การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

ปรีติ เกตุวรสุนทร

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2564

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 4 มีนาคม พ.ศ. 2564

.....

นายปรีติ เกตุวรสุนทร

ผู้วิจัย

.....	.....
กิติชัย ราชมหา,	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยภัสร ธาระวานิช,
Ph.D.	Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์
.....	.....
รองศาสตราจารย์วิชิตา รักธรรม,	รองศาสตราจารย์เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย,
Ph.D.	Ph.D.
คณบดี	กรรมการสอบสารนิพนธ์
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล	

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง “การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงด้วยดีได้เพราะความกรุณาของอาจารย์ ดร.กิตติชัย ราชมหา อาจารย์ที่ปรึกษาในการศึกษาอิสระครั้งนี้ ท่านให้คำปรึกษาอันเป็นประโยชน์ ให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาของการศึกษา และกำกับขั้นตอนการศึกษาให้สำเร็จทันตามกำหนดเวลา รวมทั้งช่วยพิจารณาแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามทั้งด้านความเที่ยงตรงและความเหมาะสมของคำถาม ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ผู้วิจัยกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุน อีกทั้งยังเป็นกำลังใจในการทำการศึกษาครั้งนี้ ขอบพระคุณคณาจารย์ทุก ๆ ท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัย ขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่เสียสละเวลาอันมีค่ามาเข้าร่วมกิจกรรมและช่วยเหลือผู้วิจัยเพื่อให้ได้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาครั้งนี้ และขอบคุณเพื่อนๆทุกท่านที่เป็นกำลังใจให้เสมอมา สุดท้ายนี้ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจและเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจจะทำการศึกษาทางด้านนี้เพิ่มเติมต่อไปได้ในอนาคต หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขอรับไว้และขออภัยมา ณ ที่นี้

ปรีติ เกตุวรสุนทร

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

ปรีติ เกตุวรสุนทร 6250106

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: กิตติชัย ราชมหา, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยภัสร ธาระวานิช, Ph.D., รองศาสตราจารย์เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย, Ph.D.

บทคัดย่อ

หนึ่งในอุปสรรคที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการในช่วงแรกเริ่มธุรกิจ คือ ความสามารถและโอกาสที่ผู้ประกอบการแต่ละคนมีไม่เท่ากันในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน ไม่ว่าจะเป็นทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อนำทรัพยากรเหล่านั้นมาประกอบการดำเนินธุรกิจ หรือ การนำมาเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของตน เช่น สินเชื่อกู้ยืม การได้รับเงินทุนจากเครือข่ายส่วนตัว หรือ การลงทุนจากภายนอก หรือ สถาบันทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะใดก็ตาม ผู้ประกอบการในช่วงแรกเริ่มมักประสบปัญหาอุปสรรคที่คล้ายคลึงกัน อันเนื่องมาจากการขาดปัจจัยหลายด้าน จนอาจทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไป หรือ ไม่สามารถสร้างความเติบโตขยายธุรกิจได้อย่างที่ควรจะเป็นตามศักยภาพที่ตนมี เนื่องมาจากขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษา (1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ (2) คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสานวิธี (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Method) และ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยเชิงปริมาณได้แก่ ผู้ประกอบการภายในประเทศไทย โดยเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามออนไลน์จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 246 คน และ นำข้อมูลมาประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ส่วนผู้ให้ข้อมูลของการวิจัยเชิงคุณภาพได้แก่ ผู้บริหาร และทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน รวมถึงนักลงทุน ที่สามารถให้ข้อมูลเชิงลึก

คำสำคัญ: บริการสนับสนุนทางการเงิน/ ผู้ประกอบการ/ ผู้ให้บริการทางการเงิน/ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ/ สถาบันการเงิน/ ธุรกิจร่วมลงทุน

305 หน้า

สารบัญ

		หน้า
กิตติกรรมประกาศ		**ข**
บทคัดย่อ		**ค**
สารบัญตาราง		**ฌ**
สารบัญภาพ		**ฐ**
บทที่ 1	**บทนำ**	**1**
	1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
	1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
	1.3 ประโยชน์ของการวิจัย	6
	1.4 คำถามของการวิจัย	6
	1.5 ขอบเขตด้านเนื้อหาการวิจัย	6
	1.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ	6
	1.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ	7
	1.6 สมมติฐานของการวิจัย	8
	1.7 กรอบแนวคิดการวิจัย	9
	1.8 คำนิยามศัพท์เฉพาะ	14
บทที่ 2	**แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง**	**17**
	2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	17
	2.1.1 ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource-based view theory)	17
	2.1.2 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center)	20
	2.1.3 ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร และ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubator and RBV)	26
	2.1.4 ทรัพยากรทางการเงินสำหรับผู้ประกอบการ (Financial Services)	27
	2.1.5 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Cs Approach)	28
	2.1.6 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Ps Approach)	28
	2.1.7 ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Life cycle)	29

สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	2.1.8 ทฤษฎีขั้นตอนการจัดหาเงิน (Financing stage)	30
	2.1.9 บริการสนับสนุนทางการเงินทางตรง และ ทางอ้อม (In-Cash & In-Kind support)	32
	2.1.10 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	34
	2.1.11 ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (Start-Up)	34
	2.1.12 เทคนิคการสำรวจและวิเคราะห์ปัญหาด้วยคำถาม (5W1H)	35
	2.1.13 ความหลากหลายภายในของทีมงาน (Team Diversity)	36
	2.1.14 ปัญหาและอุปสรรคของการระดมทุน สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดย่อม (Problems and Obstacles for Medium and Small Enterprises)	37
	2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	38
	2.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	39
	2.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	52
	2.3 การตั้งสมมติฐานการวิจัย	59
บทที่ 3	**วิธีดำเนินการวิจัย**	**61**
	3.1 รูปแบบการวิจัย	61
	3.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	61
	3.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	62
	3.2 การกำหนดประชากรและการเลือกตัวอย่าง	62
	3.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	62
	3.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	63
	3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย	64
	3.3.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	64
	3.3.2 การเชิงวิจัยคุณภาพ (Qualitative Research)	64

สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	3.4 ขั้นตอนการเก็บข้อมูล	65
	3.4.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	65
	3.4.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	66
	3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล	67
	3.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	67
	3.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	70
	3.6 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	70
	3.7 การเก็บรวบรวมข้อมูล	71
	3.7.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	71
	3.7.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	72
	3.8 การวิเคราะห์ข้อมูล	72
	3.8.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	72
	3.8.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	73
	3.9 ขอบเขตของการวิจัย	74
	3.9.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	74
	3.9.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	74
บทที่ 4	**ผลการวิเคราะห์ข้อมูล**	**75**
	4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา โดยแสดงผลเป็นร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	77
	4.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง	77
	4.1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่ม	82
	4.1.3 ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง	94

สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	4.1.4 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง	97
	4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ	100
	4.2.1 สมมติฐานการวิจัยที่ใช้ในการทดสอบทางสถิติ	100
	4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง โดยทดสอบด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)	101
	4.2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatorty Factor Analysis: CFA)	117
	4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)	121
	4.3.1 ข้อมูลประชากรศาสตร์ของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล	121
	4.3.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ ในประเทศไทย	123
	4.3.3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย	143
บทที่ 5	**สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ**	**161**
	5.1 สรุปผลการศึกษา	161
	5.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	161
	5.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	165
	5.2 อภิปรายผลการศึกษา	181
	5.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)	182
	5.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)	184

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.3 ประโยชน์ของการวิจัย	189
5.3.1 ประโยชน์ทางวิชาการ (Academic Contribution)	189
5.3.2 ประโยชน์การนำไปใช้ในทางปฏิบัติ (Practical Contribution)	190
5.4 ข้อเสนอแนะการวิจัย	190
5.5 ข้อจำกัดของการวิจัย	191
บรรณานุกรม	**192**
ภาคผนวก	**197**
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	198
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์เชิงลึก ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	208
ภาคผนวก ค แบบสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้บริการทางการเงิน	212
ภาคผนวก ง ใบอนุมติเก็บข้อมูล	216
ภาคผนวก จ ข้อมูลประมวลผลการวิจัยเชิงปริมาณ	217
ภาคผนวก ช ข้อมูลประมวลผลการสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ	242
ภาคผนวก ฉ ข้อมูลบทสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ	249
ประวัติผู้วิจัย	**305**

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	ระยะเวลาในการดำเนินงานวิจัย	7
1.2	ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)	10
1.3	ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA)	11
2.1	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ	39
2.2	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ	48
2.3	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน	52
2.4	สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ	57
3.1	ค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach's Alpha Coefficient)	71
4.1	แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ	77
4.2	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ	78
4.3	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ	79
4.4	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน	80
4.5	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา	81
4.6	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาคอุตสาหกรรม	82
4.7	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาการดำเนินกิจการ	83
4.8	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของกิจการ	84

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.9	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนทีมงานหรือพนักงาน	85
4.10	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการทำธุรกิจครั้งแรก	85
4.11	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ	86
4.12	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ต่อปีจากกิจการ	87
4.13	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามกำไรต่อปีจากกิจการ	88
4.14	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนก ตามโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน: ส่วนทุน”	89
4.15	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม โครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ: กำไรสะสม”	91
4.16	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนก ตามการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	92
4.17	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนก ตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	93
4.18	แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนก ตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน	93
4.19	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของ ผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า	94
4.20	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของ ผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้กู้ยืม	95
4.21	แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของ ผู้ประกอบการในประเภทเงินร่วมลงทุน	96

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.22	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มลักษณะของผู้ประกอบการ)	97
4.23	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ)	98
4.24	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์)	98
4.25	แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยทางการเงิน)	99
4.26	สมมติฐานการวิจัย	100
4.27	ตัวแปรอิสระปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน	101
4.28	ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ	102
4.29	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	103
4.30	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	103
4.31	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทำงาน	104
4.32	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสบการณ์ทำงาน	104
4.33	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับการศึกษา	105
4.34	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา	105
4.35	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านภาคอุตสาหกรรม	106
4.36	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม	106
4.37	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับรายได้	107
4.38	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้	107
4.39	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ	107
4.40	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้ฯ	108
4.41	ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระยะการเติบโต	108
4.42	การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระยะการเติบโต	109
4.43	ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding)	109

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.44	การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho)	111
4.45	การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)	112
4.46	ผลการทดสอบค่าสหสัมพันธ์ของโมเดล (Model Coefficients)	112
4.47	การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดล (Psuedo R Square)	113
4.48	ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดล (Percentage Correct)	113
4.49	ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม	114
4.50	วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Regression Weights)	118
4.51	วิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (Standardize Regression Weights)	119
4.52	แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย	122
4.53	ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน	129
4.54	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน	130
4.55	ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน	132
4.56	แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน	141
4.57	ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย	150
5.1	เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา	168
5.2	เปรียบเทียบอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	171
5.3	เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	175
5.4	เปรียบเทียบนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน	178
5.5	เปรียบเทียบนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะการพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน	180

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	โครงสร้าง GDP ของประเทศไทยจำแนกตามกลุ่มลักษณะของกิจการ	2
1.2	ภาพรวมการจัดการระดมทุนทั่วโลกประจำปี 2012-2020	2
1.3	ปริมาณการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพครึ่งแรกของปี 2020 ในอเมริกาเหนือ	3
1.4	สัดส่วนของบริการสนับสนุนทางธุรกิจจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	4
1.5	กรอบแนวคิดการวิจัย	9
2.1	รูปแบบการสนับสนุนทรัพยากรทั้งทางตรงและทางอ้อม	20
2.2	บริการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มอบให้กับผู้ประกอบการห้าอันดับแรกในแคนาดา	22
2.3	ความแตกต่างของคุณลักษณะบริการ	23
2.4	สัดส่วนปริมาณผู้ให้บริการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจต่อจำนวนธุรกิจ 1,000 แห่ง	23
2.5	ประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	24
2.6	สัดส่วนร้อยละของแหล่งที่มาเงินทุนสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	24
2.7	รูปแบบการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย	25
2.8	ภาพอธิบายกระบวนการเปลี่ยนผ่านจากผู้ประกอบการที่มีศักยภาพไปสู่ผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจแล้ว	26
2.9	การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแบ่งโดยประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	27
2.10	แบบจำลองลำดับขั้นการเติบโตของธุรกิจ	29
2.11	ลำดับขั้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการ	31
4.1	สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามระหว่างเพศชายและเพศหญิง	77
4.2	สัดส่วนอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	78
4.3	สัดส่วนจำนวนปีประสบการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม	80
4.4	สัดส่วนระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	81
4.5	สัดส่วนภาคอุตสาหกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม	83
4.6	สัดส่วนพื้นที่ตั้งกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	84
4.7	สัดส่วนการประกอบกิจการเป็นครั้งแรกของผู้ตอบแบบสอบถาม	86

สารบัญภาพ (ต่อ)

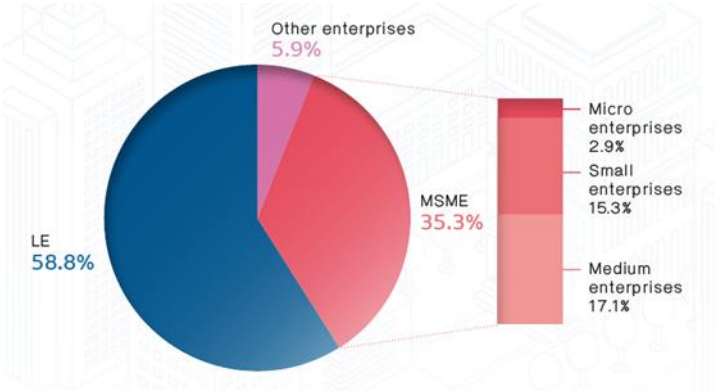
ภาพ		หน้า
4.8	สัดส่วนระยะการเติบโตของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ตอบ 225 ราย)	87
4.9	ระดับรายได้ของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	88
4.10	ระดับกำไรของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	89
4.11	สัดส่วนการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม	92
4.12	แสดงน้ำหนักความถดถอยระหว่างตัวแปรปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 1 และ อันดับที่ 2	120

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สำหรับผู้ประกอบการในช่วงเริ่มตั้งต้นธุรกิจนั้น อุปสรรคที่สำคัญในลำดับแรก ๆ สิ่งหนึ่งก็คือความสามารถ และ โอกาสที่จะเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน เพื่อนำทรัพยากรเหล่านั้นทั้งทางตรง และ ทางอ้อมมาประกอบการดำเนินธุรกิจ หรือ การนำมาเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของตน จากช่องทางการสนับสนุนทางด้านทรัพยากรทางการเงินจากแหล่งต่าง ๆ เช่น การกู้ยืม การได้รับเงินทุนจากเครือข่ายส่วนตัว การลงทุนจากภายนอก หรือ สถาบันทางการเงินอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะใดก็ตาม ผู้ประกอบการช่วงเริ่มต้นมักประสบปัญหาอุปสรรคที่คล้ายคลึงกัน จากการขาดแคลนปัจจัยในหลายๆด้าน จนอาจทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ หรือ ไม่สามารถสร้างความเติบโตขยายธุรกิจได้อย่างที่ควรจะเป็นตามศักยภาพที่ตนมี อันเนื่องมาจากการขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเงินทุน อีกทั้งสิ่งที่ธุรกิจขนาดเล็กต้องการในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น พื้นที่สำนักงาน ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ความรู้ด้านทักษะความเชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ ทุกสิ่งล้วนจำเป็นที่จะต้องเข้าถึงด้วยพื้นฐานปัจจัยทางทรัพยากรการเงินทั้งสิ้น

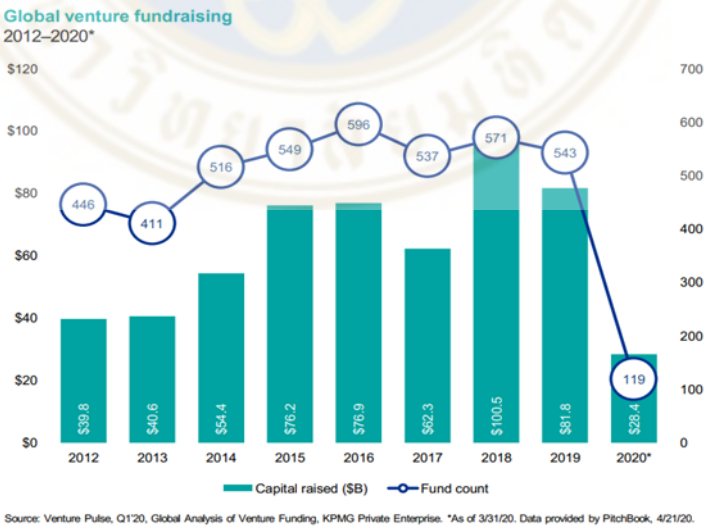
การที่ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถก้าวข้ามอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งบริการสนับสนุนทางการเงินนั้น ส่งผลกระทบต่อเนื่องในวงกว้าง เนื่องจาก ภาคธุรกิจขนาดเล็กได้สร้างตำแหน่งงาน และ รายได้ให้กับเศรษฐกิจเป็นมูลค่ามหาศาลในแต่ละปี ดังนั้น การที่ผู้ประกอบการสามารถก้าวข้ามอุปสรรคข้างต้นไปได้ จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับเศรษฐกิจของชาติ



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) อีกทั้งผู้ประกอบการ ยังมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการผลิตนวัตกรรมใหม่ๆออกสู่ตลาดอยู่เสมอ ทำให้เกิดความก้าวหน้าทางด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีอีกด้วย ในด้านของสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศภาคธุรกิจขนาดกลาง และ ขนาดย่อมมีสัดส่วนถึง 35.3% ในปี 2019 (OSMEP, 2020)



ภาพที่ 1.2 ภาพรวมการจัดการระดมทุนทั่วโลกประจำปี 2012-2020

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

โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรของผู้ประกอบการ ในปัจจุบันได้เปิดกว้างขึ้นอย่างมาก ไม่ว่าจะเปิดจากการสนับสนุนจากทางภาครัฐเอง หรือ การสนับสนุนจากภาคเอกชนก็ตาม โดยเฉพาะการสนับสนุนทางการเงินผ่านศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั่วประเทศ จากการศึกษาปัจจัยพื้นฐานขั้นต้น พบว่าการที่ผู้ประกอบการอยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ (Mentored Startups) นั้น จะมีโอกาสในการเติบโตและมีโอกาสได้รับเงินทุนสนับสนุนมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ (Abdo Riani, 2019) อันเนื่องมาจากโอกาสในการเข้าถึงความรู้ และคำแนะนำที่เป็นประโยชน์จากผู้ให้การบ่มเพาะธุรกิจ

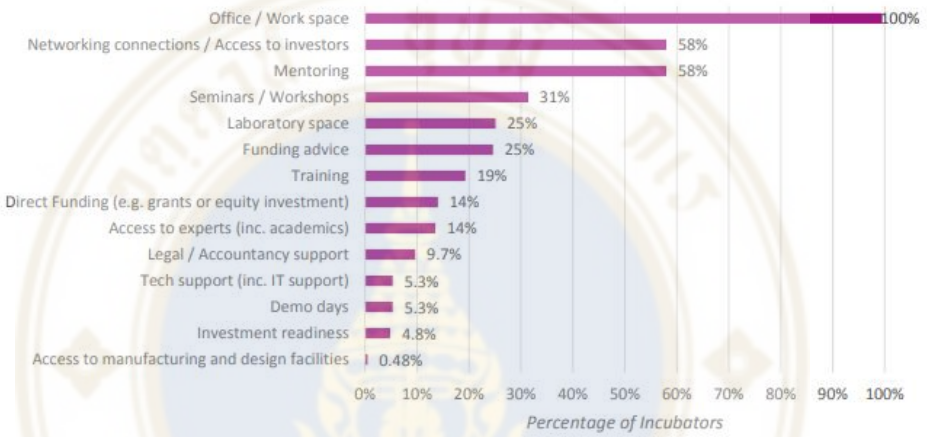
อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการในส่วนที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ จะมีโอกาสได้รับการสนับสนุน หรือ เข้าถึงทรัพยากรต่าง ๆ แล้วนั้น แต่ก็ยังมีปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ อีกมากมายที่มีความสำคัญ จึงจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาอิทธิพลของปัจจัยต่าง ๆ เพื่อสร้างความชัดเจน และ ต่อยอดโอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบธุรกิจนวัตกรรมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป สภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัวลงอย่างมากอันเนื่องมาจากผลกระทบของสถานการณ์ Covid-19 ในปัจจุบัน ยิ่งเร่งให้เกิดความท้ายทายอย่างยิ่งต่อผู้ประกอบการในการพยายามแข่งขันเพื่อเข้าถึงการสนับสนุนทรัพยากรทางด้านการเงิน เพราะว่า ปริมาณทรัพยากรเงินลงทุนในตลาดที่ลดลง 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 สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน แหล่งบ่มเพาะธุรกิจจึงมีบทบาทสำคัญ

อย่างมากต่อผู้ประกอบการในระยะแรกเริ่ม จากการศึกษาพบว่า เมือง หรือ ประเทศที่เป็นผู้นำในด้านธุรกิจนวัตกรรม จะประกอบไปด้วย ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวนมากตามไปด้วย โดยการสนับสนุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในแต่ละแห่งจะมีการให้บริการแตกต่างกันไปตามแต่วัตถุประสงค์ และ ที่มาของแหล่งเงินทุนสนับสนุน ตั้งแต่ในด้านของพื้นที่สำนักงาน ไปจนถึงการให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ และ การฝึกอบรม (ภาพที่ 1.3) ซึ่งมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการได้เข้าถึงผู้ลงทุน ทรัพยากร ความรู้ และคำแนะนำต่าง ๆ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องลองผิดลองถูกเองทั้งหมด รวมไปถึงการเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมดเอง (Indirect Financing)



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 และ มีข้อมูลข้อเท็จจริงในด้านประวัติการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการเป็นตัวแปรตาม

- เพื่อศึกษาปัจจัยด้านตัวบุคคลของผู้ประกอบการลักษณะเฉพาะทางธุรกิจ

1.2.1.2 ทำการศึกษาจากข้อมูลความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อค่าน้ำหนักในแต่ละปัจจัยโดยใช้ วิธีหาค่าเฉลี่ย และ วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) เนื่องจากรูปแบบการเก็บข้อมูลมีความเหมาะสมกับการใช้วิธีดังกล่าวข้างต้น เพราะเป็นการทดสอบหาค่าน้ำหนักของปัจจัยแต่ละตัวเข้าสู่ตัวแปรแฝงซึ่งก็คือ คำถามจากแบบสอบถามว่าท่านคิดว่าปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้มีความสำคัญมากน้อยเท่าใด โดยไม่มีข้อมูลตัวแปรตามเพื่อมาทำการทดสอบ เป็นการสร้างโมเดลเพื่ออธิบายน้ำหนักของปัจจัยแฝงแต่ละกลุ่ม (ทดสอบความคิดเห็นแฝงภายในทัศนะคติของผู้ตอบแบบสอบถาม) และใช้ทดสอบปัจจัยเพื่อยืนยันปัจจัยจากการทำทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะความเป็นผู้ประกอบการต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน
- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะทางธุรกิจต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน
- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านการเงินต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน
- เพื่อศึกษาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน

1.2.2 เพื่อศึกษาคุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน ที่สนับสนุนต่อ ผู้ประกอบการในประเทศไทย

1.2.2.1 ใครเป็นผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการในประเทศไทย

1.2.2.2 ทำไมผู้ให้บริการทางการเงินถึงจะให้การสนับสนุน หรือไม่ให้การสนับสนุนทางการเงิน

1.2.2.3 อะไรคือคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

1.2.2.4 ผู้ให้บริการทางการเงินจะทำการมอบบริการสนับสนุนทางการเงินเมื่อใด

1.2.2.5 ผู้ให้บริการทางการเงินมีแนวทางการสนับสนุนทางการเงินอย่างไรบ้าง

1.3 ประโยชน์ของการวิจัย

1. เพื่อทำความเข้าใจว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเข้าถึง หรือไม่สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินที่มีการให้บริการในประเทศไทยได้

2. เพื่อทำความเข้าใจว่าบริการทางการเงินของผู้ให้บริการในแต่ละประเภทนั้น มีคุณลักษณะของบริการเป็นอย่างไร

1.4 คำถามของการวิจัย

1. ปัจจัยใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ
2. บริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินมีคุณลักษณะอย่างไร

1.5 ขอบเขตด้านเนื้อหาการวิจัย

ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการภายในประเทศไทย โดยได้กำหนดขอบเขตการศึกษาวิจัยดังนี้

1.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ

1.5.1.1 ขอบเขตด้านประชากร และ กลุ่มตัวอย่าง

- ประชากร การวิจัยเชิงปริมาณ ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ภายในประเทศไทย
- กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ภายในประเทศไทย เป็นจำนวนรวมกันไม่น้อยกว่า 246 ราย ซึ่งได้มาด้วยวิธีการ (Probability Sampling)

1.5.1.2 ขอบเขตด้านระยะเวลาการดำเนินการวิจัย

ตั้งแต่ ภาคการศึกษาที่ 4 ถึง ภาคการศึกษาที่ 5 เดือน มิถุนายน 2563 ถึง เดือนธันวาคม 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. ติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็น										
3. สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย										
4. ทดสอบและแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย										
ข. การเก็บข้อมูล										
5. สุ่มตัวอย่าง										
6. สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง										
ค. การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล										
7. ประมวลผลข้อมูล										
8.วิ เคราะห์และแปลผลข้อมูล										
ง. การรายงานและการเผยแพร่งาน										
9. เขียนรายงาน										
10. จัดพิมพ์รายงาน										

