

การศึกษาผลกระทบของการระดมทุนแบบ Crowdfunding
ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)



สุภรดา เปลี่ยนแจ่ม

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2562

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาผลกระทบของการระดมทุนแบบ Crowdfunding
ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 7 พฤษภาคม พ.ศ. 2562

.....
นางสาวศุภรดา เปลี่ยนแจ่ม
ผู้วิจัย

.....
ภูมิพร ธรรมสถิตเดช,
D.B.A.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
รองศาสตราจารย์ณัฐสิทธิ์ เกิดศรี,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
ดวงพร อภาศิลป์,
Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์พาสน์ ทิฆุทรัพย์,
D.B.A.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยได้รับความอนุเคราะห์จาก อาจารย์ต้น ดร.ภูมิพร ธรรมสถิตเดช อาจารย์ที่ปรึกษางาน Thematic ฉบับนี้ ที่กรุณาและเสียสละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำ จนเป็นกลายเป็นผลงานที่อยู่ในมือของทุกท่านในขณะนี้ รวมทั้งอาจารย์ใน CMMU ทุกท่านที่มอบความรู้ต่าง ๆ ที่สามารถนำมาปรับใช้ในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้

นอกจากนั้นแล้ว ผู้ศึกษายังได้รับความอนุเคราะห์จากผู้ประกอบการ SMEs ทั้ง 10 ท่านที่สละเวลาให้สัมภาษณ์ ซึ่งได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาในครั้งนี้ รวมถึงความช่วยเหลือจากเพื่อนๆ MS 20C รวมถึง ครอบครัว หัวหน้างานและพี่ที่ทำงานทุกท่าน รวมถึงพี่ชัย BM 20C พี่สา และพี่แป้ง พี่แหว ที่เป็นผู้แนะนำผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ ทำให้การศึกษาในครั้งนี้สามารถลุล่วงไปได้ด้วยดี ผู้ศึกษาหวังว่าการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้ที่สนใจนำความรู้ไปต่อยอดในอนาคต

สุภรดา เปลียนแจ่ม

การศึกษาผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีผลต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
THE IMPACT OF CROWDFUNDING ON SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMES)

นางสาวศุภรดา เปลี่ยนแจ่ม 6050508

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ภูมิพร ธรรมสถิตเดช, D.B.A., รองศาสตราจารย์ฉัฐสิทธิ์ เกิดศรี,
Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์พาสน์ ทิฆุทรัพย์, D.B.A.

บทคัดย่อ

ธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นแหล่งขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจที่มีความสำคัญในด้านการลงทุน การจ้างแรงงาน เป็นต้น แต่ปัญหาในการเข้าถึงทางการเงินจากสถาบันทางการเงิน การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่ก่อให้เกิดการระดมทุนแบบ Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending สามารถสร้างโอกาสในการเข้าถึงทางการเงินให้กับกลุ่มขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น และอาจจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อธนาคารในอนาคต

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการ SMEs พบอุปสรรคในประเด็นดอกเบี้ย หลักทรัพย์ ค่าประกัน ระยะเวลาในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ และเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อ โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้จักแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบ Crowdfunding แต่ยังไม่เคยใช้บริการแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าว และไม่มีผู้ประกอบการท่านใดรู้จักแหล่งเงินทุน Crowdfunding แบบ Peer-to-Peer Lending การเกิดขึ้นของ Crowdfunding สามารถสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการ แต่ไม่ได้เหมาะสมกับธุรกิจทุกประเภท ด้านผลกระทบของ Crowdfunding ในระยะสั้น ผู้ประกอบการยังขาดความไว้วางใจของผู้ให้บริการ Peer-to-Peer Lending Platform แต่อนาคตจะมีผลต่อการเข้าใช้บริการสินเชื่อธนาคาร เนื่องจากสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายกว่า

คำสำคัญ : วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) / Crowdfunding/ Peer-to-Peer Lending

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
1.3 กรอบแนวคิด	4
1.4 ขอบเขตงานวิจัย	5
1.5 ขอบเขตด้านเนื้อหา	5
1.6 ขอบเขตด้านประชากรที่ศึกษา	5
1.7 ขอบเขตด้านระยะเวลา	5
1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.9 นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย	6
บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
2.1 แนวคิด Crowdfunding	8
2.1.1 กระบวนการทำงานของ Crowdfunding มีผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้	10
2.1.2 ประโยชน์ของการระดมทุนแบบ Crowdfunding	10
2.1.3 รูปแบบการระดมทุน Crowdfunding	11
2.1.4 การระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending	13
2.1.5 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending	15
2.1.6 กระบวนการทำงานของธุรกรรมทางการเงิน แบบ Peer-to-Peer Lending	17
2.1.7 การกำกับดูแลทางกฎหมายของ Crowdfunding	20
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับสินเชื่อ	21
2.2.1 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามระยะเวลา	21

สารบัญ

	หน้า
2.2.2 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามการค้า	22
2.2.3 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามผู้ขอรับสินเชื่อ	23
2.2.4 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามผู้ให้สินเชื่อ	23
2.2.5 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามหลักประกัน	24
2.3 แนวคิด Information asymmetry	25
2.4 แนวคิด Trade off Theory	26
2.5 แนวคิด Pecking Order Theory	27
2.6 แนวคิด Transaction Cost	29
2.7 การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	31
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	37
3.1 การกำหนดกลุ่มประชากร	37
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย และการเก็บข้อมูล	37
3.3 คำถามสำหรับสัมภาษณ์	37
3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์	38
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล	38
3.6 การทดสอบคุณภาพของการเก็บข้อมูล	39
3.7 การจัดทำและวิเคราะห์ข้อมูล	39
3.8 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)	39
บทที่ 4 ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล	40
4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม หรือ ผู้เข้าร่วมวิจัย	40
4.2 อุปสรรคในการขอกู้ยืมเงินจากธนาคาร	40
4.3 ความรู้และความเข้าใจของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อ Crowdfunding	41
4.4 การเติบโตของ Crowdfunding ในมุมมองผู้ประกอบการ SMEs	42
4.4.1 ความเสี่ยงของ Crowdfunding ในมุมมองของผู้ประกอบการ	43
4.4.2 ความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding	43

สารบัญ

	หน้า
4.5 ผลกระทบของ Crowdfunding ในมุมมองผู้ประกอบการ SMEs	44
4.5.1 Crowdfunding มีผลกระทบต่อสัดส่วนการปล่อยกู้ของธนาคาร	44
4.5.2 Crowdfunding ไม่มีผลกระทบต่อการสินเชื่อธนาคาร	45
4.6 การปรับตัวของธนาคารต่อการเติบโตของ Crowdfunding	45
4.6.1 ความคิดเห็นต่อการปรับตัวของแหล่งเงินทุนดั้งเดิม	46
4.6.2 ความคิดเห็นต่อการบริหารงาน Crowdfunding	46
4.6.3 ปัจจัยอื่นที่เปลี่ยนการรูปแบบการให้สินเชื่อของธนาคารในอนาคต	47
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ	48
5.1 สรุปและอภิปรายผลวิจัย	48
5.1.1 ปัญหาและอุปสรรคในการกู้ยืมเงิน และ ความรู้และความเข้าใจ Crowdfunding ของผู้ประกอบการ SMEs	48
5.1.2 ความคิดเห็นและความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการต่อผลกระทบของ Crowdfunding	50
5.1.3 การปรับตัวของธนาคารต่อการเจริญเติบโตของ Crowdfunding	52
5.2 ข้อจำกัดในการวิจัยและข้อเสนอแนะในการวางแนวทางเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ	55
5.2.1 ข้อจำกัดในการวิจัย	55
5.2.2 ข้อเสนอแนะในการนำ Crowdfunding เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs	56
5.2.3 บทบาทของ Peer to Peer Platform	57
5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต	57
5.4 ประโยชน์ที่ได้รับ	58
บรรณานุกรม	59
ภาคผนวก	69
ประวัติผู้วิจัย	75

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1.1 จำนวนผู้ประกอบการตามประเภทการจดทะเบียนและขนาดจำนวนผู้ประกอบการตามประเภทการจดทะเบียนและขนาด	3
1.2 การจำแนกวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	6
2.1 เปรียบเทียบการให้บริการสินเชื่อ ระหว่างสถาบันการเงินในระบบ และ PEER-TO-PEER LENDING PLATFORM	16
2.2 ประเภทสินเชื่อตามระยะเวลา	21

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	TRADITIONAL BANK LENDING MODEL	9
2.2	MODEL BANK LENDING MODEL	9
2.3	THE VARIOUS FORMS OF CROWD-FUNDING ACTIVITIES	11
2.4	กระบวนการลงทุนรูปแบบ DONATION-BASES CROWDFUNDING	11
2.5	กระบวนการลงทุนรูปแบบการให้รางวัล (REWARD-BASED CROWDFUNDING)	12
2.6	กระบวนการลงทุนแบบทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (PRE-SELLING OR PRE-ORDERING)	12
2.7	กระบวนการระดมทุนแบบตราสารทุน (EQUITY CROWDFUNDING)	13
2.8	กระบวนการระดมทุนแบบการให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (PEER-TO-PEER LENDING)	13
2.9	ขั้นตอนการทำงานของ PLATFORM PEER-TO-PEER LENDING	15
2.10	รูปแบบการระดมทุนแบบ MATCH MAKER	17
2.11	รูปแบบการให้บริการแบบ CREDIT LENDING	18
2.12	การให้บริการรูปแบบ NOTARY MODEL	18
2.13	LENDING CLUB SHARE PRICE SINCE IPO IN DECEMBER 2014	20
2.14	ลำดับขั้นการจัดการแหล่งเงินทุนของกิจการตามทฤษฎี PECKING ORDER	28

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีด้านการเงิน ทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ทางการเงินเปลี่ยนแปลงไป ภาคธุรกิจสามารถเข้าถึงการให้บริการทางการเงินได้ง่ายขึ้น สถาบันการเงินกำลังถูกลดบทบาทลง ทำให้ต่างปรับตัวเพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น ในอดีตธนาคารมีบทบาทและหน้าที่หลัก 3 ประการ คือ การรับเงินฝาก การซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการให้กู้ยืมและการลงทุน แต่ผลจากการเกิด Digital Transformation ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมรูปแบบใหม่ อย่างเช่น Crowdfunding หรือ การระดมทุนจากคนหมู่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมี Website เป็นตัวกลาง ทำให้ประชาชนกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

Crowdfunding เริ่มกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. 2551 หลังวิกฤตเศรษฐกิจ Subprime หรือ Hamburger Crisis มีหน้าที่จับคู่ระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ผ่าน Platform ออนไลน์ มีรายได้จากการปล่อยกู้มาจาก ค่าธรรมเนียม (Fees) ค่าคอมมิชชัน (Commission) จากผู้กู้และผู้ให้กู้ ฉะนั้น Crowdfunding ช่วยสร้างความคาดหวัง และสามารถแก้ปัญหาขาดเงินทุนของผู้ประกอบการในกลุ่มที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนพัฒนาสินค้าหรือนวัตกรรม ทำให้รับรู้ถึงกระแสตอบรับของสินค้าที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ และสามารถนำข้อมูลมาปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการได้ (กฤตยา, 2561) ในต่างประเทศ เช่น สหราชอาณาจักร การระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending ได้รับความนิยม นอกจากนั้นแล้ว การระดมทุนแบบ Peer-to-Peer Lending ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในอีกหลายประเทศ เช่น จีน สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เป็นต้น โดยมูลค่าสินเชื่อสินเชื่อรวมอยู่ที่ 3.53 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีการคาดการณ์จาก Statista ว่าจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นอีก 5 เท่าเป็น 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในประเทศจีน รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักร สำหรับภูมิภาคอาเซียนการระดมทุนลักษณะดังกล่าวได้มีการกระจุกตัวอย่างมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยกระจุกตัวที่ประเทศสิงคโปร์และอินโดนีเซีย (พรชนก, 2562)

ในขณะที่ ธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ถือเป็นองค์กรที่มีบทบาทและความสำคัญอย่างยิ่งในระบบเศรษฐกิจ เพราะเป็นแหล่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ตั้งแต่การลงทุน การจ้างงาน ที่ช่วยกระจายรายได้ของผู้ประกอบการไปยังกลุ่มต่าง ๆ ในสังคม ส่งผลให้เศรษฐกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง โดยสามในสี่ของผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทย

มีสถานะบุคคลธรรมดา นอกจากนี้เป็นวิสาหกิจขนาดเล็กสูงถึง 99% มีวิสาหกิจขนาดกลางเพียงส่วนน้อย

ความสำคัญของธุรกิจ SMEs ที่มีต่อระบบเศรษฐกิจ ประการแรก เป็นหน่วยผลิตสินค้าที่สร้างความหลากหลายให้กับสินค้าและบริการ เป็นหน่วยผลิตสินค้าชั้นกลางให้กับธุรกิจขนาดใหญ่นำไปใช้ผลิตต่อไป ประการที่สอง SMEs ช่วยทำให้เกิดการจ้างงานภายในประเทศ หากผลประกอบการไม่ดี จะเกิดผลกระทบต่อภาคแรงงานตามไปด้วย ประการที่สาม ธุรกิจ SMEs มีความสำคัญในเรื่องการนำเงินออมมาเป็นปัจจัยในการผลิตสินค้าและบริการ และสุดท้ายคือ เป็นแหล่งส่งเสริมเกิดธุรกิจรายย่อยและสามารถพัฒนาเป็นแหล่งธุรกิจรายใหญ่ต่อไป อย่างไรก็ตาม ปัญหาของ SMEs ไทย มีข้อจำกัดในหลายด้าน เช่น ความเสียเปรียบในด้านต้นทุนการผลิตสูงและปัญหาการผลิตประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) นอกจากนี้ปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนก็เป็นปัญหาสำคัญ ทำให้ธุรกิจ SMEs ไม่สามารถขยายธุรกิจได้ และกลายเป็นผลกระทบต่อภาครวมทางเศรษฐกิจ อัตราการจ้างงานชะลอตัว และการลงทุนชะลอตัว

จากการสำรวจของ Global Entrepreneurship Monitor: GEM (แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (พ.ศ. 2560-2564)) พบว่า แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการจัดตั้งธุรกิจส่วนใหญ่มาจากเงินออมตนเอง ร้อยละ 59.3 รองลงมา คือ การยืมจากสมาชิกในครอบครัว สินเชื่อธนาคารหรือสถาบันทางการเงิน และกู้ยืมจากเพื่อน

ปัญหาทางด้านแหล่งเงินทุนที่สำคัญของ SMEs คือ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ เนื่องจาก ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ไม่มีประวัติกับสถาบันทางการเงินมาก่อน รวมทั้งปัญหาจากสถาบันทางการเงิน ที่กำหนดข้อจำกัดด้านทุน การตั้งกฎระเบียบที่ขาดความยืดหยุ่น และปัญหาโครงสร้างพื้นฐาน ที่ขาดที่เลี้ยงในการทำธุรกิจ ขาดที่ปรึกษาทางด้านเงิน จึงทำให้เกิดแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น ๆ เช่น รูปแบบเงินทุน (Equity Financing) และการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding)

ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของบริษัทจดทะเบียนในประเทศไทยมีจำนวนเพียงร้อยละ 31 เท่านั้นที่มีสินเชื่อกับสถาบันทางการเงิน และมากกว่า 2 ใน 3 ไม่มีการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน (นฤา, พรชนก, ชมพูนุท, และ กฤษณ์เลิศ, 2561)

ตารางที่ 1.1 จำนวนผู้ประกอบการตามประเภทการจดทะเบียนและขนาดจำนวนผู้ประกอบการตามประเภทการจดทะเบียนและขนาด

จำนวนผู้ประกอบการ SMEs	สสว. (2561)	รพท. (ม.ค. 2561)
แบ่งตามประเภทการจัดตั้ง		
นิติบุคคล	22.18%	25.3%
บุคคลธรรมดา	75.02%	74.7%
วิสาหกิจชุมชน	3.78%	-
แบ่งตามขนาด		
วิสาหกิจขนาดเล็ก	99.40%	98.5%
วิสาหกิจขนาดกลาง	0.60%	1.5%

หมายเหตุ : จำนวนผู้ประกอบการมาจากรายงานสถานการณ์ SMEs ปี 2561 (2561) และจำนวนผู้ประกอบการตามฐานข้อมูลสินเชื่อมาจากข้อมูลธนาคารแห่งประเทศไทย (นฎา, พรชนก, ชมพูนุท, และ กฤษณ์เลิศ, 2561)

ทั้งนี้ กิจการขนาดกลางและขนาดย่อม คือ กลุ่มธุรกิจที่เป็นกลไกสำคัญที่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ ที่ก่อให้เกิดรายได้หมุนเวียนภายในประเทศ และมีความต้องการเงินทุนสูงเพื่อขยายธุรกิจหรือพัฒนาวัตกรรม แต่แหล่งเงินทุนของ SMEs มีจำกัดในเรื่องแหล่งเงินทุนมีจำกัด เพราะส่วนใหญ่ธุรกิจ SMEs จะใช้แหล่งเงินทุนจากสถาบันทางการเงินจึงทำธุรกิจ SMEs ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการ จากการการศึกษาสาเหตุที่ทำให้ SMEs ประสบปัญหาเกี่ยวกับข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์มีหลายสาเหตุ อาทิ การให้บริการของธนาคารพาณิชย์ยังไม่เอื้อต่อ SMEs ขนาดเล็ก ข้อมูลไม่เพียงพอต่อการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้า SMEs เนื่องจากมีขนาดเล็ก เพิ่งเริ่มธุรกิจ ข้อมูลทางการเงินจึงไม่เพียงพอต่อการพิจารณาสินเชื่อ ทั้งที่ลูกค้าอาจจะมีศักยภาพเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ และปัญหาทางด้านสินทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ (จันทวรรณ, 2558) การลดอุปสรรคและข้อจำกัดทางการเงินของผู้ประกอบการนั้น สามารถทำได้จากการพัฒนาระบบสถาบันทางการเงิน การเปิดเสรีทางการเงิน กฎระเบียบและการกำกับดูแลสถาบันในทางการเงิน และการพัฒนานวัตกรรมทางการเงินในระบบการเงิน

ดังนั้น Crowdfunding เป็นเสมือนความร่วมมือระหว่างบุคคลที่อาจที่มีส่วนร่วมเพียงเล็กน้อย ที่มีนัยสำคัญต่อกลุ่มบุคคลในการมีส่วนร่วมต่อเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อแหล่งเงินทุนของกลุ่มธุรกิจ SMEs จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทำให้สร้างโอกาสทางการเงินผ่านสังคมออนไลน์ โดยมี Platform เป็นตัวกลางในการเชื่อมผู้ที่ต้องการเงิน และนักลงทุน ข้อดี ลดค่าใช้จ่ายในการเงินทุนของผู้ประกอบการเพราะสามารถยื่นคำร้องผ่านแพลตฟอร์มได้

แม้ว่า การบริการ Peer-to-Peer Lending มีความเสี่ยงในหลายด้าน อาทิเช่น ความเสี่ยงในด้านภัยคุกคามจากการถูกโจมตีทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ ความน่าเชื่อถือของ Platform ในเรื่องความโปร่งใสของการเปิดเผยข้อมูล ความเสี่ยงด้านการถูกฉ้อโกง ด้วยรูปแบบต่าง ๆ เนื่องจากการกู้ยืมลักษณะนี้จะเป็นการกู้ยืมเงินที่ผู้ให้เงินกู้ยืมไม่ทราบตัวตนที่แท้จริงของผู้กู้ หรือความเสี่ยงในด้านการไม่ชำระหนี้ นอกจากนั้นแล้ว ยังมีความเสี่ยงในด้านที่ระบบการเงินโดยรวม เนื่องจาก Platform อาจส่งผลกระทบต่อระบบการเงินของสถาบันทางการเงินโดยรวม

จากข้อมูลดังกล่าวมาข้างต้น ปัญหาแหล่งเงินทุนของ SMEs นับว่าเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินธุรกิจ แต่เนื่องจากการพัฒนาทางเทคโนโลยีที่ทำให้คนในยุคปัจจุบันสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีขึ้น ถ้าหากมีแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่าง Crowdfunding จะสามารถเข้ามาทดแทนสินเชื่อของธนาคารหรือไม่ ในการศึกษาครั้งนี้ จะทำการศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อ Crowdfunding โดยการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อ Crowdfunding ที่ส่งผลกระทบต่อสินเชื่อของธนาคาร เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือแนวทางในการปรับกระบวนการทำงานของธนาคาร เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาอุปสรรคของผู้ประกอบการ SMEs ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินในปัจจุบัน
2. เพื่อทราบถึงความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อผลกระทบของแหล่งเงินทุนทางเลือก Crowdfunding และข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการที่มีต่อสินเชื่อ SMEs ธนาคาร

1.3 กรอบแนวคิด

จากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านการเงินอีกรูปแบบหนึ่ง เพื่อให้เกิดกู้ยืมเงินได้ง่ายขึ้น ประกอบกับอุปสรรคและข้อจำกัดของกลุ่มธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) บางส่วนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ทำให้การศึกษาในครั้งนี้มีความสนใจในเรื่องการเติบโตของการระดมทุนแบบ Crowdfunding จะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs หรือไม่ ทั้งในมุมมองผลกระทบของ SMEs ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและในมุมมองของผู้ประกอบการ SMEs ที่มองผลกระทบของ Crowdfunding ต่อธนาคาร

1.4 ขอบเขตงานวิจัย

การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่ศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs เพื่อให้ได้ข้อมูลไปเป็นแนวทางในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับผู้ประกอบการในอนาคต และเพื่อเป็นแนวทางให้ธนาคาร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องการส่งเสริมแหล่งเงินให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถส่งแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับผู้ประกอบการ

1.5 ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษานี้มุ่งศึกษาผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้ได้ข้อมูลพื้นฐานไปวางแนวทางการลดอุปสรรคในการเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการ รวมถึงเป็นแนวทางในการพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางแบบ Crowdfunding ให้กับผู้ประกอบการ SMEs

1.6 ขอบเขตด้านประชากรที่ศึกษา

ศึกษาและเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs ประเภทธุรกิจขนาดเล็ก จำนวน 10 ราย

1.7 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินการศึกษาดังแต่เดือน มกราคม พ.ศ.2562 ถึง เมษายน พ.ศ. 2562

1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีผลต่อการเลือกใช้แหล่งเงินของธุรกิจ SMEs ระหว่างสินเชื่อจากสถาบันทางการเงิน และการระดมทุนรูปแบบ (Crowdfunding)

2. รับรู้แนวโน้มการใช้แหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs เพื่อให้ผู้สนใจลงทุนใน Crowdfunding หรือสถาบันทางการเงินสามารถนำไปใช้ในการปรับตัวของธุรกิจ

3. นำข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการนำไปวางแนวทางในการส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Crowdfunding ในอนาคต

1.9 นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย

1. วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดกลางและขนาดย่อมได้กำหนดให้จำแนกวิสาหกิจ ดังนี้

ตารางที่ 1.2 การจำแนกวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ลักษณะวิสาหกิจ	การจ้างงาน (คน)		มูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ลบ.)	
	วิสาหกิจขนาดย่อม	วิสาหกิจขนาดกลาง	วิสาหกิจขนาดย่อม	วิสาหกิจขนาดกลาง
กิจการผลิต	ไม่เกิน 50	50-200	ไม่เกิน 50	เกิน 50-200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	26-50	ไม่เกิน 50	เกิน 50-100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	16-30	ไม่เกิน 30	เกิน 50-60
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	51-200	ไม่เกิน 50	เกิน 50-200

ทั้งนี้ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดกลางและขนาดย่อมได้มีการอธิบายเพิ่มเติมในการจำแนกขนาด SMEs ดังนี้ “ในกรณีที่จำนวนการจ้างของกิจการใดเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อม แต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมหรือมีจำนวนการจ้างลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางแต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมให้ถือจำนวนการจ้างงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่าเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา”

2. การระดมทุนภาคประชาชน (Crowdfunding) คือ การระดมเงินทุนเพื่อสนับสนุนโครงการในด้านงานประดิษฐ์ ผลงานต่าง ๆ หรือโครงการเพื่อสังคมจากคนจำนวนมาก ในครั้งนี้จะเลือกวิธีการศึกษารูปแบบการกู้ยืม (Loan-based / Debt Crowdfunding) คือ การกู้เงินจากมวลชนไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งไว้ โดยมีกำหนดการชำระคืนและจ่ายดอกเบี้ยตอบแทนผู้ลงทุน

3. การระดมทุนแบบ Peer to Peer Lending คือ การกู้ยืมระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมี Platform เป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ (Matchmaker) และจัดให้มีการทำสัญญาสินเชื่อ



บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาในครั้งนี้ได้ศึกษาความคิดเห็นของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีต่อการระดมทุนภาคประชาชนกับสินเชื่อเพื่อการส่งออกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาจากเอกสารทางวิชาการ แนวคิด ทฤษฎี บทความ วารสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

2.1 แนวคิด Crowdfunding

การระดมทุนจากประชาชน หรือคนหมู่มากเป็นกิจกรรมที่ดำเนินมายาวนาน เช่น การเปิดขายตราสารต่าง ๆ ในตลาดทุนหรือการขายตราสารหนี้ หรือการระดมเงินจากประชาชนเพื่อการกุศล เป็นต้น แต่ในปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีจึงทำให้เกิดการระดมทุนในรูปแบบ Platform อย่าง Crowdfunding

Crowdfunding จึงเป็นการระดมทุนแบบใหม่ ที่เกิดจากประชาชนหมู่มากผ่าน Website บนอินเทอร์เน็ต โดยนักลงทุนแต่ละรายจะลงทุนในจำนวนที่ไม่มาก แต่มีจำนวนผู้ลงทุนในปริมาณมากมาร่วมลงทุนจนสามารถตอบสนองต่อความต้องการในการนำเงินไปหมุนเวียนในธุรกิจได้ สำหรับบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) หรือบริษัทที่เพิ่งเริ่มธุรกิจ (startup) การระดมทุนแบบ Crowdfunding อาจเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยการออกหุ้นให้แก่ผู้ลงทุนเป็นสิ่งตอบแทน (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2559)

