

การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจ
และนักลงทุนของประเทศไทย



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2564

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจ
และนักลงทุนของประเทศไทย

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

4 มีนาคม 2564

นายพัชรพล แก้วพุกผา
ผู้วิจัย

กิตติชัย รามมหา

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยภัทร ธาระวานิช

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

รองศาสตราจารย์เกรียงไกร บุญเลิศสุทัย

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง “การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงด้วยดีได้เพราะความกรุณาของอาจารย์ ดร.กิตติชัย ราชมหา อาจารย์ที่ปรึกษาในการศึกษาอิสระครั้งนี้ ท่านให้คำปรึกษาอันเป็นประโยชน์ ให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาของการศึกษา และกำกับขั้นตอนการศึกษา รวมทั้งช่วยพิจารณาแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามทั้งด้านความเที่ยงตรงและความเหมาะสมของคำถาม ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์เป็นอย่างสูง

ผู้วิจัยกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุน อีกทั้งยังเป็นกำลังใจในการทำการศึกษาครั้งนี้ ขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัย ขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ และขอบคุณเพื่อนๆทุกท่านที่เป็นกำลังใจให้เสมอมา สุดท้ายนี้ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการศึกษาครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจและเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจจะทำการศึกษาในประเด็นนี้เพิ่มเติมต่อไปได้ในอนาคตได้นำมาใช้เป็นฐานในการต่อยอด และ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขอรับไว้และขออภัยมา ณ ที่นี้

พัชรพล แก้วพุกผา

การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจ และนักลงทุนของประเทศไทย

FACTORS INFLUENCING ACCESS TO FINANCIAL SERVICES AMONG SMES AND SELECTION CRITERIA OF FINANCIAL SERVICE PROVIDERS AND INVESTORS IN THAILAND

พัชรพล แก้วพุกผา 6250032

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: กิติชัย รามมหา, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยภัทร ธาระวานิช, Ph.D., รองศาสตราจารย์เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย, Ph.D.

บทคัดย่อ

หนึ่งในอุปสรรคที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการในช่วงแรกเริ่มธุรกิจ คือ ความสามารถและโอกาสที่ผู้ประกอบการแต่ละคนมีไม่เท่ากันในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน ไม่ว่าจะเป็นทั้งทางตรง และ ทางอ้อม เพื่อนำทรัพยากรเหล่านั้นมาประกอบการดำเนินธุรกิจ หรือ การนำมาเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของตน เช่น สินเชื่อกู้ยืม การได้รับเงินทุนจากเครือข่ายส่วนตัว หรือ การลงทุนจากภายนอก หรือ สถาบันทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะใดก็ตาม ผู้ประกอบการในช่วงแรกเริ่มมักประสบปัญหาอุปสรรคที่คล้ายคลึงกัน อันเนื่องมาจากการขาดปัจจัยหลายด้าน จนอาจทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไป หรือ ไม่สามารถสร้างความเติบโตขยายธุรกิจได้อย่างที่ควรจะเป็นตามศักยภาพที่ตนมี เนื่องจากขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน อีกทั้งสิ่งที่ธุรกิจขนาดเล็กต้องการในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น พื้นที่สำนักงาน ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ความรู้ด้านทักษะพิเศษ ซึ่งการจะเข้าถึงทุกสิ่งทีกล่าวนี้อาจเป็นข้อจำกัดพื้นฐานปัจจัยทางการเงินทั้งสิ้น

จากอุปสรรคที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีความจำเป็นและความสำคัญอย่างยิ่งที่ต้องศึกษาเพิ่มเติมตามข้อเสนอโครงการนี้ โดยมีเป้าหมายเพื่อนำข้อมูลและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน จากการศึกษา มาพัฒนาองค์ความรู้เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินได้ อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษา (1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ (2) คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Method) และ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยเชิงปริมาณได้แก่ ผู้ประกอบการภายในประเทศไทย โดยเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามออนไลน์จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 246 คน และ นำข้อมูลมาประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ส่วนผู้ให้ข้อมูลของการวิจัยเชิงคุณภาพได้แก่ ผู้บริหาร และ ทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน รวมถึงนักลงทุน ที่สามารถให้ข้อมูลเชิงลึก

คำสำคัญ : บริการสนับสนุนทางการเงิน/ ผู้ประกอบการ/ ผู้ให้บริการทางการเงิน/ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ/ สถาบันการเงิน

325 หน้า

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ฅ
บทที่ 1	1
1.1	1
1.2	4
1.3	6
1.4	6
1.5	6
1.6	8
1.7	9
1.8	16
บทที่ 2	18
2.1	18
2.1.1	18
2.1.2	21
2.1.3	27
2.1.4	28
2.1.5	29
2.1.6	30
2.1.8	32
2.1.9	34
2.1.10	36
2.1.11	36

สารบัญ (ต่อ)

			หน้า
	2.1.12	เทคนิคการสำรวจและวิเคราะห์ปัญหาด้วยคำถาม	37
	2.1.13	ความหลากหลายภายในของทีมงาน	38
2.2		งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	39
	2.2.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	39
	2.2.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	52
2.3		การตั้งสมมติฐานการวิจัย	69
บทที่ 3		วิธีดำเนินการวิจัย	62
	3.1	รูปแบบการวิจัย	62
	3.1.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	62
	3.1.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	63
3.2		การกำหนดประชากรและการเลือกตัวอย่าง	63
	3.2.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	63
	3.2.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	64
3.3		ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย	65
	3.3.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	65
	3.3.2	การเชิงวิจัยคุณภาพ (Qualitative Research)	65
3.4		ขั้นตอนการเก็บข้อมูล	66
	3.4.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	66
	3.4.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	67
3.5		เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล	66
	3.5.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	66
	3.5.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	68
3.6		การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	71
	3.6.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	71
3.7		การเก็บรวบรวมข้อมูล	72
	3.7.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	72

สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	3.7.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	72
3.8	การวิเคราะห์ข้อมูล	73
	3.8.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	73
	3.8.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	73
3.9	ขอบเขตของการวิจัย	75
	3.9.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	75
	3.9.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	75
บทที่ 4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	77
4.1	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา	77
	4.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง	77
	4.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่ม	82
	4.1.3 ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง	96
	4.1.4 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน	98
4.2	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐาน	102
	4.2.1 สมมติฐานการวิจัยที่ใช้ในการทดสอบทางสถิติ	102
	4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่างโดยทดสอบด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์	107
	4.2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน	123
4.3	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา	138

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3.1	ข้อมูลประชากรศาสตร์ของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล 128
4.3.2	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ ในประเทศไทย 131
4.3.3	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย 147
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัย อภิปราย และ ข้อเสนอแนะ 166
5.1	สรุปผลการศึกษา 166
5.1.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) 170
5.1.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) 170
5.2	อภิปรายผลการศึกษา 190
5.2.1	การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) 191
5.2.2	การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) 193
5.3	ประโยชน์ของการวิจัย 199
5.4	ข้อเสนอแนะการวิจัย 200
5.5	ข้อจำกัดของการวิจัย 200
บรรณานุกรม	202
ภาคผนวก	207
ภาคผนวก ก	208
ภาคผนวก ข	219
ภาคผนวก ค	223
ภาคผนวก ง	227
ภาคผนวก จ	228
ภาคผนวก ฉ	258
ภาคผนวก ช	269
ประวัติผู้วิจัย	325

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	ระยะเวลาในการดำเนินงานวิจัย	7
1.2	ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์	10
1.3	ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน	12
2.1	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ	39
2.2	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ	48
2.3	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน	53
2.4	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ	58
2.4	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ	59
2.5	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ	60
3.1	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของครอนบาคแอลฟา (Cronbach's Alpha Coefficient)	73
4.1	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ	79
4.2	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ	80
4.3	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ	81
4.4	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประสบการณ์การทำงาน	82
4.5	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา	83
4.6	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามภาคอุตสาหกรรม	85

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.7	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินกิจการ	86
4.8	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามลักษณะที่ตั้งของกิจการ	87
4.9	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนทีมงานหรือพนักงาน	88
4.10	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการทำธุรกิจครั้งแรก	89
4.11	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ	90
4.12	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ต่อปีจากกิจการ	91
4.13	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามกำไรต่อปีจากกิจการ	92
4.14	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน : ส่วนทุน”	93
4.15	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม”	94
4.16	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	96
4.17	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	97
4.18	แสดงความดีและคำร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน	98

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.19	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า	99
4.20	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้กู้ยืม	100
4.21	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินร่วมลงทุน	101
4.22	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มลักษณะของผู้ประกอบการ)	102
4.23	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ)	103
4.24	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์)	104
4.25	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยทางการเงิน)	105
4.26	สมมติฐานการวิจัย	106
4.27	ตัวแปรอิสระปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน	107
4.28	ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ	108
4.30	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	109
4.31	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านประสิทธิภาพการทำงาน	110
4.32	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสิทธิภาพการทำงาน	110
4.33	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับการศึกษา	110
4.34	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา	111
4.35	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านภาคอุตสาหกรรม	112
4.36	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม	112
4.37	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับรายได้	113

สารบัญตาราง (ต่อ)

4.38	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้	113
4.39	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ	114
4.40	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้ฯ	114
4.41	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระยะการเติบโต	115
4.42	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระยะการเติบโต	115
4.43	ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว	116
4.44	การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho)	120
4.45	การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)	122
4.46	ผลการทดสอบค่าสหสัมพันธ์ของโมเดล (Model Coefficients)	123
4.47	การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Psuedo R Square)	123
4.48	ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Percentage Correct)	124
4.49	ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 1	124
4.50	วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Regression Weights)	129
4.51	วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Standardize Regression Weights)	130
4.52	แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย	134
4.53	ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน	142
4.54	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน	144
4.55	ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน	146
4.56	แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน	151
4.57	ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย	159
5.1	เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา	180
5.2	เปรียบเทียบอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	184
5.3	เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	188

สารบัญตาราง (ต่อ)

5.4	เปรียบเทียบนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	193
5.5	เปรียบเทียบนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน	196



สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	โครงสร้าง GDP ของประเทศไทยจำแนกตามกลุ่มลักษณะของกิจการ	2
1.2	ภาพรวมการจัดการระดมทุนทั่วโลกประจำปี 2012-2020	2
1.3	ปริมาณการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพครั้งแรกของปี 2020 ในอเมริกาเหนือ	3
1.4	สัดส่วนของบริการสนับสนุนทางธุรกิจจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	4
1.5	กรอบแนวคิดการวิจัย	9
2.2	บริการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มอบให้กับผู้ประกอบการ ห้าอันดับแรกในแคนาดา	23
2.3	ความแตกต่างของคุณลักษณะบริการ	24
2.4	สัดส่วนปริมาณผู้ให้บริการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจต่อจำนวนธุรกิจ 1,000 แห่ง	24
2.5	ประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	25
2.6	สัดส่วนร้อยละของแหล่งที่มาเงินทุนสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	26
2.7	รูปแบบการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย	26
2.8	ภาพอธิบายกระบวนการเปลี่ยนผ่านจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพไปสู่ ผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจแล้ว	27
2.9	การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแบ่งโดยประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	29
2.10	แบบจำลองลำดับขั้นการเติบโตของธุรกิจ	31
2.11	ลำดับขั้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการ	33
4.1	สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามระหว่างเพศชายและเพศหญิง	80
4.2	สัดส่วนอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	81
4.3	สัดส่วนจำนวนปีประสบการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม	83
4.4	สัดส่วนระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	84
4.5	สัดส่วนภาคอุตสาหกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม	86
4.6	สัดส่วนพื้นที่ตั้งกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	88
4.7	สัดส่วนการประกอบกิจการเป็นครั้งแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม	89

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
4.8	สัดส่วนระยะการเติบโตของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ตอบ 225 ราย)	91
4.9	ระดับรายได้ของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	92
4.10	ระดับกำไรของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	93
4.11	สัดส่วนการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม	96
4.12	แสดงน้ำหนักความถดถอยระหว่างตัวแปรปัจจัยเชิงยืนยัน	132
4.13	แสดงจำนวนผู้ให้ข้อมูลในแต่ละประเภท	136



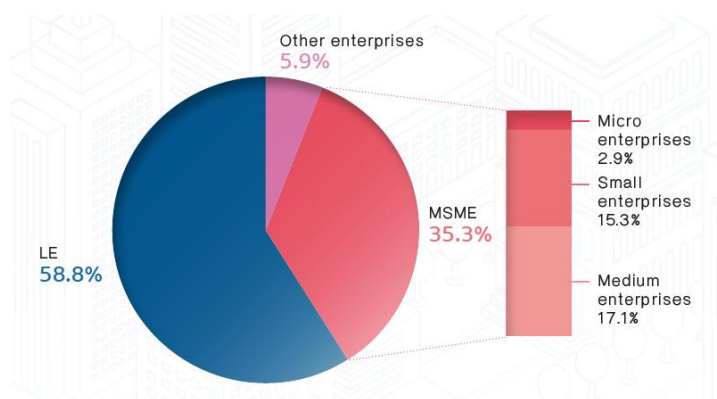
บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

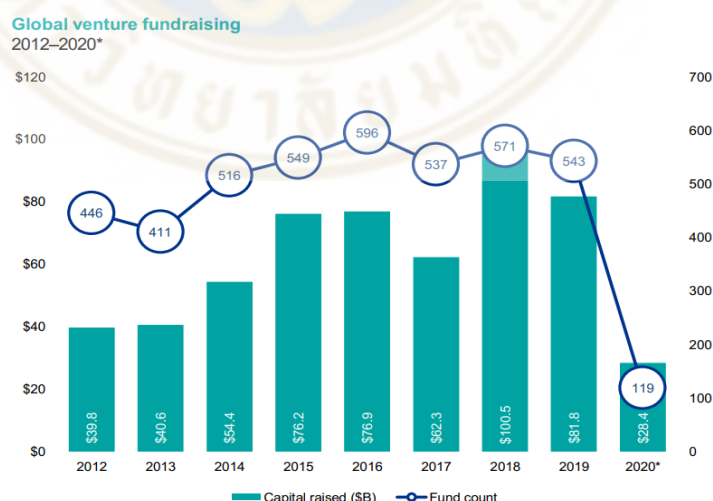
สำหรับผู้ประกอบการในช่วงเริ่มตั้งต้นธุรกิจนั้น อุปสรรคที่สำคัญในลำดับแรกๆ สิ่งหนึ่งก็คือความสามารถ และ โอกาสที่จะเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน เพื่อนำทรัพยากรเหล่านั้นทั้งทางตรง และ ทางอ้อมมาประกอบการดำเนินธุรกิจ หรือ การนำมาเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของตน จากช่องทางการสนับสนุนทางด้านทรัพยากรทางการเงินจากแหล่งต่างๆ เช่น การกู้ยืม การได้รับเงินทุนจากเครือข่ายส่วนตัว การลงทุนจากภายนอก หรือ สถาบันทางการเงินอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะใดก็ตาม ผู้ประกอบการช่วงเริ่มต้นมักประสบปัญหาอุปสรรคที่คล้ายคลึงกัน จากการขาดแคลนปัจจัยในหลายๆด้าน จนอาจทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ หรือ ไม่สามารถสร้างความเติบโตขยายธุรกิจได้อย่างที่ควรจะเป็นตามศักยภาพที่ตนมี อันเนื่องมาจากการขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเงินทุน อีกทั้งสิ่งที่ธุรกิจขนาดเล็กต้องการในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น พื้นที่สำนักงาน ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านความรู้ด้านทักษะความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ทุกสิ่งล้วนจำเป็นที่จะต้องเข้าถึงด้วยพื้นฐานปัจจัยทางทรัพยากรการเงินทั้งสิ้น

การที่ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถก้าวข้ามอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งบริการสนับสนุนทางการเงินนั้น ส่งผลกระทบต่อเนื่องในวงกว้าง เนื่องจาก ภาคธุรกิจขนาดเล็กได้สร้างตำแหน่งงาน และ รายได้ให้กับเศรษฐกิจเป็นมูลค่ามหาศาลในแต่ละปี ดังนั้น การที่ผู้ประกอบการสามารถก้าวข้ามอุปสรรคข้างต้นไปได้ จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับเศรษฐกิจของชาติ



ภาพที่ 1.1 โครงสร้าง GDP ของประเทศไทยจำแนกตามกลุ่มลักษณะของกิจการ
ที่มา : รายงานประจำปีสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และ ขนาดย่อม (OSMEP, 2020)

มูลค่าทางเศรษฐกิจของภาคธุรกิจขนาดกลาง และ ขนาดย่อม มีบทบาทที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของไทย และ เศรษฐกิจโลกเป็นอย่างมาก โดยในปี 2019 ปริมาณเงินในการระดมทุนทั่วโลกของภาคธุรกิจนวัตกรรม มีมูลค่ามากถึง 81.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ (KPMG, 2020) และ มีมูลค่าการลงทุนในประเทศไทยมากถึง 97 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (Techsauce Team, 2020) อีกทั้ง ผู้ประกอบการ ยังมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการผลิตนวัตกรรมใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอยู่เสมอ ทำให้เกิดความก้าวหน้าทางด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีอีกด้วย ในด้านของสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศภาคธุรกิจขนาดกลาง และ ขนาดย่อมมีสัดส่วนถึง 35.3% ในปี 2019 (OSMEP, 2020)



Source: Venture Pulse, Q1'20, Global Analysis of Venture Funding, KPMG Private Enterprise. *As of 3/31/20. Data provided by PitchBook, 4/21/20.

ภาพที่ 1.2: ภาพรวมการจัดการระดมทุนทั่วโลกประจำปี 2012-2020

ที่มา : รายงานสรุปไตรมาส 1 ปี 2020 Venture Pulse (KPMG, 2020)

โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรของผู้ประกอบการ ในปัจจุบันได้เปิดกว้างขึ้นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นเปิดจากการสนับสนุนจากทางภาครัฐเอง หรือ การสนับสนุนจากภาคเอกชนก็ตาม โดยเฉพาะการสนับสนุนทางการเงินผ่านศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั่วประเทศ จากการศึกษาปัจจัยพื้นฐาน ขั้นตอนพบว่า การที่ผู้ประกอบการอยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ (Mentored Startups) นั้น จะมีโอกาสในการเติบโตและมีโอกาสได้รับเงินทุนสนับสนุนมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ (Abdo Riani, 2019) อันเนื่องมาจากโอกาสในการเข้าถึงความรู้ และคำแนะนำที่เป็นประโยชน์จากผู้ให้การบ่มเพาะธุรกิจ

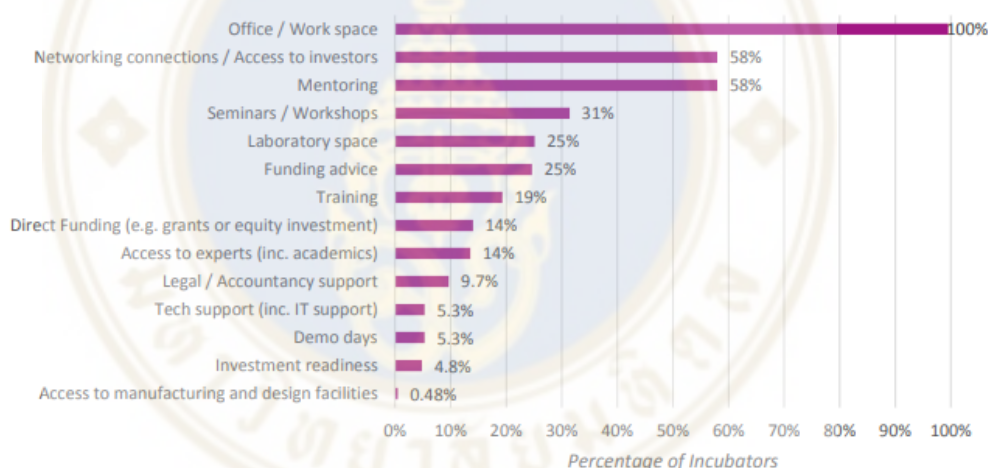
อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการในส่วนที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ จะมีโอกาสได้รับการสนับสนุน หรือ เข้าถึงทรัพยากรต่างๆ แล้วนั้น แต่ก็ยังมีปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ อีกมากมายที่มีความสำคัญ จึงจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาอิทธิพลของปัจจัยต่างๆ เพื่อสร้างความชัดเจน และ ต่อยอดโอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป สถานะที่เศรษฐกิจชะลอตัวลงอย่างมากอันเนื่องมาจากผลกระทบของสถานการณ์ Covid-19 ในปัจจุบัน ยิ่งเร่งให้เกิดความท้าทายอย่างยิ่งต่อผู้ประกอบการในการพยายามแข่งขันเพื่อเข้าถึงการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน เพราะว่ามีปริมาณทรัพยากรเงินลงทุนในตลาดที่ลดลง และ อยู่ในสภาพที่จำกัดอย่างชัดเจน โดยในพื้นที่อเมริกาเหนือ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2020 มีปริมาณการลงทุนที่ลดน้อยลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2019 อย่างเห็นได้ชัด (ภาพที่ 1.2)



ภาพที่ 1.3 : ปริมาณการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพครึ่งแรกของปี 2020 ในอเมริกาเหนือ
ที่มา : เว็บไซต์ข่าวธุรกิจ Crunchbase News (Sophia Kunthara, 2020)

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้ผู้วิจัยเห็นถึงความสำคัญของศูนย์บ่มเพาะที่กำลังจะมีความจำเป็นมากยิ่งขึ้นกว่าที่เคยเป็นมา อันเริ่มต้นมาจากปัจจัยด้านอุปสรรคของการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินและ สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน แหล่งบ่มเพาะธุรกิจจึงมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อผู้ประกอบการในระยะแรกเริ่ม จากการศึกษาพบว่า เมือง หรือ ประเทศที่เป็นผู้นำในด้านธุรกิจนวัตกรรม จะประกอบไปด้วย ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวนมากตามไปด้วย โดยการสนับสนุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในแต่ละแห่งจะมีการให้บริการแตกต่างกันไปตามแต่วัตถุประสงค์ และ ที่มาของแหล่งเงินทุนสนับสนุน ตั้งแต่ในด้านของพื้นที่สำนักงาน ไปจนถึงการให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ และ การฝึกอบรม (ภาพที่ 1.3) ซึ่งมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการได้เข้าถึงผู้ลงทุน ทรัพยากร ความรู้ และคำแนะนำต่างๆ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องลองผิดลองถูกเองทั้งหมด รวมไปถึงการเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมดเอง (Indirect Financing)

Figure 2. Percentage of incubators offering different forms of business support.



ภาพที่ 1.4 : สัดส่วนของบริการสนับสนุนทางธุรกิจจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ที่มา : (Bone, 2017)

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

1.2.1.1 ทำการศึกษาจากข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยใช้ วิธีการทางสถิติในการทดสอบสมมติฐานด้วย วิธีร้อยละ ค่าเฉลี่ย การวิเคราะห์ถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

เนื่องจากรูปแบบการเก็บข้อมูลมีความเหมาะสมกับรูปแบบการทดสอบข้างต้น โดยมีข้อมูลตัวแปรสังเกตได้ และมีข้อมูลข้อเท็จจริงในด้านประวัติการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการเป็นตัวแปรตาม

- เพื่อศึกษาปัจจัยด้านตัวบุคคลของผู้ประกอบการลักษณะเฉพาะทาง

ธุรกิจ

1.2.1.2 ทำการศึกษาจากข้อมูลความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อค่าน้ำหนักในแต่ละปัจจัยโดยใช้ วิธีหาค่าเฉลี่ย และ วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) เนื่องจากรูปแบบการเก็บข้อมูลมีความเหมาะสมกับการใช้วิธีดังกล่าวข้างต้น เพราะเป็นการทดสอบหาค่าน้ำหนักของปัจจัยแต่ละตัวเข้าสู่ตัวแปรแฝงซึ่งก็คือคำถามจากแบบสอบถามว่า ท่านคิดว่าปัจจัยต่างๆเหล่านี้มีความสำคัญมากน้อยเท่าใด โดยไม่มีข้อมูลตัวแปรตามเพื่อมาทำการทดสอบ เป็นการสร้างโมเดลเพื่ออธิบายน้ำหนักของปัจจัยแฝงแต่ละกลุ่ม (ทดสอบความคิดเห็นแฝงภายในทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถาม) และ ใช้ทดสอบปัจจัยเพื่อยืนยันปัจจัยจากการทำทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะความเป็นผู้ประกอบการต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะทางธุรกิจต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านการเงินต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

1.2.2 เพื่อศึกษาคุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน ที่สนับสนุนต่อ ผู้ประกอบการในประเทศไทย

1.2.2.1 ใครเป็นผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการในประเทศไทย

1.2.2.2 ทำไมผู้ให้บริการทางการเงินถึงจะให้การสนับสนุน หรือ ไม่ให้การสนับสนุนทางการเงิน

1.2.2.3 อะไรคือคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

1.2.2.4 ผู้ให้บริการทางการเงินจะทำการมอบบริการสนับสนุนทางการเงินเมื่อใด

1.2.2.5. ผู้ให้บริการทางการเงินมีแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน
อย่างไรบ้าง

1.3 ประโยชน์ของการวิจัย

1.3.1 เพื่อทำความเข้าใจว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเข้าถึง
หรือ ไม่สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินที่มีการให้บริการในประเทศไทยได้

1.3.2 เพื่อทำความเข้าใจว่าบริการทางการเงินของผู้ให้บริการในแต่ละประเภทนั้น มี
คุณลักษณะของบริการเป็นอย่างไร

1.4 คำถามของการวิจัย

1.4.1 ปัจจัยใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ

1.4.2 บริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินมีคุณลักษณะอย่างไร

1.5 ขอบเขตด้านเนื้อหาการวิจัย

ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของ
ผู้ประกอบการภายในประเทศไทย โดยได้กำหนดขอบเขตการศึกษาวิจัยดังนี้

1.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ

1.5.1.1 ขอบเขตด้านประชากร และ กลุ่มตัวอย่าง

● ประชากร การวิจัยเชิงปริมาณ ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งที่อยู่
ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ภายในประเทศไทย

● กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะ
ธุรกิจ และ ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ภายในประเทศไทย เป็นจำนวนรวมกันไม่น้อยกว่า 246
ราย ซึ่งได้มาด้วยวิธีการ (Probability Sampling)

1.5.1.2 ขอบเขตด้านระยะเวลาการดำเนินการวิจัย

ตั้งแต่ ภาคการศึกษาที่ 4 ถึง ภาคการศึกษาที่ 5 เดือน มิถุนายน 2563 ถึง
เดือน ธันวาคม 2563

ตารางที่ 1.1 ระยะเวลาในการดำเนินงานวิจัย

กิจกรรม	ปี พ.ศ. 2563							ปี พ.ศ. 2564		
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
ก.การเตรียมเอกสาร										
1. การศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง										
2. ติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและรวบรวมข้อมูลต่างๆที่จำเป็น										
3. สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย										
4. ทดสอบและแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย										
ข. การเก็บข้อมูล										
5. สุ่มตัวอย่าง										
6. สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง										
ค. การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล										
7. ประมวลผลข้อมูล										
8. วิเคราะห์และแปลผลข้อมูล										
ง. การรายงานและการเผยแพร่ผลงาน										
9. เขียนรายงาน										
10. จัดพิมพ์รายงาน										

1.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ

ศึกษาคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงินภายในประเทศไทย

1.5.2.1 ผู้ให้ข้อมูล

ผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้บริหาร หรือ ทีมงานของหน่วยงานผู้ให้บริการทางการเงิน 14 หน่วยงาน รวมผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด ไม่น้อยกว่า 15 ราย โดยใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบมีจุดมุ่งหมายเป็นหลัก (Purposive Sampling) เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามกรอบของการศึกษาวิจัย

1.6 สมมติฐานของการวิจัย

ผลที่ได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำไปสู่การตั้งสมมติฐานในด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

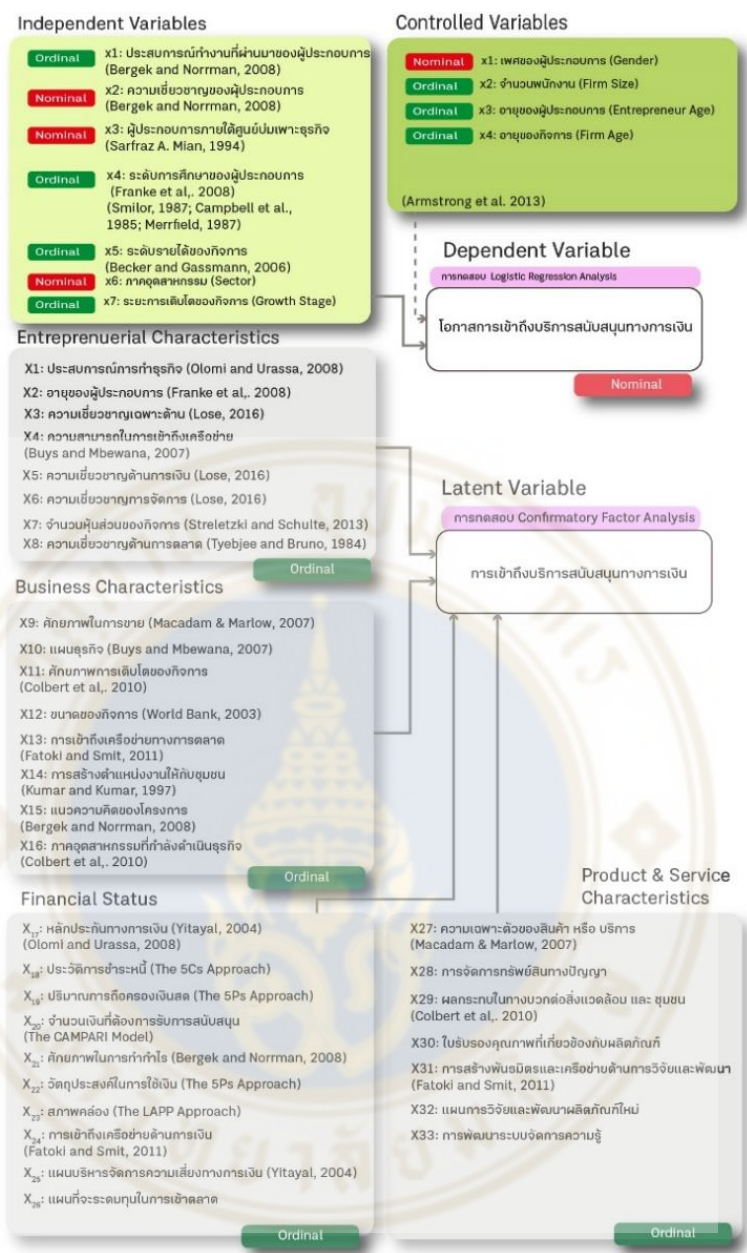
1.6.1 ปัจจัยที่ผู้ประกอบการแต่ละรายมีแตกต่างกันส่งผลต่อโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินที่แตกต่างกัน

1.6.2 ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายมีคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินต่อผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน

1.7 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากทฤษฎีที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษามาผนวกกับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจึงทำให้เกิดกรอบแนวความคิดตามภาพ 1.4 ดังนี้





ภาพที่ 1.5 : กรอบแนวคิดการวิจัย

ที่มา : พัฒนาแนวคิดจาก (Franke et al., 2008; Bergek and Norrman, 2008; Smilor, 1987; Campbell et al., 1985; Merrfield, 1987; Sarfray A. Mian, 1994; Macadam & Marlow, 2007; Colbert et al., 2010; Becker and Gassmann, 2006; Olomi and Urassa, 2008; Lose, 2016; Buys and Mbewana, 2007; World Bank, 2003; Fatoki and Smit, 2011; Kumar and Kumar, 1997; Yitayal, 2004; Olomi and Urassa, 2008)

ตารางที่ 1.2 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
1	เพศของผู้ประกอบการ (Gender)	เพศสภาพของผู้ประกอบการ	Nominal	ตัวแปรอิสระ
2	จำนวนพนักงาน (Firm Size)	จำนวนของพนักงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
3	อายุของผู้ประกอบการ	อายุของผู้ประกอบการผู้ก่อตั้งกิจการที่ทำกรตอบแบบสอบถาม	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
4	อายุของกิจการ	อายุของกิจการตั้งแต่เริ่มจัดตั้งเริ่มทำธุรกิจจนถึงปัจจุบัน	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
5	ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาของผู้ประกอบการ	จำนวนปีของประสบการณ์ในการทำงานของผู้ประกอบการที่ผ่านมา ก่อนทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
6	ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ (+/-)	ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการทางด้านอาชีพโดยแบ่งเป็น อาชีพด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และด้านธุรกิจและอื่นๆ	Nominal	ตัวแปรอิสระ
7	ผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (+)	แบ่งระหว่างผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ และไม่ได้อยู่	Nominal	ตัวแปรอิสระ

ตารางที่ 1.2 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
8	ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ (+)	ระดับการศึกษา มาตรฐานของ ผู้ประกอบการเช่น ต่ำ กว่าปริญญาตรี ปริญญา ตรี ปริญญาโท และสูง กว่าปริญญาโท	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
9	ระดับรายได้ของกิจการ (+)	ระดับรายได้ต่อปีของ กิจการในปีที่ผ่านมา	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
10	ภาคอุตสาหกรรม (Sector) (+/-)	ภาคอุตสาหกรรมที่ ผู้ประกอบการประกอบ กิจการอยู่ เช่น ธุรกิจ อาหารและเกษตร	Nominal	ตัวแปรอิสระ
11	ระยะการเติบโตของ กิจการ (Growth Stage) (+)	ระยะการเติบโตในระยะ ต่างๆของธุรกิจฐาน นวัตกรรม	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
12	โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	แบ่งเป็นผู้ประกอบการที่ เคยได้รับบริการทาง การเงิน และ ผู้ประกอบการที่ไม่เคย ได้รับบริการทางการเงิน	Nominal	ตัวแปรตาม

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
1	ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Characteristics)	ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการ		
	ประสบการณ์การทำธุรกิจ	ประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	อายุของผู้ประกอบการ	อายุของผู้ประกอบการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน	ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของตัวผู้ประกอบการเช่น ด้านเทคโนโลยี วิทยาศาสตร์	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย	ความสามารถของผู้ประกอบการแต่ละคนในการเข้าถึงเครือข่ายในด้านต่างๆที่เป็นประโยชน์ในการทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความเชี่ยวชาญด้านการเงิน	ความรู้ความเชี่ยวชาญทางการเงินของผู้ประกอบการ (Financial Literacy)	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความเชี่ยวชาญการจัดการ	ความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการจัดการของผู้ประกอบการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	จำนวนหุ้นส่วนของกิจการ	จำนวนหุ้นส่วนที่มีส่วนร่วมในการก่อตั้งกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
	ความเชี่ยวชาญด้านการตลาด	ความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
2	ลักษณะทางด้านธุรกิจ (Business Characteristics)			
	ศักยภาพในการขาย	ศักยภาพในการขายและการเข้าถึงตลาด	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนธุรกิจ	การมีแผนทางธุรกิจที่ชัดเจน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ศักยภาพการเติบโตของกิจการ	ศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ขนาดของกิจการ	ขนาดของกิจการในภาพรวม เช่นจำนวนทีมงาน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาด	การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาดของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การสร้างตำแหน่งงานให้กับชุมชน	การจ้างงาน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แนวความคิดของโครงการ	ความชัดเจนและน่าสนใจของแนวคิดธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ภาคอุตสาหกรรมที่กำลังดำเนินธุรกิจ	ประเภทของอุตสาหกรรมที่กิจการกำลังดำเนินธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
3	สถานะทางการเงินของกิจการ (Financial Status)	สถานะภาพทางด้านการเงินของกิจการ		

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
	หลักประกันทางการเงิน	จำนวนทรัพย์สิน หลักประกัน สังหาริมทรัพย์และ อสังหาริมทรัพย์ของ กิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ประวัติการชำระหนี้	ประวัติการชำระหนี้ที่ ผ่านมาของกิจการกับ สถาบันทางการเงิน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ปริมาณการถือครองเงิน สด	ปริมาณเงินสดที่กิจการมี	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	จำนวนเงินที่ต้องการรับ การสนับสนุน	จำนวนเงินที่กิจการทำ การขอการสนับสนุน จากหน่วยงานต่างๆ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ศักยภาพในการทำกำไร	อัตราส่วนกำไรต่อ ต้นทุนการดำเนินงาน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน	วัตถุประสงค์ที่แตกต่าง กันของการขอการ สนับสนุน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	สภาพคล่อง	สภาพคล่องทางการเงิน ของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การเข้าถึงเครือข่ายด้าน การเงิน	การเข้าถึงเครือข่ายด้าน การเงินของกิจการเช่น สถาบันการเงิน นัก ลงทุน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนบริหารจัดการความ เสี่ยงทางการเงิน	การมีแผนป้องกันความ เสี่ยงที่ชัดเจน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนที่จะระดมทุนในการ เข้าตลาด	การมีแผนที่จะระดมจาก ตลาด	Ordinal	ตัวแปรแฝง

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
4	ลักษณะเฉพาะของสินค้าและบริการ (Product & Service Characteristics)	ลักษณะเฉพาะตัวของสินค้าและบริการของกิจการ		
	ความเฉพาะตัวของสินค้าหรือ บริการ	ความเฉพาะตัวของสินค้า หรือ บริการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การจัดการทรัพยากรสินทางปัญญา	แผนในการจัดการบริหารทรัพยากรสินลิขสิทธิ์ของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ผลกระทบในทางบวกต่อสิ่งแวดล้อม และ ชุมชน	รูปแบบการดำเนินการทางธุรกิจมีผลกระทบทางบวกต่อสาธารณะ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ใบรับรองคุณภาพที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์	การถือครองใบรับรองคุณภาพในด้านต่างๆ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การสร้างพันธมิตรและเครือข่ายด้านการวิจัยและพัฒนา	การมีพันธมิตรในด้านงานวิจัย เช่นจากสถาบันการศึกษา	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	การมีแผนในการพัฒนาสินค้าใหม่อยู่เสมอ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การพัฒนาระบบจัดการความรู้	การจัดการองค์ความรู้ในองค์กรเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม	Ordinal	ตัวแปรแฝง

1.8 คำนิยามศัพท์เฉพาะ

1.8.1 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หมายถึง หน่วยงานที่ทั้งภาครัฐหรือภาคเอกชนจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาขีดความสามารถของ นักเรียนนักศึกษาประชาชน หรือผู้ประกอบการที่สนใจเพื่อเข้าบ่มเพาะธุรกิจ ทักษะวิชาชีพและสร้างเสริมประสบการณ์เชิง

พาณิชย์ให้มีความพร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเองหรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

1.8.2 ระหว่างการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation process) หมายถึง ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก จะเข้าสู่กระบวนการหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1.8.3 การเป็น Pre-Incubatee ใช้ระยะเวลา 2-4 เดือน เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่กระบวนการเป็นผู้ประกอบการใหม่ (Incubatee)

1.8.4 การเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ารับการบ่มเพาะ (Incubatee) ในฐานะของบริษัทจัดตั้งใหม่ (Start-up company) ใช้ระยะเวลา ประมาณ 12-24 เดือน เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ โดยยังไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนนิติบุคคลหรือจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลก็ได้

1.8.5 การเป็นผู้ประกอบการใหม่ (Incubatee) ในฐานะของบริษัทเต็มรูปแบบ (Graduated company) ใช้ระยะเวลาประมาณ 12-24 เดือน เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ให้เป็นบริษัทเต็มรูปแบบที่พร้อมออกไปสู่ธุรกิจ โดยจำเป็นต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง และมีรายได้ต่อปีที่มากเพียงพอต่อความยั่งยืนขององค์กร

1.8.6 สิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจแล้ว (Post-Incubation process) หมายถึง ผู้ประกอบการที่สามารถพร้อมออกไปดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเอง มีรายได้ต่อปีที่มากเพียงพอต่อความยั่งยืนขององค์กร เป็นผู้ประกอบการใหม่ในฐานะบริษัทที่จดทะเบียนนิติบุคคลเต็มรูปแบบ อาจมีการใช้แหล่งบริการจากทางศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเพื่อดำเนินกิจการบ้าง

1.8.7 ธุรกิจนวัตกรรม หมายถึง การทำงานสิ่งต่างๆด้วยวิธีใหม่ๆและยังอาจหมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต กระบวนการ หรือองค์กร ไม่ว่าการเปลี่ยนนั้นจะเกิดขึ้นจากการปฏิบัติ การเปลี่ยนอย่างถอนรากถอนโคนหรือการพัฒนาต่อยอด หากสิ่งนั้นมีคุณค่าในทางเศรษฐกิจก็สามารถตีค่าเป็นตัวเงินได้ ซึ่งมีผู้คนยินดีที่จะจ่ายในสิ่งแปลกใหม่นั้น

1.8.8 ระยะเวลาในการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Period) หมายถึง ระยะเวลาเซ็นสัญญาเมื่อผ่านการคัดเลือก Pre-Incubation โดยมีการต่อสัญญาแบบปีต่อปี โดยช่วงเวลาที่อยู่ในการบ่มเพาะธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการจะต้องพัฒนาศักยภาพต่างๆในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

- การพัฒนาแผนธุรกิจ
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์
- การสร้างแบรนด์
- การเงินและการบัญชี
- การวางกลยุทธ์ทางการตลาด
- การบริหารจัดการทีม

1.8.9 แนวความคิดของโครงการ หมายถึง การนำเสนอความสัมพันธ์ขององค์ประกอบต่างๆ ภายในโครงการ โดยเป็นการกำหนดถึงการตอบสนองต่อความต้องการของโครงการที่เป็นไปได้ในการออกแบบ โดยเน้นถึงเหตุผลและความสำคัญที่ได้มาจากข้อเท็จจริง ซึ่งแนวความคิดในการออกแบบโครงการนั้นเป็นการกำหนดทิศทางของโครงการด้วยนามธรรม โดยโครงการหนึ่งๆ อาจจะมีหลากหลายแนวความคิดโครงการได้ แล้วพิจารณาความสำคัญของแต่ละแนวความคิดโครงการ แล้วเลือกให้เหมาะสมกับโครงการมากที่สุด

1.8.10 ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย หมายถึง โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเปิดจากการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชน โดยเฉพาะการสนับสนุนทางการเงินผ่าน ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั่วประเทศ โดยมีโอกาสเติบโตและมีโอกาสได้รับเงินทุนมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีเครือข่าย

1.8.11 ความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ หมายถึง กระบวนการที่ทำให้งานหรือกิจกรรมสำเร็จลง ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ด้วยคนและทรัพยากรขององค์กร โดยมีทักษะที่ดีด้านการจัดการที่ดีด้วยซึ่งทักษะสำคัญที่ผู้บริหารควรจะต้องมีอย่างน้อย 3 อย่างคือ

- ทักษะด้านเทคนิค (Technical Skills)
- ทักษะเกี่ยวกับคน (Human Skills)
- ทักษะด้านความคิด (Conceptual Skills)

1.8.12 การเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน หมายถึง หากผู้ประกอบการอยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยบ่มเพาะ ผู้ประกอบการจะได้รับการสนับสนุนจากอุทยานวิทยาศาสตร์ ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการบ่มเพาะธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการใหม่ที่ได้รับอนุมัติให้เข้ารับการบ่มเพาะ ในส่วนของ Soft Service และ Hard Service

1.8.13 ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

บทที่ 2

เอกสาร และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าพร้อมทั้งรวบรวมแนวคิดทฤษฎี และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยเสนอตามลำดับดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
- 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.3 การตั้งสมมติฐานการวิจัย

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource-based view theory)

ความพร้อมของทรัพยากรในองค์กร เป็นปัจจัยสำคัญ และ ในปัจจุบันการพูดถึงทรัพยากรในองค์กร โดยส่วนใหญ่จะกล่าวถึงทฤษฎีฐานทรัพยากร (Resource-Based View : RBV) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงการที่ธุรกิจได้ให้ความสนใจในเรื่องทรัพยากรในองค์กร ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร กล่าวถึงกรอบทางทฤษฎีที่อธิบายความสำเร็จในการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantage) และ ก่อให้เกิดความยั่งยืน ตามแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากร (RBV) ได้เน้นย้ำว่าการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันนั้นขึ้นอยู่กับพื้นฐานด้านทรัพยากร อันสำคัญ ที่องค์กรครอบครองอยู่โดยให้ความสำคัญที่ “คุณลักษณะเฉพาะของการสร้างคุณค่า (value) และ อุปสรรคต่อการทำซ้ำ (Barrier to imitation)” คุณค่าของทรัพยากรไม่เพียงแต่เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้งานทางกายภาพ แต่เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องนำไปใช้เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ออกมา การใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมจึงต้องใช้ความสามารถของผู้ประกอบการเป็นอย่างสูง เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร ประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 2 ด้าน ได้แก่ ทรัพยากร (Resources) ความสามารถ (Capabilities) องค์ประกอบทั้งสองสิ่งนี้เป็นองค์ประกอบที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบเชิงการแข่งขันขององค์กร การมีทรัพยากร และ

ความสามารถที่เหมาะสมกับความสามารถเชิงการแข่งขัน เพื่อที่จะได้เปรียบในการแข่งขันกับองค์กรที่มี ทรัพยากร และ ความสามารถ ที่ไม่เหมาะสมมากเพียงพอ

2.1.1.1 ทรัพยากร (Resources) หมายถึงทรัพยากรทางการเงิน ของผู้ประกอบการ ทรัพยากรเหล่านี้อาจแบ่งได้เป็นทรัพยากรที่มีจับต้องได้ (Tangible resources) ได้แก่ ที่ดิน สำนักงาน อาคาร โรงงาน เครื่องจักร และ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ (Intangible resources) ได้แก่ การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ ตราสินค้า ความรู้ เทคโนโลยี และ รวมไปถึงทรัพยากรบุคคล นวัตกรรม ข้อมูลข่าวสาร และ ในบางหน่วยงานอาจจะมองลึกลงไปถึงวัฒนธรรมองค์กรด้วย

ความสามารถขององค์กร (Ordinary Capabilities) ความสามารถไม่อาจตีค่าเป็นตัวเลขได้ง่ายนัก ดังนั้น ความสามารถคือการจัดการทรัพยากร ความสามารถในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นความสามารถด้านการบริหารจัดการ ความสามารถด้านการตลาด เป็นต้น ในปัจจุบันไม่ใช่เพียงแค่องค์กรที่มีความสามารถเหล่านี้แล้วจะอยู่รอด หรือ จะมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน เสมอไป แต่ความสามารถเหล่านี้ต้องเป็นความสามารถแบบมีพลวัต (Dynamic Capability) อีกด้วย

Barney (1991) ได้เสนอว่าลักษณะที่สำคัญของทรัพยากรเชิงกลยุทธ์ ซึ่งจะก่อให้เกิดความ ได้เปรียบทางการแข่งขันแบ่งออกเป็น 4 ปัจจัย คือ

- ทรัพยากรนั้นต้องมีคุณค่าในต่อการดำเนินธุรกิจ และ การแข่งขันอย่างแท้จริง (Valuable Resources)
- ทรัพยากรนั้นต้องหายาก (Rare Resources)
- ทรัพยากรเหล่านั้นจะต้องไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ (Imitate Resources)
- ทรัพยากรเหล่านั้นไม่สามารถหาทดแทนได้ (Non-substitutable Resources) ซึ่งการมีทรัพยากรทั้ง 4 ลักษณะนี้จะทำให้องค์กรได้เปรียบเชิงการแข่งขันต่อคู่แข่ง รวมไปถึงในเรื่องของโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่อยอดอีกด้วย

Grant and Charles (2004) กล่าวว่าไว้ว่าความสามารถของธุรกิจที่จะก่อให้เกิดรายได้ ขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประการ ได้แก่

- ความน่าดึงดูดของอุตสาหกรรมที่ดำเนินธุรกิจอยู่ (Attractiveness of Industry)
- การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือกว่าคู่แข่ง (Establishment of Competitive Advantage)

การสร้างรายได้เปรียบทางต้นทุน จะทำให้ธุรกิจสามารถเป็นเจ้าของทรัพยากรได้แก่โรงงารที่มีประสิทธิภาพต่อขนาด กระบวนการทางเทคโนโลยีที่เหนือกว่าคู่แข่ง หรือ เป็นเจ้าของแหล่งผลิตที่มีต้นทุนต่ำ หรือ ธุรกิจสามารถเข้าถึงแหล่งแรงงานค่าจ้างต่ำ และ รวมไปถึงการที่ ธุรกิจมีชื่อเสียงในตราสินค้า (ชนุตร์ เอี่ยมอร่าม, 2556)

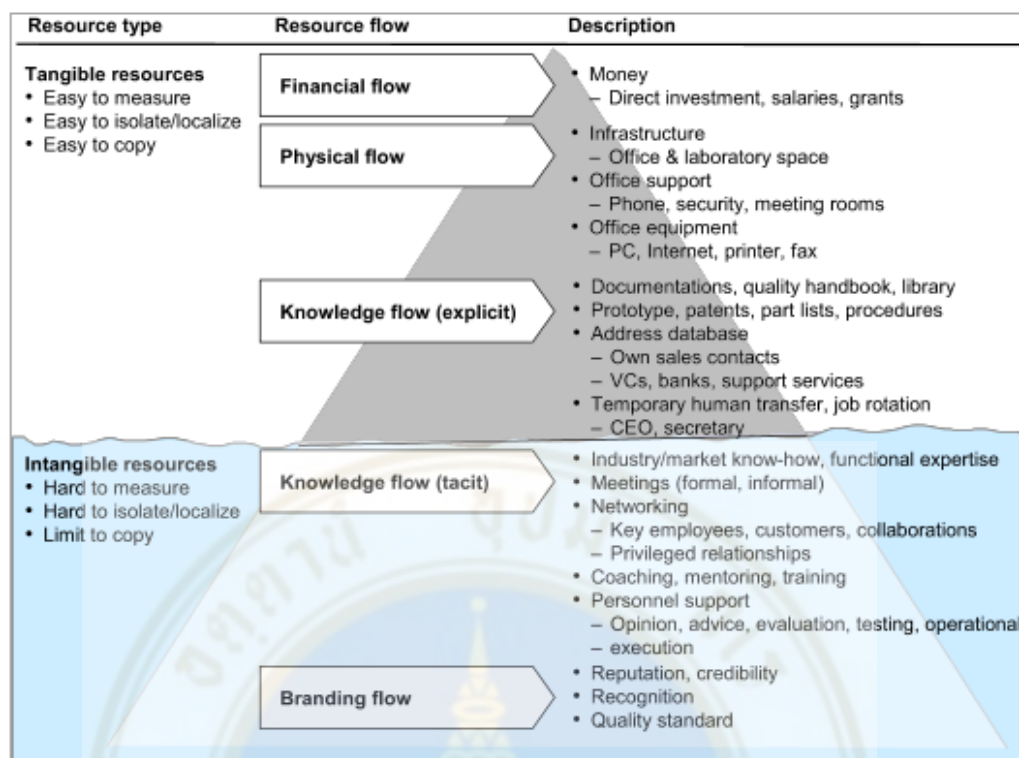
Collis and Montgomery (1995) กล่าวสนับสนุนเพิ่มเติมต่อว่า ทรัพยากรต้องมีคุณสมบัติครบ 5 ประการ คือ

- ไม่สามารถทำซ้ำได้ (Inimitability)
- มีความทนทาน (Durability)
- มีความเหมาะสม (Appropriability)
- มีความสามารถในการทดแทน (Substitutability)
- มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุด (Competitive Superiority)

โดยทรัพยากรที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจนั้น แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ทรัพยากร ที่จับต้องได้ และ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ ทรัพยากรที่จับต้องได้ มีทั้งทรัพย์สินถาวร และ ทรัพย์สินหมุนเวียน เช่น โรงงานเครื่องมือ ที่ดิน สินค้าทุนและสินค้าคงคลัง ลูกหนี้ เงินฝากธนาคาร ในขณะที่ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ เช่น เครื่องหมายการค้า และสิทธิบัตร ตราสินค้า และความมีชื่อเสียงทางธุรกิจ มูลค่าของทรัพย์สินดังกล่าว ได้ผ่านการประเมินทางบัญชี และ สะท้อนมูลค่าในงบดุลของธุรกิจ นอกจากนี้การที่ธุรกิจมีคุณภาพเป็นเลิศ จะส่งผลให้ธุรกิจสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้เป็นอย่างดี (Dickson, 1996)

Oliver Gassmann and Barbara Becker (2006) กล่าวว่าทรัพยากรแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ ทรัพยากรที่จับต้องได้ และ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้

- ทรัพยากรทางการเงินที่จับต้องได้ (Tangible Resource)
 - ทรัพยากรการเงิน (Financial Flow)
 - ทรัพยากรณั้วัตถุ (Physical Flow)
 - ทรัพยากรทางความรู้ (Knowledge Flow : Explicit)
- ทรัพยากรทางการเงินที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Resource)
 - ทรัพยากรทางความรู้ (Knowledge Flow : Tacit)
 - ทรัพยากรด้านตราสินค้า (Branding Flow)



ภาพที่ 2.1 : รูปแบบการสนับสนุนทรัพยากรทั้งทางตรงและทางอ้อม

ที่มา : (Gassmann & Becker, 2006)

2.1.2 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center)

2.1.2.1 ความเป็นมา และ บริการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจนั้นเริ่มต้นขึ้นในช่วงทศวรรษ 1950 และได้พัฒนาต่อเรื่อยมาเรื่อยๆ ในระหว่างที่สภาพสังคม และ เทคโนโลยีก็ได้เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา Robles (2017) ได้กล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจโดยส่วนใหญ่ได้มีการจัดการในลักษณะของหน่วยงานไม่แสวงหาผลกำไร เป็นส่วนหนึ่งของโครงการสาธารณะเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ ผ่านการลงทุน และ การสร้างงาน

Lewis (2002) ได้กล่าวว่า หน่วยงานในการบ่มเพาะธุรกิจ เริ่มมีการจัดตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกใน ที่เมืองนิวยอร์ก ในปี 1959 มีชื่อว่า ศูนย์อุตสาหกรรมปัตตาเวีย (Batavia Industrial Center) โดยมีการจัดเตรียมพื้นที่เพื่อให้คำแนะนำแนวทางธุรกิจ รวมถึงคำแนะนำทางการเงิน โดยแนวคิด ของการจัดเตรียมพื้นที่ทางกายภาพเพื่อให้คำแนะนำนี้ ได้แพร่กระจายไปอย่างช้าๆ ในสหรัฐอเมริกา ในช่วง ทศวรรษ 1960 และ ทศวรรษ 1970 ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วได้รับการสนับสนุนด้านทรัพยากรการเงินจากรัฐบาล ต่อมาในช่วง ทศวรรษ 1970 ถึง ทศวรรษ 1980 แนวคิดดังกล่าวได้แพร่กระจายอย่างกว้างขวางมากขึ้น จนมาถึงปีคริสต์ศักราช 1985 ได้มีการก่อตั้งหน่วยงานการบ่มเพาะธุรกิจแห่งชาติ (National Business Incubation Association : NBIA) ซึ่งต่อมา

ได้เปลี่ยนชื่อเป็นหน่วยงานการบ่มเพาะธุรกิจสากล (International Business Innovation Association : InBIA)

ปัจจุบันหน่วยงานบ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubators) ทั่วโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนประมาณการมากถึง 1,580 แห่งทั่วโลก (Meyer, 2020) ที่เข้าร่วมในโครงการจัดอันดับของโลก (World Ranking) เป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจโดยทั่วไป คือ การให้การสนับสนุน และ เติบโตเต็มที่ขาด รวมถึงอำนวยความสะดวกให้แก่ ผู้ประกอบการ ในช่วงตั้งต้น (Early-stage) และเพิ่มตำแหน่งงานให้กับระบบเศรษฐกิจ ผ่านทางธุรกิจร่วมลงทุน หรือ จากเครือข่ายธุรกิจของหน่วยบ่มเพาะ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน รวมถึง การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถมีการให้บริการที่แตกต่างกันไป โดยขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็น โครงสร้างองค์กร ที่มาของแหล่งเงินทุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ประเภทของลูกค้าที่เข้ารับบริการ รวมไปถึงวัตถุประสงค์ของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเองด้วย เช่น เป็นองค์กร ที่แสวงหาผลกำไร (For-Profits) หรือ เป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร (Non-Profits)

Campbell et al. (1985) กล่าวว่า iva ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คือ โครงการ อสังหาริมทรัพย์ที่มีการแบ่งปันพื้นที่ และ ความช่วยเหลือทางธุรการ (Administrative) เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในกระบวนการพัฒนาธุรกิจ

Weinberg et al. (1991) ได้กล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจคือ อาคารที่ จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สามารถเข้าถึงได้ คล่องตัว มีบริการที่หลากหลาย เพื่อให้บริการ สนับสนุนผู้เช่า เพื่อวัตถุประสงค์ร่วมกันคือ บ่มเพาะให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้

2.1.2.2 คุณลักษณะบริการโดยทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ลักษณะโดยทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คือ มีการจัดเตรียมพื้นที่เชิง กายภาพเพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการ รวมไปถึง ผู้ประกอบการประเภทอื่นๆ เช่น พื้นที่สำนักงาน และ สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ รวมถึงการให้คำแนะนำทางธุรกิจ โดยบริการสนับสนุนหลัก ได้แก่ (Robert Joseph, 2005)

- การให้ความช่วยเหลือแนะนำพื้นฐานทางธุรกิจ (Business Basics)
- การให้คำปรึกษาด้านการตลาด (Marketing)
- การให้คำปรึกษาด้านการบัญชี และ การเงิน (Accounting or Financial)
- การให้ความช่วยเหลือในการเข้าถึงเครือข่ายนักลงทุน (Linkage to Network)
- พื้นที่สำนักงาน (Office Space)

● พื้นที่ห้องสมุด (Library)

Service	% of firms indicating service as highly utilized
Help with business basics	61
Marketing assistance	47
Help with accounting or financial management	39
Linkages to angel or venture capital investors	34
Office space	22
Library	22

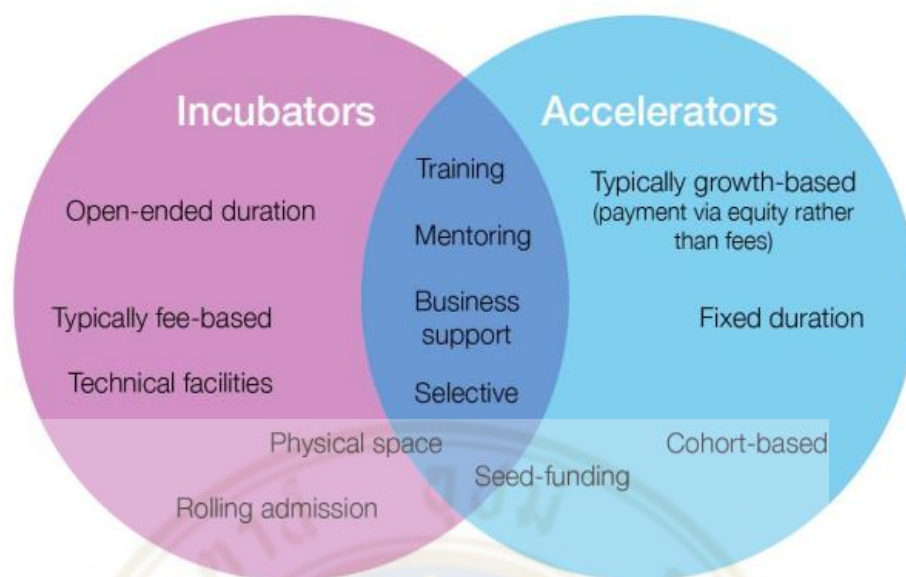
ภาพที่ 2.2 : บริการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มอบให้กับผู้ประกอบการห้าอันดับแรกในแคนาดา

ที่มา : รูปแบบบริการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Robert Joseph, 2005)

2.1.2.3 ความแตกต่างระหว่างศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) และ ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerators)

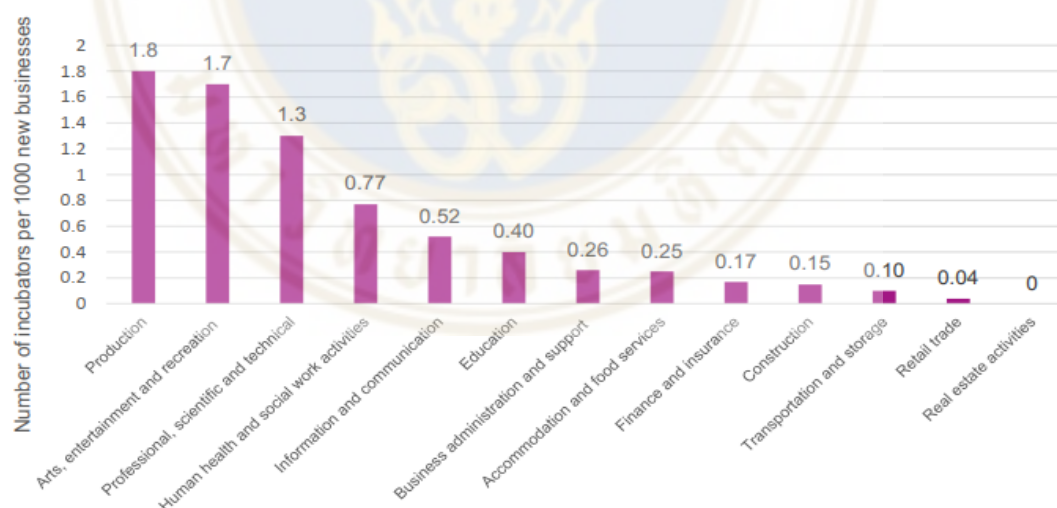
● ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) ตามความหมายทั่วไปแล้ว มีความหมายในเชิงพื้นที่กายภาพ ซึ่งมีเงื่อนไขการใช้บริการที่ยืดหยุ่น และ มีการจัดเตรียมบริการสำหรับกระบวนการบ่มเพาะ (Dee et al., 2015) โดยทั่วไปมักหมายถึง การจัดเตรียม และ จัดหาการฝึกอบรมให้ความรู้สำหรับ ผู้ประกอบการธุรกิจ การช่วยให้เข้าถึงเครือข่าย และ การอำนวยความสะดวกให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยทั่วไปจะมีการเก็บค่าเช่า หรือ ค่าสมาชิกเป็นรายเดือน (Dee et al., 2015; Aerts et al., 2007) และ โดยมากมักเป็นการสนับสนุนธุรกิจในห้องถิ่น หรือ ในองค์กร

● ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerators) ในส่วนที่แตกต่างจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator) นั้น ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerator) โดยทั่วไปมักจะ จัดเตรียมบริการอย่างเฉพาะเจาะจงกับผู้ผ่านการคัดเลือก โดยทั่วไปจะมีอายุโครงการอยู่ระหว่าง 3-12 เดือน และ บริการมักที่จะ เป็นการให้การช่วยเหลือ และ พัฒนาแผนธุรกิจ การนำเสนอต่อผู้ลงทุน การพัฒนาต้นแบบ และ ทำการทดสอบตลาด ในขณะที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator) เน้นไปที่การเก็บค่าเช่า หรือค่าบริการสมาชิกศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerator) มักใช้การเป็นหุ้นส่วนหรือส่วนทุนมากกว่า (Bone, 2017)



ภาพที่ 2.3 : ความแตกต่างของคุณลักษณะบริการ
ที่มา : (Bone, 2017)

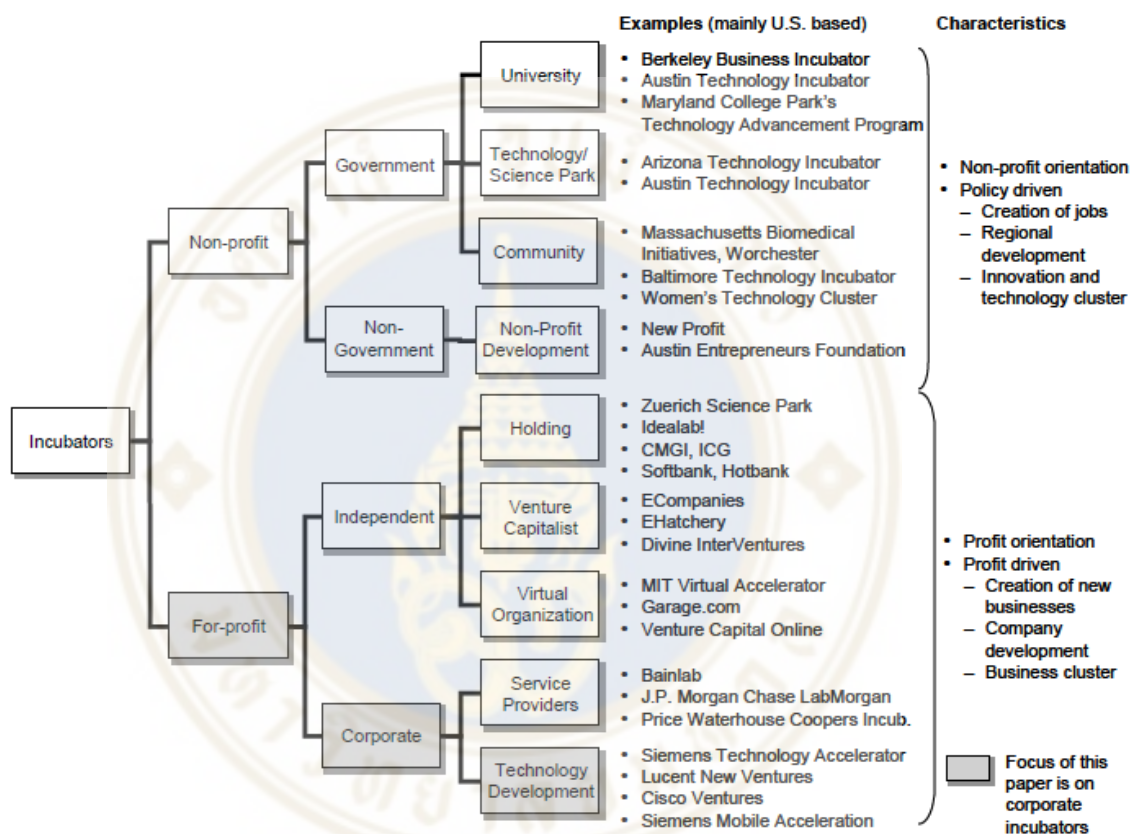
Figure 10. Number of incubators per 1000 new businesses.



ภาพที่ 2.4 : สัดส่วนปริมาณผู้ให้บริการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจต่อจำนวนธุรกิจ 1,000 แห่ง
ที่มา : ประเภทอุตสาหกรรมที่ศูนย์บ่มเพาะให้การสนับสนุน (Bone, 2017)

2.1.2.4 แหล่งที่มาขอเงินทุนสนับสนุน และ วัตถุประสงค์ของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (ภาพที่ 2.4) แสดงให้เห็นถึงรูปแบบการจัดการองค์กรของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มี รูปแบบ

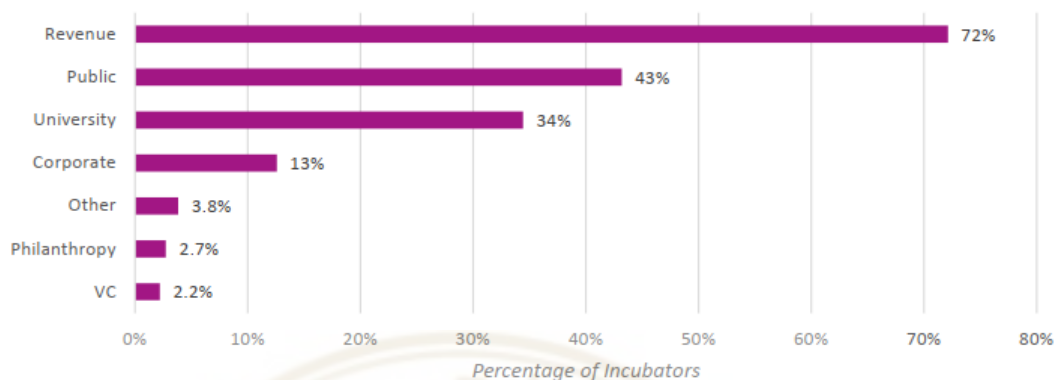
ที่หลากหลายโดยแบ่งด้วย วัตถุประสงค์ตั้งต้นขององค์กรก็คือ องค์กรที่แสวงหาผลกำไร และ องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร โดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั้งสองประเภท จะมีที่มาของแหล่งเงินทุนที่แตกต่างกัน เช่น ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในสังกัดมหาวิทยาลัย (University Business Incubator) ในสังกัดมหาวิทยาลัยของรัฐนั้นได้รับแหล่งเงินทุนหลักจากทางรัฐบาลโดยมีเป้าหมายหลักไปที่การพัฒนาสังคม และ เศรษฐกิจ รวมไปถึงการต่อยอดของโครงการวิจัยในมหาวิทยาลัยด้วย



ภาพที่ 2.5 : ประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ที่มา : (Gassmann & Barbara Becker, 2006)

Figure 3. Percentage of incubators receiving funding from different sources.



ภาพที่ 2.6 : สัดส่วนร้อยละของแหล่งที่มาเงินทุนสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
ที่มา : (Bone, 2017)

2.1.2.5 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในบริบทประเทศไทย

ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทยได้มีการเริ่มต้นก่อตั้งขึ้นครั้งแรกเมื่อปี ค.ศ. 2002 โดย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เพื่อให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ ต่อมาในปี ค.ศ. 2004 สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา ภายใต้กระทรวงศึกษาธิการ ได้มีการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะธุรกิจระดับมหาวิทยาลัย (University Business Incubator : UBI) เพื่อให้การสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี และ นวัตกรรม จากทั้งมหาวิทยาลัยของรัฐ และ มหาวิทยาลัยเอกชน รวมไปถึงมีการเกิดขึ้นของหน่วยบ่มเพาะธุรกิจจากภาคเอกชนในเวลาต่อมา

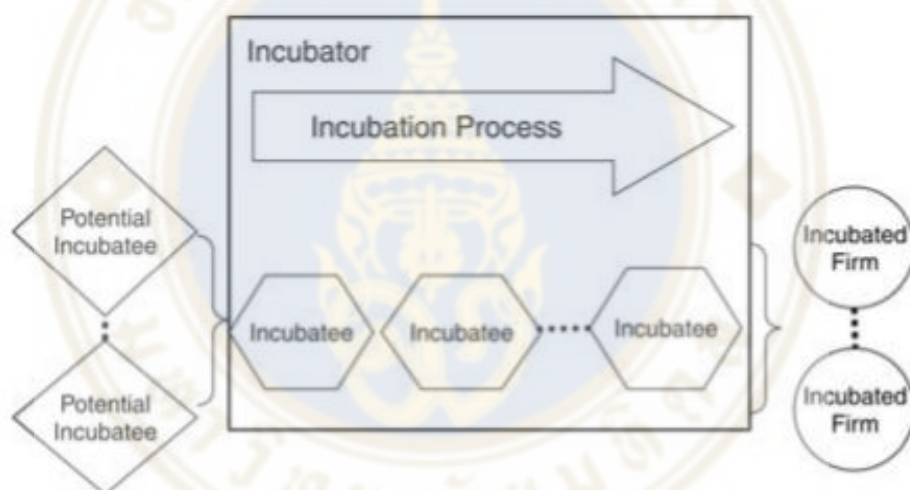
TABLE 2 – POSSIBLE OPERATIONAL MODELS OF BUSINESS INCUBATORS IN THAILAND

Business Incubator Model	Model 1	Model 2	Model 3
Host Organization	University	Public Organization	Private Organization
Mode of Operation	Non-profit	Non-profit	For-profit
Main Source of Funding	Government funding	Government funding	Private funding
Other Sources of Funding	Donation	Service fee and/or office space rental fee	Service fee and/or office space rental fee
Incubation Strategy	Area-based incubation – focusing on local proximity	Cluster-based incubation – focusing on expertise of organization	Merger and Acquisition or Initial Public Offering (IPO) – focusing on return-on-investment of funding parties

ภาพที่ 2.7 : รูปแบบการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย
ที่มา : (Songphon Munkongsujarit, 2016)

2.1.2.6 กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Process)

Hackett (2004) กล่าวว่าในการที่จะทำความเข้าใจหรือถกเถียงเรื่องศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เราต้องเข้าใจก่อนว่า เราต้องมองศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเป็นเสมือนบริษัท ไม่ใช่เพียงอาคารสถานที่ สำนักงานที่ใช้ร่วมกัน สิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน หรือ พันธกิจ แต่ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจคือ โครงสร้างความสัมพันธ์ (Network) ระหว่าง บุคคล รวมถึง องค์กร ซึ่งรวมไปถึง ผู้อำนวยการหน่วยบ่มเพาะ พนักงาน กรรมการ ผู้ประกอบการที่เข้าร่วม มหาวิทยาลัยในพื้นที่ ผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ นักลงทุน และ อาสาสมัครโดย (ภาพที่ 2.7) แสดงกระบวนการในการเปลี่ยนผ่านจาก ผู้ประกอบการทั่วไปที่มีศักยภาพในการได้รับการบ่มเพาะธุรกิจ และ อยู่ในกระบวนการบ่มเพาะจนกระทั่งเสร็จสิ้นกระบวนการแล้ว ออกมาเป็นผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะจนเสร็จสิ้นแล้ว



ภาพที่ 2.8 : ภาพอธิบายกระบวนการเปลี่ยนผ่านจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพไปสู่ผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจแล้ว

ที่มา : (Hackett, 2004)

2.1.3 ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubator and RBV)

ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากรองค์กร Penrose (1959), Chandler (1977), และ Nelson and Winter (1982) ได้อธิบายถึงการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันผ่านทรัพยากร (Resources)

และ ความสามารถ (Capabilities) หลักขององค์กร เช่นเดียวกันกับ Wernerfelt (1984), Hamel and Prahalad (1990), Barney (1991), Grant (1991) และ Peteraf (1993)

ทรัพยากร ซึ่งหมายถึง สิ่งที่ป้อนเข้าไปในกระบวนการผลิต (Input) และ ทำให้องค์กรสามารถสร้าง และ ใช้ในการบวนการปฏิบัติงาน และ ทำให้เกิดค่าตอบแทนจากปัจจัยการผลิต (Economic Rents) Grant (1991), Amit and Shoemaker (1993), Black and K (1994) พบว่า ทรัพยากรทางการเงิน ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรมนุษย์ และ ทรัพยากรองค์กร (Organizational Resource) และ ได้ขยายไปถึงอีกสองปัจจัยสำคัญนั่นก็คือ ทรัพยากรเทคโนโลยี และ ชื่อเสียง (Barney, 1991) Itami and Roehl (1991) ได้นำเสนอแนวคิดเรื่องพื้นฐานด้านข้อมูล (Information-Based View) ซึ่งได้ชื่อเรียกว่า สินทรัพย์ที่มองไม่เห็น (Invisible Asset) ซึ่งหมายรวมถึงทักษะในด้านการจัดการ ประสบการณ์ วัฒนธรรมองค์กร ความไว้วางใจจากลูกค้า การควบคุมการกระจายสินค้า และ ภาพลักษณ์แบรนด์ (Aaker, 1989; Hall, 1992).

