

การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform
ที่ตอบโจทย์นักลงทุน กรณีศึกษา



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2563

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ ดร. ณัฐสิทธิ์ เกิดศรี อาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาสละเวลาให้คำแนะนำปรึกษาตลอดจนปรับปรุงแก้ไข ข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างยิ่ง ผู้วิจัยตระหนักถึงความตั้งใจจริงและความทุ่มเทของ อาจารย์ และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณท่านคณะกรรมการสอบ ซึ่งประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.ปรารธนา ปุณณกิติเกษม และ ดร. นิสิต มโนตั้งวรพันธุ์ ที่ร่วมให้ข้อคิด เสนอแนะข้อบกพร่องต่าง ๆ ทำให้งานวิจัยชิ้นนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คุณปวิพัทธ์ เรืองพวงศักดิ์ ที่ให้คำแนะนำ และความช่วยเหลือมา โดยตลอด เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่างานวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือสนใจ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนา และออกแบบกลยุทธ์ Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบ โจทย์ นักลงทุน

ภัทริญญา ลิ้มปนิลชาติ

การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์นักลงทุน
กรณีศึกษา

ROADMAP DEVELOPMENT FOR PEER-TO-PEER LENDING PLATFORM: A CASE
STUDY

ภัทริญา ลิมปนิลชาติ 6150448

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: รองศาสตราจารย์ณัฐสิทธิ์ เกิดศรี, Ph.D., รองศาสตราจารย์
ปราถนา ปุณณกิติเกษม, Ph.D., นิสิต มโนตั้งวรพันธุ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

รูปแบบการทำธุรกรรมต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีที่เกิดขึ้น โดยเปลี่ยนแปลงจากการทำธุรกรรม รูปแบบ
ดั้งเดิม (Traditional Methods) เป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งการให้สินเชื่อมีการปรับเปลี่ยนเป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ โดย Peer-to-Peer Lending
นั้นเป็นการทำธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ เป็นการจับคู่ระหว่างผู้ให้และผู้กู้ที่สามารถทำธุรกรรมโดยไม่ต้องผ่านสถาบันการเงิน ปัจจุบันเป็นแหล่งให้กู้เงินทางเลือก (Alternative Lending) ที่ได้รับความนิยมมากในต่างประเทศ สำหรับ Peer-to-Peer
Lending Platform ในประเทศไทย ผู้ประกอบการต้องคำนึงการตามหลักเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่น ขอบเขตการบังคับใช้กฎหมาย
หลักเกณฑ์ในการยื่นคำขออนุญาต เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันเริ่มมีผู้ประกอบการ Peer-to-Peer Lending Platform แต่ยังมีจำนวนไม่มากนัก

งานวิจัยนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์
นักลงทุน กรณีศึกษา เป็นการศึกษาโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญระบบในเครือธุรกิจธนาคาร โดย
ใช้ Future-oriented Technology Analysis (FTA) เพื่อพิจารณาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนา และใช้ Technology Roadmap เป็นแนวทางในการ
พัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่เหมาะสมกับธุรกิจ และวางแผนการเฝ้าระวังสำหรับการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ

ผลการศึกษาทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เป็นแนวทางในการพัฒนารูปแบบ ออกแบบกลยุทธ์ และวางแผนการเฝ้าระวัง
แผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์นักลงทุน

ในท้ายสุดนี้ แผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform นี้แสดงให้เห็นถึงปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญที่จะส่งผล
ต่อธุรกิจของธนาคาร ซึ่งเมื่อนำมาวิเคราะห์และอภิปรายผ่านกระบวนการต่าง ๆ ทำให้สามารถประเมินและระบุถึงผลกระทบเชิงกลยุทธ์ที่จะ
เกิดขึ้นในอนาคตได้ โดยธนาคารควรเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้แผนที่นำทางยังคงใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ
เมื่อนำแผนที่นำทางไปใช้ควรที่จะนำทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องมาทำความเข้าใจ สื่อสารอย่างชัดเจน เพื่อให้การนำแผนที่นำทางนี้มาใช้ได้เกิดประโยชน์
สูงสุด

คำสำคัญ : Peer-to-Peer Lending/Technology Roadmap/แผนที่นำทาง

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์งานวิจัย	5
1.3 ขอบเขตงานวิจัย	6
1.4 ประโยชน์ที่ได้จากการวิจัย	6
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ	6
บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับ Investment	8
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับ Financial Technology	8
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับ Peer-to-Peer Lending	10
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Acceptance Model	27
2.5 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Roadmap	29
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	33
3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย	33
3.2 รูปแบบการวิจัย	34
3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	35
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	35
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	36
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูล	38
4.1 ภาพรวมของการรวบรวมข้อมูล	38

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 ผลการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์	39
4.3 ผลการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ	41
บทที่ 5 การวิเคราะห์และสรุปผลการวิจัย	52
5.1 ขั้นตอนการพัฒนาแผนที่นำทาง	52
5.2 แผนที่นำทางสำหรับการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform	61
5.3 แนวทางการเฝ้าติดตามแผนที่นำทาง (Roadmap monitoring)	65
บทที่ 6 การอภิปรายและข้อเสนอแนะ	73
6.1 การอภิปรายผล	73
6.2 ข้อจำกัดการวิจัยและข้อแนะนำสำหรับการศึกษาในอนาคต	74
6.3 สรุปผล	74
บรรณานุกรม	75
ประวัติผู้วิจัย	80

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
2.1	รูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform แบ่งตามลักษณะการกู้ยืม	14
5.1	การวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อน	54
5.2	การวิเคราะห์ผลกระทบเชิงกลยุทธ์	58
5.3	แนวทางการเฝ้าระวังแผนที่น่าสนใจ	66
5.4	ตัวอย่างกรณีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยขับเคลื่อนและการเฝ้าระวัง	69



สารบัญรูปภาพ

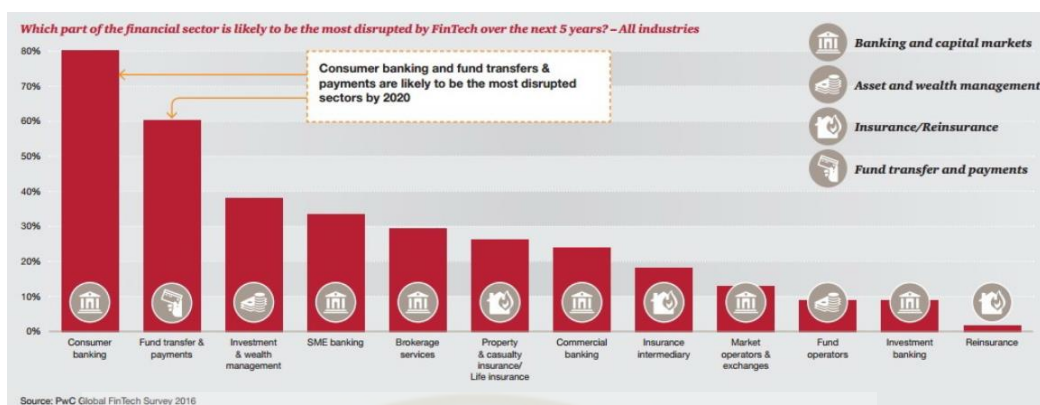
รูปภาพ	หน้า	
1.1	ประเภทของสถาบันทางการเงินที่ได้รับผลกระทบจาก Fintech	2
1.2	การลงทุนในบริษัท Fintech ปี 2010 – 2016 ในแต่ละประเทศ	2
1.3	Peer-to-Peer lending Platform Architecture	4
2.1	วิธีการสร้าง Peer-to-Peer Lending	12
2.2	ขั้นตอนการทำงานของ Peer-to-Peer Lending	13
2.3	ปัญหาของ Peer-to-Peer Lending Platform	18
2.4	รูปแบบของ Technology acceptance	28
2.5	คุณภาพของระบบ	29
2.6	รูปแบบของ Technology Roadmap	30
3.1	Future-oriented Technology Analysis	34
3.2	ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล	35
3.3	ขั้นตอนการพัฒนาแผนที่นำทาง	37
4.1	แนวโน้มสัดส่วนหนี้ครัวเรือน	42
4.2	การลงทุนในบริษัท Fintech	44
4.3	แนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจแบ่งปัน	45
4.4	แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ Startup	46
4.5	สัดส่วนของกลุ่มประชากรที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงิน	47
4.6	ประมาณการสัดส่วนประชากรไทยตามกลุ่มอายุ	49
4.7	ปริมาณธุรกรรมของโรงรับจำนำรัฐบาล	50
5.1	โครงสร้างแผนที่นำทาง	53
5.2	คะแนนลำดับความสำคัญของ (Rate of Importance)	53
5.3	แผนที่นำทาง (Technology Roadmap)	64
5.4	ตัวอย่างการแก้ไขแผนที่นำทาง	72

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในโลกยุคดิจิทัล เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันทั้งในแง่ความสะดวกสบายและความรวดเร็ว เห็นได้จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปใช้บริการผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น เช่น การซื้อขายสินค้า การจองตั๋วภาพยนตร์ รวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งในอดีต การทำธุรกรรมทางการเงินและการลงทุนถือเป็นเรื่องที่ยากและซับซ้อนสำหรับคนทั่วไป ทั้งเงื่อนไขและบริการต่าง ๆ ที่เป็นอุปสรรคต่อความเข้าใจ และการเข้าถึงบริการที่ได้มาตรฐาน ทำให้ปัจจุบันมีผู้พัฒนานวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation) เพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้เป็นจำนวนมาก โดยผสมผสานความรู้ด้านการเงิน (Financial Knowledge) เข้ากับเทคโนโลยี (Technology) จนเกิดเป็นกลุ่มธุรกิจ Financial Technology หรือที่รู้จักกันในชื่อย่อว่า Fintech โดย Fintech ได้เข้ามามีบทบาทในการลดต้นทุนการทำธุรกรรมทางการเงิน และสร้างโอกาสให้คนจำนวนมากสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่ได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น การเริ่มต้นของ Fintech ส่งผลกระทบต่อทั้งอุตสาหกรรมการเงิน เช่น ผู้ให้บริการทางการเงินดั้งเดิม (Incumbent) ผู้ทำธุรกิจธนาคาร ผู้ทำธุรกิจนายหน้าและคนกลาง รวมไปถึงผู้ออกกฎระเบียบ (Regulator) ที่ต้องปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วเช่นนี้ (Money and Banking Online, 2018) โดย Fintech ถือเป็น Game Changer ของอุตสาหกรรมทางการเงิน ที่มีบทบาทต่อการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของระบบสถาบันการเงิน การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดนี้ล้วนส่งผลดีต่อผู้บริโภคมากที่สุด (PWC, 2016)

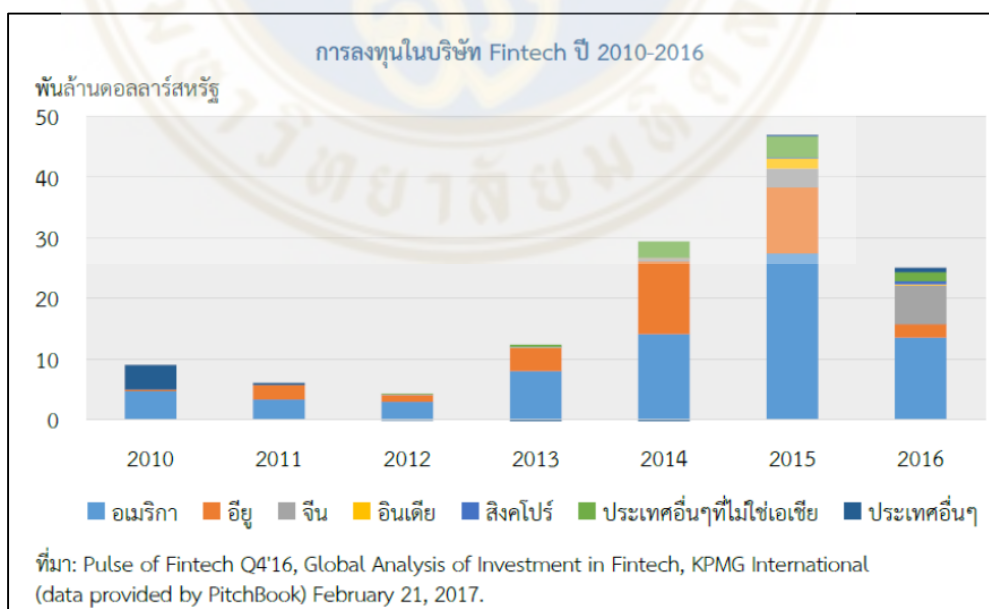


ภาพที่ 1.1 ประเภทของสถาบันทางการเงินที่ได้รับผลกระทบจาก Fintech

ที่มา: PwC Global Fintech Survey 2016

สืบค้น: <https://www.pwc.co.uk/financial-services/Fintech/assets/Fintech-Global-Report2016.pdf>

ภาพรวมและแนวโน้มของ Fintech ในต่างประเทศ ตั้งแต่ปี 2010 พบว่า Fintech มีการเติบโตอย่างมาก โดยหลายประเทศประกาศใช้ Regulatory Sandbox ซึ่งเป็นแนวทางในการส่งเสริม Fintech พร้อม ๆ กันทั้งประเทศอังกฤษ ประเทศออสเตรเลีย ประเทศสิงคโปร์ และประเทศไทย เป็นต้น ในปี 2010 ถึงปี 2015 การลงทุนในธุรกิจ Fintech ของโลกเติบโตอย่างก้าวกระโดดถึงเกือบ 5 เท่า โดยเฉพาะในประเทศอเมริกาและประเทศจีน



ภาพที่ 1.2 การลงทุนในบริษัท Fintech ปี 2010 – 2016 ในแต่ละประเทศ

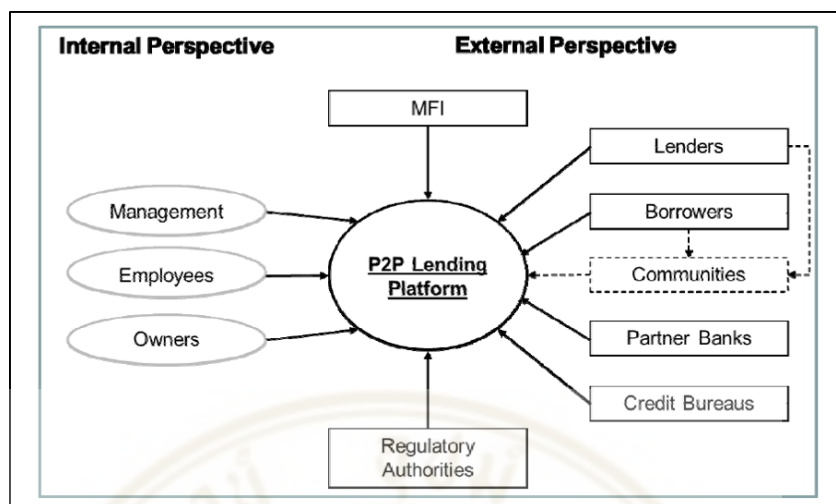
ที่มา: Pulse of Fintech Q4'16

สืบค้น: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2017/02/the-pulse-of-fintech-q4-2016.html>

ในปี 2017 สำหรับ Fintech Startup มีมูลค่าการระดมทุนทั่วโลกผ่าน Venture Capital (VC) สูงสุดถึง 16,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้น 20% จากปีก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นถึง 4.4 เท่าเมื่อเทียบกับปี 2013 โดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรปและอเมริกาเหนือ อีกทั้งจำนวนบริษัทที่ระดมทุนเพิ่มผ่าน VC ในปี 2017 เพิ่มขึ้นเป็น 1,128 บริษัท จาก 1,023 บริษัทในปี 2016 (Techsauce, 2018) สะท้อนให้เห็นว่า บริษัทในต่างประเทศให้ความสำคัญกับ Fintech อย่างมาก

สำหรับ Fintech ในประเทศไทย ข้อมูลจากกระทรวงอุตสาหกรรมพบว่าในปี 2017 มี Startup ในไทยประมาณ 8,000 ราย เป็นจำนวนเพิ่มขึ้นจากเพียง 200 รายในปี 2015 โดยมี Startup ที่มีศักยภาพพร้อมดำเนินธุรกิจได้จริงประมาณ 1,500 ราย และมี Fintech Startup มากเป็นอันดับต้นให้บริการในธุรกิจหลักคือ Business Tools, Lending, Retail Investments, Personal Finance และ Blockchain

การให้สินเชื่อรูปแบบธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล Peer-to-Peer Lending ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ โดยกระแสดังกล่าวเริ่มเข้ามาในประเทศไทยกลายเป็นทางเลือกใหม่ให้ผู้ต้องการเงินสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ จากการนำเทคโนโลยีมาทำหน้าที่ตัวกลางทางการเงินซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของผู้กู้ลดลง อีกทั้งเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินให้ประชาชนและบุคคลผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเข้าถึงการกู้ยืมเงินจากธนาคารได้ (เพราะไม่มีรายได้ประจำหรือไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน) โดยไม่ต้องไปกู้ยืมในระบบซึ่งอาจมีดอกเบี้ยที่สูงมาก โดยมีการคาดการณ์ว่าภายในปี 2025 มูลค่าตลาด Peer-to-Peer Lending ทั่วโลกจะสูงถึง 35.9 ล้านล้านบาท การเติบโตนี้เป็นผลของปริมาณการใช้ Smartphone ที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการนำข้อมูล Big Data และเทคโนโลยี AI มาช่วยวิเคราะห์และจัดระเบียบข้อมูล เพื่อประกอบการตัดสินใจการให้สินเชื่อสำหรับบุคคลรายย่อยรวมไปถึง SME (Techsauce, 2018)



ภาพที่ 1.3 Peer-to-Peer lending Platform Architecture

ที่มา: Crowdfundinsider 2019

สืบค้น: <https://www.crowdfundinsider.com/2019/01/143089-what-to-expect-in-Fintech-for-2019/>

สำหรับ Peer-to-Peer lending ในประเทศไทยนั้น ปลายเดือนเมษายน 2019 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบสำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer-to-Peer Lending Platform) ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ตั้งเพดานการขอสินเชื่อสำหรับบุคคลธรรมดาไว้ที่ 1.5 – 5 เท่าของรายได้สำหรับสินเชื่อเพื่ออุปโภคบริโภค หรือไม่เกิน 50 ล้านบาทสำหรับสินเชื่อธุรกิจ โดยกำหนดเพดานดอกเบี้ยไว้ไม่เกิน 15% ส่วนผู้ปล่อยกู้จะจำกัดให้ไม่เกิน 500,000 บาทต่อปีสำหรับบุคคลธรรมดา ส่วนนิติบุคคลนั้นไม่จำกัดจำนวนการให้สินเชื่อ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2562) สำหรับผู้ให้กู้ได้รับดอกเบี้ยสูงถึงประมาณ 9 – 12% สูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก ในการกำกับดูแล Platform ที่เป็นตัวกลางในการจับคู่ระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้นั้น ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลผู้ประกอบธุรกิจ Peer-to-Peer lending platform ให้มีการดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล โปร่งใส ตรวจสอบได้ กรรมการหรือ ผู้มีอำนาจในการจัดการของแพลตฟอร์มต้องมีความซื่อสัตย์สุจริต มีความรู้ความสามารถ ไม่เคยมีการทำงานที่แสดงถึงการขาดมาตรฐานวิชาชีพ และไม่มีปัญหาด้านสถานะทางการเงิน (ไม่เป็น NPL) ซึ่ง Platform ต้องมีระบบงานที่มั่นคง น่าเชื่อถือ สามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง และมีมาตรฐานในการให้บริการ โดยเฉพาะเรื่องความมั่นคงปลอดภัย มีการคุ้มครองผู้ใช้บริการและข้อมูลส่วนบุคคล (Data Privacy) มีการเปิดเผยข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างครบถ้วน และมีค่าเตือนให้ผู้ให้บริการตระหนักถึงความเสี่ยงของตน สำหรับตัวอย่าง Peer-to-

Peer Lending ในประเทศไทย เช่น ได้เงิน ให้บริการสินเชื่อสำหรับการ Refinance รถยนต์และ Peer Power ให้บริการสินเชื่อกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ธนาคารแห่งประเทศไทยมีหลักเกณฑ์การกำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจ Peer-to-Peer Lending Platform แต่ธุรกรรมการให้สินเชื่อออนไลน์ยังอาจมีความเสี่ยง ผู้ใช้บริการควรศึกษาข้อมูลให้รอบคอบ เลือกรับบริการผ่าน Platform ที่น่าเชื่อถือ หากเป็นผู้กู้ควรทบทวนด้วยความระมัดระวัง และหากเป็นผู้ให้กู้ควรทำความเข้าใจลักษณะและความเสี่ยงของสินเชื่อก่อนการตัดสินใจทำธุรกรรม รวมถึงผลตอบแทนที่ได้รับ เพื่อให้การใช้นวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่นี้ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งต่อผู้กู้ ผู้ให้กู้ ระบบเศรษฐกิจของประเทศ และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับเสถียรภาพระบบการเงิน

ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นถึงโอกาสดังกล่าว จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดความสนใจการทำวิจัยในหัวข้อการวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์นักลงทุน กรณีศึกษา เป็นประโยชน์ในการนำข้อมูลที่สามารถประยุกต์เป็นแนวทางในการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ให้สอดคล้องตรงกับความต้องการของนักลงทุนอย่างแท้จริง รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นต่อนักลงทุน เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว

1.2 วัตถุประสงค์งานวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มและเกณฑ์ในการตัดสินใจสำหรับ Peer-to-Peer Lending Platform

1.2.2 เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform เพื่อนำไปประยุกต์ใช้

1.2.3 เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่เหมาะสมกับธนาคาร

1.2.4 เพื่อการออกแบบกลยุทธ์แผนที่นำทางการเทคโนโลยี (Technology Roadmap) สำหรับกรณีศึกษาธนาคารพาณิชย์

1.2.5 เพื่อวางแนวทางการเฝ้าระวังแผนที่นำทางการเทคโนโลยี (Technology Roadmap)

1.3 ขอบเขตงานวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในหัวข้อ การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์นักลงทุน กรณีศึกษาธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง เพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ให้สอดคล้องตรงกับความต้องการของนักลงทุนอย่างแท้จริง ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ซึ่งได้เก็บข้อมูลในช่วงเดือนมีนาคม 2563 ถึงพฤษภาคม 2563 โดยแบ่งกลุ่มเป้าหมายในการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้บริหาร เพื่อศึกษาแรงขับเคลื่อน ปัจจัยต่าง ๆ คู่แนวทางของ Peer-to-Peer Lending Platform ในอนาคต

กลุ่มที่ 2 ผู้เชี่ยวชาญระบบ ระดับปฏิบัติการ นักพัฒนา เพื่อศึกษาข้อจำกัด ความต้องการ ปัจจัยที่จะทำให้เกิด Peer-to-Peer Lending Platform

1.4 ประโยชน์ที่ได้จากการวิจัย

1.4.1 เพื่อทราบถึงแนวโน้มและเกณฑ์ในการตัดสินใจสำหรับ Peer-to-Peer Lending Platform

1.4.2 เพื่อทราบถึงกลยุทธ์การพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform

1.4.3 เพื่อเป็นแนวทางแก่ธนาคารพาณิชย์ในการนำผลวิจัยไปใช้วางแผนกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานโดยจัดทำแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap)

1.4.4 เพื่อเป็นแนวทางแก่ธนาคารพาณิชย์ในการเฟื่องวางแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap)

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

นวัตกรรมทางการเงิน (Financial Technology) หมายถึง นวัตกรรมทางการเงินหรือเทคโนโลยีทางการเงิน ที่เกิดจากการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการให้บริการทางการเงินในรูปแบบต่าง ๆ โดยมีรูปแบบการทำธุรกรรมทางการเงินที่แตกต่างไปจากรูปแบบเดิม เพื่อ

นำเสนอรูปแบบการบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ อำนวยความสะดวก รวดเร็ว และกระตุ้นทุนการให้บริการต่ำลง

ธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer-to-Peer Lending) หมายถึง การให้สินเชื่อระหว่างผู้ให้กู้กับผู้กู้ ผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

ผู้ให้บริการ หมายถึง ผู้ให้กู้หรือผู้กู้ที่ใช้บริการหรือทำธุรกรรมผ่านระบบ หรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

ผู้กู้ หมายถึง บุคคลธรรมดาที่ขอสินเชื่อผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

ผู้ให้กู้ หมายถึง บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ให้กู้ผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ แต่ไม่รวมถึงผู้ให้บริการระบบ Cloud Funding ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบ Cloud funding (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2019)

ธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank) หมายถึง ธนาคารที่ประกอบธุรกรรมทางการเงิน ประเภทรับฝากเงินที่ต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถามหรือเมื่อครบกำหนด ให้สินเชื่อ ซ้ำขายตั๋วแลกเงิน ซ้ำขายเงินตราต่างประเทศ ทั้งนี้ไม่รวมธนาคารเพื่อรายย่อย ธนาคารพาณิชย์เฉพาะกิจ สาขาธนาคาร พาณิชย์ต่างประเทศ และบริษัทลูกของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ

แผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) หมายถึง เป็นเครื่องมือที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อกำหนดอนาคตที่พึงประสงค์จากการขยายตัวของธุรกิจ และความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืน โดยแผนที่นำทางการพัฒนาเทคโนโลยีเป็นการผนวกประสานกันระหว่างวิสัยทัศน์ด้านการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ที่องค์กรจำเป็นต้องใช้กับวิสัยทัศน์ด้านแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจขององค์กรในระยะยาว

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบ โจทย์นักลงทุน กรณีศึกษา ในบทนี้กล่าวถึงแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการศึกษาและออกแบบกระบวนการศึกษานี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับ Investment
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับ Financial Technology
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับ Peer-to-Peer Lending
- 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Acceptance Model
- 2.5 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Roadmap

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับ Investment

นิยามการลงทุน ในทางเศรษฐศาสตร์ การลงทุน หมายถึง การที่ใช้ทรัพยากรอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีอยู่อย่างจำกัดเพื่อทำให้เกิดสินค้า หรือบริการขึ้นใหม่ ซึ่งถือได้ว่าเป็นการลงทุนที่แท้จริง (Real Investment) โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ หรือผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับการผลิตสินค้า หรือบริการนั้นว่า คู่กับต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการใช้สอยทรัพยากรดังกล่าวหรือไม่ ในขณะที่นักการเงินส่วนใหญ่ให้คำนิยาม การลงทุน หมายถึง การที่นักลงทุนยอมเลื่อนการใช้เงินจำนวนหนึ่งในเวลาปัจจุบันออกไป และนำเงินดังกล่าวไปซื้อสินทรัพย์ใด ๆ โดยคาดหวังว่า ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งในอนาคต เงินจำนวนนี้ออกเงยขึ้น และก่อให้เกิดผลตอบแทนส่วนเพิ่มที่สามารถชดเชยทั้งระยะเวลา อัตราเงินเฟ้อ และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างคุ้มค่า (ธัญวงศ์ กิริตวานิชย์, 2562)

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับ Financial Technology

มีผู้ให้ความหมายของเทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) ไว้ ดังนี้

- ส่วนใหญ่กล่าวถึง Fintech หรือ Financial Technology ซึ่งเป็นการที่สถาบันการเงินได้นำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้เสริมในการให้บริการทางการเงิน เช่น การทำธุรกรรมทางการเงินผ่านโทรศัพท์มือถือแบบสมาร์ทโฟน และถือเป็นนวัตกรรมทางการเงินอย่างหนึ่ง การสร้างสรรค์ระบบการเงินแบบใหม่ที่แตกต่างออกไปจากระบบการเงินในปัจจุบัน เช่น การใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) ผู้ประกอบการธุรกิจใหม่หรือสตาร์ทอัพ (Startup) ที่มุ่งทำธุรกิจเกี่ยวกับการเงินหรือการให้บริการทางการเงิน (เรวัต ต้นตยานนท์, 2560)