Kirby & Worner (2014) ได้กำหนดนิยามของ Crowdfunding คือ “การระดมทุนจากคนหมู่มากที่ในใจลงทุนในที่เป็นธุรกิจที่มีการพัฒนาวัตกรรม หรือ ความต้องการสร้างธุรกิจจากความคิดสร้างสรรค์ใหม่ โดยผู้ลงทุนแต่ละคนสามารถลงทุนในจำนวนน้อย และมี Internet Portal เป็นคนกำกับดูแล”

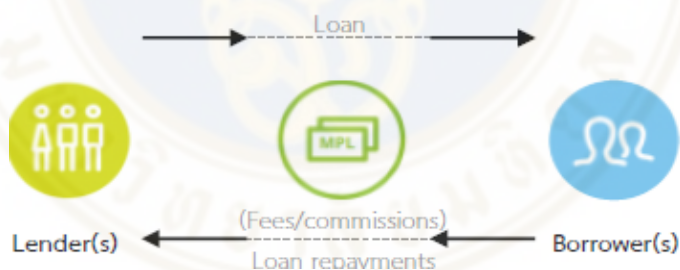
ความแตกต่างระหว่างธนาคาร กับ การกู้ยืมผ่าน Marketplace Lending (MPL)
(ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก, 2561)



ภาพที่ 2.1 Traditional Bank Lending Model

ธนาคารมีหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ฝาก (Depositor) และผู้กู้ (Borrower) โดยจ่ายดอกเบี้ยเงินฝากให้ผู้ฝาก และนำเงินฝากนั้นไปปล่อยสินเชื่อให้กับผู้กู้ เช่น สินเชื่อธุรกิจ สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นต้น ธนาคารจะได้รับรายได้จากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งในฐานะผู้รับความเสี่ยง ธนาคารจะต้องมีการสำรองสินทรัพย์เพื่อป้องกันความเสียหายจากการผิดชำระหนี้

- ผู้ฝากมีสิทธิจำกัดบางประการในการควบคุมการนำเงินฝากของตนไปใช้โดยธนาคาร
- ธนาคารมีการบริหารจัดการระยะเวลาครบกำหนด (Maturity Transformation) โดยธนาคารจะทำหน้าที่บริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับอายุคงเหลือระหว่างสินทรัพย์(สินเชื่อ) และหนี้สิน (เงินฝาก) ของธนาคาร



ภาพที่ 2.2 Model Bank Lending Model

ตลาดสินเชื่อออนไลน์ มีหน้าที่จับคู่ระหว่างผู้ให้กู้ (Lender) และ ผู้ให้กู้ผ่าน Online Platform แต่การปล่อยกู้ไม่ได้ปล่อยด้วยตัวเอง จึงไม่เกิดรายได้จากดอกเบี้ย หรือการสำรองเพื่อหนี้สูญ แต่ตอบแทนที่จะได้รับจะเป็นค่าธรรมเนียม (Fees) และค่าคอมมิชชัน จากผู้กู้และผู้ให้กู้

การพิจารณาความเสี่ยงของสินเชื่อบนแพลตฟอร์มออนไลน์ในแนวทางเดียวกับธนาคาร เช่น การพิจารณาจาก Credit Scoring และ Credit risk scores จุดเด่น คือ ความโปร่งใสและอำนาจควบคุมต่อให้กู่ว่าจะเลิกลงทุนกับใคร ไม่มีเรื่องของการบริหารจัดการระยะเวลาครบกำหนด (Maturity Transformation)

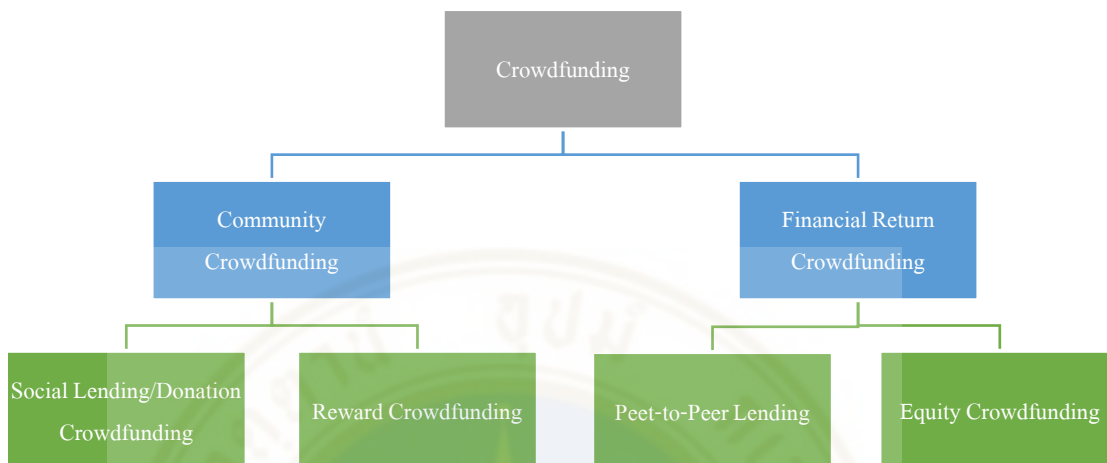
2.1.1 กระบวนการทำงานของ Crowdfunding มีผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. ผู้ให้กู้ (นักลงทุน) มีหลายประเภทโดย Platform ส่วนใหญ่เน้นกลุ่มนักลงทุนรายย่อย โดยผู้ให้กู้จะได้รับผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย ซึ่งอาจจะได้ผลตอบแทนมากกว่าดอกเบี้ยเงินฝากหรือการลงทุนประเภทอื่น
2. ผู้ให้กู้เป็นที่ต้องการนำเงินไปใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ เพื่อประกอบธุรกิจ ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับ Credit Rating จำนวนเงินที่กู้ระยะเวลา ซึ่งอาจจะเป็นทางเลือกสำหรับธุรกิจที่ไม่ได้รับแหล่งเงินทุนจากสถาบันทางการเงิน
3. ผู้ดำเนินการจัดการ Platform เป็นตัวกลางที่ผู้กู้และผู้ให้กู้ได้มาเจอกัน พร้อมกับทำหน้าที่ตรวจสอบตัวตนและเครดิตของผู้ขอกู้และคัดผู้กู้ที่ไม่มีคุณสมบัติออก วิเคราะห์ความเสี่ยงด้านเครดิต กำหนดดอกเบี้ยและรวบรวมเงินกู้ โดย Platform จะได้ค่าดำเนินการ (Operation Fee) และค่าบริการ (Servicing Fee) จากผู้ให้กู้เป็นค่าดำเนินการจัดการเงินกู้

2.1.2 ประโยชน์ของการระดมทุนแบบ Crowdfunding

การระดมทุนแบบ Crowdfunding มีข้อได้เปรียบในเรื่องไม่ต้องมีหลักประกันมารองรับธุรกรรมในการระดมทุน และมีต้นทุนในการดำเนินการต่ำและใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานที่รวดเร็ว ลดระยะเวลาและต้นทุนในการดำเนินงาน

2.1.3 รูปแบบการระดมทุน Crowdfunding



ภาพที่ 2.3 The various forms of crowd-funding activities

หมายเหตุ : (Kirby & Womer, 2014)

1. การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนจำนวนมากผ่าน Website ตัวกลาง (Funding portal) บนระบบอินเทอร์เน็ต การระดมทุนในลักษณะนี้ มักเป็นกิจกรรมเพื่อสังคมหรือเป็นการลงทุนแบบให้เปล่า ผู้ลงทุนจะได้รับผลประโยชน์ในรูปแบบสภาพแวดล้อมชุมชน ให้มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เกิดคุณค่าทางจิตใจเมื่อโครงการประสบความสำเร็จ สามารถนำไปลงทุนได้ในหลายอุตสาหกรรมอย่างไม่มีข้อจำกัด



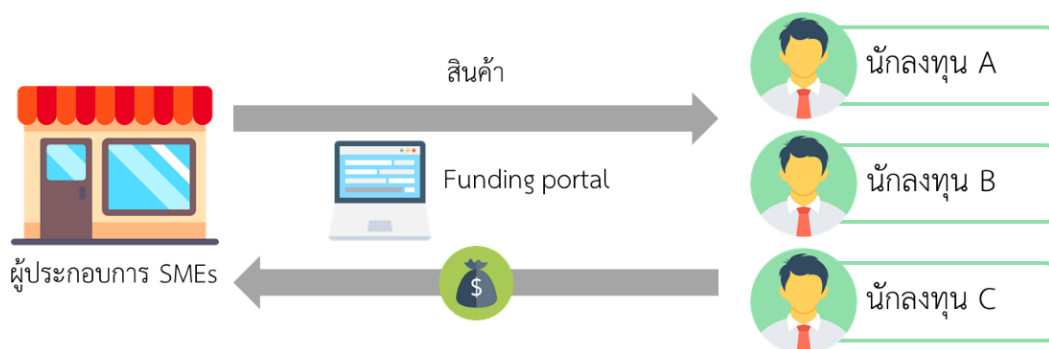
ภาพที่ 2.4 กระบวนการลงทุนรูปแบบ Donation-bases crowdfunding

2. การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding) เป็นการระดมทุนผ่าน Website ตัวกลาง (Funding Portal) บนระบบอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการมีภาระผูกพันกับนักลงทุนในระดับที่ต่ำ สามารถนำไปใช้ได้ในการกิจการที่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นรูปธรรม ผลตอบแทนจะอยู่ในรูปแบบสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้าหรือบริการ อาทิเช่น ส่วนลด บัตรสมาชิก หรือการทดลองในการใช้บริการ เป็นต้น



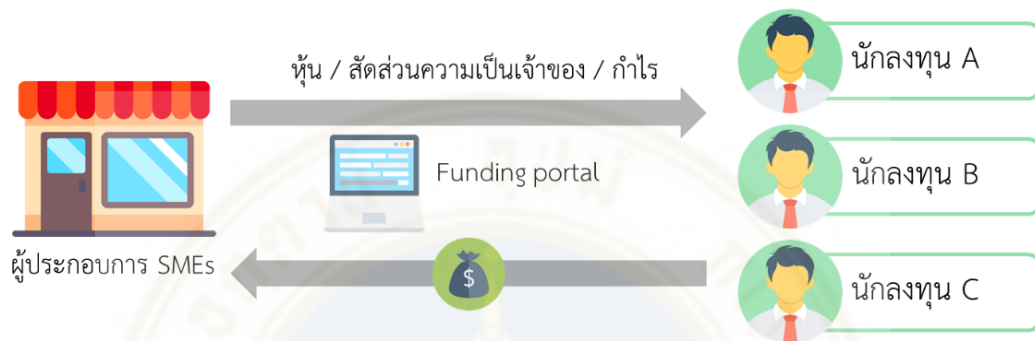
ภาพที่ 2.5 กระบวนการลงทุนรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding)

3. การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหม่มากผ่านอินเทอร์เน็ตผ่าน Website ตัวกลาง ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนมีการวิจัยหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่ขาดเงินทุนในการผลิตสินค้า การระดมทุนประเภทนี้เป็นการคำสั่งซื้อล่วงหน้ามาใช้ในกระบวนการผลิต ผลตอบแทนของนักลงทุนคือ สินค้าที่บริษัทผลิตก่อนมีการวางขายอย่างเป็นทางการ ผู้ประกอบการสามารถทดสอบความต้องการสินค้าก่อนวางขายหรือเป็นแนวทางในการปรับเปลี่ยนสินค้าตามความต้องการของลูกค้า เรียกว่าการระดมทุนประเภทนี้มีประโยชน์ ในด้านการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและสามารถลดต้นทุนบางส่วน มีความเหมาะสมกับสินค้าที่เป็นรูปธรรมมากกว่าสินค้าประเภทบริการ



ภาพที่ 2.6 กระบวนการลงทุนแบบทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering)

4. การระดมทุนผ่านตราสารทุน (Equity Crowdfunding) เป็นการลงทุนในลักษณะการเข้ามาถือหุ้นในธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการต้องสละหุ้นและสิทธิในการบริหารจัดการให้กับนักลงทุนบางส่วน การระดมทุนใช้ช่องทางดังกล่าวจะต้องติดต่อผู้บริการ Crowdfunding Portal ในการทำข้อตกลงเพื่อนำโครงการขึ้นใน Platform เพื่อให้ให้นักลงทุนเห็น และนักลงทุนจะเป็นฝ่ายที่ค้นหากิจการที่สนใจผ่านอินเทอร์เน็ต ข้อดี คือ สามารถใช้กับทุกประเภทธุรกิจแต่ต้องผ่านการคัดเลือกของผู้ให้บริการระดมทุน ว่าวัตถุประสงค์ของการใช้วงเงินนั้นเป็นการนำไปใช้ในกิจการ



ภาพที่ 2.7 กระบวนการระดมทุนแบบตราสารทุน (Equity Crowdfunding)

5. การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer lending) ไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่การกู้ยืมแบบ Peer-to-Peer Lending มีมาเป็นเวลานาน ซึ่งอยู่ในรูปแบบการยืมเงินในครอบครัว กลุ่มเพื่อน หรือการยืมเงินจากนักกลางรายใหญ่ แต่ผลจากการพัฒนาทางด้านอินเทอร์เน็ตและ Social Network ทำให้เกิดการกู้ยืมแบบ Crowdfunding ตั้งแต่ ค.ศ.2000 เป็นต้นมา



ภาพที่ 2.8 กระบวนการระดมทุนแบบการให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer lending)

2.1.4 การระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending

Peer-to-Peer Lending เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหม่มากบน Website ตัวกลาง (Funding portal) บนอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการไม่ต้องเสียส่วนของกิจการให้กับนักลงทุน การกู้ยืม

ลักษณะนี้ผู้ให้กู้จะมีสถานะเป็นเจ้าของหนี้ที่ได้รับผลตอบแทนในรูปแบบดอกเบี้ย ซึ่งมีอัตราคงที่และผู้กู้ยืมต้องจ่ายให้กับเจ้าหนี้ไม่ว่าบริษัทจะมีกำไรหรือก็ตาม คล้ายกับการขอสินเชื่อจากธนาคาร แต่ต่างกันที่เจ้าหนี้ของผู้ประกอบการเป็นบุคคลหรือนิติบุคคลที่ต้องการปล่อยกู้ โดยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของ Peer-to-Peer Lending จะสูงกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร แต่ต่ำกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ในระบบสำหรับนักลงทุนจะได้รับผลตอบแทนสูงกว่าการฝากเงินหรือซื้อพันธบัตรรัฐบาล

จุดเด่นของ Peer-to-Peer Lending คือ “ผู้ขอสินเชื่อหนึ่งรายจะมีนักลงทุนได้มากกว่าหนึ่งราย ขณะเดียวกันนักลงทุนรายหนึ่งสามารถกระจายการปล่อยกู้ได้หลายราย จึงเป็นที่มาของ “Peer to Peer Lending” หรือ ระบบสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล” (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก, 2561) มีความรวดเร็วในการให้บริการ เนื่องจากข้อมูลในการพิจารณาเงินสินเชื่อจะอยู่ในระบบออนไลน์ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ยังให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการลงทุนแบบอื่น ๆ ทำให้ผู้มีเงินออมจึงเข้ามาลงทุนใน Peer-to-Peer Lending (WANG, 2015)

ประโยชน์ของ Peer-to-Peer Lending ประการแรก การทำธุรกรรมต้องผ่านอินเทอร์เน็ต ทำให้เกิดความสะดวกในการใช้บริการ และสามารถทำธุรกรรมได้ตลอดเวลา ตลอดระยะเวลาในการเดินทางไปธนาคารเพื่อขอสินเชื่อ ในมุมมองของผู้กู้ จะเสียดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ถูกกว่า สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น และขณะเดียวผู้ให้กู้จะได้รับผลตอบแทนที่สูง เมื่อเทียบกับการลงทุนประเภทอื่น หรือสามารถกำหนดอัตราผลตอบแทนได้ความเสี่ยงของผู้กู้ และสามารถวิเคราะห์ประเมินความเสี่ยงของผู้กู้ได้

ข้อจำกัดของการกู้ยืม Peer-to-Peer Lending คือ การให้ข้อมูลของผู้กู้ที่อยู่ในแพลตฟอร์ม หากผู้ลงทุนขาดความรู้ทางการเงิน และขาดข้อมูลที่มีเพียงต่อการลงทุนปล่อยกู้ก็อาจจะเกิดความเสียหายได้ และข้อจำกัดในด้านกฎหมายที่ยังไม่คุ้มครองทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความผันผวนทางเศรษฐกิจ ที่อาจจะส่งผลให้ผู้กู้ไม่ชำระหนี้หลังจากได้รับเงิน

ความเสี่ยงในการระดมทุนแบบ Peer-to-Peer Lending คือ ความน่าเชื่อถือของอีกฝ่าย โดยจะต้องการตรวจสอบและพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการต้องเรียนรู้ทั้งกระบวนการ คุณลักษณะต่างและ รายละเอียดอื่น ๆ ให้ครบถ้วน เพื่อให้เกิดการระดมทุนอย่างมีประสิทธิภาพและป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในภายหลัง Kirby & Womer (2014) ได้มีความเห็นถึงประโยชน์ของ Crowdfunding ว่า ตลาด Crowdfunding จะไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินทั้งระบบ แต่ยังคงต้องมีการศึกษาในเชิงลึกต่อไปว่าด้วยการเติบโตที่รวดเร็วนั้นจะนำไปสู่การเกิดความเสี่ยงประเภทนี้ในอนาคตหรือไม่

2.1.5 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending

จากการศึกษาของ WANG (2015) เริ่มจากผู้กู้ยื่นใบสมัครสินเชื่อไปยัง Platform ที่ต้องการขอเงินทุน ในขั้นตอนนี้ ผู้กู้ก็ยังไม่สามารถโพสต์ข้อมูลขอสินเชื่อออนไลน์ได้ จากนั้น Platform จะออกรายงานเครดิตตามข้อมูลที่ให้ไว้ใน Application และกำหนดระดับความเสี่ยงและกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามระดับความเสี่ยง . หากพิจารณาข้อมูลว่าสามารถเปิดเผยเงื่อนไขส่วนบุคคลและการเงินของผู้กู้ได้ และคะแนนเครดิตของผู้กู้อยู่ในช่วงที่เหมาะสม Platform จะอนุมัติคำขอเงินกู้ ตอนนี้ผู้กู้ได้รับอนุญาตให้โพสต์ข้อมูลสินเชื่อออนไลน์ เพื่อให้ นักลงทุนสามารถเข้ามาลงทุนกับบริษัทได้ แต่ไม่ได้หมายความว่า จะได้เงินทุนตามที่ต้องการ

การขอรระดมทุนสินเชื่อจะประสบความสำเร็จ เมื่อมีผู้ให้กู้เพียงพอที่จะให้เงินทุน เนื่องจากเงินกู้ บางครั้งอาจจะมีผู้ให้เงินลงเงินหลายราย แต่เป็นการกระจายเงินลงทุน เพื่อลดความเสี่ยง ผลตอบแทนของ Platform คือ ค่าธรรมเนียมในการดำเนินการให้กู้ยืมจากนักลงทุน และค่าธรรมเนียมจากผู้กู้ รวมถึงค่าธรรมเนียมในการติดตามเงินให้กู้ยืมจากการผิดนัดชำระเงินกู้



ภาพที่ 2.9 ขั้นตอนการทำงานของ Platform Peer-to-Peer Lending

หมายเหตุ : PwC (2015)

ตารางที่ 2.1 เปรียบเทียบการให้บริการสินเชื่อ ระหว่างสถาบันการเงินในระบบ และ Peer-to-Peer Lending Platform

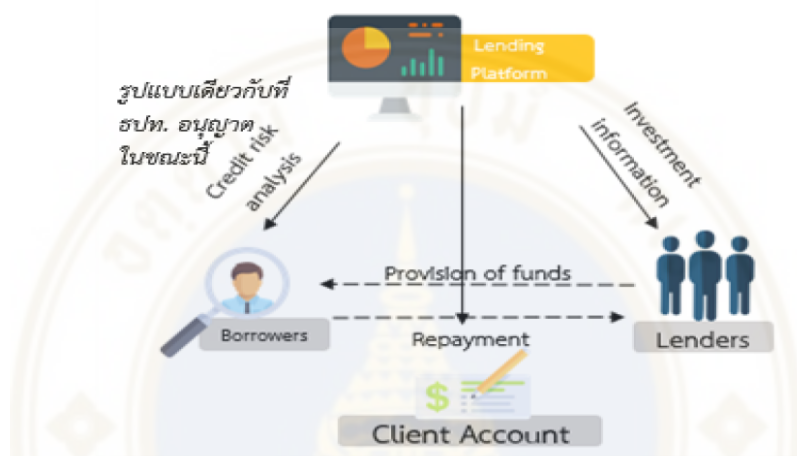
เงื่อนไขการค้ำประกัน	สถาบันการเงิน		Peer-to-Peer Lending Platform	
	บุคคลค้ำประกัน	Factoring	บุคคล/นิติบุคคล/เช็คสั่งจ่ายล่วงหน้า	ใบแจ้งหนี้การค้า
อัตราดอกเบี้ย	MRR ถึง MRR +14%	n.a.	8% - 15% ต่อปี	15% ต่อปี
วงเงินกู้	5 ลบ.	100% ของมูลค่ารถยนต์จากราคาประเมิน	1แสน – 10 ลบ.	80% ของมูลค่าใบแจ้งหนี้
ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้	48 เดือน	180 วัน	60 เดือน	120 วัน
ค่าธรรมเนียมการชำระหนี้ก่อนครบกำหนด	n.a.		ส่วนใหญ่ไม่คิดค่าธรรมเนียม	
ช่องทางขอสินเชื่อ	ช่องทางออฟไลน์ เช่น สาขา และช่องทางออนไลน์		ช่องทางออนไลน์เท่านั้น	
ผู้รับความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้	สถาบันการเงิน		นักลงทุน	
คุณลักษณะของนักลงทุน	นักลงทุน (ผู้ฝากเงิน) ที่ไม่ชอบความเสี่ยง		นักลงทุนที่ยอมรับความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง เพื่อแสวงหาผลตอบแทนที่สูงขึ้น	
ผลตอบแทนนักลงทุน	อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก		อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ หักด้วยค่าธรรมเนียม Platform และค่าใช้จ่ายติดตามทวงหนี้ (ถ้ามี)	
กลุ่มผู้ขอกู้เป้าหมาย	ประวัติดี ความเสี่ยงต่ำ ภายใต้งบของสถาบันการเงิน		ทั้งกลุ่มที่ใช้บริการสถาบันทางการเงินอยู่ และกลุ่มที่มีคุณสมบัติไม่เพียงพอในการขอสินเชื่อจากสถาบันทางการเงิน	
กระบวนการติดตามหนี้	สถาบันการเงินรับผิดชอบ		Platform ให้บริหารจัดการหนี้ โดยมักติดตามเองก่อนแล้วจึงจ้างบริษัททวงหนี้ภายนอกติดตามในขั้นต่อไป (ผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ขึ้นกับเงื่อนไขแต่ละ Platform)	

ที่มา : (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2561)

2.1.6 กระบวนการทำงานของธุรกรรมทางการเงิน แบบ Peer-to-Peer Lending

มีดังนี้

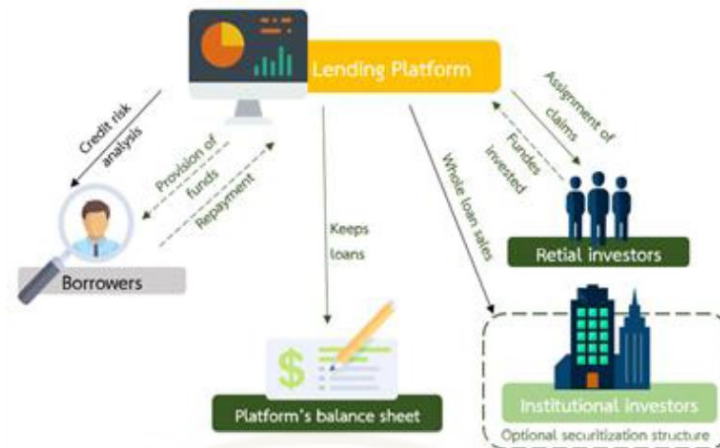
1. รูปแบบ Match Maker คือ การให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ให้บริการ Platform P2P Lending ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้ที่ต้องการลงทุนและผู้ขอเงินกู้ มีหน้าที่เป็นช่องทางสนับสนุนและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมเท่านั้น แต่ผู้บริการ Platform จะไม่ทำหน้าที่ผู้กู้หรือผู้ลงทุนเอง



ภาพที่ 2.10 รูปแบบการระดมทุนแบบ Match Maker

หมายเหตุ (นริศรา, 2561)

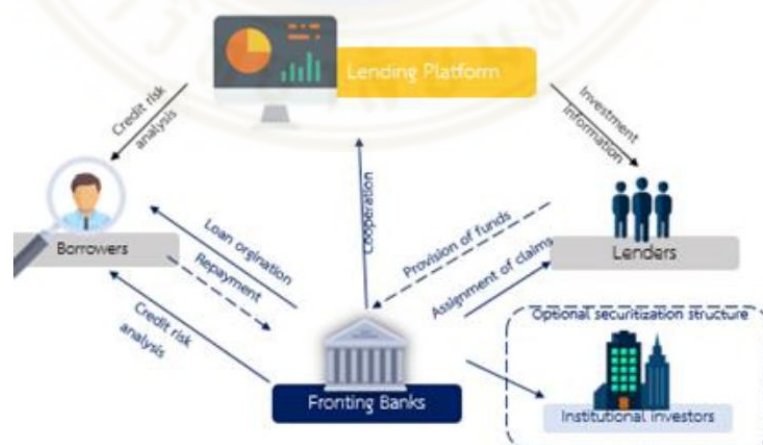
2. รูปแบบ Credit Lending คือ การให้บริการสินเชื่อบุคคลกับบุคคลผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม Peer-to-Peer Lending ทำหน้าที่รับเงินลงทุนจากผู้ลงทุนและเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ผู้ให้กู้