1.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ

ศึกษาคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงินภายในประเทศไทย

ผู้ให้ข้อมูล: ผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้บริหาร หรือ ทีมงานของหน่วยงานผู้ให้บริการทางการเงิน 14 หน่วยงาน รวมผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด ไม่น้อยกว่า 15 ราย โดยการใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบมีจุดมุ่งหมายเป็นหลัก (Purposive Sampling) เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามกรอบของการศึกษาวิจัย

1.6 สมมติฐานของการวิจัย

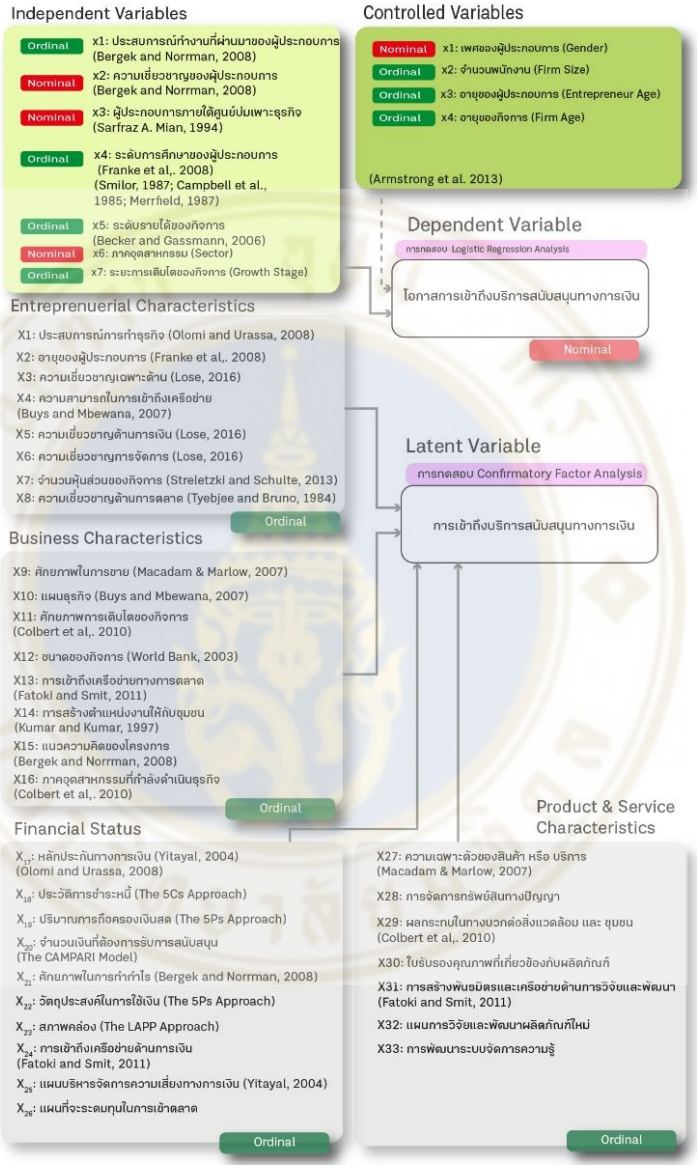
ผลที่ได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำไปสู่การตั้งสมมติฐานในด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

1. ปัจจัยที่ผู้ประกอบการแต่ละรายมีแตกต่างกันส่งผลต่อโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินที่แตกต่างกัน

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); Sarfraz 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	อายุของผู้ประกอบการผู้ก่อตั้งกิจการที่ทำการตอบแบบสอบถาม	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
4	อายุของกิจการ	อายุของกิจการตั้งแต่เริ่มจัดตั้งเริ่มทำธุรกิจจนถึงปัจจุบัน	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
5	ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาของผู้ประกอบการ	จำนวนปีของประสบการณ์ในการทำงานของผู้ประกอบการที่ผ่านมาก่อนทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
6	ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ (+/-)	ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการทางด้านอาชีพโดยแบ่งเป็นอาชีพด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และ ด้านธุรกิจและอื่น ๆ	Nominal	ตัวแปรอิสระ
7	ผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (+)	แบ่งระหว่างผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ และ ไม่ได้อยู่	Nominal	ตัวแปรอิสระ
8	ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ (+)	ระดับการศึกษามาตรฐานของผู้ประกอบการเช่น ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท และสูงกว่าปริญญาโท	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
9	ระดับรายได้ของกิจการ (+)	ระดับรายได้ต่อปีของกิจการในปีที่ผ่านมา	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
10	ภาคอุตสาหกรรม (Sector) (+/-)	ภาคอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการประกอบกิจการอยู่ เช่น ธุรกิจอาหารและเกษตร	Nominal	ตัวแปรอิสระ

ตารางที่ 1.2 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
11	ระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) (+)	ระยะการเติบโตในระยะต่าง ๆ ของธรุกิจฐานนวัตกรรม	Ordinal	ตัวแปรอิสระ
12	โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	แบ่งเป็นผู้ประกอบการที่เคยได้รับบริการทางการเงิน และผู้ประกอบการที่ ไม่เคยได้รับบริการทางการเงิน	Nominal	ตัวแปรตาม

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
1	**ลักษณะเฉพาะตัวข้องผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Characteristics)**	ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการ		
	ประสบการณ์การทำธุรกิจ	ประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	อายุของผู้ประกอบการ	อายุของผู้ประกอบการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน	ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของตัวผู้ประกอบการเช่น ด้านเทคโนโลยี วิทยาศาสตร์	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย	ความสามารถของผู้ประกอบการแต่ละคนในการเข้าถึงเครือข่ายในด้านต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ในการทำธุรกิจ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ความเชี่ยวชาญด้านการเงิน	ความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านการเงินของผู้ประกอบการ (Financial Literacy)	Ordinal	ตัวแปรแฝง

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
	ความเชี่ยวชาญการจัดการ	ความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านการจัดการของผู้ประกอบการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	จำนวนหุ้นส่วนของกิจการ	จำนวนหุ้นส่วนที่มีส่วนร่วมในการก่อตั้งกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	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

ตารางที่ 1.3 ความหมายของตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยด้วยวิธีการปัจจัยเชิงยืนยัน (CFA) (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อตัวแปร	ความหมาย	ลักษณะข้อมูล	ประเภท
3	**สถานะทางการเงินของกิจการ (Financial Status)**	สถานะภาพทางด้านการเงินของกิจการ		
	หลักประกันทางการเงิน	จำนวนทรัพย์สินหลักประกันสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ประวัติการชำระหนี้	ประวัติการชำระหนี้ที่ผ่านมาของกิจการกับสถาบันทางการเงิน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ปริมาณการถือครองเงินสด	ปริมาณเงินสดที่กิจการมี	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	จำนวนเงินที่ต้องการรับการสนับสนุน	จำนวนเงินที่กิจการทำการขอการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ศักยภาพในการทำกำไร	อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน	วัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันของการขอการสนับสนุน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	สภาพคล่อง	สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การเข้าถึงเครือข่ายด้านการเงิน	การเข้าถึงเครือข่ายด้านการเงินของกิจการเช่น สถาบันการเงินนักลงทุน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	การมีแผนป้องกันความเสี่ยงที่ชัดเจน	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนที่จะระดมทุนในการเข้าตลาด	การมีแผนที่จะระดุมจากตลด	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	หลักประกันทางการเงิน	จำนวนทรัพย์สินหลักประกันสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ของกิจการ	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
	การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา	แผนในการจัดการบริหารทรัพย์สินลิขสิทธิ์ของกิจการ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ผลกระทบในทางบวกต่อสิ่งแวดล้อม และ ชุมชน	รูปแบบการดำเนินการทางธุรกิจมีผลกระทบทางบวกต่อสาธารณะ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	ใบรับรองคุณภาพที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์	การถือครองใบรับรองคุณภาพในด้านต่าง ๆ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การสร้างพันธมิตรและเครือข่ายด้านการวิจัยและพัฒนา	การมีพันธมิตรในด้านงานวิจัยเช่นจากสถาบันการศึกษา	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	แผนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	การมีแผนในการพัฒนาสินค้าใหม่อยู่เสมอ	Ordinal	ตัวแปรแฝง
	การพัฒนาระบบจัดการความรู้	การจัดการองค์ความรู้ในองค์กรเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม	Ordinal	ตัวแปรแฝง

1.8 คำนิยามศัพท์เฉพาะ

1. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หมายถึง หน่วยงานที่ทั้งภาครัฐหรือภาคเอกชนจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาขีดความสามารถของ นักเรียนนักศึกษาประชาชนหรือผู้ประกอบการที่สนใจเพื่อเข้าบ่มเพาะธุรกิจ ทักษะวิชาชีพและสร้างเสริมประสบการณ์เชิงพาณิชย์ให้มีความพร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเองหรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

2. ระหว่างการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation process) หมายถึง ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก จะเข้าสู่กระบวนการหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

3. การเป็น Pre-Incubatee ใช้ระยะเวลา 2-4 เดือน เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่กระบวนการเป็นผู้ประกอบการใหม่ (Incubatee)

4. การเป็นผู้ประกอบใหม่ที่เข้ารับการบ่มเพาะ (Incubatee) ในฐานะของบริษัทจัดตั้งใหม่ (Start-up company) ใช้ระยะเวลา ประมาณ 12-24 เดือน เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ โดยยังไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนนิติบุคคลหรือจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลก็ได้

5. การเป็นผู้ประกอบใหม่ (Incubatee) ในฐานะของบริษัทเต็มรูปแบบ (Graduated company) ใช้ระยะเวลาประมาณ 12-24 เดือน เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ให้เป็นบริษัทเต็มรูปแบบที่พร้อมออกไปสู่ธุรกิจ โดยจำเป็นต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในลักษณะใดลักษณะหนึ่งและมีรายได้ต่อปีที่มากเพียงพอต่อความยั่งยืนขององค์กร

6. สิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจแล้ว (Post-Incubation process) หมายถึง ผู้ประกอบการที่สามารถพร้อมออกไปดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเอง มีรายได้ต่อปีที่มากเพียงพอต่อความยั่งยืนขององค์กร เป็นผู้ประกอบการใหม่ในฐานะบริษัทที่จดทะเบียนนิติบุคคลเต็มรูปแบบ อาจมีการ ใช้แหล่งบริการจากทางศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเพื่อดำเนินกิจการบ้าง

7. ธุรกิจนวัตกรรม หมายถึง การทำงานสิ่งต่าง ๆ ด้วยวิธีใหม่ๆและยังอาจหมายถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต กระบวนการ หรือองค์กร ไม่ว่าการเปลี่ยนนั้นจะเกิดขึ้นจากการปฏิวัติ การเปลี่ยนอย่างถอนรากถอนโคนหรือการพัฒนาต่อยอด หากสิ่งนั้นมีคุณค่าในทางเศรษฐกิจก็สามารถตีค่าเป็นตัวเงินได้ ซึ่งมีผู้คนยินดีที่จะจ่ายในสิ่งแปลกใหม่นั้น

8. ระยะเวลาในการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Period) หมายถึง ระยะเวลาเซ็นสัญญาเมื่อผ่านการคัดเลือก Pre-Incubation โดยมีการต่อสัญญาแบบปีต่อปี โดยช่วงเวลาที่อยู่ในการบ่มเพาะธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการจะต้องพัฒนาศักยภาพต่าง ๆ ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

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

9. แนวความคิดของโครงการ หมายถึง การนำเสนอความสัมพันธ์ขององค์ประกอบต่าง ๆ ภายในโครงการโดยเป็นการกำหนดถึงการตอบสนองต่อความต้องการของโครงการที่เป็นไปได้ในการออกแบบ โดยเน้นถึงเหตุผลและความสำคัญที่ได้มาจากข้อเท็จจริง ซึ่งแนวความคิดในการออกแบบโครงการนั้นเป็นการกำหนดทิศทางของโครงการด้วยนามธรรม โดยโครงการหนึ่ง ๆ

อาจจะมีหลากหลายแนวความคิดโครงการได้ แล้วพิจารณาความสำคัญของแต่ละแนวความคิดโครงการแล้วเลือกให้เหมาะสมกับโครงการมากที่สุด

10. ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย หมายถึง โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเปิดจากการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชน โดยเฉพาะการสนับสนุนทางการเงินผ่าน ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั่วประเทศ โดยมีโอกาสเติบโตและมีโอกาสได้รับเงินทุนมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีเครือข่าย

11. ความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ หมายถึง กระบวนการที่ทำให้งานหรือกิจกรรมสำเร็จลง ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ด้วยคนและทรัพยากรขององค์กร โดยมีทักษะที่ดีด้านการจัดการที่ดีด้วยซึ่งทักษะสำคัญที่ผู้บริหารควรจะต้องมีอย่างน้อย 3 อย่างคือ

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

12. การเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน หมายถึง หากผู้ประกอบการอยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยบ่มเพาะ ผู้ประกอบการจะได้รับการสนับสนุนจากอุทยานวิทยาศาสตร์ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการบ่มเพาะธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ ให้กับผู้ประกอบการใหม่ที่ได้รับอนุมัติให้เข้ารับการบ่มเพาะ ในส่วนของ Soft Service และ Hard Service

13. ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาเพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

บทที่ 2
แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าพร้อมทั้งรวบรวมแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 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 ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากรกล่าวถึงกรอบทางทฤษฎีที่อธิบายความสำเร็จในการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantage) และก่อให้เกิดความยั่งยืน ตามแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากร (RBV) ได้เน้นย้ำว่าการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันนั้นขึ้นอยู่กับพื้นฐานด้านทรัพยากร อันสำคัญ ที่องค์กรครอบครองอยู่ โดยให้ความสำคัญที่ “คุณลักษณะเฉพาะของการสร้างคุณค่า (value) และอุปสรรคต่อการทำซ้ำ (Barrier to imitation)” คุณค่าของทรัพยากรไม่เพียงแต่เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้งานทางกายภาพ แต่เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องนำไปใช้เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ออกมา การใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมจึงต้องใช้ความสามารถของผู้ประกอบการเป็นอย่างสูง เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร ประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 2 ด้าน ได้แก่ ทรัพยากร (Resources) ความสามารถ (Capabilities) องค์ประกอบทั้งสองสิ่งนี้ เป็นองค์ประกอบที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบเชิงการแข่งขันขององค์กร การมีทรัพยากร และ ความสามารถที่เหมาะสมกับความสามารถ

เชิงการแข่งขัน เพื่อที่จะได้เปรียบในการแข่งขันกับองค์กรที่มี ทรัพยากร และ ความสามารถ ที่ไม่เหมาะสมมากเพียงพอ

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

ความสามารถขององค์กร (Ordinary Capabilities) ความสามารถไม่อาจตีค่าเป็นตัวเลขได้ง่ายนัก ดังนั้น ความสามารถคือการจัดการทรัพยากร ความสามารถในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็น ความสามารถด้านการบริหารจัดการ ความสามารถด้านการตลาด เป็นต้น ในปัจจุบันไม่ใช่เพียงแต่องค์กรที่มีความสามารถเหล่านี้แล้วจะอยู่รอด หรือ จะมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน เสมอไป แต่ความสามารถเหล่านี้ต้องเป็นความสามารถแบบมีพลวัต (Dynamic Capability) อีกด้วย

Barney (1991) ได้เสนอว่าลักษณะที่สำคัญของทรัพยากรเชิงกลยุทธ์ ซึ่งจะก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันแบ่งออกเป็น 4 ปัจจัย คือ

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

Grant and Charles (2004) กล่าวไว้ว่าความสามารถของธุรกิจที่จะก่อให้เกิดรายได้ขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประการ ได้แก่

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

การสร้างความได้เปรียบทางต้นทุน จะทำให้ธุรกิจสามารถเป็นเจ้าของทรัพยากร ได้แก่ โรงงารที่มีประสิทธิภาพต่อขนาด กระบวนการทางเทคโนโลยีที่เหนือกว่าคู่แข่ง หรือ เป็นเจ้าของแหล่งผลิตที่มีต้นทุนต่ำ หรือ ธุรกิจสามารถเข้าถึงแหล่งแรงงานค่าจ้างต่ำ และ รวมไปถึงการที่ ธุรกิจมีชื่อเสียงในตราสินค้า (ธนุตร์ เอี่ยมอร่าม, 2556)

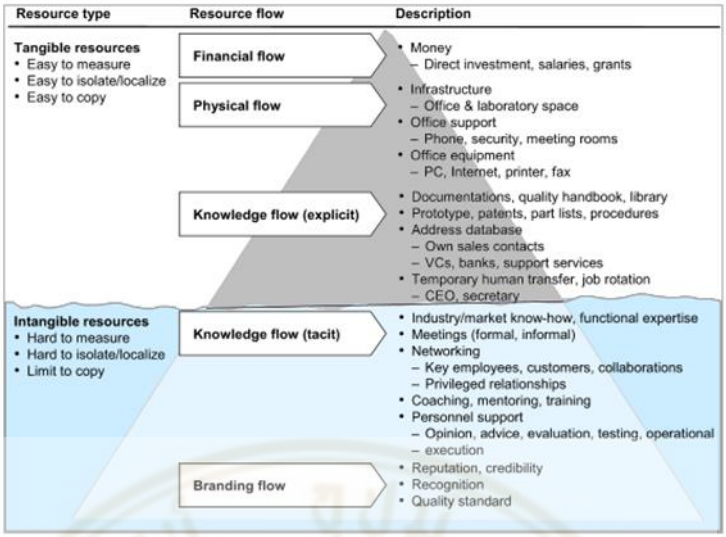
Collis and Montgomery (1995) กล่าวสนับสนุนเพิ่มเติมต่อว่า ทรัพยากรต้องมีคุณสมบัติครบ 5 ประการ คือ

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

โดยทรัพยากรที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจนั้น แบ่ง ออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ทรัพยากร ที่จับต้องได้ และ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ ทรัพยากรที่จับต้องได้ มีทั้งทรัพย์สินถาวรและทรัพย์สินหมุนเวียน 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) กล่าวว่า ทรัพยากรแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ทรัพยากรที่จับต้องได้ และ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้

- ทรัพยากรทางการเงินที่จับต้องได้ (Tangible Resource) ประกอบด้วย 1) ทรัพยากรการเงิน (Financial Flow) 2) ทรัพยากรวัตถุ (Physical Flow) และ 3) ทรัพยากรทางความรู้ (Knowledge Flow : Explicit)
- ทรัพยากรทางการเงินที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Resource) ประกอบด้วย 1) ทรัพยากรทางความรู้ (Knowledge Flow: Tacit) และ 2) ทรัพยากรด้านตราสินค้า (Branding Flow)



ภาพที่ 2.1 รูปแบบการสนับสนุนทรัพยากรทั้งทางตรงและทางอ้อม
ที่มา: รูปแบบทรัพยากรของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจองค์กร (Gassmann & Becker, 2006)

2.1.2 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center)

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

Lewis (2002) ได้กล่าวว่า หน่วยงานในการบ่มเพาะธุรกิจ เริ่มมีการจัดตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกใน ที่เมืองนิวยอร์ค ในปี 1959 มีชื่อว่า ศูนย์อุตสาหกรรมปัตตาเวีย (Batavia Industrial Center) โดยมีการจัดเตรียมพื้นที่เพื่อให้คำแนะนำแนวทางธุรกิจ รวมถึงคำแนะนำทางการเงิน โดยแนวคิดของการจัดเตรียมพื้นที่ทางกายภาพเพื่อให้คำแนะนำนี้ ได้แพร่กระจายไปอย่างช้า ๆ ในสหรัฐอเมริกา ในช่วง ทศวรรษ 1960 และ ทศวรรษ 1970 ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วได้รับการสนับสนุนด้านทรัพยากรการเงินจากรัฐบาล ต่อมาในช่วง ทศวรรษ 1970 ถึง ทศวรรษ 1980 แนวคิดดังกล่าวได้แพร่กระจายอย่างกว้างขวางมากขึ้น จนมาถึงปีคริสตศักราช 1985 ได้มีการก่อตั้งหน่วยงานการบ่มเพาะธุรกิจแห่งชาติ (National Business Incubation Association : NBIA) ซึ่งต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็นหน่วยงานการบ่มเพาะธุรกิจสากล (International Business Innovation Association: InBIA)

ปัจจุบันหน่วยงานบ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubators) ทั่วโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนประมาณการณ์มากถึง 1,580 แห่งทั่วโลก (Meyer, 2020) ที่เข้าร่วมในโครงการจัดอันดับของโลก (World Ranking) เป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจโดยทั่วไป คือการ

ให้การสนับสนุน และ เติมเต็มส่วนที่ขาด รวมถึงอำนวยความสะดวกให้แก่ ผู้ประกอบการในช่วงตั้งต้น (Early-stage) และเพิ่มตำแหน่งงานให้กับระบบเศรษฐกิจ ผ่านทางธุรกิจร่วมลงทุน หรือจากเครือข่ายธุรกิจของหน่วยบ่มเพาะ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน รวมถึง การเข้าถึงผู้ช่วยชาญในสาขาต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถมีการให้บริการที่แตกต่างกันไป โดยขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็น โครงสร้างองค์กร ที่มาของแหล่งเงินทุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ประเภทของลูกค้าที่เข้ารับบริการ รวมไปถึง วัตถุประสงค์ของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเองด้วย เช่นเป็นองค์กร ที่แสวงหาผลกำไร (For-Profits) หรือเป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร (Non-Profits)

Campbell et al. (1985) กล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คือ โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแบ่งปันพื้นที่ และ ความช่วยเหลือทางธุรการ (Administrative) เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในกระบวนการการพัฒนาธุรกิจ

Weinberg et al. (1991) ได้กล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจคือ อาคารที่จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สามารถเข้าถึงได้ คล่องตัว มีบริการที่หลากหลาย เพื่อให้บริการสนับสนุนผู้เช่า เพื่อวัตถุประสงค์ร่วมกันคือ บ่มเพาะให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้

2.1.2.2 คุณลักษณะบริการโดยทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ลักษณะโดยทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คือ มีการจัดเตรียมพื้นที่เชิงกายภาพเพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการ รวมไปถึง ผู้ประกอบการประเภทอื่น ๆ เช่น พื้นที่สำนักงาน และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ รวมถึงการให้คำแนะนำทางธุรกิจ โดยบริการสนับสนุนหลักได้แก่ (Robert Joseph, 2005)

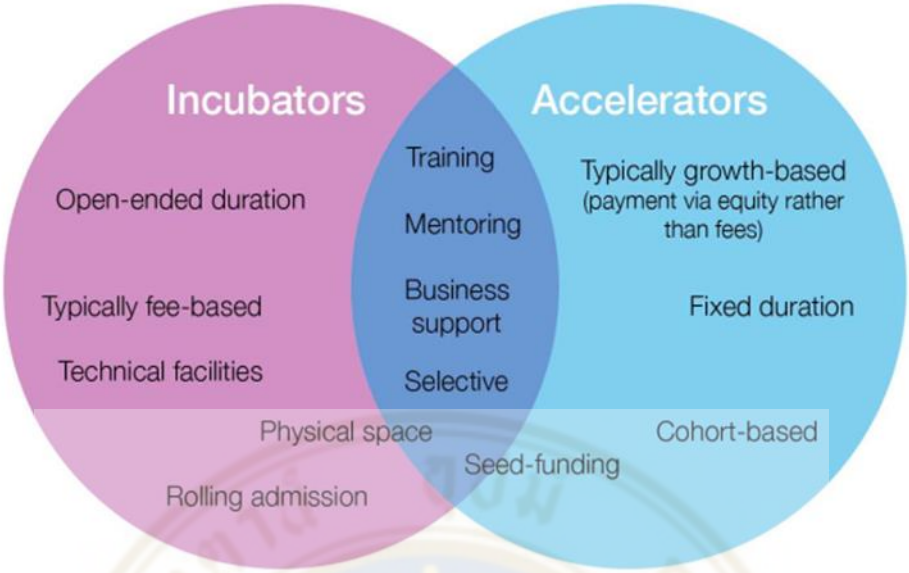
- การให้ความช่วยเหลือแนะนำพื้นฐานทางธุรกิจ (Business Basics)
- การให้คำปรึกษาด้านการตลาด (Marketing)
- การให้คำปรึกษาด้านการบัญชี และ การเงิน (Accounting or Financial)
- การให้ความช่วยเหลือในการเข้าถึงเครือนักลงทุน (Linkage to Network)
- พื้นที่สำนักงาน (Office Space)
- พื้นที่ห้องสมุด (Library)

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

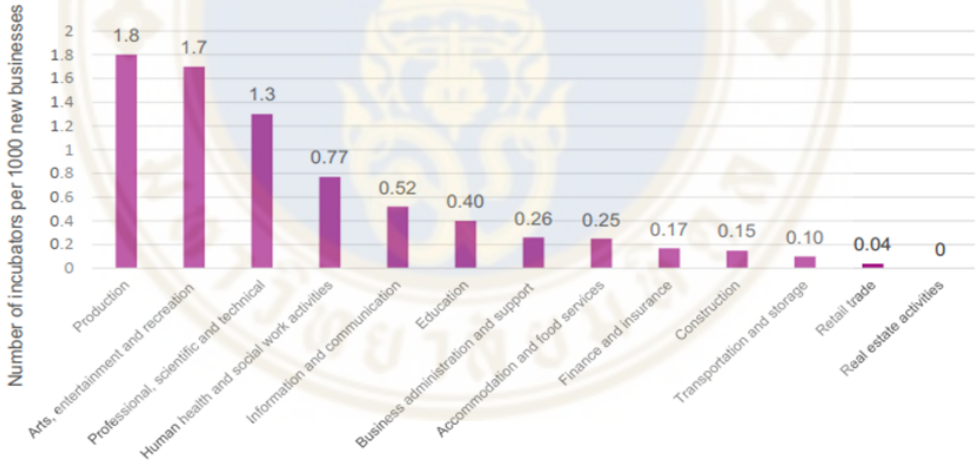
ภาพที่ 2.2 บริการสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มอบให้กับผู้ประกอบการห้าอันดับแรกในแคนาดา
ที่มา: รูปแบบบริการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Robert Joseph, 2005)