สืบเนื่องจาก Tushman (1997) ถึงแม้จะเป็นบริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่ และ มีความสามารถในการเข้าถึงทรัพยากรได้ แต่ บ่อยครั้งกลับล้มเหลวในการ พัฒนา และ รักษาระดับความสามารถเชิงการแข่งขันของตัวเองเอาไว้ได้เช่นกัน (Tushman and Anderson, 1997) ซึ่งอาจเกิดจากการที่บริษัทพยายามหลีกเลี่ยงความเสี่ยง โดยไม่ทำการพัฒนานวัตกรรมใหม่ หรือ อาจเกิดจากโครงสร้างองค์กรแบบราชการที่ขัดขวางความเป็นผู้ประกอบการภายในขององค์กร (Intrapreneurship) และ ขัดขวางการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่ง ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubator) จะสามารถช่วยสนับสนุน และ นำสู่ตลาด (Commercialization) ผ่านทรัพยากร และ องค์กรความรู้ของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ แม้แต่บริษัทขนาดใหญ่ก็สามารถใช้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเพื่อที่จะเอาชนะกำแพงนวัตกรรม และ บุกเบิกบริการ หรือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ และ สนับสนุนให้บริษัทเติบโตได้ (Burgelman, 1984; Vesper, 1990)

2.1.4 ทรัพยากรทางการเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Financial Services)

2.1.4.1 การบริการทางการเงินจากภายนอกศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (External Financial Services for Incubatees)

- ช่วยเหลือในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล (Assistant for Government Grants)
- ช่วยเหลือในการเข้าถึงเครือข่าย (Assistant for Networking)
- ช่วยเหลือในการเข้าถึงเงินกู้สถาบันการเงิน (Bank Loan)
- ช่วยเหลือในการเข้าถึงการลงทุน (Venture Capital)

2.1.4.2 การบริการทางการเงินจากภายในศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Internal Financial Services for Incubatees)

- เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำสำหรับศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสังกัดรัฐบาล (Soft Loan)
- การลงทุนในธุรกิจโดยตรงสำหรับศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเอกชน (Direct Investment)

Incubator Type	Financial Services					
	External				Internal	
	Assistance for govt. grants	Assistance for networking	Banks	Venture capital	Direct investment	Soft loans
Governmental	X	X	X	X		X
Non-governmental	X	X	X	X	X	

ภาพที่ 2.9 : การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแบ่งโดยประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
ที่มา : (Chandra, 2007)

2.1.5 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Cs Approach)

ทฤษฎี 5Cs เป็นหลักการที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อ (De Lucia and Peters, 1993) โดยมีทั้งหมด 5 ปัจจัยดังต่อไปนี้

- คุณสมบัติ (Character) หมายถึง ประเด็นคุณสมบัติหรือคุณลักษณะจากตัวผู้ขอสินเชื่อโดยตรง เช่น ความน่าเชื่อถือ การประกอบอาชีพ และ การผูกพันการชำระหนี้สินคืนกับผู้ให้สินเชื่อรายอื่น
- ความสามารถ (Capacity) หมายถึง ประเด็นความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity to Repay) ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตามเงื่อนไขข้อตกลง เช่น โครงการลงทุนต้องมีกำไรและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงกว่าต้นทุนของทุน (Cost of Capital) ของโครงการ
- ทุน (Capital) หมายถึง ประเด็นเกี่ยวกับเงินลงทุนของผู้กู้ คือ ฐานะความเข้มแข็งทางการเงินของตัวผู้ขอสินเชื่อด้านต้นทุนของตัวเอง ความสามารถในการดูแลโครงการ
- หลักประกัน (Collateral) หมายถึง ประเด็นเกี่ยวกับหลักประกันการให้กู้ยืม หรือ การค้ำประกันโดยวิธีทางต่างๆ เช่น การค้ำโดยบุคคลอื่น หรือ สินทรัพย์เป็นประกัน

- **ภาวะเศรษฐกิจ (Condition)** หมายถึง การวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอก เงื่อนไขที่ต้องพิจารณาได้แก่ สภาพทางเศรษฐกิจ สังคมวัฒนธรรม ปัญหาสงคราม สิ่งแวดล้อม และ ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน

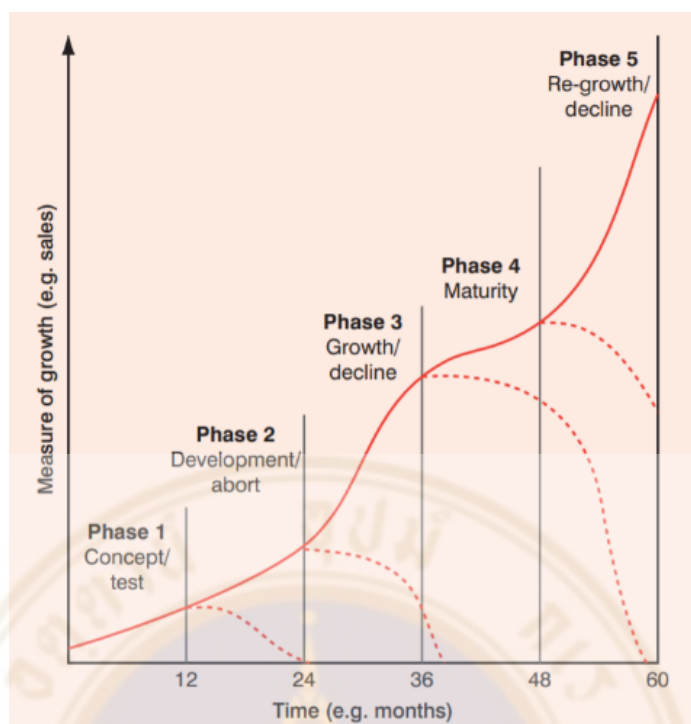
2.1.6 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Ps Approach)

เป็นอีกหนึ่งหลักการในการวิเคราะห์สินเชื่อ ซึ่งประกอบไปด้วย 5 ปัจจัยดังนี้

- **ปัจจัยด้านตัวบุคคล (People)** พิจารณาปัจจัยด้านตัวบุคคล เช่น อาชีพ ความรับผิดชอบต่อนี้สินในอดีตที่ผ่านมา และ ความสามารถในการชำระคืนหนี้สิน
- **วัตถุประสงค์ (Purpose)** พิจารณาจุดมุ่งหมายในการขอสินเชื่อ และ พิจารณาประสิทธิภาพของการนำไปใช้
- **การชำระหนี้ (Payment)** เป็นการพิจารณาว่าผู้กู้มีความสามารถที่จะชำระคืนให้แก่ธนาคารในจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงกันได้หรือไม่
- **หลักการป้องกันโครงสร้างของเงินกู้ (Protection)** พิจารณาการประกันความเสี่ยง โดยสามารถแยก ออกเป็น 2 ประเภทคือ จากตัวผู้กู้เอง และ จากภายนอก
- **การพิจารณาโดยรวม (Prospective)** พิจารณาในภาพรวมตัวธุรกิจรวมไปถึงสถานะความเป็นผู้ประกอบการ

2.1.7 ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Life cycle)

ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Life cycle) อธิบายถึงรูปแบบการจัดการของผู้ประกอบการและกิจกรรมการทำงานที่สำคัญในแต่ละช่วงของการพัฒนา แบบจำลองประกอบโดย Stokes & Wilson (2006) ได้อธิบายถึงห้าขั้นตอน ตามรูปภาพดังนี้



ภาพที่ 2.10 : แบบจำลองลำดับขั้นการเติบโตของธุรกิจ

ที่มา : (Stokes & Thomson, 2006)

- **ระยะที่ 1 : ระยะแนวความคิด (Concept)**

ก่อนที่ธุรกิจจะเปิดตัวจะต้องผ่านการคิดและวางแผนในรูปแบบหนึ่ง ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับการทดสอบตลาดหรือดำเนินธุรกิจที่เป็นการดำเนินการนอกเวลาก่อนที่จะเข้าของจะพึงพาอย่างสมบูรณ์ ความคิดสร้างสรรค์ การรวบรวมข้อมูลและการสร้างเครือข่ายเป็นกิจกรรมหลักในขั้นตอนนี้

- **ระยะที่ 2 : ระยะพัฒนาและปรับปรุง (Development)**

เป็นช่วงที่ธุรกิจได้รับการเปิดตัวและพัฒนาจนมีขนาดที่สามารถทำงานได้ หรืออาจถูกยกเลิกได้ในระยะนี้ ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าในตลาดมีลูกค้าเพียงพอที่จะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการมาใช้หรือไม่

ดังนั้นการตลาดที่เชื่อมโยงกับการจัดการกระแสเงินสดจึงเป็นกิจกรรมสำคัญในการทำงาน โดยปกติแล้วผู้ประกอบการแต่ละรายจะบริหารจัดการองค์กรในขั้นตอนนี้ โดยส่วนใหญ่ผ่านความพยายามของตนเอง นี่เป็นขั้นตอนที่มีความเสี่ยงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ เนื่องจากสถิติระบุว่าในช่วงที่ บริษัท อยู่ในขนาดที่เล็กที่สุดและอายุน้อยที่สุดที่มีอัตราการปิดกิจการสูงสุด

- **ระยะที่ 3 : ระยะเติบโต (Growth)**

องค์กรบางแห่งที่พัฒนานเป็นองค์กรที่มีศักยภาพการเติบโตอย่างรวดเร็วหรือในบางกรณีก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การเติบโตดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างภายในขององค์กร การจัดการกระบวนการภายในและบุคลากรมักเป็นหน้าที่ที่สำคัญ รูปแบบการจัดการแบบผู้ประกอบการเพียงคนเดียวอาจพิสูจน์ได้ว่าไม่เพียงพอที่จะรองรับการเติบโตได้อย่างเต็มที่ การแบ่งงานด้านการบริหาร การสรรหาบุคลากรจากภายนอกและการพัฒนาทีมงานที่มี เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจในช่วงที่ธุรกิจอยู่ในช่วงระยะการเติบโต

● ระยะที่ 4 : ระยะอิ่มตัว (Maturity)

ธุรกิจที่อยู่รอดได้ส่วนใหญ่ต้องผ่านช่วงเวลาแห่งความมั่นคงเมื่อการเติบโตเบนราบ และองค์กรเติบโตเต็มที่ ในช่วงระยะนี้ อาจสูญเสียโครงสร้างที่เรียบง่ายของการตัดสินใจแบบรวมศูนย์ใช้กระบวนการทางธุรกิจที่ซับซ้อนมากขึ้นและกลายเป็นระบบราชการมากขึ้นในขั้นตอนต่างๆ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือลักษณะบางอย่างขององค์กรมีขนาดใหญ่

● ระยะที่ 5 : ระยะขยายธุรกิจ (Expansion)

เมื่อองค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ผลกำไรหรือการลงทุนจากภายนอกอาจพร้อมที่จะใช้ประโยชน์จากธุรกิจที่ประสบความสำเร็จต่อไป แบบสิ่งที่เรียกว่าเอสเคิร์ฟ (s-curve hypothesis) ซึ่งให้เห็นว่าการลงทุนดังกล่าวอาจกระตุ้นการเติบโตในช่วงที่สอง หากไม่มีการต่อยอดกิจการจากเดิมที่มีอยู่ ธุรกิจอาจเกิดความซบเซาและผลประกอบการลดลงได้ เนื่องจากการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นจากคู่แข่งที่มีอยู่หรือผู้เข้ามาใหม่ในตลาดมาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด หากไม่มีการต่อยอดหรือขยายธุรกิจออกไป

2.1.8 ทฤษฎีขั้นตอนการจัดหาเงิน (Financing stage)

แบบจำลองขั้นตอนที่พัฒนาขึ้นในวรรณกรรมการศึกษาขององค์กรทฤษฎีลำดับขั้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางการเงินของบริษัท ระบุขั้นตอนต่างๆในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของบริษัท นำเสนอเป็นแนวคิดเชิงพรรณนาในหนังสือเรียน (Weston & Brigham, 1970) โดยสรุปแหล่งที่มาของการเงิน โดยระบุแหล่งที่มาของเงินทุน พร้อมกับปัญหาการจัดหาเงินทุนที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละลำดับขั้นตามรูปภาพที่ 2.11

Stage	Sources of finance	Potential problems
Inception	Owners' resources	Undercapitalisation
Growth I	As above plus: Retained profits, trade credit, bank loans and overdrafts, hire purchase, leasing	Overtrading, liquidity crises
Growth II	As above plus: Longer term finance from financial institutions	Finance gap
Growth III	As above plus: New market issue	Loss of control
Maturity	All sources available	Maintaining Return On Investment (ROI)
Decline	Withdrawal of finance: Firm taken over, share repurchase (US), liquidation	Falling ROI

ภาพที่ 2.11 : ลำดับขั้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการ
ที่มา : (Weston & Brigham, 1970)

● ระยะที่ 1 : ระยะเริ่มต้นธุรกิจ (Inception)

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจ บริษัทต่างๆมีปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางการเงินจากภายนอกเนื่องจากความไม่ชัดเจนของข้อมูล (Huyghebaert & Van de Gucht, 2007) แหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดและใช้กันทั่วไปในขั้นตอนนี้คือเงินออมส่วนตัวของเจ้าของบริษัท และเงินจากเพื่อนและสมาชิกในครอบครัว (Ullah & Taylor, 2007) การมีส่วนร่วมของเจ้าของบริษัทในบริษัทที่ดั่งขึ้นใหม่ไม่ได้จำกัด อยู่ที่ส่วนของผู้ถือหุ้น แต่จะรวมถึงการจัดหาส่วนของผู้ถือหุ้นในรูปแบบของสินทรัพย์ส่วนบุคคลที่ใช้เป็นหลักประกันในการรักษานี้ทางธุรกิจ (Basu & Parker, 2001) ในขณะที่บริษัทอาจได้รับเงินทุนเพียงพอที่จะเริ่มการซื้อขาย แต่การขาดการวางแผนอาจทำให้เกิดปัญหาการใช้เงินน้อยเกินไปในระยะแรกสุด ในกรณีที่รุนแรงโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเผชิญกับการแข่งขัน บริษัทอาจไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ (Cressy, 2006b)

● ระยะที่ 2 : ระยะการเติบโต (Growth I, Growth II, Growth III)

บริษัทที่ประสบความสำเร็จอยู่รอดในช่วงตั้งไข่ และ เริ่มต้นและเติบโตเต็มที่ ในช่วงการเติบโต การระดมทุนส่วนบุคคลจึงมีความสำคัญน้อยลง เนื่องจากมีแหล่งเงินทุนที่มาจากผลกำไรสะสมของกิจการมากขึ้น นอกจากนี้ การมีประวัติการซื้อขายยังช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนภายนอกที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดหาเงินทุนจากธนาคารและเครดิตทางการค้า บริษัทที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว อาจประสบสภาวะการขาดเงินทุนหมุนเวียนบริษัท ปัญหาสภาพคล่องในขั้นตอนนี้ (Bates & Bell, 1973) บริษัทที่ประสบกับปัญหาการซื้อขายเกินบัญชีมักจะพยายามบรรเทาปัญหาสภาพคล่องเหล่านี้ด้วยการเพิ่มวงเงินเบิกเกินบัญชี ดังนั้น จึงเป็นเรื่องปกติที่ SMEs จะมีหนี้ระยะสั้นในปริมาณมาก (Michaelas et al. 1999; Ayadi 2008) หนี้ระยะสั้นไม่เพียงพอสำหรับบริษัท

ที่ต้องการเงินทุนจากภายนอกเป็นจำนวนมากเพื่อการลงทุน อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทมีหนี้ระยะยาวหรือการเพิ่มทุนจากภายนอกผ่านบุคคลภายใน หรือการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน เป็นลักษณะการแสวงหากลยุทธ์การเติบโตที่สูงและอาจมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ โดยใช้เทคโนโลยีใหม่เช่น NTBF เป็นต้น (Ullah & Taylor, 2005) ผลที่ตามมาของการขายหุ้นของบริษัทให้กับเจ้าของคือการสูญเสียการควบคุมและความเป็นอิสระในการบริหารแม้ว่าผู้เขียนจำนวนหนึ่งระบุว่าผลลัพธ์นี้อาจเข้ากันได้กับเป้าหมายของเจ้าของบริษัท (Berggren et al. 2000; Hogan and Hutson, 2005)

● **ระยะที่ 3 : ระยะอิ่มตัวหรือระยะถดถอย (Maturity, Decline)**

ในระยะนี้ บริษัทต่างๆจะได้รับประวัติการซื้อขายและโดยปกติแล้วจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลายได้ แหล่งเงินทุนที่เข้าถึงในขั้นตอนนี้โดยทั่วไปจะพิจารณาจากความชอบของเจ้าของบริษัท แทนที่จะเป็นข้อจำกัดด้านอุปทาน จากนั้น บริษัทหลายแห่งอาจเข้าสู่ขั้นตอนของการลดลงเนื่องจากผลตอบแทนที่ลดน้อยลง (Steinmetz, 1969) และบริษัทอาจถูกเลิกกิจการหรือถูกเทโอเวอร์ได้ ซึ่งการขายกิจการ (Exit) ของสตาร์ทอัพจะมีอยู่ 2 แบบคือแบบแรกมีคนอื่นมาซื้อกิจการ และแบบที่สองเป็นการนำธุรกิจเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้สำเร็จนั่นเอง

2.1.9 บริการสนับสนุนทางการเงินทางตรง และ ทางอ้อม (In-Cash & In-Kind support)

มาตรการสนับสนุนและการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน (Financial Support) และมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support)

2.1.9.1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน

มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน นับเป็นมาตรการที่มีการนำเสนอโครงการในมิติของจำนวนโครงการและขนาดวงเงินงบประมาณมากที่สุด โดยมีทั้งในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ โดยตรง อาทิ เงินทุนให้เปล่า (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ : สนช, 2560 กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) หรือโครงการสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ (ฐานเศรษฐกิจ, 2560 ; ธนาคารออมสิน, 2561 ; ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.), ม.ป.ป.) รวมแล้วประมาณ 13 โครงการ ด้วยมูลค่าโครงการรวมกว่า 1 แสนล้านบาท

นอกจากนี้ ยังมีในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ โดยอ้อม อาทิ โครงการค้ำประกันสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยหน่วยงานรัฐ (สำนักข่าวอิศรา, 2560 ; บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.), ม.ป.ป.) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่

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

2.1.9.2 มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support)

มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุนนี้ แบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน และด้านโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งครอบคลุมกติกา ข้อกำหนด และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ด้านทรัพยากรบุคคล ประเด็นที่หน่วยงานราชการไทยมีความตื่นตัวค่อนข้างมาก จึงปรากฏแผนแม่บทในการพัฒนาบุคลากรจากหลายหน่วยงาน (สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง, 2560 ; สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ), 2561 ; สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, ม.ป.ป.)

- ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยหน่วยงานของภาครัฐ มีการออกมาตรการครอบคลุมทั้ง การสร้างเวทีสำหรับนำเสนอไอเดีย โครงการบ่มเพาะ และเร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ (Incubator, Accelerator Program) ตลอดจน การสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อสำหรับการต่อยอดธุรกิจหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาทิ การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมต่างๆ (Software Park Thailand, 2553 ; บีโอไอ, 2557 ; กรมสรรพากร, 2558 ; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2560 ; ดีป้า, 2560 ; รัฐบาลไทย, 2560 ; Digital Park Thailand, 2560 ; Techsauce, 2560 ; ประชาชาติธุรกิจ, 2561 ; Startup Thailand, 2561 ; Software Park Thailand, 2561)

- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องได้ (Hard Infrastructure) อาทิ โครงข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบฐานข้อมูลภาครัฐ (ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.), 2559 ; กระทรวงการคลัง, 2560 ; ธปท., 2560 ; สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.), 2560 ; สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.), 2560 ; ข่าวสด, 2561 ; ผู้จัดการออนไลน์, 2561) และโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องไม่ได้ (Soft Infrastructure) อาทิ กฎหมาย กฎเกณฑ์ รวมถึงมาตรการต่างๆ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startups) ในภาพรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับประเด็นด้านกฎหมาย และหลักเกณฑ์ต่างๆ ซึ่งมีผลต่อการสนับสนุนด้านเงินทุนของสตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech Startups) ทั้งทางตรงและทางอ้อม (กรมสรรพากร, 2559 ; ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.), 2560 ; รัฐบาลไทย, 2560 ; สำนักเลขาธิการรัฐมนตรี, 2560 ; ก.ล.ต., 2561 ; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2561 ; ประชาชาติธุรกิจ, 2561)

2.1.10 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises : SMEs) เป็นธุรกิจที่มีจำนวนมากในประเทศไทยผู้ประกอบการส่วนมากประกอบกิจการในรูปของบุคคลธรรมดาคนละคนหรือห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล

- การกำหนดลักษณะกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทยมักจะใช้กำหนดลักษณะตามกฎหมายกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2545 สำหรับกรมสรรพากรประมวลรัษฎากรไม่ได้มีคำนิยามกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ไว้ว่ามีลักษณะอย่างไรแต่ได้อาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมายเพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เช่น ลดอัตราภาษีเงินได้ยกเว้นภาษีเงินได้การหักค่าเสียหรือและค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่งเป็นต้นกำหนดลักษณะธุรกิจตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 และกำหนดลักษณะธุรกิจตามประมวลรัษฎากร สรุปได้ดังนี้

- กำหนดลักษณะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 ตามกฎกระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2545 อาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 ได้กำหนดลักษณะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- ในกรณีที่จำนวนการจ้างงานของกิจการใดเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมแต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางหรือมีจำนวนการจ้างงานเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางแต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมให้ถือจำนวนการจ้างงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่าเป็นเกณฑ์การพิจารณา

- กำหนดลักษณะธุรกิจที่กรมสรรพากรอาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมายเพื่อสนับสนุนส่งเสริมให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

2.1.11 ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (Start-Up)

Blank (2017) แสดงความเห็นว่ สตาร์ทอัพ หมายถึง หน่วยหรือองค์กรที่แสวงหาการเติบโต มีโมเดลธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้และมีองค์ประกอบสำคัญสองประการ คือ ต้องมีวิสัยทัศน์สำหรับอนาคตให้กับสินค้าหรือลักษณะนิสัยใหม่ ๆ ที่จะเสนอให้กับตลาด และการสร้างกลุ่มสมมุติฐานในโมเดลธุรกิจ (Business model) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของกลุ่มลูกค้า และ ผู้ใช้ การ

สร้างความต้องการในตลาด (Market demand) การสร้างพันธมิตรของธุรกิจ กระบวนการผลิต หรือ
แนวทางการสนับสนุนทางการเงินของธุรกิจ

Graham (2012) กล่าวว่า สตาร์ทอัพ หมายถึง บริษัทที่ออกแบบเพื่อให้เกิดการเติบโตอย่างรวดเร็วเพื่อสร้างกำไรธุรกิจและออกจากธุรกิจ สิ่งที่สำคัญคือ ความสามารถในการเติบโตและอะไรก็ตามที่เกี่ยวข้องกับการสร้างการเติบโตให้เกิดขึ้นจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสตาร์ทอัพรายใหม่ที่ยังไม่รู้ว่าจะต้องเริ่มหรือทำอะไรเพื่อให้ประสบความสำเร็จ สิ่งที่มีงานต้องทำคือการหาการเติบโต กล่าวคือ การเติบโตเป็นเหมือนเข็มทิศที่ควรจ้องอยู่ตรงหน้าสตาร์ทอัพทุกคนให้เดินตาม

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (2560) ได้ให้ความหมายของสตาร์ทอัพว่า สตาร์ทอัพ หมายถึง ธุรกิจที่สร้างขึ้นเพื่อให้เกิดการเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยเน้นที่การหารายได้ในรูปแบบที่สามารถทำซ้ำและขยายในวงกว้าง ซึ่งโดยมากจะเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน หรือเป็นการทำธุรกิจโดยหาโอกาสที่ยังไม่เคยมีใครทำ

2.1.12 เทคนิคการสำรวจและวิเคราะห์ปัญหาด้วยคำถาม (5W1H)

Rudyard Kipling (1902) กล่าวว่าแนวทาง 5W1H คือเทคนิคการวิเคราะห์ปัญหาที่ใช้มากที่สุดในระดับสากล โดยเป็นการคิดวิเคราะห์ ที่ใช้ความสามารถในการจำแนกแยกแยะ องค์ประกอบต่าง ๆ ของปัญหา เพื่อนำมาหาความสัมพันธ์เชิงเหตุผลระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านั้น เพื่อค้นหาคำตอบ หรือเป็นสิ่งที่สำคัญ จากนั้นจึงรวบรวมข้อมูลทั้งหมดมาเรียบเรียงใหม่ให้ง่ายแก่การทำความเข้าใจ

โดยเราจะตั้งคำถาม 6 ข้อคำถาม โดยการตั้ง คำถามอาจไม่จำเป็นต้องเรียงข้อของคำถาม แต่พิจารณาจากความเหมาะสม ส่วนประกอบของชุดคำถาม 5W1H มีดังนี้

- อะไร (What) : เป็นการตั้งคำถามว่าปัญหาของเราคืออะไร หรือ เราต้องการจะทำอะไร ก็คือวัตถุประสงค์ของเรานั้นเอง
- ใคร (Who) : เป็นการหาว่าใครที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือ ใครที่ได้รับผลกระทบจากปัญหานั้น ๆ
- ที่ไหน (Where) : เป็นการหาสถานที่ว่าปัญหานั้นเกิดขึ้นที่ไหน หรือ การแก้ปัญหามาจะเกิดขึ้นในที่ไหน
- เมื่อไหร่ (When) : เป็นการหาระยะเวลาว่าเมื่อไหร่ที่เหมาะสมที่จะต้องดำเนินการ หรือ หาว่าปัญหาเกิดขึ้นเมื่อไหร่

- ทำไม (Why) : เป็นการหาเหตุผลว่าทำไมเราถึงทำสิ่งนั้น หรือว่าทำไมเราถึงต้องการแก้ไขปัญหานั้น ๆ

- อย่างไร (How) : ปัญหาที่เกิดขึ้น เราจะมีวิธีการแก้ไขปัญหานั้น ๆ ได้ อย่างไรบ้างมีวิธีการทำอย่างไร ขั้นตอนเป็นยังไง ในส่วนนี้ถือเป็นส่วนที่สำคัญที่สุด

2.1.13 ความหลากหลายภายในของทีมงาน (Team Diversity)

ในการทบทวนเกี่ยวกับประโยชน์ของความหลากหลายของบุคลากร Cox and Blake (1991) ได้ระบุข้อดีในการแข่งขันหลายประการของการใช้พนักงานที่หลากหลายในองค์กร นักวิจัยยืนยันว่าการมีพนักงานที่หลากหลายสามารถเพิ่มความยืดหยุ่นขององค์กร ความคิดสร้างสรรค์ และการแก้ปัญหาปรับปรุงการหาทรัพยากรเพิ่มข้อได้เปรียบทางการตลาดและลดต้นทุน แม้จะได้รับความนิยมความหลากหลายในโครงสร้างทีมจนถึงปัจจุบันมีบทวิจารณ์เชิงประจักษ์เพียงไม่กี่บทที่ตรวจสอบความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างเป็นระบบซึ่งเกิดจากความหลากหลายของทีมที่เสนอโดย Cox and Blake (1999) ดังนั้นการศึกษาของเราจึงใช้มิติของการตัดสินใจความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม และ เป็นมาตรการที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพในการประเมินคุณภาพของผลลัพธ์

ประสิทธิภาพของทีมคือโครงสร้างหลายมิติที่ครอบคลุมการวัดผลหลายอย่างเช่นการผลิตเชิงปริมาณผลลัพธ์ของทีมเชิงคุณภาพและการทำงานร่วมกันของทีม Dunphy & Bryant (1996) ได้ตั้งข้อสังเกตว่าการวิจัยของทีมมีแนวโน้มที่จะมุ่งเน้นไปที่มาตรการของวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานและเชิงปริมาณของบริษัท เป็นผลลัพธ์ของทีม เช่น ปริมาณการขายผลผลิตและผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น ยังคงมีความขาดแคลนในการวิจัยที่เชื่อมโยงประสิทธิภาพของทีมกับวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์และเชิงคุณภาพอื่น ๆ แม้ว่าพวกเขาจะได้รับความสนใจมากขึ้นในการสืบสวนของทีมเมื่อเร็ว ๆ นี้ ดังนั้นการศึกษาของเราจึงตรวจสอบโดเมนหลักสามประการของผลลัพธ์ของทีม ได้แก่ คุณภาพปริมาณและการรวมกลุ่มทางสังคมเพื่อประเมินผลการดำเนินงานกลยุทธ์และจิตวิทยาโดยรวมของความหลากหลายของทีม

เป้าหมายที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการทำงานเป็นทีม คือการบรรลุถึงทีมที่มีการบูรณาการที่ดีเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นการรวมกลุ่มทางสังคมในระดับสูงจึงมักถูกตรวจสอบว่าเป็นตัวบ่งชี้การจัดตั้งทีมที่ประสบความสำเร็จ (Beeber & Schmitt, 1986; Gully, Devine, & Whitney, 1995; Smith et al., 1994) ในการวิจัยกลุ่มย่อยนักวิจัยหลายคนระบุว่าความแตกต่างของแต่ละบุคคลซึ่งมักจะไม่ใช่เหมือนกันในคุณลักษณะทางประชากร มีความสัมพันธ์เชิงลบกับการรวมกลุ่มทางสังคมเนื่องจากเครื่องหมายทางประชากรเหล่านี้จะถูกระบุ

และจัดหมวดหมู่โดยผู้อื่น โดยทันที ดังนั้นจึงสร้างแบบแผนในหมู่บุคคล ตัวอย่างเช่น (Jehn, 1995, 1997) จำแนกความขัดแย้งภายในกลุ่มออกเป็นสองประเภทความขัดแย้งทางอารมณ์ และความขัดแย้งที่สำคัญ และความขัดแย้งที่มุ่งเน้นบุคคลที่เกิดขึ้นต่อไปนั้นเกี่ยวข้องในเชิงลบกับการปฏิบัติงานของกลุ่ม ในขณะที่ความขัดแย้งที่เกี่ยวข้องกับงานมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบ ในเชิงบวกต่อประสิทธิภาพของกลุ่ม

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในประเด็นต่างๆ และ การศึกษาคุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน สามารถสรุปการทบทวนวรรณกรรมโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้ดังนี้

2.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
1. การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ และ สิ่งอำนวยความสะดวก (Access to expertise and facilities)	Buys and Mbewana (2007)
2. การมีแผนธุรกิจ (Comprehensive business plan)	
3. ยอดเงินสนับสนุนที่มีอยู่ (Availability of funding)	
4. ความพร้อมของผู้ประกอบการ	
5. การสนับสนุนจากผู้ถือหุ้น (Stakeholder support)	
6. ความช่วยเหลือจากภาครัฐ (Supportive policies)	
7. การจัดการกระตุ้นการแข่งขัน (Competent and motivated management)	
8. ความยั่งยืนทางการเงิน (Financial sustainability)	
9. ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา (Experienced advisory board)	
10. เครือข่ายของผู้ประกอบการ (Networking)	

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
1. การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ (Coachability) 2. ความสามารถในการทำงาน (viability) 3. ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ (industry sector) 4. ระยะการเติบโต (stage of development) 5. ศักยภาพในการเติบโต (growth potential)	Colbert et al. (2010)
1. การสร้างตำแหน่งงาน (job creation) 2. การเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่น (local ownership) 3. ความสามารถในการชำระค่าใช้จ่าย (the ability of the tenant company to pay its own operating costs) 4. สร้างโอกาสที่แตกต่าง (provide a unique opportunity) 5. ศักยภาพในการเติบโต (fast growth potential) 6. มีแผนธุรกิจ (have a business plan) 7. มีประกันหนี้สิน (have business liability insurance)	Kumar and Kumar (1997)
1. ความสามารถในการทำธุรกิจ 2. การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ 3. การสร้างตำแหน่งงาน (job creation) 4. การนำออกสู่ตลาดของ 5. ช่วยเพิ่มบรรยากาศการแข่งขันให้แก่ชุมชน 6. เพิ่มความหลากหลายให้แก่ชุมชน 7. สร้างตำแหน่งงาน 8. การแข่งขัน โดยตรงกับลูกค้าเดิม 9. ความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่าย 10. ตรงต่อความถนัดของผู้ให้บริการ 11. ความต้องการตรงกับที่ผู้บริการสามารถให้ได้ 12. ตรงต่อความต้องการของเครือข่ายผู้ให้บริการ คุณสมบัติตรงกับวัฒนธรรมของผู้ให้บริการ	Colbert et al. (2010)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
1. ศักยภาพของบริการทางการเงินในพื้นที่ 2. ขาดความรู้ทางการเงิน 3. การเข้าถึงข้อมูล 4. ความเสี่ยงให้การให้สินเชื่อกับธุรกิจขนาดเล็ก	World Bank (2003)
1. หลักประกันทางการเงิน (lack of collateral requirements) 2. ความเสี่ยง (high risks) 3. การเข้าถึงข้อมูล (information asymmetries) 4. พื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการ (small credit transactions particularly of rural households) 5. ระยะห่างระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการ (distance between lender-borrowers) 6. นโยบายของผู้ให้บริการ (the policy and the type of financial institution)	Yitayal (2004)
ปัจจัยภายใน (The internal factors) 1. ข้อมูลทางธุรกิจ (the business information) 2. การมีหลักประกัน (collateral) 3. การเข้าถึงเครือข่าย (networking) 4. ความสามารถในการจัดการ (managerial competences) ปัจจัยภายนอก (External factors constitute) 1. สภาพทางกฎหมาย (the legal environment) 2. อาชญากรรม และ การทุจริต (crime and corruption) 3. การรับรู้ทางจริยธรรม (ethical perceptions) 4. สภาพทางเศรษฐกิจ (macro-economy)	Fatoki and Smit (2011)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
กลุ่มปัจจัยแรก (The First group) 1. ความสามารถของผู้ประกอบการ (capacity - low level of knowledge and skills) 2. ความล่าช้าด้านวัฒนธรรมทางธุรกิจ (under-developed culture of business) 3. การไม่แยกกิจการออกจากเรื่องครอบครัว (non-separation of the business between personal issues and family) 4. ประวัติการชำระหนี้ (credit history of SMEs) 5. ความรู้ทางการเงิน (Lack of knowledge of available finance services) กลุ่มปัจจัยที่สอง (The second group) 1. ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการและทีมงาน (the number of competent personnel and lack of experience of SMEs) กลุ่มปัจจัยที่สาม (The third group) 1. สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย (regulation of the environment) 2. ประวัติการชำระหนี้ (lack of system identification and credit reference bureaus)	Olomi and Urassa (2008)
1. หลักประกันทางการเงิน (the collateral requirements)	Mullei and Bokea (2000)
1. ประวัติความสำเร็จของกิจการ (SMEs without a proven track record experience debt financing's shortage)	Mahembe (2011)
1. หลักประกันทางการเงิน (the collateral requirements for securing bank financing)	Falkena et al. (2001)
1. หลักประกันทางการเงิน (the lack of collateral) 2. ต้นทุนทางการเงิน (cost of capital) 3. แผนธุรกิจ (business plan) 4. จำนวนสถาบันการเงิน (number of lending institutions)	USAID (2007)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
The 5Cs Approach 1. คุณสมบัติ (Character) 2. ความสามารถในการชำระคืน (Capacity) 3. ทุน (Capital) 4. หลักประกัน (Collateral) 5. ภาวะเศรษฐกิจ (Condition) The Other C's 6. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Consumer Relationship) 7. การแข่งขัน (Competition) 8. โครงสร้างเครดิต (Credit Structure)	De Lucia and Peters (1993)
The 5Ps Approach 1. ด้านผู้ประกอบการและทีมงาน (People) 2. วัตถุประสงค์การใช้เงินเชื่อ (Purpose) 3. ด้านความสามารถในการชำระหนี้ (Payment) 4. การพิจารณาความเสี่ยงโดยรวม (Prospect) 5. ด้านการป้องกันความเสี่ยง (Protection)	The 5Ps Approach
The LAPP Approach 1. ด้านสภาพคล่อง (Liquidity) 2. วัตถุประสงค์การนำไปใช้ (Activity) 3. ศักยภาพในการทำกำไร (Profitability) 4. ศักยภาพของกิจการ (Potential)	The LAPP Approach

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
The CAMPARI Model 1. ความตั้งใจจริงที่จะชำระหนี้ (Charater) 2. ความสามารถในการชำระคืน (Ability to repay) 3. อัตราดอกเบี้ย (Margin of finance) 4. วัตถุประสงค์การใช้ (Purpose) 5. จำนวนเงิน (Amount) 6. โครงสร้างการชำระคืน (Repayment term) 7. การประกันวงเงินหนี้ (Insurance)	The CAMPARI Model
Lack of business skills 1. ทักษะทางการเงิน (financial) 2. ทักษะด้านการจัดการ (management) 3. ทักษะเฉพาะด้าน (technical) 4. ทักษะด้านการจัดการ (personal and business management skills)	Lose (2016)
Lack of documentation 1. เอกสารเกี่ยวกับภาษี (tax relevance certificate) 2. เอกสารการประกอบธุรกิจ (proof of company registration) 3. แผนธุรกิจ (business plan) 4. เอกสารยืนยันตัวตน (identify document)	Pretorius & Shaw (2004)
Lack of access to technology 1. การเข้าถึงเทคโนโลยี (own an advanced technological Facility)	Okpara (2011)
1. มีสินค้าและบริการที่ใช้เทคโนโลยี (Have a product or service that is based on technological knowledge) 2. สำเร็จในด้านการเติบโตและจำนวนพนักงาน (achieve significant growth in three years) 3. ยอดขายและจำนวนพนักงาน (sales and number of employees)	Macadam & Marlow (2007)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
4. ศักยภาพในการส่งออก (demonstrate considerable export potential)	
1. นวัตกรรม (innovative projects) 2. แผนธุรกิจ (developed business plan) 3. ศักยภาพในการเติบโต (potential for high growth) 4. เข้ากับนโยบายของผู้สนับสนุน (fit with the corporate technology strategy is of the utmost importance for corporate incubators)	Becker and Gassmann (2006)
1. คุณภาพของผู้ประกอบการ (the candidate's entrepreneurial qualities) 2. แผนธุรกิจ (technical section of the business plan) 3. ด้านการตลาด (the market) 4. ด้านการจัดการ (management) 5. ด้านการเงิน (financing aspects)	Lalkaka (1997)
1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (entrepreneur's personal attributes of extroversion) 2. ความมั่นคงทางอารมณ์ (emotional stability) 3. การยอมรับ (agreeableness) 4. ความรอบคอบ (conscientiousness) 5. การเปิดใจ (openness to experiences)	Ciavarella, Buckholtz, Riordan, Gatewood and Stokes (2004)
1. ลักษณะของผู้ประกอบการ (the characteristics of the entrepreneurs and managers) 2. ด้านสินค้าและบริการ (the product) 3. ด้านการตลาด (The market) 4. ด้านการเงิน (financials) 5. เงื่อนไขเฉพาะของผู้ให้เงิน (specific requirements of the VCs)	Tyebjee and Bruno (1984); MacMillan et al. (1985); Riquelme and Rickards (1992);

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	Muzyka et al. (1996); Petty and Gruber (2011); Streletzki and Schulte (2013)
1. อายุ (Age) 2. การศึกษา (Education)	Franke et al. (2008)
ต้นทุนทางการเงิน (Cost of credit) 1. อัตราดอกเบี้ย (Prevailing interest rates) 2. ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก (Variety of facilities) 3. ความเพียงพอของสิ่งอำนวยความสะดวก 4. ความถี่ในการตรวจสอบ (Frequency of reviews) หลักประกัน (Collaterals) 1. ความหลากหลายของหลักประกัน (Variety of collaterals) 2. ชนิดของหลักประกัน (Type of collaterals) 3. เงื่อนไขการกู้ยืม (Lending conditions) 4. Levels of conversion การเข้าถึงข้อมูล (Access to information) 1. รูปแบบของสื่อ (Forms of media) 2. ความหลากหลายของสื่อ (Variety of media) 3. ความพร้อมของเอกสาร (Presence of information system) 4. ความถี่ในการเข้าถึง (Frequency of access) สถาบันที่ให้สินเชื่อ (Presence of lending institutions) 1. จำนวนบริษัทที่ให้สินเชื่อ (Number of Lending firms) 2. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ (Variety of products)	Opiyo R. Oteino (2015)

7	Diagne and Zeller (2002); Foltz (2004)									
8	Fatoki and Smit (2011)				✓					
9	Olomi and Urassa (2008)			✓						
10	Mullei and Bokea (2000)									
11	Mahembe (2011)									
12	Falkena et al. (2001)									
13	USAID (2007)		✓							
14	De Lucia and Peters (1993)									
15	The 5Ps Approach			✓						
16	The LAPP Approach						✓			
17	The CAMPARI Model								✓	
18	Lose (2016)									
19	Pretorius & Shaw (2004)		✓							
20	Okpara (2011)									
21	Macadam & Marlow (2007)			✓			✓			
22	Becker and Gassmann (2006)		✓				✓			
23	Lalkaka (1997)		✓	✓						
24	Ciavarella, Buckholtz, Riordan, Gatewood and Stokes (2004)			✓						✓
25	Wulung et al. (2014)									
26	Bergek and Norrman (2008)			✓			✓			
27	Mwarari (2013)						✓			
28	Tyebjee and Bruno (1984)			✓						

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ(ต่อ)

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก	การมีแผนธุรกิจ	ความพร้อมของผู้ประกอบการและทีมงาน	เครือข่ายของผู้ประกอบการ	ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ	ศักยภาพในการเติบโต	การสร้างตำแหน่งงาน	มีประกันหนี้สิน	การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ
29	Franke et al. (2008)									
30	MacMillan et al. (1985); Mishra (2004)									
31	Mishra (2004)									
32	MacMillan et al. (1985)									
33	Streletski and Schulte (2013) and Franke et al. (2008).									
34	Opiyo R. Oteino (2015)	✓								
35	Han D. Ping (2018)						✓			
รวม		2	6	8	2	1	8	2	2	3

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (ต่อ)

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงิน ของผู้ประกอบการขนาดกลางและ ขนาดย่อม	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าถึงไม่ถึงข้อมูล	หลักประกันทางการเงิน	นโยบายของผู้ให้บริการ	ประวัติการชำระหนี้	สภาพคล่อง	ระยะการเติบโต	การเข้าถึงเทคโนโลยี
1	Buys and Mbewana (2007)								
2	Colbert et al. (2010)							✓	
3	Kumar and Kumar (1997)			✓					
4	Colbert et al. (2010)								
5	World Bank (2003)	✓	✓						
6	Yitayal (2004)		✓	✓	✓				
7	Diagne and Zeller (2002); Foltz (2004)								
8	Fatoki and Smit (2011)			✓					
9	Olomi and Urassa (2008)	✓				✓			
10	Mullei and Bokea (2000)			✓					
11	Mahembe (2011)								
12	Falkena et al. (2001)			✓					
13	USAID (2007)			✓					
14	De Lucia and Peters (1993)			✓					
15	The 5Ps Approach					✓			
16	The LAPP Approach						✓		
17	The CAMPARI Model			✓		✓			
18	Lose (2016)	✓							
19	Pretorius & Shaw (2004)								
20	Okpara (2011)								✓

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (ต่อ)

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินของ ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาด ย่อม	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าถึงข้อมูล	หลักประกันทางการเงิน	นโยบายของผู้ให้บริการ	ประวัติการชำระหนี้	สภาพคล่อง	ระยะเวลาเติบโต	การเข้าถึงเทคโนโลยี
21	Macadam & Marlow (2007)								✓
22	Becker and Gassmann (2006)				✓				
23	Lalkaka (1997)						✓		
24	Ciavarella, Buckholtz, Riordan, Gatewood and Stokes (2004)								
25	Wulung et al. (2014)								
26	Bergek and Norrman (2008)								
27	Mwarari (2013)								
28	Tyebjee and Bruno (1984)				✓		✓		
29	Franke et al. (2008)								
30	MacMillan et al. (1985); Mishra (2004)								
31	Mishra (2004)				✓				
32	MacMillan et al. (1985)				✓				
33	Streletzki and Schulte, (2013) and Franke et al., (2008).								
34	Opiyo R. Oteino (2015)			✓					
35	Han D. Ping (2018)							✓	
	รวม	3	2	9	5	3	3	2	2

2.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
ประเภทที่มาของแหล่งเงินทุนสนับสนุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 1. สนับสนุนโดยทุนจากรัฐบาล (Publicly-sponsored) 2. สนับสนุนโดยหน่วยงานไม่แสวงหาผลกำไร (Nonprofit-sponsored) 3. สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัย (University-sponsored) 4. สนับสนุนโดยหน่วยงานเอกชน (Privately-sponsored)	Kuratko and LaFollette (1987); Smilor (1987b); Temali and Campbell (1984)
ด้านการบริการกับผู้เช่า (Property) 1. ผู้เช่ารายเดียว (Single tenant) 2. ผู้เช่าหลายราย (Multi-tenant) การช่วยเหลือทางธุรกิจ (Business assistance) 1. ใช้พื้นที่ร่วมกัน (Shared space) 2. คิดค่าเช่าราคาถูก (Low rent) 3. การให้ความช่วยเหลือทางธุรกิจ (Business support services)	Brooks (1986)
การแบ่งระดับของผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ 1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development) 2. การผลิต (Manufacturing) 3. แบบผสม (Mixed-use)	Plosila and Allen (1985); Sherman (1999)
ประเภทของผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (Type of incubatee) 1. บริษัทย่อย (Spin-off) 2. ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Start-up)	Plosila and Allen (1985)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
ระดับของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator level) 1. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถสามารถแยกประเภทตามลักษณะของผู้สนับสนุนหลักทางการเงินหรือธุรกิจ (Incubators can be classified according to the nature of their primary financial sponsor or the business) 2. แยกตามประเภทผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (focus of the incubatees) 3. การให้เช่าราคาถูก การใช้บริการร่วมกัน และ การรักษานโยบายเข้า ออก เป็นปัจจัยสำคัญของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Low priced rent, shared-services, and the existence of entry/exit policies are key characteristics of incubators.) 4. เครือข่ายความช่วยเหลือของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ความสัมพันธ์ในมหาวิทยาลัยเป็นปัจจัยสำคัญของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (The incubator support network and university ties are key characteristics of incubators.)	Temali and Campbell (1984); Plosila and Allen (1985); Brooks (1986)
ระดับของผู้ประกอบการ (Incubatee level) 1. การคิดค่าเช่าพื้นที่ ผู้เช่าที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจถูกกว่าราคาตลาดคือสิ่งสำคัญ 2. สภาพแวดล้อมที่ผู้ประกอบการสามารถเชื่อถือ และ สนับสนุนกันเอง 3. บริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจมีประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ 4. ศูนย์บ่มเพาะมหาวิทยาลัยส่งผลกระทบในทางบวกต่อผู้ประกอบการ	Temali and Campbell, (1984); Allen and Rahman (1985); Sarfraz A. Mian (1994)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
ชุมชน (Community) 1. การสนับสนุนจากสังคม (Community support) 2. การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial network) 3. การศึกษาของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial education) 4. ความใกล้ชิดกับสถาบันการศึกษา (Tie to a University) ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator) 1. การรับรู้ด้านความสำเร็จ (Perception of success) 2. การเข้าถึงแหล่งทุน (Access to finance) 3. การสนับสนุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน (In-kind financial support) 4. การมอนิเตอร์ (Selection & monitoring for incubatees) 5. การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ (On-site business expertise) 6. นโยบายการช่วยสนับสนุนที่ชัดเจน (Milestones with clear policies & procedures) ผู้ประกอบการ (Incubatee) 1. ความดึงดูดทางธุรกิจ (Business attractiveness) 2. ทักษะเรื่องความสำเร็จ (Perception of success)	Smilor (1987); Campbell et al. (1985); Merrfield (1987)
สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) 1. สิ่งอำนวยความสะดวกสำนักงาน 2. การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ 3. การปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจ 4. ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ 5. พื้นที่ห้องประชุม และ การเข้าถึงเครือข่าย 6. ผู้แนะนำ กิจกรรมนอกหลักสูตร (Extra-curricular activities) 1. การจัดสัมมนา (Regular start-up workshops) 2. การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (Individual business advice)	Haya et al. (2014)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
3. การเข้าร่วมหลักสูตรต่างๆ (Summer school/boot camp, often in partnership with other HEIs) 4. จัดให้มีการแข่งขัน (Business plan or ideas competition) 5. การให้ทุน (Small grants) 6. จัดผู้เชี่ยวชาญมาให้ความรู้ (Enterprise events with external speakers.) การสื่อสารภายใน (Internal communications) 1. ประชาสัมพันธ์กิจการให้ (Advertisements in the student paper or An effective website) 2. จัดกิจกรรมส่งเสริมอาชีพ (Careers fairs and open days) 3. ประชาสัมพันธ์ให้ (Facebook, Twitter and other social-media networking) 4. ติดตามความเคลื่อนไหว (Follow-up calls, important for reinforcing attendance)	
1. พื้นที่สำนักงานให้เช่า (the lease of office space) 2. พื้นที่ทำการและจัดเก็บสินค้าในราคาต่ำกว่าตลาด 3. ช่วยเหลือด้านธุรการสำนักงาน ให้บริการด้านการศึกษา และให้คำปรึกษา	Lesáková (2012)
1. การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ (equity financing) 2. การสนับสนุนด้วยสินเชื่อ (debt financing)	Deakins (2008)
1. การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ (The equity financing, the debtors have to relinquish a certain portion of the business often 25 to 75 % of the business)	Covas and Haan (2006)
1. การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ (equity financing is a method for raising funds for any investments)	Gomes et al. (2006)
1. รัฐบาลสนับสนุนให้มีการลงทุนในส่วนของผู้อื้อหนี้มากขึ้น โดยรัฐทำการให้การสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจร่วมลงทุน	Falkena et al. (2001)

ตารางที่ 2.4 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ

ลำดับที่	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน	สนับสนุนโดยทุนจากรัฐบาล	สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัย	สนับสนุนโดยหน่วยงานเอกชน	การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ	การให้ความช่วยเหลือทางธุรกิจ	พื้นที่ห้องประชุม และการเข้าถึงเครือข่าย	ให้บริการด้านการศึกษา และ ให้คำปรึกษา	การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการ	การเข้าถึงแหล่งทุน
7	Smilor (1987); Campbell et al. (1985); Merrfield (1987)								✓	✓
8	Haya et al. (2014)						✓			
9	Lesáková (2012)							✓		
10	Deakins (2008)				✓					
11	Covas and Haan (2006)				✓					
12	Gomes et al. (2006)				✓					
13	Falkena et al. (2001)				✓					
14	Mahembe (2011)									
15	Diedericks (2015); Lose et al. (2016)									
16	Mwarari (2013)									
17	Tracy and Tracy (2007)									
	รวม	1	1	1	4	1	1	1	2	1

ตารางที่ 2.5 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ

ลำดับที่	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ	สิ่งอำนวยความสะดวกสำนักงาน	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	จัดให้มีการแข่งขัน	ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ	การให้ทุน	ประชาสัมพันธ์กิจการให้	การสนับสนุนที่ไม่ใช้ตัวเงิน
1	Kuratko and LaFollette (1987); Smilor (1987b); Temali and Campbell (1984)								
2	Brooks (1986)								
3	Plosila and Allen (1985); Sherman (1999)								
4	Plosila and Allen (1985)								
5	Temali and Campbell (1984); Plosila and Allen (1985); Brooks (1986)								
6	Temali and Campbell, (1984); Allen and Rahman (1985); Sarfraz A. Mian (1994)			✓					
7	Smilor (1987); Campbell et al. (1985); Merrfield (1987)	✓							✓
8	Haya et al (2014)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
9	Lesáková (2012)		✓	✓					
10	Deakins (2008)								
11	Covas and Haan (2006)								
12	Gomes et al (2006)								

ตารางที่ 2.5 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ (ต่อ)

ลำดับที่	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทาง การเงิน	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ	ถึงอำนวยความสะดวกสำนักงาน	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	จัดให้มีการแข่งขัน	ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ	การให้ทุน	ประชาสัมพันธ์กิจการให้	การสนับสนุนที่ไม่ใช้ตัวเงิน
13	Falkena et al (2001)								
14	Mahembe (2011)								
15	Diedericks (2015); Lose et al. (2016)		✓						
16	Mwarari (2013)								
17	Tracy and Tracy (2007)								
	รวม	2	3	3	1	1	1	1	1

2.3 การตั้งสมมติฐานการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่ผ่านมา นำมาสู่สมมติฐานการทดสอบภายใต้
วัตถุประสงค์การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยมีสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยแต่ละตัวในโมเดลถดถอยโลจิสติกส์มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่ง
เงินทุน

● Ho : ปัจจัยกลุ่มความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมีผลต่อ
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Anna Bergek and Charlotte Norman (2008)
ซึ่งกล่าวถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2 : Muzyka et al (1996) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์
ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน

● Ho : ปัจจัยกลุ่มจำนวนปีประสบการณ์การทำงานของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมี
ผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มประสบการณ์สูงมีโอกาสสูงกว่า)

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Muzyka et al (1996) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2 : Hall and Hoter (1993) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน

● Ho : ปัจจัยกลุ่มระดับการศึกษาของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มระดับการศึกษาสูงมีโอกาสสูงกว่า)

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Franke et al. (2008) ซึ่งกล่าวถึงในงานวิจัยว่าระดับการศึกษาส่งอิทธิพลในทางบวกต่อการเข้าถึงแหล่งบริการทางการเงิน

● Ho : ปัจจัยกลุ่มภาคอุตสาหกรรมของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Beck et al. (2004) กล่าวในงานวิจัยว่าในด้านของธุรกิจขนาดเล็กกิจการที่มีแนวโน้มเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีมากกว่าจะมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดีกว่ากิจการที่ไม่ใช่

● Ho : ปัจจัยกลุ่มระดับรายได้ของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มรายได้สูงมีโอกาสสูงกว่า)

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Charles Harvie et al. (2013) ซึ่งทำการศึกษาในหัวข้อ Small and Medium Enterprises' Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies โดยได้ผลว่าปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

● Ho : ปัจจัยกลุ่มการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หรือ ไม่ใช่ มีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีโอกาสสูงกว่า)

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Thomas Gstraunthaler (2010) ซึ่งกล่าวไว้ว่าศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีขึ้น

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2 : Aernoudt (2004) กล่าวว่าศูนย์บ่มเพาะธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึง ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resource) ทรัพยากรด้านเครือข่าย (Networking Resource) ทรัพยากรทางเทคโนโลยี (Technological Resource) และ ทรัพยากรทางด้านองค์กร (Organizational Resource)

● Ho : ปัจจัยกลุ่มระยะการเติบโตของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มระยะการเติบโตที่สูงกว่ามีโอกาสสูงกว่า)

○ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1 : Charles Harvie et al. (2013) ซึ่งทำการศึกษาในหัวข้อ Small and Medium Enterprises' Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies โดยได้ผลว่าปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย” โดยมีการเสนอตามลำดับดังนี้

- 3.1 รูปแบบการวิจัย
- 3.2 การกำหนดประชากรและการเลือกตัวอย่าง
- 3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 ขั้นตอนการเก็บข้อมูล
- 3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล
- 3.6 ลักษณะแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์
- 3.7 การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.8 ขอบเขตของการวิจัย

3.1 รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยในรูปแบบการวิจัยเชิงแบบผสมวิธี (Mixed Methods) ซึ่งเป็นการวิจัยแบบผสม ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ และการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยกำหนดให้การวิจัยเชิงปริมาณ คือ การแจกแบบสอบถามให้ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย ในขณะที่การวิจัยเชิงคุณภาพ คือการสัมภาษณ์ผู้บริหารหรือทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน ที่สามารถบอกได้ถึงคุณลักษณะ ของบริการสนับสนุนทางการเงินได้ โดยมีสาระโดยสรุป ในการดำเนินการวิจัยดังนี้

3.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

การวิจัยเชิงปริมาณนี้ มีเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเป็นกรณีศึกษา พิจารณาโดยใช้เกณฑ์ของผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็น กลุ่มเป้าหมายหลักแยกเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจโดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนทั่วประเทศ และผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ โดยมีวิธีการดังนี้

3.1.1.1 ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับ แนวคิด ทฤษฎี เนื้อหา จากเอกสารทางวิชาการ ตำรา วารสาร บทความทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประเด็นการสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการ

3.1.1.2 ดำเนินการสำรวจโดยใช้การสอบถามผ่านการทำแบบสอบถาม โดยสร้างแบบมาตรา ส่วนประมาณค่า 6 ระดับ (Rating Scale) ตามวิธีของ Likert รวมไปถึงคำถามประเภทตัวเลือก (Choice) เพื่อศึกษาโอกาส และ ปัจจัยการเข้าถึง บริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการ และประเด็นศึกษาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

3.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การวิจัยเชิงคุณภาพ มีประเภทของผู้ให้ข้อมูล โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกพิจารณา จากผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน (Financial Service Provider) ทั้งจากสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนประเภทสินเชื่อ นักลงทุนประเภทธุรกิจร่วมลงทุน (Corporate Venture Capital) และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจภายในประเทศไทย (Business Incubators)

3.2 การกำหนดประชากรและการเลือกตัวอย่าง

เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงขอทำการแบ่งกลุ่มประชากร ที่ใช้ในการศึกษาแบ่งเป็นสองกลุ่มดังนี้ คือ

3.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

3.2.1.1 ประชากร (Population) ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจที่มีประสบการณ์ผ่านศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ ที่ประกอบธุรกิจภายในประเทศไทย

3.2.1.2 กลุ่มตัวอย่าง (Sampling Units) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างมาเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 246 ราย โดยผู้จัดทำวิจัย เลือกใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างการทำการวิจัย นี้แบบ ใช้หลักความน่าจะเป็นในการสุ่ม (Probability Sampling)

$$n = \frac{p(1-p)(z)^2}{e^2}$$

เมื่อ :	n	หมายถึง จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
	P	หมายถึง สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยต้องการจะสุ่ม เนื่องจากผู้ประกอบการประมาณ 20% เป็นขนาดตัวอย่างที่มีความพอเพียงและอึดตัว ต่อการแปรความเพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์การวิจัย
	Z	หมายถึง ระดับความมั่นใจที่กำหนด หรือ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ เช่น ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ค่า Z = 1.96
	e	หมายถึง สัดส่วนความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับให้เกิดขึ้นได้ เช่น ระดับความเชื่อมั่น 95% สัดส่วนความคลาดเคลื่อนเท่ากับ 0.05 (จะต้องสอดคล้องกับค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่นนั้นๆ)

โดยแทนค่าตัวแปรด้วยเลขจำนวนดังต่อไปนี้

$$n = 246$$

$$P = 0.5$$

$$e = 0.05$$

$$Z = 1.96$$

สาเหตุที่ ค่า P = 0.2 เป็นเพราะจำนวนค่าเปอร์เซ็นต์ที่ต้องการจะสุ่มจากประชากรทั้งหมด ที่ยอมรับได้ว่ามีค่าเปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มเท่ากับ 5 เปอร์เซ็นต์ ประกอบกับทั้งงบประมาณและเวลาที่จำกัด เพราะฉะนั้นจึงเชื่อได้ว่าจำนวนกลุ่มตัวอย่างอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมและมีความอึดตัวของข้อมูล

3.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ผู้ให้ข้อมูล การวิจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ ผู้บริหาร หรือ ทีมงาน ผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน ในประเทศไทย ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยแบบ ไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ด้วยวิธีการจำเพาะเจาะจง (Purposive Sampling)

เงื่อนไขในการคัดเลือก (Key Informant) ตามวัตถุประสงค์ด้วยวิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling Method) โดยมีจำนวน 14 หน่วยงาน และมีผู้ให้ข้อมูลไม่น้อยกว่า 30 รายนี้ ที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับประเด็นที่ต้องการศึกษาวิจัย และมีข้อมูลที่มีน้ำหนักมาก และ ทำให้ได้

ข้อมูลที่มีความอึดตัว เนื่องจากเป็นผู้บริหาร หรือ ทีมงาน ในองค์กร หรือ คณะบุคคลที่ให้บริการในด้านการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการโดยตรง

3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงขอทำการแบ่งกลุ่มข้อมูลที่ใช้สำหรับการวิจัยเป็นดังต่อไปนี้

3.3.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

3.3.1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยเก็บข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม พร้อมทั้งนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปวิเคราะห์ด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ ค่าทดสอบทางสถิติ จากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 246 คน

3.3.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือ ข้อมูลจากการศึกษาวิจัยอื่นๆ ที่ศึกษาในมิติของการเข้าถึงการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ พร้อมทั้ง ทำการค้นคว้าหาข้อมูล จากบทความ สิ่งตีพิมพ์ วารสาร นิตยสาร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้อง จากอินเทอร์เน็ต และนำข้อมูลที่ได้จากการ ศึกษาไปวิเคราะห์ เพื่อปรับใช้ในงานวิจัยต่อไป

3.3.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

3.3.2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth interview) จำนวนไม่น้อยกว่า 30 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้เครื่องบันทึกเสียง การจดบันทึก พร้อมทั้งนำข้อมูล ที่ได้จากการศึกษาไป วิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงคุณภาพมากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth interview)

3.3.2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือ ข้อมูลจากการศึกษาวิจัยอื่นๆ ที่ศึกษาในมิติของคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากภายนอกที่สนับสนุนแก่ผู้ประกอบการ พร้อมทั้ง ทำการค้นคว้า หาข้อมูลจากบทความ สิ่งตีพิมพ์ วารสาร นิตยสาร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากอินเทอร์เน็ต และนำข้อมูลที่ได้ จากการ ศึกษาไป วิเคราะห์ในเชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพที่สุด

3.4 ขั้นตอนการเก็บข้อมูล

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงทำการเก็บข้อมูล เป็นสองแบบคือ

3.4.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการกระบวนการการออกแบบเครื่องมือ ในเก็บข้อมูลแบบปริมาณด้วยวิธีการดังนี้

- ศึกษาเอกสารการวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบสอบถาม
- นำแบบสอบถามที่จัดทำขึ้นไปทำการเก็บข้อมูลจำนวน 1 ชุด เพื่อเป็นการทดสอบการใช้งานและทดสอบแบบสอบถาม

● ทำการยกระดับและปรับปรุงแบบสอบถามให้ดียิ่งขึ้นตรงตามวัตถุประสงค์ แล้วจึงนำไป สอบถาม เลือกแบบเก็บข้อมูลจริงจำนวน 246 คน โดยใช้เวลา 10 นาที ต่อคน

โดยมีวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง แบ่งเป็นสองกลุ่ม โดยกลุ่มแรกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยใน ทางปฏิบัติ คือ ใช้ ช่องทางติดต่อส่วนตัว กับ อาจารย์ระดับมหาวิทยาลัย รวมถึงเจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เพื่อช่วยเหลือในการเข้าถึง กลุ่มผู้ประกอบการ เพื่อให้ได้มาซึ่ง โอกาสในการติดต่อ และ ดำเนินการจัดส่งแบบสอบถาม และ อีกกลุ่มคือผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจโดยอยู่นอกสังกัดของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยทำการติดต่อโดยใช้ ช่องทางติดต่อส่วนตัว เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

กระบวนการในทางปฏิบัติของการเก็บข้อมูลสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจมีดังนี้

● ติดต่อผ่านพันธมิตรที่เป็น อาจารย์มหาวิทยาลัย เจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หรือ บุคคลที่รู้จักส่วนตัว เพื่อขอช่องทางติดต่อโดยตรงเพื่อส่งแบบสอบถามให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ

● ติดต่อกลุ่มตัวอย่างและแจ้งความประสงค์ในการขอความร่วมมือตอบแบบสอบถามทางออนไลน์ พร้อมทั้งส่งแบบสอบถามออนไลน์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ โดยแสดงตนว่าเป็นผู้ที่กำลังทำงานวิจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการ และขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม พร้อมทั้งเปิดให้มีการเลือกอย่างสมัครใจว่าอยากให้ความร่วมมือหรือไม่ และแจ้งว่าหากไม่มีความสมัครใจ จะไม่มีผลกระทบใดๆ ทั้งสิ้น

● แสดงให้ผู้ตอบแบบสอบถามดูเอกสารยินยอม ต่างๆ โดยอธิบายว่าจะไม่เปิดเผยข้อมูลนี้ และใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านั้น

● เริ่มทำการสอบถามโดยส่ง แบบสอบถามออนไลน์ ให้กับผู้ที่ต้องการสอบถาม

● จบการสอบถาม และ ขอบขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ข้อมูล

3.4.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาสู่กระบวนการออกแบบเครื่องมือในการสัมภาษณ์ แบบการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยกระบวนการดังนี้

3.4.2.1 กระบวนการออกแบบ

- ศึกษาเอกสารการวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบแบบสัมภาษณ์

- นำแบบสัมภาษณ์ที่จัดทำขึ้น ไปทำการเก็บข้อมูลจำนวน 1 ชุด เพื่อเป็นการทดสอบการ ใช้งานและทดสอบแบบสอบถาม

- ทำการยกระดับและปรับปรุงแบบสัมภาษณ์ให้ดียิ่งขึ้นตรงตามวัตถุประสงค์ แล้วจึงนำไปสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลแบบเชิงลึก (In-Depth Interview) จริงเป็นจำนวนอย่างน้อย 30 ราย

3.4.2.2 วิธีการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูล และ เข้าถึงกลุ่มตัวอย่าง

เลือกกลุ่มตัวอย่าง จากกลุ่ม ผู้บริหาร หรือ ทีมงานผู้ที่อยู่ในสายงานบริหารที่มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุน ผู้ประกอบการธุรกิจ โดย ในทางปฏิบัติ มีวิธีเข้าถึงกลุ่มตัวอย่าง คือ ใช้ ช่องทางติดต่อส่วนตัว หรือ เครือข่ายของอาจารย์ระดับมหาวิทยาลัย กับ ผู้บริหาร และ ผู้ที่อยู่ในสายงานบริหาร โดยอธิบายว่า ต้องการสัมภาษณ์เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิจัยในหัวข้อข้างต้น และ จะไม่เปิดเผยข้อมูลนี้ รวมถึงใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านั้น

3.4.2.3 กระบวนการเก็บข้อมูลสำหรับกลุ่มผู้บริหาร และ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

- ติดต่อผ่านช่องทางติดต่อส่วนตัว เพื่อขอความร่วมมือจากพันธมิตรที่เป็นอาจารย์ มหาวิทยาลัย หรือเจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจนวัตกรรม รวมถึงผู้บริหาร และ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในบริษัทเอกชน เพื่อช่วยขอให้แนะนำให้พบกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ที่อยู่ในสายงานบริหาร หรือ ผู้บริหาร

- ติดต่อผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อนัดวันที่จะขอสัมภาษณ์ แสดงตัวตนว่าเป็นใคร และขอความร่วมมือในการสัมภาษณ์ โดยเปิดให้มีการเลือกอย่างสมัครใจว่าอยากให้สัมภาษณ์หรือไม่ และ แจ้งว่าหากไม่มีความสมัครใจที่ให้สัมภาษณ์จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ทั้งสิ้น

- แสดงให้ผู้สัมภาษณ์ดูเอกสารยินยอม ต่าง ๆ โดยอธิบายว่าจะไม่เปิดเผยข้อมูลนี้ และใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านั้น

- เข้าไปทำการสัมภาษณ์ตามวันและเวลาที่นัดหมาย เริ่มทำการสัมภาษณ์ โดยใช้ การสัมภาษณ์ในรูปแบบ In-depth interview

● จบการสัมภาษณ์ และ ขอบขอบคุณผู้ให้ข้อมูลในความร่วมมือให้การสัมภาษณ์

3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงเลือกใช้เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลดังต่อไปนี้

3.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ลักษณะแบบสอบถามเชิงปริมาณ เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด (Closed-end Form) แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยคำถาม และตัวเลือกคำตอบ ซึ่งตัวเลือกนี้สร้างขึ้นโดยผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้ตามต้องการ และ แบบให้เลือกระดับความสำคัญจากค่าน้อยไปหาค่ามาก ระดับคะแนน 1 ถึง 6 แบบ Likert Scale โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

3.5.1.1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ข้อ ทำการวิเคราะห์โดยการแยก ข้อมูล ตามเพศ อายุ กลุ่มอาชีพ ประสบการณ์ทางธุรกิจ ระดับการศึกษา โดยลักษณะของการตอบเป็นตัวเลือก ลักษณะคำถามปลายปิด (Close-ended response question) โดยเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบ (Dichotomous) ใช้วิธีการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการบรรยายประกอบตาราง

- เพศ เป็นการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)
- อายุ เป็นระดับการวัดข้อมูลประเภทอัตราส่วน (Ratio Scale)
- ระดับการศึกษา เป็นการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal

Scale)

- กลุ่มอาชีพ เป็นการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale)
- ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ เป็นระดับการวัดข้อมูลประเภท

อัตราส่วน (Ratio Scale)

3.5.1.2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะเฉพาะของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ข้อ ทำการวิเคราะห์โดยการแยกออกเป็นประเด็นคำถามย่อยหลายคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม อายุของกิจการ สถานที่ตั้ง จำนวนพนักงาน การทำกิจการเป็นครั้งแรก ระยะการเติบโตของกิจการ รายได้ต่อปี กำไรต่อปี สัดส่วน หนี้สิน : ส่วนทุน สัดส่วน ทุน หนี้สามัญ : กำไรสะสม การสังกัดหน่วยงานเฉพาะ การได้รับการสนับสนุนทางการเงิน โดยวิธีการหา

ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ การบรรยายประกอบตาราง รวมไปถึงการนำไปวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเข้าถึงบริการทางการเงินด้วยวิธีวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

3.5.1.3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับการให้ความสำคัญของแหล่งที่มาของการสนับสนุนเงินทุน เป็นการเก็บข้อมูลส่วนประมาณค่า 6 ระดับคือ สำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อย สำคัญน้อยมาก ไม่มีความสำคัญ ให้ระดับความสำคัญของแหล่งที่มา 3 กลุ่มใหญ่ด้วยกัน ได้แก่ เงินทุนให้เปล่า เงินทุนประเภทสินเชื่อ เงินทุนประเภทการลงทุนในกิจการ แต่ละคำถามมีคำตอบให้เลือกตอบตามมาตราส่วนมีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด ซึ่งเป็นระดับการวัดข้อมูลแบบอัตรากาขึ้น (Interval Scale) และได้กำหนดเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ระดับคะแนน	ความหมาย
6	สำคัญมากที่สุด
5	สำคัญมาก
4	สำคัญปานกลาง
3	สำคัญน้อย
2	สำคัญน้อยมาก
1	ไม่มีความสำคัญ

โดยวิธีการแปลงผลข้อมูลของแบบสอบถามส่วนนี้ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดค่าอันตรภาคชั้นสำหรับการแปลงผลของข้อมูลซึ่งคำนวณค่าอันตรภาคชั้นเพื่อกำหนดช่วงชั้น ด้วยการใช้สูตรคำนวณ ดังข้อมูลต่อไปนี้ (วิชิต อุอัม, 2550)

ความกว้างของอันตรภาคชั้น

$$= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$$

$$= \frac{6-1}{2} = 0.833$$

การแปลงผลข้อมูล

ระดับคะแนน	ความหมาย
5.167 – 6.000	สำคัญมากที่สุด
4.334 – 5.166	สำคัญมาก
3.500 – 4.333	สำคัญปานกลาง
2.666 – 3.499	สำคัญน้อย
1.834 – 2.666	สำคัญน้อยมาก

1.000 – 1.833

ไม่มีความสำคัญ

3.5.1.4 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินในมุมมองของผู้ประกอบการ โดยใช้รูปแบบมีคำตอบให้เลือกตอบตามมาตราส่วนมีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด ซึ่งเป็นระดับการวัดข้อมูลแบบอัตราภาคชั้น (Interval Scale) และได้กำหนดเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้ และนำข้อมูลที่ได้มาสร้างโมเดลและวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factors Analysis)

ระดับคะแนน	ความหมาย
6	สำคัญมากที่สุด
5	สำคัญมาก
4	สำคัญปานกลาง
3	สำคัญน้อย
2	สำคัญน้อยมาก
1	ไม่มีความสำคัญ

ดังนี้

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลตามลำดับ

- ศึกษาวิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร และตำราที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกรอบแนวคิดในการสอบถาม
- ศึกษาแนวคิดทฤษฎีและเอกสารงานวิจัยต่างๆ โดยพิจารณาถึงรายละเอียดเพื่อการศึกษาครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กำหนดไว้
- ร่างเครื่องมือให้สอดคล้องกับกรอบแนวคิดและวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อใช้รวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อนำมาวิเคราะห์
- นำเครื่องมือที่ได้ไปทดสอบความเชื่อมั่นกับกลุ่มตัวอย่างทดลองจำนวน 30 ตัวอย่าง เพื่อทดสอบความเข้าใจตรงกันในข้อคำถามต่างๆ และ วัดความสม่ำเสมอสอดคล้องภายใน (Internal Consistency) โดยใช้วิธีทดสอบของ Cronbach's Alpha เพื่อค่าทดสอบ Alpha Coefficient

3.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การเก็บข้อมูล เป็นรูปแบบการสัมภาษณ์เชิงคุณภาพ (In-depth Interview) โดยแบบคำถามปลายเปิด และ ใช้แบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Unstructural Interview Form) เพื่อต้องการทราบถึงข้อมูลในเชิงลึก เกี่ยวกับ คุณลักษณะของบริการสนับสนุนที่ผู้ให้บริการทางการเงิน มอบให้แก่ผู้ประกอบการ รวมไปถึงปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนกับผู้ประกอบการ โดยมีทั้งหมด 3 ส่วน ดังนี้

- สถานะภาพทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล
- ลักษณะทั่วไปของหน่วยงานผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน
- คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน

การเงิน

3.6 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

3.6.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลแบบสอบถามมาทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) และ ความเชื่อมั่น (Reliability) ที่เป็นผู้ประกอบการในประเทศไทยเพื่อหาค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach's Alpha Coefficient) เพื่อตรวจสอบความเข้าใจในการใช้แบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง โดยมีค่าความเชื่อมั่นดังตารางที่ 3.1 (Hair,Black, Babin, Anderson,& Tatham, 2006, p. 137; Nunnally, 1978, p. 245;)

ตารางที่ 3.1 ค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach's Alpha Coefficient)

