไปยังแพลตฟอร์มที่ต้องการเงินทุน ในขั้นตอนนี้ ผู้กู้ไม่สามารถเผยแพร่ข้อมูลการสมัครขอสินเชื่อออนไลน์ได้ และแพลตฟอร์มจะออกรายงานเครดิตตามนั้น กำหนดระดับความเสี่ยงในแอปและกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามระดับความเสี่ยง แพลตฟอร์มจะอนุมัติคำขอสินเชื่อหากพิจารณาข้อมูลที่สามารถเปิดเผยสถานะส่วนบุคคลและการเงินของผู้กู้ได้ และคะแนนเครดิตของผู้กู้ที่อยู่ในเหตุผล ผู้กู้สามารถโพสต์ข้อมูลสินเชื่อของตนทางออนไลน์ได้แล้ว เพื่อให้ให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในบริษัท แต่ไม่ได้หมายความว่า คุณจะได้เงินที่ต้องการ

การขอระดมทุนสินเชื่อจะสำเร็จได้นั้น ผู้ให้กู้มีเงินทุนเพียงพอเนื่องจากเงินกู้ บางครั้ง อาจจะมีผู้ชำระเงินหลายราย เพื่อกระจายเงินลงทุนและทำให้ลดความเสี่ยงลงได้ ผลตอบแทนของ Platform คือ ค่าธรรมเนียมในการดำเนินการให้กู้ยืมจากนักลงทุน และค่าธรรมเนียมจากผู้ขอกู้ รวมถึงค่าธรรมเนียมในการติดตามเงินให้กู้ยืมจากการผิดนัดชำระเงินกู้

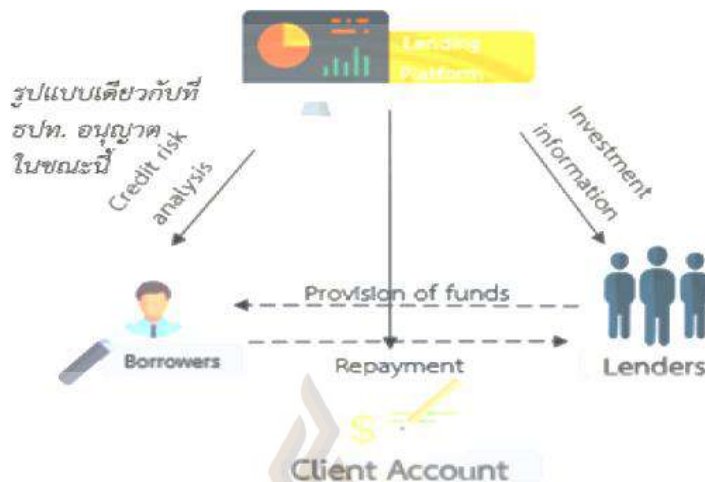


รูปที่ 5.9 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending

ที่มา: Wang, 2015

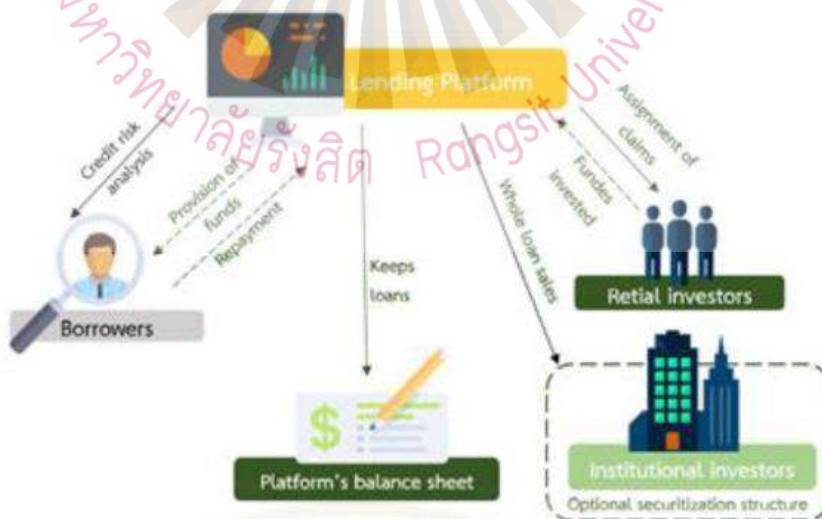
5.6 กระบวนการทำงานของธุรกรรมทางการเงิน แบบ Peer-to-Peer Lending

5.6.1 รูปแบบ Match Maker คือ ผู้ให้บริการสินเชื่อออนไลน์แบบ P2P ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ที่ต้องการเงินลงทุนและผู้กู้ ทำหน้าที่เป็นช่องทางสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมเท่านั้น แต่ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเองไม่ได้ทำหน้าที่เป็นผู้กู้หรือผู้ลงทุน



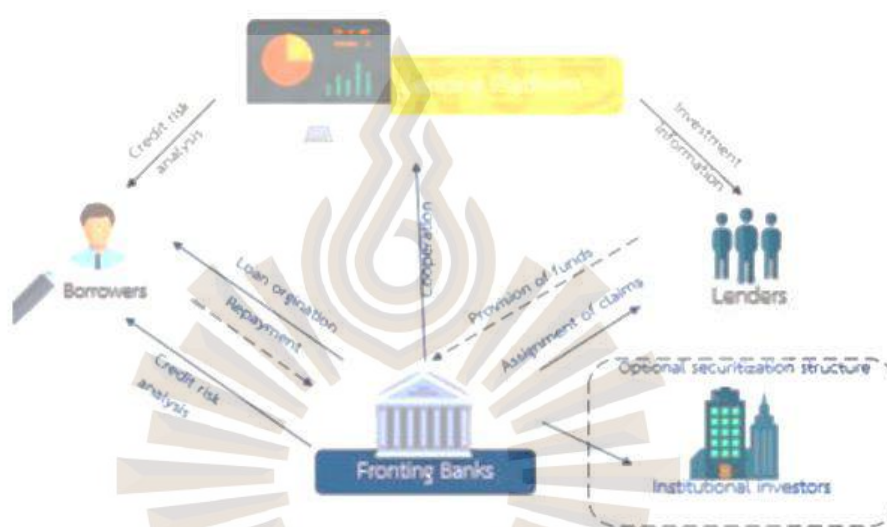
รูปที่ 5.10 รูปแบบการระดมทุนแบบ Match Maker
ที่มา: นริศรา โพธิ์ทอง, 2561

5.6.2 รูปแบบ Credit Lending คือ การให้สินเชื่อส่วนบุคคลแก่บุคคลผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์หรือเครือข่าย ผู้ให้บริการจัดการแพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบ peer-to-peer ขอรับการลงทุนจากนักลงทุน และขยายสินเชื่อไปยังผู้ให้กู้



รูปที่ 5.11 รูปแบบการให้บริการแบบ Credit Lending
ที่มา: นริศรา โพธิ์ทอง, 2561

5.6.3 รูปแบบ Notary Model คือ ผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม Peer-to-Peer Lending ที่ให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลผ่านระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ทำหน้าที่เป็นพันธมิตรของธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์จะขยายวงเงินให้ผู้กู้ลงนามในตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) กับธนาคารพาณิชย์ จากนั้นผู้ดำเนินการแพลตฟอร์มการให้ยืมแบบ P2P จะซื้อ P/N จากธนาคารพาณิชย์และขายต่อให้กับนักลงทุน ซึ่งเป็นการโอนความเสี่ยงผิดนัดชำระหนี้ของผู้กู้ไปยังนักลงทุน



รูปที่ 5.12 การให้บริการรูปแบบ Notary Model

ที่มา: นริศรา โพธิ์ทอง, 2561

5.7 การเติบโตของ Platform Peer to Peer Lending ในต่างประเทศ

จากการวิจัยในเอกสารของเรา เราพบว่าปัจจัยที่ผลักดันการเติบโตของ Peer-to-Peer Lending ในหลายประเทศ ได้แก่

1) ด้านผู้กู้ สาเหตุมาจากสถาบันการเงินดั้งเดิม ความล้มเหลวในการตอบสนองความต้องการของผู้กู้เพียงพอ การให้กู้ยืมแบบ P2P เติบโตเร็วที่สุดในจีน เนื่องจากธนาคารแบบดั้งเดิมชอบปล่อยสินเชื่อให้กับบริษัทขนาดใหญ่ เป็นผลให้สองในสามของผู้กู้รายย่อยไม่สามารถสินเชื่อจากธนาคารได้ หรือในกรณีของอิน โดนีเซีย ข้อจำกัดทางภูมิศาสตร์ทำให้ผู้คนไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินแบบดั้งเดิมได้ในทันที

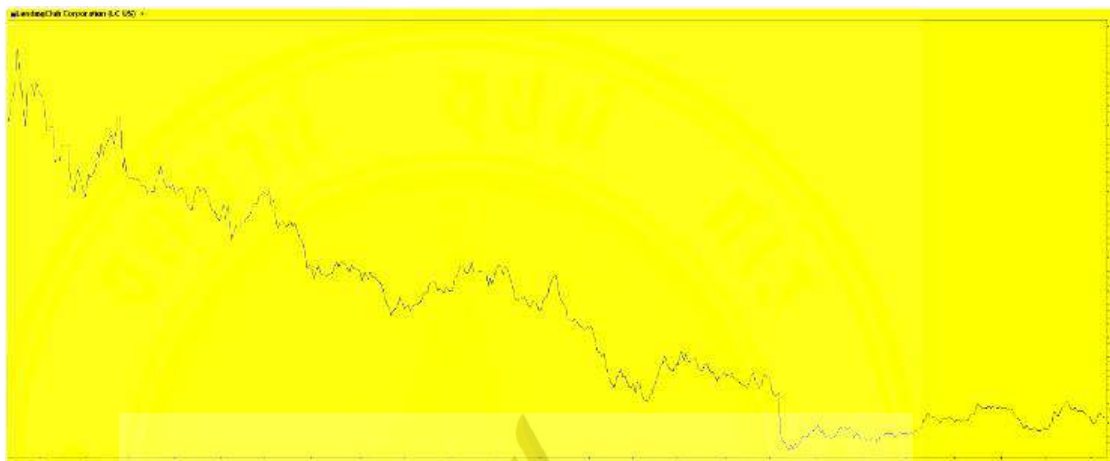
2) นักลงทุนต้องการผลตอบแทนที่สูงขึ้น เนื่องจากหลังวิกฤติเศรษฐกิจปี 2551 ผลตอบแทนการลงทุนในตลาดทุนลดลง นอกจากนี้ กฎระเบียบด้านการธนาคารมีความเข้มงวดมากขึ้น ให้นักลงทุนเห็นช่องทางการลงทุนแบบ Peer to Peer Lending ที่สามารถได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้น

3) ส่งเสริมให้เกิดเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ ๆ ทั้งด้านความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เช่น ระบบประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ระบบจับคู่สินเชื่ออัตโนมัติ (Machine Learning) และระบบออกใบรับรองอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ซึ่งเป็นโครงสร้างการพัฒนาแพลตฟอร์ม

4) การยอมรับเทคโนโลยีและฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของประชาชน ทุกวันนี้ ผู้คนคุ้นเคยกับเทคโนโลยีในชีวิตประจำวัน การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ไม่ว่าจะเป็นการค้าสินค้าหรือบริการ จะสร้างฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่สามารถประมวลผลและใช้เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีขึ้นสำหรับลูกค้า สถาบันการเงินบางแห่งได้รับข้อมูลคะแนนเครดิตจากฐานข้อมูลเครดิตมากกว่าจากเครดิตบูโร ช่วยให้ผู้ใช้ข้อมูลในการพิจารณาให้สินเชื่อที่ดีกว่า

5) กฎระเบียบในหลายประเทศส่งเสริมกระบวนการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่องซึ่งช่วยให้กฎระเบียบมีความยืดหยุ่น เช่น สหราชอาณาจักรอนุญาตให้มีการทดสอบแพลตฟอร์มภายใต้ Regulatory Sandbox เพื่อทดสอบบริการด้วยมาตรฐานการกำกับดูแลที่ยืดหยุ่น

อย่างไรก็ตาม การระดมทุนในต่างประเทศเติบโตได้ดีเนื่องจากความสามารถในการเติมเต็มช่องว่างด้านเงินทุนสำหรับผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงได้ แต่ความเสี่ยงของแพลตฟอร์มอาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งเกิดจากข้อมูลที่เป็นเท็จ เช่น สัญญาผลตอบแทนของนักลงทุน การให้สินเชื่อที่ไม่ถูกต้องและการปฏิบัติที่ผิดกฎหมายซึ่งนำไปสู่การปิดแพลตฟอร์ม เช่น ในสวีเดนที่ Platform Trustbuddy ต้องล้มละลายหลังจากรายงานข้อมูลการลงทุนที่ไม่ถูกต้อง และความล้มเหลวของระบบการกำกับดูแลของสหรัฐฯ นี่เป็นกรณีศึกษาที่สำคัญของความล้มเหลวในการให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer เนื่องจากปัญหาด้านสภาพคล่องและข้อมูลที่ผิด เช่น การสร้างยอดเครดิตที่ผิดพลาด การไม่เปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นแก่นักลงทุนรวมถึงผู้ก่อตั้งและซีอีโอที่มีผลประโยชน์ทับซ้อนในกองทุนที่แพลตฟอร์มจะลงทุนด้วย สิ่งนี้นำไปสู่การลดราคาหุ้นและไม่มีคำสั่งของ CEO และกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น



รูปที่ 5.13 Lending Club share price since IPO in December 2014

ที่มา: นริศรา โพธิ์ทอง, 2561

เท่าที่เกี่ยวข้อกับประเทศจีนแพลตฟอร์มบริการในรูปแบบของโมเดลการให้สินเชื่อเป็นที่นิยมในหมู่นักลงทุนเนื่องจากให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการฝากเงิน อย่างไรก็ตาม แพลตฟอร์มดังกล่าวได้ให้สินเชื่อแก่นักลงทุนในทางที่ผิด จากการนำเงินไปจ่ายเจ้าหน้าที่ระดับสูงของรัฐบาลทำให้นักลงทุนสูญเสียความเชื่อมั่นในแพลตฟอร์มและนำไปสู่การปิดตัวลงในที่สุด ดังนั้นจีนจึงมีกฎระเบียบที่เข้มงวดกว่า แต่ความเคลื่อนไหวดังกล่าวนำไปสู่การปิดแพลตฟอร์มอย่างต่อเนื่องในจีน

5.8 การกำกับดูแลทางกฎหมายของ Crowdfunding

ในอนาคต การใช้กฎหมายเพื่อควบคุมการระดมทุนจะมีความสำคัญอย่างยิ่ง ในประเทศไทยมีการศึกษามาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลการให้สินเชื่อแบบ P2P ในสหรัฐอเมริกา (สุชาดา เมย์มิ่ง, 2560) พบ 3 มาตรการที่สำคัญ ในประเทศไทย มาตรการแรกเป็นมาตรการที่ดำเนินการโดยหน่วยงานบังคับใช้กฎหมายและหน่วยงานกำกับดูแลต่อธุรกิจฟินเทคที่ให้กู้ยืมแบบ peer-to-peer และมาตรการที่สองคือมาตรการทางแพ่ง ประการที่สามคือมาตรการทางอาญา นี้คือมาตรการทางกฎหมายเพื่อรองรับนวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ

ธนาคารแห่งประเทศไทยกำลังดำเนินการเกี่ยวกับแนวทางและกรอบในการกำกับดูแลแพลตฟอร์ม Peer-to-Peer Lending สัญญาเงินกู้ระหว่างผู้ให้กู้ ผู้กู้เป็นบุคคลธรรมดา ผู้ดำเนินการ

ต้องเป็นบริษัทหรือบริษัทมหาชนจำกัดที่มีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 และต้องมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาทตลอดระยะเวลาดำเนินการ มาตรการคุ้มครองผู้บริโภคและการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม เช่น กระบวนการรู้จักลูกค้าของคุณสำหรับการประเมินความเหมาะสมของผู้ให้กู้ (Client Suitability) และการประเมินระดับความเสี่ยงของผู้กู้ (Credit Rating)

ขณะนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยกำลังทดสอบ Platform บน Regulatory Sandbox รูปแบบการให้บริการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยอนุญาตจะเป็นรูปแบบ Traditional Peer to Peer Lending หรือรูปแบบ MatchMaker Model เท่านั้น (พรชนก เทพสยาม, 2562) แพลตฟอร์มนี้มีหน้าที่ประเมินนักลงทุนและผู้กู้เท่านั้น แต่ระบบการเงินจะแยกธนาคารออกจากแพลตฟอร์ม โดยเชื่อมต่อพวกเขาเป็นบุคคลที่สาม คล้ายกับแบบจำลองของสหราชอาณาจักร



บทที่ 6

นวัตกรรมทางการเงิน FinTech ในประเทศไทย

การนำเสนองานวิจัยเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” สำหรับในบทนี้เป็นการตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่ออธิบายถึงนวัตกรรมทางการเงิน และปัญหาข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมการเงิน ธุรกิจ FinTech และสตาร์ทอัพ FinTech ทั่วโลกกำลังเติบโตและมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในภาคการเงินและเศรษฐกิจโดยรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งบทบาทของ FinTech ในการเป็นทางเลือกและเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน ดังนั้นการวิจัยในบทนี้ จะทำการวิจัยและวิเคราะห์ FinTech และสถานการณ์ FinTech Startup ในประเทศไทย ดังนี้

6.1 Fintech

6.1.1 ความหมายของ Fintech

PwC Financial Services Institute (2016) อธิบายว่า FinTech มาจากคำว่า Finance and Technology ซึ่งหมายถึง นวัตกรรมที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อทำให้งานทางการเงินสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้นสำหรับผู้ใช้งาน และสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค นอกจากนี้ เทคโนโลยีทางการเงินสามารถ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือกระบวนการของผู้บริโภคจากแบบดั้งเดิมไปสู่แบบใหม่ (Disrupt) และอาจรวมถึงการพัฒนาบริการและเทคโนโลยีทางการเงินด้วย Fintech สามารถใช้เรียกสตาร์ทอัพได้ ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาให้บริการทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ได้ดีกว่าบริการทางการเงินที่มีอยู่เดิม ลดค่าใช้จ่าย ธุรกรรม พระสยาม ธนาคารแห่งประเทศไทย กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้ FinTech เติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว สรุปได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของการถือกำเนิดของเทคโนโลยี FinTech เทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้รับการพัฒนาเพื่อให้บริการทางการเงิน โดยเชื่อมช่องว่างของบริการทางการเงินที่ธนาคารพาณิชย์ยังไม่มีให้บริการ มอบความสะดวกรวดเร็วและง่ายขึ้นให้กับผู้บริโภค FinTech มีหลายปัจจัยที่สนับสนุน ทั้งเรื่องอินเทอร์เน็ต สมาร์ทโฟน สื่อออนไลน์ รวมถึงบิกดาต้า ไลฟ์สไตล์และความชอบของ

ผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปเช่นกัน คนรุ่นใหม่ใช้สมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตหลายชั่วโมงต่อวัน พวกเขาให้ความสำคัญกับความสะดวก รวดเร็ว (ทุกที่ ทุกเวลา) มากกว่าความภักดีต่อตราสินค้า (Brand Loyalty) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Haddad & Hornuf, 2016) ที่พบการใช้งานในประเทศที่มีเทคโนโลยีพร้อมและผู้คนมีโทรศัพท์มือถือ การเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพ FinTech จะตามมา นอกจากนี้ การมีพนักงานที่เพียงพอจะส่งผลดีต่อการพัฒนาตลาดใหม่

6.1.2 รูปแบบของ Fintech

FinTech ได้กลายเป็นสิ่งที่เราพบเจอได้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งมีทั้งหมด 7 รูปแบบ ประกอบด้วย

6.1.2.1 FinTech ในรูปแบบธนาคาร (Banking) ซึ่งเป็นรูปแบบที่ทุกคนคุ้นเคยกันดี เช่น การฝากเงิน ถอนเงิน กู้เงิน หรือทำธุรกรรมต่าง ๆ ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น แอปพลิเคชัน เว็บไซต์ของธนาคาร

6.1.2.2 FinTech ในรูปแบบคราวด์ฟันดิ้ง (Crowdfunding) เป็นการกู้เงินรูปแบบใหม่ที่ระดมทุนจากคนหมู่มาก ทำให้ผู้กู้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนก้อนใหญ่ได้ ซึ่งในประเทศไทยมี Crowdfunding หลายแห่ง เช่น เพียร์ พาวเวอร์ (PeerPower) แพลตฟอร์มหุ้นกู้คราวด์ฟันดิ้งที่เชื่อมต่อผู้ประกอบการและนักลงทุนเข้าด้วยกัน

6.1.2.3 คริปโตเคอร์เรนซี (Cryptocurrency) ซึ่งถูกคิดค้นขึ้นมาในช่วงที่มูลค่าของเงินถดถอย โดย Cryptocurrency จะมีบทบาทอย่างมากในโลกของ FinTech เพราะจะถูกนำมาใช้ในหลาย ๆ อุตสาหกรรม เช่น ปัจจุบันมี Decentralized Finance (DeFi) หรือแม้กระทั่งการนำ Cryptocurrency มาใช้ในอุตสาหกรรมเกม หรือ GameFi

6.1.2.4 FinTech ด้านการชำระเงิน หรือ Payment Technology โดยปัจจุบัน FinTech ประเภทนี้ทำให้มีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การโอนเงินผ่าน PromptPay หรือการชำระเงินผ่าน Wallet ต่าง ๆ

6.1.2.5 ซอฟต์แวร์สำหรับการวางแผนการจัดการด้านการเงิน (Enterprise Financial Software) จากเดิมเราอาจจะต้องจัดทำรายงาน หรือวางแผนจัดการด้านการเงินด้วยรูปแบบเดิม แต่ปัจจุบันการทำธุรกรรมการเงินมี Software เข้ามาช่วย ยกตัวอย่างเช่น แพลตฟอร์มบัญชีที่ช่วยให้ภาคธุรกิจบริหารจัดการด้านการเงินได้ง่ายมากขึ้น

6.1.2.6 การบริหารจัดการด้านการลงทุน (Investment Management) โดยการเติบโตของอุตสาหกรรม FinTech ทำให้มีการบริหารจัดการด้านแหล่งเงินทุนหลากหลายมากขึ้น

ปัจจุบันมีแพลตฟอร์มอย่าง Finnomena หรือ Jitta Wealth รวมถึง Odini ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับการบริหารด้านการลงทุนอย่างครบวงจร ที่เข้ามาช่วยบริหารจัดการพอร์ตกองทุนรวมให้กับผู้ใช้ และยังสามารถตรวจสอบผลตอบแทนจากการลงทุนได้ทันที

6.1.2.7 FinTech ด้านประกันภัย (Insurance Technology) โดยการทำประกันในรูปแบบเดิมนั้น ผู้ซื้อประกันและตัวแทนขายประกันจะต้องพบปะพูดคุยและทำสัญญาผ่านกระดาษ แต่ปัจจุบัน FinTech เปลี่ยนทุกอย่างให้กลายเป็นดิจิทัล ส่งผลให้บริษัทประกันภัยสามารถปิดการขายและให้ความคุ้มครองลูกค้าได้ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล

6.1.3 Fintech ในระยะเริ่มต้น

Arner and Barberis (2015) แสดงให้เห็นว่าตั้งแต่ช่วงปลายทศวรรษ 1800 เป็นต้นมา เทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการช่วยพัฒนาระบบการเงิน ยุคนี้นับเป็นจุดเริ่มต้นของการเปิดตัวบริการทางการเงินดิจิทัล ผู้ให้บริการทางการเงินรายใหญ่เสนอบัตรเครดิต (Diners' Club ออกโดย Bank of America และ American Express) ในขณะที่ Barclays เปิดตัวเครื่องถอนเงินอัตโนมัติ (ATM) ส่งผลให้ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินเปลี่ยนไปเช่นกัน ยุค FinTech 2.0 ปี ค.ศ. 1987-2008 ระบบอินเทอร์เน็ตที่เริ่มเติบโตและใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้น ส่งผลให้บริการของสถาบันการเงินรายใหญ่มุ่งสู่ดิจิทัล และสามารถให้บริการธุรกรรมทางการเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ทั้งหมด เช่น Online Banking ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มที่รูปแบบการค้าเริ่มเปลี่ยนไปใช้ระบบธุรกรรมออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม เทคโนโลยีทางการเงินในยุคนี้ยังคงถูกคิดค้นและให้บริการผ่านธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมอื่น ๆ ยุค FinTech 3.0 ปี ค.ศ. 2009 ถึงปัจจุบัน ซึ่งนี่คือยุคที่ผู้ให้บริการทางการเงินรายใหม่หลังไหลเข้ามา FinTech ไม่ได้จำกัดอยู่แค่สถาบันการเงินอีกต่อไป และผู้บริโภคเริ่มคาดหวังบริการทางการเงินที่แตกต่างออกไป สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงเช่นนี้ทำให้เทรนด์ FinTech ในปัจจุบันเติบโตแบบทวีคูณ

เทคโนโลยีทางการเงินหรือ Fintech เป็นการพัฒนาที่สำคัญในธุรกิจการเงิน นี้อาจเป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ขั้นตอนต่อไปของการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างในอุตสาหกรรมการเงิน ต้นทุนการบริการของอุตสาหกรรมการเงินมีแนวโน้มลดลงหรือไม่ซึ่งจะทำให้บริการทางการเงินที่หลากหลายยิ่งขึ้นแก่ลูกค้าระดับฐานรากในขณะที่ระบบการชำระเงินและธุรกรรมออนไลน์และการตรวจสอบและยืนยันตัวตนของลูกค้าจะมีประสิทธิภาพและปลอดภัยยิ่งขึ้น FinTech ยังช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินคุณภาพสูงที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

และการสร้างโครงสร้างธุรกิจทางการเงินใหม่ที่ซับซ้อนมากขึ้น (McKinsey, 2016 ; สถิติอาเซียนทุกปี, เสรี ปวิณชญา, จินต์ หวังตระกูลดี และ ชิตินา อรุณีพัฒน์พงศ์, 2560)

การขยายตัวของการลงทุนด้าน FinTech ทั่วโลกเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ในไตรมาสแรกของปี 2559 การลงทุนทั่วโลกในธุรกิจสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีการเงินเพิ่มขึ้น 67% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2558 และมากกว่า 62% ของการลงทุนลงทุนในบริษัทเทคโนโลยีทางการเงิน ยุโรปและเอเชียแปซิฟิก (Accenture, 2016) ในขณะที่สถาบันการเงินขนาดใหญ่ได้เพิ่มการลงทุนในสตาร์ทอัพด้าน FinTech (KPMG, 2017)

จากทิศทางภาพรวมการลงทุนใน FinTech สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มที่ FinTech Startups จะเข้ามามีบทบาทอย่างมากในธุรกิจการเงินและการพัฒนาเศรษฐกิจในอนาคต เนื่องจากงานวิจัยหลายชิ้นพบว่าการพัฒนาทางการเงินเกี่ยวข้องกับการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาว อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนทางการเงินของระบบเศรษฐกิจ (Lopez and Spiegel, 2002 ; Federal Reserve Bank of San Francisco, 2005) นอกจากนี้ การเติบโตของสตาร์ทอัพด้าน FinTech ยังถือเป็นหนึ่งในตัวชี้วัดการพัฒนาทางการเงินที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจ ทั้งในด้านการสร้างงานรวมถึงการสร้างการเข้าถึงสินเชื่อของผู้มีรายได้น้อย สร้างงานใหม่ประมาณ 135,000 ตำแหน่งในประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหราชอาณาจักร (UK Government Office for Science, 2015) หรือ ออสเตรเลียซึ่ง FinTech Startups สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจได้ประมาณ 1 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย (Frost and Sullivan, 2016) เช่นเดียวกับในประเทศกำลังพัฒนา มีการประเมินว่าภายในปี 2568 FinTech จะเพิ่มมูลค่าเพิ่มประมาณ 3.7 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ และสร้างงาน 95 ล้านตำแหน่งในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ (McKinsey, 2016)

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจในวงกว้างจะได้รับประโยชน์จากการเติบโตของ FinTech Startups สถาบันการเงินแบบดั้งเดิมอาจสูญเสียการเติบโตนี้ เนื่องจากการมาถึงของ FinTech Startups อาจนำไปสู่การลดลงของผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) ของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม (McKinsey, 2017) เนื่องจาก FinTech Startups เติบโตขึ้น บทบาทและอิทธิพลของหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ดังนั้น รัฐจึงสนับสนุนและ การกำกับดูแล FinTech Startups กำลังมีบทบาทในการปรับปรุงการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้คน ปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบการเงินและกระตุ้นการแข่งขันและรักษาเสถียรภาพของระบบการเงินทั้งระบบ นวัตกรรมใหม่ๆ ในเทคโนโลยีทางการเงิน และ FinTech จะไม่ขัดขวางการเติบโตของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม

อย่างไรก็ตาม เมื่อมองภาพรวมเศรษฐกิจจะได้รับประโยชน์จากการเติบโต แต่ต้องยอมรับว่าสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมอาจสูญเสียการเติบโตนี้ไป เนื่องจากการมาถึงของ FinTech Startups อาจนำไปสู่การลดลงของผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE) ของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม (McKinsey, 2017) เนื่องจาก FinTech Startups เติบโตขึ้น บทบาทและอิทธิพลของหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ดังนั้น รัฐจึงสนับสนุนและ การกำกับดูแล FinTech Startups กำลังมีบทบาทในการปรับปรุงการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้คน ปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบการเงินและกระบวนการแข่งขันและรักษาเสถียรภาพของระบบการเงินทั้งระบบ นวัตกรรมใหม่ๆ ในเทคโนโลยีทางการเงิน และ FinTech จะไม่ขัดขวางหรือขัดขวางการเติบโตของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม

ส่วนในกรณีของประเทศไทย ในช่วงปี 2559-2563 การเติบโตของ FinTech จะส่งผลทำให้สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ 129,000-158,000 ล้านบาท ซึ่งจะได้จากความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจและการประหยัดค่าใช้จ่าย (Cost Saving) ในการเข้าถึงบริการทางการเงิน นอกจากนี้ยังสามารถช่วยชดเชยต้นทุนจมได้ (Sunk Cost) ใดๆก็ตาม ในกรณีที่ดีที่สุด หรือ Win-Win Situation FinTech และผู้ให้บริการทางการเงินแบบดั้งเดิมสามารถทำงานร่วมกันเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับทุกภาคส่วน ผู้ให้บริการทางการเงิน FinTech และผู้บริโภค เนื่องจาก FinTech มีบทบาทมากขึ้น มูลค่าสุทธิทางเศรษฐกิจอาจเพิ่มขึ้นเป็น 274,000-296,000 ล้านบาทในระยะสั้นถึงกลาง(สถาบันวิชาการตลาดทุน [วตท.] รุ่นที่ 22, 2559) ในประเทศไทยที่ยังไม่ครอบคลุมเท่าที่ควร ซึ่งยังมีกลุ่มที่ยังไม่สามารถเข้าถึงการให้บริการทางการเงินร้อยละ 4.23 หรือ 858,818 ครัวเรือน เนื่องมาจากข้อจำกัดด้านระยะทางในการเดินทางไปทำธุรกรรม อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมสูง ซึ่งหลักเกณฑ์ในการอนุมัตินั้นมีความยุ่งยาก (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2558)

6.1.3 สิ่งเร้าในการทำให้เกิด Fintech

โลกยุค 4.0 ซึ่งเป็นยุคที่พัฒนาการทางเทคโนโลยีแบบก้าวกระโดด โดยเฉพาะ Digital Technology จะกระทบรูปแบบการดำเนินชีวิตของเราในเกือบจะทุกมิติ และความก้าวหน้าทาง FinTech จะทำให้แนวความคิด และกระบวนการต่าง ๆ ของภาคการเงินและธนาคารมีความเปลี่ยนแปลงไปใน 5 มิติ ได้แก่

มิติแรก บทบาทของตัวกลางของสถาบันการเงินจะลดลง หลายประเทศมีการให้บริการ P2P Lending Crowdfunding หรือ แพลตฟอร์มการจับคู่สำหรับผู้ที่มีเงินทุนและผู้ที่ต้องการเงินทุน

ซึ่งหมายความว่าผู้ที่มีเงินออมส่วนเกินไม่จำเป็นต้องฝากเงินในสถาบันการเงิน แต่คุณสามารถใช้เงินนี้เพื่อเลือกลงทุนหรือปล่อยกู้โดยตรงกับโครงการต่างๆ บนแพลตฟอร์ม P2P เช่นเดียวกับระบบการชำระเงิน บริการชำระเงินใหม่ ๆ ไม่จำเป็นต้องมีบัญชีธนาคาร เงินอิเล็กทรอนิกส์สามารถเก็บไว้ในกระเป๋าเงินแทน เช่น E-Wallets หรือ AirTime ที่เติมเงิน โดยเจ้าของเครือข่ายโทรคมนาคม ซึ่งสามารถใช้เป็นกลไกการชำระเงินได้

มิติที่สอง จะถูกแทนที่ด้วย “Distributed Ledger Technology” หรือ Distributed Ledger Technology (DLT) โดย Blockchain เป็น DLT ไม่จำเป็นต้องมีศูนย์กลาง ชุดข้อมูลธุรกรรมจะถูกแจกจ่ายไปยังทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทันที ทำให้ได้ประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและมุมมองที่ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อทำงานกับหลายขั้นตอน ซึ่งใช้เวลานาน เพราะต้องมีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่ละขั้นตอนจากทะเบียนกลาง