2.1.2.3 ความแตกต่างระหว่างศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) และศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerators)

- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) ตามความหมายทั่วไปแล้วมีความหมายในเชิงพื้นที่กายภาพ ซึ่งมีเงื่อนไขการใช้บริการที่ยืดหยุ่น และ มีการจัดเตรียมบริการสำหรับกระบวนการบ่มเพาะ (Dee et al., 2015) โดยทั่วไปมักหมายถึง การจัดเตรียม และจัดหาการฝึกอบรมให้ความรู้สำหรับ ผู้ประกอบการธุรกิจ การช่วยให้เข้าถึงเครือข่าย และ การอำนวยความสะดวกให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยทั่วไปจะมีการเก็บค่าเช่า หรือ ค่าสมาชิกเป็นรายเดือน (Dee et al., 2015; Aerts et al., 2007) และ โดยมากมักเป็นการสนับสนุนธุรกิจในท้องถิ่น หรือในองค์กร
- ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerators) ในส่วนที่แตกต่างจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator) นั้น ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerator) โดยทั่วไปมักจะจัดเตรียมบริการอย่างเฉพาะเจาะจงกับผู้ที่ผ่านการคัดเลือก โดยทั่วไปจะ มีอายุโครงการอยู่ระหว่าง 3-12 เดือน และบริการมักที่จะ เป็นการให้การช่วยเหลือ และพัฒนาแผนธุรกิจ การนำเสนอต่อผู้ลงทุน การพัฒนาต้นแบบ และ ทำการทดสอบตลาด ในขณะที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator) เน้นไปที่การเก็บค่าเช่าหรือค่าบริการสมาชิกศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Accelerator) มักใช้การเป็นหุ้นส่วนหรือส่วนทุนมากกว่า (Bone, 2017)



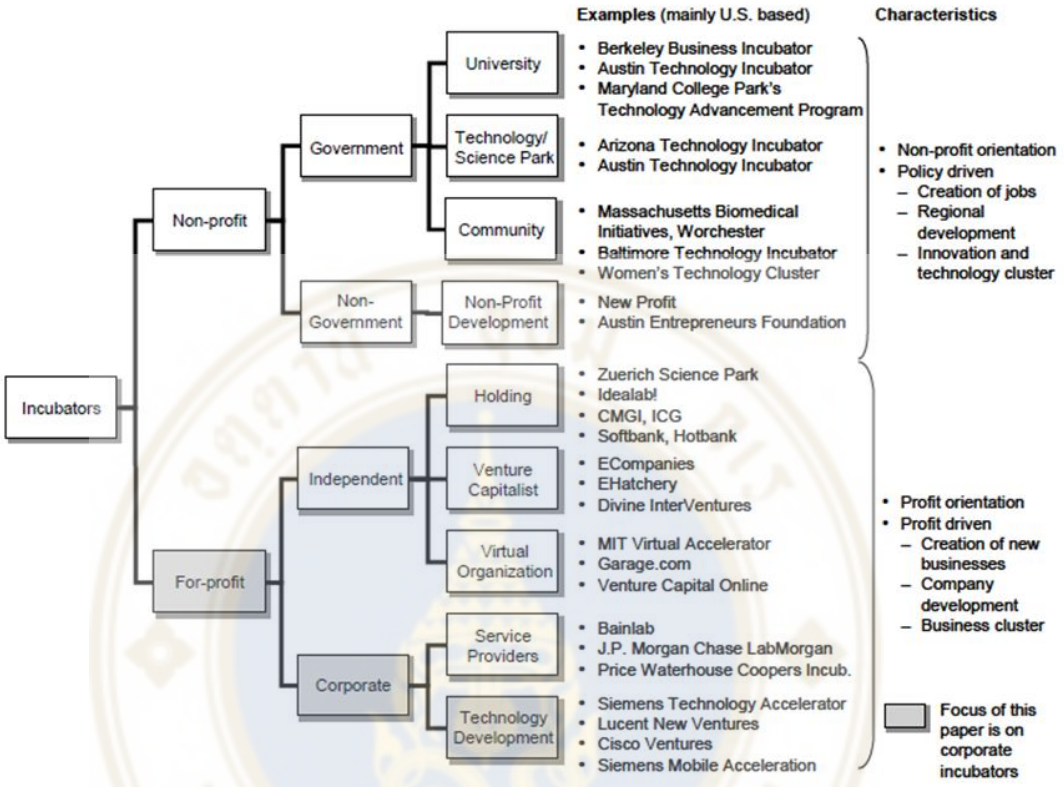
ภาพที่ 2.3 ความแตกต่างของคุณลักษณะบริการ
ที่มา: ลักษณะบริการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (Bone, 2017)



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

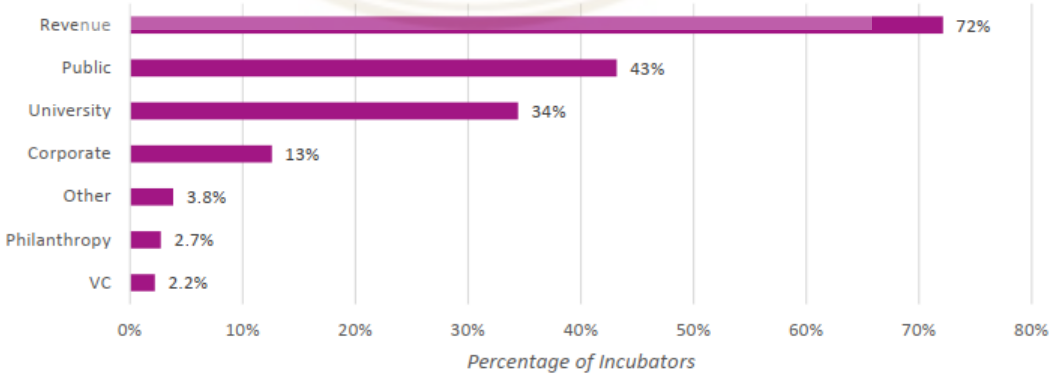
2.1.2.4 แหล่งที่มาขอเงินทุนสนับสนุน และ วัตถุประสงค์ของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (ภาพที่ 2.4) แสดงให้เห็นถึงรูปแบบการจัดการองค์กรของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่มี รูปแบบที่หลายหลายโดยแบ่งด้วย วัตถุประสงค์ตั้งต้นขององค์กรก็คือ องค์กรที่แสวงหาผลกำไร และองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร โดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั้งสองประเภท จะมีที่มาของแหล่งเงินทุนที่แตกต่างกัน เช่น ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในสังกัดหมาวิทยาลัย (University Business Incubator) ในสังกัดหมาวิทยาลัย

ของรัฐนั้นได้รับแหล่งเงินทุนหลักจากทางรัฐบาลโดยมีเป้าหมายหลักไปที่การพัฒนาสังคม และเศรษฐกิจ รวมไปถึงการต่อยอดของโครงการวิจัยในมหาวิทยาลัยด้วย



ภาพที่ 2.5 ประเภทของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ที่มา: รูปแบบของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำแนกตามวัตถุประสงค์ (Gassmann & Barbara Becker, 2006)



ภาพที่ 2.6 สัดส่วนร้อยละของแหล่งที่มาเงินทุนสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ที่มา: สัดส่วนของที่มาเงินทุนเพื่อสนับสนุนกิจการ (Bone, 2017)

2.1.2.5 ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในบริบทประเทศไทย

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

TABLE 2 – POSSIBLE OPERATIONAL MODELS OF BUSINESS INCUBATORS IN THAILAND

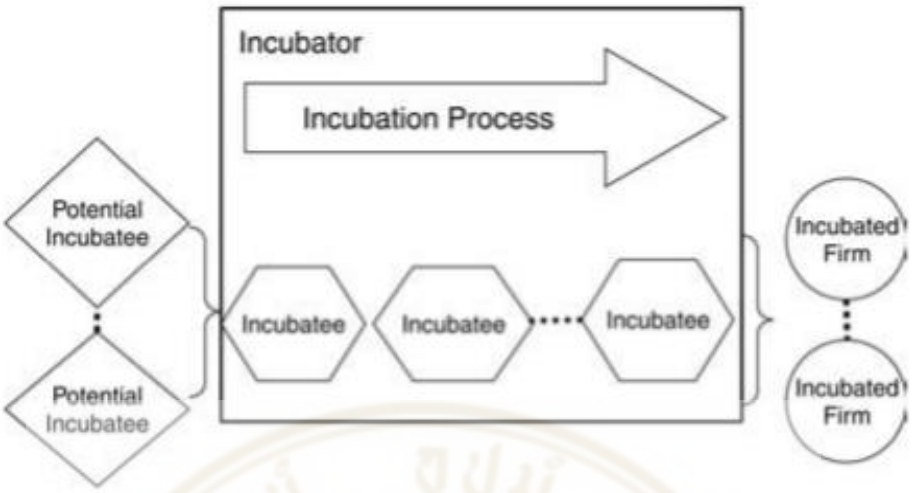
Business Incubator Model	**Model 1**	**Model 2**	**Model 3**
Host Organization	University	Public Organization	Private Organization
Mode of Operation	Non-profit	Non-profit	For-profit
Main Source of Funding	Government funding	Government funding	Private funding
Other Sources of Funding	Donation	Service 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 ไม่ใช่เพียงอาคารสถานที สำนักงานที่ใช้ร่วมกัน สิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน หรือ พันธกิจ แต่ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจคือ โครงสร้างความสัมพันธ์ (Network) ระหว่าง บุคคล รวมถึง องค์กร ซึ่งรวมไปถึงผู้อำนวยการหน่วยบ่มเพาะ พนักงาน กรรมการ ผู้ประกอบการที่เข้าร่วม มหาวิทยาลัยในพื้นที่ ผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ นักลงทุน และ อาสาสมัคร โดย (ภาพที่ 2.7) แสดงกระบนกวนในการเปลี่ยนผ่านจากผู้ประกอบการทั่วไปที่มีศักยภาพในการได้รับการบ่มเพาะธุรกิจ และอยู่ในกระบวนการบ่มเพาะจนกระทั่งเสร็จสิ้นกระบวนการแล้ว 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) และความสามารถ (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 ทรัพยากรทางกายภาย ทรัพยากรมนุษย์ และ ทรัพยากรองค์กร (Organizational Resource) และ ได้ขยายไปถึงอีกสองปัจจัยสำคัญนั้นก็คือ 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 และมีความสามารถในการเข้าถึงทรัพยากรได้ แต่ บ่อยครั้งกลับล้มเหลวในการ พัฒนา และรักษาระดับความสามารถ

เชิงการแข่งขันของตัวเองเอาไว้ได้เช่นกัน (Tushman and Anderson, 1997) ซึ่งอาจเกิดจากการที่บริษัทพยามยามหลีกเลี่ยงความเสี่ยง โดยไม่ทำการพัฒนานวัตกรรมใหม่ หรืออาจเกิดจากโครงสร้างองค์กรแบบราชการที่ขัดขวางความเป็นผู้ประกอบการภายในขององค์กร (Intrapreneurship) และขัดขวางการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่ง ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubator) จะสามารถช่วยสนับสนุน และนำสู่ตลาด (Commercialization) ผ่านทรัพยากร และ องค์ความรู้ของ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ แม้แต่บริษัทขนาดใหญ่ก็สามารถใช้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเพื่อที่จะเอาชนะกำแพงนวัตกรรม และบุกเบิกบริการ หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ 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)

	Financial Services					
	External				Internal	
Incubator Type	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: รูปแบบของการสนับสนุนเงินทุน (Chandra, 2007)

2.1.5 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Cs Approach)

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

- คุณสมบัติ (Character)หมายถึง ประเด็นคุณสมบัติหรือคุณลักษณะจากตัวผู้ขอสินเชื่อโดยตรง เช่นความน่าเชื่อถือ การประกอบอาชีพ และ ภาระผูกพันการชำระหนี้สินคืนกับผู้ให้สินเชื่อรายอื่น
- ความสามารถ (Capacity) หมายถึง ประเด็นความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity to Repay) ทั้งเงินต้นและดอกได้ตามเงื่อนไขข้อตกลง เช่น โครงการลงทุนต้องมีกำไรและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงกว่าต้นทุนของทุน (Cost of Capital) ของโครงการ
- ทุน (Capital) หมายถึง ประเด็นเกี่ยวกับเงินลงทุนของผู้กู้ คือ ฐานะความเข้มแข็งทางด้านการเงินของตัวผู้ขอสินเชื่อด้านต้นทุนของตัวเอง ความสามารถในการดูแลโครงการ
- หลักประกัน (Collateral) หมายถึง ประเด็นเกี่ยวกับหลักประกันการให้กู้ยืม หรือการค้ำประกันโดยวิธีทางต่าง ๆ เช่น การค้ำโดยบุคคลอื่น หรือ สินทรัพย์เป็นประกัน
- ภาวะเศรษฐกิจ (Condition) หมายถึง การวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอกเงื่อนไขที่ต้องพิจารณาได้แก่ สภาวะทางเศรษฐกิจ สังคมวัฒนธรรม ปัญหาสงคราม สิ่งแวดล้อม และความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน

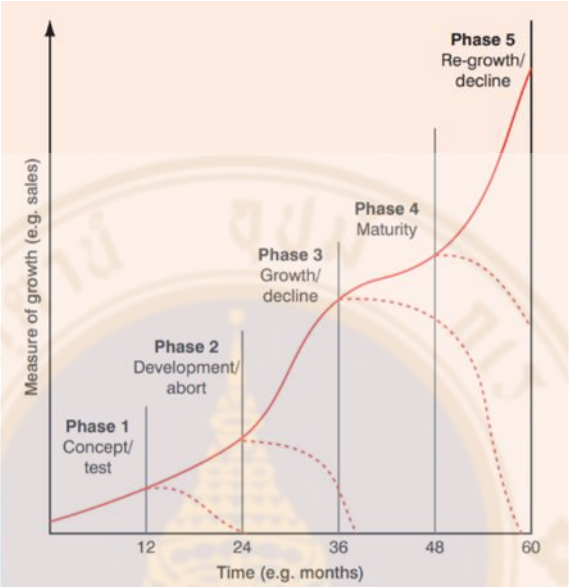
2.1.6 ทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (The 5Ps Approach)

เป็นอีกหนึ่งหลักการในการวิเคราะห์สินเชื่อ ซึ่งประกอบไปด้วย 5 ปัจจัยดังนี้

- ปัจจัยด้านตัวบุคคล (People) พิจารณาปัจจัยด้านตัวบุคคล เช่น อาชีพ ความรับผิดชอบต่อหนี้สินในอดีตที่ผ่านมา และ ความสามารถในการชำระคืนหนี้สิน
- วัตถุประสงค์ (Purpose) พิจารณาจุดมุ่งหมายในการขอสินเชื่อ และพิจารณาประสิทธิภาพของการนำไปใช้
- • การชำระหนี้ (Payment) เป็นการพิจารณาว่าผู้กู้มีความสามารถที่จะชำระคืนให้แก่ธนาคารในจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงกันได้หรือไม่
- หลักการป้องกันโครงสร้างของเงินกู้ (Protection) พิจารณาการประกันความเสี่ยง โดยสามารถแยก ออกเป็น 2 ประเภท คือ จากตัวผู้กู้เอง และ จากภายนอก
- การพิจารณาโดยรวม (Prospective) พิจารณาในภาพรวมตัวธุรกิจรวมไปถึงสภาวะความเป็นผู้ประกอบการ

2.1.7 ทฤษฎีวงจรชีวิตของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Life cycle)

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



ภาพที่ 2.10 แบบจำลองลำดับขั้นการเติบโตของธุรกิจ
ที่มา: ระยะของการเติบโตธุรกิจ (Stokes & Thomson, 2006)

ระยะที่ 1: ระยะแนวความคิด (Concept) ก่อนที่ธุรกิจจะเปิดตัวจะต้องผ่านการคิดและวางแผนในรูปแบบหนึ่ง ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับการทดสอบตลาดหรือดำเนินธุรกิจที่เป็นการดำเนินการนอกเวลาก่อนที่เจ้าของจะพึ่งพาอย่างสมบูรณ์ ความคิดสร้างสรรค์ การรวบรวมข้อมูลและการสร้างเครือข่ายเป็นกิจกรรมหลักในขั้นตอนนี้

ระยะที่ 2: ระยะพัฒนาและปรับปรุง (Development) เป็นช่วงที่ธุรกิจได้รับการเปิดตัวและพัฒนาจนมีขนาดที่สามารถทำงานได้ หรืออาจถูกยกเลิกได้ในระยะนี้ ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าในตลาดมีลูกค้าเพียงพอที่จะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการมาใช้หรือไม่

ดังนั้นการตลาดที่เชื่อมโยงกับการจัดการกระแสเงินสดจึงเป็นกิจกรรมสำคัญในการทำงาน โดยปกติแล้วผู้ประกอบการแต่ละรายจะบริหารจัดการองค์กรในขั้นตอนนี้ โดยส่วนใหญ่ผ่านความพยายามของตนเอง นี่เป็นขั้นตอนที่มีความเสี่ยงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจ เนื่องจากสถิติระบุว่าเป็นช่วงที่ บริษัท อยู่ในขนาดที่เล็กที่สุดและอายุน้อยที่สุดที่มีอัตราการปิดกิจการสูงสุด

ระยะที่ 3: ระยะเติบโต (Growth) องค์กรบางแห่งที่พัฒนาจนเป็นองค์กรที่มีศักยภาพการเติบโตอย่างรวดเร็วหรือในบางกรณีก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การเติบโตดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างภายในขององค์กร การจัดการกระบวนการภายในและบุคลากรมักเป็นหน้าที่ที่สำคัญ รูปแบบการจัดการแบบผู้ประกอบการเพียงคนเดียวอาจพิสูจน์ได้ว่าไม่เพียงพอที่จะรองรับการเติบโตได้อย่างเต็มที่ การแบ่งงานด้านการบริหาร การสรรหาบุคลากรจากภายนอกและการพัฒนาทีมงานที่มีเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจในช่วงที่ธุรกิจอยู่ในช่วงระยะการเติบโต

ระยะที่ 4: ระยะอิ่มตัว (Maturity) ธุรกิจที่อยู่รอดได้ส่วนใหญ่ต้องผ่านช่วงเวลาแห่งความมั่นคงเมื่อการเติบโตแบนราบและองค์กรเติบโตเต็มที่ ในช่วงระยะนี้ อาจสูญเสียโครงสร้างที่เรียบง่ายของการตัดสินใจแบบรวมศูนย์ใช้กระบวนการทางธุรกิจที่ซับซ้อนมากขึ้นและกลายเป็นระบบราชการมากขึ้นในขั้นตอนต่าง ๆ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือลักษณะบางอย่างขององค์กรมีขนาดใหญ่

ระยะที่ 5: ระยะขยายธุรกิจ (Expansion) เมื่อองค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือคู่แข่ง ผลกำไรหรือการลงทุนจากภายนอกอาจพร้อมที่จะใช้ประโยชน์จากธุรกิจที่ประสบความสำเร็จต่อไป แบบสิ่งที่เรียกว่าเอสเคิร์ฟ (s-curve hypothesis) ชี้ให้เห็นว่าการลงทุนดังกล่าวอาจกระตุ้นการเติบโตในช่วงที่สอง หากไม่มีการต่อยอดกิจการจากเดิมที่มีอยู่ ธุรกิจอาจเกิดความซบเซาและผลประกอบการลดลงได้ เนื่องจากการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นจากคู่แข่งที่มีอยู่หรือผู้เข้ามาใหม่ในตลาดมาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด หากไม่มีการต่อยอดหรือขยายธุรกิจออกไป

2.1.8 ทฤษฎีขั้นตอนการจัดหาเงิน (Financing stage)

แบบจำลองขั้นตอนที่พัฒนาขึ้นในวรรณกรรมการศึกษาขององค์กรทฤษฎีลำดับขั้นการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางการเงินของบริษัท ระบุขั้นตอนต่าง ๆ ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของบริษัทนำเสนอเป็นแนวคิดเชิงพรรณนาในหนังสือเรียน (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 บริษัทต่าง ๆ มีปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางการเงินจากภายนอกเนื่องจากความไม่ชัดเจนของข้อมูล (Huyghebaert & Van de Gucht, 2007) แหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดและใช้กันทั่วไปในขั้นตอนนี้คือเงินออมส่วนตัวของเจ้าของบริษัท และเงินจากเพื่อนและสมาชิกในครอบครัว (Ullah & Taylor, 2007) การมีส่วนร่วมของเจ้าของบริษัทในบริษัทที่ตั้งขึ้นใหม่ ไม่ได้จำกัด อยู่ที่ส่วนของผู้ถือหุ้น แต่จะรวมถึงการจัดหาส่วนของผู้ถือหุ้นในรูปแบบของสินทรัพย์ส่วนบุคคลที่ใช้เป็นหลักประกันในการรักษาหนี้ทางธุรกิจ (Basu & Parker, 2001) ในขณะที่บริษัทอาจได้รับเงินทุนเพียงพอที่จะเริ่มการซื้อขาย แต่การขาดการวางแผนอาจทำให้เกิดปัญหาการใช้เงินน้อยเกินไปในระยะแรกสุด ในกรณีที่รุนแรงโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเผชิญกับการแข่งขัน บริษัทอาจไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ (Cressy, 2006b)

ระยะที่ 2: ระยะการเติบโต (Growth I, Growth II, Growth III) บริษัทที่ประสบความสำเร็จอยู่รอดในช่วงตั้งไข่ และ เริ่มต้นและเติบโตเต็มที่ ในช่วงการเติบโต การระดมทุนส่วนบุคคลจึงมีความสำคัญน้อยลง เนื่องจากมีแหล่งเงินทุนที่มาจากผลกำไรสะสมของกิจการมากขึ้น นอกจากนี้การมีประวัติการซื้อขายยังช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนภายนอกที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดหาเงินทุนจากธนาคารและเครดิตทางการค้า บริษัทที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว อาจประสบสภาวะการขาดเงินทุนหมุนเวียนบริษัท ปัญหาสภาพคล่องในขั้นตอนนี้ (Bates & Bell, 1973) บริษัทที่ประสบกับปัญหาการซื้อขายเกินบัญชีมักจะพยายามบรรเทาปัญหาสภาพคล่องเหล่านี้ด้วยการเพิ่มวงเงินเบิกเกินบัญชี ดังนั้น จึงเป็นเรื่องปกติที่ SMEs จะมีหนี้ระยะสั้นในปริมาณมาก (Michaelas et al., 1999; Ayadi, 2008) หนี้ระยะสั้นไม่เพียงพอสำหรับบริษัทที่ต้องการเงินทุนจากภายนอกเป็นจำนวนมากเพื่อการลงทุน อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทมีหนี้ระยะยาวหรือการเพิ่มทุนจากภายนอกผ่านบุคคลภายใน หรือการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน เป็นลักษณะการแสวงหากลยุทธ์การเติบโตที่สูง

และอาจมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยใช้เทคโนโลยีใหม่ เช่น NTBF เป็นต้น (Ullah & Taylor, 2005) ผลที่ตามมาของการขายหุ้นของบริษัทให้กับเจ้าของคือการสูญเสียการควบคุมและความเป็นอิสระในการบริหารแม้ว่าผู้เขียนจำนวนหนึ่งระบุว่าผลลัพธ์นี้อาจเข้ากันได้กับเป้าหมายของเจ้าของบริษัท (Berggren et al., 2000; Hogan and Hutson, 2005)

ระยะที่ 3: ระยะอิ่มตัวหรือระยะถดถอย (Maturity, Decline) ในระยะนี้ บริษัทต่าง ๆ จะได้รับประวัติการซื้อขายและโดยปกติแล้วจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลายได้ แหล่งเงินทุนที่เข้าถึงในขั้นตอนนี้โดยทั่วไปจะพิจารณาจากความชอบของเจ้าของบริษัท แทนที่จะเป็นข้อจำกัดด้านอุปทาน จากนั้น บริษัทหลายแห่งอาจเข้าสู่ขั้นตอนของการลดลงเนื่องจากผลตอบแทนที่ลดน้อยลง (Steinmetz, 1969) และบริษัทอาจถูกเลิกกิจการหรือถูกเทคโอเวอร์ได้ 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 โดยมีทั้งในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง 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 ยังมีในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยอ้อม อาทิ โครงการค้ำประกันสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยหน่วยงานรัฐ (สำนักข่าวอิศรา, 2560; บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.), ม.ป.ป.) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุน 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 การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมต่าง ๆ (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 รวมถึงมาตรการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startups) ในภาพรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับประเด็นด้านกฎหมาย และหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งมีผลต่อการสนับสนุนด้านเงินทุนของสตาร์ทอัพด้านการเงิน (FinTech Startups) ทั้งทางตรงและทางอ้อม (กรมสรรพากร, 2559; ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.), 2560; รัฐบาลไทย, 2560; สำนักเลขานายกรัฐมนตรี, 2560; ก.ล.ต., 2561; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2561; ประชาชาติธุรกิจ, 2561)

2.1.10 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) เป็นธุรกิจที่มีจำนวนมากในประเทศไทยผู้ประกอบการส่วนมากประกอบการในรูปของบุคคลธรรมดา คณะบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนสามัญที่มิใช่นิติบุคคล

- การกำหนดลักษณะกิจการขนาดกลางและขนาดย่อย (SMEs) หน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทยมักจะใช้กำหนดลักษณะตามกฎกระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 สำหรับกรมสรรพากรประมวลรัษฎากรไม่ได้มีคำนิยามกิจการขนาดกลางและขนาดย่อย (SMEs) ไว้ว่ามีลักษณะอย่างไรแต่ได้อาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมายเพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อย (SMEs) เช่น ลดอัตราภาษีเงินได้ยกเว้นภาษีเงินได้การหักค่าสึกหรอและค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่งเป็นต้น กำหนดลักษณะธุรกิจตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 และกำหนดลักษณะธุรกิจตามประมวลรัษฎากร สรุปได้ดังนี้
- กำหนดลักษณะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ตาม พรบ. ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ตามกฎกระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2545 อาศัยอำนาจ พรบ. ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ได้กำหนดลักษณะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- ในกรณีที่จำนวนการจ้างงานของกิจการใดเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมแต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางหรือมีจำนวน การจ้างงานเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางแต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อมให้ถือจำนวนการจ้างงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่าเป็นเกณฑ์การพิจารณา
- กำหนดลักษณะธุรกิจที่กรมสรรพากรอาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมายเพื่อสนับสนุนส่งเสริมให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