- เป็นการสร้างเครื่องมือทางการเงินใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี สถาบันและองค์ประกอบของผู้มีส่วนร่วมในตลาด ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์และกระบวนการที่เป็นสิ่งใหม่มีการกำหนดรูปแบบที่ชัดเจน (ภัทรกิตติ์ เนตินิยม, 2554)

- เทคโนโลยีในการทำธุรกรรมทางการเงินที่เน้นการประยุกต์จากการผสมผสานเทคโนโลยีโดยเฉพาะระบบสื่อสารออนไลน์เพื่อใช้ในธุรกิจการเงิน ทั้งการชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือการโอนเงิน โดยอาศัยความก้าวหน้าด้าน IT (เวทย์ นุชเจริญ, 2559)

- เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) โดยการทำธุรกรรมทางการเงินมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้ใช้งานและเข้าถึงบริการได้อย่างรวดเร็วแล้ว ยังมีต้นทุนการทำธุรกรรมที่ต่ำกว่าการทำธุรกรรมในรูปแบบเดิม ๆ ซึ่งตอบโจทย์การใช้งานของผู้บริโภคในปัจจุบันได้ รวมถึงช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจ ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากรูปแบบเดิมไปสู่รูปแบบใหม่ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2559)

องค์ประกอบพื้นฐานของเทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) นวัตกรรมทางการเงินส่วนมากในปัจจุบันเป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการให้บริการธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบต่าง ๆ ทำให้การทำธุรกรรมมีความสะดวก รวดเร็ว และลดค่าใช้จ่ายลง ทั้งนี้ องค์ประกอบพื้นฐานของนวัตกรรมทางการเงินที่เป็นกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนระบบการเงินในยุคดิจิทัลประกอบไปด้วย

- ระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) เป็นปริมาณของข้อมูลที่มีจำนวนมากและมีขนาดใหญ่กว่าข้อมูลทั่วไป ข้อมูลมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาอย่างรวดเร็ว ข้อมูลนั้นต้องมีความถูกต้อง และสามารถนำข้อมูลนั้นมาใช้ประโยชน์ได้จริง

- ระบบนิเวศนวัตกรรม (Ecosystem) เป็นการเชื่อมโยงของทรัพยากรมนุษย์ทุนทางการเงินและโครงสร้างพื้นฐานรวมถึงการวิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมทางการเงินและเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างทั่วถึง มีประสิทธิภาพ มีเสถียรภาพและมี

ความปลอดภัยโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยี (Infrastructure) ได้แก่ อินเทอร์เน็ตหรือเครือข่ายโทรศัพท์มือถือที่มีความครอบคลุมสามารถรองรับการใช้งานของประชาชนได้

- ผู้ประกอบการธุรกิจรายใหม่ (Startup) ผู้ประกอบการธุรกิจที่เกิดขึ้นเพื่อรองรับธุรกิจด้านเทคโนโลยีหรือธุรกิจที่มีการนำนวัตกรรมใหม่ ๆ เข้ามาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ รวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด (พรชัย ชุนจินดา, 2560)

จากการศึกษาความหมายและองค์ประกอบพื้นฐานของนวัตกรรมทางการเงิน สำหรับประเทศไทยที่มีการนำนวัตกรรมมาช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน เช่น โอนจ่าย ชำระค่าสินค้าและบริการ เป็นต้น บริการทางการเงินรูปแบบใหม่และสร้างผู้ประกอบการธุรกิจใหม่ (Startup) ที่ให้บริการทางการเงิน โดยในการกระตุ้นให้มีการพัฒนา Fintech ของประเทศไทยต้องประกอบไปด้วยระบบฐานข้อมูล Big Data ที่มีการประมวลผลอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่ง Big Data เป็น Infrastructure ทางด้านเทคโนโลยีหนึ่งที่สำคัญในการเชื่อมโยงข้อมูลจำนวนมากระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และกลุ่มธุรกิจ Startup เพื่อก่อให้เกิด Ecosystem ที่มีเสถียรภาพ รวมถึงนโยบายภาครัฐที่มากำกับดูแลและสนับสนุนธุรกิจ Startup เพื่อส่งเสริมให้ Fintech มีความมั่นคงและยั่งยืน

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับ Peer-to-Peer Lending

สำหรับ Fintech นั้นได้ก้าวเข้ามามีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวันอย่างมาก ส่งผลกระทบกับสถาบันการเงิน การเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินออนไลน์ เครื่องมือเปรียบเทียบประกัน และการเข้าถึงข้อมูลการลงทุนได้รวดเร็วและสะดวกสบายมากขึ้น อีกหนึ่งรูปแบบของ Fintech ที่มีความน่าสนใจคือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขอสินเชื่อ ที่เรียกว่า Digital Lending

รูปแบบของ Digital Lending

โดย Accion International องค์กรด้าน Financial Inclusion ได้แบ่งออกเป็น 7 ประเภทตามรูปแบบการให้บริการ ดังนี้

- Online Lender เป็นรูปแบบของบริษัทผู้ให้สินเชื่อ โดยให้บริการผู้ขอสินเชื่อแบบ End-to-End ผ่านช่องทาง Digital โดยผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อไม่จำเป็นต้องเจอหรือมีปฏิสัมพันธ์กันแต่อย่างใด

- Peer-to-Peer Lending Platform เป็นพื้นที่กลางที่ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อไม่จำเป็นต้องเป็นสถาบันการเงินหรือรายย่อยถูกจับคู่ผ่านเทคโนโลยีอย่าง AI ซึ่ง Peer-to-Peer Lending Platform

เป็นตัวกลางในทุกขั้นตอน ตั้งแต่สนับสนุนการส่งมอบเงินและชำระหนี้บน Platform โดยให้คะแนนประเมินผู้ให้สินเชื่อและผู้ขอสินเชื่อ จนถึงช่วยคิดค้น Product เงินกู้ใหม่ ๆ

- E-Commerce and Social Platform คือกลุ่มที่ไม่ได้ทำธุรกิจด้านการเงินแต่มีความสามารถในการให้สินเชื่อ เพื่อใช้งานใน Platform ของตัวเอง เช่น Amazon และ WeChat โดยอาศัย Data ของผู้เข้ามาประเมินความเสี่ยงและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการ

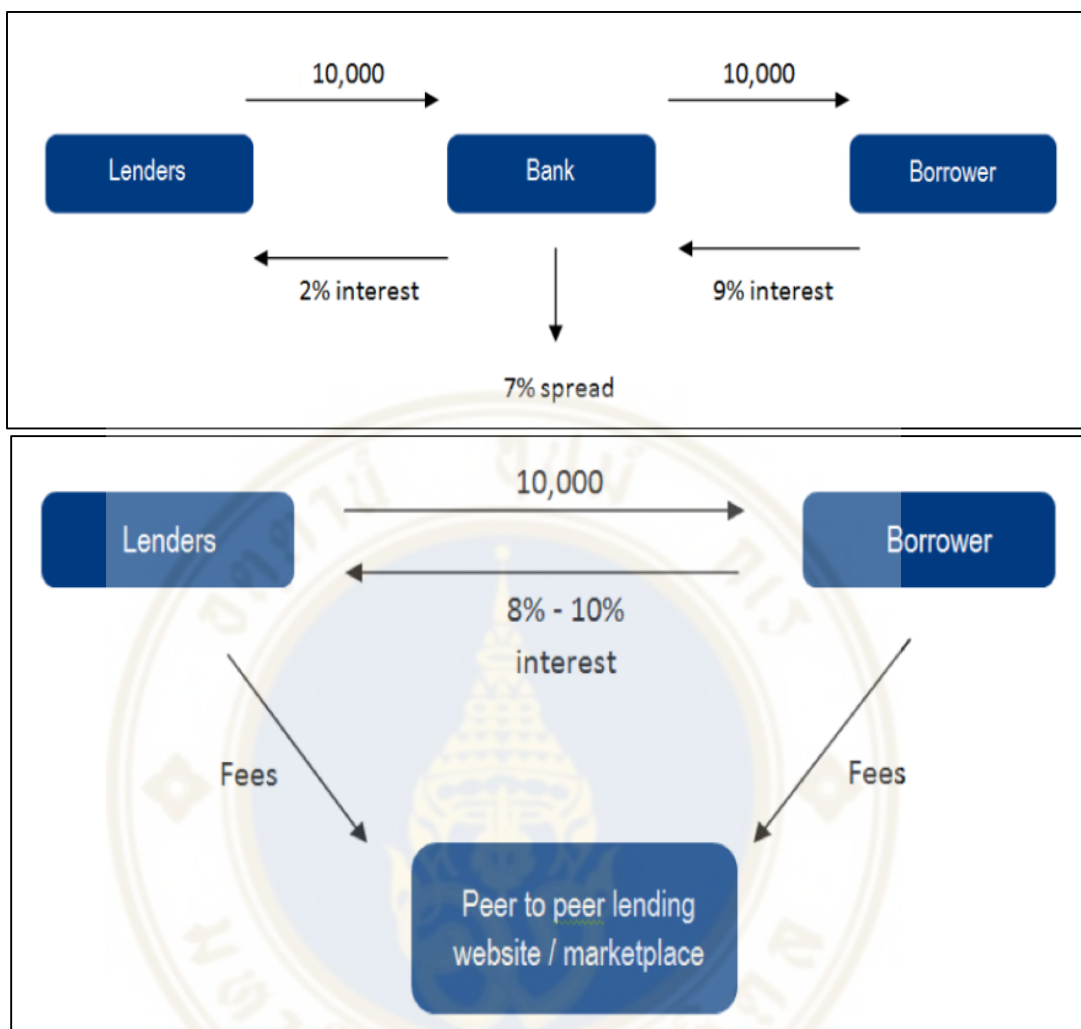
- Marketplace Platform เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่เปิดให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อพบเจอกันบน Digital แตกต่างกับ Peer-to-Peer Lending Platform ที่เมื่อจับคู่และส่งมอบเงินแล้ว ผู้ขอสินเชื่อกับผู้ให้สินเชื่อสามารถติดต่อกันได้โดยตรง สามารถส่งมอบและชำระเงินผ่านระบบที่ไม่ได้อยู่บน Marketplace Platform ได้

- Supply Chain Lender เป็นรูปแบบที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ซื้อวัตถุดิบบน Platform โดยผู้ให้สินเชื่อซึ่งเป็นเจ้าของ Platform หรือสินค้าจะเสนอเงินเท่ากับมูลค่าของวัตถุดิบที่ซื้อเพื่อดำเนินกิจการ จุดเด่นของรูปแบบนี้มีการลงโทษเมื่อผิดนัดชำระ ด้วยการระงับการส่งสินค้าหรือยกเลิก Service ที่ใช้บน Platform เป็นต้น

- Mobile Money Lender เกิดขึ้น โดย Operator เครือข่ายโทรศัพท์มือถือจับมือกับบริษัทให้สินเชื่อ เพื่อเปิดบริการให้สินเชื่อสำหรับผู้ใช้บริการในเครือข่ายโทรศัพท์นั้น ๆ โดยผู้ขอสินเชื่อสามารถดำเนินการผ่าน Application ของ Operator โดยรับเงินและชำระหนี้ผ่านศูนย์บริการของ Operator ที่ใช้บริการ

- Tech-Enabled Lender คือผู้ให้บริการผู้ขอสินเชื่อทั่วไปที่นำ Digital มาใช้งานบางส่วน แต่ช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้น เช่น บางรายมีร้านบริการแต่สามารถส่งเงินและชำระหนี้ผ่านช่องทางออนไลน์ได้

สำหรับงานวิจัยเล่มนี้ ต้องการศึกษาเฉพาะ Peer-to-Peer Lending ซึ่งเป็นการกู้เงินผ่านตลาดสินเชื่อออนไลน์ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความต้องการขอสินเชื่อจากนักลงทุนด้วยอัตราดอกเบี้ยที่เป็นมิตรกว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ โดยธุรกรรมทั้งหมดทำผ่านผู้ให้บริการตลาดสินเชื่อออนไลน์ ซึ่งรับหน้าที่คัดกรองและให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) ของผู้ขอสินเชื่อ จากนั้นนำเสนอโปรไฟล์ผู้ขอสินเชื่อให้นักลงทุนเลือก โดยหนึ่งวงเงินสินเชื่อสามารถมี นักลงทุนหลายคนร่วมลงขันกันในลักษณะเดียวกันกับการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding)



ภาพที่ 2.1 วิธีการสร้าง Peer-to-Peer Lending

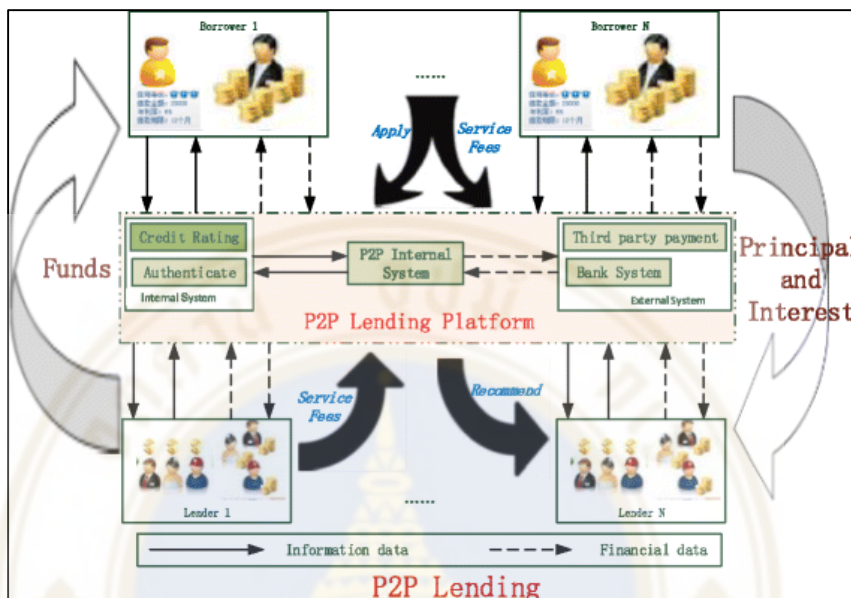
ที่มา: Fundingknight

สืบค้น: <https://merehead.com/blog/how-build-Peer-to-Peer-lending-platform/>

ลักษณะการทำงานของ Peer-to-Peer Lending

โดยเริ่มจากการคัดกรองและให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) ของผู้ขอสินเชื่อซึ่งสอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยที่จะได้รับ หากผู้ขอสินเชื่อพอใจกับอัตราดอกเบี้ยนี้ ประวัติของผู้ขอสินเชื่อถูกนำไปแสดงบนตลาดสินเชื่อออนไลน์ (Marketplace Lending) ของนักลงทุน สำหรับการลงทุนในตลาดสินเชื่อออนไลน์ (Marketplace Lending) นักลงทุนต้องทราบข้อมูลต่าง ๆ ของผู้ขอสินเชื่อ เช่น สถานะการทำงาน ประวัติการใช้เครดิต หนี้ต่อรายได้ จุดประสงค์และระยะเวลาในการกู้ เป็นต้น เพื่อประกอบการตัดสินใจ นักลงทุนสามารถพิจารณาจากข้อมูลดังกล่าวและตัดสินใจลงทุน

ตามระดับความเสี่ยงที่สามารถรับได้ เมื่อนักลงทุนร่วมกันลงทุนกันครบ 100% ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับเงินและนำไปใช้ตามจุดประสงค์ที่ต้องการ ในวันที่ครบกำหนดชำระรายเดือน ผู้ขอสินเชื่อมีหน้าที่ชำระเงินให้นักลงทุนให้ตรงตามเวลาที่กำหนด ซึ่งเป็นการรักษาหรือสร้างประวัติทางเครดิตที่ดี



ภาพที่ 2.2 ขั้นตอนการทำงานของ Peer-to-Peer Lending

ที่มา: Springeropen

สืบค้น: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-015-0002-9/figures/2>

รูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform

แบ่งตามลักษณะของการกู้ยืม ดังนี้ (Omarini, 2018)

- การให้กู้ยืม โดยทั่วไปหรือการกู้ยืมส่วนบุคคล การกู้ยืมลักษณะนี้มีจำนวนเยอะที่สุดในรูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform โดยหลังจากที่ทั้งฝ่ายผู้ให้สินเชื่อและผู้ขอสินเชื่อจ่ายค่าบริการแก่ Platform ผู้ให้บริการจะทำการจับคู่ทั้งสองฝ่ายเข้าด้วยกัน โดยการให้กู้ยืมลักษณะนี้มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากฝ่ายผู้ขอสินเชื่อไม่มีหลักทรัพย์ใดวางประกัน โดยผู้ให้บริการได้รายได้จากค่าบริการ รวมไปถึงบริการเสริมอื่น ๆ เช่น การเสนอขายประกันแก่ผู้ขอสินเชื่อ เพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อมีความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น
- การให้กู้ยืมเพื่อลดความเหลื่อมล้ำของโลก การกู้ยืมในส่วนนี้มีจุดประสงค์เพื่อให้เงินทุนกระจายไปสู่ส่วนที่ยากจนของโลก โดยมุ่งเป้าไปที่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุน ซึ่งมีความสามารถในการคืนเงินมากกว่าบุคคลทั่วไป โดยการกู้ยืมลักษณะนี้ไม่อาจกล่าวได้เต็มที่เป็น Peer-to-Peer Lending เพราะมีคนกลางในการสรรหาผู้ประกอบการที่ต้องการขอสินเชื่อและ

ส่วนมากดอกเบี้ยที่ได้รับค่อนข้างต่ำ โดยดอกเบี้ยบางส่วนโดนหักให้คนกลาง และ ส่วนมาก Platform ประเภทนี้เป็นแบบไม่แสวงหากำไร เพราะรับรายได้จากดอกเบี้ยในจำนวนเล็กน้อย เพื่อให้สามารถดำเนินกิจการได้

- การกู้ยืมระหว่างครอบครัวและเพื่อน การกู้ยืมชนิดนี้เป็นการกู้ยืมในลักษณะของกองทุนครอบครัว โดยทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อเป็นกลุ่มครอบครัวเดียวกัน หรือกลุ่มเพื่อนกลุ่มเดียวกัน ซึ่งจัดตั้งกองทุนของกลุ่มขึ้นมาและมีการตกลงกันภายในกลุ่มสำหรับอัตราดอกเบี้ยของการกู้ยืม โดยเมื่อมีคนขอสินเชื่อ มีการคิดดอกเบี้ยตามที่ตกลงกันได้ Platform เข้ามามีบทบาทในการบริหารจัดการกองทุนนี้ โดย Platform ได้รับรายได้จากการบริหารจัดการ หรือจากการขายบริการเสริมอื่น ๆ

- การกู้ยืมสกุลเงินดิจิทัล มีลักษณะคล้ายการกู้ยืมโดยทั่วไป แต่เปลี่ยนจากเงินสกุลปกติ เป็นเงินสกุลดิจิทัล เช่น Bitcoin Ethereum แทน โดยผู้ขอสินเชื่อได้รับเป็นสกุลเงินดิจิทัล และสามารถนำไปใช้กับผู้ให้บริการที่ยอมรับหรือนำไปแปลงเป็นเงินสกุลหลักเพื่อนำไปใช้ตามความต้องการ ในขณะที่ผู้ให้สินเชื่อที่มีเงินดิจิทัล สามารถเพิ่มช่องทางในการลงทุน แต่ปัจจุบันการกู้ยืมลักษณะนี้ยังมีความเสี่ยงและมีปัจจัยกระทบค่อนข้างสูง เนื่องจากสกุลเงินดิจิทัลยังไม่ได้รับการยอมรับในวงกว้าง

- การกู้ยืมในลักษณะอื่น ในส่วนนี้มีทั้งแบบจากกลุ่มคนถึงธุรกิจอื่น ทั้งธุรกิจทั่วไป และธุรกิจ Startup หรือเพื่อการศึกษา การกู้ยืมในลักษณะนี้จะคล้ายกับ Crowdfunding ซึ่งมีความไม่แน่นอนสูง แต่มีโอกาสการได้รับค่าตอบแทนที่สูงขึ้นตามความเสี่ยง

ตารางที่ 2.1 รูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform แบ่งตามลักษณะการกู้ยืม

Type of loan	Example of the Platform	Commercial/Non-Commercial
General Loans/Personal loans	Lending Club, Prosper, Avant	Commercial
World Poverty reduction loans	Kiva, Zidisha	Non-Commercial
Family & Friends Loans	TrustLeaf, LoanKin, National Family Mortgage	Commercial

Type of loan	Example of the Platform	Commercial/Non-Commercial
Cryptocurrency Peer-to-Peer Lending Platform	Dharma, Compound, Constant	Commercial
Other: Business loans Platform Loans Student loan	Funding Circle; Kabbage Mintos SoFi, Common Bond	Both

องค์ประกอบสำคัญของ Peer-to-Peer Lending Platform

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

- การบริหารจัดการการกู้ยืม ซึ่งมีตั้งแต่การนำเสนอดอกเบี้ยกู้ยืมที่เหมาะสม ผ่านการจัดลำดับความน่าเชื่อถือและประเมินความเสี่ยงด้วยวิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อได้รับความพอใจและมั่นใจทั้ง 2 ฝ่าย นอกจากนี้ต้องมีวิธีการในการจับคู่และติดตามการกู้ยืมอย่างมีประสิทธิภาพ

- การบริหารจัดการหลักทรัพย์ค้ำประกัน ปัญหาหลักที่มักพบคือการผิดสัญญาของผู้ขอสินเชื่อหรือการบริหารจัดการเงินทุนของผู้ให้สินเชื่อที่นำมาฝากไว้กับ Platform โดย Platform ต้องสามารถทำให้มั่นใจได้ว่าผู้ขอสินเชื่อมีความสามารถในการคืนเงินและผู้ให้สินเชื่อนั้นใจในการค้ำประกัน ปัจจุบันนิยามของหลักทรัพย์ค้ำประกันเปลี่ยนไป อาจรวมถึงหลักทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

- การนำเงินเข้าออกจาก Platform โดย Platform ต้องมีความสะดวกทั้งในการเอาเงินเข้าเพื่อให้กู้ การเอาเงินออกของผู้ขอสินเชื่อ และการรับเงินตอบแทนของผู้ให้สินเชื่อ หากมีความล่าช้าในการนำเงินเข้าและออกส่งผลให้ความน่าเชื่อถือของ Platform ลดลง

ขั้นตอนการสร้าง Peer-to-Peer Lending Platform

จากที่ได้เป้าหมายและรูปแบบ Platform ที่ต้องการแล้ว สามารถแบ่งเป็นขั้นตอนหลักดังนี้ (Boiko, 2019)

- สร้างทีม โดยทีมที่จะเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องนั้น ควรจะมีความรู้ทั้งด้านการสร้าง Platform การเงิน กฎหมายทางการเงิน การตลาด โดยเฉพาะด้านการเงิน จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมี

ความรู้ในทางธนาคารเพื่อความสามารถในการสร้างแนวทางการวัดระดับความน่าเชื่อถือและประเมินความเสี่ยง

- พัฒนา Platform โดยสามารถทำได้ทั้งการสร้างเองตั้งแต่เริ่มต้น โดยการจ้างทีม Blockchain Programming หรือสามารถซื้อ Platform สำเร็จรูปจากทีมพัฒนาที่น่าเชื่อถือได้ แต่จำเป็นต้องพิจารณาทั้งด้านการใช้งาน ว่าสามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าได้หรือไม่ ประกอบกับการแก้ไขพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

- สร้างช่องทางการเชื่อมต่อ โดยต้องพิจารณาถึงช่องทางการจ่ายเงินว่าจำนวนที่มากที่สุดที่เป็นไปได้ควรมีเท่าไร พิจารณาถึงภาษาที่ใช้ในช่องทาง ต้องมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง

- ขั้นตอนการทดสอบ โดยทำได้ตั้งแต่การทดสอบภายในและขยายออกไปสู่ระดับ Beta test หรือ Sandbox เพื่อให้สอดคล้องกับหลัก 3 ประการคือ ด้านความปลอดภัย ด้านการใช้งานง่ายของผู้ใช้งานและด้านความสามารถในการทำงานของ Platform ต้องไม่มีข้อผิดพลาด รวมถึงการทำงานได้อย่างรวดเร็ว

- ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน ก่อนการเริ่มดำเนินงานจำเป็นต้องมีการสร้าง Marketing Campaign เพื่อดึงดูดทั้งนักลงทุนและผู้ขอสินเชื่อเข้ามาใช้งาน แต่สิ่งที่จำเป็นต้องคอยเฝ้าระวังและพิจารณาอยู่เป็นประจำคือ ผู้ขอสินเชื่อที่เข้ามาเพื่อโครงการธุรกิจ บรรดาแฮกเกอร์ที่เข้ามาเจาะระบบและขโมยเงินหรือทำให้เกิดความเสียหาย

- ขั้นตอนการบำรุงรักษา ซึ่งปัญหาข้อผิดพลาดของตัว Platform โดยส่วนมากการตรวจพบสิ่งเหล่านี้ มาจากผู้ใช้งาน ดังนั้นการเปิดช่องทางเพื่อรับฟังปัญหา คำเสนอแนะจึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง ประกอบกับการแก้ไขอย่างรวดเร็วหลังจากที่พบเห็นปัญหาเหล่านั้น ทำให้การดำเนินงานของ Platform ราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform

Prosper Marketplace, Inc.