มิติที่สาม “สมาร์ท โฟน” จะเป็นอวัยวะสำคัญในการทำธุรกรรมทางการเงินของพวกเราทุกคน ทุกวันนี้ สมาร์ท โฟนมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งความสามารถในการคำนวณ ความปลอดภัย และเทคโนโลยีไบโอเมตริกสำหรับการพิสูจน์ตัวตนด้วยไบโอเมตริก เราจะยังคงเห็นการเกิดขึ้นของแอปใหม่ที่สามารถรวมบริการทางการเงินกับบริการอื่น ๆ โดยเฉพาะบริการ e-Commerce ที่แยกกันไม่ออก ด้วยความช่วยเหลือของสมาร์ท โฟน เราสามารถทำธุรกรรมทางการเงินได้เกือบทุกประเภท ยกเว้นการฝากและถอนเงินสด การฝากและถอนเงินสดจะมีความจำเป็นน้อยลงในอนาคต บริการผ่านสาขาของธนาคารพาณิชย์และแม้แต่ตู้เอทีเอ็มก็ลดลงอย่างรวดเร็วเช่นกัน ดังตัวอย่างจากสมาร์ท โฟน “เศรษฐกิจแบ่งปัน” หรือ Sharing Economy ในภาคการเงิน โดยสถาบันการเงินแต่ละแห่งสามารถให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ไม่ต้องลงทุนหาช่องทางบริการเองเหมือนแบบเดิมที่ต้องลงทุนสาขาหรือตู้เอทีเอ็ม

มิติที่สี่ “พรมแดนของรัฐ” จะมีความสำคัญน้อยลง เทคโนโลยีขั้นสูงจะช่วยให้ตลาดเงินและตลาดทุนทั่วโลกใกล้ชิดกันมากขึ้น เหตุการณ์ในซีกโลกหนึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อตลาดทุนในอีกซีกโลกหนึ่งได้ในเสี้ยววินาที ธุรกิจและพลเมืองจะมีโอกาสง่ายขึ้นในการออม ลงทุน และการเงินข้ามพรมแดน บริการโอนเงินระหว่างประเทศจะถูกลดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

มิติที่ห้า “ข้อมูลธุรกรรม” หรือ “บิ๊กดาต้า” จะมีความสำคัญมากขึ้นในภาคการเงิน เนื่องจากการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์สร้างรอยเท้าทางดิจิทัลให้กับทุกมิติของชีวิตของเรา Big Data จึงรวบรวมชุดข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน การวางแผนทางการเงินและสร้างนวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ ซึ่งองค์ประกอบหลักจะเป็น Big Data หรือ Data Analytics ข้อมูลธุรกรรมและฐานข้อมูลขนาดใหญ่จะเป็นรากฐานที่จำเป็นในโลกสมัยใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในโลกการเงินปัจจุบัน

ในบริบทของโลก VUCA (Variability, Uncertainty, Complexity and Ambiguity) ที่มีความผันผวน ไม่แน่นอน ซับซ้อน และคาดเดาไม่ได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตคนไทยให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของโลก ภาคการเงินเป็น "พลังขับเคลื่อน" ของเศรษฐกิจ จะต้องมียุทธศาสตร์ 3 ประการคือ ต้องสามารถเพิ่มผลผลิตได้ ในด้านเศรษฐกิจอีกด้วย มันควรจะสร้างความยืดหยุ่น ให้กับเศรษฐกิจ และไม่สร้างความเปราะบางที่จะถูกลามเป็นวิกฤตในอนาคต ข้าพเจ้าต้องช่วยกระจายผลประโยชน์ของการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างทั่วถึง โดยไม่เพิ่มปัญหาความเหลื่อมล้ำในสังคมไทย FinTechจะเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสร้างคุณสมบัติ 3 ประการข้างต้นของระบบการเงินไทยในอนาคต ผมขอยกตัวอย่างประกอบภาพดังนี้

1) มิติการเพิ่มผลิตภาพ

ในความหมายที่กว้างขึ้น FinTech จะช่วยลดต้นทุนของภาคการเงินทั้งหมด เมื่อต้นทุนของสถาบันการเงินลดลงก็สามารถส่งต่อผลประโยชน์ให้กับผู้บริโภคได้ และเพิ่มผลผลิตของทั้งประเทศ หากดูแผนพัฒนาระบบการเงินระยะที่ 3 ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศใช้มาหลายปีแล้ว คำที่สำคัญมากคือคำว่า “Digitization” ซึ่ง Digitization จะเข้ามาแทนที่ธุรกรรมเงินสด หรือแบบกระดาษ เช่น เช็ค จะช่วยลดต้นทุนในการเปิดสาขาและการซื้อสินทรัพย์ถาวร ค่าเช่ารวมถึงการลดต้นทุนการจัดการเงินสด ปัจจุบันภาคการเงินของไทยมีสินทรัพย์ถาวรและโครงสร้างต้นทุนบุคลากรสูงเมื่อเทียบกับหลายประเทศในภูมิภาค ส่วนหนึ่งมาจากโมเดลธุรกิจของสถาบันการเงินไทยในอดีตที่เน้นการขยายเครือข่ายสาขา และทุกธุรกรรมการฝากและถอนเงินที่สาขามีค่าใช้จ่ายสูง แต่คนไม่รู้เพราะเราได้บริการฟรี จากข้อมูลของ สมาคมธนาคารไทยพบว่าต้นทุนการจัดการสาขาประมาณ 60-80 บาทต่อรายการ และต้นทุนรวมของการจัดการเงินสดของธนาคารไทย ทั้งระบบประมาณ 2 หมื่นล้านบาทต่อปี

“พัฒนาการด้านการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ เป็นเรื่องสำคัญที่ภาคการเงินจะช่วยเพิ่มผลิตภาพให้กับประเทศ เช่น e-Payment เพราะจะเป็นรากฐานสำคัญของประเทศในระยะยาว วันนี้เรามีระบบ “พร้อมเพย์” ที่เปรียบเหมือน “ถนนการชำระเงินเส้นใหม่” หรือ “เส้นเลือดใหม่ของระบบเศรษฐกิจไทย” ที่ช่วยให้คนไทยมีต้นทุนการโอนเงินต่ำลงมากอย่างมีนัยสำคัญ ปัจจุบันมีผู้ลงทะเบียนพร้อมเพย์แล้วกว่า 28 ล้านบัญชี มีการทำธุรกรรมมากกว่า 7 ล้านครั้ง มูลค่าของธุรกรรมรวมประมาณ 5 หมื่นล้านบาท และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยต่อเนื่อง พร้อมเพย์จะช่วยต่อยอดการทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจด้าน e-Commerce รวมทั้งยังช่วยอำนวยความสะดวกในการโอนเงินสวัสดิการของภาครัฐไปสู่มือประชาชนอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย”

การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์จะช่วยสร้างการเชื่อมต่อทางการเงินในระดับภูมิภาคมากขึ้น การชำระเงินข้ามพรมแดนที่ถูกกว่าจะส่งเสริมการค้าและการลงทุนข้ามพรมแดนมากขึ้น และยังช่วยเพิ่มศักยภาพการเติบโตของประเทศในด้านอื่น ๆ อีกด้วย ระบบการชำระเงินที่ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เป็นเพียงตัวอย่างหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า FinTech สามารถช่วยให้ประเทศมีประสิทธิผลมากขึ้นได้อย่างไร และยังมีอีกหลายอย่างที่ FinTech สามารถช่วยได้ ตั้งแต่การจัดการสินเชื่อธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศหรือบริการที่ปรึกษาทางการเงิน

2) มติการสร้างภูมิคุ้มกัน

ในโลกที่ไม่แน่นอนและคาดเดาไม่ได้ การใช้ FinTech จะช่วยสร้างความยืดหยุ่นให้กับระบบการเงินในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะการนำ Big Data มาใช้เพื่อพัฒนาการบริหารความเสี่ยงในระดับบริษัท องค์กร อุตสาหกรรม ไปจนถึงระดับประเทศ โดย Big Data จะช่วยให้สถาบันการเงินบริหารความเสี่ยงหรือกระจายความเสี่ยงได้ลึกซึ้ง รวดเร็ว และมองเห็นความเชื่อมโยงระหว่างมิติต่าง ๆ ได้ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านสินเชื่อ ความเสี่ยงด้านการตลาด ความสัมพันธ์กับสถาบันการเงินอื่น ๆ ทั้งในไปแลนต์และต่างประเทศ ตลอดจนการออกผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า มันจะนำมาซึ่งรายการผลประโยชน์มากมาย ผลิตภัณฑ์ประกันภัย จะมีการใช้จ่ายน้อยลงและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้นเมื่อรวมข้อมูลเข้ากับข้อมูลขนาดใหญ่

FinTech ยังสามารถช่วยลดการฉ้อโกงในภาคการเงิน ปัญญาประดิษฐ์หรือ AI (Artificial Intelligence) จะช่วยให้เราตรวจจับธุรกรรมที่ผิดปกติหรือผิดปกติได้ทันที่และหยุดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ เทคโนโลยี Biometric จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการตรวจสอบลูกค้าผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์หรือ E-KYC (Electronic Know Your Customer) ให้เทียบเท่า หรือดีกว่าไปพบลูกค้าตัวต่อตัว ไม่ว่าจะเป็นการยืนยันตัวตนด้วยม่านตา การจดจำเสียง หรือใบหน้า FinTech ยังสามารถช่วยลดข้อผิดพลาดในการปฏิบัติงานในการทำธุรกรรมหลายขั้นตอน เช่น การใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) การออกหนังสือค้ำประกันจะทำให้ขั้นตอนการออกเอกสารสั้นลง การตรวจสอบและการรับรองต่าง ๆ มีจำกัด ซึ่งช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพของทั้งบริษัทหน่วยงานของรัฐเช่นเดียวกับภาคการเงิน

3) มติความทั่วถึง

ความมั่นคงของระบบการเงินและเศรษฐกิจไม่สามารถดำรงอยู่ได้หากปราศจากประกันสังคม ต้องยอมรับว่าที่ผ่านมภาคการเงินของไทยในภาพรวมมีพัฒนาการที่ดีในหลายด้าน เช่น มีสาขาธนาคารพาณิชย์ครอบคลุมหลายพื้นที่ทั่วประเทศ หรือมีบริการทางการเงินต่าง ๆ แต่ปฏิเสธไม่ได้ว่าคนจำนวนมากไม่ได้รับประโยชน์จากการพัฒนาระบบการเงินและเศรษฐกิจอย่าง

รอบด้าน ในด้านการเข้าถึง หรือราคาที่ยุติธรรม เช่น คนไทยที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน ยังคงมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมด บุคคลระดับล่างจ่ายค่าธรรมเนียมสำหรับบริการทางการเงินที่ค่อนข้าง “แพง” เมื่อเทียบกับมูลค่าของธุรกรรม คนที่มีแนวคิดดี อย่างไรก็ตาม โอกาสทางธุรกิจจำนวนมากยังขาดหายไปเพราะขาดเงินทุนสนับสนุน หรือบางครั้งสถาบันการเงินก็ไม่สามารถแยกแยะ SMEs รายใหม่ที่มีศักยภาพสูงออกจาก SMEs ที่ทั่วไปเพียงเพราะไม่มีข้อมูลที่จะใช้ ความเสี่ยงของ SMEs จากกลุ่มต่างๆ ส่งผลให้ SMEs โดยทั่วไปมีอัตราดอกเบี้ยสูง

FinTech จะช่วยให้ภาคการเงินสามารถตอบ โจทย์ในเรื่องนี้ได้ดี ไม่ว่าจะเป็นระบบพร้อมเพย์ที่ช่วยให้ประชาชนในระดับฐานรากเข้าถึงบริการ โอนเงินในราคาที่นับว่าถูกที่สุดในโลก เพราะการ โอนเงินที่ต่ำกว่า 5 พันบาท ไม่มีค่าธรรมเนียม หรือ e-Wallet ที่จะช่วยให้ประชาชนสามารถได้รับเงินสวัสดิการจากรัฐได้อย่างทั่วถึงโดยไม่ต้องมีบัญชีเงินฝาก หรือการจับคู่เพื่อให้กู้ยืมกันเองแบบ Peer-to-Peer Lending หรือ Crowdfunding จะช่วยให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้โดยไม่ต้องผ่านสถาบันการเงิน

ในหลายประเทศที่มีการพัฒนา Fintech และ Big Data ที่ดี สามารถให้สินเชื่อแก่ประชาชน และ SME ได้โดยไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพราะสามารถจัดการความเสี่ยงได้จากรอยเท้าดิจิทัลของแต่ละคน เช่น คุพฤติกรรมการขายผ่านอีคอมเมิร์ซ หรือวิเคราะห์ความเสี่ยงของฐานลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านอีคอมเมิร์ซ สำหรับ Supply Chain Finance/Factoring นั้น ในอดีตไม่เป็นเช่นนั้น เนื่องจากการตรวจสอบเอกสารที่เป็นกระดาษ เช่น ใบกำกับสินค้าแต่ละใบมีค่าใช้จ่ายสูง ในอนาคตสถาบันการเงินอาจใช้ข้อมูลใบแจ้งหนี้หรือใบรับคำสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์ในการประมวลผลเครดิตด้วยความคล่องตัวในการจัดการวงเงินสินเชื่อ ทำให้ SMEs ที่ไม่มีหลักประกันสามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้ง่ายขึ้น และมีต้นทุนที่ถูกกว่า

แม้ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยยกระดับภาคการเงินให้มีพัฒนาการอย่างก้าวกระโดดและตอบโจทย์ของประเทศในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการสร้างผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยเพิ่มผลิตภาพ สร้างภูมิคุ้มกัน หรือลดความเหลื่อมล้ำ แต่เราต้องยอมรับว่าเทคโนโลยีอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ เราจำเป็นต้องปรับสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องในด้านอื่นประกอบกันด้วยเพื่อที่จะให้สังคมไทยและเศรษฐกิจไทยใช้ประโยชน์จาก FinTech ได้อย่างเต็มที่ และไม่สร้างความเสี่ยงใหม่ ๆ ที่สำคัญมีอย่างน้อย 2 เรื่อง

เรื่องแรก ต้องปรับกฎหมายกฎระเบียบและขั้นตอนการทำงาน ให้สอดคล้องกับการทำงานแบบดิจิทัล และการทำงานแบบกระจายตัว ไม่รวมศูนย์ ซึ่งเรื่องนี้จะเกี่ยวกับภาครัฐเป็นสำคัญ ภาครัฐจำเป็นต้องปรับบทบาทจากเดิมที่เป็นผู้กำกับดูแล (Regulator) ตามกฎเกณฑ์กติกาที่อาจจะออกมายาวนานมาเป็นผู้สนับสนุน (Facilitator) มากขึ้น ในเรื่องนี้ ธปท. ได้จัดให้มี “Regulatory Sandbox” ซึ่งจะทำหน้าที่เสมือนกระบะทรายสำหรับทดสอบนวัตกรรมด้านการเงินใหม่ๆ ก่อนออกใช้จริง โดยหลักคิดสำคัญ คือ (1) ส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันจากผู้ให้บริการทั้งใหม่และเก่า (2) สนับสนุนให้สร้างนวัตกรรมใหม่ (3) ดูแลความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และ (4) คุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้อง ในปัจจุบันมีหลายโครงการที่อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของ Regulatory Sandbox และจะเริ่มทยอยอนุญาตเพิ่มขึ้นในช่วงหนึ่งถึงสองเดือนข้างหน้า หลังจากที่เราอนุญาตโครงการแรกไปเมื่อเดือนที่แล้ว สิ่งหนึ่งที่เรามักจะมองข้ามไป คือ การปรับกระบวนการทำงานให้เท่าทันกับโลกดิจิทัลที่เปลี่ยนเร็ว ในการปฏิรูปกฎเกณฑ์ด้านแลกเปลี่ยนเงินที่ ธปท. ได้ประกาศไปเมื่อต้นเดือนที่ผ่านมา เราพบว่า กฎเกณฑ์หลายอย่างไม่สอดคล้องกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มีหลายขั้นตอนที่อาศัยกระดาษเป็นหลัก กฎระเบียบบางอย่างยังบังคับให้ต้องใช้เงินสด ต้องให้ธุรกิจลงนามและประทับตราบริษัทในเอกสารหลายอย่างที่ซ้ำซ้อนกัน เรายังมีกฎระเบียบอีกมากในระบบการเงินไทยที่ไม่สนับสนุนการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น การรับรองสำเนาเอกสาร การติดอากรแสตมป์หลังสัญญา การต้องลงนามรับรองความถูกต้องของสัญญาทุกหน้า หรือการบังคับให้เก็บเอกสารการเงินไว้เป็นสิบปีเพื่อการตรวจสอบในอนาคตกรณีที่มีข้อพิพาททางกฎหมาย นอกจากนี้ เรายังขาดกรอบกฎหมายข้อมูลส่วนบุคคล ที่จะสร้างความสมดุลได้อย่างเหมาะสมระหว่างการรักษาสีทธิข้อมูลส่วนบุคคลกับการใช้ข้อมูลรายธุรกรรมที่ไม่สามารถระบุตัวตนได้สำหรับประโยชน์ของเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม ซึ่งเป็นหัวใจของ Big Data เราขาดกฎหมายที่จะกำกับดูแล “Platform” ที่จะสนับสนุนนวัตกรรมแบบเศรษฐกิจเชิงแบ่งปัน ไปพร้อมๆ กับการป้องกันไม่ให้ผู้บริโภคโดนหลอก เหมือนกับที่เกิดผลเสียกับประชาชนในหลายประเทศที่ FinTech และ e-Payment ถูกใช้เป็นเครื่องมือของคนที่ไม่สุจริตในการให้บริการธนาคารเงา (Shadow Banking)

เรื่องที่สอง ด้วยเทคโนโลยีทำให้เกิดภัยคุกคามใหม่ๆ โดยเฉพาะภัยคุกคาม "ไซเบอร์" ซึ่ง World Economic Forum จัดอันดับให้เป็น 1 ใน 10 ภัยคุกคามของโลก ในขณะที่ความไม่เข้าใจเทคโนโลยีของผู้คนทำให้ผู้คนถูกหลอกหลวงโดยนักต้มตุ๋นได้ง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ผู้คนสามารถทำธุรกรรมทางการเงินบนสมาร์ตโฟนได้ตลอดเวลา ธปท. และสถาบันการเงินไทยให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความปลอดภัยทางไซเบอร์เพื่อให้ภาคการเงินไทยสามารถเข้าสู่ยุคของการธนาคารดิจิทัลได้อย่างปลอดภัย พร้อมทั้งกระชับความร่วมมือกับ กสทช. และผู้ให้บริการโทรคมนาคมเพื่อพัฒนาความปลอดภัยของโทรศัพท์เคลื่อนที่

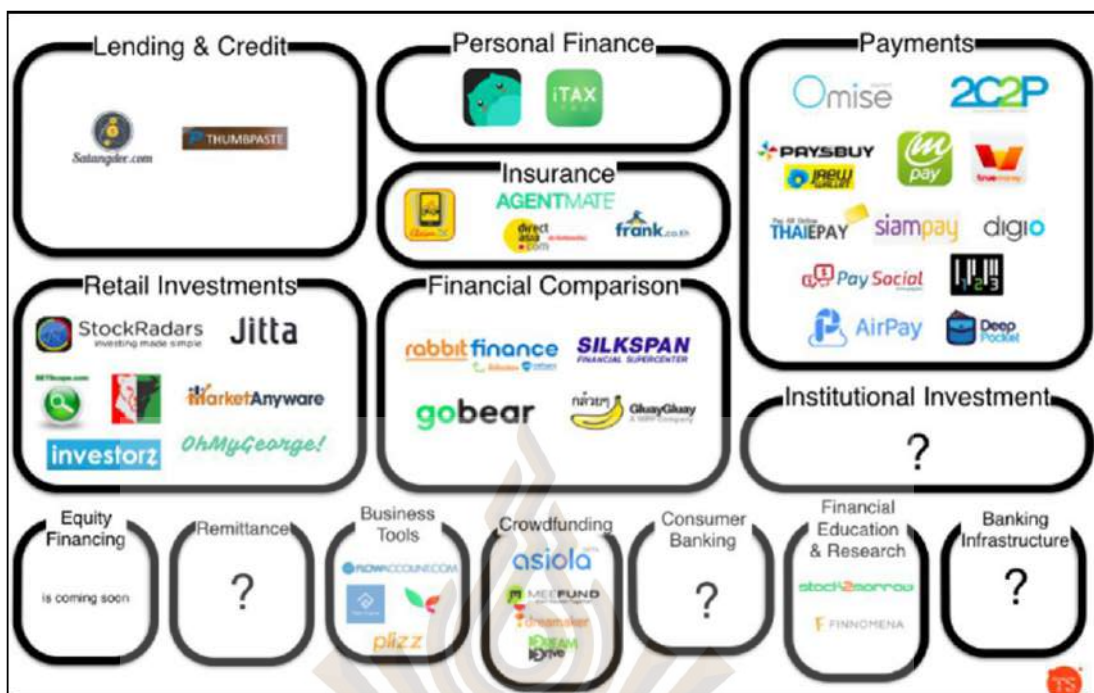
การส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจในเทคโนโลยีทางการเงินเป็นเรื่องสำคัญสำหรับคนไทยยุคใหม่ เพราะนอกจากจะช่วยเพิ่มโอกาสในการเลือกใช้บริการทางการเงินสมัยใหม่ที่เหมาะสมกับความต้องการแล้วยังช่วยปกป้องตัวเองจากภัยในโลกยุคใหม่ด้วย เทคโนโลยีโดยเฉพาะ Digital Technology กำลังจะเปลี่ยนโลก และ FinTech กำลังจะพลิกโฉมโลกการเงินในหลายมิติทั้งในเรื่องหลักคิดและรูปแบบการทำธุรกิจ เราไม่สามารถหยุดหรือชะลอกระแสการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ได้ สิ่งสำคัญคือ เราต้องก้าวให้ทันการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้ภาคการเงินไทยมีบทบาทในการเพิ่มผลิตภาพ เพิ่มภูมิคุ้มกันและเพิ่มการกระจายผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาเศรษฐกิจไทยให้ประชาชนกลุ่มต่าง ๆ อย่างทั่วถึง เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืนของคนไทย

6.2 Fintech Startup

ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา สตาร์ทอัพเริ่มใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ซึ่งรวดเร็วและช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่เพิ่มเติมโดยสตาร์ทอัพจากภาคการธนาคารและการเงิน ได้นำเทคโนโลยีมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดย Startup เหล่านี้รวมถึงการพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ แก่ผู้บริโภค เรียกว่า FinTech Startups (Financial Technology Startups)

แม้ว่าการพัฒนาอย่างรวดเร็วของ FinTech ในต่างประเทศจะช่วยสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม FinTech ในประเทศไทย แต่การพัฒนาของ FinTech ในประเทศไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวน FinTech Startups แล้ว ปรากฏว่า ณ สิ้นปี 2560 มี FinTech Startups ในประเทศไทย 74 ราย (Techsauce, 2017) ซึ่งเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับสิ้นเดือนมิถุนายน 2559 ที่มีเพียง 46 ราย - 47 FinTech Startups (วิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 22, 2559)

อุตสาหกรรม FinTech ในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากรายงานของ World Bank "Thailand Economic Monitor: Harnessing FinTech for Financial Inclusion" เดือนกรกฎาคม 2562 ปัจจุบันมีบริษัท FinTech ในประเทศไทย 140 แห่ง ประมาณ 50% เป็นสตาร์ทอัพด้าน FinTech และ 43 แห่ง % ของบริษัททั้งหมดทำธุรกิจ e-payment ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา เราพบว่าจำนวนบริษัท FinTech เพิ่มขึ้นและประเภทธุรกรรมมีความหลากหลายมากขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2559 และ 2561 ตามข้อมูลสมาคม FinTech ไทยในแผนภูมิ 6.1 และ 6.2



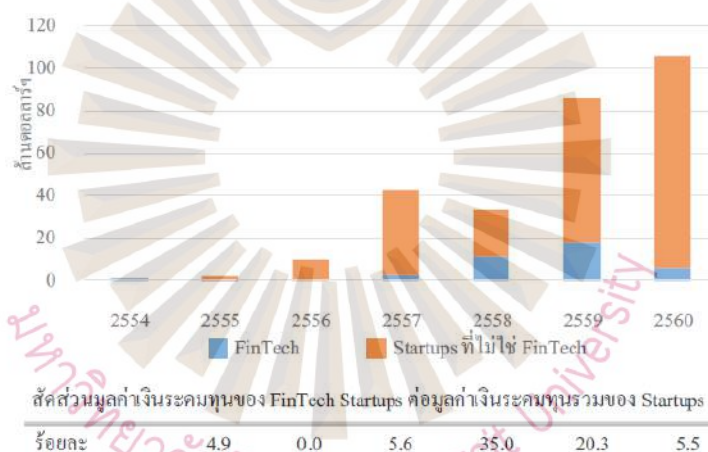
รูปที่ 6.1 บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ FinTech ในปี 2559 แยกตามประเภทธุรกรรม
ที่มา: วิชาการตลาดทุน รุ่นที่ 22, 2559



รูปที่ 6.2 บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ FinTech ในปี 2561 แยกตามประเภทธุรกรรม
ที่มา: วิชาการตลาดทุน รุ่นที่ 22, 2559

6.2.1 สถานการณ์การระดมทุนของ FinTech Startups ไทย

เมื่อพิจารณาสถานการณ์การจัดหาเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพไทย FinTech ในปัจจุบัน จากฐานข้อมูล Techsauce (2017) และ Pitchbook (2016) พบว่า มูลค่าการลงทุนใน FinTech สตาร์ทอัพไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554 ถึง 2560 ตามจำนวน FinTech สตาร์ทอัพที่เพิ่มขึ้นในประเทศไทย FinTech Startups ที่สามารถระดมทุน (Funded) สำเร็จในแต่ละปีเติบโตไปในทิศทางเดียวกัน จากข้อมูลล่าสุดในปี 2560 สตาร์ทอัพไทย FinTech สามารถระดมทุนได้ 5.9 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็น 5.5% ของเงินลงทุนทั้งหมดในสตาร์ทอัพไทย ดังรูปที่ 6.3 (โดยคำนึงถึงมิติมูลค่าของการจัดหาเงินทุน ทุนสะสมของ FinTech Startups ไทยตั้งแต่ปี 2554 - 2560 จะมีส่วนแบ่งอยู่ที่ 13.7% ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ เช่น สหราชอาณาจักร มูลค่าการลงทุนของ FinTech Startup ในปี 2560 อยู่ที่ประมาณปีพ.ศ. 44.5%

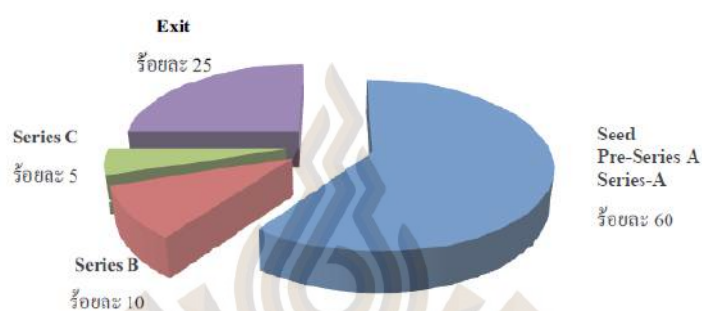


รูปที่ 6.3 มูลค่าการระดมทุน และสัดส่วนมูลค่าเงินระดมทุนของ FinTech Startups ต่อมูลค่าเงินระดมทุนรวมตั้งแต่ปี 2554 – 2560

ที่มา : Techsauce, 2560 ; Pitchbook, 2016

แม้ว่าจำนวนสตาร์ทอัพ FinTech ที่ระดมทุนได้สำเร็จภายในสิ้นปี 2560 จะเพิ่มขึ้นเป็น 20 บริษัทจากจำนวนบริษัทที่ระดมทุนสำเร็จจนถึงปี 2556 แต่การคำนวณของนักวิจัยพบว่าอัตราความสำเร็จ (Successful Exit Rate) ของ FinTech Startups ที่ประเมินจากความสามารถในการระดมทุนและการออกจากธุรกิจ (Exit) มี FinTech สตาร์ทอัพ 3 ใน 74 ราย มีอัตราความสำเร็จเพียง 4% ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับอัตราความสำเร็จของสตาร์ทอัพ การลงทุนที่ได้รับจาก FinTech

สตาร์ทอัพไทยมักจะกระจุกตัวในช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ (ไม่เกิน Series A) ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลจากฐานข้อมูลของ Techsauce (2560) และ Pitchbook (2016) ดังรูปที่ 6.4 พบว่า หากทำการจำแนก FinTech Startups ไทยตามระยะการระดมทุน หรือระยะการเติบโตของธุรกิจแล้ว FinTech Startups ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ระยะ Seed ระยะ Pre-Series A และระยะ Series A ประมาณร้อยละ 60 ของการระดมทุนทั้งหมด



รูปที่ 6.4 สัดส่วนของ FinTech Startups ไทย ตั้งแต่ปี 2554 – 2560
จำแนกตามระยะการเติบโตของธุรกิจ
ที่มา : Techsauce, 2560 ; Pitchbook, 2016

6.2.2 โครงสร้างการระดมทุน (Funding Structure) ของ FinTech Startups

จากการศึกษาของวิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 22 (พ.ศ. 2559) พบว่าแหล่งเงินทุนสำหรับ FinTech Start-ups สามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลักตามขนาดของธุรกิจและประเภทของผู้ลงทุนได้แก่

6.2.1.1 Bootstrap-Self Financing เป็นการลงทุนด้วยเงินทุนส่วนตัวของผู้ริเริ่มเทคโนโลยีทางการเงินหรือ FinTech

6.2.1.2 Angel Investors เป็นกลุ่มนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินทุนส่วนตัวเพื่อร่วมลงทุนกับบริษัทหรือองค์กร FinTech ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนา

6.2.1.3 Venture Capital หรือกองทุนร่วมลงทุน ซึ่งร่วมลงทุนกับบริษัทหรือธุรกิจ FinTech ในช่วงปลายของระยะ Pre-Startup จนถึงระยะการสร้างธุรกิจ (Startup)

6.2.1.4 กลุ่มนักลงทุนอื่น ซึ่งมีความสนใจลงทุนในธุรกิจ Startups และ FinTech Startups

6.3 มาตรการของไทยต่อ FinTech และ FinTech Startups

ด้วยบริบทที่เปลี่ยนแปลงไปของเศรษฐกิจและการเงิน โลกประกอบกับบทบาทของสตาร์ทอัพที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจหลักทำให้ทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในประเทศไทยหันมาสนใจสตาร์ทอัพต่างประเทศมากขึ้น แนวทางที่มีการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากที่รัฐบาลไทยเปิดตัวยุทธศาสตร์เศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ชาติของรัฐบาลในการนำพาประเทศไทยเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ (สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, 2561) ดังนั้น ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา หน่วยงานภาครัฐหลายแห่ง รวมถึงตลาดทุน ได้ออกกองทุนเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ Startup อย่างต่อเนื่อง โดยมากมักเป็นมาตรการที่มอบให้กับ Startup โดยรวม การส่งเสริมที่เน้นเฉพาะการพัฒนา เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) และสตาร์ทอัพ FinTech ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานกำกับดูแลทางการเงิน และสถาบันการเงิน ผู้วิจัยได้พัฒนากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups ของภาครัฐ ตลาดทุน และสถาบันการเงิน ตลอดจนความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ในปี 2559 และ 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.3.1 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ

มาตรการสนับสนุนและช่วยเหลือจากภาครัฐ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ มาตรการสนับสนุนทางการเงินเป็นมาตรการที่แสดงถึงโครงการได้ดีที่สุดในแง่ของจำนวนโครงการและขนาดงบประมาณ ทั้งในรูปแบบการสนับสนุนทางการเงินโดยตรงแก่ผู้ประกอบการ เช่น เงินทุน ให้เปล่า (Grant) (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ [สนช.], 2560; Brand Inside, 2017; กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2561; ประชาชาติธุรกิจ, 2561; สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ [สวทช.], 2561) กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) (สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2558; สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2559) หรือ โครงการสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ (ฐานเศรษฐกิจ, 2560; ธนาคารออมสิน, 2561; ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย [ชพว.], ม.ป.ป.) รวมแล้วมีประมาณ 13 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 1 แสนล้านบาท เช่น โครงการค้ำประกันสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยหน่วยงานรัฐ (สำนักข่าวอิศรา, 2560; บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม [บสย.], ม.ป.ป.) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุน

หรือผู้ร่วมลงทุน (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง [สศค.], 2559; สศค., 2561) รวมแล้วประมาณ 4 โครงการ

มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support) มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุนนี้ แบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน และด้าน โครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งครอบคลุมกติกา ข้อกำหนด และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียด ดังนี้ ด้านทรัพยากรบุคคล ประเด็นที่หน่วยงานราชการไทยมีความตื่นตัวค่อนข้างมาก จึงปรากฏแผนแม่บทในการพัฒนาบุคลากรจากหลายหน่วยงาน (สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง, 2560; สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ), 2561; สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, ม.ป.ป.) ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยหน่วยงานของภาครัฐ มีการออกมาตรการครอบคลุมทั้ง การสร้างเวทีสำหรับนำเสนอไอเดีย โครงการบ่มเพาะและเร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ (Incubator/ Accelerator Program) ตลอดจนการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อสำหรับการต่อยอดธุรกิจ หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาทิ การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมต่าง ๆ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องได้ (Hard Infrastructure) อาทิ โครงข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบฐานข้อมูลภาครัฐ (ธนาคารแห่งประเทศไทย [ชปท.], 2559; กระทรวงการคลัง, 2560; ชปท., 2560; สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย [คปภ.], 2560; สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ [ก.ล.ต.], 2560; ข่าวสด, 2561; ผู้จัดการออนไลน์, 2561) และ โครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องไม่ได้ (Soft Infrastructure) อาทิ กฎหมาย กฎเกณฑ์ รวมถึงมาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาของธุรกิจ Startups ในภาพรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับประเด็นด้านกฎหมายและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งมีผลต่อการสนับสนุนด้านเงินทุนของ FinTech Startups ทั้งทางตรงและทางอ้อม (กรมสรรพากร, 2559; ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย [ตลท.], 2560; รัฐบาลไทย, 2560; สำนักเลขาธิการรัฐมนตรี, 2560; ก.ล.ต., 2561; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2561; ประชาชาติธุรกิจ, 2561) นอกจากนี้ประเด็นด้านมาตรการต่าง ๆ ที่กล่าวถึงข้างต้นแล้ว ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา กระทรวงการคลังได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startups Committee: NSC) ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจาก 22 หน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์หลักในการแก้ไขปัญหาของ Startups ของประเทศในลักษณะองค์รวม โดยคาดหวังว่าจะทำให้การพัฒนา Startups ของไทยมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น (สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2559)

6.3.2 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของตลาดทุน

มาตรการและความช่วยเหลือด้านตลาดทุน เนื่องจากตลาดทุนเป็นกลไกหรือตัวกลางทางการเงินที่สำคัญ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) จึงเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในตลาดทุนไทย พยายามสนับสนุนสตาร์ทอัพในบริบทต่าง ๆ ทั้งในมิติที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาตลาดทุนไทย เช่น การสร้างกลไกที่เหมาะสมในการจัดหาเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพและผลักดันการปรับปรุงและพัฒนากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางธุรกิจ กับและสนับสนุน FinTech และ FinTech Startups ตลอดจนสนับสนุนการพัฒนาระบบนิเวศ FinTech Startups ไทยในด้านอื่น ๆ ด้วย เช่น การสนับสนุนเวที ก.ล.ต. เพื่อเสนอแนวคิดต่อสาธารณะและนักลงทุนในโครงการ FinTech Challenge; การสนับสนุนข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับ FinTech Startups

นอกจากนี้ ก.ล.ต. ยังได้ปรับปรุงและพัฒนากฎระเบียบให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในภาคการเงินที่เกี่ยวข้องกับการระดมทุน โดยทยอยพัฒนาอย่างต่อเนื่องขึ้นอยู่กับความเร่งด่วน เช่น การร่วมผลักดันกฎหมายการประกอบธุรกิจด้วยสินทรัพย์ดิจิทัล พร้อมกันนี้ ก.ล.ต. ยังมีแผนจัดทำฐานข้อมูลตลาดทุนขนาดใหญ่หรือ Open API เผยแพร่สู่สาธารณะ ผู้ที่สนใจในการพัฒนาบริการ FinTech ในด้านที่เกี่ยวข้อง (รพี สุจริตกุล, 2561)

6.3.3 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของสถาบันการเงิน

สถาบันการเงินหลายแห่งมีวิธีสนับสนุนการพัฒนา FinTech Start-ups ทั้งที่ได้ทุนและไม่ได้ทุน เนื่องจากสถาบันการเงินสามารถรวมผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี FinTech เข้ากับผลิตภัณฑ์ของตนได้ และผลักดันให้เกิดบริการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้แม่นยำยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถนำมาซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันการสนับสนุนทางการเงินสำหรับสตาร์ทอัพด้าน FinTech โดยสถาบันการเงินเพื่อแสวงหาผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างโดดเด่นในอนาคต (Brand Inside, 2016; Brand Inside, 2017 ; ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2561) จากการศึกษาล่าสุดในไตรมาสที่ 1 ของปี 2561 มูลค่าเงินร่วมลงทุนในการเริ่มต้นธุรกิจของธนาคารพาณิชย์มีมูลค่าเกินกว่า 5 พันล้านบาท และมีการจัดสรรมากกว่า 50% ของจำนวนนี้ สำหรับการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงินจะเน้นโครงการที่ช่วยบ่มเพาะธุรกิจหรือเร่งการพัฒนาของสตาร์ทอัพรวมถึงการสนับสนุนจากสถาบันการเงินเช่น

API แบบเปิด (Techsauce, 2017 ; ธนาคารกสิกรไทย, ม.ป.ป.) ซึ่งจะช่วยเติมเต็มระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ FinTech ในประเทศไทยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และสนับสนุนการพัฒนาโดยรวมของระบบการเงิน (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2559 ; ธนาคารยูโอบี, 2559 ; ธนาคารกรุงเทพ, 2560 ; ธนาคารไทยพาณิชย์, 2560 ; ธนาคารกสิกรไทย, 2561) อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจที่สามารถรองรับการพัฒนาของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม และพัฒนาความสามารถในการแข่งขันในอนาคตโดยทำควบคู่ไปกับการสร้างความร่วมมือกับสตาร์ทอัพ FinTech หรือผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีในรูปแบบพันธมิตร (Techsauce, 2017 ; Brand Inside, 2016 ; ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2561) เพื่อให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคดิจิทัลได้ดียิ่งขึ้น

จากข้างต้น จะเห็นได้ว่าบทบาทของ FinTech ในภาคการเงินและเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา สถานการณ์ดังกล่าวสามารถสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาว และในขณะเดียวกันก็สร้างความท้าทายให้กับองค์กรทางการเงินแบบดั้งเดิม ตลอดจนหน่วยงานกำกับดูแลในภาคการเงินที่เกี่ยวข้อง รัฐบาลได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนและกำกับดูแล FinTech และ FinTech Start-ups บนพื้นฐานการแข่งขันที่เป็นธรรม และสร้างสรรค์นวัตกรรม FinTech ใหม่ ๆ ในประเทศไทย การพัฒนาบริษัท FinTech สามารถพิจารณาได้ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น โดยสตาร์ทอัพด้าน FinTech จำนวนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ในขณะที่การลงทุนของนักลงทุนส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในระยะเริ่มต้นของการดำเนินการ (ไม่เกิน Series A) และ FinTech Startups ในภาพรวมที่ประสบความสำเร็จยังมีจำนวนค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ เมื่อจำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ส่วนใหญ่ เป็นผู้ให้บริการด้านการชำระเงิน รองลงมาได้แก่ การออมและการลงทุน ส่วนกลุ่มที่ยังมีจำนวนผู้ประกอบการค่อนข้างน้อย คือ กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อและประกัน ซึ่งอาจจะเกี่ยวข้องกับกับระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยี และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงตลาดทุนและสถาบันการเงิน ต่างก็เล็งเห็นความสำคัญของ Startups และได้ออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups ในไทย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางการเงินในทางตรงและทางอ้อม เช่น เงินทุนให้เปล่า กองทุนร่วมลงทุน สินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ และการเติมเต็มระบบนิเวศ Startups ไทยในด้านอื่น ๆ ทั้งด้านทรัพยากรบุคคล เช่น โครงการ Smart Visa โครงการปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งสร้างเวทีสำหรับนำเสนอไอเดีย และโครงการบ่มเพาะ/เร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ และด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะการปรับปรุงกฎหมายให้เท่าทัน

และเอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี ตลอดจนธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ โดยในภาพรวมแล้ว จุดมุ่งหมายของแต่ละมาตรการล้วนมีความสอดคล้องกัน คือ การผลักดันการเติบโตของ Startups และพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อ Startups ให้ทัดเทียมระดับสากล

6.4 สินเชื่อระหว่างบุคคลและบุคคล (PEER TO PEER LENDING)

6.4.1 นิยาม Peer-to-Peer Lending

สำหรับ Fintech ได้เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันอย่างมาก กระทบต่อสถาบันการเงิน, การเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินออนไลน์, การเปรียบเทียบประกัน, การเข้าถึงข้อมูลการลงทุนที่รวดเร็วและสะดวกยิ่งขึ้น Fintech ที่น่าสนใจอีกรูปแบบหนึ่งคือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขอสินเชื่อที่เรียกว่า Digital Lending

6.4.1.1 รูปแบบของ Digital Lending

โดย Accion International องค์กรด้าน Financial Inclusion ได้แบ่งออกเป็น 7 ประเภทตามรูปแบบการให้บริการ ดังนี้

- 1) Online Lender เป็นรูปแบบของผู้ให้กู้สินเชื่อธุรกิจ ให้บริการจุดเดียว เบ็ดเสร็จสำหรับผู้ขอสินเชื่อผ่านช่องทางดิจิทัล โดยไม่ต้องมีการประชุมหรือโต้ตอบระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้
- 2) Peer-to-Peer Lending Platform พื้นที่ส่วนกลางที่ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้กู้ ทั้งสถาบันการเงินและผู้ค้าปลีกจับคู่กับเทคโนโลยี เช่น ปัญญาประดิษฐ์ โดย Peer-to-Peer Lending Platform ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การสนับสนุนการส่งเงินและการชำระหนี้บนแพลตฟอร์มไปจนถึงการให้คะแนนสำหรับผู้ให้กู้และผู้ขอสินเชื่อ ไปจนถึงการช่วยค้นหาผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ใหม่ ๆ
- 3) E-Commerce and Social Platform เป็นกลุ่มที่ไม่ได้ดำเนินกิจกรรมทางการเงิน แต่มีความสามารถในการให้สินเชื่อเพื่อใช้ในแพลตฟอร์มของตนเอง เช่น Amazon และ WeChat โดยอิงจากข้อมูลผู้ใช้เพื่อประเมินความเสี่ยงและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของพวกเขา
- 4) Marketplace Platform เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้กู้สามารถทำงานร่วมกันแบบดิจิทัล นอกเหนือจากแพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer ที่เคย

จับคู่และส่งมอบเงิน ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้กู้สามารถติดต่อกันได้โดยตรง สามารถจัดส่งและชำระเงินผ่านระบบที่ไม่ได้อยู่ใน

5) Supply Chain Lender แบบฟอร์มนี้เหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ซื้อวัตถุดิบบนแพลตฟอร์ม โดยผู้ให้กู้ที่เป็นเจ้าของแพลตฟอร์มหรือสินค้าจะเสนอเงินเท่ากับมูลค่าของวัตถุดิบที่ซื้อเพื่อธุรกิจ องค์กรประกอบที่สำคัญที่สุดของรูปแบบนี้คือบทลงโทษการชำระเงินล่าช้า การระงับการจัดส่งสินค้าหรือยกเลิกบริการที่ใช้บนแพลตฟอร์ม เป็นต้น

6) Mobile Money Lender มีให้บริการจากผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยร่วมมือกับบริษัทสินเชื่อ ในการเปิดให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ใช้เครือข่ายโทรศัพท์นี้ ผู้ขอสินเชื่อสามารถผ่านแอปพลิเคชันของผู้ประกอบการ รับเงินและชำระหนี้ผ่านศูนย์บริการของผู้ให้บริการที่ใช้บริการ

7) Tech-Enabled Lender เป็นผู้ให้บริการผู้ขอสินเชื่อทั่วไปที่นำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้บางส่วน อย่างไรก็ตาม ช่วยให้การดำเนินงานคล่องตัว เช่น บางบริษัทมีจุดให้บริการแต่สามารถโอนเงินชำระหนี้ผ่านช่องทางออนไลน์ได้

สำหรับงานวิจัยเล่มนี้ ต้องการศึกษาเฉพาะ Peer-to-Peer Lending ซึ่งเป็นการกู้เงินผ่านตลาดสินเชื่อออนไลน์ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความต้องการขอสินเชื่อกู้เงินจากนักลงทุนด้วยอัตราดอกเบี้ยที่เป็นมิตรกว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่นๆ โดยธุรกรรมทั้งหมดทำผ่านผู้ให้บริการตลาดสินเชื่อออนไลน์ ซึ่งรับหน้าที่คัดกรองและให้คะแนนเครดิตของผู้ขอสินเชื่อ จากนั้นนำเสนอโปรไฟล์ผู้ขอสินเชื่อให้นักลงทุนเลือก โดยหนึ่งวงเงินสินเชื่อสามารถมี นักลงทุนหลายคนร่วมลงขันกันในลักษณะเดียวกันกับการระดมทุนสาธารณะ

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ให้นิยาม Peer-to-Peer Lending หรือ Marketplace Lending ไว้ว่า “ธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคล (ผู้กู้) และบุคคล (นักลงทุน) ผ่านระบบ หรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์” กล่าวคือ แพลตฟอร์มทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินแทนธนาคาร โดยเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ Peer-to-Peer Lending ได้เข้ามาช่วยลดข้อจำกัดทางการเงินในการกู้ยืมเงินหลายด้าน

การกู้ยืมแบบดั้งเดิมผ่านธนาคารที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินนั้นมีค่าใช้จ่ายสูง คนฝากเงินเข้าธนาคาร ผู้ฝากได้รับดอกเบี้ยเงินฝากเป็นผลตอบแทน จากนั้นธนาคารจะให้เงินกู้แก่ผู้กู้ และมีรายได้จากส่วนต่างอัตราดอกเบี้ย โดยปกติ นายหน้าประเภทนี้จะมีต้นทุนสินเชื่อสูง

ประมาณร้อยละ 6.95 ของมูลค่าเงินกู้ทั้งหมด เพราะการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้านั้นมีค่าใช้จ่าย การตั้งสาขานาการและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ ในขณะที่ Peer-to-Peer Lending จะเกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยมีระบบอัตโนมัติในการจับคู่ผู้กู้ กับนักลงทุน การใช้เทคโนโลยีเป็นตัวกลางทางการเงินสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างมาก ซึ่งสำนักวิเคราะห์ได้มีการประเมินว่า แพลตฟอร์ม Peer-to-Peer Lending มีต้นทุนการดำเนินการให้สินเชื่อต่ำเพียง ร้อยละ 2.7 ของมูลค่าสินเชื่อทั้งหมด ทำให้สามารถเพิ่มผลตอบแทนให้แก่นักลงทุน และลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่ผู้กู้ได้ นอกจากนี้ธนาคารจะมีต้นทุนในการดำเนินกิจการที่สูงการขอสินเชื่อ กับธนาคารต้องมีประวัติทางการเงินและสินทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้กู้บางกลุ่ม โดยเฉพาะกิจการขนาดเล็กไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ (พรชนก เทพชาม, 2562)

P2P (Peer-to-Peer) Lending หรือ Marketplace Lending คือ ระบบตลาดสินเชื่อออนไลน์ที่เปิดโอกาสให้ผู้กู้ และผู้ให้กู้ (นักลงทุน) สามารถกู้เงินระหว่างกันได้โดยตรงผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ (อาจมีหรือไม่มีหลักประกันก็ได้) โดยไม่จำเป็นต้องผ่านตัวกลางทางการเงิน (เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์) โดยทั่วไปแล้วอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของ P2P Lending จะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร แต่ต่ำกว่าการกู้ยืมนอกระบบ ทั้งนี้ผู้กู้มีโอกาสที่จะได้รับข้อเสนออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงินได้ในกรณีถูกจัดอยู่ในผู้กู้ชั้นดีในขณะที่ผู้ให้กู้ (นักลงทุน) จะได้รับผลตอบแทนสูงกว่า การฝากเงินหรือซื้อพันธบัตรรัฐบาล โดยจุดเด่นหลักของ P2P Lending คือเป็นธุรกรรมแบบ Many-to-One กล่าวคือ ผู้ขอสินเชื่อหนึ่งรายจะมีผู้ให้กู้ร่วม (นักลงทุน) ได้มากกว่าหนึ่งราย ขณะเดียวกันนักลงทุนหนึ่งรายสามารถกระจายการปล่อยกู้ได้หลายราย จึงเป็นที่มาของคำว่า Peer to Peer Lending หรือระบบสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล บริษัท P2P Lending แรกของโลกคือ Zopa ถูกก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2005 ที่ประเทศอังกฤษ ต่อมา โมเดลธุรกิจนี้ได้รับความนิยมจึงขยายไปยังกลุ่มประเทศอื่น ๆ ในยุโรปรวมถึงประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศจีน เป็นต้น ผ่านผู้พัฒนาแพลตฟอร์มเกิดใหม่จำนวนมาก ทั้งนี้ในปี 2015 มูลค่าตลาด (Market Value) ของ P2P Lending ทั่วโลก อยู่ที่ประมาณ 26,064 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยประมาณการว่า มูลค่าตลาดอาจมีการขยายตัวสูงขึ้นจนถึงระดับ 460,312 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2022 โดยในปัจจุบันผู้ให้บริการ P2P Lending ที่เป็นที่ยอมรับในต่างประเทศ ได้แก่ Lending Club และ Prosper ในสหรัฐอเมริกา Zopa ในสหราชอาณาจักร และ Lufax ในประเทศจีน (อรรถสิทธิ์ แจ่มฟ้า, 2561)

ลักษณะการทำงานของ Peer-to-Peer Lending

โดยเริ่มจากการตรวจสอบและกำหนดคะแนนเครดิตให้กับผู้ขอสินเชื่อให้ตรงกับอัตราดอกเบี้ยที่จะได้รับ หากผู้กู้พอใจกับอัตราดอกเบี้ยนี้ โปรไฟล์ของผู้ขอสินเชื่อจะแสดงในตลาดซื้อขายหลักทรัพย์ ประสิทธิภาพนี้ต่อรายได้ วัตถุประสงค์ และระยะเวลาในการกู้ เป็นต้น เพื่อประกอบการตัดสินใจ ผู้ลงทุนสามารถดูข้อมูลดังกล่าวและตัดสินใจลงทุนได้ ขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงที่รับได้ เมื่อนักลงทุนมารวมกันลงทุนครบ 100% ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับเงินและนำไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ในวันที่ชำระเงินรายเดือน ผู้กู้จะต้องชำระเงินให้นักลงทุนตามกำหนดเวลา เป็นการรักษาหรือสร้างประวัติเครดิตที่ดี

รูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform

แบ่งตามลักษณะของการกู้ยืม ดังนี้ (Omarini, 2018)

1) การให้กู้ยืมโดยทั่วไปหรือการกู้ยืมส่วนบุคคล สินเชื่อประเภทนี้มีขนาดใหญ่ที่สุดในรูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platforms หลังจากที่ผู้ให้กู้และผู้ยืมชำระค่าธรรมเนียมสำหรับบริการให้กับแพลตฟอร์มแล้วผู้ให้บริการจะจับคู่กัน สินเชื่อประเภทนี้มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากผู้ขอใช้บริการไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้ให้บริการมีรายได้จากค่าบริการ รวมถึงบริการเสริมอื่นๆ เช่น การเสนอประกันแก่ผู้ขอสินเชื่อเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

2) เงินกู้เพื่อลดความไม่เท่าเทียมกันทั่วโลก วัตถุประสงค์ของเงินกู้เหล่านี้คือการกระจายเงินทุนในส่วนที่ยากจนกว่าของโลก มุ่งเป้าไปที่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนที่สามารถคืนทุนได้มากกว่าคนทั่วไป สินเชื่อประเภทนี้ไม่สามารถเรียกได้เต็มปากว่า Peer-to-Peer Loan เพราะมีตัวกลางในการสรรหาผู้ประกอบการที่ต้องการขอสินเชื่อและส่วนใหญ่ เวลาที่ดอกเบี้ยรับค่อนข้างต่ำ โดยหักดอกเบี้ยบางส่วนจากนายหน้าและแพลตฟอร์มประเภทนี้ส่วนใหญ่ไม่แสวงหากำไร เพราะได้รับดอกเบี้ยเล็กน้อยเพื่อดำเนินธุรกิจ

3) สินเชื่อระหว่างครอบครัวและเพื่อนฝูง สินเชื่อประเภทนี้เป็นสินเชื่อกองทุนครอบครัว ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้เป็นครอบครัวเดียวกัน หรือเพื่อนกลุ่มเดียวกัน มีการจัดตั้งกองทุนกลุ่มและจัดทำข้อตกลงภายในกลุ่มเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เมื่อมีคนมาขอเงินกู้ก็คิดดอกเบี้ยตามตกลง Platform มีหน้าที่บริหารกองทุนนี้ Platform หารายได้จากการบริหารจัดการ หรือจากการขายบริการเสริมอื่น ๆ

4) การกู้ยืมสกุลเงินดิจิทัล ซึ่งคล้ายกับการกู้ยืมทั่วไป แต่เปลี่ยนจากสกุลเงินปกติ เป็นสกุลเงินดิจิทัลอย่าง Bitcoin แทน Ethereum โดยผู้กู้จะได้รับเงินกู้เป็นสกุลเงินดิจิทัล และใช้กับผู้ให้บริการที่รับหรือแปลงเป็นสกุลเงินหลักเพื่อใช้งานได้ตามต้องการ ในขณะที่ผู้ให้กู้เงินดิจิทัลสามารถ

เพิ่มช่องทางการลงทุนได้ แต่ปัจจุบันการให้กู้ยืมประเภทนี้ยังมีความเสี่ยงและมีปัจจัยกระทบค่อนข้างสูง เนื่องจากสกุลเงินดิจิทัลยังไม่ถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลาย

5) สินเชื่อประเภทอื่น ๆ ในส่วนนี้มีทั้งประเภทตั้งแต่บุคคลไปจนถึงบริษัทอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจทั่วไปหรือสตาร์ทอัพหรือการศึกษา การกู้ยืมประเภทนี้คล้ายกับการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิงซึ่งมีความไม่แน่นอนสูง อย่างไรก็ตาม เป็นไปได้ที่จะได้รับค่าตอบแทนที่สูงขึ้นตามความเสี่ยง

องค์ประกอบสำคัญของ Peer-to-Peer Lending Platform

Peer-to-Peer Lending Platform ประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 3 ส่วนที่ทำให้สามารถดึงดูดทั้งนักลงทุนและผู้ขอสินเชื่อ (Duy, 2019)

1) การบริหารการกู้ยืมรวมถึงการจัดให้มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เหมาะสม จัดทำการจัดอันดับเครดิตและประเมินความเสี่ยงในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้กู้พึงพอใจและมั่นใจ มีประสิทธิภาพ

2) ปัญหาหลักที่มักพบในการบริหารหลักประกัน คือ การผิณัดของผู้ขอสินเชื่อหรือการจัดการเงินที่ผู้ให้กู้ฝากไว้บน Platform โดย Platform จะต้องสามารถมั่นใจได้ว่าผู้กู้มีความสามารถในการชำระคืนและค้ำประกันสินเชื่อได้อย่างมั่นใจ ปัจจุบัน คำนียามของหลักประกันมีการเปลี่ยนแปลงแล้ว อาจรวมถึงหลักทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

3) การนำเงินเข้าออกจาก Platform โดย แพลตฟอร์มต้องอำนวยความสะดวกในการกู้ยืมเงิน ถอนผู้ขอสินเชื่อและรับเงินชดเชยจากเจ้าหนี้ กรณีเงินเข้า-ออกล่าช้า ส่งผลให้ความน่าเชื่อถือของแพลตฟอร์มลดลง

ขั้นตอนการสร้าง Peer-to-Peer Lending Platform

จากเป้าหมายที่ต้องการและรูปแบบแพลตฟอร์มสามารถแบ่งออกเป็นขั้นตอนหลัก ดังนี้ (Boiko, 2019)

1) สร้างทีมและทีมจะมีส่วนร่วม มีความรู้ด้านการสร้างแพลตฟอร์มทางการเงิน กฎหมายการเงิน การตลาด โดยเฉพาะด้านการเงิน เพื่อให้สามารถสร้างแนวทางการจัดอันดับเครดิตและประเมินความเสี่ยงได้ ดังนั้นความรู้ด้านการธนาคารเป็นสิ่งจำเป็น

2) พัฒนา Platform โดยสามารถทำได้ทั้งการสร้างเองตั้งแต่เริ่มต้น โดยการจ้างทีม Blockchain Programming หรือสามารถซื้อ Platform สำเร็จรูปจากทีมพัฒนาที่น่าเชื่อถือได้ แต่

จำเป็นที่ต้องพิจารณาทั้งด้านการใช้งาน ว่าสามารถตอบ โจทย์กลุ่มลูกค้าได้หรือไม่ ประกอบกับการแก้ไขพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

3) สร้างช่องทางการเชื่อมต่อ โดยต้องพิจารณาถึงช่องทางการจ่ายเงินว่าจำนวนที่มากที่สุดที่เป็นไปได้ควรมีเท่าไร พิจารณาถึงภาษาที่ใช้ในช่องทาง ต้องมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง

4) ขั้นตอนการทดสอบ โดยทำได้ตั้งแต่การทดสอบภายในและขยายออกไปสู่ระดับ Beta Test หรือ Sandbox เพื่อให้สอดคล้องกับหลัก 3 ประการคือ ด้านความปลอดภัย ด้านการใช้งานง่ายของผู้ใช้งานและด้านความสามารถในการทำงานของ Platform ต้องไม่มีข้อผิดพลาด รวมถึงการทำงานได้อย่างรวดเร็ว

5) ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน ก่อนการเริ่มดำเนินงานจำเป็นที่ต้องมีการสร้าง Marketing Campaign เพื่อดึงดูดทั้งนักลงทุนและผู้ขอสินเชื่อเข้ามาใช้งาน แต่สิ่งจำเป็นที่ต้องคอยเฝ้าระวังและพิจารณาอยู่เป็นประจำ คือ ผู้ขอสินเชื่อที่เข้ามาเพื่อโครงการธุรกิจ บรรดาแฮกเกอร์ที่เข้ามาเจาะระบบและขโมยเงินหรือทำให้เกิดความเสียหาย

6) ขั้นตอนการบำรุงรักษา ซึ่งปัญหาข้อผิดพลาดของตัว Platform โดยส่วนมากการตรวจพบสิ่งเหล่านี้ มาจากผู้ใช้งาน ดังนั้นการเปิดช่องทางเพื่อรับฟังปัญหา คำเสนอแนะจึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง ประกอบกับการแก้ไขอย่างรวดเร็วหลังจากที่พบเห็นปัญหาเหล่านั้น ทำให้การดำเนินงานของ Platform ราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

6.4.2 Peer to Peer Lending ในประเทศไทย

ในโลกดิจิทัล เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน ให้สะดวกรวดเร็ว เห็นได้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปใช้บริการออนไลน์มากขึ้น เช่น การซื้อสินค้า การจองตั๋วหนัง จองที่พัก รวมถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน ปัจจุบัน การกู้ยืมเงินเป็นอีกหนึ่งธุรกรรมทางการเงินที่สามารถดำเนินการผ่านช่องทางออนไลน์ได้ ผู้ที่ต้องการเงินทุนสามารถขอสินเชื่อผ่านเว็บไซต์หรือแอปที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางหรือช่องทาง หรือถ้าคนที่มีเงินสำรองต้องการหาทางเลือกใหม่ ๆ ในการลงทุน ก็สามารถกู้เงินได้เช่นกัน ซึ่งสามารถทำได้ผ่านแพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบเพียร์ทูเพียร์ (แพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบ P2P) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เชื่อมต่อผู้ที่ต้องการเงินกับผู้ที่มีเงินสำรอง

P2P lending ได้รับความนิยมน้อยกว่าหลายในต่างประเทศ โดยกระแสดังกล่าวเริ่มเข้ามาในประเทศไทยกลายเป็นทางเลือกใหม่ให้ผู้ต้องการเงินสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวก รวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการนำเทคโนโลยีเป็นตัวกลางทางการเงินจะช่วยลดต้นทุนทางการเงินของผู้กู้ นอกจากนี้ยังเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินสำหรับบุคคลและผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อธนาคาร การให้กู้ยืมแบบ P2P ยังเป็นทางเลือกสำหรับผู้ให้กู้ในการกระจายความเสี่ยงโดยการเลือกวิธีใหม่ในการลงทุน อื่น ๆ ที่อาจให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบดั้งเดิมภายในความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้ยอมรับได้

อย่างไรก็ตาม มีความเสี่ยงมากมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมสินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าว เช่น ความเสี่ยงของผู้กู้ที่เป็นหนี้เกินกว่าที่จะสามารถชำระคืนได้ หรือความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้อาจไม่ได้รับชำระหนี้ตามสัญญาเนื่องจากสินเชื่อไม่ใช่เงินฝาก ดังนั้นจึงไม่ครอบคลุมผู้ให้กู้ หรือความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้จะขาดสภาพคล่องเพราะไม่สามารถยกเลิกเงินกู้หรือเรียกร้องให้ผู้กู้ชำระหนี้ก่อนครบกำหนดสัญญา สิ่งสำคัญที่สุดคือ P2P Lending เป็นธุรกรรมการให้กู้ยืมผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่สามารถเข้าถึงผู้ใช้ได้หลากหลายกลุ่มและทำสัญญาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วโดยที่ผู้กู้และผู้ให้กู้ไม่จำเป็นต้องรู้จักกัน ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะมีการฉ้อโกงทั้งบนแพลตฟอร์มและผู้ให้กู้ เช่น กรณีศึกษาต่างประเทศ แพลตฟอร์มให้ข้อมูลที่บิดเบือนจากความเป็นจริง แพลตฟอร์มผู้ควบคุมแพลตฟอร์มที่ทุจริตหรือผู้สร้างโครงการสินเชื่อปลอม ฯลฯ

ปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการออกประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 4/2562 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending Platform) ขึ้นเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 เมษายน 2562 เป็นต้นไป (ซึ่งต่อไปในบทความนี้จะเรียกว่า “ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ 4/2562”) โดยประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ 4/2562 เป็นหลักเกณฑ์ที่ใช้บังคับกับธุรกิจแพลตฟอร์ม Peer to Peer Lending ขณะนี้ เพียงฉบับเดียวในประเทศไทย

ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ 4/2562 ได้ให้คำจำกัดความของธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending อยู่ในรูปแบบของ “Traditional Peer to Peer Lending Model” ซึ่งเป็นการให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ให้บริการระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจับคู่

ระหว่างผู้กู้และผู้ลงทุนในลักษณะที่เป็นช่องทางสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกรรมเท่านั้น นอกจากนี้ ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ 4/2562 ยังได้กำหนดถึงหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ไว้หลายประการ เช่น ขอบเขตการบังคับใช้กฎหมาย คำจำกัดความ หลักเกณฑ์ในการยื่นคำขออนุญาตและการต่ออายุการอนุญาต คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ รวมทั้งหลักเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ และหลักเกณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending

แม้ว่าประกาศธนาคารแห่งประเทศไทยที่ 4/2562 จะได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending ในประเทศไทย แต่ก็ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายและความเหมาะสมของหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending ในประเทศไทย เช่น การจำกัดสิทธิให้ผู้ประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending) ในประเทศไทยที่ต้องประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending ในรูปแบบของ Traditional Peer to Peer Lending Model เท่านั้น ซึ่งปัจจุบัน รูปแบบของธุรกิจดังกล่าวในต่างประเทศมีอยู่มากมาย เช่น รูปแบบ Notary Model, Guaranteed Return Model, Balance Sheet Model หรือ Credit Lender Model เป็นต้น หรือปัญหาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending ในปัจจุบันที่ยังไม่มีการควบคุมผู้บริโภคที่เป็นผู้ใช้บริการระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending อย่างเพียงพอ หรือยังไม่มีหลักเกณฑ์ขั้นต่ำบางหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ Peer to Peer Lending ให้เป็นไปตามมาตรฐานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับการเงินในปัจจุบัน เป็นต้น

6.5 P2P: Peer to peer lending ในต่างประเทศ

สหรัฐอเมริกา การกำกับดูแลที่ขึ้นตรงต่อมลรัฐของสหรัฐอเมริกาทำให้ Peer to peer lending ไม่ได้รับอนุญาตให้ ดำเนินการได้ในบางมลรัฐ ประกอบกับการที่กฎหมายกำหนดให้ธนาคารต้องเป็นผู้ออกสินเชื่อ ทำให้แพลตฟอร์มจะต้องแปลงสินเชื่อที่ออกโดยธนาคารให้เป็นตราสารเปิดขายให้นักลงทุน โดยแพลตฟอร์ม จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจาก Security and Exchange

Commission (SEC) และรัฐบาลท้องถิ่น รวมถึงการมีข้อปฏิบัติให้รายงานข้อมูลทางการเงินอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานของทางการซึ่งทำหน้าที่คุ้มครอง ผู้บริโภคด้วย โดยกรณีแพลตฟอร์ม Lending Club สัญชาติอเมริกา ผู้ให้บริการสินเชื่อ Peer to peer lending อันดับหนึ่งของโลก ซึ่งเปิดดำเนินการธุรกิจในสหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี ค.ศ. 2006 ทั้งนี้ข้อมูล ณ สิ้นปี 2016 มีจำนวนเงินกู้ผ่าน Lending Club มีมากกว่า 24,647 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 863,000 ล้านบาท ทั้งนี้ Lending Club ประสบปัญหาสภาพคล่อง และปัญหาความเชื่อมั่น เนื่องจากการบิดเบือนข้อมูล เช่น การสร้างยอดสินเชื่อปลอมและไม่เปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นแก่นักลงทุน ประกอบกับผู้ก่อตั้งและผู้บริหารมีผลประโยชน์ทับซ้อนในกองทุนที่แพลตฟอร์มจะเข้าไป ลงทุน หน่วยงาน Department of Justice ของสหรัฐอเมริกาได้เปิดการเจรจากับ Lending Club สำหรับ การป้องกันพฤติกรรมที่จะนำไปสู่การฉ้อโกงในอนาคต