ภาพที่ 2.11 รูปแบบการให้บริการแบบ Credit Lending

หมายเหตุ : (นริศรา, 2561)

3. รูปแบบ Notary Model คือ การให้บริการสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม Peer-to-Peer Lending ทำหน้าที่เป็น Partner ให้กับธนาคารพาณิชย์ โดยธนาคารพาณิชย์จะให้เป็นผู้ให้สินเชื่อและผู้ที่จะทำสัญญา Promissory Note (P/N) กับธนาคารพาณิชย์นั้น จากนั้นผู้ให้บริการ Platform Peer-to-Peer Lending จะซื้อ P/N จากธนาคารพาณิชย์แล้วนำไปขายต่อให้กับนักลงทุน ดังนั้น ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระของผู้กู้จะถูกส่งผ่านให้ผู้ลงทุน



ภาพที่ 2.12 การให้บริการรูปแบบ Notary Model

หมายเหตุ (นริศรา, 2561)

การเติบโตของ Platform Peer to Peer Lending ในต่างประเทศ

จากการศึกษาเอกสารนั้น พบว่า ปัจจัยที่ทำให้ Peer to Peer Lending สามารถเติบโตได้หลายประเทศมีองค์ประกอบ ดังนี้

1) ด้านผู้กู้ สาเหตุมาจากสถาบันทางการเงินแบบดั้งเดิม ตอบสนองความต้องการของผู้กู้ได้ไม่เพียงพอ ในกรณีประเทศจีน สินเชื่อ Peer-to-Peer Lending มีอัตราการเติบโตสูงสุดเนื่องจาก ธนาคารแบบดั้งเดิมนิยมปล่อยสินเชื่อให้บริษัทขนาดใหญ่ ทำให้ผู้กู้รายย่อยจำนวน 2 ใน 3 ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อของธนาคารได้ หรือในกรณีประเทศอินโดนีเซียที่มีข้อจำกัดทางภูมิศาสตร์ทำให้ประชากรไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินแบบดั้งเดิมได้อย่างทั่วถึง

2) ด้านนักลงทุนมีความต้องการผลตอบแทนที่สูงขึ้น เนื่องจากหลังวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2008 ผลตอบแทนจากการลงทุนในตลาดทุนตกต่ำ อีกทั้งกฎระเบียบของธนาคารมีความเข้มงวดมากขึ้น ทำให้นักลงทุนมองเห็นช่องทางการลงทุนที่สามารถได้ผลตอบแทนสูงขึ้นอย่าง Peer to Peer Lending

3) ด้านความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี ที่เอื้อให้เกิดเทคโนโลยีทางการเงินแบบใหม่ อาทิ ระบบการประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ระบบการจับคู่สินเชื่ออัตโนมัติ (Machine Learning) และระบบการยืนยันตัวตนผ่านอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ซึ่งเป็นโครงสร้างในการพัฒนา Platform

4) ด้านการยอมรับเทคโนโลยีของประชาชน และฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ปัจจุบันประชาชนมีความคุ้นเคยกับเทคโนโลยีในชีวิตประจำวัน ทั้งด้านการซื้อขายสินค้าและบริการ การชำระเงินผ่านอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้เกิดฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่นำมาประมวลผลและนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีขึ้นให้กับลูกค้า สถาบันการเงินบางแห่งก็นำข้อมูลด้าน Credit Scoring จากฐานข้อมูลเครดิตแทนข้อมูลจากบริษัทข้อมูลเครดิต ทำให้ผู้ให้สินเชื่อสามารถนำข้อมูลมาพิจารณาการให้สินเชื่อที่ดีขึ้น

5) ด้านกฎระเบียบ ในหลายๆประเทศ ที่ส่งเสริมกระบวนการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีกฎระเบียบที่ยืดหยุ่น อย่างเช่น สหราชอาณาจักรที่เปิดให้การทดสอบแพลตฟอร์มภายใต้ Regulatory Sandbox เพื่อทดสอบการให้บริการ โดยมีเกณฑ์ในการกำกับดูแลที่ยืดหยุ่น

อย่างไรก็ตาม การเติบโตของ Crowdfunding ในต่างประเทศนั้นสามารถเติบโตได้อย่างดี เนื่องจาก สามารถอุดช่องว่างในเรื่องความต้องการเงินทุนของผู้ที่มีไม่สามารถเข้าถึงทุนให้สามารถเข้าถึงเงินทุนได้ แต่ความเสี่ยงของ Platform สามารถเกิดขึ้นได้ โดยมีสาเหตุมาจากการบิดเบือนข้อมูล เช่น การให้สัญญาผลตอบแทนแก่นักลงทุน การปล่อยกู้ที่ผิดวัตถุประสงค์ และการดำเนินการที่ผิดกฎหมายจนทำให้ Platform ต้องปิดตัวลงไป อย่างเช่น ในประเทศสวีเดนที่ Platform

Trustbuddy ต้องล้มละลายเนื่องจากแจ้งข้อมูลการลงทุนที่ไม่ตรงเป็นไปตามความจริง และความล้มเหลวของหลักเกณฑ์การกำกับดูแล

ในประเทศสหรัฐอเมริกา ที่เป็นกรณีศึกษาที่สำคัญของความล้มเหลวของ Peer to Peer Lending ที่เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องและการบิดเบือนข้อมูล อย่างเช่น การสร้างยอดสินเชื่อปลอม การไม่เปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นต่อนักลงทุน รวมทั้งผู้ก่อตั้งและ CEO มีผลประโยชน์ที่ทับซ้อนในกองทุนที่ Platform จะเข้าไปลงทุน ทำให้ราคาหุ้นตกต่ำและการสั่งปิด CEO และมีกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น



ภาพที่

2.13

Lending Club share price since IPO in December 2014

ในกรณีประเทศจีน ที่มีแพลตฟอร์มการให้บริการในรูปแบบ Credit Lender Model ซึ่งได้รับความนิยมจากนักลงทุนเพราะให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าเงินฝาก และมีความน่าเชื่อถือ แต่แพลตฟอร์มได้ให้การปล่อยกู้ที่ผิดวัตถุประสงค์กับนักลงทุน จากการนำเงินไปจ่ายให้เจ้าหน้าที่ชั้นสูงของรัฐบาล ทำให้นักลงทุนขาดความเชื่อมั่นใน Platform และนำไปสู่การปิดตัวในที่สุด ประเทศจีนจึงมีกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น แต่การดำเนินการเช่นนี้ทำให้ Platform ในประเทศจีนปิดตัวลงอย่างต่อเนื่อง

2.1.7 การกำกับดูแลทางกฎหมายของ Crowdfunding

ในอนาคตการใช้กฎหมายเพื่อกำกับดูแล Crowdfunding นับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งในประเทศไทยได้มีการศึกษามาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแล Peer-to-Peer Lending ของสหรัฐอเมริกา (สุชาติ, 2560) พบว่า มีมาตรการสำคัญ 3 มาตรการที่สามารถนำมาปรับใช้ในประเทศไทยได้ กล่าวคือ คือ มาตรการแรก คือ มาตรการในการบังคับใช้กฎหมายและหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำกับดูแลการทำธุรกิจ Fintech แบบ Peer-to-Peer Lending มาตรการที่สอง คือ มาตรการ

ทางแพ่ง และมาตรการที่สาม คือ มาตรการทางอาญา ที่เป็นมาตรการทางกฎหมายในการรองรับนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ

สำหรับประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทยอยู่ระหว่างการศึกษาแนวทางและกรอบในการกำกับดูแล Peer-to-Peer Lending Platform ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยได้นิยามแพลตฟอร์มดังกล่าวว่า “ธุรกิจ Peer-to-Peer Lending จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการทำสัญญากู้ยืมเงินระหว่างผู้ให้กู้ และผู้ขอกู้ที่เป็นบุคคลธรรมดา ผู้ประกอบธุรกิจต้องเป็นบริษัทหรือบริษัทมหาชน จำกัดที่มีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 และต้องมีทุนขั้นต่ำ 5 ล้านบาทตลอดระยะเวลาการประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ Peer-to-Peer Lending Platform ต้องจัดให้มีแนวทางการคุ้มครองผู้บริโภค และมาตรการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เช่น กระบวนการรู้จักลูกค้า การประเมินความเหมาะสม (client suitability) ของผู้ให้กู้ และการประเมินระดับความเสี่ยง (credit rating) ของผู้ขอกู้”

ในขณะนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยกำลังอยู่ระหว่างการทดสอบ Platform บน Regulatory Sandbox โดยรูปแบบการให้บริการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยอนุญาตจะอยู่ในรูปแบบ Traditional Peer to Peer Lending หรือรูปแบบ Match maker Model เท่านั้น (พรชนก, 2562) Platform จะมีหน้าที่เพียงประเมินนักลงทุนและผู้กู้ แต่ระบบการเงินจะแยกออกจาก Platform โดยจะต้องเชื่อมต่อกับธนาคารที่ทำหน้าที่เป็น Third Party ซึ่งเป็นรูปแบบเดียวกันกับประเทศอังกฤษ

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับสินเชื่อ

สินเชื่อ หมายถึง การได้มาซึ่งสิ่งมีค่า โดยแลกกับการให้สัญญาว่าจะชำระคืนทันทีที่ต้อง หรือตามกำหนดในอนาคต ซึ่งเป็นความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการให้ยืมสินค้าหรือใช้บริการก่อน โดยมีการกำหนดระยะเวลาที่แน่นอนในการชำระคืนในอนาคต การแบ่งประเภทของสินเชื่อ สามารถแบ่งได้หลายหลายประเภท เช่น แบ่งตามระยะเวลา ตามวัตถุประสงค์ ตามผู้ขอรับสินเชื่อ ตามประเภทผู้ให้สินเชื่อ หรือตามประกัน เป็นต้น

2.2.1 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามระยะเวลา

ตารางที่ 2.2 ประเภทสินเชื่อตามระยะเวลา

ประเภทสินเชื่อ ตามระยะเวลา	ระยะเวลา	ตัวอย่าง
ระยะสั้น	อายุไม่เกิน 1 ปี	สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อการค้า เครื่องมือสินเชื่อประเภทนี้ เช่น ตั๋วเงินคลัง (Treasury Bills) และตราสารพาณิชย์ (Commercial Papers)
ระยะกลาง	อายุระหว่าง 1-5 ปี	การผ่อนส่งการซื้อสินค้าคงทน
ระยะยาว	อายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป	นิยมนลงทุนโครงการขนาดใหญ่และใช้เงินจำนวนมาก หรือเป็นการบริโภคนสินค้ำคงทนที่มีมูลค่าสูง เช่น บ้านและที่ดิน

2.2.2 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามการค้า

1. สินเชื่อเพื่อการบริโภค หมายถึง สินเชื่อเพื่อประโยชน์ในการบริโภค มีหลายรูปแบบ เช่น การเปิดบัญชีกับร้านอาหาร การผ่อนเงินเพื่อชำระค่าสินค้ำที่คงทน สินเชื่อประเภทบัตรเครดิต เป็นต้น

2. สินเชื่อเพื่อการลงทุน เป็นสินเชื่อเพื่อการจัดหาปัจจัยการผลิตหรือสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ เพื่อให้ในการดำเนินการผลิต ทั้งในด้านเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และการบริการ มักเป็นสินเชื่อระยะยาวที่อยู่ในรูปแบบการขอหุ้นกู้ หรือสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

3. สินเชื่อเพื่อการค้า คือ การให้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนความต้องการเงินทุนหมุนเวียนสำหรับรายการค้า และความว่าจะมีการชำระคืนสินเชื่อด้วยกระแสเงินรับจากรายการค้าที่เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อนั้น (สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา, 2559) ส่วนใหญ่จะมีระยะสั้น เพื่อมุ่งหมายให้เป็นเงินทุนสำรองแก่กิจการ เช่น การออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of credit) การผลิต การส่งออก รวมถึงการประกันภัย โดยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อการค้ามีหลายฝ่าย ได้แก่ กิจการ ผู้ดำเนินธุรกิจ ผู้นำเข้าและส่งออก สถาบันการเงิน รวมถึงบริษัทประกันภัย ทั้งนี้ สินเชื่อการเงินระหว่างประเทศเป็นสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้บริการสำหรับผู้ประกอบการส่งออกสินค้า และ/หรือ ผู้นำเข้าสินค้า ที่ทำการซื้อขายสินค้ำระหว่างประเทศกันประกอบด้วย

4. สินเชื่อเพื่อการส่งออก เป็นสินเชื่อเงินกู้ระยะสั้น เพื่อให้กิจการใช้หมุนเวียนในช่วงการดำเนินการก่อสร้างและหลังการส่งออก มีระยะเวลาในการกู้เงินไม่เกิน 180 วัน การขอรับสินเชื่อเพื่อการส่งออกจะต้องใช้เอกสารตัวสัญญาและเอกสารทางการเพื่อประกอบการเบิกกู้ โดยสามารถแบ่งสินเชื่อเพื่อการส่งออกออกเป็น 2 ประเภท

สินเชื่อก่อนการส่งออก สามารถแบ่งได้ 3 ลักษณะ คือ

- สินเชื่อจำนำสินค้า (Packing Credit Against Stock) แบบแพ็คเกจเครดิต
- สินเชื่อที่สัญญาการค้ากำกับ (Packing Credit Against Contract or Purchase Order)
- สินเชื่อที่มีเลตเตอร์ออฟเครดิตกำกับ (Packing Credit Against Letter of Credit)

สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Shipment) คือ การกู้เงินตามตัวแลกเงินที่มีกำหนดระยะเวลาในการชำระหนี้ ตามที่กิจการได้ให้วงเงินเชื่อกับผู้ซื้อจากต่างประเทศ โดยกิจการจะได้รับเงินเมื่อครบกำหนดตามระยะเวลาที่กำหนดกับลูกค้า หากกิจการต้องการใช้เงินก่อนได้รับเงินจากลูกค้า สามารถนำตัวแลกเงินดังกล่าวไปขอแลกเงินจากธนาคารไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าตัวแลกเงิน (สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา, 2559) ตัวอย่างของสินเชื่อหลังการส่งออก เช่น การรับซื้อตัวส่งออกด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิต การขายลดตัวส่งออกที่ไม่ใช่เลตเตอร์ออฟเครดิต และการขายลดตัวส่งออกที่ไม่ใช่เลตเตอร์ออฟเครดิต โดยปราศจากการไถ่เบีย แบบฟอร์เฟตติ้ง

สินเชื่อดำเนินนำเข้า ได้แก่ สินเชื่อแบบทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt : T/R) และ เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit : L/C) และสินเชื่อแฟกเตอร์ริง (Factoring)

2.2.3 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามผู้ขอรับสินเชื่อ

1. สินเชื่อสำหรับบุคคล มักเป็นสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค เช่น สินเชื่อบัตรเครดิต เป็นต้น
2. สินเชื่อสำหรับธุรกิจ เป็นสินเชื่อสำหรับกิจการห้างร้านไม่ว่าจะนำไปใช้เพื่อลงทุนเพื่อการผลิตหรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
3. สินเชื่อสำหรับรัฐบาล ในยามที่รัฐบาลมีรายได้ไม่เพียงพอแก่รายจ่ายหน่วยงานภาครัฐจึงมีความจำเป็นต้องกู้เงินซึ่งอาจอยู่ในรูปของตัวเงินคลัง พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ และพันธบัตรรัฐบาลรูปแบบต่าง ๆ เช่น พันธบัตรเพื่อชดเชยการขาดดุลงบประมาณ และพันธบัตรออมทรัพย์ เป็นต้น

2.2.4 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามผู้ให้สินเชื่อ

1. บุคคลเป็นผู้ให้ เช่น การให้กู้ยืมในหมู่คนรู้จัก ญาติพี่น้อง หรือการปล่อยกู้นอกระบบ เป็นต้น

2. สถาบันการเงินเป็นผู้ให้ ซึ่งสถาบันการเงินก็มีหลายประเภทและอาจตั้งขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน ดังนั้น เงื่อนไขและประเภทของวัตถุประสงค์ของการให้สินเชื่อก็อาจแตกต่างกันไป สถาบันการเงินเหล่านี้ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการนำเข้าและส่งออก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารอิสลามและสหกรณ์ออมทรัพย์ เป็นต้น

3. หน่วยงานอื่น ๆ เป็นผู้ให้ เช่น มูลนิธิ องค์กรที่ไม่แสวงหากำไร หน่วยงานการกุศล และกองทุนต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชน เป็นต้น

2.2.5 การแบ่งประเภทสินเชื่อตามหลักประกัน

1. สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน สินเชื่อประเภทนี้อาศัยความน่าเชื่อถือ เทียบตรง และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้เป็นเครื่องพิจารณาการให้สินเชื่อ สินเชื่อประเภทนี้จึงมีความเสี่ยงสูงเพราะไม่มีหลักประกันให้แก่ผู้ให้กู้ในกรณีที่เกิดการผิดสัญญาขึ้น

2. สินเชื่อที่มีหลักประกัน มักจะมีความเสี่ยงต่ำกว่าเนื่องจากผู้กู้มีหลักประกันแก่ผู้ให้กู้เพื่อชดใช้ความเสียหายหากเกิดการผิดสัญญาขึ้น โดยหลักประกันดังกล่าว อยู่ในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ เช่น การจำนองที่ดิน สังกอทรัพย์ เช่น พันธบัตร ทองคำ หรืออยู่ในรูปของการค้ำประกันจากบุคคลหรือสถาบันการเงินก็ได้

การเข้าถึงสินเชื่อของผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทย เชาว, พิมลวรรณ , และ ธัญญลักษณ์, (2557) ได้ทำการศึกษา ข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุน ในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย ทั้งในมิติภาครัฐกิจและภาครัฐเรือน ตั้งแต่วิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 พบว่าข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อโดยภาครัฐกิจและภาครัฐเรือนไทยได้ผ่อนคลาย จากนวัตกรรมของธนาคารพาณิชย์ที่มีการแข่งขันกันเพิ่มมากขึ้น มีปัจจัยที่จากการพัฒนาการบริการ การจัดการความเสี่ยง กระบวนการทำงานและระบบเทคโนโลยี การตลาดและการสื่อสาร และช่องทางการให้บริการมีส่วนส่งเสริมให้ภาครัฐเรือนและภาครัฐกิจสามารถเข้าถึงสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้ง่ายขึ้น เอื้อให้บริษัทขนาดเล็กมีศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ใกล้เคียงบริษัทใหญ่มากขึ้น

การศึกษาของ ขวัญรัฐ (2559) และ จันทวรรณ (2558) ได้ข้อสรุปว่า อุปสรรคของ SMEs ในการขอรับบริการทางด้านสินเชื่อ ประการแรก ธนาคารมักจะขอหลักทรัพย์ค้ำประกันเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการ จะต้องเป็นที่ดิน เคหะสถานหรือสิ่งปลูกสร้าง การอนุมัติวงเงินสินเชื่อจะอนุมัติวงเงินไม่เต็มหลักทรัพย์จะอยู่ที่ร้อยละ 60-70 ของหลักทรัพย์ค้ำประกัน ประการที่สอง การกำหนดอัตราดอกเบี้ยของธนาคารอยู่ในเกณฑ์ที่สูงเกินไปสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้ธุรกิจ SMEs มีต้นทุนในการประกอบธุรกิจที่สูงมาก ประการที่สาม ธนาคารมีความล่าช้าในการพิจารณา

สินเชื่อ ประการที่สี่ การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารไม่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจ Start Up และ SMEs รายย่อย เนื่องจากธนาคารไม่มีข้อมูลที่เพียงพอต่อการประเมินความเสี่ยงด้านลูกค้า โดยเฉพาะรายย่อยที่มีขนาดเล็กและเพิ่มเริ่มประกอบธุรกิจได้ไม่นาน และผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ มองว่าการขอมีความล่าช้าในการดำเนินการ และมีต้นทุนในการสำรวจราคาหลักทรัพย์ค้ำประกัน และข้อบังคับหรือมีเงื่อนไขที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตาม หรือผู้ประกอบการบางรายไม่ได้เงินตามที่ต้องการ

เมื่อพิจารณาด้านพฤติกรรมการกู้เงินของผู้ประกอบการ SMEs (ปฐมพร, 2559) ด้านแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ มีการระดมทุนในส่วนถึงของเจ้าของและผู้ถือหุ้นรวมถึงเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์มากที่สุด ปัญหาในเรื่องสภาพคล่องเป็นปัญหาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ การกู้ยืมสินเชื่อด้วยเบิกเกินบัญชีมากที่สุด เป็นการกู้ยืมระยะสั้นและระยะกลาง ผู้ประกอบการส่วนมากไม่มีอุปสรรคใด ๆ ต่อการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ สำหรับความคิดเห็นต่อมาตรการรัฐบาลในการให้ความช่วยเหลือ SMEs ในเรื่องอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และวงเงินค้ำประกันสามารถช่วยเหลือธุรกิจ SMEs ในการลดภาระวงเงินค้ำประกันไปได้จำนวนหนึ่งแต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการที่มีอย่างต่อเนื่อง ตามผลการประเมินภาพรวมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ของธนาคารแห่งประเทศไทย (แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 (2559-2563), 2559) พบว่า SMEs ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้เพิ่มขึ้น แต่ SMEs บางส่วนยังติดข้อจำกัดในการเข้าถึงระบบสถาบันการเงิน เนื่องจาก ขาดความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจ และการบริหารจัดการ ขาดเอกสารหลักฐานและข้อมูลทางการเงินประกอบการขอสินเชื่อ เช่น บัญชีรายรับรายจ่าย ประวัติการชำระภาษี และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขออนุมัติสินเชื่อ

2.3 แนวคิด Information asymmetry

ทฤษฎีนี้มีความเชื่อว่านักลงทุนมีความไม่เท่าเทียมกันของการเข้าถึงข้อมูลหรือการรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เกิดขึ้น เช่น ข้อมูลที่บริษัทนำเสนอให้แก่นักลงทุน ข่าวสาร รายละเอียด ความรวดเร็วหรือข้อมูลขาดความสมบูรณ์ครบถ้วน ดังนั้นนักลงทุนจึงคาดหลังผลตอบแทนที่สูงขึ้นเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่ไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลที่ต้องการได้ (ชาลินี, ธนิตา, & วลีพรรณ, 2554) และทำให้เชื่อว่า ผู้บริหารของกิจการจะพยายามลดปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูลนี้โดยการให้ข้อมูลแบบสมัครใจ (Voluntary disclosure) มากขึ้น เพื่อลดต้นทุนทางการเงิน (พิลินี, วรัญญา, และ วิฐวดี, 2553)

ทฤษฎีอสมมาตรของข้อมูลข่าวสาร (Chakravarty, 1998) กล่าวว่า นักลงทุนในประเทศจะมีข้อมูลของบริษัทมากกว่านักลงทุนต่างประเทศ และทฤษฎี Information Asymmetry มีผลกระทบเป็นบวกต่อผลการดำเนินงานในบริษัท มักจะพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ เงินสนับสนุนจากรัฐบาล และอ้างอิงผลของงานวิจัยของ (Marcel, 2010) ที่พบว่า Information Asymmetry ส่งผลกระทบที่เป็นลบต่อ ผลการดำเนินงานของบริษัท เนื่องจาก อาจมีนักลงทุนเพียงบางส่วนที่เลือกลงทุนในบริษัทใดบริษัทหนึ่งและคาดหวังในผลตอบแทนที่ขัดแย้งกับผลตอบแทนของตลาด

ชาลินี, ธนิตา, และ วลีพรรณ (2554) พบว่า องค์กรยังมีขนาดใหญ่ยังมีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินสูง อย่างไรก็ตาม การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทขนาดใหญ่ โครงสร้างเงินทุนไม่มีนัยยะสำคัญต่อระดับการเปิดเผยข้อมูล บริษัทจดทะเบียนที่มีระดับการเป็นหนี้สูงไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูลให้กับเจ้าหนี้มากเกินไป ในขณะที่อีกบริษัทที่อำนาจต่อรองกับเจ้าหนี้หรือสถาบันทางการเงินน้อยกว่า จำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลให้มากที่สุด เพื่อรักษาระดับเครดิตในการได้รับสินเชื่อในปัจจุบันหรือในอนาคต และในกรณีที่มีการระดมทุนจากประชาชน หากบริษัทนั้นมีหนี้สินต่อสถาบันทางการเงิน หรือกู้ยืมโดยตรงกับธุรกิจอื่น โดยไม่ได้ผ่านการระดมทุนจากการจำหน่ายตราสารหนี้ ถ้าเจ้าหนี้มีอำนาจต่อรองมาก สามารถกำหนดให้ผู้จัดทำรายงานเพื่อส่งข้อมูลโดยเฉพาะ

2.4 แนวคิด Trade off Theory

ทฤษฎีนี้มีแนวคิดที่ว่า แต่ละบริษัทต้องเลือก (Trade off) สร้างประโยชน์ของการก่อหนี้สิน (ประโยชน์จากภาษี) กับอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น และต้นทุนการล้มละลาย ซึ่งบริษัทจะเลือกโครงสร้างเงินทุนที่ดีที่สุดและสามารถสร้างมูลค่าแก่บริษัท (บวรวิช, 2553)

ในมุมมองแรก มองว่า ดอกเบี้ยสามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในการหักภาษีได้ ทำให้ต้นทุนของแหล่งเงินทุนจากหนี้สินต่ำกว่าแหล่งเงินทุนของเจ้าของและหุ้นบุริมสิทธิ บริษัทจะได้รับประโยชน์จากหนี้สินในแง่เป็นเกราะป้องกันภาษี (tax shelter benefits) ทำให้บริษัทได้กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT) เพิ่มขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุน ถ้าบริษัทใช้เงินทุนจากหนี้สินเพิ่มขึ้น จะทำให้มูลค่าของบริษัทและราคาหุ้นเพิ่มสูงขึ้น ถึงแม้ว่าต้นทุนจากหนี้สินจะต่ำสุด แต่เมื่อพิจารณาถึงต้นทุนการล้มละลายก็เพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นกิจการต้องมีการปรับสัดส่วนหนี้สินและส่วนของเจ้าของให้มีสัดส่วนที่เหมาะสมและทำให้กิจการมีมูลค่าสูงสุด (Eugene F. Brigham, 2544)