2.1.11 ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ (Start-Up)

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

ในตลาด (Market demand) การสร้างพันธมิตรของธุรกิจ กระบวนการผลิต หรือแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของธุรกิจ

Graham (2012) กล่าวว่า สตาร์ทอัพ หมายถึง บริษัทที่ออกแบบเพื่อให้เกิดการเติบโตอย่างรวดเร็วเพื่อสร้างกำไรธุรกิจและออกจากธุรกิจ สิ่งที่สำคัญคือ ความสามารถในการเติบโตและอะไรก็ตามที่เกี่ยวข้องกับการสร้างการเติบโตให้เกิดขึ้นจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสตาร์ทอัพรายใหม่ที่ยังไม่รู้ว่าต้องเริ่มหรือทำอะไรเพื่อให้ประสบความสำเร็จ สิ่งที่ทีมงานต้องทำคือการหาการเติบโต กล่าวคือการเติบโตเป็นเหมือนเข็ม ทิศที่ควรจะวางอยู่ตรงหน้าสตาร์ทอัพทุกคนให้เดินตาม

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (2560) ได้ให้ความหมายของสตาร์ทอัพว่า สตาร์ทอัพ หมายถึง ธุรกิจที่สร้างขึ้นเพื่อให้เกิดการเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยเน้นที่การหารายได้ในรูปแบบที่สามารถทำซ้ำและขยายในวงกว้าง ซึ่งโดยมากจะเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน หรือเป็นการทำธุรกิจโดยหาโอกาสที่ยังไม่เคยมีใครทำ

2.1.12 เทคนิคการสำรวจและวิเคราะห์ปัญหาด้วยคำถาม (5W1H)

Rudyard Kipling (1902) กล่าวว่า แนวทาง 5W1H คือ เทคนิคการวิเคราะห์ปัญหาที่ใช้มากที่สุดในระดับสากล โดยเป็นการคิดวิเคราะห์ ที่ใช้ความสามารถในการจำแนก แยกแยะ 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): เป็นการหาสถานที่ว่าปัญหานั้นเกิดขึ้นที่ไหนหรือการแก้ปัญหาของเราจะเกิดขึ้นในที่ไหน
- เมื่อไหร่ (When): เป็นการหาระยะเวลาว่าเมื่อไหร่ที่เหมาะสมที่จะต้องดำเนินการ หรือ หาว่าปัญหาเกิดขึ้นเมื่อไหร่
- ทำไม (Why): เป็นการหาเหตุผลว่าทำไมเราถึงทำสิ่งนั้น หรือว่าทำไมเราถึงจะต้องการแก้ไขปัญหานั้น ๆ

- อย่างไร (How): ปัญหาที่เกิดขึ้น เราจะมีวิธีการแก้ไขปัญหานั้น ๆ ได้อย่างไรบ้างมีวิธีการทำอย่างไร ขั้นตอนเป็นยังไง ในส่วนนี้ถือเป็นส่วนที่สำคัญที่สุด

2.1.13 ความหลากหลายภายในของทีมงาน (Team Diversity)

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

ประสิทธิภาพของทีมคือโครงสร้างหลายมิติที่ครอบคลุมการวัดผลหลายอย่างเช่น การผลิตเชิงปริมาณผลลัพธ์ของทีมเชิงคุณภาพและการทำงานร่วมกันของทีม Dunphy & Bryant (1996) ได้ตั้งข้อสังเกตว่าการวิจัยของทีมมีแนวโน้มที่จะมุ่งเน้นไปที่มาตรการของวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานและเชิงปริมาณของบริษัท เป็นผลลัพธ์ของทีม เช่น ปริมาณการขาย ผลผลิตและผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น ยังคงมีความขาดแคลนในการวิจัยที่เชื่อมโยงประสิทธิภาพของทีมกับวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์และเชิงคุณภาพอื่น ๆ แม้ว่าพวกเขาจะได้รับความสนใจมากขึ้นในการสืบสวนของทีมเมื่อเร็ว ๆ นี้ ดังนั้นการศึกษาของเราจึงตรวจสอบโดเมนหลักสามประการของผลลัพธ์ของทีม ได้แก่ คุณภาพปริมาณและการรวมกลุ่มทางสังคมเพื่อประเมินผลการดำเนินงานกลยุทธ์และจิตวิทยาโดยรวมของความหลากหลายของทีม

เป้าหมายที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการทำงานเป็นทีม คือการบรรลุถึงทีมที่มีการบูรณาการที่ดีเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงอย่างมีประสิทธิผล ดังนั้นการรวมกลุ่มทางสังคมในระดับสูงจึงมักถูกตรวจสอบว่าเป็นตัวบ่งชี้การจัดตั้งทีมที่ประสบความสำเร็จ (Beeber & Schmitt, 1986; Gully, Devine, & Whitney, 1995; Smith et al., 1994) ในการวิจัยกลุ่มย่อยนักวิจัยหลายคนระบุว่าความแตกต่างของแต่ละบุคคลซึ่งมักจะไม่เหมือนกันในคุณลักษณะทางประชากร มีความสัมพันธ์เชิงลบกับการรวมกลุ่มทางสังคมเนื่องจากเครื่องหมายทางประชากรเหล่านี้จะถูกระบุและจัดหมวดหมู่โดยผู้อื่นโดยทันทีดังนั้นจึงสร้างแบบแผนในหมู่บุคคล ตัวอย่างเช่น (Jehn, 1995, 1997) จำแนกความขัดแย้งภายในกลุ่มออกเป็นสองประเภทความขัดแย้งทางอารมณ์ และความขัดแย้งที่สำคัญ และความขัดแย้ง

ที่มุ่งเน้นบุคคลที่เกิดขึ้นต่อไปนั้นเกี่ยวข้องในเชิงลบกับการปฏิบัติงานของกลุ่ม ในขณะที่ความขัดแย้งที่เกี่ยวข้องกับงานมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบ ในเชิงบวกต่อประสิทธิภาพของกลุ่ม

2.1.14 ปัญหาและอุปสรรคของการระดมทุน สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดย่อม (Problems and Obstacles for Medium and Small Enterprises)

วชิรศาสน์ ชเลิศเพ็รช์ (2553) กล่าวไว้ในวิทยานิพนธ์ เรื่อง มาตรการทางภาษีสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ ร่วมลงทุนภาคเอกชนในประเทศไทย ศึกษาเปรียบเทียบกับประเทศออสเตเลีย กล่าวว่า การขาดความรู้ในการพัฒนาช่องทางการตลาด ขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่มีความแตกต่าง ปัญหาอำนาจในการต่อรองในการจัดหาวัตถุดิบที่น้อย ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ปัญหาด้านการจัดการกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยส่วนมากจะเป็นการบริหารกันแบบครอบครัวเป็นหลัก จึงขาดระบบแบบแผนที่ชัดเจน

ปัญหาขาดแคลนแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจ นับว่าเป็นปัญหาที่สำคัญมากอีกหนึ่งประการของ SMEs โดยสามารถแจกแจงรายละเอียดของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดังนี้

- อัตราดอกเบี้ยสูง ทำให้ผู้ประกอบการไม่มีความสามารถในการชำระหนี้คืนธนาคารได้
- ปัญหาในการติดต่อกับสถาบันทางการเงิน โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นรายใหม่ หรือ ผู้ประกอบการที่ไม่เคยทำเรื่องขอเงินทุนกับสถาบันทางการเงินมักจะขาดความรู้ความเข้าใจ จึงไม่สามารถสื่อสารและบรรลุข้อตกลงกับสถาบันทางการเงินได้ ปัญหาในการจัดเตรียมข้อมูล ซึ่งส่วนมากผู้ประกอบการกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นการบริหารงานแบบครอบครัว ดังนั้นเอกสารต่าง ๆ จึงมีการเก็บรวบรวมอย่างไม่เป็นระเบียบ และไม่มีความถนัดในการจัดเตรียมข้อมูลต่าง ๆ ที่สถาบันทางการเงินต้องการ เช่น ประวัติความเป็นมาของกิจการ ข้อมูลทางการเงินที่จำเป็น เช่นรายการเดินบัญชี (Statement) ย้อนหลัง 6 เดือน งบการเงิน และเอกสารรายการทางภาษีต่าง ๆ
- วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ส่วนมากจะขาดหลักทรัพย์เพื่อนำมาเป็นหลักประกันในการยื่น เรื่องขอวงเงินสินเชื่อกับทางสถาบันทางการเงิน จึงไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้
- ปัญหาเรื่องความน่าเชื่อถือของระบบการบันทึกบัญชีของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นตัวเลขที่ยังไม่สามารถนำมาใช้ในการพิจารณาสินเชื่อได้ในทันที เนื่องจากตัวเลขรายการต่าง ๆ ทางบัญชีไม่สะท้อนผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกิจการ

- การกำหนดเงื่อนไข และคุณสมบัติในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อของสถาบันการเงินค่อนข้างเข้มงวด จึงทำให้ผู้ประกอบการยื่นเรื่องขอวงเงินได้ยาก
- อัตราส่วนทางการเงินของธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีอัตราส่วนหน้าต่อส่วนทุน (D: E Ratio) ค่อนข้างสูง จึงไม่ผ่านการอนุมัติจากสถาบันทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับรายงานของธนาคารโลกที่จัดทำไว้ในเว็บไซต์ธรุกิจ (Doing Business) ที่รายงานว่าประเทศไทย ได้รับการจัดอันดับอยู่ที่อันดับ 46 ได้รับคะแนนรวม 72.53 สูงขึ้น 3 อันดับ เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งอยู่ลำดับที่ 49 และได้รับคะแนนรวมอยู่ที่ 71.42 โดยมีเกณฑ์การชี้วัดที่ได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้นมากที่สุดของ ประเทศไทย ได้แก่ 1) มีการปรับปรุงการเริ่มต้นธุรกิจให้ง่ายสะดวกและรวดเร็วขึ้น โดยการลดขั้นตอนการชำระค่าลงทะเบียนธุรกิจให้เสร็จภายในขั้นตอนเดียว และการลดเวลาในการรับตราประทับของธุรกิจ 2) มีการปรับปรุงระบบเพื่อให้ธนาคารและสถาบันการเงินสามารถเข้าถึงข้อมูลคะแนนความน่าเชื่อถือเพื่อการขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น และ 3) มีการจัดวางโครงสร้างรูปแบบใหม่ให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และปรับปรุงข้อกำหนดด้านการชำระหนี้เพื่อแก้ปัญหาการล้มละลาย โดยจะเห็นว่าปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมนั้นเป็นวาระระดับชาติที่ทุกประเทศให้ความสนใจ และเร่งแก้ไขปัญหา ดังกล่าวเพื่อให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถอยู่รอด และ เติบโตอย่างยั่งยืน (World Bank Group, 2017)

จากข้อมูลที่กล่าวข้างต้นมาทั้งหมดทำให้เห็นว่าการเติบโต และการอยู่รอดของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมนั้น หนึ่งในปัญหาที่สำคัญ และเป็นอุปสรรคในการขัดขวางการเติบโตของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยคือปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงส่งผลให้กิจการเกิดสภาวะขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ไม่มีเงินทุนในการบริหารงาน และขาดความสามารถในการแข่งขัน และ ปัญหาอื่น ๆ ตามมาอีกมายมาย

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทบวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในประเด็นต่าง ๆ และการศึกษาคุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน สามารถสรุปการทบทวนวรรณกรรมโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้ดังนี้

2.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
1.	- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ และ สิ่งอำนวยความสะดวก (Access to science and technology expertise and facilities) - การมีแผนธุรกิจ (Comprehensive business plan) - ยอดเงินสนับสนุนที่มีอยู่ (Availability of funding) - ความพร้อมของผู้ประกอบการ (Quality of entrepreneurs) - การสนับสนุนจากผู้ถือหุ้น (Stakeholder support) - ความช่วยเหลือจากภาครัฐ (Supportive government policies) - การจัดการกระตุ้นการแข่งขัน (Competent and motivated management) - ความยั่งยืนทางการเงิน (Financial sustainability) - ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา (Experienced advisory board) - เครือข่ายของผู้ประกอบการ (Networking)	Buys and Mbewana (2007)
2.	- การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ (Coachability) - ความสามารถในการทำงาน (viability) - ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ (industry sector) - ระยะการเติบโต (stage of development) - ศักยภาพในการเติบโต (growth potential)	Colbert et al. (2010)
3.	- การสร้างตำแหน่งงาน (job creation) - การเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่น (local ownership) - ความสามารถในการชำระค่าใช้จ่าย (the ability of the tenant company to pay its own operating costs) - สร้างโอกาสที่แตกต่าง (provide a unique opportunity) - ศักยภาพในการเติบโต (fast growth potential) - มีแผนธุรกิจ (have a business plan) - มีประกันหนี้สิน (have business liability insurance)	Kumar and Kumar (1997)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
4.	- ความสามารถในการทำธุรกิจ (viable business proposition) - การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ (exists a management team ready to accept the incubator's support and participate in the incubator's internal community) - การสร้างตำแหน่งงาน (job creation) - การนำออกสู่ตลาดของเทคโนโลยี (the commercializing of technologies) - ช่วยเพิ่มบรรยากาศการแข่งขันให้แก่ชุมชน (the increase in community competitiveness) - เพิ่มความหลากหลายให้แก่ชุมชน (the diversifying of local economies) - สร้างตำแหน่งงาน (the creation of wealth or through the provision of entrepreneurial opportunities for low-income or other demographic groups) - การแข่งขันโดยตรงกับลูกค้าเดิม (determine whether the client will directly compete with an existing incubator client) - ความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่าย (can pay rental charges and other fees while sustaining positive cash flow) - ตรงต่อความถนัดของผู้ให้บริการ (aligned with the industry niche or sector focus areas of the incubator) - ความต้องการตรงกับที่ผู้บริการสามารถให้ได้ (has requirements the incubation program and its service provider network can fulfil) - ตรงต่อความต้องการของเครือข่ายผู้ให้บริการ (will meet the needs of any incubator partners the company may need) - คุณสมบัติตรงกับวัฒนธรรมของผู้ให้บริการ (meet graduation benchmarks and positively contribute to the incubator culture)	Colbert et al. (2010)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
5.	- ศักยภาพของบริการทางเงินในพื้น (distortions of financial sectors) - ขาดความรู้ทางการเงิน (lack of know-how on the banking part) - การเข้าไม่ถึงข้อมูล (information asymmetry - access to business information) - ความเสี่ยงให้การให้สินเชื่อกับธุรกิจขนาดเล็ก (the high risk in lending to small businesse)	World Bank (2003)
6.	- หลักประกันทางการเงิน (lack of collateral requirements) - ความเสี่ยง (high risks) - การเข้าถึงข้อมูล (information asymmetries) - พื้นที่ให้บริการของผู้ให้บริการ (small credit transactions particularly of rural households) - ระยะห่างระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการ (distance between lender-borrowers) - นโยบายของผู้ให้บริการ (the policy and the type of financial institution)	Yitayal (2004)
7.	อัตราดอกเบี้ย (the interest rates charged by banks discourage most small businesses from applying for bank financing)	Diagne and Zeller (2002); Foltz (2004)
8.	- 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)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
9.	- กลุ่มปัจจัยแรก The First group 1. ความสามารถของผู้ประกอบการ (capacity - low level of knowledge and skills) 2. ความล้าหลังด้านวัฒนธรรมทางธุรกิจ (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) - The second group 1. ประสบการณ์ของผู้ประกอบการและทีมงาน (the number of competent personnel and lack of experience of SMEs) - The third group 1. สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย (regulation of the environment) 2. ประวัติการชำระหนี้ (lack of system identification and credit reference bureaus)	Olomi and Urassa (2008)
10.	หลักประกันทางการเงิน (the collateral requirements)	Mullei and Bokea (2000)
11.	ประวัติความสำเร็จของกิจการ (SMEs without a proven track record experience debt financing's shortage)	Mahembe (2011)
12.	หลักประกันทางการเงิน (the collateral requirements for securing bank financing)	Falkena et al. (2001)
13.	- หลักประกันทางการเงิน (the lack of collateral) - ต้นทุนทางการเงิน (cost of capital) - แผนธุรกิจ (business plan) - จำนวนสถาบันการเงิน (number of lending institutions)	USAID (2007)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
14.	- The 5Cs Approach 1. คุณสมบัติ (Character) 2. ความสามารถในการชำระคืน (Capacity) 3. ทุน (Capital) 4. หลักประกัน (Collateral) 5. ภาวะเศรษฐกิจ (Condition) - The Other C's 1. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Consumer Relationship) 2. การแข่งขัน (Competition) 3. โครงสร้างเครดิต (Credit Structure)	De Lucia and Peters (1993)
15.	The 5Ps Approach - ด้านผู้ประกอบการและทีมงาน (People) - วัตถุประสงค์การใช้สินเชื่อ (Purpose) - ด้านความสามารถในการชำระหนี้ (Payment) - การพิจารณาความเสี่ยงโดยรวม (Prospect) - ด้านการป้องกันความเสี่ยง (Protection)	The 5Ps Approach
16.	The LAPP Approach - ด้านสภาพคล่อง (Liquidity) - วัตถุประสงค์การนำไปใช้ (Activity) - ศักยภาพในการทำกำไร (Profitability) - ศักยภาพของกิจการ (Potential)	The LAPP Approach
17.	The CAMPARI Model - ความตั้งใจจริงที่จะชำระหนี้ (Charater) - ความสามารถในการชำระคืน (Ability to repay) - อัตราดอกเบี้ย (Margin of finance) - วัตถุประสงค์การใช้ (Purpose) - จำนวนเงิน (Amount)	The CAMPARI Model

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	- โครงสร้างการชำระคืน (Repayment term) - การประกันวงเงินหนี้ (Insurance)	
18.	Lack of business skills - ทักษะทางการเงิน (financial) - ทักษะด้านการจัดการ (management) - ทักษะเฉพาะด้าน (technical) - ทักษะด้านการจัดการ (personal and business management skills)	Lose (2016)
19.	Lack of documentation - เอกสารเกี่ยวกับภาษี (tax relevance certificate) - เอกสารการประกอบธุรกิจ (proof of company registration) - แผนธุรกิจ (business plan) - เอกสารยืนยันตัวตน (identify document)	Pretorius & Shaw (2004)
20.	Lack of access to technology - การเข้าถึงเทคโนโลยี (own an advanced technological Facility)	Okpara (2011)
21.	- มีสินค้าและบริการที่ใช้เทคโนโลยี (Have a product or service that is based on technological knowledge) - สำเร็จในด้านการเติบโตและจำนวนพนักงาน (achieve significant growth in three years) - ยอดขายและจำนวนพนักงาน (sales and number of employees) - ศักยภาพในการส่งออก (demonstrate considerable export potential)	Macadam & Marlow (2007)
22.	- นวัตกรรม (innovative projects) - แผนธุรกิจ (developed business plan) - ศักยภาพในการเติบโต (potential for high growth) - เข้ากับนโยบายของผู้สนับสนุน (fit with the corporate technology strategy is of the utmost importance for corporate incubators)	Becker and Gassmann (2006)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
23.	- คุณภาพของผู้ประกอบการ (the candidate's entrepreneurial qualities) - แผนธุรกิจ (technical section of the business plan) - ด้านการตลาด (the market) - ด้านการจัดการ (management) - ด้านการเงิน (financing aspects)	Lalkaka (1997)
24.	- คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (entrepreneur's personal attributes of extroversion) - ความมั่นคงทางอารมณ์ (emotional stability) - การยอมรับ (agreeableness) - ความรอบครอบ (conscientiousness) - การเปิดใจ (openness to experiences)	Ciavarella, Buckholtz, Riordan, Gatewood and Stokes (2004)
25.	แผนที่อ่อนแอสามารถทดแทนด้วยบุคคลภาพของผู้ประกอบการ (the weakness of the business plan can be compensated by evaluating the personality of the entrepreneur)	Wulung et al. (2014)
26.	idea-focused selection - market and profit potential entrepreneurfocused selection - the characteristics of the entrepreneur, including his experiences and skills.	Bergek and Norrman (2008)
27.	age and size of the firm do play a big role	Mwarari (2013)
28.	- ลักษณะของผู้ประกอบการ (the characteristics of the entrepreneurs and managers) - ด้านสินค้าและบริการ (the product) - ด้านการตลาด (The market) - ด้านการเงิน (financials) - เงื่อนไขเฉพาะของผู้ให้เงิน (specific requirements of the VCs)	Tyebjee and Bruno (1984); MacMillan et al. (1985); Riquelme and Rickards (1992); Muzyka et al. (1996); Petty and Gruber (2011); Streletzki and Schulte (2013)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
29.	- อายุ (Age) - การศึกษา (Education)	Franke et al. (2008)
30.	“ability to evaluate and react to risk”	MacMillan et al. (1985); Mishra (2004)
31.	VCs likely obtain a general impression of the entrepreneur’s personality on the basis of his/her presentations and meetings with him/her, which was expressed in the studies as “articulate in discussing venture”	Mishra (2004)
32.	“has a track record relevant to the venture”	MacMillan et al. (1985)
33.	the heterogeneity of functional experience and skills of team members were addressed in the research	Streletzki and Schulte (2013) and Franke et al. (2008)
34.	- ต้นทุนทางการเงิน (Cost of credit) 1. อัตราดอกเบี้ย (Prevailing interest rates) 2. ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก (Variety of facilities) 3. ความเพียงพอของสิ่งอำนวยความสะดวก (Adequacy of facilities) 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)	Opiyo R. Oteino (2015)

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและอุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	- สถาบันที่ให้สินเชื่อ (Presence of lending institutions) 1. จำนวนบริษัทที่ให้สินเชื่อ (Number of Lending firms) 2. ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ (Variety of products) 3. สถานที่ตั้งของบริษัท (Locality of the firms) 4. ระยะทางที่คลอบคลุม (Distance covered)	
35.	- เพศ (Gender) - ระดับการศึกษา (Educational Level) - ภาคอุตสาหกรรม (Business Type) - พื้นที่ประกอบกิจการ (Location) - อายุกิจการ (Firm Age) - จำนวนพนักงาน (Number of Employee)	Han D. Ping (2018)

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางเงินของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม	การเข้าถึงผู้ที่มีความรู้และสิ่งอำนวยความสะดวก	การวางแผนธุรกิจ	ความพร้อมของผู้ประกอบการและทีมงาน	เครือข่ายของผู้ประกอบการ	ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ	ศักยภาพในการเติบโต	การสร้างตำแหน่งงาน	มีประกันหนี้สิน	การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าไม่ถึงข้อมูล	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)		✓										✓					

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (ต่อ)

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางเงินของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม	การเข้าถึงผู้ที่มีรายได้น้อยและสิ่งอำนวยความสะดวก	การรีดแผนธุรกิจ	ความพร้อมของผู้ประกอบการและทีมงาน	เครือข่ายของผู้ประกอบการ	ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ	ศักยภาพในการเติบโต	การสร้างตำแหน่งงาน	มีประกันหนี้สิน	การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าไม่ถึงข้อมูล	หลักประกันทางการเงิน	นโยบายของผู้ให้บริการ	ประวัติการชำระหนี้	สภาพคล่อง	ระยะการเติบโต	การเข้าถึงเทคโนโลยี
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)			✓			✓											

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (ต่อ)

ลำดับที่	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางเงินของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก	การวางแผนธุรกิจ	ความพร้อมของผู้ประกอบการและทีมงาน	เครือข่ายของผู้ประกอบการ	ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ	ศักยภาพในการเติบโต	การสร้างตำแหน่งงาน	มีประกันหนี้สิน	การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าไม่ถึงข้อมูล	หลักประกันทางการเงิน	นโยบายของผู้ให้บริการ	ประวัติการชำระหนี้	สภาพคล่อง	ระยะการเติบโต	การเข้าถึงเทคโนโลยี
27.	Mwarari (2013)						✓											
28.	Tyebjee and Bruno (1984); MacMillan et al. (1985); Riquelme and Rickards (1992); Muzyka et al. (1996); Petty and Gruber (2011); Streletzki and Schulte (2013)			✓										✓		✓		
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).																	