สหราชอาณาจักร ภายหลังจากที่แพลตฟอร์ม Peer to Peer Lending แห่งแรกชื่อ Zopa ก่อตั้งขึ้นในสหราชอาณาจักร เมื่อปี ค.ศ. 2005 ปัจจุบัน Zopa มีจำนวนผู้ให้กู้มากกว่า 500,000 ราย และมีจำนวนผู้กู้มากกว่า 63,000 ราย ด้วยจำนวนเงินกู้กว่า 1,430 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 71,500 ล้านบาท ทั้งนี้ นโยบายการกำกับดูแล Peer to Peer Lending ของสหราชอาณาจักรมีแนวโน้มไปในทางการส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมมากกว่า การกำกับดูแลอย่างเข้มงวด โดยเลือกใช้การกำกับดูแลด้วยตนเอง (Self Regulatory Organization) ส่งเสริม ให้เกิดการรวมตัวของผู้ให้บริการโดยการจัดตั้ง Peer to Peer Financial Association เพื่อกำหนดข้อตกลง ในอุตสาหกรรมร่วมกันระหว่างแพลตฟอร์มที่เป็นสมาชิก ซึ่งในภายหลังเมื่อหน่วยงาน Financial Conduct Authority ของรัฐเข้ามากำกับดูแลเพิ่มมากขึ้น ก็ได้มีการออกกฎเกณฑ์ต่าง ๆ เช่น การจำกัดการลงทุนของ นักลงทุนทั่วไป ให้ไม่เกินร้อยละ 10 ของสินทรัพย์ที่ลงทุนได้ และให้มี Regulatory sandbox สำหรับติดตามความเสี่ยงที่อาจเกิดจากนวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ (พรชนก เทพชาม, 2562)

ประเทศจีน จากรายงานของ MDPI พบว่าในครึ่งปี แรกของปี 2017 ธุรกิจ Peer to Peer Lending ในระบบของประเทศจีนมีมูลค่า 4.64 ล้านล้านหยวน หรือประมาณ 21 ล้านล้านบาท นับเป็นตลาดที่มีมูลค่า การทำธุรกรรมใหญ่เป็นอันดับสองรองจากสหรัฐอเมริกา โดยปัจจุบันมีจำนวนผู้ให้บริการกว่า 1,900 ราย ในช่วงแรกประเทศจีนไม่มีการกำกับดูแล Peer to Peer Lending ต่อมาทางการได้ทยอยออกเกณฑ์ การกำกับดูแลแต่ก็ประสบปัญหาการบังคับใช้จริงเนื่องจากมาตรฐานการกำกับดูแลของแต่ละรัฐบาลท้องถิ่น ไม่เท่ากัน โดยมาตรการควบคุมการกำกับดูแลและจัดระเบียบ Peer to Peer Lending ของรัฐบาลจีน ได้แก่ 1) ให้ผู้กู้และนักลงทุนเปิดบัญชีธนาคาร

ตัวแทน และให้แพลตฟอร์มลงทะเบียนกับหน่วยงานกำกับดูแลท้องถิ่น เพื่อจำกัดสิทธิการให้บริการ แพลตฟอร์มที่ขาดคุณสมบัติ และให้สถาบันการเงินที่รับฝากเงินซึ่งเป็นผู้ค้า กับแพลตฟอร์มต้องได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจจากทางการ 2) กำหนดเพดานการกู้ยืมผ่านแพลตฟอร์ม โดยกำหนดให้บุคคลรายย่อยกู้ยืมได้ 1 ล้านบาท ส่วนผู้ประกอบการหรือบริษัทกู้ยืมได้ 5 ล้านบาท 3) การกำหนดขอบเขตของการทำธุรกิจแพลตฟอร์ม โดยไม่อนุญาตให้แพลตฟอร์มบิดเบือนข้อมูลการลงทุน และทำธุรกิจที่นำไปสู่ขบวนการแชร์ลูกโซ่ ทั้งนี้มีแพลตฟอร์มที่เปิดให้บริการในประเทศจีน เช่น Lufax และ Ezubro (พรชนก เทพชาม, 2562)



บทที่ 7

การพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน : ปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัด

ในการวิจัยเรื่อง “การใช้เงินนวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” สำหรับในบทนี้เป็นการตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 คือ การอธิบายถึงปัญหาและข้อจำกัดของการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 คือ แนวนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาคการเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน และเพื่อตอบคำถามการวิจัยว่า ทำไมนวัตกรรมทางการเงินเพื่อพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs จึงมีข้อจำกัดในสังคมไทย

ในปัจจุบันจำนวนธุรกิจ FinTech Startups ทั่วโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นการสะท้อนให้เห็นว่ามีธุรกิจ FinTech Startups จำนวนไม่น้อยเช่นกันที่ต้องประสบปัญหา และจำเป็นต้องปิดตัวลงไประหว่างทางก่อนที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นเนื้อหาในส่วนนี้ผู้วิจัยจะทำการศึกษา และวิเคราะห์ถึงปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups โดยทำการศึกษาเปรียบเทียบ FinTech Startups ต่างประเทศ และประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์เปรียบเทียบประเด็นปัญหาในกรณีของประเทศไทย

7.1 ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startups

7.1.1 ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startups

แม้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา จำนวนธุรกิจ FinTech Startups ทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่มีธุรกิจ FinTech Startups จำนวนไม่น้อยที่จำเป็นต้องปิดตัวลง เนื่องจากการเผชิญข้อจำกัดและความท้าทายหลากหลายด้านทั้งในด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ตามแต่ละช่วงวงจรการเติบโตของธุรกิจ ทั้งนี้ งานศึกษาของ Moy and Luk (2008) แบ่งปัญหาและอุปสรรคของวิสาหกิจเริ่มต้นและธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ออกเป็น 4 ระยะ สอดคล้องกับช่วงระยะการเติบโตของธุรกิจ ได้แก่

ระยะที่ 1 ช่วงเริ่มต้น เป็นช่วงที่ธุรกิจต้องเผชิญกับความท้าทายทั้งในด้านการบริหารจัดการการผลิตภัณฑ์และความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลตลาด โดย CBINSIGHTS Research (2017) พบว่า ธุรกิจ Startups มักจะคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งเป็นผลมาจากการเผชิญกับต้นทุนที่สูงมากหากจะต้องทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการและพฤติกรรมเฉพาะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนั้น Aleknavicius (2016) ยังพบว่า ระดับความรู้และประสบการณ์ของผู้ก่อตั้ง Startups มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจ Startups อย่างมีนัยสำคัญ เช่นกันกับธุรกิจ FinTech Startups ที่หนึ่งในปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จคือ ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมการเงินของกลุ่มผู้ก่อตั้ง (Martínez-Climent, Zorio-Grima, & Ribeiro-Soriano, 2018)

ระยะที่ 2 ช่วงขยายธุรกิจ ภายหลังจากที่ธุรกิจสามารถเติบโตและผ่านพ้นอุปสรรคในระแวกแรกมาได้แล้ว ในระยะที่ 2 นี้ จะเป็นช่วงที่ธุรกิจ Startups จะเริ่มเผชิญข้อจำกัดในด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งถือเป็นหนึ่งในความเสี่ยงภายในของธุรกิจที่จะส่งผลกระทบต่อส่วนสำคัญอื่น ๆ และทำให้ธุรกิจไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้ (KPMG, 2013) และยังเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ Startups ต้องปิดตัวลง (CBINSIGHTS Research, 2017) โดยการศึกษาของ องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD) พบว่า อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจในเชิงนวัตกรรมเกิดใหม่ มักมีสาเหตุจากปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูลในตลาด (Information Asymmetry) ระหว่างธุรกิจ Startups และแหล่งเงินทุน ไม่ว่าจะเป็นนักลงทุน หรือ สถาบันการเงิน กล่าวคือ ประวัติธุรกิจ รวมถึงข้อมูลทางการค้า ตลอดจนปัญหาหรืออุปสรรคต่าง ๆ ที่ธุรกิจเผชิญ ภายหลังจากเปิดดำเนินกิจการ ยังมีค่อนข้างจำกัด อีกทั้งยังมีประเด็นด้านความน่าเชื่อถือของข้อมูล ตลอดจน โครงการ Startups และรูปแบบของสินทรัพย์ค้ำประกันของ Startups ที่บริษัทนำเสนอให้แก่นักลงทุนมักจะอยู่ในรูปขององค์ความรู้ ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่ไม่สามารถจับต้องได้ ทำให้แหล่งเงินทุนสำคัญอย่างสถาบันการเงินดั้งเดิม ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ๆ เผชิญความยากลำบากในการพิจารณาและประเมินมูลค่าสินทรัพย์ค้ำประกันดังกล่าว นอกจากนั้น วงจรธุรกิจ Startups ยังเผชิญกับปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานด้านวิศวกรซอฟต์แวร์ ตลอดจนบุคลากรที่มีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ FinTech Startups

ระยะที่ 3 ช่วงการเติบโตทางธุรกิจและการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยธุรกิจจะได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในกระบวนการผลิตตามการขยายตัวของยอดขาย ซึ่งเมื่อพิจารณาตามกลยุทธ์การแข่งขันพื้นฐาน (Generic Competitive Strategies) 3 ประการได้แก่ การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน หรือ Cost Leadership การสร้างความแตกต่าง หรือ

Differentiation และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ซึ่งคือ Focus หรือ Niche (Porter, 1985) จะพบว่า ธุรกิจ FinTech Startups นั้น มักเริ่มต้นธุรกิจจากกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง และการมุ่งตลาดเฉพาะ ส่วน ทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และเมื่อเข้าสู่การดำเนินธุรกิจในระยะที่ 3 แล้ว ธุรกิจ FinTech Startups มีแนวโน้มที่จะเริ่มปรับใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน เพื่อให้ ธุรกิจสามารถใช้แต้มต่อในการนำเสนอสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง อย่างไรก็ตาม กลยุทธ์ดังกล่าวมี ข้อจำกัดที่ธุรกิจจะต้องคำนึงถึงเช่นกัน เพราะจะทำให้ความสามารถในการเปลี่ยนแปลง หรือ ปรับตัวตามสภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจลดลง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นสาเหตุที่ทำให้ ความสามารถในการแข่งขันของ FinTech Startups ลดลง และเป็นหนึ่งในสาเหตุที่ทำให้ Startups ต้องปิดตัวลง (CBINSIGHTS Research, 2017)

ระยะที่ 4 ช่วงทดสอบความมีเสถียรภาพของธุรกิจ หลังจากธุรกิจเริ่มดำเนินการภายใต้ กลยุทธ์การแข่งขันแบบ Blue Ocean ในช่วงเริ่มต้นมาระยะหนึ่งแล้ว ธุรกิจได้มีการขยายตลาด ออกไปต่อเนื่อง ทำให้ลักษณะการแข่งขันเปลี่ยนแปลงไปสู่ Red Ocean (Kim and Mauborgne, 2005) ซึ่งเป็นวงจรธุรกิจที่ต้องเผชิญการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในกลุ่มที่เป็น Startups กลุ่มธุรกิจเอส เอ็มอี และธุรกิจรายใหญ่อื่น ๆ ซึ่งถือว่าเป็นสภาวะการแข่งขันที่มีความท้าทายเพิ่มมากขึ้น

7.1.2 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech

ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech พบว่า มีมุมมองต่อปัญหาและอุปสรรคการ เติบโตของ FinTech Startups ทั้งในด้านปัญหาที่ไม่ใช่ด้านเงินทุนจากความไม่พร้อมของโครงสร้าง กฎหมายและกฎระเบียบ ปัญหาการขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Talents) ตลอดจนปัญหาด้าน ตลาดหรือผู้บริโภค ขณะที่ ปัญหาด้านเงินทุนนั้น ผู้เชี่ยวชาญ มองว่า เป็นผลจากความไม่พร้อมใน หลายๆ ด้าน ทั้งภาครัฐ นักลงทุน สถาบันการเงิน ตลอดจนผู้ประกอบการ ซึ่งทำให้การแก้ไขปัญหา ด้านเงินทุนต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายภาคส่วนในระบบนิเวศ

7.1.2.1 ปัญหาด้านทัศนคติและความเข้าใจของภาครัฐ

ผลการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech เห็นพ้องกันว่า ปัญหานี้มีความสำคัญมากที่สุด เนื่องจากการให้ความสนใจและการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups ของหลายหน่วยงานเป็นไปตามกระแสและทิศทางเชิงนโยบายของรัฐบาล แต่ยังคงขาดความตระหนักและความเข้าใจอย่างแท้จริงต่อความสำคัญของ FinTech Startups รวมถึงการวาง บทบาทที่เหมาะสมของแต่ละหน่วยงาน นอกจากนี้ บางหน่วยงานอาจมีความกังวลต่ออำนาจใน

การกำกับดูแล รวมถึงสถานะและอำนาจการต่อรองในอนาคตของหน่วยงานตน รวมถึงความกังวลต่อประเด็นเชิงเสถียรภาพของระบบ/ภาคการเงิน ซึ่งส่งผลทำให้ขาดแรงจูงใจหรือมีความระมัดระวังอย่างมากในการผลักดันนโยบายสนับสนุน FinTech และ FinTech Startups ให้ออกมาเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนและเท่าทันต่อสถานการณ์

7.1.2.2 ปัญหาทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

ปัญหาทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) โดยผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ พบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยมีปัญหาขาดแคลนองค์ความรู้ที่จำเป็น โดยผู้ประกอบการที่มีความรู้ด้านการเงินมักไม่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ส่วนผู้ประกอบการที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจะไม่เข้าใจด้านการเงิน นอกจากนี้ การทำธุรกิจ Startups ยังต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founders) ร่วมด้วย ซึ่งผู้ประกอบการ FinTech Startups ในระยะหลัง มักมีอายุน้อย จึงทำให้ขาดประสบการณ์ทางธุรกิจ ซึ่งการที่ผู้ประกอบการไทยขาดหลายองค์ประกอบที่สำคัญดังกล่าวข้างต้น ทำให้การผลักดันธุรกิจให้ประสบความสำเร็จเป็นไปได้ยากยิ่งขึ้น

7.1.2.3 ปัญหาด้านโครงสร้างของกฎระเบียบและกฎหมายของไทย ทั้งนี้ เนื่องจากโครงสร้างของอำนาจการตัดสินใจและการจัดสรรงบประมาณของรัฐ มักจัดทำในระดับหน่วยงานมากกว่าการประเมินภาพในองค์กรรวมจากส่วนกลาง ดังนั้น มาตรการส่วนใหญ่ที่แต่ละหน่วยงานออกแบบมาเพื่อสนับสนุน Startups และ FinTech Startups จึงขาดการรวมศูนย์ของการตัดสินใจ และมีการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกัน การปรับกฎเกณฑ์ในการกำกับดูแล หรือการออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ส่วนใหญ่เป็นการนำเสนอจากมติขององค์กรและหน่วยงาน และขาดความร่วมมือในการประสานงานข้ามหน่วยงานเพื่อตอบวัตถุประสงค์เดียวกัน จึงทำให้มาตรการที่ออกมาในหลายกรณี ไม่ได้รับการตอบรับและเดินหน้าผลักดัน เพราะติดประเด็นในทางปฏิบัติจากหน่วยงานอื่น ๆ อีกทั้งยังส่งผลให้เกิดความทับซ้อนของมาตรการ อาทิ มีการจัดโครงการสนับสนุนธุรกิจ Startups ที่มีลักษณะและวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกันจากหลายหน่วยงาน นอกจากนี้ การมีกฎหมายและกฎเกณฑ์ข้อบังคับจำนวนมาก ทำให้การพิจารณาอนุญาตให้ธุรกิจประเภทใหม่ ๆ สามารถประกอบกิจการได้นั้น มีความเกี่ยวพันระหว่างหลายหน่วยงาน หรือมีความล่าช้าในการติดต่อประสานงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากต้องมีการปรับแก้ หรือออกกฎหมายใหม่ เนื่องจากผู้ออกกฎหมายต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจในธุรกิจและเทคโนโลยีใหม่ ๆ ก่อนที่จะวางเกณฑ์หรือประกาศเพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจนั้น ๆ

7.1.2.4 ปัญหาการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล หรือแรงงานศักยภาพ (Talent) ถือเป็นปัญหาที่มีความสำคัญลำดับต้น ๆ ของธุรกิจ FinTech Startups รวมถึง Startups ในสาขาอื่น ๆ ของไทย เนื่องจากบุคลากรจบใหม่มีคุณภาพและความสามารถไม่ตรงกับความต้องการของตลาด อีกทั้งจำนวนบุคลากรในสาขาและทักษะที่ต้องการยังไม่พอเพียงต่อความต้องการ ทำให้เกิดการแย่งชิง Talent กับองค์กรขนาดใหญ่ นอกจากนั้น การที่ไทยยังไม่สามารถดึงดูด Talent ชาวต่างชาติได้ ยิ่งทำให้ Startups และ FinTech Startups ไม่สามารถเติมบุคลากรในตำแหน่งงานที่ขาดแคลนแรงงานได้ นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยเชิงมหภาคอื่น ๆ ซึ่งตอกย้ำว่าปัญหาแรงงานเป็นปัญหาใหญ่ของ FinTech Startups อาทิ พฤติกรรมของบุคลากรรุ่นใหม่ให้ความสำคัญกับผลตอบแทนระยะสั้นมากกว่าการเรียนรู้สะสมประสบการณ์เพื่อความก้าวหน้าในระยะยาว รวมถึงปัญหาขีดความสามารถของบุคลากรในหน่วยงานด้านการศึกษาในการทำความเข้าใจและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ

7.1.2.5 ปัญหาตลาดหรือผู้บริโภค ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ พบว่า สาเหตุหนึ่งซึ่งกระตุ้นการเติบโตของ FinTech Startups คือปัจจัยด้านตลาดหรือผู้บริโภคในประเทศ เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ ยังไม่เปิดรับ และยอมจ่ายค่าบริการสำหรับบริการด้านการเงินใหม่ ๆ ซึ่งทำให้ตลาดลูกค้าในประเทศมีขนาดจำกัด ซึ่งมุมมองในประเด็นนี้มีความสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่สะท้อนจากฝั่งผู้ประกอบการ

7.1.2.6 ปัญหาของนักลงทุน โดยผู้เชี่ยวชาญมองว่า ปัญหาขาดแคลนเงินทุนและแหล่งระดมทุนของ FinTech Startups เป็นผลจากความไม่พร้อมของหลายฝ่าย ทั้งความไม่พร้อมของมาตรการภาครัฐในการสนับสนุนเงินทุนแก่ธุรกิจ ข้อจำกัดของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมในการเข้าลงทุนในธุรกิจที่ประเมินเป็นมูลค่าทางธุรกิจได้ยาก ตลอดจนมุมมองของนักลงทุนกลุ่มต่าง ๆ ต่อการลงทุนใน FinTech Startups ไทย โดยนักลงทุนกลุ่ม Angel Investors มีจำนวนน้อย และชอบลงทุนในลักษณะ Passive ไม่ชอบเปิดเผยตัวตน จึงทำให้ไม่เกิดเป็นกระแสความสนใจ ขณะที่ นักลงทุนกลุ่ม Corporate VC ไทย มักลงทุนต่อ Startups แต่ละรายในมูลค่าที่ไม่สูงมากนัก หรือนิยมลงทุนในกองทุนต่างชาติที่ลงทุนใน FinTech Startups (Fund of Funds) เนื่องจากขาดความรู้และความมั่นใจในการประเมินผลตอบแทนในการลงทุน จึงทำให้เม็ดเงินลงทุนไหลไปสู่ FinTech Startups ต่างชาติมากกว่า FinTech Startups สัญชาติไทย นอกจากนี้ ยังมีความสนใจเฉพาะบางสาขาธุรกิจ และมุ่งเน้นการสร้างภาพลักษณ์ต่อสาธารณะเป็นหลัก ส่วนนักลงทุนกลุ่ม VC ต่างชาตินั้น มีมุมมองว่า โครงสร้างการถือหุ้นของกิจการไทยมีความยืดหยุ่นน้อยกว่าประเทศอื่น ๆ ซึ่งนับเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการตัดสินใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจ FinTech Startups ไทย

7.2 การอภิปรายผลการวิเคราะห์เงินทุนของ FinTech Startups ในประเทศไทย

7.2.1 ปัญหาอุปทานของเงินทุน

เมื่อทำการเปรียบเทียบปัญหาในด้านอุปทานของเงินทุนที่สรุปได้จากผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ และแบบสำรวจผู้ประกอบการ FinTech Startups กับสถานการณ์ในต่างประเทศ ผู้วิจัยพบว่า แม้ประเด็นปัญหาด้านอุปทานเงินทุนของไทยจะเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับปัญหาด้านอุปทานเงินทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตว่า ปัญหาด้านนี้ในกรณีของไทย มีประเด็นเฉพาะที่มีความแตกต่างกับต่างประเทศอยู่บางประการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

7.2.1.1 ภาครัฐ

ปัญหาอุปทานด้านเงินทุนในไทย ส่วนหนึ่งเกิดจากมาตรการการสนับสนุนของภาครัฐที่ขาดประสิทธิภาพและมีความซ้ำซ้อน แตกต่างจากประสบการณ์ในต่างประเทศซึ่งอุปทานเงินทุนจากภาครัฐสามารถสนับสนุน FinTech Startups ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ปัญหาของอุปทานเงินทุนส่วนใหญ่ จึงมักจะมาจากในฝั่งของภาคการเงินเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้วิจัย พบว่า สาเหตุที่ทำให้อุปทานเงินทุนของภาครัฐในไทย ยังไม่มีประสิทธิภาพในการสนับสนุน FinTech Startups ได้เท่าที่ควรนั้น มาจากปัญหา 2 ประการ ได้แก่

- 1) มาตรการให้ความช่วยเหลือที่มีลักษณะซ้ำซ้อน มีการให้การสนับสนุนด้านเงินทุนหลากหลายรูปแบบ โดยเฉพาะการสนับสนุนในรูปแบบเงินให้เปล่า (Grant) แต่จากการรวบรวมมาตรการภาครัฐปรากฏ โครงการที่มีลักษณะและวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกันจากหลายหน่วยงาน และไม่ได้มีการกำหนดเป้าหมายประเภทธุรกิจ Startups และ/หรือ FinTech Startups ที่ต้องการส่งเสริมในระดับนโยบายอย่างชัดเจนและสอดคล้องกัน จึงทำให้การพัฒนา FinTech Startups ขาดทิศทาง ขาดการกระจายตัวของธุรกิจไปยังส่วนที่สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและเพิ่มการเข้าถึงบริการด้านการเงินได้มากขึ้น ขณะที่ ระดับวงเงินสนับสนุนต่อราย ยังมีวงเงินน้อยเกินไป อาทิ ในระยะ Pre-Seed ถึง Seed จะอยู่ในหลักแสนบาท จึงทำให้เกิดพฤติกรรมการวนสมัครเข้าโครงการต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชน เพื่อสะสมเงินทุนให้ได้เพียงพอกับความต้องการ ซึ่งสุดท้ายแล้ว มีผลทำให้การจัดสรรทรัพยากรไม่มีประสิทธิภาพ

- 2) ข้อจำกัดของประสิทธิภาพการดำเนินงานในทางปฏิบัติ โดยกระบวนการของระบบราชการและกลไกการตรวจสอบการใช้งบประมาณของภาครัฐ ทำให้ต้องกำหนดตัวชี้วัดความก้าวหน้าของโครงการหรือมีการเบิกใช้งบประมาณ ตามความก้าวหน้าในการ

ทำธุรกิจของ Startups หรือ FinTech Startups ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเอกสารและการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ตลอดจนเผชิญกระบวนการเบิกใช้งบประมาณที่ล่าช้า

7.2.1.2 ตลาดการเงิน

สำหรับปัญหาอุปทานด้านเงินทุนจากตลาดการเงินของไทยนั้น แม้ส่วนหนึ่งจะคล้ายคลึงกับต่างประเทศ ทั้งบทบาทของนักลงทุนบางประเภทที่อยู่ในระดับจำกัด การขาดเครื่องมือการระดมทุนที่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม จากการเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญกับงานวิจัยในต่างประเทศแล้ว ผู้วิจัย พบว่า ปัญหาอุปทานเงินทุนจากตลาดการเงินของไทยมีแนวโน้มที่จะรุนแรงกว่าต่างประเทศ ดังนี้

1) บทบาทและจำนวนผู้ลงทุนในตลาดทุนมีจำกัด ตลาดทุนนับเป็นแหล่งระดมทุนที่สำคัญของ Startups และ FinTech Startups เนื่องจากมีความเหมาะสมกับธรรมชาติและลักษณะของธุรกิจซึ่งโอกาสของการทำกำไรในอนาคตยังไม่ชัดเจน และไม่มีหลักประกันดังเช่นในกรณีของธุรกิจเอสเอ็มอีในภาคการผลิต อย่างไรก็ตาม บทบาทของตลาดทุนในปัจจุบันยังค่อนข้างน้อยเนื่องจากกลุ่มผู้ลงทุนยังจำกัดอยู่ในกลุ่มนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยเฉพาะกลุ่มที่มีสินทรัพย์สูง (High Net Worth) หรือมีความรู้ในการลงทุน (Accredited Investors) ที่อาจจัดอยู่ในประเภท Angel Investors เท่านั้น โดยไม่ปรากฏบทบาทของนักลงทุนรายย่อยอื่น ๆ เพราะทางารยังไม่อนุญาตให้ลงทุนโดยตรงใน Startups และ FinTech Startups เป็นการทั่วไป ขณะเดียวกัน นักลงทุนสถาบันประเภท Venture Capital และ Angel Investors ยังมีจำนวนน้อยเกินไป ซึ่งส่วนหนึ่งสะท้อนปัญหาความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ Startups ในกรณีของ Angel Investors ขณะที่ อีกส่วนหนึ่ง เป็นเพราะอุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ทางการ ได้แก่ มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investors ไม่เพียงพอที่จะสามารถจูงใจนักลงทุนได้ ขณะที่ กฎหมายยังไม่เอื้อต่อเครื่องมือการลงทุนใหม่ ๆ

2) ปัญหาเครื่องมือการระดมทุนในตลาดทุนที่จำกัด นอกเหนือจากการขาดแคลนช่องทางใหม่ ๆ ในการระดมทุน อย่างเช่น Equity Crowdfunding Platforms ของภาคเอกชน และ Initial Coin Offering (ICO) ที่ยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของทางการแล้ว ภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ในปัจจุบัน ยังมีข้อจำกัดหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อการระดมทุนของ Startups และ FinTech Startups ได้แก่ การที่ไม่สามารถออกเงินกู้แปลงสภาพ ซึ่งเป็นเครื่องมือการระดมทุนในการแปลงหนี้เป็นทุนที่เป็นที่นิยมของธุรกิจ Startups ในการระดมทุนรอบเล็กหรือในเวลาจำกัด ข้อจำกัดการแก้ไขเปลี่ยนแปลงบุริมสิทธิในหุ้น เนื่องจากไม่สามารถแปลงหุ้นบุริมสิทธิเป็นหุ้นสามัญ ซึ่งมีหลักเกณฑ์ในการคุ้มครองนักลงทุนที่ดีกว่าการลงทุนในหุ้นแบบอื่น ๆ และข้อจำกัดด้านการจัดสรรหุ้นพนักงานบริษัท (ESOP) ซึ่งบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนในประเทศไทย

ไทยไม่สามารถชี้ชวนให้ประชาชนทั่วไปทำการซื้อหุ้นของบริษัทหรือเสนอขายหุ้นให้พนักงานโดยไม่เสนอให้ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนได้ ดังนั้น ธุรกิจ Startups จึงไม่สามารถจัดตั้งระบบการจัดสรรหุ้นพนักงานบริษัท รวมถึงเงื่อนไขการทยอยให้หุ้น (Vesting) ได้โดยสะดวก อันส่งผลกระทบต่อธุรกิจ Startups โดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้นที่ยังมีเงินทุนไม่มากพอและต้องการให้ ESOP แก่พนักงานเพื่อชดเชยกับค่าตอบแทนที่ไม่สามารถแข่งขันได้กับธุรกิจขนาดใหญ่อื่น ๆ อย่างไรก็ตาม ภาครัฐอยู่ระหว่างการแก้ไขประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เพื่อลดข้อจำกัดในด้านเครื่องมือการระดมทุนข้างต้น และเพื่อเอื้ออำนวยต่อนักลงทุนสถาบันของไทยและต่างชาติมากขึ้น อันจะช่วยเพิ่มทางเลือกในการระดมทุนที่หลากหลาย สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้นให้แก่ภาคธุรกิจ

3) ปัญหานักลงทุนกลุ่มสถาบันการเงิน ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้เล่นในตลาดทุนเช่นกัน โดยจัดอยู่ในรูปแบบของ Corporate Venture Capital (CVC) ที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนใน FinTech Startups เป็นหลัก ทั้งนี้ ปัญหาที่พบ คือ ข้อจำกัดในการรับความเสี่ยงจากการลงทุน และข้อจำกัดเกี่ยวกับความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ ของบุคลากร จึงทำให้มีการใช้นโยบายการลงทุนที่ค่อนข้างระมัดระวัง อาทิ การลงทุนใน FinTech Startups ที่มีศักยภาพ ซึ่งมีจำนวนเพียงไม่กี่ราย หรือกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนโดยให้วงเงินต่อรายไม่สูงนัก รวมถึงให้น้ำหนักกับ FinTech Startups เฉพาะในบางสาขาที่ส่งเสริมกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นหลัก จึงทำให้การลงทุนไม่กระจายไปยัง FinTech Startups ที่อยู่ในกลุ่มบริการด้านการเงินอื่น ๆ อย่างทั่วถึงและทัดเทียม

7.2.2 ปัญหาจากกิจการ และความสามารถของผู้ประกอบการ

สำหรับปัญหาจากกิจการและความสามารถของผู้ประกอบการ ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้ระดมทุน (มีอุปสงค์ต่อเงินทุน) เป็นอีกหนึ่งตัวแปรที่สำคัญต่อความสำเร็จในการระดมทุนของ FinTech Startups เนื่องจากความอยู่รอดและผลการดำเนินงานของ Startups ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารสูงสุดของกิจการ ถึงกว่าร้อยละ 90 ขณะที่ การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech Startups เห็นพ้องกันว่าผู้ประกอบการ Startups ไทยยังขาดทักษะหลายด้านที่จำเป็นต่อความอยู่รอดทางธุรกิจ ได้แก่ ทักษะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทักษะการออกแบบกระบวนการ และบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ทักษะการวางแผนกลยุทธ์และยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ รวมถึงทักษะด้านภาษา นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มักมีอายุน้อย จึงทำให้ขาดประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการด้วย ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์เชิงลึกดังกล่าว มีความสอดคล้องกับดัชนีชี้วัดทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ (Global Entrepreneurship Index) ที่จัดทำโดย The Global Entrepreneurship and Development Institute (2018) ซึ่งพบว่า ดัชนี

ดังกล่าวของไทยอยู่ในอันดับที่ 15 จาก 28 ประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และอยู่ที่อันดับ 73 ของโลก จากจำนวน 137 ประเทศ ซึ่งการที่ดัชนีดังกล่าวของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ บ่งชี้ว่าผู้ประกอบการไทยยังขาดทักษะในหลายด้าน โดยเฉพาะการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ (Internationalization) ซึ่งเป็นค่าดัชนีย่อยที่ต่ำสุดเมื่อเทียบกับค่าดัชนีอื่น ๆ

โดยผลการศึกษาปัญหาด้านเงินทุนของ FinTech Startups ในการศึกษาครั้งนี้ สอดคล้องกับการศึกษาของสถาบันวิทยาการตลาดทุน (2559) ซึ่งพบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยเผชิญข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัย พบเพิ่มเติมว่า ปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าว เป็นผลจากทั้งด้านอุปทานของเงินทุน ทั้งเครื่องมือการระดมทุนที่จำกัด การขาดแคลนกลุ่มนักลงทุนประเภท Venture Capital และ Angel Investors รวมถึงความล่าช้าและขาดประสิทธิภาพในการสนับสนุนเงินทุนของภาครัฐ ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยเอง ก็ขาดความพร้อมและความสามารถในการเร่งการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งมีนัยต่อเนื่องมาถึงความต้องการระดมทุนของตัว Startups เองด้วยเช่นกัน

7.3 การอภิปรายผลการวิเคราะห์ด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startups ในประเทศไทย

สำหรับปัญหาด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startups นั้น พบว่า ผลการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ บ่งชี้ไปในทิศทางเดียวกัน โดยปัญหาการขาดแคลนแรงงานศึกษาสูงที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ ปัญหาขนาดตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการ ล้วนเป็นปัญหาที่ปรากฏขึ้นกับอุตสาหกรรม Startups ในหลายประเทศ อย่างไรก็ตาม รายละเอียดของปัญหาในด้านต่าง ๆ ของไทยกลับมีความซับซ้อนมากกว่าในหลายมิติ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อความก้าวหน้าของกิจการ และในบางประเด็นยังเชื่อมโยงกับความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนของกิจการด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ ปัญหาในแต่ละด้านมีประเด็นรายละเอียด ดังนี้

7.3.1 ปัญหาการขาดแคลนแรงงานศึกษาสูง (Talent)

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานศึกษาสูงนี้ ทำให้ Startups และ FinTech Startups ประสบปัญหาในการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อเนื้อหาในท้ายที่สุดแล้ว ความอยู่รอดทางธุรกิจ จึงต้องขึ้นอยู่กับ