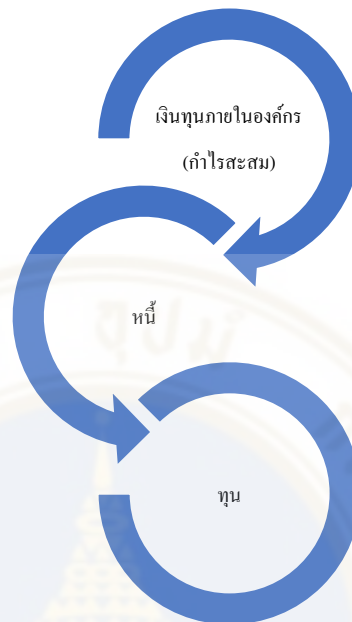
ในมุมมองที่สอง คือ ต้นทุนของการมีตัวแทน (Agency Cost) โดยมองว่าจะเกิดความขัดแย้งระหว่างผู้ถือหุ้นกับผู้บริหาร โดยปกติผู้บริหารจะได้ผลตอบแทนเฉพาะเงินเดือนจึงจากรางจูงใจในการดำเนินงานที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น บริษัทจึงมีการกู้เงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก เพื่อควบคุมผู้บริหาร เพราะการกู้ยืมเงินจะมีการชำระดอกเบี้ย ลดความเสี่ยงในการใช้เงินที่เหมาะสมของผู้บริหาร และผู้บริหารไม่กล้าลงทุนในโครงการที่มีความเสี่ยงสูง เพราะหากบริษัทล้มละลายผู้บริหารจะได้รับผลกระทบในเรื่องชื่อเสียง ดังนั้นการใช้แหล่งเงินทุนที่มาจากหนี้สินจะช่วยควบคุมให้ผู้บริหารดำเนินการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการ และความขัดแย้งระหว่างผู้ถือหุ้นกับเจ้าหน้าที่หากบริษัทมีการกู้ยืมเงินมาก หรือมีการลงทุนในโครงการที่มีความเสี่ยงสูง หากโครงการมีกำไรเจ้าหน้าที่จะได้ผลประโยชน์ซึ่งก็คือดอกเบี้ย แต่ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลประโยชน์มากกว่า ในทางตรงกันข้ามหากโครงการนั้นขาดทุนเจ้าหน้าที่จะเกิดหนี้สูญจากการล้มละลายของการล้มละลายของบริษัท เพราะฉะนั้น ในสัญญากู้ยืมเจ้าหน้าที่มักกำหนดเงื่อนไขหรือข้อจำกัดในการลงทุนต่างเพื่อป้องกันความเสี่ยงในการลงทุนของโครงการที่มีความเสี่ยงสูง จากข้อจำกัดดังกล่าว จึงทำให้บริษัทมีแนวโน้มในการเติบโตสูงในเงินลงทุนจากภายในมากกว่าภายนอก

2.5 แนวคิด Pecking Order Theory

ทฤษฎี Pecking Order เป็นทฤษฎีที่มีความสำคัญต่อการศึกษาพฤติกรรมการระดมทุนของบริษัทว่าจะมีผลต่อโครงสร้างเงินทุนของกิจการ โดยอธิบายถึงเหตุผลของการระดมทุนในแต่ละรูปแบบของบริษัทได้ มองจุดที่เหมาะสมที่สุดในการระดมทุนระหว่างแหล่งเงินทุนที่เป็นหนี้สินกับสัดส่วนของผู้ถือหุ้น (วรกันต์, 2554)

Myer & Majluf (1984) ได้ทำการศึกษาถึงการระดมทุนของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีอัตราส่วนหนี้สินที่เหมาะสม โดยในบริษัทจะแบ่งบทบาทของผู้ลงทุนออกเป็น 3 แบบ คือ ผู้ถือหุ้น เดิม นักลงทุน และผู้บริหาร ความแตกต่างของผู้ลงทุนทั้ง 3 แบบ คือ เรื่องข้อมูลที่ไม่เท่ากัน (Asymmetric Information) กล่าวคือ ผู้บริหารรู้รายได้และทราบถึงโอกาสทางการลงทุน และต้องการดำรงผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นปัจจุบัน แต่ปัญหาของความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูลข่าว เนื่องจากการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนภายใน หรือ กำไรสะสม มีต้นทุนถูกที่สุด และต้นทุนของหาเงินทุนด้วยหนี้สินจะมีต้นทุนต่ำรองมา และต้นทุนของเงินทุนจากแหล่งภายนอกจะมีมูลค่าสูงสุด ถ้าบริษัทระดมทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอก ต้นทุนจะสูงกว่าแหล่งเงินทุนภายใน และเป็น การส่งสัญญาณบางอย่างแก่ผู้ลงทุน การดำเนินกิจการของบริษัทมีแนวโน้มที่ดีควรระดมทุนด้วยการกู้เงินมากกว่าออกหุ้นเพิ่ม เพราะถ้าระดมทุนด้วยการก่อหนี้จะมีมูลค่าหุ้นเพิ่มขึ้นมากกว่าการออกหุ้น

เนื่องจากการก่อหนี้ไม่ทำให้หุ้นเกิดการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น การหาแหล่งเงินทุนจากการออกหุ้นไม่ควรทำหากเป็นไปได้ (บุศรินทร์ , 2545)



ภาพที่ 2.14 ลำดับขั้นการจัดการหาแหล่งเงินทุนของกิจการตามทฤษฎี Pecking Order

เพราะฉะนั้น การจัดหาแหล่งเงินทุนของบริษัท ควรเริ่มจากภายในองค์กรเป็นอันดับแรก ซึ่งหมายถึงกำไรสะสมขององค์กร (External Financing) โดยเริ่มจากการเพิ่มหนี้ หากการเพิ่มหนี้ไม่เพียงพอต่อความต้องการบริษัทจะใช้การเพิ่มทุน โดยคำนึงโอกาสในการเกิด Financial Crisis ลำดับขั้นการจัดการหาแหล่งเงินทุน เมื่อบริษัท เกิดความต้องการใช้เงิน บริษัทจะมีการปรับเปลี่ยนสัดส่วนหนี้สินต่อทุนเมื่อเกิด ความไม่สมดุลของสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ, นโยบายการจ่ายเงินปันผล และโอกาสทางการลงทุนใหม่

การหาแหล่งเงินทุนของบริษัท จะให้ความสำคัญแหล่งที่มาของทุน เริ่มการจากการหาแหล่งเงินทุนจากภายในเป็นอันดับแรก หากการหาแหล่งเงินทุนจากภายในองค์กรมีไม่เพียงพอจะหาจากแหล่งเงินทุนภายนอก เนื่องจากบริษัทมีข้อมูลมากกว่านักลงทุน ดังนั้นบริษัทจะเริ่มหาแหล่งเงินทุนจากการเพิ่มหนี้ (Debt) ก่อน หากเงินกู้ที่ได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ บริษัทจึงจะเพิ่มทุน (Equity) อย่างไรก็ตาม ทฤษฎี Pecking Order ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องสิทธิประโยชน์ทางภาษีและ Financial Crisis รองลงมา

2.6 แนวคิด Transaction Cost

ต้นทุนทางธุรกรรม (Transaction Cost) หมายความถึง ต้นทุนเวลาและราคา ค่าใช้จ่ายในการค้นหาผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริหาร ค่าใช้จ่ายในการต่อรองราคา ค่าใช้จ่ายในการจัดทำและบังคับใช้สัญญา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง หากองค์กรใดสามารถลดต้นทุนธุรกรรมในการดำเนินงานลงได้แล้ว จะทำให้องค์กรนั้นมีกำไรเพิ่มขึ้น ในทางธนาการต้นทุนการทำธุรกรรมจะเน้นต้นทุนด้านเวลาและราคา

การจำแนกต้นทุน

การจำแนกต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานมีหลายชนิด ข้อมูลต้นทุนเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการบริหารงานในด้านต่าง ๆ ดังนั้น การนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้จำเป็นต้องจำแนกต้นทุนออกตามวัตถุประสงค์ของผู้ใช้ข้อมูล โดยทั่วไปต้นทุนจะจำแนกตามลักษณะของงาน ดังนี้

1. จำแนกตามลักษณะของกิจการ โดยมีโครงสร้างสายงานขององค์กรต่าง ๆ ในธุรกิจประเภทที่ผลิตสินค้าออกจำหน่าย ตามหน้าที่เป็น 4 ฝ่าย คือ ฝ่ายการผลิต ฝ่ายบริหาร และฝ่ายการเงิน ดังนั้นต้นทุนต่าง ๆ อาจจำแนกตามลักษณะงานได้ 4 ประเภท คือ ต้นทุนการผลิต (Manufacturing Cost) ต้นทุนในการจำหน่าย (Distribution Cost) ต้นทุนในการบริหาร (Administration Cost) และต้นทุนทางการเงิน (Financing Cost)

2. จำแนกตามส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ต้นทุนการผลิตเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นจากฝ่ายผลิต ซึ่งทำหน้าที่ในการผลิตสินค้าหรือบริหาร โดยสินค้าและบริการจะประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ ต้นทุนวัสดุทางตรง (Direct Materials) ที่นำมาเป็นส่วนประกอบที่สำคัญโดยตรงในการผลิตสินค้า ต้นทุนแรงงานทางตรง (Direct Labor) ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับบุคคลที่ทำหน้าที่แปลงสภาพวัตถุดิบกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป และต้นทุนแฝงอื่น ๆ ที่ไม่สามารถระบุได้ แต่มีส่วนช่วยในการผลิตให้สามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง เช่น ค่าแรงงานที่ไม่ใช่ผู้ผลิตโดยตรงแต่มีส่วนช่วยให้การผลิตสามารถดำเนินได้อย่างต่อเนื่อง ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสาธารณูปโภค ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ เป็นต้น

3. จำแนกตามความสัมพันธ์ต่อปริมาณกิจกรรม ต้นทุนที่เกิดขึ้นมีมีความสัมพันธ์กับปริมาณของกิจกรรมในหน่วยงานนั้น ดังนั้น การวางแผนและการควบคุมต้นทุนผู้บริหารจะต้องพิจารณาถึงลักษณะต้นทุนมีความสัมพันธ์กับปริมาณของกิจกรรมอย่างไร แบ่งเป็น ประเภทแรกคือ ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) หากปริมาณกิจกรรมมีจำนวนมากจะทำให้ต้นทุนรวมมีจำนวนสูงขึ้น หากมีปริมาณกิจกรรมลดลงจะส่งผลต่อต้นทุนรวมมีจำนวนลดลงตาม เช่น ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่านายหน้าพนักงาน เป็นต้น และประเภทที่สอง คือ ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)

หมายถึงต้นทุนที่มีจำนวนรวมไม่เปลี่ยนแปลงในช่วงกิจกรรมหรือระยะเวลาหนึ่ง เช่น ค่าเสื่อมราคา ต่อปี ค่าเช่าตรงงาน ค่าเบี้ยประกันทรัพย์สิน เป็นต้น

4. จำแนกตามการติดตามต้นทุน ในการควบคุมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการหนึ่ง จะพิจารณาว่าต้นทุนเกิดขึ้นที่หน่วยงานใด แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

ต้นทุนทางตรง (Direct Cost) หมายถึงต้นทุนที่สามารถติดตามได้อย่างชัดเจน ว่าหน่วยงานใดหรือผลิตภัณฑ์

ต้นทุนทางอ้อม (Indirect Cost) หมายถึง ต้นทุนที่ไม่สามารถติดตามได้ โดยงานหรือระบุได้อย่างชัดเจนว่าเป็นหน่วยงานใดหรือผลิตภัณฑ์ใด มักเป็นต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ซึ่งเป็นต้นทุนทางอ้อมเป็นต้นทุนที่ต้องจัดสรรให้แก่หน่วยงานต่าง ๆ หรือผลิตภัณฑ์ตามหลักเกณฑ์ที่เหมาะสม

5. จำแนกตามการตัดสินใจ การตัดสินใจในปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการ เช่น การรับคำสั่งซื้อในราคาพิเศษ การยกเลิกผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ผู้บริหารต้องรู้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและรายละเอียดเพื่อประกอบการตัดสินใจ

ต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) หมายถึง ผลประโยชน์หรือรายได้ที่สูญเสียไปจากการที่เลือกตัดสินใจในทางเลือกปัจจุบัน แทนการเลือกอีกทางหนึ่ง

ต้นทุนส่วนแตกต่าง (Differential Cost) หมายถึง ต้นทุนส่วนเพิ่ม หรือลดลง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงจากการเลือกทางเดิม

ต้นทุนจม (Sunk Cost) หมายถึง ต้นทุนที่เกิดขึ้นแล้วในอดีตซึ่งไม่อาจเปลี่ยนแปลงได้ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ไม่ว่าในปัจจุบันหรืออนาคต (हरररर, 2551)

วรสนา สิงห โกวีนท์ (วรสนา, 2527) ให้ความเห็นว่ การคิดต้นทุนของเงินทูนของธนาคาร มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ถึงต้นทุนเงินทูนที่ธนาคารนำมาลงทุนท้ทั้งว่ ธนาคารมีค่าใช้จ่ายประจำในด้านใดบ้าง เพื่อจะได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้ถูกต้อง ว่จะควรจจะคิดกับลูกค้าเท่าใด จึงจะไม่ขาดทุน และสาเหตุอีกประการหนึ่งมาจาก การวิเคราะห์ผลกำไรของบัญชีเงินกู้ลูกค้าแต่ละรายว่าสามารถทำกำไรให้กับธนาคารได้มากน้อยเพียงใด โดยคิดกำไรแบบถัวเฉลี่ยบัญชีเพื่อนำไปคิดเป็นกำไรเฉลี่ยของท้ทั้งธนาคาร สามารถจำแนกต้นทุนของธนาคารออกเป็น 4 ประเภท

1. ดอกเบี้ยเงินฝากทุกประเภทที่ธนาคารต้องจ่ายให้แก่ลูกค้าทุกประเภท โยคิดถัวเฉลี่ยออกมาเป็นต้นทุนของเงินฝาก

2. เงินที่เก็บสำรองไว้กับธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ได้กำหนดไว้เป็นร้อยละของเงินฝากนั้น คิดเป็นค่าใช้จ่ายของธนาคารด้วย

3. ต้นทุนของเงินที่ธนาคารกู้ยืมระหว่างธนาคารด้วยกัน (Interbank Loan)

4. เงินคงเหลือในบัญชีกระแสรวมวันที่ลูกค้าไม่ได้ถอนไป เป็นส่วนหนึ่งที่ธนาคารใช้เป็นทุน ถือว่า Free Funds เพราะธนาคารต้องจ่ายให้กับลูกค้าทุกประเภท

การคิดต้นทุนของธนาคารสามารถศึกษาได้ในอีกรูปแบบหนึ่ง คือ การคิดจากต้นทุนด้านเวลาและราคา

ต้นทุนด้านเวลา หมายถึง เวลาที่ลูกค้าใช้ไปในการติดต่อทำธุรกรรมกับธนาคาร หากลูกค้าใช้เวลานานเท่าใด ลูกค้าจะยังมีต้นทุนมากขึ้น ซึ่งเป็นต้นทุนค่าเสียโอกาสที่ลูกค้าต้องเสียไปแทนที่จะนำเวลาไปทำอย่างอื่นแทน

ต้นทุนด้านราคา หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ลูกค้าต้องเสียไปในการทำธุรกรรมกับธนาคาร เช่น การทำธุรกรรมที่สาขาหรือเครื่อง ATM ลูกค้าจะต้องเสียค่าธรรมเนียม ค่าเดินทางไปยังสาขาหรือเครื่อง ATM เป็นต้น

ดังนั้น ต้นทุนทางธุรกรรม (Transaction Cost) ไม่เฉพาะเจาะจงที่จะเกิดขึ้นในกระบวนการผลิตสินค้าและบริการโดยตรง แต่เกี่ยวเนื่องกับการผลิตและการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการนั้น ซึ่งการแลกเปลี่ยนทางธุรกรรมในอุดมคติต้องมีต้นทุนที่ต่ำที่สุด แต่จะช่วยลดต้นทุนได้นั้น สามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน อย่างเช่น การทำคอมพิวเตอร์และระบบสื่อสารเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้า การนำระบบ IT ช่วยเพิ่มการเข้าถึงข้อมูลมากขึ้น ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบในการตัดสินใจ แม้ว่าจะเป็นองค์กรขนาดเล็กแต่มีศักยภาพในการเข้าถึงข้อมูลมากขึ้นโดยไม่ต้องขยายองค์กร และสามารถลด Transaction Cost ได้

จากการศึกษาของ สุวมิตร (2559) พบว่า ทิศนต้นทุนการทำธุรกรรม (Transaction Cost) ของลูกค้าในกลุ่มพื้นที่ พบว่า มีความแตกต่างทางด้านต้นทุนค่าใช้จ่าย ลูกค้าสามารถทำธุรกรรมได้อย่างรวดเร็ว สะดวกสบาย ไม่เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง แต่ลูกค้ายังไม่ความไม่มั่นใจในการทำธุรกรรม เนื่องจากไม่มีเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษร และไม่มั่นใจในความปลอดภัย

2.7 การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Kalle Setälä (2017) ได้ทำการศึกษา การนำ Crowdfunding มาใช้ในระบบธนาคารในประเทศฟินแลนด์ ผ่านการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญของธนาคาร ผลการศึกษาพบว่า ธนาคารไม่ได้สนใจ Crowdfunding แต่ธนาคารมุ่งปรับตัวให้เข้ากับดิจิทัลเพื่อเป็นการยกระดับการทำงานและภาพลักษณ์ของธนาคาร การระดมทุนแบบ Lending - Base ไม่แตกต่างกับการให้สินเชื่อของธนาคารในปัจจุบัน แต่การระดมทุนแบบตราสารทุนสามารถขยายฐานลูกค้าและสามารถขยาย

โอกาสการลงทุนของนักลงทุน อย่างไรก็ตาม Equity Crowdfunding ไม่ได้อยู่ในความสามารถหลักของธนาคาร วิธีที่จะสามารถสร้างการแข่งขัน Crowdfunding ได้ง่ายที่สุด คือ การตั้งบริษัทย่อยเพื่อระดมทุนคราวด์ฟันดิง หรือการร่วมมือผ่าน Fintech Platform ที่มีอยู่แล้วจะสามารถแข่งขันได้ง่ายและรวดเร็วกว่า

อย่างไรก็ตาม ในปี ค.ศ. 2016 การให้สินเชื่อแบบ Peer-to-Peer ได้ให้บริการในประเทศอินโดนีเซีย (PAULUS, 2018) การให้ยืมประเภทนี้ ได้แข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาดจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร หากเปรียบเทียบกับกรณีวิเคราะห์ความเสี่ยงของธนาคารแบบเดิม การปล่อยกู้แบบ Peer-to-Peer ในประเทศอินโดนีเซีย จะรวบรวมข้อมูลการให้กู้ยืมจากแบบสอบถามใน Website ซึ่งในเทคโนโลยีวิเคราะห์ในการปล่อยกู้ ข้อดีคือ ความสะดวกในการให้บริการ และอัตราดอกเบี้ย แต่ยังคงพบความเสี่ยงในการปล่อยกู้ เช่น ความเสี่ยงที่เสนอสินเชื่อต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ย loan rate ความเสี่ยงในการลงทุน ความเสี่ยงในการปรับตัวของธุรกิจ และความเสี่ยงจากการไม่ชำระหนี้ของผู้กู้ เป็นต้น

ในมุมมองของผู้ประกอบการที่ต้องมองหาแหล่งเงินทุนแบบ Crowdfunding ในประเทศสหรัฐอเมริกา Melissa Lynn Berrier Cohen (2017) ได้ทำการสำรวจการหาแหล่งเงินทุนจากเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก 6 รายในรัฐเทนเนสซี ที่ระดมทุน Crowdfunding ผ่านอินเทอร์เน็ตแพลตฟอร์มพบว่า เจ้าของธุรกิจใช้การระดมทุนผ่าน โซเชียลมีเดียที่แข็งแกร่งในการระดมทุน ด้วยการนำเสนอผ่านโครงการด้วยวิดีโอ การระดมทุนแบบ Crowdfunding ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาในการระดมทุนมากกว่าที่วางแผนไว้ รวมทั้งยังต้องคำนึงต้นทุนในการระดมทุน และความเสี่ยงในการไม่ได้เงินทุนเพียงพอต่อความต้องการ หากผู้ลงทุนมองว่าบริษัทมีชื่อเสียงที่ไม่ดีและไม่สนใจลงทุนในบริษัทนั้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Dustin C. Weihs (2018) ได้ทำการศึกษาเพื่อเปรียบเทียบการกู้ยืมทางเลือกแบบ Peer-to-Peer แทน การกู้ยืมแบบดั้งเดิมในช่วงเศรษฐกิจถดถอยหลังปี 2551 ขณะนั้นธนาคารมีความเข้มงวดในการปล่อยกู้ให้ธุรกิจขนาดเล็ก การปล่อยกู้แบบ Peer-to-Peer ไม่ได้เข้ามาแทนที่การให้กู้แบบดั้งเดิม แต่เป็นการเพิ่มตัวเลือกให้กับธุรกิจขนาดเล็ก และอาจกลายเป็นทางเลือกที่สำคัญให้กับธุรกิจขนาดเล็ก หากผู้ให้แบบดั้งเดิมสามารถลดความเสี่ยงได้ ผู้กู้ก็สามารถหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งอื่น ๆ ได้ อย่างไรก็ตาม การให้กู้ยืมแบบ Peer-to-Peer มีความรวดเร็วในการพิจารณาและลดปัญหาเรื่องเอกสารขอู้ เนื่องจากทำให้แอปพลิเคชัน แต่ในแง่ความแตกต่างในการคิดค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน และแหล่งเงินทุนยังมีความคล้ายคลึงกัน ทำให้เห็นว่าการพิจารณาสินเชื่อทั้ง 2 แบบมีความคล้ายคลึงแต่มีความแตกต่างกันในเรื่องการพิจารณาและรูปแบบการตัดสินใจในการให้กู้ ในประเทศฝรั่งเศส (SANNAJUST, ROUX, & CHAIBI, 2014) ธุรกิจ SMEs ประสบปัญหาการขาดแคลนแหล่งเงินทุนนับตั้งแต่วิกฤตซับไพรม์ เนื่องจากธนาคาร

มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ดังนั้น Crowdfunding จะเป็น Platform ที่ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินได้ง่าย แต่ยังคงพบอุปสรรคในเรื่องระเบียบ ความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ เพราะฉะนั้นจึงต้องมีการปรับระเบียบและกฎเกณฑ์เพื่อให้ครัวเรือนสามารถเติบโตได้

Milne & Parboteeah (2016) ได้ทำการศึกษา การกู้ยืมแบบ Peer-to-Peer Lending ที่สหราชอาณาจักรและประเทศอื่น ๆ จากการประเมินธุรกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจที่เป็นตัวผลักดัน P2P คือ เทคโนโลยีที่ช่วยจับคู่ผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้กู้ ซึ่งกำลังเติบโตอย่างมากในประเทศสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร แต่เมื่อประเมินในภาพรวมพบว่า กระทบต่อลูกค้าสินเชื่อธนาคารเพียง 1% เท่านั้น ทำให้ธนาคารจะทำความร่วมมือกับ Platform ในการกู้ยืมกับ SMEs อย่างไรก็ตาม การดำเนินการดังกล่าว ธนาคารควรมีเกณฑ์กำหนดเพื่อลดความเสี่ยงในด้านสภาพคล่อง เพื่อพัฒนากระบวนการให้มีความน่าเชื่อถือ และมีความโปร่งใส เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหมาะสม

Monica Rosavina (2018) ศึกษา Platform การให้ยืม Peer-to-Peer (P2P) ในประเทศอินโดนีเซีย เป็นทางเลือกทางการเงินซึ่งช่วยลดอุปสรรคในการทำธุรกรรมสินเชื่อโดยธนาคารและสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม ควรเป็นโซลูชันสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่โดนจำกัด การเข้าถึงทางการเงิน อย่างไรก็ตามจำนวนธุรกรรมสินเชื่อที่เกิดขึ้นใน Platform สินเชื่อ P2P ในอินโดนีเซียยังถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ประกอบการ SMEs ทั่วประเทศ อินโดนีเซีย ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับการให้กู้ยืม P2P ตามการรับรู้ของ SMEs ซึ่งเป็นประโยชน์ในการเป็นข้อมูลในการสร้างคำแนะนำสำหรับบริษัท P2P การดำเนินการในอนาคตของพวกเขาและรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ Platform การให้กู้ยืม P2P เพื่อสนับสนุนการพัฒนา SMEs ในอินโดนีเซีย จากการศึกษาในประเทศอินโดนีเซีย การยอมรับสินเชื่อแบบ P2P นั้น มาจากกระบวนการสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย ต้นทุนกระบวนการ จำนวนเงินและความยืดหยุ่นในสมัครสินเชื่อ ซึ่งเป็นปัจจัยที่เชิงบวกที่ SMEs และมีผลต่อความต้องการงาน Platform

ผลการศึกษาของ (Durkin, Laffey, Gandy, Cummins, & Fearon, 2016) มองว่าธนาคารยังไม่ควรดำเนินการใด ๆ ยกเว้นตลาด Crowdfunding จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เพราะในตลาด ธนาคารโดยส่วนใหญ่รู้สึกว่าการตั้งบริษัทเพื่อมาทำการระดมทุน Crowdfunding ด้วยตนเองนั้นยังไม่ควรทำแม้ว่าธนาคารจะมีผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากในด้านเงินทุน เพราะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และความเสี่ยงสูงมากกว่าผลตอบแทนที่ธนาคารจะได้รับ และก็มีผู้ดำเนินการเพียงพอต่อการความต้องการของผู้ประกอบการแล้ว หากธนาคารจะเข้ามาเป็นหุ้นส่วนกับบริษัท