ตารางที่ 2.2 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ (ต่อ)

ลำดับที่-	ปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางเงินของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก	การวิเคราะห์ธุรกิจ	ความพร้อมของผู้ประกอบการและทีมงาน	เครือข่ายของผู้ประกอบการ	ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ	ศักยภาพในการเติบโต	การสร้างตำแหน่งงาน	มีประกันหนี้สิน	การยอมรับคำแนะนำของผู้ประกอบการ	ขาดความรู้ทางการเงิน	การเข้าไม่ถึงข้อมูล	หลักประกันทางการเงิน	นโยบายของผู้ให้บริการ	ประวัติการชำระหนี้	สภาพคล่อง	ระยะการเติบโต	การเข้าถึงเทคโนโลยี
34.	Opiyo R. Oteino (2015)	✓											✓					
35.	Han D. Ping (2018)						✓										✓	
	รวม	**2**	**6**	**8**	**2**	**1**	**8**	**2**	**2**	**3**	**3**	**2**	**9**	**5**	**3**	**3**	**2**	**2**

2.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
1.	Incubator ประเภทที่มาของแหล่งเงินทุนสนับสนุนของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (primary financial sponsorship) - สนับสนุนโดยทุนจากรัฐบาล (Publicly-sponsored) - สนับสนุนโดยหน่วยงานไม่แสวงหาผลกำไร (Nonprofit-sponsored) - สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัย (University-sponsored) - สนับสนุนโดยหน่วยงานเอกชน (Privately-sponsored)	Kuratko and LaFollette (1987); Smilor (1987b); Temali and Campbell (1984)
2.	- 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)
3.	การแบ่งระดับของผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (Incubatee level: business focus) - พัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development) - การผลิต (Manufacturing) - แบบผสม (Mixed-use)	Plosila and Allen (1985); Sherman (1999)
4.	ประเภทของผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (Type of incubatee) - บริษัทย่อย (Spin-off) - ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Start-up)	Plosila and Allen (1985)
5.	ระดับของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubator level) - ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถสามารถแยกประเภทตามลักษณะของผู้สนับสนุนหลักทางการเงินหรือธุรกิจ (Incubators can be classified according to the nature of their primary financial sponsor or the business)	Temali and Campbell (1984); Plosila and Allen (1985); Brooks (1986)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	- แยกตามประเภทผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (focus of the incubatees) - การให้เช่าราคาถูก การใช้บริการร่วมกัน และ การรักษานโยบายเข้า ออก เป็นปัจจัยสำคัญของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Low priced rent, shared-services, and the existence of entry/exit policies are key characteristics of incubators.) เครือข่ายความช่วยเหลือของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และความสัมพันธ์ในมหาวิทยาลัยเป็นปัจจัยสำคัญของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (The incubator support network and university ties are key characteristics of incubators)	
6.	ระดับของผู้ประกอบการ (Incubatee level) - การคิดค่าเช่าพื้นที่ ผู้เช่าที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจถูกกว่าราคาตลาดคือ สิ่งสำคัญ (Charging the incubatees below market office space rent is important). - สภาพแวดล้อมที่ผู้ประกอบการสามารถเชื่อเหลือ และสนับสนุนกันเอง (Incubatees assist one another, and sometimes purchase from one another) - บริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจมีประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ (Comprehensive business consulting services must be available to incubatees) - ศูนย์บ่มเพาะมหาวิทยาลัยส่งผลกระทบในทางบวกต่อผู้ประกอบการ (University technology business incubators have positive environmental effects on incubatees.)	Temali and Campbell, (1984); Allen and Rahman (1985); Sarfraz A. Mian (1994)
7.	Critical success factors - Community 1. การสนับสนุนจากสังคม (Community support) 2. การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial network)	Smilor (1987); Campbell et al. (1985); Merrfield (1987)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	3. การศึกษาของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial education) 4. ความใกล้ชิดกับสถาบันการศึกษา (Tie to a University) - 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) - Incubatee 1. ความดึงดูดทางธุรกิจ (Business attractiveness) 2. ทัศนะเรื่องความสำเร็จ (Perception of success)	
8.	- สิ่งอำนวยความสะดวก 1. สิ่งอำนวยความสะดวกสำนักงาน (Free broadband, photocopying, tea/coffee, and kitchen facilities, Telephone line rental, Wi-Fi and networked PCs) 2. การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ (Advice on starting an enterprise) 3. การปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจ (Business surgeries covering finance, marketing, intellectual property, taxation, legislation, funding and other topics) 4. ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ (Help with business planning) 5. พื้นที่ห้องประชุม และ การเข้าถึงเครือข่าย (Meeting rooms and networking area) 6. ผู้แนะนำ (Virtual incubation including use of meeting rooms and the incubator address for business purposes; and Support staff located close to the hatchery and 'on call' for advice and support)	Haya et al. (2014)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
	- Extra-curricular activities 1. การจัดสัมมนา (Regular start-up workshops) 2. การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (Individual business advice) 3. การเข้าร่วมหลักสูตรต่าง ๆ (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) - 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)	
9.	- พื้นที่สำนักงานให้เช่า (the lease of office space) - พื้นที่ทำการและจัดเก็บสินค้าในราคาต่ำกว่าตลาด (production and storage premises at prices lower than the usual commercial market prices) - ช่วยเหลือด้านธุรการสำนักงาน (Administration support for the companies (e.g. providing of conferences and showroom premises, certain clerical services, technical infrastructure and others)) - ให้บริการด้านการศึกษา และ ให้คำปรึกษา (Educational services and counselling (e.g., the creation of business plans, counselling related to the acquisition of funds for entrepreneurship, the elaboration of the marketing strategy, mediation with contacts, and the like))	Lesáková (2012)
10.	- การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ (equity financing) - การสนับสนุนด้วยสินเชื่อ (debt financing)	Deakins (2008)

ตารางที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากผู้ให้บริการทางการเงิน (ต่อ)

ลำดับที่	ประเด็นที่ทำการศึกษา	ที่มา
11.	- 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)
12.	- การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ (equity financing is a method for raising funds for any investments)	Gomes et al. (2006)
13.	- รัฐบาลสนับสนุนให้มีการลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นมากขึ้น โดยรัฐทำการให้การสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจร่วมลงทุน (initiatives that help to facilitate the provision of equity financing to small businesses. The national government should then support the expansion and establishment of venture capital funds)	Falkena et al. (2001)
14.	- วันครบกำหนดชำระที่สั้นกว่านึงปีพิจารณาเรียกว่าหนี้ระยะสั้น หากเกินจากหนึ่งปีพิจารณาเรียกว่าหนี้ระยะยาว (The maturity date of a debt of less than 1 year is considered as short-term debt and more than a year is considered as the long-term debt.)	Mahembe (2011)
15.	- ช่วยเหลือด้านธุรการสำนักงาน (Incubator administration) - ช่วยเหลือด้านพื้นที่สำนักงาน (providing affordable space)	Diedericks (2015); Lose et al. (2016)
16.	เงินทุนตั้งต้นของผู้ประกอบการมักเริ่มต้นมาจาก ทุนของครอบครัว เพื่อน และคนสนิท (Family, friends, and close business associates have been one of the primary sources of capital. They have played a vital role in ensuring entrepreneurs are able to launch their business and even sustain them. This is the main source of finance in Kenya and other developing country)	Mwarari (2013)
17.	ทุนส่วนที่สองมักมาจากส่วนของสินเชื่อ (The second source of financing that a small entrepreneur in the business world are the large number of private capital sources available. These include venture capitals (VCs), investment bankers, angels or white knights, and similar types of private investment groups)	Tracy and Tracy (2007)

ตารางที่ 2.4 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ

ลำดับที่	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน	สนับสนุนโดยทุนจากรัฐบาล	สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัย	สนับสนุนโดยหน่วยงานเอกชน	การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ	การให้ความช่วยเหลือทางธุรกิจ	พื้นที่ห้องประชุม และ การเข้าถึงเครือข่าย	ให้บริการด้านการศึกษา และให้คำปรึกษา	การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการ	การเข้าถึงแหล่งทุน	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ	สิ่งอำนวยความสะดวก	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	จัดให้มีการแข่งขัน	ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ	การให้ทุน	ประชาสัมพันธ์กิจการให้	การสนับสนุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน
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)												✓					

ตารางที่ 2.4 สรุปการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ (ต่อ)

ลำดับที่	คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน	สนับสนุนโดยทุนจากรัฐบาล	สนับสนุนโดยมหาวิทยาลัย	สนับสนุนโดยหน่วยงานเอกชน	การสนับสนุนด้วยการลงทุนในกิจการ	การให้ความช่วยเหลือทางธุรกิจ	พื้นที่ห้องประชุม และ การเข้าถึงเครือข่าย	ให้บริการด้านการศึกษา และให้คำปรึกษา	การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการ	การเข้าถึงแหล่งทุน	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญ	สิ่งอำนวยความสะดวก	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	จัดให้มีการแข่งขัน	ช่วยเหลือด้านแผนธุรกิจ	การให้ทุน	ประชาสัมพันธ์กิจการให้	การสนับสนุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน
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**	**2**	**3**	**3**	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**

2.3 การตั้งสมมติฐานการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่ผ่าน นำมาสู่สมมติฐานการทดสอบภายใต้วัตถุประสงค์การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยมีสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยแต่ละตัวในโมเดลถดถอยโลจิสติกส์มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

H_0: ปัจจัยกลุ่มความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน

- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1: Anna Bergek and Charlotte Norman (2008) ซึ่งกล่าวถึงความเชี่ยวชาญฉพาะด้านของผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2: Muzyka et al (1996) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน

H_0: ปัจจัยกลุ่มจำนวนปีประสบการณ์การทำงานของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มประสบการณ์สูงมีโอกาสสูงกว่า)

- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1: Muzyka et al (1996) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2: Hall and Hoter (1993) ซึ่งกล่าวว่าประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน

H_0: ปัจจัยกลุ่มระดับการศึกษาของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มระดับการศึกษาสูงมีโอกาสสูงกว่า)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1: Franke et al. (2008) ซึ่งกล่าวถึงในงานวิจัยว่าระดับการศึกษาส่งอิทธิพลในทางบวกต่อการเข้าถึงแหล่งบริการทางการเงิน

H_0: ปัจจัยกลุ่มภาคอุตสาหกรรมของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1: Beck et al. (2004) กล่าวในงานวิจัยว่าในด้านของธุรกิจขนาดเล็กกิจการที่มีแนวโน้มเกี่ยวข้างสัมพันธ์กับเทคโนโลยีมากกว่าจะมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดีกว่ากิจการที่ไม่ใช่

H_0: ปัจจัยกลุ่มระดับรายได้ของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มรายได้สูงมีโอกาสสูงกว่า)

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

H_0: ปัจจัยกลุ่มการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หรือ ไม่ที่ มีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีโอกาสสูงกว่า)

- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 1: Thomas Gstraunthaler (2010) ซึ่งกล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีขึ้น
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2: Aernoudt (2004) กล่าวว่าศูนย์บ่มเพาะธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึง ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resource) ทรัพยากรด้านเครือข่าย (Networking Resource) ทรัพยากรทางเทคโนโลยี (Technological Resource) และ ทรัพยากรทางด้านองค์กร (Organizational Resource)

H_0: ปัจจัยกลุ่มระยะการเติบโตของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ที่แตกต่างกัน (กลุ่มระยะการเติบโตที่สูงกว่ามีโอกาสสูงกว่า)

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

บทที่ 3
วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” 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

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยในรูปแบบการวิจัยเชิงแบบผสานวิธี (Mixed Methods) ซึ่งเป็นการวิจัยแบบผสม ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ และการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยกำหนดให้การวิจัยเชิงปริมาณคือ การแจกแบบสอบถามให้ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย ในขณะที่การวิจัยเชิงคุณภาพคือ การสัมภาษณ์ผู้บริหารหรือทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน ที่สามารถบอกได้ถึงคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงินได้ โดยมีสาระโดยสรุป ในการดำเนินการวิจัยดังนี้

3.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

การวิจัยเชิงปริมาณนี้ มีเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเป็นกรณีศึกษา พิจารณาโดยใช้เกณฑ์ของผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็น กลุ่มเป้าหมายหลักแยกเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ผ่าน

การบ่มเพาะธุรกิจโดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนทั่วประเทศ และผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ โดยมีวิธีการดังนี้

- ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับ แนวคิด ทฤษฎี เนื้อหา จากเอกสารทางวิชาการ ตำรา วารสาร บทความทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประเด็นการสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการ
- ดำเนินการสำรวจโดยใช้การสอบถามผ่านการทำแบบสอบถาม โดยสร้างแบบมาตรา ส่วนประมาณค่า 6 ระดับ (Rating Scale) ตามวิธีของ Likert รวมไปถึงคำถามประเภทตัวเลือก (Choice) เพื่อศึกษาโอกาส และ ปัจจัยการเข้าถึง บริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ประกอบการ และประเด็นศึกษาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

3.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

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

3.2 การกำหนดประชากรและการเลือกตัวอย่าง

เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงขอทำการแบ่งกลุ่มประชากร ที่ใช้ในการศึกษาแบ่งเป็นสองกลุ่มดังนี้ คือ

3.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

- ประชากร (Population) ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจที่มีประสบการณ์ผ่านศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ ผู้ประกอบการที่ไม่ได้ผ่านการบ่มเพาะธุรกิจ ที่ประกอบธุรกิจภายในประเทศไทย
- กลุ่มตัวอย่าง (Sampling Units) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างมาเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 246 ราย โดยผู้จัดทำวิจัยเลือกใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างการทำวิจัย นี้แบบ ใช้หลักความน่าจะเป็นในการสุ่ม (Probability Sampling)

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

เมื่อ n หมายถึง จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

P หมายถึง สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยต้องการจะสุ่ม เนื่องจากผู้ประกอบการประมาณ 20% เป็นขนาดตัวอย่างที่มีความพอเพียงและอิ่มตัวต่อการแปรความเพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์การวิจัย

Z หมายถึง ระดับความมั่นใจที่กำหนด หรือ ระดับนัยสำคัญทางสถิติ เช่น ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ค่า Z = 1.96

e หมายถึง สัดส่วนความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ เช่น ระดับความเชื่อมั่น 95% สัดส่วนความคลาดเคลื่อนเท่ากับ 0.05 (จะต้องสอดคล้องกับค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่นนั้น ๆ)

โดยแทนค่าตัวแปรด้วยเลขจำนวนดังต่อไปนี้

n = 246

P = 0.5

e = 0.05

Z = 1.96

สาเหตุที่ ค่า P = 0.2 เป็นเพราะจำนวนค่าเปอร์เซ็นต์ที่ต้องการจะสุ่มจากประชากรทั้งหมดที่ยอมรับได้ว่ามีค่าเปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มเท่ากับ 5 เปอร์เซ็นต์ ประกอบกับทั้งงบประมาณและเวลาที่จำกัด เพราะฉะนั้นจึงเชื่อได้ว่าจำนวนกลุ่มตัวอย่างอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมและมีความอิ่มตัวของข้อมูล

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 และ มีผู้ให้ข้อมูลไม่น้อยกว่า 30 รายนี้ ที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับประเด็นที่ต้องการศึกษาวิจัย และ มีข้อมูลที่มีน้ำหนักมาก และ ทำให้ได้

ข้อมูลที่มีความอิ่มตัว เนื่องจากเป็นผู้บริหาร หรือ ทีมงาน ในองค์กร หรือ คณะบุคคลที่ให้บริการในด้านการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการโดยตรง

3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงขอทำการแบ่งกลุ่มข้อมูลที่ใช้ สำหรับการวิจัยเป็นดังต่อไปนี้

3.3.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

- ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยเก็บข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม พร้อมทั้งนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปวิเคราะห์ด้วยคอมพิวเตอร์ เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ ค่าทดสอบทางสถิติ จากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 246 คน
- ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือ ข้อมูลจากการศึกษาวิจัยอื่น ๆ ที่ศึกษาในมิติของการเข้าถึงการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ พร้อมทั้ง ทำการค้นคว้าหาข้อมูลจากบทความ สิ่งตีพิมพ์ วารสาร นิตยสาร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้อง จากอินเตอร์เน็ต และนำข้อมูลที่ได้จากการ ศึกษาไปวิเคราะห์ เพื่อปรับใช้ในงานวิจัยต่อไป

3.3.2 การเชิงวิจัยคุณภาพ (Qualitative Research)

- ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบ In-depth interview จำนวนไม่น้อยกว่า 30 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้เครื่องบันทึกเสียง การจดบันทึก พร้อมทั้งนำข้อมูล ที่ได้จากการศึกษาไป วิเคราะห์เชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงคุณภาพมากที่สุด จากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์แบบ In-depth interview
- ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือ ข้อมูลจากการศึกษาวิจัยอื่น ๆ ที่ศึกษาในมิติของคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินจากภายนอกที่สนับสนุนแก่ผู้ประกอบการ พร้อมทั้ง ทำการค้นคว้า หาข้อมูลจากบทความ สิ่งตีพิมพ์ วารสาร นิตยสาร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้อง จากอินเตอร์เน็ต และนำข้อมูลที่ได้ จากการศึกษาไป วิเคราะห์ในเชิงเนื้อหา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีคุณภาพที่สุด

3.4 ขั้นตอนการเก็บข้อมูล

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงทำการเก็บข้อมูลเป็นสองแบบคือ

3.4.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในกระบวนการการออกแบบเครื่องมือในเก็บข้อมูลแบบปริมาณด้วยวิธีการดังนี้

- ศึกษาเอกสารการวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบสอบถาม
- นำแบบสอบถามที่จัดทำขึ้นไปทำการเก็บข้อมูลจำนวน 1 ชุด เพื่อเป็นการทดสอบ การใช้งานและทดสอบแบบสอบถาม
- ทำการยกระดับและปรับปรุงแบบสอบถามให้ดียิ่งขึ้นตรงตามวัตถุประสงค์แล้วจึงนำไป สอบถาม เลือกแบบเก็บข้อมูลจริงจำนวน 246 คน โดยใช้เวลา 10 นาที ต่อคน

โดยมีวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง แบ่งเป็นสองกลุ่ม โดยกลุ่มแรกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยใน ทางปฏิบัติ คือ ใช้ ช่องทางติดต่อส่วนตัว กับ อาจารย์ระดับมหาวิทยาลัย รวมถึงเจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เพื่อช่วยเหลือในการเข้าถึง กลุ่มผู้ประกอบการ เพื่อให้ได้มาซึ่งโอกาสในการติดต่อ และ ดำเนินการจัดส่งแบบสอบถาม และ อีกกลุ่มคือผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจโดยอยู่นอกสังกัดของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยทำการติดต่อโดยใช้ช่องทางติดต่อส่วนตัว เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

กระบวนการในทางปฏิบัติของการเก็บข้อมูลสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจมีดังนี้

- ติดต่อผ่านพันธมิตรที่เป็น อาจารย์มหาวิทยาลัย เจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หรือ บุคคลที่รู้จักส่วนตัว เพื่อขอช่องทางติดต่อโดยตรงเพื่อส่งแบบสอบถามให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ
- ติดต่อกลุ่มตัวอย่างและแจ้งความประสงค์ในการขอความร่วมมือตอบแบบสอบถาม ทางออนไลน์ พร้อมทั้งส่งแบบสอบถามออนไลน์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ โดยแสดงตนว่าเป็นผู้ที่กำลังทำงานวิจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการ และขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม พร้อมทั้งเปิดให้มีการเลือกอย่างสมัครใจว่าอยากให้ความร่วมมือหรือไม่ และแจ้งว่าหากไม่มีความสมัครใจ จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ทั้งสิ้น
- แสดงให้ผู้ตอบแบบสอบถามดูเอกสารยินยอมต่าง ๆ โดยอธิบายว่าจะไม่เปิดเผยข้อมูลนี้ และใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านั้น

- เริ่มทำการสอบถามโดยส่ง แบบสอบถามออนไลน์ ให้กับผู้ที่ต้องการสอบถาม
- จบการสอบถาม และ ขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ข้อมูล

3.4.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาสู่กระบวนการออกแบบเครื่องมือในการสัมภาษณ์ แบบการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยกระบวนการดังนี้

3.4.2.1 กระบวนการออกแบบ

- ศึกษาเอกสารการวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบ แบบสัมภาษณ์
- นำแบบสัมภาษณ์ที่จัดทำขึ้นไปทำการเก็บข้อมูลจำนวน 1 ชุด เพื่อเป็นการทดสอบการ ใช้งานและทดสอบแบบสอบถาม
- ทำการยกระดับและปรับปรุงแบบสัมภาษณ์ให้ดียิ่งขึ้น ตรงตามวัตถุประสงค์ 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 รวมถึงใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านี้

3.4.2.3 กระบวนการเก็บข้อมูลสำหรับกลุ่มผู้บริหาร และ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

- ติดต่อผ่านช่องทางติดต่อส่วนตัว เพื่อขอความร่วมมือจากพันธมิตรที่เป็นอาจารย์ มหาวิทยาลัย หรือเจ้าหน้าที่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจนวัตกรรม รวมถึงผู้บริหาร และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในบริษัทเอกชน เพื่อช่วยขอให้แนะนำให้พบกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ที่อยู่ในสายงานบริหาร หรือผู้บริหาร
- ติดต่อผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อนัดวันที่จะขอสัมภาษณ์ แสดงตัวตนว่าเป็นใคร และขอความร่วมมือในการสัมภาษณ์ โดยเปิดให้มีการเลือกอย่างสมัครใจว่า

อยากให้สัมภาษณ์หรือไม่ และ แจ้งว่าหากไม่มีความสมัครใจที่ให้สัมภาษณ์จะไม่มีผลกระทบใด ๆ ทั้งสิ้น

- แสดงให้ผู้สัมภาษณ์ดูเอกสารยินยอม ต่าง ๆ โดยอธิบายว่าจะไม่เปิดเผยข้อมูลนี้ และใช้ข้อมูลนี้สำหรับการวิจัยนี้เท่านั้น
- เข้าไปทำการสัมภาษณ์ตามวันและเวลาที่นัดหมาย เริ่มทำการสัมภาษณ์โดยใช้ การสัมภาษณ์ในรูปแบบ In-depth interview
- จบการสัมภาษณ์ และ ขอบคุณผู้ให้ข้อมูลในความร่วมมือให้การสัมภาษณ์

3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method) ผู้วิจัยจึงเลือกใช้เครื่องมือในการรวบรวบข้อมูลดังต่อไปนี้

3.5.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

ลักษณะแบบสอบถามเชิงปริมาณ เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด (Closed-end Form) แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยคำถาม และตัวเลือกคำตอบ ซึ่งตัวเลือกนี้สร้างขึ้นโดยผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้ตามต้องการ และ แบบให้เลือกประเมินระดับความสำคัญจากค่าน้อยไปหาค่ามาก 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 และ การบรรยายประกอบตาราง

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

- ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ เป็นระดับการวัดข้อมูลประเภทอัตราส่วน (Ratio Scale)

3.5.1.2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะเฉพาะของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ข้อ ทำการวิเคราะห์โดยการแยกออกเป็นประเด็นคำถามย่อยหลายคำถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม อายุของกิจการ สถานที่ตั้ง จำนวนพนักงาน การทำกิจการเป็นครั้งแรก ระยะการเติบโตของกิจการ รายได้ต่อปี กำไรต่อปี สัดส่วน หนี้สิน: ส่วนทุน สัดส่วนทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม การสังกัดหน่วยบ่มเพาะ การได้รับการสนับสนุนทางการเงิน โดยวิธีการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการบรรยายประกอบตาราง รวมไปถึงการนำไปวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเข้าถึงบริการทางการเงินด้วยวิธีวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

3.5.1.3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับการให้ความสำคัญของแหล่งที่มาของการสนับสนุนเงินทุน เป็นการเก็บข้อมูลส่วนประมาณค่า 6 ระดับคือ สำคัญมากที่สุด สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อย สำคัญน้อยมาก ไม่มีความสำคัญ ให้ระดับความสำคัญของแหล่งทีมา 3 กลุ่มใหญ่ด้วยกัน ได้แก่ เงินทุนให้เปล่า เงินทุนประเภทสินเชื่อ เงินทุนประเภทการร่วมลงทุนในกิจการ แต่ละคำถามมีคำตอบให้เลือกตอบตามมาตราส่วนมีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด ซึ่งเป็นระดับการวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale) และได้กำหนดเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

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

โดยวิธีการแปลผลข้อมูลของแบบสอบถามส่วนนี้ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดค่าอันตรภาคชั้นสำหรับการแปลผลของข้อมูลซึ่งคำนวณค่าอันตรภาคชั้นเพื่อกำหนดช่วงชั้น ด้วยการใช้สูตรคำนวณ ดังข้อมูลต่อไปนี้ (วิชิต อู่อ้น, 2550)

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

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

$$= 0.883$$

การแปลผลข้อมูล

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 เคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินในมุมมองของผู้ประกอบการการโดยใช้รูปแบบมีคำตอบให้เลือกตอบตามมาตราส่วนมีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด ซึ่งเป็นระดับการวัดข้อมูลแบบอัตรภาคชั้น (Interval Scale) และได้กำหนดเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้ และนำข้อมูลที่ได้มาสร้างโมเดลและวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factors Analysis)

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

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลตามลำดับดังนี้

- ศึกษาวิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร และตำราที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกรอบแนวคิดในการสอบถาม

- ศึกษาแนวคิดทฤษฎีและเอกสารงานวิจัยต่าง ๆ โดยพิจารณาถึงรายละเอียดเพื่อให้การศึกษาครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กำหนดไว้
- ร่างเครื่องมือให้สอดคล้องกับกรอบแนวคิดและวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อใช้รวบรวมข้อมูลจากลุ่มตัวอย่างเพื่อนำมาวิเคราะห์
- นำเครื่องมือที่ได้ไปทดสอบความเชื่อมั่นกับกลุ่มตัวอย่างทดลองจำนวน 30 ตัวอย่าง เพื่อทดสอบความเข้าใจตรงกันในข้อคำถามต่าง ๆ และ วัดความสม่ำเสมอสอดคล้องภายใน (Internal Consistency) โดยใช้วิธีทดสอบของ Cronbach's Alpha เพื่อดูค่าทดสอบ Alpha Coefficient

3.5.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

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

- สถานะภาพทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล
- ลักษณะทั่วไปของหน่วยงานผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน
- คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน

3.6 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

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 ก่อนทำการศึกษาจริง 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

- ขอหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ตอบแบบสอบถาม
- นำแบบสอบถามไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ตอบแบบสอบถามโดยตนเอง หรือ โดยผ่านช่องทางออนไลน์ ตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด
- ขอความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานหน่วยงานบ่มเพาะธุรกิจให้แจกจ่าย แบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และ นำแบบสอบถามส่งไปให้ผู้ประกอบการโดยตรงจากข้อมูลช่องทางติดต่อส่วนตัว
- รอนัดหมายการเก็บรวบรวมข้อมูลคืนมาภายใน 2-3 สัปดาห์
- ทวงถามไปยังกลุ่มตัวอย่างในกรณีได้รับแบบสอบถามไม่ครบและล่าช้า
- รอเวลาการรับแบบสอบถามล่าช้ากลับคืนมาถึงผู้วิจัยภายในเวลาที่กำหนด (1-2 สัปดาห์)
- ทวงถามไปยังกลุ่มตัวอย่างอีกครั้งหนึ่งเพื่อให้ได้แบบสอบถามมากที่สุดเท่าที่จะ มากได้