กับผู้ประกอบการ หรือผู้ก่อตั้งธุรกิจเกือบทั้งหมด ทั้งนี้ หากเทียบกับประเทศอื่น ๆ แล้ว ปัญหาด้านแรงงานของไทย ถือว่ามีระดับความรุนแรงค่อนข้างมาก โดยข้อมูล Asian FinTech Competitiveness Index ที่จัดทำโดย Ceresus (2017) พบว่า มิติด้าน Tech Talent อยู่ในอันดับเกือบรั้งท้ายโดยสูงกว่าประเทศฟิลิปปินส์เพียงประเทศเดียวเท่านั้น ขณะเดียวกัน หากพิจารณาปัญหาด้านแรงงานศักยภาพสูงของไทยแล้ว อาจจำแนกออกได้เป็น 4 ประเด็นหลัก ได้แก่

7.3.1.1 ปัญหาปริมาณอุปทานแรงงานในสาขาที่ต้องการมีน้อยกว่าอุปสงค์ต่อแรงงานของธุรกิจ FinTech Startups รวมถึง Startups ในสาขาอื่น ๆ ทั้งนี้ หากพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า จำนวนบุคลากรที่สำเร็จการศึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในสาขานักวิเคราะห์และพัฒนาซอฟต์แวร์ ผู้ชำนาญการด้านฐานข้อมูลและเครือข่าย รวมถึงกลุ่มวิศวกรและการออกแบบ อันเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ Startups นั้น มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 30 ของจำนวนแรงงานในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของไทยเท่านั้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2559)

7.3.1.2 ปัญหาด้านคุณภาพของแรงงาน ซึ่งแรงงานด้านเทคโนโลยีส่วนใหญ่ ยังขาดประสบการณ์การทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของผู้วิจัยที่ประเมินได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้ ข้อมูลของ IMC Institute (2014) ยังสะท้อนว่า หากเทียบทักษะแรงงานด้านเทคโนโลยีของไทยกับต่างประเทศแล้ว ประสบการณ์ของผู้ที่ทำงานในวงการ IT ของไทยโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 15 ปีเท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าค่าเฉลี่ยในระดับสากลซึ่งอยู่ที่ราว 10-15 ปี อีกทั้งนักพัฒนาซอฟต์แวร์และโปรแกรม (Software Developer and Programmer) ในประเทศไทยยังไม่คุ้นเคยกับการใช้ซอฟต์แวร์ใหม่ ๆ โดยเฉพาะในด้าน Big Data และ Machine Learning โดยมีบุคลากร/แรงงานที่รู้จักคุ้นชินและสามารถใช้ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านดังกล่าวมีไม่มาก ซึ่งแม้ว่าปัญหาด้านประสบการณ์อาจจะทุเลาลงพร้อม ๆ กับอายุของอุตสาหกรรม Startups และเทคโนโลยีของไทยที่จะเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ แต่การขาดแคลนอุปทานแรงงานในตลาด และการพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ ถือเป็นอุปสรรคสำคัญ ซึ่งธุรกิจ FinTech Startups จำเป็นต้องก้าวผ่าน เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้ในอนาคต

7.3.1.3 ปัญหาอัตราค่าจ้างแรงงานในสาขาเทคโนโลยี โดยเฉพาะกลุ่มที่มีศักยภาพสูง ที่อัตราค่าจ้างกำลังปรับตัวสูงขึ้น ตามอุปสงค์ของแรงงานที่มากกว่าอุปทานแรงงาน อันทำให้ผู้ประกอบการ FinTech Startups โดยเฉพาะในระยะเริ่มต้นธุรกิจที่มีทรัพยากรจำกัด เผชิญข้อจำกัดในการจ้างบุคลากร ขณะที่ แม้ว่าทางการไทยได้เดินหน้าแก้ไขกฎเกณฑ์ที่อนุญาตให้บริษัทจำกัดสามารถให้ผลตอบแทนแก่พนักงานในรูปแบบหลักทรัพย์ อาทิ ESOP หรือ Vesting ได้ ซึ่งจะทำให้ผลตอบแทนพนักงานมีโอกาสเพิ่มขึ้นตามมูลค่ากิจการ Startups นั้น ๆ ที่เพิ่มขึ้น แต่จากผลการศึกษา

ของผู้วิจัย ก็ยังคงสะท้อนว่า แรงงานรุ่นใหม่อาจให้น้ำหนักกับผลตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน หรือสวัสดิการในการตัดสินใจทำงานมากกว่า เนื่องจากไม่มั่นใจในโอกาสประสบความสำเร็จของกิจการ Startups ที่ทำงาน

7.3.1.4 ปัญหาด้านค่านิยมของแรงงานไทย โดยแรงงานจบใหม่ส่วนใหญ่ ยังมีความต้องการร่วมงานกับธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีความมั่นคงสูง มากกว่าองค์กรขนาดเล็ก หรือ Startups ซึ่งยังปัญหาการขาดความเข้าใจและเชื่อมั่นในธุรกิจ Startups นอกจากปัญหาการขาดแคลนแรงงานศักยภาพสูงชาวไทยแล้ว การดึงดูดแรงงานที่มีศักยภาพสูงจากต่างประเทศ ถือเป็นปัญหาเช่นกัน เพราะแรงงานกลุ่มดังกล่าว มีอัตราค่าจ้างสูงกว่าแรงงานไทยมาก อีกทั้งยังคาดหวังความสำเร็จจากงานและธุรกิจที่ร่วมทำงานในระดับสูง โดยไม่จำกัดเพียงแต่ความสำเร็จในระดับประเทศเท่านั้น ยังให้น้ำหนักกับองค์ประกอบของการใช้ชีวิตด้านอื่น ๆ ที่สามารถตอบโจทย์ด้านความสะดวกสบาย ซึ่งทำให้การแก้ไขปัญหาประเด็นด้าน Smart VISA เพียงลำพังคงไม่เพียงพอ (โดย Smart VISA สำหรับ Talents ก็ยังมีประเด็นในทางปฏิบัติด้านเงื่อนไขเงินเดือนขั้นต่ำที่อยู่ในระดับสูงเกินกว่าความสามารถในการจัดจ้างของ Startups และ FinTech Startups) ซึ่งทำให้หลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคงต้องเร่งดำเนินการด้าน Startup City และด้านอื่น ๆ อาทิ การลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาไปพร้อมกันด้วย

7.3.2 ปัญหาขนาดตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค

เนื่องจากหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจ Startups สามารถระดมทุนและประสบความสำเร็จในการ Exit จากตลาด คือ การเข้าถึงตลาดขนาดใหญ่และขยายตลาดสู่ต่างประเทศ โดยปัจจัยดังกล่าวเป็นคุณสมบัติสำคัญของ Startups เพื่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดด อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ FinTech Startups ไทยส่วนใหญ่มุ่งปิดช่องว่างการให้บริการหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เฉพาะเจาะจงกับตลาดในประเทศเท่านั้น อีกทั้งยังต้องเผชิญกับอุปสรรคด้านความพร้อมของลูกค้าไทยในการตอบรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ทั้งในมิติของความตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยี ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี และการยินยอมชำระค่าบริการจากการใช้เทคโนโลยีที่ยังมีลักษณะกระจุกตัวอยู่เฉพาะผู้บริโภคบางกลุ่ม ทำให้โอกาสในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนค่อนข้างจำกัด

นอกจากนี้ โอกาสของ FinTech Startups ไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศก็มีค่อนข้างจำกัดเช่นกัน เนื่องจากต้องเผชิญข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่และการสร้างสรรค์นวัตกรรมใน

ภาพรวมที่ก้าวหน้าช้ากว่าธุรกิจ FinTech Startups ในตลาดโลก รวมถึงความไม่คุ้นเคยกับกฎระเบียบ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และอุปสรรคด้านภาษา ซึ่งข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดขนาดใหญ่ และตลาดต่างประเทศดังกล่าว ทำให้การระดมทุนในระยะ Series A ขึ้นไป ของธุรกิจ FinTech Startups ที่ต้องอาศัยศักยภาพของการเติบโตในอนาคตเพื่อดึงดูดนักลงทุน จึงทำได้ค่อนข้างยาก

7.3.3 ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการ

ท่ามกลางปัญหาทั้งหมดที่ผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups เผชิญ ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการนี้ ถือเป็นปัญหาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ซึ่ง FinTech Startups ที่ตอบแบบสอบถาม และผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech และ Startups แสดงความกังวลมากที่สุด นอกจากนั้น ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการของไทยยังมีความซับซ้อนในทางปฏิบัติหลายประการ แตกต่างจากกรณีของต่างประเทศที่มักเกิดปัญหาความไม่เพียงพอของนโยบายและเงินสนับสนุนเป็นหลัก และมีความเกี่ยวข้องกับปัญหาด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุนอื่น ๆ ด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ เพื่อให้ให้เห็นภาพปัญหาด้านกฎเกณฑ์และข้อกำหนดของภาครัฐอย่างชัดเจนมากขึ้น ผู้วิจัยจึงทำการจำแนกอุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ของทางการ ออกเป็น 3 ระดับ คือ

7.3.3.1 ปัญหากระบวนการของระบบราชการ อาทิ การเบิกใช้งบประมาณและการติดต่อหน่วยงานราชการที่มีขั้นตอนมากและเกี่ยวข้องกับเอกสารจำนวนมาก จึงทำให้เกิดความล่าช้า

7.3.3.2 ปัญหาในระดับหน่วยงานและกฎหมาย ซึ่งแต่ละหน่วยงาน ดำเนินงานภายใต้กรอบกฎหมายที่ดูแลบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบเป็นการเฉพาะ จึงทำให้รูปแบบการบริหารจัดการมีลักษณะแนวดิ่ง ซึ่งขัดกับรูปแบบธุรกิจของ Startups หรือ FinTech Startups ที่จะคาบเกี่ยวกับธุรกิจหลายประเภทที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลจากหลายหน่วยงานและกฎหมายหลายฉบับ ดังนั้น จึงทำให้ขั้นตอนและกระบวนการขออนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจในกิจการที่มีรูปแบบการผสมผสานใหม่ ๆ ดังกล่าว มีความล่าช้า และขาดความชัดเจนในการกำกับดูแลตามไปด้วย

7.3.3.3 ปัญหาการตระหนักถึงความสำคัญและความรู้ความเข้าใจใน Startups และ FinTech Startups โดยถือเป็นรากฐานของปัญหาที่นำมาสู่อุปสรรคในการแก้ไขกฎหมายและการดำเนินงานในระดับหน่วยงาน ไปจนถึงกระบวนการทำงาน ทั้งนี้ ด้วยความรู้ความเข้าใจในลักษณะทางธรรมชาติและความต้องการของ Startups และ FinTech Startups ที่จำกัด ประกอบกับภาครัฐมีภารกิจด้านอื่น ๆ อีกจำนวนมาก จึงทำให้การแก้ไขปัญหาลำหรับ Startups และ FinTech Startups เป็นไปในลักษณะการแก้ไขเฉพาะหน้า หรือเฉพาะหน่วยงานที่สังเกตเห็นถึงความสำคัญมากกว่าการยึดถือยุทธศาสตร์การพัฒนา Startups และ FinTech Startups เป็นเป้าหมายกลางร่วมกัน แล้วปรับ

กฎหมายและการทำงานในระดับหน่วยงานให้สอดคล้องกันอย่างแท้จริง อีกทั้งเกิดการผลักดันอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ ปัญหาความรู้ความเข้าใจดังกล่าว ยังส่งผลให้หลายมาตรการสนับสนุนของภาครัฐไม่ปรากฏผลสัมฤทธิ์ เนื่องจากมีประเด็นปัญหาในทางปฏิบัติที่ผู้ออกมาตรการไม่ได้คำนึงถึงหรือติดอุปสรรคจากเกณฑ์ของหน่วยงานที่ต่างกัน

ทั้งนี้ แม้ว่าจะมีองค์กรกลางที่ทำหน้าที่ผลักดันและรวมศูนย์เชิงนโยบายอย่างคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startups Committee: NSC) ที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจและปัญหาของ Startups และ FinTech Startups อย่างไรก็ดี องค์กรดังกล่าวยังขาดอำนาจในการตัดสินใจ งบประมาณ และบุคลากร จึงทำให้การเดินหน้านโยบายและเชิงปฏิบัติการสำหรับ Startups ซึ่งเป็นโจทย์ใหญ่ในระดับประเทศ มีประสิทธิภาพไม่เต็มที่

7.4 การวิเคราะห์กรณีศึกษาจากต่างประเทศ

สำหรับกรณีศึกษาจากต่างประเทศพบว่า มีหลักการในการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อให้ทำหน้าที่ส่งเสริมสภาพแวดล้อม (Ecosystem) ที่เอื้อต่อการพัฒนาของอุตสาหกรรม FinTech และสนับสนุน FinTech Startups รวมทั้งส่งเสริมการสร้างสรรค์นวัตกรรมบริการด้าน FinTech ในระบบการเงิน

ในการวิเคราะห์บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ได้ดำเนินการศึกษาและพิจารณาแนวทางการดำเนินงานของรัฐบาลในประเทศภูมิภาคอาเซียน เนื่องจากมีการพัฒนาและขนาดเศรษฐกิจรวมทั้งปัจจัยพื้นฐานที่ใกล้เคียงกัน เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น อย่างไรก็ดี ได้ศึกษาแนวทางการดำเนินงานของรัฐบาลในประเทศที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech เป็นอย่างมาก ได้แก่ สหราชอาณาจักร รวมทั้งศึกษากรณีของประเทศในกลุ่มอาเซียน+3 ซึ่งเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่และก้าวหน้า ได้แก่ เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และสาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อให้มีมุมมองในมิติต่าง ๆ เพิ่มขึ้นและนำมาประกอบการพิจารณาจัดทำรายงานการศึกษาต่อไป

ในปี 2558 รัฐบาลสิงคโปร์ได้มีการจัดตั้ง BASH (Build Amazing Startups Here) เป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการสื่อสารและข้อมูลเพื่อเป็นศูนย์กลางของกลุ่มบริษัท Startups ด้านเทคโนโลยีในการพัฒนานวัตกรรมและประสานความร่วมมือระหว่าง Startups ด้วยกัน โดย BASH

มีพื้นที่กว่า 30,000 ตารางฟุต ตั้งอยู่ที่ JTC LaunchPad@onenorth ซึ่งเป็นศูนย์กลางของชุมชน Startups (Mentorship and Community Networks) และพร้อมด้วยระบบและเครื่องมือต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับ Startups นอกจากนี้ BASH ยังร่วมมือกับ Accelerator ภาคเอกชนและมหาวิทยาลัยดำเนินโครงการที่ช่วยเร่งการพัฒนาผู้ประกอบการ ซึ่งโครงการดังกล่าวจะคัดเลือกผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีความคิดหรือนวัตกรรมมาพัฒนาให้อยู่ในระดับที่ผู้ลงทุนภายนอกสามารถลงทุนได้ โดยการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมให้เหมาะกับผู้บริโภค การจัดทำแผนธุรกิจ การจัดทำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างเพื่อนักลงทุนเข้าใจผลิตภัณฑ์ที่จะจัดทำขึ้น (Minimum Viable Product : MVP) การพัฒนาการนำเสนอผลิตภัณฑ์ (Pitching) โดย Accelerator ของ BASH จะใช้ระยะเวลาดำเนินการระหว่าง 3 ถึง 6 เดือน ทั้งนี้ BASH มิได้สนับสนุนทางการเงินแก่โครงการที่ได้รับการคัดเลือก แต่ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถขอการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานภาครัฐอื่น ๆ ที่สนับสนุน Startups และส่งเสริมนวัตกรรม นอกจากนี้ BASH ยังได้รับความร่วมมือจาก Singapore-MIT Alliance for Research and Technology ซึ่งเป็นโครงการส่งเสริมการวิจัยด้านเทคโนโลยีระหว่างรัฐบาลสิงคโปร์และสถาบันเทคโนโลยีแมสซาชูเซตส์ (Massachusetts Institute of Technology : MIT) จากข้อมูลปรากฏว่า Accelerator ของ BASH ประสบความสำเร็จในการช่วย Startups ในการระดมทุนจากนักลงทุนภายใน 6 เดือน หลังจากเข้าร่วมโครงการ โดยมีอัตราความสำเร็จอยู่ที่ระหว่างร้อยละ 62 –87 ซึ่งสูงกว่าอัตราความสำเร็จเฉลี่ยในการระดมทุนของ Startups ซึ่งอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 ดังนั้น Accelerator ของ BASH จึงเป็นพื้นที่สำคัญในการสร้างระบบนิเวศของ Startups (Startup Ecosystem) ในสิงคโปร์

นายกรัฐมนตรี Najib Razak ได้กล่าวในงาน Global Entrepreneurship Summit ครั้งที่ 4 ในปี 2556 ถึงการพัฒนาเขต Cyberjaya (อยู่ภายใน Sepang District) ให้เป็นศูนย์กลางของชุมชน Technology-driven Startups ซึ่งรัฐบาลได้สนับสนุนเงินทุนและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นเพื่อสนับสนุนการพัฒนาพื้นที่ดังกล่าว โดยปัจจุบันมีบริษัทไปตั้งอยู่ใน Cyberjaya 800 บริษัท มี 40 บริษัทเป็นบริษัทข้ามชาติ นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2557 รัฐบาลมาเลเซียได้จัดตั้ง MaGIC (Malaysian Global Innovation & Creativity Centre) ขึ้นในสำนักงานพัฒนาผู้ประกอบการแห่งชาติ (National Entrepreneur Development Office) ซึ่งเป็นหน่วยงานใหม่ภายใต้หน่วยงานยุทธศาสตร์ชาติภายใต้กระทรวงการคลัง (National Strategy Unit of the Finance Ministry) เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์บ่มเพาะและเร่งตัวของ Startups ในประเทศมาเลเซีย โดย MaGIC จะให้การสนับสนุนต่าง ๆ ให้แก่ผู้เข้าร่วมโครงการ เช่น สถานที่ทำงาน เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีศักยภาพสูง ฐานข้อมูลต่าง ๆ บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยี ด้านธุรกิจ เป็นต้น นอกจากนี้ MaGIC ได้รับความ

ร่วมมือจากมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด (Stanford University) ในการสนับสนุนความรู้เกี่ยวกับผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

MaGIC แบ่ง Startups ที่จะสนับสนุนออกเป็นสองประเภทได้แก่

1) ASEAN Startups Track ซึ่งจะสนับสนุน Startups จำนวน 50 ราย ซึ่งเป็น Startups ที่มีความคิดและนวัตกรรมในทุกสาขาอุตสาหกรรม เช่น เกษตรกรรม อุตสาหกรรมอาหาร นวัตกรรมทางการเงิน เป็นต้น ที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาไปสู่เชิงพาณิชย์ (Commercialization) และมุ่งเป้าหมายธุรกิจสู่ระดับอาเซียนและระดับโลกได้ โดย MaGIC จะสนับสนุนค่าใช้จ่ายตลอดทั้งโครงการไม่ว่าจะเป็นที่พัก ค่าอาหาร และค่าเดินทางไปกลับตลอดระยะเวลา 4 เดือน และเมื่อสิ้นสุดโปรแกรมจะมีโอกาสได้นำเสนอโครงการในงาน Demo Day กับนักลงทุนในภูมิภาคและระดับโลก

2) Social Enterprise Track ซึ่งจะเน้นกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อสังคม (Social Entrepreneurs) จำนวน 20 ราย ที่มีความคิดและนวัตกรรมที่จะนำมาช่วยแก้ปัญหาสังคมในประเทศมาเลเซีย โดยจะได้รับเงินทุนสนับสนุนเบื้องต้น 30,000 มาเลเซียริงกิตต่อราย หรือประมาณ 8,084 ดอลลาร์สหรัฐต่อราย

ทั้งนี้ MaGIC มีความแตกต่างที่สำคัญเมื่อเทียบกับ Accelerator อื่นๆ ในภาคเอกชนคือ MaGIC จะไม่เข้าไปถือหุ้นของ Startups ที่ได้รับการสนับสนุนแต่อย่างใด นอกจากนี้ MaGIC ยังมีโครงการ Pre-Accelerator Bootcamp ซึ่งเป็นโครงการระยะสั้นสำหรับผู้ที่มีความคิดและต้องการเป็นผู้ประกอบการที่จะพัฒนาความคิดให้เป็นนวัตกรรมที่สามารถใช้งานได้เบื้องต้นและสามารถนำไปทดสอบ พัฒนา และต่อยอดได้ โดยเนื้อหาของ Pre-Accelerator Bootcamp จะครอบคลุมหัวข้อต่าง ๆ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การหาลูกค้า การสร้างทีม การระดมทุน เป็นต้น โดยจะมีผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องมาให้ความรู้และแบ่งปันประสบการณ์ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง MaGIC สามารถสนับสนุนผู้ประกอบการ Startups ได้มากกว่า 250 ราย จากผู้สมัครเข้าร่วมโครงการ 1,047 ราย จาก 28 ประเทศ

Innovate Finance ก่อตั้งเมื่อปี 2557 เป็นหน่วยงานเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ FinTech ในสหราชอาณาจักร (UK's Global FinTech Community) ที่ไม่ได้แสวงหากำไร ทั้งนี้ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากนครลอนดอน (City of London) และ Broadgate โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนผู้ให้บริการทางการเงินรุ่นใหม่ไม่ว่าจะอยู่ในช่วงการพัฒนาใด Innovate Finance จะเป็นศูนย์กลางด้าน FinTech ที่สมาชิกสามารถติดต่อขอรับการสนับสนุนได้ เช่น การให้คำปรึกษาด้าน

นโยบายและกฎหมาย การพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และการให้ความช่วยเหลือเงินลงทุน เป็นต้น ปัจจุบัน Innovate Finance มีสมาชิก 250 ราย จาก 18 ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งมีตั้งแต่บริษัทที่อยู่ในขั้นเริ่มต้น (Startups) ไปจนถึงสถาบันการเงินระดับโลก และบริษัทที่ถูกตั้งมาเพื่อทำเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ (Professional Service Firm) การดำเนินการหลักของ Innovate Finance คือ การให้ความช่วยเหลือสมาชิกตามความต้องการได้ตลอดทั้งปี โดยสมาชิกจะยังคงรู้สึกมีส่วนร่วมและเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ ทั้งนี้ ความสามารถในการเชื่อมโยง การทำงานร่วมกัน การแบ่งปันข้อมูลเชิงลึกและการเปิดกว้างของความหลากหลายของอุตสาหกรรมจะเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนของสมาชิกของ Innovate Finance ผ่านการจัดกิจกรรม การเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของนโยบายและกฎหมาย และการให้การสนับสนุนต่าง ๆ ได้แก่

1) The Global Summit–การประชุมของบริษัท FinTech ชั้นนำใน สหราชอาณาจักร โดยจัดขึ้นเป็นประจำทุกปี ซึ่งมีการอภิปรายหารือในประเด็นต่าง ๆ ร่วมกัน และเปิดโอกาสให้สมาชิกมาแสดงผลงานให้แก่ผู้เข้าร่วมประชุมจากทุกมุมโลกที่อาจเป็นนักลงทุน ผู้ประกอบการ และผู้ให้บริการทางเทคโนโลยี

2) Vertical Events–Innovate Finance จัดให้มีกิจกรรม การอภิปรายแบบโต๊ะกลม (Roundtable) การประชุมเชิงปฏิบัติการตลอดทั้งปี เพื่อให้สมาชิกมีความเข้าใจในเชิงลึกมากยิ่งขึ้นภายใต้ขอบเขตของ FinTech เช่น การใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในธุรกิจประกัน (InsurTech) การใช้เทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพงานด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ หรือรายงาน (RegTech) การบริหารความมั่งคั่ง (Wealth Management) เป็นต้น

3) CXO Forums–การให้สมาชิกสำรวจ วิเคราะห์ความท้าทายของบทบาทและการบริหารจัดการต่าง ๆ รวมถึงการแบ่งปันประสบการณ์และแนวทางแก้ไข เนื่องจากสมาชิกแต่ละคนจะประสบปัญหาที่แตกต่างกัน

4) Diversity Programme–การจัดโปรแกรมให้เกิดการเรียนรู้ในเรื่องการสร้าง Community การทำงานร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ การทำงานในเรื่องที่เร่งด่วนที่มีความเฉพาะเจาะจง

5) FinTech Strategy Group–ความร่วมมือของนครลอนดอน ในการรวบรวมผู้บริหารระดับสูงจากหลากหลายภาคอุตสาหกรรม หน่วยงานกำกับดูแล สถาบันการเงิน พันธมิตรทางธุรกิจ Startups และสมาชิกในการแลกเปลี่ยนความรู้และบ่มเพาะธุรกิจเพื่อให้สหราชอาณาจักรมีความสามารถในการแข่งขันและเป็นผู้นำทางด้าน FinTech

เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561 กระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง (Ministry of Economy and Finance–MOEF) ของเกาหลีใต้ได้เผยแพร่เอกสารเกี่ยวกับทิศทางดำเนินการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลในปี 2562 โดยมีนโยบายที่เกี่ยวข้องกับ FinTech และ FinTech Startups ดังนี้

1) การส่งเสริมเศรษฐกิจ การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ โดยจะออกมาตรการสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการในแต่ละระดับขั้นของการพัฒนาธุรกิจ ได้แก่ (1) ขั้นเริ่มต้น (Startup) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการในขั้นเริ่มต้น (2) ขั้นขยายธุรกิจ (Scale Up) การสนับสนุนกลไกการระดมทุน อาทิ Small Scale IPO และ Crowd Funding การสนับสนุนเงินกู้/จัดตั้งกองทุนอุดหนุนบนฐานของทรัพย์สินทางปัญญาและเทคโนโลยี (3) ขั้นสิ้นสุด (Business Exit) การลดหย่อนภาษีควบ โอนกิจการสำหรับบริษัทที่ซื้อเทคโนโลยีจาก SMEs และ (4) ขั้นพลิกฟื้น (Re-bound) การขยายระยะเวลาผ่อนผันการชำระหนี้ (Grace Period) สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการทดลองเริ่มต้นธุรกิจสาขาใหม่ ๆ หลังจากประสบกับภาวะล้มเหลว

2) การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม โดยจะออกมาตรการ/สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมประเภทใหม่ ๆ 4 สาขา ได้แก่ (1) Smart Factories (2) Future Cars (3) FinTech และ (4) Biohealth พัฒนาตัวแบบทางธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีขั้นสูง อาทิ หุ่นยนต์, IoT และ AI รวมทั้งส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนในการพัฒนา Platform Economy

นอกจากนี้ รัฐบาลเกาหลีใต้ได้สนับสนุน Startups และ FinTech Startups โดยการสนับสนุน Accelerator Investment–Driven Tech Incubator Program for Startup หรือ TIPS ซึ่งมีหน้าที่หลักในการส่งเสริมและพัฒนา Startups และ FinTech Startups ในช่วง Incubation และ Acceleration คล้ายกับ BASH ของรัฐบาลสิงคโปร์ นอกจากนี้ TIPS และรัฐบาลเกาหลีใต้สามารถร่วมลงทุนใน Startups และ FinTech Startups ที่มาเข้าร่วม โครงการ

รัฐบาลญี่ปุ่นได้ดำเนินการส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech ดังนี้

1) รัฐบาลญี่ปุ่น โดยกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรมได้เริ่มดำเนินโครงการ “J-Startup” ในปี 2561 ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนา Startup Ecosystem ในประเทศญี่ปุ่นผ่านการสนับสนุน Startups ในระยะ Incubation โดยจะเน้น Startups ที่พัฒนานวัตกรรมเป็นของตนเองซึ่งรวมถึง FinTech Startups ที่ได้พัฒนานวัตกรรมทางการเงิน

2) กระทรวงการคลังของญี่ปุ่นและหน่วยงานกำกับดูแลให้บริการทางการเงิน (Japanese Financial Services Agency) ได้ดำเนินโครงการ FinTech Support Desk ในปี 2558 เพื่อ

สนับสนุน FinTech Startups โดยเฉพาะในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลและ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการทางการเงินที่สอดคล้องกับแนวทางการกำกับดูแลของประเทศญี่ปุ่น

3) รัฐบาลเมืองโตเกียว (Tokyo Metropolitan Government) ได้จัดตั้ง Tokyo Contents Incubation Center (TCIC) เพื่อสนับสนุน FinTech Startups และ Startups ในอุตสาหกรรมดิจิทัล โดยเฉพาะ FinTech Startups ในระยะ Incubation โดยให้ความช่วยเหลือด้านสถานที่ทำงานและคำแนะนำด้านการพัฒนานวัตกรรมและธุรกิจ

แม้ว่ารัฐบาลสาธารณรัฐประชาชนจีนมิได้ดำเนินนโยบายเชิงรุกในการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech แต่การพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ก็อยู่ในวาระการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ โดยรัฐบาลได้ประกาศแผนพัฒนาประเทศเพื่อปรับปรุงภาคการเงินโดยเน้นปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับอุตสาหกรรมและบริการทางการเงินของประเทศ ซึ่งเทคโนโลยีสารสนเทศเหล่านี้ผลักดันให้เกิดนวัตกรรมทางการเงินใหม่ ๆ และด้วยความตั้งใจที่จะผลักดันอุตสาหกรรมและบริการทางการเงินในสาธารณรัฐประชาชนจีนให้ก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำในระดับสากล รัฐบาลจึงได้ออกแผนพัฒนาเพื่อช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งและสนับสนุนนวัตกรรมทางการเงิน ดังนี้

- 1) เพิ่มศักยภาพโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับอุตสาหกรรมและบริการทางการเงิน
- 2) เพิ่มศักยภาพในการรักษาความปลอดภัยของเครือข่าย
- 3) สนับสนุนการเกิดเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน
- 4) เพิ่มมาตรฐานด้านกลยุทธ์ทางการเงินให้มากยิ่งขึ้น
- 5) เพิ่มประสิทธิภาพให้กับระบบการจัดการด้าน IT เพื่อยกระดับ การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับอุตสาหกรรมและบริการทางการเงิน

ธนาคารกลางสาธารณรัฐประชาชนจีน (PBOC) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลด้านการเงินของประเทศ ที่เข้ามาเป็นอีกหนึ่งแรงสำคัญในการขับเคลื่อน FinTech โดยได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อดูแลด้าน FinTech ขึ้น และมีการใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ตรวจสอบผู้ใช้ FinTech และอื่นๆ อีกหลายด้าน

นอกจากนี้ รัฐบาลสาธารณรัฐประชาชนจีนอยู่ระหว่างการดำเนินงานแผนการพัฒนาของกลุ่มเมืองใน Guangdong–Hong Kong–Macau Greater Bay หรือ Greater Bay Area (อ่าวกว้างตั้งฮ่องกง และ มาเก๊า) ซึ่งจุดประสงค์หลักเพื่อพัฒนาและสร้างระบบนิเวศทางเศรษฐกิจ (Economic

Ecosystem) อย่างสมบูรณ์แบบให้เกิดขึ้นภายในกลุ่มเมืองต่าง ๆ โดย Greater Bay Area จะเป็นศูนย์กลางทางการเงิน การค้า เทคโนโลยี นวัตกรรม การขนส่ง และการแลกเปลี่ยนทางด้านวัฒนธรรมบนเส้นทาง Maritime Silk Road และจะเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์เพื่อการค้าระหว่างสาธารณรัฐประชาชนจีน และประเทศอื่น ๆ บนเส้นทาง Maritime Silk Road โดยสมาคม FinTech แห่งเขตบริหารพิเศษฮ่องกง (The FinTech Association of Hong Kong) ได้เปิดเผยรายงานการศึกษาแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ใน Greater Bay Area ทั้งนี้ รายงานดังกล่าวได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับกฎหมายกำกับดูแลการให้บริการทางการเงิน โดยเฉพาะการกำกับดูแลธุรกรรมทางการเงินข้ามพรมแดน (Cross-border Financial Transactions) เนื่องจากจะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ใน Greater Bay Area ได้อย่างเต็มศักยภาพด้วยทรัพยากรมนุษย์ด้านเทคโนโลยีของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและความเป็นศูนย์กลางทางการเงินโลกของเขตบริหารพิเศษฮ่องกง

อุตสาหกรรม FinTech เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญไม่เพียงต่อการให้บริการทางการเงินเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอื่น ๆ ในวงกว้าง ซึ่งประเทศต่าง ๆ ได้มีการส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech อย่างจริงจัง โดยรัฐบาลในหลายประเทศ อาทิเช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เกาหลีใต้ สหราชอาณาจักร เป็นต้น ได้กำหนดให้การส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech เป็นหนึ่งในนโยบายการพัฒนากระบวนการเงินและเศรษฐกิจของประเทศ และได้จัดตั้งหน่วยงานหรือให้ความสนับสนุนทางการเงินแก่หน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech โดยการพัฒนา FinTech Ecosystem ซึ่งรวมถึงการช่วยเหลือ FinTech Startups ในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะในระยะ Incubation และ Acceleration และการสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการ FinTech และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่น เช่น หน่วยงานกำกับดูแล สถาบันการศึกษา เป็นต้น