Prosper Marketplace, Inc. เป็นบริษัทในอุตสาหกรรม Peer-to-Peer Lending ที่ตั้งอยู่ในแคลิฟอร์เนีย เป็นบริษัทแรกในอเมริกา โดยปัจจุบันมีมูลค่าการทำธุรกรรมกว่า 7 พันล้านเหรียญสหรัฐ (Prosper Marketplace, Inc, 2015) โดยผู้ให้สินเชื่อมีทั้งที่เป็นบุคคลทั่วไปและองค์กร โดยสามารถขอสินเชื่อได้ตั้งแต่ 2000 เหรียญสหรัฐ ถึง 40,000 เหรียญสหรัฐ โดยผู้ให้สินเชื่อสามารถพิจารณาผู้ขอสินเชื่อจากคะแนนความน่าเชื่อถือ อัตราดอกเบี้ย ประวัติและชนิดของการกู้ยืมได้

สำหรับ Prosper ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการการกู้ยืม ทั้งเรื่องการเก็บเงิน การกระจายเงินและการคืนเงินให้กับนักลงทุน

Prosper จะตรวจลักษณะของผู้ขอสินเชื่อและข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ขอสินเชื่อก่อนการอนุมัติและบริหารจัดการในการกู้ยืมทุกขั้นตอน (Prosper Marketplace, Inc, 2015) เงินกู้ยืมนั้นต้องถูกตัดจำหน่ายใน 3 - 5 ปี สามารถปิดก่อนได้โดยไม่มีข้อกำหนด ซึ่ง Prosper นั้นได้รายได้จากค่าธรรมเนียมหลังจากการที่ผู้ขอสินเชื่อสามารถทำธุรกรรม โดยส่วนมากมาจากบริการรายปี เพื่อบริหารจัดการเงินกู้ให้กับผู้ขอสินเชื่อและนักลงทุน

ในช่วงปี 2006 – 2009 Prosper ดำเนินการโดยใช้แบบจำลองอัตราดอกเบี้ยหลากหลายรูปแบบ มีการใช้การประมูลในลักษณะเดียวกับ eBay โดยเป็นการประมูลแบบ Dutch auction เริ่มจากราคาสูงที่สุดและลดลงเรื่อย ๆ จนกระทั่งมีผู้ประมูล (Kim, 2008) แต่เมื่อปี 2010 Prosper เริ่มใช้มาตรฐานทางการเงินใหม่และเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเป็นแบบกำหนดอัตราดอกเบี้ยให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ โดยคำนวณจากอัตราความเสี่ยงต่าง ๆ ภายใต้รูปแบบใหม่นี้ ผู้ให้สินเชื่อไม่สามารถดูอัตราดอกเบี้ยโดยรวมจากการประมูลได้ แต่ผู้ให้สินเชื่อเพียงตัดสินใจว่าให้กู้หรือไม่ โดยดูจากอัตราดอกเบี้ยที่ Prosper กำหนดออกมาให้จากข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อแต่ละคน โดย Prosper ได้สร้างวิธีการคำนวณความน่าเชื่อถือ (Credit Score) ที่มีชื่อว่า Prosper Ratings โดยแนวคิดนี้ปรับเปลี่ยนจากแนวคิดของธนาคาร รวมไปถึงแนวคิดของ Microlending และ Microfinance การทำธุรกรรม ของ Prosper ทั้งหมดจะอยู่ในสกุลเงิน USD และผู้ทำธุรกรรมต้องเป็นคนสัญชาติอเมริกันเท่านั้น

ในปี 2016 Prosper เริ่มเปิดให้ใช้งาน Mobile Application คือ Prosper Daily ออกแบบมาเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถตัดสินใจทางการเงิน โดยแสดงสถานะการเงินและข้อมูลต่าง ๆ รวมไปถึงการให้คะแนนความน่าเชื่อถือของตัวเอง ซึ่งแสดงผลเป็นรายเดือน

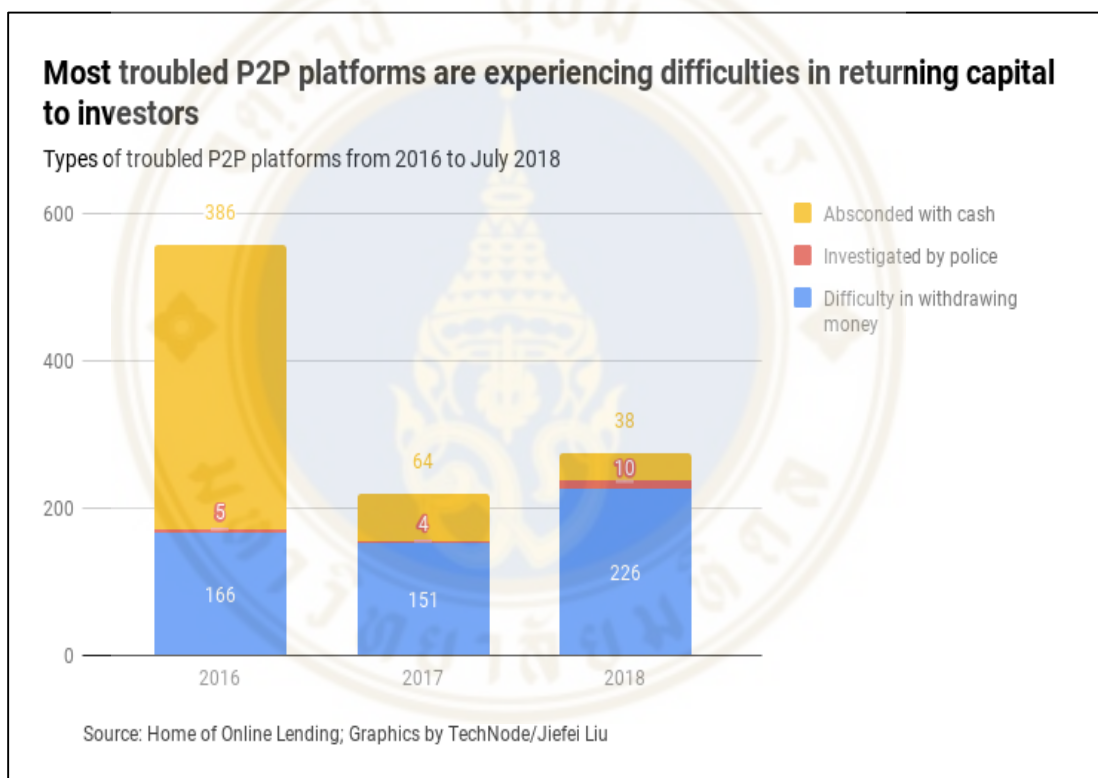
ปัญหาของการดำเนินงาน Peer-to-Peer Lending Platform

Peer-to-Peer Lending Platform แรกคือ Zopa ในปี 2005 ในอังกฤษและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่สิ่งที่ตามมาคือปัญหาความไม่โปร่งใสในการทำธุรกรรมที่สูงขึ้นมากเช่นกัน มีการเกิดเหตุการณ์ล้มละลายของ Peer-to-Peer Lending Platform **ในจีน** (Martin, 2015) ส่งผลให้หลาย Platform ต้องปิดตัวลงไปเนื่องจากการล้มละลาย หรือไม่สามารถคืนเงินให้กับผู้ลงทุนได้ มีบางกรณีที่พนักงานยักยอกเงินของผู้ลงไปทุนไป

ปัญหาของ Peer-to-Peer Lending Platform แบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ ปัญหาการยักยอกเงินทั้งตัวของผู้บริการและผู้ขอสินเชื่อ ปัญหาความยุ่งยากในการนำเงินออกมาของผู้ลงทุน

และสุดท้ายคือปัญหาทางด้านกฎหมาย (Jiefei Liu, 2018) สำหรับปัญหาการคืนเงินแก่ผู้ลงทุน เป็นปัญหาใหญ่ที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก เพราะหากไม่มีผู้ลงทุนซึ่งเป็นต้นน้ำของ Peer-to-Peer Lending นำไปสู่การล่มสลายของธุรกิจ โดยปัญหานี้เริ่มสูงขึ้นในปี 2018

ต่อมาเมื่อมี Blockchain Technology เข้ามาทำให้ความปลอดภัยของ Platform ดีขึ้น และการเกิดขึ้นสำหรับ Cryptocurrency ของ Peer-to-Peer Lending Platform และการเติบโตของ Peer-to-Peer Lending Platform ในจีน รัฐบาลจีนมีการออกกฎหมายทั้งควบคุมและส่งเสริมธุรกิจ Peer-to-Peer Lending Platform ทำให้มีการเติบโตที่สูงขึ้น



ภาพที่ 2.3 ปัญหาของ Peer-to-Peer Lending Platform

ที่มา: Home of Online Lending

สืบค้น: <https://techcrunch.com/2018/08/01/the-dramatic-rise-and-fall-of-online-Peer-to-Peer-lending-in-china/>

การศึกษา Community ของ Peer-to-Peer Lending

การศึกษา Community ของ Peer-to-Peer Lending เป็นรูปแบบ Blog และ Discussion Forum โดยพบ 2 เว็บไซต์คือ lendacademy.com และ Peer-to-Peer independentforum.com ซึ่ง

เว็บไซต์ในต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มของนักลงทุนที่เข้ามาใช้ในการศึกษาและสนทนา สอบถาม กลุ่มหัวข้อที่ได้รับความสนใจคือการดำเนินการของ Platform โดยศึกษาถึง Platform ใด เป็นอันดับ 1 ในด้านการคุ้มครองลักษณะต่าง ๆ หรือมีการเปลี่ยนแปลงเติบโตมากน้อยเพียงใด รวมถึง อัตราของการผิดนัดชำระ อัตราผลตอบแทนของ Platform การสนทนาในเรื่องของกฎหมายที่จะ ส่งผลต่ออุตสาหกรรม Peer-to-Peer Lending และสุดท้ายคือ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบของ Platform ที่กำลังจะเกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนรูปแบบ Password การเปลี่ยนวิธีการตรวจสอบผู้ขอสินเชื่อ เป็นต้น

นอกเหนือไปจากนี้ มีหัวข้อที่คนให้ความสนใจเยอะ เช่น ปัญหาความกังวลในระบบ ความปลอดภัยของ Peer-to-Peer Lending จนอาจนำไปสู่การมองหาการลงทุนรูปแบบอื่น วิธีการในการกู้ยืมจาก Platform อื่น เพื่อปล่อยกู้ในอีก Platform หนึ่ง และการเติบโตของ Bitcoin PEER-TO-PEER

การศึกษาสมาคม Peer-to-Peer Finance Association (Peer-to-Peer FA)

ในอังกฤษมีการจัดตั้งสมาคมของ Peer-to-Peer Lending ขึ้นในปี 2011 มีชื่อว่า Peer-to-Peer Finance Association (Peer-to-Peer FA) โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อการสร้างมาตรฐานใน อุตสาหกรรม โดยการที่เข้าเป็นสมาชิกได้นั้น Platforms ต้องปฏิบัติตามของ Peer-to-Peer FA อย่างเคร่งครัด ดังนี้

- สมาชิกต้องมีเงินทุนขั้นต่ำตามที่ Peer-to-Peer Finance Association กำหนด เพื่อให้ตัวธุรกิจมีเสถียรภาพเพียงพอ
- สมาชิกต้องมีระเบียบและมาตรการที่ชัดเจนในการแยกเงินทุนของตนเองและของ ลูกค้าออกจากกัน
- สมาชิกต้องการให้สินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบและมีการจัดการความเสี่ยงเครดิต (Credit Risk Management)
- สมาชิกต้องมีความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ สามารถเปิดเผยข้อมูลเพื่อการ ตรวจสอบได้ โดยข้อมูลหลักที่ต้องนำเสนอลูกค้าอย่างถูกต้องมีดังนี้ อัตราการผิดชำระ เงื่อนไขของ การบริการ ความเสี่ยงและผลตอบแทน ค่าบริการต่าง ๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ต้องชัดเจน ไม่นำไปสู่การ เข้าใจผิด
- สมาชิกต้องมีระบบปฏิบัติการ IT ที่ปลอดภัย มั่นคงและมีความเสถียร
- สมาชิกต้องมีนโยบายและขั้นตอนในรับมือข้อร้องเรียนอย่างชัดเจน

โดยในปี 2019 มีอยู่ 8 Platforms ที่เข้าเป็นสมาชิกของ Peer-to-Peer FA คือ Zopa, Folk2Folk, CrowdProperty, Crowdstacker, Funding Circle, Landbay, Lending Works และ Thincats มียอดรวมการกู้ยืมสูงถึง 11.3 พันล้านยูโร

การศึกษาประวัติความเป็นมาของ Peer-to-Peer Lending ในแต่ละประเทศ

จุดเริ่มต้นของ Peer-to-Peer Lending จาก Business Model ของบริษัท Zopa ที่เห็นช่องว่างของตลาดเงินทุน เพราะบริษัทเล็ก ๆ ที่กำลังเริ่มต้นกิจการนั้นไม่สามารถระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ได้เหมือนบริษัทใหญ่ ๆ ได้ รวมถึงไม่สามารถขอสินเชื่อได้ตามกฎเกณฑ์ของธนาคาร และสำหรับคนธรรมดาทั่วไปที่ต้องการนำเงินมาลงทุนซื้อหุ้นหรือเป็นเจ้าของในบริษัทหนึ่งได้นั้นเป็นเรื่องยากเช่นกัน ด้วยเหตุนี้ทำให้ Zopa เกิดไอเดียในการระดมเงินทุนให้กับบริษัทเล็ก ๆ เหล่านี้ด้วยการให้นักลงทุนเข้ามาประกาศโพสต์จำนวนเงินและดอกเบี้ยที่อยากได้ผ่านโลกออนไลน์พร้อมกันให้ผู้ที่ต้องการเงินเข้ามาโพสต์บอกจำนวนเงินที่ต้องการ ระยะเวลาและดอกเบี้ยจ่าย โดยมี Zopa เป็นตัวกลางในการทำธุรกรรมทั้งหมด

การเติบโตและการเปลี่ยนแปลงของ Peer-to-Peer Lending หลังจาก Zopa ได้เริ่มต้นกิจการและเปิดให้บริการในประเทศอังกฤษ ในปี 2005 ได้เพียง 1 ปี ด้วยชื่อเสียงที่โด่งดังและรูปแบบ Business Model ที่น่าสนใจทำให้เกิดบริษัท Peer-to-Peer Lending รูปแบบเดียวกันในประเทศสหรัฐอเมริกาคือ Prosper และ Lending Club ซึ่งปัจจุบัน Lending Club นั้นเป็นบริษัท Peer-to-Peer Lending ที่ใหญ่ที่สุดในโลกที่มียอดการปล่อยกู้มากกว่า 15,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2018 หลังจากนั้นประเทศอื่น ๆ ที่เปิดกิจการ Peer-to-Peer Lending ขึ้นทั้งสวีเดน ออสเตรเลีย อินเดีย นิวซีแลนด์ และแคนาดา รวมถึงประเทศไทย (Nok Suangchanok, 2018)

รูปแบบของ Peer-to-Peer Lending ในต่างประเทศ มีการพัฒนารูปแบบในการระดมเงินทุนให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้ได้ตรงจุดและมีความปลอดภัยมากขึ้น สำหรับ Peer-to-Peer Lending ในต่างประเทศนั้น มีหลากหลายรูปแบบ ตัวอย่างของ Peer-to-Peer Lending ที่มีจุดประสงค์ที่แตกต่างกัน เช่น สินเชื่อสำหรับธุรกิจขนาดย่อมจาก Funding Circle สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลจาก Prosper เป็นต้น

ประเทศอังกฤษ

บริษัท Peer-to-Peer Lending ที่ก่อตั้งเป็นบริษัทแรกคือ Zopa ก่อตั้งในปี 2005 เป็นบริษัทสัญชาติอังกฤษ หลังจากต่อมามีบริษัท Funding Circle ที่เริ่มมีการต่อยอดรูปแบบเป็น

Marketplace Lending ในปี 2010 และได้กลายมาเป็นบริษัทแรกที่โดดเด่นในการเป็นตัวกลางที่นำเงินจากนักลงทุนมาให้สินเชื่อธุรกิจขนาดย่อม (Collison, 2010) โดยทั้ง Zopa และ Funding Circle เป็นสมาชิกของ Peer-to-Peer Finance Association (PEER-TO-PEER FA)

ในปี 2011 บริษัท Quakle ก่อตั้งในปี 2010 ได้ล้มละลาย สาเหตุจากการที่บริษัทพยายามใช้วิธีการวัดความน่าเชื่อถือของผู้ขอสินเชื่อด้วยวิธีการแบ่งหมวดหมู่ในแบบเดียวกับ eBay แต่ผลลัพธ์ที่ได้กลับล้มเหลว ส่งผลให้ไม่สามารถทำให้ผู้ขอสินเชื่อจ่ายเงินคืนได้ (Dunn, 2011; Moulds, 2012; Jones, 2014)

ในปี 2012 รัฐบาลอังกฤษได้ลงทุนผ่านทาง Peer-to-Peer Lending เป็นจำนวนเงิน 20 ล้านยูโร โดยจุดประสงค์เพื่อกระตุ้นธุรกิจอังกฤษ และยังมีการลงทุนเพิ่มอีก 40 ล้านยูโรในปี 2014 สาเหตุที่รัฐบาลใช้วิธีการนี้ เพราะต้องการใช้ทางลัดโดยไม่ผ่านระบบธนาคาร เนื่องจากธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อให้บริษัทขนาดย่อม การกระทำดังกล่าวโดนวิจารณ์อย่างกว้างขวาง เพราะเป็นเหมือนการสร้างการแข่งขันอย่างไม่เป็นธรรมในอังกฤษ

ตั้งแต่ปี 2014 Peer-to-Peer Lending ได้รับการกำกับดูแลโดยรัฐบาล เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและการเติบโตที่มั่นคง แต่เงินลงทุนของนักลงทุนใน Peer-to-Peer Lending นั้นไม่ได้มีการรับประกันแบบเงินฝากในธนาคาร แต่สร้างความน่าเชื่อถือผ่านข้อกำหนดต่าง ๆ ที่มีผลบังคับใช้ แม้ว่า Platform ล้มละลาย (FCA rules, 2014)

ในปี 2016 มีการร่างกฎหมายที่ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ลงทุนใน Peer-to-Peer Lending Platform ส่งผลให้เกิดการตื่นตัวในธุรกิจ Peer-to-Peer Lending อย่างมาก โดยในปี 2017 มี Platform ใหม่เกิดขึ้นมาถึง 17 Platform

ประเทศอเมริกา

Peer-to-Peer Lending ในอเมริกาเริ่มต้นขึ้นในปี 2006 จากการเปิดตัวของ Prosper และตามด้วย Lending Club โดยทั้งคู่มีสำนักงานใหญ่ที่แคลิฟอร์เนีย โดยในช่วงแรกนั้นยังไม่มีข้อจำกัดเพื่อกำกับผู้ขอสินเชื่อ ส่งผลให้เกิดปัญหาการเลือกที่ไม่พึงประสงค์ (Adverse Selection) มากมาย และทำให้อัตราการผิดนัดชำระของผู้ขอสินเชื่อสูงมาก และมีปัญหาด้านสภาพคล่องของเงินลงทุนที่นักลงทุน โดยมากไม่พอใจกับระยะเวลาในการคืนเงินถึง 3 ปี (Bradley, Christine; Burhouse, Susan; Gratton, Heather; Miller, Rae-Ann, 2009)

ในปี 2008 รัฐบาลเริ่มเข้ามากำกับดูแลและเริ่มการบังคับให้บริษัท Peer-to-Peer Lending ต้องทำการเสนอขายหลักทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันทางการเงินตามข้อกำหนด ขึ้นตอน

การการเสนอขายหลักทรัพย์ก่อนข้างยุ่งยากมาก โดยเป็นผลให้บริษัทจากต่างประเทศ อย่าง Zopa ตัดสินใจออกจากตลาดอเมริกาไป (Kim, 2009) ในส่วนของบริษัทสัญชาติอเมริกาต้องพยายามหาทางออกหลากหลายแบบเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนด สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นปัญหาบางอย่างของสภาพคล่องในการขอสินเชื่อและเรื่องของความโปร่งใส (Kim, 2009)

แต่อย่างไรก็ตาม Peer-to-Peer Lending มีการเติบโตอย่างมากในปี 2007 - 2008 สืบเนื่องมาจากปัญหาวิกฤติทางการเงินและธนาคารปฏิเสธที่ให้สินเชื่อ แต่ปัญหาที่ตามมาคือการผิมนัดชำระของผู้ขอสินเชื่อทำให้นักลงทุนเริ่มที่กังวลในการลงทุนกับ Peer-to-Peer Lending เพราะความเสี่ยงที่ไม่จำเป็น แต่การเข้ามาของ Technology และการจัดลำดับความน่าเชื่อถือที่ดีขึ้น ช่วยส่งผลให้นักลงทุนยังคงมอง Peer-to-Peer Lending เป็นการลงทุนที่น่าสนใจ (Kennard and Bond, 2011)

โดย Lending Club นับว่าเป็น Platform ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดเมื่อวัดจากรายได้และขนาดของการกู้ยืม รวมทั้งมีตลาดทั่วโลก อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมนั้นมีตั้งแต่ 5.6% - 35.8% (Steinisch, 2012) มีอัตราการผิมนัดที่ 1.5% - 10% โดยมีสถาบันการเงินเข้ามาลงทุนใน Peer-to-Peer Lending ด้วย และนักลงทุนเหล่านี้มองว่าธุรกิจนี้กลายเป็นธุรกิจหลักทางการเงิน (Alloway and Moore, 2013)

ประเทศจีน

ในจีนมีจำนวนบริษัทที่ให้กู้ยืมขนาดย่อมมากมาย เนื่องจากธุรกิจ SMEs กว่า 40 ล้านรายในจีนไม่ได้สินเชื่อที่เพียงพอจากธนาคารได้ ทำให้ Peer-to-Peer Lending มีการเติบโตอย่างมาก เริ่มจากการเติบโตของ E-Commerce ในจีนทำให้ลูกค้าของ Peer-to-Peer Lending มีหลากหลายระดับและมีโครงสร้างธุรกิจที่หลากหลาย (She, 2014) โดย Peer-to-Peer Lending แรกที่ให้บริการในฮ่องกงคือ WeLab ซึ่งได้รับเงินระดมทุนจากกลุ่มเงินทุนในอเมริกา

ในปี 2016 มีเหตุการณ์สำคัญเกิดขึ้น คือการถูกปิดตัวของ Ezubao ผู้ให้บริการ Peer-to-Peer Lending ที่เปิดมาตั้งแต่ปี 2014 ซึ่งถูกปิดโดยรัฐบาลเนื่องจากการหลอกลวงรูปแบบหนึ่งที่มีลักษณะเหมือนแชร์ลูกโซ่ (Ponzi Scheme) โดย Ezubao สามารถรวบรวมเงินจากนักลงทุนได้มากกว่า 5 หมื่นล้านหยวนจากนักลงทุนกว่า 9 แสนราย (Shen and Ruwitch, 2016) โดยปี 2016 มี Peer-to-Peer Lending Platform ในจีนมากกว่า 4,000 Platform แต่ประมาณ 2,000 รายโดนระงับ โดยในปีนี้มีเงินหมุนเวียนใน Peer-to-Peer Lending สูงถึงเกือบ 200,000 ล้านหยวน โดยนักลงทุนหรือผู้ให้สินเชื่อ สามารถได้รับดอกเบี้ยจากเงินลงทุนโดยเฉลี่ยที่ 10% สูงสุดก็คือ 24% แต่ในเวลานั้น Peer-to-Peer Lending ถูกนิยามว่าเป็นตลาดสีเทา เพราะยังไม่มีกฎหมายรองรับที่ชัดเจน ต่อมาเมื่อมี Blockchain Technology เข้ามาทำให้ความปลอดภัยของ Platform ดีขึ้น และการเกิดขึ้นสำหรับ

Cryptocurrency ของ Peer-to-Peer Lending Platform และการเติบโตของ Peer-to-Peer Lending Platform ในจีน รัฐบาลมีการออกกฎหมายทั้งควบคุมและส่งเสริมธุรกิจ Peer-to-Peer Lending Platform ทำให้มีการเติบโตที่สูงขึ้น

ประเทศออสเตรเลีย

ออสเตรเลียมี Peer-to-Peer Lending Platform เกิดขึ้นในปี 2012 ชื่อว่า SocietyOne โดยในปี 2016 รัฐบาลเข้ามาให้ความสนใจต่อการพัฒนาของ Fintech อันรวมไปถึง Peer-to-Peer Lending ด้วยและสนับสนุนการพัฒนาภายใต้ Regulatory Sandbox

ประเทศนิวซีแลนด์

นิวซีแลนด์ Peer-to-Peer Lending เริ่มในปี 2014 เมื่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ใช้งานกฎหมาย โดยกฎหมายนี้มีขึ้นเพื่อให้ Peer-to-Peer Lending Platform ต้องมีการขออนุญาตก่อนเริ่มดำเนินการ Platform แรกที่เริ่มดำเนินการคือ Harmony

ประเทศอินเดีย

ในอินเดียถูกควบคุมโดยธนาคารสำรองแห่งอินเดีย (Reserve Bank of India) ซึ่งอยู่ภายใต้ธนาคารกลาง มีกฎหมายออกมควบคุมในปี 2017 แต่ Peer-to-Peer Lending สามารถทำตลาดได้ยาก โดยส่วนหนึ่งมองว่าเป็นเพราะลักษณะนิสัยของนักลงทุนในอินเดียที่ค่อนข้างระมัดระวัง แต่อีกส่วนมองว่าเป็นเพราะ Peer-to-Peer Lending ไม่เป็นที่รับรู้ในวงกว้าง แต่อย่างไรก็ตาม Peer-to-Peer Lending ในอินเดียช่วยให้หลายธุรกิจสามารถเข้าถึงเงินทุนได้ หลังจากที่โดนธนาคารปฏิเสธ และในปี 2019 มี Peer-to-Peer Lending Platform จำนวน 19 Platform ที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการในอินเดีย

ประเทศสวีเดน

ในสวีเดนถูกควบคุมโดยหน่วยงานด้านการเงินของรัฐบาล (Finansinspektionen) โดย Platform แรกของสวีเดนคือ Trustbuddy AB ที่เกิดขึ้นในปี 2007 โดยให้บริการกู้ยืมส่วนบุคคลที่มีความเสี่ยงสูง โดยสามารถกู้ยืมได้ตั้งแต่ 500 SEK ถึง 10,000 SEK แต่ต่อมา Platform เกิดล้มละลายลงในปี 2015

ประเทศอิสราเอล

ในปี 2014 มี Peer-to-Peer Lending Platform เกิดขึ้นมากมาย สืบเนื่องจากการเติบโตทางเศรษฐกิจของอิสราเอลในปี 2011 โดยส่วนใหญ่มุ่งอง Peer-to-Peer Lending ในแง่บวก แต่ดอกเบี้ยของการกู้ยืมถูกกำกับโดยรัฐบาล ภายใต้ข้อกำหนด Extra-Banking Lending Regulations

ประเทศแคนาดา

ในแคนาดา เริ่มคงที่ สำหรับ Peer-to-Peer Lending มีทั้งแบบมีและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน แบบที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันถูกควบคุมโดยหน่วยงานหลายส่วนที่เกี่ยวข้องกัน โดยในปี 2005 เป็นปีที่เริ่ม Peer-to-Peer Lending Platform แรกเกิดขึ้นคือ PrivateLender.org โดยให้บริการสินเชื่อแบบมีและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดย PrivateLender.org เป็น Peer-to-Peer Lending Platform แรกที่ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001:2015 (Iso.org, 2018) ซึ่งได้มาในปี 2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานที่มีความปลอดภัยและเชื่อถือได้ โดยแคนาดาเริ่มมีการออกกฎหมายเพื่อมารองรับเพิ่มเติม โดยเริ่มทดลองใช้ในวงแคบก่อน (Regulatory Sandbox)

ประเทศบราซิล

ในปี 2018 เป็นต้นไป บริษัทที่ให้กู้ยืมในลักษณะ Peer-to-Peer Lending ในบราซิลสามารถดำเนินการได้โดยไม่ต้องผ่านธนาคารหรือสถาบันการเงิน โดยเป็นผลมาจากการที่ธนาคารกลางได้ก่อตั้งหน่วยงาน SEP (Personal Lending Society) ขึ้นเพื่อเป็นตัวกลางในการเจรจาระหว่างบุคคลทั่วไปกับบริษัท Peer-to-Peer Lending โดย SEP มีหน้าที่เพียงการเป็นคนกลาง เสมือนเป็น Platform ในลักษณะ Peer-to-Peer Lending

ประเทศเลตเวีย

ในเลตเวียมีการเติบโตสูงมาก ในปี 2018 มี Platform ที่ให้กู้ยืมเป็นเงินรวมถึง 1.7 พันล้านยูโรโดยนักลงทุนที่ให้กู้ผ่าน Platform ในเลตเวียส่วนมากมาจากต่างประเทศ เช่น เยอรมนี อังกฤษ เอสโตเนีย (LAFPA, 2018) Platform ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในเลตเวียคือ Mintos และ Twino มีส่วนแบ่งทางการตลาดคิดเป็น 60% และ 20% ตามลำดับ มี Peer-to-Peer Lending Platform 9 Platform ที่ดำเนินการในเลตเวีย

สำหรับ Mintos การกู้ยืมส่วนบุคคลมีสัดส่วนสูงที่สุด และรองลงมาเป็น การกู้ยืมโดยนารถยนต์มาค้ำประกัน Mintos นั้นก่อตั้งในปี 2015 สามารถระดมทุนได้ถึง 2,000 ล้านยูโร ในปี

2016 ในขณะที่ Twino นั้นก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2009 และเริ่มดำเนินงานแบบ Investment Platform ในปี 2015 โดยกว่า 90% ของเงินกู้ยืมเป็นแบบระยะสั้น 1 – 3 เดือน ในปี 2015 รัฐบาลได้ออกกฎหมายสำหรับ Peer-to-Peer Lending