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.962	.963	35

ผลจากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นจากแบบสอบถามของกลุ่มทดสอบกลุ่มตัวอย่าง ก่อนทำการศึกษาริจริง กับกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น อยู่ที่ 0.962 แสดงถึงข้อคำถามในแต่ละปัจจัยอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ได้ (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2006, p. 137; Nunnally,1978, p. 245;) ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจแบบสอบถามไปในทิศทางเดียวกัน

3.7 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.7.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

การรวบรวมข้อมูลซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

- ขอหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากวิทยาลัยการศึกษามหาวิทยาลัยมหิดล ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ตอบแบบสอบถาม
- นำแบบสอบถามไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยตนเอง หรือ โดยผ่านช่องทางออนไลน์ ตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด
- ขอความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานหน่วยงานบ่มเพาะธุรกิจให้แจกจ่ายแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ นำแบบสอบถามส่งไปให้ผู้ประกอบการโดยตรงจากข้อมูลช่องทางติดต่อส่วนตัว
- รอนัดหมายการเก็บรวบรวมข้อมูลคืนมาภายใน 2-3 สัปดาห์
- ทวงถามไปยังกลุ่มตัวอย่างในกรณีได้รับแบบสอบถามไม่ครบและล่าช้า
- รอเวลาการรับแบบสอบถามล่าช้ากลับคืนมาถึงผู้วิจัยภายในเวลาที่กำหนด (1-2 สัปดาห์)
- ทวงถามไปยังกลุ่มตัวอย่างอีกครั้งหนึ่งเพื่อให้ได้แบบสอบถามมากที่สุดเท่าที่จะมากได้

3.7.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การรวบรวมข้อมูลซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

- ขอหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากวิทยาลัยการศึกษามหาวิทยาลัยมหิดล ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ให้ข้อมูล
- ผู้วิจัยทำการติดต่อกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant Interview) เพื่อนัดวันเวลาในการสัมภาษณ์ โดยวิธีโดยตรงหรือทางออนไลน์
- นำแบบสัมภาษณ์ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ให้ข้อมูล เพื่อสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลโดยตรงหรือทางวิธีออนไลน์ เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 30 ราย โดยทำการสัมภาษณ์เป็นเวลา 1-2 ชั่วโมงต่อคน ด้วยตนเอง

3.8 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.8.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

เมื่อทำการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามครบถ้วนตามจำนวนแล้ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูล มาตรวจสอบ ความถูกต้องของข้อมูล หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้อาจการลงบันทึกเรียบร้อยแล้วไปวิเคราะห์ ทำการ ประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for Social Science) เพื่อทำการคำนวณ ค่าสถิติต่างๆในการวิจัย โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน

3.8.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Method) ซึ่งเป็นวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลจากการแจกแจงความถี่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่ออธิบายข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง ลักษณะเฉพาะของข้อมูลด้านธุรกิจ และ ปัจจัยความคิดเห็นด้านอื่นๆ เช่นระดับการให้ความสำคัญกับแหล่งที่มาของเงินทุนสนับสนุนกิจการ ระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ

3.8.1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บรวบรวมแบบสอบถาม เพื่อนำข้อมูลมาแปลงเป็นข้อมูลเชิงสถิติ ผ่านการกำหนดการทดสอบสมมติฐานในประเด็นต่างๆ และ นำผลลัพธ์ที่ได้จากการคำนวณด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาอธิบายผลความสัมพันธ์ของตัวแปรทดสอบ

3.8.1.3 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์ร้อยละ (Percentage)
- การวิเคราะห์ความถี่ (Frequency)
- การวิเคราะห์ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
- การวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของข้อมูล (Reliability)
- การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Correlation)
- การวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก (Logistics Regressions)
- การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factor Analysis)

3.8.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

3.8.2.1 ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

3.8.2.2 จำแนกและจัดระบบข้อมูล เป็นการนำข้อมูลที่ได้นำมาจำแนกและจัดหมวดหมู่ ออกไป ให้เป็นระบบ

3.8.2.3 วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ด้วยสองเทคนิคดังนี้

- เทคนิคการวิเคราะห์ทางตรง (Direct Content Analysis)

การวิเคราะห์ที่ใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาทางตรง (Directed Content Analysis) ถูกชี้นำโดยกระบวนการที่ถูกสร้างโครงสร้างมากกว่าในวิธีโดยทั่วไป (Conventional approach) ผู้ทำวิจัยจะเริ่มต้นโดยการระบุแนวคิดหรือตัวแปรที่สำคัญที่จัดกลุ่มเริ่มต้น ต่อมาจะเป็นการกำหนดนิยามปฏิบัติการของแต่ละกลุ่มโดยการใช้ทฤษฎี หากข้อมูลถูกรวบรวมเริ่มต้นผ่านการสัมภาษณ์ คำถามปลายเปิดอาจจะถูกใช้ ตามด้วยคำถามที่มุ่งเป้าหมายเกี่ยวกับกลุ่มต่างๆ ที่ถูกกำหนดเอาไว้ล่วงหน้า หลังจากคำถามปลายเปิด ผู้ทำวิจัยจะใช้การค้นหารูปแบบเฉพาะต่อการสำรวจประสบการณ์ของผู้มีส่วนร่วม หากวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือการจัดประเภทและเรียงลำดับกรณีทั้งหมดของเหตุการณ์ที่ตรวจสอบแล้วการอ่านและเน้นข้อมูลทั้งหมดที่ดูเหมือนว่าจะเป็นตัวแทนของปฏิกริยาที่ต้องการถือเป็นทางออกที่ดีที่สุด

- เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาแฝง (Summative Content Analysis)

เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาแฝง (Summative Content Analysis) ของการวิเคราะห์เนื้อหาเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลเริ่มต้นด้วยการค้นหาการเกิดขึ้นของคำที่ถูกระบุด้วยมือหรือด้วยคอมพิวเตอร์, คำถูกนับความถี่สำหรับแต่ละคำที่ถูกระบุ ถูกนำมาคำนวณด้วยแหล่งที่มาหรือผู้พูดยังถูกระบุเช่นกัน ผู้ทำวิจัย ต้องการที่จะรู้ความถี่ของคำที่ถูกใช้เพื่อที่จะกล่าวถึง แต่ยังคงที่จะเข้าใจบริบทที่สำคัญและซ่อนอยู่สำหรับการใช้คำที่ชัดเจนกับการใช้คำที่สละสลวย การอธิบายบริบทของการใช้คำที่สละสลวยกับคำที่ชัดเจนโดยการรายงานเกี่ยวกับว่า การใช้แตกต่างกันอย่างไร โยงตัวแปรต่างๆ การนับจำนวนคำถูกใช้เพื่อที่จะระบุแบบแผนในข้อมูลและเพื่อที่จะสร้างบริบทให้กับรหัส ทำให้การแปลความหมายของบริบทเข้ามาเกี่ยวข้องกับการใช้คำหรือประโยค ผู้ทำวิจัยพยายามที่จะสำรวจการใช้คำหรือสำรวจขอบเขตของความหมายที่คำสามารถมีอยู่ในการใช้ทั่วไป การวิเคราะห์ประเภทนี้เรียกอีกอย่างว่าการวิเคราะห์เนื้อหารายการ หากกระบวนการสิ้นสุดในขั้นตอนนี้การวิเคราะห์จะถือเป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ อย่างไรก็ตามเป้าหมายหลักของวิธีการสรุปคือการค้นหาความหมายของข้อมูลโดยการหาจำนวนคำ

3.8.2.4 นำเสนอข้อมูลเป็นข้อความแบบบรรยาย ตาราง และ ภาพประกอบการอธิบาย

3.9 ขอบเขตของการวิจัย

3.9.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศไทย ซึ่งกำหนดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ไม่น้อยกว่า 246 คน โดยมีขอบเขตการทำวิจัยเป็นระยะเวลา 6 เดือน

3.9.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

เพื่อศึกษาลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน ผ่านการสัมภาษณ์เพื่อให้เห็นถึงความคิดเห็น และทัศนคติของผู้บริหาร รวมไปถึงข้อเท็จจริง โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) ซึ่งกำหนด กลุ่มตัวอย่างผู้บริหารทั้งหมดไม่ต่ำกว่า 15 ราย และมีขอบเขตการทำวิจัยดำเนินการเป็นระยะเวลา 6 เดือน



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Method) ซึ่งเป็นการวิจัยแบบผสมระหว่าง การศึกษาวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ด้วยวิธีการใช้แบบสอบถามออนไลน์ (Online Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 246 ชุด ซึ่งแบบสอบถามทั้งหมดได้ถูกนำมาวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (SPSS: Statistical Packet for The Social Sciences) และ การศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีการใช้แบบสัมภาษณ์ (In-depth Interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 16 ชุด ซึ่งแบบสัมภาษณ์ทั้งหมดได้ถูกนำมาวิเคราะห์ โดยใช้การเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ผู้วิจัยนำผลที่ได้มาประมวลผลข้อมูล เพื่อตอบจุดประสงค์ของการวิจัยและผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัย โดยการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งเป็นลำดับ ดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา โดยแสดงผลเป็นร้อยละ ค่าเฉลี่ย และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ

4.2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factors Analysis : CFA)

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

N	หมายถึง ขนาดของตัวอย่าง (Population Size)
$\bar{X}$	หมายถึง ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง (Mean)
S.D.	หมายถึง ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	หมายถึง ค่าทดสอบนัยสำคัญของค่าเฉลี่ยสองกลุ่ม

F	หมายถึง ค่าทดสอบนัยสำคัญของค่าเฉลี่ยมากกว่าสองกลุ่ม
Sig.	หมายถึง ระดับนัยสำคัญทางสถิติจากการทดสอบที่ใช้ในการสรุปผลการทดสอบ
R Square	หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์
Adjusted R Square	หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์
B	หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ
Beta	หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนมาตรฐาน
H₀	หมายถึง สมมติฐานหลัก (Null Hypothesis)
H₁	หมายถึง สมมติฐานรอง (Alternative Hypothesis)
*	หมายถึง ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
**	หมายถึง ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา

4.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง

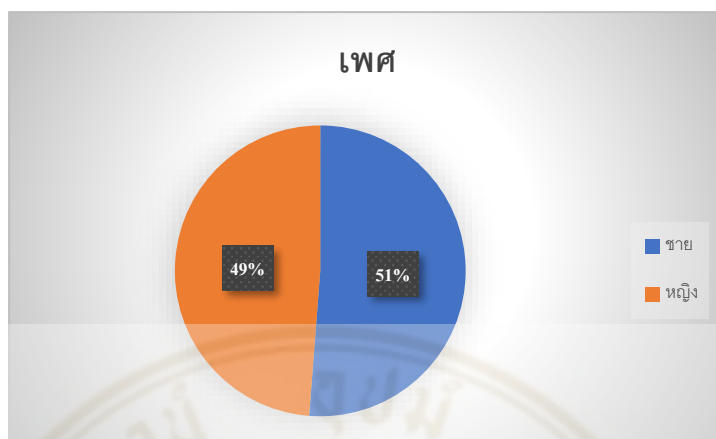
การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ ประสบการณ์การทำงาน ระดับการศึกษา โดยการแจกแจงค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ n=246

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	126	51.22
หญิง	120	48.78
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-1

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีจำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 51.22 รองลงมาเป็นอันดับสองเป็นเพศหญิงมีจำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 48.78



ภาพที่ 4.1 : สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามระหว่างเพศชายและเพศหญิง

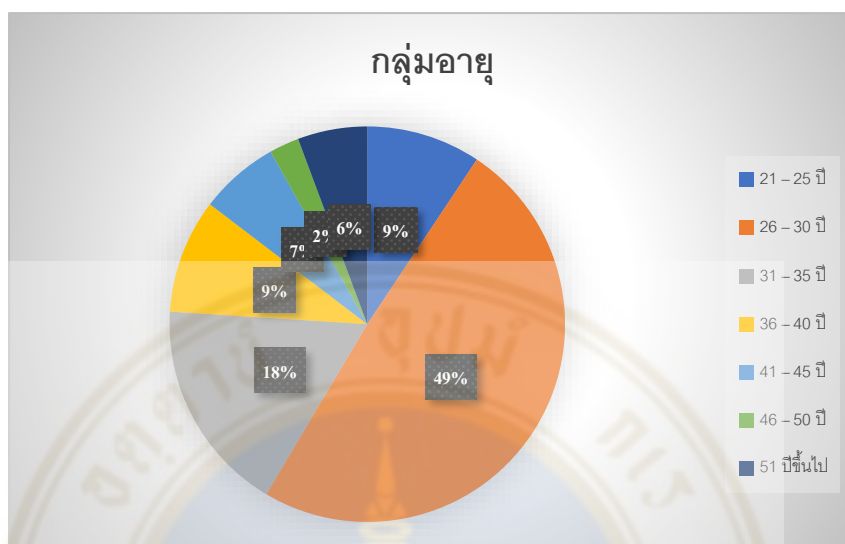
ตารางที่ 4.2 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ
n=246

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 21 ปี	-	-
21 – 25 ปี	23	9.35
26 – 30 ปี	121	49.19
31 – 35 ปี	43	17.48
36 – 40 ปี	23	9.35
41 – 45 ปี	16	6.50
46 – 50 ปี	6	2.44
51 ปีขึ้นไป	14	5.69
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-2

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุช่วง 26 – 30 ปี มีจำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 49.19 รองลงมาเป็นอันดับสองมีอายุอยู่ในช่วง 31 – 35 ปี มีจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 17.48 อันดับสามมีอายุอยู่ในช่วง 36 – 40 ปี มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 9.35 อันดับสี่มีอายุอยู่ในช่วง 21 – 25 ปี มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 9.35 อันดับห้ามีอายุอยู่ในช่วง 41 – 45 ปี มี

จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 6.50 อันดับหกมีอายุอยู่ในช่วง 51 ปีขึ้นไป มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.69 และอันดับสุดท้ายมีอายุอยู่ในช่วง 46 – 50 ปี มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.44



ภาพที่ 4.2 : สัดส่วนอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.3 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ
n=246

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
วิศวกร	29	11.79
บัญชี การเงิน บริหาร	33	13.41
ขายและการตลาด	35	14.23
ไอที โปรแกรมเมอร์ นักพัฒนาระบบ นักวิเคราะห์ข้อมูล	19	7.72
สถาปนิก และ นักออกแบบ	48	19.51
เชฟ หรือ ธุรกิจด้านอาหาร	14	5.69
นักลงทุน หรือ ธุรกิจส่วนตัว	24	9.76
อาจารย์และวิชาชีพด้านการศึกษา	3	1.22
การเกษตร ประมงและปศุสัตว์	6	2.44
แพทย์ พยาบาล สัตวแพทย์ และวิชาชีพทางการแพทย์	9	3.66
ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ	2	0.81
การบินและวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง	3	1.22

ตารางที่ 4.3 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ (ต่อ)

n=246

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์	3	1.22
นักเรียน นักศึกษา	4	1.63
อื่นๆ	14	5.69
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-3

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพเป็น สถาปนิก และ นักออกแบบ มีจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 19.51 รองลงมาเป็นอันดับสองมีอาชีพเป็น ขายและการตลาด มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 14.23 อันดับสามมีอาชีพเป็น บัญชี การเงิน บริหาร มีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 13.41 อันดับสี่มีอาชีพเป็น วิศวกร มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 11.79 อันดับห้ามีอาชีพเป็น นักลงทุน หรือ ธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 9.76 อันดับหกมีอาชีพเป็น ไอที โปรแกรมเมอร์ นักพัฒนาระบบ นักวิเคราะห์ข้อมูล มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 7.72 อันดับเจ็ดมีอาชีพเป็น อื่นๆ และ เชฟ หรือ ธุรกิจด้านอาหารมีจำนวนอย่างละ 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.69 อันดับแปดมีอาชีพเป็น แพทย์ พยาบาล สัตวแพทย์ และวิชาชีพทางการแพทย์ มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.66 อันดับเก้ามีอาชีพเป็น การเกษตร ประมงและปศุสัตว์ มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.44 อันดับสิบมีอาชีพเป็น นักเรียน นักศึกษา มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63 อันดับสิบเอ็ดมีอาชีพเป็น อาจารย์และวิชาชีพด้านการศึกษา และ นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์ และ การบินและวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการบิน มีจำนวนอย่างละ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.22 และอันดับสุดท้ายมีอาชีพเป็น ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.81

ตารางที่ 4.4 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม ประสบการณ์การทำงาน

n=246

ประสบการณ์การทำงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0 – 3 ปี	41	16.67
3 – 5 ปี	74	30.08

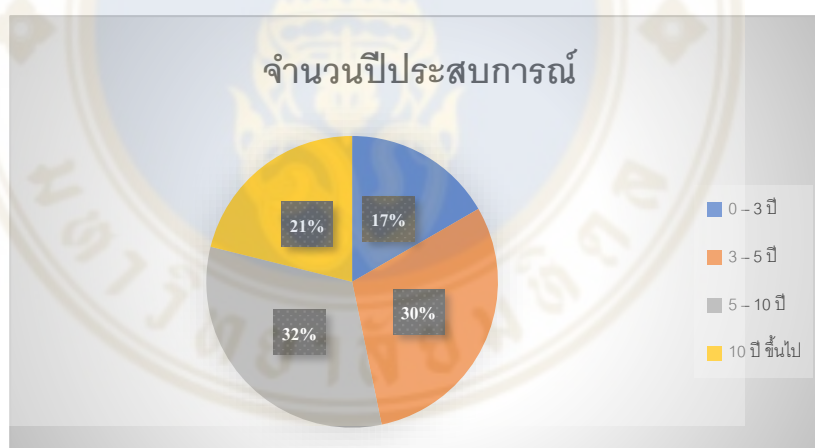
ตารางที่ 4.4 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน (ต่อ)

n=246

ประสบการณ์การทำงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
5 – 10 ปี	79	32.11
10 ปี ขึ้นไป	52	21.14
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-4

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วง 5 – 10 ปี มีจำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 32.11 รองลงมาเป็นอันดับสองมีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วง 3 – 5 ปี มีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 30.08 อันดับสามมีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วง 10 ปี ขึ้นไป มีจำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 21.14 และอันดับสุดท้ายมีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วง 0 – 3 ปี มีจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67



ภาพที่ 4.3 : สัดส่วนจำนวนปีประสบการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.5 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

n=246

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	6	2.44
ปริญญาตรี	184	74.80

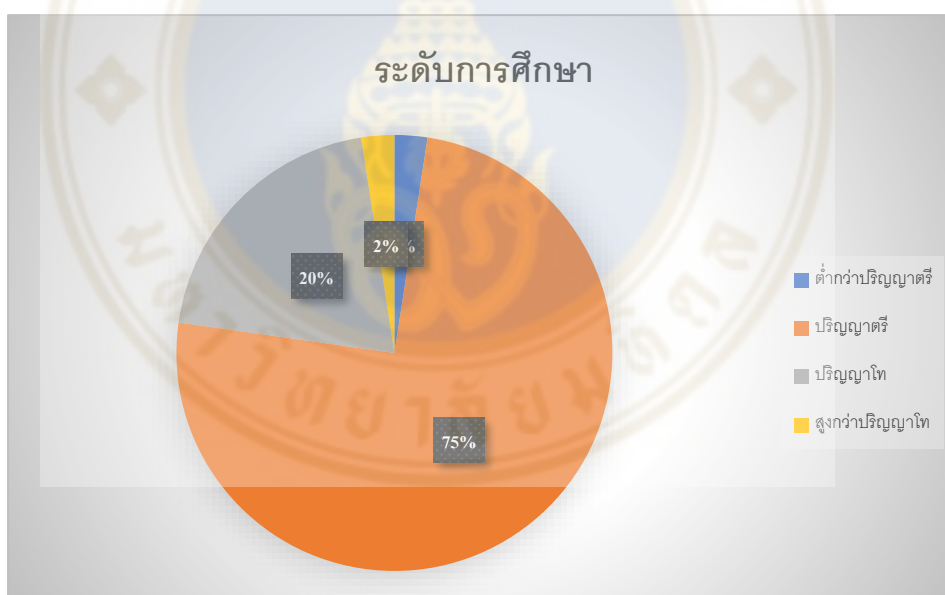
ตารางที่ 4.5 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

n=246

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ปริญญาโท	50	20.33
สูงกว่าปริญญาโท	6	2.44
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-5

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษา ปริญญาตรี มีจำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 74.80 รองลงมาเป็นอันดับสองมีระดับการศึกษา ปริญญาโท มีจำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 20.33 อันดับสามมีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี และ สูงกว่าปริญญาโท มีจำนวนอย่างละ 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.44



ภาพที่ 4.4 : สัดส่วนระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

4.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่ม

การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะเฉพาะของกิจการ จุดประสงค์ต้องการศึกษาโครงสร้างการจัดหาเงินทุนของกิจการ ช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ลำดับความสำคัญของแหล่งเงินทุน โดยมีการแจกแจง ดังนี้

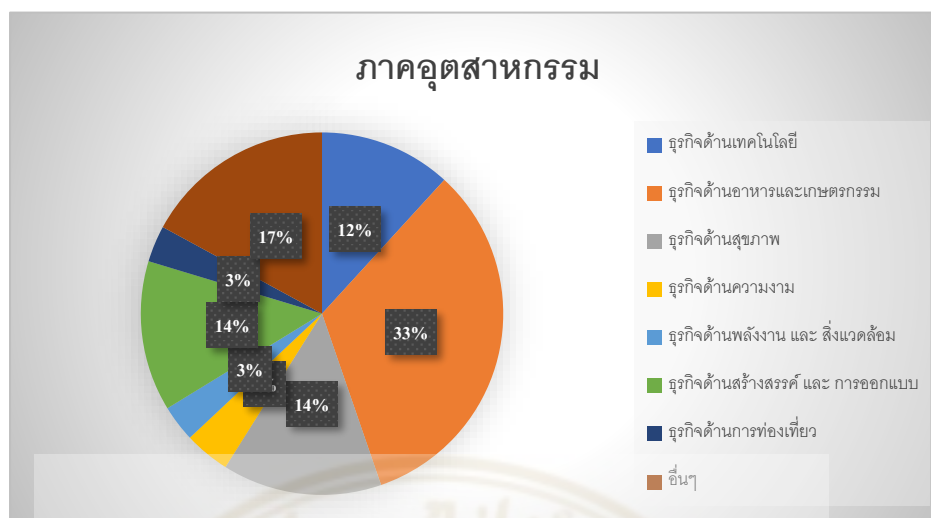
ตารางที่ 4.6 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาคอุตสาหกรรม

n=246

ภาคอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ธุรกิจด้านเทคโนโลยี	29	11.79
ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม	81	32.93
ธุรกิจด้านสุขภาพ	35	14.23
ธุรกิจด้านความงาม	10	4.07
ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม	8	3.25
ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และ การ ออกแบบ	33	13.41
ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว	8	3.25
อื่นๆ	42	17.07
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-6

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม มีจำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 32.93 รองลงมาเป็นอันดับสองอยู่ในภาคอุตสาหกรรม อื่นๆ มีจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 17.07 อันดับสามอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านสุขภาพ มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 14.23 อันดับสี่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านสร้างสรรค์และ การออกแบบ มีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 13.41 อันดับห้าอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านเทคโนโลยี มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 11.79 อันดับหกอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านความงาม มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 4.07 อันดับเจ็ดอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม และ ภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว มีจำนวนอย่างละ 8 คน คิดเป็นร้อยละ 3.25 และอันดับสุดท้ายอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจเพื่อสังคม มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.41



ภาพที่ 4.5 : สัดส่วนภาคอุตสาหกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.7 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาการดำเนินกิจการ

n=246

ระยะเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 6 เดือน	17	6.91
6 เดือน – 1 ปี	26	10.57
1 - 2 ปี	44	17.89
มากกว่า 2 ปี	159	64.63
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมมุติฐานได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-7

จากตารางที่ 4.7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการ มากกว่า 2 ปี มีจำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 64.63 รองลงมาเป็นอันดับสองมีระยะเวลาดำเนินการ 1 - 2 ปี มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 17.89 อันดับสามมีระยะเวลาดำเนินการ 6 เดือน – 1 ปี มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 10.57 และอันดับสุดท้ายมีระยะเวลาดำเนินการ ต่ำกว่า 6 เดือน มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 6.91

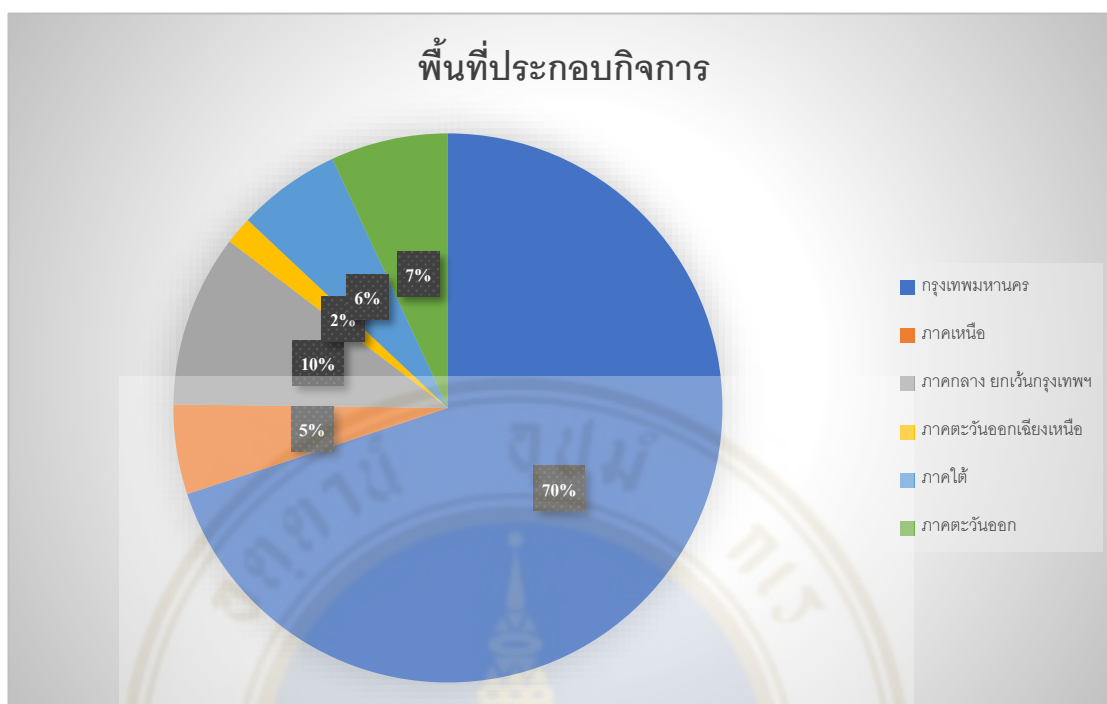
ตารางที่ 4.8 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของกิจการ

n=246

ลักษณะที่ตั้ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	172	69.92
ภาคเหนือ	13	5.28
ภาคกลาง ยกเว้นกรุงเทพฯ	25	10.16
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	4	1.63
ภาคใต้	15	6.10
ภาคตะวันออก	17	6.91
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-8

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ กรุงเทพมหานคร มีจำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 69.92 รองลงมาเป็นอันดับสองมีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคกลาง ยกเว้นกรุงเทพฯ มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 10.16 อันดับสามมีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคตะวันออก มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 6.91 อันดับสี่มีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคใต้ มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.10 อันดับห้ามีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคเหนือ มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 5.28 และอันดับสุดท้ายมีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63



ภาพที่ 4.6 : สัดส่วนพื้นที่ตั้งกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.9 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนทีมงานหรือพนักงาน

n=246

จำนวนทีมงานหรือพนักงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 คน	42	17.07
2 คน	39	15.85
3 คน	15	6.10
4 คน	19	7.72
5 คน	14	5.69
6 – 10 คน	24	9.76
มากกว่า 10 คน	93	37.80
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-9

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่มากกว่า 10 คน มีจำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 37.80 รองลงมาเป็นอันดับสองมีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 1 คน มีจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 17.07 อันดับสามมีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 2 คน มีจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 15.85 อันดับสี่มีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 6 – 10 คน มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 9.76 อันดับห้ามีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 4 คน มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 7.72 อันดับหกมีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 3 คน มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.10 และอันดับสุดท้ายมีจำนวนทีมงานหรือพนักงานอยู่ที่ 5 คน มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.69

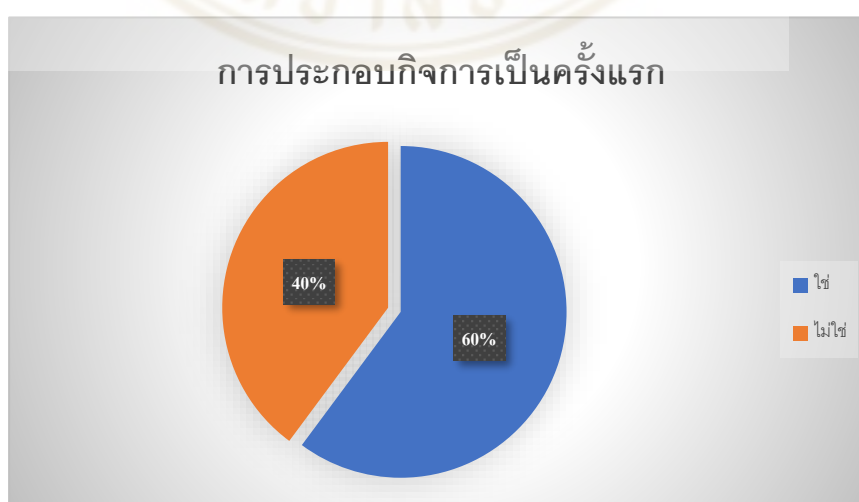
ตารางที่ 4.10 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการทำธุรกิจครั้งแรก

n=246

การทำธุรกิจครั้งแรก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช่	148	60.16
ไม่ใช่	98	39.84
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-10

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีคนทำธุรกิจเป็นครั้งแรก อยู่ที่ 148 คน คิดเป็นร้อยละ 60.16 และ มีคนไม่ได้ทำธุรกิจเป็นครั้งแรก อยู่ที่ 98 คน คิดเป็นร้อยละ 39.84



ภาพที่ 4.7 : สัดส่วนการประกอบกิจการเป็นครั้งแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม

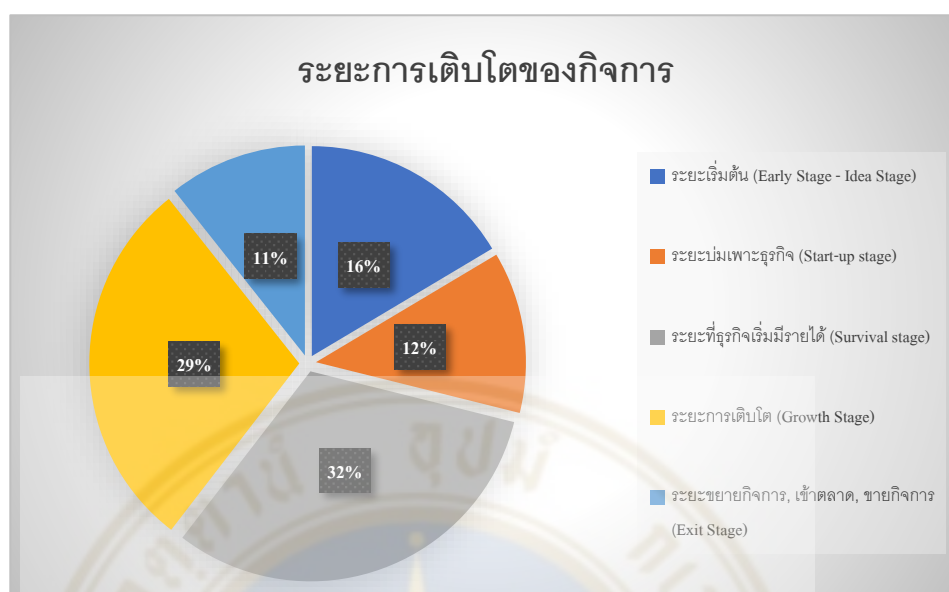
ตารางที่ 4.11 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ

n=246

ช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	21	8.54
ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	37	15.04
ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)	28	11.38
ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)	71	28.86
ระยะการเติบโต (Growth Stage)	65	26.42
ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage)	24	9.76
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-11

จากตารางที่ 4.11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) มีจำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 28.86 รองลงมาเป็นอันดับสองมีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ระยะการเติบโต (Growth Stage) มีจำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 26.42 อันดับสามมีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) มีจำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 15.04 อันดับสี่มีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage) มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 11.38 อันดับห้ามีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage) มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 9.76 และอันดับสุดท้ายมีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ ไม่ประสงค์ตอบคำถาม มีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 8.54



ภาพที่ 4.8 : สัดส่วนระยะการเติบโตของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ตอบ 225 ราย)

ตารางที่ 4.12 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อปีจากกิจการ

n=246

รายได้ต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 500,000 บาท	74	30.08
500,001 – 1,000,000 บาท	52	21.14
1,000,001 – 3,000,000 บาท	28	11.38
3,000,001 – 5,000,000 บาท	27	10.98
มากกว่า 5,000,000 บาท	65	26.42
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-12

จากตารางที่ 4.12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อปี น้อยกว่า 500,000 บาท มีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 30.08 รองลงมาเป็นอันดับสองมีรายได้ต่อปี มากกว่า 5,000,000 บาท มีจำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 26.42 อันดับสามมีรายได้ต่อปี 500,001 – 1,000,000 บาท มีจำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 21.14 อันดับสี่มีรายได้ต่อปี 1,000,001 – 3,000,000 มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 11.38 และอันดับสุดท้ายมีรายได้ต่อปี 3,000,001 – 5,000,000 บาท บาทมีจำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 10.98



ภาพที่ 4.9 : ระดับรายได้ของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

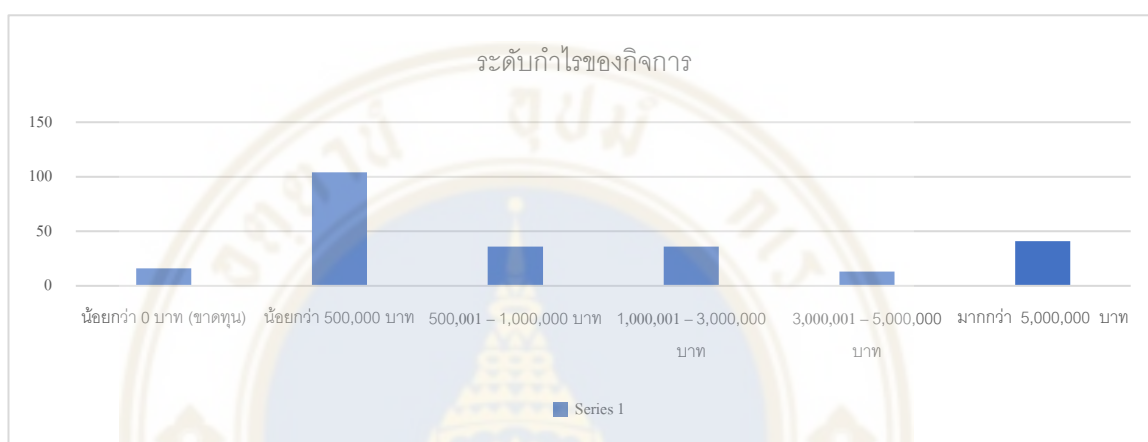
ตารางที่ 4.13 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามกำไรต่อปีจากกิจการ

n=246

กำไรต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 0 บาท (ขาดทุน)	16	6.50
น้อยกว่า 500,000 บาท	104	42.27
500,001 – 1,000,000 บาท	36	14.63
1,000,001 – 3,000,000 บาท	36	14.63
3,000,001 – 5,000,000 บาท	13	5.28
มากกว่า 5,000,000 บาท	41	16.67
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-13

จากตารางที่ 4.13 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีกำไรต่อปี น้อยกว่า 500,000 บาท มีจำนวน 104 คน คิดเป็นร้อยละ 42.27 รองลงมาเป็นอันดับสองมีกำไรต่อปี มากกว่า 5,000,000 บาท มีจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 อันดับสามมีกำไรต่อปี 500,001 – 1,000,000 บาท และ มีกำไรต่อปี 1,000,001 – 3,000,000 มีจำนวนอย่างละ 36 คน คิดเป็นร้อยละ 14.63 อันดับสี่มีกำไรต่อปี น้อยกว่า 0 บาท (ขาดทุน) มีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 6.50 และอันดับสุดท้ายมีกำไรต่อปี 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 5.28



ภาพที่ 4.10 : ระดับกำไรของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.14 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน : ส่วนทุน”

n=246

โครงสร้างการจัดหาเงินทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	89	36.18
หนี้สิน 0% : 100% ส่วนทุน	66	26.83
หนี้สิน 10% : 90% ส่วนทุน	13	5.29
หนี้สิน 20% : 80% ส่วนทุน	14	5.69
หนี้สิน 30% : 70% ส่วนทุน	22	8.94
หนี้สิน 40% : 60% ส่วนทุน	12	4.88
หนี้สิน 50% : 50% ส่วนทุน	18	7.32
หนี้สิน 60% : 40% ส่วนทุน	7	2.85
หนี้สิน 70% : 30% ส่วนทุน	4	1.63

ตารางที่ 4.14 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน : ส่วนทุน” (ต่อ)

n=246

โครงสร้างการจัดหาเงินทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
หนี้สิน 80% : 20% ส่วนทุน	1	0.41
หนี้สิน 90% : 10% ส่วนทุน	-	-
หนี้สิน 100% : 0% ส่วนทุน	-	-
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-14

จากตารางที่ 4.14 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน ไม่ประสงค์ตอบคำถาม มีจำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 36.18 รองลงมาเป็นอันดับสองมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 0% : 100% ส่วนทุน มีจำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 26.83 อันดับสามมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 30% : 70% ส่วนทุน มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 8.94 อันดับสี่มีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 50% : 50% ส่วนทุน มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 7.32 อันดับห้ามีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 20% : 80% ส่วนทุน มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.69 อันดับหกมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 10% : 90% ส่วนทุน มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 5.29 อันดับเจ็ดมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 40% : 60% ส่วนทุน มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 4.88 อันดับแปดมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 60% : 40% ส่วนทุน มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.85 อันดับเก้ามีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 70% : 30% ส่วนทุน มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63 และอันดับสุดท้ายมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุน หนี้สิน 80% : 20% ส่วนทุน มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.41

ตารางที่ 4.15 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม”

n=246

โครงสร้างส่วนทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	122	49.59
ทุนหุ้นสามัญ 0% : 100% กำไรสะสม	28	11.38
ทุนหุ้นสามัญ 10% : 90% กำไรสะสม	7	2.85

ตารางที่ 4.15 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกับกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม” (ต่อ)

n=246

โครงสร้างส่วนทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทุนหุ้นสามัญ 20% : 80% กำไรสะสม	8	3.25
ทุนหุ้นสามัญ 30% : 70% กำไรสะสม	8	3.25
ทุนหุ้นสามัญ 40% : 60% กำไรสะสม	9	3.66
ทุนหุ้นสามัญ 50% : 50% กำไรสะสม	17	6.91
ทุนหุ้นสามัญ 60% : 40% กำไรสะสม	9	3.66
ทุนหุ้นสามัญ 70% : 30% กำไรสะสม	5	2.03
ทุนหุ้นสามัญ 80% : 20% กำไรสะสม	11	4.47
ทุนหุ้นสามัญ 90% : 10% กำไรสะสม	9	3.66
ทุนหุ้นสามัญ 100% : 0% กำไรสะสม	13	5.28
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-15

จากตารางที่ 4.14 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีโครงสร้างส่วนทุน ไม่ประสงค์ตอบคำถาม มีจำนวน 122 คน คิดเป็นร้อยละ 49.59 รองลงมาเป็นอันดับสองมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 0% : 100% กำไรสะสม มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 11.33 อันดับสามมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 50% : 50% กำไรสะสม มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 6.91 อันดับสี่มีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 100% : 0% กำไรสะสม มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 5.28 อันดับห้ามีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 80% : 20% กำไรสะสม มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 4.47 อันดับหกมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 40% : 60% กำไรสะสม มีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 60% : 40% กำไรสะสม และมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 90% : 10% กำไรสะสม มีจำนวนอย่างละ 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.66 อันดับเจ็ดมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 20% : 80% กำไรสะสม และมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 30% : 70% กำไรสะสม มีจำนวนอย่างละ 8 คน คิดเป็นร้อยละ 3.25 อันดับแปดมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 10% : 90% กำไรสะสม มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.85 และอันดับสุดท้ายมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 70% : 30% กำไรสะสม มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.03

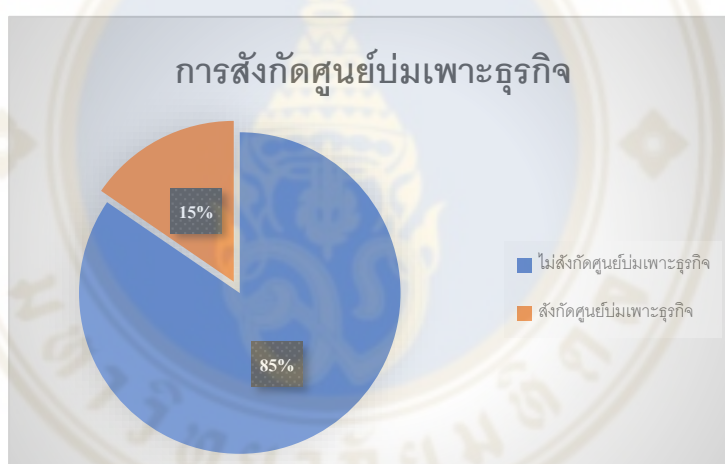
ตารางที่ 4.16 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการสังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ

n=246

การสังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่สังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ	208	84.55
สังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ	38	15.45
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณฺ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-16

จากตารางที่ 4.16 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่สังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ อยู่ที่ 208 คน คิดเป็นร้อยละ 84.55 และ มีกลุ่มตัวอย่างที่ สังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ อยู่ที่ 38 คน คิดเป็นร้อยละ 15.45



ภาพที่ 4.11 : สัดส่วนการสังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.17 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์ปมพะธุรกิจ

n=246

ระยะเวลาภายใต้การปมพะธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่สังกัดศูนย์ปมพะธุรกิจ	208	84.55
0 – 6 เดือน	17	6.91
1 – 2 ปี	5	2.03
2 – 3 ปี	5	2.03

ตารางที่ 4.17 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (ต่อ)

n=246

ระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มากกว่า 3 ปี	7	2.85
สิ้นสุดแล้วกระบวนการบ่มเพาะแล้ว	4	1.63
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณฺ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-17

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีจำนวน 208 คน คิดเป็นร้อยละ 84.55 รองลงมาเป็นอันดับสองมีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ 0 – 6 เดือน มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 6.91 อันดับสามมีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ มากกว่า 3 ปี มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 2.85 อันดับสี่มีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ 1 – 2 ปี และมีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ 2 – 3 ปี มีจำนวนอย่างละ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.03 และอันดับสุดท้ายมีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ สิ้นสุดแล้วกระบวนการบ่มเพาะแล้ว มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63

ตารางที่ 4.18 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน

n=246

มูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับ	126	51.22%
น้อยกว่า 10,000 บาท	4	1.63%
10,001 - 100,000 บาท	25	10.16%
100,001 – 500,000 บาท	38	15.45%
500,001 – 1,000,000 บาท	14	5.69%
1,000,001 – 2,000,000 บาท	14	5.69%
2,000,001 บาท ขึ้นไป	25	10.16%
รวม	246	100

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณฺ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-18

จากตารางที่ 4.18 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจ มีจำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 51.22 รองลงมาเป็นอันดับสองได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจ 100,001 – 500,000 บาท มีจำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 15.45 อันดับสามได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจ 10,001 - 100,000 บาท และ 2,000,001 บาท ขึ้นไป มีจำนวนอย่างละ 25 คน คิดเป็นร้อยละ 10.16 อันดับสี่ได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจ 500,001 – 1,000,000 บาท และ 1,000,001 – 2,000,000 บาท มีจำนวนอย่างละ 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.69 และอันดับสุดท้ายได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจ น้อยกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63

4.1.3 ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.19 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.34	1.668	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.57	1.688	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.41	1.511	สำคัญมาก
เพื่อน	2.71	1.597	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.43	1.571	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.33	1.592	สำคัญน้อยมาก
สถาบันทางการเงิน	2.91	1.890	สำคัญน้อย
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.17	1.563	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.73	1.63	สำคัญน้อย

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-19

จากตารางที่ 4.19 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อยกับเงินทุนประเภทให้เปล่า ที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.73 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภททุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.41 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากแหล่งที่มาสถาบันทางการเงินที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.91

ตารางที่ 4.20 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้กู้ยืม

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{x}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.17	1.530	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.39	1.612	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.18	1.672	สำคัญปานกลาง
เพื่อน	3.14	1.775	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.25	1.457	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.15	1.496	สำคัญน้อยมาก
สถาบันทางการเงิน	3.49	1.892	สำคัญน้อย
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.05	1.476	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.73	1.61	สำคัญน้อย

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-20

จากตารางที่ 4.20 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับน้อยกับเงินทุนประเภทให้กู้ยืม ที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.73 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.18 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากแหล่งที่มาสถาบันทางการเงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 3.49

ตารางที่ 4.21 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินร่วมลงทุน

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{x}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.09	1.478	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.12	1.488	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.04	1.807	สำคัญปานกลาง
เพื่อน	3.26	1.848	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.47	1.532	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.36	1.579	สำคัญน้อยมาก

ตารางที่ 4.21 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินร่วมลงทุน (ต่อ)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
สถาบันทางการเงิน	2.46	1.767	สำคัญน้อยมาก
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.15	1.590	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.62	1.64	สำคัญน้อยมาก

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-21

จากตารางที่ 4.21 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับน้อยกับเงินทุนประเภทร่วมลงทุน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.62 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.04 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากแหล่งที่มา เพื่อน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 3.26

4.1.4 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.22 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มลักษณะของผู้ประกอบการ)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.85	1.314	สำคัญมาก
แนวคิดของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.80	1.183	สำคัญมาก
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการและ ทีมงาน	4.74	1.326	สำคัญมาก
ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบการ	4.68	1.215	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการและ ทีมงาน	4.52	1.274	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการตลาดของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.49	1.308	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการเงินของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.39	1.328	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการจัดการของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.39	1.353	สำคัญมาก
อายุของผู้ประกอบการ	3.81	1.437	สำคัญปานกลาง

ตารางที่ 4.22 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มลักษณะของผู้ประกอบการ) (ต่อ)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
การสร้างตำแหน่งงานให้กับชุมชน	3.77	1.456	สำคัญปานกลาง
จำนวนทีมงานของกิจการ	3.52	1.562	สำคัญปานกลาง
รวม	4.61	1.29	สำคัญมาก

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-22

จากตารางที่ 4.22 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับลักษณะของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.61 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.85 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ แนวคิดของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.80

ตารางที่ 4.23 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	5.11	1.058	สำคัญมาก
การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน	5.10	1.005	สำคัญมาก
อัตราการเติบโตของกิจการ	4.96	1.062	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาดของ ผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.76	1.203	สำคัญมาก
ขนาดของกิจการ	4.58	1.199	สำคัญมาก
รวม	4.90	1.11	สำคัญมาก

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-23

จากตารางที่ 4.23 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.90 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องของ ความสามารถในการขาย ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.11 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องของ การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.10

ตารางที่ 4.24 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความเฉพาะตัวของสินค้า	5.12	1.118	สำคัญมาก
ใบรับรองผลิตภัณฑ์	4.45	1.263	สำคัญมาก
การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา	4.43	1.376	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายวิจัยและพัฒนา	4.34	1.318	สำคัญมาก
แผนการพัฒนาและวิจัย	4.28	1.340	สำคัญปานกลาง
ผลกระทบทางบวกต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม	4.16	1.508	สำคัญปานกลาง
การพัฒนาระบบจัดการความรู้	3.83	1.698	สำคัญปานกลาง
รวม	4.37	1.37	สำคัญมาก

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-24

จากตารางที่ 4.24 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.37 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ในเรื่องของ ความเฉพาะตัวของสินค้า ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.12 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ ใบรับรองผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.45

ตารางที่ 4.25 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยทางการเงิน)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน	4.52	1.277	สำคัญมาก
ประวัติการชำระหนี้	4.48	1.330	สำคัญมาก
จำนวนเงินที่ต้องการการสนับสนุน	4.45	1.237	สำคัญมาก
สภาพคล่องทางการเงิน	4.38	1.376	สำคัญมาก
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	4.35	1.463	สำคัญมาก
ความสามารถในการทำกำไร	4.31	1.256	สำคัญปานกลาง
กระแสเงินสดของการลงทุน	4.27	1.426	สำคัญปานกลาง
สัดส่วนหนี้สินต่อรายได้เฉลี่ย	4.20	1.382	สำคัญปานกลาง
ปริมาณการถือครองเงินสด	4.13	1.325	สำคัญปานกลาง
การเข้าถึงเครือข่ายทางการเงิน	4.11	1.322	สำคัญปานกลาง
แผนจัดการความเสี่ยง	3.95	1.515	สำคัญปานกลาง
แผนที่จะระดมทุนในการเข้าตลาด	3.18	1.750	สำคัญน้อย
รวม	4.19	1.39	สำคัญปานกลาง

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-25

จากตารางที่ 4.25 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับปัจจัยทางการเงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.19 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.52 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ ประวัติการชำระหนี้ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.48

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐาน

4.2.1 สมมติฐานการวิจัยที่ใช้ในการทดสอบทางสถิติ

ตารางที่ 4.26 สมมติฐานการวิจัย

ลำดับที่	สมมติฐานการวิจัย	เครื่องมือที่ใช้ทดสอบ	ผลที่คาดหวัง
1	การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร - จำนวนปีประสบการณ์ของผู้ประกอบการ - การอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ - ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ - ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ - ระดับรายได้ของกิจการ - สัดส่วนระหว่างหนี้สินและส่วนทุน - สัดส่วนระหว่างทุนหุ้นสามัญและกำไรสะสม มีความสัมพันธ์ต่อโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงิน	การถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)	แต่ละปัจจัยส่งผลกระทบต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนไม่เท่ากัน
2	การวิเคราะห์ระดับน้ำหนัปัจจัยของตัวแปร - ลักษณะของผู้ประกอบการ - ลักษณะของธุรกิจ - สถานะทางการเงินของกิจการ - ลักษณะของสินค้าหรือบริการของกิจการ มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของกิจการ	การทดสอบปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis)	แต่ละปัจจัยมีระดับน้ำหนักปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อปัจจัยเชิงยืนยันการเข้าถึงบริการทางการเงินไม่เท่ากัน

4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง โดยทดสอบด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ เป็นการพิจารณาปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่แวดล้อมผู้ประกอบการ โดยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม อาศัยทฤษฎีการวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression) สำหรับตัวแปรอิสระที่มีจำนวนมากกว่า 1 ตัว หรือมีตัวแปรอิสระ p ตัว ($p \geq 2$) การศึกษาวิจัยครั้งนี้กำหนดตัวแปรอิสระไว้ 7 ตัวแปร ทั้งนี้ได้มีการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม เพื่อที่จะใช้ตัวแปรอิสระดังกล่าวในการพยากรณ์ ว่าตัวแปรอิสระตัวใดมีอิทธิพลต่อการได้รับการสนับสนุนทางการเงิน สำหรับตัวแปรตามที่กำหนดไว้ มี 2 ค่าคือ เคยได้รับการสนับสนุนทางการเงิน และ ไม่เคยได้รับการสนับสนุนทางการเงิน ในกรณีนี้เรียกว่า การวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติกส์แบบ 2 กลุ่ม (Binary Logistic Regression)

Y = การเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน
0 เคยได้รับการบริการทางการเงิน

Y =
1 ไม่เคยได้รับการบริการทางการเงิน

ซึ่งตัวแปรดังกล่าวมีเพียงสองค่า หรือ การแบ่งหน่วยข้อมูลออกเป็นสองกลุ่มย่อยข้างต้น คือ Y เท่ากับ 0 หมายถึง ผู้ประกอบการไม่เคยได้รับการบริการทางการเงินมาก่อน และ 1 หมายถึง ผู้ประกอบการเคยได้รับการบริการทางการเงินมาแล้ว

ตารางที่ 4.27 ตัวแปรอิสระปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ลำดับ	ปัจจัย	ลักษณะข้อมูล	จำนวนผู้ตอบ
1	ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาของผู้ประกอบการ	Ordinal	246
2	ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ	Nominal	246
3	ผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	Nominal	246
4	ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ	Ordinal	246
5	ระดับรายได้ของกิจการ	Ordinal	246
6	ภาคอุตสาหกรรม (Sector)	Nominal	246
7	ระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage)	Ordinal	246

จากตารางที่ 4.27 ข้อมูลแสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน สามารถนำมาเขียนเป็นสมการ ความถดถอยโลจิสติกส์ (Logistics Regression) ได้ดังนี้

รูปแบบที่ 1 พิจารณาทุกตัวแปร

$$\text{Fund Access} = \beta_0 + \beta_1 \text{Exp} + \beta_2 \text{Expertise} + \beta_3 \text{Incubatee} + \beta_4 \text{Edu} + \beta_5 \text{Revenue} \\ + \beta_6 \text{Sector} + \beta_7 \text{GrowthStage}$$

รูปแบบที่ 2 พิจารณาเฉพาะตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติ

$$\text{Fund Access} = \beta_0 + \beta_1 \text{Exp} + \beta_3 \text{Incubatee} + \beta_4 \text{Edu} + \beta_5 \text{Revenue} + \beta_7 \text{GrowthStage}$$

จากสมการความถดถอยโลจิสติกส์ (Logistics Regression) ดังกล่าวสามารถนำค่าตัวแปรอิสระที่เหมาะสมทั้ง 7 ตัวมาหาค่าพยากรณ์จากวิธี Enter

4.2.2.1 ข้อมูลความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.28 ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน
N	Valid	246	246	246	246	246	246	246	246
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ที่ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-26

จากตารางที่ 4.28 ปัจจัยตัวแปรอิสระทั้งหมด 7 ตัวแปร รวมถึง ตัวแปรตามอีก 1 ตัวแปร มีผู้ตอบแบบสอบถามในหัวข้อดังกล่าวทั้งหมด 246 รายคิดเป็นหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์ ทั้งหมดทุกตัวแปร

4.2.2.2 การทดสอบสถิติไคสแควร์ (Chi-square)

ตารางที่ 4.29 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของ ผู้ประกอบการ		รวม
		กลุ่มอาชีพด้าน ธุรกิจ และ อื่นๆ	กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี	
โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	97	29	126
แหล่งเงินทุน	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		186	60	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-27

จากตารางที่ 4.29 ผู้ตอบแบบสอบถาม 126 ราย ไม่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุน แบ่งออกเป็น กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และ อื่นๆ 97 ราย และ กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี 29 ราย ผู้ตอบแบบสอบถาม 10 ราย เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุน แบ่งออกเป็น กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และ อื่นๆ 89 ราย และ กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี 60 ราย

ตารางที่ 4.30 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	.265 ^a	1	.607		
Continuity Correction ^b	.134	1	.714		
Likelihood Ratio	.265	1	.607		
Fisher's Exact Test				.657	.357
Linear-by-Linear Association	.263	1	.608		
N of Valid Cases	246				

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-28

จากตารางที่ 4.30 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.31 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทำงาน

		ประสบการณ์ทำงาน				รวม
		0 – 3 ปี	3 – 5 ปี	5 – 10 ปี	10 ปี ขึ้นไป	
โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	25	48	39	14	126
	เคยได้รับ	16	26	40	38	120
รวม		41	74	79	52	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-29

จากตารางที่ 4.31 พบว่ากลุ่มจำนวนปีประสบการณ์การทำงานที่เคยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดได้แก่ กลุ่ม 5-10 ปี มีจำนวน 40 ราย รองลงมาเป็น กลุ่ม มากกว่า 10 ปีขึ้นไป จำนวน 38 ราย

ตารางที่ 4.32 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสบการณ์ทำงาน

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	19.471 ^a	3	.000
Likelihood Ratio	20.007	3	.000
Linear-by-Linear Association	15.301	1	.000
N of Valid Cases	246		

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-30

จากตารางที่ 4.32 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสบการณ์ทำงาน พบว่า มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

ตารางที่ 4.33 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับการศึกษา

		ระดับการศึกษา				รวม
		ต่ำกว่า ปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	สูงกว่า ปริญญาโท	
โอกาส การเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	2	107	15	2	126
	เคยได้รับ	4	77	35	4	120
รวม		6	184	50	6	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-31

จากตารางที่ 4.33 พบว่ากลุ่มที่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือกลุ่มระดับการศึกษา
ปริญญาตรี จำนวน 77 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.30

ตารางที่ 4.34 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.087 ^a	3	.003
Likelihood Ratio	14.354	3	.002
Linear-by-Linear Association	8.090	1	.004
N of Valid Cases	246		

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-32

จากตารางที่ 4.34 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา พบว่า มีระดับ
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ตารางที่ 4.35 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านภาคอุตสาหกรรม

		ภาคอุตสาหกรรม								รวม
		ธุรกิจด้านความงาม (Beauty & Wellness)	ธุรกิจด้านเทคโนโลยี (ICT and Digital Business)	ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม (Food and Agriculture Business)	ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม (Energy & Environment)	ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว (Leisure and Tourism)	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Medical and Healthcare)	ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และการออกแบบ (Creative & Design Business)	อื่นๆ	
โอกาส การ เข้าถึง	ไม่เคย ได้รับ	4	17	40	2	6	17	20	20	126
	เคยได้รับ	6	12	41	6	2	18	13	22	120
รวม		10	29	81	8	8	35	33	42	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-33

จากตารางที่ 4.35 พบว่ากลุ่มภาคอุตสาหกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุด ได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม โดยมีจำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67

ตารางที่ 4.36 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.741 ^a	7	.456
Likelihood Ratio	6.941	7	.435
Linear-by-Linear Association	.014	1	.907
N of Valid Cases	246		

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-34

จากตารางที่ 4.36 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม พบว่าไม่มี
นัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 4.37 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับรายได้

		ระดับรายได้					รวม
		น้อยกว่า 500,000 บาท	500,001 – 1,000,000 บาท	1,000,001 – 3,000,000 บาท	3,000,001 – 5,000,000 บาท	มากกว่า 5,000,000 บาท	
โอกาส การ เข้าถึง แหล่ง เงินทุน	ไม่เคย ได้รับ	55	28	12	13	18	126
	เคย ได้รับ	19	24	16	14	47	120
รวม		74	52	28	27	65	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-35

จากตารางที่ 4.37 พบว่ากลุ่มระดับรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ มากกว่า 5
ล้านบาท เคยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุด โดยมีจำนวน 47 รายคิดเป็น ร้อยละ 19.10

ตารางที่ 4.38 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	31.240 ^a	4	.000
Likelihood Ratio	32.458	4	.000
Linear-by-Linear Association	28.496	1	.000
N of Valid Cases	246		

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-36

จากตารางที่ 4.38 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้ พบว่า มีระดับ
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

ตารางที่ 4.39 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ

		ผู้ประกอบการภายใต้ฯ		รวม
		ไม่สังกัดหน่วย บ่มเพาะธุรกิจ	สังกัดหน่วยบ่ม เพาะธุรกิจ	
โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	ไม่เคยได้รับ	119	7	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		208	38	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-37

จากตารางที่ 4.39 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุน มากที่สุดได้แก่
ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.17

ตารางที่ 4.40 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้ฯ

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	19.350 ^a	1	.000		
Continuity Correction ^b	17.829	1	.000		
Likelihood Ratio	20.568	1	.000		
Fisher's Exact Test				.000	.000
Linear-by-Linear Association	19.271	1	.000		
N of Valid Cases	246				

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-38

จากตารางที่ 4.40 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้ฯ พบว่า มี
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

ตารางที่ 4.41 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระยะการเติบโต

		ระยะการเติบโต (Growth Stage)					รวม
		ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)	ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)	ระยะการเติบโต (Growth Stage)	ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด , ขายกิจการ (Exit Stage)	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	28	16	55	18	9	126
	เคยได้รับ	9	12	37	47	15	120
รวม		37	28	92	65	24	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-39

จากตารางที่ 4.41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่อยู่ในระยะการเติบโต (Growth Stage) เคยมีโอกาเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุด มีจำนวน 47 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.10 จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ตารางที่ 4.42 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระยะการเติบโต

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	28.159 ^a	4	.000
Likelihood Ratio	29.132	4	.000
Linear-by-Linear Association	20.533	1	.000
N of Valid Cases	246		

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-40

จากตารางที่ 4.42 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระยะการเติบโต พบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

4.2.2.3 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ

(multicollinearity)

ตารางที่ 4.43 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ภาคอุตสาหกรรม	ธุรกิจด้าน ความงาม	10	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน เทคโนโลยี	29	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน อาหารและ เกษตรกรรม	81	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน พลังงาน และ สิ่งแวดล้อม	8	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน การ ท่องเที่ยว	8	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน สุขภาพ	35	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้าน สร้างสรรค์ และ การ ออกแบบ	33	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000
	อื่นๆ	42	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
ระยะการเติบโต	ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	37	0.000	0.000	0.000	0.000			

ตารางที่ 4.43 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)	28	1.000	0.000	0.000	0.000			
	ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)	92	0.000	1.000	0.000	0.000			
	ระยะการเติบโต (Growth Stage)	65	0.000	0.000	1.000	0.000			
	ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage)	24	0.000	0.000	0.000	1.000			
ระดับรายได้	น้อยกว่า 500,000 บาท	74	0.000	0.000	0.000	0.000			
	500,001 – 1,000,000 บาท	52	1.000	0.000	0.000	0.000			
	1,000,001 – 3,000,000 บาท	28	0.000	1.000	0.000	0.000			

ตารางที่ 4.43 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	3,000,001 – 5,000,000 บาท	27	0.000	0.000	1.000	0.000			
	มากกว่า 5,000,000 บาท	65	0.000	0.000	0.000	1.000			
ประสบการณ์	0 – 3 ปี	41	0.000	0.000	0.000				
	3 – 5 ปี	74	1.000	0.000	0.000				
	5 – 10 ปี	79	0.000	1.000	0.000				
	10 ปี ขึ้นไป	52	0.000	0.000	1.000				
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	6	0.000	0.000	0.000				
	ปริญญาตรี	184	1.000	0.000	0.000				
	ปริญญาโท	50	0.000	1.000	0.000				
	สูงกว่าปริญญาโท	6	0.000	0.000	1.000				
ผู้ประกอบการภายใต้	ไม่สังกัดหน่วย บ่มเพาะธุรกิจ	208	0.000						
	สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	38	1.000						
อาชีพ	กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และ อื่นๆ	186	0.000						
	กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี	60	1.000						

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-41

ตารางที่ 4.44 การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho) (ต่อ)

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้	ระยะเวลาเติบโต	โอกาสการเข้าถึง
ระดับ รายได้	Correlation Coefficient	-.104	.328**	.057	.028	1.000	-.016	.586**	.350**
	Sig. (2- tailed)	.104	.000	.377	.663		.802	.000	.000
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ผู้ประกอบการ ภายใต้	Correlation Coefficient	.124	.165**	.077	-.053	-.016	1.000	-.004	.280**
	Sig. (2- tailed)	.052	.010	.226	.406	.802		.956	.000
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ระยะเวลา เติบโต	Correlation Coefficient	-.102	.301**	.086	.064	.586**	-.004	1.000	.303**
	Sig. (2- tailed)	.109	.000	.180	.314	.000	.956		.000
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
โอกาส การเข้าถึง	Correlation Coefficient	.033	.254**	.196**	-.002	.350**	.280**	.303**	1.000
	Sig. (2- tailed)	.609	.000	.002	.974	.000	.000	.000	
	N	246	246	246	246	246	246	246	246

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์คู่ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-42

จากตารางที่ 4.44 จากการทดสอบค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยสถิติทดสอบ Spearman's Rho พบว่า ไม่พบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (Multicollinearity) โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าระหว่าง 0.16 – 0.586 โดยมีค่าไม่เกิน 0.75 ถือว่า ไม่มีปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (Multicollinearity)

ตารางที่ 4.45 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)

VIF	ความเชี่ยวชาญ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการรายได้	ระยะการเติบโต
ความเชี่ยวชาญ	1.000	1.175	1.060	1.033	1.057	1.044	1.059
ประสบการณ์ทำงาน	1.223	1.000	1.190	1.224	1.177	1.190	1.207
ระดับการศึกษา	1.052	1.017	1.000	1.048	1.050	1.048	1.050
ภาคอุตสาหกรรม	1.014	1.035	1.038	1.000	1.040	1.041	1.041
ระดับรายได้	1.554	1.501	1.559	1.562	1.000	1.559	1.134
ผู้ประกอบการรายได้	1.039	1.202	1.238	1.242	1.054	1.000	1.241
ระยะการเติบโต	1.532	1.504	1.532	1.533	1.112	1.531	1.000

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-43

จากตารางที่ 4.45 จากการทดสอบ Variation Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระ ทุกตัวมีค่าต่ำกว่า 5 ซึ่งถือว่า ไม่มีปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (Multicollinearity) (Hair et., 2009)

4.2.2.4 ผลการทดสอบการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistics Regression)

ตารางที่ 4.46 ผลการทดสอบค่าสหสัมพันธ์ของโมเดล (Model Coefficients)

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	85.584	23	.000
	Block	85.584	23	.000
	Model	85.584	23	.000

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-44

จากตารางที่ 4.46 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระมีความแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ (Chi-square) ซึ่งถือว่าโมเดลสามารถใช้พยากรณ์โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

ตารางที่ 4.47 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Psuedo R Square)

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	255.298 ^a	.294	.392

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-45

ตารางที่ 4.47 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดลรูปแบบที่ 2 (Psuedo R Square) (ต่อ)

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	266.226 ^a	.262	.349

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-45

จากตารางที่ 4.47 จากการทดสอบพบว่าโมเดลรูปแบบที่ 1 ให้ค่า Psuedo R square ที่มากกว่าโมเดลรูปแบบที่ 2 จึงเลือกอธิบาย โดยใช้ค่า Nagelkerke R Square จากโมเดลรูปแบบที่ 1 โดยค่าอยู่ที่ระดับ 0.392 หมายความว่าตัวแปรอิสระทุกตัวในโมเดลร่วมกันสามารถอธิบายโอกาสการเกิดขึ้นของตัวแปรตามได้ ร้อยละ 39.20

ตารางที่ 4.48 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Percentage Correct)

Observed			Predicted		
			โอกาสการเข้าถึง		Percentage Correct
			ไม่เคยได้รับ	เคยได้รับ	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	97	29	77.0
		เคยได้รับ	33	87	72.5
	Overall Percentage				74.8

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-46

ตารางที่ 4.48 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 2 (Percentage Correct) (ต่อ)

Observed			Predicted		
			โอกาสการเข้าถึง		Percentage Correct
			ไม่เคยได้รับ	เคยได้รับ	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	95	31	75.4
		เคยได้รับ	39	81	67.5
	Overall Percentage				71.5

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-46

จากตารางที่ 4.48 จากการทดสอบพบว่า โมเดลรูปแบบที่ 1 สามารถทำนายผลได้แม่นยำกว่าโมเดลรูปแบบที่ 2 จึงเลือกใช้โมเดลที่ 1 โดยมีค่าภาพรวมในการทำนายถูกต้องที่ร้อยละ 74.8

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 1

รูปแบบที่ 1		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	ความเชี่ยวชาญ(1)	.323	.400	.651	1	.420	1.381
	ประสบการณ์ทำงาน			2.188	3	.534	
	ประสบการณ์ทำงาน(1)	-.456	.499	.837	1	.360	.634
	ประสบการณ์ทำงาน(2)	-.138	.492	.079	1	.778	.871

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 1 (ต่อ)

รูปแบบที่ 1		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
	ประสบการณ์ทำงาน(3)	.235	.577	.165	1	.684	1.265
	ระดับการศึกษา			7.178	3	.066	
	ระดับการศึกษา(1)	-.477	1.341	.127	1	.722	.620
	ระดับการศึกษา(2)	.622	1.387	.201	1	.654	1.862
	ระดับการศึกษา(3)	.362	1.664	.047	1	.828	1.436
	ภาคอุตสาหกรรม			9.474	7	.220	
	ภาคอุตสาหกรรม(1)	-1.320	1.022	1.667	1	.197	.267
	ภาคอุตสาหกรรม(2)	-.206	.946	.047	1	.828	.814
	ภาคอุตสาหกรรม(3)	-.031	1.308	.001	1	.981	.969
	ภาคอุตสาหกรรม(4)	-2.474	1.345	3.386	1	.066	.084
	ภาคอุตสาหกรรม(5)	-.086	1.006	.007	1	.932	.918
	ภาคอุตสาหกรรม(6)	-.580	1.008	.332	1	.565	.560
	ภาคอุตสาหกรรม(7)	-.732	.994	.542	1	.462	.481
	ระดับรายได้			15.738	4	.003	
	ระดับรายได้(1)	1.150	.466	6.094	1	.014	3.158
	ระดับรายได้(2)	1.147	.586	3.837	1	.050	3.150
	ระดับรายได้(3)	.815	.597	1.860	1	.173	2.259
	ระดับรายได้(4)	2.084	.550	14.344	1	.000	8.038
	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ (1)	1.860	.547	11.545	1	.001	6.422
	ระยะการเติบโต			4.978	4	.290	
	ระยะการเติบโต(1)	.808	.673	1.440	1	.230	2.244
	ระยะการเติบโต(2)	.891	.574	2.412	1	.120	2.438
	ระยะการเติบโต(3)	1.414	.643	4.836	1	.028	4.112
	ระยะการเติบโต(4)	.902	.767	1.383	1	.240	2.463
	ค่าคงที่	-1.426	1.694	.708	1	.400	.240

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-47

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 2 (ต่อ)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	ประสบการณ์ทำงาน			1.615	3	.656	
	ประสบการณ์ทำงาน(1)	-.394	.475	.687	1	.407	.675
	ประสบการณ์ทำงาน(2)	-.047	.469	.010	1	.920	.954
	ประสบการณ์ทำงาน(3)	.131	.547	.057	1	.811	1.140
	ระดับการศึกษา			7.449	3	.059	
	ระดับการศึกษา(1)	-.445	1.299	.117	1	.732	.641
	ระดับการศึกษา(2)	.602	1.344	.201	1	.654	1.826
	ระดับการศึกษา(3)	.502	1.625	.095	1	.758	1.651
	ระดับรายได้			12.675	4	.013	
	ระดับรายได้(1)	.974	.446	4.779	1	.029	2.650
	ระดับรายได้(2)	1.078	.546	3.892	1	.049	2.939
	ระดับรายได้(3)	.657	.570	1.327	1	.249	1.929
	ระดับรายได้(4)	1.730	.517	11.213	1	.001	5.641
	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ (1)	1.851	.529	12.252	1	.000	6.368
	ระยะการเติบโต			5.711	4	.222	
	ระยะการเติบโต(1)	.704	.642	1.201	1	.273	2.021
	ระยะการเติบโต(2)	.801	.549	2.130	1	.144	2.228
	ระยะการเติบโต(3)	1.435	.621	5.340	1	.021	4.201
	ระยะการเติบโต(4)	.823	.730	1.271	1	.260	2.277
	Constant	-1.714	1.383	1.536	1	.215	.180

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-47

จากตารางที่ 4.49 จากการทดสอบพบโมเดลรูปแบบที่ 1 มีความแม่นยำในการทำนายมากกว่าโมเดลที่ 2 เพราะฉะนั้นจึงเลือกอธิบายผล จากโมเดลที่ 1 โดยพบว่าตัวแปรอิสระมีนัยสำคัญทางสถิติได้แก่ ตัวแปรระดับรายได้ของกิจการ ตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ตัวแปรระยะการเติบโตของกิจการ

โดยพบว่าปัจจัยด้านระดับรายได้ ในกลุ่มรายได้ 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีอิทธิพลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เพิ่มขึ้นมากที่สุดเท่ากับ 2.084 ($p = 0.000$) รองลงมาเป็นตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ได้แก่กลุ่มที่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เท่ากับ 1.860 และ รองลงมาเป็นอันดับที่สามคือ ตัวแปรด้านระยะการเติบโตของกิจการ โดยกลุ่ม ระยะเติบโต (Growth Stage) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เท่ากับ 1.414

- เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรด้านระดับรายได้
 - โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 500,001 – 1,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 3.158 เท่า
 - โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 1,000,001 – 3,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 3.150 เท่า
 - โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 2.259 เท่า
 - โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ มากกว่า 5,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 8.038 เท่า

● เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรด้านการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

- โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของที่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่ไม่ได้สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอยู่ อยู่ 6.422 เท่า

● เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรระยะการเติบโตของกิจการ

- โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะ ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.244 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.438 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะการเติบโต (Growth Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 4.112 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.463 เท่า

4.2.2.5 การแปลผลการทดสอบถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการจะมีอยู่สามปัจจัยที่สำคัญในประเทศไทยที่จะทำให้เข้าถึงบริการได้ดีกว่าผู้ประกอบการ สิ่งแรกก็คือการพิจารณาถึงระดับรายได้ว่าถ้าระดับรายได้มีแนวโน้มในการเติบโตจะเป็นปัจจัยความสำเร็จสำคัญ (Key success factor) ที่จะทำให้นักลงทุนมีความสนใจในการจะให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุน สิ่งที่สองคือการที่กิจการอยู่ระดับการเติบโตเป็นสัญญาณที่จะบ่งบอกถึงการเติบโตและขยายกิจการไปถึงกลุ่มลูกค้าอื่นๆได้ จำทำให้มีศักยภาพในมุมมองของนักลงทุน สิ่งที่สามคือการที่ผู้ประกอบการได้มีส่วนร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ จากหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ จะทำให้โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินหรือแหล่งเงิน (Financial Access) ได้ดีกว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กิจกรรมการบ่มเพาะธุรกิจ

4.2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis : CFA)

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย โดยการเก็บรวบรวมระดับการให้ความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างสำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ผู้วิจัยได้เลือกใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factors Analysis : CFA) ได้ผลดังนี้

การทดสอบสมมติฐานที่ 2

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

X_{1-n} ความหมาย ปัจจัยสังเกตได้ (Observed Variable : $\square$)

F_{1-n}	ความหมาย	ปัจจัยแฝง (Latent Factor หรือ Unobserved Variable : ○)
λ_{1-n}	ความหมาย	ค่าน้ำหนักปัจจัย (Factor Loading : →)
e_{1-n}	ความหมาย	ค่าความคลาดเคลื่อนของตัวแปรสังเกตได้ (Error : ○)
d_{1-n}	ความหมาย	ค่าความคลาดเคลื่อนของปัจจัยแฝง (Error : ○)
β_{1-n}	ความหมาย	ค่าน้ำหนักความถดถอย (Regression Weight)
$\leftrightarrow$	ความหมาย	ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรภายนอก

ตารางที่ 4.50 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Regression Weights)

ปัจจัย		ปัจจัย	Estimate	S.E.	C.R.	P
กลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ	<--	การเข้าถึงเงินทุน	0.742	0.108	6.896	***
กลุ่มศักยภาพทางการเงิน	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1.586	0.239	6.633	***
กลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1			
กลุ่มศักยภาพด้านเครดิต	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1.518	0.221	6.881	***
ประวัติการชำระหนี้	<--	ปัจจัยทางการเงิน	1			
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	1			
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	<--	ปัจจัยทางการเงิน	1.222	0.092	13.23	***
การมีแผนธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	1			
ความสามารถในการขาย	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.919	0.074	12.348	***
สินค้ามีความเฉพาะตัว	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.979	0.078	12.579	***
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	0.959	0.083	11.57	***
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	1.036	0.086	12.041	***

ตารางที่ 4.50 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Regression Weights) (ต่อ)

ปัจจัย		ปัจจัย	Estimate	S.E.	C.R.	P
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1			
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1.062	0.071	14.949	***
อัตรากำไรของธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.839	0.064	13.13	***

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-48

จากตารางที่ 4.50 ค่าสถิติทดสอบ C.R. และค่า p-value พบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 ทุกค่าจึงสรุปว่าสัมประสิทธิ์ความถดถอยไม่เท่ากับศูนย์และโมเดลมีความกลมกลืนสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ทำให้ไม่จำเป็นต้องปรับโมเดลอีก

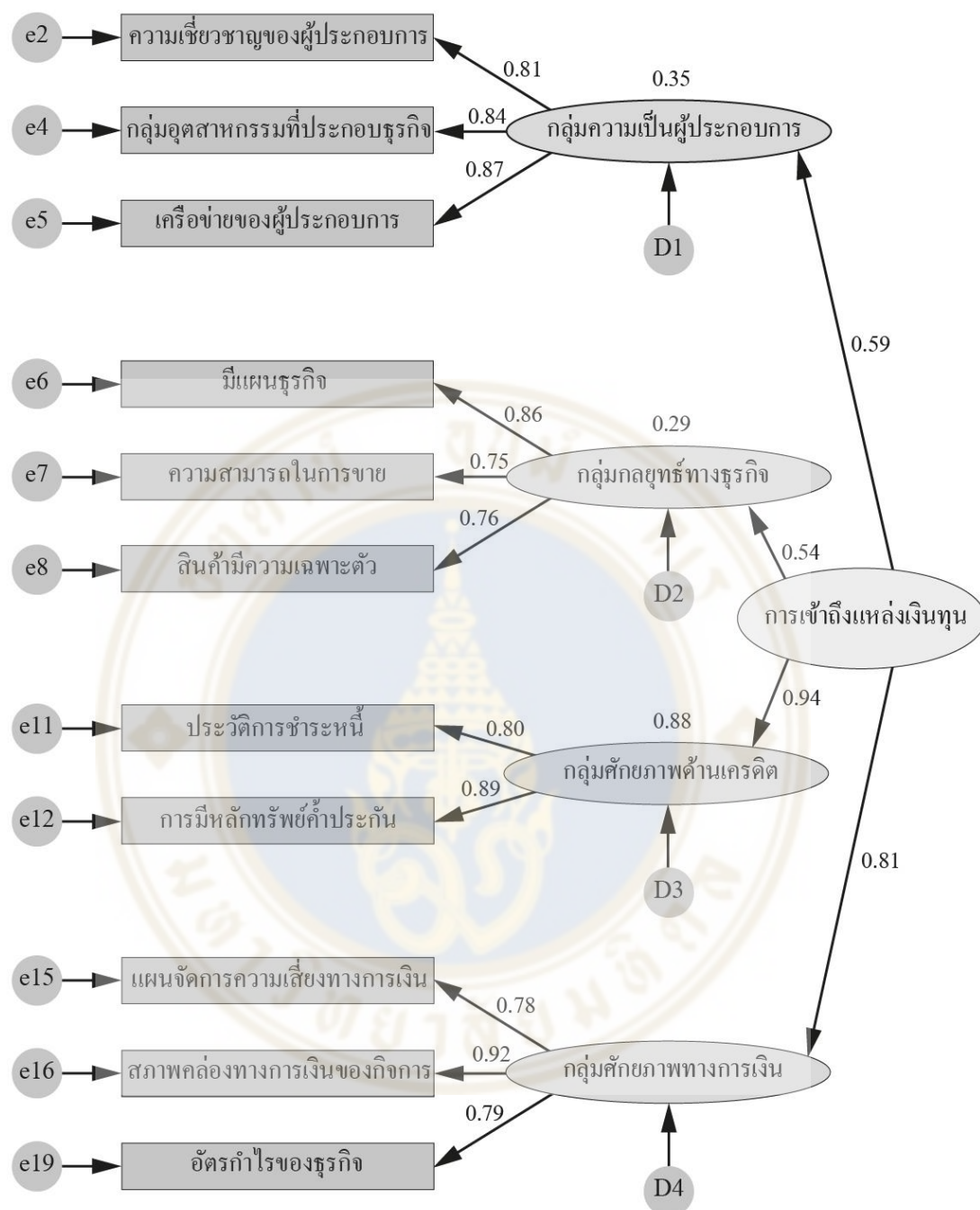
ตารางที่ 4.51 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Standardize Regression Weights)

ปัจจัย		ปัจจัย	Estimate
กลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.541
กลุ่มศักยภาพทางการเงิน	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.936
กลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.590
กลุ่มศักยภาพด้านเครดิต	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.810
ประวัติการชำระหนี้	<---	ศักยภาพทางด้านเครดิต	0.803
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.806
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	<---	ศักยภาพทางด้านเครดิต	0.890
การมีแผนธุรกิจ	<---	กลยุทธ์ทางธุรกิจ	0.864
ความสามารถในการขาย	<---	กลยุทธ์ทางธุรกิจ	0.751
สินค้ามีความเฉพาะตัว	<---	กลยุทธ์ทางธุรกิจ	0.762

ตารางที่ 4.51 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Standardize Regression Weights) (ต่อ)

ปัจจัย		ปัจจัย	Estimate
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.843
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.867
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<---	ศักยภาพทางการเงิน	0.783
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<---	ศักยภาพทางการเงิน	0.915
อัตรากำไรของธุรกิจ	<---	ศักยภาพทางการเงิน	0.787

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบรูณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-49



ภาพที่ 4.12 แสดงน้ำหนักความถดถอยระหว่างตัวแปรปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 1 และ อันดับที่ 2

จากภาพที่ 4.1 พบว่าปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ที่ระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการที่ระดับ 0.59 และอันดับสุดท้ายเป็นด้าน กลุ่มกล

ยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ระดับ 0.54 ดังนั้นหมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบแบบสอบถามมองว่าปัจจัยศักยภาพด้านเครดิตมีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก และ พบว่าในกลุ่มปัจจัยแต่ละด้านมีปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับน้ำหนักความถดถอยได้ดังนี้

● ปัจจัยที่ 1 (F_1) : ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (ค่าน้ำความถดถอย = 0.94) และ ค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ X_1 : ประวัติการชำระหนี้ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.803)

○ X_2 : การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.89)

● ปัจจัยที่ 2 (F_2) : ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน (ค่าน้ำความถดถอย = 0.81) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ X_3 : สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.915)

○ X_4 : อัตรากำไรของธุรกิจ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.787)

○ X_5 : แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.783)

● ปัจจัยที่ 3 (F_3) : ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้ (ค่าน้ำความถดถอย = 0.59) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ X_6 : เครือข่ายของผู้ประกอบการ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.867)

○ X_7 : กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.843)

○ X_8 : ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.806)

● ปัจจัยที่ 4 (F_4) : ด้านกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ (ค่าน้ำความถดถอย = 0.54) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ X_{10} : การมีแผนธุรกิจ (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.864)

○ X_{11} : ความสามารถในการขาย (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.751)

○ X_{12} : สินค้ามีความเฉพาะตัว (ค่าน้ำหนักปัจจัย = 0.762)

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

4.3.1 ข้อมูลประชากรศาสตร์ของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดรหัสข้อความเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพดังนี้

ตารางที่ 4.52 แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย

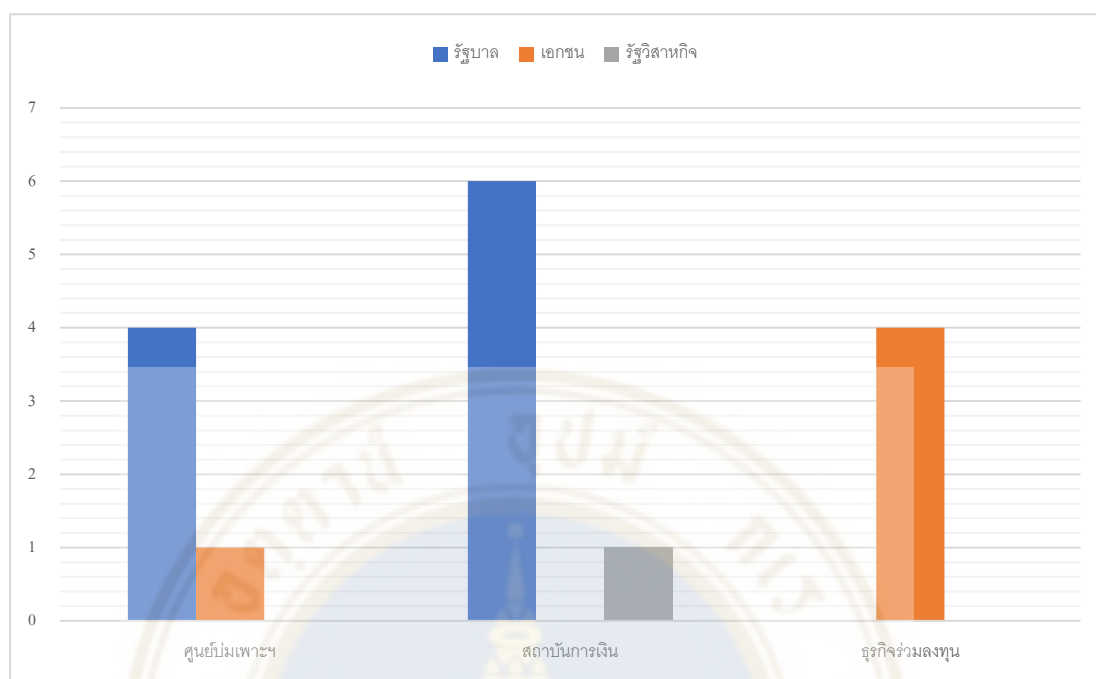
สัญลักษณ์	ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทของหน่วยงาน			
		สังกัด	ศูนย์บ่มเพาะ ฯ	ธนาคาร	ธุรกิจร่วม ลงทุน
BI - 1	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่ง ที่ 1	รัฐบาล	✓		
BI - 2	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่ง ที่ 2	รัฐบาล	✓		
BI - 3	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่ง ที่ 3	รัฐบาล	✓		
BI - 4	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่ง ที่ 4	รัฐบาล	✓		
BI - 5	เจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5	เอกชน	✓		
CVC - 1	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 1	เอกชน			✓
CVC - 2	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 2	เอกชน			✓
VC - 3	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 3	เอกชน			✓
CVC - 4	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 4	เอกชน			✓
FI - 1	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1	เอกชน		✓	
FI - 2	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1	เอกชน		✓	
FI - 3	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2	เอกชน		✓	
FI - 4	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3	เอกชน		✓	

ตารางที่ 4.52 แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย (ต่อ)

สัญลักษณ์	ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทของหน่วยงาน			
		สังกัด	ศูนย์บ่มเพาะ ฯ	ธนาคาร	ธุรกิจร่วม ลงทุน
FI - 5	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3	เอกชน		✓	
FI - 6	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4	รัฐวิสาห กิจ		✓	
FI - 7	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5	เอกชน		✓	
	รวม		5 ราย	7 ราย	4 ราย
	ร้อยละ		31%	44%	25%

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ ก-1

จากตารางที่ 4.52 มีจำนวนผู้ให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกทั้งหมด 16 ราย โดยแบ่งเป็น ผู้ให้บริการในลักษณะของ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั้งจากภาครัฐ และ เอกชน จำนวน 5 ราย จาก ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 5 แห่ง ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นสถาบันการเงินจำนวนทั้งหมด 7 ราย จากสถาบันการเงิน 5 แห่ง และจำนวนผู้ให้ข้อมูลจากธุรกิจร่วมลงทุนทั้งหมด 4 ราย จาก 4 แห่ง โดยผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้บริหารของหน่วยงาน และ พนักงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง



ภาพที่ 4.13 : แสดงจำนวนผู้ให้ข้อมูลในแต่ละประเภท

4.3.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

4.3.2.1 เกณฑ์การพิจารณาเพื่อการสนับสนุนบริการแก่ผู้ประกอบการ

จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีเงินทุนเพียงพอที่จะใช้จ่ายเองหรือไม่ ไม่ต้องการให้ไปกู้ยืม มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ความรู้ทางการเงิน ผู้ประกอบการเข้าใจสภาพคล่องของกิจการหรืองบการเงินของกิจการ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ วัตถุประสงค์ของการใช้เงิน สอดคล้องกับแผนการลงทุนที่ตั้งไว้ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

○ ฐานะการเงินของผู้ประกอบการ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57

○ ส่วนของผู้ถือหุ้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ กำไรของกิจการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม) มีจำนวน 6 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 85.71

○ รายได้ของกิจการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ประวัติข้อมูลเครดิต มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ลักษณะของผู้ประกอบการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ วัตถุประสงค์ของการขอใช้เงิน มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable) มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ ความพร้อมในการจัดเตรียมเอกสาร มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

○ ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จคล่องตามเป้าหมาย มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

○ การมีต้นแบบสินค้า มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

○ ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม) มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ รายได้ของกิจการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

○ ระยะการเติบโตของกิจการ มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 75

○ การมีการทำงานที่สอดคล้องประสานกัน (synergy) กับผู้ให้การสนับสนุน มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 75

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมายอัฒประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นปัจจัยในการพิจารณาผู้ประกอบการเพื่อให้การสนับสนุนทางการเงิน

BI – 1 :

“หลักประกันตัวเลขอะไรเราไม่ได้ดูเลย ดูที่ความเป็นไปได้ในทางธุรกิจ กับ ดูที่ตัวผู้ประกอบการ ไม่ได้ดูเรื่องการจ่ายหนี้ คือ 1.ความเป็นผู้ประกอบการ 2.นวัตกรรม 3.ความสอดคล้องกับความต้องการตลาดของสินค้า 4.ผลประโยชน์ (ดูในระยะต่อไป) 5.ความต้องการในการใช้บริการ ส่วนเรื่องการขอสินเชื่อกับทางธนาคาร เราไม่ได้มีฝ่ายวิเคราะห์เรื่องนี้โดยตรง แต่เรามีการตั้งธนาคารเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการพิจารณา บางครั้งให้ทางธนาคารเข้ามาดูตั้งแต่แรกๆ ให้ช่วยดูว่าเค้าขาดอะไร” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI – 2 :

“เกณฑ์ที่เราดูเวลาส่งเขาไปไปแข่งดูอะไรบ้าง คือ เป้าหมายของเราก็คือการทำให้เค้ารวย เพราะฉะนั้นเราดู 1.ความเป็นไปได้ของ Business Model 2.ศักยภาพของผู้ประกอบการ ซึ่งก็คือเก่งไหม เข้าใจหรือเปล่า Mindset สำคัญมากต้องมี Business mind ถ้าไม่มีก็ต้องเทรน อีกอย่างคือดูว่ามีเงินทุนหรือเปล่า ที่บ้านรวยไหม ถ้ารวยก็มีโอกาสส่งมากกว่า ยกตัวอย่างเช่นก่อนขายของต้องขอย. ต้องถามว่ามีเงินไหม สามแสน คือดูว่ามีความพร้อมมากกว่าไหม เพราะเราไม่อยากให้เค้าไปก่อนนี้ ไม่อยากให้ไปกู้ธนาคารมาทั้งทีของยังไม่ขายเลย” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI – 3 :

“สำหรับ UBI นะต้องมีผลิตภัณฑ์ ที่ขายจริงแล้ว สำหรับสตาร์ทอัพ หลักๆดูที่ ความเป็นไปได้ทางการตลาด และ เทคโนโลยีเลย เช่น ถ้าตลาดที่กำลังจะ Out แล้วเนี่ย ก็อาจจะต้องปรับ อีกส่วนก็ต้องดูความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูเรื่องการเงินว่าคิดว่าจะขายได้เท่าไร Forecast ไป

แล้วก็ถามว่าอยากให้ เราจะช่วยอะไร ดูการเงินของเค้าด้วย เช่นถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมมากเกินไปก็อาจจะส่งต่อไปที่อื่น” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI - 4 :

“เกณฑ์จะมีสองส่วน ส่วนแรกคือกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจะดูหลักๆในเรื่องความเป็นไปได้ทางธุรกิจเลย ดูพวกความต้องการตลาด ภาคอุตสาหกรรม ดูว่ามีนวัตกรรมน่าสนใจพอหรือไม่ ส่วนนี้จะมีน้ำหนักประมาณ 70% ส่วนอีก 30% จะเป็นการตัดสินใจจากทีมงานบ่มเพาะ จะดูในส่วนความพร้อมของผู้ประกอบการ ว่าผู้ประกอบการมีความตั้งใจจริงหรือไม่ ซึ่งจะมีการสัมภาษณ์กันสองรอบ” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI - 5 :

“ปัจจัยในการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าสู่การบ่มเพาะธุรกิจ มีหลักเกณฑ์ ดังนี้ 1. ผู้บริหารหรือธุรกิจ มี mindset เข้าใจในกลไกของตลาดทุนแค่ไหน 2. เราดูว่าธุรกิจมันมีโอกาสดีเติบโต มีโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ จาก business model ได้มากแค่ไหน 3. CEO ไม่สามารถเป็นทุกอย่างในตัวเองได้ มีทีมงานพร้อมไหม มี CFO ใหม่ มีสมุหบัญชีใหม่ มีคนที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจของตัวเองไหม หรือ คนที่ดูแล core หลักไลน์การผลิต 4. งบประมาณ เป็นบัญชีที่ถูกต้อง เป็นบัญชีเล่มเดียว และเป็นบัญชีที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC - 1 :

“กระบวนการเหล่านี้นั้นเช่น Background ของผู้ประกอบการต่างๆ มันจะอยู่ในกระบวนการที่เรียกว่า Due diligence ซึ่งจะเกิดขึ้นก่อนการ Prove of concept คือ Business unit ต้อง buy in ก่อน สมมติว่าเราได้สตาร์ทอัพเจ้านึงมา เราก็จะนำไปแนะนำ BU ให้ไปประชุมร่วมกัน แล้วเราจะถามว่าเค้าต้องการสตาร์ทอัพนี้ไหม ถ้าต้องการเราก็ทำการ Due diligence โดยการเอาข้อมูลเข้ามาดู และทำ Prove of concept หลังจากนั้น ก็จะนำเค้าไปร่วมทำงานร่วมกัน และเราก็มาวิเคราะห์ข้อมูลว่ามันเกิด Benefits อะไรหรือไม่ แล้วค่อยนำไปเข้า Committee เพื่อลงทุนต่อไปค่ะ” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC - 2 :

“เราดูที่ Business valuable ก่อน, Financial โอเคไหม เรื่องของผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เราต้องดูอยู่แล้วว่า โอเคไหมที่ผู้ประกอบการคนนี้จะเอาเงินเราไปแล้วไปทำธุรกิจ โดยเฉพาะ Startup ที่ค่อนข้าง early เราก็ดูเรื่องของ founder ค่อนข้างเยอะ ถ้าพูดถึง Stage ของ Startup เมื่อก่อนทางเรา open ตั้งแต่ seed เลย ซึ่งค่อนข้าง early แต่หลังๆมาขอเป็น Pre-A (Series A) ซึ่ง definition ต่างกันไปแต่ละประเทศ ซึ่งทางผมพูดกับคนนอกจะบอกว่า Pre-A (Series A) หรือ สูงกว่านั้น

แต่ตัวผมมองว่า business ควรจะ operate มาแล้ว อย่างน้อย 2 ปี มี product หรือ service ที่แน่นอน และพร้อมที่จะ scale ซึ่งทางเราเป็น Corporate Venture Cap ไม่ใช่ Venture Cap เรามองว่าเราลงแล้ว เราควรมีการทำงานร่วมกัน เราจะช่วยเขาได้ยังไง เขาจะช่วยเราได้ยังไง เพราะฉะนั้น product หรือ service ควรจะแทนที่ได้แล้ว” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC - 3 :

“ถ้าระดับ Seed ส่วนใหญ่โดยทั่วไปก็ต้องเริ่มทำแล้ว และ ต้องมีลูกค้า เราก็จะไปดูว่า ลูกค้ามีการเติบโต มีผลิตภัณฑ์ที่ดี แต่ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีกำไรหรือมีขนาดใหญ่อะไร แต่ว่าก็ดูทีม ในเคสของเราเป็นเงินก้อนแรกๆเพราะฉะนั้น ก็จะไม่มีอะไรให้ดูมาก” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC - 4 :

“ดูว่าธุรกิจมี Synergy กับธนาคารหรือไม่เป็นหลัก นอกเหนือจากนั้นก็จะดูว่าธุรกิจ น่าสนใจหรือไม่ และต้องมีรายได้แล้ว ส่วนที่ตัวผู้ประกอบการดูทั้งหมดคือลักษณะนิสัย รวมไปถึง ความรู้ สถานะทางการเงินในภาพรวมด้วย” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI - 1 :

“เราจะดูกลุ่มลูกค้าที่เป็นระดับ Growth Stage พิจารณาเกณฑ์ในเรื่องของ business profile, credit profile, financial profile ผลิตภัณฑ์ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด ไม่มีการมาลอง ผิดลองถูก ต้องการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น ทางเราก็จะเข้าไปให้สินเชื่อกับเขา ซึ่งเงินกู้ที่ขอไปต้อง สมเหตุสมผลกับสิ่งที่เขาจะไปลงทุน เช่น บริษัทขอสินเชื่อเงินเพื่อไปกู้ซื้อที่ดินทำโครงการบ้านจัดสรร 1. Business Profile ดูผลประกอบการย้อนหลังของบริษัทว่ามี ผลประกอบการที่ดีไหม ระยะเวลาในการทำธุรกิจ นำข้อมูลในอดีตมาประกอบกันเพื่อที่จะได้ ตัดสินใจให้สินเชื่อ 2. Credit Profile ตรวจสอบประวัติการชำระหนี้ มีผิดนัดชำระไหม ถ้าผิดนัด ชำระหนี้มีเหตุผลของการผิดนัดชำระไหม โดยไปนำข้อมูลจากเครดิตบูโรมา เพื่อใช้พิจารณาในการ ให้สินเชื่อ 3. Financial Profile งบการเงินของบริษัทดีไหม มีกำไรไหม ถ้าขาดทุนต่อเนื่อง เราก็ต้อง นำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการให้สินเชื่อ ROE Cash Flow เป็นยังไง ROIC การลงทุนเป็น อย่างไร” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI - 2 :

“ถ้าเป็น SMEs เค้าจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเค้ามี ความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาคธุรกิจด้วยบางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิต ด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน ในส่วนของกลุ่มธุรกิจที่ดูแล จะมีธุรกิจขนส่งเยอะ และธุรกิจที่ติดต่อกับ

ราชการ เช่น ทำถนนให้กับกรมทางหลวงหรือธุรกิจเกี่ยวกับปูน ซึ่งทางเรามองว่ากลุ่มนี้เค้ามีรายได้เยอะ ยิ่งติดต่อกับทางราชการมีโอกาสเกิดรายได้ชัดเจนและมีโครงการที่จะทำต่อ และในเรื่องของเอกสารจะมีหลักฐานที่ครบถ้วน น่าเชื่อถือ” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 3 :

“ถ้าเป็น SMEs เค้าจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเค้ามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาคธุรกิจด้วยบางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน ในส่วนของกลุ่มธุรกิจที่ดูแล จะมีธุรกิจขนส่งเยอะ และธุรกิจที่ติดต่อกับราชการ เช่น ทำถนนให้กับกรมทางหลวงหรือธุรกิจเกี่ยวกับปูน ซึ่งทางเรามองว่ากลุ่มนี้เค้ามีรายได้เยอะ ยิ่งติดต่อกับทางราชการมีโอกาสเกิดรายได้ชัดเจนและมีโครงการที่จะทำต่อ และในเรื่องของเอกสารจะมีหลักฐานที่ครบถ้วน น่าเชื่อถือ” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 4 :

“ถ้าเป็น SMEs เค้าจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเค้ามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาคธุรกิจด้วยบางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน ซึ่งเครดิตที่นำมาพิจารณา จะขึ้นอยู่กับ Product ถ้าเป็นตัว Smart biz ที่ระยะเวลาห้าปี อันนี้จะดูทั้งสองเลย ทั้งกิจการ และ ทั้งของส่วนตัว แต่ถ้าเป็น Smart smooth จะปล่อยง่ายหน่อย อันนี้จะดูแค่ของกิจการไม่ดูส่วนตัวเลย และ ก็ดูว่ามีหลักประกันเท่าไร เช่น มีสิบล้านก็ปล่อยสินเชื่อให้ได้ห้าล้าน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 5 :

“ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี อย่างน้อยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้ว มีประวัติการชำระที่ดี ชำระหนี้ตรง ใช้งานเงินมากน้อยแค่ไหน หรือ ลูกค้าน้องมาเล่าแผนงานให้ฟัง ตอนแรกว่าจะขอสินเชื่อไปทำอะไร สินเชื่อที่ขอไปสามารถไปต่อยอดธุรกิจได้ แต่ถ้าขอไปเพื่อลงทุนทำธุรกิจใหม่ก็จะพิจารณาใหม่ตั้งแต่แรกเพราะไม่เคยมีประสบการณ์ในธุรกิจนั้นมาก่อน แต่ไม่ใช่ไม่ให้สินเชื่อเลย เราก็จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าว่าสามารถชำระเงินกู้ได้ไหม” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI - 6 :

“เรามีโปรดักแยกกันสองอย่าง ถ้าเป็น SMEs ต้องประกอบธุรกิจมาแล้วอย่างน้อย สามปี แต่เราก็มีโปรดักสำหรับ Start-Up ซึ่งอันนี้จะขอได้ตั้งแต่เริ่มเลย คือทุกอย่างขอให้ธุรกิจมาสัก 1

ปี แต่มีรายได้ให้เราดู สมมติว่าลูกค้ามีค้างบูโรอยู่เบงค์อื่น ก็ให้ไปเคลียร์ก่อน ปรับโครงสร้างแล้ว สักเดือนสองเดือนค่อยมาดูกันใหม่ ที่สำคัญคือลูกค้าต้องเป็นตัวจริง บางทีมาถูกไม่ผ่านแล้วเอา Norminee มา ถ้าธนาคารตรวจสอบเจอ เราก็จะไม่ให้” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI - 7 :

“SME ขนาด M งบประมาณ 150 ล้านบาท กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มียารายได้ ดู character ของเจ้าของ ผู้บริหารว่าเป็นอย่างไร และสินเชื่อปล่อยแต่ในรูปแบบบริษัท SME ขนาด S จะมีปล่อยสินเชื่อรายบุคคลบ้าง วงเงินกู้ไม่เกิน 30 – 50 ล้านบาท มีการตรวจสอบเครดิตบูโร” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

ตารางที่ 4.53 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภท หน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่ได้กำหนดตายตัว แต่ควรจะมีสินค้า หรือ ต้นแบบสินค้าแล้ว
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ		✓	SMEs และ startup อยู่ที่ 9 ปี
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	✓	✓	ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ จนเป็นสตาร์ทอัพที่ค่อนข้างใหญ่
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	อย่างน้อย 2 ปี กิจการต้องมีการขาย product และ service ได้แล้ว
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	อยู่ในระยะ Seed Stage และมีการเริ่มทำแล้ว
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	บริษัทมียารายได้แล้ว

ตารางที่ 4.53 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภท หน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
FI - 1	สถาบันการเงิน		✓	Growth Stage ผลิตภัณฑ์ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด
FI - 2	สถาบันการเงิน	✓	✓	ดำรงตำแหน่งกรรมการ อย่างน้อย 1 ปี
FI - 3	สถาบันการเงิน	✓	✓	ดำรงตำแหน่งกรรมการ อย่างน้อย 1 ปี
FI - 4	สถาบันการเงิน		✓	1. กิจการต้องจดทะเบียนมาแล้วสองปีขึ้นไป 2. กรณีมีเอกสารจัดซื้อจัดจ้างที่ทำงานกับราชการมายืนยัน ก็สามารถใช้ทดแทนกันได้ อาจจะจดทะเบียนแค่หนึ่งปี
FI - 5	สถาบันการเงิน		✓	ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี
FI - 6	สถาบันการเงิน	✓	✓	1. ธุรกิจ SME ต้องเปิดกิจการมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี 2. ธุรกิจ Startup ต้องเปิดกิจการมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี
FI - 7	สถาบันการเงิน		✓	ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ ก-3

จากตารางที่ 4.53 ผู้ให้บริการทางการเงิน 8 ราย จากทั้งหมด 16 รายให้บริการกับกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา หรือ นิติบุคคลก็ได้ คิดเป็นร้อยละ 50 มีผู้ให้บริการทางการเงิน 8 ราย ให้บริการเฉพาะกิจการในนามนิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 50

ตารางที่ 4.54 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. ยาง 15% 2. อาหาร 50% 3. อุตสาหกรรมอื่นๆ 35%
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. อาหาร และ เกษตร 60% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 20% 3. อื่นๆ 20%
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มธุรกิจอาหาร 80% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 3. กลุ่มเทคโนโลยีการเกษตร
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทัล ซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ (Digital Platform) 60% 2. กลุ่มธุรกิจไบโอเทคโนโลยีการเกษตรการแพทย์ (biotech medical agriculture) 15% 3. กลุ่มธุรกิจด้านอาหาร 10% 4. กลุ่มธุรกิจพลังงานหมุนเวียน (renewable energy) 5%
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร 2. กลุ่มอาหาร 3. กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร 2. กลุ่มอาหาร 3. กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีการก่อสร้าง (Construction Tech) 25% 2. กลุ่มเทคโนโลยีอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) 25% 3. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านชีวิตและความเป็นอยู่ (Living and well-being) 25% 4. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านความยั่งยืน (Sustainability) 25%
CVC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มธุรกิจอาหาร

ตารางที่ 4.54 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
		3. กลุ่มเทคโนโลยี 4. กลุ่มอีคอมเมิร์ซ
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทัล (Digital Platform)
FI - 1	สถาบันการเงิน	ทุกอุตสาหกรรมในสัดส่วนที่เท่าๆกัน
FI - 2	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 3	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 4	สถาบันการเงิน	ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจการผลิต
FI - 5	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจการเกษตร มากกว่า 90%
FI - 6	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจซื้อขายไป
FI - 7	สถาบันการเงิน	1. กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% 2. กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30%

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-4

ตารางที่ 4.55 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของกิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจ และ แผนธุรกิจเป็นหลัก
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูแผนธุรกิจ Business mind และ พื้นฐานทางการเงินของผู้ประกอบการ
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Seed / Series A	มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ และมองถึงความเป็นไปได้ทาง

ตารางที่ 4.55 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของกิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
			การตลาด รวมถึงเทคโนโลยี
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Seed / Series A	ธุรกิจมีรายได้แล้ว หรือ มีตัว Prototype ก็ได้
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Series A / Series B	มีรายได้ไม่เกิน 300 – 500 ล้านบาท ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Series B	สามารถสร้างรายได้ และคู่ Idea Concept กับ Prototype ควบคู่ไปด้วยกัน
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Pre-Series A	ไม่ดูรายได้ ดู Product และ Synergy เป็นหลัก
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Pre-Series A	ไม่ดูรายได้ ดู Product เป็นหลัก
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Series B	ธุรกิจเริ่มมีรายได้
FI - 1	สถาบันการเงิน	Growth Stage / SMEs	20 – 500 ล้านบาท
FI - 2	สถาบันการเงิน	SMEs ในนามบุคคล	ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้
FI - 3	สถาบันการเงิน	SMEs ในนามบุคคล	ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้
FI - 4	สถาบันการเงิน	SMEs	รายได้ไม่เกิน 200 ล้านบาท
FI - 5	สถาบันการเงิน	SMEs	50 – 400 ล้านบาท
FI - 6	สถาบันการเงิน	SMEs	20 – 250 ล้านบาท
FI - 7	สถาบันการเงิน	SMEs	100 – 1000 ล้านบาท

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณั้ได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-5

4.3.2.2 แหล่งที่มาของเงินทุนสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผลสัมภาษณ์ผู้ให้บริการด้านการสนับสนุนทางการเงินในด้านแหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย 4 รายมีที่มาของแหล่งเงินทุนทั้งจากภาครัฐ และ เอกชน 4 ราย คิดเป็น ร้อยละ 80 มี 1 รายที่แหล่งเงินทุนมารายได้ขององค์กรตนเอง คิดเป็น ร้อยละ 20

- ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันทางการเงิน จำนวน 7 ราย 6 รายมีแหล่งที่มาของเงินทุนจากกำไรของการดำเนินกิจการเพียงอย่างเดียว คิดเป็น ร้อยละ 85.71 มี 1 รายได้รับเงินทุนจาก กำไรของการดำเนินกิจการ และ การสนับสนุนจากภาครัฐ คิดเป็น ร้อยละ 14.29

- ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มี 2 รายที่เงินทุนมาจากกำไรจากการดำเนินกิจการจากบริษัทแม่เพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 50 มี 1 รายที่ได้รับการระดมทุนจากนักลงทุน คิดเป็น ร้อยละ 25 และ อีก 1 รายมีแหล่งที่มาเงินทุนจาก บริษัทแม่ และ นักลงทุน คิดเป็น ร้อยละ 25

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นด้านแหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

BI – 1 :

“เราไม่ได้มีกองทุนสำหรับสนับสนุนการลงทุนของผู้ประกอบการอยู่แล้ว แต่เรามีเงินในการสนับสนุนการบ่มเพาะ ซึ่งเงินส่วนใหญ่จะมาจากหน่วยงานของรัฐมาซัพพอร์ต คือ กระทรวงวิทย์ และ กระทรวงศึกษาเดิม ตอนนี้คือ สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ ประมาณ 70-80% ที่เหลือ มาจากหน่วยงานอื่นๆ เช่น การให้ศูนย์บ่มเพาะเข้าไปใช้งาน หรือ ร่วมกิจกรรมของหน่วยงานต่างๆ ประมาณ 15% ที่เหลือ อีก 5% คือมหาวิทยาลัย” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI – 2 :

“ร้อยละ 90 มาจากภาครัฐบาล (อว.) ที่เหลือ ร้อยละ 30 มาจากแหล่งอื่นๆ รวมกัน เช่น แหล่งเงินทุน 10% มาจากภาคเอกชน โดยได้รับผ่านการ บริจาค หรือ ให้เปล่า เช่น ออมสิน SMEs Bank, TRUE เป็นต้น โดยจะนำเงินมากองไว้ตรงกลาง จากนั้นจึงจัดสรรใช้จ่าย ถ้าไม่ใช้ทุนจาก

รัฐบาล จะแล้วแต่ความสามารถ UBI เช่นไปผูกความสัมพันธ์จาก ออมสิน แล้วไปขอเงินของเค้ามา
เอากอง Pool ไว้ตรงกลาง” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI – 3 :

“ถ้าเป็น Government VC มาจากทาง NIA เป็นหลักเลย เช่นการ Pitching ในการทำ
Prototype จะเป็น 1.5 ล้านบาท แต่ถ้าในขั้น Ideate จะอยู่ที่ 100,000 เงินทุนนี้จะอยู่ในกองทุนต่างๆ
ของประเทศ ส่วนเราจะพาผู้ประกอบการไปเพื่อ Pitching ถ้าทางกรรมการเค้าเห็นศักยภาพ เค้าก็จะ
ให้เงินทุนมาโดยเราก็จะนำมาช่วยเหลือเพื่อลดช่องว่างของ Chasm ส่วนถ้าเป็น Corporate VC จะเป็น
การคุยตรงกับบริษัทเลย แล้วทำ Business Matching เพราะฉะนั้นเราจะต้องบ่มเพาะก่อนประมาณ
สามปี ไม่งั้นเค้าจะยังไม่พร้อมถ้าเป็นในส่วนของ UBI งบประมาณมา มาจากเราที่เสนอไปทาง สกอ
เดิม ซึ่งปกติเค้าจะกำหนดมาให้ สตาร์ทอัพ สามราย spin-off สามร้อย ขึ้นอยู่ที่เราว่าเราจะเสนอ
เต็มที่ไหม ซึ่ง Spin-off เนี่ยมันจะต้องต่อยอดมาจาก สตาร์ทอัพ หมายความว่ารอบที่แล้วเนี่ยเรา
ต้องทำสตาร์ทอัพให้สำเร็จถึงจะนำมาต่อโครงการได้ ซึ่งเงินทุนตรงนี้จะได้สนับสนุนในส่วนของ
ผู้ประกอบการทั่วไปจะอยู่ที่ สตาร์ทอัพ รายละแสนห้า นักศึกษา สองแสน ส่วน Spin-off คือ สอง
แสน และ สองแสนห้า งบจะมาจากที่เราเขียนเสนอ อว. ไป” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3,
สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI - 4 :

“แหล่งหลักๆมาจากสองแห่ง แหล่งแรกคือ อว. NIA ซึ่งเป็นการให้เปล่า ส่วนแหล่ง
อื่นๆ มาจากองค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชน ทาง อว. เค้าจะกำหนดงบมาให้เราเป็นรายปีไป” (ผู้บริหาร
ศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI – 5 :

“CMDF - ให้เงินทุนสูงสุด 75% จากค่าใช้จ่ายจริงหรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ซึ่งเงินทุนที่
เราให้เนี่ย เราให้ทุกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เช่น ค่าจ้างที่ปรึกษา
ทางการเงิน ค่าปรับปรุงระบบบัญชี ค่าจัดหาระบบ ค่าที่ปรึกษากฎหมาย โดยรูปแบบการให้เราต้อง
ไปสำรองค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการก่อน แล้วให้ผู้ประกอบการนำหลักฐานการชำระเงินมา
ขอรับเงินสนับสนุนกับทางเรา ITAB – โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม
ของสวทช จะสนับสนุนเฉพาะโปรแกรมที่เกี่ยวกับ ERP ให้เงินทุนสูงสุดที่ 50% หรือไม่เกิน 4 แสน
บาท” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC - 1 :

“การที่เราเป็น CVC เราเป็น Investment arm ของ True Corp อยู่แล้วนะครับ เราจะมี Investment committee และมีการทำ Prove of concept เพื่อ คัดเลือกและทำการลงทุนกับสตาร์ทอัพ” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC - 2 :

“เป็น On Balance Sheet ของบริษัท ซึ่ง Sansiri นำเงินที่ดำเนินธุรกิจไปลงทุน ส่วน Siri Venture นำทุนจดทะเบียนที่ Sansiri ใส่เข้าไป” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC - 3 :

“เงินกองทุนจะมาจากนักลงทุนที่เป็น High network ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล คนที่มีเงินเยอะๆในเมืองไทย เศรษฐี เช่นคุณต๋องเจ้าของเต้าแก๊สน้อย คุณ โยธิน Double A หรือว่าพวกบริษัทที่เค้ามีเงินเยอะๆ แล้วอยากหา Innovation เช่นเปียร์ซ้าง เซ็นทรัล กระจ่างแดง กองทุนสหพัฒน์ ซึ่งเป็นนักลงทุนในกองทุนของเรา กองแรกส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล เพราะว่าตอนแรกเค้าอาจจะไม่กล้าเอาบริษัทมาลงทุนเลยเองก่อน แต่พอ กองสองมันเริ่มใหญ่ขึ้นมี Track record ก็เลยเอาเงินบริษัทมาลง” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC - 4 :

“แหล่งที่มาของเงินทุน เป็นของ Corporate ร้อยเปอร์เซ็นต์” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI - 1 :

“แหล่งที่มาเงินทุน มาจากเงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้ คิดเป็นสัดส่วน 100%” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI - 2 :

“แหล่งที่มาของเงินทุนเป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 3 :

“แหล่งที่มาของเงินทุนเป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 4 :

“แหล่งที่มาของเงินทุนเป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 5 :

“เงินทุนของกิจการมีที่มา ดังนี้ 1. เก็บเงินจาก Front-end fee เราจะขอเก็บ 1% จากการอนุมัติสินเชื่อ 2. ส่วนต่างดอกเบี้ยระหว่างต้นทุนที่มีกับดอกเบี้ยที่ให้ลูกค้า จะเอามาคำนวณเป็นรายได้ 3. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่านธนาคาร, Float, ส่วนต่างของต้นทุนเงินฝากกับดอกเบี้ยเงินฝากที่ลูกค้าได้” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI - 6 :

“แหล่งที่มาของเงินทุน มาจาก 1. เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้ 2. สลากออมทรัพย์ที่ธนาคารจัดทำขึ้นมา” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI - 7 :

“แหล่งที่มาเงินทุน มาจากเงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้ คิดเป็นสัดส่วน 100%” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

ตารางที่ 4.56 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภท หน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1.สนับสนุนเงินทุนจากรัฐ 70 – 80% (จาก อว.) 2.นำผู้ประกอบการเข้าไปร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานต่างๆ พันธมิตรเครือข่าย ประมาณ 15% 3.ประมาณ 5% จากมหาวิทยาลัย
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1.ร้อยละ 90 มาจากภาครัฐบาล 2.แหล่งเงินทุน 10% มาจากภาคเอกชน โดยได้รับผ่านการ Donate หรือ ให้เปล่า
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. ภาครัฐบาล 2. ภาคเอกชน 3. UBI
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. อว.

ตารางที่ 4.56 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภท หน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
				2. องค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชน
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. ทุนจาก CMDF 2. ทุนจาก ITAB
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วม ลงทุน		✓	มาจากทุนของบริษัทแม่
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วม ลงทุน		✓	ทุนจดทะเบียนของบริษัทแม่
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วม ลงทุน		✓	1. นักลงทุนที่เป็น High network ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล 2. นักลงทุนในรูปแบบบริษัท
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วม ลงทุน		✓	มาจากการลงทุนของบริษัท
FI - 1	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้
FI - 2	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้
FI - 3	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้
FI - 4	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้
FI - 5	สถาบันการเงิน		✓	1.เงินจาก Front-end fee 1% จาก การอนุมัติสินเชื่อ 2.ส่วนต่างดอกเบี้ยระหว่างต้นทุน ที่มีกับดอกเบี้ยที่ให้ลูกค้า 3.ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม ผ่านธนาคาร, Float, ส่วนต่างของ

ตารางที่ 4.56 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภท หน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
				ต้นทุนเงินฝากกับดอกเบี้ยเงินฝาก ที่ลูกค้าได้
FI - 6	สถาบันการเงิน	✓	✓	1.เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้ 2.สลากออมทรัพย์
FI - 7	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ ปล่อยเงินกู้

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-2

4.3.3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย

4.3.3.1 คุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

ผลสัมภาษณ์ผู้ให้บริการด้านการสนับสนุนทางการเงินในเรื่อง

คุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

จากผลการศึกษาพบว่า

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวน 5 ราย มีลักษณะ
การให้การสนับสนุนทางการเงินทางอ้อมเพียงอย่างเดียว และ ไม่มีการสนับสนุนเป็นตัวเงินโดยตรง
ด้วยการให้เงินสดกับผู้ประกอบการ เพื่อไปประกอบกิจการ แต่เป็นการให้ในลักษณะ ตาม
วัตถุประสงค์ และ เป็นการจ่ายตรงให้กับหน่วยงานที่ผู้ประกอบการ ไปใช้บริการเท่านั้น ส่วนการให้
การสนับสนุนโดยอ้อมในด้านอื่นๆเป็นลักษณะให้การใช้พื้นที่ของหน่วยงานเป็นพื้นที่ทำงาน
ประชุม สัมมนา โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

○ พื้นที่สำนักงานและสิ่งอำนวยความสะดวก มีจำนวน 4
ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

○ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด
5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การเชื่อมโยงเครือข่าย ธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด
5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่างๆ
ธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ มีจำนวน
2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

○ เงินสนับสนุนการประกวด และ ค่าเดินทาง มีจำนวน 4
ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

○ การเข้าถึงห้องปฏิบัติการของมหาวิทยาลัย มีจำนวน 4
ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

○ การช่วยเหลือด้านการเข้าตลาด มีจำนวน 1 ราย จาก
ทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ การช่วยสนับสนุนการพัฒนาระบบ ERP มีจำนวน 1 ราย
จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มีจำนวน 5 ราย จาก
ทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การอบรมสมมนา มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิด
เป็นร้อยละ 100

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวนทั้งสิ้น 7 รายมี
ลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินประเภทสินเชื่อเท่านั้น แต่เป็นการให้สินเชื่อโดยมีเงื่อนไข
ในด้านวัตถุประสงค์การนำไปใช้ที่แตกต่างกัน ผู้ให้บริการ 6 รายระบุว่าไม่สามารถให้การสนับสนุน
ในลักษณะการทำธุรกิจที่เป็นคู่แข่งโดยตรงกับสถาบันการเงิน เช่น การให้บริการการเงิน หรือ
บริการประกัน รวมไปถึงธุรกิจผิดกฎหมาย ผู้ให้บริการ FI -6 ให้ข้อมูลว่า ไม่ให้สินเชื่อกับธุรกิจที่ผิด
ศีลธรรม และ ผิดกฎหมายเท่านั้น โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

○ ให้ความช่วยเหลือด้านการเตรียมเอกสารทางการเงิน มี
จำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด
7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การให้สินเชื่อ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็น
ร้อยละ 100

○ การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ มีจำนวน
1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ ช่วยเชื่อมโยงหาลูกค้าใหม่ให้ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การอบรมสมมนา มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน ทั้ง 4 ราย มีลักษณะการสนับสนุนทางการเงินทั้งประเภททางตรง และ ทางอ้อมกล่าวคือ หน่วยงานทำการลงทุนในกิจการที่ได้รับเลือกเป็นตัวแทนโดยตรง ตามแต่กรณีไป อีกทั้งยังมีการสนับสนุนด้านอื่นๆประกอบด้วย เช่น การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ การเชื่อมโยงเครือข่ายให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ และ การช่วยเหลือเพื่อเชื่อมโยงไปถึงการระดมทุนในระดับถัดไป โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

○ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การลงทุนในหุ้นของกิจการ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ระดับการลงทุนของผู้ประกอบการ (Startup) ที่มีผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือธุรกิจที่จับต้องได้ระดับหนึ่ง และต้องการพัฒนาต่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือ การระดมทุนที่ทางผู้ประกอบการยังมีเพียงไอเดีย เพิ่งเริ่มพัฒนา ผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือธุรกิจของตัวเอง และต้องทำการนำเสนอแผนการทำงานรวมถึงแนวทางในการพัฒนาเพื่อให้ผู้ลงทุนสนใจ (Seed & Pre-seed Money) มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

○ ช่วยเชื่อมโยงหาลูกค้าใหม่ให้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อนุประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นคุณลักษณะ ของบริการสนับสนุนทางการเงิน

BI – 1 :

“เราจะมี Incubation plan ว่าในสองปีที่เราเข้ามาแล้วจะต้องใช้ทำอะไรบ้าง เราจะมีในมหาวิทยาลัยจะมีทุนในการวิจัยต่อยอดอย่างไรบ้าง แต่เราจะมีวงเงินไว้ว่าแต่ละรายวงเงินไม่เกิน

เท่าไร ซึ่งแต่ละรายจะไม่เท่ากัน เช่นบางรายเป็นทายาทคนรวย อาจจะต้องการไม่เหมือนกัน ซึ่งอาจารย์จะถามตั้งแต่วันแรกเลยว่าเค้าต้องการอะไร ในเคสที่ผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในงานวิจัย เราจะเข้าไปมีส่วนในการเป็นการเตรียมความพร้อมให้เค้า เราจะใช้บ่มเพาะเป็น Core service ซึ่งจะไปใช้บริการที่ไหนอย่างไร เราจะต้องสื่อสารรับรู้ และ ชัพพอร์ท ส่วนถ้าเค้าไม่มีทุน เราอาจจะมีช่วยในการให้ Seed fund ซึ่งเราจะอนุมัติเงินตรงนี้เข้าไปเพื่อการบ่มเพาะ หลักๆจะเป็น การขอทุนเพื่อทำการวิจัยต่อยอด ที่เหลือจะเป็น Product development เป็นด้านการต่อยอดเป็นหลัก” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI – 2 :

“ไม่มีการให้เงินถึงตรงไปที่ผู้ประกอบการใดๆเลย เราเอาเงินไปจ่ายคนอื่น ส่วนในการจ่ายโดยอ้อมจะกลายเป็นสามเรื่อง 1.สนับสนุนการทำโครงการ 2.สร้างโอกาส สร้าง eco-system เช่น การให้ คนซื้อสินค้า ฝ่ายจัดซื้อจัดสร้างของหน่วยงานต่างๆ คือการจัดกิจกรรม จัดเวที Pitching 3. การสนับสนุน Facility คือพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นที่เช่าราคาถูก ห้องประชุมที่คุณมาใช้ได้ฟรี เครื่องไม้เครื่องมืออุปกรณ์ ห้อง Lab นี่คือส่วนที่ส่วนกลางกับภูมิภาคแตกต่างกัน ของส่วนกลางจะสามารถ แจกคู่มือโดยตรงได้ ผมต้องปั้นเด็กของผมเพื่อไปขอทุนจากส่วนกลาง แต่งเนื้อแต่งตัวไป” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI – 3 :

“โดยตรงไม่มีเลย เราได้เงินมาจาก Government VC และมันจะผิดตามระบบจัดซื้อจัดจ้างเลย ถ้าจะให้แบบนั้นผู้ประกอบการต้องเป็นนิติบุคคลถึงจะให้ได้ แต่ บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะ เป็นแบบคละๆกันทั้งจดและไม่จด เราเลยเอาไปจ่ายค่าบริการต่างๆให้เช่นค่าทดสอบตลาด ค่าตรวจบัญชี โดยอ้อม: Facility เรามีเรียกว่าระบบ In wall ครบเหมือนเป็นให้ใช้ Co-working space เก้าอี้ ไม่มีพื้นที่เช่าเราก็หาพื้นที่ให้ ให้การถนัดในการเดินทางในการลงพื้นที่ และ ค่าทดสอบตลาดต่างๆ เหล่านี้เป็นค่าใช้จ่ายแฝงทั้งนั้น” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI - 4 :

“มีการจัดการงบให้แต่ละรายเท่ากัน ตลอดโครงการ ต้องจัดการการเงิน ในช่วงตลอด 2-3 ปี โดยมีทั้งส่วนที่ให้เป็น Grants โดยตรงไปที่ผู้ประกอบการเลยโดยผู้ประกอบการต้องทำแบบ การทำงานและการใช้เงินมานำเสนอ ว่าจะใช้อะไรบ้าง และก็มีส่วนที่ให้โดยอ้อมด้วย” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI – 5 :

“ทางตรง มีการให้เงินทุนกับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก โดยทาง set จะให้เงินใน scope ที่เราคิดว่ามันจำเป็น สำหรับจุดหมายปลายทางที่เราอยากให้เป็น โดยเราไม่ได้ให้เงินไปก่อน

แต่เราให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินทำสิ่งๆนั้นไปก่อน แล้วค่อยเอาสิ่งที่เกิดขึ้นมาเบิกกับเรา เราเลยมองว่าเป็นสิ่งหนึ่งที่เราทำให้มันเกิดขึ้นจริง ในส่วนของทางอ้อม มีการสนับสนุนโดยเราเอาผู้ประกอบการมาทำ workshop สร้างความรู้ ปรับระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน โดยเรามีทุนให้เปล่าจากกองทุน CMDF และ ITAB ซึ่งผู้ประกอบการจะได้เงินจากสองแหล่งนี้เป็นสัดส่วนที่เท่าๆกัน” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC - 1 :

“ถ้าเป็นสตาร์ทอัพใหญ่ๆแล้วคือ เริ่มต้นที่ 300000 – 3,000,000 ดอลลาร์ แต่ถ้าเป็นรายเล็กๆอาจให้ประมาณหนึ่งถึงสองแสนบาท ในส่วนของทางอ้อม มีการสนับสนุนพื้นที่ทำงาน และการไปได้ไปทำงานร่วมกับ Business Unit ต่างๆ” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC - 2 :

“ทางตรง มีการให้เงินทุนกับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก, เป็นหุ้นส่วนบริษัท รวมถึง ซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อมาใช้ในธุรกิจของ sansiri ส่วน ทางอ้อม มีการสนับสนุนโดยการพูดคุยให้คำปรึกษาด้านต่างๆเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ และ เป็นตัวกลางในการแนะนำผู้ประกอบการ ให้รู้จักกับ partnership หรือ Investor เวลาเขา raise fund” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC - 3 :

“Seed stage เราดูวัตถุประสงค์ แต่ด้วยเงินลงทุนมันไม่ได้เยอะอะไร เราไม่ได้ไปแทรกด้วยซ้ำว่าเค้าใช้ไปกับอะไรบ้าง หมายถึงว่าบริษัทพวกนี้เค้า Seed Stage เค้าตั้งใจเพราะงั้น มันก็อาจจะไม่ตรง เค้าอาจจะบอกว่าเอาไปทำมาเก็ตติ้ง แต่เค้าอาจจะไม่ได้ทำเพราะเค้าเพิ่งเริ่ม เราอยู่อูแล้วว่าจะไม่ตรง เค้าเพิ่งเริ่มไม่นาน โดยทั่วไปเราก็จะดูว่าในแต่ละเดือนเค้าใช้เท่าไร เช่นเดือนละสามสี่แสน เราก็ใส่เงินไปเพื่อให้มันอยู่ได้สัก 1 ปี ถ้ามันรอดเราก็ลงเพิ่มอีก 4-5 ล้าน ถ้ามันเจ๊ง หรือไม่ดี เค้าก็จะไม่ลงเพิ่ม แล้วก็ต้องพยายามจะปล่อยไว้อย่างนั้น แล้วดูว่าทำอะไรเพิ่มได้ ด้วยความที่เงินที่ลงมันไม่เยอะเนี่ย ค่าที่เราจะต้องไปนั่งดูมันก็ไม่คุ้มแล้ว ว่าแต่ละเดือนเค้าจ่ายไปกี่แสน คือช่วงแรกให้เค้าได้ลองทำไปก่อน แล้วค่อยดูกันต่อ เพราะถ้าเค้าบริหารไม่ดี เจ๊งก็คือเจ๊ง ไม่ว่าเงินมันจะตรงวัตถุประสงค์ที่ขอหรือไม่ มีการสนับสนุนโดยอ้อม หลังจากที่ถูกทุนไปแล้วเราก็อยากให้เค้าได้ Fund raising เพิ่ม แล้วก็โตไปได้ในช่วงแรกๆ เรายังจะหากองทุนอื่นๆมาให้ดูมาแนะนำ หรือว่าถ้าเค้าอยากได้บัญชีกฎหมาย โปรแกรมเมอร์ เรายังจะพยายามคอนเนคให้เท่าที่เราทำได้ แต่เราเป็นซีอีโอใหม่ พอเค้าใหญ่ขึ้นเค้าก็จะเริ่มพึ่งพาตัวเองได้และไปต่อที่ Series A , Series B แต่ตอนเริ่มนี้ก็ต้อง

ช่วยกัน Founder พวกนี้ก็จะตกมาคุยกับคุยกับทีมพี ทุกอาทิตย์” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC - 4 :

“เน้นไปที่การให้คำแนะนำ จัดหาเชื่อมโยงคอนเนกชั่นให้ มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอดเคาน์” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI - 1 :

“ทางตรง ทุนอุดหนุนบางส่วน เช่น ขววงเงินกู้ 100 MB ปลดปล่อยสินเชื่อให้ 70 MB หรือให้คำปรึกษา ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในด้านอื่นๆ ในส่วนของทางอ้อม ก็มีบ้าง ที่อาจจะช่วย consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีที่ลูกค้ามีส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว พี่ก็จะแนะนำให้หาวงเงินเพิ่มจากฝั่งส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการหาบริษัทที่ปรึกษาเฉพาะทางให้กับทางลูกค้า ในเรื่องของ IB เพื่อทำการ valuation บริษัท และประเมินราคาหุ้นของบริษัทเพื่อทำการเพิ่มทุนหุ้น ระดมเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น หรือ แนะนำที่ปรึกษาทางด้าน internal audit เพื่อจัดระเบียบ internal control ให้ดีขึ้น” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI - 2 :

“นอกจากเงินทุนที่มาขอสินเชื่อแล้ว ส่วนมากเราจะมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆ ใหม่เราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 3 :

“นอกจากเงินทุนที่มาขอสินเชื่อแล้ว ส่วนมากเราจะมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆ ใหม่เราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 4 :

“นอกจากเงินทุนที่มาขอสินเชื่อแล้ว ส่วนมากเราจะมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆ

เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆใหม่ เราก็คอยอัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 5 :

“ทุนอุดหนุนเต็มจำนวน จากวงเงินกู้ที่ขอมา โดยผ่านเกณฑ์เงื่อนไขต่างๆที่ทางธนาคาร ได้กำหนดไว้” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI - 6 :

“เราก็จะมีการช่วยเหลือทางด้านการตลาดด้วย อย่างเช่น เราจะมีการร่วมมือกับ หน่วยงานอื่นๆของภาครัฐ ที่ผ่านมามีร่วมมือกับกรมส่งเสริมการส่งออก กรมอุตสาหกรรม เวลา มีจัดงานต่างๆ เราก็จะเชิญลูกค้าของเราไปร่วมงานด้วย แล้วเราก็จะช่วยแนะนำ เรามีหน่วยงานพัฒนา ผู้ประกอบการด้วยซึ่งเราจะไปติดกับมหาวิทยาลัยต่างๆ แล้วเราจะเอากุ้ค่าเราไปเรียน เพื่อพัฒนา ธุรกิจกับลูกค้า บางครั้งเราก็มีการจัดงานเองด้วยเราก็คือหาตลาดให้เค้า บางทีเราก็นำเค้าไปสู่ตลาด ส่งออกด้วย เราช่วยในการต่อยอด” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI - 7 :

“ทุนอุดหนุนเต็มจำนวน จากวงเงินกู้ที่ขอมา โดยผ่านเกณฑ์เงื่อนไขต่างๆที่ทางธนาคาร ได้กำหนดไว้ และ ทางอ้อม RM จะเป็นผู้ติดต่อหลักในการติดต่อลูกค้า ซึ่งทาง RM จะเป็นคนให้ คำปรึกษา และประสานงานแล้วส่งต่อไปกับหน่วยงานอื่น เช่น ลูกค้ามีเงินเยอะ ทาง RM ก็จะส่งต่อ ให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวกับเงินฝาก กองทุน ขึ้นอยู่กับลูกค้าแต่ละราย และมีการอบรมสัมมนาให้กับ ลูกค้า ถ้าลูกค้าเข้าค่ายเกณฑ์ที่เข้าร่วมครั้งนี้ได้ หรือ ค่าการตลาด ค่าส่งเสริมการขาย ถ้าลูกค้าต้องการ ทาง RM ก็จะประสานงานไปให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือให้ เช่น เรื่องทำcontractกับบัตรเครดิต ก็มีติดต่อประสานงานให้” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

ตารางที่ 4.57 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI - 1	BI - 2	BI - 3	BI - 4	BI - 5
ประเภทการให้ทุนสนับสนุน					
ทุนให้เปล่า	✓	✓	✓	✓	✓
- สนับสนุนโดยตรง					
- สนับสนุนโดยอ้อม	✓	✓	✓	✓	✓
ทุนให้กู้ยืม					
ร่วมลงทุนในกิจการ					

ตารางที่ 4.57 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย (ต่อ)

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI - 1	BI - 2	BI - 3	BI - 4	BI - 5
ประเภทวัตถุประสงค์การใช้					
ค่าทดสอบตลาด		✓	✓		
ค่าการตลาด	✓	✓	✓	✓	
ค่าอบรมสัมมนา	✓				
ค่าพัฒนาระบบ					✓
ค่าวิจัยต่อยอด	✓	✓	✓	✓	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆในธุรกิจ		✓	✓		✓
การเข้าถึงเครือข่าย					
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง		✓	✓		
การส่งไปประกวด	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ		✓			✓
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก					
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม	✓	✓	✓	✓	
ห้องปฏิบัติการ	✓	✓	✓	✓	
ด้านการให้คำปรึกษา					
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ			✓		✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-6

ตารางที่ 4.58 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	CVC - 1	CVC - 2	VC - 3	CVC - 4
ประเภทการให้ทุนสนับสนุน				
ทุนให้เปล่า	✓	✓	✓	
- สนับสนุนโดยตรง	✓	✓	✓	
- สนับสนุนโดยอ้อม				
ทุนให้กู้ยืม				
ร่วมลงทุนในกิจการ	✓	✓	✓	✓

ตารางที่ 4.59 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	FI - 1	FI - 2	FI - 3	FI - 4	FI - 5	FI - 6	FI - 7
ประเภทวัตถุประสงค์การใช้							
ค่าทดสอบตลาด							
ค่าการตลาด						✓	✓
ค่าอบรมสัมมนา						✓	✓
ค่าพัฒนาระบบ		✓	✓	✓			
ค่าวิจัยต่อยอด						✓	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆในธุรกิจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงเครือข่าย							
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง							
การส่งไปประกวด						✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ	✓					✓	✓
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก							
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม							
ห้องปฏิบัติการ							
ด้านการให้คำปรึกษา							
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

ที่มา : ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ได้จากภาคผนวก ตารางที่ ก-8

4.3.3.2 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินในช่วงระยะเวลา

กระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นนโยบายเกี่ยวกับช่วงระยะเวลาในการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ

จากผลการศึกษาพบว่า

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีเงื่อนไขระยะเวลาในการสนับสนุน ดังนี้

○ มีการจัดเตรียมความพร้อมเบื้องต้นก่อนการบ่มเพาะ (Pre-incubation Period) เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ระยะเวลาในกระบวนการบ่มเพาะ 2-3 ปี มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีการพิจารณาต่อระยะเวลาการบ่มเพาะได้ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาในลักษณะที่คล้ายกัน โดยทางสถาบันการเงินจะมีเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบการธุรกิจ ในลักษณะที่คล้ายกัน ซึ่งจะดูในเรื่องดังต่อไปนี้

○ จนกว่าจะชำระหนี้ครบ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ กระบวนการพิจารณาประวัติ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ วงเงินสินเชื่อระยะสั้น-กลาง มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยธุรกิจร่วมลงทุนจะใช้เวลาควบคู่ไปกับผู้ประกอบการ และไม่ได้กำหนดระยะเวลาในการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการว่าสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับนักลงทุนได้มากแค่ไหน จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นช่วงระยะเวลาในการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ

BI – 1 :

“ระยะเวลาในการบ่มเพาะโดยประมาณอยู่ที่ 3 ปี โดยเรียกว่า Incubation Plan และ มีการตั้ง Budget ไว้ว่าจะใช้เงินตามแผนการอย่างไร ไม่รวม ระยะเวลา Pre-Incubation period อีก 6 เดือน แต่ก็มีข้อยกเว้น เช่นบริษัท IT ถ้า Achieve target แล้ว ก็ออกก่อนได้เงื่อนไข แค่อีกไม่เกินสามปี แต่กรณีที่ต้องดูผลประกอบการควบคู่ไปด้วย หรือ เช่น สามปียอดขายยังไม่ได้ แต่มัน In-Process อยู่ และ ยังไม่เข้าข่ายที่ต้องยุติ ก็คือ ผู้บริหารสามารถพิจารณาต่ออายุปีต่อไปได้ มีเคสที่ถึง ห้าปี” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI – 2 :

“รัฐกำหนดมาให้ 3 ปี แต่ในทางปฏิบัติจริง ๆ Incubate กัน 5-6 ปี สามปีเนี่ยอยู่ในรูปแบบที่เจ้าของเงินเค้ากำหนดมา แต่พวกผมดูแลกันที่ 5-6 ปี แต่สามปีจะถือว่า Graduate ในเชิงเจ้าของเงิน แต่ที่จะไม่ซัพพอร์ตเงินจริงๆ จะประมาณหลัง ห้าปี ถึงจะเลิกขาดกันไป ในทางที่ทำกันจริงๆ แบ่งเป็นรอบละสองปี รวมสองรอบแบ่งงบประมาณที่สนับสนุน” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI – 3 :

“การรับจะเป็นรับรอบละสามปี ไม่มีระหว่างทาง รอบละประมาณ 6 ราย ส่วนที่จบไปแล้ว อาจจะมีการรับกลับเข้ามาใหม่ แต่อาจจะเป็นคนละแผนกัน เช่น OTOP – UBI – STI ต้องมาคุยกันว่าเค้าอยากต่อยอดอะไรก็เข้ามาบ่มเพาะกันต่อ และ เป็นคนละวงกันแยกกันเลย อาจจะได้หลายทอด OTOP 1 ปี UBI 2 ปี STI 3 ปี ประสบการณ์ที่ผ่านมาก การจัดกิจกรรมครั้งเดียวนั้นไม่เวิร์ก ต้องปรับธุรกิจกันไปเรื่อยๆด้วยกระบวนการบ่มเพาะ อันนั้นมันไม่เกิดประโยชน์” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI - 4 :

“ในช่วงแรกๆที่เราทำเรากำหนดสามปีไปเลยแต่ ว่าประสบการณ์เรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจังแล้ว Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre-incubation rate และจะยังไม่มีการสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุกๆสามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะมีการสนับสนุนต่างๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญากันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI – 5 :

“Accelerator program เราทำไว้นาน ตั้งแต่ ตุลาคม 2563 จนถึงปี 2566 ระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี โดยแบ่งเป็น Phase ซึ่งในปัจจุบันเรามีการทำกิจกรรม ทำ Workshop ร่วมกัน ซึ่ง

จบไปแล้ว ทำทั้งหมด 5 ครั้ง และกำลังให้ผู้ประกอบการทำแผน เตรียมข้อมูล ปรับโครงสร้าง และจัดทำแบบแสดง Filing” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC - 1 :

“ทางบริษัทใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน ในการดูแลผู้ประกอบการ หลังจากนั้น ก็มาวิเคราะห์ข้อมูลว่ามันเกิด Benefits อะไรหรือไม่ แล้วค่อยนำไปเข้า Committee เพื่อลงทุนต่อไป” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC - 2 :

“ทางบริษัทไม่มีกำหนดระยะเวลาการพิจารณาตายตัว เมื่อเลือกผู้ประกอบการเข้ามาแล้ว จะดำเนินการควบคู่ไปด้วยกัน” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC - 3 :

“ส่วนใหญ่ใช้เวลาไม่นาน เพราะว่าซีดเนี่ยไม่ได้มีอะไรให้ดูเยอะ เพราะกองทุนที่ลงทุนก่อนละ สามล้านห้าล้าน โดยทั่วไปจะนัดเจอกันครั้งสองครั้ง ประมาณเดือนนึง ที่เหลือก็ขอเอกสาร แต่ว่ามีคนส่งมาขอเยอะเราก็ไม่ได้ลงหมด” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC - 4 :

“ไม่ได้มีกำหนดนโยบายด้านระยะเวลาตายตัว บางเคสก็อาจใช้ระยะเวลาเป็นปีเลยก็ได้” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI - 1 :

“ขึ้นอยู่กับการจัดเตรียมเอกสารของลูกค้าที่จะนำมาขอสินเชื่อ จัดเตรียมงบการเงิน สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น เอกสารที่บ่งบอกถึงที่มาของสินค้า ถ้าลูกค้าจัดเตรียมมาให้เรียบร้อย ทางฟิก็จะบันทึกข้อมูลเข้าในระบบของธนาคาร ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ทำ Excel, Financial Projection และส่งต่อให้หน่วยงานกลั่นกรองสินเชื่อซึ่งเป็นด่านแรก ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์ ในการพิจารณาลูกค้า รวมถึงอาจขอเอกสารข้อมูลเพิ่มเติมถ้ารายละเอียดข้อมูลยังไม่เคลียร์ หลังจากนั้นจะส่งเรื่องเข้าที่คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ถ้าวงเงินใหญ่ๆก็จะนำเรื่องเข้าพิจารณาที่สำนักงานใหญ่ ทำ Powerpoint present ต่อหน้ากรรมการพิจารณาสินเชื่อ โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 3 สัปดาห์ ในกรณีที่ขวงเงินสินเชื่อใหญ่ๆ แต่ถ้าวงเงินขอสินเชื่อขนาดเล็ก เช่น ประมาณ 30 ล้าน ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ระยะเวลาขึ้นอยู่กับจำนวนวงเงินสินเชื่อ” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI - 2 :

“ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ Smart smooth ในส่วนของ Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 3 :

“ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ smart smooth ในส่วนของ Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 4 :

“ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ Smart smooth ในส่วนของ Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 5 :

“โดยส่วนใหญ่เป็นวงเงินเพื่อซัพพอร์ต Working cap เป็นเงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาจะสั้นๆ 3-6 เดือน แต่ถ้าเป็นวงเงินกู้ระยะยาวลงทุนสร้างโรงงาน จะอยู่ที่ 3-5 ปี ซึ่งวงเงินกู้ระยะเวลา 5 ปี อิงตามสินทรัพย์ที่กู้ยืมไปลงทุน โดยส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักร ก็จะคิดค่าเสื่อมที่ 5 ปี แต่ก็มีระยะเวลา 10 ปี เหมือนกัน แต่ปัจจัยแรกที่ธนาคารพิจารณาก่อนคือ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ถ้าลูกค้าสามารถนำเงินไปดำเนินกิจการและผ่อนชำระหมดภายในระยะเวลา 4 ปี ทางธนาคารก็ไม่มีเหตุผลที่จะให้สินเชื่อเป็น 5 ปี 10 ปี ถึงแม้ว่าค่าเสื่อมจะยังไม่หมดก็ตาม” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI - 6 :

“โดยปกติไม่เกิน 5-7 ปี ไม่เกินนี้ ทั้งส่วนของ Start-up และ SME” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI - 7 :

“กระบวนการพิจารณาขึ้นอยู่กับลูกค้าใช้เวลาในการเตรียมเอกสารเพื่อส่งให้ทาง RM โดยใช้เวลาโดยประมาณทั้งกระบวนการที่ 1 – 2 เดือน” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

4.3.3.3 ลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินหลังสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการหลังสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

จากผลการศึกษาพบว่า

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะแล้วในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ เมื่อผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้ว ยังสามารถเข้ามาใช้บริการสนับสนุนในด้านอื่นๆ ได้ โดยมีนโยบายในการสนับสนุน ดังนี้

○ มีกลุ่มติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ ให้ผู้ประกอบการได้มีการติดต่อกัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

○ มีบริการในเรื่องของพื้นที่อาคาร ห้องวิจัย ให้ใช้งานได้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

○ มีที่ปรึกษาและให้คำแนะนำในด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ เมื่อหน่วยบ่มเพาะธุรกิจมีการจัดสัมมนาอบรม ยังคงเชิญผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้วให้มาเข้าร่วมอบรมสัมมนาได้ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้ถึงแม้ว่าจะสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจไปแล้ว มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ หน่วยบ่มเพาะธุรกิจมีบริการสนับสนุนในการจับคู่ค้าทางธุรกิจให้ มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 60

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังพิจารณาให้สินเชื่อแล้วในลักษณะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีบริการสนับสนุน ดังนี้

○ สถาบันการเงินคอยให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ หรือแนะนำผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้นให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ

○ ทางสถาบันการเงินต้องคอยติดตามผู้ประกอบการ ให้ส่งงบการเงินมาพิจารณาเทียบสมมติฐานแผนธุรกิจที่เคยกำหนดไว้ตอนมาขอสินเชื่อ และทำการกำหนดอันดับเครดิต (Credit Rating) เพื่อดูความสามารถในการชำระหนี้ ไม่ให้ต่ำกว่า BBB ถ้าต่ำกว่าต้องพิจารณา ทางสถาบันการเงินจะมีการทบทวนวงเงินทุกปีและทำการเช็คข้อมูลว่ามีกำหนดเงื่อนไขอะไรไว้บ้าง เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน (Debt/Equity) จะมีการเช็คเงื่อนไขทุกปี ปีละครั้งตามงบการเงิน มีสถาบันการเงินให้บริการสนับสนุนในเรื่องนี้ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ให้ผู้ประกอบการได้รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีสถาบันการเงินให้บริการสนับสนุนในเรื่องนี้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57

● ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังตัดสินใจร่วมทุนกับผู้ประกอบการในลักษณะที่คล้ายกัน โดยมีบริการสนับสนุนดังนี้

○ มีจัดทำกลุ่มติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจและธุรกิจร่วมลงทุน มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ มีการให้คำแนะนำต่างๆกับผู้ประกอบการ แนะนำที่ปรึกษาเฉพาะทางให้ รวมถึงมีการประชุมกันทุกไตรมาสเพื่อสอบถามว่าผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือในด้านใดบ้าง มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีบริการในการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการได้รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ ให้ผู้ประกอบการเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจของบริษัทร่วมลงทุน มีการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมาค่อยอดในธุรกิจของบริษัท หรือ ช่วยขายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อนุญาต ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการหลังสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อหรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

BI – 1 :

“สามารถใช้บริการได้ คล้ายเดิม โดยไม่ได้มีระยะเวลากำหนดตายตัว แต่การใช้งานจากเดิมที่ได้รับการสนับสนุน ค่าเช่น เช่น 100 หลังจบ แล้วอาจจะต้องเสีย 200 เพื่อเข้าใช้งานพื้นที่ หรือ การเข้าไปรวมอบรมถ้ามีค่าใช้จ่ายก็อาจจะต้องออกเอง ระบบ Connection เช่นกลุ่มไลน์ กลุ่มติดตามมีเจ้าหน้าที่อยู่ และมี Thank you party ประจำปี ชื่อกลุ่ม “ผู้ประกอบการบ่มเพาะ” ไม่ได้แยกหลังบ่มเพาะ หรือ อยู่ระหว่างบ่มเพาะ” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI – 2 :

“มีสนับสนุนบริการเหมือนเดิมทั้งหมด ข้อยกเว้นคือ ไม่ได้ ซัพพอร์ตร้อยเปอร์เซ็นต์ ถ้าจะต้องออกบ้าง จริงๆมันร้อยแต่เรื่อง โดยประมาณคือ Incubator ออกตั้งแต่ 20-70% บางทีก็อาจจะร้อยเปอร์เซ็นต์” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI – 3 :