ในมิติต่างประเทศจากการศึกษาพบว่ารัฐบาลของประเทศต่าง ๆ นั้น นอกจากจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ในประเทศแล้ว ยังมุ่งเน้นที่จะเพิ่มความร่วมมือกับรัฐบาลในประเทศต่าง ๆ ในมิติต่าง ๆ เช่น การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech และการร่วมกันกำหนดทิศทางในการกำกับดูแลอุตสาหกรรม FinTech และนวัตกรรมทางการเงิน เป็นต้น ซึ่งเป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech ภายในประเทศและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ FinTech ภายในประเทศที่มีศักยภาพสามารถดำเนินธุรกิจในต่างประเทศได้สะดวกมากขึ้น ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา รัฐบาลของประเทศที่เป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรม FinTech ในระดับโลก ได้แก่ ประเทศสหราชอาณาจักรและสิงคโปร์ ได้

ดำเนินการเชิงรุกในการสร้างความสัมพันธ์ในระดับรัฐบาลผ่านโครงการ FinTech Bridge โดยรัฐบาลสหราชอาณาจักรได้มีความร่วมมือ FinTech Bridge กับ 8 ประเทศ และสิงคโปร์มีความร่วมมือ FinTech Bridge กับ 26 ประเทศ ในขณะที่ประเทศไทยนั้นมีความร่วมมือ FinTech Bridge เพียง 1 ประเทศคือสิงคโปร์เท่านั้น รัฐบาลในประเทศต่าง ๆ ให้ความสำคัญในการสร้างความร่วมมือในลักษณะดังกล่าว เนื่องจากเป็นการส่งเสริมให้ FinTech Startups ในประเทศได้มีโอกาสในการดำเนินธุรกรรมในประเทศที่มี FinTech Bridge ได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจาก FinTech Startups นั้นจะมีความคุ้นเคยกับแนวทางการกำกับดูแลอุตสาหกรรม FinTech ในประเทศนั้น ๆ ในขณะเดียวกัน FinTech Startups ที่มีศักยภาพในต่างประเทศก็จะมีโอกาสเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศได้ ซึ่งรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ ส่วนใหญ่ เห็นว่าความร่วมมือระหว่างภาครัฐหรือเอกชนต่อรัฐเป็นผลดีต่อระบบการเงินและระบบเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ เนื่องจากเหตุผลดังนี้

1) นวัตกรรม FinTech ที่ผู้ประกอบการ FinTech นำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือบริการทางการเงินนั้น ส่งผลให้ระบบการเงินนั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้นและส่งเสริมการเข้าถึงทางการเงิน (Financial Inclusion) ได้เพิ่มมากขึ้น จากการวิจัยของ Center for Financial Inclusion เรื่อง How Financial Institutions and Fintechs Are Partnering for Inclusion: Lessons from the Frontlines พบว่าผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งบริการทางการเงินในระบบสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบได้และผู้ที่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้แล้วอาจสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ในอัตราที่เหมาะสมมากขึ้นเนื่องจากนวัตกรรมทางการเงินทำให้ประสิทธิภาพของการให้บริการทางการเงินสูงขึ้นและให้ค่าบริการต่ำลง

2) รัฐบาลสามารถจัดเก็บภาษีได้เพิ่มขึ้นจากผู้ประกอบการ FinTech ที่ประสบความสำเร็จไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ FinTech ในประเทศ หรือผู้ประกอบการ FinTech จากต่างประเทศที่มีการจดทะเบียนและดำเนินธุรกิจภายในประเทศ และเมื่อประชาชนหันมาทำธุรกรรมทางการเงินผ่านช่องทางดิจิทัลเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการชำระเงิน จะส่งผลให้รัฐบาลสามารถเข้าถึงข้อมูลค่าใช้จ่าย รวมทั้งข้อมูลรายรับรายจ่ายของประชาชนและผู้ประกอบการทำให้สามารถจัดเก็บภาษี ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ดังนั้น นอกจากการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ซึ่งรวมถึงการส่งเสริม FinTech Startups และ FinTech Ecosystem ในประเทศแล้ว รัฐบาลไทยควรให้ความสำคัญกับการสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech นั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย

7.5 การจัดระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในด้านต่าง ๆ โดยเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศ

7.5.1 ภาครัฐบาล

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบในส่วนนี้ โดยจะเน้นการพิจารณาจากมาตรการกำกับดูแล และการส่งเสริมและสนับสนุน FinTech Startups ทั้งด้านภาษีและไม่ใช่ภาษีเป็นหลัก ซึ่งพบว่าประเทศสิงคโปร์ เป็นประเทศที่ได้รับการจัดอันดับความพร้อมของระบบนิเวศด้านการสนับสนุนจากภาครัฐในระดับสูงสุด ทั้งนี้ เนื่องจากมียุทธศาสตร์การสนับสนุนธุรกิจ Startups อย่างเป็นทางการและมีประสิทธิผล ขณะเดียวกัน ยังมีการรวมศูนย์มาตรการต่าง ๆ สำหรับสนับสนุนธุรกิจ Startups ซึ่งนอกเหนือจากรัฐบาลกลางแล้ว หน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินยังมีมาตรการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุน FinTech Startups ที่ชัดเจนอีกด้วย ขณะที่ ลำดับรองลงมา ได้แก่ จีนและอังกฤษ ซึ่งรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่นมีการออกมาตรการหลายด้าน เพื่อสนับสนุนธุรกิจ Startups ทั้งมาตรการด้านภาษีและไม่ใช่ภาษี ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อสังเกตว่า ในส่วนของประเทศไทยนั้น แม้ว่าภาครัฐบาลจะตื่นตัวในการสนับสนุนธุรกิจ Startups โดยกำหนดให้เป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ชาติ ผ่านยุทธศาสตร์เศรษฐกิจดิจิทัล อย่างไรก็ตาม มาตรการส่วนใหญ่ยังขาดแผนงานและการดำเนินงานอย่างเป็นทางการ อีกทั้งยังขาดการรวมศูนย์มาตรการ ซึ่งทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของมาตรการ อันส่งผลให้ประสิทธิผลของหลายมาตรการยังไม่สามารถบรรลุได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

7.5.2 กลุ่มสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมและนักลงทุน

ในส่วนนี้ ผู้วิจัยจะพิจารณาการมีส่วนร่วมของภาคเอกชน ซึ่งครอบคลุมบทบาทของสถาบันการเงินกับการพัฒนา FinTech Startups ทั้งด้านการให้เงินทุน การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงบทบาทด้านการบ่มเพาะธุรกิจและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ และบทบาทของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ธุรกิจ Startups โดยพบว่า สหรัฐฯ เป็นประเทศที่มีความพร้อมของระบบนิเวศด้านสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมและนักลงทุนในระดับสูงสุด เนื่องจากสถาบันการเงินมีบทบาทค่อนข้างสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ทั้งด้านการให้เงินลงทุนผ่านกองทุนร่วมลงทุน การจับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition : M&A) และการสนับสนุนผ่านบทบาท Incubators และ Accelerators

นอกจากนั้น นักลงทุนกลุ่มอื่น ๆ ยังมีบทบาทสูงในฐานะแหล่งเงินทุนของ FinTech Startups ทำให้การเข้าถึงเงินทุนของ Startups ในสหรัฐฯ อยู่ในระดับสูง ส่วนประเทศอังกฤษนั้น แม้จะเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาคและการสนับสนุนของสถาบันการเงินและนักลงทุนใน FinTech Startups จะอยู่ในระดับสูงเช่นกัน แต่ความไม่แน่นอนจากผลกระทบของ Brexit อาจเปลี่ยนทิศทางการลงทุนของสถาบันการเงินและสภาพแวดล้อมในอนาคตได้

ในส่วน of สถาบันการเงินไทยและนักลงทุนนั้น ผู้วิจัยพบว่า สถาบันการเงินมีความตื่นตัวในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ทั้งในมิติด้านการร่วมลงทุน การเป็นพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ตลอดจนการทำหน้าที่เป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ผู้เร่งการเติบโตและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ อย่างไรก็ตาม แม้นักลงทุนทั้งในประเทศและต่างชาติ จะมีความตื่นตัวสูง แต่บทบาทยังอยู่ในระดับค่อนข้างจำกัด จากความสามารถในการแข่งขันของ Startups ไทยที่ยังต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ โดยเปรียบเทียบและจากข้อจำกัดในด้านกฎระเบียบบางประการ ซึ่งสะท้อนผ่านนโยบายการลงทุนของนักลงทุนสถาบันในประเทศที่ยังระมัดระวัง

7.5.3 ด้านแรงงานที่มีศักยภาพ (Tech Talents)

ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบความพร้อมในส่วนนี้ โดยพิจารณาจากความเพียงพอของแรงงานมีทักษะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ FinTech Startups คุณภาพของแรงงาน การดึงดูดแรงงานมีทักษะจากต่างประเทศ ตลอดจนต้นทุนในการจ้างงานเป็นหลัก ซึ่งพบว่า สิงคโปร์มีความพร้อมด้านแรงงานศักยภาพในระดับสูง จากแรงหนุนของหลายมาตรการภาครัฐที่สร้างความได้เปรียบในการดึงดูดแรงงานมีทักษะจากต่างชาติ อีกทั้งต้นทุนในการจ้างแรงงานมีทักษะยังต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ โดยเปรียบเทียบ ซึ่งเมื่อผนวกกับการเป็นศูนย์กลางทางการเงินของภูมิภาคเอเชียทำให้มีแรงงานทักษะในอุตสาหกรรมการเงินจำนวนมาก ดังนั้น ธุรกิจ Startups และ FinTech Startups จึงมีโอกาสในการเข้าถึงแรงงานมีทักษะสูงกว่าประเทศอื่น ๆ ที่มีลำดับรองลงมา ได้แก่ สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผู้นำด้าน Tech Startups ของโลก อีกทั้งเกือบครึ่งหนึ่งของผู้ก่อตั้งธุรกิจ Startups ในสหรัฐฯ เป็นชาวต่างชาติ (Immigrants) อันสะท้อนความหลากหลายทางวัฒนธรรมและทำให้สามารถดึงดูด Talents จากต่างประเทศได้ นอกจากนี้ สหรัฐฯ ยังมีมหาวิทยาลัยระดับโลกจำนวนมากที่สามารถผลิตบุคลากรเข้าสู่ตลาดและสนับสนุนธุรกิจ Startups ได้อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ต้นทุนในการจ้างงานที่อยู่ในระดับสูงอาจกระทบต่อความสามารถในการจ้างงานของธุรกิจ Startups ที่อยู่ในระยะเริ่มต้นได้

ขณะที่ สภาพแวดล้อมด้านแรงงานมีทักษะ ถือเป็นอุปสรรคใหญ่ของ Startups และ FinTech Startups ไทย ทั้งนี้ เนื่องจากอุปทานแรงงานที่มีทักษะความชำนาญเฉพาะด้านมีไม่เพียงพอ กับความต้องการของภาคธุรกิจ ขณะเดียวกัน ระดับทักษะแรงงานด้านเทคโนโลยีของแรงงานไทย ยังต่ำกว่าทักษะแรงงานในต่างประเทศ ซึ่งเมื่อผนวกกับความสามารถในการดึงดูดแรงงานจาก ต่างชาติที่อยู่ในขอบเขตจำกัด ทำให้การเข้าถึงแรงงานศักยภาพในต้นทุนที่เหมาะสมเป็นไปได้ ก่อนข้างลำบากสำหรับกรณีของ FinTech Startups ในประเทศไทย

7.5.4 ด้านผู้ใช้บริการทางการเงิน

การวิเคราะห์จะพิจารณาจากความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ ๆ การเปิดรับ เทคโนโลยีของลูกค้า ตลอดจนความสามารถในการเข้าถึงผู้ใช้บริการในต่างประเทศของ Startups และ FinTech Startups เป็นหลัก ซึ่งผู้วิจัยพบว่า ความพร้อมในด้านดังกล่าวของสหรัฐฯ อยู่ในระดับ สูงสุดเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ เนื่องจากผู้ใช้บริการในประเทศมีทัศนคติในการเปิดรับเทคโนโลยี และเครื่องมือใหม่ ๆ ซึ่งเมื่อผนวกกับจำนวนประชากรที่มากเป็นอันดับ 3 ของโลก และกำลังซื้อที่อยู่ใน ระดับสูง ทำให้การทดลองและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของ Startups สามารถทำได้ง่าย

นอกจากนั้น การเข้าถึงตลาดต่างประเทศยังอยู่ในระดับสูง จากการนำของ Tech Firm ขนาดใหญ่และกลุ่มผู้ก่อตั้งกิจการส่วนใหญ่ที่เป็นชาวต่างชาติ รองลงมาได้แก่ ประเทศจีน ซึ่งเป็น ตลาดที่ใหญ่ที่สุดของโลก ด้วยจำนวนประชากรกว่า 1.4 พันล้านคน อีกทั้งยังเป็นผู้นำด้าน FinTech Adoption ด้วยสัดส่วนราวร้อยละ 80 ของประชากรที่ใช้บริการทางการเงินของ Non-Traditional Financial Services

สำหรับกรณีของไทยนั้น ความพร้อมของลูกค้าไทยในการตอบรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ยังมีลักษณะกระจุกตัวอยู่กลุ่มคนรุ่นใหม่เป็นหลัก ทำให้โอกาสในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่าง ยั่งยืนจากตลาดในประเทศยังต้องใช้เวลา ขณะเดียวกัน ความล่าช้าในการผลักดันบริการใหม่ ๆ ผ่าน Regulatory Sandbox ของทางการ ทำให้มีบริการใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดน้อย ผู้ใช้บริการจึงมีโอกาส สร้างความคุ้นชินกับบริการใหม่ ๆ น้อยและช้าตามไปด้วย นอกจากนี้ โอกาสของ FinTech Startups ไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับค่อนข้างจำกัด จากข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่ และการสร้างสรรค์นวัตกรรมในภาพรวมที่ก้าวหน้าช้ากว่าธุรกิจ FinTech Startups ในตลาดโลก รวมถึงความไม่คุ้นเคยกับกฎระเบียบ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และอุปสรรคด้านภาษา

7.5.5 ด้านผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups

โดยจะพิจารณาจากความสามารถของผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Skills) คำนีชี้วัดความสามารถดังกล่าว และอัตราความสำเร็จของธุรกิจ Startups ในภาพรวม ซึ่งผู้วิจัยพบว่า สหรัฐฯ เป็นประเทศที่มีความพร้อมด้านดังกล่าวสูงสุด เพราะนอกจากดัชนี Global Entrepreneurship Index จะอยู่ในอันดับสูงสุดของโลกที่ระดับ 83.6 แล้ว จำนวน Unicorn Startups ของโลก และ Startups ที่สามารถ Exit จากตลาดในสหรัฐฯ มีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่งของ Startups ทั้งหมดของโลก อันสะท้อนถึงความสามารถของผู้ประกอบการ Startups ในสหรัฐฯ ที่อยู่ในระดับสูง รองลงมา ได้แก่ สหราชอาณาจักร ซึ่งดัชนี Global Entrepreneurship Index อยู่ในอันดับที่ 4 ของโลก ส่วนสิงคโปร์ จีน และไทย อยู่ในอันดับที่ 27 อันดับที่ 43 และอันดับที่ 71 ของโลก ตามลำดับ สำหรับกรณีของ ไทยนั้น มีประเด็นที่พบเพิ่มเติมคือ ผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่ เป็นคนรุ่นใหม่ที่ขาดประสบการณ์ ขณะที่ ผู้มีประสบการณ์สูงไม่ให้ความสนใจออกมาเป็น Startups

จากผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความพร้อมของแต่ละองค์ประกอบของระบบนิเวศสำหรับ FinTech ดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสามารถประเมินระดับความพร้อมของระบบนิเวศในภาพรวมสำหรับประเทศไทย ซึ่งสะท้อนว่า ระบบนิเวศของไทยยังขาดความพร้อมในหลายด้าน และเป็นรองประเทศเพื่อนบ้าน อย่างเช่นสิงคโปร์ในทุกมิติ ขณะที่ การเปรียบเทียบในแนวดิ่ง หรือเฉพาะภายในประเทศไทย พบว่า ตลาดการเงิน ซึ่งประกอบด้วยสถาบันการเงินดั้งเดิมและกลุ่มนักลงทุนในตลาดทุน สามารถทำหน้าที่ในการสนับสนุน FinTech Startups ได้ดีกว่าภาคส่วนอื่น ๆ ขณะที่ ภาครัฐบาล แรงงานศักยภาพ ผู้ใช้บริการทางการเงินหรือตลาด ตลอดจนผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups สะท้อนบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรม FinTech Startups ในระดับรองลงมา ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาก่อนหน้านี้ที่พบว่า ผู้เล่นในระบบนิเวศของไทยยังขาดการวางแผนในการขับเคลื่อนระบบนิเวศอย่างชัดเจนเป็นระบบและยังขาดความร่วมมือเพื่อที่จะเดินไปสู่เป้าหมายเดียวกัน (ชมรมส่งเสริมธรรมาภิบาล และความรับผิดชอบต่อเทคโนโลยีดิจิทัล ไทย, 2560)

7.6 ความท้าทายใหม่จากการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน

แม้ว่าอุตสาหกรรมฟินเทคจะนำมาซึ่งภาคการเงินที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่นี่อาจเป็นความท้าทายใหม่ที่เกิดจากการใช้ฟินเทคและการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลของอุตสาหกรรมการเงิน แต่ละความท้าทายจะมีวิธีการทำที่แตกต่างกัน ความท้าทายข้างต้นสามารถสรุปเป็น 3 ประเด็น

1) ความไม่เท่าเทียมกันทางสังคมที่เกิดจากการเข้าถึงข้อมูลที่ไม่เท่าเทียมกันหรือการแบ่งทางดิจิทัลหรือการกีดกันทางดิจิทัล อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจทำให้คนบางกลุ่มไม่สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงิน หรือทำให้ยากต่อการได้มา เนื่องจากคนไม่มีความพร้อมด้านเทคโนโลยี เช่น คนไม่มีหรือใช้โทรศัพท์ ที่รองรับระบบปฏิบัติการต่าง ๆ ระบบอินเทอร์เน็ตที่ไม่ครอบคลุมพื้นที่บางส่วนของประเทศ เป็นต้น ทำให้คนเหล่านี้ไม่สามารถมีส่วนร่วมในเศรษฐกิจดิจิทัล ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากฟินเทคได้

แนวทางการดำเนินการ: (1) ให้ความรู้และเข้าใจว่ากลุ่มเสี่ยงมีทักษะในการเข้าใจและใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Literacy) กล่าวคือ มีทักษะในการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีอยู่ในปัจจุบัน เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์และสื่ออินเทอร์เน็ตเพื่อการสื่อสารเพื่อประโยชน์สูงสุดในการทำงานร่วมกันหรือใช้เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานหรือระบบงานในองค์กรให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ และ (2) เพิ่มการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตให้ครอบคลุมทั่วทุกภาคของประเทศไทย รัฐบาลได้ดำเนิน โครงการเน็ตประชารัฐภายใต้แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย โดยได้พัฒนา ยุทธศาสตร์หลักในด้าน โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่มีประสิทธิภาพครอบคลุมทั่วประเทศ ทุกคนเข้าถึง (Accessible) พร้อมใช้งาน (Usable) และทุกคนสามารถซื้อได้ ดังนั้นการพัฒนาเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงจึงมีความจำเป็นและถือเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ประเทศไทยสามารถพัฒนาทัดเทียมนานาชาติได้ แต่ในพื้นที่ห่างไกลค่าใช้จ่ายในการขยายเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงนั้นสูงและไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ดังนั้นผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศไทยส่วนใหญ่จึงมุ่งพัฒนาบริการในเขตเมือง นำไปสู่ความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงข้อมูลและบริการจากรัฐหรือภาคเอกชนของประชาชนในพื้นที่ห่างไกล

2) นวัตกรรมด้านกฎระเบียบหรือฟินเทคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทุกวันนี้ เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วนำไปสู่นวัตกรรมทางการเงินใหม่ เช่น Libra Libra เป็นสกุลเงินดิจิทัลสินทรัพย์ที่สนับสนุน (Cryptocurrencies ที่สนับสนุนสินทรัพย์) หรือที่รู้จักในชื่อ Stablecoins

สินทรัพย์ที่สนับสนุน Libra ประกอบด้วยสกุลเงินที่หลากหลาย รวมถึงพันธบัตรรัฐบาล สินทรัพย์ที่สนับสนุน Libra ยังไม่ได้รับการกำหนดไว้อย่างชัดเจน เนื่องจากธรรมชาติของ Stablecoin มูลค่าของ Libra จึงมีความผันผวนน้อยกว่า ดังนั้นการเก็งกำไรจึงเป็นการซื้อหนึ่งครั้งและขายอีกครั้ง โดยหวังว่าจะได้กำไรจากราคาที่สูงขึ้น ดังนั้น Libra จึงไม่ใช่เป้าหมายหลัก ซึ่งแตกต่างจาก Cryptocurrencies อื่น ๆ ที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากสินทรัพย์ กล่าวอีกนัยหนึ่ง Libra ไม่ได้ถูกสร้างขึ้นเพื่อการลงทุน แต่กลายเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้าและ/หรือบริการผ่าน Facebook เอง

Libra มีหน้าที่และวัตถุประสงค์คล้ายกับ “เงินตรา” มีเป้าหมายที่จะกลายเป็นสกุลเงินใหม่เพื่อใช้ในการชำระเงินทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ หรือ “Global Currency” ดังนั้น การพิจารณาการกำกับดูแล Libra จึงต้องพิจารณาทั้งกฎหมายเพื่อการกำกับดูแลเหรียญ Libra และรวมทั้งกฎหมายเพื่อการกำกับดูแล Libra Blockchain ทั้งนี้ กฎหมายไทยในปัจจุบันยังคงมีปัญหาในการตีความว่า เหรียญ Libra คือ สินทรัพย์ประเภทใดกันแน่ หากจะตีความว่าเหรียญ Libra คือ เงินตรา พระราชบัญญัติเงินตรา พ.ศ. 2501 ก็ยังคงไม่ครอบคลุมถึงเหรียญ Libra หรือหากจะตีความว่า Libra คือสินทรัพย์ดิจิทัล ลักษณะการกำกับดูแลสินทรัพย์ดิจิทัลตามพระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล พ.ศ. 2561 ก็ถูกออกแบบมาเพื่อรองรับสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน ดังนั้น การกำกับดูแลเหรียญ Libra จึงต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมว่าควรจะตีความให้เหรียญ Libra อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกฎหมายฉบับใด ซึ่ง Libra นั้นเป็นหนึ่งในตัวอย่างของนวัตกรรมทางการเงินใหม่ที่กฎหมายหรือแนวทางกำกับดูแลอาจไม่รองรับ

แนวทางการดำเนินการ: ธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งเป็นผู้กำกับดูแลโดยตรง เห็นว่า Facebook ต้องการแก้ไขปัญหาดังกล่าว เกี่ยวกับระบบการชำระเงินและการโอนเงินระหว่างประเทศ Worldwide ความสะดวกและรวดเร็วทำให้ผู้คนทั่วโลกเข้าถึงบริการทางการเงินได้ง่ายขึ้น และช่วยลดต้นทุนในการทำธุรกรรมต่างๆ ชาติ. ยังต้องคำนึงถึงเรื่องนี้ในด้านอื่นๆ ด้วย เช่น ความปลอดภัย เสถียรภาพของค่าเงิน Libra กลไกหลายสกุล และการดูแลผู้ที่อาจถูกหลอกลวงให้ลงทุน จึงต้องเผยแพร่ให้ประชาชนได้ศึกษาหาความรู้ ก่อนลงทุน ไม่ถูกชักจูง ลงทุน ชาติ. ตั้งคณะกรรมการศึกษา Stable Coin-Libra หรือกับ สกอ. และหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ของสหรัฐอเมริกาและธนาคารกลางของประเทศต่างๆ เป็นต้น เนื่องจาก Libra ถือเป็นปัญหาระดับโลก ธนาคารกลางทุกประเทศจึงต้องหารือและเตรียมพร้อมที่จะสนับสนุน รวมถึงต้องดูแลแนวทางการกำกับดูแลระดับประเทศในเรื่องเหล่านี้ด้วย

3) ปัญหาด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ (Cyber Security) เทคโนโลยีเปรียบเสมือนดาบสองคมสำหรับผู้ใช้งาน กล่าวคือ เมื่อมีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ ภัยคุกคามทางไซเบอร์อาจเกิดขึ้นกับผู้ใช้งานโดยที่พวกเขาไม่รู้ตัว ภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่เกี่ยวข้องกับการเงิน เช่น การแฮ็กจากการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ แม้ว่าเทคโนโลยีใหม่ๆ จะช่วยให้ระบบเดิมมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่อาจมีผลเสียได้ โดยเฉพาะในเรื่องระบบรักษาความปลอดภัย อาชญากรรมมักจะโจมตีผ่านสมาร์ตโฟนมากกว่า เนื่องจากเป็นอุปกรณ์ที่มีข้อมูลส่วนตัว ใช้กันอย่างแพร่หลายแต่มีความปลอดภัยต่ำ และผู้ใช้อีกไม่คำนึงถึงความเสี่ยงของการใช้สมาร์ตโฟน

แนวทางการดำเนินการ: ทุกวันนี้ หน่วยงานกำกับดูแลในหลายประเทศให้ความสำคัญกับการติดตามและควบคุมความเสี่ยงและภัยคุกคามทางไซเบอร์มากขึ้น กฎหมายและระเบียบข้อบังคับใหม่ๆ ถูกนำมาใช้ในด้านการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์เพื่อตอบสนองต่อเทคโนโลยีและโลกธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเพื่อปกป้องพลเมืองและธุรกิจ รัฐบาลในหลายประเทศทำงานร่วมกับองค์กรระหว่างประเทศและภาคอุตสาหกรรมเพื่อพัฒนานโยบายและมาตรฐานการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่เหมือนกัน ซึ่งเป็นรากฐานและโครงสร้างที่สำคัญในการจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้เทคโนโลยีก่อนหน้า ประเทศไทยได้ตรากฎหมายความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ พ.ศ. 2562 มีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2562 ซึ่งรวมถึงการจัดตั้งสภาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์แห่งชาติ หรือ “กมช.” (National Cyber Security Committee : NCSC) มีหน้าที่รับผิดชอบในการพัฒนานโยบายความปลอดภัยเครือข่าย และจัดตั้งสภากำกับดูแลความปลอดภัยทางไซเบอร์หรือ “ซีดีซี” เพื่อกำหนดแนวทางสำหรับภาคส่วน โครงสร้างพื้นฐานข้อมูลที่สำคัญและประสานงานเมื่อตอบสนองต่อเหตุการณ์ หน่วยโครงสร้างพื้นฐานสำคัญทางสารสนเทศรวม 8 ด้าน ได้แก่ ความมั่นคงของชาติ บริการภาครัฐที่สำคัญ เทคโนโลยีการธนาคาร เทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม การขนส่งและโลจิสติกส์ พลังงานและสาธารณูปโภค สาธารณสุข และด้านอื่น ๆ ที่คณะกรรมการกำหนด

บทที่ 8

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs” มีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้แก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งผู้วิจัยได้แสดงคำตอบข้อนี้ไปในบทที่ 4 วัตถุประสงค์ข้อ 2) เพื่อศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ผู้วิจัยได้แสดงคำตอบข้อนี้ไปในบทที่ 5 และวัตถุประสงค์ข้อ 3) เพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาคการเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ซึ่งผู้วิจัยได้แสดงคำตอบข้อนี้ไปในบทที่ 6 โดยผู้วิจัยได้ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยศึกษาจากเอกสาร และการสัมภาษณ์เชิงลึกบุคคลผู้เกี่ยวข้องทั้งในระดับนโยบายและปฏิบัติการ สำหรับในบทนี้เป็นการนำเสนอในภาพรวมในเชิงทฤษฎี โดยมีลำดับการนำเสนอ ดังนี้

8.1 P2P : นวัตกรรมทางการเงิน

8.2 P2P กับความก้าวหน้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs

8.3 P2P กับโอกาสของไทยในการพัฒนาแหล่งเงินทุน

8.4 ข้อจำกัดของการพัฒนา P2P

8.5 ข้อเสนอแนะ

8.1 P2P : นวัตกรรมทางการเงิน

นวัตกรรมคือส่วนสำคัญของกระบวนการทางธุรกิจ (Innovation as a Core Business Process) เปรียบเสมือนหัวใจของกระบวนการทางธุรกิจ ที่แสดงถึงความคิดริเริ่มประกอบกับการนำความคิดริเริ่มเหล่านั้นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เป็นการปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ ที่ยังไม่เคยมีใช้มาก่อน หรือเป็นการพัฒนาดัดแปลงมาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว ให้ทันสมัยและใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น เมื่อนำนวัตกรรมมาใช้นั้นจะช่วยให้งานนั้นได้ผลดีมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงกว่าเดิมมีประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม

เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) เป็นนวัตกรรมทางการเงินที่รู้จักกันดีในด้านการค้าและการลงทุน จากคำสองคำ Finance and Technology หมายถึงการใช้นวัตกรรมที่เกิดจากเทคโนโลยีเพื่อทำให้กิจกรรมทางการเงินมีประสิทธิภาพมากขึ้น สะดวกขึ้น สำหรับผู้ใช้ และมีประสิทธิภาพมากขึ้น และสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค นอกจากนี้เทคโนโลยีทางการเงินยังทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือกระบวนการของผู้บริโภคจากแบบเดิมไปสู่แบบใหม่ (Disrupt) และอาจรวมถึงการพัฒนาบริการและเทคโนโลยีทางการเงินร่วมกันด้วย

Fintech สามารถใช้เรียกสตาร์ทอัพได้ ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาให้บริการทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ได้ดีกว่าบริการทางการเงินที่มีอยู่เดิม ต้นทุนที่ต่ำกว่า (PwC's Financial Services Institute, 2016) ปัจจัยที่ทำให้ FinTech เติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็วคือการนำเทคโนโลยีใหม่เข้ามาพัฒนาบริการทางการเงิน โดยเชื่อมช่องว่างในบริการทางการเงินที่ธนาคารพาณิชย์ยังไม่มีให้บริการ มอบความสะดวกรวดเร็วและง่ายขึ้นให้กับผู้บริโภค FinTech มีหลายปัจจัยที่สนับสนุน ทั้งเรื่องอินเทอร์เน็ต สมาร์ทโฟน สื่อออนไลน์ รวมถึงบิกดาต้า ไลฟ์สไตล์ และความชอบของผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปเช่นกัน คนรุ่นใหม่ใช้สมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตหลายชั่วโมงต่อวัน อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับความสะดวกรวดเร็ว (Anywhere Anytime) ไม่ใช่แค่ความภักดีต่อแบรนด์เท่านั้น สิ่งนี้สอดคล้องกับการวิจัยของ (Haddad & Hornuf, 2016) ที่ค้นหาประเทศที่เทคโนโลยีพร้อมและผู้คนมีโทรศัพท์มือถือ การเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพ FinTech จะตามมา

รูปแบบของ FinTech ที่รู้จักกัน โดยแพร่หลายได้แก่ 1) FinTech ในรูปแบบธนาคาร (Banking) เช่น การฝากเงิน ถอนเงิน กู้เงิน หรือทำธุรกรรมต่าง ๆ ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น แอปพลิเคชัน เว็บไซต์ของธนาคาร 2) FinTech ในรูปแบบ Crowdfunding ซึ่งเป็นการกู้เงินรูปแบบใหม่ที่ระดมทุนจากคนหมู่มาก ทำให้ผู้กู้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนก้อนใหญ่ 3) คริปโตเคอร์เรนซี (Cryptocurrency) 4) FinTech ด้านการชำระเงิน (Payment Technology) เช่น การโอนเงินผ่าน PromptPay หรือการชำระเงินผ่าน Wallet ต่าง ๆ 5) ซอฟต์แวร์สำหรับการวางแผนการจัดการด้านการเงิน ได้ง่ายมากขึ้น (Enterprise Financial Software) 6) การบริหารจัดการด้านการลงทุนอย่างครบวงจร (Investment Management) ที่เข้ามาช่วยบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนรวมให้กับผู้ใช้ และยังสามารถตรวจสอบผลตอบแทนจากการลงทุนได้ทันที และ 7) FinTech ด้านประกันภัย (Insurance Technology) โดยการทำประกันในรูปแบบเดิมนั้น ผู้ซื้อประกันและตัวแทนขายประกันจะต้องพบปะพูดคุยและทำสัญญาผ่านกระดาษ แต่ปัจจุบัน FinTech เปลี่ยนทุกอย่างให้กลายเป็นดิจิทัล ส่งผลให้บริษัทประกันภัยสามารถปิดการขาย และให้ความคุ้มครองลูกค้าได้ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล

FinTech Startups คือ การที่ วิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) ที่หันมาใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ที่รวดเร็วและช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ที่สร้างขึ้นโดยสตาร์ทอัพในภาคการธนาคารและการเงิน นำเทคโนโลยีมาปรับปรุงสินค้าและบริการในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น รวมทั้งพัฒนา และนำเสนอสินค้าและบริการใหม่แก่ผู้บริโภค