ประเทศไอร์แลนด์

ใน Platform แรกคือ Linked Finance ได้เริ่มต้นขึ้นปี 2013 ต่อมาในปี 2016 Platform ได้รับอนุญาตให้สามารถดำเนินการในอังกฤษได้ โดยในไอร์แลนด์นั้น Platform ได้มีการใช้อสังหาริมทรัพย์มาเป็นหลักค้ำประกัน

ประเทศอินโดนีเซีย

ในอินโดนีเซียมีการเติบโต Peer-to-Peer Lending อย่างรวดเร็ว โดยอยู่ภายใต้รัฐบาลตั้งแต่ปี 2016 โดยในปี 2019 มี Peer-to-Peer Lending Platform ที่ลงทะเบียนกับรัฐบาล 106 Platforms โดยส่วนใหญ่ มีกลุ่มเป้าหมายเป็นประชากรที่ไม่มีธุรกรรมกับธนาคารเลย (Unbanked population) ซึ่งคาดการณ์ว่ามีมากกว่า 100 ล้านคนในอินโดนีเซีย พบว่ามี Platform ที่ดำเนินการอย่างผิดกฎหมายอีกนับพัน โดยที่ผิดกฎหมายเหล่านี้นำข้อมูลส่วนตัวของผู้ใช้งานไปใช้ในการทวงถามหนี้แบบผิดกฎหมาย หากว่าผู้ใช้งานไม่ชำระเงินตามกำหนด มีกรณีที่เกิดขึ้นทำให้ผู้ขอสินเชื่อตัดสินใจฆ่าตัวตายเพราะการทวงหนี้แบบผิดกฎหมาย และมีอีกหลายกรณีที่มีการแจ้งความเพราะโดนข่มขู่ แต่ตำรวจเองไม่ได้ดำเนินการอย่างจริงจัง

ประเทศบัลแกเรีย

ในบัลแกเรียไม่ได้มีกฎหมายควบคุม Peer-to-Peer Lending ในปัจจุบันมี Klear Lending รายเดียว โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2016 ให้บริการการกู้ยืมส่วนบุคคลเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ

ประเทศเกาหลี

ในเกาหลีมี Peer-to-Peer Lending Platform เกิดขึ้นในปี 2006 คือ Money Auction แต่ Peer-to-Peer Lending ยังไม่เป็นที่สนใจ จนกระทั่งปี 2014 ซึ่งเป็นช่วงที่มี Fintech ใหม่ ๆ ออกมามากมาย ทำให้ Peer-to-Peer Lending ในเกาหลีเริ่มเป็นที่สนใจ และมีการเกิดขึ้นของ Platform ใหม่

ในช่วงนี้จำนวนมาก โดยส่วนมากมุ่งเป้าไปที่การให้กู้ยืมส่วนบุคคล มีเพียงส่วนน้อยที่เน้นการให้กู้ยืมโดยมือสังหาริมทรัพย์ค้ำประกัน

โดยมีช่วงเวลาที่กฎหมายสำหรับ Peer-to-Peer Lending ยังไม่ชัดเจน จนส่งผลให้ Platform บางรายต้องถูกปิดลงไป แต่สามารถกลับมาเปิดใหม่ได้ในภายหลัง โดย Peer-to-Peer Lending ในเกาหลีมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยปี 2016 จากต้นปีถึงปลายปี มีธุรกรรมการกู้ยืมเพิ่มขึ้นจาก 72,000 ล้านบาท เป็น 311,800 ล้านบาท จนทำให้เกิดความไม่มั่นใจสำหรับนักลงทุนว่ามีมาตรการปกป้องนักลงทุนที่เหมาะสม จนกระทั่งรัฐบาลได้ตั้งกฎหมายขึ้นมาจำกัดการลงทุนต่อปี โดยนักลงทุนทั่วไปจะสามารถลงทุนได้ไม่เกิน 10 ล้านบาท และนักลงทุนที่ได้รับการรับรองจึงสามารถลงทุนได้ไม่เกิน 40 ล้านบาท

ในปี 2017 พบว่ามี Peer-to-Peer Lending Platform 148 Platform แต่มีเพียง 40 Platform ที่เป็นสมาชิกของสมาคม Peer-to-Peer Finance โดยจากข้อมูลของสมาคม Peer-to-Peer Finance พบว่าเงินกู้ยืมโดยส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมแบบที่มีมือสังหาริมทรัพย์ค้ำประกัน รองลงมาเป็นแบบมีสินทรัพย์อื่นค้ำประกันและสุดท้ายคือการกู้ยืมส่วนบุคคล โดยเฉลี่ยมีผลตอบแทนจากดอกเบี้ยอยู่ที่ 14.32%

ประเทศเยอรมนี

ในเยอรมนี Peer-to-Peer Lending มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐบาล Federal Financial Supervisory Authority (FFSA) โดยในปี 2020 พบว่ามีธุรกรรมรวมทั้งสิ้น 252 ล้านยูโร

ประเทศไทย

ในปี 2561 ได้มีประกาศจากธนาคารแห่งประเทศไทยถึงข้อกำหนดในการให้บริการ Peer-to-Peer Lending โดย ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดให้ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจต้องทดสอบการให้บริการในวงจำกัดภายใต้ Regulatory Sandbox จนประสบความสำเร็จ เพื่อให้มั่นใจว่ามีการบริหารความเสี่ยงและการดูแลผู้ใช้บริการอย่างเหมาะสม จึงจะสามารถยื่นขอใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเพื่อประกอบธุรกิจได้

ซึ่งประเทศไทยกลายเป็น 1 ในไม่กี่ประเทศของแถบเอเชียที่สามารถประกอบธุรกิจนี้ได้ อย่างถูกกฎหมาย (Bangkok Post, 2018) จากข้อมูลวันที่ 28 กันยายน พ.ศ. 2563 ได้มีผู้ประกอบการเข้าร่วมการทดสอบภายใต้ Regulatory Sandbox ของธนาคารแห่งประเทศไทยเป็น

จำนวนทั้งสิ้น 3 ราย (Bot.or.th, 2020) ได้แก่ บริษัท ดีพสพาร์คส์ เพียร์ เลนดิง จำกัด, บริษัท เนสท์ดีฟลาย จำกัด และ บริษัท เพียร์ พาวเวอร์ แพลตฟอร์ม จำกัด แต่ทั้งนี้ Peer-to-Peer Lending เป็นต้น ถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่ใหม่มากในประเทศไทย แต่มีการคาดการณ์ว่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจภาคการเงินอย่างมหาศาล

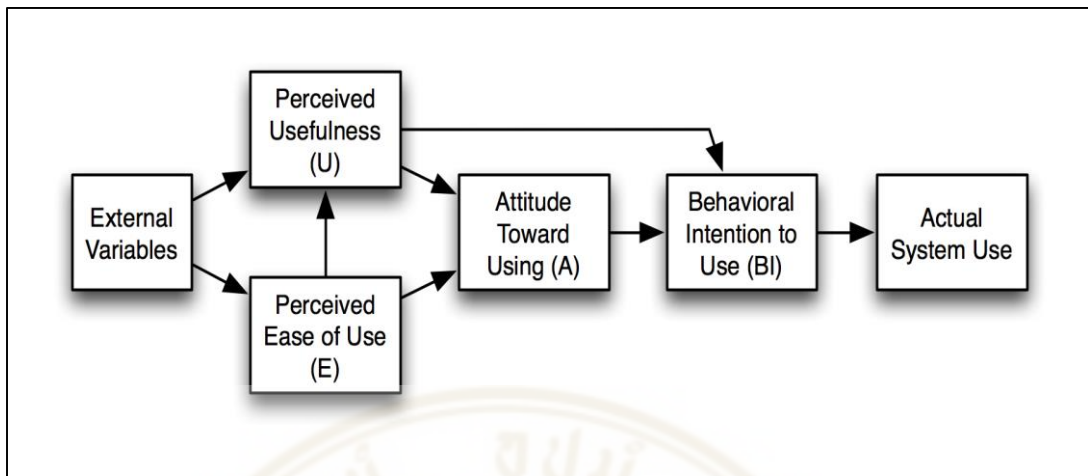
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Acceptance Model

แบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยี (Technology Acceptance Model: TAM) คือ ทฤษฎีระบบข้อมูล ว่าด้วยเรื่องแบบจำลองของการที่ผู้ใช้งานสามารถยอมรับและใช้เทคโนโลยีใหม่ได้อย่างไร เป็นทฤษฎีที่คิดค้นโดย Davis, Bagozzi และ Warshaw (1989) โดยการที่ผู้ใช้งานมาใช้งานระบบได้จริงนั้น (Actual System Use) เป็นสิ่งที่ผู้ออกแบบระบบต้องการให้เกิดขึ้น ดังนั้นเราจึงต้องทำความเข้าใจความตั้งใจเชิงพฤติกรรม (Behavioral Intention: BI) ของผู้ใช้งาน ซึ่งเป็นปัจจัยอันจะทำให้ผู้คนหันมาใช้เทคโนโลยีใหม่ ด้วยความตั้งใจจากพฤติกรรมได้รับผลกระทบหรือแรงผลักดันจากทัศนคติ (Attitude: A) ซึ่งโดยทั่วไปจะเกิดจากความรู้สึกพึงใจต่อเทคโนโลยีนั้น แบบจำลองระบุว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลโดยตรงต่อการยอมรับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมของผู้ใช้คือ การรับรู้ถึงความง่ายในการใช้งาน (Perceived Ease of Use: PEOU) และ การรับรู้ถึงประโยชน์ที่เกิดจากการใช้ (Perceived Usefulness: PU)

- การรับรู้ถึงประโยชน์ที่เกิดจากการใช้ Perceived Usefulness (PU) คือ ระดับของความรู้สึกผู้ใช้งาน ที่รู้สึกว่าการใช้งานนั้นช่วยงานให้ดีขึ้น (Davis, 1989) ซึ่งหมายความว่า คนใช้เทคโนโลยี หากรู้สึกว่ามีประโยชน์

- การรับรู้ถึงความง่ายในการใช้งาน Perceived Ease-Of-Use (PEOU) คือ ระดับของความรู้สึกจากผู้ใช้งานที่เชื่อว่าการใช้งานเทคโนโลยีนั้นไม่ต้องใช้ความพยายามใด (Davis, 1989) ซึ่งหากเทคโนโลยีนั้นใช้งานได้ง่าย คนจะไม่รู้สึกต่อต้าน แต่ถ้าใช้ยาก ผู้คนจะรู้สึกยุ่งยากและต่อต้านทันที

นอกจากปัจจัยข้างต้น ปัจจัยผันแปรภายนอก External variables เช่น อิทธิพลทางสังคมเป็นตัวแปรที่มีความสำคัญที่ส่งผลต่อทัศนคติของผู้ใช้งาน โดยแบบจำลองนำเสนอว่า เมื่อปัจจัยในแบบจำลองทั้งหมดมีครบถ้วน ผู้คนจะยอมรับและใช้งานเทคโนโลยีใหม่ แต่อย่างไรก็ตาม การรับรู้ถึงปัจจัยเหล่านี้ อาจแตกต่างกันไปตามเพศและวัย



ภาพที่ 2.4 รูปแบบของ Technology acceptance

ที่มา: (Davis, Bagozzi and Warshaw, 1989)

สืบค้น: https://en.wikipedia.org/wiki/Technology_acceptance_model

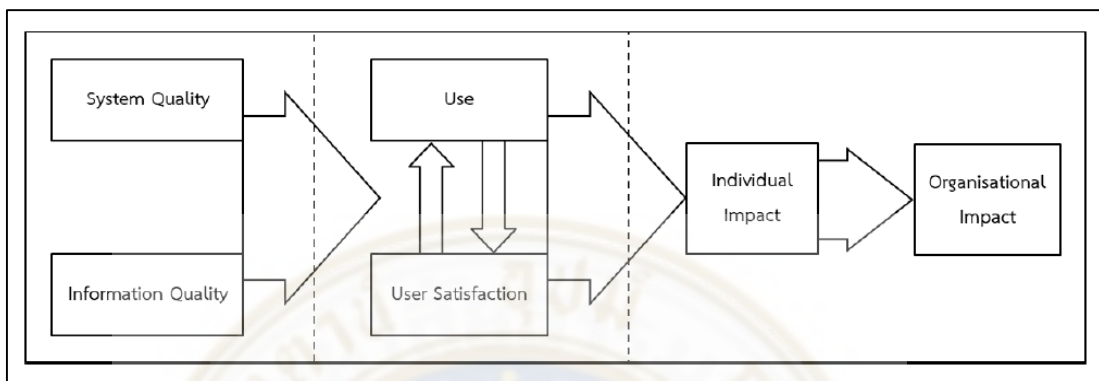
คุณภาพของระบบ (System Quality)

หมายถึง คุณภาพของระบบสารสนเทศ โดยสามารถเข้าถึงระบบสารสนเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ ใช้งานง่าย และมีความปลอดภัย

โดยการทำธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบใหม่นี้ สามารถส่งผลให้ผู้ใช้ตัดสินใจใช้งานระบบนั้น โดยต้องออกแบบให้ระบบมีความน่าเชื่อถือและสะดวกในการใช้งาน (DeLone and Mclean, 2003) นอกเหนือจากมาตรการทั่วไปเหล่านี้ ยังมีมาตรการเฉพาะเพื่อสำรวจลักษณะเฉพาะของภาคธนาคาร รวมไปถึงการทำธุรกรรมทางการเงินต้องทำให้ผู้ใช้งานรับรู้ถึงความปลอดภัยในด้านต่าง ๆ ทั้งข้อมูลส่วนบุคคล เช่น การพิสูจน์ตัวตน การปรับแต่ง การกู้คืนข้อมูลและปัจจัยการรวมเข้าด้วยกัน โดยผ่านการสำรวจ และนำมาซึ่งปัจจัยที่ส่งผลให้คุณภาพของระบบมีคุณภาพและมีความถูกต้องแม่นยำ

ดีโลน และแมคคีน (DeLone and Mclean, 2003) ได้พัฒนาโมเดลแห่งความสำเร็จของระบบสารสนเทศซึ่งประกอบไปด้วย 6 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกัน คือ คุณภาพของระบบ (System Quality), คุณภาพของข้อมูล (Information Quality), การใช้ระบบสารสนเทศ (Information System Use), การตอบสนองความพึงพอใจของผู้ใช้ (User Satisfaction), ผลกระทบของ IS ต่อพฤติกรรมของผู้ใช้ (Individual Impact) รวมทั้งผลกระทบที่เกี่ยวกับองค์กร(Organizational Impact) โดยปัจจัยคุณภาพของระบบและปัจจัยคุณภาพของระบบสารสนเทศ ส่งผลกระทบบ่อยปัจจัยการใช้เทคโนโลยี

สารสนเทศและปัจจัยความพึงพอใจ จากปัจจัยทั้ง2นี้ ส่งผลกระทบต่อซึ่งกันและกัน จากนั้นส่งผลกระทบต่อบุคคล จนถึงระดับองค์กร (DeLone and McLean, 1992)



ภาพที่ 2.5 คุณภาพของระบบ

ที่มา: วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สืบค้น: <http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/>

2.5 แนวคิดเกี่ยวกับ Technology Roadmap

เป็นวิธีการในการจัดการ วางแผน และพัฒนาเทคโนโลยีขององค์กร โดยใช้เมื่อระบบนั้นมีขนาดใหญ่ ซับซ้อน มีความไม่แน่นอนในอนาคต รวมไปถึงส่งผลกระทบต่อหลายภาคส่วนทั้งด้านการวางแผน การดำเนินการ และการสนับสนุนเทคโนโลยี (Phaal, 2010) ซึ่งการสร้าง Roadmap ขึ้นนั้นต้องเกิดจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในหลากหลายระดับ หน้าที่หลักของแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) คือการนำเสนอ การสื่อสาร การวางแผน และความร่วมมือ เพื่อการพยากรณ์และเลือกเทคโนโลยีที่ใช้ในอนาคตได้อย่างเหมาะสม (Rinn, 2004) แผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) นั้นประกอบไปด้วย 2 องค์ประกอบหลัก คือ กระบวนการตามลำดับของแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) ซึ่งแสดงให้เห็นขั้นตอนและระยะต่าง ๆ ในการพัฒนาเทคโนโลยี อีกส่วนคือผลลัพธ์ที่ได้จากการพัฒนานั้น ซึ่งแสดงให้เห็นผลลัพธ์และระยะเวลาที่ตั้งเป้าหมายไว้ (Phaal et al, 2004)

เนื่องจากแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) มีข้อดีในด้านความยืดหยุ่นของโครงสร้างและวิธีการพัฒนาขึ้นอย่างเป็นระบบ ดังนั้นจึงสามารถนำไปใช้ได้หลากหลายรูปแบบ ในเรื่องการสนับสนุนแผนกลยุทธ์ขององค์กรและเป้าหมายในการสร้างสรรค์นวัตกรรม แต่ความยืดหยุ่นนั้นเป็นได้ทั้งข้อดีและความท้าทายของการใช้แผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) ความยืดหยุ่นทำให้แผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) ต้องสร้างขึ้นมาโดยเฉพาะเจาะจงสำหรับงานแต่ละบริบท สำหรับความท้าทายนั้นการใช้แผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) มีโอกาสล้มเหลวได้ง่าย จึงควรจัดทำให้เหมาะสมกับลักษณะงานและองค์กร

สำหรับประโยชน์ของการจัดทำแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) ดังนี้

- ด้านการบริหารจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม สำหรับแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) สามารถจัดทำได้ทั้งบริษัทที่เพิ่งเกิดใหม่ (Emerging firm) บริษัทขนาดเล็ก (Small firm) จนถึงบริษัทขนาดใหญ่ (Big firm)

- การศึกษาสำหรับอุตสาหกรรม โดยวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก ทำให้เห็นภาพรวมของอุตสาหกรรม แนวโน้ม และทิศทางที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต วิเคราะห์ทั้งในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและการเติมเต็มช่องว่างของเทคโนโลยี ส่งผลให้เกิดการพัฒนาองค์กรได้อย่างยั่งยืนและส่งผลกระทบต่อความเติบโตที่มั่นคงของทั้งอุตสาหกรรม (วารสารวิจัยและพัฒนา มจร., 2559)

เกณฑ์การพิจารณาเงื่อนไข เพื่อจัดทำแผนที่นำทางเทคโนโลยี (Technology Roadmap) ในธุรกิจเมื่อถึงเวลาหนึ่งต้องเข้าสู่กระบวนการของการเปลี่ยนแปลง โดยแทบไม่มีธุรกิจใดที่ยั่งยืนได้ หากไม่จัดการการเปลี่ยนแปลงไปตามสิ่งต่าง ๆ รอบตัวองค์กร โดยการวิเคราะห์ว่าเมื่อใดและแบบไหนที่ธุรกิจควรต้องเปลี่ยนแปลงนั้น อาจต้องพิจารณาใน 4 มิติอันได้แก่ ด้านสังคม ด้านเทคโนโลยี ด้านการเมือง และด้านเศรษฐกิจ (Accenture, 2013; KPMG, 2012; IBRBT, 2013) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ด้านสังคมและทรัพยากรมนุษย์ (Social and Human resource) มองถึงทรัพยากรบุคคลทางทักษะ ทักษะคิด เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในธุรกิจปัจจุบันและอนาคต

- ด้านเทคโนโลยีและปัจจัยพื้นฐาน (Technology and Infrastructure) มองถึงความพร้อมของเทคโนโลยีในปัจจุบันเทียบกับความสามารถขององค์กร รวมไปถึงปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ รอบด้าน ที่จะช่วยส่งเสริมเทคโนโลยีเหล่านั้น อันจะสร้างให้เกิดคุณค่าแก่องค์กรและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องับธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำ

- ด้านการเมือง (Political) ด้านการเมืองนั้นเป็นปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุม แต่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจอย่างมหาศาล การคอยเฝ้าระวังจับตาดูการเปลี่ยนแปลงในด้านนี้จึงมีความสำคัญยิ่ง ข้อกฎหมายหรือทิศทางของนโยบายภาครัฐ จะส่งผลต่อการตัดสินใจในองค์กร เพื่อการอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจ

- ด้านเศรษฐกิจ (Economic) เศรษฐกิจจะส่งผลกระทบต่อองค์กรในหลายด้าน ทั้งทางการเงิน ผลกำไร ดอกเบี้ยต่าง ๆ แม้การเปลี่ยนแปลงจะเป็นเรื่องสำคัญ แต่หากการเปลี่ยนแปลงนั้นไม่สามารถสร้างผลกำไร หรือสวนทางกับสถานะเศรษฐกิจ องค์กรอาจต้องพิจารณาให้ถี่ถ้วน

การนำปัจจัยทั้ง 4 ด้านมาพิจารณา ทำให้สามารถช่วยในการตัดสินใจและวิเคราะห์แนวทางในการวางแผนแผนที่นำทาง (Dastranj, Ghazinoory, Gholami, 2017) โดยมองหาความท้าทายในปัจจุบันและในอนาคตขององค์กรผ่านทาง 4 ด้านนี้ แล้วจึงนำมาวิเคราะห์ต่อไป



บทที่ 3

วิธีการวิจัย

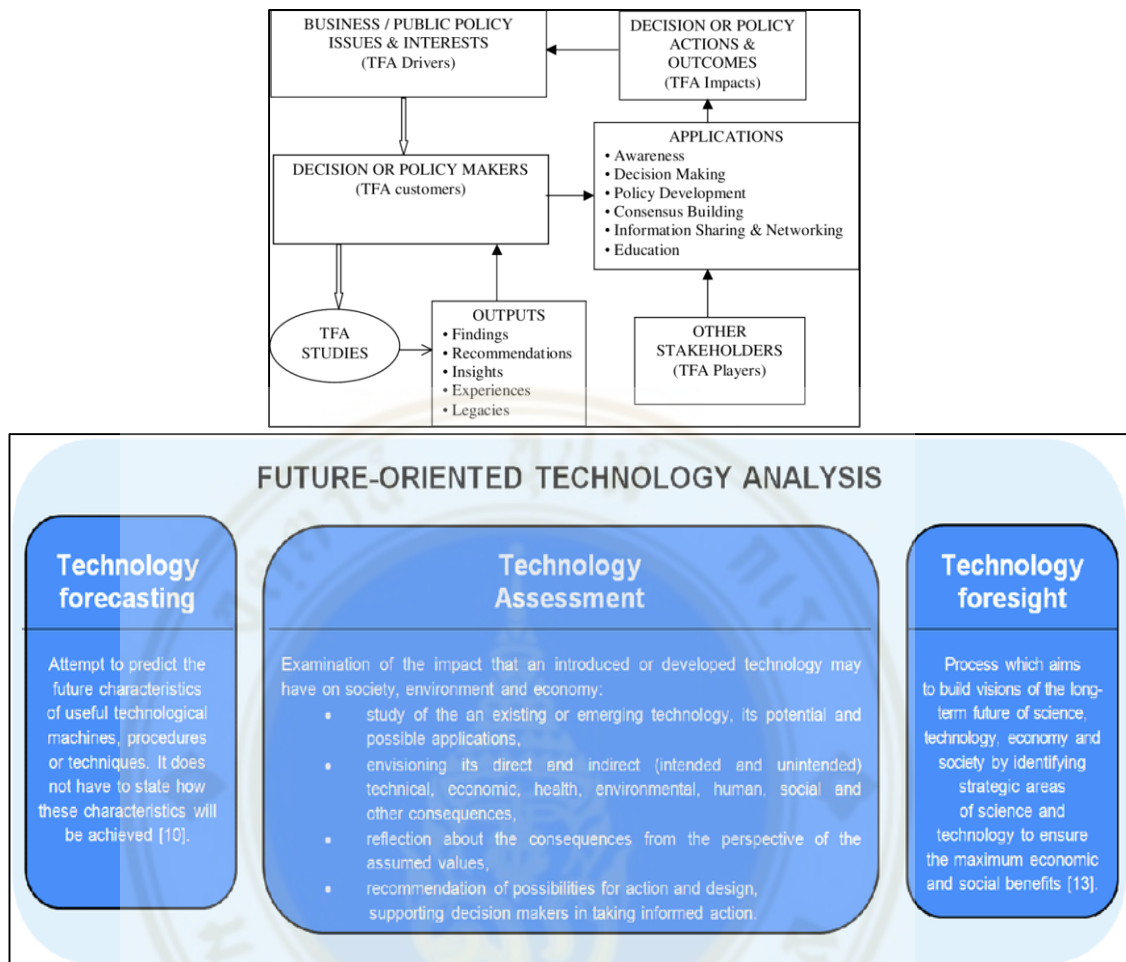
งานวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทชนักลงทุน กรณีศึกษา เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์ผล เพื่อสรุปผลการวิจัย โดยมีรายละเอียดในการดำเนินงานวิจัยดังนี้

- 3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย
- 3.2 รูปแบบการวิจัย
- 3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

โดยใช้ Future-oriented Technology Analysis (FTA) เป็นกระบวนการในการช่วยมองหารูปแบบของเทคโนโลยีที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รูปแบบการพัฒนาและความเป็นไปของเทคโนโลยีที่ส่งผลกระทบต่อแบ่งหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

- ปัจจัยขับเคลื่อน (Driver) นโยบายของภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี รวมไปถึงปัจจัยและความน่าสนใจในส่วนอื่น
- ลูกค้า (Customer) ความตื่นตัวของผู้บริโภค ประโยชน์ต่อผู้บริโภค
- ผลกระทบ (Impacts) ผลกระทบของการเกิดเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อองค์กร
- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่าง ๆ (Players) ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในตัวเทคโนโลยี



ภาพที่ 3.1 Future-oriented Technology Analysis

ที่มา: Creative Commons Attribution-Non Commercial-No Derivatives 4.0 International

สืบค้น: https://www.researchgate.net/figure/Technology-Assessment-as-an-element-of-Future-Oriented-Technology-Analysis-FTA-Source_fig1_316231781

3.2 รูปแบบการวิจัย

งานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เพื่อศึกษาหาแนวโน้มเกณฑ์ในการตัดสินใจที่เกี่ยวกับ Peer-to-Peer Lending ในอนาคตของธนาคาร โดยวิเคราะห์ผลเพื่อสร้างกลยุทธ์แนวทางที่เหมาะสมในอนาคต

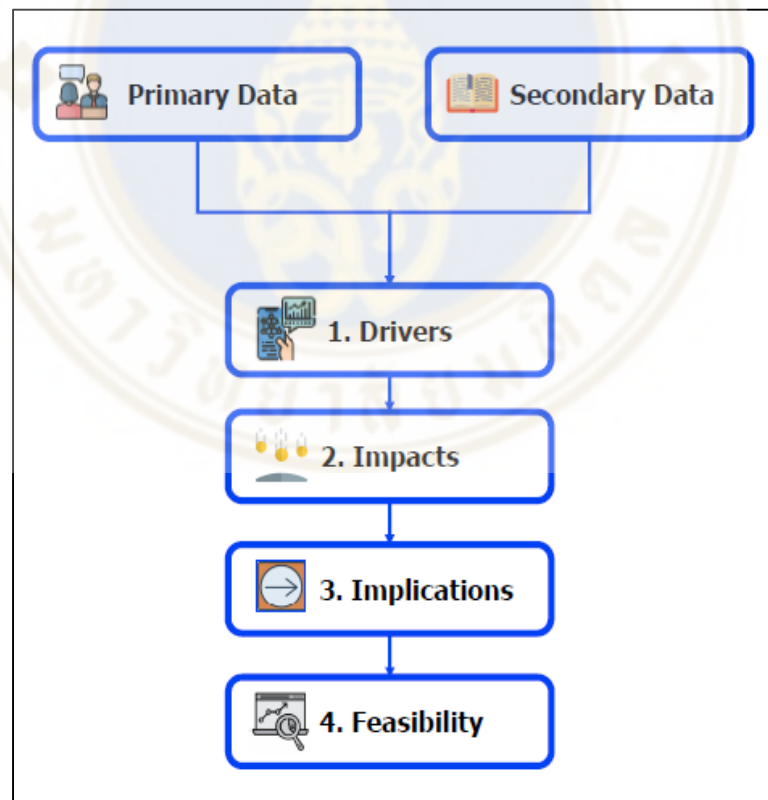
3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.3.1 ผู้บริหารในเครือธุรกิจธนาคาร โดยประมาณ 4 คน