“มีบริการสนับสนุน เป็นการกลับเข้ามาอีก แต่อาจจะเป็นคนละแผนกัน เช่น OTOP – UBI – STI ต้องมาคุยกันว่าเค้าอยากต่อยอดอะไรก็เข้ามาบ่มเพาะกันต่อ และ เป็นคนละวงกันแยกกันเลย อาจจะได้หลายทอด OTOP 1 ปี UBI 2 ปี STI 3 ปี ประสบการณ์ที่ผ่านมาก การจัดกิจกรรมครั้งเดียวนั้นไม่เวิร์ก ต้องปรับธุรกิจกันไปเรื่อยๆด้วยกระบวนการบ่มเพาะ อันนั้นมันไม่เกิดประโยชน์” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI - 4 :

“มีบริการสนับสนุนเหมือนกับผู้ใช้งานภายนอกเลย แต่ว่าในแง่ของการแนะนำ การให้ข้อมูลข่าวสารยังให้คล้ายๆกันกับที่ให้กับผู้ประกอบการที่ยังอยู่ระหว่างการบ่มเพาะอยู่” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI – 5 :

“ยังไม่มีบริการสนับสนุน เนื่องจากผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะในปัจจุบันยังเป็นรุ่นแรก” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC - 1 :

“มีสนับสนุนบริการด้าน Networking อย่างเช่นเราลงทุนไปกับสตาร์ทอัพนั้นๆไปแล้ว หลังจากนั้นเราอาจจะคุยเพื่อต่อเนื่องให้เข้าไปทำงานร่วมกับ Business unit รายอื่นเข้ามาใช้งานได้” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC - 2 :

“เราช่วยในเชิงของ Advise มากกว่า เช่น Product/Service นี้ดีไหม จะไป tag ใครดี ก็มาขอคำแนะนำวิธีการทำธุรกิจ มีการช่วยทำธุรกิจ มีการพูดคุยกันในทุกไตรมาส พยายามช่วยเขาซื้อช่วยขาย, เราซื้อ Product หรือ Service มาใช้บ้าง, แนะนำ Partner หรือ Investor ให้กับคนอื่น เวลาเขา Raise fund” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC - 3 :

“ก็จะมีไลน์กลุ่ม Facebook group / 500x ชื่อบริษัท มีนัดคุยกันเป็นกลุ่มเล็กกลุ่มใหญ่ แล้วทุกๆ สามเดือนก็จะมีการเรียกเข้าที่ดูว่าต้องการ attention เข้ามาคุยกัน แต่ถ้าเค้าต้องการความช่วยเหลือก็ reach out ทางออนไลน์ได้ตลอดเวลา” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC - 4 :

“มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอดเคาน์” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI - 1 :

“ก็มีบริการสนับสนุนบ้าง ที่อาจจะช่วย Consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีลูกค้ามีส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว พี่ก็จะแนะนำให้หางเงินเพิ่มจากฝั่งส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการหาบริษัทที่ปรึกษาเฉพาะทางให้กับทางลูกค้า ในเรื่องของ IB เพื่อทำการ Valuation บริษัท และประเมินราคาหุ้นของบริษัทเพื่อทำการเพิ่มทุนหุ้น ระดมเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น หรือแนะนำที่ปรึกษาทางด้าน Internal audit เพื่อจัดระเบียบ Internal control ให้ดีขึ้น” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI - 2 :

“ส่วนมากเราจะมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆใหม่เราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 3 :

“ส่วนมากเราจะมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น

มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆใหม่เราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 4 :

“RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไปคอลเซนเตอร์ เดียวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของผู้ให้ สัมภาษณ์ จะมี แบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI - 5 :

“มีบริการสนับสนุนในส่วนของลูกค้าเก่า จะมี Contact กันอยู่แล้วก็จะโทรเข้ามาขอ คำปรึกษา ซึ่งทางธนาคารอาจจะไม่ได้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเท่ากับลูกค้า แต่จะให้คำปรึกษาในด้าน การเงินมากกว่า เช่น ให้ลูกค้าไปปรับงบการเงิน, Statement, เอกสารใบส่งซื้อ และให้คำแนะนำว่า ต้องเตรียมเอกสารอะไรบ้าง ซึ่งอาจจะไม่จบในรอบเดียว อาจจะต้องมีขอเพิ่ม” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI - 6 :

“มีบริการสนับสนุน โดยมีการจัด Business Matching มีการจัดประชุมกันเป็นระยะให้ เจ้าได้รู้จักกันให้ได้มีเพื่อนบ้างครั้งเค้าก็ได้ทำธุรกิจร่วมกันต่อในกลุ่มลูกค้าด้วยกันเอง อีกส่วนคือ ภายในธนาคารเองถ้าเราต้องการจัดเลี้ยงหรือซื้อของขวัญเราก็จะพยายามซื้อจากลูกค้าของเราก่อน เราจะมีการทำแคตตาล็อกขึ้นมาด้วย สำหรับผู้บริหารเราเองก็จะไปซื้อไปหามาใช้ มาให้ของขวัญ กันด้วย” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI - 7 :

“มีบริการสนับสนุน โดยทางธนาคารจะมี Business matching อยู่แล้ว ทางเราจะดูว่าใน รอบไหน ธุรกิจไหนที่อยู่ใน Criteria ก็จะถามลูกค้าทุกรายที่เกี่ยวข้อง และถ้าเขาสนใจก็จะส่งชื่อให้ ซึ่ง RM มีหน้าที่ติดตามให้ตลอด” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปราย และ ข้อเสนอแนะ

งานศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลาง และขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและ นักลงทุนของประเทศไทย” มีวัตถุประสงค์ (1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งบริการ สนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ (2) คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยเชิง ปริมาณ (Quantitative Method) โดยผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวนทั้งสิ้น 246 คน ด้วยวิธีการใช้แบบสอบถามออนไลน์ และ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึก จากผู้ให้ข้อมูล 16 ราย ผลการศึกษานำเสนอตามลำดับดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

5.3 ข้อเสนอแนะการวิจัย

5.4 ข้อจำกัดของการวิจัย

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน และ ศูนย์ บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย” สามารถสรุปผลการศึกษาได้ออกเป็น 2 ตอนดังนี้

5.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

5.1.1.1 การสรุปผลด้วยการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

- ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จากผลการศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาผู้ประกอบการภายในประเทศไทย จำนวน 246 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่าง

เป็นเพศชาย ร้อยละ 51.22 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 48.78 โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุอยู่ที่ช่วง 26 – 30 ปี เป็นจำนวนร้อยละ 49.19 ประกอบอาชีพหลากหลายโดยที่พบมากที่สุดคือ สถาปนิก และ นักออกแบบ คิดเป็นร้อยละ 19.51 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประสบการณ์การทำงานอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป นับเป็น ร้อยละ 83.33 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป นับเป็นร้อยละ 97.57

- จากผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างในด้านลักษณะของกิจการพบกลุ่มตัวอย่างทำธุรกิจประเภท ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.93 ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจมาแล้วมากกว่า 2 ปีขึ้นไปเป็นจำนวนร้อยละ 64.63 ส่วนมากประกอบกิจการในกรุงเทพมหานคร ร้อยละ 69.92 และกลุ่มที่พบมากที่สุดคือกลุ่มที่มีพนักงานมากกว่า 10 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 37.80 และ ส่วนใหญ่เป็นการประกอบธุรกิจครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 60.16 ในด้านระยะการเติบโตพบมากที่สุดในกลุ่มระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) คิดเป็นร้อยละ 28.86 ในด้านรายได้กลุ่มที่พบมากที่สุดคือกลุ่มน้อยกว่า 500,000 บาทต่อ คิดเป็นร้อยละ 30.08 ถ้าใครพบในกลุ่มน้อยกว่า 500,000 บาท เช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 42.27 พบกลุ่มที่ตอบว่าสัดส่วน “หนี้สิน : ส่วนทุน” เท่ากับ 0% : 100% มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.18 ในด้านสัดส่วน “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม” กลุ่มที่พบมากที่สุดคือ 0% : 100% คิดเป็นร้อยละ 11.33

- จากผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างในด้านประเด็นการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 84.55 และ มีกลุ่มตัวอย่างที่ สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 15.45

- จากผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างในด้านระดับการเข้าถึงบริการทางการเงินพบว่ากลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่ง ไม่เคยได้รับการสนับสนุนทางการเงินคิดเป็น ร้อยละ 51.22 ส่วนกลุ่มที่เคยได้รับการสนับสนุนมากที่สุดคือกลุ่ม 100,001 – 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.45

- ระดับความสำคัญเกี่ยวกับที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าในด้านของแหล่งที่มาเงินทุนประเภทเงินทุนให้เปล่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับที่มาจาก ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว มากที่สุดที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.41 อยู่ในระดับสำคัญมาก ประเภทเงินทุนให้กู้ยืม ให้ความสำคัญมากที่สุดจากแหล่งที่มา ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว มากที่สุดที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.18 อยู่ในระดับสำคัญมาก และ แหล่งที่มาประเภทการร่วมลงทุน ให้ความสำคัญมากที่สุดจากแหล่ง ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว มากที่สุดที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.04 เช่นกัน

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับลักษณะของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.61 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของ

ผู้ประกอบการในเรื่องของ ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.85 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ แนวคิดของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.80 และ ให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.90 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องความสามารถในการขาย ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.11 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องของการมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.10 และ ให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.37 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ ความเฉพาะตัวของสินค้า ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.12 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ ใบบรรองผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.45 และสุดท้าย ให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับปัจจัยทางการเงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.19 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.52 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ ประสิทธิภาพชำระหนี้ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.48

5.1.1.2 การสรุปด้วยวิธีสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน โดยวิเคราะห์ด้วยการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression) จากการทดสอบพบว่าตัวแปรอิสระมีนัยสำคัญทางสถิติได้แก่ ตัวแปรระดับรายได้ของกิจการ ตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ตัวแปรระยะการเติบโตของกิจการ

พบว่าปัจจัยด้านระดับรายได้ ในกลุ่มรายได้ 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีอิทธิพลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เพิ่มขึ้นมากที่สุดเท่ากับ 2.084 ($p = 0.000$) รองลงมาเป็นตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ได้แก่งกลุ่มที่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เท่ากับ 1.860 และ รองลงมาเป็นอันดับที่สามคือ ตัวแปรด้านระยะการเติบโตของกิจการ โดยกลุ่ม ระยะเติบโต (Growth Stage) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เท่ากับ 1.414

● เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรด้านระดับรายได้

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 500,001 – 1,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 3.158 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 1,000,001 – 3,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 3.150 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 2.259 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มรายได้ มากกว่า 5,000,000 บาท มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม รายได้น้อยกว่า 500,000 บาท อยู่ 8.038 เท่า

● เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรด้านการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของที่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่ไม่ได้สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอยู่ อยู่ 6.422 เท่า

● เมื่อพิจารณาค่า Odd Ratio จากค่า Exp (B) พบว่า ในกลุ่มตัวแปรระยะการเติบโตของกิจการ

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.244 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.438 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะการเติบโต (Growth Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 4.112 เท่า

○ โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.463 เท่า

โดยสรุปแล้วโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการจะมีอยู่สามปัจจัยที่สำคัญในประเทศไทยที่จะทำให้เข้าถึงบริการได้ดีกว่าผู้ประกอบการ สิ่งแรกก็คือการพิจารณาถึงระดับรายได้ว่าถ้าระดับรายได้มีแนวโน้มในการเติบโตจะเป็นปัจจัยความสำเร็จสำคัญ

(Key success factor) ที่จะทำให้นักลงทุนมีความสนใจในการจะให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุน สิ่งที่สองคือการที่กิจการอยู่ระดับการเติบโตเป็นสัญญาณที่จะบ่งบอกถึงการเติบโตและขยายกิจการ ไปถึงกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ได้ จำทำให้มีศักยภาพในมุมมองของนักลงทุน สิ่งที่สามคือการที่ผู้ประกอบการ ได้มีส่วนร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ จากหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ จะทำให้โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินหรือแหล่งเงิน (Financial Access) ได้ดีกว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กิจกรรมการบ่มเพาะธุรกิจ

● ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความ คิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis)

○ พบว่าปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้านกลุ่มศักยภาพด้าน เครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ที่ ระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการที่ระดับ 0.59 และอันดับสุดท้ายเป็น ด้าน กลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ระดับ 0.54 ดังนั้นหมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบ แบบสอบถามมองว่าปัจจัยศักยภาพด้านเครดิตมีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการ สนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก และ พบว่าในกลุ่มปัจจัยแต่ละด้านมีปัจจัยย่อยเรียง ตามลำดับน้ำหนักความถดถอยได้ดังนี้

○ ปัจจัยที่ 1 (F1) : ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (ค่าน้ำ ความถดถอย = 0.94) และ ค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ ปัจจัยที่ 2 (F2) : ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน (ค่าน้ำ ความถดถอย = 0.81) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ ปัจจัยที่ 3 (F3) : ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้ (ค่าน้ำความถดถอย = 0.59) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

○ ปัจจัยที่ 4 (F4) : ด้านกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ (ค่าน้ำความ ถดถอย = 0.54) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

5.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ผู้ให้บริการ สนับสนุนทางการเงิน จำนวน 16 หน่วยงาน เกี่ยวกับเกณฑ์การพิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากร ทางการเงิน คุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน อุปสรรคในการสนับสนุน ทรัพยากรทางการเงิน ระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน และ นโยบายในการ สนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

5.1.2.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

● เกณฑ์การพิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

○ ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีเงินทุนเพียงพอที่จะใช้จ่ายเองหรือไม่ ไม่ต้องการให้ไปกู้ยืม มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

○ ความรู้ทางการเงิน ผู้ประกอบการเข้าใจสภาพคล่องของกิจการหรืองบการเงินของกิจการ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ วัตถุประสงค์ของการใช้เงิน สอดคล้องกับแผนการลงทุนที่ตั้งไว้ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

○ ฐานะการเงินของผู้ประกอบการ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57

○ ส่วนของผู้ถือหุ้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ กำไรของกิจการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม) มีจำนวน 6 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 85.71

○ รายได้ของกิจการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ประวัติข้อมูลเครดิต มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- ลักษณะของผู้ประกอบการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
 - วัตถุประสงค์ของการขอใช้เงิน มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
 - ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable) มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29
 - ความพร้อมในการจัดเตรียมเอกสาร มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้
- ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จคล่องตามเป้าหมาย มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25
 - การมีต้นแบบสินค้า มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25
 - ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม) มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
 - รายได้ของกิจการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25
 - ระยะการเติบโตของกิจการ มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 75
 - การมีการทำงานที่สอดประสานกัน (synergy) กับผู้ให้การสนับสนุน มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 75

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา

ผู้ให้ข้อมูล	ความตั้งใจของผู้ประกอบการ	ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความรู้ทางการเงิน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรของกิจการ	การมีต้นแบบสินค้า	การออกจำหน่ายของสินค้า	ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม)	หลักประกันทางการเงิน
BI - 1	✓	✓	✓						
BI - 2	✓	✓							
BI - 3	✓								
BI - 4	✓					✓			
BI - 5	✓						✓		
รวม	5	2	1	0	0	1	1	0	0
คิดเป็นร้อยละ	100	40	20	0	0	20	20	0	0
CVC - 1								✓	
CVC - 2								✓	
VC - 3							✓	✓	
CVC - 4	✓					✓	✓	✓	
รวม	1	0	0	0	0	1	2	4	0
คิดเป็นร้อยละ	25	0	0	0	0	25	50	100	0

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ความตั้งใจของผู้ประกอบการ	ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความรู้ทางการเงิน	ส่วนของถือหุ้น	กำไรของกิจการ	การมีต้นแบบสินค้า	การออกจำหน่ายของสินค้า	ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม)	หลักประกันทางการเงิน
FI - 1				✓	✓		✓	✓	✓
FI - 2		✓		✓	✓		✓	✓	✓
FI - 3		✓		✓	✓		✓	✓	✓
FI - 4				✓	✓		✓	✓	✓
FI - 5				✓	✓		✓	✓	✓
FI - 6				✓	✓		✓		✓
FI - 7				✓	✓		✓	✓	✓
รวม	0	2	0	7	7	0	7	6	7
คิดเป็นร้อยละ	0	28.57	0	100	100	0	100	85.71	100

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	รายได้ของกิจการ	ระยะการเติบโตของกิจการ	การมี Synergy กับผู้ให้การสนับสนุน	ประวัติข้อมูลเครดิต	ลักษณะของผู้ประกอบการ	วัตถุประสงค์ของการขอการใช้เงิน	ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable)	ความพร้อมในการจัดเตรียมเอกสาร
BI - 1						✓		
BI - 2						✓		
BI - 3						✓		
BI - 4						✓		
BI - 5	✓					✓		✓
รวม	1	0	0	0	0	5	0	1
คิดเป็นร้อยละ	20	0	0	0	0	100	0	20
CVC - 1		✓	✓					
CVC - 2			✓					
VC - 3		✓						
CVC - 4	✓	✓	✓					
รวม	1	3	3	0	0	0	0	0
คิดเป็นร้อยละ	25	75	75	0	0	0	0	0

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	รายได้ของกิจการ	ระยะการเติบโตของกิจการ	การมี Synergy กับผู้ให้การสนับสนุน	ประวัติข้อมูลเครดิต	ลักษณะของผู้ประกอบการ	วัตถุประสงค์ของการขอการใช้เงิน	ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable)	ความพร้อมในการจัดเตรียมเอกสาร
FI - 1	✓			✓	✓	✓	✓	✓
FI - 2	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 3	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 4	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 5	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 6	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 7	✓			✓	✓	✓		✓
รวม	7	0	0	7	7	7	1	7
คิดเป็นร้อยละ	100	0	0	100	100	100	14.29	100

ตารางที่ 5.2 เปรียบเทียบอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความเป็นผู้ประกอบการ	ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมหนัก	ฐานะทางการเงินและสภาพคล่อง	ความตั้งใจของผู้ประกอบการ	กระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า	วิกฤติเศรษฐกิจ	การทำงานร่วมกันกับผู้ให้บริการ	ตลาดมี Exit น้อย	ติดข้อมูลเครดิต	วงเงินที่ขอมากเกินไป
BI - 1	✓										
BI - 2		✓									
BI - 3		✓	✓	✓	✓						
BI - 4				✓							
BI - 5	✓				✓	✓					
รวม	2	2	1	2	2	1	0	0	0	0	0
คิดเป็นร้อยละ	40	40	20	40	40	20	0	0	0	0	0
CVC - 1							✓	✓			
CVC - 2							✓		✓		
VC - 3											
CVC - 4											
รวม	0	0	0	0	0	0	2	1	1	0	0
คิดเป็นร้อยละ	0	0	0	0	0	0	50	25	25	0	0

ตารางที่ 5.2 เปรียบเทียบอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความเป็นผู้ประกอบการ	ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมหลัก	ฐานะทางการเงินและสภาพคล่อง	ความตั้งใจของผู้ประกอบการ	กระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า	วิกฤติเศรษฐกิจ	การทำงานร่วมกันกับผู้ให้บริการ	ตลาดมี Exit น้อย	คิดข้อมูลเครดิต	วงเงินที่ขอมากเกินไป
FI - 1						✓	✓				
FI - 2							✓			✓	
FI - 3							✓			✓	
FI - 4							✓			✓	
FI - 5						✓	✓				
FI - 6						✓	✓				
FI - 7		✓				✓	✓				✓
รวม	0	1	0	0	0	4	7	0	0	3	1
คิดเป็นร้อยละ	0	14.29	0	0	0	57.16	100	0	0	42.87	14.29

5.1.2.2 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย

● ลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของหน่วยงานผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละประเภท

ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวน 5 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินทางอ้อมเพียงอย่างเดียว และ ไม่มีการสนับสนุนเป็นต้นทุนโดยตรงด้วยการให้เงินสดกับผู้ประกอบการ เพื่อไปประกอบกิจการ แต่เป็นการให้ในลักษณะ ตามวัตถุประสงค์ และ เป็นการจ่ายตรงให้กับหน่วยงานที่ผู้ประกอบการ ไปใช้บริการเท่านั้น ส่วนการให้การสนับสนุนโดยอ้อมในด้านอื่นๆเป็นลักษณะให้การใช้พื้นที่ของหน่วยงานเป็นพื้นที่ทำงาน ประชุม สัมมนา โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

- พื้นที่สำนักงานและสิ่งอำนวยความสะดวก มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80
- การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- การเชื่อมโยงเครือข่าย ธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่างๆ ธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40
- เงินสนับสนุนการประกวด และ ค่าเดินทาง มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80
- การเข้าถึงห้องปฏิบัติการของมหาวิทยาลัย มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80
- การช่วยเหลือด้านการเข้าตลาด มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20
- การช่วยสนับสนุนการพัฒนาระบบ (ERP) มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20
- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- การอบรมสมมนา มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวนทั้งสิ้น 7 รายมีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินประเภทสินเชื่อเท่านั้น แต่เป็นการให้สินเชื่อโดยมีเงื่อนไขในด้านวัตถุประสงค์การนำไปใช้ที่แตกต่างกัน ผู้ให้บริการ 6 รายระบุว่าไม่สามารถให้การสนับสนุนในลักษณะการทำธุรกิจที่เป็นคู่แข่งโดยตรงกับสถาบันการเงิน เช่น การให้บริการการเงิน หรือ บริการประกัน รวมไปถึงธุรกิจผิดกฎหมาย ผู้ให้บริการ FI-6 ให้ข้อมูลว่า ไม่ให้สินเชื่อกับธุรกิจที่ผิดศีลธรรม และ ผิดกฎหมายเท่านั้น โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

- ให้ความช่วยเหลือด้านการเตรียมเอกสารทางการเงิน มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การให้สินเชื่อ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ ช่วยเชื่อมโยงหาลูกค้าใหม่ให้ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

○ การอบรมสมมนา มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน ทั้ง 4 ราย มีลักษณะการสนับสนุนทางการเงินทั้งประเภททางตรง และ ทางอ้อมกล่าวคือ หน่วยงานทำการลงทุนในกิจการที่ได้รับเลือกเป็นตัวแทนโดยตรง ตามแต่กรณีไป อีกทั้งยังมีการสนับสนุนด้านอื่นๆประกอบด้วย เช่น การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ การเชื่อมโยงเครือข่ายให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ และ การช่วยเหลือเพื่อเชื่อมโยงไปถึงการระดมทุนในระดับถัดไป โดยแบ่งเงื่อนไขของบริการสนับสนุนได้ดังนี้

○ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ การลงทุนในหุ้นของกิจการ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ระดับการลงทุนของผู้ประกอบการ (Startup) ที่มีผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือธุรกิจที่จับต้องได้ระดับหนึ่ง และต้องการพัฒนาต่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือ การระดมทุนที่ทางผู้ประกอบการยังมีเพียงไอเดีย เพิ่งเริ่มพัฒนา ผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือธุรกิจของตัวเอง และต้องทำการนำเสนอแผนการทำงานรวมถึงแนวทางในการพัฒนาเพื่อให้ผู้ลงทุนสนใจ (Seed & Pre-seed Money) มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

○ ช่วยเชื่อมโยงหาลูกค้าใหม่ให้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ให้ความช่วยเหลือด้านการเตรียมเอกสารทางการเงิน	พื้นที่สำนักงานและสิ่งอำนวยความสะดวก	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	การเชื่อมโยงเครือข่าย	การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่างๆ	การลงทุนในหุ้นของกิจการ	การให้สินเชื่อ	การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ
BI - 1		✓	✓	✓	✓			
BI - 2		✓	✓	✓	✓			
BI - 3		✓	✓	✓	✓			✓
BI - 4		✓	✓	✓	✓			✓
BI - 5			✓	✓	✓			
รวม	0	4	5	5	5	0	0	2
คิดเป็นร้อยละ	0	80	100	100	100	0	0	40
CVC - 1			✓			✓		
CVC - 2			✓			✓		
VC - 3			✓			✓		
CVC - 4			✓			✓		
รวม	0	0	4	0	0	4	0	0
คิดเป็นร้อยละ	0	0	100	0	0	100	0	0

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ให้ความช่วยเหลือด้านการเตรียมเอกสารทางการเงิน	ผู้ปฏิบัติงานและอำนวยความสะดวก	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	การเชื่อมโยงเครือข่าย	การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่างๆ	การลงทุนในหุ้นของกิจการ	การให้สินเชื่อ	การช่วยเหลือประชาชนสัมพันธ์กับสินค้าและบริการ
FI - 1	✓						✓	
FI - 2							✓	
FI - 3							✓	
FI - 4							✓	
FI - 5							✓	
FI - 6				✓			✓	✓
FI - 7							✓	
รวม	1	0	0	1	0	0	7	1
คิดเป็นร้อยละ	14.29	0	0	14.29	0	0	100	14.29

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	Seed & Pre-seed Money	ช่วยเหลือโยนหางลูกค้าใหม่ให้ (เช่น Bu อื่น)	เงินสนับสนุนการประกวด และ ค่าเดินทาง	การเข้าถึงห้องปฏิบัติการของมหาวิทยาลัย	การช่วยเหลือด้านการตลาด	การช่วยสนับสนุนการพัฒนา ระบบ ERP	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ	การอบรมสมมนา
BI - 1			✓	✓			✓	✓
BI - 2			✓	✓			✓	✓
BI - 3			✓	✓			✓	✓
BI - 4			✓	✓			✓	✓
BI - 5					✓	✓	✓	✓
รวม	0	0	4	4	1	1	5	5
คิดเป็นร้อยละ	0	0	80	80	20	20	100	100
CVC - 1							✓	
CVC - 2		✓					✓	
VC - 3	✓	✓					✓	
CVC - 4							✓	
รวม	1	2	0	0	0	0	4	0
คิดเป็นร้อยละ	25	50	0	0	0	0	100	0

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	Seed & Pre-seed Money	ช่วยเหลือโยนหางลูกค้าใหม่ให้ (เช่น Bu อื่น)	เงินสนับสนุนการประกวด และ ค่าเดินทาง	การเข้าถึงห้องปฏิบัติการของมหาวิทยาลัย	การช่วยเหลือด้านการตลาด	การช่วยสนับสนุนการพัฒนาแบบ ERP	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ	การอบรมสมมนา
FI - 1							✓	
FI - 2								
FI - 3								
FI - 4								
FI - 5								
FI - 6		✓					✓	✓
FI - 7								
รวม	0	1	0	0	0	0	2	1
คิดเป็นร้อยละ	0	14.29	0	0	0	0	28.58	14.29

● ระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีเงื่อนไขระยะเวลาในการสนับสนุน ดังนี้

○ มีการจัดเตรียมความพร้อมเบื้องต้นก่อนการบ่มเพาะ (Pre-incubation Period) เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ระยะเวลาในกระบวนการบ่มเพาะ 2-3 ปี มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีการพิจารณาต่อระยะเวลาการบ่มเพาะได้ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาในลักษณะที่คล้ายกัน โดยทางสถาบันการเงินจะมีเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบการธุรกิจ ในลักษณะที่คล้ายกัน ซึ่งจะดูในเรื่องดังต่อไปนี้

○ จนกว่าจะชำระหนี้ครบ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ กระบวนการพิจารณาประวัติ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ วงเงินสินเชื่อระยะสั้น-กลาง มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยธุรกิจร่วมลงทุนจะใช้เวลาควบคู่ไปกับผู้ประกอบการ และ ไม่ได้กำหนดระยะเวลาในการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการว่าสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับนักลงทุนได้มากแค่ไหน จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 5.4 เปรียบเทียบนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	มีการทำ Pre-incubation Period	ระยะเวลาในการบ่มเพาะ 2-3 ปี	มีการพิจารณาต่อระยะเวลาการบ่มเพาะได้	จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป	จนกว่าจะชำระหนี้ครบ	กระบวนการพิจารณาประวัติ	วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น	วงเงินสินเชื่อระยะสั้น-กลาง
BI - 1	✓	✓	✓					
BI - 2	✓	✓	✓					
BI - 3	✓	✓	✓					
BI - 4	✓	✓	✓					
BI - 5	✓	✓						
รวม	5	5	4	0	0	0	0	0
คิดเป็นร้อยละ	100	100	80	0	0	0	0	0
CVC - 1				✓				
CVC - 2				✓				
VC - 3				✓				
CVC - 4				✓				
รวม	0	0	0	4	0	0	0	0
คิดเป็นร้อยละ	0	0	0	100	0	0	0	0

ตารางที่ 5.4 เปรียบเทียบนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	มีการทำ Pre-incubation Period	ระยะเวลาในการบ่มเพาะ 2-3 ปี	มีการพิจารณาต่อระยะเวลาการบ่มเพาะได้	จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป	จนกว่าจะชำระหนี้ครบ	กระบวนการพิจารณาประวัติ	วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น	วงเงินสินเชื่อระยะสั้น-กลาง
FI - 1					✓	✓	✓	✓
FI - 2					✓	✓	✓	✓
FI - 3					✓	✓	✓	✓
FI - 4					✓	✓	✓	✓
FI - 5					✓	✓	✓	✓
FI - 6					✓	✓	✓	✓
FI - 7					✓	✓	✓	✓
รวม	0	0	0	0	7	7	7	7
คิดเป็นร้อยละ	0	0	0	0	100	100	100	100

● นโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะแล้วในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ เมื่อผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้ว ยังสามารถเข้ามาใช้บริการสนับสนุนในด้านอื่นๆ ได้ โดยมีนโยบายในการสนับสนุน ดังนี้

○ มีกลุ่มติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ ให้ผู้ประกอบการได้มีการติดต่อกัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 80

○ มีบริการในเรื่องของพื้นที่อาคาร ห้องวิจัย ให้ใช้งานได้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

○ มีที่ปรึกษาและให้คำแนะนำในด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ เมื่อหน่วยบ่มเพาะธุรกิจมีการจัดสัมมนาอบรม ยังคงเชิญผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้วให้มาเข้าร่วมอบรมสัมมนาได้ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้ถึงแม้ว่าจะสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจไปแล้ว มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

○ หน่วยบ่มเพาะธุรกิจมีบริการสนับสนุนในการจับคู่ค้าทางธุรกิจให้ มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 60

ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังพิจารณาให้สินเชื่อแล้วในลักษณะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีบริการสนับสนุนดังนี้

○ สถาบันการเงินคอยให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ หรือแนะนำผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้นให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ ทางสถาบันการเงินต้องคอยติดตามผู้ประกอบการ ให้ส่งงบการเงินมาพิจารณาเทียบกับสมมติฐานแผนธุรกิจที่เคยกำหนดไว้ตอนมาขอสินเชื่อ และทำการกำหนดอันดับเครดิต (Credit Rating) เพื่อดูความสามารถในการชำระหนี้ ไม่ให้ต่ำกว่า BBB ถ้าต่ำกว่าต้องพิจารณา ทางสถาบันการเงินจะมีการทบทวนวงเงินทุกปีและทำการเช็คข้อมูลว่ามีกำหนดเงื่อนไขอะไรไว้บ้าง เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุน (Debt/Equity) จะมีการเช็คเงื่อนไขทุกปี ปีละครั้งตามงบการเงิน มีสถาบันการเงินให้บริการสนับสนุนในเรื่องนี้ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ให้ผู้ประกอบการได้รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีสถาบันการเงินให้บริการสนับสนุนในเรื่องนี้ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.57

ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังตัดสินใจร่วมทุนกับผู้ประกอบการในลักษณะที่คล้ายกัน โดยมีบริการสนับสนุนดังนี้

○ มีจัดทำกลุ่มติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้ประกอบการ
ธุรกิจและธุรกิจร่วมลงทุน มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ มีการให้คำแนะนำต่างๆกับผู้ประกอบการ แนะนำที่
ปรึกษาเฉพาะทางให้ รวมถึงมีการประชุมกันทุกไตรมาสเพื่อสอบถามว่าผู้ประกอบการต้องการ
ความช่วยเหลือในด้านใดบ้าง มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

○ มีบริการในการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ได้
รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีจำนวน 2 ราย
จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

○ ให้ผู้ประกอบการเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจของบริษัทร่วม
ลงทุน มีการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมาต่อยอดในธุรกิจของบริษัท หรือช่วยขายผลิตภัณฑ์
ให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

ตารางที่ 5.5 เปรียบเทียบนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณา
ให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

ผู้ให้ข้อมูล	กลุ่มติดต่อสื่อสาร	สามารถใช้พื้นที่อาคารห้องวิจัย	มีที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่างๆ	เข้าร่วมอบรมสัมมนา	สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้	มีการจับคู่ทางธุรกิจให้	เป็นส่วนหนึ่งของผู้ให้เงินทุน	ติดตามลูกค้านี้ให้ความช่วยเหลือ
BI - 1	✓	✓		✓		✓		
BI - 2	✓	✓				✓		
BI - 3	✓					✓		
BI - 4	✓		✓		✓			
BI - 5								
รวม	4	2	1	1	1	3	0	0
คิดเป็นร้อยละ	80	40	20	20	20	60	0	0

ตารางที่ 5.5 เปรียบเทียบนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	กลุ่มติดต่อสื่อสาร	สามารถชี้แจงเพื่อการห้วงวิจัย	มีที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่างๆ	เข้าร่วมอบรมสัมมนา	สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้	มีการจับคู่ทางธุรกิจให้	เป็นส่วนหนึ่งของผู้ให้เงินทุน	ติดตามดูหนุนให้ความช่วยเหลือ
CVC - 1			✓			✓		
CVC - 2			✓			✓	✓	
VC - 3	✓		✓					
CVC - 4	✓		✓					
รวม	2	0	4	0	0	2	1	0
คิดเป็นร้อยละ	50	0	100	0	0	50	25	0
FI - 1			✓					✓
FI - 2			✓					✓
FI - 3			✓					✓
FI - 4			✓					✓
FI - 5			✓					✓
FI - 6			✓			✓		✓
FI - 7			✓			✓		✓
รวม	0	0	7	0	0	2	0	7
คิดเป็นร้อยละ	0	0	100	0	0	28.57	0	100

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย” สามารถสรุปผลการศึกษาและอภิปรายได้ดังนี้

5.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

จากผลการศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

5.2.1.1 อภิปรายผลการวิจัยด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

● ข้อมูลระดับความสำคัญของแหล่งที่มาบริการสนับสนุนทางการเงิน

○ การสอบถามกลุ่มตัวอย่าง เรื่อง ระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า ได้พบว่า ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) ที่กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่จะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

○ การสอบถามกลุ่มตัวอย่างเรื่องระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนกู้ยืม ได้พบว่าซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่จะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

○ การสอบถามกลุ่มตัวอย่างเรื่องระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทการร่วมลงทุนในหุ้นของบริษัท ได้พบว่าซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) ที่กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กก่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่จะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

● ข้อมูลระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

○ ปัจจัยในด้านของลักษณะผู้ประกอบการ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ ประสบการณ์ของ

ผู้ประกอบการ และ ทีมงานมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องปัจจัย ความพร้อมของ
ผู้ประกอบการ (Buys and Mbewana, 2007) และ ประสบการณ์ของผู้ประกอบการและทีมงาน
(Olomi and Urassa, 2008)

○ ปัจจัยในด้านด้านการตลาดและธุรกิจ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้
ความสำคัญมากที่สุดกับความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน รองลงมาคือ การ
มีแผนธุรกิจที่ชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ (Buys and Mbewana, 2007) และ (USAID, 2007)

○ ปัจจัยในด้านเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้
ความสำคัญมากที่สุดกับความเฉพาะตัวของสินค้า

○ ปัจจัยด้านการเงิน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ
ที่สุดกับ วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน

5.2.1.2 อภิปรายผลการวิจัยด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

● ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน โดย
วิเคราะห์ด้วยการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่ง
เงินทุนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทั้งหมดสามตัวแปรได้แก่

○ ปัจจัยระดับรายได้ของกิจการ ซึ่งผลทดสอบชี้ให้เห็น
แนวโน้มว่ากิจการที่มีรายได้มากขึ้นมีโอกาสที่มากกว่าในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเงินทุน และ
สอดคล้องกับการศึกษาของ Charles Harvie et al (2013) ซึ่งทำการศึกษาในหัวข้อ “Small and
Medium Enterprises Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies” โดยได้ผลว่า
ปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

○ ปัจจัยการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ กิจการ ซึ่งผลทดสอบ
ชี้ให้เห็นว่า กิจการที่สังกัดอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มากกว่า
กิจการที่ไม่ได้สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ สอดคล้องกับการศึกษาของ Thomas Gstraunthaler
(2010) ซึ่งกล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการทาง
การเงินได้ดีขึ้น เช่นเดียวกับ Aernoudt (2004) กล่าวว่าศูนย์บ่มเพาะธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการ
สามารถเข้าถึง ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resource) ทรัพยากรด้านเครือข่าย (Networking
Resource) ทรัพยากรทางเทคโนโลยี (Technological Resource) และ ทรัพยากรทางด้านองค์กร
(Organizational Resource)

○ ปัจจัยด้านระยะการเติบโตของกิจการ ซึ่งผลทดสอบ
ชี้ให้เห็นแนวโน้มว่ากิจการที่อยู่ในระยะการเติบโตที่สูงกว่า มีโอกาสที่มากกว่าในการเข้าถึงแหล่ง
สนับสนุนเงินทุน และ สอดคล้องกับการศึกษาของ Charles Harvie et al (2013) ซึ่งทำการศึกษาใน

หัวข้อ Small and Medium Enterprises' Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies โดยได้ผลว่าปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) พบว่าปัจจัยกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ที่ระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ ที่ระดับ 0.59 และอันดับสุดท้ายเป็นด้านปัจจัยกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ระดับ 0.54 ดังนั้นหมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบแบบสอบถามมองว่าปัจจัยศักยภาพด้านเครดิตมีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง การมีหลักประกันทางการเงิน ของแนวคิดการพิจารณาเครดิต (The 5Cs Approach) โดย De Lucia and Peters (1993) และ มีการกล่าวถึง ปัจจัยด้านหลักประกันทางการเงิน รวมถึง ประวัติการชำระหนี้ว่ามีผลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินอยู่บ่อยครั้งในการวิจัยของ Yitayal (2004) และ รายงานของ Usaid (2007)

5.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การศึกษาวิจัยเรื่อง “คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน” มีผลการวิจัยที่เป็นประเด็นน่าสนใจนำมาอภิปราย ได้ดังนี้

5.2.2.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

- ประเด็นในด้านเกณฑ์การพิจารณาเพื่อสนับสนุนทางการเงินแก่กิจการ
 - จากการศึกษา พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ ความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (Entrepreneurial Characteristics) โดยผู้บริหารหลายรายได้กล่าวถึงเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินว่า จำเป็นต้องมี ทัศนคติทางธุรกิจ (Business Mindset) การมีแผนธุรกิจที่เป็นรูปธรรม (Business Model) และ การเป็นผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจในด้านที่ใช้เทคโนโลยี และ นวัตกรรมเป็นพื้นฐานในการทำธุรกิจ (Technology) และการเข้าถึงเครือข่ายทางธุรกิจ (Networking) ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ดีกว่า อีกทั้งข้อค้นพบที่ได้ยังสอดคล้องกับข้อมูลจากการวิจัยเชิงปริมาณที่พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในด้าน

ของความเป็นผู้ประกอบการได้ แก่ปัจจัย การเข้าถึงเครือข่าย (Networking) ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ (Sector) ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติ

○ จากการศึกษา พบว่า ทีมงาน และ ผู้บริหารของสถาบันการเงิน มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ ระดับรายได้ ระดับกำไรของกิจการ ส่วนของผู้ถือหุ้น และ ที่สำคัญ คือ สินทรัพย์ค้ำประกันของกิจการ (Collateral) ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงปริมาณที่ได้ข้อค้นพบว่า ปัจจัยการมีสินทรัพย์ค้ำประกันของกิจการเป็นปัจจัยที่มีน้ำหนักสำคัญในการช่วยให้กิจการได้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินที่มากกว่ากิจการที่ไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน

○ จากการศึกษา พบว่า ทีมงาน และ ผู้บริหารของธุรกิจร่วมลงทุน มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ การประสานพลังในการทำงานร่วมกัน (Synergy) กับผู้ให้การสนับสนุน ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Covas and Haan (2006) และ ระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Deakins (2008) รวมไปถึงผลการวิจัยเชิงปริมาณ ในด้านของปัจจัยระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage)

5.2.2.2 ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิจัยเชิงปริมาณ

● ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า ปัจจัยหลัก 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วยปัจจัย ระดับรายได้ของกิจการ (Revenue Level), ปัจจัยการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubatee) และ ปัจจัยระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) ซึ่งจากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติพบว่าทั้งสามปัจจัยมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

○ ปัจจัยระดับรายได้ของกิจการ (Revenue Level) จากการทดสอบทางสถิติพบว่า มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพในประเด็นดังกล่าว จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินพบว่า ผู้ให้บริการประเภทสถาบันการเงินหลายรายมีการให้ข้อมูลถึงประเด็นเกณฑ์การพิจารณาโดยดูจากระดับรายได้ของกิจการเป็นสำคัญ เช่นจากผู้ให้บริการ FI – 7 ซึ่งกล่าวว่า “ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง งบการเงินต้องมีรายได้มากกว่า 150 ล้านบาท กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มียาได้” และ ผู้ให้บริการ FI – 5 ซึ่งกล่าวว่า “จะไม่ได้แบ่งกลุ่ม

ลูกค้าในเรื่องของวงเงินกู้ยืม แต่จะพิจารณาในเรื่องของรายได้ โดยรายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง ต้องมีรายได้มากกว่า 50 ล้านบาท จนถึง 400 ล้านบาท”

○ ปัจจัยการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubatee) ซึ่งผลการทดสอบทางสถิติพบว่า มีความแตกต่างต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญ กับ ผู้ประกอบการที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพ เนื่องจาก ผู้ให้ข้อมูลในส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพหลายรายได้ให้ข้อมูล ในประเด็นการช่วยเหลือเรื่องการเชื่อมโยง ผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะของศูนย์บ่มเพาะ เพื่อให้เข้าถึงกิจกรรม เช่นการประกวด (Pitching) และ การเข้าถึงเครือข่าย (Networking) รวมไปถึงการเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้ศูนย์นั้น ได้รับการสนับสนุนเงินทุนในการดำเนินกิจการในแต่ละวัตถุประสงค์แตกต่างกันไปตามนโยบายของศูนย์บ่มเพาะ และ ผู้ให้บริการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจากการวิจัยทั้ง 5 รายได้ให้ข้อมูลไปในทิศทางเดียวกันทั้งหมด โดยมีผู้ให้บริการ BI -1, BI -2, BI -3, BI -4 และ BI -5 ทั้งหมดได้กล่าวไปในทิศทางเดียวกันในประเด็นด้านการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการใต้การบ่มเพาะ (Incubatee)

○ ปัจจัยระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) จากการทดสอบสมมติฐานการวิจัยเชิงปริมาณพบว่า มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ผลดังกล่าวพบว่าสอดคล้องกับผลจากการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้ให้ข้อมูลประเภทธุรกิจร่วมลงทุนได้ให้ข้อมูล ในเรื่องเกณฑ์การคัดเลือกบริษัทเพื่อร่วมลงทุน ซึ่งแตกต่างกันไปตามแต่นโยบายของนักลงทุน เช่นนักลงทุน VC – 3 กล่าวว่า “กองทุนของเราเลือกลงทุนในธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มแรก (Seed Stage)” ส่วนนักลงทุน CVC – 4 กล่าวว่า “กองทุนเลือกลงทุนในบริษัทที่เริ่มมีรายได้ หรือ มีลูกค้าแล้ว” อีกทั้งผู้ให้ข้อมูลประเภทสถาบันการเงินหลายรายได้ให้ข้อมูลในประเด็นเรื่องเกณฑ์การคัดเลือกที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีรายได้ และ กำไรมาไม่น้อยกว่า 3 ปี ซึ่งประเด็นนี้เกี่ยวข้องกับหัวข้อระยะการเติบโตของกิจการว่าต้องเป็นกิจการที่มีระดับไม่ต่ำกว่า ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) หรือ ระยะเติบโต (Growth Stage) ซึ่งผู้ให้บริการ FI – 7 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง งบการเงินต้องมีรายได้มากกว่า 150 ล้านบาท กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่เริ่มรายได้” ซึ่งเป็นการยืนยันผลการทดสอบเชิงปริมาณ และ เชิงคุณภาพว่ามีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

● ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor analysis)

ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า ปัจจัยหลัก 4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ เรียงลำดับตามน้ำหนักปัจจัย (Factor Loading) ได้ดังนี้

○ ปัจจัยกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (Credit Status)

จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยประวัติการชำระหนี้ และ รองลงมาเป็น ปัจจัยการมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งปัจจัยทั้งสองเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อมูลจากการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะในด้านของผู้ให้ข้อมูลประเภทสถาบันการเงินซึ่งให้ข้อมูลว่า เกณฑ์การพิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินได้พิจารณาจาก ประวัติการชำระหนี้ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และ ในส่วนของกิจการ มาใช้เป็นหลักพิจารณาที่สำคัญมาก รวมไปถึง การพิจารณาถึงการมีสินทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) เป็นตัวประกอบในการพิจารณาเงินสินเชื่อ โดยผู้ให้บริการประเภทสถาบันการเงินทั้ง 7 ราย มีการให้ข้อมูลถึงทั้งสองปัจจัยนี้ไปในทิศทางเดียวกันทั้งหมด

○ ปัจจัยกลุ่มศักยภาพทางการเงิน (Financial Status)

จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ และ ปัจจัยอัตรากำไรของธุรกิจ ตามลำดับ ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการศึกษาวิจัยข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยสถาบันการเงินทุกสถาบันจากผู้ให้บริการ 7 รายกล่าวถึงการพิจารณา สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ และ พิจารณาในด้านระดับกำไรย้อนหลังสามปีของกิจการที่ขอรับการพิจารณาสินเชื่อ โดยสถาบันการเงิน FI – 1 กล่าวว่า “พิจารณาเกณฑ์ในเรื่องของ Business Profile ดูผลประกอบการย้อนหลังของบริษัทว่ามีผลประกอบการเป็นอย่างไร ระยะเวลาในการทำธุรกิจ และนำข้อมูลในอดีตมาประกอบกันเพื่อที่จะตัดสินใจพิจารณาให้สินเชื่อ และ Financial Profile งบการเงินของบริษัทมีกำไรหรือไม่ ถ้าขาดทุนต่อเนื่อง ก็ต้องนำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการให้สินเชื่อ”

○ ปัจจัยกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Characteristics)

จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยเครือข่ายของผู้ประกอบการ (Networking) รองลงมาเป็น ปัจจัยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ (Business Sector) โดยผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะผู้ให้บริการทางการเงินประเภทศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center) จากการสัมภาษณ์ทั้ง 5 รายกล่าวไปในทิศทางเดียวกันถึงประเด็นการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงเครือข่ายแหล่งเงินทุนได้จากการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ BI – 1 กล่าวว่า “เขาจะมีกลุ่มไลน์ในการติดตามสมาชิกเดิมๆ และ ในแต่ละปีจะมีปาร์ตี้ร่วมกัน เราจะสื่อสารทั้งหมดกันในกลุ่มนี้ และ มีเจ้าหน้าที่กันอยู่ ชื่อกลุ่มว่า กลุ่มผู้ประกอบการบ่มเพาะรวมกันไม่ได้แยกระหว่างสิ้นสุดหรือยังบ่มเพาะอยู่” และ ในประเด็นภาคอุตสาหกรรม ผู้ให้บริการ

BI-3 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการในลักษณะเน้นเทคโนโลยีด้านการพัฒนาโดยใช้ซอฟต์แวร์ (Soft-tech) มีโอกาสได้รับการลงทุนจากนักลงทุนภายนอกมากกว่าลักษณะของอุตสาหกรรมหนักหรือเทคโนโลยีขั้นสูง (Hard-tech)”

○ ปัจจัยกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Characteristics)

จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยการมีแผนธุรกิจ และ รองลงมาคือ ปัจจัยความสามารถในการขาย ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะในส่วนของผู้ให้บริการประเภทศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดย BI-2 กล่าวว่า “การมีแผนธุรกิจเป็นหนึ่งในเกณฑ์พิจารณาที่สำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าเป็นผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ” ในประเด็นความสามารถในการขาย ผู้ให้บริการ BI-4 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการต้องมีสินค้าที่ขายได้แล้ว ถึงจะสามารถเข้าร่วมเป็นผู้ประกอบการได้การบ่มเพาะธุรกิจได้” อีกทั้งในส่วนของผู้ให้บริการประเภทธุรกิจร่วมลงทุน CVC-4 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการต้องมีศักยภาพในการขายแล้วเท่านั้น ถึงจะเข้าเกณฑ์การพิจารณาร่วมลงทุนได้”

5.2.2.3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย

● ประเด็นคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ และ การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ (Business Consultation) การมีงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามวัตถุประสงค์ (Budget) การให้ความช่วยเหลือในด้านการใช้พื้นที่ หรือ เครื่องมือของศูนย์บ่มเพาะ แบบไม่คิดค่าใช้จ่าย หรือ คิดในราคาที่ถูกลงกว่าตลาด (Rental fee) รวมไปถึงการช่วยให้เข้าถึงเครือข่ายผู้ช่วยชาวย หรือ แหล่งเงินทุนโดยตรง (Networking) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Smilor (1987), Campbell et al (1985), Merrfield (1987) และ Haya et al (2014)

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ การอนุมัติวงเงินสินเชื่อ (Loan) อีกทั้ง ผู้บริหารสถาบันการเงินจากการสัมภาษณ์ทุกรายกล่าวถึง การให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการในการเตรียมการเอกสาร (Documentation) เพื่อขอพิจารณาวงเงินสินเชื่อ รวมไปถึงการมีบริการเพื่อช่วยเหลือ ผู้ประกอบการหลังจากได้รับอนุมัติสินเชื่อไปแล้วในลักษณะของกิจกรรม เพื่อการเชื่อมโยงเครือข่าย (Networking) อีกด้วย

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของการร่วมลงทุนในกิจการ (Investment) เป็นตัวเงินโดยตรง (In-Cash) แก่กิจการเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ อีกส่วนของคุณลักษณะบริการที่สำคัญคือการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (Business Consultation) แก่กิจการที่อยู่ภายใต้การลงทุนของธุรกิจร่วมลงทุนด้วย

● ประเด็นเกี่ยวกับนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงิน

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นที่กล่าวถึงดังนี้ ผู้ให้บริการหลายรายมีช่วงระยะเวลาก่อนการบ่มเพาะ (Pre-incubation Period) ซึ่งถือเป็นช่วงเวลาในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ โดยมีระยะเวลาอยู่ในช่วงประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี และ มีระยะเวลาในการให้การบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Period) อยู่ที่ระยะเวลา 2-3 ปี ได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Smilor (1987), Campbell et al (1985) และ Merrfield (1987) โดยบางแห่งมีนโยบายเฉพาะที่ต่างออกไปเล็กน้อยในการต่อระยะเวลาของการบ่มเพาะธุรกิจเช่น BI-4 กล่าวว่า “มีการกำหนดชัดเจน ในช่วงแรกๆที่เราทำ เรากำหนดสามปีไปเลยแต่ว่าประสบความสำเร็จเรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจิงแล้ว Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre incubation rate และจะยังไม่มีการสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุกๆสามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะมีการสนับสนุนต่างๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญากันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี ซึ่งปีที่ 4 จะไม่มีเงินทุนสนับสนุนเพิ่ม แต่ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายนั้นๆ ใช้งบของตัวเองเหลืออยู่หรือไม่ ถ้ายังเหลืออยู่ก็สามารถใช้ได้” อันเนื่องมาจากธุรกิจในระยะเริ่มต้นโดยส่วนมากอาจยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างสมบูรณ์หลังการบ่มเพาะธุรกิจเพียงระยะเวลาแค่สามปี

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของสถาบันการเงิน มีนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นที่กล่าวถึงดังนี้ โดยทั่วไประยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่ออยู่ระหว่าง 15 วัน จนถึง 1 เดือน ทั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลด้านสถาบันการเงินกล่าวว่าในส่วนของระยะเวลาการพิจารณาจะขึ้นอยู่กับความพร้อมทางด้านเอกสารของผู้ประกอบการเอง และ ในส่วนของระยะเวลาชำระคืนสินเชื่อธุรกิจ โดยมากจะมีระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี

○ พบว่า ผู้บริหาร และ ทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน มีนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นที่กล่าวถึงดังนี้

ผู้ให้ข้อมูลด้านธุรกิจร่วมลงทุนกล่าวว่า ในด้านระยะเวลาการพิจารณาไม่มีกรอบเวลาที่ตายตัวทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความน่าสนใจและความพร้อมของกิจการที่ต้องการร่วมลงทุน ในส่วนของระยะเวลาในการให้การสนับสนุน ผู้ให้ข้อมูลได้ให้ข้อมูลว่า มีนโยบายสนับสนุนผู้ประกอบการจนกว่าจะขายธุรกิจนั้นออกไป หรือ จนกว่าธุรกิจที่ร่วมลงทุนจะสามารถอยู่และดำเนินธุรกิจได้ด้วยตัวเองได้ ซึ่งสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันกับงานวิจัยของ Haya et al (2014)

5.3 ประโยชน์ของการวิจัย

5.3.1 ประโยชน์ทางวิชาการ (Academic Contribution)

5.3.1.1 เพื่อสร้างองค์ความรู้ทางวิชาการในด้านของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินในมิติของผู้ประกอบการ รวมไปถึงในด้านของลักษณะบริการทางการเงินที่มีอยู่ในตลาดเพื่อเป็นความรู้ให้กับทั้งผู้ประกอบการ และ ผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทยได้เข้าใจถึงส่วนที่มีและส่วนที่ขาดของตน

5.3.1.2 เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการทำความเข้าใจกลไกการเข้าถึงบริการทางการเงินในแง่มุมวิชาการ และสามารถนำไปศึกษาต่อยอดเพิ่มเติมสำหรับงานวิจัยในอนาคต

5.3.2 ประโยชน์การนำไปใช้ในทางปฏิบัติ (Practical Contribution)

5.3.2.1 เพื่อเป็นข้อมูลกับผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น นักลงทุน (Investor) สถาบันทางการเงิน (Financial Institute) รวมไปถึง ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center) ใช้ในการพิจารณา และ ปรับรูปแบบบริการให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของตน

5.3.2.2 เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจเชิงนโยบาย (Policy maker) โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐบาล (Government) ได้นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัยไปใช้ในการกำหนดนโยบายเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการภายในประเทศได้อย่างตรงจุด และในท้ายที่สุดได้ช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาทางเศรษฐกิจฐานรากของประเทศอย่างยั่งยืน

5.3.2.3 เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้ประกอบการธุรกิจ (Start-up, SMEs) ได้ศึกษาจากมุมมองและประสบการณ์ของทั้งผู้ให้บริการทางการเงิน และ ผู้ประกอบการรายอื่นในประเทศไทย เพื่อจะได้เข้าใจและปรับตัวให้พร้อมกับมาตรฐานและเกณฑ์การพิจารณาของผู้ให้บริการ รวมถึงได้ทราบว่าในปัจจุบันมีการให้บริการในรูปแบบที่แตกต่างกันไปให้ผู้ให้บริการแต่ละประเภท และ แต่ละรายเพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้คัดเลือกบริการที่เหมาะสมกับความต้องการที่แท้จริงของตน

5.4 ข้อเสนอแนะการวิจัย

5.4.1 ควรศึกษาผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลจากฝั่งของกลุ่มผู้ประกอบการ เนื่องจากอาจมีปัจจัยเฉพาะตัวอื่นๆซ่อนเร้น ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถคาดการณ์ออกมาล่วงหน้าในรูปแบบสอบถามทั่วไปได้ ต้องใช้การพูดคุยทำความเข้าใจอย่างเจาะลึกถึงประเด็น

5.4.2 ควรทำการศึกษาโดยแบ่งกลุ่ม (Segment) ย่อยภายในกลุ่มตัวอย่างมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินมีความแตกต่างกันอย่างมากในผู้ประกอบการที่มีระดับรายได้แตกต่างกันมาก ซึ่งอาจจะทำให้ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อนออกไปจากความเป็นจริงหรือมี Outlier สูงนั่นเอง

5.5 ข้อจำกัดของการวิจัย

5.5.1 ความครอบคลุม และ การกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยอาจไม่สามารถอธิบายสภาพความเป็นจริงของการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการทุกพื้นที่ในประเทศไทยได้เนื่องจากมีปัจจัยเฉพาะที่แตกต่างหลากหลายกันไปในแต่ละพื้นที่ ประกอบกับผู้วิจัยอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ทำให้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่ได้ค่อนข้างกระจุกตัวในแถบพื้นที่กรุงเทพมหานครเป็นหลัก

5.5.2 ความครอบคลุม และ การกระจายตัวของกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเชิงคุณภาพ เนื่องจากผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายมีรูปแบบและนโยบายที่แตกต่างกันอย่างมา การศึกษาที่ต้องการตอบและอธิบายถึงโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินที่แม่นยำ อาจต้องการกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเป็นจำนวนมากเพื่อใช้ในการศึกษา

5.5.3 ข้อจำกัดในด้านการเข้าถึงเครือข่ายผู้ประกอบการที่หลากหลาย เพราะฉะนั้นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้อาจไม่สามารถสรุปผล เพื่ออธิบายพฤติกรรมของผู้ประกอบการทั้งหมดในประเทศไทยได้

5.5.4 งานวิจัยครั้งนี้จัดทำขึ้นในช่วงที่เกิดสภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา ทำให้โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงิน และ บริการทางการเงินที่สถาบันต่างๆนำเสนอหรือให้การสนับสนุนอาจได้รับผลกระทบทำให้มีนโยบายแตกต่างจากที่มีในสภาวะการณ์ปกติ

5.5.5 ข้อจำกัดในการอธิบายผล หรือ การนำผลการศึกษาไปใช้เพื่อสำหรับผู้ประกอบการที่มีระดับรายได้สูง หรือ ระดับธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้

นี่กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษามีข้อมูลกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มเริ่มต้นทำธุรกิจ และ ยังมีขนาดไม่ใหญ่มากนัก ทั้งในมิติของจำนวนทีมงาน หรือ ระดับรายได้



บรรณานุกรม

- กรมสรรพากร. (2543). **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs)** ค้นเมื่อ 8 มีนาคม 2564, จาก <https://www.prosoft.co.th/Article/Detail/108425>
- กิตติมา หงส์ศิริกาญจน์, เฉลิมเกียรติ วงศ์วนิชทวี, บุรินทร์ สันติสาส์น. (2019). **Characteristic of team in successful startup entrepreneur in thailand**. Thai Journals Online. RMUTT Global Business and Economics Review ปีที่ 14 ฉบับที่ 2 เดือน กรกฎาคม-ธันวาคม 2562. (หน้า 49-50)
- ชัดติยา อินทวิชัย. (2018). **แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงิน ในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืน**. ค้นเมื่อ 14 มีนาคม 2564, จาก http://www.dsdw2016.dsdw.go.th/doc_pr/ndc_25602561/PDF/8352e/%E0%B8%A3%E0%B8%A7%E0%B8%A1.pdf
- นันทวัฒน์ พรเลิศกษกร, วาทีต อินทุลักษณะ, ชาคริต ศรีสกุณ. (2018). **ปัญหา อุปสรรค และความท้าทาย ของการระดมทุนสาธารณะ สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม**. Dusit Thani College Journal Vol. 12 Special Issue May 2018 (หน้า 411-413)
- Abdo, Riani. (2019). **11 Surprising And Insightful Statistics About Startups**. ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://www.forbes.com/sites/abdoriani/2019/10/24/11-surprising-and-insightful-statistics-about-startups/#6646447a6120>
- Aruna Chandra , Wei He, Tim Fealey, (2007) **Business Incubators in China: A Financial Services Perspective**. ใน Asia Pacific Business Review 13:1. (หน้า 79-94). USA: Taylor & Francis Group.
- Barney, J.B. (1991). **Firm Resources and Sustained Competitive Advantage**. Texas: Texas A&M University
- Becker and Gassmann, (2006). **Towards a resource-based view on corporate incubators**. International Journal of Innovation Management, 10(1): 19-45.
- Bergek and Norrman, (2008). **Incubator best practice: A framework**. Linköping University Post Print.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Bone, Jonathan, Allen, Olivia, Haley, Christopher. (2017). **Business incubators and accelerators: The national picture**. London: UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy.
- Buys and Mbewana, (2007). **Key success factors for business incubation in South Africa: the Godisa case study**. Graduate School of Technology Management, University of Pretoria, Pretoria, South Africa.
- Campbell, C., Kendrick, R. C., & Samuelson, D. S. (1985). **Stalking the latent entrepreneur: business incubators and economic development**. ใน Economic Development Review 3(2), (หน้า 43–49)
- Ciara'n Mac an Bhaird. (2009). **Resourcing Small and Medium Sized Enterprises**. SME Financing: A Life Cycle Approach. Chapter 2. (p. 41-43).
- Covas, F. and den Haan, W., (2006). **Debt and Equity Finance over the Business Cycle**. Unpublished manuscript, Bank of Canada and London Business School.
- D. A. Lewis, (2002). **Does Technology Incubation Work? A Critical Review of the Evidence**. Athens: National Business Incubation Association.
- David Collis, Cynthia A. Montgomery. (1995). **Competing on Resources: Strategy in the 1990s**. ใน Harvard Business Review 73, no. 4 (July–August 1995). (หน้า 118–128).
- De Lucia and Peters, (1993). **Commercial Bank Management**. Serendip Publications.
- Dee, N., Gill, D., Weinberg, C., & Mctavish, S. (2015). **Startup Support Programmes: What's the difference**.
- Dr.David Stokes, Nicholas Wilson and Martha Mador. (2006). **The Life Cycle of Entrepreneurship**. Retrieved March 7, 2021, from <http://cws.cengage.co.uk/stokeswilsonmador/Erratum%20CH6%20lowres.pdf>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Fatoki and Smit, (2011). **Constraints to credit access by new SMEs in South Africa: A supply-side analysis**. Department of Business Management, Department of Business Management.
- Grant, Robert M, and Charles, Baden-Fuller. (2004). **A Knowledge of Strategic Alliance**. ใน Journal of Management Studies ฉบับที่ 41. (หน้า 61-84)
- Hasnah Haron et al., (2013). **Factors Influencing Small Medium Enterprises (SMES) in Obtaining Loan**. USA: International Journal of Business and Social Science.
- Holger Meyer, Joshua Sowah, (2019). **World Ranking Report 19/20**. ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://bit.ly/2IpcykO>
- Hsiu-Fang Hsieh & Sarah E. Shannon. (2005). **Three Approaches to Qualitative Content Analysis**. Ebsco Electronic Journals Service (EJS)
- Kevin Wachira, Patrick Ngugi and Romanus O. Otieno, (2017). **Incubatee Selection Criteria and its Role on Entrepreneurship Growth: A Survey of University Based Business Incubators in Kenya**. Kenya: International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences.
- KPMG International. (2020). **Venture Pulse Q1 2020 Global analysis of venture funding**. ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/04/venture-pulse-q1-2020-global.pdf>
- Macadam and Marlow, (2007). **Building Futures or Stealing Secrets? Entrepreneurial Cooperation and Conflict Within Business Incubators**. International Small Business Journal 25(4): 25–42.
- Okpara, (2011). **Factors constraining the growth and survival of SMEs in Nigeria: Implications for poverty alleviation**. Management Research Review, Vol. 34 No. 2, pp. 156-171.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Oliver Gassmann and Barbara Becker (2006). **Towards a resource-based view on corporate incubators.** ใน International Journal of Innovation Management ฉบับที่ 10. (หน้า 19-45). Imperial College Press.
- Olomi and Urassa, (2008). **Constraints to access to capital by Tanzanian SMEs.** University of Dar es Salaam, Tanzania.
- Opiyo R. Oteino, (2015). **Factors influencing access to financial services among small business holders in Kasipul sub county, Homa Bay county.** Kenya: University of Nairobi.
- Pretorius and Shaw, (2004). **Business plan in bank-decision making when financing new ventures in South Africa.** South African Journal of Economics and Management Science.
- Rafał Morawczyński, (2020). **Venture Capitalists' Investment Criteria in Poland : Entrepreneurial Opportunities, Entrepreneurs, and Founding Teams.** Poland: Cracow University of Economics.
- Raymond Damien De Lucia, John Peters, (1993). **Commercial Bank Management: Functions and Objectives Studies in Australian banking & finance.** USA: Serendip Publications.
- Robert Joseph, Michael Bordt and Daood Hamdani, (2005). **Characteristics of Business Incubation in Canada.** ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://bit.ly/2GPSLdB>.
- Robles, N. (2017), **Development of university's business incubators in Panama, Faculty of Engineering Economics and Management,** Institute of Business, Riga Technical University.
- Rudyard Kipling's. (1902). **Just So Stories.** Retrieved March 11, 2021, from <https://www.velaction.com/5w1h/>
- Sean M Hackett, David Dilts (2004). **A Systematic Review of Business Incubation Research.** ใน The Journal of Technology Transfer February 2004.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Songphon, Munkongsujarit. (2016). **Business Incubation Model for Startup Company and SME in Developing Economy: A Case of Thailand. Pathum Thani:.**
- Sophia, Kunthara. (2020). **North America Q2 Venture Report: Funding Down As Expected.** ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://news.crunchbase.com/news/north-america-q2-venture-report-funding-down-as-expected/>.
- Sujin K. Horwitz & Irwin B. Horwitz. (2007). **The Effects of Team Diversity on Team Outcomes: A Meta-Analytic Review of Team Demography.** Journal of Management, Vol. 33 No. 6, December 2007 (หน้า 987-1015)
- Techsauce, Team. (2019). **Thai Startup Ecosystem 2019 Review: A year of growth and challenges.** ค้นเมื่อ 11 พฤษภาคม 2563 จาก <https://techsauce.co/en/tech-and-biz/thai-startup-ecosystem-2019-review>.
- W.G. Cochran. (1948). **Sampling survey techniques. North Carolina: Institute of Statistics North Carolina.**
- Waari and Mwangi, (2015). Factors influencing access to finance by micro, small and medium enterprises in meru county. UK: International Journal of Economics.
- Weinberg, M. L., Allen, D. N., & Schermerhorn, J. R. (1991). **Interorganizational challenges in the design and management of business incubators.** ใน Policy Studies Review 10(2/3). (หน้า 149–160)
- Wulung et al., (2014). **A Study on Decision Support for Managing Technology Incubator.** Department of System Cybernetics, Graduate School of Engineering Hiroshima. University



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม



วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษา “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย” ข้อมูลที่ได้รับจากท่าน ทางคณะผู้จัดทำวิจัยจะเก็บรักษาไว้เป็นความลับและนำไปใช้ในเชิงวิชาการเท่านั้น จึงขอความกรุณาท่านได้โปรดตอบแบบสอบถามตามความนึกเห็นของท่านอย่างอิสระ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความอนุเคราะห์ของท่านไว้ ณ โอกาสนี้

2. แบบสอบถามนี้ แบ่งเป็น 3 ตอน มีจำนวน 9 หน้า

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ลักษณะกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจ

3. กรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงและตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน ☐ หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

- ☐ 1. ชาย ☐ 2. หญิง ☐ 3. อื่นๆ

2. อายุ

- ☐ 1. ต่ำกว่า 21 ปี ☐ 2. 21-25 ปี ☐ 3. 26-30 ปี
☐ 4. 31 – 35 ปี ☐ 5. 36 – 40 ปี ☐ 6. 41 – 45 ปี
☐ 7. 46 – 50 ปี ☐ 8. 51 ปีขึ้นไป

3. ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน หรือ สายอาชีพของท่านคือ

- ☐ 1. วิศวกร
☐ 2. บัญชี การเงิน บริหาร
☐ 3. การขาย และ การตลาด
☐ 4. ไอที โปรแกรมเมอร์ นักพัฒนาระบบ นักวิเคราะห์ข้อมูล
☐ 5. สถาปนิก และ นักออกแบบ
☐ 6. เชฟ หรือ ธุรกิจด้านอาหาร
☐ 7. นักลงทุน หรือ ธุรกิจส่วนตัว
☐ 8. อาจารย์ และ วิชาชีพด้านการศึกษา
☐ 9. การเกษตร การประมง และ ปศุสัตว์
☐ 10. แพทย์ พยาบาล สัตวแพทย์ และวิชาชีพทางการแพทย์
☐ 11. ข้าราชการ และ พนักงานรัฐวิสาหกิจ
☐ 12. นักบิน และ วิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการบิน
☐ 13. นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์
☐ 14. นักเรียน นักศึกษา
☐ 15. อื่นๆ

4. ท่านมีประสบการณ์การทำงานในสาขาที่เชี่ยวชาญ ทั้งหมด กี่ปี

- ☐ 1. 0 – 3 ปี ☐ 2. 3 – 5 ปี
☐ 3. 5 – 10 ปี ☐ 4. 10 ปี ขึ้นไป

5. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ☐ 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐ 2. ปริญญาตรี
☐ 3. ปริญญาโท ☐ 4. สูงกว่าปริญญาโท

ตอนที่ 2 ลักษณะของกิจการ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย P ลงใน * หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

6. ธุรกิจของท่านอยู่ในภาคอุตสาหกรรมใด

- ☐ 1. ธุรกิจด้านเทคโนโลยี (ICT and Digital Business)
- ☐ 2. ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม (Food and Agriculture Business)
- ☐ 3. ธุรกิจด้านสุขภาพ (Medical and Healthcare)
- ☐ 4. ธุรกิจด้านความงาม (Beauty & Wellness)
- ☐ 5. ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม (Energy & Environment)
- ☐ 6. ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และ การออกแบบ (Creative & Design Business)
- ☐ 7. ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว (Leisure and Tourism)
- ☐ 8. ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)
- ☐ 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

7. ธุรกิจของท่านมาดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลาเท่าใด

- ☐ 1. น้อยกว่า 6 เดือน
- ☐ 2. 6 เดือน – 1 ปี
- ☐ 3. 1 - 2 ปี
- ☐ 4. มากกว่า 2 ปี

8. ที่ตั้งหลักของกิจการของท่านคือ

- ☐ 1. กรุงเทพมหานคร
- ☐ 2. ภาคเหนือ
- ☐ 3. ภาคกลาง ยกเว้นกรุงเทพฯ
- ☐ 4. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- ☐ 5. ภาคใต้
- ☐ 6. ภาคตะวันออก

9. จำนวนทีมงาน หรือ พนักงานของท่านคือ มีจำนวนกี่คน

- ☐ 1. 1 คน
- ☐ 2. 2 คน
- ☐ 3. 3 คน
- ☐ 4. 4 คน
- ☐ 5. 5 คน
- ☐ 6. 6 - 10 คน
- ☐ 7. มากกว่า 10 คน
- ☐ 8. อื่นๆ

10. กิจกรรมปัจจุบันเป็นการทำธุรกิจครั้งแรกของท่านใช่หรือไม่

- ☐ 1. ใช่ ☐ 2. ไม่ใช่

11. ระยะการทำธุรกิจของท่านอยู่ในช่วงใด

- ☐ 1. ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)
☐ 2. ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)
☐ 3. ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)
☐ 4. ระยะการเติบโต (Growth Stage)
☐ 5. ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage)
☐ 6. ไม่ทราบ

12. รายได้ต่อปีจากกิจการของท่านโดยประมาณ

- ☐ 1. ต่ำกว่า 500,000 บาท ☐ 2. 500,001 – 1,000,000 บาท
☐ 3. 1,000,001 – 3,000,000 บาท ☐ 4. 3,000,001 – 5,000,000 บาท
☐ 5. มากกว่า 5,000,000 บาท

13. กำไรต่อปีจากกิจการของท่านโดยประมาณ

- ☐ 1. ต่ำกว่า 0 บาท (ขาดทุน) ☐ 2. ต่ำกว่า 500,000 บาท
☐ 3. 500,001 – 1,000,000 บาท ☐ 4. 1,000,001 – 3,000,000 บาท
☐ 5. 3,000,001 – 5,000,000 บาท ☐ 6. มากกว่า 5,000,000 บาท

14. ตำแหน่งในกิจการของท่าน

- ☐ 1. เจ้าของ ☐ 2. ผู้จัดการ ☐ 3. อื่นๆ

15. ปัจจุบันกิจการของท่านมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกับกันระหว่าง “หนี้สิน: ส่วนทุน” ตามตัวเลือกใด

- ☐ 1. ไม่ทราบ
☐ 2. หนี้สิน 0% : 100% ส่วนทุน
☐ 3. หนี้สิน 10% : 90% ส่วนทุน
☐ 4. หนี้สิน 20% : 80% ส่วนทุน
☐ 5. หนี้สิน 30% : 70% ส่วนทุน
☐ 6. หนี้สิน 40% : 60% ส่วนทุน
☐ 7. หนี้สิน 50% : 50% ส่วนทุน
☐ 8. หนี้สิน 60% : 40% ส่วนทุน
☐ 9. หนี้สิน 70% : 30% ส่วนทุน

- ☐ 10.หนี้สิน 80%: 20% ส่วนทุน
- ☐ 11.หนี้สิน 90%: 10% ส่วนทุน
- ☐ 12.หนี้สิน 100%: 0% ส่วนทุน

16. ปัจจุบันกิจการของท่านมีโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกับกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ: กำไรสะสม” ตามตัวเลือกใด

- ☐ 1.ไม่ทราบ
- ☐ 2.ทุนหุ้นสามัญ 0% : 100% กำไรสะสม
- ☐ 3.ทุนหุ้นสามัญ 10% : 90% กำไรสะสม
- ☐ 4.ทุนหุ้นสามัญ 20% : 80% กำไรสะสม
- ☐ 5.ทุนหุ้นสามัญ 30% : 70% กำไรสะสม
- ☐ 6.ทุนหุ้นสามัญ 40% : 60% กำไรสะสม
- ☐ 7.ทุนหุ้นสามัญ 50% : 50% กำไรสะสม
- ☐ 8.ทุนหุ้นสามัญ 60% : 40% กำไรสะสม
- ☐ 9.ทุนหุ้นสามัญ 70% : 30% กำไรสะสม
- ☐ 10.ทุนหุ้นสามัญ 80% : 20% กำไรสะสม
- ☐ 11.ทุนหุ้นสามัญ 90% : 10% กำไรสะสม
- ☐ 12.ทุนหุ้นสามัญ 100% : 0% กำไรสะสม

17.ธุรกิจของท่านอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจหรือไม่

- ☐ 1.ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
- ☐ 2.สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

18. ท่านอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มาแล้วเป็นเวลาเท่าใด (หากตอบว่าสังกัดหน่วยบ่มเพาะ)

- ☐ 1. 0 – 6 เดือน ☐ 2. 1 – 2 ปี ☐ 3. 2 – 3 ปี
- ☐ 4. มากกว่า 3 ปี ☐ 5. สิ้นสุดแล้ว (Graduated)

19.ธุรกิจของท่านเคยได้รับบริการทางการเงินทั้งโดยตรงและโดยอ้อมหรือไม่ (เช่น ทุนให้เปล่า, สินเชื่อ, การร่วมลงทุน, การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก หรือ อื่นๆ)

- ☐ 1.เคยได้รับ
- ☐ 2.ไม่เคยได้รับ

20. ธุรกิจของท่านเคยได้รับบริการทางการเงินทั้งโดยตรง หรือโดยอ้อมหรือไม่ เป็นมูลค่า
โดยประมาณเท่าใด

(เช่น ทุนให้เปล่า, สินเชื่อ, การร่วมลงทุน, การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก หรือ อื่นๆ)

- ☐ 1. น้อยกว่า 10,000 บาท
- ☐ 2. 10,001 - 100,000 บาท
- ☐ 3. 100,001 – 500,000 บาท
- ☐ 4. 500,001 – 1,000,000 บาท
- ☐ 5. 1,000,001 – 2,000,000 บาท
- ☐ 6. มากกว่า 2,000,001 บาท

21. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของแหล่งการจัดหาเงินทุนของกิจการท่าน (ประเภททุนให้เปล่า)

แหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ						
รัฐบาล						
ครอบครัว						
เพื่อน						
นักลงทุนแบบไม่เป็น ทางการ (Angel Investor)						
นักลงทุนแบบเป็นทางการ (Venture Capitalist)						
ธนาคาร/สถาบันการเงิน						
ผู้บริจาคผ่าน Crowdfunding						

22. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของแหล่งการจัดหาเงินทุนของกิจการท่าน (ประเภททุนให้กู้ยืม)

แหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ						
รัฐบาล						
ครอบครัว						
เพื่อน						
นักลงทุนแบบไม่เป็นทางการ (Angel Investor)						
นักลงทุนแบบเป็นทางการ (Venture Capitalist)						
ธนาคาร/สถาบันการเงิน						
ผู้บริจาคผ่าน Crowdfunding						

23. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของแหล่งการจัดหาเงินทุนของกิจการท่าน (ประเภทการเข้าร่วมหุ้นในกิจการ)

แหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ						
รัฐบาล						
ครอบครัว						
เพื่อน						
นักลงทุนแบบไม่เป็นทางการ						
นักลงทุนแบบเป็นทางการ (Venture Capitalist)						
ธนาคาร/สถาบันการเงิน						
ผู้บริจาคผ่าน Crowdfunding						

ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน

24. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงิน

(ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ และ ทีมบริหาร)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการ สนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ประสบการณ์การทำธุรกิจของ ผู้ประกอบการ และ ทีมบริหารงาน						
ขนาดของกิจการ (จำนวนพนักงาน)						
อายุของผู้ประกอบการ และ ทีมบริหาร						
แนวความคิดของโครงการ (Idea)						
ลักษณะธุรกิจ หรือ ภาคอุตสาหกรรมที่ กำลังดำเนินธุรกิจ (Business Sector)						
ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของ ผู้ประกอบการ และ ทีมบริหาร(Technical Skills)						
ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย (Network access)						
ความสามารถในการสร้างตำแหน่งงาน (Job Creation)						
ความเชี่ยวชาญด้านการเงิน (Financial Skill)						
ความเชี่ยวชาญด้านตลาด (Marketing Skill)						
ความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ (Management Skill)						
จำนวนหุ้นส่วนของกิจการ						
เครือข่ายธุรกิจของผู้ประกอบการ						

25. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินในความคิดเห็นของท่าน

(ศักยภาพทางการตลาด)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ศักยภาพในการขายและการทำกำไร (Sales profit potential)						
แผนธุรกิจ (Written Business Plan)						
โมเดลธุรกิจ (Business Model)						
อัตราการเติบโตของกิจการ (Growth Rate)						
ขนาดของธุรกิจ (Market size)						
พันธมิตรและเครือข่ายทางการตลาด						

26. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงิน (ศักยภาพทางการเงิน)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
หลักประกันทางการเงิน (Collateral)						
ประวัติการชำระหนี้ (Character)						
ความสามารถในการชำระหนี้ คืน (Capacity)						
ปริมาณการถือครองเงินสด (Capital Availability)						
จำนวนเงินที่ต้องการรับการ สนับสนุน (Condition)						
อัตราส่วนราคาต่อกำไร (Price Earnings)						
การใช้ประโยชน์จากหนี้สิน (Debt Utilization)						
การใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ ลงทุน (Asset Utilization)						
สภาพคล่อง (Liquidity)						
กระแสเงินสดของการลงทุน (Cashflow for equity)						
แผนระดมทุน ในการเข้าตลาด (IPO)						

27. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงิน (ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อ การเข้าถึงบริการสนับสนุน ทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ความเฉพาะตัวของสินค้า หรือ บริการ (Uniqueness of Product/Service)						
สิทธิบัตรของผลิตภัณฑ์ (Patents)						
ผลกระทบในทางบวกต่อ สิ่งแวดล้อม และ ชุมชน (Positive Impact)						
การทดสอบผลิตภัณฑ์ และ ใบรับรองคุณภาพที่เกี่ยวข้อง กับผลิตภัณฑ์						
การสร้างพันธมิตรและ เครือข่ายด้านการวิจัยและ พัฒนา						
แผนการวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่						
การพัฒนาระบบจัดการความรู้ เพื่อสนับสนุนการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และบริการ						

ภาคผนวก ข
แบบสัมภาษณ์เชิงลึก ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ



แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

สำหรับ ผู้บริหาร หรือ ทีมงานศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศ
ไทย

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ ใช้เพื่อสัมภาษณ์ ผู้บริหารและทีมงาน ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ทั้งจากภาครัฐ และ ภาคเอกชน ภายในประเทศไทย
2. แบบสอบถามนี้ แบ่งเป็น 4 ตอน มีจำนวน 5 หน้า
 - ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
 - ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ในช่วงระยะการบ่มเพาะธุรกิจ
 - ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจ

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ชื่อ – สกุล.....