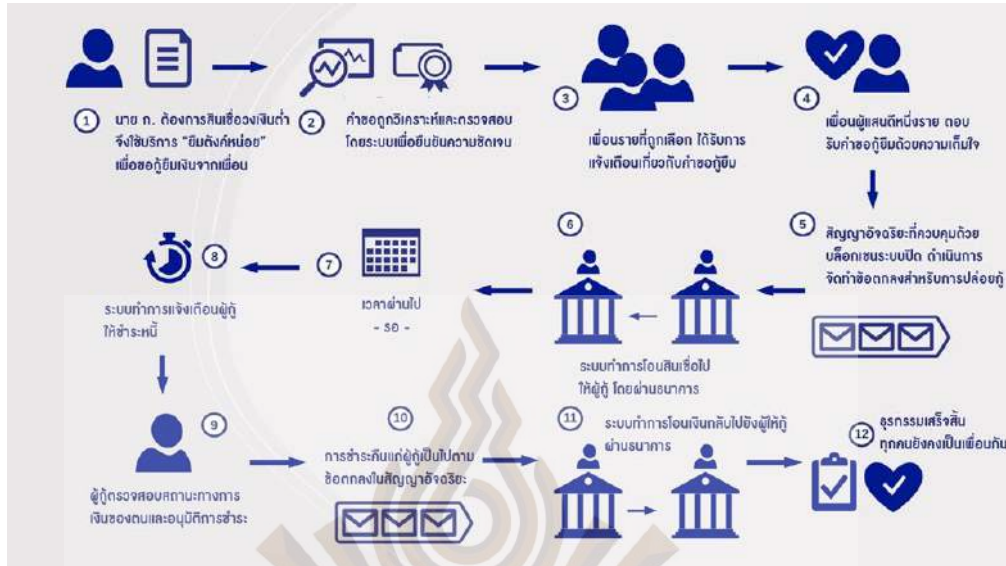
สำหรับมาตรการสนับสนุนและความช่วยเหลือจากรัฐบาลสำหรับสตาร์ทอัพด้าน FinTech แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ มาตรการสนับสนุนทางการเงินเป็นมาตรการที่สนับสนุนโครงการมากที่สุดในด้านของจำนวน โครงการและขนาดของงบประมาณ ทั้งในรูปแบบการสนับสนุนทางการเงินโดยตรงแก่ผู้ประกอบการ เช่น เงินให้เปล่า มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงิน มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงินดังกล่าวสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทกว้าง ๆ ได้แก่ ทรัพยากรบุคคล เสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันและโครงสร้างพื้นฐาน กฎระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนมาตรการและความช่วยเหลือด้านตลาดทุน เนื่องจากตลาดทุนเป็นกลไกหรือตัวกลางทางการเงินที่สำคัญ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) จึงเป็นสองหน่วยงานที่มีความสำคัญในตลาดทุนไทย พวกเขาพยายามสนับสนุนสตาร์ทอัพในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน ในมิติที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาตลาดทุนไทย เช่น การจัดตั้งกลไกการจัดหาเงินทุนของสตาร์ทอัพที่เหมาะสม การส่งเสริม ปรับปรุง และตรากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องและสนับสนุน FinTech และ FinTech สตาร์ทอัพ ตลอดจนสนับสนุนในด้านอื่นๆ การพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพด้าน FinTech ในประเทศไทย เช่น การสนับสนุนเวทีสาธารณะและแนวคิดนักลงทุนของ ก.ล.ต. ภายใต้โครงการ Fintech Challenge และการให้ข้อมูลที่โปร่งใสต่อสตาร์ทอัพด้าน FinTech สถาบันการเงินหลายแห่งมีหลายวิธีในการสนับสนุนการพัฒนาสตาร์ทอัพด้าน FinTech ทั้งด้านการเงินและไม่ใช่การเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินสามารถรวมผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ FinTech Startups เข้ากับข้อเสนอของตนเองได้ และส่งเสริมบริการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับสถาบันการเงินในการสนับสนุนทางการเงินแก่ FinTech Start-Ups ซึ่งจะทำให้ได้โดยการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนหรือจัดตั้ง Corporate Venture Capital (CVC) ใน Startups และ FinTech Startups เพื่อแสวงหาการลงทุน การลงทุนในอนาคตที่มีศักยภาพการเติบโตที่โดดเด่นผลตอบแทนทางธุรกิจ จะเห็นได้ว่าเทคโนโลยีทางการเงินเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของเราอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อระบบการชำระเงินออนไลน์ของสถาบันการเงิน เครื่องมือเปรียบเทียบประกัน

การเข้าถึงข้อมูลการลงทุน ได้รวดเร็วและง่ายขึ้น Fintech อีกรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจคือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขอสินเชื่อดิจิทัลที่เรียกว่าการให้สินเชื่อดิจิทัล

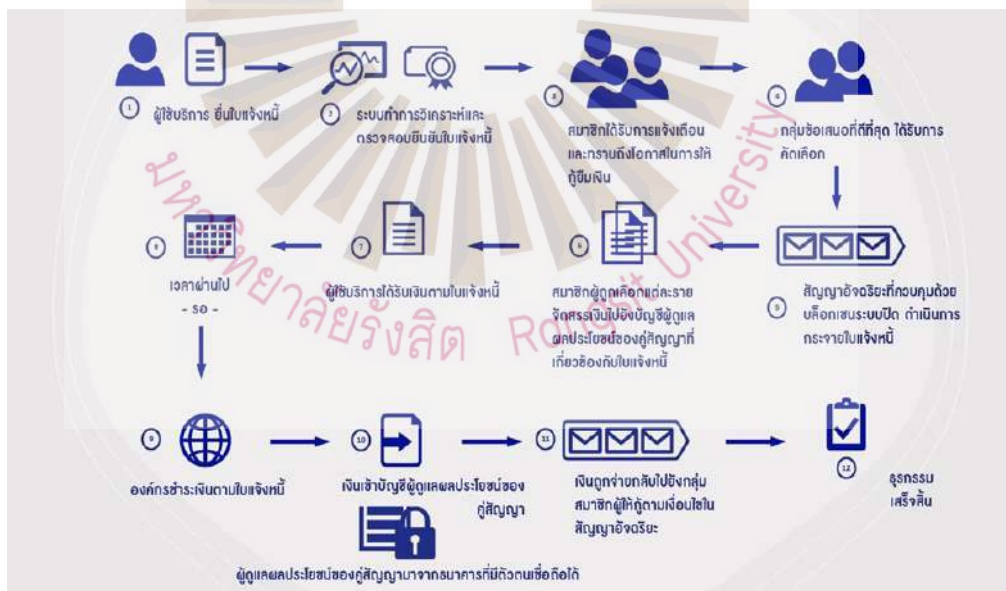
Peer-to-Peer Lending Platform เป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มการให้ยืมแบบดิจิทัลที่ออกแบบโดย Action International ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่ครบวงจรในสหรัฐอเมริกา ใช้ AI และเทคโนโลยีอื่น ๆ เพื่อจับคู่สถาบันการเงินหรือผู้ค้าปลีก และ Peer-to-Peer Lending Platform เป็นตัวกลางในทุกขั้นตอน รองรับการส่งเงินและการชำระหนี้บนแพลตฟอร์มโดยให้คะแนนการประเมินแก่ผู้ให้กู้และผู้ขอสินเชื่อ จนกว่าจะช่วยคิดค้นผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ กล่าวอีกนัยหนึ่ง Peer-to-Peer Lending คือการให้กู้ยืมผ่านตลาดสินเชื่อออนไลน์ ช่วยให้ผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงินจากนักลงทุนในอัตราที่เป็นมิตรมากกว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ ทั้งหมดนี้ผ่านผู้ให้บริการตลาดสินเชื่อออนไลน์ ทำหน้าที่กลั่นกรองและให้คะแนนสินเชื่อแก่ผู้ขอสินเชื่อ (Credit Scoring) แล้วนำเสนอข้อมูลผู้ขอสินเชื่อให้ผู้ลงทุนเลือก วงเงินสินเชื่อสามารถมีนักลงทุนหลายคนเข้าร่วมในลักษณะเดียวกับการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding)

ประโยชน์ของแพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer คือทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินมากกว่าธนาคาร ด้วยเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ๆ การให้กู้ยืมแบบ P2P ได้เริ่มเข้ามาช่วยแล้ว ลดวงเงินทุนในการกู้เงินได้หลายทาง การกู้ยืมแบบดั้งเดิมผ่านธนาคารที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินนั้นมีค่าใช้จ่ายสูง ผู้คนฝากเงินในธนาคาร ผู้ฝากได้รับดอกเบี้ยเงินฝากเป็นการตอบแทนธนาคารจึงขยายวงเงินกู้ให้กับผู้กู้ และมีรายได้จากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย โดยปกติแล้ว ตัวกลางดังกล่าวจะมีต้นทุนสินเชื่อสูงกว่าประมาณ 6.95% ของวงเงินกู้ทั้งหมด เพราะการพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้ามีค่าใช้จ่าย ค่าธรรมเนียมในการตั้งสาขาธนาคารและขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ ในขณะที่การให้กู้ยืมแบบ peer-to-peer ทำบนแพลตฟอร์มออนไลน์ มีระบบอัตโนมัติในการจับคู่ผู้กู้และผู้ลงทุน โดยใช้เทคโนโลยีเป็นตัวกลางทางการเงินซึ่งช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างมาก สำนักงานวิเคราะห์ประเมินว่าแพลตฟอร์มการให้กู้ยืมแบบ peer-to-peer มีต้นทุนการกู้ยืมที่ต่ำกว่า โดยคิดเป็นเพียง 2.7% ของสินเชื่อทั้งหมด สามารถเพิ่มผลตอบแทนของผู้ลงทุนและลดดอกเบี้ยเงินกู้ของผู้กู้ได้นอกจากธนาคารที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูงแล้วการขอสินเชื่อจากธนาคารจะต้องมีประวัติอย่างเป็นทางการ สกูลเงินและสินทรัพย์ค้ำประกันที่ทำให้ผู้กู้บางกลุ่มไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก

รูปแบบที่บ่งชี้ว่า P2P เป็นนวัตกรรมทางการเงิน สามารถอธิบายเป็นแผนภาพได้ดังนี้



รูปที่ 8.1 Peer-to-Peer Lending Platform



รูปที่ 8.2 Peer-to-Peer Lending Platform

การเกิดขึ้นของ P2P จึงสะท้อนความคิดของ Patrick (2017) ที่ชี้ให้เห็นอย่างน่าสนใจว่า FinTechs และ Start-Ups คลื่นลูกใหม่กำลังเข้าสู่ยุคทองของศตวรรษที่ 21 ซึ่งเป็นคลื่นที่ต้องจับตา

มองอย่างใกล้ชิดเมื่อมันจะเริ่มขึ้น ด้วยนวัตกรรมใหม่ เปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจของสถาบันการเงิน เพื่อช่วยให้ผู้ใช้บริการได้รับความสะดวก FinTech ที่เร็วและถูกกว่ากำลังได้รับความนิยมไปทั่วโลก จะเข้ามาแทนที่การทำธุรกรรมทางการเงินแบบเดิมๆ เป็นกระแสการเติบโตของ Social Media, Mobile, Analytics และ Cloud ที่นำมาใช้กับอินเทอร์เน็ต และเป็นผลมาจากจำนวนผู้ใช้ที่มากขึ้นเรื่อยๆ การนำเทคโนโลยีมาใช้หรือสร้างบริการในธุรกิจการเงินจะส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง เช่นเดียวกับ Hürle P., Havas A., และ Samandari H. (2016) ที่ได้มีกลุ่มเทคนิคบางประเภท นี้ถือเป็น โครงสร้างพื้นฐานสำหรับนวัตกรรมธุรกิจ FinTech ด้วยเทคโนโลยีเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพิ่มความเร็ว ความแม่นยำ และปริมาณธุรกรรมเท่านั้นแต่ยังเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการนำเสนอบริการทางการเงินใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน ซึ่งแนวคิดของ Skinner (2016) ที่กล่าวถึง “สัญญาอัจฉริยะ” (Smart Contracts) ซึ่งจัดการกับฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ระบบจะดำเนินการตามสัญญาโดยอัตโนมัติหากเป็นไปได้ตามเงื่อนไขของข้อตกลงที่กำหนดไว้ล่วงหน้า “สินทรัพย์อัจฉริยะ” (Smart Assets) จะบันทึกข้อมูลธุรกรรมโดยละเอียดตามเวลาจริง (Real-Time) ทำให้สามารถตรวจสอบข้อมูลสำคัญของสินทรัพย์ ณ เวลาใดก็ได้ อีกทั้งสินทรัพย์บางประเภท ยังสามารถแลกเปลี่ยน และชำระเงินตามเวลาจริงได้อีกด้วย บล็อกเชนยังทำให้การชำระราคา และส่งมอบหลักทรัพย์ (Clearing and Settlement) มีต้นทุนที่ต่ำลง เพราะใช้ข้อมูลดิจิทัล ทั้งยังบันทึก ตรวจสอบ และทำธุรกรรมได้สมบูรณ์ในทันที นอกจากนี้ ยังมีการใช้บล็อกเชนในการพัฒนาระบบชำระเงิน (Payments) โดยธนาคารทั่วโลกตั้งกลุ่มอาร์สาม (R3) เพื่อสร้างระบบโอนเงินระหว่างกัน ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นระบบการชำระเงินของคนทั่วโลก เป็นต้น

อย่างไรก็ตามปัจจัยสำคัญของ P2P คือความต้องการระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) กล่าวคือ เทคโนโลยีการเก็บข้อมูล ระบบประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล และโทรศัพท์เคลื่อนที่ (สมาร์ทโฟน) ที่รองรับระบบปฏิบัติการมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ความจุข้อมูลและความเร็วในการประมวลผลข้อมูล แต่ราคาลดลง ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงอุปกรณ์ต่างๆ ได้มากขึ้น ด้วยการขยายโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการ และคุณภาพของบริการไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ทำให้ใช้อินเทอร์เน็ตและสื่อสารได้ง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมถึง การส่งข้อมูลทุกชนิด นักคิดอย่าง Chen, Chiang, และ Storey (2012) สรุปได้ว่ากิจกรรมที่เกิดจากการค้าสินค้าและบริการสร้างฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่ภาครัฐและเอกชนสามารถใช้ในการตัดสินใจได้ และสร้างมูลค่าเพิ่ม การวิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บข้อมูลสาธารณะและเทคโนโลยีการประมวลผลอื่นๆ ที่มีประสิทธิภาพ ระบบฐานข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์ความต้องการและความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้า

การวิเคราะห์ความเสี่ยง คำแนะนำในการลงทุน การสืบสวน อาชญากรรมทางการเงิน ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญของการใช้ระบบฐานข้อมูลคือกฎหมายที่ละเมิดความเป็นส่วนตัวของประชาชน

8.2 P2P กับความก้าวหน้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs

กรณีศึกษาจากต่างประเทศเป็นตัวอย่างที่ดีในประเด็นนี้ บริษัท P2P Lending แรกของโลกคือ “Zopa” ถูกก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2005 ที่ประเทศอังกฤษ ต่อมาโมเดลธุรกิจนี้ได้รับความนิยมจึงขยายไปยังกลุ่มประเทศอื่น ๆ ในยุโรป รวมถึงประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศจีน เป็นต้น ผ่านผู้พัฒนาแพลตฟอร์มเกิดใหม่จำนวนมาก ทั้งนี้ ในปี 2015 มูลค่าตลาด (Market Value) ของ P2P Lending ทั่วโลก อยู่ที่ประมาณ 26,064 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยประมาณการว่ามูลค่าตลาดอาจมีการขยายตัวสูงขึ้นจนถึงระดับ 460,312 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2022 โดยในปัจจุบันผู้ให้บริการ P2P Lending ที่เป็นที่นิยมในต่างประเทศ ได้แก่ Lending Club และ Prosper (สหรัฐอเมริกา), Zopa (สหราชอาณาจักร), และ Lufax (จีน) ฯลฯ

ทั้งนี้สำหรับในต่างประเทศนั้น P2P Lending มีทั้งกรณีศึกษาทั้งในด้านดีและไม่ดี กล่าวคือแม้ว่าจะมีข้อดี ด้านการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแก่รายย่อยให้มากยิ่งขึ้น แต่ในบางกรณีที่ขาดการกำกับดูแลหรือขาดการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพก็อาจส่งผลเสียได้เช่นกัน ตัวอย่างเช่น ใน สหราชอาณาจักร สวีเดน และจีน ที่มีผู้พัฒนาแพลตฟอร์ม P2P Lending บางรายล้มละลายลงจากปัญหาทุจริต จนทำให้เกิดความเสียหายต่อระบบเศรษฐกิจมูลค่ามหาศาล ส่วนด้านผลกระทบของการมี P2P Lending ต่อภาคการเงินการธนาคารในต่างประเทศนั้น ยังไม่มีหลักฐานของผลกระทบที่มีนัยสำคัญ เนื่องจากทั้งสองโมเดลธุรกิจมีกลุ่มลูกค้าแตกต่างกันพอสมควร รวมถึงส่วนใหญ่จะจับมือเป็นพันธมิตรกันเสียมากกว่า

มูลค่าทั่วโลกของการให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม สิ้นเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลยังมีส่วนน้อยในระบบการเงิน และยังคงกระจุกตัวอยู่ในประเทศจีน ซึ่งมีมูลค่ามากกว่า 3.27 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 93% ของมูลค่ารวมของสินเชื่อ สินเชื่อ P2P ทั่วโลก รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักร ในขณะที่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น มูลค่าสินเชื่อเติบโตขึ้นอย่างมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยส่วนใหญ่อยู่ในสิงคโปร์และอินโดนีเซีย

หากแยกประเภทสินเชื่อของ Peer-to-peer lending เป็นสินเชื่อสำหรับทรัพย์สิน สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค และสินเชื่อธุรกิจ จะพบว่าปริมาณสินเชื่อแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างระหว่างกลุ่มประเทศอย่างชัดเจน Peer-to-Peer Lending ในสหรัฐอเมริกาและจีนมีไว้สำหรับผู้กูรายบุคคลเป็นหลัก เครดิตของสหราชอาณาจักรกระจายอยู่ในทุกหมวดหมู่ สินเชื่อส่วนใหญ่ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ และสัดส่วนของสินเชื่ออุปโภคบริโภคก็ค่อนข้างน้อย ซึ่งสาเหตุหลักมาจากกฎระเบียบของทางการที่ห้ามหรือปล่อยสินเชื่อบุคคลอย่างเคร่งครัด

แนวทางที่คาดว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ที่คาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากความก้าวหน้าในหลาย ๆ ด้าน ได้แก่

1) โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Policy Loan) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ธพว.) และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ที่ประสบปัญหาสภาพคล่องไม่เพียงพอและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ที่มีศักยภาพมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาธุรกิจและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ ยังสร้างความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการเนื่องจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) เป็นผู้สนับสนุนและขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ผู้ประกอบการ SME รายย่อย อาจเป็น SMEs สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ (ใหม่/สตาร์ทอัพ) นวัตกรรม ซึ่งรวมถึงนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ FinTech

2) โครงการสินเชื่อ SMEs Development Bank และ บสย. จัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง พร้อมกันนี้สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SMEs ปฏิบัติตามนโยบายรัฐบาล พลิกโฉมวิสาหกิจสู่ยุค Industry 4.0 และ SMEs 4.0 และตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงธุรกิจจากการเปลี่ยนความคิดเป็นธุรกิจ (Start Up) (transformation) ปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น (Upgrade) รวมถึงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ส่งออกหรือขยายธุรกิจในต่างประเทศ เข้าถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

3) โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Start-up & Innobiz ของ บสย. จัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป้าหมายโดยหน่วยงานภาครัฐ ในกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ (Start-up) และกลุ่มผู้ประกอบการเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่ (Innobiz) ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบการที่มีนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Fintech มีแนวโน้มได้รับเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น โดยค้ำประกันสินเชื่อไม่เกิน 40 ล้านบาท แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

4) โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Start-up & Innovation ของ บสย. มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับการสนับสนุนเป็นพิเศษจากภาครัฐ ทั้งผู้ประกอบการและผู้ประกอบการ (SMEs Start-up) ผู้สร้างสรรค์นวัตกรรมและผู้ประกอบการเทคโนโลยี (SMEs เทคโนโลยีนวัตกรรม) คือ มีโอกาสได้รับแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น ครอบคลุมผู้ประกอบการรายใหม่และนวัตกรรม มีสถานะเป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา

5) โครงการค้ำประกันสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ((Portfolio Guarantee Scheme: PGS) and New/Start-Up Enterprises) สำหรับ SMEs ที่เริ่มต้นธุรกิจใหม่เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากระบบสถาบันการเงินได้มากขึ้น ผู้เข้าร่วมโครงการต้องเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีอายุการดำเนินงานไม่เกิน 3 ปี และสามารถขอค้ำประกันได้ พิจารณาการจดทะเบียนนิติบุคคลหรือทะเบียนการค้าหรือเอกสารราชการหรือเอกสารรับรองจากธนาคาร

6) โครงการร่วมลงทุนผ่านสถาบันการเงินของรัฐ (Venture Capital Fund) ธนาคารออมสินร่วมกับ ธพว. และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน 2 พันล้านบาท รวมเป็น 6,000 ล้านบาท จะนำไปร่วมลงทุนกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สนน.) ลงทุนตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ส่วนจะจัดตั้งกองทุนประเภทใดขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการและความเหมาะสมของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง เป้าหมายคือการร่วมลงทุนในเอสเอ็มอีระยะเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ที่มีศักยภาพสูง หรือมีโอกาสเติบโตหรือเข้าร่วมกลุ่มธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ หรือเป็นซัพพลายเออร์ให้กับภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หรือเป็นสมาชิกหอการค้าไทยหรือหน่วยงานของรัฐ

กิจการเพื่อสังคมเป็นกิจกรรมที่ใช้นวัตกรรมทางสังคมในการแก้ปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นการสร้างความยั่งยืนในการแก้ปัญหาการค้าขายทางสังคม ขนานไปกับสภาพแวดล้อมการค้าขายทางสังคม อีกทั้งยังเป็นการลดการพึ่งพาหน่วยงานรัฐที่ขาดความสมบูรณ์ในการแก้ปัญหา ลดความเสี่ยงจากความล้มเหลวในการดำเนินโครงการภาคสังคมและภาคประชาสังคม เนื่องจากขาดเงินทุน เงินทุนในการทำธุรกิจเพื่อสังคมหลุดพ้นจากพื้นดิน และมาตรการต่าง ๆ ที่จะช่วยให้เป็นเครื่องมือพื้นฐานที่หลายประเทศให้ความสำคัญ เครื่องมือเหล่านี้จำเป็นต่อการส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมอย่างเป็นระบบและครอบคลุม ดังนั้น การแนะนำการให้กู้ยืมแบบ P2P จึงควรเพิ่มศักยภาพให้แก่ SME

8.3 P2P กับโอกาสของไทยในการพัฒนาแหล่งเงินทุน

การพัฒนาแหล่งเงินทุนของกิจการเพื่อสังคม ค้นพบจุดเริ่มต้นของเงินทุนของกิจการเพื่อสังคม ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการบริจาคและการสนับสนุนจากผู้ที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชน โดยผสมผสานกับความไว้วางใจของบุคคลที่เริ่มต้นกระบวนการ ส่วนฝ่ายรัฐบาลไม่ได้มาโดยตรง แต่ผ่านกิจกรรมอื่นๆ ดังนั้น แหล่งเงินทุนสำหรับกิจการเพื่อสังคม ได้แก่ การบริจาค รายได้จากการดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคมจากระดมทุนจากองค์กรระหว่างประเทศ การร่วมทุนจากผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายย่อย แหล่งเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล กองทุนรวมเงินร่วมลงทุน ฯลฯ สำหรับการพัฒนาลาดการลงทุนทางสังคมนั้นยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นและเผชิญกับอุปสรรคในการดำเนินงานที่ซับซ้อนมากมาย ดังนั้นควรมีตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ แนวปฏิบัติที่ดีที่สุดในการขับเคลื่อนการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อกระตุ้นการลงทุนทางสังคมและดึงดูดเงินทุนเข้าสู่ตลาดใหม่นี้ กระจายประเภทการลงทุนเพื่อจูงใจระหว่างนักลงทุนต่อนักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี มาตรการจัดการความเสี่ยง การวัดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อม และมาตรฐานการจัดทำรายงาน

การเกิดขึ้นของสินเชื่อดิจิทัลแบบ P2P ถือเป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนากิจการเพื่อสังคม ตลอดจนสร้างแหล่งเงินทุนและตลาดใหม่ในภาคการเงินที่ธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนากระบวนการทางธุรกิจ ในทางกลับกัน เป็นการส่งเสริมการพัฒนาชุมชนโดยไม่พึ่งพาการบริจาคเพื่อสร้างการพัฒนาแบบใหม่ที่ยั่งยืน

สำหรับเอสเอ็มอีต้องยอมรับว่าไม่เท่ากันเพราะผู้ประกอบการบางรายอาจมีเงินทุนจำกัดในการดำเนินการ เนื่องจากมาจากเงินทุนของผู้ประกอบการเองหรือด้วยเงินทุนของคนกลุ่มเล็กๆ ธุรกิจ SME จึงเริ่มต้นด้วยการผลิตหรือการค้าเล็กๆ น้อยๆ ที่ไม่ต้องใช้เงินทุนมากนัก เมื่อธุรกิจทำกำไร เงินที่ได้บางส่วนจะกลายเป็นเงินทุนหมุนเวียน ผู้ประกอบการต้องเผื่อต้นทุนให้เพียงพอกับการขยายธุรกิจทีละเล็กละน้อย แต่บ่อยครั้งที่ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะเริ่มต้นธุรกิจ สิ่งที่สำคัญที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจคือเงินทุน การไม่เริ่มต้นธุรกิจจะทำลายโอกาสแห่งความสำเร็จ โดยมีผลกำไรเป็นเป้าหมายสูงสุด แต่หากสภาพคล่องไม่เพียงพอก็จะเกิดปัญหาสภาพคล่องไม่เพียงพอ แผนความต้องการเงินทุนจะสามารถประมาณจำนวนเงินที่จะใช้ได้ จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนหมุนเวียนที่จำกัดของเจ้าของ การกู้ยืมเงินจากแหล่งภายนอกเป็นเรื่องยากหรือเป็นไปได้ ส่งผลให้สถานะทางการเงินของ SMEs ถือว่าด้อย

กว่าองค์กรขนาดใหญ่และไม่น่าเชื่อถือในสายตาของเจ้าหนี้ จึงถูกปฏิเสธสินเชื่อหรือต้องกู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าได้ง่าย หรืออาจทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบและต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง นอกจากนี้ยังสามารถใช้เงินในทางที่ผิด เช่น ให้เครดิตลูกค้านานเกินไป จ้างพนักงานที่ไม่มีประสิทธิภาพหรือมากเกินไป

นอกจากนั้น ปัญหาในการปรับปรุงสถานะการเข้าถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมากเป็นวิสาหกิจที่ไม่เป็นทางการ เช่น การผลิตที่บ้านและการผลิตในโรงงานแบบขั้นบันได โดยไม่ได้จดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ หรือ Commercial Register ดังนั้น ธุรกิจหรือโรงงานเหล่านี้จึงใช้บริการของทางราชการ หรือแม้แต่กิจการหรือโรงงานที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยอยากเข้ามาเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือการรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้รัฐบาลจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินลงทุนและการจ้างงาน หรือจูงใจให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเสนอโครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุนให้มากขึ้น แต่จากข้อมูลการศึกษาวิจัยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียง 8.1 % เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล การมี P2P lending จึงถือเป็น โอกาสของการพัฒนาแหล่งเงินทุนที่สำคัญ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs

8.4 ข้อจำกัดของการพัฒนา P2P ในประเทศไทย

ปัจจุบัน P2P Lending ในไทยยังไม่ได้รับการอนุมัติให้มีการดำเนินการ ซึ่งจากข้อมูลที่น่าเสนอจะพบว่า ถ้า P2P Lending มีหลักเกณฑ์และได้รับการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยสนับสนุนขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งยังอาจช่วยลดปัญหาหนี้นอกระบบของประเทศได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม มีข้อที่ควรคำนึงอยู่บ้างก็คือ ภาคธุรกิจการเงินการธนาคารของไทยอาจได้รับผลกระทบเนื่องจาก P2P Lending อาจเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจธนาคาร ซึ่งมีแหล่งรายได้หลักมาจากดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการปล่อยสินเชื่อ ทั้งนี้ปัจจุบันมีผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) หลายรายที่เริ่มดำเนินการพัฒนาและสร้างแพลตฟอร์มไว้เตรียมพร้อมสำหรับรองรับการให้บริการแล้ว เช่น Beehive, Moneywecan และ Peerpower ฯลฯ

ดังนั้นหากหลักเกณฑ์/กรอบกติกาดังกล่าวได้รับการอนุมัติก็จะสามารถดำเนินการให้บริการ P2P Lending ในไทยได้ทันที

ในระยะสั้น P2P Lending จะไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจธนาคารในไทยอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากหัวใจสำคัญของโมเดลธุรกิจนี้คือการมีนักลงทุนนำเงินลงทุนให้กู้ ดังนั้นในระยะแรกแพลตฟอร์มต้องใช้เวลาสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ให้กู้ นักลงทุนอยู่พอสมควร ประกอบกับฝั่งผู้กู้จะต้องยอมรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของ P2P Lending ที่ยังสูงกว่าการกู้เงินจากธนาคาร ทำให้ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting) ระหว่าง P2P Lending กับธุรกิจธนาคารยังมีส่วนที่แตกต่างกันอยู่

ในระยะยาวหาก P2P Lending ในไทยได้รับการพัฒนาระดับความน่าเชื่อถืออย่างต่อเนื่อง รวมถึงสามารถพิสูจน์ต่อนักลงทุนได้ว่าเป็นหนึ่งในช่องทางการลงทุนที่ปลอดภัยและได้รับผลตอบแทนดีสม่ำเสมอ ก็อาจนำมาซึ่งการคุกคามธุรกิจธนาคารในอนาคต โดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจธุรกิจและเศรษฐกิจฐานรากคาดว่าอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจธนาคาร ดังนี้

1. ธนาคารอาจสูญเสียฐานลูกค้าเดิมหรือลูกค้าใหม่ซึ่งเป็นผู้กู้ชั้นดีบางส่วนไป เนื่องจากผู้กู้มีทางเลือกมากขึ้นและได้รับความสะดวกรวดเร็วจากการกู้มากกว่าการกู้จากธนาคาร รวมถึงมีโอกาสได้รับวงเงินที่สูงกว่าหรือข้อเสนออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้เงินจากธนาคาร (ขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์จาก ธปท. หรือโมเดลธุรกิจของแต่ละแพลตฟอร์ม)
2. ธนาคารอาจสูญเสียโอกาสสำหรับลูกค้าใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากผู้กู้เหล่านั้นอาจขาดคุณสมบัติบางประการตามหลักเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร เช่น ขาดโมเดลธุรกิจหรือขาดหลักประกัน เป็นต้น ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีทางเลือกอื่นในการขอสินเชื่อโดยอาจยอมรับภาระอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าเพื่อแลกกับโอกาสในการอนุมัติสินเชื่อที่ง่ายขึ้น ทั้งนี้กลุ่มสินเชื่อที่อาจจะได้รับผลกระทบโดยตรง ได้แก่ กลุ่มสินเชื่อบุคคลและกลุ่มสินเชื่อธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มสินเชื่อธุรกิจ SME เนื่องจากเป็นกลุ่มที่นักลงทุนมักมองว่ามีความเสี่ยงในการเกิด NPL ต่ำกว่า กลุ่มสินเชื่อบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน

การให้กู้ยืม Fintech P2P กลายเป็น โซลูชันทางการเงินสำหรับผู้ให้กู้และนักลงทุน ลดความไม่สมดุลของข้อมูลระหว่างผู้กู้และนักลงทุนด้วยการเป็นตัวกลางทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำกว่า และนำผลตอบแทนที่สูงกว่ามาสู่ผู้กู้และนักลงทุนมากกว่าธนาคาร เชื่อว่าการให้สินเชื่อแบบ peer-to-peer ของ Fintech จะช่วยเพิ่มผลผลิตใน

อุตสาหกรรมการเงิน (Productivity) และเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Inclusivity) โดยเฉพาะกิจการขนาดเล็กที่เข้าไม่ถึงสินเชื่อของธนาคาร กระนั้น ประสบการณ์ในต่างประเทศแสดงให้เห็นว่า ผู้ใช้บริการทางการเงินออนไลน์มีความเสี่ยงต่อกิจกรรมฉ้อฉลบ่อยครั้ง เช่น การโจมตีทางไซเบอร์ และการล่มของแพลตฟอร์ม ซึ่งทำให้นักลงทุนสูญเสียอย่างมาก และอาจกลายเป็นความเสี่ยงทางการเงินที่เป็นระบบเทคโนโลยีทางการเงินใหม่จะเป็นระบบการเงินที่ขอดีเยี่ยม จำเป็นต้องมีระบบติดตามและเฝ้าระวังที่เหมาะสมและทันสมัย เพื่อให้สามารถปกป้องผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการ และสร้างความเชื่อมั่นในระบบการเงินใหม่ หน่วยงานกำกับดูแลจำเป็นต้องเข้าใจระบบการเงินที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และตระหนักถึงความเสี่ยงจากการเฝ้าระวังโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้กับระบบเศรษฐกิจและการเงิน (Immunity)