3.3.2 ผู้เชี่ยวชาญระบบเครือธุรกิจธนาคาร โดยประมาณ 8 คน

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

โดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่คัดเลือกตามความสะดวกและเหมาะสม (Convenience Sampling) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ผ่านแนวคิดของ Future-oriented Technology Analysis (FTA) โดยมีคำถามเป็นลักษณะปลายเปิด เพื่อเก็บข้อมูลในประเด็นเดียวกันจากการสัมภาษณ์หลากหลายตัวอย่าง รวมไปถึงการนำข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือเข้ามาใช้ในการวิเคราะห์



ภาพที่ 3.2 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยจำแนกข้อมูลออกเป็นหมวดหมู่ โดยเป็นการเก็บข้อมูลในประเด็นเดียวกัน เพื่อนำข้อมูลมาพิจารณาว่าเป็นไปในทิศทางเดียวกันหรือไม่ รวมถึงเก็บข้อมูลในบางประเด็นที่แตกต่างกันไปตามบริบทของกลุ่มตัวอย่าง และวิเคราะห์ผลการสัมภาษณ์ด้วย Future-oriented Technology Analysis (FTA) โดยพิจารณาในแง่มุมต่าง ๆ ทั้ง Driver, Customer, Impact และ Player สำหรับกำหนดกลยุทธ์สร้างเป็น Technology Roadmap เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงสร้างธุรกิจสำหรับ Peer-to-Peer lending Platform

โดยผู้วิจัยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้



1. จัดระเบียบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้เห็นภาพที่ชัดเจน
2. นำมาข้อมูลบทสัมภาษณ์ที่ได้มาวิเคราะห์และตีความ
3. พิสูจน์ความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อพิจารณาความสอดคล้องกันโดยตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Source Triangulation) ผ่านแหล่งข้อมูลบทความทางอิเล็กทรอนิกส์ที่น่าเชื่อถือ
4. การวิเคราะห์ผลการศึกษาและสร้างบทสรุปที่ตอบวัตถุประสงค์ของงานวิจัยครั้งนี้ เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ที่ตอบวัตถุประสงค์ทุกข้อของงานวิจัยแล้ว ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัย โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีจากการทบทวนวรรณกรรมมาช่วยในการสรุปความ

จากนั้นจึงนำข้อมูลต่าง ๆ หลังการวิเคราะห์นำมาจัดทำแผนที่นำทาง โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. วางโครงสร้างแผนที่นำทาง
2. บ่งชี้ปัจจัยขับเคลื่อนและแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อการพัฒนาในอนาคตของอุตสาหกรรม
3. วิเคราะห์ผลกระทบเชิงกลยุทธ์ในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว
4. กำหนดกลยุทธ์เป้าหมายเพื่อการพัฒนาในอนาคตให้สอดคล้องกับผลกระทบเชิงกลยุทธ์
5. ระบุสิ่งที่จำเป็นต้องทำเพื่อให้สามารถตอบรับกลยุทธ์เป้าหมายได้ อันประกอบไปด้วย สินค้า กระบวนการ รูปแบบธุรกิจ และการบริการ

6. ระบุเทคโนโลยีและสถานะแวดล้อมที่จำเป็นต่อการพัฒนาสินค้า กระบวนการ รูปแบบธุรกิจ และการบริการ

7. นำทุกสิ่งมาประกอบขึ้นเป็นแผนที่นำทาง

Procedure of Roadmap Development	
	1. Create structure of the technology roadmapping.
Driver (STEEP)	2. Identify drivers and trends affecting the future development of the specified industry (Business).
Strategic Implication	3. Analyze Short term/Middle term/Long term implications.
Key Success	4. Determine the potential strategic targets for future development. 5. Define what need to be done to meet the strategic targets (Product/Process/Business/Service).
Peer-to-Peer Lending Development	
Technology	6. Define what need to be done by technology development and Ecosystem.
Ecosystem	
	7. Crafting a roadmap.

ภาพที่ 3.3 ขั้นตอนการพัฒนาแผนที่นำทาง

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ภาพรวมของการรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์กลยุทธ์และนำไปสู่การออกแบบแผนที่นำทาง ซึ่งต้องวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยของสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบและอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการบริหาร แม้ว่าสภาพแวดล้อมรอบองค์กรจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แต่ผลการวิเคราะห์อาจช่วยให้พอต่อการกำหนดทิศทางของการบริหารองค์กร ให้เกิดประสิทธิผลได้พอสมควร

โดยข้อมูลได้ถูกรวบรวมจาก 2 รูปแบบ คือ ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิเก็บผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ถูกสัมภาษณ์จำนวนทั้งสิ้น 12 คน เป็นผู้บริหารระดับสูงจำนวน 4 คน และผู้เชี่ยวชาญระบบจำนวน 8 คน โดยผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งหมดเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมธนาคารพาณิชย์ โดยมาจากองค์กรที่แตกต่างกันเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4 องค์กร อันจะช่วยให้ข้อมูลสามารถตรวจสอบซึ่งกันละกันได้ ส่วนข้อมูลทุติยภูมิได้เก็บรวบรวมจากฐานข้อมูลสาธารณะต่าง ๆ ข่าว งานวิจัย และบทสัมภาษณ์ของผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมการเงิน

โดยผลการเก็บรวบรวมข้อมูลได้ถูกนำมาแบ่งหมวดหมู่และจัดระเบียบเพื่อให้เห็นภาพที่ชัดเจน ซึ่งสามารถแยกออกมาได้เป็น 4 หมวดหมู่หลักตามกรอบงานวิจัย Future-oriented technology analysis (FTA) อัน ได้แก่ ปัจจัยขับเคลื่อน ลูกค้า ผลกระทบ นอกจากนี้ ยังมีบทสัมภาษณ์ที่ได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญและผู้บริหารในการวางรูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform

4.2 ผลการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในการพิจารณาสร้างแผนที่นำทาง อันคำนึงถึงปัจจัยขับเคลื่อน ลูกค้า ผลกระทบ และรูปแบบของ Peer-to-Peer lending Platform ได้ผลการสัมภาษณ์ที่สำคัญมาดังต่อไปนี้

4.2.1 ผลการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยขับเคลื่อน

- “เทคโนโลยีในปัจจุบันตอบสนองกระบวนการนี้ได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพ”
- “พฤติกรรมการใช้บริการเปลี่ยนจากไปธนาคารเป็น mobile banking”
- “การควบคุมและคัดกรอง ตรวจสอบทำได้ยาก”
- “Internet ส่งผลให้อำนาจการต่อรองของธนาคารลดลง”
- “ระบบ Social ต่าง ๆ ในปัจจุบันทำให้หลาย ๆ สิ่งตรวจสอบได้ง่าย ทำได้ด้วยตัวเอง”
- “โอกาส: ส่งเสริมธุรกิจสินเชื่อรายย่อยได้มากขึ้น อุปสรรค: อาจจะไม่สามารถเก็บเงินหรือดอกเบี้ยได้ตามสัญญา”
- “ปัจจัย: ผลตอบแทนสูงขึ้น มีช่องทางและโอกาสสร้างกำไรมากขึ้น การนำมาใช้ก่อให้เกิดโอกาสในด้านกำไรขององค์กร”
- “กฎหมายที่จะรองรับ”
- “วิสัยทัศน์ขององค์กรเอง ถ้าธนาคารจะมาทำตรงนี้ อาจดูเหมือนการลดความสำคัญของธุรกิจตัวเองลง”
- “ช่องว่างทางสังคมที่มากขึ้น ทำให้มีคนจำนวนมากขึ้นไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามระบบได้”
- “ข้อจำกัดหลาย ๆ ด้านของการขอกู้เงินจากธนาคาร ถ้ามีทางเลือกตรงนี้มา คนน่าจะหันไปพึ่งการกู้ยืมแบบนี้มากกว่า”
- “ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ไม่แน่นอน ทำให้มีคนตกงานเยอะขึ้น คนเหล่านี้น่าจะต้องหาแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบอาชีพ หรือยังชีพชั่วคราว ซึ่งถ้าเป็นธนาคารคงไม่ปล่อยกู้ให้แน่ ๆ”

4.2.2 ผลการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า

- “คนส่วนมากยังไม่เข้าใจความหมายของ Peer-to-Peer Lending Platform”

- “เป็นการเปิดโอกาสให้บุคคลที่อยากจะลงทุนเข้ามาเป็นนายทุนในการให้กู้สินเชื่อ และเพิ่มยอดนักลงทุนโดยที่ธนาคารไม่ต้องเป็นผู้ลงทุนเงินเอง แต่ผู้ที่ให้กู้มีโอกาสได้รับความเสี่ยงค่อนข้างสูง เสี่ยงต่อการไม่ได้รับเงินต้นและดอกเบี้ยตามกำหนด และอาจจะควบคุมลูกหนี้ได้ยาก”

- “สินเชื่อออนไลน์ระหว่างบุคคลง่ายต่อการกู้ยืมเงิน”
- “ควรทำให้คนเข้าถึง Peer-to-Peer Lending Platform มากกว่านี้”
- “มุ่งเน้นลูกค้าเดิม โดยการพิจารณา Cash Flow และหาลูกค้าใหม่ โดยการเชื่อมต่อ

API กับ Partner ของธนาคาร”

- “ระบบมีการจัดเก็บ Data Privacy ระหว่างผู้กู้กับผู้ให้กู้อย่างด้วยความซื่อตรง, มีความพร้อมของระบบ”

- “อยากให้ธนาคารสามารถ Visualize Customer Needs”
- “ต้องสร้างความน่าเชื่อถือทั้งผู้กู้ และผู้ลงทุน ต้องพิสูจน์ให้นักลงทุนได้ว่าเป็นหนึ่งช่องทางของการลงทุนที่ปลอดภัย”

4.2.3 ผลการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบ

- “ความสำคัญของธนาคารจะลดลงเรื่อย ๆ ถ้ายังไม่เปลี่ยนธุรกิจธนาคารจะตายลง”
- “การทำ Peer-to-Peer อาจเป็นเหมือน Sharing Economy ที่เราให้นักลงทุนทั่วไปสามารถมาปล่อยกู้ใน Environment ที่ธนาคารช่วยเหลือ”

- “ถ้ามีการเบียดหนี้เยอะ อาจทำให้ธนาคารสูญเสียภาพลักษณ์ ต้องระวังให้ดี”
- “เทคโนโลยีน่าจะพร้อมแล้ว แต่การจะตัดสินใจทำก็ยังเสี่ยงมาก”
- “ควรใช้สื่อต่าง ๆ มาช่วยมากขึ้น สื่อจะสร้างผลกระทบในวงกว้าง ทั้งทางดีและทางร้าย”

- “สร้างความแตกต่างให้ธุรกิจเงินกู้ออนไลน์ ระบบเงินทุนสูงแต่ให้ผลตอบแทนที่ดี คือดอกเบี้ยต่ำ บุคคลทั่วไปที่มีความต้องการจะกู้เงินเพื่อนำไปลงทุนทำธุรกิจต่าง ๆ สามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว”

- “Peer-to-Peer Lending น่าสนใจ ทำให้เกิดผลประโยชน์ต่อผู้กู้มากขึ้น ในเรื่องอัตราดอกเบี้ย ที่จะมีการแข่งขันกันมากขึ้น”

- “Peer-to-Peer Lending จะทำให้ Process ของการกู้ยืมเงินไวขึ้นมาก กู้ยืมได้ง่ายขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่แตกต่างอย่างมากกับระบบธนาคาร ถ้าธนาคารปรับตัวไม่ได้จะลำบาก”

4.2.4 ผลการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบของ Peer-to-Peer Lending Platform

- “สร้างแพลตฟอร์ม เหมือนกับการแตกไลน์ธุรกิจหรือ ผลิตภัณฑ์ จะทำให้ธนาคารสามารถรักษฐานลูกค้าของธนาคารไว้”
- “เน้นระยะเวลาการผ่อนที่สั้นและเงื่อนไขควรไม่ซับซ้อนจนเกินไป”
- “ถ้าธนาคารสามารถจัดระบบออนไลน์ได้ดี ทำสัญญาและข้อตกลงได้ชัดเจน สามารถนำระบบเงินกู้แบบ Peer-to-Peer Lending เข้ามาใช้ร่วมกับระบบธนาคารที่มีอยู่ได้”
- “เน้นการพัฒนา โดยดูที่ Customer needs, innovation serve, design and develop, check feedback, risk control goes live”
- “หาก ธนาคารพาณิชย์เข้ามามีส่วนแบ่งหรือเป็นตัวกลางระบบ Peer-to-Peer Lending Platform ระบบ Data Decision/Data Modeling ในการอนุมัติกู้ การให้สินเชื่อที่ scoring ไม่สูงมาก เนื่องจาก Peer-to-Peer จะเข้ามาตอบโจทย์การขอกู้สำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือไม่มี Statement หรือเป็นพวก Nano Finance”
- “ระยะสั้น: ผู้ที่ต้องการลงทุนรายย่อย มีทุนให้กู้ยืมระยะเวลาไม่นาน 3-6 เดือน
ระยะกลาง: ผู้ที่มีเงินทุนให้กู้ยืมได้ในระยะเวลาผ่อน 1-2 ปี ระยะยาว: ผู้ที่มีเงินทุนจำนวนมาก มีเงินลงทุนสามารถปล่อยเงินกู้ให้ได้ในระยะเวลาผ่อนที่ยาว 2 -6 ปีขึ้นไป เป็นต้น”
- “ระยะสั้น ได้เงินลงทุนจากรายย่อยมากขึ้น, ระยะกลางวางแผน Dept Lost ของผู้ให้กู้, ระยะยาว ROI สูง ทำให้ได้เงินลงทุนจากรายย่อยมากขึ้น เนื่องจากผู้ให้กู้ นำเงินมาลงทุนเพิ่ม”
- “Campaign ร่วมกับสินค้าออนไลน์ อาหาร บัตรเครดิต ต่างๆ”
- “คัดกรองลูกค้า พัฒนาระบบ และการติดตามหนี้”

4.3 ผลการรวบรวมข้อมูลitudyจากแหล่งข้อมูลที่นำเชื่อถือ

การรวบรวมข้อมูลitudy จากแหล่งข้อมูลที่นำเชื่อถือ เพื่อลงลึกไปในรายละเอียดในการพิจารณาแผนที่น่าทางนั้น ได้รวบรวมข้อมูลมาจากแหล่งข้อมูลของรัฐบาล บทความงานวิจัย บทสัมภาษณ์ของผู้เชี่ยวชาญและผู้บริหารที่มีความเห็นต่อ Peer-to-Peer lending Platform อันเป็นบทความทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ได้นำข้อมูลมาตรวจสอบซึ่งกันและกัน เพื่อความถูกต้องและน่าเชื่อถือ ได้ผลจากการเก็บข้อมูลดังต่อไปนี้

4.3.1 ด้านปัจจัยขับเคลื่อน (Driver)

4.3.1.1 สภาพเศรษฐกิจในประเทศไทย

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยและศูนย์วิจัยกสิกรไทยแสดงให้เห็นถึงสถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัว ส่งผลให้ “หนี้ครัวเรือน” เพิ่มสูงขึ้นและคงเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าสัดส่วนหนี้ครัวเรือนในไตรมาส 3/2562 ขยับขึ้นมาที่ 79.1% ต่อ GDP มียอดคงค้าง 13.239 ล้านล้านบาท ชะลอการเติบโตลงมาที่ 5.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ต่ำที่สุดในรอบ 6 ไตรมาส แต่หากเทียบไตรมาสต่อไตรมาส ยอดคงค้างหนี้ครัวเรือนขยับขึ้นเร็วกว่าการเติบโตของมูลค่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นระดับสูงสุดในรอบเกือบ 3 ปี จากระดับ 78.7% ในช่วงครึ่งแรกของปีแนวโน้มในปี 2563 นี้ หนี้ครัวเรือนอาจเพิ่มขึ้นในอัตราที่ใกล้เคียง หรือเร็วกว่าการเติบโตของเศรษฐกิจ หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มขึ้นไปที่ 80.0-81.5% ต่อ GDP จากสถิติตัวเลขหนี้ภาคครัวเรือนต่อ GDP ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และข้อมูลสำคัญคือ คนไทยเป็นหนี้ตั้งแต่อายุน้อย เป็นหนี้จำนวนมากและนานขึ้น แม้แต่วัยเกษียณอายุก็ยังมีหนี้สูง ซึ่งสะท้อนถึงภาวะความเปราะบางของภาคครัวเรือนไทย และนำไปสู่ปัญหาในการดำรงชีวิตและเสถียรภาพเศรษฐกิจโดยรวม จากสถานการณ์เศรษฐกิจดังกล่าว สิ่งที่ส่งผลกระทบต่อองค์กรคือ หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPL (Non-performing Loan) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น NPL เป็นตัวเลขที่แสดงหนี้เสียของธนาคารและเป็นหนึ่งในต้นทุนของธนาคารในการปล่อยสินเชื่อ โดยธนาคารควรคำนึงถึงการออกผลิตภัณฑ์หรือให้บริการทางการเงินใหม่ ธนาคารต้องพยายามลดภาระ NPL



ภาพที่ 4.1 แนวโน้มสัดส่วนหนี้ครัวเรือน

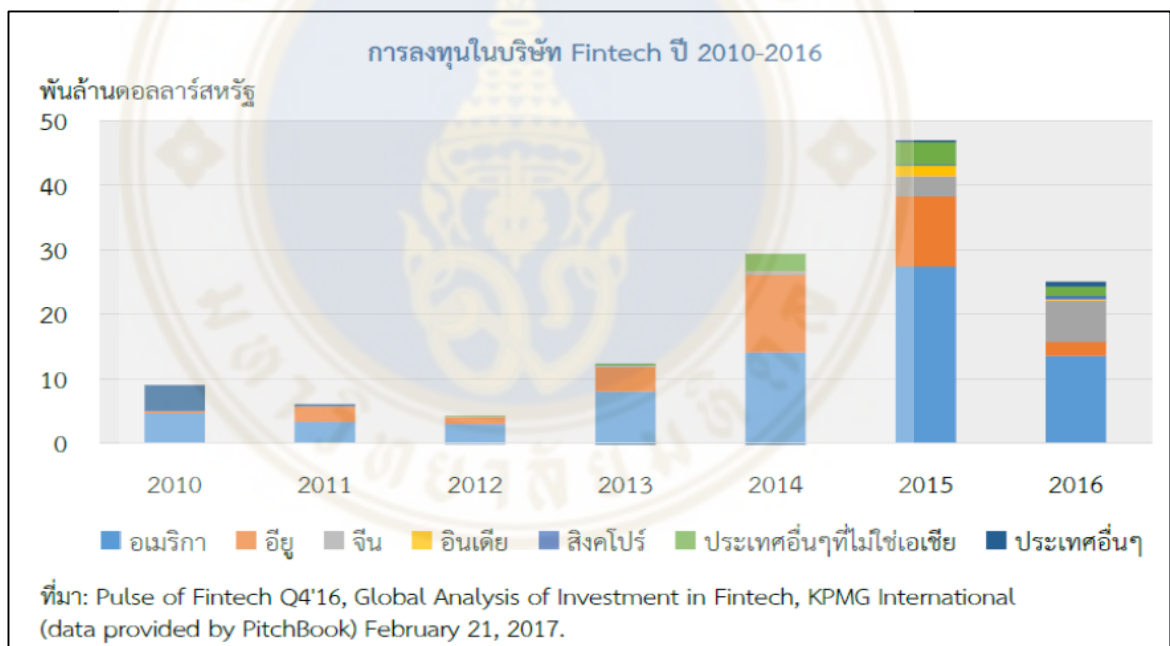
ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และศูนย์วิจัยกสิกรไทย

4.3.1.2 แนวโน้มของเทคโนโลยีทางการเงิน Fintech (Financial Technology)

จากข้อมูลตัวเลขและบทความหลายแห่ง เช่น Pulse of Fintech, KPMG International, PitchBook แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มว่า Fintech จะเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ สถาบันการเงินด้วยนวัตกรรมใหม่ ที่ช่วยให้ผู้ใช้บริการเกิดความสะดวก รวดเร็วและมีค่าใช้จ่ายที่ถูกลงกว่า Fintech กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายทั่วโลก เป็นผลมาจากเทคโนโลยี 4 ด้าน ประกอบด้วย Social Media, Mobile, Analytics และ Cloud ที่เกิดการประยุกต์ใช้บนแนวโน้มการเติบโตด้านอินเทอร์เน็ตที่มีผู้ใช้จำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ สถานการณ์ปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนผู้ประกอบการด้านสถาบันการเงินต่างตื่นตัวให้ความสนใจ Fintech (Financial Technology) หรือเทคโนโลยีทางการเงินที่ในอนาคตจะเข้ามามีบทบาทต่อการทำธุรกรรมทางการเงินอย่างไม่เคยปรากฏมาก่อน ทำให้สถาบันการเงินบางรายจัดตั้งหน่วยงาน เพื่อศึกษาเรื่องนี้โดยเฉพาะ บางรายสนับสนุนเงินลงทุนให้กับกลุ่ม Startup หรือบริษัทเกิดใหม่ที่พัฒนาบริการด้านการเงินรูปแบบใหม่ ๆ การตื่นตัวและความพยายาม ในการปรับตัว แสดงให้เห็นว่า Fintech ไม่ใช่กระแส แต่จะเข้ามาเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การส่งเสริมจากภาครัฐ และกลุ่มทุน การยกเว้นภาษีนิติบุคคล 5 ปีแรก เป็นอีกนโยบายที่สร้างแรงจูงใจ Startup ในขณะที่เดียวกันยังมีกลุ่มทุนทั้งในประเทศและจากต่างประเทศ (Venture Capital) ที่พร้อมให้เงินลงทุน Startup รวมไปถึงสถาบันการเงินบางแห่งเปิดโครงการสนับสนุนอย่างชัดเจน Fintech Startup จึงมีโอกาสดำเนินการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น Fintech Startup รายใดสามารถสร้างนวัตกรรมหรือบริการที่ตรงใจผู้บริโภคและมีการใช้งานต่อเนื่อง จะประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก เพราะปัจจุบันยังมีช่องว่างทางธุรกิจอยู่ในระดับหนึ่งที่สถาบันการเงินไม่ได้ให้ความสำคัญในช่วงที่ผ่านมา เทคโนโลยีกดดันให้รูปแบบบริการภาคการเงินเปลี่ยน เห็นตัวอย่างได้จากกระแส Digital ที่ทุกอย่างหลอมรวมไปในแนวทางนั้น หลังจากอินเทอร์เน็ตแทรกซึมเข้าไปสู่การใช้ชีวิตประจำวันมากขึ้น ทำให้ทุกอย่างสะดวก ง่าย รวดเร็ว เช่นกันกับการมาของ Digital ในแวดวงการเงิน ที่วันนี้มี e-Payment มีการทำธุรกรรมผ่านออนไลน์อย่าง e-Bank, Mobile Bank แต่นับจากนี้ไปจะมีบริการใหม่ ๆ เกิดขึ้นอีกมากที่จะอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค ซึ่งเกิดจากการปรับตัวของสถาบันการเงินเพราะหากไม่ปรับอาจจะต้องรับศึกหนักจากกระแส Digital Transformation อย่างแน่นอน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้วิเคราะห์ว่า Fintech นั้นจะช่วยลดปัญหาความเหลื่อมล้ำในสังคมไทย เนื่องจากความเหลื่อมล้ำเป็นหนึ่งในปัญหาเชิงโครงสร้างที่สำคัญของไทยและหลายประเทศทั่วโลก สะท้อนจากรายได้ของกลุ่มผู้มีรายได้สูงที่สุด และกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำที่สุดของประเทศมีความแตกต่างกันอย่างมี

นัยสำคัญ ธนาคารพาณิชย์ได้มีการปรับตัวรับมือกับภาวะการเปลี่ยนแปลง เช่น การก้าวเข้าสู่สังคมไร้เงินสด และเทคโนโลยีการเงินใหม่ แต่ด้วยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ทำให้ยังมีอีกหลายส่วนที่ธนาคารพาณิชย์จะต้องเตรียมแผนรับมือ และเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถอยู่รอดและคงบทบาทการเป็นตัวกลางทางการเงินที่สำคัญของเศรษฐกิจไทย

Peer-to-Peer Lending เป็นหนึ่งใน Fintech ที่มีกำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ ทั่วโลก ด้วยเหตุผลสำคัญคือราคา (Pricing) นั่นคือผู้กู้สามารถมีช่องทางการกู้เงินที่ถูกกลง ขณะที่ผู้ให้กู้ (หรือผู้ลงทุน) มีช่องทางการลงทุนที่ได้ดอกเบี้ย หรือผลตอบแทนสูงขึ้น ตัวอย่าง Peer-to-Peer Lending ในประเทศไทย เช่น บริษัท Peer Power ที่เน้นการทำ Platform สำหรับผู้กู้และผู้ให้กู้ของกลุ่มลูกค้า SME หรือ ใต้เงิน.com ที่จับตลาดในกลุ่มสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ Peer-to-Peer Lending ถือว่าเป็นทางเลือกการลงทุนที่น่าสนใจมากสำหรับคนไทยในอนาคต ซึ่งธนาคารควรปรับตัวในการรับมือหรือนำมาใช้กับธนาคารเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์และการให้บริการกับลูกค้า



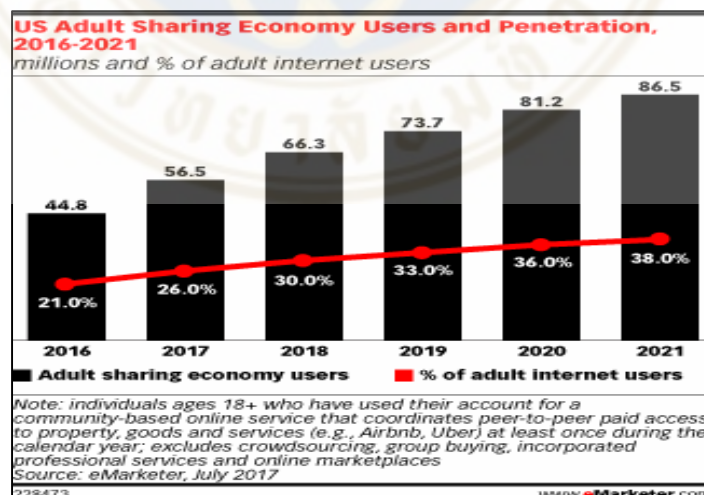
ภาพที่ 4.2 การลงทุนในบริษัท Fintech

ที่มา: Pulse of fintech

4.3.1.3 แนวโน้มของเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน (Sharing Economy)

ข้อมูลจากบทความของ eMarketer และ World Economic Forum ได้พูดถึงถึงเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน ซึ่งเป็นแนวคิดการทำธุรกิจแบบ Peer-to-Peer โดยเป็นการจับคู่ระหว่างผู้ให้บริการที่มีทรัพย์สินหรือสิ่งของ เช่น ห้องพัก รถยนต์ แร่งงาน เป็นต้น ที่ไม่ได้ใช้หรือมีมากเกินไป