เพศ.....

ตำแหน่ง.....

หน่วยงาน.....

ประสบการณ์ในการบริหารศูนย์บ่มเพาะ

ธุรกิจ.....ปี

สัมภาษณ์เมื่อ

วันที่.....

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

1. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จัดตั้งขึ้นเมื่อ

ปี.....

2. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เน้นการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีประเภท/ลักษณะใด (Food/Agri/Medical, Healthcare, and Wellness/ ICT & Digital Platform/ Social Enterprise/อื่นๆ....) โปรดระบุสัดส่วนร้อยละ % ของแต่ละ sector (ถ้าระบุได้)

3. แหล่งที่มาของเงินทุนเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีกี่แหล่ง ได้แก่ อะไรบ้าง คิดเป็นร้อยละ (%) เท่าใดในแต่ละแหล่ง

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ในช่วงระยะการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Process)

1. จำนวนของ Incubatee (บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะฯ) ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัท

2. นโยบายเกี่ยวกับระยะเวลาการบ่มเพาะกี่ปี

3. กิจกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ที่อยู่ระหว่างการบ่มเพาะธุรกิจของท่าน มีอายุกิจการนับตั้งแต่จัดตั้งจนเข้าสู่การบ่มเพาะธุรกิจโดยเฉลี่ยกี่ปี

4. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีนโยบายสนับสนุนการบริการทางการเงิน ให้แก่ผู้ประกอบการที่อยู่ระหว่างการเข้ารับการบ่มเพาะฯ ทั้งทางตรง (เช่น การสนับสนุนเงินทุนระดับ Seed/Pre-Seed Money แก่ Incubatee โดยตรง) และทางอ้อม (เช่น เป็นตัวกลางเพื่อสนับสนุนเงินทุนที่ได้รับจาก Sponsor/Partner/Investor, เป็นตัวกลางจับคู่ระหว่าง Incubatee กับ Investor, การสนับสนุนเงินทุนโดยอ้อมผ่านการสนับสนุนแบบ In-Kind Supports ต่างๆ อาทิ ทุนอุดหนุนเต็มหรือบางส่วน สำหรับบริการพื้นที่สำนักงาน บริการสำนักงาน บริการปรึกษาแนะนำ บริการฝึกอบรม บริการจับคู่ธุรกิจ บริการศึกษาดูงาน เป็นต้น) หรือไม่ อย่างไร และสัดส่วนโดยประมาณระหว่างการลงทุนบริการทางการเงินแบบทางตรง และทางอ้อมดังกล่าวอยู่ในสัดส่วนใด

.....

5. กรณี (ถ้ามี) หน่วยบ่มเพาะมีการให้บริการสนับสนุนด้านการเงินโดยตรง จะเป็นการสนับสนุนบริการทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการสำหรับดำเนินกิจกรรมหรือวัตถุประสงค์ใด (เช่น พัฒนาต้นแบบ/ ทดสอบแนวคิดผลิตภัณฑ์/ทดสอบตลาด/ค่าการตลาด)

.....

6. ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะฯ ซึ่งจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม

.....

7. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ

.....

8. หน่วยบ่มเพาะมีนโยบายและวิธีการจัดการอย่างไร (เช่น ระบบเครือข่าย หรือระบบการจัดการองค์ความรู้) บ้างหรือไม่เพื่อสนับสนุนการแก้ไขอุปสรรคเพื่อสร้างโอกาสในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจให้สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทั้งโดยตรง/โดยอ้อม

.....

ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจ

1. จำนวนของ Graduate Incubatee (ที่สิ้นสุดการบ่มเพาะฯ) มีจำนวนกี่บริษัท

.....

2.ภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะฯ ทางหน่วยบ่มเพาะฯมีการให้บริการภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะฯ อีกหรือไม่ ถ้ามีเป็นบริการลักษณะใด มีระยะเวลายาวนานหรือไม่.....

1.1

Infrastructure.....

1.2Business

Support.....

1.3Business & Market

Assess.....

1.4 Access to Incubator KM

Network.....

1.5 การเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทางตรงอื่นใด (ถ้ามี) ประเภทใด และช่วงเวลาใด

3.ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะฯ ซึ่งจะได้รับบริการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม (ถ้ามี)

4. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่ภายหลังสิ้นสุดเข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ (ถ้ามี)

5. หน่วยบ่มเพาะมีนโยบายและวิธีการจัดการหรือไม่ อย่างไร (เช่น ระบบเครือข่าย หรือระบบการจัดการองค์ความรู้) บ้างหรือไม่เพื่อสนับสนุนการแก้ไขอุปสรรค/เพื่อสร้างโอกาสในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการภายหลังที่สิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจให้สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทั้งโดยตรง/โดยอ้อม (ถ้ามี)

ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้บริการทางการเงิน



แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

สำหรับ ผู้บริหาร หรือ ทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศ
ไทย

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ ใช้เพื่อสัมภาษณ์ ผู้ให้บริการทางการเงิน ภายในประเทศไทย
2. แบบสอบถามนี้ แบ่งเป็น 4 ตอน มีจำนวน 5 หน้า

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้

ให้บริการทางการเงิน ในช่วงระยะเวลาการให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้

ให้บริการทางการเงิน ภายหลังสิ้นสุดการให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ – สกุล.....

เพศ.....

ตำแหน่ง.....

สถานที่/หน่วยงาน.....

ประสบการณ์ในการเป็นผู้ให้บริการทางการเงิน

เงิน.....ปี

สัมภาษณ์เมื่อ วันที่.....

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเงิน

1. ผู้ให้บริการทางการเงิน จัดตั้งขึ้นเมื่อ

ปี.....

2. ผู้ให้บริการทางการเงินเน้นการลงทุนประเภท/ลักษณะใด (Food/Agri/Medical, Healthcare, and Wellness/ ICT & Digital Platform/ Social Enterprise/อื่นๆ....) โปรดระบุสัดส่วนร้อยละ % ของแต่ละ sector (ถ้าระบุได้)

.....

3. แหล่งที่มาของเงินทุนเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการของผู้ให้บริการทางการเงินมีกี่แหล่ง ได้แก่ อะไรบ้าง คิดเป็นร้อยละ (%) เท่าใดในแต่ละแหล่ง

.....

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ ในช่วงระยะเวลาการให้บริการทางการเงิน

1. จำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจที่ให้บริการทางการเงิน ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัท

.....

2. นโยบายเกี่ยวกับระยะเวลาการให้บริการทางการเงินกี่ปี

.....

3. กิจกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจ มีอายุกิจการนับตั้งแต่จัดตั้งจนเข้าสู่การให้บริการทางการเงิน โดยเฉลี่ยกี่ปี

.....

4. ผู้ให้บริการทางการเงินมีนโยบายสนับสนุนการบริการทางการเงิน ให้แก่ผู้ประกอบการที่อยู่ระหว่างการเข้ารับการบริการทางการเงิน ทั้งทางตรง (เช่น การสนับสนุนเงินทุนระดับ Seed/Pre-Seed Money แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ โดยตรง) และทางอ้อม (เช่น การสนับสนุนเงินทุนโดยอ้อมผ่านการสนับสนุนแบบ In-Kind Supports ต่างๆ อาทิ ทุนอุดหนุนเต็มหรือบางส่วน สำหรับบริการพื้นที่สำนักงาน บริการสำนักงาน บริการปรึกษาแนะนำ บริการฝึกอบรม บริการจับคู่ธุรกิจ บริการ

ศึกษาดูงาน เป็นต้น) หรือไม่ อย่างไร และสัดส่วนโดยประมาณระหว่างการสนับสนุนบริการทางการเงินแบบทางตรง และทางอ้อมดังกล่าวอยู่ในสัดส่วนใด

5.กรณี (ถ้ามี) ผู้ให้บริการทางการเงินมีการให้บริการสนับสนุนด้านการเงินโดยตรง จะเป็นการสนับสนุนบริการทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการสำหรับดำเนินกิจกรรมหรือวัตถุประสงค์ใด (เช่น พัฒนาต้นแบบ/ ทดสอบแนวคิดผลิตภัณฑ์/ทดสอบตลาด/ค่าการตลาด)

6.ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่ภายใต้การให้บริการทางการเงิน ซึ่งจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม

7. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของผู้ให้บริการทางการเงิน ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบริการทางการเงิน

8. ผู้ให้บริการทางการเงินมีนโยบายและวิธีการจัดการอย่างไร (เช่น ระบบเครือข่าย หรือระบบการจัดการองค์ความรู้) บ้างหรือไม่เพื่อสนับสนุนการแก้ไขอุปสรรค/เพื่อสร้างโอกาสในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบริการทางการเงิน ให้สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทั้งโดยตรง/โดยอ้อม

ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ ภายหลังสิ้นสุดการให้บริการทางการเงิน

1.จำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจ (ที่สิ้นสุดการให้บริการทางการเงิน) มีจำนวนกี่บริษัท

2.ผู้ให้บริการทางการเงิน มีการให้บริการทางการเงินภายหลังสิ้นสุดการบริการ อีกหรือไม่ ถ้ามีเป็นบริการลักษณะใด มีระยะเวลายาวนานหรือไม่.....

1.1

Infrastructure.....

1.2Business

Support.....

1.3 Business & Market

Assess.....

1.4 Access to Incubator KM

Network.....

1.5 การเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทางตรงอื่นใด (ถ้ามี) ประเภทใด และช่วงเวลาใด

.....
 3. บัณฑิตใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจภายหลังสิ้นสุดการบริการทางการเงิน ซึ่งจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม (ถ้ามี)

4. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของผู้ให้บริการทางการเงิน ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่ภายหลังสิ้นสุดการบริการทางการเงิน (ถ้ามี)

5. ผู้ให้บริการทางการเงินมีนโยบายและวิธีการจัดการหรือไม่ อย่างไร (เช่น ระบบเครือข่าย หรือระบบการจัดการองค์ความรู้) บ้างหรือไม่เพื่อสนับสนุนการแก้ไขอุปสรรค/เพื่อสร้างโอกาสในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการภายหลังที่สิ้นสุดการบริการทางการเงิน ให้สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทั้งโดยตรง/โดยอ้อม (ถ้ามี)

ภาคผนวก ง
ใบอนุญาตเก็บข้อมูล



Institutional Review Board, Institute for Population and Social Research, Mahidol University (IPSR-IRB)
Established 1985

COA. No. 2020/11-416

Certificate of Ethical Approval

This is to certify that the Institutional Review Board, Institute for Population and Social Research, Mahidol University, has granted an Ethical Approval to the research project entitled *"The Factors Influencing Access to Financial Services by an Entrepreneur and Services Characteristics of the Incubators and Financial Service Provider in Thailand"* submitted by Dr. Kittichai Rajchamaha from the College of Management. The duration of this project is from December 2020 to April 2021.

By this approval, the Principal Investigator of this project is obliged to:

- 1) Provide progress report to IPSR-IRB every twelve months from the start of the project;
- 2) Report to IPSR-IRB any changes in the project plan, especially those changes that may put research participants at risks;
- 3) Promptly notify IPSR-IRB any adverse events that occur during the project execution; and
- 4) Provide research completion report at the end of the project.

This COA is given on 26 November 2020 and valid through 25 November 2021.



Signature 

(Professor Emeritus Pramote Prasartkul)
Chairman, IPSR-IRB

IORG Number: IORG0002101; FWA Number: FWA00002882; IRB Number: IRB0001007

Office of the Institutional Review Board, Institute for Population and Social Research, Mahidol University (IPSR-IRB),
Phuttamonthon 4 Rd., Salaya, Phuttamonthon district, Nakhon Pathom 73170. Tel (662) 441-0201-4 ext. 223

ภาคผนวก จ
ข้อมูลประมวลผลการวิจัยเชิงปริมาณ

ตารางที่ จ-1 แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

n=246

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	126	51.22
หญิง	120	48.78
รวม	246	100

ตารางที่ จ-2 แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

n=246

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 21 ปี	-	-
21 – 25 ปี	23	9.35
26 – 30 ปี	121	49.19
31 – 35 ปี	43	17.48
36 – 40 ปี	23	9.35
41 – 45 ปี	16	6.50
46 – 50 ปี	6	2.44
51 ปีขึ้นไป	14	5.69
รวม	246	100

ตารางที่ จ-3 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ
n=246

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
วิศวกร	29	11.79
บัญชี การเงิน บริหาร	33	13.41
ขายและการตลาด	35	14.23
ไอที โปรแกรมเมอร์ นักพัฒนาระบบ นักวิเคราะห์ข้อมูล	19	7.72
สถาปนิก และ นักออกแบบ	48	19.51
เชฟ หรือ ธุรกิจด้านอาหาร	14	5.69
นักลงทุน หรือ ธุรกิจส่วนตัว	24	9.76
อาจารย์และวิชาชีพด้านการศึกษา	3	1.22
การเกษตร ประมงและปศุสัตว์	6	2.44
แพทย์ พยาบาล สัตวแพทย์ และวิชาชีพทางการแพทย์	9	3.66
ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ	2	0.81
การบินและวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการบิน	3	1.22
นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์	3	1.22
นักเรียน นักศึกษา	4	1.63
อื่นๆ	14	5.69
รวม	246	100

ตารางที่ จ-4 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม
ประสบการณ์การทำงาน

n=246

ประสบการณ์การทำงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0 – 3 ปี	41	16.67
3 – 5 ปี	74	30.08
5 – 10 ปี	79	32.11
10 ปี ขึ้นไป	52	21.14
รวม	246	100

ตารางที่ จ-5 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

n=246

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	6	2.44
ปริญญาตรี	184	74.80
ปริญญาโท	50	20.33
สูงกว่าปริญญาโท	6	2.44
รวม	246	100

ตารางที่ จ-6 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาคอุตสาหกรรม

n=246

ภาคอุตสาหกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ธุรกิจด้านเทคโนโลยี	29	11.79
ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม	81	32.93
ธุรกิจด้านสุขภาพ	35	14.23
ธุรกิจด้านความงาม	10	4.07
ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม	8	3.25
ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และ การ ออกแบบ	33	13.41
ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว	8	3.25
อื่นๆ	42	17.07
รวม	246	100

ตารางที่ จ-7 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม
ระยะเวลาการดำเนินกิจการ

n=246

ระยะเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 6 เดือน	17	6.91
6 เดือน – 1 ปี	26	10.57
1 - 2 ปี	44	17.89
มากกว่า 2 ปี	159	64.63
รวม	246	100

ตารางที่ จ-8 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม
ลักษณะที่ตั้งของกิจการ

n=246

ลักษณะที่ตั้ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	172	69.92
ภาคเหนือ	13	5.28
ภาคกลาง ยกเว้นกรุงเทพฯ	25	10.16
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	4	1.63
ภาคใต้	15	6.10
ภาคตะวันออก	17	6.91
รวม	246	100

ตารางที่ จ-9 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนทีมงานหรือพนักงาน

n=246

จำนวนทีมงานหรือพนักงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 คน	42	17.07
2 คน	39	15.85
3 คน	15	6.10
4 คน	19	7.72
5 คน	14	5.69
6 – 10 คน	24	9.76
มากกว่า 10 คน	93	37.80
รวม	246	100

ตารางที่ จ-10 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการทำธุรกิจครั้งแรก

n=246

การทำธุรกิจครั้งแรก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช่	148	60.16
ไม่ใช่	98	39.84
รวม	246	100

ตารางที่ จ-11 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ

n=246

ช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	21	8.54
ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	37	15.04
ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)	28	11.38
ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)	71	28.86

ระยะการเติบโต (Growth Stage)	65	26.42
ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage)	24	9.76
รวม	246	100

ตารางที่ จ-12 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อปีจากกิจการ

n=246

รายได้ต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 500,000 บาท	74	30.08
500,001 – 1,000,000 บาท	52	21.14
1,000,001 – 3,000,000 บาท	28	11.38
3,000,001 – 5,000,000 บาท	27	10.98
มากกว่า 5,000,000 บาท	65	26.42
รวม	246	100

ตารางที่ จ-13 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามกำไรต่อปีจากกิจการ

n=246

กำไรต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 0 บาท (ขาดทุน)	16	6.50
น้อยกว่า 500,000 บาท	104	42.27
500,001 – 1,000,000 บาท	36	14.63
1,000,001 – 3,000,000 บาท	36	14.63
3,000,001 – 5,000,000 บาท	13	5.28
มากกว่า 5,000,000 บาท	41	16.67
รวม	246	100

ตารางที่ จ-14 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม
โครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน : ส่วนทุน”

n=246

โครงสร้างการจัดหาเงินทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	89	36.18
หนี้สิน 0% : 100% ส่วนทุน	66	26.83
หนี้สิน 10% : 90% ส่วนทุน	13	5.29
หนี้สิน 20% : 80% ส่วนทุน	14	5.69
หนี้สิน 30% : 70% ส่วนทุน	22	8.94
หนี้สิน 40% : 60% ส่วนทุน	12	4.88
หนี้สิน 50% : 50% ส่วนทุน	18	7.32
หนี้สิน 60% : 40% ส่วนทุน	7	2.85
หนี้สิน 70% : 30% ส่วนทุน	4	1.63
หนี้สิน 80% : 20% ส่วนทุน	1	0.41
หนี้สิน 90% : 10% ส่วนทุน	-	-
หนี้สิน 100% : 0% ส่วนทุน	-	-
รวม	246	100

ตารางที่ จ-15 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม
โครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม”

n=246

โครงสร้างส่วนทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ประสงค์ตอบคำถาม	122	49.59
ทุนหุ้นสามัญ 0% : 100% กำไรสะสม	28	11.38
ทุนหุ้นสามัญ 10% : 90% กำไรสะสม	7	2.85
ทุนหุ้นสามัญ 20% : 80% กำไรสะสม	8	3.25
ทุนหุ้นสามัญ 30% : 70% กำไรสะสม	8	3.25
ทุนหุ้นสามัญ 40% : 60% กำไรสะสม	9	3.66
ทุนหุ้นสามัญ 50% : 50% กำไรสะสม	17	6.91
ทุนหุ้นสามัญ 60% : 40% กำไรสะสม	9	3.66

ทุนหุ้นสามัญ 70% : 30% กำไรสะสม	5	2.03
ทุนหุ้นสามัญ 80% : 20% กำไรสะสม	11	4.47
ทุนหุ้นสามัญ 90% : 10% กำไรสะสม	9	3.66
ทุนหุ้นสามัญ 100% : 0% กำไรสะสม	13	5.28
รวม	246	100

ตารางที่ จ-16 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

n=246

การสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	208	84.55
สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	38	15.45
รวม	246	100

ตารางที่ จ-17 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

n=246

ระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	208	84.55
0 – 6 เดือน	17	6.91
1 – 2 ปี	5	2.03
2 – 3 ปี	5	2.03
มากกว่า 3 ปี	7	2.85
สิ้นสุดแล้วกระบวนการบ่มเพาะแล้ว	4	1.63
รวม	246	100

ตารางที่ จ-18 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน

n=246

มูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับ	126	51.22%
น้อยกว่า 10,000 บาท	4	1.63%
10,001 - 100,000 บาท	25	10.16%
100,001 – 500,000 บาท	38	15.45%
500,001 – 1,000,000 บาท	14	5.69%
1,000,001 – 2,000,000 บาท	14	5.69%
2,000,001 บาท ขึ้นไป	25	10.16%
รวม	246	100

ตารางที่ จ-19 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{x}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.34	1.668	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.57	1.688	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.41	1.511	สำคัญมาก
เพื่อน	2.71	1.597	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.43	1.571	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.33	1.592	สำคัญน้อยมาก
สถาบันทางการเงิน	2.91	1.890	สำคัญน้อย
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.17	1.563	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.73	1.63	สำคัญน้อย

ตารางที่ จ-20 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้กู้ยืม

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.17	1.530	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.39	1.612	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.18	1.672	สำคัญปานกลาง
เพื่อน	3.14	1.775	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.25	1.457	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.15	1.496	สำคัญน้อยมาก
สถาบันทางการเงิน	3.49	1.892	สำคัญน้อย
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.05	1.476	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.73	1.61	สำคัญน้อย

ตารางที่ จ-21 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินร่วมลงทุน

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	2.09	1.478	สำคัญน้อยมาก
หน่วยงานของรัฐ และ เอกชน	2.12	1.488	สำคัญน้อยมาก
ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว	4.04	1.807	สำคัญปานกลาง
เพื่อน	3.26	1.848	สำคัญน้อย
นักลงทุนไม่ทางการ (Angel)	2.47	1.532	สำคัญน้อยมาก
นักลงทุนทางการ (VC)	2.36	1.579	สำคัญน้อยมาก
สถาบันทางการเงิน	2.46	1.767	สำคัญน้อยมาก
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.15	1.590	สำคัญน้อยมาก
รวม	2.62	1.64	สำคัญน้อยมาก

ตารางที่ จ-22 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มลักษณะของผู้ประกอบการ)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ประสบการณ์ของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.85	1.314	สำคัญมาก
แนวคิดของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.80	1.183	สำคัญมาก
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการและ ทีมงาน	4.74	1.326	สำคัญมาก
ภาคอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการ	4.68	1.215	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการและ ทีมงาน	4.52	1.274	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการตลาดของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.49	1.308	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการเงินของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.39	1.328	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการจัดการของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.39	1.353	สำคัญมาก
อายุของผู้ประกอบการ	3.81	1.437	สำคัญปานกลาง
การสร้างตำแหน่งงานให้กับชุมชน	3.77	1.456	สำคัญปานกลาง
จำนวนทีมงานของกิจการ	3.52	1.562	สำคัญปานกลาง
รวม	4.61	1.29	สำคัญมาก

ตารางที่ จ-23 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	5.11	1.058	สำคัญมาก
การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน	5.10	1.005	สำคัญมาก
อัตราการเติบโตของกิจการ	4.96	1.062	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาดของผู้ประกอบการ และ ทีมงาน	4.76	1.203	สำคัญมาก

ขนาดของกิจการ	4.58	1.199	สำคัญมาก
รวม	4.90	1.11	สำคัญมาก

ตารางที่ จ-24 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความเฉพาะตัวของสินค้า	5.12	1.118	สำคัญมาก
ใบรับรองผลิตภัณฑ์	4.45	1.263	สำคัญมาก
การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา	4.43	1.376	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายวิจัยและพัฒนา	4.34	1.318	สำคัญมาก
แผนการพัฒนาและวิจัย	4.28	1.340	สำคัญปานกลาง
ผลกระทบทางบวกต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม	4.16	1.508	สำคัญปานกลาง
การพัฒนาระบบจัดการความรู้	3.83	1.698	สำคัญปานกลาง
รวม	4.37	1.37	สำคัญมาก

ตารางที่ จ-25 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยทางการเงิน)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน	4.52	1.277	สำคัญมาก
ประวัติการชำระหนี้	4.48	1.330	สำคัญมาก
จำนวนเงินที่ต้องการการสนับสนุน	4.45	1.237	สำคัญมาก
สภาพคล่องทางการเงิน	4.38	1.376	สำคัญมาก
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	4.35	1.463	สำคัญมาก
ความสามารถในการทำกำไร	4.31	1.256	สำคัญปานกลาง
กระแสเงินสดของการลงทุน	4.27	1.426	สำคัญปานกลาง
สัดส่วนหนี้สินต่อรายได้เฉลี่ย	4.20	1.382	สำคัญปานกลาง
ปริมาณการถือครองเงินสด	4.13	1.325	สำคัญปานกลาง

การเข้าถึงเครือข่ายทางการเงิน	4.11	1.322	สำคัญปานกลาง
แผนจัดการความเสี่ยง	3.95	1.515	สำคัญปานกลาง
แผนที่จะระดมทุนในการเข้าตลาด	3.18	1.750	สำคัญน้อย
รวม	4.19	1.39	สำคัญปานกลาง

ตารางที่ จ-26 ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะ ด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการรายใด ๆ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน
N	Valid	246	246	246	246	246	246	246	246
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

ตารางที่ จ-27 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของ ผู้ประกอบการ		รวม
		กลุ่มอาชีพด้าน ธุรกิจ และ อื่นๆ	กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี	
โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	ไม่เคย ได้รับ	97	29	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		186	60	246

ตารางที่ จ-28 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	.265 ^a	1	.607		
Continuity Correction ^b	.134	1	.714		
Likelihood Ratio	.265	1	.607		
Fisher's Exact Test				.657	.357
Linear-by-Linear Association	.263	1	.608		
N of Valid Cases	246				

ตารางที่ จ-29 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทำงาน

		ประสบการณ์ทำงาน				รวม
		0 – 3 ปี	3 – 5 ปี	5 – 10 ปี	10 ปี ขึ้นไป	
โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	25	48	39	14	126
	เคยได้รับ	16	26	40	38	120
รวม		41	74	79	52	246

ตารางที่ จ-30 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสบการณ์ทำงาน

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	19.471 ^a	3	.000
Likelihood Ratio	20.007	3	.000
Linear-by-Linear Association	15.301	1	.000
N of Valid Cases	246		

ตารางที่ จ-31 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับการศึกษา

		ระดับการศึกษา				รวม
		ต่ำกว่า ปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	สูงกว่า ปริญญาโท	
โอกาสการ เข้าถึง	ไม่เคย ได้รับ	2	107	15	2	126
	เคยได้รับ	4	77	35	4	120
รวม		6	184	50	6	246

ตารางที่ จ-32 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.087 ^a	3	.003
Likelihood Ratio	14.354	3	.002
Linear-by-Linear Association	8.090	1	.004
N of Valid Cases	246		

ตารางที่ จ-33 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านภาคอุตสาหกรรม

		ภาคอุตสาหกรรม								รวม
		ธุรกิจด้านความงาม (Beauty & Wellness)	ธุรกิจด้านเทคโนโลยี (ICT and Digital Business)	ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม (Food and Agriculture Business)	ธุรกิจด้านพลังงาน และ สิ่งแวดล้อม (Energy & Environment)	ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว (Leisure and Tourism)	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Medical and Healthcare)	ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และ การออกแบบ (Creative & Design Business)	อื่นๆ	
โอกาส การ เข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	4	17	40	2	6	17	20	20	126
	เคยได้รับ	6	12	41	6	2	18	13	22	120
รวม		10	29	81	8	8	35	33	42	246

ตารางที่ จ-34 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.741 ^a	7	.456
Likelihood Ratio	6.941	7	.435
Linear-by-Linear Association	.014	1	.907
N of Valid Cases	246		

ตารางที่ จ-35 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับรายได้

		ระดับรายได้					Total
		น้อยกว่า 500,000 บาท	500,001 – 1,000,000 บาท	1,000,001 – 3,000,000 บาท	3,000,001 – 5,000,000 บาท	มากกว่า 5,000,000 บาท	
โอกาส การ เข้าถึง แหล่ง เงินทุน	ไม่เคย ได้รับ	55	28	12	13	18	126
	เคย ได้รับ	19	24	16	14	47	120
Total		74	52	28	27	65	246

ตารางที่ จ-36 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	31.240 ^a	4	.000
Likelihood Ratio	32.458	4	.000
Linear-by-Linear Association	28.496	1	.000
N of Valid Cases	246		

ตารางที่ จ-37 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ

		ผู้ประกอบการภายใต้ฯ		รวม
		ไม่สังกัดหน่วย บ่มเพาะธุรกิจ	สังกัดหน่วยบ่ม เพาะธุรกิจ	
โอกาสการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	ไม่เคยได้รับ	119	7	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		208	38	246

ตารางที่ จ-38 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้

สถิติทดสอบ	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	19.350 ^a	1	.000		
Continuity Correction ^b	17.829	1	.000		
Likelihood Ratio	20.568	1	.000		
Fisher's Exact Test				.000	.000
Linear-by-Linear Association	19.271	1	.000		
N of Valid Cases	246				

ตารางที่ จ-39 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระยะการเติบโต

		ระยะการเติบโต (Growth Stage)					รวม
		ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	ระยะบ่มเพาะธุรกิจ (Start-up stage)	ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage)	ระยะการเติบโต (Growth Stage)	ระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage)	
โอกาสการ เข้าถึงแหล่ง เงินทุน	ไม่เคย ได้รับ	28	16	55	18	9	126
	เคย ได้รับ	9	12	37	47	15	120
รวม		37	28	92	65	24	246

	และ การ ออกแบบ								
	อื่นๆ	42	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000

ตารางที่ จ-41 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding) (ต่อ)

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ระยะการเติบโต	ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	37	0.000	0.000	0.000	0.000			
	ระยะบ่ม เพาะธุรกิจ (Start-up stage)	28	1.000	0.000	0.000	0.000			
	ระยะที่ ธุรกิจเริ่มมี รายได้ (Survival stage)	92	0.000	1.000	0.000	0.000			
	ระยะการ เติบโต (Growth Stage)	65	0.000	0.000	1.000	0.000			
	ระยะขยาย กิจการ, เข้า ตลาด, ขาย กิจการ (Exit Stage)	24	0.000	0.000	0.000	1.000			

ตารางที่ จ-41 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding) (ต่อ)

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ระดับรายได้	น้อยกว่า 500,000 บาท	74	0.000	0.000	0.000	0.000			
	500,001 – 1,000,000 บาท	52	1.000	0.000	0.000	0.000			
	1,000,001 – 3,000,000 บาท	28	0.000	1.000	0.000	0.000			
	3,000,001 – 5,000,000 บาท	27	0.000	0.000	1.000	0.000			
	มากกว่า 5,000,000 บาท	65	0.000	0.000	0.000	1.000			
ประสบการณ์	0 – 3 ปี	41	0.000	0.000	0.000				
	3 – 5 ปี	74	1.000	0.000	0.000				
	5 – 10 ปี	79	0.000	1.000	0.000				
	10 ปี ขึ้นไป	52	0.000	0.000	1.000				

ตารางที่ จ-41 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding) (ต่อ)

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ระดับ	ต่ำกว่าปริญญาตรี	6	0.000	0.000	0.000				
	ปริญญาตรี	184	1.000	0.000	0.000				

	ปริญญาโท	50	0.000	1.000	0.000				
	สูงกว่า ปริญญาโท	6	0.000	0.000	1.000				
ผู้ประกอบการภายใต้	ไม่สังกัด หน่วยบ่ม เพาะธุรกิจ	208	0.000						
	สังกัดหน่วย บ่มเพาะ ธุรกิจ	38	1.000						
อาชีพ	กลุ่มอาชีพ ด้านธุรกิจ และ อื่นๆ	186	0.000						
	กลุ่ม วิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี	60	1.000						

ตารางที่ จ-42 การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho)

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของ ผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้	ระยะเวลาเติบโต	โอกาสการเข้าถึง
ความ เชี่ยวชาญ เฉพาะ ด้านของ ผู้ประกอบการ	Correlation Coefficient	1.000	-.060	.016	-.208**	-.104	.124	-.102	.033
	Sig. (2- tailed)		.350	.798	.001	.104	.052	.109	.609

	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ประสพกา รณ์ทำงาน	Correlatio n Coefficie nt	-.060	1.000	.220**	.099	.328**	.165**	.301**	.254**
	Sig. (2- tailed)	.350		.001	.122	.000	.010	.000	.000
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ระดับ การศึกษา	Correlatio n Coefficie nt	.016	.220**	1.000	-.026	.057	.077	.086	.196**
	Sig. (2- tailed)	.798	.001		.685	.377	.226	.180	.002
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ภาคอุตสาหกรรม	Correlatio n Coefficie nt	-.208**	.099	-.026	1.000	.028	-.053	.064	-.002
	Sig. (2- tailed)	.001	.122	.685		.663	.406	.314	.974
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ระดับ รายได้	Correlatio n Coefficie nt	-.104	.328**	.057	.028	1.000	-.016	.586**	.350**
	Sig. (2- tailed)	.104	.000	.377	.663		.802	.000	.000
	N	246	246	246	246	246	246	246	246
ผู้ประกอบการ รายได้ฯ	Correlatio n Coefficie nt	.124	.165**	.077	-.053	-.016	1.000	-.004	.280**

ตารางที่ จ-43 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)

VIF	ความเชี่ยวชาญ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการรายได้	ระยะการเติบโต
ความเชี่ยวชาญ	1.000	1.175	1.060	1.033	1.057	1.044	1.059
ประสบการณ์ทำงาน	1.223	1.000	1.190	1.224	1.177	1.190	1.207
ระดับการศึกษา	1.052	1.017	1.000	1.048	1.050	1.048	1.050
ภาคอุตสาหกรรม	1.014	1.035	1.038	1.000	1.040	1.041	1.041
ระดับรายได้	1.554	1.501	1.559	1.562	1.000	1.559	1.134
ผู้ประกอบการรายได้	1.039	1.202	1.238	1.242	1.054	1.000	1.241
ระยะการเติบโต	1.532	1.504	1.532	1.533	1.112	1.531	1.000

ตารางที่ จ-44 ผลการทดสอบค่าสหสัมพันธ์ของโมเดล (Model Coefficients)

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	85.584	23	.000
	Block	85.584	23	.000
	Model	85.584	23	.000

ตารางที่ จ-45 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Psuedo R Square)

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	255.298 ^a	.294	.392

ตารางที่ จ-45 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดลรูปแบบที่ 2 (Psuedo R Square) (ต่อ)

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	266.226 ^a	.262	.349

ตารางที่ จ-46 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Percentage Correct)

Observed			Predicted		
			โอกาสการเข้าถึง		Percentage Correct
			ไม่เคยได้รับ	เคยได้รับ	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	97	29	77.0
		เคยได้รับ	33	87	72.5
	Overall Percentage				74.8

ตารางที่ จ-46 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 2 (Percentage Correct) (ต่อ)

Observed			Predicted		
			โอกาสการเข้าถึง		Percentage Correct
			ไม่เคยได้รับ	เคยได้รับ	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	95	31	75.4
		เคยได้รับ	39	81	67.5
	Overall Percentage				71.5

ตารางที่ จ-47 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 1

รูปแบบที่ 1		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	ความเชี่ยวชาญ(1)	.323	.400	.651	1	.420	1.381
	ประสบการณ์ทำงาน			2.188	3	.534	
	ประสบการณ์ทำงาน	-.456	.499	.837	1	.360	.634
	ประสบการณ์ทำงาน	-.138	.492	.079	1	.778	.871
	ประสบการณ์ทำงาน	.235	.577	.165	1	.684	1.265
	ระดับการศึกษา			7.178	3	.066	
	ระดับการศึกษา(1)	-.477	1.341	.127	1	.722	.620
	ระดับการศึกษา(2)	.622	1.387	.201	1	.654	1.862
	ระดับการศึกษา(3)	.362	1.664	.047	1	.828	1.436
	ภาคอุตสาหกรรม			9.474	7	.220	
	ภาคอุตสาหกรรม(1)	-1.320	1.022	1.667	1	.197	.267
	ภาคอุตสาหกรรม(2)	-.206	.946	.047	1	.828	.814
	ภาคอุตสาหกรรม(3)	-.031	1.308	.001	1	.981	.969
	ภาคอุตสาหกรรม(4)	-2.474	1.345	3.386	1	.066	.084
	ภาคอุตสาหกรรม(5)	-.086	1.006	.007	1	.932	.918
	ภาคอุตสาหกรรม(6)	-.580	1.008	.332	1	.565	.560
	ภาคอุตสาหกรรม(7)	-.732	.994	.542	1	.462	.481
	ระดับรายได้			15.738	4	.003	
	ระดับรายได้(1)	1.150	.466	6.094	1	.014	3.158
	ระดับรายได้(2)	1.147	.586	3.837	1	.050	3.150
	ระดับรายได้(3)	.815	.597	1.860	1	.173	2.259
	ระดับรายได้(4)	2.084	.550	14.344	1	.000	8.038
	ผู้ประกอบการภายใต้	1.860	.547	11.545	1	.001	6.422
	ระยะการเติบโต			4.978	4	.290	
	ระยะการเติบโต(1)	.808	.673	1.440	1	.230	2.244
	ระยะการเติบโต(2)	.891	.574	2.412	1	.120	2.438
	ระยะการเติบโต(3)	1.414	.643	4.836	1	.028	4.112
	ระยะการเติบโต(4)	.902	.767	1.383	1	.240	2.463

ตารางที่ จ-47 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม รูปแบบที่ 2 (ต่อ)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	ประสบการณ์ทำงาน			1.615	3	.656	
	ประสบการณ์ทำงาน(1)	-.394	.475	.687	1	.407	.675
	ประสบการณ์ทำงาน(2)	-.047	.469	.010	1	.920	.954
	ประสบการณ์ทำงาน(3)	.131	.547	.057	1	.811	1.140
	ระดับการศึกษา			7.449	3	.059	
	ระดับการศึกษา(1)	-.445	1.299	.117	1	.732	.641
	ระดับการศึกษา(2)	.602	1.344	.201	1	.654	1.826
	ระดับการศึกษา(3)	.502	1.625	.095	1	.758	1.651
	ระดับรายได้			12.675	4	.013	
	ระดับรายได้(1)	.974	.446	4.779	1	.029	2.650
	ระดับรายได้(2)	1.078	.546	3.892	1	.049	2.939
	ระดับรายได้(3)	.657	.570	1.327	1	.249	1.929
	ระดับรายได้(4)	1.730	.517	11.213	1	.001	5.641
	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ (1)	1.851	.529	12.252	1	.000	6.368
	ระยะการเติบโต			5.711	4	.222	
	ระยะการเติบโต(1)	.704	.642	1.201	1	.273	2.021
	ระยะการเติบโต(2)	.801	.549	2.130	1	.144	2.228
	ระยะการเติบโต(3)	1.435	.621	5.340	1	.021	4.201
	ระยะการเติบโต(4)	.823	.730	1.271	1	.260	2.277
	Constant	-1.714	1.383	1.536	1	.215	.180

ตารางที่ จ-48 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Regression Weights)

			Estimate	S.E.	C.R.	P
ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	<--	การเข้าถึงเงินทุน	0.742	0.108	6.896	***
ปัจจัยทางการเงิน	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1.586	0.239	6.633	***
ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1			
ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	<--	การเข้าถึงเงินทุน	1.518	0.221	6.881	***
ประวัติการชำระหนี้	<--	ปัจจัยทางการเงิน	1			
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	1			
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	<--	ปัจจัยทางการเงิน	1.222	0.092	13.23	***
การมีแผนธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจ	1			
ความสามารถในการขาย	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.919	0.074	12.348	***
สินค้ามีความเฉพาะตัว	<--	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.979	0.078	12.579	***
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	0.959	0.083	11.57	***
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<--	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	1.036	0.086	12.041	***
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1			
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1.062	0.071	14.949	***
อัตรากำไรของธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.839	0.064	13.13	***

ตารางที่ จ-49 วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Standardize Regression Weights)

			Estimate
ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.541
ปัจจัยทางการเงิน	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.936
ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.59
ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	<---	การเข้าถึงเงินทุน	0.81
ประวัติการชำระหนี้	<---	ปัจจัยทางการเงิน	0.803
ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ	<---	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	0.806
การมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	<---	ปัจจัยทางการเงิน	0.89
การมีแผนธุรกิจ	<---	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.864
ความสามารถในการขาย	<---	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.751
สินค้ามีความเฉพาะตัว	<---	ปัจจัยด้านธุรกิจและการตลาด	0.762
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<---	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	0.843
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<---	ปัจจัยด้านลักษณะของผู้ประกอบการ	0.867
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<---	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.783
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<---	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.915
อัตรากำไรของธุรกิจ	<---	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.787

ภาคผนวก จ
ข้อมูลประมวลผลการสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ

ตารางที่ จ-1 แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย

สัญลักษณ์	ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทของหน่วยงาน			
		สังกัด	ศูนย์ บ่ม เพาะฯ	ธนาคาร	ธุรกิจ ร่วม ลงทุน
BI - 1	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1	รัฐบาล	✓		
BI - 2	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2	รัฐบาล	✓		
BI - 3	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3	รัฐบาล	✓		
BI - 4	ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4	รัฐบาล	✓		
BI - 5	เจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5	เอกชน	✓		
CVC - 1	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 1	เอกชน			✓
CVC - 2	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 2	เอกชน			✓
VC - 3	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 3	เอกชน			✓
CVC - 4	ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมลงทุน แห่งที่ 4	เอกชน			✓
FI - 1	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1	เอกชน		✓	
FI - 2	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1	เอกชน		✓	
FI - 3	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2	เอกชน		✓	
FI - 4	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3	เอกชน		✓	
FI - 5	เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3	เอกชน		✓	
FI - 6	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4	รัฐวิสาห กิจ		✓	
FI - 7	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5	เอกชน		✓	
	รวม		5 ราย	7 ราย	4 ราย
	ร้อยละ		31%	44%	25%

ตารางที่ จ-2 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1.สนับสนุนเงินทุนจากรัฐ 70 – 80% (จาก อว.) 2.นำผู้ประกอบการเข้าไปร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานต่างๆ พันธมิตรเครือข่าย ประมาณ 15% 3.ประมาณ 5% จากมหาวิทยาลัย
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1.ร้อยละ 90 มาจากภาครัฐบาล 2.แหล่งเงินทุน 10% มาจากภาคเอกชน โดยได้รับผ่านการ Donate หรือ ให้เปล่า
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. ภาครัฐบาล 2. ภาคเอกชน 3. UBI
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. อว. 2. องค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชน
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. ทุนจาก CMDF 2. ทุนจาก ITAB
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	มาจากทุนของบริษัทแม่
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	ทุนจดทะเบียนของบริษัทแม่
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	1.นักลงทุนที่ เป็น High network ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล 2. นักลงทุนในรูปแบบบริษัท
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	มาจากการลงทุนของบริษัท
FI - 1	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
FI - 2	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้

ตารางที่ จ-2 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
FI - 3	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
FI - 4	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
FI - 5	สถาบันการเงิน		✓	1.เงินจาก Front-end fee 1% จากการอนุมัติสินเชื่อ 2.ส่วนต่างดอกเบี้ยระหว่างต้นทุนที่มีกับดอกเบี้ยที่ให้ลูกค้า 3.ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่านธนาคาร, Float, ส่วนต่างของต้นทุนเงินฝากกับดอกเบี้ยเงินฝากที่ลูกค้าได้
FI - 6	สถาบันการเงิน	✓	✓	1.เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้ 2.สลากออมทรัพย์
FI - 7	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้

ตารางที่ จ-3 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่ได้กำหนดตายตัว แต่ควรจะมีสินค้า หรือ ต้นแบบสินค้าแล้วเป็นอย่างน้อย แต่มีกำหนดว่า ถ้าเป็นนิติบุคคลต้องจดทะเบียนแล้วไม่เกิน 3 ปี
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ		✓	SMEs และ startup อยู่ที่ 9 ปี
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	✓	✓	ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ จนเป็นสตาร์ทอัพที่ค่อนข้างใหญ่
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	อย่างน้อย 2 ปี กิจการต้องมีการขาย product และ service ได้แล้ว
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	อยู่ในระยะ Seed Stage และมีการเริ่มทำแล้ว
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	บริษัทมีรายได้แล้ว
FI - 1	สถาบันการเงิน		✓	Growth Stage ผลิตภัณฑ์ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด
FI - 2	สถาบันการเงิน	✓		ดำรงตำแหน่งกรรมการอย่างน้อย 1 ปี
FI - 3	สถาบันการเงิน	✓		ดำรงตำแหน่งกรรมการอย่างน้อย 1 ปี

ตารางที่ จ-3 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
FI - 4	สถาบันการเงิน		✓	1. กิจการต้องจดทะเบียนมาแล้วสองปีขึ้นไป 2. กรณีมีเอกสารจัดซื้อจัดจ้างที่ทำงานกับราชการมายืนยัน ก็สามารถใช้ทดแทนกันได้ อาจจะจดทะเบียนแค่หนึ่งปี
FI - 5	สถาบันการเงิน		✓	ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี
FI - 6	สถาบันการเงิน	✓	✓	1. ธุรกิจ SME ต้องเปิดกิจการมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี 2. ธุรกิจ Startup ต้องเปิดกิจการมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี
FI - 7	สถาบันการเงิน		✓	ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี

ตารางที่ จ-4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. ยาง 15% 2. อาหาร 50% 3. อุตสาหกรรมอื่นๆ 35%
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. อาหาร และ เกษตร 60% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 20% 3. อื่นๆ 20%
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มธุรกิจอาหาร 80% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 3. กลุ่มเทคโนโลยีการเกษตร

ตารางที่ จ-4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทัล ซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ (Digital Platform) 60% 2. กลุ่มธุรกิจไบโอเทคโนโลยีการเกษตรการแพทย์ (biotech medical agriculture) 15% 3. กลุ่มธุรกิจด้านอาหาร 10% 4. กลุ่มธุรกิจพลังงานหมุนเวียน (renewable energy) 5%
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร 2. กลุ่มอาหาร 3. กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร 2. กลุ่มอาหาร 3. กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีการก่อสร้าง (Construction Tech) 25% 2. กลุ่มเทคโนโลยีอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) 25% 3. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านชีวิตและความเป็นอยู่ 25% 4. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านความยั่งยืน (Sustainability) 25%
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มธุรกิจอาหาร 3. กลุ่มเทคโนโลยี 4. กลุ่มอีคอมเมิร์ซ
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทัล (Digital Platform)
FI - 1	สถาบันการเงิน	ทุกอุตสาหกรรมในสัดส่วนที่เท่าๆกัน
FI - 2	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 3	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 4	สถาบันการเงิน	ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจการผลิต

ตารางที่ จ-4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
FI -5	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจการเกษตร มากกว่า 90%
FI -6	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจซื้อขายไป
FI -7	สถาบันการเงิน	1. กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% 2. กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30%

ตารางที่ จ-5 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของกิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจ และแผนธุรกิจเป็นหลัก
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูแผนธุรกิจ Business mind และพื้นฐานทางการเงินของผู้ประกอบการ
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Seed / Series A	มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ และมองถึงความเป็นไปได้ทางการตลาด รวมถึงเทคโนโลยี
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Seed / Series A	ธุรกิจมีรายได้แล้ว หรือ มีตัว Prototype ก็ได้
BI - 5	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Series A / Series B	มีรายได้ไม่เกิน 300 – 500 ล้านบาท ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ
CVC - 1	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Series B	สามารถสร้างรายได้ และดู Idea Concept กับ Prototype ควบคู่ไปด้วยกัน

ตารางที่ จ-5 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน
(ต่อ)

ผู้ให้ ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของ กิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Pre-Series A	ไม่ดูรายได้ ดู Product และ Synergy เป็นหลัก
VC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Pre-Series A	ไม่ดูรายได้ ดู Product เป็นหลัก
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	Series B	ธุรกิจเริ่มมีรายได้
FI - 1	สถาบันการเงิน	Growth Stage / SMEs	20 – 500 ล้านบาท
FI - 2	สถาบันการเงิน	SMEs ในนามบุคคล	ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้
FI - 3	สถาบันการเงิน	SMEs ในนามบุคคล	ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้
FI - 4	สถาบันการเงิน	SMEs	รายได้ไม่เกิน 200 ล้านบาท
FI -5	สถาบันการเงิน	SMEs	50 – 400 ล้านบาท
FI -6	สถาบันการเงิน	SMEs	20 – 250 ล้านบาท
FI -7	สถาบันการเงิน	SMEs	100 – 1000 ล้านบาท

ตารางที่ จ-6 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI - 1	BI - 2	BI - 3	BI - 4	BI - 5
ประเภทการให้ทุนสนับสนุน					
ทุนให้เปล่า	✓	✓	✓	✓	✓
- สนับสนุนโดยตรง					
- สนับสนุนโดยอ้อม	✓	✓	✓	✓	✓
ทุนให้กู้ยืม					
ร่วมลงทุนในกิจการ					
ประเภทวัตถุประสงค์การใช้					
ค่าทดสอบตลาด		✓	✓		
ค่าการตลาด	✓	✓	✓	✓	
ค่าอบรมสัมมนา	✓				
ค่าพัฒนาระบบ					✓
ค่าวิจัยต่อยอด	✓	✓	✓	✓	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆในธุรกิจ		✓	✓		✓
การเข้าถึงเครือข่าย					
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง		✓			
การส่งไปประกวด	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ		✓			✓
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก					
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม	✓	✓	✓	✓	
ห้องปฏิบัติการ	✓	✓	✓	✓	
ด้านการให้คำปรึกษา					
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ			✓		✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓

ตารางที่ จ-7 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย (ต่อ)

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	CVC- 1	CVC- 2	VC - 3	CVC- 4
ประเภทการให้ทุนสนับสนุน				
ทุนให้เปล่า	✓	✓	✓	
- สนับสนุนโดยตรง	✓	✓	✓	
- สนับสนุนโดยอ้อม				
ทุนให้กู้ยืม				
ร่วมลงทุนในกิจการ	✓	✓	✓	✓
ประเภทวัตถุประสงค์การใช้				
ค่าทดสอบตลาด	✓			
ค่าการตลาด			✓	
ค่าอบรมสัมมนา				
ค่าพัฒนาระบบ				
ค่าวิจัยต่อยอด				
ค่าใช้จ่ายอื่นๆในธุรกิจ	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงเครือข่าย				
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง				
การส่งไปประกวด	✓		✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ			✓	
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก				
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม	✓			
ห้องปฏิบัติการ	✓			
ด้านการให้คำปรึกษา				
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ		✓	✓	✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓

ตารางที่ จ-8 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย (ต่อ)

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	FI - 1	FI - 2	FI - 3	FI - 4	FI - 5	FI - 6	FI - 7
ประเภทการให้ทุนสนับสนุน							
ทุนให้เปล่า							
- สนับสนุนโดยตรง							
- สนับสนุนโดยอ้อม							
ทุนให้กู้ยืม	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ร่วมลงทุนในกิจการ							
ประเภทวัตถุประสงค์การใช้							
ค่าทดสอบตลาด							
ค่าการตลาด						✓	✓
ค่าอบรมสัมมนา						✓	✓
ค่าพัฒนาระบบ		✓	✓	✓			
ค่าวิจัยต่อยอด						✓	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆในธุรกิจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงเครือข่าย							
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง							
การส่งไปประกวด						✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ	✓					✓	✓
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก							
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม							
ห้องปฏิบัติการ							
ด้านการให้คำปรึกษา							
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

ภาคผนวก ข

ข้อมูลบทสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ

BI – 1 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

[ทีมวิจัย] : นโยบายอาจารย์โฟกัสในกลุ่มไหนเป็นพิเศษหรือเปล่า

[ผู้ให้ข้อมูล] : ผมมีสองระดับ ถ้าในระดับของอุทยานเอง เราใช้คีย์เวิร์ดเป็น การเกษตร ซึ่งในนั้นจะมียางปาล์ม ถัดมาเป็นอาหาร ถัดมาเป็น Health and wellness แต่ในส่วน of ศูนย์บ่มเพาะนั้นแบ่งออกเป็นสามเรื่อง เรื่องแรก คือ อาหาร ยาง และ new-gen muslim สองอันแรกเป็นการตอบโจทย์ เศรษฐกิจ ส่วนสุดท้ายเป็นการตอบ โจทย์สังคมนั่นก็คือคนมุสลิม เป็น การบ่มเพาะให้เกิดตัวสกลของการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะสามารถ พัฒนาท้องถิ่นต่อ

[ทีมวิจัย] : ในปีที่แล้วมีการเชื้เรื่อง New-gen Muslim แยกออกมาต่างหากเลย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้ามองออกเป็นสัดส่วนโดยประมาณอัตราส่วนเท่าไร

[ทีมวิจัย] : อาหารนี้ประมาณ 45% ยางอยู่ที่ประมาณ 10-15% อื่นๆ อีกประมาณ 40% แต่ถ้าแบ่งตามสัดส่วนคน มุสลิมจะอยู่ที่ 10-15%

[ทีมวิจัย] : ถ้าพูดถึงแหล่งที่มาของเงินที่ทางอุทยานเอามาสนับสนุนผู้ประกอบการ ได้มาจากแหล่งใดบ้างพอประมาณคร่าวๆ ได้ไหม

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเอาเรื่องของศูนย์การบ่มเพาะโดยรวม เราไม่ได้มีกองทุนในการ สนับสนุนกิจการของผู้ประกอบการอยู่แล้ว แต่มีมาเพื่อการบ่มเพาะ ปัจจุบันได้จากภาครัฐเป็นหลักซึ่งก็คือ อว. ประมาณ 65% อีก 30% อาจ มาจาก สกช บ้าง แต่ลักษณะการมานี้อาจจะเป็นการไปร่วมกิจกรรมของ เขา หรือ การไปใช้ สิ่งอำนวยความสะดวกของเขา เช่นการออกแบบ แพคเกจ พัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ อาจจะไม่ได้ถึงกับให้มาตรงๆ เสียทีเดียว รวมถึงมีการไปปรับจ้างทำโครงการให้กับองค์กรภายนอกอีก เป็นการ เชื่อมโยงกับของที่เขามีอยู่ อีก 5% มาจากทางมหาวิทยาลัย

ทุนมาจากแหล่งไหนไม่สำคัญ อยู่ที่นี่เราเอามาทั้งหมด แล้วมาดูว่าจะใช้ งบไปพัฒนาอะไร

- [ทีมวิจัย] : สรุปว่าตัว Incubator ไม่ได้ตั้งงบประมาณเป็น seed money / pre-seed money เป็นเหมือน Matching fund มากกว่า
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆเราจะมี Incubation plan ว่าในสองปีที่เราเข้ามาเราจะต้องใช้ทำอะไรบ้าง เราจะดูว่าในมหาวิทยาลัยจะมีทุนในการวิจัยต่อยอดอย่างไรบ้าง แต่เราจะมีวงเงินไว้ว่าแต่ละรายวงเงินไม่เกินเท่าไร ซึ่งแต่ละรายจะไม่เท่ากัน เช่นบางรายเป็นทายาทคนรวย อาจจะต้องการไม่เหมือนกัน ซึ่งอาจารย์จะถามตั้งแต่วันแรกเลยว่าเค้าต้องการอะไร
- [ทีมวิจัย] : ในกรณีที่ผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในงานวิจัย
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราจะเข้าไปมีส่วนในการเป็นการเตรียมความพร้อมให้เค้า เราจะใช้บ่มเพาะเป็น core service ซึ่งจะไปให้บริการที่ไหนอย่างไร เราจะต้องสื่อสารรับรู้และซัพพอร์ต ส่วนถ้าเค้าไม่มีทุน เราอาจจะมีช่วยในการให้ seed fund ซึ่งเราจะอนุมัติเงินตรงนี้เข้าไปเพื่อการบ่มเพาะ
- [ทีมวิจัย] : หมายความว่าทุนมีสองส่วน คือมีส่วนที่อยู่ใน Incubation plan และ อีกส่วนคือไม่ได้ใช้เงินของเราแต่เป็น Matching ไปหาแหล่งเงินทุน
- อาจารย์พอจะระบุคร่าวๆได้ไหมว่าผู้ประกอบการต้องการเงินทุนส่วนไหนมากกว่ากัน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ณ วันนี้ งบประมาณ 70% จะเป็นงบข้างนอก เช่นจากการให้เค้าไป ไปขอ ทุนข้างนอก ส่วนข้างในจะเป็นประมาณ 30%
- [ทีมวิจัย] : การขอทุนเป็นการใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไรเป็นหลัก
- [ผู้ให้ข้อมูล] : หลักๆจะเป็นการขอทุนเพื่อทำการวิจัยต่อยอด ที่เหลือจะเป็น Product development เป็นด้านการต่อยอดเป็นหลัก
- [ทีมวิจัย] : พวกค่าทดสอบตลาด มีบ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่จะเป็นการฟางมาเป็นก้อนทั้งหมดไม่ได้มีแยก ออกมาเป็นค่าทดสอบตลาดต่างหาก
- [ทีมวิจัย] : นโยบายการบ่มเพาะมีระยะเวลาอย่างไร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : 3 ปีครับไม่รวม pre-incubation period
- [ทีมวิจัย] : ปัจจัยในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อให้เงินทุนสนับสนุน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในส่วนของเรื่องการพิจารณาเราอาจจะไม่ได้พิจารณาเหมือนธนาคาร เราไม่ได้มีฝ่ายวิเคราะห์เรื่องนี้ เราจะดึงธนาคารเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยดูแลเลย เพราะธนาคารเค้าก็อยากได้ลูกค้าอยู่แล้ว

ซึ่งทางหน่วยบ่มเพาะจะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจมากกว่า อาจจะไม่ได้อิงในเชิงแบบสินเชื่อ โดยดูจากแผนธุรกิจและวัตถุประสงค์ว่าตรงกับหน่วยบ่มเพาะไหมมากกว่า

[ทีมวิจัย] : ในส่วนของผู้ประกอบการอาจารย์ดูไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ดูในส่วนของความเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่วันแรกเลย อีกส่วนหนึ่งคือดูในด้านของนวัตกรรม ส่วนหลังจากนั้นจะดูว่ามีผลประกอบการที่ดีหรือไม่ สุดท้ายก็คือดูความจำเป็นในการใช้ ผมเข้าใจว่าอาจจะมีดีเทลไม่ละเอียดมาก

[ทีมวิจัย] : ทุกวันนี้มีอุปสรรคมีอะไรบ้างไหมครับ ในการที่ให้เงินไปแล้วไม่ประสบความสำเร็จ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าถามผม ผมคิดว่าจุดอ่อนคือการวิเคราะห์ทางการเงิน บางครั้งผมไปประเมินผมเห็นว่าทำไมถึงไม่เอาข้อมูลทางการเงินมาใช้วิเคราะห์เท่าที่ควร อันนี้ทั้งในส่วนของผู้บ่มเพาะ และ ผู้ถูกบ่มเพาะแล้วยิ่งในเรื่องของการเข้าตลาดหลักทรัพย์นี้ผมยังไม่เชื่อเลยว่าจะผ่านขนาดเข้า VC ยังไม่ได้เลย ถือเป็นจุดอ่อน

[ทีมวิจัย] : ถ้าในแง่ของเครือข่ายที่เข้ามาสนับสนุน นี่เป็นการให้เปล่าอย่างเดียวถูกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เราให้การสนับสนุนอย่างแรกคือเป็นวงเงินไปเลยให้ไปใช้รวมถึง มีการ subsidy บางส่วนด้วย ส่วนหลังจากจบแล้วเราจะรายงานเลยว่าเราให้อะไรไปบ้างตามรายการเลย ปีนี้จะเริ่มที่เป็นโครงการหน่วยรับบริจาคต่อไป

[ทีมวิจัย] : การรับบริจาคมีลักษณะเป็นอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : คือมีการติดต่อกับบริษัทเลย หลักคิดก็คือว่าไม่ได้ใช้เป็นแพลตฟอร์ม จะคุยกันเป็นเคสๆ ไปเช่น คิโยเก้ คอนเนคชั่นที่มีอยู่ หรือเช่นเค้บบริจามาเพื่อสนับสนุนการวิจัยโดยตรง อันนี้คือบริษัทใหญ่ให้มาเลยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

อีกส่วนคือบริจาคมาน้องของผู้ประกอบการที่จบไปแล้ว ส่วนนี้ยังไม่ได้ทำ แต่กำลังจะเริ่ม

ต่อไปเรากำลังจะตั้ง Holding Company เพื่อไปลงทุนในผู้ประกอบการของเรา ที่ผ่านบ่มเพาะ หรือ ใช้นวัตกรรมของมหาวิทยาลัยก็ได้

- [ทีมวิจัย] : ตอนนี้พาร์ทเนอร์หลักๆที่เราได้อยู่ มีทางไหนบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้หลักๆเรื่องให้ทุนนี่คือ NIA อว. ที่เหลือก็ทั่วไป ส่วนในด้านสถาบันการเงินเราก็จะมีสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบ Pitching ถ้าไม่เป็นการกู้ก็คือเราบ่มเพาะแล้วส่งไปกู้เอง
- [ทีมวิจัย] : ในเรื่องการจัดการองค์ความรู้มีระบบอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : การจัดการองค์ความรู้อาจจะไม่ได้มีถึงขั้นเป็นระบบ แต่เราจะมีการประชุมกันทุกปี อาจจะมีการบันทึกอยู่บ้าง แต่ไม่ได้บันทึกเป็นเรื่องเป็นราวบ้าง อย่างการทำ R2M มีการประสบการณ์มาคุยกันตลอด แต่ยังไม่มีระบบ
- [ทีมวิจัย] : ถ้าพูดถึงผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้ว ตอนนี้มีนโยบายในการเข้าไปสนับสนุนอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราช่วยหมดถึงแม้เค้าจะสิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้ว แน่นอนว่าไม่มีการบ่มเพาะอะไรแล้ว แต่ในส่วนของการให้บริการเช่นเดิม อาจจะใช้ฟรีเลย หลังบ่มเพาะไปแล้วอาจจะต้องจ่ายบางส่วน แต่การเข้าถึงต่างๆ ยังเข้าถึงได้เหมือนเดิม เข้าถึงข้อมูลได้เหมือนเดิม เช่นการแนะนำโครงการ ถ้าหน่วยงานเค้าไม่ได้กำหนดอะไร เราก็ส่งได้หมด ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้กำหนด
- [ทีมวิจัย] : หลังจากเค้าจบแล้วเรายังมีระบบเชื่อมต่อองค์ความรู้ใดๆบ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เขาก็มีกลุ่มไลน์ในการติดตามสมาชิกเดิมๆ และ ในแต่ละปีจะมีปาร์ตี้ร่วมกัน เราจะสื่อสารทั้งหมดกันในกลุ่มนี้ และ มีเจ้าหน้าที่กันอยู่ ชื่อกลุ่มว่า กลุ่มผู้ประกอบการบ่มเพาะ รวมกันไม่ได้แยกกระหว่างสิ้นสุดหรือยังบ่มเพาะอยู่
- [ทีมวิจัย] : ในกลุ่มที่สิ้นสุดไปแล้วยังมีทุนที่จะให้อยู่บ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มี และ ไม่อยู่ในงบของ Incubation Plan อันนี้น่าจะเป็นจุดต่างกัน
- [ทีมวิจัย] : เรื่องระยะเวลาสามปีนี่ถือว่าเป็นกำหนดการที่แน่นอนหรือไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ครับ แล้วแต่ผู้ประกอบการเลย ถ้าเขาถึงเป้าหมายแล้ว อาจจะจบก่อนก็ได้ แต่เงื่อนไขแค่ว่าไม่เกิน 3 ปี แต่อย่างไรก็ต้อง ต้องดูแลประกอบการควบคู่กันไปด้วย เช่นมีเคสตัวอย่าง เป็นเรื่องของเทคโนโลยีขั้นสูง ถ้ามันยังไม่เข้าข่ายที่ต้องยุติ ก็ยังสามารถต่อระยะเวลาได้ในปีต่อไป สูงสุดที่ผ่านมาก็คือประมาณ 5 ปี

BI – 2 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

[ทีมวิจัย] : BI – 2 science park ได้เงินมาจากแหล่งไหนอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : BI – 2 science park ได้เงินมาจากแต่ก่อนก็ของกระทรวงวิทย์ แต่ตอนนี้
เป็น อว แล้ว

เงินมันจะมีอยู่สองแหล่งซึ่งก็คือสำนักปลัดนั่นแหละ 1. ก็คือ UBI 2. คือ
SPA

ถ้า UBI ให้งบ 200,000 บาท ต่อราย ต่อช่วงเวลา ซึ่งก็คือสองปี สองรอบ
รวมเป็น 4 ปี ส่วนอีกฝั่งนึงคือ SPA ดูแรอบ 3 ปี ทีเดียวนะ ซึ่งจะได้
ชำระรายกัน

ซึ่งการเอาไปใช้ จะไม่มีการเอาเงินไปให้ตรงไปที่ผู้ประกอบการ เราจะ
จ่ายค่าทุกอย่างให้ เช่นการพัฒนาโปรดักส์ การวิจัยเพิ่ม การออกตลาด
การเดินทาง ในประเทศนอกประเทศเราจ่ายให้หมด ทีนี้ ถ้าเค้าอยาก
พัฒนาโปรดักส์แล้วเราต้องไปจ้างอาจารย์นักวิจัยเราจ่ายให้เลยเขาไม่ต้อง
จ่าย

[ทีมวิจัย] : ทีนี้กลับมาที่แหล่งเงินทุนที่รัฐบาลสนับสนุน แล้วในส่วนของที่ไม่ใช่
ของรัฐบาลจะมีจากไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : แหล่งอื่น เราจะดูที่ความสามารถของผู้ประกอบการนั้นๆ เช่นที่ขอนแก่น
เราจะ MOU กับเช่น ธนาคาร บริษัทร่วมลงทุน เราก็เอาเงินเข้ามาโดยตรง
กลางแล้วนำไปใช้ต่อ เป็นการบริจาค ถ้านับเป็นสัดส่วนเงินทุนส่วนนี้จะ
อยู่ที่ประมาณ 10%

[ทีมวิจัย] : มีการทำแบบเน้นกำไรโดยมีองค์กรมาเลือกซื้อบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล] : คือยังไม่ถึงขั้นนั้น เช่น ทาง กฟผ อยากให้ทำเรื่องพลังงานทางเลือก เราก็
ต้องปั้นสตาร์ทอัพเพื่อไปเซิร์ฟเค้า แล้วเค้าก็จะบริจาคเงินมาให้หรือ เท
กบริษัทนั้นไป

[ทีมวิจัย] : แล้วถ้ามองกลุ่มผู้ประกอบการสัดส่วนตอนนี้เป็น Sector ใดอย่างไร
บ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้อาหารและเกษตร ประมาณ 60% เทคโนโลยีประมาณ 20% ที่
เหลือในส่วนอื่นๆคือ 20%

[ทีมวิจัย] : นโยบายเกี่ยวกับการบ่มเพาะทุกวันนี้เป็นอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : สามปีเนี่ยมันอยู่ในรูปแบบของเจ้าของแหล่งเงินทุนเค้ากำหนดมา ที่นี้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเนี่ยเราดูแลกกัน 5-6 ปี เรายังดูแลกกันอยู่ การที่เราจะไม่ดูแลกกันแล้วเนี่ยคือ สักประมาณ 5 ปี

[ทิมวิชัย] : ที่นี้พูดถึงเงินที่เราได้มา เราเอาเงินไปใช้อย่างไรบ้าง สนับสนุนลักษณะใด เช่นในด้านทางตรง และ ทางอ้อม

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีการให้เงินถึงตรงไปที่ผู้ประกอบการใดๆเลย เราเอาเงินไปจ่ายคนอื่นส่วนในการจ่ายโดยอ้อมจะกลายเป็นสามเรื่อง 1.สนับสนุนการทำโครงการ 2.สร้างโอกาส สร้าง eco-system เช่นการให้ คนซื้อสินค้า ฝ่ายจัดซื้อจัดสร้างของหน่วยงานต่างๆ คือการจัดกิจกรรม จัดเวที Pitching 3.การสนับสนุน Facility คือพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นที่เช่าราคาถูก ห้องประชุมที่คุณมาใช้ได้ฟรี เครื่องไม้เครื่องมือ อุปกรณ์ ห้อง Lab นี่คือส่วนที่ส่วนกลางกับภูมิภาคแตกต่างกัน ของส่วนกลางจะสามารถแจกคู่มือโดยตรงได้ ผมต้องปั้นเด็กของผมเพื่อไปขอทุนจากส่วนกลาง แต่งเนื้อแต่งตัวไป

[ทิมวิชัย] : ดูอะไรบ้างในการที่เราจะคัดเลือกผู้ประกอบการของเราเพื่อส่งไปขอทุนจากส่วนอื่นๆ

[ผู้ให้ข้อมูล] : คุณสมบัติที่ทางเจ้าภาพเค้าเลือกมา อย่างแรกเลยวัตถุดิบประสงค์ของเรา คือทำให้เค้ารวย คือเป้าหมายสูงสุด การทำให้เค้ารวยปั๊บ อย่างแรกเลยแผนธุรกิจ มันเป็นไปได้ไหม สองคือ เรื่องของศักยภาพของตัวผู้ประกอบการ เก่งไหม คิดเป็นไหม ดูที่ Mind set ถ้าตัวคนเค้ามี Business Mind เมื่อไหร่ก็โอเค อย่างสุดท้ายคือดูพื้นที่หลังดูว่าเค้ารวยไหม ถ้าบ้านเขารวยก็มีโอกาสมากกว่าเพราะว่าถ้าเกิดผมถามว่าคุณขายของเนี่ย ก่อนจะขายต้องมี อย. ต้องลงทุนนะ สามแสนทำโรงงานให้ได้ อย. เราดูที่ความพร้อมว่าคุณมี หรือ บ้านคุณมีไหม สำหรับคนที่คิดใหญ่ เพราะเราไม่ได้อยากจบโดยให้ผู้ประกอบการของเราไปก่อนนี้ โดยไปกู้ธนาคาร โดยที่ของยังไม่ขาย เราอยากให้ได้เงินได้เปล่ก่อนที่จะไปกู้

[ทิมวิชัย] : มีอุปสรรคอะไรบ้างใหม่ในการที่เราจะสนับสนุนผู้ประกอบการแต่เราไม่สามารถทำได้ เช่นคนนี้น่าจะเหมาะไปเวทีนี้ แต่กลับกลายเป็นว่าไปสนับสนุนไม่ได้

[ผู้ให้ข้อมูล] : คือส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เขาก็ไม่พร้อมจริงๆนั่นแหละ ปัญหาคือความพร้อมของเขาเอง บางครั้งเราบอกให้ปรับนั่นนี่ อาจจะไม่ใช่