8.5 ข้อเสนอแนะ

8.5.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

กระทรวงการคลังควรมีบทบาทนำและทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องศึกษาการจัดตั้งหน่วยงานพิเศษเพื่อรองรับเทคโนโลยีทางการเงินเหมือนต่างประเทศ (1) เนื่องจากศูนย์บ่มเพาะทดสอบ พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินในสภาพแวดล้อมเสมือนเป็นตัวเร่งการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ของประเทศไทย (accelerators) และส่งเสริมนวัตกรรมด้านบริการ FinTech สำหรับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) เพื่อให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจสามารถดำเนินการได้สอดคล้อง โดยมีนโยบายให้รัฐบาลดำเนินการ ได้แก่ ให้บริการทางการเงินแก่บุคคลทั่วไปและผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินพาณิชย์ และให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนรายย่อย (2) เป็นหน่วยงานกลางในการส่งเสริม FinTech Ecosystem โดยการสร้างเครือข่ายของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ ผู้ประกอบการ หน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแล หน่วยงานที่มีหน้าที่ในการกำหนดนโยบาย สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย และสร้างทรัพยากรบุคคล (Talent Pipeline) เพื่อรองรับความต้องการของอุตสาหกรรม ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของ FinTech Startups และเสริมสร้าง FinTech Ecosystem รัฐบาลควรพิจารณาเข้าร่วมความตกลงในการแลกเปลี่ยนและแบ่งปันประสบการณ์ในการส่งเสริม พัฒนา รวมทั้งกำกับ FinTech ในระดับทวิภาคี ในลักษณะเดียวกับโครงการ FinTech Bridge ของรัฐบาลประเทศสหราชอาณาจักร ทั้งนี้ อาจพัฒนาไปสู่ความร่วมมือทางการเงินในระดับภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะการแบ่งปันแนวทางการดำเนินการ บทเรียน ประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งการกำกับดูแล FinTech ที่จะ

เป็น Best Practice เพื่อประเทศสมาชิกในภูมิภาคอาเซียนนำไปใช้ประโยชน์ต่อไป นอกจากนี้ อาจพิจารณาเพิ่มพันธมิตรกับหน่วยงานเอกชนทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะ Incubator และ Accelerator ที่มีประสบการณ์ในระดับนานาชาติ อีกทั้งยังเป็นการสร้างเครือข่ายการพัฒนาผ่านความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา กองทุน Venture Capital และบริษัทเทคโนโลยีและ FinTech ในระดับนานาชาติ โดยหน่วยงานดังกล่าวมีภารกิจในการดำเนินงาน ดังนี้

1) เพื่อส่งเสริมและพัฒนา FinTech Ecosystem ในประเทศไทย โดยสนับสนุนผู้ประกอบการ FinTech ตั้งแต่ระยะแรกเริ่ม ทั้งในด้านการค้นหา พัฒนา และทดสอบผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน รวมทั้ง แนะนำวิธีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ประกอบการ (Pitching) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถหาแหล่งเงินทุนเพื่อต่อยอดในเชิงพาณิชย์ได้ทั้งในและต่างประเทศ

2) เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ FinTech ได้พบปะและเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินของตนแก่ผู้ที่สนใจลงทุนหรือผู้ที่ต้องการนำนวัตกรรมไปใช้ทั้งในและต่างประเทศ อาทิ Venture Capital ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินเฉพาะกิจ บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทประกัน เป็นต้น

3) เพื่อผลักดันให้มีการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการให้บริการทางการเงินในประเทศไทยในทุกภาคส่วน ซึ่งรวมถึงการส่งเสริมการสร้างสรรค์และพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์หรือบริการด้าน FinTech ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ โดยให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจร่วมกับ FinTech Startups ภาคเอกชนที่มีศักยภาพ สามารถใช้หน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเป็นพื้นที่สำหรับคิดค้นหรือพัฒนาโครงการ FinTech เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการบริการทางการเงินและเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชน

4) เพื่อร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจใน FinTech และฝึกฝนทักษะที่จำเป็นให้แก่นักเรียนและนักศึกษา เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานในอุตสาหกรรม FinTech หรือเป็นผู้ประกอบการในอนาคต (Talent Pipeline)

5) เพื่อบูรณาการการพัฒนาและการส่งเสริม FinTech ระหว่างหน่วยงานกำกับดูแล ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย รวมทั้งหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนานวัตกรรมและธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

6) เพื่อกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรม ผลิตภัณฑ์ และบริการทางการเงินใหม่ ๆ ที่ช่วยสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจต่อประเทศ โดยมีการทดลองใช้นวัตกรรมทางการเงินที่พัฒนาขึ้นมาจริง

ผ่านการใช้งานของผู้บริโภคที่เป็นอาสาสมัครร่วมทดสอบ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่จำกัดหรือควบคุมความเสี่ยง และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานกำกับดูแล

7) เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานงานให้ผู้ประกอบการ FinTech ภาคเอกชนเข้าร่วมทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินของหน่วยงานกำกับดูแลต่าง ๆ ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

8) เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานระหว่างหน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินเฉพาะกิจ และผู้ประกอบการ FinTech ภาคเอกชน ซึ่งจะนำไปสู่ความร่วมมือและการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสนับสนุนความร่วมมือด้าน FinTech (Synergy) ระหว่างสถาบันการเงินเฉพาะกิจ และ FinTech Startups เพื่อนำไปสู่การสร้างสรรค์นวัตกรรมทางการเงินให้กับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ รวมทั้งความร่วมมืออื่น ๆ ภายใต้การดำเนินงานร่วมระหว่างสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

9) เพื่อส่งเสริมการลงทุนของ Venture Capital ในประเทศให้มีการลงทุนอย่างเป็นระบบและรูปธรรมเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืน

10) เพื่อเป็นศูนย์กลางในการประสานการจัดงาน กิจกรรม และความร่วมมือด้าน FinTech ที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ

8.5.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินการ

8.5.2.1 การจัดตั้งและขั้นตอนการดำเนินงาน

1) กระทรวงการคลังร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเสนอจัดตั้งหน่วยงานเฉพาะเพื่อทำหน้าที่ส่งเสริมอุตสาหกรรม FinTech และแต่งตั้งคณะกรรมการที่มีผู้แทนจากหน่วยงานต่าง ๆ ประกอบด้วย กระทรวงการคลัง หน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแล ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย รวมทั้งสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ซึ่งมีหน้าที่กำกับดูแลการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์และการใช้ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ และสมาคม FinTech ประเทศไทย

2) รูปแบบการจัดตั้ง ควรพิจารณารูปแบบและสถานะทางกฎหมายให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งและภารกิจของหน่วยงานซึ่งต้องมีความคล่องตัวในการดำเนินงานสูง ซึ่งอาจพิจารณารูปแบบขององค์การมหาชน โดยมีตัวอย่างการจัดตั้งสำนักงาน

ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (องค์การมหาชน) ภายใต้กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม สำนักงานความร่วมมือพัฒนาเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน (องค์การมหาชน) ภายใต้กระทรวงการคลัง หรือในรูปของสถาบันภายใต้มูลนิธิ เช่น สถาบันพลาสติกและสถาบันอาหารภายใต้กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นต้น

3) งบประมาณ ในระยะเริ่มแรก หน่วยงานนี้ควรจะได้รับเงินสนับสนุนจากงบกลาง รายการเงินสำรองจ่ายเพื่อกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น เพื่อให้สามารถเริ่มดำเนินการได้โดยเร็ว โดยจะดำเนินการหาสถานที่ตั้งของหน่วยงาน และจัดหาบุคลากร เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการดำเนินงาน สำหรับระยะต่อไป เห็นควรขอรับจัดสรรจากงบประมาณรายจ่ายประจำปีของรัฐบาล

4) แผนการดำเนินงานระยะที่ 1

(1) ดำเนินการก่อตั้งและสร้างองค์กร

(2) ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วม

โครงการต่าง ๆ ของหน่วยงาน

(3) สร้างเครือข่ายของผู้มีส่วนร่วมในอุตสาหกรรม FinTech เช่น FinTech Startups หน่วยงานกำกับดูแล สถาบันการศึกษา ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น เพื่อผลักดันให้ประเทศไทย มี FinTech Ecosystem ที่เอื้อต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม FinTech

5) แผนการดำเนินงานระยะที่ 2 ทบทวนการดำเนินงานในระยะที่ 1 และขยายความร่วมมือด้านวิชาการและการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech กับภาครัฐและภาคเอกชนในต่างประเทศ เพื่อให้เกิดเครือข่ายอย่างเป็นระบบที่สามารถเจริญเติบโตได้ในอนาคต

6) หน่วยงานอาจจะมีภารกิจที่ปรึกษาในด้านต่าง ๆ ตามแผนงานและความเหมาะสมได้

8.5.2.2 การบริหารจัดการ

1) คณะกรรมการบริหาร

(1) องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นควรประกอบไปด้วย ปลัดกระทรวงการคลัง เป็นประธาน ผู้แทนสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ผู้แทนหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแล ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย รวมทั้งสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ซึ่งมีหน้าที่กำกับดูแลการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ และการใช้ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ผู้แทนสมาคม FinTech ประเทศไทย เป็นกรรมการ และกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งปลัดกระทรวงการคลังแต่งตั้งจำนวนสี่คน เป็นกรรมการ ทั้งนี้ กรรมการ

ผู้ทรงคุณวุฒิต้องเป็นผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทางการเงิน ด้านการคุ้มครองผู้บริโภค ด้านการตลาด ด้านกฎหมาย ด้านละหนึ่งคน และผู้อำนวยการของหน่วยงาน ทำหน้าที่เป็นกรรมการ และเลขานุการ

(2) อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารมีดังนี้ (1) กำหนดนโยบายการดำเนินงานของหน่วยงาน รวมทั้งส่งเสริมการนำ FinTech มาใช้ในการให้บริการทางการเงิน (2) กำหนดนโยบายของหน่วยงาน ในการพัฒนา FinTech และ FinTech Ecosystem (3) กำหนดนโยบายของหน่วยงาน ในการส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีทางการเงินมาประยุกต์ใช้ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน (4) กำหนดนโยบายของหน่วยงาน ในการร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐและเอกชนเพื่อผลักดันให้ประเทศไทยเป็น FinTech Hub ในระดับภูมิภาค (5) ควบคุม ดูแล ติดตาม และ ประเมินผล การดำเนินงานของหน่วยงาน

2) แหล่งรายได้ของหน่วยงาน เนื่องจากการดำเนินการของหน่วยงาน เป็น การส่งเสริม FinTech Startups และพัฒนา FinTech Ecosystem เป็นหลัก ซึ่งเป็นการสนับสนุน อุตสาหกรรม FinTech ของประเทศ โดยมีได้มุ่งหากำไร หน่วยงานจึงจำเป็นต้องได้รับการ สนับสนุนจากภาครัฐเป็นหลักเพื่อให้สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานจะมี รายได้จากการจัดกิจกรรมและหลักสูตรการศึกษา รวมทั้งเงินที่ได้รับจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ในการเข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับหน่วยงาน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและช่วยให้หน่วยงานสามารถ ดำเนินงานโดยใช้เงินรายได้ของตนเองได้ในอนาคต

บรรณานุกรม

- กัตัญญู หิรัญญูสมบุรณ์. (2545). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: เท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น.
- กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และนุชนารถ ปานทอง. (2559). *แหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ไทย...หัวใจนักสู้*. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib_/Article27_10_59.pdf
- กิจการเพื่อสังคมโน้ตคอร์ป. (2557). *กิจการเพื่อสังคม ทำดี... โตได้ (Social Enterprise)*. ม.ป.ท.
- แก้วสรร อติโพธิ. (2542). *SMEs กับการพัฒนาที่ยั่งยืน*. กรุงเทพฯ: ธนาคารกรุงเทพ.
- คุณากร ไวยวุฒิ และพร้อมพร ภูวคิน. (2562). FIN TECH ความท้าทายในโลกการเงินศตวรรษที่ 21. *วารสารวิชาการศรีปทุม ชลบุรี*, 15(3), 221-231.
- โฆษิต ปันเปี่ยมรัชฎ์. (2542). *SMEs กับการพัฒนาที่ยั่งยืน*. กรุงเทพฯ: ธนาคารกรุงเทพ.
- จุฑามาศย์ นิยม. (2550). *Sme*. สืบค้นจาก <http://school.phutti.net/sme>
- ชุดิพงษ์ ศาดนันท์พิพัฒน์. (2559). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการก่อกำเนิดนอกระบบ กรณีศึกษามูลค่าการสังกัดกรมส่งเสริมการปกครองส่วนท้องถิ่น ในเขตอำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี* (Unpublished Master's thesis). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ฐานข้อมูล K-Econ Analysis ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2559). *รายงานวิเคราะห์วิจัย เรื่อง FinTech กับรูปแบบบริการทางการเงินที่กำลังจะเปลี่ยนแปลงไป ปีที่ 22 ฉบับที่ 2726*. สืบค้นจาก <https://www.kasikornresearch.com/TH/login/Pages/index.aspx>.
- ฐานข้อมูล K-Econ Analysis ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2559). *รายงานวิเคราะห์วิจัย เรื่อง FinTech กับสถาบันการเงินไทย : คู่แข่งหรือพันธมิตร? ปีที่ 22 ฉบับที่ 2736*. สืบค้นจาก <https://www.kasikornresearch.com/TH/login/Pages/index.aspx>.
- ฐานเศรษฐกิจ. (2559). *FinTech กับสถาบันการเงินไทย: คู่แข่ง หรือพันธมิตร?*. สืบค้นจาก <http://www.thansettakij.com/content/52868> [กรกฎาคม 2562].
- ดนัย เทียนพุฒ. (2542). *ดัชนีวัดผลสำเร็จธุรกิจ/Key Performance Indicators*. กรุงเทพฯ: ไทยเจริญการพิมพ์.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.). (2562). *เปิดบทวิเคราะห์ “FinTech” ลดปัญหาช่องว่างความยากจน และความเหลื่อมล้ำในสังคมไทยได้จริงหรือไม่?!*. สืบค้นจาก <https://www.marketingoops.com/reports/industry-insight/fintech-reduce-inequality-in-thailand/>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2554). รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2553. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/en/our-roles/financial-institutions/financial-institutions/financial-sector-master-plan/financial-access-survey-of-thai-household.html>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2557). รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2556. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/en/our-roles/financial-institutions/financial-institutions/financial-sector-master-plan/financial-access-survey-of-thai-household.html>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2560). พระราชบัญญัติระบบชำระเงิน พ.ศ. 2560. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/AboutBOT/LawsAndRegulations/DocLib_ThaiLaw/PaymentSystemsAct2560.pdf.
- นริศรา โพธิ์ทอง. (2561). การศึกษาผลของการทำธุรกรรมการกู้ยืมเงินระหว่างผู้กู้และนักลงทุนโดยตรงผ่านระบบออนไลน์ (Peer to Peer Lending) ต่อความสามารถในการทำกำไรของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยสหรัฐอเมริกา. สืบค้นจาก <http://econ2018.nida.ac.th/th/2018/11/การศึกษาผลของการทำธุรกรรม/>
- พชร อารยะการกุล. (2563). เรื่องเงิน เรื่องใหญ่ จุด SMEs ติดหล่มวิกฤต. สืบค้นจาก <https://thestandard.co/smes-money-problem>
- พรชนก เทพขาม. (2562). ความเหลื่อมล้ำเชิงพื้นที่และนัยต่อการพัฒนาเศรษฐกิจไทย. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAA/Inequality_3GiniCoefficient.PDF
- พรชนก เทพขาม. (2562). เศรษฐกิจแบ่งปัน: บทเรียนการกู้ยืมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (Peer-to-Peer Lending). สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/ArticleAndResearch/FAQ/FAQ_148.pdf
- พรชัย ชุนหจินดา. (2560). ฟินเทค (FinTech) เพื่อก้าวสู่การเป็นประเทศไทย 4.0. วารสารอิเล็กทรอนิกส์การเรียนรู้ทางไกลเชิงนวัตกรรม (e-JODIL), 7(1), 1-23.
- รักษ์ วรกิจโกคาทร. (2547). การจัดการนวัตกรรมทางผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต. ในการจัดการนวัตกรรมสำหรับผู้บริหาร *Innovation Management for Executives (IMEs)*. กรุงเทพฯ: สำนักนวัตกรรมแห่งชาติ.
- รังสิมา มั่นใจอารย์. (2547). การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ: แสงจันทร์การพิมพ์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ราชบัณฑิตยสถาน. (2538). *พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- ลูกซ์ ริชาร์ด. (2555). *คัมภีร์นักนวัตกรรม*. กรุงเทพฯ: บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด.
- วันชัย มีชาติ และคณะ. (2556). *รายงานการวิจัยโครงการศึกษาพัฒนานโยบายการยุติธรรมเพื่อแก้ปัญหาหนี้ในระบบ*. กรุงเทพฯ: คณะรัฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2546). *การบริหารทรัพยากรมนุษย์* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ไทร์เพลส.
- วิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 22. (2559). *FinTech: Driving The Thai Economy and Capital Market through The Next Chapter*. กรุงเทพฯ: สถาบันวิทยาการตลาดทุน.
- วินิจ วีรยางกูร. (2528). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เศรษฐกิจการคลัง. (2558). *นวัตกรรมในการพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน: แผนที่การเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานราก*. กรุงเทพฯ: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง.
- สมชาย หิรัญกิตติ. (2542). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและโซเท็กซ์.
- สมหวัง วิทยาปัญญา นนท์. (2548). *12 กลยุทธ์ในการสื่อสารองค์กร*. สืบค้นจาก <http://www.melcrum.com> the twelve Dimensions of Strategic Internal Communication, By Thomas J. Lee.
- สฤณี อาชวานันทกุล, เสรี ปวีณชนา, จินต์ หวังตระกูลดี และธิดิมา อรุณีพัฒน์พงศ์. (2560). *การเติบโตของ FinTech กับ โอกาสการสร้างเศรษฐกิจที่พัฒนาอย่างทั่วถึง*. สืบค้นจาก <http://www.salforest.com/knowledge/fintech-financial-inclusion>
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา. (2562). *พระราชบัญญัติ/พระราชกำหนด*. สืบค้นจาก <http://www.krisdika.go.th/law?lawId=2>
- สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร. (2562). *การปฏิรูประบบรองรับการรับรองนวัตกรรมทางการเงิน*. สืบค้นจาก https://www.parliament.go.th/ewtadmin/ewt/parliament_parcy/download/usergroup_disaster/6-19.pdf.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2560). *สถานการณ์ SMEs*. สืบค้นจาก <https://www.sme.go.th/th/download.php?modulekey=215>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ศิริเกียรติ รัชชชานติ. (2553). *การจัดการเงินทุน VS การเตรียมตัวเพื่อขอสินเชื่อ*. สืบค้นจาก <http://mis2.rmutt.ac.th/>
- สุชาดา เมี่ยมิ่ง. (2560). *มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลธุรกิจ Fintech : กรณีศึกษา Peer-to-Peer Lending*. เอกศศึกษาสาขาวิชากฎหมายเศรษฐกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุวิทย์ เมษินทรีย์. (2548). *ยุทธศาสตร์นวัตกรรมเพื่อการแข่งขัน*. สถาบันนวัตกรรมวชิรจันทร์. สืบค้นจาก http://www.guru-ict.com/guru/files/Int_ProcessM.doc
- เสน่ห์ จุ้ยโต. (2548). *การบริหารนวัตกรรมแนวใหม่*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- อดิศักดิ์ ศรีสม. (2543). *กลยุทธ์การสร้างเจ้าแก่ SMEs*. กรุงเทพฯ: นารี อินโฟ.
- อภิสิทธิ์ ประวัติเมือง. (2544). *รูปแบบความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในธุรกิจร้านหนังสือ* (Unpublished Master's thesis). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- อรรถสิทธิ์ แจ่มฟ้า. (2561). *รถยนต์ไฟฟ้ากับอุตสาหกรรมรถยนต์ไทย*. สืบค้นจาก https://www.gsbresearch.or.th/wpcontent/uploads/2018/03/16IN_hotissue_car_electronic_detail.pdf.
- อรวรรณ เกษร. (2560). *หลักการและสาระสำคัญของกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ*. สืบค้นจาก <https://www.parliament.go.th>
- Accenture. (2016). *Global FinTech Investment Growth Continues in 2016 Driven by Europe and Asia*. Retrieved from <https://newsroom.accenture.com/news/global-FinTech-investment-growth-continues-in-2016-driven-by-europe-and-asia-accenture-study-finds.htm>.
- Aleknavicius, K. (2016). *How founders' education affects the amount of early-stage capital raised for their technology startup*. Retrieved from <http://hdl.handle.net/2105/34730>.
- Arner, D.W. and Barberis, J. (2015). *FinTech in China: From shadow banking to P2P lending*. Banking Beyond Banks & Money, forthcoming.
- Asli, D.K. and Vojislav, M. (1998). Law, Finance, and Firm Growth. *The Journal of Finance*, 53(6), 2107-2137.
- Awe, C. (2012). *The Entrepreneur's Information Sourcebook: Charting the Path to Small Business Success* (2nd ed.). Santa Barbara: Libraries Unlimited.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Ayyagari, M., Asli, D.K. and Vojislav, M. (2006). How Important Are Financing Constraints?: The Role of Finance in the Business Environment. *The World Bank Economic Review*, 22(3).
- Banker, M. (2017). *International Comparative FinTech Overview: How the FinTech Regulatory Environment Compares around the World*. Retrieved from http://financialinstitutions.bakermckenzie.com/wp-content/uploads/sites/22/2017/06/Baker_McKenzie-Fintech_regulation_comparison_June2017.pdf.
- Beck, T., Asli, D.K. and Martinez, P.M. (2008). *Bank Financing for SMEs Around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*. Washington, D.C. : The World Bank.
- Beck, T., Asli, D.K. and Vojislav, M. (2005). Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?. *The Journal of Finance*, 60(1), 137-177.
- Beck, T., Asli, D.K. and Vojislav, M. (2006). The Determinants of Financing Obstacles. *Journal of International Money and Finance*, 25(6), 932-952.
- Berger, A.N., and Gregory, F.U. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business*, 25(6), 351-381.
- Berger, N., Frame, S. and Miller, H. (2005). Credit Scoring and The Availability, Price, and Risk of Small Business Credit. *Journal of Money, Credit and Banking*, 37(2), 191-222.
- Boiko, A. (2019). How to Build A Peer-To-Peer (Peer-To-Peer) Lending Platform And Software. Retrieved from <https://merehead.com/blog/how-build-Peer-to-Peer-lending-platform/>
- Bose, I. and Mahapatra, R. (2001). Business Data Mining — A Machine Learning Perspective. *Information & Management*, 39(3), 211 – 225.
- Bull, M., Ridley-Duff, R., Foster, D. and Seanor, P. (2010). Conceptualising ethical capital in social enterprise. *Social Enterprise Journal*, 6(3), 250-264.
- Calcagnini, G. & Favaretto, I. (2012). *Small Businesses in the Aftermath of the Crisis*. New York: Springer Publishing.
- CBINSIGHTS Research. (2017). *The top 20 reasons startups fail*. USA: CBINSIGHTS. Retrieved from <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Chen, H., Chiang, R. and Storey, V. (2012). Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact. *MIS Quarterly*, 36 (4), 1165 - 1188.
- Clarke, G., Cull, R., Martinez Peria, M.S. and Sanchez, S.M. (2001). *Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research*. Washington, D.C. : World Bank.
- Cleary, S. (1999). The Relationship Between Firm investment and Financial Status. *The Journal of Finance*, 54(2), 673-692.
- Cleary, S. (2006). International Corporate Investment and The Relationships Between Financial Constraint Measures. *Journal of Banking & Finance*, (30)5, 1559-1580.
- Cole, A.R., Lawrence, G.G. and Lawrence, J.W. (2004). Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39(02), 227-251.
- Corbitt, J. & Al-Qirim, A. Y. (2004). *E-Business, E-Government & Small and Medium Size Enterprises: Opportunities and Challenges*. Pennsylvania: Idea Group Publishing.
- Crowe, C., Giovanni, D.A., Deniz, I. and Pau, R. (2011). *Policies for Macroeconomic Stability: Options to Deal with Real Estate Booms*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1206.pdf>
- Cung, N., Duc, L., Oanh, P. and Hong Gam, T. (2012). *Social enterprise in vietnam: concept, context and policies*. Hanoi: British Council; CIEM; CSIP.
- De, H. Ralph. and Ilko, N. (2005). Foreign Banks in Transition Economies: Small Business Lending and Internal Capital Markets. *DNB Working Paper*, 50(August 2005).
- Deloitte. (2017). *A tale of 44 cities Connecting Global FinTech: Interim Hub Review 2017*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Innovation/deloitte-uk-connecting-global-fintech-hub-federation-innotribe-innovate-finance.pdf>.
- Fazzari, M.S., Hubbard, G.R. and Petersen, C.B. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988(1), 141-206.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Federal Reserve Bank of San Francisco. (2005). *Please Explain How Financial Markets may Effect Economic Performance*. Retrieved from <https://www.frbsf.org/education/publications/doctor-econ/>
- FinTech Association of Hong Kong. (2017). *Closer cooperation key to the success of the Greater Bay Area*. Retrieved from https://ftahk.org/sites/default/files/inline-files/FTAHK_Greater_Bay_Area_Report_PR_April2019.pdf.
- Flynt, O. (2016). *Fin Tech: Understanding financial technology and its radical disruption of modern finance*. Morrisville, NC: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Frame, W.S., Aruna, S. and Lynn, W. (2001). The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending. *Journal of Money, Credit and Banking*, 53(6), 813-825.
- Gelos, R. G. and Alejandro, M. W. (2002). Financial Liberalization, Credit Constraints, and Collateral: Investment in the Mexican Manufacturing Sector. *Journal of Development Economics*, 67(1), 1-27.
- Haddad, C. and Hornuf, L. (2016). *The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2830124> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2830124>.
- Härle, P., Havas, A. and Samandari, H. (2016). *The Future of Bank Risk Management*. McKinsey & Company.
- Harvey, C. (2016). *Cryptofinance*. National Bureau of Economic Research.
- Hayen, R. (2016). *Fin Tech: The impact and influence of financial technology on banking and the finance industry*. Morrisville, NC: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- IMC Institute. (2014). *Cloud computing in Thailand readiness survey 2014*. Retrieved from <http://www.slideshare.net/imcinstitute/cloud-survey-39961863>.
- Inutu Lukonga. Fintech. (2018). *Inclusive Growth and Cyber Risks: A Focus on the MENAP and CCA Regions*. Retrieved from http://18.215.204.142/sites/default/files/resources/Fintech_Inclusive_Growth_and_Cyber_Risks_Focus_on_the_MENAP_and_CCA_Regions.pdf.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Jot, K. Y., Thomas, S., Thomas, R. R. and Lisa, R. W. (2013). *Alternative Investment Portfolio Management*. USA: CFA institute.
- Kaplan, N. S. and Zingales, L. (1997). Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Finance Constraints?. *Quarterly Journal of Economics*, 11(2), 169-215.
- Kaplan, N.S. and Zingales, L. (2000). investment-Cash Flow Sensitivities Are Not Valid Measures of Financing Constraints. *Quarterly Journal of Economics*, 11(5), 707-712.
- Kaufmann, D., Geeta, B. and Andrew, HW.S. (2003). *The Firms Speak: What The World Business Environment Survey Tells Us about Constraints on Private Sector Development*. World Bank Mimeo.
- Kim, W.C. and Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*. Boston: Harvard Business School Press.
- Korea Business Angels Association. (2015). *Tech Incubator Program for Startup*. Retrieved from http://www.jointips.or.kr/about_en.php.
- KPMG. (2017). *Government's role in the evolution of FinTech*. Retrieved from <https://home.kpmg.com/ie/en/home/insights/2017/07/government-role-evolution-FinTech.html>.
- KPMG. (2019). *The Pulse of FinTech 2018 Biannual Global Analysis of Investment in Fintech*. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/02/the-pulse-of-fintech-2018.pdf>.
- Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. In Philippe, Aghion. & Steven, Durlauf. (ed.), *Handbook of Economic Growth*. pp.865-934. Elsevier.
- Lopez, A.J. and Spiegel, M.M. (2002). *Financial Structure and Macroeconomic Performance over The Short and Long Run*. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/fip/fedfpb/2002-05.html>.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial Literacy Around the World: an Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4).
- Martínez-Climent, C., Zorio-Grima, A., & Ribeiro-Soriano, D. (2018). Financial return crowdfunding: Literature review and bibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 527–553.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- McKinsey. (2016). *Digital Finance for All: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies*. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/How%20digital%20finance%20could%20boost%20growth%20in%20emerging%20economies/MGI-Digital-Finance-For-All-Executive-summary-September-2016.ashx>,
- Mollick, E. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1 – 16.
- Moy, J. and Luk, V. (2008). *A psychological-based investigation of entrepreneurial career choice intent in china*. Research Report, Hong Kong Baptist University.
- Musso, P. and Stefano, S. (2008). The Impact of Financial Constraints on Firm Survival and Growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 18(2), 135-149.
- Omarini, A. (2018). Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma. *International Journal of Finance, Economics and Trade (IJFET)*, 2(3), 31-41.
- Owusu, P. and Essel, G. (2017). *Causes of students' stress, its effects on their academic success, and stress management by students*. Retrieved from <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201704134793>
- Paulson, L. A. and Robert, T. (2004). Entrepreneurship and Financial Constraints in Thailand. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 229-262.
- Paulson, L.A. and Robert, T. (2005). Financial Constraints and Entrepreneurship: Evidence from the Thai Financial Crisis. *Economic Perspectives*, 29(3), 34-48.
- Piperopoulos, G. (2012). *Entrepreneurship, Innovation and Business Clusters*. Farnham: Gower Publishing.
- Porter, E. (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Porter, E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- PwC Financial Services Institute. (2016). *Financial services publications*. Retrieved from <https://www.pwc.com/us/en/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-fsi-what-is-fintech.pdf>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Reed, J. (2016). *Financial technology: Fin Tech, Blockchain, Smart Contracts*. Morrisville, NC: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Ruth, P. (2017). *For Whose Benefit? The Everyday Realities of Welfare Reform*. Bristol: Policy Press.
- Sironi, P. (2016). *Fin Tech innovation: From robo-advisors to goal based investing and gamification*. West Sussex, UK: Wiley.
- Skinner, C. (2016). *The Five Major Use Cases for Financial Blockchains*. Brave New Coin.
- Stiglitz, J. and Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Sudjaritkul, J. (2015). Source of SMEs to Raise. *Thai Competition Ratthapiluk*, 57(1), 35-52.
- Swanson, S. (2016). *Fin Tech for beginners: For beginners! understanding & utilizing the power of financial technology*. Morrisville, NC: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Talbot, C., Tregilgas, P. & Harrison, K. (2002). *Social Enterprise in Australia: An Introductory Handbook*. Retrieved from http://www.tasregionalarts.org.au/assets/Social_Enterprise_Part1_2.pdf
- Techsauce. (2017). *Thailand FinTech*. Retrieved from <https://techsauce.co/enterprise/fintech-thailand>.
- The Compass. (2015). *Global Startup Ecosystem Ranking*. Retrieved from <https://startupecosystem.compass.co/ser2015/>, 2015.
- The Global Entrepreneurship and Development Institute. (2018). *The Global Entrepreneurship Index*. Washington, D.C., USA.
- The U.S. Small Business Administration (SBA). (2011). *Frequently Asked Questions*. Retrieved from <https://www.sba.gov/sites/default/files/sbfaq.pdf>.
- The World Bank. (2019). *Thailand Economic Monitor: Harnessing FinTech for Financial Inclusion*. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/765751562176921636/Thailand-Economic-Monitor-Harnessing-Fintech-for-Financial-Incl>.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- UK Government Chief Scientific Adviser. (2015). *FinTech Futures: The UK as a World Leader in Financial Technologies*. Retrieved from https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/413095/gs-15-3-FinTech-futures.pdf.
- Villis, U., Strack, R., Bruysten, S., and Yunus, M. (2013). *The Power of Social Business: Lessons from Corporate Engagements with Grameen*. Bangladesh: The Boston Consulting Group.
- Virathus, T. (2003). *Financial Constraints on investment of Thai Firms* (Unpublished Master's thesis). Thammasat University, Bangkok.
- Washirasad, C. (2010). *Tax Measures for Private Joint Venture Enterprises in Thailand Comparative study with Australia Thammasat University* (Unpublished Master's thesis). Thammasat University, Bangkok.
- William, T.P. (2017). *A Quick Look into Important Issues of the Day*. Retrieved from http://www.commonsemmedia.org/sites/default/files/uploads/kids_action/171bfeb_promoting_digital_literacy.pdffiles/resources/Fintech_Inclusive_Growth_and_Cyber_Risks_Focus_on_the_MENAP_and_CCA_Regions.pdf.
- Workability Thailand. (2557). *ธุรกิจและกิจการเพื่อสังคมเพื่อคนพิการ: Corporate Social Enterprise for People with Disabilities*. n.p.
- World Bank Group. (2017). *A World Bank Group Flagship Report Doing Business 2017*. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf> (in Thai)

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	ขกัช นิมมานเหมินท์
วัน เดือน ปีเกิด	5 กันยายน 2517
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย
ประวัติการศึกษา	University of Queensland, Australia Bachelor of Commerce, 2002 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย Master of Arts in International Economic and Finance, 2548 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชากฎหมาย เศรษฐกิจ, 2550 มหาวิทยาลัยรังสิต ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาผู้นำทางสังคม ธุรกิจ และ การเมือง, 2565
ที่อยู่ปัจจุบัน	199 SP Garden ซอย บรมราชชนนี 2 ถนน บรมราชชนนี แขวง บางบำหรุ เขต บางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700 เบอร์ติดต่อ: 0911181111 E-mail: totoa5@hotmail.com
ตำแหน่งปัจจุบัน	ที่ปรึกษาผู้ว่าราชการีพาทแห่งประเทศไทย CEO Third Circle (Thailand) นายกสมาคม ไทยแซมโบ (Thai Sambo Association) ประธานกรรมการ และกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิใน คณะกรรมการสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการ พัฒนา