ความจำเป็นกับผู้ใช้บริการที่มีความต้องการใช้สินค้าและบริการต่าง ๆ โดยการเช่า-ยืมแทนการครอบครอง ธุรกิจ Sharing Economy จึงสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ให้บริการและในขณะเดียวกันก็เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค ตลอดจนเป็นการนำทรัพยากรที่ยังไม่ถูกนำมาใช้หรือทรัพยากรส่วนเกิน (Excess Capacity) มาจัดสรรให้เกิดการใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพสูงสุด Sharing Economy เป็นเศรษฐกิจที่ไม่ได้เน้นการเติบโตแบบเดี่ยว แต่ใช้พลังของการแบ่งปันและความร่วมมือ ทำให้เกิดรูปแบบสินค้าและบริการใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้คนในวงกว้าง ผลกระทบของ Sharing Economy ต่อสังคมไทย ในทางบวกและทางลบ โดยรวมแล้ว Sharing Economy มีผลบวกกว่าผลลบพอสมควรและผลบวกของ Sharing Economy คือบริษัทต่าง ๆ พึ่งพากันและกันได้ อีกทั้งได้ประโยชน์ร่วมกัน เช่น Grab food กับ pizza ทำให้มีโปรโมชั่นส่งฟรี ซั้อแถม เป็นต้น ทำให้ธุรกิจนี้เติบโตจากผู้บริโภค ทางลบ คือ ในปัจจุบันหากบริษัทใดที่ไม่ดำเนินธุรกิจแบบ Sharing Economy จะอยู่ยากกว่าบริษัทอื่น แนวโน้มของ Sharing Economy จะผลักดันให้เกิดธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ ซึ่งมีพร้อมทั้งบริการที่เข้าถึงผู้บริโภค และการประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ดังนั้นเป็นความท้าทายที่ธุรกิจต้องปรับตัวเพื่อรับกับโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ ๆ และต้องคำนึงถึงกฎหมายของประเทศนั้น ๆ ด้วย ซึ่งปัจจุบันธุรกิจอย่าง Uber ยังมีปัญหาอยู่ในบางประเทศและถูกเรียกร้องให้เลิกบริการ อนาคตธุรกิจไทยเป็นแบบ Sharing Economy มากยิ่งขึ้น โดยภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งธนาคารและภาคธุรกิจอื่น ๆ จะแบ่งปันหรือใช้ทรัพยากรร่วมกันเพิ่มมากขึ้น



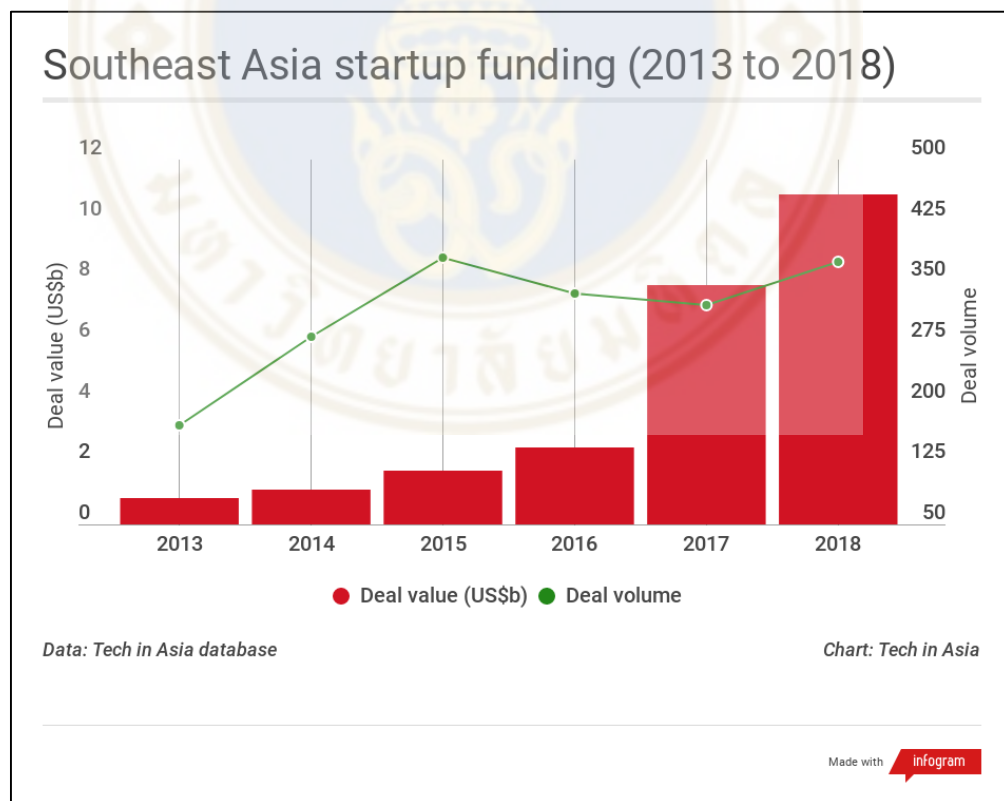
ภาพที่ 4.3 แนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจแบ่งปัน

ที่มา: emarketer

สืบค้น: <https://www.emarketer.com/chart/209547/us-adult-sharing-economy-users-penetration-2016-2021-millions-of-adult-internet-users>

4.3.1.4 แนวโน้มการเติบโตของ Startup

Startup คือธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ เปิดบริษัทขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับธุรกิจด้านไอที และรวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด ซึ่งปัจจุบันเป็นที่นิยมมากขึ้น เนื่องจากข้อดีของ Startup คือ สามารถดำเนินการต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว สามารถรับความเสี่ยงได้สูงเนื่องจากการลงทุนเริ่มต้นไม่สูงนัก และได้รับการสนับสนุนจากทั้งรัฐบาล องค์กรขนาดใหญ่ และนักลงทุน เพราะ Startup เหล่านี้อาจให้ผลตอบแทนที่สูงมากในอนาคต หรือเป็นกระบวนการที่องค์กรใช้เพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีของตนเอง โดยจากข้อมูลของ Tech in Asia พบว่าในแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการเติบโตของ Startup ในระดับสูง โดยเห็นได้จากทั้งจำนวนเกิดใหม่ของ Startup ที่ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากปี 2013 ซึ่งมีจำนวนเพียง 150 Startup เพิ่มขึ้นเป็น 430 Startup ในปี 2018 และมีวงเงินของเงินสนับสนุนเพิ่มจาก 2.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น 11 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2013 ถึง 2018 เป็น 23% สำหรับจำนวนเกิดใหม่ของ Startup ที่ได้รับเงินทุนสนับสนุน และ 38% สำหรับวงเงินของเงินสนับสนุน



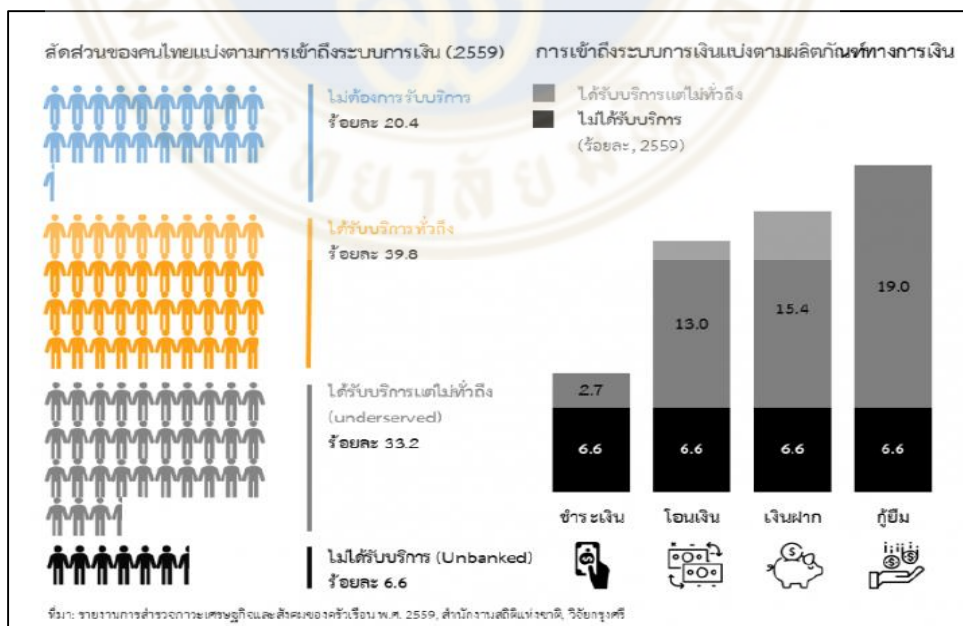
ภาพที่ 4.4 แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ Startup

ที่มา: Tech in Asia database

4.3.2 ลูกค้า (Customer)

4.3.2.1 การเข้าถึงบริการทางการเงิน กลุ่มคนที่เข้าถึงแต่ไม่ทั่วถึงและกลุ่มคนที่เข้าไม่ถึง (Unbanked & Underserved person)

ผลการศึกษาพบว่าระบบการเงินในประเทศไทยประสบความสำเร็จในเชิงคุณภาพ คือ สามารถทำให้เงินส่วนใหญ่หมุนเวียนได้ดี แต่กลับล้มเหลวเชิงคุณภาพในแง่ของความครบถ้วนและความเท่าเทียมของต้นทุนในการเข้าถึงในเชิงปริมาณ เพราะยังมีอีกหลายส่วนที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินเหล่านี้ได้ ยังผลให้เกิดปัญหาทางสังคม ปัญหาความยากจน และความเหลื่อมล้ำที่ตามมา โดยจากรายงานของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าในปี พ.ศ. 2559 มีจำนวนคนไทยประมาณ 6.6% ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้เลย คือเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินพื้นฐานจากสถาบันการเงินในระบบ ได้แก่ บริการโอนเงิน ชำระเงิน ฝากเงิน และกู้เงิน ซึ่งเราเรียกคนกลุ่มนี้ว่า Unbanked person หรือคิดเป็นจำนวนประมาณ 4.5 ล้านคน แต่ถ้ารวมไปถึงกลุ่มคนที่เข้าถึงทางการเงิน แต่ไม่ได้รับบริการทั่วถึง คือ เข้าถึงบริการทางการเงินพื้นฐานจากสถาบันการเงินในระบบได้ แต่ไม่ครบถ้วนแล้ว จะพบว่ามีอยู่ถึง 33.2% หรือคิดเป็นจำนวน 23 ล้านคน ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ เมื่อไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินพื้นฐานจากสถาบันการเงินในระบบได้ จะมองหาทางเลือกอื่น เช่น เงินกู้นอกระบบ การเล่นแชร์ เป็นต้น เพื่อการนำเงินมาหมุนเวียนในชีวิตประจำวันหรือเพื่อการทำธุรกิจ



ภาพที่ 4.5 สัดส่วนของกลุ่มประชากรที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงิน

ที่มา: National Statistical, Krungsri Research Forecasts

4.3.2.2 กลุ่มคนที่มีหนี้ (Debt Person)

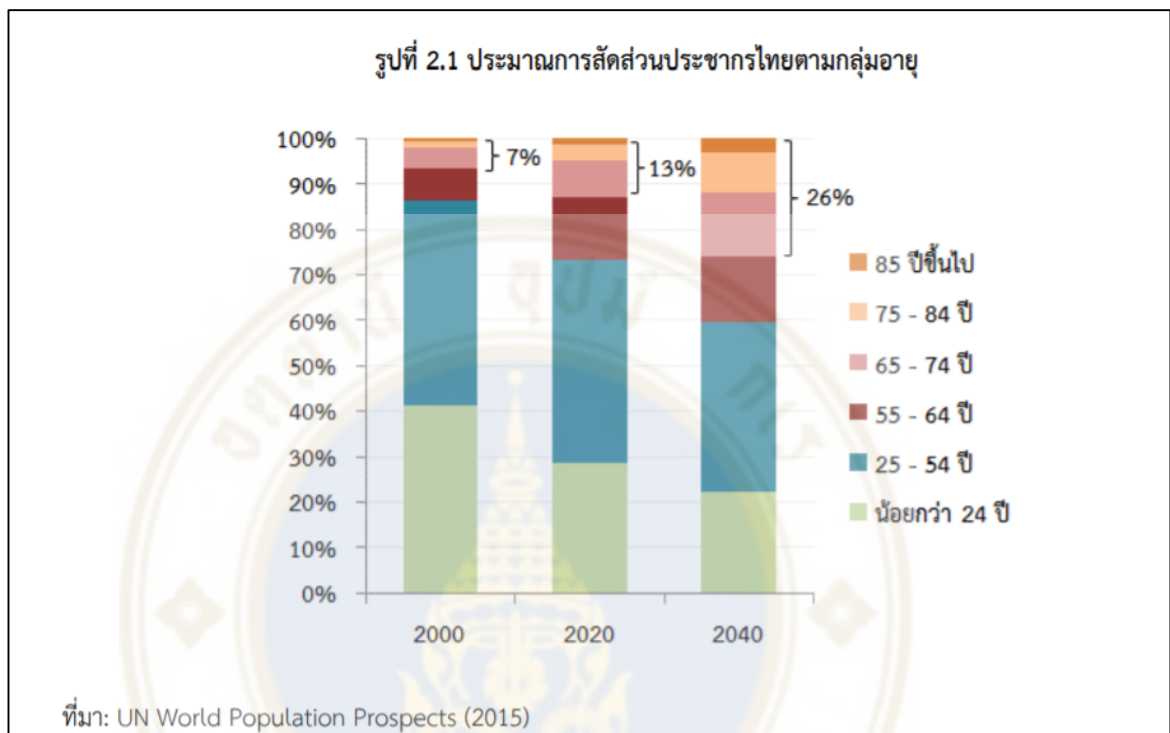
จากฐานข้อมูลของรัฐบาลในปี 2560 จากการทำโครงการประชารัฐ พบว่ามีคนจำนวน 1.25 ล้านคนในประเทศไทย ที่เป็นผู้มีรายได้น้อยและในจำนวนนี้มีหนี้รวมกันทั้งสิ้น 68,000 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยที่แสดงให้เห็นว่าคนไทยมีสัดส่วนของคนที่เป็นหนี้เยอะมากขึ้น โดยในปี 2552 ประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรที่เป็นหนี้จำนวน 20% และเพิ่มขึ้นมาเป็น 30% ในปี 2561 คือคิดเป็น 21 ล้านคน ซึ่งหนี้เฉลี่ยต่อหัว (Debt per Capita) มีปริมาณสูงขึ้นจาก 377,109 บาทในปี 2552 เป็น 552,449 บาทในปี 2563 นอกจากนี้ยังพบว่า จากจำนวนคนที่เป็นหนี้ 21 ล้านคน มีคนประมาณ 3 ล้านคนที่มีหนี้เสีย หรือคิดเป็น 15.9% ผลการวิจัยอื่น ๆ ยังแสดงให้เห็นด้วยว่าคนไทยในปัจจุบันเป็นหนี้เร็วขึ้นอันเห็นได้จากการที่กว่า 50% ของคนที่เป็นหนี้เป็นคนที่มียุ่ประมาณ 30 ปี นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มคนที่เป็นหนี้จำนวนมากเป็นกลุ่มคนที่เกษียณ แสดงให้เห็นว่าคนไทยเป็นหนี้ยาวนานขึ้น ซึ่งน่ากังวลหากว่าในอนาคตสังคมไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุและมีหนี้ อันอาจส่งผลหลายด้านทั้งในเชิงสังคมและเศรษฐกิจ

4.3.2.3 กลุ่มผู้สูงอายุ (Aged People)

จากแนวโน้มอัตราการเกิดและการตายเฉลี่ยในประเทศไทย พบว่ามีแนวโน้มที่ประชากรสูงอายุจะมีเพิ่มมากขึ้นอันเป็นผลมาจากวิทยาการล้ำสมัยทางการแพทย์ ที่ส่งผลให้สุขภาพของผู้สูงอายุแข็งแรงกว่าในอดีตช่วยให้อัตราการตาย (จากโรคภัยไข้เจ็บ) ลดลง ที่สำคัญผู้สูงอายุยังสามารถทำงานเลี้ยงครอบครัวได้อย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับอัตราการเกิดที่ลดลงทำให้หนุ่มสาวอนาคตจะต้องรับภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น โดยทาง สำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) ที่เปิดเผยข้อมูลผู้สูงอายุที่สำรวจจากการสอบถามตามหลักวิชาการ โดยพบว่าประชากรประเทศไทยมีจำนวนทั้งสิ้น 67.6 ล้านคนในปี 2560 โดยแบ่งเป็นผู้ชายจำนวน 33 ล้านคนและผู้หญิงจำนวน 34.6 ล้านคน โดยมีสัดส่วนของผู้สูงอายุที่มีอายุเฉลี่ยมากกว่า 60 ปีขึ้นไป อยู่ที่ 16.7% ของประชากรทั้งหมดหรือ 11.3 ล้านคน และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยภาคเหนือมีสัดส่วนผู้สูงอายุมากที่สุด

นอกจากนี้ ผู้สูงวัยยังสามารถแบ่งได้ออกเป็น 3 กลุ่ม ประกอบไปด้วย กลุ่มผู้สูงวัยต้น (60-69 ปี) ซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดถึง 57.4% ของผู้สูงวัยทั้งหมดกลุ่มผู้สูงวัยกลาง (70-79 ปี) และกลุ่มผู้สูงวัยปลาย (80 ปีขึ้นไป) นอกจากนี้จากสถิติยังพบว่ากว่า 35.1% ของผู้สูงวัยทั้งหมดหรือราว 3.9 ล้านคนยังคงทำงานอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้สูงวัยจะประกอบอาชีพในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวส่งผลให้ผู้สูงวัยมีรายได้มาจากหลายช่องทางนอกจากเงินเก็บโดยจากข้อมูลพบว่ารายได้ส่วนใหญ่มาจากบุตรประมาณ 34.7% รายได้จากการทำงานของผู้สูงอายุเองราว 31% และเบี้ยยังชีพอื่น ๆ ที่ทางภาครัฐจัดหาให้อีกราว 20% โดยเฉลี่ยแล้วผู้สูงวัยจะเงินรายได้เฉลี่ย

10,000 – 30,000 บาทต่อเดือน แต่ในทางกลับกันพบว่าหนี้เฉลี่ยของผู้สูงอายุที่อายุ 60 – 69 ปี จะอยู่ที่ประมาณ 453,438 บาทต่อคน แต่ด้วยความสามารถในการสร้างรายได้ที่ลดลงจึงยังผลให้มีหนี้เสียสูงขึ้นตามมา



ภาพที่ 4.6 ประมาณการสัดส่วนประชากรไทยตามกลุ่มอายุ

ที่มา: National Statistical

4.3.2.4 กลุ่มคนที่มีทรัพย์สิน

จากข้อมูลของสถานธนานุเคราะห์พบว่าปริมาณเงินรับจำนามีการเพิ่มขึ้น อันเป็นผลมาจากความผันผวนของเศรษฐกิจ ความต้องการเงินด่วนระยะสั้น และมีทรัพย์สินที่สามารถนำไปหมุนเวียนเป็นเงินสดได้ง่าย นอกจากนี้โรงรับจำนายังเป็นจุดที่หลายคนเลือกจะไปซื้อสินค้าหลุดจำนในราคาถูก จึงมองเห็นได้ถึงความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นในตลาด และเป็นทางเลือกลำดับต้น ๆ สำหรับคนที่ต้องการมองหาการแก้ปัญหาด้านการเงิน ซึ่งที่ผ่านมาโรงรับจำนามีการเติบโตโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 10% ต่อปี โดยในปี 2559 สถานธนานุเคราะห์มีวงเงินให้บริการเป็นจำนวน 17,653.69 ล้านบาท แก่ลูกค้าจำนวน 1,210,978 ราย โดยรายได้หลักมาจากดอกเบี้ยและรองลงมาคือจากการขายสินค้าหลุดจำน



ภาพที่ 4.7 ปริมาณธุรกรรมของโรงรับจำนำรัฐบาล

ที่มา: Public Pawnshop Office (Thailand)

4.3.2.5 กลุ่มคนเล่นแชร์

การเล่นแชร์ถือเป็นธุรกรรมทางการเงินที่เป็นที่นิยมในสังคมไทย ประเทศไทยมีตัวบทกฎหมายที่ควบคุมกำกับการเล่นแชร์ โดยการเล่นแชร์นั้นให้ผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจ แต่มีความเสี่ยงสูงเนื่องจากการเกี่ยวข้องกับกลุ่มคนหลายคน ซึ่งหากคนใดคนหนึ่งหรือตัวท้าวแชร์เองไม่มีความรับผิดชอบจะส่งผลกระทบต่อทั้งกลุ่มแชร์ ก่อให้เกิดหนี้ในวงกว้าง โดยผลการสำรวจผลว่ามีจำนวนหนี้มากกว่า 500 ล้านบาทที่เกิดจากการเล่นแชร์ หากว่ามีเทคโนโลยีที่ช่วยในการติดตามหรือทำให้เกิดความโปร่งใสของกลุ่มคนเล่นแชร์ ย่อมจะช่วยให้การเล่นแชร์มีความปลอดภัยมากขึ้น

4.3.3 ผู้เล่น (Player)

ผู้เล่นที่จะมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform คือธนาคารแห่งประเทศไทย เนื่องจากเป็นผู้มีบทบาทในการกำหนดแนวทางของอุตสาหกรรมการเงิน โดยในปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการออกข้อกำหนดในการทำธุรกิจ Peer-to-Peer Lending Platform ออกมา โดยใจความสำคัญคือเรื่องของวงเงินในการทำธุรกรรมทั้งทางผ่านผู้ลงทุนและผู้กู้ยืม รวมไปถึงดอกเบี้ยสูงสุด นอกจากนี้ยังมีการกำหนดให้มีการทำจากวงแคบ (Sandbox) ก่อนที่จะนำไปใช้งานในกลุ่มใหญ่ เพื่อการป้องกันผลกระทบและความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

ในเชิงของผู้เล่นอื่น ๆ ที่อยู่ในตลาดปัจจุบัน พบว่าในประเทศไทยมีบริการของกระทรวงการคลังที่ชื่อว่า Pico Finance อันเป็นบริการทางการเงินสำหรับคนที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้ ซึ่งมีความคล้ายกับ Peer-to-Peer Lending Platform แต่ต่างที่ไม่มีฝั่งของทางผู้ลงทุน และยังพบว่ามี Peer-to-Peer Lending Platform ในประเทศไทยทั้งที่อยู่ในตลาดแล้ว และอยู่ใน Sandbox จำนวนกว่า 10 Platforms แต่ทั้งหมดนี้ยังไม่มี Peer-to-Peer Lending Platform ใดที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยธนาคาร

บทที่ 5

การวิเคราะห์และสรุปผลการวิจัย

5.1 ขั้นตอนการพัฒนาแผนที่นำทาง

5.1.1 การวางโครงสร้างแผนที่นำทาง

จากการปรึกษาและความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญ แผนที่นำทางนี้ได้มีการวางโครงสร้างโดยแบ่งเป็น 5 ส่วนสำคัญอันได้แก่

- 1) ส่วนของปัจจัยขับเคลื่อน (Driver) – ส่วนที่จะระบุปัจจัยขับเคลื่อนที่มีผลต่อภารกิจ เรียงลำดับความสำคัญและเวลาที่จะส่งผลกระทบต่อภารกิจ เป็นส่วนที่บอกให้เห็นว่าเพราะเหตุใดจึงจำเป็นต้องทำ
- 2) ส่วนของผลกระทบเชิงกลยุทธ์ (Strategic Implication) – ส่วนที่จะระบบผลกระทบเชิงกลยุทธ์อันเกิดจากปัจจัยขับเคลื่อน บอกถึงสิ่งที่องค์กรจำเป็นต้องปรับตัวหรือเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับสิ่งที่เกิดขึ้น เป็นส่วนที่บอกให้เห็นว่าอะไรที่จะเกิดขึ้นมาในอนาคต
- 3) ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success) – เป็นส่วนที่ระบุถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จที่จะทำให้สามารถตอบสนองต่อผลกระทบเชิงกลยุทธ์ได้ โดยจะมีส่วนย่อยที่บอกถึงผลิตภัณฑ์ (Product) และกระบวนการ (Process) ที่จะสร้างขึ้นเพื่อให้บรรลุตามปัจจัยแห่งความสำเร็จ
- 4) เทคโนโลยี (Technology) - เป็นส่วนที่ระบุถึงเทคโนโลยีที่จำเป็นเพื่อการสร้างผลิตภัณฑ์และกระบวนการที่จะทำให้บรรลุตามปัจจัยแห่งความสำเร็จได้
- 5) ระบบนิเวศ (Ecosystem) – เป็นส่วนที่ระบุถึงระบบนิเวศในแต่ละช่วงเวลาที่จะนำเอาผลิตภัณฑ์และกระบวนการไปใช้

	Short Term (1-2 Years)	Middle Term (>2-5 Years)	Long Term (>5 Years)
Driver (STEEP)			
Strategic Implication			
Key Success			
Peer-to-Peer Lending Development	Product		
	Process		
Technology			
Ecosystem			

ภาพที่ 5.1 โครงร่างแผนที่นำทาง

5.1.2 การจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยขับเคลื่อน

ขั้นตอนนี้จะนำเอาปัจจัยขับเคลื่อนต่าง ๆ ที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลมา มาทำการวิเคราะห์ และประเมินความสำคัญเพื่อจัดลำดับ โดยคำนึงถึงช่วงเวลาที่คาดว่าจะเกิดและความรุนแรงของผลกระทบที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ผ่านการสอบถามและอภิปรายกับผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญ

ทั้งนี้การให้คะแนนลำดับความสำคัญ (Rate of Importance) นั้นจะแบ่งออกเป็น 10 ระดับ ตั้งแต่ 1 – 10 โดยที่ระดับ 1 คือ มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและธุรกิจน้อยมากหรือไม่มีผลใด ๆ ในขณะที่ระดับ 10 คือมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและธุรกิจอย่างรุนแรง



ภาพที่ 5.2 คะแนนลำดับความสำคัญของ (Rate of Importance)

โดยผลการศึกษาข้อมูลแนวโน้ม ผลกระทบต่ออุตสาหกรรม คะแนนการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยขับเคลื่อน และระยะเวลาที่คาดการณ์ว่าจะเกิดเป็นดังตามตารางที่ 5.1 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 การวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อน

Drivers	Trends	Implications on Industry	Rate of Importance (as of today)	Timing for Reaching
Social: 1 สังคมสูงวัย	คาดการณ์ว่าในปี ค.ศ. 2040 จะมีผู้ที่มีอายุสูงกว่า 60 ปี เป็นสัดส่วนมากถึง 26% ในกลุ่มประชากรของประเทศ ไทย ซึ่งผู้สูงอายุเหล่านี้ จะมีความสามารถในการหารายได้ลดลง มีหนี้สินสูงขึ้น แต่ยังมีทรัพย์สินอยู่มาก	จะมีความต้องการเงินสดหมุนเวียนจากการนำทรัพย์สินไปแลกเปลี่ยน ซึ่งตลาดจะมีขนาดใหญ่ขึ้นตามจำนวนผู้สูงอายุ ธนาคารอาจไม่สามารถรับความเสี่ยงในการรับจำนองได้ จึงควรต้องนำเสนอ Platform ตัวกลางแทน	5	2025
Social: 2 บรรดาคนมีทรัพย์สิน	ไม่เพียงแต่ผู้สูงวัยเท่านั้น แต่ผู้คนจำนวนมากที่มีทรัพย์สิน แต่ขาดเงินสด และมีความต้องการที่จะเปลี่ยนทรัพย์สินเป็นเงินสด ซึ่งเห็นได้จากการเติบโตของโรงรับจำนำของรัฐที่มีรายได้สูงขึ้นทุกปี	จะมีความต้องการเงินสดหมุนเวียนจากการนำทรัพย์สินไปแลกเปลี่ยน มีจำนวนมาก ธนาคารควรต้องเข้ามามีส่วนร่วมในตลาดนี้ แต่ธนาคารอาจไม่สามารถรับความเสี่ยงในการรับจำนองได้ จึงควรต้องนำเสนอ Platform ตัวกลางแทน	7	2021
Technology: 1	เทคโนโลยีทางการเงินเหล่านี้ทำให้อุตสาหกรรมพลิกผัน	องค์กรจำเป็นต้องปรับตัวไปตามเทคโนโลยีไม่เช่นนั้นจะ	10	2020