ยอม บางที่เราส่งไปประกวด บางโครงการประกอบออกมาว่าคาดหวังอะไร แต่ตัวกรรมการเองนั้น เป็นส่วนสำคัญมากๆ ที่อาจจะชี้นำไปในทางที่ไม่ตรงกับเป้าหมาย ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับของเขาบางอย่างต้องปรับเพื่อมาเอาเงินรางวัล ซึ่งอาจทำให้เพี้ยนไปจากเป้าหมายเดิมของเขา

- [ทีมวิจัย] : ถ้าย้อนกลับมา ที่ Resource base ของเราเอง มีอุปสรรคอะไรบ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าถามสักสามปีก่อน อาจจะมีบอกว่ามี แต่ตอนนี้ค่อยลงมากแล้ว ปัญหาคือของมันมีอยู่แล้ว แต่เราต้องไปคุยกับหลายๆภาคส่วนให้ช่วยมารวมตัวกันเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ เช่นคือ โจทย์ของผู้ประกอบการมักไม่ตรงกับโจทย์ของนักวิจัย นักวิจัยชอบลงลึก แต่ทำได้อย่างเดียวไม่ตอบ โจทย์ธุรกิจ เนื่องจากวิจัยเขาไม่เห็นผลประโยชน์ของการที่จะช่วยผู้ประกอบการ เขาเห็นประโยชน์การวิจัย
- [ทีมวิจัย] : คิดว่าผู้ประกอบการต้องการนำเงินไปใช้ในส่วนไหนมากที่สุด
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่จะนำเข้ามาเป็นรายได้เพื่อใช้จ่ายต่าง ไม่ค่อยนำไปใช้ในการวิจัย ใช้ในการตลาดมากกว่า แต่หน่วยงานอย่างเราต้องเข้าไปช่วยบอกว่าทำงานวิจัยเถอะ ซึ่งผู้ประกอบการไม่ค่อยเอาไปทำเลย
- [ทีมวิจัย] : ถ้าในส่วนสุดท้ายหลังจากสามปีไปแล้ว บริษัทเหล่านี้จะได้รับการสนับสนุนอะไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆแล้วสนับสนุนเหมือนเดิมหมดกับที่ยังไม่จบ แต่เดิมคือสนับสนุนร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ตอนนี้ จะไม่ถึง มีตั้งแต่ เราออก 20% จนถึง 70% แต่บางทีก็มีร้อยเปอร์เซ็นต์นะ ถ้าเขาสามารถไปหาอะไรมาได้
- [ทีมวิจัย] : ในระหว่างที่เขาอยู่ระหว่างการบ่มเพาะ มีระบบในการ Networking ระหว่าง vendor supplier หรือระหว่างหน่วยบ่มเพาะด้วยกันเองบ้างไหม ที่มีการสร้างเป็นเครือข่ายไว้ไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้เป็นจุดที่ควรปรับปรุงเลย คือมีการสนิทสนมกันแบบส่วนตัวแต่ไม่มี Protocol ชัดเจนคุยกันด้วยความสัมพันธ์ งานประจำปีแลกเปลี่ยนนี้ไม่มี คือเป็น Informal networking เป็น Personal relationship มีการจัดงานด้วยเหมือนกันนะ คือ P2P เป็นอีเวนท์ของ Knowledge Sharing ถ้าในส่วนของระบบ KM ยังไม่มีเลย มันเป็นเพราะว่าเราไปรู้ความลับของธุรกิจเขาเยอะ เลยไม่สามารถจะเก็บอะไรไว้ได้มาก เป็น Business Secret

- [ทีมวิจัย] : การสอบถามกันมีการจัดการอย่างไร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้ยังเป็นแบบ Individual อยู่คือสอบถามกับเจ้าหน้าที่ตรงเลย
- [ทีมวิจัย] : ตอนนี้มีอุปสรรคอะไรบ้างที่เราส่งไป
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่คือ NIA มีเอกชนบ้างมี บริษัทร่วมลงทุน ก็มีบ้าง
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคมีอะไรบ้างในการส่งไป ของส่วนที่สิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้วนะ เวิร์กต่างไหม เอะขึ้นหรือเปล่า
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เวิร์กน้อยกว่า น้อยกว่าช่วยพวกที่เกิดขึ้นใหม่ เขาไม่ได้มองว่ามันคือสตาร์ทอัพ ควรจะไปได้แล้วนะ
- [ทีมวิจัย] : ถ้าส่วนที่เข้าธนาคาร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จะได้ในส่วนของที่บ่มเพาะมาตั้งแต่เป็นนักศึกษาจะเข้าไปหาแบงค์ได้ ส่วนอื่นจะไม่ค่อยมี
- [ทีมวิจัย] : กิจกรรมเพื่อรักษาคอนเนคชั่น
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ชวนเขามาช่วยเหลือบ้าง แนะนำ ชวนเข้ามาเป็นกรรมการ ความเข้มแข็งของเอกชนอีสานเขาอยู่กันเป็นกลุ่มๆรู้จักกัน ไม่แยกจากกัน
- BI – 3 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)**
- [ทีมวิจัย] : อาจารย์ช่วยเล่าโครงสร้างคร่าวของการดำเนินการของหน่วยบ่มเพาะหน่อยครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าอุทยานเราจะเรียกว่า Service Platform เช่นบริษัทอยากจด Patent เราก็ช่วยดำเนินการให้อันนี้ในมุมมองของผู้ประกอบการที่โตแล้ว ตอนนี้เรื่องการบ่มเพาะมีอยู่สามตัว ในส่วนของอุทยาน ซึ่งมี OTOP / UBI / STI / TBI อันนี้คือในส่วนที่มหาวิทยาลัยดำเนินงานอยู่ อยู่ในความรับผิดชอบของอว ยังไม่รวมอีกตัวหนึ่งคือ Certified incubator ของ NIA ซึ่งเราเพิ่งได้เริ่มเป็นปีแรก ส่วนในแง่ของกิจกรรมก็จะมี Research to market เพื่อร้อยเอาคนที่สำเร็จผ่านการ Pitching ร้อยเข้ากับตัว Incubation ทั้งสี่ตัวที่กล่าวมา เช่นถ้าเป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านก็จะมาเข้า OTOP ถ้าเป็น IOT ก็จะมาเข้า STI อันนี้จะแล้วแต่พื้นฐานของธุรกิจที่เข้ามา และ อาจจะมีการเปลี่ยนขึ้นกันได้
- [ทีมวิจัย] : การเข้าถึงแหล่งทุนมาจากทางไหนบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็น Government VC มาจากทาง NIA เป็นหลักเลย เช่นการ Pitching ในการทำ Prototype จะเป็น 1.5 ล้านบาท แต่ถ้าในขั้น Idea stage จะอยู่ที่

100,000 เงินทุนนี้จะอยู่ในกองทุนต่างๆของประเทศ ส่วนเราจะพาผู้ประกอบการไปเพื่อ Pitching ถ้าทางกรรมการเขาเห็นศักยภาพ เขาก็จะให้เงินทุนมาโดยเราก็จะนำมาช่วยเหลือเพื่อลดช่องว่างของ Chasm ส่วนถ้าเป็น Corporate VC จะเป็นการคุยตรงกับบริษัทเลย แล้วทำ Business Matching เพราะฉะนั้นเราจะต้องบ่มเพาะก่อนประมาณสามปี ไม่งั้นเขาจะยังไม่พร้อม

[ทีมวิจัย] : มีปัญหาหรืออุปสรรคอะไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : คือในส่วนที่เป็น Soft tech ในส่วนนี้ค่อนข้างง่าย ขอบทุนทาง Corporate VC ค่อนข้างง่าย แต่ทางเป็น Hard tech เช่นยา บอกเลยว่า Corporate ไม่ลงทุน เพราะฉะนั้นต้องขอจากทาง Government ล้วนๆเลย แล้วหลังจากนั้น เมื่อทำต้นแบบแล้วถึงนำไปขอ Corporate VC อีกทีหนึ่ง

[ทีมวิจัย] : เงินทุนสำหรับการสนับสนุนในช่วงสามปีแรกนี้มาจากส่วนไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็นในส่วนของ UBI งบประมาณมาจากเราที่เสนอไปทาง สกอ เดิมซึ่งปกติเขาจะกำหนดมาให้ สตาร์ทอัพ สามราย spin-off สามร้อย ขึ้นอยู่ที่เราว่าเราจะเสนอเต็มที่ไหม ซึ่ง Spin-off เนี่ยมันจะต้องต่อยอดมาจาก สตาร์ทอัพ หมายความว่ารอบที่แล้วเนี่ยเราต้องทำสตาร์ทอัพให้สำเร็จถึงจะนำมาต่อโครงการได้ ซึ่งเงินทุนตรงนี้จะได้สนับสนุนในส่วนของผู้ประกอบการทั่วไปจะอยู่ที่ สตาร์ทอัพ รายละเอียดห้า นักศึกษาสองแสน ส่วน Spin-off คือ สองแสน และ สองแสนห้า งบจะมาจากที่เราเขียนเสนอ อว. ไป

[ทีมวิจัย] : แต่ละปีพอประมาณได้ไหมว่ามีจำนวนที่ราย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็นส่วนนักศึกษาเนี่ย หนึ่งราย ถามว่าทำไมเราถึงรับแหล่งเดียว เพราะเราไม่ยอมรับความเสี่ยงสูงเนื่องจากเค้ายังไม่แน่ใจว่าเค้าจะทำจริงหรือเปล่า แล้วประเด็นที่เรื่องจะขอทุนต้องจดทะเบียนนิติบุคคล ทำให้เกิดความยุ่งยากซึ่งจำเป็นต้องใช้ทุนจดทะเบียนบริษัท เพราะฉะนั้นในมุมมองของนิสิต ถ้าว่าความเสี่ยงสูงมาก ในเครือข่ายเรายังแทบไม่ให้ผู้ประกอบการที่เป็นนิสิต แล้วทำ Hard tech สรุปว่างบประมาณหลักๆนั้นมาจากรัฐบาลเลย วัตถุประสงค์คือลดความล้มเหลวในการเริ่มต้นธุรกิจของผู้ประกอบการ

[ทีมวิจัย] : ผู้ประกอบการต้องลงทุนอะไรบ้างครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : หนึ่งในเลยคือ ผู้ประกอบการต้องลงทุนเวลา ลงทุนความตั้งใจ เราทำหน้าที่ช่วยเหลือแนะนำให้ผู้ประกอบการต้องทำตามด้วยความตั้งใจ เราช่วยเหลือเช่นเรื่องคลินิกเทส ออกแบบเครื่องหมายการค้า เราอาจจะมีส่วนที่เราช่วยจ่าย หรือ รวมถึงจ่ายให้ทั้งหมดในบางกรณี ขึ้นอยู่กับว่าเขาทำอะไรเราต้องดูด้วย เช่นเขาต้องการที่ปรึกษาเราก็พาไป รวมไปถึงการกู้เงินด้วย เรามีที่ปรึกษาด้านการเงินเพื่อจะพาไปกู้แบงค์ อย่างเรื่องการกู้เงิน ถ้าเป็นตอนนี้โดยปกติจะมีหลักเกณฑ์ขั้นต้นนั้นก็คือ ต้องทำมาแล้วอย่างน้อยสามปี
- [ทีมวิจัย] : มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : VC ประเทศเราเท่าที่เราเจอมายังคิดแบบเก่าแก่ออยู่ คือ ลงทุนไปเท่าไร ต้องได้ทุนคืนมาทันที ซึ่งเขาไม่เข้าใจ ทำให้เราต้องไปหา VC ต่างประเทศ เพราะเขาเข้าใจธรรมชาติของมันมากกว่า เราพาไปให้ Distributor ประจำเขต หรือเมืองต่างๆ พาไปดู Super market ด้วยในต่างประเทศ ว่าจะสามารถไปได้หรือไม่
- [ทีมวิจัย] : ถ้าเป็นนครธรรมดามีกำหนดไว้ประมาณกี่คน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าสำหรับแผน UBI คือ ประมาณ 6 ต่อรอบ ในส่วนของกิจกรรมที่เราพาไป Pitching ไม่ได้แปลว่าที่ 1 จะได้ VC ไปนะครับ อาจจะ 4-5 อาจจะได้ทุนไปด้วยซ้ำ เพียงแต่มันเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนเฉยๆ มีกิจกรรมเช่น Start-up Thailand league / Business Brotherhood อุปสรรคอาจจะมี กรณีว่า ได้รับรางวัลแล้วเลิกทำเลย เพราะผู้ประกอบการบางรายอาจจะต้องการแค่รางวัลสำหรับในกรณีนักศึกษาส่วนถ้าเป็น VC จำเป็นต้องจดทะเบียนก่อนถึงจะรับการลงทุนได้
- [ทีมวิจัย] : ที่ผ่านมาก Soft tech กับ Hard tech สัดส่วนเป็นยังไง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ปกติ Soft tech กับ Hard tech จะครึ่งๆ แต่ Soft tech จะรอด อันดับแรกคือ อาหารเลย 80% ภาคตะวันออกเป็นด้านอาหารทะเล และผลไม้อยู่แล้ว อันดับถัดมาจะเป็นกลุ่ม เทคโนโลยี ส่วนสุดท้ายคือ เกี่ยวกับเทคโนโลยีการเกษตร หลายคนมองว่าภาคตะวันออกเป็นกลุ่มอุตสาหกรรม แต่พวกนั้นเป็นอุตสาหกรรมข้ามชาติหมดเลยเราไม่มีด้านนี้เลย เป็นศูนย์เลย
- [ทีมวิจัย] : ในช่วงบ่มเพาะ มีการให้เงินทุนโดยตรงหรือไม่

- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีเลย เราได้เงินมาจาก Government VC และมันจะผิดตามระบบจัดซื้อจัดจ้างเลย ถ้าจะให้แบบนั้นผู้ประกอบการต้องเป็นนิติบุคคลถึงจะให้ได้ แต่ บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะ เป็นแบบคละๆกันทั้งจัดและไม่จัด เราเลยเอาไปจ่ายค่าบริการต่างๆให้ เช่น ค่าทดสอบตลาด ค่าตรวจบัญชี
- [ทีมวิจัย] : แล้วในส่วนของการสนับสนุนทางอ้อมมีบ้างไหมครับเช่น Facility ต่างๆ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : Facility เรามีเรียกว่าระบบ In wall ครับเหมือนเป็นให้ใช้ Co-working space เขายังไม่มีพื้นที่เช่าเราก็หาพื้นที่ให้ ให้คำรถในการเดินทางในการลงพื้นที่ และ ค่าทดสอบตลาดต่างๆเหล่านี้เป็นค่าใช้จ่ายแฝงทั้งนั้น
- [ทีมวิจัย] : สำหรับผู้ประกอบการที่สิ้นสุดไปแล้วเป็นอย่างไร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : กำลังจะมีการสร้างพื้นที่ภายในมหาวิทยาลัยให้มาใช้โดยจะเป็นการแชร์กัน ไม่ได้ให้ทั้งหมด
- [ทีมวิจัย] : เรายังมีการสนับสนุนสำหรับคนที่จบไปแล้วไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีครับ เป็นการกลับเข้ามาอีก แต่อาจจะเป็นคนละแผนกัน เช่น OTOP – UBI – STI ต้องมาคุยกันว่าเขายากด้อยอะไรก็เข้ามาบ่มเพาะกันต่อ และ เป็นคนละวงกันแยกกันเลย อาจจะได้หลายทอด OTOP 1 ปี UBI 2 ปี STI 3 ปี ประสบการณ์ที่ผ่านมาก การจัดกิจกรรมครั้งเดียวนั้นไม่เวิร์ก ต้องปรับธุรกิจกันไปเรื่อยๆด้วยกระบวนการบ่มเพาะ อันนั้นมันไม่เกิดประโยชน์
- [ทีมวิจัย] : ในส่วนของการเข้ามาใช้ Facility มีความต่างไหมครับสำหรับการมาใช้ของผู้ประกอบการที่จบไปแล้ว
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีการชาร์จค่าใช้จ่ายบางส่วน แต่ให้เท่ากันหมดสำหรับ คนที่จบแล้วและยังไม่จบ แต่อาจจะเป็นการไม่ให้สิทธิมากกว่าถ้าสิทธิมันเต็มแล้ว
- [ทีมวิจัย] : มีการจัดการเรื่องเครือข่ายอย่างไรบ้างหลังจากจบไปแล้ว
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีผู้ประสานงานครับ ถ้าเกิดเจอโครงการที่น่าสนใจ ผู้ประสานงานจะส่งให้ทางไลน์ส่วนตัว เรายังไม่ทิ้งเครือข่าย เราประสานงานทั้งหมด ส่วนใหญ่ก็จะติดต่อกับเจ้าของบริษัทนั้นแหละ
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคอื่นๆมีอะไรบ้างไหมครับนอกจากในเรื่องของการจดทะเบียนบริษัท
- [ผู้ให้ข้อมูล] : สำหรับนักศึกษาปัญหาหลักคือทำไม่จริงจัง สองคือเรื่องที่เกิดมาว่าทำของขึ้นมาแล้วคิดว่ามันใช่ ไม่ยอมไปทดสอบตลาดเข้าใจว่า ผลลัพธ์ของ

ตัวเองนั้นดีเลิศมาก และ ไม่ยอมทำตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำ
อุปสรรคอีกอย่างคือ สายป่านของผู้ประกอบการเองนั้นยาวแค่นั้น อีก
ประเด็นคือเค้าอาจจะเข้าใจว่ามันคือกิจกรรม อบรมเฉยๆ คุณๆ ไม่ใช่
เรื่องความเป็นความตายของชีวิต เพราะฉะนั้นการเข้ามาอยู่ในหน่วยบ่ม
เพาะมันช่วยลดปัญหาเหล่านี้

[ทีมวิจัย] :

มีหลักเกณฑ์อะไรบ้างใหม่ในการคัดเลือกที่จะบ่มเพาะ

[ผู้ให้ข้อมูล] :

มีครับ สำหรับ UBI นั้นต้องมีผลิตภัณฑ์ ที่ขายจริงแล้ว สำหรับสตาร์ทอัพ
หลายๆที่ ที่เป็นไปได้ทางการตลาด และ เทคโนโลยีเลย เช่น ถ้าตลาด
ที่กำลังจะ Out แล้วเนี่ย ก็อาจจะต้องปรับ อีกส่วนก็ต้องดูความพร้อม
ของผู้ประกอบการ ดูเรื่องการเงินว่าคิดว่าจะขายได้เท่าไร Forecast ไป
แล้วก็ถามว่าอยากให้ ม.บูรพา จะช่วยอะไรได้ ดูการเงินของเขาด้วย เช่น
ถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมมากเกินไปก็อาจจะส่งต่อไปที่อื่น

[ทีมวิจัย] :

ส่วนใหญ่ส่งไปทางไหนมากกว่ากัน กู้ หรือ ขอบทุน

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ส่งไปกู้ได้มากกว่าครับ เนื่องจากที่บอกไปว่า VC เขายังไม่เข้าใจเรื่องการ
Return ส่วนใหญ่กู้หมด กู้เยอะกว่ามาก

[ทีมวิจัย] :

ยังไม่มีการลงทุนในสตาร์ทอัพเองโดยมหาวิทยาลัยใช่ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ยังไม่มีครับ แต่มีการเริ่มคุยกันแล้ว ตอนนี้ยังไม่มีหลักการรองรับ

[ทีมวิจัย] :

ตั้งแต่เริ่มรับบ่มเพาะมาประมาณกี่ปีแล้ว

[ผู้ให้ข้อมูล] :

เริ่มเมื่อประมาณปี 2548 เริ่มกิจกรรม UBI / STI เริ่มปีที่แล้ว

[ทีมวิจัย] :

จำนวนที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการประมาณเท่าไร

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ช่วงแรกๆ เข้า มาสำเร็จครึ่งๆ ถัดมา สำเร็จ 80 ล้มเหลว 20 หลังจากนั้น
สำเร็จร้อยเปอร์เซ็นต์ การรับจะเป็นรับรอบละสามปี ไม่มีระหว่างทาง
รอบละประมาณ 6 ราย

BI - 4 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] :

ช่วยเล่าภาพรวมคร่าวๆของการทำงานบ่มเพาะของ BI - 4 หน่อยได้ไหม
ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ของเราจะแบ่งออกเป็นหลายๆ แพลตฟอร์ม หลักๆก็จะมี ระดับของ
นักศึกษาซึ่งเป็นเหมือนอีกเวทีหนึ่ง ส่วนหลักๆที่เราดูแลอยู่จะเป็นส่วน
ของผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจกันจริงๆจ้ะ อันนี้เราเปลี่ยนโครงสร้างมา

เมื่อปี 56 เนื่องจากในช่วงแรกเรารับเข้ามาหมด แต่ว่าอัตราความสำเร็จค่อนข้างต่ำ เพราะฉะนั้นถ้าเป็นขั้นไอดีเลย จะต้องเป็นอีกเวทีหนึ่ง ไม่ได้มาบ่มเพาะรวมกันกับกลุ่มที่เราดูแลอยู่

[ทีมวิจัย] : ในส่วนของการบ่มเพาะธุรกิจมีผู้ประกอบการที่อยู่ในการบ่มเพาะทั้งหมดกี่รายครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ทั้งหมด มี 68 ราย ผ่านการบ่มเพาะไปแล้ว 38 ปกติเราจะรับเข้า เป็นรอบรอบละ 12 ราย

[ทีมวิจัย] : จะเป็นการเข้าเป็นรอบๆ เปิดรอบต่อเนื่องทุกปีหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เปิดทุกปี รับรอบละ 12 ราย

[ทีมวิจัย] : พอจะแยกเป็นแต่ละ Sector ได้ไหมครับ ของผู้ประกอบการในส่วนของการบ่มเพาะ

[ผู้ให้ข้อมูล] : 60% digital platform, software, hardware 15% biotech medical agriculture 10% food 5% renewable energy สำหรับในส่วนของ BI - 4 เอง จะมีสัดส่วนของดิจิทัล

[ทีมวิจัย] : จากข้อมูลส่วนนี้ค่อนข้างแปลกใจเลยครับ เนื่องจากมีสัดส่วนของดิจิทัลเยอะมาก อันนี้เกิดจากสาเหตุอะไรพอจะอธิบายได้ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็นในส่วนของลูกค้าเราไม่ทราบเหมือนกันค่ะ แต่ถ้าหากเป็นของ BI - 4 เองเลยภาคที่เกี่ยวกับดิจิทัลก็จะมีเยอะ ในด้านนี้เองก็จะ ก็จะแยกย่อยได้อีกเพราะบางรายก็ทำเพื่อซอฟต์แวร์ให้กับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับอาหารเหมือนกัน

[ทีมวิจัย] : ในส่วนของแหล่งเงินทุนที่นำมาสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอยากทราบว่า เป็นเงินทุนจากส่วนไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : แหล่งหลักๆมาจากสองแห่ง แหล่งแรกคือ อว. NIA ซึ่งเป็นการให้เปล่า ส่วนแหล่งอื่นๆ มาจากองค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชน ทาง อว. เค้าจะกำหนดงบมาให้เราเป็นรายปีไป

[ทีมวิจัย] : แบบนี้ทาง อว. เค้าจัดสรรงบมาให้ทางอุทยานไปตามจำนวนรายของผู้ประกอบการที่รับเข้ามาหรือเปล่าครับ หรือเป็นการให้งบกลางๆมาก่อนนึ่ง แล้วทางอุทยานนำไปใช้ในการจัดการงานเอง

- [ผู้ให้ข้อมูล] : ให้มาเป็นงบกลางค่ะ ซึ่งงบกลางนี้เรานำมาใช้ในการบ่มเพาะให้ผู้ประกอบการ ในการช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆที่ผู้ประกอบการต้องวางแผนมานำเสนอให้ทางอุทยาน
- [ทีมวิจัย] : แล้วส่วนงานอื่นๆ มีการให้ทุนเป็นลักษณะไหนครับ เช่นว่าเป็นการให้เปล่าเลย หรือ ว่าต้องมีเงื่อนไขในการที่เราจะส่งผู้ประกอบการไปให้เขา
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไขค่ะ แต่ว่าอันนี้แล้วแต่กรณีเลย จะไม่ได้มีรูปแบบตายตัว
- [ทีมวิจัย] : เวลาที่ผู้ประกอบการเข้ามา รอบละ 12 ราย มีการสนับสนุน โดยจัดงบประมาณให้ยังไรครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีการจัดการงบให้แต่ละรายเท่ากัน ตลอดโครงการ ต้องจัดการการใช้เงินในช่วงตลอด 2-3 ปี โดยมีทั้งส่วนที่ให้เป็น Grants โดยตรงไปที่ผู้ประกอบการเลยโดยผู้ประกอบการต้องทำแบบ การทำงานและการใช้เงินมานำเสนอว่าจะใช้อะไรบ้าง และก็มีส่วนที่ให้โดยอ้อมด้วย
- [ทีมวิจัย] : ส่วนที่ให้โดยอ้อมเป็นการให้ในลักษณะไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นการให้แบบ reimbursement คือให้ผู้ประกอบการไปใช้บริการต่างๆที่เค้าจำเป็นต้องใช้ โดยออกเองไปก่อนแล้วทาง อุทยานจ่ายเป็นเงินคืนให้ มีทั้งแบบที่ออกให้หมดร้อยเปอร์เซ็นต์และมีแบบออกให้บางส่วนด้วยอันนี้แล้วแต่กรณี ส่วนใหญ่เราจะให้ค่าใช้จ่ายในการ PR เป็นหลัก ยิ่งแอดเฟสบุ๊ค ไลน์
- [ทีมวิจัย] : แล้วในส่วนของระยะเวลาบ่มเพาะ สามปีที่ว่า เป็นระยะเวลาที่กำหนดตายตัวเลยหรือเปล่าครับ หรือเป็นการกำหนดคร่าวๆ ปรับเปลี่ยนได้แล้วแต่กรณีไป
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีการกำหนดชัดเจน ในช่วงแรกๆที่เราทำ เรากำหนดสามปีไปเลย แต่ว่าประสบการณ์เรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจึงแล้ว Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre incubation rate และจะยังไม่มี การสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุกๆสามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะมีการสนับสนุนต่างๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญา กันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี

- [ทีมวิจัย] : ทั้งหมดที่ผ่านมาก็คือ จะไม่เกิน 4 ปีใช่ไหมครับ แล้วในส่วนในปีแรกมีการสนับสนุนที่แตกต่างจากปีที่ 2-3 มากไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : แตกต่างค่ะ จะยังไม่มีทุนเลย ให้แค่คำแนะนำ และอาจจะช่วยหาบัญชีให้หรืออะไรแบบนี้
- [ทีมวิจัย] : ปีที่ 4 แตกต่างมากไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เช่นเดียวกันค่ะปีที่ 4 ก็จะไม่มีการให้ทุนสนับสนุนเพิ่มแล้ว แต่ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายนั้นๆ ใช้งบของตัวเองเหลืออยู่หรือเปล่า ถ้ายังเหลืออยู่ก็สามารถใช้ได้
- [ทีมวิจัย] : Criteria ในการเลือกผู้ประกอบการเข้าโครงการมีอะไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เกณฑ์จะมีสองส่วน ส่วนแรกคือกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจะดูหลักๆ ในเรื่องความเป็นไปได้ทางธุรกิจเลย ดูพวกความต้องการตลาดภาคอุตสาหกรรม ดูว่ามีนวัตกรรมน่าสนใจพอหรือเปล่า ส่วนนี้จะมีน้ำหนักประมาณ 70% ส่วนอีก 30% จะเป็นการคัดสรรจากทีมงานบ่มเพาะ จะดูในส่วนของความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูว่าผู้ประกอบการมีความตั้งใจจริงหรือเปล่า จะมีการสัมภาษณ์กันสองรอบ
- [ทีมวิจัย] : มีการคัดกรองอายุกิจการที่เข้ามาในหน่วยบ่มเพาะหรือเปล่าครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : รับทั้งกิจการที่ ยังเป็นบุคคล อยู่ แต่ถ้าเป็นนิติบุคคลต้องจดทะเบียนแล้วไม่เกิน 3 ปี
- [ทีมวิจัย] : แสดงว่าผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะต้องมีทุนจดทะเบียนประมาณหนึ่งใช่ไหมครับถึงจะมาเข้าร่วมโครงการได้
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ใช่ค่ะ คือถ้าเข้ามาแล้ว ตอนผ่าน 1 ปี ต้องจดทะเบียนนิติบุคคลถึงจะไปต่อได้ค่ะ คือแต่เดิมเรารับสมัคร แต่ว่ามาเปลี่ยนแนวทางเนื่องจากบางที่ทำไม่จริงจังแล้วอัตราล้มเหลวเกิดค่อนข้างสูง เพราะฉะนั้นถ้าเป็นผู้ประกอบการระดับนักศึกษาเลย หรือเป็นระดับโอเคเลย ก็จะได้ไปเข้าโครงการอื่น
- [ทีมวิจัย] : ผู้ประกอบการต้องเคยขายแล้วหรือเปล่าครับ หรือ แค่มีตัวตนแบบก่อนก็ถือว่าโอเค
- [ผู้ให้ข้อมูล] : คืออย่างน้อยต้องมีสินค้าแล้ว แต่ถ้ายังไม่เคยขายก็ไม่ใช่ไม่สามารถมาเข้าร่วมได้

- [ทีมวิจัย] : ในแง่แนวทางการเข้ารับ มีทั้งแบบ ออกไปหาผู้ประกอบการ หรือ รอผู้ประกอบการมาสมัครอย่างเดียวครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีทั้งสองแบบค่ะ ก็คือ ทั้งในส่วนของเราที่เรานำเสนอโครงการออกไปแล้วมีคนมาสมัคร กับอีกส่วนคือ ผู้ประกอบการที่อาจจะจะเป็นนักศึกษา ที่อยู่ในโครงการอื่นๆของทางอุทยานแล้วเราเห็นแววก็จะไปชวนมาเข้าร่วมโครงการ แต่ทั้งนี้ก็มาคัดเลือกันบนเวทีเดียวเหมือนกันหมด
- [ทีมวิจัย] : ที่ผ่านมามีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับที่เกี่ยวกับการให้ทุนสนับสนุนผู้ประกอบการ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ด้วยการที่เป็นการให้แบบ reimbursement มันทำให้อาจจะช้ากว่าผู้ประกอบการจะได้รับเงินไปเพราะเขาเอาไปจ่ายก่อนแล้ว ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาสภาพคล่องว่าเค้าไม่มีเงินหมุนเวียนในการใช้ได้ทุน ด้วยระบบการเบิกจ่ายที่ล่าช้าบางทีอาจจะถึงหกเดือนถึงหนึ่งปี ปัญหาใหญ่คือเรื่องเวลา
- [ทีมวิจัย] : ในส่วนของการให้ทุนที่เป็นตัวเงินทั้งโดยตรงและโดยอ้อม มีการสนับสนุนด้านอื่นๆอีกไหมครับเช่นพื้นที่ทำงาน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีในส่วนของออฟฟิศ ห้องประชุมให้ใช้งานได้ โดยจะใช้ได้ปีเดียวโดยใช้ฟรีในช่วงบ่มเพาะปีที่ 2 แล้วอาจจะต้องออกไปใช้ที่อื่น โดยมี Batch ถัดไปเข้ามาใช้พื้นที่แทน
- [ทีมวิจัย] : มีระบบจัดการองค์ความรู้หรือระบบจัดการเครือข่ายอย่างไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จะใช้กลุ่มไลน์ในการสื่อสารอันนี้รวมถึงผู้ประกอบการที่จบไปแล้วด้วยนะ แต่ว่าในแต่ละ Batch ก็จะมีกลุ่มไลน์แยกกันไปด้วยเราวยังคอยสื่อสารส่งข่าวกันอยู่เรื่อยๆ
- [ทีมวิจัย] : จากที่คุณหลินได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ที่ทางอุทยานวิทยาศาสตร์จะมีบริการสนับสนุนให้กับผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ เป็นระยะเวลา 1 ปี โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย อาจจะถึง 2 ปี ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเป็นบางราย แล้วมีกรณีที่ผู้ประกอบการใช้พื้นที่บริการนานถึง 3 ปี บ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีกรณีนี้เกิดขึ้น ส่วนใหญ่ทางอุทยานก็จะขอคืนพื้นที่เพื่อให้รุ่นน้องตั้งแต่ปีที่ 2 ที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

- [ทิมวิชัย] : หากคนนอกที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ สามารถเข้ามาใช้พื้นที่หรือบริการจากทางอุทยานได้ไหมครับ แล้วมีคิดค่าบริการหรือไม่
- [ผู้ให้ข้อมูล] : สามารถใช้พื้นที่หรือการบริการได้ แต่ต้องเสียค่าใช้จ่าย
- [ทิมวิชัย] : ทางอุทยานมีข้อจำกัดในการให้บริการแก่ผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะหรือไม่ เช่น ค่าใช้จ่ายทางบัญชีเพื่อเตรียมตัวเข้าตลาด ค่าการตลาดมิให้มีการสนับสนุน ด้านการเงินไม่มีการสนับสนุน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็นค่าใช้จ่ายที่พัฒนาตัวสินค้าให้ดีขึ้นหรือองค์ความรู้ที่ทำให้สินค้าดีขึ้น จะให้การสนับสนุน แต่ถ้าเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อตนเอง เช่น ค่าก่อสร้างสำนักงาน ค่าน้ำค่าไฟ จะไม่มีการชัพพอร์ตตรงนี้
- [ทิมวิชัย] : พี่ขวัญ พอจะบอกงบประมาณของอุทยานได้ไหมครับว่า มีแบ่งให้แต่ละส่วนเป็นจำนวนเงินเท่าไร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในส่วนของข้อมูลตรงนี้ ไม่สามารถบอกได้ เนื่องจาก งบที่ได้ของแต่ละอุทยานได้จำนวนเงินที่ไม่เท่ากัน
- [ทิมวิชัย] : อุทยานส่งผู้ประกอบการไป pitching เป็นสัดส่วนเงินทุนเท่าไรที่จะได้มา ได้กลับมาในสัดส่วนที่เท่ากันไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เงินทุนส่วนนี้จะเป็นส่วนที่ผู้ประกอบการได้ไปโดยตรงเอง จะแล้วแต่กรณีไป
- [ทิมวิชัย] : บริการสนับสนุนผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้วหลังจาก 3 ปี มีสนับสนุนบริการอะไรบ้าง ทำไมถึงยังเลือกที่จะสนับสนุนผู้ประกอบการรายนั้น
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อย่างแรกเลย เราไม่คิดที่จะตัดสัมพันธ์กัน เนื่องจากอยู่ด้วยกันมานานเราก็ตกใจอยากที่จะเก็บคอนเนคชั่นเหล่านี้ไว้อยู่ บางกรณีเค้าก็จะกลับมาช่วยเป็นวิทยากรให้น้องๆรุ่นถัดไปโดยที่เราไม่เสียค่าใช้จ่ายอะไรด้วย เราเลยอยากที่จะสื่อสารกันไว้ตลอดเพื่อจะช่วยเหลือกันได้ในอนาคต
- [ทิมวิชัย] : การบริการสนับสนุนของเครือข่ายในภาคเหนือ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้ ทางเราก็ไม่แน่ใจเหมือนกันว่าทางลูกค้ามีความแตกต่างในรายละเอียดส่วนใดบ้าง เคี้ยวจะให้ทางทีมที่ดูแลลูกค้าให้ข้อมูลต่อไป
- [ทิมวิชัย] : 7 คณะที่เป็นเครือข่ายเริ่มต้น มีอะไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : สถาบันฯ บริหาร วิศวะ คณะอื่นๆนี้ทางพี่ไม่แน่ใจข้อมูล
- [ทิมวิชัย] : คณะเหล่านี้จะชัพพอร์ตการทำงานของแหล่งบ่มเพาะไหมครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : จะเป็นลักษณะของการแนะนำน้องๆ ที่ดูมีแววในคณะของตัวเองมาให้ทางทีมบ่มเพาะมากกว่า ส่วนเรื่องเลืบหรือ การใช้สถานที่ต่างๆ งานวิจัยจากคณะมาต่อยอดก็มีอยู่บ้าง
- [ทีมวิจัย] : ผู้ประกอบการที่เสร็จสิ้นการบ่มเพาะแล้ว ยังมีเข้ามาใช้บริการจากทางอุทยานไหมครับ แล้วทางอุทยานมีให้บริการสนับสนุนอะไรบ้างครับ มีคิดค่าใช้จ่ายหรือไม่ครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เหมือนกันผู้ใช้งานภายนอกเลย แต่ว่าในแง่ของการแนะนำ การให้ข้อมูลข่าวสารยังให้คล้ายๆกันกับที่ให้กับผู้ประกอบการที่ยังอยู่ระหว่างการบ่มเพาะอยู่

BI – 5 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

- [ทีมวิจัย] : ทางฝั่ง BI – 5 มีบริการอะไรบ้าง และมีโครงสร้างอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : BI – 5 อยู่ภายใต้กลต. วันนี้กลต.กำกับตลาดทุนอยู่ 2 ตลาด ก็คือ BI – 5 และ ตลาดรอง ซึ่งช่วงแรกจะมีแต่บริษัทใหญ่ๆเข้ามาจดทะเบียน ซึ่งฐานรากของประเทศส่วนใหญ่เป็น Family Business แต่เราจะทำอย่างไรให้ผู้ประกอบการรายย่อยๆเข้าถึงแหล่งเงินทุน ดังนั้น ก็เลยเกิดเป็นไอเดียที่จะทำตลาดรองขึ้นมา ซึ่งเอา concept จาก BI – 5 มา discount ลง เช่น ลดทุนจดทะเบียน ถ้าไร มันก็เลยเอื้อให้กับบริษัทที่มีขนาดกลางลงมาเพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุน หลังจากนั้น ทาง BI – 5 ก็ได้เล็งเห็นถึงธุรกิจ sme startup ที่มีอยู่ในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งก็เกิดเป็นคำถามกลับไปทีภาครัฐและเป็นนโยบายว่า ถึงเวลาที่เราจะต้องผลักดันให้ธุรกิจ sme startup สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ไม่ว่าจะช่องทางไหน ซึ่งตลาดหลักทรัพย์เองก็เป็นอีกกลไกหนึ่งของตลาดทุน ในฐานะที่ทางเราเป็นตลาดหลักทรัพย์ก็ได้ระดมความคิดกันจนเกิดเป็นกระดานที่ 3 ออกมา ซึ่งจะเริ่มใช้ในปี 2021 ช่วงไตรมาสที่ 3 เรียกชื่อว่า Live ทำให้ในอนาคตจะมี BI – 5 ตลาดรอง และมี LIVE ขึ้นมา Live มีมาแต่เดิมอยู่แล้วเรียกว่า Live Equity Cloud Funding ตลาดหลักทรัพย์มีบริษัทย่อยจัดตั้งขึ้นมาชื่อว่า Live in Corp ให้เป็นนิติบุคคลที่ตลาดหลักทรัพย์ถือหุ้น 99% ก็คือ 100% แล้วก็ไปขอ License ในการทำหน้าที่ในการทำเป็น Live Equity Car Funding ในประเทศไทยเกิดยากหรือแทบจะไม่เกิดเลย แต่ส่วนใหญ่

จะเกิด Car funding ในรูปแบบของ debt มากกว่าในรูปแบบของ equity ข้อจำกัดของ Cloud funding คือ สมมติเรามีเงิน 10 ล้านแต่จะจำกัดให้คนนั่งลงได้ไม่เกินคนละ 1 แสน มันก็เลยเกิดยากเพราะเกณฑ์ถูก set มาแบบนี้ รูปแบบนี้เลยทำให้ Sme หรือ start up เข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบนี้ไม่ได้ เลยทำให้เกิดเป็นกระดานซื้อขายที่เราเรียกว่า Live Platform สำหรับ Sme และ Start up ของไทยโดยเฉพาะ Platform แรก เรียกว่า Education Platform เราคิดว่าผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้พื้นฐาน มี mindset ก่อน เราสร้างด้วยรูปแบบ E-learning เพราะเราเชื่อว่าทุกคนสามารถเรียนรู้ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ ทุกคนที่สนใจสามารถไปสมัครเป็น Live member Log in และกดเรียน จะมีรายชื่อวิชาอยู่ ปัจจุบันมีอยู่ 17 วิชา เราคัดมาเฉพาะเรื่องที่ Sme และ Start Up ควรรู้ มีการทำ post test ถ้าทำทดสอบนั้นเป็นเครื่องการันตีว่าคุณพร้อมในแง่ของความรู้พื้นฐาน คุณสามารถ move ตัวเองขึ้นไปอยู่อีกขั้นนี้ได้ Platform ที่สอง เรียกว่า Scaling up Platform คือการเตรียมความพร้อม Scale ของเราเพื่อให้เราขึ้นมาเป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีความพร้อมในการเข้าสู่ตลาดทุน ซึ่งความรู้อาจจะไม่พอเราจึงต่อยอดมาที่ความรู้เชิงลึกที่เรียกว่า Advance Education เราจะด้วยเรื่อง 1. กฎหมาย เวลาทำธุรกิจ ข้อกำหนด ข้อบังคับ บริษัท สัญญา คุณต้องรู้ในเรื่องของกฎหมาย ตลาดหลักทรัพย์ได้พันธมิตร ได้ Baker and McKenzie ที่มาทำหลักสูตรนี้ที่จะพัฒนาผู้ประกอบการต่อ 2. บัญชี บริษัทของคุณต้องเริ่มจากมีบัญชี ต้องปรับระบบบัญชี บัญชีภาษีเป็นเรื่องที่คุณจะต้องรู้ เราได้ PWC มาเป็นคนทำหลักสูตรให้เรา 3. Capital Market, Valuation and M&A หรือการปรับโครงสร้างบริษัท เราได้ที่ปรึกษาทางการเงิน FA จาก firm J Capital เป็นคนทำหลักสูตรนี้ให้ 4. HR Management ได้ sling shot ต่อไปความรู้ของผู้บริหาร เมื่อเรียนแล้ว สิ่งต่อไปคือระบบของบริษัทต้องพร้อม ระบบควบคุมภายใน ระบบ Enterprise System ต่างๆ ER NPOS SAP ระบบทั้งหมดคุณควรจะต้องพร้อมและวางระบบให้ดี เราก็จะมี vendor ที่อยู่ใน list ว่าใครจะมาเป็นผู้ให้บริการของผู้ประกอบการได้บ้าง แล้วในแต่ละคนที่ให้บริการเค้าเด่นในด้านไหน ทำ short list มาให้ผู้ประกอบการเค้าได้ศึกษา ต่อไปเรื่องของ coaching เราเลยมีคลินิกให้คำปรึกษาหรือ

เรียกว่า Business Coaching เหมือนเป็นการถาม ตอบ เราถือว่าเป็นพี่เลี้ยง พาาเนอร์ พันธมิตรให้กับผู้ประกอบการ การต่อยอดธุรกิจก็เป็นสิ่งสำคัญ ในฐานะที่เราเป็นตลาดหลักทรัพย์เรามีเครือข่ายทั้งทางภาครัฐและเอกชน เรามีเครือข่ายบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ทั้ง BI – 5 และ ตลาดรอง รวมกันกว่า 700 บริษัท เราเชื่อว่าการต่อยอดทางธุรกิจมันเกิดการสร้างโอกาสใหม่ๆให้กับธุรกิจอื่นๆเข้าด้วยกัน เรียกว่า Business Matching แต่ว่าเราไม่ได้เป็น expert ทางด้าน Accelerator เราเลยจ้างที่ปรึกษาเฉพาะทางมาช่วยเราใน Accelerator Program มาบ่มเพาะผู้ประกอบการ เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาดทุนได้ โดยเราก็คัดเลือกเข้ามา 30 บริษัท 1.เปิดรับคัดเลือกจากบริษัทพันธมิตร มีทั้งภาครัฐและเอกชน โดยเราเริ่มต้นจากลูกค้าของธนาคารที่เป็นของภาครัฐก่อน KTB ออมสิน 2. มีจากการ walk in ที่เปิดรับผ่านทางเว็บไซต์ 3. มี list บริษัทที่จะเข้าตลาด mai แต่ยังเข้าไม่ได้ เลขชวนมาที่platformนี้ก่อน เราเอาผู้ประกอบการมาทำ workshop สร้างความรู้ ปรับระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน โดยเรามีทุนให้เปล่าจากกองทุน CMDF และ ITAB ซึ่งผู้ประกอบการจะได้เงินจากสองแหล่งนี้เป็นสัดส่วนที่เท่าๆกัน เว้นแต่ถ้าจะมีผู้ประกอบการบางรายที่ไม่ได้เงินทุนจาก ITAB เพราะทาง ITAB มีกำหนดเกณฑ์ไว้ว่า จะต้องมียาได้ไม่เกิน 300 ล้าน หรือ 500 ล้าน สำหรับธุรกิจภาคบริการและภาคผลิต ตามลำดับ เพราะทาง ITAB ต้องการสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็กจริงๆ CMDF - ให้เงินทุนสูงสุด 75% จากค่าใช้จ่ายจริงหรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ซึ่งเงินทุนที่เราให้นั่น เราให้ทุกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เช่น ค่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าปรับปรุงระบบบัญชี ค่าจัดทำระบบ ค่าที่ปรึกษากฎหมาย โดยรูปแบบการให้เราต้องไปสำรองค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการก่อน แล้วให้ผู้ประกอบการนำหลักฐานการชำระเงินมาขอรับเงินสนับสนุนกับทางเรา ITAB – โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม ของสวทช จะสนับสนุนเฉพาะโปรแกรมที่เกี่ยวกับ ERP ให้เงินทุนสูงสุดที่ 50% หรือไม่เกิน 4 ล้านบาท ซึ่งถ้ามองจากเงินทุนสนับสนุนแล้ว ทาง CMDF จะสนับสนุนได้รอบด้านมากกว่า ITAB ที่สนับสนุนแต่ค่า ERP

- [ทีมวิจัย] : วิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการ 30 ราย มีอะไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : 1. ผู้บริหารหรือธุรกิจ มี mindset เข้าใจในกลไกของตลาดทุนแค่ไหน 2. เราคิดว่าธุรกิจมันมีโอกาสดีบโต มีโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ จาก business model ได้มากแค่ไหน 3. CEO ไม่สามารถเป็นทุกอย่างในตัวเองได้ มีทีมงานพร้อมไหม มี CFO ใหม่ มีสมุหบัญชีใหม่ มีคนที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจของตัวเองใหม่ หรือ คนที่ดู core หลักไลน์การผลิต 4. งบการเงิน เป็นบัญชีที่ถูกต้อง เป็นบัญชีเล่มเดียว และเป็นบัญชีที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)
- [ทีมวิจัย] : ในแต่ละ Batch ใช้ระยะเวลาดูแลกันนานแค่ไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : Accelerator program เราทำไว้นาน ตั้งแต่ ตุลาคม 2563 จนถึงปี 2566 ระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี โดยแบ่งเป็น phase ซึ่งในปัจจุบันเรามีการทำกิจกรรม ทำ Workshop ร่วมกัน ซึ่งจบไปแล้ว ทำทั้งหมด 5 ครั้ง และกำลังให้ผู้ประกอบการทำแผน เตรียมข้อมูล ปรับโครงสร้าง และจัดทำแบบแสดง filing
- [ทีมวิจัย] : ในระหว่างปีมีรับรุ่นใหม่มาร่วมเพิ่มไหมครับ หรือรอให้periodนี้จบไปก่อน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราอยากจะให้ period นี้จบไปก่อน อย่างน้อยคือจบปีหน้า เพราะจะได้รู้ว่ากระดานนี้มันเกิดขึ้นแน่ๆ เราไม่สามารถพูดได้ว่ากระดานนี้จะเกิดขึ้นจริงแน่ๆตอน Q3/64 ถ้าเกิดขึ้นจริงแล้วมัน success ใหม่ แล้วเราจะเปิดในรูปแบบเดิมหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบให้มันดีได้ยังไงบ้าง
- [ทีมวิจัย] : เงินทุนที่ได้นอกเหนือจาก 2 รายที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ส่วนที่เหลือเป็นเงินทุนจากทาง BI – 5 เอง ใช่ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : CMDP ทั้งหมดเลย ยกเว้นค่าพัฒนาระบบ trading system
- [ทีมวิจัย] : มีการเลือกกลุ่มธุรกิจที่จะเข้ามาดูแลยังงัยบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนแรกเรามีแนวคิดว่าจะเลือกตามแนว S-Curve ไปตาม trend ของเศรษฐกิจของประเทศ แต่เรากลับมาคิดว่า เราอยากเลือกคนที่ เป็น Highlight มองว่ามันเป็นโอกาสของทุกคน ว่าใครจะมีโอกาสบ้าง แล้วเราให้โอกาส ใน 30 ราย จะมีทั้ง sme และ startup แต่จะหนักไปทาง sme เพราะว่าเป็นพื้นฐานของประเทศ มีกลุ่มธุรกิจหลากหลาย อาหาร, ICT, Commerce, Health Care ถ้า 3 อันดับแรก 1. ICT 2. Food 3. Automotive

- [ทีมวิจัย] : ต้นทุนค่าพัฒนาต้นแบบ ค่าทดสอบตลาด สามารถเบิกค่าใช้จ่ายได้เหมือนกันไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในตัวที่เกี่ยวกับธุรกิจเราไม่ได้ไปสนับสนุน ค่า PR ค่า R&D ค่า Product เราไม่ได้ไปช่วยเหลือในตรงนั้นครับ คืออนาคตอาจจะมีแต่ปัจจุบันยังไม่มี ปัจจุบันเราช่วยเหลือในการเตรียมความพร้อมและการเข้าสู่ตลาดทุน เรื่องค่าบัญชี ค่าระบบ ค่า legal
- [ทีมวิจัย] : ตั้งแต่เปิดโครงการนี้ได้เห็นอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับ ที่น่า 30 รายเข้ามาทำงานร่วมกัน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : 1. ผู้ประกอบการไม่พร้อม ในความหมายคือ เขามีความตั้งใจแต่บางอย่าง เป็นความรู้ที่เขาไม่เข้าใจ เช่น เวลาทำธุรกิจ อะไรมันเป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือ การทำรายการแบบนี้มันเป็นการทำรายการกับบุคคลในวงการ ซึ่งมันมีโอกาสต่อการทุจริต ความไม่โปร่งใส หรือ ผู้บริหาร ถือว่าเป็นบุคคล insider ข้อมูล รู้ความเคลื่อนไหว เลยต้องมีมาตรการลือผู้บริหาร ซึ่งถ้าผู้บริหารจะไปทำรายการอื่นๆใด จะต้องทำรายงาน รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือเกี่ยวข้อง เช่น พี่สาว น้องสาว ซึ่งทางผู้ประกอบการยังไม่เข้าใจในนิยามคำว่าผู้บริหาร 2. ทีมงาน ซึ่งบางทีเขามีความตั้งใจ แต่ธุรกิจที่ทำงานมันก็มีความสำคัญ เพราะฉะนั้นบางวันไม่ได้มาเต็ม Full team เหมือนตอนแรกที่มา บางวันอาจจะเป็น นาย ก มา อีกวันเป็น นาย ข มา ทำให้รู้สึกว่าเป็นหัวหน้าควรจะมาทุกครั้งรีเปล่า เพราะมันเป็นเรื่องสำคัญทุกครั้งที่เราจัด หรือบางบริษัทมาเพราะมีวัตถุประสงค์อื่นแอบแฝง เช่น อยากได้ connection เจอคนร่วมรุ่น และไม่ contribute อะไรเลย 3. การขอเงินทุน มันไม่ง่าย เพราะต้องเขียน proposal ไปเสนอ BOD ว่าจะเอาเงินไปทำอะไร ผลที่ได้คืออะไร ผลกระทบมีอะไรบ้าง ต้องทำ scenario ให้ดู
- [ทีมวิจัย] : เงินทุนที่ตั้งไว้ 1.5 ล้านบาท เป็นขอบเขตที่ใช้ 3 ปีเลยไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ใช่ครับ บริษัทหนึ่งมีเงินทุนให้ 1.5 ล้านบาท ตลอดเวลา 3 ปี พอจบรุ่นนี้ไปก็ค่อยวางแผนอีกทีว่าจะเป็นเงินทุนก้อนนี้อีกไหม
- [ทีมวิจัย] : อยากให้พี่แชร์เกี่ยวกับ Platform LIVE หน่อยครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นกระดานการซื้อขายกระดานที่ 3 ที่เกิดขึ้นภายใน Q3/64 ซึ่งกำลังทำงานร่วมกับกสท.อยู่ในเรื่องของกฎเกณฑ์ กฎระเบียบ การกำกับ โดย

แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ Trading System และ Regulation เราต้องคิดเพื่อในการกำกับกฎเกณฑ์ต่างๆ ส่วน Trading System เราต้องทำให้กระดานนี้รองรับการซื้อขายได้ จะไม่ใช่กระดานปนกันกับของ BI-5 และ ตลาดรอง ทำไม่ถึงต้องแยกกัน เพราะว่า เราไม่ได้ require FA เราถือว่าผู้ประกอบการสามารถทำแบบ filling แล้วนำมาเสนอขายกับประชาชนคนทั่วไปได้ ถ้าเขาขายได้เขามี FA เขาขายได้เขาไม่ต้องมี under writer เขาเข้ามาเทรดได้ ทำไมเราถึงมองว่าไม่ต้องมี FA แบบ BI-5 และ ตลาดรอง เพราะ จะเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนให้กับผู้ประกอบการ เราไม่ได้ต้องการกำกับอะไรมาก เพราะมันจะทำให้เขายากต่อการเข้าตลาด ปฏิบัติตามไม่ได้ และต้นทุนทางการเงินจะสูง อยากให้ทุกอย่างมันดูเรียบง่าย ทางเราเลยไม่ค่อยได้กำกับอะไรมาก ยกเว้นเรื่องที่มีมันซีเรียส เช่น งบการเงิน ต้องเป็น PAEs นะ แต่เราไม่ได้ให้ใครเข้ามาเทรดได้ในตลาดนี้ เรามีการจำกัด ต้องเป็นคนที่ทางเราคิดแล้วว่า คุณต้องเข้าใจในกลไกการลงทุนของตลาดนี้ 1. ต้องเป็นสถาบันหรือเป็นกองทุน Angel VC 2. ถ้าเป็นบุคคลธรรมดา คุณต้องรวยและรู้ port หุ่น ต้อง 5-10 ล้าน และผ่านการทำ test ความเข้าใจการลงทุน ถึงจะซื้อขายในกระดานนี้ได้

[ทีมวิจัย] : ทาง BI-5 มีความแตกต่างจาก Accelerator และ incubator รายอื่นๆไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ทาง BI-5 จะต่างจากรายอื่นตรงที่ Accelerator และ incubator จะให้เป็นเงินก้อนเลย โดยที่ไม่รู้ว่าผลลัพธ์ที่ได้มากน้อยแค่ไหน แต่ทาง BI-5 จะให้เงินใน scope ที่เราคิดว่ามันจำเป็น สำหรับจุดหมายปลายทางที่เราอยากให้เป็น โดยเราไม่ได้ให้เงินไปก่อน แต่เราให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินทำสิ่งๆนั้นไปก่อน แล้วค่อยเอาสิ่งที่เกิดขึ้นมาเบิกกับเรา เราเลยมองว่าเป็นสิ่งหนึ่งที่เราทำให้มันเกิดขึ้นจริง

[ทีมวิจัย] : Live Platform เป็นตลาดที่สร้างขึ้นเพื่อ 30 ราย ที่ทางsetคัดเลือกมาหรือไม่ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆแล้วตลาดนี้เปิดให้กับทุกคนในไทยที่สนใจอยากเข้าตลาด เขาก็สามารถปฏิบัติตามกฎเกณฑ์แล้วเสนอขายได้ แต่สิ่งที่เราทำพิเศษให้ 30 รายนี้ มันคือการที่ accelerate เขาขึ้นมา เพราะเราอยากให้เขาเข้าสู่

ดวงดาวได้เร็วขึ้น เป็นตัวช่วยเขา ซึ่งทั้ง 30 รายอาจจะไม่ได้เข้าตลาด Live Platform ก็ได้ อาจจะได้รับเงินทุนจาก VC หรือ สถาบันการเงินก็ได้ หรืออาจจะ scale up ธุรกิจตัวเองไปเข้าตลาดรองก็ได้

[ทีมวิจัย] : 30 รายที่รับเข้ามา อยู่ในธุรกิจ stage ไหน เริ่มธุรกิจมานานแค่ไหนครับ
[ผู้ให้ข้อมูล] : โดยเฉลี่ยแล้ว sme และ startup อยู่ที่ 9 ปี เราคัดคนที่ผ่าน VC พวก series a มาแล้ว บางคนกำลังจะเป็น series b ด้วย

[ทีมวิจัย] : ขนาดธุรกิจที่ใช้พิจารณาประมาณเท่าไร
[ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่จะเกาะกลุ่มกัน จะมีรายได้ไม่เกิน 50 ล้าน เกิน 100 ล้าน และไม่เกิน 200 ล้าน อาจจะมี 500 – 1000 ล้าน แต่เป็นส่วนน้อย ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 200 – 300 ล้าน

CVC - 1 : (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

[ทีมวิจัย] : รูปแบบของทางที่ CVC – 1 ทำอยู่ร่วมกับผู้ประกอบการ เป็นการไปเข้าทางผู้ประกอบการเอง หรือ เป็นรูปแบบที่สตาร์ทอัพเข้ามาหาเราเองครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : มีทั้งสองรูปแบบ ทางแรกคือ CVC – 1 ไปหาเอง โดยรับ requirement มาจาก Business Unit ว่าตอนนี้ต้องการสตาร์ทอัพแบบไหนอยู่ แล้วเราก็ไปหา ส่วนอีกทางหนึ่งก็คือ เราออกไปหาเองด้วยว่ามีอันไหนที่จะเอามาสร้างประโยชน์ให้กับเราได้ อีกส่วนหนึ่ง คือมี นักลงทุนอื่นแนะนำว่าอันนี้น่าสนใจนะให้ไปลองดู

[ทีมวิจัย] : เป้าหมายหลักคือการสร้างประโยชน์ให้ Business unit ใช่ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ใช่ค่ะ เป้าหมายหลักลำดับแรกเลยคือต้องมี Synergy กับเรา

[ทีมวิจัย] : สามารถแยกย่อย Sector ออกมาได้ไหมว่าทาง CVC – 1 ลงทุนในธุรกิจไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ได้จำกัดเลย เนื่องจาก Business Unit ของเรากว้างมาก ตอนนี้เราสนใจด้าน Robotics เป็นพิเศษ ซึ่งวันนี้เรามองอยู่ คือ ด้านซอฟต์แวร์ เพราะเรามี CVC – 1 robotics อยู่ อยากได้พวก computer vision / ai / iot device / healthtech / dna / genomics data.

[ทีมวิจัย] : พอจะบอก 3 อันดับแรกออกมาได้ไหมครับ ใน Portfolio

- [ผู้ให้ข้อมูล] : 1.Fintech start up สำหรับ SME / peak / credit scoring 2.Data analytic / ureka 3.Factory / preventive and predictive software สำหรับโรงงาน
หลายๆใช้ซอฟต์แวร์ CPF อื่นๆก็เช่น QQ
- [ทีมวิจัย] : แหล่งเงินทุนหลักที่นำมาซัพพอร์ตสตาร์ทอัพ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : การที่เราเป็น CVC เราเป็น Investment arm ของ CVC – 1 อยู่แล้วนะครับ
เราจะมี Investment committee และมีการทำ Prove of concept เพื่อ
คัดเลือกและทำการลงทุนกับสตาร์ทอัพ
- [ทีมวิจัย] : เป็นเงินทุนของบริษัทร้อยเปอร์เซ็นต์เลยใช่ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้เงินทุนมาจากทางบริษัทร้อยเปอร์เซ็นต์ครับ
- [ทีมวิจัย] : บริษัทที่ CVC – 1 สนับสนุนอยู่ในแต่ละปีประมาณกี่บริษัท
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ความจริงแล้วมันต่างกันมากเลยครับ อย่างเช่นปีนี้เราไม่ได้ลงทุนอะไร
มาก อย่างเมื่อก่อนนี้เรามีการทำ CVC – 1 / accerelerator เวลาสตาร์ทอัพ
เข้ามาใน Batch เราก็จะได้รับการลงทุนเลย ถ้าเรานับสตาร์ทอัพเล็กๆเลย
ก็อาจจะดูเยอะ แต่ถ้าเป็นเจ้าใหญ่ๆเลย ก็อาจจะไม่ได้เยอะมาก
- [ทีมวิจัย] : ถ้าสตาร์ทอัพใหญ่ๆแต่ละปีไม่ได้ลงทุนเยอะใช่ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆแล้ว 300,000 USD เป็น Minimum ของสตาร์ทอัพใหญ่หน่อย สูงสุด
ก็คือ 3,000,000 USD มันขึ้นอยู่กับ Direction ของผู้บริหารในแต่ละปีเลย
ว่าบางปีอาจจะอยากโฟกัสเด็กหน่อย ก็คือ ประมาณ แสนสองแสนบาท
- [ทีมวิจัย] : มีการสนับสนุนทั้งทางตรงและทางอ้อมไหมครับ แต่ละทางเป็นอย่างไร
บ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ความจริงเรามีสนับสนุนทางอื่นอยู่ครับ คือหลังจากที่เราลงทุนไป
สตาร์ทอัพจะสามารถใช้ Office space บางส่วนของเราได้ และ ในส่วน
ของการทำงานร่วมกัน อาจจะมีการช่วยเหลืออยู่โดยการ Collab กับ
บริษัทในเครือได้ เหมือนเป็นการช่วย Matching เช่นมีการช่วยเหลือ โดย
CVC – 1 business เพื่อไปเสนอ Business Solution ให้กับสตาร์ทอัพเจ้า
อื่น
- [ทีมวิจัย] : มีพวกการช่วยเหลือในการพัฒนาต้นแบบ การทดสอบตลาดอะไรแบบนี้
ไหมครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้มันก็แล้วแต่สตาร์ทอัพ อย่าง Credit ok มาทำงานร่วมกันกับทาง CVC – 1 analytic แต่ทางเราก็ไม่ได้ลงลึกไปมาก เพราะเราเป็นการช่วยเหลือ และ Facilitate มากกว่า เพื่อไปเจอกับ Business unit กับเรา
- [ทิมวิชัย] : หลักการในการคัดเลือกสตาร์ทอัพที่จะให้ทุนเป็นอย่างไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : กระบวนการเหล่านั้นเช่น Background ของผู้ประกอบการต่างๆ มันจะอยู่ในกระบวนการที่เรียกว่า Due diligence ซึ่งจะเกิดขึ้นก่อนการ Prove of concept คือ Business unit ต้อง buy in ก่อน สมมติว่าเราได้สตาร์ทอัพเจ้านึงมา เราก็จะนำไปแนะนำให้ BU ให้ไปประชุมร่วมกันแล้วเราจะถามว่าเขาต้องการสตาร์ทอัพนี้ไหม ถ้าต้องการเราก็ทำการ Due diligence โดยการเอาข้อมูลเขามาดู และทำ Prove of concept หลังจากนั้น ก็จะนำเขาไปร่วมทำงานร่วมกัน ประมาณช่วย 3 เดือน หลังจากนั้นเราก็มามีวิเคราะห์ข้อมูลว่ามันเกิด Benefits อะไรหรือไม่ แล้วค่อยนำไปเข้า Committee เพื่อลงทุนต่อไปค่ะ
- [ทิมวิชัย] : การนำไปทำงานร่วมกันช่วงสามเดือนนี้ เป็นสำหรับทุกสตาร์ทอัพหรือเปล่าครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้แล้วแต่เคส เพราะบางเคสใช้เวลาแค่สามเดือนก็รู้ผลเลย แต่บางเคสอาจจะต้องใช้เวลาานกว่านั้น ถึงจะรู้ผล ระหว่างนี้เราก็จะทำการติดต่อประสานงานตลอดโดยถามทาง Business unit ว่าเค้าสบายใจไหมที่จะทำงานร่วมกัน เราต้องดูเรื่อง Working environment ด้วย
- [ทิมวิชัย] : มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมในการทำงานร่วมกันแล้วอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีค่ะ ยกตัวด้านการทำงานร่วมกัน เช่น สตาร์ทอัพจาก BU นั้นๆ อาจจะ Align ด้วยกันอยู่แต่ไปๆมาๆ กลับไปด้วยกันไม่ได้ ความคิดแตกต่างกันไปคนละด้านทำให้ทำงานร่วมกันไม่ได้ และ อาจจะมีกรณีที่ว่าทำ Prove of concept แล้วแต่ปรากฏว่าสตาร์ทอัพคิดไกลเกินจริงจนเกินไป แต่ทาง BU รู้ว่ามันเป็นไปได้ซึ่งทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้น ถ้าเกิดประเด็นแบบนี้ขึ้นทางเราก็จะต้องเข้าไปเคลียร์โดยบอกว่าทาง BU คิดอย่างนี้นะ ทางคุณอาจจะต้องปรับบางอย่าง
- [ทิมวิชัย] : หลังจากที่ดีตัดสินใจลงทุนไปแล้ว มีการจัดการเรื่อง networking หรือ knowledge management อย่งไรบ้าง

- [ผู้ให้ข้อมูล] : ขอบยกตัวอย่าง Networking อย่างเช่นเราลงทุนไปกับสตาร์ทอัพนั้นๆไปแล้ว หลังจากนั้นเราอาจจะคุยเพื่อต่อเนื่องให้เข้าไปทำงานร่วมกับ Business unit รายอื่นเข้ามาใช้งานได้อีก
- [ทีมวิจัย] : ได้ให้การสนับสนุนไปแล้วประมาณเท่าไรครับ โดยประมาณ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราจะมี Dedicated fund การลงทุนของเราจะอยู่ในกรอบประมาณ 100 M USD
- [ทีมวิจัย] : เริ่มทำการลงทุนมาแล้วประมาณกี่ปีครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : โดยประมาณ 7 ปีครับ แต่ทางทีมของเราก็ไม่ได้อยู่มาตั้งแต่แรก หลักๆแล้วเราเริ่มมาลงทุนจริงๆในสตาร์ทอัพมาแล้วประมาณ 4-5 ปีหลัง ตอนแรกๆเราลงทุนในกองทุนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพในต่างประเทศมาก่อน หลังๆเรามาเริ่มลงทุนเอง
- [ทีมวิจัย] : ในช่วงแรกเน้นทางด้าน Incubator / accerelator มากกว่าใช่ไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในช่วงแรกมีทั้งสองเลยคะทั้งในส่วน of Incubator และ ฝ่ายของ Investment ด้วย คือเป็นการทำครบวงจรหลังจาก incubate เสร็จก็จะนำไปสู่การลงทุนต่อ แต่ระยะหลังนี้จะเหลือแค่ฝ่ายของการลงทุนอย่างเดียวแล้ว แต่ก็ยังมีในส่วน of Facility / office space ให้ใช้งานอยู่ซึ่งก็คือ CVC – 1 digital park

CVC - 2 : (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

- [ทีมวิจัย] : ทางคุณอมรรุณในตำแหน่งไหนเป็นพิเศษบ้างครับ แตกต่างจาก CVC - 2 อย่างไร หรือ เป็นทีมเดียวกัน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ดู Investment ให้กับ บริษัทแม่ และ CVC - 2 ทั้ง Group
- [ทีมวิจัย] : รายละเอียดการดูแลของ CVC - 2 กับของทั้งองค์กร มีความแตกต่างอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : Investment จะเป็นคนละ Theme กัน ถ้าทางทีม บริษัทแม่ จะลงทุนในธุรกิจใหม่เป็นหลัก ลงทุนเป็น New Business แต่ถ้าเป็น CVC - 2 จะลงทุนเพื่อหาพวก Technology ใหม่ๆ มาใช้กับธุรกิจ ถ้าแบ่งเป็นประเภทง่ายๆ Startup ก็จะลงใน CVC - 2 เป็น Big Corporate หรือ Startup ที่ Maturity แล้ว ถ้า Certain Level จะใช้ บริษัทแม่ ลง ซึ่ง New Business ที่ บริษัทแม่ ลง มีประมาณ 6-7 ตัว ถ้าเป็นใหญ่ๆก็จะเป็นโรงแรม The

- Standard ที่อเมริกา นอกนั้นจะมี Co-Working Space ชื่อ Just Co, มี Monocle ซึ่งจะเกี่ยวกับการอยู่อาศัย Lifestyle
- [ทีมวิจัย] : CVC - 2 ต้องเป็น Prop Tech อย่างเดียวไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : CVC - 2 มีการลงทุนอยู่ 4 Theme 1. Construction Tech 2. Property Tech 3. Living and well-being 4. Sustainability
- [ทีมวิจัย] : ทั้ง บริษัทแม่ และ CVC - 2 เริ่มต้นมาแล้วทั้งหมดกี่ปีครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เริ่มพร้อมๆกัน ปลายปี 2017
- [ทีมวิจัย] : ตัวเงินที่มาเพื่อใช้ในการลงทุน มาจากรายได้ของบริษัทอย่างเดียวเลย หรือระดมเงินจากที่อื่นๆด้วย
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เป็น On Balance Sheet ของบริษัท ซึ่ง บริษัทแม่ นำเงินที่ดำเนินธุรกิจไปลงทุน ส่วน CVC - 2 นำทุนจดทะเบียนที่ บริษัทแม่ ใส่เข้าไป
- [ทีมวิจัย] : ในอนาคตมีแผนที่จะระดมเงินทุนจากแหล่งอื่นเพิ่มไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าพูดถึงในรูปแบบของบริษัท เราไม่ได้มี structure เป็น Fund ที่จะไประดมเงินทุนจากนักลงทุนมาแล้วบริหารเงินให้เค้า ซึ่งในอนาคตก็คงไม่มีแผนที่จะไปเอาเงินใคร ใช้เงินในบริษัทของตัวเอง
- [ทีมวิจัย] : บริษัทแม่ และ CVC - 2 บริษัทที่ลงทุนไปแล้วมีจำนวนเท่าไร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : บริษัทแม่ ลงทุนบริษัทไปแล้วประมาณ 5-6 บริษัท ส่วน CVC - 2 ลงทุนบริษัทไปประมาณ 10 บริษัท มีลงทุนในกองทุน VC Fund อีก 3
- [ทีมวิจัย] : นโยบายการลงทุนของบริษัท ลงทุนแบบหลายรอบหรือลงทุนแบบรอบเดียวเลย
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ข้อมูลค่อนข้างตอบยาก ต้องดูตัวที่เราลงทุนก่อนว่า ณ วันแรก เรามี prospect ที่จะลงทุน พอดำเนินธุรกิจไปยังเติบโตได้ดี ความเชื่อที่เรายังคงเชื่อมั่นยังอยู่ แล้วก็ถ้าเค้า raise fund เพิ่ม เราอาจจะลงเพิ่ม แต่สมมติถ้ามันเป็นในทิศทางตรงกันข้าม เราก็อาจจะไม่ลงทุน ขึ้นอยู่กับ performance ว่าเค้าจะเอาเงินเราไปทำอะไรมากกว่า
- [ทีมวิจัย] : ปัจจัยที่ทาง บริษัทแม่ คัดเลือกบริษัทที่จะเข้าไปลงทุน มีปัจจัยในเรื่องของผู้ประกอบการยังบ้าง นอกเหนือจากกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ถ้าเป็นปัจจัยอื่น ๆ มีใช้ในการคัดเลือกไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราดูที่ business valuable ก่อน , Financial โอเคไหม เรื่องของผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เราต้องดูอยู่แล้วว่า โอเคไหมที่ผู้ประกอบการคน

นี้จะเอาเงินเราไปแล้วไปทำธุรกิจ โดยเฉพาะ Startup ที่ค่อนข้าง early เรา
ก็ดูเรื่องของ founder ค่อนข้างเยอะ

[ทีมวิจัย] : ถ้าคัดเลือก startup บางรายที่ค่อนข้าง early มากๆ มีเกณฑ์ในการคัดเลือก
ยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : พูดถึง Stage ของ Startup เมื่อก่อนทางเรา open ตั้งแต่ seed เลย ซึ่ง
ค่อนข้าง early แต่หลังๆมาขอเป็น Pre-A (Series A) ซึ่ง definition ต่างกัน
ไปตามแต่ละประเทศ ซึ่งทางผมพูดกับคนนอกจะบอกว่า Pre-A (Series
A) หรือ สูงกว่านั้น แต่ตัวผมมองว่า business ควรจะ operate มาแล้ว
อย่างน้อย 2 ปี มี product หรือ service ที่แน่นอน และพร้อมที่จะ scale ซึ่ง
ทางเราเป็น Corporate Venture Cap ไม่ใช่ Venture Cap เรามองว่าเราลง
แล้วเราควรมีการทำงานร่วมกัน เราจะช่วยเขาได้ยังไง เขาจะช่วยเราได้
ยังไง เพราะฉะนั้น product หรือ service ควรจะแทนที่ได้แล้ว

[ทีมวิจัย] : มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับที่ผ่านมา ที่อาจจะไม่ตอบโจทย์เรื่องของ
การทำงานร่วมกัน หรืออุปสรรคอื่นๆก็ได้ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : มีครับ เราเคยคิดว่าจะทำงานร่วมกันแบบนี้ได้ ลูกบ้านจะชอบแต่ไม่ชอบ
ก็มี หรือบางที founder ไม่สามารถ deliver ได้ ซึ่งผมมองว่าน่าจะเป็น
ปกติที่นักลงทุนเจอกัน หรืออย่างเกิดโควิดขึ้นมาก็ไม่ได้มีใครคาดคิด ทำ
ให้ runway ช็อต ซึ่งบริษัทที่เข้า early มากๆ เวลาเจอเหตุการณ์ที่ส่งผล
กระทบต่อภาพรวม ภาพใหญ่ ทำให้เค้า survive ได้ยาก

[ทีมวิจัย] : เนื่องจากเพิ่งเริ่มลงทุนมาได้ไม่นาน แล้วเจอผลกระทบจากโควิด ส่งผล
กระทบอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ก็ส่งผลกระทบประมาณนี้ ซึ่งไม่มีใครคาดคิด เป็นวิกฤติขนาดที่ระดับ
big corporate ก็ยังเหนื่อยหน้อยในการเอาตัวรอด ซึ่งเราก็ไม่ได้ขยายกับ
การลงทุน ก็ดูเป็นบทเรียนว่า การลงทุนเราควรจะดูอะไรให้รอบคอบ
กว่านี้ไหม หรือว่าควรวิเคราะห์อะไรเพิ่มเติมจากวิกฤติครั้งนี้มากกว่า
ครับ