Fintech ซึ่งเป็นผู้บริหารจัดการระดมทุน Crowdfunding จะมีผลกระทบต่อชื่อเสียงของธนาคาร เพราะวิธีดำเนินการที่ง่ายที่สุด สำหรับธนาคารคือ การ Lead ลูกค้าที่ไม่ได้เงินทุนไปยัง Platform ที่นำเสนอ Crowdfunding แต่การดำเนินการลักษณะดังกล่าว ธนาคารต้องมีวิธีจัดการความเสี่ยง ต่อชื่อเสียงว่า ทำไมลูกค้าที่ธนาคารอีกแผนกถูกปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อ แต่ทำไมอีกแผนกอนุมัติให้ ลูกค้า ถ้าธนาคารแนะนำลูกค้าให้ไปขอแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่าง Crowdfunding สามารถทำได้ แต่การที่ธนาคารจะแนะนำให้ลูกค้าไปขอสินเชื่อจาก Crowdfunding จะเป็นทางเลือกสุดท้ายที่ ธนาคารจะแนะนำ เพราะธนาคารมีเป้าหมายคนละกลุ่มกับ Crowdfunding การแนะนำลูกค้าอาจจะ เป็นผลดีของธนาคารตรงที่อย่างน้อย เป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ในอีกรูปแบบหนึ่งของธนาคาร

การรับรู้การเติบโตของ Crowdfunding ไม่สามารถวัดจากการปฏิเสธสินเชื่อที่สูงขึ้น จะทำให้ Crowdfunding เติบโต เพราะอุตสาหกรรม Crowdfunding ยังมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับ อุตสาหกรรมธนาคาร ข้อดีของ Crowdfunding สำหรับธนาคารคือ การมีไว้เพื่อตรวจสอบแนวโน้ม ของอุตสาหกรรมธนาคาร และเพื่อระวังภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนและคู่แข่งแบบดั้งเดิม หรือ อย่างในกรณีของ Lending Club และ Prosper ของ Platform ในสหรัฐอเมริกา ธนาคารนำสินเชื่อที่ ไม่ได้อนุมัติไปขายให้ Platform แต่กรณีแบบนี้เกิดขึ้นได้กรณีที่กฎหมายอนุญาตให้มีการขายเงินกู้ เท่านั้น หรืออีกวิธีที่ธนาคารกับ Crowdfunding สามารถดำเนินการได้ร่วมกัน คือ ธนาคารเปิดบริษัท แพลตฟอร์มหรือการเข้าร่วมหุ้นส่วนกับบริษัทที่บริหารจัดการ Platform เข้ามาช่วยเหลือ ผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับอนุมัติ แล้วส่งต่อลูกค้ากลุ่มดังกล่าว ไปยัง Platform เพื่อปล่อยเงินกู้ให้กับ ลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง และธนาคารสามารถได้รับส่วนแบ่งกำไรที่นอกเหนือจากธนาคารแบบดั้งเดิม (Cuesta, et al., 2015)

เพราะฉะนั้นธนาคารจึงมองว่า Crowdfunding ไม่เป็นภัยคุกคามในการดำเนินธุรกิจ ของธนาคารเพราะมีฐานลูกค้าคนละกลุ่ม หากวันหนึ่งเศรษฐกิจอยู่ในภาวะถดถอย ธนาคารจะได้รับ ผลกระทบ เพราะธนาคารจะปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อทำให้ลูกค้า ลูกค้าจะไปขอเงินทุนจากแหล่ง เงินทุนทางเลือกแทน

นริศรา (2561) ได้ทำการศึกษา ผลของการทำธุรกรรมการกู้ยืมเงินระหว่างผู้กู้และนัก ลงทุนโดยตรงผ่านระบบออนไลน์ (Peer-to-Peer Lending) ต่อความสามารถในการทำกำไรของ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า การให้กู้ยืมเงินระหว่างผู้กู้และนักลงทุนโดยตรง ผ่านระบบออนไลน์ (Peer-to-Peer Lending) ในสหรัฐอเมริกามีปริมาณที่สูงและมีอัตราการเติบโต อย่างรวดเร็วในหลายปีที่ผ่านมา เมื่อเทียบกับหลายประเทศ การเติบโตของการให้กู้ยืมระหว่างผู้กู้ และนักลงทุนโดยตรงผ่านระบบออนไลน์ (P2P Lending) มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของ

ธนาคารพาณิชย์หรือไม่นั้น ยังไม่มีข้อสรุปที่แน่ชัด อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2561) ได้เสนอไว้ว่า Platform Peer-to-Peer Lending (P2P Lending) ในไทยมุ่งจะกลุ่มผู้กู้รายย่อย โดยเฉพาะ SMEs ช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพราะอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลง เนื่องจากต้นทุนในบางกระบวนการปล่อยกู้ที่อาจลดลงได้จากการดำเนินธุรกิจอยู่บนระบบดิจิทัล อีกทั้ง Platform บางแห่ง ยังได้ออกแบบให้มีกลไกการแข่งขันด้านราคาเพิ่มเติม นอกจากนี้เงื่อนไขการขอกู้ผ่าน Platform ยังไม่เข้มงวดเหมือนกับธนาคาร ทั้งในมิติหลักทรัพย์ค้ำประกัน และมิติของระยะเวลาดำเนินการของธุรกิจ แต่ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ Peer-to-Peer Lending คือ การจัดการความเสี่ยงที่ดีพอตลอดกระบวนการปล่อยกู้ของ Platform เช่น ระบบ Credit Scoring และบริการติดตามทวงหนี้ โดยสรุปแล้วทางศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินไว้ว่า การเติบโตของ Crowdfunding จะเป็นการเติมเต็มช่องว่างการบริการทางการเงินให้กับกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

กฤษดา (2559) ได้มีความเห็นว่า ในประเทศจีนมีตลาด Peer-to-Peer Lending ที่ใหญ่ที่สุดในปัจจุบัน เนื่องจาก แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ ทำให้ Peer-to-Peer Lending ได้รับความนิยมในกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs และประชาชนทั่วไป หรือในประเทศอินโดนีเซีย การให้บริการทางการเงินด้านสินเชื่อแบบ Peer-to-Peer Lending เป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนของ SMEs มากถึง 49 ล้านธุรกิจที่ไม่สามารถเข้าถึงการให้แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมด้วยข้อจำกัดด้านหลักประกัน ทำให้ SMEs ในอินโดนีเซียสามารถขอกู้ถึงแหล่งเงินทุนสูงถึงร้อยละ 60

จากบทความของธนาคารออมสิน (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก, 2561) ที่มีต่อ Peer-to-Peer Lending นั้นมีความเห็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ในระยะสั้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจธนาคาร เนื่องจากการสร้าง Platform ที่ให้ความเชื่อมั่นต่อนักลงทุนต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร และฝั่งผู้กู้ต้องยอมรับอัตราดอกเบี้ย Peer-to-Peer Lending ที่อาจจะสูงกว่าการกู้เงินจากธนาคาร แต่ในระยะยาว หากธุรกิจ Peer-to-Peer Lending ในประเทศไทยสามารถพัฒนาระดับความน่าเชื่อถือ และสามารถให้ผลตอบแทนต่อนักลงทุนอย่างสม่ำเสมอ อาจจะเป็นธุรกิจที่คุกคามธนาคารในอนาคต ดังนี้ ประการแรก ธนาคารอาจสูญเสียฐานลูกค้าเดิมหรือลูกค้าชั้นดีบางส่วน เนื่องจากผู้กู้มีช่องทางที่หลากหลายมากขึ้นและได้รับความสะดวกมากกว่าการกู้จากธนาคาร รวมถึงอาจจะได้รับข้อเสนออัตราดอกเบี้ยที่ดีกว่าธนาคาร และธนาคารอาจจะสูญเสียลูกค้าใหม่ที่ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เพราะอาจจะขาดคุณสมบัติบางประการหรือขาดหลักประกันในการขอสินเชื่อแบบดั้งเดิม และหันไปทางเลือกอื่นที่มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าแลกกับโอกาสการอนุมัติได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้แล้วยังมีกลุ่มที่ได้รับผลกระทบโดยตรง เช่น กลุ่มสินเชื่อบุคคลและ

กลุ่มสินเชื่อ SMEs ที่นักลงทุนมองมีโอกาสเป็น NPL ต่ำกว่าสินเชื่อบุคคลที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน หากธนาคารต้องการปรับตัว ธนาคารควรเพิ่มฟังก์ชัน Digital Lending Platform ที่อำนวยความสะดวกสบายในการขอสินเชื่อให้ลูกค้าโดยที่ลูกค้าไม่ต้องไปขอสินเชื่อเองที่สาขา และการลดข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ อาทิ ลดขั้นตอน เงื่อนไข ให้ธนาคารสามารถพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว

ฝ่ายวิจัย บริษัท หลักทรัพย์ เอเซียพลัส จำกัด (2561) มองว่า ในระยะสั้น Peer-to-Peer Lending ไม่ส่งผลกระทบต่อภารกิจธนาคารในไทยอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจาก ต้องอาศัยระยะเวลาในการทดสอบ Platform และการยอมรับจากผู้ลงทุน โดยเฉพาะการสร้างที่น่าเชื่อถือของแพลตฟอร์ม แต่ในระยะยาวธนาคารอาจสูญเสียฐานลูกค้าเดิมหรือลูกค้าใหม่ซึ่งเป็นผู้ประกอบการชั้นดีและผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากผู้กู้มีทางเลือกเพิ่มขึ้น



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาเรื่อง ผลกระทบจากการระดมทุนภาคประชาชนแบบ Crowdfunding ต่อธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ ที่จะใช้กรณีศึกษาเป็นหลัก (Case Study) โดยมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้

3.1 การกำหนดกลุ่มประชากร

ในการเลือกกรณีศึกษาในครั้งนี้ จะพิจารณาจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ใช้แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม โดยศึกษาความเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อการระดมทุนบนอินเทอร์เน็ต หรือ Crowdfunding และโอกาสที่จะเข้ามาใช้รูปแบบการระดมทุน Crowdfunding การเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ได้ทำการเลือกผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs จำนวน 10 ราย

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย และการเก็บข้อมูล

เครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ แนวทางในการสัมภาษณ์ (Interview Guide) ซึ่งถูกออกแบบจากทบทวนบทความ ข้อมูลทางวิชาการ ทฤษฎี บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ในการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง โดยคาดว่าจะได้ทราบบริบทในการหาแหล่งเงินระดมทุนของกลุ่มธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

3.3 คำถามสำหรับสัมภาษณ์

1. ในอดีตที่ผ่านมาคิดว่า ปัจจัยใดบ้างคือปัญหาของกระบวนการของการระดมทุน/ขอู้เงินจากธนาคาร
2. ท่านรู้จักแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างเช่น Crowdfunding หรือไม่

3. ท่านคิดว่า Crowdfunding จะเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs และถ้ามีโอกาสจะเลือกแหล่งเงินทุนจาก Crowdfunding หรือไม่อย่างไร
4. ท่านคิดว่า ในอนาคต Crowdfunding จะเข้ามาแทนที่การขอสินเชื่อธนาคารหรือไม่ ถ้าสามารถเข้ามาแทนที่ได้จะเข้าในรูปแบบใด
5. ท่านคิดว่า Crowdfunding จะมีผลกระทบต่อธนาคารอย่างไร
6. ท่านคิดว่า หากธนาคารจะปรับตัวต่อผลกระทบจาก Crowdfunding ท่านคิดว่าธนาคารควรปรับตัว หรือ กระบวนการอย่างไร เพื่อให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์

1. ศึกษารูปแบบ แนวคิดของการระดมทุนแบบ Crowdfunding และปัญหาแหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs
2. ค้นคว้าและศึกษาข้อมูลทางวิชาการ ทฤษฎี บทความ รวมถึงงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อกำหนดวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดในการศึกษา
3. ออกแบบแนวทางในการสัมภาษณ์ (Interview Guide) จากการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ ในเรื่องแหล่งเงินทุนของ SMEs
4. คัดเลือกผู้ประกอบการ SMEs เพื่อเป็นกรณีศึกษาที่ใช้ในการวิจัย
5. ดำเนินการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Interview) เพื่อสอบถามความเข้าใจของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อการระดมทุนภาคประชาชน (Crowdfunding)
6. นำผลลัพธ์ที่ได้จากการดำเนินการสัมภาษณ์และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษามาสรุปและวิเคราะห์การศึกษาถึงการสร้างความสามารถในการแข่งขัน
7. สรุปผลและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่ได้จากการศึกษาของผู้ประกอบการ

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการโดยแบ่งสัมภาษณ์เป็นรายบุคคลถึงความคิดเห็นที่มีต่อการระดมทุนแบบ Crowdfunding

3.6 การทดสอบคุณภาพของการเก็บข้อมูล

ในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือจะใช้ทดสอบด้านความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) เพื่อความแม่นยำ น่าเชื่อถือ และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ดังนี้

ทดสอบความเที่ยงตรง (Validity)

ในการทดสอบความเที่ยงตรงของคำถามสัมภาษณ์เชิงลึก โดยการสร้างประเด็นคำถามแล้วให้อาจารย์ที่ปรึกษาเป็นผู้ตรวจสอบโครงสร้างคำถามรวมถึงประเด็นในการวิจัย อีกทั้งยังทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา ลักษณะการใช้ภาษา การตั้งคำถามที่ชัดเจน และง่ายในการทำ ความเข้าใจ เป็นต้น

ทดสอบความเชื่อถือได้

การนำประเด็นคำถามที่ได้แก้ไขแล้วนำมาสัมภาษณ์จริงและนำข้อมูลที่ได้นั้นวิเคราะห์เปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมจากแหล่งอื่นที่ต่าง ๆ มาเปรียบเทียบเพื่อความถูกต้องของข้อมูล

3.7 การจัดทำและวิเคราะห์ข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ แล้วนำมาประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์ โดยมีขั้นตอนดังนี้ เตรียมความพร้อม ดำเนินการสัมภาษณ์ ปิดการสัมภาษณ์ สรุปผลการวิเคราะห์ สรุปผลการวิเคราะห์ และ ตีความข้อมูล จนกระทั่งได้ผลลัพธ์ออกมาเป็น ข้อมูลเชิงเนื้อหา (Context) ที่ต้องตีความด้วยการบรรยายหรือการพรรณนา และ การสร้างข้อสรุป

3.8 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

การศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ สังเกตการณ์ และการสำรวจรวมทั้งข้อมูลทุติยภูมิที่มีความเกี่ยวข้องกับกรณีศึกษามาทำการวิเคราะห์ รายงานผลการศึกษาและสรุปประเด็นตามวัตถุประสงค์

บทที่ 4

ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีต่อธนาคาร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อ Crowdfunding และผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีต่อการใช้สินเชื่อธนาคาร รวมถึงข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการในการปรับตัวของธนาคารต่อ Crowdfunding

ในครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Quality Research) จากจำนวนผู้ประกอบการ SMEs จำนวนทั้งหมด 10 ท่าน

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม หรือ ผู้เข้าร่วมวิจัย

ลำดับ	ลักษณะธุรกิจ	ขนาดธุรกิจ
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1	Software	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 2	ธุรกิจขนส่งสินค้า	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3	สินค้าอุปโภคบริโภค	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4	ก๊าซหุงต้ม	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5	สินค้าอุปโภคบริโภค	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 6	สิ่งทอ	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7	บริการออกแบบผลิตภัณฑ์	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 8	พลาสติก	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 9	เตาแก๊ส	S
ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10	เสื้อผ้า	S

หมายเหตุ : ขนาดธุรกิจใช้เกณฑ์แบ่งจากจำนวนแรงงานตามนิยามของ สสว.

4.2 อุปสรรคในการขอกู้ยืมเงินจากธนาคาร

การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันในจะต้องอาศัยแหล่งเงินทุนประเภท เพื่อเสริมสร้างสภาพคล่องให้กับธุรกิจ โดยการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อให้ได้มาซึ่งเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในกิจการ

“มีขั้นตอนยุ่งยาก ใช้เอกสาร หลักฐานจำนวนมาก และการพิจารณาสินเชื่อมีความเข้มงวด” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1)

“การหาหลักทรัพย์ค้ำประกันตามเงื่อนไขของธนาคาร” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3)

“มีเงื่อนไขอื่น ๆ จากธนาคารที่ไม่ถามเราว่าอยากได้เงื่อนไขแบบนี้ไหม แต่ธนาคารกำหนดมาให้เราเลย” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5)

“กรณีของหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือการขอกู้ บสย. ใช้ขั้นตอนที่นาน เช่น เราขออนุมัติจากธนาคาร แล้วค่อยขออนุมัติจาก บสย. อีกที หรือถ้ามีหลักทรัพย์ต้องมีการประเมินราคาซึ่งต้องใช้ขั้นตอนแล้วต้องมีเวลาว่าประเมิน Process อย่างต่ำประมาณ 2 อาทิตย์” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10)

ผลการสัมภาษณ์พบว่า อุปสรรคในการกู้ของ ผู้ประกอบการ SMEs มองว่า ปัญหาเกิดจากการ อัตราดอกเบี้ยสูง และหลักทรัพย์ค้ำประกัน เอกสารเพื่อพิจารณาเงิน อย่างเช่น เอกสารข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Statement ที่ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวนำเอกสารมายื่นยื่นยากเพราะไม่ใช่ผู้มีรายได้ประจำ รวมทั้งเรื่อง ระยะเวลาในอนุมัติวงเงินที่ใช้เวลานานไม่สามารถเบิกใช้วงเงินได้ทันตามความต้องการ

4.3 ความรู้และความเข้าใจของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อ Crowdfunding

แหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการนับว่าเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งในการสร้างธุรกิจ ซึ่งแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน มีทั้งหลักเงินกระแสหลักและแหล่งเงินทุนทางเลือก ซึ่งผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทย รู้และความเข้าใจต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบ Crowdfunding

รูปแบบและลักษณะของธุรกิจ Crowdfunding ตามความเข้าใจของผู้ประกอบการ

“รู้จักและเข้าใจบ้างว่าเป็นการระดมทุนเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ตามจุดประสงค์การลงทุน” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1)

“เคยได้ยินมาก่อนจากการ Share Content ผ่านในอินเทอร์เน็ต” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 9

“รู้จักในรูปแบบของผู้ต้องการเงินลงทุนมาแล้วเรื่องราวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะพัฒนาผ่าน Platform จากนั้นก็ชักชวนให้มีคนมาลงทุนกับเขา” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10)

“รู้จักมาอยู่แล้ว เพราะในต่างประเทศก็มี Website ที่เป็นตัวกลางในการลงทุน อย่างเช่น Kickstarter แต่ไม่เคยลงทุนหรือขอกู้” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3

“รู้จักจาก Kickstarter เคยได้ดูโครงการในเว็บไซต์ แต่ไม่ลงทุนใน Website นั้น” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 8

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการรู้จัก Crowdfunding ว่าเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกโดยประเภทหนึ่ง โดยจะผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนจะต้องมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรม หรือ บริการแบบใหม่ไปนำเสนอใน Platform ที่ระดมทุน Crowdfunding ซึ่ง

ผู้ประกอบการบางรายรู้จัก Crowdfunding จาก Kickstarter ซึ่งเป็นการระดมทุนในรูปแบบ Equity Based แต่ไม่เคยมีการทำธุรกรรมจาก Crowdfunding ทั้งในรูปแบบการเข้าขอเงินทุนหรือเป็นผู้ให้เงินทุน ซึ่งไม่มีผู้ประกอบการรายใดรู้จักการระดมทุน Crowdfunding แบบ Peer-to-Peer Lending

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการบางรายที่ไม่เคยรู้จักแหล่งเงินทุนแบบ Crowdfunding มาก่อน

“ไม่เคยรู้จักเลย” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4

“ไม่เคยรู้จัก Crowdfunding มาก่อน” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3

“ไม่เคยรู้จักและได้ยินมาก่อน” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 6

“ไม่เคยรู้จักมาก่อน แต่มุมมองของแหล่งเงินทุนของ SMEs ที่มีมานานแล้วจะอยู่ในรูปแบบ นักลงทุนรายใหญ่ที่มีเงินเย็นมาลงให้ SMEs” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เคยรู้จัก Crowdfunding มาก่อน โดยมีผู้ประกอบการรายหนึ่งให้ความเห็นในเรื่องแหล่งเงินทุนของ SMEs นั้นมีในลักษณะการยืมเงินจากบุคคลที่มีเงินทุน ต้องการมาลงทุนธุรกิจกับ SMEs

4.4 การเติบโตของ Crowdfunding ในมุมมองผู้ประกอบการ SMEs

“โอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อีกทางหนึ่ง โดยไม่ต้องกู้จากธนาคาร” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1)

“เป็นโอกาส แต่ไม่ใช่สำหรับทุกกลุ่มธุรกิจของ SMEs” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 2)

“คิดว่ามันดีในแง่ของคนที่มาขายไอเดียมาเผยแพร่ให้คนอื่นมารู้จักไอเดียของเรา เหมาะสำหรับคนที่มียุทธศาสตร์ใหม่ ต้องการขยายธุรกิจ ได้ประโยชน์ ทั้งตัวเจ้าของธุรกิจ และนวัตกรรมของประเทศได้ด้วย” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5

“ในประเทศไทย โดยส่วนตัวมองว่า มันยังไม่เป็นแหล่งทางเลือกสักทีเดียว ในกรณี SMEs รายย่อยจริง ๆ เขาไม่รู้จัก Crowdfunding เลย ถ้าพัฒนาได้จริงจะสร้างโอกาสการขยายตัวธุรกิจได้อีกเยอะ” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4

“เป็นโอกาสมากในการเข้าแหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs คิดว่าเป็นกุญแจสำคัญด้วยซ้ำ แต่รูปแบบการค้ำประกันน่าจะมีการเปลี่ยนไป” ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความเห็นว่า ธุรกิจ Crowdfunding นั้นสามารถสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในบางธุรกิจเท่านั้น โดยมองว่าเหมาะกับธุรกิจที่การพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ซึ่งในประเทศไทยต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจ SMEs

4.4.1 ความเสี่ยงของ Crowdfunding ในมุมมองของผู้ประกอบการ

“คิดว่ามันทำให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น แต่มันก็มีความเสี่ยงอื่น ๆ เข้ามาด้วย อย่างเช่น ถ้าเราเป็นเจ้าของเงิน เราก็จะระแวงว่าเงินที่ให้จะรอดหรือเปล่า เพราะว่าธุรกิจ SMEs บางธุรกิจมีความเสี่ยงสูง” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 9)

“ปัญหาในเรื่องของข้อมูลว่าเขาจะเอาข้อมูลเราไปทำอะไรหรือเปล่า” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4)

“ปัญหามันยังไม่มียกักรที่เขารองรับความเสี่ยงตรงนี้ แล้วเราจะรู้ไหมว่าเจ้าของเงินทุนคือใคร ปัญหาหนึ่งที่ยังมองไม่เห็นคือ ความเสี่ยงด้านการฟอกเงินแล้วเอาเงินผิดกฎหมายมาให้กู แล้วก็เรื่องมาตรการรักษาความปลอดภัยในระบบ Social” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 6)

“ไม่แน่ใจว่ามันจะยั่งยืนหรือเปล่า เพราะคนที่เอาเงินมาลงทุนธุรกิจในประเทศไทยมันยังไม่เอื้ออำนวยให้เกิดการลงทุนแบบนี้ คนที่มาลงทุนอาจจะฟอกเงินหรือเปล่า หรือมันอาจจะเป็นกลุ่มแชร์ลูกโซ่” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7)

“เป็นที่ระบบการจัดการมากกว่าคนที่ดูแลตรงกลางของ Platform จะต้องมียระบบหรือเงื่อนไขที่ครอบคลุมมาก แบบว่าไม่เสียประโยชน์ทั้งสองฝ่าย” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3)

จากการสอบถามความเห็นของผู้ประกอบการในเรื่องความเสี่ยงของ Crowdfunding นั้นผู้ประกอบการมองว่าการแหล่งเงินทุน Crowdfunding นั้นมีความเสี่ยงในเรื่องความเชื่อถือขององค์กรที่มาดูแล Platform ความปลอดภัยในการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า การรักษาผลประโยชน์ระหว่างผู้ให้เงินลงทุนและผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการเงินทุน ปัญหาการฟอกเงินของผู้ลงทุน และความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding เพราะว่าปัจจุบันนั้นยังขาดองค์กรที่มากำกับดูแลในเรื่องดังกล่าว

4.4.2 ความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding

“คิดว่ามันอยู่ได้และอาจจะรอด เพราะมันยอมแลกกับเงินทุนแต่ดอกเบี้ยสูงหน่อยแล้วไม่ต้องมีสินทรัพย์มาค้ำ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4)

“Crowdfunding น่าจะอยู่ได้นาน เพราะคนที่เขาสามารถกู้ได้และประสบความสำเร็จจะมาโฆษณาให้กับ Platform ให้คนรู้จักมากขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5)

4.5 ผลกระทบของ Crowdfunding ในมุมมองผู้ประกอบการ SMEs

การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่พัฒนาในด้านเทคโนโลยีทางการเงิน ด้วยระดมเงินทุนจาก Platform ที่ทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการนำเงินทุนไปหมุนเวียนในธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อการปล่อยสินเชื่อของธนาคารที่เป็นแหล่งเงินทุนกระแสหลัก ในความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

4.5.1 Crowdfunding มีผลกระทบต่อสัดส่วนการปล่อยกู้ของธนาคาร

“แย่งส่วนแบ่งในการขอสินเชื่อ เพราะระดมทุนได้ง่ายกว่า ผู้ประกอบการจะกู้จากธนาคารน้อยลง ธนาคารมีรายได้ลดลง” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1)

“คนน่าจะไปกู้ Crowdfunding มากกว่า เพราะข้อดีคือมันไม่มีต้องหลักประกัน คู่แค่แนวคิดในการทำธุรกิจ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 2)

“Crowdfunding มีโอกาสทดแทนได้ แต่ไม่แน่ใจว่ามันจะยั่งยืนหรือเปล่า เพราะธุรกิจในประเทศมันไม่เอื้ออำนวยกับผู้ลงทุนใน Crowdfunding” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7)