Drivers	Trends	Implications on Industry	Rate of Importance (as of today)	Timing for Reaching
การเกิดเทคโนโลยีใหม่ที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม	ไปมาก ซึ่งส่งผลกระทบต่อแนวทางการทำธุรกิจในแบบดั้งเดิม	เสียทั้งโอกาสและไม่สามารถอยู่รอดในอุตสาหกรรมได้		
Technology: 2 เทคโนโลยีและธุรกิจต่าง ๆ มีแนวโน้มที่จะไปในแนวทางของการแบ่งปัน	ธุรกิจโดยส่วนใหญ่เริ่มที่ปรับตัวเองไปเป็นการทำธุรกิจแบบแบ่งปันมากขึ้น โดยจะเห็นว่าธุรกิจที่ประสบความสำเร็จใหม่ ๆ จะมีแนวทางธุรกิจแบบแบ่งปันมากขึ้น	องค์กรไม่สามารถจะทำได้เป็นศูนย์กลางได้อีกต่อไป จำต้องเน้นการทำธุรกิจที่มีเครือข่าย และมุ่งเน้นที่ตัวลูกค้าเป็นหลัก	5	2022
Economic: 1 การเพิ่มขึ้นของหนี้ครัวเรือนและหนี้ต่อหัว	จากภาวะที่ไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ส่งผลกระทบต่อปัญหาทางการเงินต่าง ๆ อันทำให้ภาวะหนี้ครัวเรือนและหนี้ต่อหัวของประเทศสูงขึ้น	จากภาวะหนี้ที่สูงขึ้นย่อมส่งผลให้มีความต้องการในการกู้ยืมที่สูงขึ้นเช่นกัน แต่ในขณะเดียวกันความเสี่ยงของการผิดนัดชำระหนี้ย่อมสูงขึ้น การใช้ Platform เป็นตัวกลางจึงเป็นทางเลือกที่ดีในการลดความเสี่ยง แต่ยังคงสามารถสร้างโอกาสในธุรกิจได้	9	2020

Drivers	Trends	Implications on Industry	Rate of Importance (as of today)	Timing for Reaching
Economic: 2 การเติบโตของ Startup	ปัจจุบัน Startup เป็นที่นิยมอย่างมากและสามารถเห็นการเติบโตทั้งทางจำนวนและมูลค่ามากขึ้นทุกปี นอกจากนี้หลายองค์กรยังนิยมที่จะใช้ Startup เป็นแนวทางในการเร่งการหมุนเวียนของธุรกิจ โดยที่ไม่กระทบต่อธุรกิจหลัก	Startup จะมีความต้องการเงินลงทุนเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา แต่ธนาคารไม่สามารถปล่อยกู้ได้ และ Startup บางรายขาดเครือข่ายที่จะเข้าถึงนักลงทุน ธนาคารจึงควรเข้ามาเป็นตัวกลางผ่าน Platform	6	2023
Economic: 3 กลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้	ในประเทศไทยยังคงมีกลุ่มคนอีกจำนวนมากที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้ และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากความเหลื่อมล้ำทางสังคม	เป็นตลาดขนาดใหญ่ที่ธนาคารไม่สามารถเข้าได้หากใช้แนวทางธุรกิจแบบเดิม ดังนั้นการใช้ Platform จึงเป็นแนวทางที่จะทำให้ธนาคารสามารถสร้างโอกาสได้	8	2020
Environment: 1 โรคระบาด Covid-19	เหตุการณ์การระบาดของโรค Covid-19 เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม แนวโน้มในอนาคตที่ยังไม่แน่นอนทำให้ทุกธุรกิจต้องจับตามอง	ธนาคารอาจเผชิญกับปัญหา NPL ที่มากขึ้น หากว่า Covid-19 ยังคงระบาดต่อไป ธนาคารจำเป็นต้องหาทางลดความเสี่ยง ซึ่ง Platform เป็นทางเลือกที่น่าสนใจ	7	2020

Drivers	Trends	Implications on Industry	Rate of Importance (as of today)	Timing for Reaching
Political: 1 ข้อบังคับของธนาคาร	มีการเปลี่ยนแปลงของ ข้อบังคับธนาคาร ในทางบัญชี หรือ TRFS-9	การเปลี่ยนแปลงนี้ ส่งผล ให้ธนาคารต้องมีเงิน สำรองที่มากขึ้นหาก ต้องการปล่อยกู้ ซึ่งจะ ส่งผลต่อต้นทุนในการ ทำธุรกิจของธนาคาร	9	2020

5.1.3 การวิเคราะห์ผลกระทบเชิงกลยุทธ์

เมื่อนำเอาปัจจัยขับเคลื่อนต่าง ๆ มาวิเคราะห์ต่อ เพื่อมองหาผลกระทบเชิงกลยุทธ์จะเกิดขึ้น และอภิปรายเพื่อหาแนวทางที่จำเป็นหรือสมควรต้องทำเพื่อให้สามารถรองรับสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ โดยผลการวิเคราะห์ได้ผลกระทบเชิงกลยุทธ์มาดังต่อไปนี้

- อำนาจการต่อของผู้บริโภคจะมีสูงกว่า ผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลายอันเกิดจากเทคโนโลยี ธนาคารต้องเน้นที่ความต้องการของลูกค้า และอาจต้องยอมถอยมาเป็นเพียงผู้ให้บริการ
- ธนาคารต้องเป็นผู้ที่นำเสนอทางเลือกในการบริการให้กับลูกค้าที่มีทรัพย์สินแต่ขาดเครดิต ขั้นตอนการบริการทางการเงินต้องรวดเร็วขึ้น แต่ตัวธนาคารเองก็ต้องลดความเสี่ยงลงให้มากที่สุด รวมไปถึงการให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้าในฝั่งของผู้ลงทุน
- ธนาคารต้องสร้างความโปร่งใสให้ทุกคนที่เข้ามาใช้บริการ ต้องสร้างความเชื่อมั่นผ่านการใช้เทคโนโลยีที่รัดกุมและปลอดภัย
- ธนาคารต้องเป็นตัวกลางเพื่อจะมารองรับความต้องการที่จะเข้าถึงเงินทุนเพื่อการเปิดธุรกิจ Startup หรือการพัฒนาสินค้าเทคโนโลยีต่าง ๆ

การวิเคราะห์ผลกระทบเชิงกลยุทธ์ ทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว
 ตารางที่ 5.2 การวิเคราะห์ผลกระทบเชิงกลยุทธ์

Strategic targets	Driver	Measuring Parameters	Implication
ระยะสั้น Short Term	ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ การเพิ่มขึ้นของหนี้ครัวเรือน การเพิ่มขึ้นของหนี้ต่อหัว	GDP	อำนาจการต่อรองเปลี่ยนไปสู่ลูกค้า เนื่องจากการเกิดของเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกมากมาย และยังมีการสนับสนุนจากภาครัฐด้วยเช่นกัน ธนาคารจำเป็นต้องปรับรูปแบบการทำธุรกิจ ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า
	การเกิดขึ้นของผู้ให้บริการ Peer-to-Peer Lending	จำนวนผู้ให้บริการ Peer-to-Peer Lending	
	ปริมาณธุรกรรมที่เกิดจาก Peer-to-Peer Lending	การเติบโตรายปีของปริมาณธุรกรรม	
	ข้อบังคับ Peer-to-Peer Lending จากธนาคารแห่งประเทศไทย	การเปลี่ยนแปลงของข้อบังคับ	
	นโยบายรัฐบาลเพื่อการสนับสนุน Peer-to-Peer Lending	การให้การสนับสนุนจากรัฐบาล	
ระยะกลางช่วงที่ 1 Middle Term Phase 1	สัดส่วนประชากรสูงอายุที่จะนำไปสู่สังคมผู้สูงอายุ	สัดส่วนของผู้สูงอายุในประชากร	จะมีจำนวนคนที่ต้องการเงินหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้นด้วยการ

Strategic targets	Driver	Measuring Parameters	Implication
	หนี้ของผู้สูงอายุที่เพิ่มสูงขึ้น	หนี้ต่อหัวของผู้สูงอายุ	แลกเปลี่ยนทรัพย์สินธนาคารสามารถเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อระหว่างผู้มีเงินและผู้ที่ต้องการเปลี่ยนทรัพย์สินเป็นเงิน
<p>ระยะกลางช่วงที่ 2 Middle Term Phase 2</p>	การเติบโตของเศรษฐกิจแบ่งปัน	การเติบโตรายปีของเศรษฐกิจแบ่งปัน	<p>ความต้องการเล่นแชร์จะยังคงมีสูงขึ้น แต่ขณะเดียวกันผู้เล่นย่อมต้องการความโปร่งใสและการตรวจสอบ ซึ่งธนาคารสามารถเป็นตัวกลางในการบริการนี้ผ่านเทคโนโลยีที่ธนาคารมีและระบบการติดตามตรวจสอบของธนาคาร</p>
<p>ระยะยาว Long Term</p>	ธุรกิจ Startup เป็นที่นิยมและสามารถเห็นการเติบโตที่มากขึ้นได้ทุกปี	จำนวนของธุรกิจ Startup	<p>ธุรกิจ Startup จะยังมีมากขึ้นในอนาคต ซึ่งบรรดาธุรกิจเหล่านี้จะต้องมองหาเงินลงทุน และบรรดานักลงทุนเองย่อมต้องการจะลงทุนใน Startup ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว</p>
	การระดมทุนจากฝูงชน (Crowdfunding) เป็นวิธีการหาเงินลงทุนที่นิยม	การเปลี่ยนแปลงของข้อบังคับ	

Strategic targets	Driver	Measuring Parameters	Implication
	ทั้งจากฝ่ายผู้ลงทุนและผู้ที่ต้องการเงิน		ธนาคารจึงควรเข้ามาเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อระหว่างทั้งสองฝ่าย

5.1.4 การออกแบบกลยุทธ์และผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับเป้าหมายในอนาคต

หลังจากที่สามารถระบุผลกระทบเชิงกลยุทธ์ได้แล้ว จึงต้องนำเสนอปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success) เพื่อจะเป็นแนวทางในการตอบรับผลกระทบเชิงกลยุทธ์ได้ และวิเคราะห์ถึงผลิตภัณฑ์ (Product) ที่ต้องสร้างขึ้นด้วย โดยปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success) ที่นำเสนอมีดังต่อไปนี้

- Peer-to-Peer at Your Choice
- Peer-to-Peer with Collateral
- Peer-to-Peer Community
- Peer-to-Peer for Crowdfunding

5.1.5 การวิเคราะห์แนวทางการดำเนินการ (Process) เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

วิเคราะห์และระบุแนวทางของการดำเนินการที่จำเป็นต้องทำเพื่อให้สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ (Product) ได้ โดยนำเสนอแนวทางต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- Peer-to-Peer at Your Choice - ต้องสร้างความหลากหลายในการจับคู่ผู้กู้และผู้ให้กู้ตามความต้องการของลูกค้าทั้งสองฝ่าย มีการทำ Credit score และประเมินผลติดตาม รวมไปถึงการสร้างโมเดลเพื่อมองหาความเสี่ยงให้กับลูกค้า มีการอำนวยความสะดวกในการทำสัญญา
- Peer-to-Peer with Collateral - สร้างความสะดวกในการประเมินสินทรัพย์ผ่านทางออนไลน์ และมีระบบในการช่วยประเมิน
- Peer-to-Peer Community - มีระบบที่ทำให้ทั้งกลุ่มสามารถตรวจสอบกัน สร้างความโปร่งใสและความมั่นใจในการลงทุน

- Peer-to-Peer for Crowdfunding - มีระบบที่ช่วยการประเมินมูลค่าในอนาคต มีระบบช่วยประเมินผลติดตาม รวมไปถึงให้คำแนะนำแก่ทั้งสองฝ่าย

5.1.6 การวิเคราะห์เทคโนโลยีที่จำเป็นและระบบนิเวศที่จะใช้งาน

วิเคราะห์และมองหาเทคโนโลยีที่จะสามารถทำให้แนวทางการดำเนินการนั้นเกิดขึ้นได้ โดยเทคโนโลยีที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา Peer to Peer Lending Platform ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จนั้นมีดังต่อไปนี้ Big data, Blockchain, e-Contract, Tracking system, e-KYC, Biometrics, Payment and Withdraw system, CRM, AI for Risk Monitoring, AI consultant for tangible asset evaluation, Shipping system, Real-time video call, 360 Degree smart AI camera, AI consultant for managing the group และ AI consultant for Intangible asset evaluation

และในส่วนของระบบนิเวศที่ควรทำตามลำดับนั้น นำเสนอให้เริ่มต้นจากพื้นที่ในบริเวณกรุงเทพมหานคร แล้วจึงขยายออกสู่พื้นที่รอบนอกเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงทางการเงินได้ แล้วจึงเจาะเข้าไปสู่กลุ่มลูกค้าที่มีทรัพย์สินที่ต้องการเงินหมุนเวียนในทุกช่วงอายุ แล้วสุดท้ายจึงขยายไปสู่ลูกค้ากลุ่มธุรกิจ Startup ที่ต้องการเงินทุน ซึ่งควรจะขยายไปสู่ประเทศใกล้เคียงด้วย

5.2 แผนที่น่าทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform

โดยแผนที่น่าทางการที่ได้จะมุ่งเป้าหมาย ในการพัฒนาส่วนเสริม (Feature) เพื่อให้บริการเป็น Peer-to-Peer Lending Platform เพิ่มเติมจากแอปพลิเคชัน (Application) ของธนาคารดั้งเดิมเป็นหลัก โดยนำผลการวิเคราะห์จากขั้นตอนต่าง ๆ มาประกอบกันขึ้นเป็นแผนที่น่าทางการ โดยแผนที่น่าทางการนี้จะแบ่งเป็น 3 ระยะคือ ระยะสั้นที่มุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยและมีวงเงินการกู้ยืมต่ำ ระยะกลางจึงพัฒนาระบบที่ช่วยในการกู้ยืมแบบมีสินทรัพย์ค้ำประกันและการกู้ยืมในลักษณะกลุ่มเหมือนการเล่นแชร์ และระยะยาวเป็นการพัฒนาเพื่อให้บริการกลุ่มลูกค้าธุรกิจ Startups เพื่อให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.2.1 แผนการระยะสั้น: Peer-to-Peer at Your Choice

จากความผันผวนของเศรษฐกิจ การเข้ามามีบทบาทของเทคโนโลยี ส่งผลให้ต้องเน้นที่ความต้องการของลูกค้า แต่เนื่องด้วย Peer to Peer Lending ยังเป็นสิ่งที่ใหม่ และมีข้อกำหนดจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ผู้ที่ต้องการให้บริการเริ่มจากการทำในขอบเขตจำกัด (Sandbox) จึงต้อง

เริ่มต้นจากกลุ่มลูกค้าขนาดเล็ก และสร้างการบริการที่ลูกค้าสามารถเลือกได้หลากหลาย เพื่อดูผลลัพธ์เบื้องต้นและความคิดเห็นจากกลุ่มลูกค้า แล้วจึงเพิ่มวงเงินการทำรายการเพิ่มเติมในภายหลัง กลุ่มลูกค้าในช่วงนี้จะเน้นไปที่กลุ่มที่ต้องการเงินกู้ระยะสั้นแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยฝ่ายของผู้ลงทุนจะได้รับการบริการจากธนาคารเพื่อให้แน่ใจว่าจะสามารถติดตามผู้กู้และได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยธนาคารต้องสร้างระบบเพื่อทำคะแนนเครดิต (Credit scoring) และประเมินผลติดตาม รวมไปถึงการสร้างโมเดลเพื่อมองหาความเสี่ยงให้กับลูกค้า มีการอำนวยความสะดวกในการทำสัญญาผ่านทางออนไลน์ โดยธนาคารจำเป็นต้องใช้ข้อมูลจากระยะนี้เพื่อนำไปต่อยอดในอนาคต

5.2.2 แผนการระยะกลาง: Peer-to-Peer with Collateral และ Peer-to-Peer Community

ในระยะนี้จะเริ่มทำการขยายกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น และมีบริการในรูปแบบที่แตกต่างจากก่อนหน้า โดยแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 จะทำเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่มีสินทรัพย์แต่ขาดเงินสดเพื่อการหมุนเวียน ซึ่งโดยมากจะเป็นกลุ่มคนสูงอายุเป็นหลัก แต่ในขณะเดียวกันกลุ่มคนทำงานมีโอกาที่จะเป็นกลุ่มลูกค้าได้เช่นกัน ซึ่งจะทำให้ทั้งฝ่ายผู้กู้และผู้ให้กู้ทำสัญญากันในวงเงินที่สูงมากขึ้นกว่าเดิมได้ เนื่องจากมีการประกันความเสี่ยงด้วยสินทรัพย์เพิ่มเข้ามา ซึ่งต้องสร้างระบบที่ช่วยในการประเมินสินทรัพย์ ติดตามและประเมินความเสี่ยง

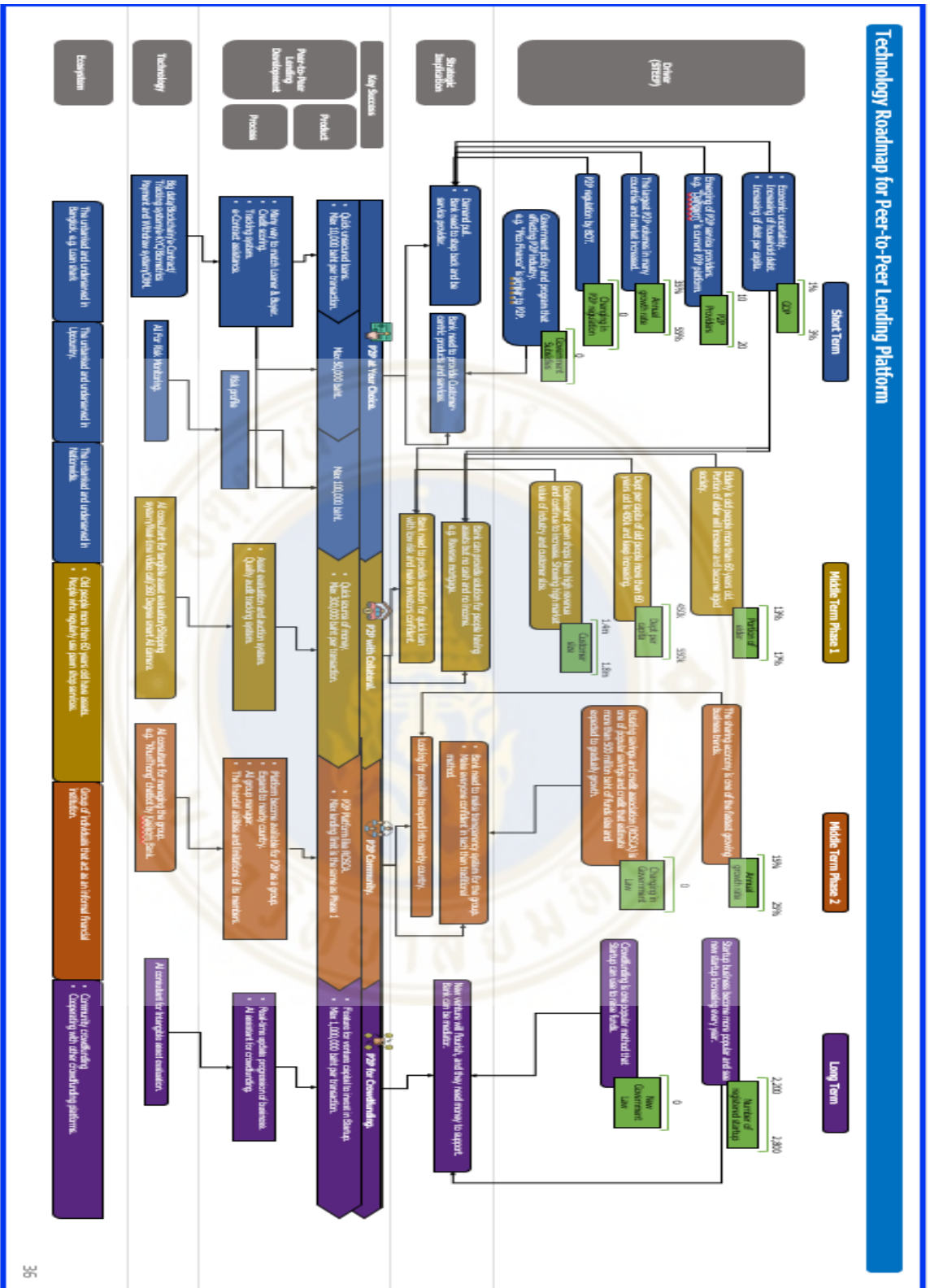
ช่วงที่ 2 จะสร้างการกู้ยืมแบบกลุ่มในลักษณะของการเล่นแชร์ การให้บริการแบบนี้จะเกี่ยวข้องกับจำนวนคนมากขึ้น วงเงินของการทำธุรกรรมและระยะเวลาจะยาวนานขึ้น มีลักษณะเหมือนการเล่นแชร์ แต่ลูกค้าจะสามารถมั่นใจได้ในความโปร่งใสเนื่องจากการที่ธนาคารนำเอาเทคโนโลยี AI มาช่วยเป็นระบบจัดการกลาง ซึ่งสามารถตัดอคติที่เกิดจากการจัดการของบุคคลออกไปได้ ทั้งยังสามารถที่จะให้ลูกค้าที่ทุกคนสามารถตรวจสอบผ่าน AI โดยไม่ต้องกังวลว่าจะมีข้อมูลที่ถูกลบปิดบัง เนื่องจากจะสามารถตรวจสอบในกลุ่มผ่านทาง AI นี้ได้ ทำให้เกิดความโปร่งใสและเพิ่มความเชื่อมั่นแก่บรรดาลูกค้าที่จะเข้ามาใช้ระบบนี้

5.2.3 แผนการระยะยาว: Peer-to-Peer for Crowdfunding

ในอนาคตคาดการณ์ว่าจะมี Startups เกิดใหม่อีกมากมาย ซึ่งบรรดา Startups เหล่านี้ จะต้องการเงินทุนเพื่อให้สามารถดำเนินแผนธุรกิจตามที่ต้องการได้ และแม้จะมีหลายคนที่ต้องการลงทุนในบรรดา Startups เหล่านี้ แต่กลับยากต่อการประเมินมูลค่าของ Startups จึงทำให้หลายคน

กลัวความเสี่ยงของธุรกิจ ซึ่งธนาคารเองไม่อาจรับความเสี่ยงด้วยการปล่อยกู้เองได้เช่นกัน ดังนั้นธนาคารจึงควรเข้ามาเป็นตัวกลางในการจับคู่ผู้ที่ต้องการลงทุนใน Startups กับ Startups ที่ต้องการเงินทุน ซึ่งธนาคารจะยังคงสามารถมีส่วนร่วมในโอกาสทางธุรกิจนี้ได้ ทั้งนี้ธนาคารจะต้องต่อ ยอดจากข้อมูลที่ได้มาจากระยะต้นและกลาง และมีการพัฒนาระบบที่ช่วยการวิเคราะห์และประเมินมูลค่าในอนาคตของธุรกิจ Startups มีระบบช่วยประเมินผลติดตาม รวมไปถึงให้คำแนะนำแก่ทั้งสองฝ่าย เพื่อสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นแก่ตัวการบริการของธนาคารเอง





รูปที่ 5.3 แผนที่นำทาง (Technology Roadmap)

5.3 แนวทางการเฝ้าติดตามแผนที่นำทาง (Roadmap monitoring)

เนื่องด้วยแผนที่นำทางนั้นถูกสร้างขึ้นจากการวิเคราะห์ประเมินสิ่งต่าง ๆ ในเวลาปัจจุบัน ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงอันยากจะคาดการณ์ในอนาคตย่อมส่งผลกระทบต่อแนวทางการดำเนินกิจกรรมตามแผนที่นำทาง องค์กรควรมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงไปทั้งปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจและแผนที่นำทาง ซึ่งหากทราบถึงการเปลี่ยนแปลง องค์กรควรต้องปรับปรุงหรือแก้ไขแผนที่นำทางเพื่อให้แผนที่นำทางยังคงความสามารถในการใช้งานอยู่ได้ โดยมีแนวทางในการเฝ้าติดตามแผนที่นำทางดังนี้

1. เมื่อดำเนินการจัดทำแผนที่นำทางเรียบร้อยแล้ว องค์กรต้องตรวจสอบเสมอว่า งานที่ทำสอดคล้องกับแผนที่นำทางหรือไม่ เพื่อตรวจสอบขั้นตอนการดำเนินการตามแผนที่ที่กำหนดไว้
2. ตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงทั้งปัจจัยภายในและภายนอก ปัจจัยภายใน เช่น การพัฒนาเทคโนโลยีที่ล้ำซ้ำขององค์กร เป็นต้น ปัจจัยภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ การเมือง เป็นต้น
3. ประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
4. กำหนดและสร้าง TECHNOLOGY ROADMAP Signal 3 รูปแบบดังนี้
 - การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่มีผลต่อองค์กร (Maintain) แสดงสัญลักษณ์เป็นสีเขียว
 - การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นมีผลต่อองค์กรในระดับหนึ่ง ต้องการแก้ไขเล็กน้อย (Adjust) แสดงสัญลักษณ์เป็นสีเหลือง
 - การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นมีผลต่อองค์กรอย่างมีนัยสำคัญ ต้องการแก้ไข (Revise) แสดงสัญลักษณ์เป็น สีแดง
5. สรุปผลการประเมินสถานะของแผนที่นำทาง นำไปส่งไปให้กับคณะผู้บริหาร ซึ่งคณะผู้บริหารตัดสินใจว่า ควรทำการแก้ไขแผนที่นำทางหรือไม่ หากต้องทำการแก้ไข ต้องทำการแจ้งให้กับทุกภาคส่วนขององค์กรทราบ เพื่อร่วมมือทำการแก้ไข Roadmap หลังจากทำเสร็จต้องแจ้งกลับในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่นกัน

ทั้งนี้ผลจากการจัดสร้างแผนที่นำทางเพื่อการพัฒนา Peer-to-Peer lending platform งานวิจัยนี้ได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมหลังจากที่ได้รับคำวิจารณ์และแนะนำจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องแล้ว โดยได้จัดทำข้อมูลเพื่อใช้ในการเฝ้าติดตามแผนที่นำทาง โดยแบ่งเป็นตามระยะต่าง ๆ และปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อแผนที่นำทาง (Driver) ต่างๆ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.3 แนวทางการเฝ้าระวังแผนที่น่าทวง

Type	Driver	Condition	Weight	Tolerance limit				
				$t_{2 < -1}$	$t_{1 < 0}$	$m_{(base)}$	$t_{0 > 1}$	$t_{1 > 2}$
Short Term	Economic uncertainty. Increasing of household debt. Increasing of debt per capita.	GDP Growth	0.3	-1%	1%	2%	3%	5%
	Emerging of PEER-TO-PEER service providers.	Number of PEER-TO-PEER platforms in market	0.3	0	10	15	20	30
	The largest PEER-TO-PEER volumes in many countries and market increased.	Annual growth rate	0.2	15%	35%	45%	55%	75%
	PEER-TO-PEER regulation by BOT	Any change in regulation (0: None, 1: Happen)	0.1	0	0	0	0	0
	Government policy and program that effecting PEER-TO-PEER industry. e.g. “Pico Finance” is similar to PEER-TO-PEER.	Occurring of government subsidiary program (0: None, 1: Happen)	0.1	0	0	0	0	0