[ทีมวิจัย] : ถ้าไม่มีเหตุการณ์โควิด โดยปกติแล้วเราให้การสนับสนุนกับ
ผู้ประกอบการในเรื่องไหนบ้างครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : ก็นอกเหนือจาก funding และพยายามช่วยเขาซื้อ ช่วยขาย, เราซื้อ product หรือ service มาใช้บ้าง, แนะนำ partner หรือ investor ให้กับคนอื่น เวลาเขา raise fund
- [ทีมวิจัย] : เรามีเป็นหุ้นส่วนหรือได้ commission fee ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีครับ เหมือนเราเป็นเจ้าแกของบริษัทนี้ เราก็ช่วยเขาขาย
- [ทีมวิจัย] : ถ้าผู้ประกอบการรายนั้นตอบโจทย์เรา เราดึงเขาเข้ามาเป็นของ บริษัทแม่เลยไหมครับ หรือใช้การต่อสัญญาเป็นระยะ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีเป็นสัญญา หรือบางเจ้าเราซื้อ service หรือ hardware เขามาใช้ มีทั้ง 2 แบบครับ
- [ทีมวิจัย] : ปี 2021 ทาง CVC - 2 ยังมีเปิดรับคัดเลือกผู้ประกอบการอยู่ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ยังมีเปิดรับครับ ถ้าใครมีไอเดีย เป็น startup อยู่แล้ว หรือเป็น corporate ที่อาจจะเป็น new business ของเราได้ เราก็เปิดรับครับ
- [ทีมวิจัย] : ปกติแล้วมีรับผู้ประกอบการแบบจำกัดจำนวนไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : รับพิจารณาหมดครับ โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกที่กำหนดไว้เนื่องจากเราเป็นในรูปแบบ corporate เวลาเลือกเราอาจจะเลือกเยอะหน่อย อาจจะเลือกที่มัน fix กับเราด้วย มีโอกาสกับเราด้วย สมมติเป็น VC Fund เราอาจจะบอกว่าเราขอค่า 5x 10x ก็พอ การทำงานร่วมกันยังต้องมีอยู่
- [ทีมวิจัย] : ทาง บริษัทแม่ ใช้วิธีการรับสมัครเข้ามาหรือมีออกไปหาเองบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ทางไหนมีสัดส่วนเป็นจำนวนเท่าไรบ้างครับ
- [ทีมวิจัย] : มีทำทั้งสองทางครับ ใช้วิธีออกไปหาเอง หรือใช้ network ซึ่งมีสัดส่วนที่พอๆกัน
- [ทีมวิจัย] : ถ้านอกจากการสนับสนุนทางการเงิน มีส่วนร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ได้มีส่วนนั้นในขนาดนั้น เราช่วยในเชิงของ advise มากกว่าครับ เช่น product/service นี้ดีไหม จะไป tag ใครดี ก็มาขอคำแนะนำวิธีการทำธุรกิจ มีการช่วยทำธุรกิจ มีการพูดคุยกันในทุกไตรมาส
- [ทีมวิจัย] : นอกจากกลุ่มธุรกิจที่ทาง บริษัทแม่ ได้ลงทุน มีกลุ่มธุรกิจที่ไม่ได้ทำงานร่วมกัน คิดเป็นสัดส่วนกี่เปอร์เซ็นต์ของพอร์ตครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : สัดส่วนน้อยครับ ส่วนใหญ่เราทำงานร่วมกันเป็นหลัก อย่างเช่น โรงแรม ถ้าเราจะบอกไม่ได้ทำงานร่วมกันเลยก็มองในมุมนี้ได้เพราะเราไม่ได้เข้า

ไปบริหาร แต่ถ้าเรามองว่าเราทำงานร่วมกัน เรามีการช่วยทำ PR ใช้ marketing tool หรือ ลูกค้าเรา แต่ถ้า Financial gain เราก็มีการลงนะ ถ้ามันมีโอกาส ซึ่งทั้งหมดมันเป็นส่วนน้อย

[ทีมวิจัย] : มีจำนวนผู้ประกอบการที่ไม่ได้ทำธุรกิจด้วยกันแล้วไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ใช่ทุกรายที่เราจะทำธุรกิจกับเขา แต่เรายังถือหุ้นเขาอยู่และมีการพูดคุยกันอยู่เรื่อยๆ มีการซื้อของด้วยกันอยู่ ยังไม่มีขายออกไปครับ

[ทีมวิจัย] : ถ้าผู้ประกอบการสามารถยืนได้ด้วยตัวเองแล้ว เรายังมีการสนับสนุนอะไรให้อีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : การ support คงเป็นการพูดคุยกันทุกๆ ไตรมาส แล้วสอบถามเขาว่าต้องการความช่วยเหลืออะไร

VC - 3 : (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : อยากทราบว่าทางคุณหนูเริ่มต้นการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพตั้งแต่เมื่อไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล] : เริ่มลงทุนเองช่วงปี 2013 หลังจากนั้นเริ่มเปิด กองหนึ่งตอนปี 2015 หลังจากนั้นก็เปิดกองที่สองเพิ่ม ตอนนี้มีทั้งหมดสองกอง

[ทีมวิจัย] : เท่าที่ผ่านมามีทางกองทุนมีการเลือกลงทุนในภาคอุตสาหกรรมใดเป็นพิเศษหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มี เราลงเป็น Seed stage เราลงเป็น Early มีทุกอย่าง มี fintech food tech ecommerce ทั้งหมดน่าจะลงไปประมาณ 80 บริษัทแล้วนะ

[ทีมวิจัย] : มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการลงทุนในอุตสาหกรรมไหนบ้างไหมครับ ในช่วงปีสองปีนี้ จากผลกระทบของสถานะเศรษฐกิจ

[ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้มันแล้วแต่ช่วง อย่างตอนนี้พวกท่องเที่ยวที่เราลงไปมันอาจจะไม่ดี เราก็จะต้องเปลี่ยนตาม แต่ว่า Seed stage เนี่ยเราลงทุกอย่างที่มีโอกาส แนวโน้มที่มันจะโตและเห็นว่ามี Exit พวกบริษัทเทคโนโลยีเนี่ย ก็จะมีเปลี่ยนแปลงการทำธุรกิจไปเรื่อย เพราะฉะนั้นใน Seed stage เราจะได้เคร่งครัดมากในการเฉพาะเจาะจงว่าจะลงในธุรกิจอะไร

[ทีมวิจัย] : ขอลองถึงแหล่งที่มาของเงินทุนกองทุนครับว่ามีที่มาจากส่วนไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : เงินกองทุนจะมาจากนักลงทุนที่เป็น High networth ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล คนที่มีเงินเยอะๆ ในเมืองไทย เศรษฐี เช่น คุณต๋องเจ้าของเตาแก๊

น้อย คุณโยธิน Double A หรือว่าพวกบริษัทที่เค้ามีเงินเยอะๆ แล้วอยากหา Innovation เช่นเบียร์ช้าง เซ็นทรัล กระติงแดง กองทุนสหพัฒน์ ซึ่งเป็นนักลงทุนในกองทุนของเรา

[ทีมวิจัย] : มีทั้งส่วนของ บุคคล และ ส่วนของนักลงทุนบริษัท

[ผู้ให้ข้อมูล] : ใช่ กองแรกส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล เพราะว่าตอนแรกเค้าอาจจะไม่กล้าเอาบริษัทมาลงทุนเลยลงเองก่อน แต่พอกองสองมันเริ่มใหญ่ขึ้นมี Track record ก็เลยเอาเงินบริษัทมาลง

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการพิจารณาว่าจะลงทุนในบริษัทไหนหรือไม่ ใช้เวลาในการพิจารณาอย่างน้อยแค่ไหน

[ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ใช้เวลาไม่นาน เพราะว่าชัดเจนไม่ได้มีอะไรให้ดูเยอะ เพราะกองทุนที่ลงทุนกันละ สามล้านห้าล้าน โดยทั่วไปจะนัดเจอกันครั้งสองครั้ง ประมาณเดือนนึง ที่เหลือก็ขอเอกสาร แต่ว่ามีคนส่งมาขอเยอะเราก็ไม่ได้ลงหมด

[ทีมวิจัย] : มีเกณฑ์ในการพิจารณาอะไรบ้างที่จะใช้ในการคัดเลือกบริษัทที่จะตกลงลงทุนด้วย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าระดับ Seed ส่วนใหญ่โดยทั่วไปก็ต้องเริ่มทำแล้ว และ ต้องมีลูกค้า เราก็จะไปดูว่าลูกค้ามีการเติบโต มีผลิตภัณฑ์ที่ดี แต่ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีกำไรหรือมีขนาดใหญ่อะไร แต่ว่าก็ดูทีม ในเคสของเราเป็นเงินก้อนแรกๆเพราะฉะนั้น ก็จะไม่มีอะไรให้ดูมาก

[ทีมวิจัย] : นอกจากการลงทุนโดยให้เป็นตัวเงินโดยตรงแล้ว มีการสนับสนุนทางอื่นอีกบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล] : มี หลังจากการลงทุนไปแล้วเราก็ออยากให้เขาได้ Fund raising เพิ่ม แล้วก็โตไปได้ ในช่วงแรกๆ เราก็จะหากองทุนอื่นๆมาให้ดูมานแนะนำ หรือว่าถ้าเขาอยากได้บัญชี กฎหมาย โปรแกรมเมอร์ เราก็จะพยายามคอนเนคให้เท่าที่เราทำได้ แต่เราเป็นซีดีใช่ไหม พอเขาใหญ่ขึ้นเขาก็จะเริ่มพึ่งพาตัวเองได้และไปต่อที่ Series A, Series B แต่ตอนเริ่มนี้ก็ต้องช่วยกัน Founder พวกนี้ก็จะทักมาคุยกับคุยกับทีมพี่ ทุกอาทิตย์

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาที่ช่วยเหลือตรงนี้นี้นานแค่ไหนครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : อย่างน้อยต้อง Raise Follow on ได้ แล้วก็หลังจากนั้นก็จะมี Catch up กัน อย่างน้อย Quarter ละครั้ง แต่ได้ไม่ได้มันอยู่ที่ Founder แหะละ เราก็ช่วยเท่าที่ช่วยได้
- [ทีมวิจัย] : มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับ ในการคัดเลือก หรือ ในแง่อัตราความสำเร็จ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ก็ปกติ Seed เราก็เลือกระดับนึงนะ การลงทุนพวกนี้ในเมืองไทยถ้าเราจะได้กำไรเราก็ต้องหา Exit หรือหาการระดมทุนรอบใหม่ หรือ เราก็ขาย Secondary หมายถึงเราขายหุ้นให้นักลงทุนรอบใหม่ ปัญหาของเมืองไทยคือเรายังไม่มี Exit ใหญ่ ส่วนใหญ่จะอยู่ใน Series C อย่างเช่น Omise , Pomelo คือมูลค่ามันเพิ่มแต่ยังไม่ Exit เราก็ยังไม่ได้เปลี่ยนมันกลับมาเป็น Cash
- [ทีมวิจัย] : กองทุนของคุณหมูลงทุนทั้งภูมิภาคเลยไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้เราเน้นลงทุนในเมืองไทย แต่เริ่มมี CLMV บ้าง แล้วตอนนี้เราก็มีลงทุนใน Indonesia อยู่
- [ทีมวิจัย] : ในเรื่องการให้เงินแก่ผู้ประกอบการให้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่ หรือเป็นการให้เป็นก้อนในภาพรวม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราดูวัตถุประสงค์ แต่ด้วยเงินลงทุนมันไม่ได้เยอะอะไร เราไม่ได้ไปแทรกด้วยซ้ำว่าเขาใช้ไปกับอะไรบ้าง หมายถึงว่าบริษัทพวกนี้เขา Seed Stage เขาตั้งไข่เพราะงั้น มันก็อาจจะไม่ตรง เขาอาจจะบอกว่าเอาไปทำมาเก๊ตตั้ง แต่เขาอาจจะไม่ได้ทำเพราะเขาเพิ่งเริ่ม เราอยู่แล้วว่าจะไม่ตรง เขาเพิ่งเริ่มไม่นาน โดยทั่วไปเราก็จะดูว่าในแต่ละเดือนเขาใช้เท่าไร เช่น เดือนละ สามสี่แสน เราก็ใส่เงินไปเพื่อให้มันอยู่ได้สัก 1 ปี ถ้ามันรอดเราก็ลงเพิ่มอีก 4-5 ล้าน ถ้ามันเจ๊ง หรือ ไม่ดี เราก็อาจจะไม่ลงเพิ่ม แล้วก็ต้องพยายามจะปล่อยไว้อย่างนั้น แล้วดูว่าทำอะไรเพิ่มได้ ด้วยความที่เงินที่ลงมันไม่เยอะเนี่ย ค่าที่เราจะต้องไปนั่งดูมันก็ไม่คุ้มแล้ว ว่าแต่ละเดือนเขาจ่ายไปกี่แสน คือช่วงแรกให้เขาได้ลองทำไปก่อน แล้วค่อยดูกันต่อ เพราะถ้าเขาบริหารไม่ดี เจ๊งก็คือเจ๊ง ไม่ว่าเงินมันจะตรงวัตถุประสงค์ที่ขอหรือไม่
- [ทีมวิจัย] : ของพี่หมูนินโยบายกำหนดไหมครับว่า ในแต่ละปีจะต้องลงทุนในผู้ประกอบการกี่ราย หรือ วงเงินเท่าไร

- [ผู้ให้ข้อมูล] : มี ปกติเราต้องใช้ให้หมดในสามปีจากที่เราระดมทุนมา ปกติเดือนละ 1-2 บริษัท ปีละ 20 บริษัท แล้วก็ลงไปเรื่อยๆ แต่ไม่ได้กำหนดว่าถึงเวลาเราจะต้องลงถ้ามันไม่ได้มี คิลล์ๆเราก็ไม่ลง แต่ว่าโดยประมาณ กองทุนมันอายุ 10 ปี สมมติเราลงไม่หมดในปีสองปี เพราะบริษัทมันต้องใช้เวลาเติบโตอีก เราเลยต้องรีบลงในช่วงปีแรกๆ เราจะได้เติบโตไปพร้อมกับเขา
- [ทีมวิจัย] : จำนวนดังกล่าวรวมถึงที่มีการลงทุนเพิ่มในปีถัดไปจากบริษัทที่เคยลงมาแล้วด้วยใช่ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ใช่ๆ เป็นคิลล์ใหม่ทั้งหมด คิลล์เก่าก็ลงเพิ่มไป เช่น 4-5 เจ้า อาจจะลงสัก 1 แต่เวลาเราลงเพิ่ม เราจะลงมากขึ้นเพราะคิดว่ามันดีแล้วก็ Double down ลงไป
- [ทีมวิจัย] : กอง 1 กับ กอง 2 มีความแตกต่างกันอย่างไรครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ผู้ลงทุนต่างกัน กอง 1 มันจะได้ สตาร์ทอัพล็อตแรกของเมืองไทยไปหมด ส่วนกองสองจะทำอะไรที่กองหนึ่งทำไปแล้วก็คงไม่ทำไม่มันเป็นคู่แข่งกัน ก็ไม่ทำ ecosystem ก็พัฒนาไปตามช่วงเวลาอย่างช่วงนี้ก็คงไม่ค่อยมีใครทำ Logistics หรือ e-commerce เท่าไหร่ เพราะมันก็มีผู้เล่นใหญ่ๆ ไปหมดละ อย่างกองหนึ่งนี้เรายังมี skootar ที่คล้ายๆกับ grab lineman ตอนนั้นมันยังไม่เห็น Winner ชัดเจน ตอนนี้ตลาดมันแน่นมากแล้ว ก็คงไม่ทำเปลี่ยนไปดูเรื่องอื่นๆ
- [ทีมวิจัย] : การจัดองค์ความรู้ หรือ จัดการการสื่อสารกับผู้ประกอบการที่พี่หมูลงทุนไปแล้วอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ก็จะมีไลน์กลุ่ม Facebook group / 500xชื่อบริษัท มีนัดคุยกันเป็นกลุ่มเล็ก กลุ่มใหญ่ แล้วทุกๆสามเดือนก็จะมีเรียกเจ้าที่ดูว่าต้องการ attention เข้ามาคุยกัน แต่ถ้าเขาต้องการความช่วยเหลือก็ reach out ทางออนไลน์ได้ตลอดเวลา
- [ทีมวิจัย] : ถ้าแบ่งสัดส่วนระหว่าง สตาร์ทอัพที่พี่หมูลงไปหาเอง หรือ ว่าสตาร์ทอัพที่ติดต่อสมัครเข้ามา ส่วนไหนมีสัดส่วนมากกว่ากันครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ติดต่อเราเข้ามาอาจจะมิกว่า แต่ว่าหาเองก็เกือบครึ่ง คือว่าของเรามันเป็น Seed stage มันเล็กมาก มันเพิ่งเปิดไม่กี่เดือน เว็บมันก็ไม่ดัง

เราก็ไม่รู้หรือว่าใครทำอะไร อยู่ที่ไหนยังไง ถ้าเขาไม่มาเล่าให้เราฟัง ถ้าเป็น Series A , Series B ก็น่าจะครึ่งๆ เพราะเริ่มมีคนรู้จักแล้ว

CVC - 4 : (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

- [ทีมวิจัย] : กองทุน CVC - 4 ก่อตั้งมานานแค่ไหนแล้วครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ก่อตั้งเมื่อประมาณปี 2017 เริ่มลงทุนประมาณ 2018
- [ทีมวิจัย] : กองทุนเน้นการลงทุนธุรกิจเทคโนโลยีประเภทลักษณะใด
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ลงทุนอยู่สองธุรกิจ คือ Fintech / และ digital platform ต่างๆ
- [ทีมวิจัย] : ที่มาของแหล่งเงินทุนมาจากแหล่งใดบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นของ Corporate ร้อยเปอร์เซ็นต์
- [ทีมวิจัย] : ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัทที่ลงทุนไปแล้ว
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีทั้งหมด 10 บริษัท
- [ทีมวิจัย] : มีการตั้งเป้าหมายไว้ในแง่ของจำนวนบริษัทที่จะลงทุนในแต่ละปีหรือเปล่าครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีกำหนดเลย แล้วแต่ว่ามีธุรกิจไหนน่าสนใจเข้ามา
- [ทีมวิจัย] : เกณฑ์การพิจารณาอะไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ดูว่าธุรกิจมี Synergy กับธนาคารหรือไม่เป็นหลัก นอกเหนือจากนั้นก็ดูว่าธุรกิจน่าสนใจหรือไม่ และต้องมีรายได้แล้ว ส่วนที่ตัวผู้ประกอบการดูทั้งหมดคือลักษณะนิสัย รวมไปถึงความรู้ สถานะทางการเงินในภาพรวมด้วย หลักๆดูที่บริษัทมีรายได้แล้ว
- [ทีมวิจัย] : ช่วงระยะเวลาในการพิจารณาการลงทุน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่ได้มีกำหนดตายตัว บางเคสก็อาจใช้ระยะพิจารณาเป็นปีเลยก็ได้
- [ทีมวิจัย] : มีระบบจัดการเครือข่าย หรือ องค์กรความรู้อย่างไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอดเคาน์
- [ทีมวิจัย] : ในช่วงหลังจากลงทุนไปแล้ว มีการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการอย่างไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ก็มีทุกอย่าง เน้นไปที่การให้คำแนะนำ จัดหาเชื่อมโยงคอนเนกชั่นให้

FI - 1 : (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

- [ทีมวิจัย] : ทาง FI - 1 มีเกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อจากอะไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เราจะดูกลุ่มลูกค้าที่เป็นระดับ Growth Stage พิจารณาเกณฑ์ในเรื่องของ business profile, credit profile, financial profile ผลัดกันก็ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด ไม่มีการมาลองผิดลองถูก ต้องการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น ทางเราก็จะเข้าไปให้สินเชื่อกับเขา ซึ่งเงินกู้ที่ขอไปต้องสมเหตุสมผลกับสิ่งที่ลูกค้าจะเอาไปลงทุน เช่น บริษัทอสังหาฯเขียนแผนทางการเงินที่จะขอเงินเพื่อไปกู้ซื้อที่ดินทำโครงการบ้านจัดสรร
1. Business Profile ดูผลประกอบการย้อนหลังของบริษัทว่ามีผลประกอบการที่ดีไหม ระยะเวลาในการทำธุรกิจ นำข้อมูลในอดีตมาประกอบกันเพื่อที่จะได้ตัดสินใจให้สินเชื่อ 2. Credit Profile ตรวจสอบประวัติการชำระหนี้ มีผิดนัดชำระไหม ถ้าผิดนัดชำระหนี้มีเหตุผลของการผิดนัดชำระไหม โดยไปนำข้อมูลจากเครดิตบูโรมา เพื่อใช้พิจารณาในการให้สินเชื่อ 3. Financial Profile งบการเงินของบริษัทดีไหม มีกำไรไหม ถ้าขาดทุนต่อเนื่อง เราก็ต้องนำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการให้สินเชื่อ ROE Cash Flow เป็นยังไง ROIC การลงทุนเป็นอย่างไร
- [ทีมวิจัย] : ทีมของพี่อยู่ในหน่วยงานสังกัดใด
- [ผู้ให้ข้อมูล] : FI - 1 แบ่งเกณฑ์ดังนี้ 1. สินเชื่อรายย่อย วงเงินกู้ 1 – 20 ล้านบาท 2. สินเชื่อขนาดกลาง ไซส์กลาง วงเงินกู้ 20 – 100 ล้านบาท 3. สินเชื่อขนาดกลาง ไซส์ใหญ่ วงเงินกู้ 100 – 500 ล้านบาท 4. สินเชื่อรายใหญ่ วงเงินกู้มากกว่า 500 ล้านบาท โดยทางพี่อยู่ในหน่วยงาน สินเชื่อขนาดกลาง หรือที่เรียกกันว่า SME ไซส์ใหญ่
- [ทีมวิจัย] : ทางทีมพี่ปลื้มมีธุรกิจประเภทไหนบ้างที่เข้ามาขอสินเชื่อมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไรบ้าง
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ให้สินเชื่อในทุกธุรกิจในส่วนที่เท่าๆกัน แต่อาจมีการพิจารณาการให้สินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นในบางกลุ่มธุรกิจ เช่น อสังหาริมทรัพย์ ในปี 2020 ไม่สามารถขายได้ ทำให้ทางสินเชื่อต้องพิจารณาว่า จะปล่อยสินเชื่อดีไหม เพราะคนที่มาซื้อบ้านก็ยังไม่ผ่าน บริษัทอสังหาฯก็ไม่มีรายได้ที่จะเอาเงินมาคืนแบงค์ ดังนั้น จะต้องพิจารณาเป็นเคสไป ถ้ามาขอวงเงินกู้เพื่อสร้างบ้านหรือคอนโด 100% ทางแบงค์ตั้งเงื่อนไขว่า ถ้าคุณขายได้

1 หลังหรือ 1 ห้อง คุณจะต้องเอาเงินมาคืนที่เบงค์ก่อน 70% ซึ่งจะทำให้รู้ว่าลูกค้าเราสามารถขายบ้านได้ในแต่ละเดือนก็หลัง มองจากเศรษฐกิจภาพรวมก่อน แล้วค่อยแตกรายละเอียดค่อยลงมา เพื่อพิจารณาให้สินเชื่อในแต่ละธุรกิจ

[ทีมวิจัย] : จำนวนปล่อยกู้ต่อปีมีจำนวนเท่าไร

[ผู้ให้ข้อมูล] : ลูกค้าใหม่ 1-2 ราย ส่วนลูกค้าเก่าที่ต้องการขยายธุรกิจก็ขึ้นกับ business profile ตามเกณฑ์เงื่อนไขข้างต้น ซึ่งขึ้นอยู่กับการประกอบธุรกิจของแต่ละ industry เช่น ธุรกิจสังหาริมทรัพย์อาจจะใช้เวลา 3 ปี เพื่อกลับมาขอสินเชื่ออีกครั้ง ไม่สามารถตอบได้เป็นตัวเลขที่ชัดเจน ซึ่งเกณฑ์ดังกล่าวเป็นเกณฑ์การให้สินเชื่อของทางทีมที่เพียงอย่างเดียว

[ทีมวิจัย] : จำนวนคนไม่ผ่านการให้สินเชื่อ มีจำนวนเยอะไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : มีแต่ไม่เยอะมาก เพราะว่าพิจารณาตั้งแต่วันแรกที่มีการพูดคุยกันแล้ว ถ้าดูแล้วไม่โอเคก็ปฏิเสธ โดยให้เหตุผลว่า อุตสาหกรรมนี้ธนาคารยังไม่มั่นใจให้สินเชื่อ

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาการให้สินเชื่อ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ขึ้นอยู่กับการจัดเตรียมเอกสารของลูกค้าที่จะนำมาขอสินเชื่อ จัดเตรียมงบการเงิน ดำเนินบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น เอกสารที่บ่งบอกถึงที่มาของสินค้า ถ้าลูกค้าจัดเตรียมมาให้เรียบร้อย ทางทีมก็จะบันทึกข้อมูลเข้าในระบบของธนาคาร ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ทำ Excel, Financial Projection และส่งต่อให้หน่วยงานกลั่นกรองสินเชื่อซึ่งเป็นด่านแรก ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์ ในการพิจารณาลูกค้า รวมถึงอาจขอเอกสารข้อมูลเพิ่มเติมถ้ารายละเอียดข้อมูลยังไม่เคลียร์ หลังจากนั้นจะส่งเรื่องเข้าที่คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ถ้าวงเงินใหญ่ๆก็จะนำเรื่องเข้าพิจารณาที่สำนักงานใหญ่ ทำ powerpoint present ต่อหน้ากรรมการพิจารณาสินเชื่อ โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 3 สัปดาห์ ในกรณีที่ขวงเงินสินเชื่อใหญ่ๆ แต่ถ้าวงเงินขอสินเชื่อขนาดเล็ก เช่น ประมาณ 30 ล้าน ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ระยะเวลาขึ้นอยู่กับจำนวนวงเงินสินเชื่อ

[ทีมวิจัย] : มีบริการสนับสนุนหรือช่วยเหลือในด้านอื่นบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ก็มีบ้าง พี่อาจจะช่วย consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีลูกค้ามีส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว พี่ก็จะแนะนำให้หาวงเงินเพิ่ม

จากฝั่งส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการหาบริษัทที่ปรึกษาเฉพาะทางให้กับทางลูกค้า ในเรื่องของ IB เพื่อทำการ valuation บริษัท และประเมินราคาหุ้นของบริษัทเพื่อทำการเพิ่มทุนหุ้น ระดมเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น หรือแนะนำที่ปรึกษาทางด้าน internal audit เพื่อจัดระเบียบ internal control ให้ดีขึ้น

[ทิมวิชัย] : หลังจากปล่อยสินเชื่อแล้วพี่ยังมีติดตามลูกค้าบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : มีแน่นอน เพราะการปล่อยสินเชื่อนั้นแค่จุดเริ่มต้น สิ่งที่เราจะมาคือเราจะรู้ได้ไงว่าลูกค้าจะจ่ายเงินเรา เราต้องคอยติดตามเค้า ให้ส่งงบการเงินมาพิจารณาเทียบกับ assumption ที่เคยกำหนดไว้ตอนมาขอสินเชื่อ ทำการกำหนด credit rating เพื่อดูความสามารถในการชำระหนี้ ไม่ให้ต่ำกว่า BBB ถ้าต่ำกว่าต้องพิจารณาแล้ว

FI - 2 : (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

[ทิมวิชัย] : ส่วนงานมีลักษณะอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นสินเชื่อ SMEs ในนามกรรมการหรือในนามบุคคล ซึ่งสามารถให้ในรูปแบบทะเบียนพาณิชย์ก็ได้ กรรมการจะต้องดำรงตำแหน่งอย่างน้อย 1 ปี รายได้จะคิดเป็นสัดส่วนตามจำนวนหุ้นที่ถือ ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้ คิดรายได้จากทุกทางในกรณีที่เป็นการกรรมการหลายบริษัท แต่ได้สูงสุดไม่เกิน 3 บัญชีเงินสินเชื่อให้สูงสุดที่ 20 ล้านบาท ในนามบุคคล การให้สินเชื่อรายบุคคลในนามกรรมการแตกต่างจากบุคคลธรรมดา ยังไงบ้างครับในเรื่องของเอกสาร

[ผู้ให้ข้อมูล] : ในความหมายบุคคลธรรมดาต้องเป็นคนทำธุรกิจ มีใบทะเบียนพาณิชย์ มีตัวจดบริษัท หรือมีการแสดงว่าเสียภาษี เช่น ภาษีโรงเรือน ภาษีธุรกิจ เพื่อยืนยันตัวตนว่าทำธุรกิจ

[ทิมวิชัย] : มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆของเราก็จะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภาพรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แค่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคารเช่นการเงิน หรือ ประกันแบบนี้จะไม่

สามารถปล่อยได้ อาบอบนวด การพั่น ส่วนที่ไปบ่อยๆที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[ทีมวิจัย] : ได้ปล่อยสินเชื่อด้านไหนมากเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จะมีธุรกิจขนส่งเยอะ และธุรกิจที่ติดต่อกับราชการ เช่น ทำถนนให้กับกรมทางหลวงหรือธุรกิจเกี่ยวกับปูน ซึ่งทางเรามองว่ากลุ่มนี้เค้ามีรายได้เยอะ ยิ่งติดต่อกับทางราชการมีโอกาสเกิดรายได้ชัดเจนและมีโครงการที่จะทำต่อ และในเรื่องของเอกสารจะมีหลักฐานที่ครบถ้วน น่าเชื่อถือ

[ทีมวิจัย] : ส่วนแหล่งเงินทุนที่นำมาปล่อยสินเชื่อ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด

[ทีมวิจัย] : ประมาณการปล่อยสินเชื่อต่อ RM หนึ่งคน

[ผู้ให้ข้อมูล] : จะประมาณ 1-2 รายต่อพนักงานหนึ่งคน ต่อเดือน วัดผลงานกันตามเป้าที่กำหนดไว้ 10 ล้านบาท

[ทีมวิจัย] : กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ประมาณ 7-15 วัน ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าหรือใหม่

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็นอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ smart smooth , Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการชื่อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี, Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว

[ทีมวิจัย] : เกณฑ์ในการพิจารณาอะไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็น SMEs เขาจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเขามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาครัฐกิจด้วย บางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน

[ทีมวิจัย] : เครดิตที่วันนี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือ ดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย

[ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้แล้วแต่ Product ถ้าเป็นตัว Smart biz ที่ระยะเวลาห้าปี อันนี้จะดูทั้งสองเลย ทั้งกิจการ และ ทั้งของส่วนตัว แต่ถ้าเป็น Smart smooth จะปล่อยง่ายหน่อย อันนี้จะดูแค่ของกิจการไม่ดูส่วนตัวเลย และ ก็ดูว่ามีหลักประกันเท่าไร เช่น มีสิบล้านก็ปล่อยสินเชื่อให้ได้ห้าล้าน

[ทีมวิจัย] : สินเชื่อสถานประกอบการนี้เป็นการปล่อยแบบไหนครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้คะ
- [ทีมวิจัย] : นอกเหนือจากที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นตัวแทน มีการให้บริการโดย ออมด้านอื่นกับลูกค้าใหม่
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆใหม่เราก็คอยอัพพอร์ต
- [ทีมวิจัย] : แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนนี้จริงๆแล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยให้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วยเตรียมอยู่แล้ว ส่วนในกรณีที่งบบิตคับ หรือ งบไม่พร้อม เราก็จะต้องคุยกับลูกค้า ถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน
- [ทีมวิจัย] : ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มี ด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือ ด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่นๆเป็นการลงทุน
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อมๆให้ไปเคลียร์ก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน
- [ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการพิจารณาตรวจสอบนานแค่ไหน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในส่วนของ RM เอง จะใช้เวลา 1-2 วัน จะพิจารณาในเบื้องต้นก่อนว่าผ่านเกณฑ์ไหม หลังจากนั้นก็จะส่ง ให้ Underwrite โดยรวมจะใช้เวลาประมาณ 15 วัน
- [ทีมวิจัย] : หลังจากที่ได้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว
- [ผู้ให้ข้อมูล] : RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไปคอลเซนเตอร์ เดียวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่

ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของเราจะมีแบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน

[ทีมวิจัย] : อุปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะเห็นลักษณะแบบไหนใหม่ที่จะเกิดขึ้นเสีย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่มีหนี้เสียเลย แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่า พอช่วงโควิดไม่สามารถจ่ายได้ ต้องส่งไปที่ SCBM ให้ไปฝ่ายแก้หนี้ อันนี้จะเป็นอำนาจของฝ่ายปรับโครงสร้างหนี้เลย

FI - 3 : (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : ส่วนงานมีลักษณะอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นสินเชื่อ SMEs ในนามกรรมการหรือในนามรายบุคคล ซึ่งสามารถให้ในรูปแบบทะเบียนพาณิชย์ก็ได้ กรรมการจะต้องดำรงตำแหน่งอย่างน้อย 1 ปี รายได้จะคิดเป็นสัดส่วนตามจำนวนหุ้นที่ถือ ไม่กำหนดขั้นต่ำของรายได้ คิดรายได้จากทุกทางในกรณีที่เป็นการหลายบริษัท แต่ได้สูงสุดไม่เกิน 3 บัญชีเงินสินเชื่อให้สูงสุดที่ 20 ล้านบาท ในนามบุคคล

[ทีมวิจัย] : การให้สินเชื่อรายบุคคลในนามกรรมการแตกต่างจากบุคคลธรรมดา ยังไงบ้างครับในเรื่องของเอกสาร

[ผู้ให้ข้อมูล] : ในความหมายบุคคลธรรมดาต้องเป็นคนทำธุรกิจ มีใบทะเบียนพาณิชย์ มีตัวจดบริษัท หรือมีการแสดงว่าเสียภาษี เช่น ภาษีโรงเรือน ภาษีธุรกิจ เพื่อยืนยันตัวตนว่าทำธุรกิจ

[ทีมวิจัย] : มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆ ของเราจะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภาพรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แต่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคารเช่นการเงิน หรือ ประกันแบบนี้จะไม่สามารถปล่อยได้ อาบอบนวด การพนัน ส่วนที่ไปบ่อยๆ ที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[ทีมวิจัย] : ได้ปล่อยสินเชื่อด้านไหนมากเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จะมีธุรกิจขนส่งเยอะ และธุรกิจที่ติดต่อกับราชการ เช่น ทำถนนให้กับกรมทางหลวงหรือธุรกิจเกี่ยวกับปูน ซึ่งทางเรามองว่ากลุ่มนี้เค้ามีรายได้

- เยอะ ยิ่งติดต่อกับทางราชการมีโอกาสเกิดรายได้ชัดเจนและมีโครงการที่จะทำต่อ และในเรื่องของเอกสารจะมีหลักฐานที่ครบถ้วน น่าเชื่อถือ
- [ทีมวิจัย] : ส่วนแหล่งเงินทุนที่นำมาปล่อยสินเชื่อ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด
- [ทีมวิจัย] : ประมาณการปล่อยสินเชื่อต่อ RM หนึ่งคน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : จะประมาณ 1-2 รายต่อพนักงานหนึ่งคน ต่อเดือน วัดผลงานกันตามเป้าที่กำหนดไว้ 10 ล้านบาท
- [ทีมวิจัย] : กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ประมาณ 7-15 วัน ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าหรือใหม่
- [ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็นอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ smart smooth , Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการชื่อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี, Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว
- [ทีมวิจัย] : เกณฑ์ในการพิจารณาอะไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็น SMEs เขาจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเขามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาครัฐกิจด้วย บางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน
- [ทีมวิจัย] : เครดิตที่ว่านี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือ ดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้แล้วแต่ Product ถ้าเป็นตัว Smart biz ที่ระยะเวลาห้าปี อันนี้จะดูทั้งสองเลย ทั้งกิจการ และ ทั้งของส่วนตัว แต่ถ้าเป็น Smart smooth จะปล่อยง่ายหน่อย อันนี้จะดูแค่ของกิจการไม่ดูส่วนตัวเลย และ ก็ดูว่ามีหลักประกันเท่าไร เช่น มีสิบล้านก็ปล่อยสินเชื่อให้ได้ที่ทำล้าน
- [ทีมวิจัย] : สินเชื่อสถานประกอบการนี้เป็นการปล่อยแบบไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้คะ
- [ทีมวิจัย] : นอกเหนือจากที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นตัวเงิน มีการให้บริการโดยอ้อมด้านอื่นกับลูกค้าไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการ

- ขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และจะมีแนะนำ Product อื่นๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วย เช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆไหมเราก็คอยซัพพอร์ต
- [ทีมวิจัย] : แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนนี้จริงๆแล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยให้ได้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วยเตรียมอยู่แล้ว ส่วนในกรณีที่งบบิตคับ หรือ งบไม่พร้อม เราจะต้องคุยกับลูกค้า ถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน
- [ทีมวิจัย] : ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มีด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือ ด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่นๆเป็นการลงทุน
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อมๆให้ไปเกลี้ยก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน
- [ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการพิจารณาตรวจสอบนานแค่ไหน
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ในส่วนของ RM เอง จะใช้เวลา 1-2 วัน จะพิจารณาในเบื้องต้นก่อนว่าผ่านเกณฑ์ไหม หลังจากนั้นก็จะส่ง ให้ Underwrite โดยรวมจะใช้เวลาประมาณ 15 วัน
- [ทีมวิจัย] : หลังจากที่ได้ให้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว
- [ผู้ให้ข้อมูล] : RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไปคอลเซนเตอร์ เดียวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของเราจะมีแบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะ เห็นลักษณะแบบไหนไหมที่จะเกิดขึ้นเสีย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่เห็นเสียหาย แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่า พอช่วงโควิด ไม่สามารถจ่ายได้ ต้องส่งไปที่ SCBM ให้ไปฝ่ายแก้หนี้ อันนี้จะเป็นอำนาจของฝ่ายปรับโครงสร้างหนี้เลย

FI - 4 : (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : มีการจัดแบ่งการให้สินเชื่ออย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ตอนนี้องค์กรแบ่งจากรายได้ของลูกค้า ถ้าเป็นนิติบุคคลจะในส่วนของการสินเชื่อ SMEs จะให้ลูกค้าที่รายได้ไม่เกิน 200 ล้านบาท และ สินเชื่อจะให้ไม่เกิน 35 ล้าน

[ทีมวิจัย] : แล้วมีเงื่อนไขอื่นๆ เช่น เรื่องอายุของกิจการบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็นกิจการต้องจดทะเบียนมาแล้วสองปีขึ้นไป แต่ ก็มีกรณียกเว้นเช่นมีเอกสารจัดซื้อจัดจ้างที่ทำงานกับราชการมายืนยัน ก็สามารถใช้ทดแทนกันได้ อาจจะจดทะเบียนแค่หนึ่งปีก็ได้ เช่นใบเสียภาษี มาใช้ยืนยันแทนได้

[ทีมวิจัย] : มีแบ่งเลเวล SMEs อีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีนะค่ะ มีแค่เงื่อนไขรายได้ไม่เกิน 200 ล้าน

[ทีมวิจัย] : มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จริงๆ ของเราจะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภาพรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แค่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคารเช่นการเงิน หรือ ประกันแบบนี้จะไม่สามารถปล่อยได้ อาบอบบวด การพนัน ส่วนที่ไปบ่อยๆ ที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[ทีมวิจัย] : ในส่วนตัวคุณอู๋เองได้ปล่อยสินเชื่อด้านไหนมากเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : จะมีขายส่งพวกวัสดุก่อสร้าง / การผลิต / เคมีภัณฑ์ / เครื่องมือทางการแพทย์

[ทีมวิจัย] : ส่วนแหล่งเงินทุนที่นำมาปล่อยสินเชื่อ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เป็นเงินจากการประกอบกิจการของธนาคารทั้งหมด

[ทีมวิจัย] : ประมาณการปล่อยสินเชื่อต่อ RM หนึ่งคน

[ผู้ให้ข้อมูล] : จะประมาณ 1-2 ราย ต่อพนักงานหนึ่งคน ต่อเดือน / พนักงานทั้งหมดในหน่วยจะประมาณหนึ่งร้อยคน เนื่องจากกระบวนการทั้งหมดจะใช้เวลาประมาณนี้ เลยสามารถทำได้ แค่ประมาณ 1-2 รายต่อเดือน

- [ทีมวิจัย] : กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ประมาณ 7-15 วัน ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่าหรือใหม่
- [ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็นอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ของ SMEs จะแบ่งเป็น OD และ LOAN ในส่วนของ Loan เนี่ยเราจะมีผลิตภัณฑ์ เป็นสองตัวคือ Smart biz และ smart smooth, Smart biz จะได้สูงสุดที่ 5 ปี และมี ชื่อสถานประกอบการชื่อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อยๆอยู่แล้ว
- [ทีมวิจัย] : เกณฑ์ในการพิจารณาอะไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ถ้าเป็น SMEs เราชจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเรามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาครัฐกิจด้วย บางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน
- [ทีมวิจัย] : เครดิตที่ว่านี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือ ดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย
- [ผู้ให้ข้อมูล] : อันนี้แล้วแต่ Product ถ้าเป็นตัว Smart biz ที่ระยะเวลาห้าปี อันนี้จะดูทั้งสองเลย ทั้งกิจการ และ ทั้งของส่วนตัว แต่ถ้าเป็น Smart smooth จะปล่อยง่ายหน่อย อันนี้จะดูแค่ของกิจการไม่ดูส่วนตัวเลย และ ก็ดูว่ามีหลักประกันเท่าไร เช่น มีที่ดินก็ปล่อยสินเชื่อให้ได้ที่ห้าล้าน
- [ทีมวิจัย] : สินเชื่อสถานประกอบการนี้เป็นการปล่อยแบบไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้คะ
- [ทีมวิจัย] : นอกที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นส่วนตัวเงิน มีการให้บริการโดยอ้อมด้านอื่นกับลูกค้าไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อยๆ และ จะมีแนะนำ Product อื่นๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกค้าด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนใหม่ มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่นๆไหมเราก็คอยซัพพอร์ต
- [ทีมวิจัย] : แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนนี้จริงๆแล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยให้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วย

เตรียมอยู่แล้ว ส่วนในกรณีที่งบติดลบ หรือ งบไม่พร้อม เราจะต้องคุยกับลูกค้า ถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย] : ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มีด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือ ด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล] : ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่นๆเป็นการลงทุน ส่วนด้านการซื้อเครื่องจักรจะไม่มีการปล่อยแล้ว

[ทีมวิจัย] : อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อมๆให้ไปเคลียก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการพิจารณาตรวจสอบนานแค่ไหน

[ผู้ให้ข้อมูล] : ในส่วนของ RM เอง จะใช้เวลา 1-2 วัน จะพิจารณาในเบื้องต้นก่อนว่าผ่านเกณฑ์ไหม หลังจากนั้นก็จะส่ง ให้ Underwrite โดยรวมจะใช้เวลาประมาณ 15 วัน

[ทีมวิจัย] : ปีที่ผ่านมามีผลกระทบจากวิกฤติในแง่จำนวนการปล่อยสินเชื่อไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : มีผลกระทบมาก บางธุรกิจที่เคยปล่อยได้ ก็ปล่อยไม่ได้ โดยปกติแล้วเราดูรายได้ย้อนหลัง 6 เดือน แล้วตอนนี้ดูไปมันก็ค่อนข้างจะน้อยก็เลยปล่อยยากหน่อย แล้วตอนนี้เราก็ให้วงเงินจากหลักประกัน แค่ 80% บางตัวก็เหลือแค่ 50% ลูกค้าก็เลยคิดว่ามันค่อนข้างยากเพิ่งลดลงมาปีที่แล้ว จากโดยเมื่อก่อนให้ที่ 200% ลดลงมาเป็น 125% แล้วก็ไปตามที่แจ้งไป โรงแรม เอเจนท์ ท่องเที่ยว ร้านอาหาร ช่วงนี้ค่อนข้างที่จะปล่อยยาก

[ทีมวิจัย] : หลังจากที่เราให้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว

[ผู้ให้ข้อมูล] : RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไปคอลเซนเตอร์ เดียวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของอู๋ จะมี แบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน

[ทีมวิจัย] : อุปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะเห็นลักษณะแบบไหนไหมที่จะเกิดขึ้นเสีย

[ผู้ให้ข้อมูล] : ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่เห็นมีหนี้เสียนะ แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่า พอช่วงโควิด ไม่สามารถจ่ายได้ ต้องส่งไปที่ ธนาคารแห่งหนึ่ง ให้ไปฝายแก้หนี้ อันนี้จะ เป็นอำนาจของฝ่ายปรับโครงสร้างหนี้เลย

FI -5 : (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : โครงสร้างหน่วยงานสินเชื่อ มีลักษณะยังงัยบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : FI -5 จะไม่ได้แบ่งลูกค้าในเรื่องของวงเงิน แต่จะแบ่งในเรื่องของยอดขาย มีเกณฑ์ดังนี้ 1.ยอดขายมากกว่า 400 ล้านบาทขึ้นไป จะเรียกว่า Corporate 2.ยอดขายมากกว่า 50 ล้านบาท จนถึง 400 ล้านบาท จะเรียกว่า SME 3. ยอดขายต่ำกว่า 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าบุคคล ซึ่งธนาคาร เลือกที่จะปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้านิติบุคคลมากกว่า การปล่อยบุคคล ส่วนใหญ่จะเป็นการปล่อยเงินกู้ส่วนบุคคลมากกว่า

[ทีมวิจัย] : ระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็นอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : โดยส่วนใหญ่เป็นวงเงินเพื่อชัฟฟอร์ต working cap เป็นเงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาจะสั้นๆ 3-6 เดือน แต่ถ้าเป็นวงเงินกู้ระยะยาวลงทุนสร้าง โรงงาน จะอยู่ที่ 3-5 ปี ซึ่งวงเงินกู้ระยะยาว 5 ปี อิงตามสินทรัพย์ที่กู้ยืม ไปลงทุน โดยส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักร ก็จะคิดค่าเสื่อมที่ 5 ปี แต่ก็มี ระยะเวลา 10 ปี เหมือนกัน แต่ปัจจัยแรกที่ธนาคารพิจารณาก่อนคือ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ถ้าลูกค้าสามารถนำเงินไปดำเนิน กิจการและผ่อนชำระหมดภายในระยะเวลา 4 ปี ทางธนาคารก็ไม่มี เหตุผลที่จะให้สินเชื่อเป็น 5 ปี 10 ปี ถึงแม้ว่าค่าเสื่อมจะยังไม่หมดก็ตาม

[ทีมวิจัย] : ทาง FI -5 ให้สินเชื่อธุรกิจประเภทใดมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไร บ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : ให้สินเชื่อในธุรกิจเกษตรมากที่สุด โดย 90% กว่า จะกู้เงินเพื่อเอาไป ลงทุน อีกส่วนหนึ่งเอาไปให้กู้ยืมบริษัทในเครือกันหรือบริษัทลูกเอาไป ลงทุนต่อ ซึ่งเกือบทั้งหมดนำเงินไปลงทุนในตลาดต่างประเทศ

[ทีมวิจัย] : SME แบ่งทีมทำงานอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : SME เราจะมีทีมแบ่งพื้นที่กัน โดยเรียงตามลำดับโครงสร้างดังนี้ 1. แบ่งเป็นภาค เช่น ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก 2.แบ่งเป็น zone ซึ่งในภาคก็จะมีหลายๆ zone ก็จะมีผู้ดูแลเป็นหัวหน้า zone อยู่ ซึ่งในแต่ละ

ละ zone ก็จะมีการแบ่งพื้นที่ย่อยๆลงไปอีก 3. แบ่งเป็นเขต ก็จะมี RM ลงไปดูแลในแต่ละพื้นที่ ซึ่งไม่จำเป็นว่าต้องเป็น RM ในเขตนั่น เช่น อยู่ จังหวัดชลบุรีแต่รู้จักกับ RM ในกรุงเทพ ก็สามารถใช้ RM ข้ามเขตได้

[ทีมวิจัย] :

ประมาณการปล่อยสินเชื่อ SME ต่อ RM หนึ่งคน

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ลูกค้าในพอร์ตของ RM คนหนึ่ง เฉลี่ยอาจจะได้ถึง 200 ราย ซึ่งทาง kbank จะกำหนดจากยอดของรายได้ รายได้เกิดจากการให้สินเชื่อ 1. เก็บเงินจาก Front-end fee เราจะขอเก็บ 1% จากการอนุมัติสินเชื่อ 2. ส่วนต่างดอกเบี้ยระหว่างต้นทุนที่มีกับดอกเบี้ยที่ลูกค้า จะเอามาคำนวณเป็นรายได้ของ RM ซึ่งจะมีคิดรายได้จากส่วนอื่นด้วย เช่น ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม ผ่านธนาคาร, Float, ส่วนต่างของต้นทุนเงินฝากกับดอกเบี้ยเงินฝากที่ลูกค้าได้ แต่ในบางช่วงเวลารธนาคารเองก็อยากได้ Loan เพิ่มมากขึ้น ยอด Loan ในภาพรวมอาจจะขาด จะมีหน่วยงานกลยุทธ์ซึ่งเป็นหน่วยงานกลาง ประเมินว่าหน่วยงาน SME ยอด Loan น้อย อาจจะต้องเพิ่ม port ส่งต่อมาให้ RM ให้ไปหายอด Loan เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจจะกำหนดว่า นาย ก หา ยอด Loan ให้ได้ 500 ล้านบาท นาย ข หา ยอด Loan ให้ได้ 1,000 ล้านบาท

[ทีมวิจัย] :

นอกเหนือจากสินเชื่อ มีให้คำปรึกษาในด้านอื่นบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] :

ต้องแยกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่เป็นลูกค้าใหม่ เขาจะไม่รู้ว่าจะต้องมาคุยกับใครที่สาขา ทางสาขาก็จะแนะนำให้อาจจะต้องติดต่อกับใครและส่งงานให้กับ RM มาดูแล ในส่วนของลูกค้าเก่าจะมีcontactกันอยู่แล้วก็จะโทรเข้ามาขอคำปรึกษา ซึ่งทางธนาคารอาจจะไม่ได้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเท่ากับลูกค้า แต่จะให้คำปรึกษาในด้านการเงินมากกว่า เช่น ให้ลูกค้าไปปรับงบการเงิน, Statement, เอกสารใบสั่งซื้อ และให้คำแนะนำว่าต้องเตรียมเอกสารอะไรบ้าง ซึ่งอาจจะไม่จบในรอบเดียว อาจจะต้องมีขอเพิ่ม

[ทีมวิจัย] :

กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] :

กระบวนการพิจารณาขึ้นอยู่กับลูกค้าใช้เวลาในการเตรียมเอกสารเพื่อส่งให้ทาง RM โดยใช้เวลาโดยประมาณทั้งกระบวนการที่ 2-3 อาทิตย์

[ทีมวิจัย] :

มีกรณีที่บริษัทขอกู้สินเชื่อแล้วทางธนาคารขอ ดู statement รายบุคคลไหมครับ

- [ผู้ให้ข้อมูล] : เวลาที่ธนาคารพิจารณา จะว่าต้องใช้อะไรบ้างในการปิดความเสี่ยง ถ้าบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นปกติ มีกำไรจากการขายจ่ายคืนเพียงพอกับที่ขอสินเชื่อมา ทางธนาคารก็จะขอแค่ statement เพียงอย่างเดียว เพราะ statement จะเห็นอยู่แล้วว่าเขาเอาเงินออกไปไหนบ้าง แต่ถ้ากำไรกิจการที่มีมันไม่พอ ต้องการบุคคลที่เป็นผู้ค้ำประกัน ทางธนาคารก็จะขอว่าผู้ค้ำประกันมีเงินจ่ายคืนให้กับธนาคารได้
- [ทีมวิจัย] : มีเกณฑ์การคัดเลือก SME อย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี อย่างน้อยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้ว มีประวัติการชำระที่ดี จ่ายชำระหนี้ตรงใหม่ ใช้งานเงินมากน้อยแค่ไหน หรือ ลูกค้านั้นมาเล่าแผนงานให้ฟังตอนแรกว่าจะขอสินเชื่อไปทำอะไร สินเชื่อที่ขอไปสามารถไปต่อยอดธุรกิจได้ แต่ถ้าขอไปเพื่อลงทุนทำธุรกิจใหม่ก็จะพิจารณาใหม่ตั้งแต่แรกเพราะไม่เคยมีประสบการณ์ในธุรกิจนั้นมาก่อน แต่ไม่ใช่ไม่ให้สินเชื่อเลย เราก็จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าว่าสามารถชำระเงินกู้ได้ไหม
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ลูกค้าที่เข้ามาขอสินเชื่อ ไม่เข้าใจว่าทำไมธนาคารถึงขอข้อมูลเยอะ ซึ่งลูกค้าจะมองแต่ว่าสามารถสร้างยอดขายได้อย่างไร แต่ธนาคารจะมองมุมกลับกัน ว่าจะมีเหตุผลอะไรบ้างว่าแผนงานของลูกค้าจะไม่เป็นไปตามแผนหรือเจ๊ง สิ่งที่จะมาปิดเหตุผลที่อาจทำให้บริษัทเจ๊ง ทางธนาคารก็จะขอข้อมูลตรงนั้น ซึ่งบางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจ ทำให้ลูกค้าตั้งคำถามมากมายว่าทำไมถึงขอสินเชื่อยาก ถ้าเป็นรายเล็ก ๆ ก็อาจจะใช้เวลาในการรวบรวมเอกสารต่างๆ ต้องติดต่อกับราชการเพื่อขอเอกสาร
- [ทีมวิจัย] : มีอุปสรรคหลังจากปล่อยสินเชื่อไปแล้วบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีครับ ในการให้สินเชื่อไป ในสินเชื่อแต่ละก้อนทางธนาคารจะมีการ set เงื่อนไข อาจจะเป็นเงื่อนไขทางการเงินหรือเงื่อนไขที่ทำให้ลูกค้าดำเนินการทำอะไรซักอย่างนึง เช่น ในสัญญาเงินกู้ คุณต้องมี D/E ไม่เกินกี่เท่า ถ้าเกินจากเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ ทางธนาคารก็เรียกเข้ามาคุยว่าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขข้อกำหนด ซึ่งข้อกำหนดพวกนี้เป็น EOD (Evidence of Default) ธนาคารสามารถเคลียร์หนี้คืนจากลูกค้าได้ทั้งหมดเลยทันที ซึ่งทางธนาคารมองว่าการตั้งเงื่อนไขขึ้นมานี้เป็นจุด trickier ให้กับลูกค้า

มากกว่า ว่าลูกค้าจะต้องบริหารจัดการให้ดี ไม่งั้นจะทำให้ธุรกิจมีปัญหา และธนาคารก็อาจจะไม่ได้เงินคืน

[ทีมวิจัย] : มีกระบวนการติดตามการชำระหนี้ยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : แล้วแต่เคส ในกรณี Term Loan ลูกค้าสามารถจ่ายคืนได้ภายใน 5 ปี ในแต่ละปีธนาคารจะมีการทบทวนวงเงินทุกปีและทำการเช็คข้อมูลว่ามี set เงื่อนไขอะไรไว้บ้าง เช่น D/E จะมีการเช็คเงื่อนไขทุกปี ปีละครั้งตามงบการเงิน

FI -6 : (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : โครงสร้างสินเชื่อของธนาคาร

[ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนมากที่ทำทั้งหมดจะเกี่ยวข้องกับ นโยบายรัฐเป็นหลัก ถ้ารัฐอยากให้ธนาคารช่วย แต่ธนาคารพาณิชย์ไม่ช่วยก็จะมาหาเรา แต่หลักๆแล้ว เราก็มีบริการโดยทั่วไปเหมือนกับธนาคารพาณิชย์ทุกอย่าง อย่างช่วงโควิดนี้ เรามี Soft-loan ช่วย ในส่วนของธนาคารพาณิชย์เค้าจะทำอะไรก็ตามเค้า ต้องมีกำไรเป็นที่ตั้ง แต่ของเราจะไม่ใช้ นโยบายของเราคือทำเพื่อสังคม ส่วนหนึ่งแค่พออยู่ได้บางครั้งจะได้จากรัฐบาลมาช่วยเราบาง บางที่เราปล่อยไปก็ไม่ได้คิดว่าเราจะได้คืนทั้งหมด

[ทีมวิจัย] : ในส่วนของพีแหม่มจะดูแลในด้านไหนบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ของพีแหม่มดูแล SMEs เป็นหลัก ซึ่งก็จะแบ่งเป็นหลาย Size ของเราจะ มี เป็นรายได้ไม่เกิน 20 ล้าน ก็จะอยู่ที่สาขาคูแล แต่ถ้าเกินคือ 20 ล้านถึง 250 ล้าน ก็จะมาเป็นสำนักงานใหญ่ดูแล แต่ก็สามารถไปที่สาขาได้แล้ว แนะนำต่อมาที่สำนักงานใหญ่

[ทีมวิจัย] : ถ้าในมุมมองธุรกิจ มีภาคอุตสาหกรรมไหนเป็นพิเศษหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่ ก็จะเป็นธุรกิจซื้อขายไปเป็นหลัก แต่ก็ไม่สามารถจะแบ่งได้มาก ต้องบอกก่อนว่าลูกค้าเราส่วนใหญ่คือธนาคารพาณิชย์ไม่ให้แล้ว มี ประวัติค้างพลอยบ้าง หรือ เพิ่งเริ่มกิจการบ้าง แล้วธนาคารพาณิชย์เค้าจะมองว่ามีความเสี่ยงค่อนข้างมาก อย่างในช่วงโควิดที่ผ่านมาลูกค้าก็จะติดบูโร ไม่มีรายได้เดินไปธนาคารก็กู้ไม่ได้ พี่เลยต้องสร้างโปรดัคต์ใหม่ ขึ้นมาเป็น Soft loan มาช่วย

- [ทีมวิจัย] : แล้วในเรื่องของธุรกิจที่ให้ มีเกณฑ์การให้สินเชื่อแตกต่างจากแบงก์พาณิชย์ไหมครับ อย่างเรื่องโควิดธุรกิจบางประเภทไม่ดี แต่ทางออมสินก็ยังช่วยเหลืออยู่
- [ผู้ให้ข้อมูล] : ใช่ค่ะ บางทีตอนนี้แบงก์พาณิชย์ดูรายได้แล้วลูกค้าไม่มี แต่ของเราก็จะดูย้อนหลังกลับไปอีกว่าเขาเคยมีรายได้ไหม แล้วเราก็จะช่วยเหลือ ดูงบการเงินย้อนหลังในสามปีย้อนหลัง ขอให้มียกมาหนึ่งปี นี่ก็เกณฑ์ที่ผ่อนผันสุดๆแล้ว ต้องบอกก่อนว่าในภาวะปกติต้องมีกำไรติดต่อกันสามปีถึงจะขอกู้ได้ ส่วนของผู้ถือหุ้นต้องไม่ติดลบ แต่พิจารณาให้เราก็ไม่ได้ให้เยอะ เราก็ดูจากงบที่ส่งสรรพากร แล้วให้เงินให้คุณอยู่ได้น้อยหน่อยหกเดือน แล้วในช่วงหกเดือนเราก็ให้จ่ายแต่ดอกเบี้ยหนึ่งปีไม่ต้องจ่ายต้นนะ เราช่วยยืดหยุ่นให้ลูกค้าด้วย
- [ทีมวิจัย] : มีเงื่อนไขว่าต้องนิติบุคคลเท่านั้นหรือเปล่าครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : บุคคลธรรมดา หรือ นิติบุคคลก็ได้ เพียงแต่ต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจ อาจจะใช้หลักฐาน เช่น ใบเสียภาษี ใบรับงานราชการ ซึ่งในปัจจุบันหลายๆธนาคารพยายามไม่ปล่อยกู้บุคคลธรรมดา ถ้าต้องการให้ใช้บัญชีเดียว งบที่ส่งสรรพากรในการกู้ แต่ในความเป็นจริง smes เรายังพินบ้านอยู่เยอะ เค้าก็ไม่ได้ตั้งบริษัท
- [ทีมวิจัย] : มีเกณฑ์ในการพิจารณาอย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : เรามีโปรดัคส์แยกกันสองอย่าง ถ้าเป็น SME ต้องประกอบธุรกิจมาแล้วอย่างน้อย สามปี แต่เราก็มีโปรดัคส์สำหรับ Start-Up ซึ่งอันนี้จะขอได้ตั้งแต่เริ่มเลย แต่ว่าตั้งแต่โควิดมาเกณฑ์ต่างๆมันก็หย่อนหมดแล้ว คือทุกอย่างขอให้มียุทธกิจมาสัก 1 ปี แค่มียุทธกิจได้ให้เราดู สมมติว่าลูกค้ามีค้ำบูโรอยู่เบงค้ออื่น ก็ให้ไปเคลียร์ก่อน ปรับโครงสร้างแล้วสักเดือนสองเดือนค่อยมาคุยกันใหม่ ที่สำคัญคือลูกค้าต้องเป็นตัวจริง บางทีมากู้ไม่ผ่านแล้วเอา Norminee มา ถ้าธนาคารตรวจสอบเจอ เราก็จะไม่ให้
- [ทีมวิจัย] : ที่คุณแหม่มพูดถึงเรื่อง SME กับ START-UP อยากทราบว่าทางธนาคารแยกความแตกต่างกันอย่างไรครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : Start-up ในความหมายของ FI -6 จะไม่ใช่เฟิวดสตาร์ทอัพอย่างที่เรารู้จักกัน แต่จะเป็นลักษณะของ Sme ที่เกิดใหม่มีนวัตกรรมวิธีการขายที่น่าสนใจ แตกต่างจากคนอื่น หรือสินค้า กระบวนการผลิตที่ไม่เหมือนคน

อื่น ยกตัวอย่างเช่น ลูกค้าขายกล้วยอบ เค้ามีแพคเกจจิ้งที่สวยงาม มีการขายออนไลน์ กระบวนการผลิตที่ดี และ เปิดธุรกิจมาไม่เกิน 1-2 ปี อันนี้เราก็มองเป็นสตาร์ทอัพ และให้สินเชื่อไม่เกิน 10 ล้านบาท

[ทีมวิจัย] : มีการกำหนด KPI ของ RM ไหมครับว่าแต่ละปีมีเป้าในการหาเท่าไร
[ผู้ให้ข้อมูล] : โดยปกติเราตั้งเป้าไว้ว่า RM แต่ละคนจะมีเป้าไว้ที่เดือนละ 20 ล้านบาท ในการปล่อยสินเชื่อ แต่เราก็ไม่ได้มีการเข้าหาลูกค้ามากเท่าของธนาคารพาณิชย์ และเราก็ไม่ได้มีระบบทันสมัยเหมือนกับธนาคารอื่น แต่บางรายก็หาได้ 50 – 60 ล้านบาทต่อเดือน เราก็พยายามพัฒนาอยู่

[ทีมวิจัย] : ถ้าของทั้งหน่วยงานจะมีจำนวนกี่รายในแต่ละปี
[ผู้ให้ข้อมูล] : ทั้งหมดมีลูกค้าอยู่ประมาณ 37,000 ราย ในแต่ละปีมีเพิ่มมาประมาณ 3000 ราย

[ทีมวิจัย] : โดยปกตินโยบายของระยะเวลาการให้สินเชื่อประมาณกี่ปี
[ผู้ให้ข้อมูล] : โดยปกติไม่เกิน 5-7 ปี ไม่เกินนี้ ทั้งส่วนของ start-up และ sme

[ทีมวิจัย] : ในส่วนเกณฑ์การพิจารณาระยะเวลาการให้สินเชื่อจากอะไร
[ผู้ให้ข้อมูล] : ดู Cash flow ดูโปรเจกของลูกค้าด้วยว่าจะใช้ระยะเวลาเท่าไร แล้วเราก็จะมีช่วยเวลาที่ให้ชำระแค่ดอกเบี้ยอย่างเดียวที่หนึ่งปีด้วย

[ทีมวิจัย] : นอกจากเงินสินเชื่อโดยตรงที่ให้ไป มีส่วนอื่นที่ช่วยเหลือทางอ้อมอีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : เราก็จะมีการช่วยเหลือทางด้านการตลาดด้วย อย่างเช่น เราจะมีมาร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆของภาครัฐ ที่ผ่านมามีร่วมมือกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เวลาที่มีจัดงานต่างๆ เขาก็จะเชิญลูกค้าของเราไปร่วมงานด้วย แล้วเราก็จะช่วยแนะนำ เรามีหน่วยงานพัฒนาผู้ประกอบการด้วยซึ่งเราจะไปติดกับมหาวิทยาลัยต่างๆ แล้วเราจะเอาลูกค้าเราไปเรียน เพื่อพัฒนาธุรกิจกับลูกค้า บางครั้งเราก็มีการจัดงานเองด้วยเราก็คือหาตลาดให้เค้า บางที่เราก็นำเขาไปสู่ตลาดส่งออกด้วย เราช่วยในการต่อยอด

[ทีมวิจัย] : กระบวนการหรือระบบในการดูแลลูกค้า เพื่อ ส่งต่อไปสู่กิจกรรมต่างๆ ใช้งานผ่านระบบใดครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : ส่วนใหญ่จะมาจาก RM ส่งขึ้นมาเพราะเขารู้จักลูกค้าดีที่ส่ง เวลาเรามีกิจกรรมอะไร คอนเซ็ปแบบไหนเราก็จะมีหนังสือไปถึง RM ทั่วประเทศ

- ว่า ช่วยหาลูกค้าแบบนี้ให้เราหน่อย เค้าก็จะคัดเลือกมาให้เรา เราก็จะมาสัมภาษณ์ นอกจากนี้เราก็จะมีโฆษณาให้ด้วยเช่น ธนาคารไปซื้อโฆษณาตามรายการต่างๆ เราก็อาจจะพาลูกค้าไปออกด้วยให้เขาได้ขายของซื้อตเล็กๆ ซึ่ง FI-6 ก็ซื้อรายการไว้มากในปีที่ผ่านมามีการลงทุนหรือสนับสนุนในด้านอื่นๆหรือเปล่าครับ
- [ทีมวิจัย] : ออมสินก็มีหน่วยงานร่วมลงทุน แต่รายละเอียดเล็กๆจะไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของพี่ เราจะส่งต่อไปสู่หน่วยงานร่วมลงทุน เราลงทุนกับบริษัทเช่น บัญชีออนไลน์ อีกอย่าง เรามีโปรดักส์สำหรับ ผู้ประกอบการ ที่ทำเพื่อสังคมด้วย เราก็จะให้ดอกเบี้ยที่ถูกลง เช่น แคร่โฮมจะเป็นสินเชื่อเพื่อสังคม ธนาคารก็จะไปดูแลสังคมในส่วนนั้นด้วย
- [ทีมวิจัย] : ในส่วนของระยะเวลาการเตรียมขอสินเชื่อ / อุปสรรค
- [ผู้ให้ข้อมูล] : สำหรับ FI-6 ใช้เวลา 1-2 เดือน ถ้าในมุมมองธนาคารพาณิชย์เรียกว่านานมาก แต่ ในมุมมอง FI-6 ต้องบอกว่าเร็วมากแล้ว เพราะเค้ามองว่า ลูกค้า FI-6 กับธนาคารพาณิชย์ต่างกัน เพราะว่าบางทีความรู้ไม่ค่อยจะมีเรื่องเอกสารจะยากมาก บางที Rm ต้องไปตามหาเอกสารให้ถึงออฟฟิศ บางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจก็บอกว่านานมาก สองเดือนเวลาส่วนใหญ่ที่เสียไปคือ การรอเอกสาร และธนาคารของเรายังใช้ระบบบอร์คสินเชื่ออยู่แบบโบราณ เค้าก็จะนัดประชุมบางทีอาทิตย์ สองอาทิตย์ มันก็เลยช้า
- [ทีมวิจัย] : กระบวนการในการติดตามหลังการปล่อยสินเชื่อ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : หลังจากปล่อยไปแล้ว Rm จะต้องมีการ Report ติดตามทุกเดือน หากผิคนัดชำระหนี้ ถ้าเพ่งค้ำก็อาจจะใช้การโทรติดตามก่อน แต่ถ้าถึงเวลายังไม่มาก็ออกไปหาไปเยี่ยม ถ้ายังไม่ได้อีกก็ต้องมีการออกหนังสือเตือน แต่ถ้าถามว่าหนี้เสียเราเยอะไหมก็ประมาณ 2% ของพอร์ตซึ่งไม่ได้ถือว่าเยอะมาก
- [ทีมวิจัย] : นอกจากการติดตามหนี้มีการพูดคุยช่วยเหลือในด้านอื่นๆไหม
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีการจัด Business Matching มีการจัดประชุมกันเป็นระยะให้เขาได้รู้จักกันให้ได้มีเพื่อนบ้างครั้งเขาก็ได้ทำธุรกิจร่วมกันต่อไปในกลุ่มลูกค้าด้วยกันเอง อีกส่วนก็ภายในธนาคารเองถ้าเราต้องการจัดเลี้ยงหรือซื้อของขวัญเราก็จะพยายามซื้อจากลูกค้าของเราก่อน เราจะมีการทำแคตตาล

อกขึ้นมาด้วย สำหรับผู้บริหารเราเองก็จะไปซื้อไปหามาใช้ มาให้ของขวัญกันด้วย

[ทีมวิจัย] : RM มีการแบ่งโซนอย่างไร

[ผู้ให้ข้อมูล] : FI-6 แบ่งออกเป็น 18 ภาค ในแต่ละภาคก็จะมีสำนักงาน Sme อยู่ 1 สำนัก ภาค 1ก็จะดูโซนกรุงเทพและใกล้เคียง ที่สำคัญ FI-6 จะมีสาขาทุกอำเภอ การบริการเราก็จะทั่วถึง ในสำนักก็จะมีศูนย์สินเชื่ออยู่

[ทีมวิจัย] : มีนโยบายที่จะไม่ให้สินเชื่อในภาคอุตสาหกรรมไหนหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล] : ไม่มีเลย เพียงแค่ไม่ผิดศีลธรรมเป็นพอ

FI-7 : (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย] : โครงสร้างหน่วยงานสินเชื่อ มีลักษณะยังงัยบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : FI-7 จะแบ่งเกณฑ์ของวงเงิน โดยดูจากรายได้ มีการแบ่งเกณฑ์ดังนี้ 1. รายได้มากกว่า 1000 ล้านบาทขึ้นไป จะเรียกว่า Corporate 2. รายได้มากกว่า 150 ล้านบาท จะเรียกว่า SME ขนาด M 3. รายได้มากกว่า 100 ล้านบาท จะเรียกว่า SME ขนาด S

[ทีมวิจัย] : ทาง FI-7 ให้สินเชื่อธุรกิจประเภทใดมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล] : ขึ้นอยู่กับพื้นที่ของแต่ละจังหวัด ซึ่งทางธนวรรณ์อยู่ในพื้นที่ของพญาส่วนใหญ่จะเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30% วัตถุประสงค์ในการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้า ถ้านำเงินสินเชื่อไปทำ working cap เพื่อการลงทุน หลักๆ ธนาคารปล่อยให้อยู่แล้ว ยกเว้นแต่นำเงินสินเชื่อไปปล่อยกู้ต่อ ทางธนาคารจะไม่ให้สินเชื่อกับกลุ่มวัตถุประสงค์พวกนี้

[ทีมวิจัย] : SME แบ่งทีมงานอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล] : SME เราจะมีการแบ่งพื้นที่กัน โดยจะแบ่งจากจังหวัด และตามไปด้วยเขตของแต่ละพื้นที่ ซึ่งไม่ได้เจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่เลือกปล่อยสินเชื่อ ให้สินเชื่อเท่าๆกันหมดในทุกธุรกิจ

[ทีมวิจัย] : ประมาณการปล่อยสินเชื่อ SME ต่อ RM หนึ่งคน

- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีเป้าเป็นตัวเลขต่อปีและมีการ monitor เป็นทุกระยะ เป้าคิดจากมียอด outstanding เพิ่ม มีกำไรเพิ่ม ทั้งจากดอกเบี้ยและไม่ใช่ดอกเบี้ย โดย RM แต่ละคนจะต้องมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มปีละ 2-3 ราย
- [ทีมวิจัย] : มีเกณฑ์การคัดเลือก SME อย่างไรบ้างครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : SME ขนาด M งบต้องเกิน 150 ล้าน กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มีรายได้ ดู character ของเจ้าของ ผู้บริหารว่าเป็นอย่างไร และสินเชื่อปล่อยแต่ในรูปแบบบริษัท SME ขนาด S จะมีปล่อยสินเชื่อรายบุคคลบ้าง วงเงินกู้ไม่เกิน 30 – 50 ล้าน มีการ check เครดิตบูโร
- [ทีมวิจัย] : กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : กระบวนการพิจารณาขึ้นอยู่กับลูกค้าใช้เวลาในการเตรียมเอกสารเพื่อส่งให้ทาง RM โดยใช้เวลาโดยประมาณทั้งกระบวนการที่ 1 – 2 เดือน
- [ทีมวิจัย] : นอกเหนือจากสินเชื่อ มีให้คำปรึกษาในด้านอื่นบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : RM จะเป็น main ในการติดต่อลูกค้า ซึ่งทาง RM จะเป็นคน consult ประสานงานแล้วส่งต่อไปกับหน่วยงานอื่น เช่น ลูกค้ามีเงินเยอะ ทาง RM ก็จะส่งต่อไปกับหน่วยงานที่เกี่ยวกับเงินฝาก กองทุน ขึ้นอยู่กับลูกค้าแต่ละราย และมีการอบรมสัมมนาให้กับลูกค้า ถ้าลูกค้าเข้าค่ายเกณฑ์ที่เข้าร่วมครั้งนี้ได้ หรือ ค่าการตลาด ค่าส่งเสริมการขาย ถ้าลูกค้าต้องการ ทาง RM ก็จะประสานงานไปให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือให้ เช่น เรื่องทำcontractกับบัตรเครดิต ก็มีติดต่อประสานงานให้
- [ทีมวิจัย] : อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : มีอุปสรรคบ้าง ถ้าเป็นภายในธนาคาร ก็จะมีทีมวิเคราะห์ ทีมพิจารณา ที่บางทีอาจจะมีคำถามเพิ่ม ทำให้ต้องกลับไปคุยกับลูกค้าหรือหาข้อมูลเพิ่มเติม เรื่องราคาประเมินที่คุยกันแล้วอาจจะไม่ได้ตามที่ตกลง ทำให้ต้องเกิดการคุยกลับไปกลับมากันบ่อยๆ ส่วนของลูกค้าเราจะดูกันตั้งแต่เบื้องต้น ดู character ก่อน วิธีการพูดคุย การถามตอบ ทำให้ทราบว่า มีอะไรที่ผิดปกติหรือน่าสงสัยหรือไม่ ซึ่งต้องล้วงลึกข้อมูลเข้าไปถึงข้างใน เพื่อคิดว่าผู้ประกอบการปกปิดข้อมูลอะไรหรือไม่ ถ้าคุยแล้วสามารถตอบได้ทุกอย่าง ก็จะคุยถึงเรื่องตัวเลขกัน ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นคือ วงเงินที่ขอมารับไม่ได้

- [ทิมวิชัย] : หลังจากปล่อยสินเชื่อไปแล้ว มีการติดตามกันมากแค่ไหน มีการทำ business matching ที่อื่นให้ไหมครับ
- [ผู้ให้ข้อมูล] : FI -7 จะมี business matching อยู่แล้ว ทางเราจะดูว่าในรอบไหนธุรกิจไหนที่อยู่ใน criteria ก็จะถามลูกค้าทุกรายที่เกี่ยวข้อง และถ้าเขาสนใจก็จะส่งชื่อให้ ซึ่ง RM มีหน้าที่ติดตามให้ตลอด