“คิดว่าจะกระทบ 100% คนจะไม่กู้ธนาคารเลย” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10)

“คิดว่ามีโอกาสดู แต่ขึ้นอยู่กับธนาคารจะยอมให้ตัวนี้โตหรือเปล่า เพราะการเติบโตของ Crowdfunding จะเป็นคู่แข่งทางด้านรายได้ของธนาคารโดยตรง” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7)

“อาจจะกระทบต่อการปล่อยกู้ของธนาคาร ถ้าคนอายุ 35-40 ปี ที่ไม่เข้าถึงอินเทอร์เน็ต ก็จะไปขอกู้จากธนาคารอยู่ดี เพราะเรารู้จักการให้เงินทุนจากธนาคารมากกว่า แต่ถ้าเด็กรุ่นใหม่ๆก็จะมาทาง Crowdfunding มากกว่า” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5)

“พฤติกรรมของมันเปลี่ยนแปลงไปเรื่อย ๆ จากเดิมผู้ประกอบการรุ่นเก่าๆ มองอีกแบบหนึ่ง พอมีเด็กใหม่เข้ามาเขาคิดอีกแบบหนึ่ง เริ่มจะกล้าเปลี่ยนมากขึ้น เด็ก ๆ ก็มองว่า Crowdfunding เป็นตัวเลือกทางหนึ่งที่ค่อนข้างมีผลต่อธุรกิจในภาพรวมมากขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 9)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการมองว่า การเติบโตของ Crowdfunding มากขึ้น สามารถเข้ามาทดแทนสินเชื่อธนาคารได้ เพราะผู้ประกอบการ SMEs สามารถขอสินเชื่อได้โดยไม่ต้องใช้หลักประกัน ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ Crowdfunding สามารถเติบโตได้เกิดจากผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยลง และมองว่าการใช้ Crowdfunding จะช่วยลดต้นทุนในการหาเงินทุนให้กับกิจการ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ยังมีความกังวลในเรื่องของความยั่งยืนของ Platform Crowdfunding ว่าจะสามารถดำรงอยู่ในธุรกิจทางการเงินได้อย่างยั่งยืน

4.5.2 Crowdfunding ไม่มีผลกระทบต่อสินเชื่อนาการ

อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการบางส่วนมีความเห็นการเข้ามาของ Crowdfunding ไม่มีผลกระทบต่อธนาคารเนื่องจาก เป้าหมายของกลุ่มลูกค้าแตกต่างกัน และธนาคารความน่าเชื่อถือมีมากกว่า Crowdfunding

“ไม่ เพราะมีกลุ่มเป้าหมายที่ต่างกัน” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 2)

“เหมาะกับธุรกิจบางอย่างมากกว่า อย่างธุรกิจที่มีการพัฒนา Product ใหม่ ๆ หรือมี Planning ชัดเจน” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 3)

“เลือกใช้บริการจากธนาคารก่อน อย่างเช่นถ้าจะไปขอกู้สร้างโรงงาน ถ้าเป็นคนอื่นอาจจะไม่เข้าใจธุรกิจเรา แต่ถ้าเราไปขอธนาคารเขามีผู้เชี่ยวชาญ เบ็บเดียวจบ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 8)

“ในระยะสั้นธนาคารอาจจะไม่สนใจ แต่ในระยะยาวขึ้นอยู่กับผู้บริหารของธนาคารที่อาจจะมาโฟกัสตรงนี้” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 2 รายมองว่า Crowdfunding ไม่กระทบต่อสินเชื่อของธนาคารในระยะสั้น เนื่องจากการเป้าหมายของธนาคารกับ Crowdfunding มีความแตกต่างกัน ซึ่งธุรกิจที่เหมาะสมกับ Crowdfunding คือธุรกิจที่มี Product ชัดเจนและเป็น New Product ที่มาจากการพัฒนาวัตกรรมใหม่ หากเป็นการขอกู้เพื่อขยายกิจการ อย่างเช่น การสร้างโรงงานอาจจะไม่เหมาะสมกับขอเงินทุนแบบ Crowdfunding ซึ่งธนาคารมีความได้เปรียบในการปล่อยกู้จากประสบการณ์ของพนักงานที่สามารถประเมินคุณสมบัติ และความต้องการของวงเงินของผู้ประกอบการได้อย่างรวดเร็ว

4.6 การปรับตัวของธนาคารต่อการเติบโตของ Crowdfunding

ผลกระทบที่เกิดจากเทคโนโลยี ที่ส่งผลต่อการปล่อยสินเชื่อธนาคารมากขึ้นแตกต่างกันไปในอนาคต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs มีความคิดเห็นในด้านการปรับตัวของธนาคาร Crowdfunding เพื่อให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

4.6.1 ความคิดเห็นต่อการปรับตัวของแหล่งเงินทุนดั้งเดิม

เพื่อผู้ประกอบการ SMEs นั้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมีความเห็นต่อการปรับตัวของธนาคารดังนี้

ธนาคารควรปรับปรุงการพิจารณาขอสินเชื่อ มีขั้นตอนที่ง่ายและสะดวกมากกว่าเดิม รวมทั้งอัตราดอกเบี้ยถูกลง” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 1)

“ควรปรับหลักเกณฑ์และดอกเบี้ยในการพิจารณาสินเชื่อให้กับ SMEs แต่ละราย ตามขนาดธุรกิจของ SMEs” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 2)

“ควรมีผลิตภัณฑ์ Product สำหรับกลุ่มธุรกิจที่เริ่มธุรกิจที่มีดอกเบี้ยต่ำ ผ่อนน้อยเข้ามา ช่วยผู้ประกอบการ เพราะจะได้ตอบโจทย์คนที่เริ่มต้นธุรกิจ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5)

“ต้องปรับที่ระบบของธนาคารให้มีระบบที่รวดเร็วยิ่งขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 9)

“ควรลดดอกเบี้ยลง ให้ง่ายขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7)

“ตอนแรกเขามองลูกค้ากลุ่มนี้เป็นหนี้เสียง่าย แต่ตอนนี้รู้สึกว่าการเริ่มปล่อยกู้ให้รายย่อยมากขึ้นและง่ายขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 4)

“คิดว่าธนาคารสามารถ Support SMEs จากดอกเบี้ยต่ำเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ดีกว่าการที่ธนาคารมาเปิด Crowdfunding แข่งกับ Fintech ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 8)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สามารถสรุปได้ว่า การปรับตัวของธนาคารในรูปแบบ การปล่อยสินเชื่อเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ธนาคารควรมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ย เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ นอกจากนี้ ควรมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่าง ๆ อาทิ เงื่อนไขการเบิกกู้ เงื่อนไขทางด้านหลักประกัน และ ขั้นตอนในการปล่อยเงินกู้ที่มีความสะดวกและรวดเร็ว เพื่อให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนทรัพย์สามารถขอกู้เพื่อนำเงินไปหมุนเวียนทางธุรกิจได้

4.6.2 ความคิดเห็นต่อการบริหารงาน Crowdfunding

“มีโอกาที่ธนาคาร จะเปิดบริษัทลูกเพื่อมาแข่งกับ Crowdfunding เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ประกอบการมากขึ้นเพื่อให้เขาสามารถกู้เงินได้ง่ายขึ้น” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 5)

“ในอนาคตมีโอกาสที่ธนาคารจะเปิดบริษัทมาแข่ง ถ้าเกิดมีคนทำ Crowdfunding แล้วมันโอเค การันตีว่าธนาคารทำแน่นอน เพราะธนาคารเงินทุนหนากว่า รอการระดมทุนจากผู้ที่ต้องการลงทุน” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 7)

“ธนาคารมีสิทธิ์ทำ Crowdfunding เพื่อแข่งกับ Fintech คิดว่าทำแล้วสู้ได้ด้วย เพราะธนาคารมีข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจการให้กู้เงินก่อนบริษัท Fintech ที่จะมา Crowdfunding ด้วยซ้ำ เพราะธนาคารมี Data Transaction อยู่แล้วเขาสามารถดึงข้อมูลของผู้กู้มาได้เลย ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10)

จากการให้สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการ SMEs บางส่วน มีความคิดเห็นต่อการปรับตัวของธนาคารว่ามีโอกาสอย่างมากที่ธนาคารจะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจ Crowdfunding หากธนาคารพิจารณาแล้วว่ามีโอกาสประสบความสำเร็จ และผลกำไรที่ดีเพราะธนาคารมีเงินทุนที่ดีกว่า นอกจากนั้นแล้วธนาคารยังมีฐานข้อมูลลูกค้าเดิมเก็บเป็นทรัพย์สินของธนาคารที่สามารถดึงข้อมูลของลูกค้ามาใช้ประกอบการตัดสินใจให้กู้ได้อย่างรวดเร็ว

4.6.3 ปัจจัยอื่นที่เปลี่ยนการรูปแบบการให้สินเชื่อของธนาคารในอนาคต

“ตอนนี้มันไม่ได้เป็นเรื่องของการกู้เงินเพียงอย่างเดียว มันมีปัจจัยจากเงินดิจิทัลเข้ามาเกี่ยวข้อง อย่างเช่น Shopee Lazada เขาก็มี Coin ที่ใช้ใน Wallet ของเขาเอง เป็นเหมือนค่าเงินของตัวเอง ธนาคารไม่มี Wallet มีแค่เงินที่เป็นตัวเงินจริงที่มีค่าเงินจริง ๆ เพราะฉะนั้น ถ้าบริษัท E-Commerce เข้ามาทำ Peer-to-Peer Lending เขาจะได้เปรียบมากกว่าบริษัทดั้งเดิม เพราะเขามีข้อมูลการขายสินค้า มีฐานลูกค้า มีค่าเงินที่สามารถแปลงเป็นสกุลเงินจริง ๆ ” (ผู้ให้สัมภาษณ์ท่านที่ 10)

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปและอภิปรายผลวิจัย

จากการสรุปผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 10 บริษัท ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนผลกระทบบของ Crowdfunding ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมถึงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการต่อการปรับตัวของธนาคารในอนาคต

ผู้วิจัยได้บันทึกและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โดยแบ่งเป็นหัวข้อดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ปัญหาและอุปสรรคในการกู้ยืมเงิน และ ความรู้และความเข้าใจของ Crowdfunding ของผู้ประกอบการ SMEs

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นต่อผลกระทบของ Crowdfunding ต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs และความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นต่อผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีต่อธนาคาร และการปรับตัวของธนาคารที่มี Crowdfunding

5.1.1 ปัญหาและอุปสรรคในการกู้ยืมเงิน และ ความรู้และความเข้าใจ Crowdfunding ของผู้ประกอบการ SMEs

5.1.1.1 อุปสรรคในการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 10 ราย มีความเห็น อุปสรรคในการกู้ยืมของผู้ประกอบการ SMEs เกิดจากการ อัตราดอกเบี้ยของธนาคารสูง และการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันก่อนการกู้เงิน เป็นอุปสรรคสำคัญในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชื่นจิตร และนงคินี (2553) ในเรื่องปัญหาของแหล่งเงินทุน คือเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันมากกว่าความเป็นไปได้ของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ (เชาว์, พิมลวรรณ, และ รัชฎยลักษณ์, 2557) ขวัญรัฐ (2559) และ จันทวรรณ (2558) ที่พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารพาณิชย์กับความสามารถของผู้ประกอบการที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเป็นปัจจัยต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ สำหรับประเด็นด้านเอกสารเพื่อพิจารณาการกู้เงิน อย่างเช่น เอกสารข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB) , Statement ของผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ประกอบการนั้น

หาเอกสารมาเขียนยันได้ยากเพราะไม่ใช่ผู้มีรายได้ประจำ รวมถึงระยะเวลาในอนุมัติวงเงินที่ใช้ระยะเวลาอันยาวนานไม่สามารถเบิกใช้วงเงินได้ทันตามความต้องการ ผลการศึกษานั้นมีความสอดคล้องกับสาเหตุสำคัญของการขอรับบริการทางด้านสินเชื่อ ในประเด็น การขอหลักทรัพย์ค้ำประกันเพิ่มเติม การกำหนดอัตราดอกเบี้ยของธนาคารอยู่ในเกณฑ์ที่สูงเกินไปสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้ธุรกิจ SMEs มีต้นทุนในการประกอบธุรกิจที่สูงมาก ความล่าช้าในการพิจารณาสินเชื่อ และการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารไม่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจ Start Up และ SMEs รายย่อย เนื่องจากธนาคารไม่มีข้อมูลที่เพียงพอต่อการประเมินความเสี่ยงด้านลูกค้า

5.1.1.2 ความรู้และความเข้าต่อแหล่งเงินทุนแบบ Crowdfunding ของผู้ประกอบการ SMEs

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้งหมด 10 ราย มีผู้ประกอบการที่รู้จัก Crowdfunding 6 ราย คิดเป็น 60% จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบการรู้จัก Crowdfunding ว่าเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกโดยประเภทหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนจะต้องมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรม หรือ บริการแบบใหม่ไปนำเสนอใน Platform ที่ระดมทุน Crowdfunding ผู้ประกอบการบางรายรู้จัก Crowdfunding จาก Website Kickstarter ซึ่งเป็นการระดมทุนในรูปแบบ Equity Based แต่ไม่เคยมีการทำธุรกรรมจาก Crowdfunding ทั้งในรูปแบบการเข้าขอเงินทุนหรือเป็นผู้ให้เงินทุน ผลการศึกษานั้นมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สสว. ตรงที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่รู้จักแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบ Crowdfunding แต่มีส่วนน้อยมากที่รู้จักแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เคยรู้จัก Crowdfunding มาก่อนมีทั้งหมด 4 ราย คิดเป็น 40% โดยมีผู้ประกอบการรายหนึ่งให้ความเห็นในเรื่องแหล่งเงินทุนของ SMEs นั้นมีในลักษณะการยืมเงินจากบุคคลที่มีเงินทุน ต้องการมาลงทุนธุรกิจกับ SMEs

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมีรายหนึ่งที่มีแนวคิดในการหาแหล่งเงินทุนจาก Crowdfunding มีการประเมินโครงการและความต้องการเงินทุนในเบื้องต้น แต่ยังไม่มั่นใจในการนำผลิตภัณฑ์ไปหาแหล่งเงินทุนใน Platform เพราะผู้ประกอบการมองว่าน่าจะหาผู้ให้เงินทุนยาก จึงทำให้ไปได้นำไปขอเงินทุนใน Platform

ดังนั้น ผู้ประกอบการมีโอกาสในการหาแหล่งเงินทุนทางเลือก แต่ยังไม่มั่นใจในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้เกิดอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต่างประเทศ หากการระดมทุนแบบ Peer to Peer Lending สามารถดำเนินการได้จริงในประเทศไทย ผู้ประกอบการก็เล็งเห็นว่าจะเป็โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ

5.1.2 ความคิดเห็นและความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการต่อผลกระทบของ

Crowdfunding

จากการให้สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการสรุปได้ว่า ธุรกิจ Crowdfunding นั้นสามารถสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับ SMEs มากขึ้นเป็นไปตามผลการศึกษาของ Cuesta และคณะ (2015) กล่าวคือ Crowdfunding จะเข้ามามีบทบาทต่อแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม อย่างไรก็ตาม จากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการได้มีความเห็นเพิ่มเติมในเรื่องความเหมาะสมกับบางธุรกิจ เนื่องจาก การใช้เงินทุน Crowdfunding เหมาะกับธุรกิจต้องการพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ ซึ่งจะเป็นตัวสนับสนุนธุรกิจให้มีศักยภาพในเรื่องเงินทุน การพัฒนานวัตกรรม และมีผลต่อภาคเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Weihs (2018) ที่เห็นว่า Peer-to-Peer Lending ช่วยให้เกิดแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก ในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะถดถอย สถาบันทางการเงินจะปล่อยเงินกู้ได้ยากขึ้น ซึ่งหมายความว่า การเกิดขึ้นของ Crowdfunding ไม่ได้ทำให้ผู้กู้เงินจากสถาบันทางการเงินมีลดน้อยลง แต่เป็นการเพิ่มโอกาสให้กลุ่มที่ได้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนสามารถกู้ได้ง่ายขึ้น ซึ่งผลการศึกษาที่สอดคล้องกับ (Durkin, Laffey, Gandy, Cummins, & Fearon, 2016) ตรงที่กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้เชิงบวกเกี่ยวกับการระดมทุน ทำให้เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินเพิ่มขึ้น ข้อดีคือสามารถรับเงินทุนได้อย่างรวดเร็ว ดีกว่าการขอกู้เงินจากธนาคารและขจัดความยุ่งยากในด้านเอกสาร

ในปัจจุบันภาครัฐต่างเล็งเห็นความสำคัญถึงการสร้างแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ตามแผนพัฒนาสถาบันการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย ต้องการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินและการพัฒนาศักยภาพของ SMEs เช่น การสนับสนุนการระดมทุนจากประชาชนรายย่อยผ่านทางช่องทางอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) และธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เพื่อเป็นทางเลือกในการเข้าถึง แหล่งเงินทุนแก่ SMEs

ผลการศึกษาในเรื่อง Crowdfunding ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นสอดคล้องกับความเห็นของกุลธิดา (2559) ที่ Peer-to-Peer Lending สามารถสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการในจีนและอินโดนีเซียเข้าถึงแหล่งเงินได้ง่ายขึ้น

จากการสัมภาษณ์มีผู้ประกอบการ 2 รายมองว่า Crowdfunding ไม่กระทบต่อสินเชื่อของธนาคารในระยะสั้น เนื่องจากการเป้าหมายของธนาคารกับ Crowdfunding มีความแตกต่างกัน มีความเหมือนกับการศึกษาของธนาคารออมสินและฝ่ายวิจัย บริษัท หลักทรัพย์ เอเซียพลัส จำกัด (2561) มองว่า ในระยะสั้น Peer-to-Peer Lending ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจธนาคารในไทยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ในระยะยาวธนาคารอาจสูญเสียฐานลูกค้าเดิมหรือลูกค้าใหม่ซึ่งเป็นผู้ประกอบการชั้นดี และผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากผู้กู้มีทางเลือกเพิ่มขึ้น ซึ่ง

ธุรกิจที่เหมาะสมกับ Crowdfunding คือ ธุรกิจที่มี Product ชัดเจนและเป็น New Product ที่มาจากการพัฒนานวัตกรรมใหม่ หากเป็นการขอกู้เพื่อขยายกิจการ อย่างเช่น การสร้างโรงงานอาจจะไม่เหมาะสมกับขอเงินทุนแบบ Crowdfunding ซึ่งธนาคารมีความได้เปรียบในการปล่อยกู้จากประสบการณ์ของพนักงานที่สามารถประเมินคุณสมบัติ และความต้องการของวงเงินของผู้ประกอบการได้อย่างรวดเร็ว

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ มีความเห็นสอดคล้องกับ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และ บริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด, 2560). ด้วยเหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้ Crowdfunding มาจากการมองว่าแหล่งเงินทุนไม่น่าสนใจและการขาดข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นหลัก และมีความสอดคล้องกับ (Durkin, Laffey , Gandy, Cummins, & Fearon, 2016) ตรงที่ลูกค้าที่การผลิตแบบดั้งเดิม หรือการผลิตสินค้าที่ไม่สินค้าที่มีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ และต้องการเงินทุนสูงและข้อจำกัดในด้านกฎเกณฑ์ อุตสาหกรรมที่เป็นนวัตกรรมใหม่เหมาะสมกับการระดมทุนแบบ Crowdfunding มากกว่า อีกประการหนึ่งคือผู้ประกอบการ SMEs บางรายมองว่าการระดมทุนแบบ Crowdfunding มีอุปสรรคสูงจากการจะขอระดมทุนต้องมีแผนธุรกิจและแผนการเงินที่ชัดเจน อีกผู้ประกอบการบางส่วนมองว่า การระดมทุนแบบ Crowdfunding เหมาะกับการหาเงินทุนเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ แต่ไม่เหมาะกับกิจการที่โตแล้ว ซึ่งการศึกษาสอดคล้องกับ Cuesta, et al. (2015) ในเรื่องของ การระดมทุน Crowdfunding มีความเสี่ยงสูง เพราะฉะนั้น จึงต้องมีกรอบการกำกับดูแลที่มีความสมดุลเพื่อช่วยปกป้องนักลงทุนรายย่อยและหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น อย่างเช่นในสหภาพยุโรป ได้มีกฎหมายเพื่อมากำกับดูแล Crowdfunding โดยเฉพาะ

ดังนั้น การสนับสนุนให้มีการระดมทุนทางเลือก (Alternative Financing) เพื่อลดต้นทุนและลดระยะเวลาในการระดมทุน สร้างความสะดวกต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ต้องสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประชาชนในเรื่องรูปแบบ วิธีการระดมทุน กฎหมาย และเผยแพร่ความรู้ในรูปแบบ การอบรมสัมมนา ให้ความรู้สัญจร เผยแพร่ในเว็บไซต์ หรือการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีกับประชาชนที่ลงทุนในธุรกิจ SMEs เพื่อกระตุ้นให้ประชาชนมาลงทุนในธุรกิจ SMEs เพิ่มขึ้น

ความเสี่ยงของธุรกิจ Crowdfunding ตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ความเสี่ยงของ Crowdfunding ผู้ประกอบการมองว่าการแหล่งเงินทุน Crowdfunding มีความเสี่ยงเรื่องความน่าเชื่อถือขององค์กรที่มาดูแล Platform ความปลอดภัยในการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า การรักษาผลประโยชน์ระหว่างผู้ให้เงินลงทุนและผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการเงินทุน ปัญหาการฟอกเงินของผู้ลงทุน และความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding เพราะว่าปัจจุบันนี้ยังขาดองค์กรที่มากำกับ

ดูแลในเรื่องดังกล่าว โดย (Gierczak, Bretschneider, Haas, Blohm, & Leimeister, (2015) ได้ทำการศึกษาซึ่งสอดคล้องกับความเห็นของผู้ประกอบการ ในเรื่องความเสี่ยงของ Crowdfunding สามารถเกิดได้จาก การไม่ชำระหนี้ ความเสี่ยงจากการทุจริตของ Platform ข้อมูลที่ได้รับไม่ครบถ้วน ขาดข้อมูลที่มีคุณภาพและเพียงพอในการตัดสินใจ จากผู้ลงทุนและผู้ประกอบการที่จะขอกู้ และความเสี่ยงจากสภาพคล่องและความเสี่ยงของ Cyber Attack เช่นเดียวกับการศึกษาของ Cuesta, et al (2015)

ความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding ผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมองว่า ความยั่งยืนของธุรกิจ Crowdfunding ในประเทศไทยมีแนวโน้มที่ธุรกิจสามารถดำรงอยู่การแข่งขันได้ เพราะผู้ประกอบการกลุ่มที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งงานการเงินแบบดั้งเดิมจะใช้บริการจาก Crowdfunding แม้ว่าจะมีดอกเบี้ยสูง แต่ข้อดีคือความรวดเร็วในการให้บริการ และไม่ต้องมีสินทรัพย์มาเป็นหลักประกันค่าประกัน การประชาสัมพันธ์ของระบบ Crowdfunding นั้นจะมาจากผู้ผู้ที่ประสบความสำเร็จในกระดมทุน จะเป็นคนโฆษณาให้ SMEs รายอื่น ๆ รู้จัก Crowdfunding เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การศึกษาของ (Durkin, Laffey, Gandy, Cummins, & Fearon, 2016) ได้ผลการศึกษาว่า การจะพิจารณาว่า Crowdfunding จะสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนหรือไม่ ต้องรอให้ Crowdfunding ผ่านการทดสอบการจากภาวะทางถดถอยทางเศรษฐกิจและนโยบายความปลอดภัยของ Crowdfunding หลายๆ ครั้ง จึงจะสามารถตอบได้ว่า Crowdfunding นั้นจะยั่งยืนหรือไม่

5.1.3 การปรับตัวของธนาคารต่อการเจริญเติบโตของ Crowdfunding

ผลกระทบที่เกิดจากเทคโนโลยี ที่ส่งผลต่อการปล่อยสินเชื่อธนาคารมากขึ้นแตกต่างกันไปในอนาคต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs มีความคิดเห็นในด้านการปรับตัวของธนาคาร ต่อการเติบโต Crowdfunding เพื่อให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

ผู้ประกอบการ SMEs นั้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมีความเห็นต่อการปรับตัวของธนาคาร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการนั้น สามารถสรุปได้ว่า การปรับตัวของธนาคารในรูปแบบ การปล่อยสินเชื่อเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ธนาคารควรมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ย เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ นอกจากนั้นควรมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่าง ๆ อาทิ เงื่อนไขการเบิกกู้ เงื่อนไขทางด้านหลักประกัน และขั้นตอนในการปล่อยเงินกู้ที่มีความสะดวกและรวดเร็ว เพื่อให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนทรัพย์สามารถขอกู้เพื่อนำเงินไปหมุนเวียนทางธุรกิจได้ ผลการสัมภาษณ์มีความเห็นในทิศทางเดียวกันธนาคารออมสิน (2561) ในประเด็นที่ธนาคารควรลด

ข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อต่าง อาทิ ลดเงื่อนไขบางประการที่ไม่ส่งผลต่อการพิจารณาหรืออนุมัติสินเชื่อ เพื่อให้ระยะในการดำเนินงานนั้นสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว

ความคิดเห็นต่อการปรับตัวด้วยการเปิดบริษัทเพื่อมาบริหารจัดการ Crowdfunding ผลของการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการ SMEs บางส่วน มีความคิดเห็นว่ามีโอกาสที่ธนาคารจะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจ Crowdfunding หากธนาคารพิจารณาแล้วว่ามีโอกาสประสบความสำเร็จ และผลกำไรที่ดีเพราะธนาคารมีเงินทุนที่ดีกว่า นอกจากนั้นแล้วธนาคารยังมีความรู้ข้อมูลลูกค้าเดิมเก็บเป็นทรัพย์สินของธนาคารที่สามารถดึงข้อมูลของลูกค้ามาใช้ประกอบการตัดสินใจให้กู้ได้อย่างรวดเร็ว มีความสอดคล้องกับการศึกษาของธนาคารออมสิน (2561) ว่า ธนาคารควรสร้าง Platform หรือชื่อกิจการ Peer-to-Peer Lending เพื่อดำเนินธุรกิจเหมือนแต่กไลน์ธุรกิจ จะช่วยให้ธนาคารสามารถรักษฐานลูกค้า และสามารถได้กำไรได้มากกว่าให้บริษัทที่ Fintech เป็นผู้เล่นในตลาดเพียงรายเดียว Milne&Parboteeah (2016) เห็นว่า แหล่งเงินทุนทางเลือกแบบ Peer-to-Peer Lending ไม่ใช่คู่แข่งของธนาคารโดยตรง แต่ธนาคารควรไปร่วมมือกับ Crowdfunding ที่มีอยู่แล้ว ในลักษณะ Third Party ในรูปแบบหุ้นส่วนเพื่อช่วยให้ Peer-to-Peer Lending เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการศึกษาของ (Durkin, Laffey , Gandy, Cummins, & Fearon, 2016) ที่มองว่าธนาคารยังไม่ควรดำเนินการใด ๆ ยกเว้นตลาด Crowdfunding จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น หากธนาคารจะเข้ามาเป็นหุ้นส่วนกับบริษัท Fintech ซึ่งเป็นผู้บริหารจัดการระดม Crowdfunding การนำลูกค้าที่ไม่ได้เงินทุนไปยัง Platform ที่นำเสนอ Crowdfunding ธนาคารต้องมีวิธีจัดการความเสี่ยงต่อชื่อเสียงว่า ทำไมลูกค้าที่ธนาคารอีกแผนกถูกปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อ แต่ทำไมอีกแผนกอนุมัติให้ลูกค้า เพราะฉะนั้นธนาคารจึงมองว่า Crowdfunding ไม่เป็นภัยคุกคามในการดำเนินธุรกิจของธนาคารเพราะมีฐานลูกค้าคนละกลุ่ม อย่างไรก็ตาม หากวันหนึ่งเศรษฐกิจอยู่ในภาวะถดถอยธนาคารจะได้รับผลกระทบ เพราะธนาคารจะปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อทำให้ลูกค้า ลูกค้าจะไปขอเงินทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกแทน

อย่างไรก็ตามจากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการท่านหนึ่ง มีความเห็นว่า จะมีอีกหนึ่งปัจจัยที่เป็นผลมากจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีเข้ามาเปลี่ยนการรูปแบบการให้สินเชื่อของธนาคารในอนาคต ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจของสถาบันทางการเงินไม่ได้เป็นเรื่องการกู้ยืมเงินแบบดั้งเดิม เนื่องจากมีปัจจัยจากเงินดิจิทัลเข้ามาเกี่ยว อย่างเช่น Shopee, Lazada ต่างก็สกุลเงิน Platform ของตัวเอง แต่สถานะทางการเงินนั้นยังไม่ได้รับการยอมรับจริง ถ้าบริษัท E-Commerce ต้องการเข้ามาทำ Peer-to-Peer Lending จะได้เปรียบมากกว่า เพราะ E-Commerce Platform มีข้อมูลการขายสินค้า มี Transaction ของลูกค้าในมือแล้ว จากความคิดเห็นดังกล่าวมีความสอดคล้องกับ (ตลับลักษณ์, 2562)

ในเรื่องคู่แข่งของธนาคารในอนาคต จะมาจากกลุ่มธุรกิจ E-Commerce เข้ามาแข่งขันในธุรกิจการเงินเพิ่มขึ้น

เพราะฉะนั้น หากธนาคารต้องการปรับตัวธุรกิจ เนื่องจากผลกระทบจาก Crowdfunding ธนาคารควรปรับตัวในเรื่องการให้สินเชื่อแบบดั้งเดิมจะดีกว่าการเปิดบริษัทย่อยเพื่อมาดูแล บริหารจัดการด้วยตัวเอง เพราะผู้ประกอบการต้องให้ธนาคารปรับลดอัตราดอกเบี้ย และปรับลดเงื่อนไขทางด้านหลักประกัน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น โดยควรแบ่งผลิตภัณฑ์สินเชื่อตามขนาดของผู้ประกอบการ เพื่อที่จะได้กำหนดเงื่อนไข ดอกเบี้ย และหลักทรัพย์ค้ำประกันได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การเสนอเงื่อนไขพิเศษให้กับลูกค้าที่มีประวัติดี หรือการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกิจของผู้ประกอบการ SMEs จะเป็นช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถแข่งขันไม่มากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ธนาคารต้องการเปิดบริษัทย่อยเพื่อมาดูแล จัดการ Crowdfunding ในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending สามารถทำได้ เพราะธนาคารมีข้อได้เปรียบในด้านฐานข้อมูลของลูกค้าเดิม และการกำหนด Credit Scoring ของลูกค้า แต่ธนาคารควรแนวทางการป้องกันความเสี่ยงทั้งในด้านเครดิต ด้านการตลาด และชื่อเสียงของธนาคารเพื่อให้เกิดความสับสนของลูกค้า ว่าทำไมแต่ละแผนกของธนาคารนั้นให้คำอนุมัติแตกต่างกัน หากธนาคารต้องการจะดำเนินธุรกิจ Crowdfunding ควรเข้าไปร่วมกับทุน Fintech น่าจะเป็นผลดีต่อธนาคารมากกว่าเปิดบริษัท

การปรับบทบาทของธนาคารที่สนับสนุนการส่งออกให้พร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของ Crowdfunding จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงแนวโน้มในระยะยาว การใช้สินเชื่อแบบดั้งเดิมลดลง และผู้ประกอบการจะใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกจาก Peer to Peer Platform เพิ่มขึ้นในบทบาทของธนาคารที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งในอนาคตธนาคารจะต้องเผชิญการแข่งขันจากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริการเงินจากเทคโนโลยีรูปแบบใหม่ ที่มีต้นทุนที่ถูกลง และมีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น อีกทั้งเพิ่มช่องทางในการหาแหล่งเงินทุนเพื่อผู้ประกอบการ ดังนั้น ธนาคารควรปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานนั้นถูกลง และสามารถเพิ่มความรวดเร็วในการอนุมัติวงเงิน รวมทั้งการพัฒนาโครงสร้างหรือระบบให้เกิดการแบ่งปันข้อมูล (Information sharing) เพื่อลดปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric Information) ระหว่างผู้ประกอบการและธนาคาร ซึ่งมีผลให้อัตราดอกเบี้ยในการปล่อยสินเชื่อสูง และการพัฒนาให้การลงทุนเป็นไปในทิศทางของ Partnership Collaboration หรือการร่วมมือเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจไปพร้อม ๆ กัน อันจะส่งผลดีต่อทั้งผู้ประกอบการและนักลงทุนในระยะยาวด้วย

ในอนาคต หากธนาคารแห่งประเทศไทยอนุมัติหลักการในการดำเนินธุรกิจ Peer to Peer Lending ที่สามารถเพิ่มช่องทางในการระดมทุนให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้วยบทบาทของธนาคารที่เป็นหน่วยงานภาครัฐที่ส่งเสริมแหล่งเงินทุนเพื่อการส่งออกและนำเข้า สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการจากการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจและการส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมให้มีความรู้และเข้าใจเทคโนโลยีรูปแบบใหม่ เพื่อสร้างโอกาสในการหาช่องทางการขาย และเป็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการการเงินทุนไปพร้อม ๆ กับการทำความเข้าใจกับสถาบันการเงินในเรื่องรูปแบบธุรกิจสมัยใหม่ก็เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าถึงข้อมูลแหล่งเงินทุนทางเลือกและสามารถส่งเสริมความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ง่ายขึ้น

5.2 ข้อจำกัดในการวิจัยและข้อเสนอแนะในการวางแนวทางเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ

5.2.1 ข้อจำกัดในการวิจัย

1. งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษากลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก (Size S) จึงเป็นข้อจำกัดในการนำผลงานวิจัยไปใช้ประกอบการอ้างอิงกับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ทั้งหมดได้
2. งานวิจัยนี้เป็นลักษณะงานวิจัยเชิงคุณภาพที่ศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อ Crowdfunding และผลกระทบที่มีผลต่อ SMEs และธนาคาร ซึ่งเป็นความคิดเห็นของผู้ประกอบการจำนวน 10 รายเท่านั้น จึงไม่สามารถนำผลสรุปจากการศึกษาในครั้งนี้ไปใช้เป็นการคิดเห็นส่วนใหญ่ได้
3. งานวิจัยเชิงคุณภาพในการศึกษาผลกระทบของ Crowdfunding ที่มีผลต่อผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลของผู้ประกอบการได้อย่างละเอียด
4. กลุ่มตัวอย่างมีความเข้าใจในด้านเทคโนโลยีและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ยังไม่หลากหลาย รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในอนาคตที่เป็นกระทบต่อผู้ประกอบการ

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการนำ Crowdfunding เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs

5.2.2.1 การปรับตัวของธนาคารและหน่วยงานภาครัฐ

ในแง่การปรับตัวของธนาคาร สามารถแบ่งออกได้ 2 รูปแบบ ดังนี้ รูปแบบแรก คือ การปรับตัวของธนาคารในรูปแบบ Traditional กล่าวคือ การที่ธนาคารยังคงรูปแบบการปล่อยสินเชื่อในรูปแบบปกติ แต่ควรผ่อนคลายความเข้มงวดในการสินเชื่อ เพื่อช่วยผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างยิ่งขึ้น อาทิ เช่น การปรับลดดอกเบี้ยเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น หรือการผ่อนคลายเกณฑ์หลักประกันสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่เพิ่งเริ่มธุรกิจ รวมทั้งระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อให้สามารถใช้จ่ายเงินได้ทันตามที่ต้องการ ในรูปแบบที่สอง คือ การสร้างพันธมิตรกับ Crowdfunding Platform เพื่อส่งเสริมสร้างความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการในการทำธุรกรรมผ่านธนาคาร เพิ่มความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรม

5.2.2.2 หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

แม้ว่าในปัจจุบันการระดมทุน Crowdfunding ในรูปแบบ Peer to Peer Lending ยังไม่มีการใช้จริงในประเทศไทย เนื่องจากอยู่ระหว่างร่างกฎหมายจากธนาคารแห่งประเทศไทย และอยู่ระหว่างการทดสอบ Platform แต่อย่างไรก็ตาม หาก Crowdfunding สามารถใช้งานได้อย่างถูกกฎหมาย หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง อาทิ หน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่าง Crowdfunding มีดังนี้

ในระยะสั้น การสร้างการรับรู้และให้ความรู้การให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่าง Crowdfunding รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะจัดการอบรมหรือประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงข้อมูลข่าวสารรวมถึงให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งลงทุนเหล่านี้มากขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจและสามารถเข้าถึงแหล่งลงทุนทางเลือกใหม่ๆ ได้ อีกด้วย รวมถึงการแนะนำในเรื่องข้อดี ข้อเสีย และความเสี่ยงในการเลือกใช้จ่ายแหล่งเงินทุนในรูปแบบ Peer to Peer Lending เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างสูงสุด รวมทั้งความเข้าใจต่อแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาเครื่องมือโครงสร้างพื้นฐานในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกและช่องทางอื่น ๆ ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น

ในระยะกลาง-ยาว หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสร้างความเข้าใจการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับผู้ประกอบการ ว่ามีข้อดีและข้อเสียต่อผู้ประกอบการในรูปแบบใดบ้าง เพื่อลดปัญหาในการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ และอาจจะนำไปสู่ภาวะหนี้เสียได้ในอนาคต

5.2.3 บทบาทของ Peer to Peer Platform

จากกรณีศึกษาในต่างประเทศ Peer to Peer Lending Platform นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ประกอบการ และผู้ลงทุน ดังนั้น Platform ควรมีการลดความเสี่ยงดังนี้

ประการแรก การลดความเสี่ยงในการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสของข้อมูล โดยการใช้เทคโนโลยีอื่น ๆ เช่น Blockchain มาใช้การรวบรวมข้อมูลเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ ความโปร่งใส และสร้างความปลอดภัยทางด้านข้อมูลให้ลูกค้า รวมถึงการป้องกันการฟอกเงินของผู้ลงทุน รวมทั้งป้องกันปัญหาการฉ้อโกงจากบุคคลที่สาม เช่น การกู้ยืมเงินโดยไม่มีตัวตนจริง เป็นต้น ประการที่สอง การลดความเสี่ยงในด้าน Cyber Security หรือความเสี่ยงการถูกโจมตีทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ ประการที่สาม การออกแบบ Credit Scoring ที่ต้องมีความแม่นยำ แม้ว่าจะสามารถนำ Credit Scoring แบบเดียวกันกับธนาคารมาใช้งาน แต่อาจจะต้องมีการผ่อนคลายเกณฑ์บางประการเพื่อให้ผู้กู้สามารถกู้เงินได้โดยไม่ต้องใช้หลักประกัน แต่ขณะเดียวกัน Scoring จะต้องมีฐานข้อมูลที่แม่นยำ เพื่อลดความเสี่ยงในการผิดชำระลูกหนี้ เนื่องจากผู้กู้มีความเสี่ยงสูงต่อการผิดนัดชำระหนี้ ทำให้ Platform มีความเสี่ยงต่อกาลล้มละลายได้

5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต

5.3.1 การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จึงมีความคิดเห็นว่าควรจะมีการทำแบบสอบถามในงานวิจัยเชิงปริมาณด้วย เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยในด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม เช่น ความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และได้ปริมาณกลุ่มตัวอย่างที่มากขึ้น

5.3.2 การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงผลกระทบของ Crowdfunding กับการเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกของผู้ประกอบการ SMEs แต่ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ความคิดเห็นของภาคธนาคาร หรือ ความคิดเห็นของภาครัฐในการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการที่เป็นหน่วยงานที่ส่งเสริม SMEs สามารถนำไปศึกษาเพิ่มเติมเพื่อหาแนวทางในการสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

5.3.3 การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาในมุมมองของผู้กู้เท่านั้น แต่องค์ประกอบของ Crowdfunding มีกลุ่มนักลงทุนซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของ Platform หากมีการศึกษาเพิ่มเติมสามารถศึกษาในมุมมองของผู้ให้เงินทุนของ Crowdfunding ในรูปแบบ Peer to Peer Lending

5.3.4 การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการรายย่อย โดยแบ่งตามประเภทขนาดของ SMEs หากในอนาคตมีการศึกษาเพิ่มเติม ควรศึกษา SMEs ขนาด M หรือบริษัทขนาดใหญ่ จะทำให้ได้ความละเอียดมากกว่าก็มีความเห็นเพราะแต่ละธุรกิจมีการระดมทุนแบบ Crowdfunding แตกต่างกันไป

5.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

งานวิจัยชิ้นนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ SMEs และธนาคารได้รับทราบถึงความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบ SMEs นั้นช่วยให้ผู้ประกอบการนั้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นหรือ รวมทั้ง ผลกระทบที่เกิดขึ้นจาก Crowdfunding ในรูปแบบของ Peer-to-Peer Lending ที่มีผลต่อธนาคาร เพื่อที่จะหาแนวทางในการให้ความช่วยเหลือ SMEs ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน นอกจากนี้การศึกษานี้ยังเป็นประโยชน์ต่อสถาบันการเงินหรือธนาคารพาณิชย์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาสินเชื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้ดียิ่งขึ้น และเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาแนวทางในการปรับตัวของธนาคาร

บรรณานุกรม

- Bachmann, A., Becker, A., Buerckner, D., Hilker, M., Kock, F., Lehmann, M., . . . Funk, B. (2011). Online Peer-to-Peer Lending--A Literature. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 16.
- Belleflamme, P., Sahn, M., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29 (5), 585-609. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>
- Chakravarty, S. (1998). Information asymmetry, market segmentation and the pricing of cross-listed shares : theory and evidence from chinese A and B shares. (A. Sarkar, & L. Wu, Eds.) *Journal of International Financial Markets*, 8 (3-4), 325-356. doi:10.1016/S1042-4431(98)00041-9
- Cohen, M. L. (2017). *Crowdfunding as a Financing Resource for Small Businesses*. Doctorial dissertation College of Management and Technology ,Walden University, Minnesota.
- Cuesta, C., Fernández De Lis, S., Roibas Millan, I., Rubio, A., Ruesta, M., D. T., & Urbiola, P. (2015). Crowdfunding in 360°: alternative financing for the digital era. *BBVA Research Digital Watch*. Retrieved February 21, 2019
- Deloitte. (2015). *Fintech: Disrupting the way we bank*. สืบค้นเมื่อ 22 February 2019 จาก <https://www2.deloitte.com/au/en/pages/financial-services/articles/fintech-disrupting-the-way-we-bank.html>
- Dermine, J. (2017). *Digital Disruption and Bank Lending*. Retrieved March 1, 2019, from <https://european-economy.eu/2017-2/fintech-and-banks-friends-or-foes/>
- Durkin, M., Laffey , D., Gandy, A., Cummins, D., & Fearon, C. (2016). *The SME– Bank Relationship: Exploring the Impact of Crowdfunding at Start-up*. Retrieved February 2, 2019, from https://www.ulster.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0009/168417/crowdfunding.pdf

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Eugene F. Brigham, และ Joel F. Houston. (2544). *การจัดการการเงิน Fundamentals of Financial Management*. (เร็กซ์ จัปาเงิน, ผู้แปล) กรุงเทพฯ: บริษัท บั๊คเน็ต จำกัด.
- Everett, C. R. (2014). *Origins and Development of Credit-Based Crowdfunding**. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2442897
- Gierczak, M. M., Bretschneider, U., Haas, P., Blohm, I., & Leimeister, J. M. (2015). Crowdfunding - The New Era of Fundraising. In O. G. Dennis Brüntje (Ed.). Springer International Publishing. doi:10.1007/978-3-319-18017-5_2
- Hollander, T. (2015). *Exploring Crowdfunding involvement of Dutch banks*. Master thesis Business Administration University of Twente, Enschede. Retrieved February 2, 2019, from https://essay.utwente.nl/68439/1/Hollander_MA_Business%20Administration.pdf
- Kalle Setälä. (2017). *Crowdfunding in the Banking Industry: Adjusting to a Digital Era*. Jyväskylä University School of Business and Economics Master's thesis.
- Kirby, E., & Worner, S. (2014). *Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast*. The IOSCO Research Department. Retrieved February 21, 2019, from <https://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>
- Lasrado, L., & Lugmayr, A. (2013). Crowdfunding in Finland: A New Alternative Disruptive Funding Instrument for Businesses. doi:10.1145/2523429.2523490
- Marcel, B. (2010). *Information Asymetry Theory in Corporate Govenence System*. Annals of Faculty of Economics, University of Oredea, Faculty of Economics.
- Milne, A., & Parboteeah, P. (2016). *The Business Models and Economics*. Brussels: EUROPEAN CREDIT RESEARCH INSTITUTE (ECRI). Retrieved February 23, 2019, from <https://www.ceps.eu/system/files/ECRI%20RR17%20P2P%20Lending.pdf>
- Monica Rosavina, R. A. (2018). PEER-TO-PEER (P2P) LENDING PLATFORM ADOPTION FOR SMALL MEDIUM ENTERPRISES (SMEs): A PRELIMINARY STUDY. *International Journal of Accounting, Finance and Business* 3, 1-14. Retrieved from

บรรณานุกรม (ต่อ)

- https://www.researchgate.net/publication/326145891_Peer-To-Peer_P2P_Lending_Platform_Adoption_for_Small_Medium_Enterprises_SMEs_A_Preliminary_Study
- Myers, S. C., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- PAULUS, Y. E. (2018). THE EMERGENCE OF PEER-TO-PEER LENDING IN INDONESIA: A STUDY OF RISK MANAGEMENT ANALYSIS ON CONVENTIONAL BANKING COMPANIES. *The IIER International Conference*, (pp. 6-12). Yokohama. Retrieved from http://www.worldresearchlibrary.org/up_proc/pdf/1532-153068574806-12.pdf
- PwC. (2015). *Peer pressure How Peer-to-Peer lending platforms are transforming the consumer lending industry*. Retrieved February 15, 2019, from <https://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/assets/peer-to-peer-lending.pdf>
- SANNAJUST, A., ROUX, F., & CHAIBI, A. (2014). Crowdfunding In France : A New Revolution? *Journal of Applied Business Research*, 30(1909-1918). doi:10.19030/jabr.v30i6.8947.
- Vallee, B., & Zeng, Y. (2018). Marketplace Lending: A New Banking Paradigm? *The Review of Financial Studies*, 32(5), 1939–1982. doi:<https://doi.org/10.1093/rfs/hhy100>
- WANG, R. (2015). *Peer-to-Peer Lending Industry and Risk Control Measures in the Big-Data Age*. Department of Economics, UNION COLLEGE.
- Weihs, D. C. (2018). *ONLINE PEER-TO-PEER LENDING AS AN ALTERNATIVE TO TRADITIONAL LENDING FOR SMALL BUSINESS FINANCING*. School of Business and Technology, Capella University.
- กนกกรณ์ อภิชาติจรธา, กังวาน อริยปิณฑพันธ์, พรทิพย์ จันทร์ธีรพจน์, และ อานูสร่า ช่อผกา. (2545). *ทฤษฎี Pecking Order* กับการจัดหาแหล่งเงินทุน : การศึกษา Non-Financial Firms ซึ่ง

บรรณานุกรม (ต่อ)

- จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล, กรุงเทพฯ.
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2559). หัวข้อข่าว *FINTECH P2P* รูปแบบใหม่ในการเข้าถึง
แหล่งเงินอิน โคนีเซีย. สืบค้นเมื่อ 31 มีนาคม 2562 จาก
https://www.ditp.go.th/contents_attach/157338/157338.pdf
- กฤตยา สังเกษม. (2561). *Crowdfunding* หนึ่งช่องทางหาเงินทุนของธุรกิจ *Startup*. สืบค้นเมื่อ 20
กุมภาพันธ์ 2562 จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย:
https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/Southern/ReasearchPaper/Crowdfunding_Final.pdf
- กุลธิดา เค่นวิทยานันท์. (2559). *กู้ยืมแบบ “Peer-to-Peer lending” โอกาสหรือความเสี่ยง*. สืบค้น
เมื่อ 2 มีนาคม 2562 จาก <https://www.pwc.com/th/en/pwc-thailand-blogs/blog-20160922.html>
- ขวัญรัฐ ส่วนพงษ์. (2559). *การพัฒนาสินเชื่อเพื่อการค้าเพื่อส่งออกสำหรับรัฐวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม (SMEs)*. กรุงเทพฯ: สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา
(องค์การมหาชน).
- จันทวรรณ สุจริตกุล. (2558). แหล่งทุน SMEs เพื่อยกระดับการแข่งขันไทย *Financing SMEs to
Enhance Thailand’s Competitiveness. The National Defence College of Thailand
Journal*, 35-52.
- จารย์ ปิ่นทอง, นฤา วะสี, อาชวี ปวีณวัฒน์, และ กฤษณ์เลิศ สัมพันธ์รักษ์. (2560). *มุมมองสินเชื่อ
ธุรกิจไทยจากข้อมูลรายสัญญา ตอนที่ 2*. สืบค้นเมื่อ 22 กุมภาพันธ์ 2562 จาก
สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์:
https://www.pier.or.th/?post_type=abridged&p=5845
- ชาลินี เลิศอรียรังสี, ธนิตา เลิศกหบดีวงศ์, และ วลีพรรณ ฤกษ์สง่า. (2554). *การเปิดเผยข้อมูลของ
บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและปัจจัยต่างๆที่มีความสัมพันธ์
กับผลการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่มธุรกิจการเงิน*. กรุงเทพฯ: รายงานการศึกษา
อิสระ การจัดการมหบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ชื่นจิตร อังวารวงษ์, และ นงคินี จันทร์จรัส. (2553). ปัญหาแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย. *วารสารเศรษฐศาสตร์และนโยบายสาธารณะ*.
- เชาว์ เก่งชน, พิมลวรรณ มหัจฉริยวงศ์, และ รัชฎ์ลักษณ์ วัชรชัยสุรพล. (2557). การลดข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (Mitigating of Financing Constraints in the Thai Banking System). ใน บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (บ.ก.), *สัมมนาวิชาการประจำปี 2557 BOT Symposium 2014*.
- เชาว์ เก่งชน, พิมลวรรณ มหัจฉริยวงศ์, และ รัชฎ์ลักษณ์ วัชรชัยสุรพล. (2557). การลดข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (Mitigating of Financing Constraints in the Thai Banking System). *สัมมนาวิชาการประจำปี 2557 BOT Symposium 2014*. กรุงเทพฯ.
- ตลับลักษณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ. (2 กุมภาพันธ์ 2562). *รู้และเข้าใจ...บริบทใหม่ระบบสถาบันการเงินยุค 4.0*. เข้าถึงได้จาก https://www.krungsri.com/bank/getmedia/367d598f-7779-48eb-95b0-41e0bebd4974/THIP_07_Banking40_TH.aspx
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (26 กันยายน 2561). *ข่าว สปท.ฉบับที่ 63/2561 เรื่องกรอบการกำกับดูแล Peer to Peer Lending Platform*. เข้าถึงได้จาก <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/News2561/n6361t.pdf>
- ธนาคารออมสิน ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก. (มิถุนายน 2561). *P2P Lending คุกคามธุรกิจธนาคารจริงหรือ ?* สืบค้นเมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2562 จาก https://www.gsb.or.th/getattachment/4902373f-3147-4d2f-9c95-a7623daa9579/19IN_hotissue_P2P_internet_detail.aspx
- นภา วะสี, บุญธิดา เสงี่ยมเนตร, และ ชมพูนุท มนต์ชัยตระกูล. (2562). *นโยบายส่งเสริม SMEs: เราไปถึงสิ่งที่คาดหวังหรือยัง*. สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน 2562 จาก https://www.pier.or.th/?post_type=abridged&p=6482
- นภา วะสี, พรชนก บำรุงเรือน, ชมพูนุท มนต์ชัยตระกูล, และ กฤษณ์เลิศ สัมพันธ์รักษ์. (2561). *มุมมองสินเชื่อบริษัทไทยจากข้อมูลรายสัญญา ตอนที่ 1*. สืบค้นเมื่อ 21 กุมภาพันธ์ 2561 จาก สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์: <https://www.pier.or.th/?abridged=มุมมองสินเชื่อบริษัทไทย>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- นที ทองเชือนจันทร์. (2547). *ทัศนคติของพนักงานเอกชนในกรุงเทพมหานครที่มีต่อบริการธนาคารทางอินเทอร์เน็ต*. วารสารศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- นริศรา โพธิ์ทอง. (2561). *การศึกษาผลของการทำธุรกรรมการกู้ยืมเงินระหว่างผู้กู้และนักลงทุนโดยตรงผ่านระบบออนไลน์ (Peer to Peer Lending) ต่อความสามารถในการทำกำไรของธนาคารพาณิชย์ในประเทศสหรัฐอเมริกา*. สืบค้นเมื่อ 29 มกราคม 2562 จาก Economics Nida: <http://econ2018.nida.ac.th/th/2018/11/การศึกษาผลของการทำธุรกรรม/>
- บวรวิษ สายชลพิทักษ์. (2553). *การทดสอบทฤษฎีเงินทุนตามแนวคิด Pecking Order ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- บุศรินทร์ บุรณศักดิ์. (2545). *การทดสอบทฤษฎีลำดับขั้นในการจัดหาเงินทุนของโครงสร้างเงินทุน : การศึกษาของประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ปฐมพร ทรงสุโรจน์. (2559). *การศึกษาพฤติกรรมการกู้เงินของผู้ประกอบการ SMEs*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)*. (ม.ป.ป.). กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (พ.ศ. 2560-2564)*. (ม.ป.ป.). กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 (2559-2563)*. (2559). กรุงเทพฯ: ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ฝ่ายวิจัย บริษัทหลักทรัพย์เอเซียพลัส. (2561). *P2P Lending กับการเข้ามา Disrupt สินเชื่อของแบงก์และ Non-bank*. สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2562 จาก การเงินธนาคาร Money&Banking Online: <https://www.moneyandbanking.co.th/new/21756/26/p2p-lending-%E0%B8%81%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%82%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%B2-disrupt->