3.7.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การรวบรวมข้อมูลซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

- ขอหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ให้ข้อมูล
- ผู้วิจัยทำการติดต่อกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant Interview) เพื่อนัดวันเวลาในการสัมภาษณ์ โดยวิธีโดยทางตรงหรือทางออนไลน์
- นำแบบสัมภาษณ์ไปยังหน่วยงานต้นสังกัดของผู้ให้ข้อมูล เพื่อสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล โดยตรงหรือทางวิธีออนไลน์ เป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 30 ราย โดยทำการสัมภาษณ์เป็นเวลา 1-2 ชั่วโมงต่อคน ด้วยตนเอง

3.8 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.8.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

เมื่อทำการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามครบถ้วนตามจำนวนแล้ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาตรวจสอบ ความถูกต้องของข้อมูล หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการลงบันทึกเรียบร้อยแล้วไปวิเคราะห์ ทำการ ประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for Social Science) เพื่อทำการคำนวณ ค่าสถิติต่าง ๆ ในการวิจัย โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน

3.8.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Method) ซึ่งเป็นวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลจากการแจกแจงความถี่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่ออธิบายข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง ลักษณะเฉพาะของข้อมูลด้านธุรกิจ และ ปัจจัยความคิดเห็นด้านอื่น ๆ เช่น ระดับการให้ความสำคัญกับแหล่งที่มาของเงินทุนสนับสนุนกิจการ ระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ

3.8.1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บรวบรวมแบบสอบถาม เพื่อนำข้อมูลมาแปลงเป็นข้อมูลเชิงสถิติผ่านการกำหนดการทดสอบสมมติฐานในประเด็นต่าง ๆ และนำผลลัพธ์ที่ได้จากการคำนวณด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาอธิบายผลความสัมพันธ์ของตัวแปรทดสอบ

3.8.1.3 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์ร้อยละ (Percentage)
- การวิเคราะห์ความถี่ (Frequency)
- การวิเคราะห์ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
- การวิเคราะค่าความเชื่อมั่นของข้อมูล (Reliability)
- การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Correlation)
- การวิเคราะห์การถดถอยโลจิต (Multiple Logistics Regressions)
- การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factor Analysis)

3.8.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งดำเนินตามขั้นตอนดังนี้

3.8.2.1 ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

3.8.2.2 จำแนกและจัดระบบข้อมูล เป็นการนำข้อมูลที่ได้มาจำแนกและจัดหมวดหมู่ ออกไป ให้เป็นระบบ

3.8.2.3 วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ด้วยสองเทคนิคดังนี้

- เทคนิคการวิเคราะห์ทางตรง (Direct Content Analysis)

การวิเคราะห์เนื้อหาที่ใช้ Directed Content Analysis ถูกชี้นำโดยกระบวนการที่ถูกสร้างโครงสร้างมากกว่าใน conventional approach ผู้ทำวิจัยจะเริ่มต้นโดยการระบุแนวคิดหรือตัวแปรที่สำคัญที่จัดกลุ่มเริ่มต้น ต่อมาจะเป็นการกำหนดนิยามปฏิบัติการของแต่ละกลุ่มโดยการใช้ทฤษฎี หากข้อมูลถูกรวบรวมเริ่มต้นผ่านการสัมภาษณ์ คำถามปลายเปิดอาจจะถูกใช้ ตามด้วยคำถามที่มุ่งเป้าหมายเกี่ยวกับกลุ่มต่าง ๆ ที่ถูกกำหนดเอาไว้ล่วงหน้า หลังจากคำถามปลายเปิด ผู้ทำวิจัยจะใช้การค้นหารูปแบบเฉพาะต่อการสำรวจประสบการณ์ของผู้มีส่วนร่วม หากวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือการจัดประเภทและเรียงลำดับกรณีทั้งหมดของเหตุการณ์ที่ตรวจสอบแล้วการอ่านและเน้นข้อมูลทั้งหมดที่ดูเหมือนว่าจะเป็นตัวแทนของปฏิกิริยาที่ต้องการถือเป็นทางออกที่ดีที่สุด

- เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาแฝง (Summative Content Analysis) Summative Content Analysis ของการวิเคราะห์เนื้อหาเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลเริ่มต้นด้วยการค้นหาการเกิดขึ้นของคำที่ถูกระบุด้วยมือหรือด้วยคอมพิวเตอร์, คำถูกนับความถี่สำหรับแต่ละคำที่ถูกระบุ ถูกนำมาคำนวณด้วยแหล่งที่มาหรือผู้พูดยังถูกระบุเช่นกัน ผู้ทำวิจัย ต้องการที่จะรู้ความถี่

ของคำที่ถูกใช้เพื่อที่จะกล่าวถึง แต่ยังคงที่จะเข้าใจบริบทที่สำคัญและซ่อนอยู่สำหรับการใช้คำที่ชัดเจนกับการใช้คำที่สละสลวย การอธิบายบริบทของการใช้คำที่สละสลวยกับคำที่ชัดเจนโดยการรายงานเกี่ยวกับว่า การใช้แตกต่างกันอย่างไร โยงตัวแปรต่าง ๆ การนับจำนวนคำถูกใช้เพื่อที่จะระบุแบบแผนในข้อมูลและเพื่อที่ให้สร้างบริบทให้กับรหัส ทำให้การแปลความหมายของบริบทเข้ามาเกี่ยวข้องกับการใช้คำหรือประโยค ผู้ทำวิจัยพยายามที่จะสำรวจการใช้คำหรือสำรวจขอบเขตของความหมายที่คำสามารถมีอยู่ในการใช้ทั่วไป การวิเคราะห์ประเภทนี้เรียกอีกอย่างว่าการวิเคราะห์เนื้อหารายการ หากกระบวนการสิ้นสุดในขั้นตอนนี้การวิเคราะห์จะถือเป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ อย่างไรก็ตามเป้าหมายหลักของวิธีการสรุปคือการค้นหาความหมายของข้อมูลโดยการหาจำนวนคำ

3.8.2.4 นำเสนอข้อมูลเป็นข้อความแบบบรรยาย ตาราง และ ภาพประกอบการอธิบาย

3.9 ขอบเขตของการวิจัย

3.9.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรทางด้านการเงินของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในประเทศไทย ซึ่งกำหนดกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ไม่น้อยกว่า 246 คน โดยมีขอบเขตการทำวิจัยเป็นระยะเวลา 6 เดือน

3.9.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

เพื่อศึกษาคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน ผ่านการสัมภาษณ์เพื่อให้เห็นถึงความคิดเห็น และทัศนคติของผู้บริหาร รวมไปถึงข้อเท็จจริงโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) ซึ่งกำหนด กลุ่มตัวอย่างผู้บริหารทั้งหมดไม่ต่ำกว่า 15 ราย และ มีขอบเขตการทำการวิจัยด้านระยะเวลาเป็นระยะเวลา 6 เดือน

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยแบบผสานวิธี (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 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

- ผลการการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง
- ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่าง
- ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ

- สมมติฐานการวิจัยที่ใช้ในการทดสอบทางสถิติ
- ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง โดยทดสอบความสัมพันธ์ของโมเดล (Logistic Regression)

- ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmation Factors Analysis : CFA)

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

- ข้อมูลประชากรศาสตร์ของกลุ่มผู้ให้ข้อมูล
- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบการ
- คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

N	หมายถึง	ขนาดของตัวอย่าง (Population Size)
$\overline{X}$	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	ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ
Beta	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน
H_0	หมายถึง	สมมติฐานหลัก (Null Hypothesis)
H_1	หมายถึง	สมมติฐานรอง (Alternative Hypothesis)
*	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
**	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา โดยแสดงผลเป็นร้อยละ ค่าเฉลี่ย และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

4.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ด้านลักษณะเฉพาะตัวของกลุ่มตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ ประสบการณ์การทำงาน ระดับการศึกษา โดยการแจกแจงค่าความถี่และค่าร้อยละ ดังนี้

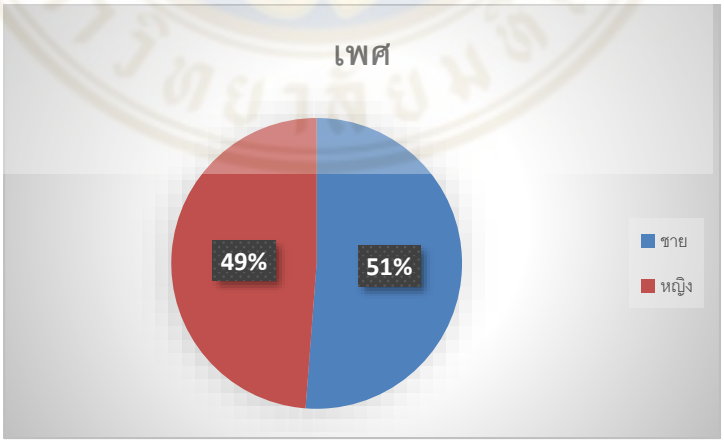
ตารางที่ 4.1 แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

(n = 246)

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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-1

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



ภาพที่ 4.1 สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามระหว่างเพศชายและเพศหญิง

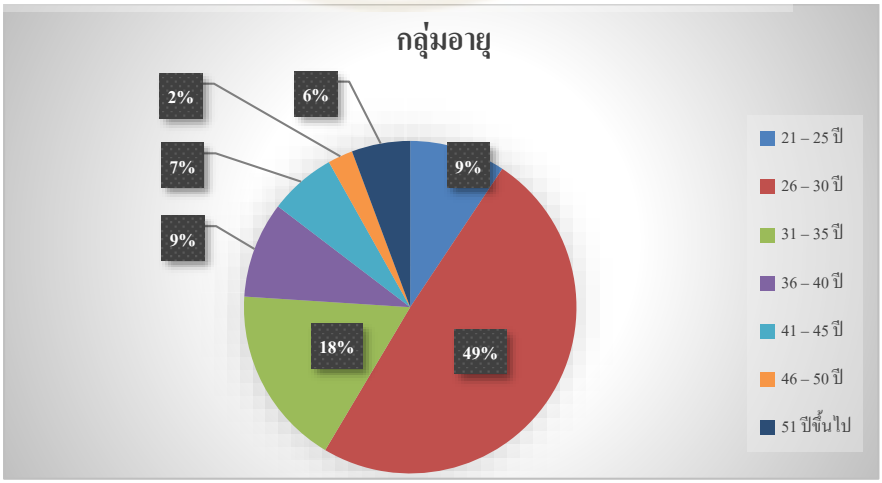
ตารางที่ 4.2 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

(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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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 มีจำนวน 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
นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์	3	1.22
นักเรียน นักศึกษา	4	1.63
อื่น ๆ	14	5.69
รวม	**246**	**100**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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 อันดับเจ็ดมีอาชีพเป็นอื่น ๆ และเชฟ หรือธุรกิจด้านอาหารมีจำนวนอย่างละ 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 อันดับสิบมีอาชีพ

เป็นนักเรียน นักศึกษา มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.63 อันดับสิบเอ็ดมีอาชีพเป็น อาจารย์และวิชาชีพด้านการศึกษา และ นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์ และการบินและวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการบิน มีจำนวนอย่างละ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.22 และอันดับสุดท้ายมีอาชีพเป็น ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.81

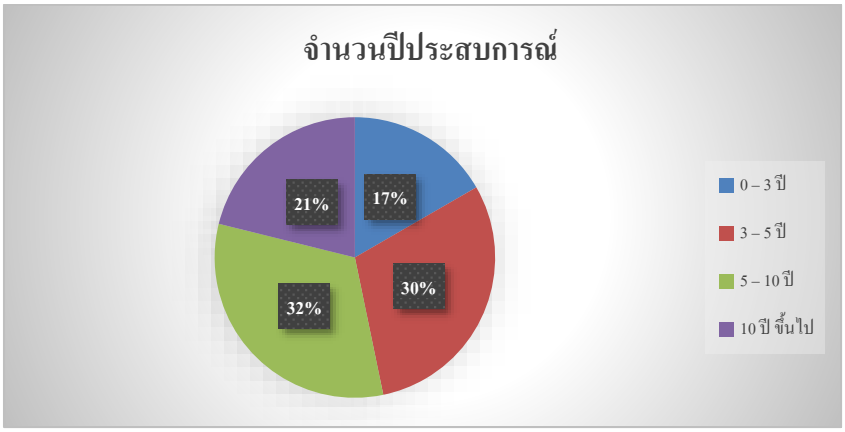
ตารางที่ 4.4 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน

(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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

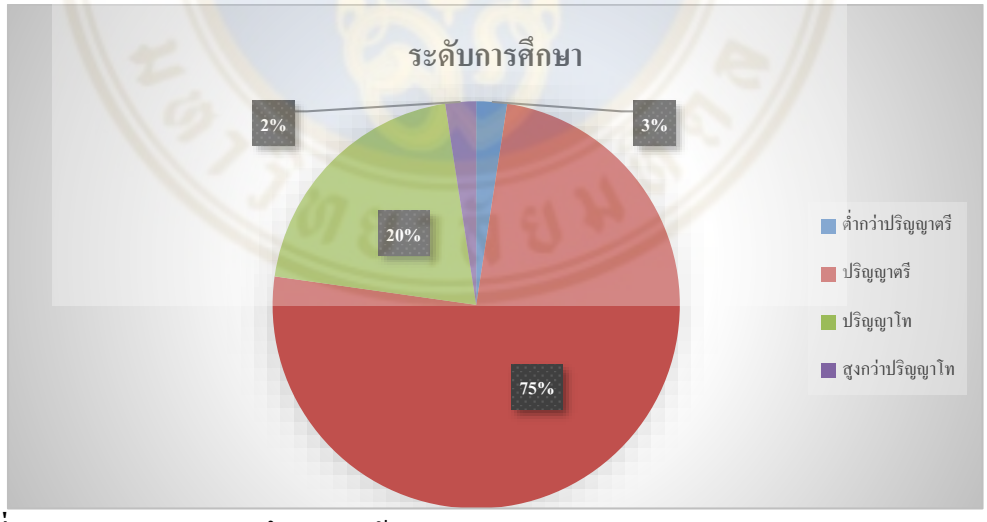
ตารางที่ 4.5 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

(n = 246)

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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

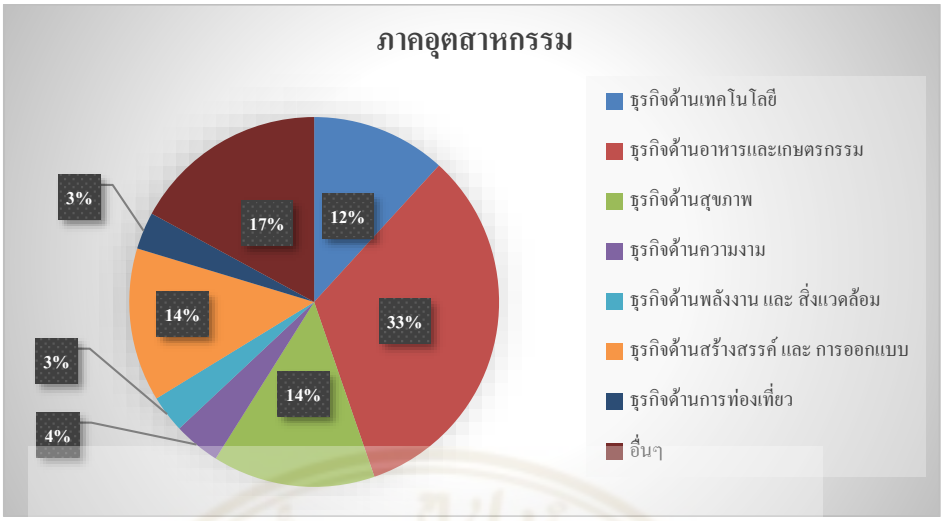
ตารางที่ 4.6 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาคอุตสาหกรรม

(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 การออกแบบ	33	13.41
ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว	8	3.25
อื่น ๆ	42	17.07
รวม	**246**	**100**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-6

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม มีจำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 32.93 รองลงมาเป็นอันดับสองอยู่ในภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ มีจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 17.07 อันดับสามอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านสุขภาพ มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 14.23 อันดับสี่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และการออกแบบ มีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 13.41 อันดับห้าอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านเทคโนโลยี มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 11.79 อันดับหกอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านความงาม มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 4.07 อันดับเจ็ดอยู่ในภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจด้านพลังงาน และสิ่งแวดล้อม และภาคอุตสาหกรรม 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

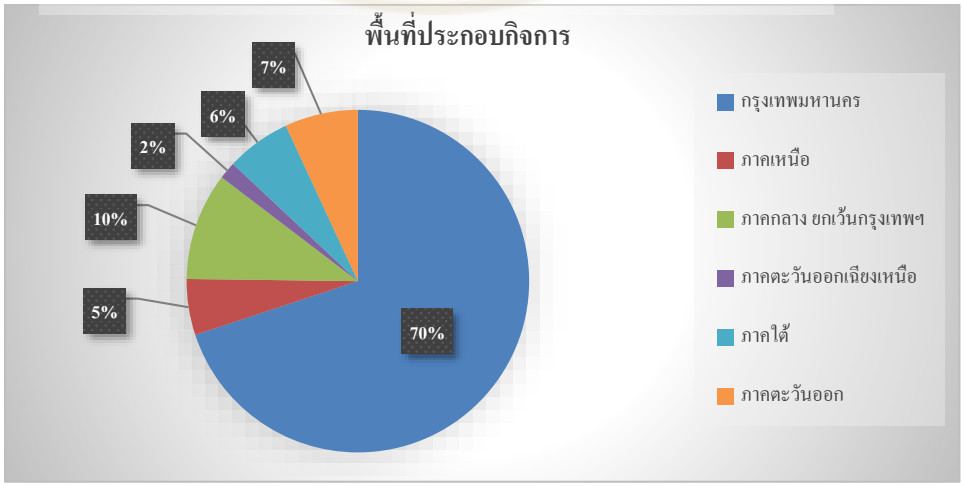
ตารางที่ 4.8 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของกิจการ

(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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-8

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่กรุงเทพมหานคร มีจำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 69.92 รองลงมาเป็นอันดับสองมีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคกลาง ยกเว้นกรุงเทพฯ มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 10.16 อันดับสามมีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ ภาคตะวันออก มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 6.91 อันดับสี่มีสถานที่ตั้งสำนักงานอยู่ที่ภาคใต้ 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

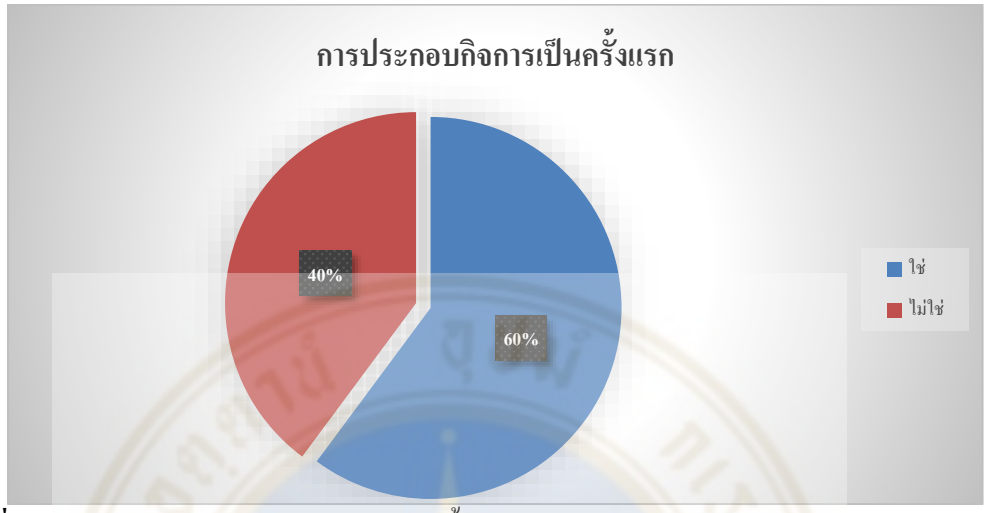
ตารางที่ 4.10 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการทำธุรกิจครั้งแรก

(n = 246)

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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

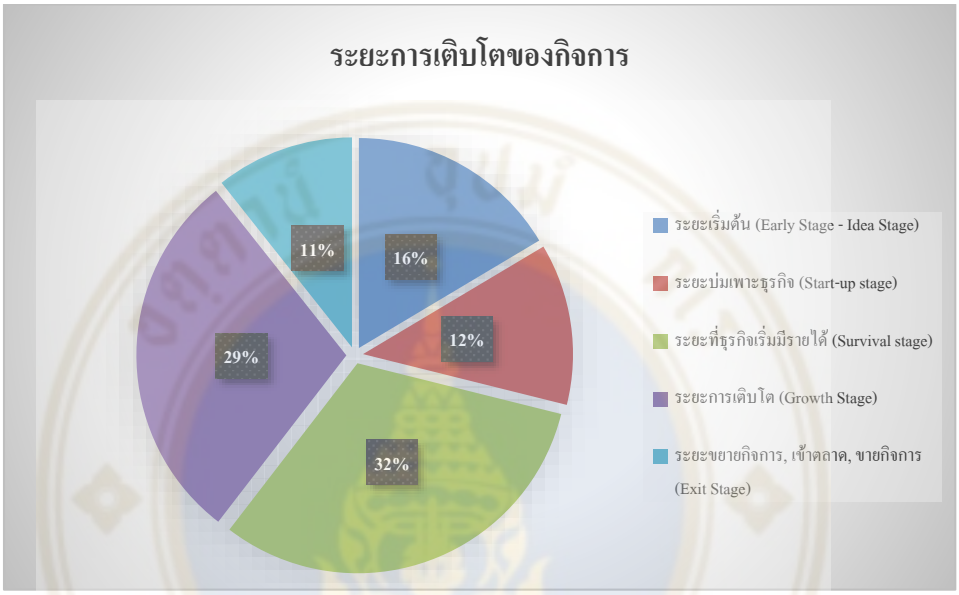
(n = 246)

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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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 อันดับ

สามมีช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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

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

โครงสร้างการจัดหาเงินทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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% สวนทุน 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
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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-15

จากตารางที่ 4.15 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 และ

อันดับสุดท้ายมีโครงสร้างส่วนทุน ทุนหุ้นสามัญ 70% : 30% กำไรสะสม มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.03

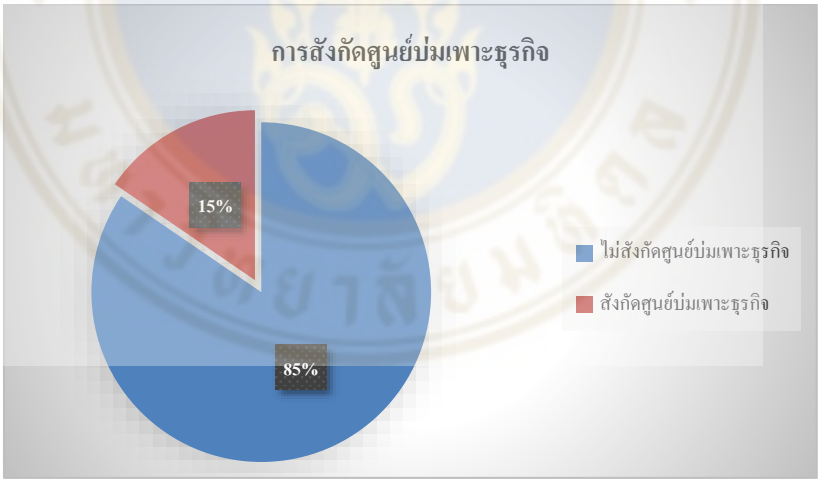
ตารางที่ 4.16 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

(n = 246)

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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-16

จากตารางที่ 4.16 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ อยู่ที่ 208 คน คิดเป็นร้อยละ 84.55 และมีกลุ่มตัวอย่างที่ สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ อยู่ที่ 38 คน คิดเป็นร้อยละ 15.45



ภาพที่ 4.11 สัดส่วนการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.17 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-17

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 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 อันดับสี่ มีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ 1 – 2 ปี และ มีระยะเวลาภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ 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%

ตารางที่ 4.18 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน (ต่อ)

มูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1,000,001 – 2,000,000 บาท	14	5.69%
2,000,001 บาท ขึ้นไป	25	10.16%
รวม	246	100

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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 และอันดับสุดท้ายได้รับมูลค่าการสนับสนุนทางธุรกิจน้อยกว่า 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

ตารางที่ 4.19 แสดงถึงระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า (ต่อ)

ที่มาของแหล่งเงินทุน	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-19

จากตารางที่ 4.19 พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับสำคัญน้อยกับเงินทุนประเภทให้เปล่า ที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.73 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.41 และให้ความสำคัญรองลงมาจากแหล่งที่มาสถาบันทางการเงินที่ระดับค่าเฉลี่ย 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-20

จากตารางที่ 4.20 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับน้อยกับเงินทุนประเภทให้กู้ยืมที่ระดับค่าเฉลี่ย 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
สถาบันทางการเงิน	2.46	1.767	สำคัญน้อยมาก
ระดมทุนผ่าน Crowdfunding	2.15	1.590	สำคัญน้อยมาก
รวม	**2.62**	**1.64**	**สำคัญน้อยมาก**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-21

จากตารางที่ 4.21 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับน้อยกับเงินทุนประเภทร่วมลงทุน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 2.62 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภททุนส่วนตัว 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
การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.52	1.274	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการตลาดของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.49	1.308	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการเงินของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.39	1.328	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการจัดการของผู้ประกอบการและทีมงาน	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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-22