Type	Driver	Condition	Weight	Tolerance limit				
				$t_{2 < -1}$	$t_{1 < -0}$	$m_{(base)}$	$t_{0 > 1}$	$t_{1 > 2}$
Middle Term Phase 1	Elderly is old people more than 60 years old. Portion of elder will increase and become aged society.	Portion of elder in society	0.4	10%	13%	15%	17%	20%
	Dept per capita of old people more than 60 years old is 450k and keep increasing.	Dept per capita (THB)	0.2	400k	450k	500k	550K	600k
	Government pawn shops have high revenue and continue to increase. Showing high market value of industry and customer size.	Pawn shop customer size (million)	0.2	1.0	1.4	1.6	1.8	2.2
Middle Term Phase 2	The sharing economy is one of the fastest growing business trends.	Annual growth rate	0.2	10%	15%	20%	25%	30%
	Rotating savings and credit association (ROSCA) is one of popular savings and credit that estimate more than 500 million baht of funds size and expected to gradually growth.	Changing in Government Law (0: None, 1: Happen)	0.1	1	0	0	0	1

Type	Driver	Condition	Weight	Tolerance limit				
				$t_{2 < -1}$	$t_{1 < -0}$	$m_{(base)}$	$t_{0 > 1}$	$t_{1 > 2}$
Long Term	Startup business become more popular and see new startup increasing every year.	Number of registered Startup	0.6	1,800	2,200	2,500	2,800	3,200
	Crowdfunding is one popular method that Startup can use to raise funds.	New Government Law (0: None, 1: Happen)	0.4	1	0	0	0	1

จากตารางปัจจัยที่อยู่ในช่วงเวลาเดียวกันจะถูกประเมินเพื่อให้น้ำหนักความสำคัญ (Weight) โดยมีผลรวมน้ำหนักความสำคัญในช่วงเวลานั้นเท่ากับ 1.0 ยกตัวอย่าง เช่น ระยะยาวมีปัจจัยขับเคลื่อนคือ จำนวนของ Startups และ กฎเกณฑ์จากรัฐบาล มีการให้น้ำหนักความสำคัญเท่ากับ 0.6 และ 0.4 ตามลำดับ มีผลรวมเท่ากับ 1.0

ถัดมาคือช่วงของสถานะที่สามารถรับได้ (Tolerance limit) ซึ่งเป็นเกณฑ์ในการประเมินว่าปัจจัยขับเคลื่อนนั้นยังคงเป็นไปตามที่วางแผนสร้างแผนที่นำทางขึ้นมาหรือไม่ หากภาวะที่วัดได้อยู่ในช่วงของ $m_{(base)}$ และ $t_{1 < -0}$ จะได้ผลประเมินเท่ากับ 0 ถ้าอยู่ในช่วง $t_{1 < -0}$ ถึง $t_{2 < -1}$ จะมีค่าประเมินเท่ากับ 1 และถ้ามากกว่าช่วง $t_{2 < -1}$ จะมีค่าประเมินเท่ากับ 2 เมื่อนำค่าประเมินที่ได้ไปถ่วงน้ำหนักความสำคัญ (Weight) ออกมา แล้วมารวมกัน เพื่อดูว่าผลลัพธ์เท่ากับเท่าใด โดย 0 แสดงสัญญาณเป็นสีเขียว 1 แสดงสัญญาณเป็นสีเหลือง และ 2 แสดงสัญญาณเป็นสีแดง

- Maintain (Green ●) – TECHNOLOGY ROADMAP ยังคงเป็นไปตามแผนปัจจัยทั้งภายในและภายนอกเป็นไปตามเป้าที่วางแผนไว้
- Adjust (Yellow ●) – TECHNOLOGY ROADMAP ต้องมีการปรับเปลี่ยน เนื่องจากปัจจัยทั้งภายใน และ/หรือ ปัจจัยภายนอกผิดไปจากที่คาดการณ์เล็กน้อย
- Revise (Red ●) – TECHNOLOGY ROADMAP ต้องมีการแก้ไข เนื่องจากปัจจัยทั้งภายใน และ/หรือ ปัจจัยภายนอกผิดไปจากที่คาดการณ์ค่อนข้างมาก

ตัวอย่างของการใช้งาน

ตัวอย่างการใช้งานเมื่อต้องการที่จะเฝ้าติดตามแผนที่น่าทางในช่วงระยะสั้น โดยขอ ยกตัวอย่างเมื่อต้องเฝ้าติดตามใน 3 ปีข้างหน้า นอกอันได้แก่ ความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจ, การเกิดใหม่ของ Peer-to-Peer lending Platform และการเติบโตของวงเงินธุรกรรม Peer-to-Peer lending Platform โดยทั้ง 3 ปัจจัยภายนอกมีภาวะที่ต้องติดตามคือ ค่า GDP, จำนวนการเกิดของ Platform และเปอร์เซ็นต์การเติบโตต่อปีของวงเงินธุรกรรม ตามลำดับ

เมื่อวัดค่าภาวะของแต่ละและปัจจัยภายนอกได้ผลตามลำดับคือ GDP = -2% มี Peer-to-Peer lending Platform ในตลาด 11 Platforms และพบว่าการเติบโตในปีล่าสุดของวงเงินธุรกรรม Peer-to-Peer lending Platform สูงถึง 60 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปีก่อน ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในข้อบังคับของ Peer-to-Peer Lending จากธนาคารแห่งประเทศไทย แต่ปรากฏว่ามีการให้การสนับสนุนการพัฒนา Peer-to-Peer Lending จากรัฐบาล จะสามารถนำข้อมูลทั้งหมดมาประเมินตามตารางได้ดังนี้

ตารางที่ 5.4 ตัวอย่างกรณีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยขับเคลื่อนและการเฝ้าระวัง

Driver	Condition	Scenario Example			Explanation
		Condition Value	Evaluated	Calculation Result	
Economic uncertainty. Increasing of household debt. Increasing of debt per capita.	GDP Growth	-7%	2	0.4	GDP growth slower than expected -2% which evaluated at (2) as it beyond -1% in column t 2 <- 1.
Emerging of Peer-to-Peer service providers.	Number of Peer-to-Peer platforms in market	11	0	0	Have 11 Peer-to-Peer lending platforms in market which evaluated at (0) as it in range 10 - 20.

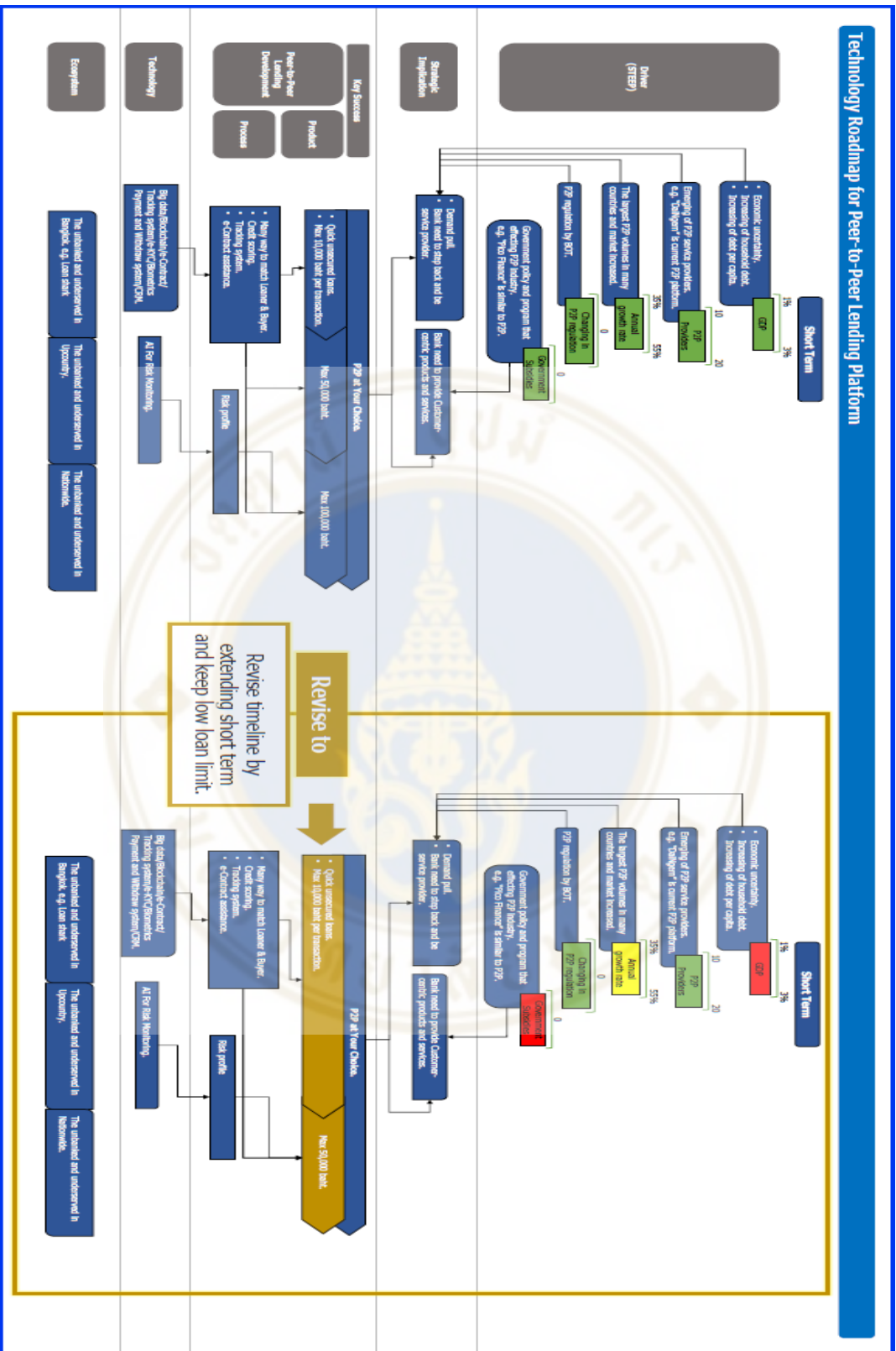
Driver	Condition	Scenario Example			
		Condition Value	Evaluated	Calculation Result	Explanation
The largest Peer-to-Peer volumes in many countries and market increased.	Annual growth rate	60%	1	0.1	Growth of Peer-to-Peer transaction at 60% which evaluated at (1) as it in range 55% to 75%.
Peer-to-Peer regulation by BOT	Any change in regulation	No change	0	0	No change in Peer-to-Peer regulation 0 Evaluate at (0).
	(0: None, 1: Happen)				
Government policy and program that effecting Peer-to-Peer industry. e.g. "Pico Finance" is similar to Peer-to-Peer Lending.	Occurring of government subsidiary program	Government launch Peer-to-Peer subsidiary program	2	0.6	Government launch Peer-to-Peer subsidiary program so determine as 1 Evaluate at (2).
	(0: None, 1: Happen)				
Sum				1.1	Adjust (Yellow)

โดย GDP -2% จะมากกว่าช่วง $t_2 < -1$ จะมีค่าประเมินเท่ากับ 2 เมื่อนำมาถ่วงน้ำหนัก จะได้ 0.8 มี Peer-to-Peer lending Platform ในตลาด 11 Platforms อยู่ในช่วงของ $m(\text{base})$ และ $t_1 < -0$ จะได้ผลประเมินเท่ากับ 0 ถ่วงน้ำหนักได้ 0 และการเติบโตในปลายสุดของวงเงินธุรกรรม Peer-to-Peer lending Platform สูงถึง 60 เปอร์เซ็นต์อยู่ในช่วง $t_1 < -0$ ถึง $t_2 < -1$ จะมีค่าประเมินเท่ากับ 1 ถ่วงน้ำหนักได้ 0.2 ในด้านของข้อบังคับจากธนาคารแห่งประเทศไทยไม่มีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ จึงประเมินได้เท่ากับ 0 และมีผลการถ่วงน้ำหนักได้ 0 เช่นกัน แต่ในด้านของนโยบายการสนับสนุน

Peer-to-Peer lending Platform มีการสนับสนุนจากรัฐบาลขึ้นมา จึงประเมินได้เท่ากับ 2 และมีผลการถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 0.6

เมื่อนำค่าที่ได้มารวมกันมีผลลัพธ์เท่ากับ 1.1 แสดงสัญลักษณ์เป็นสีเหลือง จำต้องมีการปรับปรุงแผนที่น่าสนใจเพื่อให้ยังคงความสามารถในการใช้งานได้ต่อไป เช่น ระยะสั้นนี้ควรต้องยืดระยะเวลาออกไป ยังไม่ควรขยายวงเงินการกู้ยืมเป็น 100,000 บาท แต่ให้เพิ่มระยะเวลาการทดลองในช่วงของวงเงินกู้ยืมขั้นต้นออกไปอีก เพื่อคอยจับตาดูปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นและไม่เสี่ยงจนเกินไป





รูปที่ 5.4 ตัวอย่างการแก้ไขแผนที่นำทาง

บทที่ 6

การอภิปรายและข้อเสนอแนะ

6.1 การอภิปรายผล

ผลจากการวิจัยและจัดทำแผนที่นำทางเพื่อการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform แสดงให้เห็นว่าหลังจากการพิจารณาในหลากหลายด้านและหลากหลายองค์ประกอบ จะทำให้เห็นถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากปัจจัยต่าง ๆ องค์ประกอบที่องค์กรมีหรือต้องสร้างขึ้นเพื่อรองรับสิ่งที่จะเกิดในอนาคต ซึ่งทำให้สามารถสร้างแผนที่นำทางที่นำไปใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพแท้จริง แผนที่นำทางนี้สามารถที่จะช่วยให้แต่ละฝ่ายในองค์กรมองเห็นทิศทางและภาพในอนาคตไปในลักษณะเดียวกัน ช่วยในการเชื่อมต่อระหว่างกลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์ในการพัฒนาเทคโนโลยีให้สามารถดำเนินการสอดคล้องกันได้

ทั้งนี้ตัวแผนที่นำทางเพื่อการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform นี้ได้ถูกนำเสนอเพื่อการพิจารณาและชี้แนะจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform หรือการวางกลยุทธ์ขององค์กร ในธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย และได้รับคำติชมแนะนำมาดังต่อไปนี้

- “หากว่าแผนที่นำทางนี้มาใช้ เราต้องคอยติดตามผลการพัฒนาอย่างใกล้ชิด เพราะการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ถือได้ว่าเป็นสิ่งใหม่ ๆ สำหรับธนาคาร และธนาคารจำเป็นต้องรับฟังผลตอบรับ จากทั้งฝั่งของผู้ให้กู้หรือผู้ลงทุน และจากฝั่งของผู้กู้ด้วย”
- “ทุกวันนี้หลายสิ่งหลายอย่างเปลี่ยนไปเร็วมาก ๆ เราทุกคนเห็นได้จาก COVID-19 มาแล้ว ดังนั้นถ้าจะใช้ Technology roadmap นี้ สิ่งสำคัญคือต้องคอยจับตาดู และปรับเปลี่ยนให้ทันเหตุการณ์”
- “แผนภาพแบบนี้เป็นสิ่งที่ช่วยให้ทุกฝ่ายในองค์กรเห็นและเข้าใจได้ว่า ทำไมเราต้องทำ อะไรที่เราต้องทำ และเราจะทำมันได้อย่างไร”
- “การจะนำไปใช้จริง แต่ละธนาคารอาจต้องปรับเปลี่ยนบ้าง เพื่อให้เข้ากับวิสัยทัศน์ของแต่ละธนาคารเอง แต่ในภาพรวมแล้ว ถือว่าเป็นไกด์ไลน์ที่ดีเลย”

6.2 ข้อจำกัดการวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต

งานวิจัยเพื่อการวิเคราะห์จัดทำแผนที่นำทางการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform ที่ตอบโจทย์นักลงทุน กรณีศึกษา นี้มีข้อจำกัดที่การจัดทำแผนที่นำทางนั้นใช้ข้อมูลจากที่เห็นในปัจจุบัน แต่สิ่งต่าง ๆ ที่อาจเปลี่ยนแปลงไปภายในอนาคตย่อมส่งผลต่อการใช้งานและแนวทางของแผนที่นำทาง ดังนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญที่เมื่อนำไปใช้งานแล้ว ต้องมีการเฝ้าติดตามปัจจัยภายนอกและภายในที่อาจเปลี่ยนแปลงไป และส่งผลต่อการใช้แผนที่นำทางอย่างใกล้ชิด

และตัวงานวิจัยมิได้ศึกษาถึงลงไปรายละเอียดของเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนา Peer-to-Peer Lending Platform และไม่ได้จัดลำดับความสำคัญหรือความจำเป็นก่อนหลังของแต่ละเทคโนโลยี

นอกเหนือไปจาก Peer-to-Peer Lending Platform ยังมีเทคโนโลยีทางการเงินอื่น ๆ อีกหลายอย่าง ที่จะส่งผลกระทบต่ออย่างพลิกผันต่ออุตสาหกรรม ดังนั้นจึงอาจทำการวิจัยเพื่อพัฒนาแผนที่นำทางให้กับเทคโนโลยีอื่น ๆ เหล่านั้น เช่น Crypto currency system, Crypto Peer-to-Peer lending เป็นต้น นอกจากนี้ แผนที่นำทางที่พัฒนาขึ้นมา ไม่จำเป็นจะต้องพัฒนาเพียงเพื่อธุรกิจเท่านั้น หน่วยงานของรัฐสามารถนำแนวทางการพัฒนาแผนที่นำทางไปใช้ เพื่อให้สามารถสร้างการพัฒนาแก่เศรษฐกิจของประเทศได้เช่นเดียวกัน สุดท้ายคือควรต้องทำการวิจัยเพื่อการสร้างแผนการเฝ้าระวังแผนที่นำทางอย่างละเอียด

6.3 สรุปผล

แผนที่นำทางเพื่อการพัฒนา Peer-to-Peer Lending platform นี้แสดงให้เห็นถึงปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของธนาคาร ซึ่งเมื่อนำมาวิเคราะห์และอภิปรายผ่านกระบวนการต่าง ๆ ทำให้สามารถประเมินและระบุถึงผลกระทบเชิงกลยุทธ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ ซึ่งธนาคารจำเป็นต้องปรับตัว เปลี่ยนแปลงจากรูปแบบการทำธุรกิจเดิม ไปให้ความสำคัญกับลูกค้ามากขึ้น แต่ควรลดความเสี่ยงด้วยการเน้นไปที่การทำหน้าที่เป็นตัวกลางและสร้างรายได้จากการบริการแทน โดยธนาคารมีข้อได้เปรียบจากทรัพยากรทางเทคโนโลยีที่อยู่ ประกอบกับภาพลักษณ์ที่ผู้คนให้ความเชื่อมั่นอยู่แล้ว แต่สุดท้ายธนาคารควรเฝ้าระวังการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้แผนที่นำทางยังคงใช้งานได้มีประสิทธิภาพ และเมื่อนำแผนที่นำทางไปใช้ควรที่จะนำทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องมาทำความเข้าใจ สื่อสารอย่างชัดเจน เพื่อให้การนำแผนที่นำทางนี้มาใช้ได้เกิดประโยชน์สูงสุด

บรรณานุกรม

- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2559). บทบาทของ Fintech กับระบบการเงินของไทยในอนาคต. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/Report/Documents/AnnualReport2018_BOX11.pdf
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2562). สินเชื่อออนไลน์ระหว่างบุคคลรูปแบบใหม่. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/ConsumerInfo/Documents/PEER-TO-PEER_3May2019.pdf
- ธัญวรงค์ กิรติวานิชย์. (2019). Where to Put Your Money. สืบค้นจาก <https://www.wealthythai.com/web/contents/WT190300123>
- พรชัย ชุนหจินดา. (2560). ฟินเทค (Fintech) เพื่อก้าวสู่การเป็นประเทศไทย 4.0. วารสารอิเล็กทรอนิกส์การเรียนรู้ทางไกลเชิงนวัตกรรม, 7(1).
- ภัทรกิตต์ เนตินิยม. (2554). เอกสารการสอน เรื่อง ภาพรวมนวัตกรรมทางการเงิน. สืบค้นจาก http://fin.bus.ku.ac.th/pdf/P/02_P_Fin%20Inno_STOU.pdf
- เรวัต ตันตยานนท์. (2560). ธุรกิจกับการสร้างนวัตกรรม. สืบค้นจาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/639896>
- เวทย์ นุชเจริญ. (2559). ETDA เผยผลสำรวจพฤติกรรมใช้อินเทอร์เน็ตและมูลค่าอีคอมเมิร์ซ ไขว้ความพร้อมไทยก้าวขึ้นเป็นเจ้าอีคอมเมิร์ซอาเซียน. สืบค้นจาก <https://www.eta.or.th/content/thailand-internet-user-profile-2017-and-value-of-e-commerce-survey-in-thailand-2017-press-conference.html>
- วารสารวิจัยและพัฒนา มจร. (2559). การจัดทำแผนที่นำทางการพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับบริษัทซอฟต์แวร์เกิดใหม่ขนาดเล็ก. สืบค้นจาก https://digital.lib.kmutt.ac.th/journal/loadfile.php?A_ID=828
- Accenture. (2013). Accenture 2013 Global Risk Management Study, Risk Management for an Era of Greater Uncertainty. Retrieved from www.accenture.com/globalriskmanagementresearch2013

- Alloway, Tracy; Moore, Elaine (April 23, 2012). Mack moves to cutting edge of PEER-TO-PEER lending. Financial Times. Retrieved July 20, 2012.
- Boiko, Alex. (2019). HOW TO BUILD A PEER-TO-PEER (PEER-TO-PEER) LENDING PLATFORM AND SOFTWARE. Retrieved from <https://merehead.com/blog/how-build-Peer-to-Peer -lending-platform/>
- Bradley, Christine; Burhouse, Susan; Gratton, Heather; Miller, Rae-Ann. (2009). "Alternative Financial Services: A Primer". FDIC Quarterly. 3 (Q1). Federal Deposit Insurance Corporation. Retrieved July 30, 2012.
- Collinson, Patrick. (2010). "Peer-to-peer lending and saving: Making everyone happy". The Guardian.
- Dastranj, N., Ghazinoory, S. and Gholami, A. (2018), "Technology roadmap for social banking", Journal of Science and Technology Policy Management, Vol. 9 No. 1, pp. 102-122. <https://doi.org/10.1108/JSTPM-07-2017-0029>
- Davis, F. D. (1989), "Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology", MIS Quarterly, 13 (3): 319–340, doi:10.2307/249008, JSTOR 249008
- Davis, F. D.; Bagozzi, R. P.; Warshaw, P. R. (1989). "User acceptance of computer technology: A comparison of two theoretical models", Management Science, 35 (8): 982–1003, doi:10.1287/mnsc.35.8.982
- DeLone, W. H.; McLean, E. R. (2003). The DeLone and McLean Model of Information Systems Success: A Ten-Year Update. Journal of Management Information Systems
- Dunn, Sam. (December 7, 2011). "Fears grow over safety of 'peer-to-peer' savings after lender Quakle goes bust". Daily Mail. Retrieved August 2, 2012.
- Duy. (2019). How we built Constant: a secured Peer-to-Peer Lending platform that puts customers in control. Retrieved from <https://hackernoon.com/how-we-built-constant-a-secured-Peer-to-Peer -lending-platform-that-puts-customers-in-control-6820e32d8402>
- Jones, Rupert. (February 15, 2014). "Quakle collapse serves as warning to peer-to-peer investors". The Guardian.

- Kim, Jane. (April 28, 2009). "Peer-To-Peer Lender Relaunched". The Wall Street Journal. Retrieved July 25, 2012.
- Kim, Jane. (12 March 2008). "Where Either a Borrower Or a Lender Can Be" (Financing). United States: Wall Street Journal. Dow Jones & Company Inc. Retrieved 25 September 2009.
- Kennard, Matt; Bond, Shannon. (November 24, 2011). "Interest soars in US peer-to-peer lending". Financial Times. Retrieved July 20, 2012.
- LAFPA. (2018). PEER-TO-PEER LENDING PLATFORMS. Retrieved from <https://www.lafpa.lv/en/statistics/>
- Lee, S., Kang, S., Park, Y., Park, Y. (2007). Technology roadmapping for R&D planning: the case of the Korean parts and materials industry. *Technovation* 27 (8), 433–445.
- Liu, Jiefei. (2018). The dramatic rise and fall of online Peer-to-Peer Lending in China. Retrieved from <https://techcrunch.com/2018/08/01/the-dramatic-rise-and-fall-of-online-Peer-to-Peer-lending-in-china/>
- MarketFinance. (2014). WHAT IS THE PEER-TO-PEER FINANCE ASSOCIATION?. Retrieved from <https://marketfinance.com/business-finance/what-is-the-peer-to-peer-finance-association>
- Martin, Nick. (2015). China's peer-to-peer lenders face crisis, investors face ruin. Retrieved from <https://www.dw.com/en/chinas-peer-to-peer-lenders-face-crisis-investors-face-ruin/a-47634861>
- Money and Banking Online. (2018). พลิกโฉมโลกธุรกิจการเงินการลงทุน. Retrieved from <https://www.moneyandbanking.co.th/new/21178/27/Fintech-%E0%B8%9E%E0%B8%A5%E0%B8%B4%E0%B8%81%E0%B9%82%E0%B8%89%E0%B8%A1%E0%B9%82%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%87%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%A5%E0%B8%87%E0%B8%97%E0%B8%B8%E0%B8%99>

- Moulds, Josephine. (June 9, 2012). "Are peer-to-peer lenders the future of banking?". The Guardian. Retrieved July 25, 2012.
- Omarini, Anna. (2018). Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma, in International Journal of Finance, Economics and Trade (IJFET) (submitted August 1st, 2018, Accepted Sept 24th).
- Phaal, R., Farrukh, C.J.P., Probert, D.R., (2010). Roadmapping for Strategy and Innovation: Aligning Technology and Markets in a Dynamic World. Institute for Manufacturing.
- Phaal, R., Farrukh, C.J.P., Probert, D.R., (2004). Technology roadmapping—a planning framework for evolution and revolution. Technol. Forecast. Soc. Chang. 71 (1–2), 5–26.
- Phaal, R., Muller, G., (2009). An architectural framework for roadmapping: towards visual strategy. Technol. Forecast. Soc. Chang. 76 (1), 39–49.
- Prosper Marketplace, Inc. (2015). Listing Review. Archived from the original on 2009-04-02.
- PwC Consulting. (2016). Fintech : The Game Changer การเงินไทย แบงก์ก็ต้องปรับตัว – Start-up ชิงตลาด. Retrieved from <https://positioningmag.com/62622>.
- Rinn, M., (2004). Technology roadmaps: infrastructure for innovation. Technol. Forecast. Soc. Chang. 71, 67–80.
- Shen, Samuel; Ruwitch, John. (January 31, 2016). "China police arrest 21 over \$7.6 bln online financial scam". Reuters.
- She, Yangjie. (November 28, 2014). "China: The Different Categories of Peer to Peer Lending Platforms". Crowdfund Insider.
- Steinisch, Monica. (June 2012). "Peer-to-peer lending survey". Consumer Action. Retrieved July 23, 2012.
- Suangchanok, Nok. (2018). ไขข้อสงสัยกับ จุดเริ่มต้นของ Peer to Peer Lending และกรณีศึกษาในต่างประเทศ. สืบค้นจาก <https://www.peerpower.co.th/blog/investor/where-is-Peer-to-Peer-originated-from>.

Techsauce Team. (2018). การเติบโตของธุรกิจ Fintech ผู้การเป็นตัวแปรสำคัญต่อโลกของ 'การเงิน การลงทุนไทย'. Retrieved from <https://techsauce.co/tech-and-biz/Fintech-growing-influence-on-financial-world#>.

Wright, Melanie. (2014). Peer-to-peer: FCA rules explained. Retrieved from <https://www.moneysupermarket.com/money-made-easy/peer-to-peer-fca-confirms-new-rules/>