บรรณานุกรม (ต่อ)

- %E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%8A%E0%B8%B7%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B8%
- พรชนก เทพสยาม. (เมษายน 2562). *เศรษฐกิจแบ่งปัน : บทเรียนการกู้ยืมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (Peer-to-Peer Lending)*. สืบค้นเมื่อ 25 เมษายน 2562 จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/ArticleAndResearch/FAQ/FAQ_148.pdf
- พิชามณษ์ ชีระพันธ์. (2559). *การเปิดรับสื่อ ความรู้ ทักษะคิด และพฤติกรรมการใช้งานของประชาชน ในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อบริการ โอนเงินและรับโอนเงินแบบใหม่ "พร้อมเพย์-PromptPay"*. วิทยานิพนธ์วารศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- พิลินี ต้นติวรวงษ์, วรรณญา เจริญระจัน, และ วิฑูวดี ต้นติวีระวงษ์. (2553). *ความสัมพันธ์ของคุณลักษณะทางการเงินที่มีผลต่อระดับการเปิดเผยข้อมูลในแบบ 56-1*. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน วิทยาลัยการเงิน มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ภัทรารักษ์ เกียรตินันท์. (2 ตุลาคม 2561). *P2P กับวินัยการเงินแบบไทยๆ*. สืบค้นเมื่อ 28 กุมภาพันธ์ 2562 จาก สำนักข่าวอีไฟแนนซ์ไทย: <https://www.efinancethai.com/LastestNews/LatestNewsMain.aspx?release=y&ref=M&id=d0FFRFRXWXBDMV9>
- รายงานสถานการณ์ SME ปี 2561. (2561). กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- วรกันต์ ทองสว่าง. (2554). *การทดสอบทฤษฎีลำดับขั้นในการจัดหาเงินทุนของโครงสร้างเงินทุนของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- วาสนา สิงห์โกวิท. (2527). *การจัดการธนาคารพาณิชย์*. กรุงเทพฯ: โครงการจัดพิมพ์และเผยแพร่ตำรา คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (26 มิถุนายน 2561). *P2P Lending ..โอกาสที่ดีของผู้กู้รายย่อย ขณะที่ หัวใจของแพลตฟอร์ม อยู่ที่ระบบจัดการความเสี่ยง (กระแสรศรศน์ ฉบับที่ 2917)*. สืบค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2562 จาก ศูนย์วิจัยกสิกรไทย: <https://kasikornresearch.com/th/analysis/k-econ/financial/Pages/z2917.aspx>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. (2559). *หลักการ/วัตถุประสงค์ของการกำกับดูแล*. สืบค้นเมื่อ 28 มกราคม 2562 จาก <https://www.sec.or.th/TH/RaisingFunds/CFD/Pages/principle.aspx>
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2548). *ประเภทของสินเชื่อ*. สืบค้นเมื่อ 11 กุมภาพันธ์ 2562 จาก <http://www2.fpo.go.th/S-I/Source/ECO/ECO29.htm>
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). (ม.ป.ป.). *นิยาม SMEs*. สืบค้นเมื่อ 30 มกราคม 2562 จาก http://www.sme.go.th/upload/mod_download/%E0%B8%99%E0%B8%B4%E0%B8%A2%E0%B8%B2%E0%B8%A1%20SMEs.pdf
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, และ บริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด. (2560). *รายงานฉบับสมบูรณ์ การจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม : แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม*. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- สุชาดา เมี่ยมิ่ง. (2560). *มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลธุรกิจ Fintech : กรณีศึกษา Peer-to-Peer Lending*. เอกศศึกษาสาขาวิชากฎหมายเศรษฐกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุวมิตร บุญแก้ว. (2559). *ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการ Mobile Banking ทดแทนการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านเครื่อง ATM ในเขตกรุงเทพมหานคร*. เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- หรรษา พุดห้อย. (2551). *การศึกษาต้นทุน รายรับ และผลการดำเนินงานของสาขา (ในรูปแบบการบริหารของสำนักงานเขต) กับกลยุทธ์ในการเปิดสาขาของธนาคารพาณิชย์*. สืบค้นเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2562 จาก <http://digi.library.tu.ac.th/thesis/ec/1208/01TITLE.pdf>

ภาคผนวก

คนที่ 1

- รู้จักและเข้าใจบ้าง ว่าเป็นการระดมทุนเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ตามจุดประสงค์ที่แตกต่างกันของผู้ระดมทุน
- มีขั้นตอนยุ่งยาก ใช้เอกสาร หลักฐานจำนวนมาก และการพิจารณาสินเชื่อมีความเข้มงวด
- ไซ้ เป็นโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อีกทางหนึ่ง โดยไม่ต้องกู้จากธนาคาร
- แย่งส่วนแบ่งในการขอกู้เงินจากผู้กู้ เพราะระดมทุนได้ง่ายกว่า ผู้กู้จากธนาคารมีน้อยลง รายได้ลดลง พนักงานธนาคารก็ไม่จำเป็นต้องจ้างหลายคนอีกต่อไป พนักงานธนาคารตกงานมากขึ้น
- ขอกู้ได้ง่ายขึ้น การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อง่ายขึ้นกว่าธนาคาร เนื่องจากมีการแข่งขันกันในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลงกว่า หรือสิทธิประโยชน์
- ธนาคารควรปรับปรุงการพิจารณาขอสินเชื่อ ขั้นตอนให้ง่าย และสะดวกมากขึ้นกว่าเดิมรวมทั้งอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลงด้วย

คนที่ 2

- เคยได้ยินมาบ้าง
- ผู้กู้ ขาดคุณสมบัติที่จะสามารถกู้ได้ เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน , Statement , รายได้ที่แน่นอน
- เป็นโอกาส แต่ไม่ใช่สำหรับทุกกลุ่มธุรกิจของ SMEs เพราะ Crowdfunding มีเป้าหมายที่จะเป็นแหล่งเงินทุนให้กับ SMEs ที่ขาดเงินทุน แต่มีโอกาสดิบโต และทำกำไร
- มีผลกระทบน้อยมาก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Crowdfunding และธนาคาร เป็นคนละกลุ่มกัน Crowdfunding เน้นกลุ่มลูกค้า Start Up ที่มีโอกาสดิบโตและทำกำไร ในขณะที่ลูกค้าของธนาคาร เน้นกลุ่มลูกค้า ที่ทำธุรกิจมาแล้วระยะหนึ่ง มีความมั่นคง มีโอกาสดิบโต และทำกำไรอย่างต่อเนื่อง
- ไม่ เพราะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต่างกัน
- ธนาคารควรปรับหลักเกณฑ์ และดอกเบี้ย ในการพิจารณาสินเชื่อให้กับ SMEs แต่ละราย เช่น วงเงินสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ยที่น้อยลง ตามสัดส่วนธุรกิจ SMEs เพื่อให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุน แต่ก็ป้องกันการเกิดหนี้สูญของธนาคาร

คนที่ 3

- รู้จักมาอยู่แล้ว เพราะว่าในต่างประเทศจะมีอีเมลหรือเป็นเว็บที่เป็นตัวกลางในการลงทุน Crowdfunding เคยมีการดูโมเดลของ Kick Starter ไว้แต่ว่าไม่เคยลงทุนเองหรือขอเงินทุน
- ความน่าเชื่อถือของการเป็นเจ้าของกิจการ อุปสรรคในเรื่องไม่มีสลิปเงินเดือนหรือมีอะไรที่ยืนยันว่าเรามี Income เท่าไหร่ ในเรื่องหลักประกัน คิดว่ายากต่อการรวบรวมหลักทรัพย์ เนื่องจากเป็นธุรกิจในครอบครัว
- คิดว่ามันเหมาะกับบางธุรกิจ เพราะว่าในความรู้สึกคือ Crowdfunding เพิ่มทุนเพื่อผลตอบแทนอะไรบางอย่าง คิดว่าน่าจะเหมาะกับธุรกิจที่มี Product ชัดเจน
- น่าจะช่วย SMEs มาก ถ้ามองในแง่นี้ถ้าเกิดเรามีแผนอะไรแล้วก็เอานำเสนอใน Platform นั้น ให้เขารู้สึกว่าอยากลงทุนแต่ว่าในความคิดของต้องดูว่าผู้ลงทุนคาดหวังอะไร แต่ถ้าทำได้จริง ๆ น่าจะมีปัญหาเยอะ ความเสี่ยงอยู่ที่ระบบจัดการมากกว่า จะต้องมีระบบหรือเงื่อนไขที่ครอบคลุมมาก แบบไม่เสียผลประโยชน์ทั้งสองฝ่ายไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น
- คิดว่าน่าจะรู้ Crowdfunding เพราะข้อดี คือ ไม่ต้องมีหลักประกัน เพราะทุกวันนี้ถ้าอยากทำธุรกิจแต่ไม่มีเงินลงทุนต้องหานำเงินตัวเองมาลงทุน เพราะฉะนั้นถ้ามีตัวนี้จริงมันจะช่วยผู้ประกอบการได้ และน่าจะเป็นที่นิยมในอนาคต
- การอยู่รอดของธุรกิจขึ้นอยู่กับตัวกลาง ต้องเป็นคนที่หาวิธีจัดการความเสี่ยงระหว่างคนคู่กับคนให้คู่

คนที่ 4

- ไม่เคยรู้จักเลย
- ต้องหาบุคคลคู่ประกันหรือหาสินทรัพย์มาค้ำ ตามที่ธนาคารประเมินไว้
- มีการแข่งขันระหว่างธนาคารกับ Platform ที่รุนแรงมากขึ้น ธนาคารจะมีการปรับตัวแต่คนที่ได้ประโยชน์ คือ ผู้กู้
- ธุรกิจ Crowdfunding จะอยู่รอดเพราะบางคนยอมแลกการได้เงินคู่กับดอกเบี้ยสูง แต่ไม่ต้องมีค้ำหรือมีสินทรัพย์ค้ำ อาจจะเป็นแหล่งทางเลือกให้กับคนที่ไม่มีเงินแต่มีไอเดียแล้วต้องการเริ่มธุรกิจ
- ปัญหาอยู่ที่เจ้าของเงินเขาจะยอมเสี่ยงไหม เพราะบางทีลูกค้ำก็เครดิตไม่ดี

- ถ้า Crowdfunding ทำได้จริง ยังไม่มั่นใจเรื่องรูปแบบ แต่ก็ดีสำหรับคนที่ต้องการเริ่มธุรกิจใหม่ ความน่าเชื่อถือขององค์กร มองว่าปัญหาในเรื่องของข้อมูลว่าเขาจะเอาข้อมูลเราไปทำอะไรหรือเปล่าเหมือนกับ ตอนนี้นั้นยังไม่ชัดเจนในเรื่องกฎหมาย
- คิดว่าธนาคารอาจจะปรับตัวไม่มาก อาจจะตั้งบริษัทย่อยหรือมีแผนกย่อยที่เข้ามาดูแล Crowdfunding กระทบกับธนาคารน้อย เพราะลูกค้ามันคนละ ระยะสั้นธนาคารอาจจะไม่สนใจ แต่ในแง่ระยะยาวก็น่าจะขึ้นอยู่กับผู้บริหารของธนาคาร ว่าเขาจะสนใจไหมถ้าบริหารเก่งเขาอาจจะโฟกัสตรงนี้
- มองว่ายังไม่ใช่แหล่งทางเลือก เพราะ SMEs รายย่อยจริง ๆ ไม่รู้จัก Crowdfunding เลย แต่ถ้าเกิดพัฒนาได้จริงก็จะสร้างโอกาสในการพัฒนาและการขยายตัวธุรกิจได้อีกเยอะ

คนที่ 5

- ไม่เคยรู้จัก Crowdfunding มาก่อนเลย
- ต้องมีเอกสาร มีการเดินบัญชีเท่าไรถึงจะให้กู้ได้ อุปสรรคอีกอย่างหนึ่งก็คือ ดอกเบี้ยก็เป็นที่แพงสำหรับ SMEs รายย่อย เงื่อนไขการผ่อนชำระที่ไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงมีเงื่อนไขอื่นที่ไม่ต้องการ
- คิดว่าถ้ามีไอเดียดี ก็ง่ายต่อการเข้าถึงคราวฟันดิง เพราะฉะนั้นน่าจะ เหมาะสำหรับคนที่ มีไอเดียแปลกใหม่มาผลักดันมาหรือขยายธุรกิจ
- Crowdfunding น่าจะอยู่ได้นาน เพราะว่าคนที่เขาประสบความสำเร็จจะโฆษณาให้กับ Platform เพื่อให้คนอื่นเข้า Platform มากขึ้น สามารถดำเนินธุรกิจไปได้เรื่อย ๆ
- อาจจะกระทบต่อการปล่อยกู้ของธนาคาร แต่ก็ไม่ทั้งหมด เพราะอย่างกลุ่มคนทั่วไปไม่รู้จัก Crowdfunding
- คนรุ่นใหม่ก็จะหาแหล่งเงินทุน Crowdfunding มากกว่า
- ธนาคารควรมี Product สำหรับกลุ่มที่เริ่มต้นธุรกิจที่ดอกเบี้ยต่ำเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs เพื่อตอบโต้กับผู้ประกอบการที่กำลังเริ่มต้น หรือมีโปรโมชั่น สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่

คนที่ 6

- ไม่เคยรู้จัก Crowdfunding มาก่อน
- ต้องมีองค์กรที่เข้ามาช่วยเหลือให้มีโอกาสทางการเงินมากขึ้น
- การปรับกระบวนการของธนาคาร ต้องพิจารณาเป็นแล้วแต่กรณีไปแต่ธนาคารก็ควรปรับตัวให้ SMEs เข้าถึงได้ง่ายขึ้น

- ในประเทศไทย คิดว่ามันน่าจะเป็น โอกาสให้มีเงินทุนง่าย แต่มันยังไม่มียอดครั้งที่เข้ามารองรับความเสี่ยงตรงนี้
- คิดว่าแนวโน้มของประเทศไทยยังไม่เหมาะกับ Crowdfunding
- ไม่ยั่งยืนเพราะความเสี่ยงของมัน ความเสี่ยงในเรื่องการเกิดหนี้เสีย
- ในแง่เอกสารหลักฐาน อาจจะง่ายกว่า เพราะไม่ต้องใช้เอกสารในการขอกู้ยืมอะ ไม่ต้องมาขึ้นที่ธนาคารแค่ใช้ไอเดียใช้ข้อมูลที่อยู่ใน Platform ที่สามารถจูงใจคนให้เห็นได้ง่ายขึ้นแต่ในแง่หลักฐานเนี่ยมันอาจจะเป็นตัวประกันตัวขึ้นยันว่าผู้กู้ว่ามีความสามารถในการจ่ายหนี้
- ถ้ามีเอกสารหรือหลักฐานจะทำให้ติดตามหนี้ได้ง่ายกว่า เป็นไปได้ว่าขอกู้เงินไปแล้วสุดท้ายเอาไปใช้เงินผิดประเภทก็
- ความเสี่ยงในเรื่องการฟอกเงินกลายเป็นการเอาเงินผิดกฎหมายมาให้กู้
- เพราะฉะนั้นน่าจะสร้าง Platform ได้มันอาจจะต้องใช้ระยะเวลาในเรื่องของกฎหมายและอะไรหลายๆอย่างว่ามันจะต้อง Support ระหว่างคนกู้กับผู้ให้กู้

คนที่ 7

- อุปสรรคในเรื่อง Statement ที่จะต้องเดินก่อนข้างเยอะ
- คิดว่า Crowdfunding น่าจะแทนธนาคารได้ มีโอกาสแต่ไม่แน่ใจว่ามันจะยั่งยืนหรือเปล่า เพราะ คนที่จะเอาเงินมาลงทุนธุรกิจในประเทศไทยมันยังไม่เอื้ออำนวยให้เกิดการลงทุนแบบนี้
- อาจจะมีการฟอกเงิน
- ไม่ได้เหมาะกับธุรกิจรายย่อย ถ้า Image ไม่พอมันก็ไม่มีใครมาลงทุนกับเรา
- มีโอกาสโต แต่ธนาคารจะยอมหรือเปล่า เพราะคู่แข่งของธนาคารโดยตรง
- ตอนนี้ธนาคารก็มีประสิทธิภาพในการให้สินเชื่อ SMEs ได้ง่ายขึ้น
- คิดว่าธนาคารควรลดดอกเบี้ย และน่าจะมีโอกาสเปิดบริษัทลูกมาแข่งกับ Crowdfunding ถ้าเกิดว่ามันทำออกมาแล้วมันดี การันตีว่าธนาคารทำแน่นอน เพราะธนาคารเงินทุนหนากว่า

คนที่ 8

- รู้จักมาก่อนจากเว็บ Kick Starter แล้วก็ไปดู Project ต่าง ๆ แต่ไม่เคยใช้บริการ
- ปัญหาในการกู้ธนาคารหลักๆ คือ ประวัติการกู้หรือ NCB หลักประกันที่จะต้องดูเป็นรายบุคคลมีเครดิตเพียงพอ
- จะเงินทุนจากธนาคารก่อน เพราะธนาคารเขาก็จะมีผู้เชี่ยวชาญที่เข้าใจ Norms ธุรกิจ

- ธนาคารสามารถประเมินแล้วสามารถอนุมัติแบบเดียวจบ เช่น ขอเงิน 10 ล้าน ธนาคารก็จะให้ 10 ล้านได้เลยแต่ถ้าเป็น Crowdfunding ต้องรอการระดมทุนจากหลายๆ คนกว่าจะได้มันใช้เวลานาน เพราะฉะนั้นถ้าจะขอกู้จริงจะไปธนาคารก่อน แต่ถ้าประเมินว่า Project ที่จะทำมันสามารถประสบความสำเร็จได้ในอนาคตก็อาจจะไปขอจาก Crowdfunding
- เคยคิดเสนอ Project เป็น Application มีถือ ถ้าทำ Crowdfunding อาจจะมีคนสนใจมีความเป็นไปได้ที่จะได้เงินทุน แต่คิดว่าเราอาจจะต้องการใช้เวลาและเงินทุนจำนวนมากในการขอเงินทุน
- ส่วนตัวมองว่า คราวฟิ้นดิงไม่น่าจะยั่งยืน เพราะไม่มีระบบที่มั่นคงเป็นมาตรฐานหรือเป็นชัดเจน
- คิดว่าธนาคารไม่ควรลงมาทำ Crowdfunding เอง ธนาคารควรช่วยในเชิงปล่อยเงินกู้เพื่อให้ได้ดอกเบี้ยต่ำ จะสามารถสนับสนุน SMEs ได้และได้กำไรจากดอกเบี้ยเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์

คนที่ 9

- เคยได้ยื่นมาก่อนตามอินเทอร์เน็ต ที่มีการแชร์ Content ในเน็ตว่าคราวฟิ้นดิงเป็น Platform ที่ให้บริการระหว่างคนที่ต้องการเงินกับคนที่มีทุนต้องการลงทุนเพื่อให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก
- อุปสรรคในการกู้ เป็นเรื่องเอกสารการดำเนินการที่มีขั้นตอนเยอะ ใช้เวลานานกว่าที่ธนาคารจะอนุมัติ
- คิดว่า Crowdfunding ทำให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น
- ความเสี่ยงอื่น ๆ อย่างเช่นเราเป็นเจ้าของเงินเราก็จะระแวงว่ามีที่ให้เงินไปจะได้คืนไหม เพราะว่า SMEs บางธุรกิจก็มีความเสี่ยงสูง
- สำหรับ SMEs เหมือนเป็นแหล่งเงินทุนใหม่ และคิดว่ากระทบต่อสินเชื่อธนาคาร เพราะผู้ประกอบการรุ่นใหม่กล้าเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจจะมองว่า Crowdfunding เป็นตัวเลือกอีกทางหนึ่ง และต้องใช้ระยะเวลาที่ทำให้คนยอมรับ
- ความเสี่ยงคืออะไรมีแอบแฝงไหม แต่ถ้าเทียบกับธนาคาร ให้เราจ่ายเงินกู้แพงกว่าก็จริงแต่เรามีความมั่นใจ มีความน่าเชื่อถือมากกว่า
- ธนาคารจะดึงบริษัท Crowdfunding มาเป็นบริษัทลูกเป็นอีกหนึ่งส่วนของเป็นของธนาคาร
- ธนาคารอาจจะปรับตัวยากเพราะแต่อาจจะมึอะไรหลายๆ อย่างมาเอื้อเพื่อจัดการกับ Digital Platform ให้เข้าถึงได้ง่ายขึ้น

คนที่ 10

- รู้จักในแง่การลงทุนทำอะไรสักอย่างหรือคิดอะไรบางอย่างหนึ่ง แล้วต้องการเงินทุนก็เอามาลงผ่านเว็บไซต์เพื่อเป็นช่องทาง Platform เปิดเล่าสตอรี่ของ Product นั้นมา แล้วก็เชิญชวน Crowdfunding ตามที่เขาสร้างขึ้นมา
- ปัญหาในเรื่อง Statement ที่จะต้องเดินค่าน้ำยี่ห้อทุกวันนี้ไม่เคยขอกู้เงินเพราะมันไม่ต้องเอาเงินตัวเองมาลงทุน 100% ก็ได้เอาเงินจากธนาคารมาหมุน แล้วเราก็เก็บเงินเอาไว้
- คิดว่า Crowdfunding เป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของรัฐกิจขนาดย่อม เป็นบุญแก่สำคัญด้วยซ้ำ
- กระทบร้อยเปอร์เซ็นต์ คนจะไม่กู้ธนาคารเลย
- คิดว่าธนาคารอาจจะมีสิทธิ์ทำราวพินดิ่งให้กับ SMEs เพื่อแข่งกับ startup
- ธนาคารก็ควรปรับตัวหลักประกันปรับ Process ในการหาลูกค้าจนถึงการให้เงินกู้
- ถ้าธนาคารทำ Crowdfunding แข่งน่าจะสู้ได้ เพราะปัจจุบันเราใช้ E-Banking มีการเก็บข้อมูลก่อนบริษัท Fintech ตัวธนาคารเขามีข้อมูลมี Data Transaction อยู่แล้ว เขาสามารถดึงข้อมูลในบัญชีของเราได้อัตโนมัติ ถ้าเราทำธุรกรรมผ่านธนาคารอื่นก็ถึงจะขอ ธนาคารอาจจะได้เปรียบในเรื่องฐานข้อมูล เพราะว่าสิ่งที่ทำมัน คือ ฐานข้อมูลในการขอกู้ แต่อาจจะติดเรื่องนโยบายและกฎหมาย
- ตอนนี้มันไม่ได้เป็นเรื่องของการกู้เงินแต่มันเป็นเรื่องการกำหนดค่าเงินดิจิทัล อย่างเช่น Google Facebook เขาก็มี Digital currency ของตัวเอง อย่างเช่น Shopee มี wallet เป็นของตัวเอง Lazada ก็มี wallet ของตัวเองถูก Lazada ที่มี Platform เขาก็มี wallet เป็นของตัวเองมีค่าเงินของตัวเอง เพราะฉะนั้นธนาคารไม่มี wallet เป็นของตัวเองธนาคารเก็บค่าเงินตัวเองจริงๆ ใช้เงินตาม platform ของตัวเอง ได้ Point ในการซื้อขาย พอแลก coin มันก็จะมีมูลค่าของมัน เขาก็จะสร้างฐานลูกค้าหลัง จากนั้นคุณก็ใช้ E wallet มากขึ้นค่าเงินของเขาก็จะมีศักยภาพในการทำต่อตรงนี้
- บริษัทอีคอมเมิร์ซมาทำ Digital Lending จะได้เปรียบมากกว่าอย่างกรณี Alibaba Alipay เขามีค่าเงินของเขาสามารถแปลงค่าสกุลเงิน มี Wallet เป็นของตัวเอง สามารถแปลงสกุลเงินได้อย่างรวดเร็ว สามารถเอาเงินดิจิทัลแปลงเป็นสกุลอะไรก็ได้
- คิดว่าธนาคารน่าจะเปิดบริษัทมาแข่งกับ Crowdfunding เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ประกอบการมากขึ้น