จากตารางที่ 4.22 พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับลักษณะของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.61 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ ประสบการณ์ของผู้ประกอบการณ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.85 และให้ความสำคัญรองลงมาจากลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ แนวคิดของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.80

ตารางที่ 4.23 แสดงถึงระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ (ในด้านกลุ่มปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการและทีมงาน	5.11	1.058	สำคัญมาก
การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน	5.10	1.005	สำคัญมาก
อัตราการเติบโตของกิจการ	4.96	1.062	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาดของผู้ประกอบการ และทีมงาน	4.76	1.203	สำคัญมาก
ขนาดของกิจการ	4.58	1.199	สำคัญมาก
รวม	**4.90**	**1.11**	**สำคัญมาก**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-24

จากตารางที่ 4.24 พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.37 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-25

จากตารางที่ 4.25 พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับปัจจัยทางการเงินที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.19 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยทางการเงินในเรื่องของวัตถุประสงค์ในการใช้เงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.52 และ ให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ ประวัติการณ์ชำระหนี้ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.48

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน เพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ

4.2.1 สมมติฐานการวิจัยที่ใช้ในการทดสอบทางสถิติ

ตารางที่ 4.26 สมมติฐานการวิจัย

ลำดับที่	สมมติฐานการวิจัย	เครื่องมือที่ใช้ทดสอบ	ผลที่คาดหวัง
1	การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 1. จำนวนปีประสบการณ์ของผู้ประกอบการ 2. การอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 3. ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ 4. ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ 5. ระดับรายได้ของกิจการ 6. สัดส่วนระหว่างหนี้สินและส่วนทุน 7. สัดส่วนระหว่างทุนหุ้นสามัญและกำไรสะสมมีความสัมพันธ์ต่อโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงิน	Logistic Regression	แต่ละปัจจัยส่งผลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนไม่เท่ากัน
2	การวิเคราะห์ระดับน้ำหนักปัจจัยของตัวแปร 1. ลักษณะของผู้ประกอบการ 2. ลักษณะของธุรกิจ 3. สถาะทางการเงินของกิจการ 4. ลักษณะของสินค้าหรือบริการของกิจการมีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของกิจการ	Confirmatory Factor Analysis	แต่ละปัจจัยมีระดับน้ำหนักปัจจัยที่ส่งผลต่อปัจจัยเชิงยืนยันการเข้าถึงบริการทางการเงินไม่เท่ากัน

4.2.2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มตัวอย่าง โดยทดสอบด้วยวิธีการถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

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

Y = การเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน

$$Y = \begin{cases} 0 \text{ เคยได้รับบริการทางการเงิน} \\ 1 \text{ ไม่เคยได้รับบริการทางการเงิน} \end{cases}$$

ซึ่งตัวแปรดังเกล่ามีเพียงสองค่า หรือ การแบ่งหน่วยข้อมูลออกเป็นสองกลุ่มย่อยข้างต้น คือ Y เท่ากับ 0 หมายถึง ผู้ประกอบการไม่เคยได้รับบริการทางการเงินมาก่อน และ 1 หมายถึง ผู้ประกอบการเคยได้รับบริการทางการเงินมาแล้ว

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 ความถดถอยโลจิสติคส์ (Logistics Regression) ได้ดังนี้

รูปแบบที่ 1 พิจารณาทุกตัวแปร

Fund Access = $\beta 0 + \beta 1Exp + \beta 2Expertise + \beta 3Incubatee + \beta 4Edu + \beta 5Revenue + \beta 6Sector + \beta 7GrowthStage$

รูปแบบที่ 2 พิจารณาเฉพาะตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติ

Fund Access = $\beta 0 + \beta 1Exp + \beta 3Incubatee + \beta 4Edu + \beta 5Revenue + \beta 7GrowthStage$

จากสมการความถดถอยโลจิสติคส์ (Logistics Regression) ดังเกล่าสามารถนำค่าตัวแปรอิสระที่เหมาะสมทั้ง 7 ตัวมาหาค่าพยากรณ์จากวิธี Enter

4.2.2.1 ข้อมูลความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.28 ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
N	Valid	246	246	246	246	246	246	246	246
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-26

จากตารางที่ 4.28 ปัจจัยตัวแปรอิสระทั้งหมด 7 ตัวแปร รวมถึง ตัวแปรตามอีก 1 ตัวแปรมีผู้ตอบแบบสอบถามในหัวข้อดังกล่าวทั้งหมด 246 ราย คิดเป็นหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์ทั้งหมดทุกตัวแปร

4.2.2.2 การทดสอบสถิติไคสแควร์ (Chi-square)

ตารางที่ 4.29 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ		รวม
		กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจและอื่น ๆ	กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	97	29	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		**186**	**60**	**246**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-27

จากตารางที่ 4.29 ผู้ตอบแบบสอบถาม 126 ราย ไม่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุน แบ่งออกเป็นกลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และอื่น ๆ 97 ราย และ กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี 29 ราย ผู้ตอบแบบสอบถาม 10 ราย เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุน แบ่งออกเป็น กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และอื่น ๆ 89 ราย และกลุ่มวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี 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				

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-29

จากตารางที่ 4.31 พบว่า กลุ่มจำนวนปีประสบการณ์การทำงานที่เคยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดได้แก่ กลุ่ม 5-10 ปี มีจำนวน 40 ราย รองลงมาเป็น กลุ่มมากกว่า 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		

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-30

จากตารางที่ 4.32 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านประสบการณ์ทำงาน พบว่า มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

ตารางที่ 4.33 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระดับการศึกษา

		ระดับการศึกษา				รวม
		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	สูงกว่าปริญญาโท	
โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	2	107	15	2	126
	เคยได้รับ	4	77	35	4	120
รวม		6	184	50	6	246

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-31

จากตารางที่ 4.33 พบว่า กลุ่มที่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือ กลุ่มระดับการศึกษาปริญญาตรี 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		

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-32

จากตารางที่ 4.34 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับการศึกษา พบว่า มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 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)	อื่น ๆ	
โอกาสการเข้าถึง	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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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		

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-34

จากตารางที่ 4.36 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านภาคอุตสาหกรรม พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

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	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	55	28	12	13	18	126
	เคยได้รับ	19	24	16	14	47	120
รวม		**74**	**52**	**28**	**27**	**65**	**246**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-35

จากตารางที่ 4.37 พบว่า กลุ่มระดับรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้มากกว่า 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		

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-36

จากตารางที่ 4.38 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระดับรายได้ พบว่า มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

ตารางที่ 4.39 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ

		ผู้ประกอบการภายใต้ฯ		รวม
		ไม่สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	119	7	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		**208**	**38**	**246**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-37

จากตารางที่ 4.39 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุด ได้แก่ 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				

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-38

จากตารางที่ 4.40 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านผู้ประกอบการภายใต้ฯ พบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 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**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-39

จากตารางที่ 4.41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่อยู่ในระยะการเติบโต (Growth Stage) เคยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากที่สุด 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		

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-40

จากตารางที่ 4.42 การทดสอบสถิติไคสแควร์ปัจจัยด้านระยะการเติบโต พบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001

4.2.2.3 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (multicollinearity)

ตารางที่ 4.43 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding)

		ความถี่	**Parameter coding**						
			(1)	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)**	**(6)**	**(7)**
ภาคอุตสาหกรรม	ธุรกิจด้านความงาม (Beauty & Wellness)	10	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านเทคโนโลยี (ICT and Digital Business)	29	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม (Food and Agriculture Business)	81	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม (Energy & Environment)	8	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว (Leisure and Tourism)	8	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Medical and Healthcare)	35	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000

ตารางที่ 4.43 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding) (ต่อ)

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	ธุรกิจด้านสร้างสรรค์ และการออกแบบ (Creative & Design Business)	33	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000
	อื่น ๆ	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			
	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			
	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			
ประสบการณ์ทำงาน	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				
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ไม่สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	208	0.000						
	สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	38	1.000						
อาชีพ	กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจ และอื่น ๆ	186	0.000						
	กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	60	1.000						

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-41

ตารางที่ 4.44 การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho)

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึง
ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	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
ประสบการณ์ทำงาน	Correlation Coefficient	-.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
ระดับการศึกษา	Correlation Coefficient	.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	Correlation Coefficient	-.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
ระดับรายได้	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
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	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
ระยะการเติบโต	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
โอกาสการเข้าถึง	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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-42

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

ตารางที่ 4.45 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)

VIF	ความเชี่ยวชาญฯ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต
ความเชี่ยวชาญฯ	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
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-43

จากตารางที่ 4.45 จากการทดสอบ Variation Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระทุกตัวมีค่าต่ำกว่า 5 ซึ่งถือว่า ไม่มีปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (Multicollinearity) (Hair et al., 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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-44

จากตารางที่ 4.46 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระมีความแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ (Chi-square) ซึ่งถือว่าโมเดลสามารถใช้พยากรณ์โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

ตารางที่ 4.47 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดล (Psuedo R Square)

รูปแบบที่ 1			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	255.298[a]	.294	.392
รูปแบบที่ 2			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	266.226[a]	.262	.349

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก 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 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดล (Percentage Correct)

รูปแบบที่ 1					
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 4.48 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดล (Percentage Correct) (ต่อ)

รูปแบบที่ 2					
Observed			**Predicted**		
			โอกาสการเข้าถึง		**Percentage Correct**
			ไม่เคยได้รับ	**เคยได้รับ**	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	95	31	75.4
		เคยได้รับ	39	81	67.5
	Overall Percentage				71.5

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-46

จากตารางที่ 4.48 จากการทดสอบพบว่า โมเดลรูปแบบที่ 1 สามารถทำนายผลได้แม่นยำกว่าโมเดลรูปแบบที่ 2 จึงเลือกใช้โมเดลที่ 1 โดยมีค่าภาพรวมในการทำนายถูกต้องที่ระดับ ร้อยละ 74.8

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม

		B	**S.E.**	**Wald**	**df**	**Sig.**	**Exp(B)**
รูปแบบที่ 1	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
	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

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม (ต่อ)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
รูปแบบที่ 1	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
รูปแบบที่ 2	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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-47

จากตารางที่ 4.49 จากการทดสอบพบโมเดลรูปแบบที่ 1 มีความแมนยำในการทำนายมากกว่าโมเดลที่ 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 ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage-Idea Stage) อยู่ 2.244 เท่า

- โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.438เท่า
- โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะการเติบโต (Growth Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 4.112 เท่า
- โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการในระยะขยายกิจการ, เข้าตลาด, ขายกิจการ (Exit Stage) มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่ากลุ่ม ที่อยู่ในระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage) อยู่ 2.463 เท่า

4.2.2.5 การแปลผลการทดสอบถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression)

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

4.2.3 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatorty Factor Analysis: CFA)

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทยโดยการเก็บรวบรวมระดับการให้ความสำคัญของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ผู้วิจัยได้เลือกใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factors Analysis: CFA) ได้ผลดังนี้

การทดสอบสมมติฐานที่ 2

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

X_{1-n} ความหมาย ปัจจัยสังเกตได้ (Observed Variable: □)

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)

↔ 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	***
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1			
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	1.062	0.071	14.949	***
อัตรากำไรของธุรกิจ	<--	ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง	0.839	0.064	13.13	***

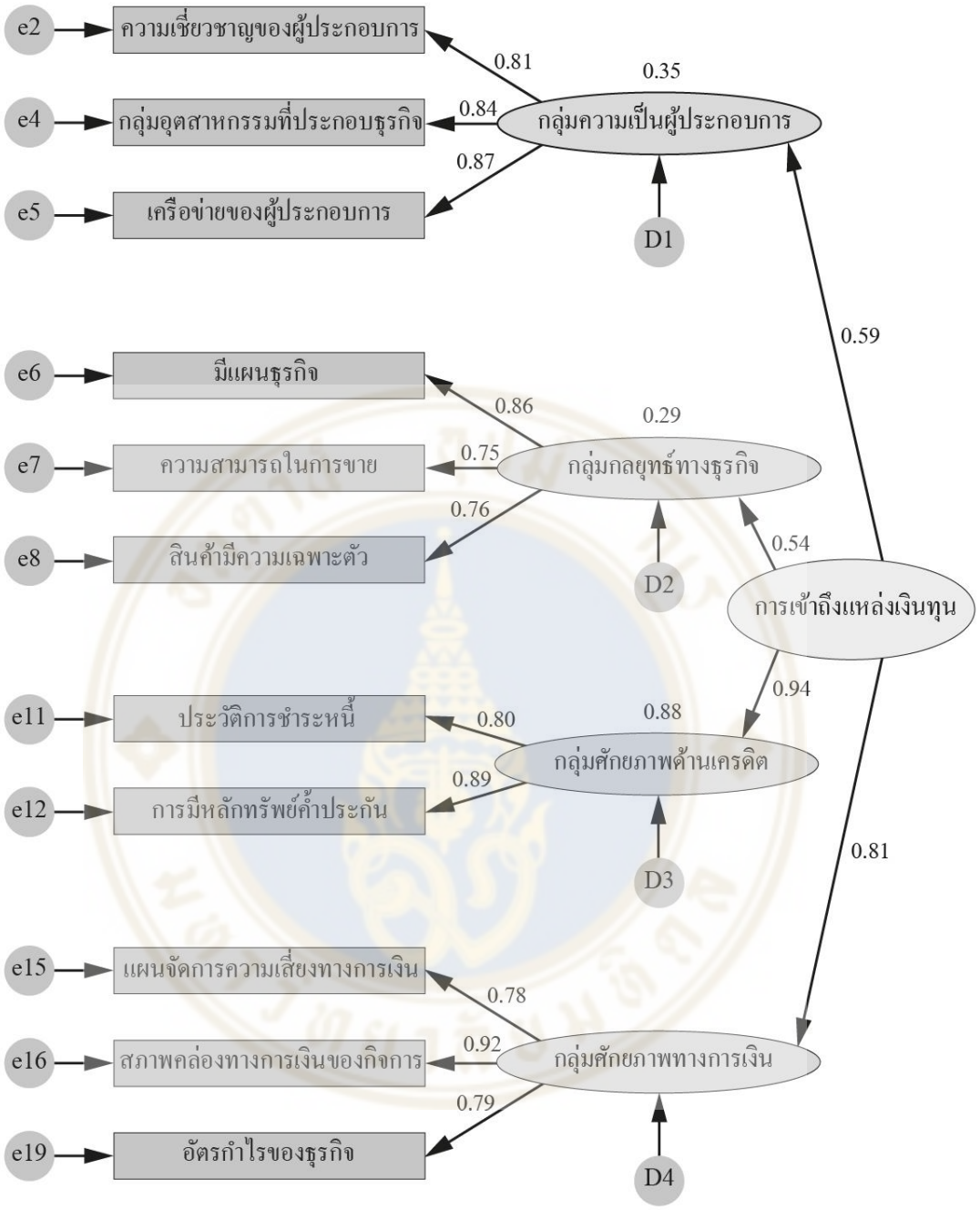
หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-48

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
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.843
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.867
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.783
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.915
อัตรากำไรของธุรกิจ	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.787

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ จ-49



ภาพที่ 4.12 แสดงน้ำหนักความถดถอยระหว่างตัวแปรปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 1 และ อันดับที่ 2

จากภาพที่ 4.1 พบว่า ปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ทีระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการที่ระดับ 0.59 และอับดับสุดท้ายเป็นด้าน กลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ระดับ 0.54 ดังนั้นหมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบแบบสอบถามมองว่า

ปัจจัยศักยภาพด้านเครดิตมีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก และ พบว่าในกลุ่มปัจจัยแต่ละด้านมีปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับน้ำหนักความถดถอยได้ดังนี้

- ปัจจัยที่ 1 (F_1): ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (ค่าน้ำความถดถอย = 0.94) และค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

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: กลุ่มอุตสหกรรมที่ประกอบธุรกิจ (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

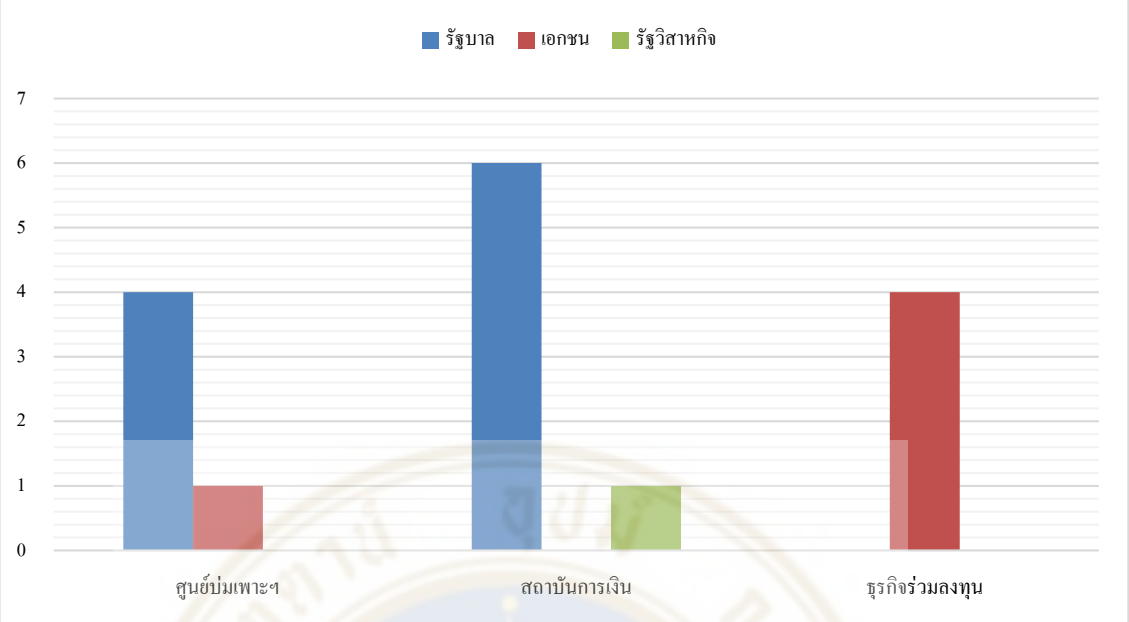
สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดรหัสข้อความเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพดังนี้

ตารางที่ 4.52 แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย

สัญลักษณ์	ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทของหน่วยงาน			
		สังกัด	ศูนย์บ่มเพาะฯ	ธนาคาร	ธุรกิจร่วมลงทุน
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	รัฐวิสาหกิจ		✓	
FI - 7	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5	เอกชน		✓	
	รวม		**5 ราย**	**7 ราย**	**4 ราย**
	ร้อยละ		**31%**	**44%**	**25%**

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-1

จากตารางที่ 4.52 มีจำนวมผู้ให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกทั้งหมด 16 ราย โดยแบ่งเป็นผู้ให้บริการในลักษณะของ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจทั้งจากภาครัฐ และ เอกชน จำนวน 5 ราย จาก ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 5 แห่ง ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นสถาบันการเงินจำนวนทั้งหมด 7 ราย จากสถาบันการเงิน5 แห่ง และจำนวนผู้ให้ข้อมูลจากธุรกิจร่วมลงทุนทั้งหมด 4 ราย จาก 4 แห่ง โดยผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้บริหารของหน่วยงาน และ พนักงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง



ภาพที่ 4.15 : แสดงจำนวนผู้ให้ข้อมูลในแต่ละประเภท

4.3.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

4.3.2.1 เกณฑ์การพิจารณาเพื่อการสนับสนุนบริการแก่ผู้ประกอบการ จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 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

- ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน 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 และทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย 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

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นปัจจัยในการพิจารณาผู้ประกอบการเพื่อให้การสนับสนุนทางการเงิน มีรายละเอียดดังนี้

BI-1:

“หลักประกันตัวเลขอะไรเราไม่ได้ดูเลย ดูที่ความเป็นไปได้ในทางธุรกิจ กับดูที่ตัวผู้ประกอบการ ไม่ได้ดูเรื่องการจ่ายหนี้ คือ 1) ความเป็นผู้ประกอบการ 2) นวัตกรรม 3) ความสอดคล้องกับความต้องการตลาดของสินค้า 4) ผลประกอบการ (ดูในระยะต่อไป) 5) ความต้องการในการใช้บริการ ส่วนเรื่องการขอสินเชื่อกับทางธนาคาร เราไม่ได้มีฝ่ายวิเคราะห์เรื่องนี้โดยตรง แต่เรามีการดึงธนาคารเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการพิจารณา บางครั้งให้ทางธนาคารเข้ามาดูตั้งแต่แรก ๆ 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 ยกตัวอย่างเช่นก่อนขายของต้องขออย. ต้องถามว่ามีเงินไหม สามแสน คือดูว่ามีความพร้อมมากกว่าไหม เพราะเราไม่อยากให้เค้าไปก่อหนี้ ไม่อยากให้ไปกู้ธนาคารมาทั้งที่ของยังไม่ขายเลย” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

“สำหรับ UBI นะต้องมีผลิตภัณฑ์ ที่ขายจริงแล้ว สำหรับสตาร์ทอัพ หลัก ๆ ดูที่ความเป็นไปได้ทางการตลาด และ เทคโนโลยีเลย เช่น ถ้าตลาดที่กำลังจะ Out แล้วเนี่ย ก็อาจจะต้องปรับ อีกส่วนคือต้องดูความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูเรื่องการเงินว่าคิดว่าจะขายได้เท่าไหร่ Forecast ไปแล้วก็ถามว่าอยากให้ เราจะช่วยอะไร ดูการเงินของเค้าด้วย เช่นถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมมากเกินไปก็อาจจะส่งต่อไปที่อื่น” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI-4:

“เกณฑ์จะมีสองส่วน ส่วนแรกคือกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจะดูหลัก ๆ ในเรื่องความเป็นไปได้ทางธุรกิจเลย ดูพวกความต้องการตลาด ภาคอุตสาหกรรม ดูว่ามีนวัตกรรมน่าสนใจพอหรือเปล่า ส่วนนี้จะมีน้ำหนักประมาณ 70% ส่วนอีก 30% จะเป็นการตัดสินจากทีมงานบ่มเพาะ จะดูในส่วนของความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูว่าผู้ประกอบการมีความตั้งใจจริงหรือเปล่า ซึ่งจะมีการสัมภาษณ์กันสองรอบ” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

“ปัจจัยในการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าสู่การบ่มเพาะธุรกิจ มีหลักเกณฑ์ ดังนี้ 1) ผู้บริหารหรือธุรกิจ มี mindset เข้าใจในกลไกของตลาดทุนแค่ไหน 2) เราดูว่าธุรกิจมันมีโอกาสการเติบโต มีโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจ จาก business model ได้มากแค่ไหน 3) CEO ไม่สามารถเป็นทุกอย่างในตัวเองได้ มีทีมงานพร้อมไหม มี CFO ไหม มีสมุห์บัญชีไหม มีคนที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจของตัวเองไหม หรือ คนที่ดู core หลักไลน์การผลิต 4) งบการเงิน เป็นบัญชีที่ถูกต้อง เป็นบัญชีเล่มเดียว และเป็นบัญชีที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC-1:

“กระบวนการเหล่านั้นเช่น Background ของผู้ประกอบการต่าง ๆ มันจะอยู่ในกระบวนการที่เรียกว่า Due diligence ซึ่งจะเกิดขึ้นก่อนการ Prove of concept คือ Business unit ต้อง buy in ก่อน สมมติว่าเราได้สตาร์ทอัพเจ้านึงมา เราก็จะนำไปแนะนำให้ BU ให้ไปประชุมร่วมกันแล้วเราจะถามว่าเค้าต้องการสตาร์ตอัพนี้ไหม ถ้าต้องการเราก็ทำการ Due diligence โดยการเอาข้อมูลเค้ามาดู 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 แต่หลัง ๆ มาขอเป็น Pre-A (Series A) ซึ่ง definition ต่างกันไปตามแต่ละประเทศ 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 เรามองว่าเราลงแล้วเราควรมีการทำงานร่วมกัน เราจะช่วยเขาได้ยังไง เขาจะช่วยเราได้ยังไง เพราะฉะนั้น product หรือ service ควรจะแทนที่ได้แล้ว” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC-3:

“ถ้าระดับ Seed ส่วนใหญ่โดยทั่วไปคือต้องเริ่มทำแล้ว และ ต้องมีลูกค้า เราก็จะไปดูว่าลูกค้ามีการเติบโต มีผลิตภัณฑ์ที่ดี แต่ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีกำไรหรือมีขนาดใหญ่อะไร แต่ว่าก็ดูทีม

ในเคสของเราเป็นเงินก้อนแรก ๆ เพราะฉะนั้น ก็จะไม่มีอะไรให้ดูมาก" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"ดูว่าธุรกิจมี Synergy กับธนาคารหรือไม่เป็นหลัก นอกเหนือจากนั้นก็จะดูว่าธุรกิจน่าสนใจหรือไม่ และต้องมีรายได้แล้ว ส่วนที่ตัวผู้ประกอบการดูทั้งหมดคือลักษณะนิสัย รวมไปถึงความรู้ สถานะทางการเงินในภาพรวมด้วย" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI-1:

"เราจะดูกลุ่มลูกค้าที่เป็นระดับ Growth Stage พิจารณาเกณฑ์ในเรื่องของ business profile, credit profile, financial profile ผลิตภัณฑ์ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด ไม่มีการมาลองผิดลองถูก ต้องการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้น ทางเราก็จะเข้าไปให้สินเชื่อกับเขา ซึ่งเงินกู้ที่ขอไปต้องสมเหตุสมผลกับสิ่งที่คุณจะเอาไปลงทุน เช่น บริษัทอสังหาเขียนแผนทางการเงินที่จะขอกู้เงินเพื่อไปกู้ซื้อที่ดินทำโครงการบ้านจัดสรร 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" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI-2:

"ถ้าเป็น SMEs เค้าจะมีเป็น Product program อย่างแรกคือดูที่รายได้ดูว่าเค้ามีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ อีกอย่างก็คือ ภาคธุรกิจด้วยบางอันก็ให้ไม่ได้ แล้วก็ดูเครดิตด้วย และ ก็ดูที่หลักประกัน ในส่วนของกลุ่มธุรกิจที่ดูแล จะมีธุรกิจขนส่งเยอะ และธุรกิจที่ติดต่อกับราชการ 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 ก็ดูว่ามีหลักประกันเท่าไหร่ เช่น มีสิบล้านก็ปล่อยสินเชื่อให้ได้ที่ห้าล้าน" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-5:

"ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี อย่างน้อยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้ว มีประวัติการชำระที่ดี จ่ายชำระหนี้ตรง ใช้วงเงินมากน้อยแค่ไหน หรือ ลูกค้าต้องมาเล่าแผนงานให้ฟังตอนแรกว่าจะขอสินเชื่อไปทำอะไร สินเชื่อที่ขอไปสามารถไปต่อยอดธุรกิจได้ แต่ถ้าขอไปเพื่อลงทุนทำธุรกิจใหม่ก็จะพิจารณาใหม่ตั้งแต่แรกเพราะไม่เคยมีประสบการณ์ในธุรกิจนั้นมาก่อน แต่ไม่ใช่ไม่ให้สินเชื่อเลย เราก็จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าว่าสามารถชำระเงินกู้ได้ไหม" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI-6:

"เรามีโปรดักแยกกันสองอย่าง ถ้าเป็น SMEs ต้องประกอบธุรกิจมาแล้วอย่างน้อย สามปี แต่เราก็มีโปรดักสำหรับ Start-Up ซึ่งอันนี้จะขอได้ตั้งแต่เริ่มเลย แต่ว่าตั้งแต่โควิดมาเกณฑ์ต่าง ๆ มันก็หย่อนหมดแล้ว คือทุกอย่างขอให้มีธุรกิจมาสัก 1 ปี แค่มีรายได้ให้เราดู สมมติว่ามลูกค้ามีค้างบูโรอยู่แบงค์อื่น ก็ให้ไปเคลียร์ก่อน ปรับโครงสร้างแล้วสักเดือนสองเดือนค่อยมาดูกันใหม่ ที่สำคัญคือ ลูกค้าต้องเป็นตัวจริง บางที่มากู้ไม่ผ่านแล้วเอา Norminee มา ถ้าธนาคารตรวจสอบเจอ เราก็จะไม่ให้" (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI-7:

"SME ขนาด M งบต้องเกิน 150 ล้าน กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มีรายได้ ดู character ของเจ้าของ ผู้บริหารว่าเป็นอย่างไร และสินเชื่อปล่อยแต่ในรูปแบบบริษัท SME ขนาด S จะมีปล่อยสินเชื่อรายบุคคลบ้าง วงเงินกู้ไม่เกิน 30 – 50 ล้าน มีการตรวจสอบเครดิตบูโร" (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

ตารางที่ 4.53 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่ได้กำหนดตายตัว แต่ควรจะมีสินค้า หรือต้นแบบสินค้าแล้วเป็นอย่างน้อย แต่มีกำหนดว่าถ้าเป็นนิติบุคคลต้องจดทะเบียนแล้วไม่เกิน 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	✓	✓	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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-3

จากตารางที่ 4.53 ผู้ให้บริการทางการเงิน 8 ราย จากทั้งหมด 16 ราย ให้บริการกับ กิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา หรือ นิติบุลคลก็ได้ 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. อุตสาหกรรมอื่น ๆ 35%
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. อาหาร และ เกษตร 60% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 20% 3. อื่น ๆ 20%
BI - 3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มธุรกิจอาหาร 80% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 3. กลุ่มเทคโนโลยีการเกษตร
BI - 4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทอล ซอฟต์แวร์และฮาร์ทแวร์ (Digital Platform) 60% 2. กลุ่มธุรกิจไบโอเทคการเกษตรการแพทย์ (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

ตารางที่ 4.54 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
CVC - 2	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีการก่อสร้าง (Construction Tech) 25% 2. กลุ่มเทคโนโลยีอสังหาริมทรัพย์ (Property Tech) 25% 3. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านชีวิตและความเป็นอยู่ (Living and well-being) 25% 4. กลุ่มอุตสาหกรรมด้านความยั่งยืน (Sustainablity) 25%
CVC - 3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มธุรกิจอาหาร 3. กลุ่มเทคโนโลยี 4. กลุ่มอีคอมเมิร์ซ
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทอล (Digital Platform)
FI - 1	สถาบันการเงิน	ทุกอุตสาหกรรมในสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน
FI - 2	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 3	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI - 4	สถาบันการเงิน	ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจการผลิต
FI - 5	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจการเกษตร มากกว่า 90%
FI - 6	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจซื้อมาขายไป
FI - 7	สถาบันการเงิน	1. กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% 2. กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30%

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-4

ตารางที่ 4.55 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของกิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจและแผนธุรกิจเป็นหลัก
BI - 2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูแผนธุรกิจ Business mind และ พื้นฐานทางการเงินของผู้ประกอบการ
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
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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-5

4.3.2.2 อุปสรรคในการให้การสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นอุปสรรคในกระบวนการพิจารณาสนับสนุนบริการทางการเงิน

จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- ความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการที่ยังไม่เข้าใจในงบการเงิน รวมถึงผลประกอบการของบริษัทอย่างเข้าใจจริง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ หลายรายอาจจะยังไม่มีความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการว่ามีบทบาทอย่างไรบ้าง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมหนัก เนื่องจากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

- ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท เป็นอุปสรรคสำคัญในการพิจารณาการให้เงินทุนแก่ผู้ประกอบการ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ความตั้งใจของผู้ประกอบการ หลายรายที่ยังไม่ได้จริงจังที่จะทำธุรกิจหรือยังไม่มีความพร้อม มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- เรื่องกระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า ในการพิจารณาผู้ประกอบการ อาจจะนานเกินไปจนปิดช่องทางหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการได้ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

- ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- ความเป็นผู้ประกอบการ หลายรายอาจจะยังไม่มีความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการว่ามีบทบาทอย่างไรบ้าง มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

- กระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้าในการพิจารณาผู้ประกอบการอาจจะนานเกินไปจนปิดช่องทางหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการได้ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.14

- วิกฤติเศรษฐกิจ จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่เจอโรคระบาดโควิด-19 ส่งผลให้การปล่อยสินเชื่อต้องมีการพิจารณากันถี่ถ้วนมากขึ้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- ติดข้อมูลเครดิต มีประวัติหนี้เสีย ติดบูโร มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.86

- วงเงินที่ขอมามากเกินไป ไม่สมเหตุสมผลกับการใช้เงิน มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

- ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- วิกฤติเศรษฐกิจ จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่เจอโรคระบาดโควิด-19 ส่งผลให้การร่วมลงทุนต้องมีการพิจารณากันถี่ถ้วนมากขึ้น มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

- การทำงานร่วมกันกับการผู้ให้บริการ ในบางครั้งเมื่อทำงานงานร่วมกันแล้วอาจจะมีความคิดที่แตกต่างกัน มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

- ตลาดมีการขยายกิจการหรือการเข้าตลาด (Exit) น้อยสำหรับตลาดสตาร์ทอัพในประเทศไทย มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นอุปสรรคในกระบวนการพิจารณาสนับสนุนบริการทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

BI–1:

“ถ้าถามผม ผมคิดว่าจุดอ่อนคือการวิเคราะห์ทางการเงิน บางครั้งผมไปประเมินผมเห็นว่าทำไมถึงไม่เอาข้อมูลทางการเงินมาใช้วิเคราะห์เท่าที่ควร อันนี้ทั้งในส่วนของผู้บ่มเพาะ และผู้ถูกบ่มเพาะ แล้วยิ่งในเรื่องของการเข้าตลาดหลักทรัพย์นี่ผมยังไม่เชื่อเลยว่าจะผ่าน ขนาดเข้า VC ยังไม่ได้เลย ตรงนี้ถือเป็นจุดอ่อนที่สำคัญ” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI–2:

“ส่วนใหญ่ Incubatee ของเราเนี่ยมันก็ไม่พร้อมจริง ๆ นั่นแหละ คือ Entrepreneur ship ของเค้ามันยังไม่พร้อม บางครั้งเราบอกให้ปรับนั่นนี่ เค้าอาจจะไม่ยอมปรับ หรือ บางครั้งโครงการประกาศรับสมัครมาเนี่ย Criteria เข้าทางหมด แต่บางทีไปติดตรงกรรมการ บางทีผู้ประกอบการต้องปรับของเค้าบางอย่างเพื่อมาเอาเงิน มันเลยอาจจะผิดเพี้ยนไปจากเป้าหมายเดิมของเค้า ที่มันอาจจะไปได้ดีกว่า อีกอย่างนักวิจัยบางคน ทำงานแต่ด้านวิจัยอย่างเดียว ไม่ได้สนใจจะร่วมพัฒนาโปรดักจริง ๆ ทำเพื่อเขียนเปเปอร์จบแล้วแค่นั้น ไม่ได้อยากต่อยอด ตรงนี้คือปัญหาสำคัญมาก ๆ บางทีโจทย์ของผู้ประกอบการไม่ได้ตรงกับที่นักวิจัยอยากทำมากนักวิจัยจะชอบลงลึก ไม่ได้เอาอันที่จะใช้จริง ขายจริง นักวิจัยเขาไม่ได้เห็นประโยชน์ ของการทำวิจัยเพื่อผู้ประกอบการ อีกอย่างคือ ส่วนใหญ่จะต้องการเงินนำเข้ามาเป็นรายได้เพื่อใช้จ่ายต่าง ๆ ไม่ค่อยนำไปใช้ในการวิจัย ใช้ในการตลาดมากกว่า แต่หน่วยงาน

อย่างเราต้องเข้าไปช่วยบอกว่าทำงานวิจัยเถอะ ซึ่งผู้ประกอบการไม่ค่อยเอาไปทำเลย" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

"คือในส่วนที่เป็น Soft tech ในส่วนนี้ค่อนข้างง่าย ขอทุนทาง Corporate VC ค่อนข้างง่าย แต่ทางเป็น Hard tech เช่นยา บอกเลยว่า Corporate ไม่ลงทุน เพราะฉะนั้นต้องขอจากทาง Government ล้วน ๆ เลย แล้วหลังจากนั้น เมื่อทำต้นแบบแล้วถึงนำไปขอ Corporate VC อีกทีหนึ่ง VC ประเทศเราเท่าที่เราเจอมายังคิดแบบเฒ่าแก่อยู่ คือ ลงทุนไปเท่าไหร่ต้องได้ทุนคืนมาทันที ซึ่งเค้าไม่เข้าใจ ทำให้เราต้องไปหา VC ต่างประเทศ เพราะเค้าเข้าใจธรรมชาติของมันมากกว่า เราพาไปให้ Distributor ประจำเขต หรือเมืองต่าง ๆ พาไปดู Super market ด้วยในต่างประเทศ ว่าจะสามารถไปได้หรือไม่ สำหรับนักศึกษาปัญหาหลักคือทำไม่จริงจัง สองคือเรื่องที่คิดมาว่าทำของขึ้นมาแล้วคิดว่ามันใช่ ไม่ยอมไปเทสตลาดเข้าใจว่า ผลิตภัณฑ์ของตัวเองนั้นดีเลิศมาก และไม่ยอมทำตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำ อุปสรรคอีกอย่างคือสายป่านของผู้ประกอบการเองนั้นยาวแค่ไหน อีกประเด็นคือเค้าอาจจะเข้าใจว่ามันคือกิจกรรม อบรมเฉย ๆ ดูเท่ ๆ ไม่ใช่เรื่องความเป็นความตายของชีวิต เพราะฉะนั้นการเข้ามาอยู่ในหน่วยบ่มเพาะมันช่วยลดปัญหาเหล่านี้" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI-4:

"ด้วยการที่เป็นการให้แบบ Reimbursement มันทำให้อาจจะช้ากว่าผู้ประกอบการจะได้รับเงินไปเพราะเขาเอาไปจ่ายก่อนแล้ว ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาสภาพคล่องว่าเค้าไม่มีเงินหมุนเวียนในการใช้ได้ทุน ด้วยระบบการเบิกจ่ายที่ล่าช้าบางทีอาจจะถึงหกเดือนถึงหนึ่งปี ปัญหาใหญ่คือเรื่องเวลา" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

"1. ผู้ประกอบการไม่พร้อม ในความหมายคือ เขามีความตั้งใจแต่บางอย่างเป็นความรู้ที่เขาไม่เข้าใจ เช่น เวลาทำธุรกิจ อะไรมันเป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือ การทำรายการแบบนี้มันเป็นการทำรายการกับบุคคลในวงการ ซึ่งมันมีโอกาสส่อถึงการทุจริต ความไม่โปร่งใส หรือผู้บริหาร ถือว่าเป็นบุคคล insider ข้อมูล รู้ความเคลื่อนไหว เลยต้องมีมาตรการล็อคผู้บริหาร ซึ่งถ้าผู้บริหารจะไปทำรายการอื่น ๆ ใด จะต้องทำรายงาน รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวโยงหรือเกี่ยวข้อง เช่น พี่สาว น้องสาว ซึ่งทางผู้ประกอบการยังไม่เข้าใจในนิยามคำว่าผู้บริหาร 2. ทีมงาน ซึ่งบางทีเขามีความตั้งใจ แต่ธุรกิจที่ทำงานมันก็มีความสำคัญ เพราะฉะนั้นบางวันไม่ได้มาเต็ม Full team เหมือนตอนแรกที่มา บางวันอาจจะเป็น นาย ก มา อีกวันเป็น นาย ข มา ทำให้รู้สึกว่า คนที่เป็นหัวหน้าควรจะมาทุกครั้งรึเปล่า เพราะมันเป็นเรื่องสำคัญทุกครั้งที่เราจัด หรือบางบริษัทมาเพราะมีวัตถุประสงค์อื่นแอบแฝง เช่น

อยากได้ Connection เจอคนร่วมรุ่น และไม่ Contribute อะไรเลย 3. การขอเงินทุน มันไม่ง่าย เพราะต้องเขียน Proposal ไปเสนอ BOD ว่าจะเอาเงินไปทำอะไร ผลที่ได้คืออะไร ผลกระทบมีไรบ้าง ต้องทำ Scenario ให้ดู" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC-1:

"ยกตัวด้านการทำงานร่วมกัน เช่นสตาร์ทอัพจาก BU นั้น ๆ แผนอาจจะ Align ด้วยกันอยู่แต่ไป ๆ มา ๆ กลับไปด้วยกันไม่ได้ ความคิดแตกกันไปคนละด้านทำให้ทำงานร่วมกันไม่ได้ และอาจจะมีกรณีที่ว่าทำ Prove of concept แล้วแต่ปรากฏว่าสตาร์ทอัพคิดไกลเกินจริงจนเกินไป แต่ทาง BU รู้ว่ามันเป็นไปไม่ได้ซึ่งทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้น ถ้าเกิดประเด็นแบบนี้ขึ้นทางเราก็จะต้องเข้าไปเคลียร์โดยบอกว่าทาง BU คิดอย่างนี้นะ ทางคุณอาจจะต้องปรับบางอย่าง" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC-2:

"เราเคยคิดว่าจะทำงานร่วมกันแบบนี้ได้ ลูกบ้านจะชอบแต่ไม่ชอบก็มี หรือบางที founder ไม่สามารถ deliver ได้ ซึ่งผมมองว่าน่าจะเป็นปกติที่นักลงทุนเจอกัน หรืออย่างเกิดโควิดขึ้นมาก็ไม่ได้มีใครคาดคิด ทำให้ runway ช็อต ซึ่งบริษัทที่เค้า early มาก ๆ เวลาเจอเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อภาพรวม ภาพใหญ่ ทำให้เค้า survive ได้ยาก" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC-3:

"ก็ปกติ Seed เราก็เลือกระดับนึงนะ การลงทุนพวกนี้ในเมืองไทยถ้าเราจะได้กำไรเราก็ต้องหา Exit หรือหาการระดมทุนรอบใหม่ หรือ เราก็ขาย Seccondary หมายถึง เราขายหุ้นให้นักลงทุนรอบใหม่ ปัญหาของเมืองไทยคือเรายังไม่มี Exit ใหญ่ ส่วนใหญ่จะอยู่ใน Series C อย่างเช่น Omise, Pomelo คือมูลค่ามันเพิ่มแต่ยังไม่ Exit เราก็ยังไม่ได้เปลี่ยนมันกลับมาเป็น Cash" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"ไม่พบอุปสรรคในการทำงานร่วมกัน เพื่อที่จะพิจารณาบริการสนับสนุนทางการเงิน (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI-1:

"ความล่าช้าของลูกค้าในการจัดส่งเอกสารในช่วงขั้นตอนการขอกู้สินเชื่อ หรือเอกสารไม่เรียบร้อย ต้องขอรายละเอียดเพิ่มเติม และ ระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อ ขึ้นอยู่กับจำนวนวงเงินที่ขอสินเชื่อ ถ้าวงสินเชื่อใหญ่ ๆ จะใช้เวลานานกว่าวงเงินสินเชื่อขนาดเล็ก" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI-2:

“ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียร์ก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-3:

“ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-4:

“ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-5:

“ลูกค้าที่เข้ามาขอสินเชื่อ ไม่เข้าใจว่าทำไมธนาคารถึงขอข้อมูลเยอะ ซึ่งลูกค้าจะมองแต่ว่าสามารถสร้างยอดขายได้อย่างไร แต่ธนาคารจะมองมุมกลับกัน ว่าจะมีเหตุผลอะไรบ้างว่าแผนงานของลูกค้าจะไม่เป็นไปตามแผนหรือเจ๊ง สิ่งที่จะมาปิดเหตุผลที่อาจทำให้บริษัทเจ๊ง ทางธนาคารก็จะขอข้อมูลตรงนั้น ซึ่งบางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจ ทำให้ลูกค้าตั้งคำถามมากมายว่าทำไมถึงขอสินเชื่อยาก ถ้าเป็นรายเล็ก ๆ ก็อาจจะใช้เวลาในการรวบรวมเอกสารต่าง ๆ ต้องติดต่อกับราชการเพื่อขอเอกสาร หรือ ในกรณีที่ให้สินเชื่อไปแล้ว ในสินเชื่อแต่ละก้อนทางธนาคารจะมีการ Set เงื่อนไข อาจจะเป็นเงื่อนไขทางการเงินหรือเงื่อนไขที่ให้ลูกค้าดำเนินการทำอะไรซักอย่างนึง เช่น ในสัญญาเงินกู้ คุณต้องมี D/E ไม่เกินกี่เท่า ถ้าเกินจากเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ ทางธนาคารก็เรียกเข้ามาคุยว่าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขข้อกำหนด ซึ่งข้อกำหนดพวกนี้เป็น EOD (Evidence of Default) ธนาคารสามารถเคลียร์หนี้คืนจากลูกค้าได้ทั้งหมดเลยทันที ซึ่งทางธนาคารมองว่าการตั้งเงื่อนไขนี้ขึ้นมาเพื่อเป็นจุด Tricker ให้กับลูกค้ามากกว่า ว่าลูกค้าจะต้องบริหารจัดการให้ดี ไม่งั้นจะทำให้ธุรกิจมีปัญหาและธนาคารก็อาจจะไม่ได้เงินคืน” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI-6:

“สำหรับธนาคารใช้เวลา 1-2 เดือน ถ้าในมุมธนาคารพาณิชย์เรียกได้ว่านานมาก แต่ ในมุมออมสินต้องบอกว่าเร็วมากแล้ว เพราะเค้ามองว่า ลูกค้าออมสินกับธนาคารพาณิชย์ต่างกัน เพราะว่าบางทีความรู้ไม่ค่อยจะมีเรื่องเอกสารจะยากมาก บางที่ Rm ต้องไปตามหาเอกสารให้ถึงออฟฟิศ บางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจก็บอกว่านานมาก สองเดือนเวลาส่วนใหญ่ที่เสียไปคือ การรออกสาร และธนาคารของเรา

ยังใช้ระบบบอร์ดสินเชื่ออยู่แบบโบราญ เค้าก็จะนัดประชุมบางทีอาทิตย์สองอาทิตย์ มันก็เลยช้า" (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI-7:

"มีอุปสรรคบ้าง ถ้าเป็นภายในธนาคาร ก็จะมีทีมวิเคราะห์ ทีมพิจารณา ที่บางทีอาจจะมีคำถามเพิ่ม ทำให้ต้องกลับไปคุยกับลูกค้าหรือหาข้อมูลเพิ่มเติม เรื่องราคาประเมินที่คุยกันแล้วอาจจะไม่ได้ตามที่ตกลง ทำให้ต้องเกิดการคุยกลับไปกลับมากันบ่อย ๆ ส่วนของลูกค้าเราจะดูกันตั้งแต่เบื้องต้น ดู Character ก่อน วิธีการพูดคุย การถามตอบ ทำให้ทราบว่ามีอะไรที่ผิดปกติหรือน่าสงสัยหรือไม่ ซึ่งต้องล้วงลึกข้อมูลเข้าไปถึงข้างใน เพื่อดูว่าผู้ประกอบการปกปิดข้อมูลอะไรหรือไม่ ถ้าคุยแล้วสามารถตอบได้ทุกอย่าง ก็จะคุยถึงเรื่องตัวเลขกัน ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นคือ วงเงินที่ขอมาให้ไม่ได้" (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

4.3.2.3 แหล่งที่มาของเงินทุนสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผลสัมภาษณ์ผู้ให้บริการด้านการสนับสนุนทางการเงินในด้านแหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหาร และทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย 4 ราย มีที่มาของแหล่งเงินทุนทั้งจากภาครัฐ และ เอกชน 4 ราย คิดเป็น ร้อยละ 80 มี 1 รายที่แหล่งเงินทุนมาจากรายได้ขององค์กรตนเอง คิดเป็น ร้อยละ 20
- ผู้บริหาร และทีมงานของสถาบันทางการเงิน จำนวน 7 ราย 6 ราย มีแหล่งที่มาของเงินทุนจากกำไรของการดำเนินกิจการเพียงอย่างเดียว คิดเป็น ร้อยละ 85.71 มี 1 รายได้รับเงินทุนจาก กำไรของการดำเนินกิจการ และ การสนับสนุนจากภาครัฐ คิดเป็น ร้อยละ 14.29
- ผู้บริหาร และทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มี 2 รายที่เงินทุนมาจากกำไรการดำเนินกิจการจากบริษัทแม่เพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 50 มี 1 รายที่ได้รับการระดมทุนจากนักลงทุน คิดเป็น ร้อยละ 25 และ อีก 1 รายมีแหล่งที่มาเงินทุนจาก บริษัทแม่ และนักลงทุน คิดเป็น ร้อยละ 25

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นด้านแหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

BI-1:

"เราไม่ได้มีกองทุนสำหรับสนับสนุนการลงทุนของผู้ประกอบการอยู่แล้ว แต่เรามีเงินในการสนับสนุนการบ่มเพาะ ซึ่งเงินส่วนใหญ่จะมากจากหน่วยงานของรัฐมาซัพพอร์ต คือ กระทรวงวิทย์

และกระทรงศึกษาเดิม ตอนนี้คือ สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ ประมาณ 70-80% ที่เหลือมาจากหน่วยงานอื่น ๆ เช่น การให้ผู้บ่มเพาะเข้าไปใช้งาน หรือ ร่วมกิจกรรมของหน่วยงานต่าง ๆ ประมาณ 15% ที่เหลือ อีก 5% คือมหาวิทยาลัย" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI-2 :

"ร้อยละ 90 มาจากภาครัฐบาล (อว.) ที่เหลือ ร้อยละ 30 มาจากแหล่งอื่น ๆ รวมกัน เช่น แหล่งเงินทุน 10% มาจากภาคเอกชน โดยได้รับผ่านการ บริจาค หรือ ให้เปล่า เช่น ออมสิน SMEs Bank, TRUE เป็นต้น โดยจะนำเงินมากองไว้ตรงกลาง จากนั้นจึงจัดสรรใช้จ่าย ถ้าไม่ใช่ทุนจากรัฐบาลจะแล้วแต่ความสามารถ UBI เช่นไปผูกความสัมพันธ์จากออมสิน แล้วไปขอเงินของเค้ามาเอากอง Pool ไว้ตรงกลาง" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

"ถ้าเป็น Government VC มาจากทาง NIA เป็นหลักเลย เช่น การ Pitching ในการทำ Prototype จะเป็น 1.5 ล้านบาท แต่ถ้าในขั้น Ideate จะอยู่ที่ 100,000 เงินทุนเนี่ยจะอยู่ในกองทุนต่าง ๆ ของประเทศ ส่วนเราจะพาผู้ประกอบการไปเพื่อ Pitching ถ้าทางกรรมการเค้าเห็นศักยภาพ เค้าก็จะให้เงินทุนมาโดยเราก็จะนำมาช่วยเหลือเพื่อลดช่องว่างของ Chasm

ส่วนถ้าเป็น Corporate VC จะเป็นการคุยตรงกับบริษัทเลย แล้วทำ Business Matching เพราะฉะนั้นเราจะต้องบ่มเพาะก่อนประมาณสามปี ไม่งั้นเค้าจะยังไม่พร้อม

ถ้าเป็นในส่วนของ UBI งบประมาณมา มาจากเราที่เสนอไปทาง สกอ เดิม ซึ่งปกติเค้าจะกำหนดมาว่า ให้ สตาร์ตอัพ สามราย spin-off สามร้อย ขึ้นอยู่ที่เราว่าเราจะเสนอเต็มที่ไหม ซึ่ง Spin-off เนี่ยมันจะต้องต่อยอดมากจาก สตาร์ทอัพ หมายความว่ารอบที่แล้วเนี่ยเราต้องทำสตาร์ทอัพให้สำเร็จถึงจะนำมาต่อโครงการได้ ซึ่งเงินทุนตรงนี้จะได้สนับสนุนในส่วนของผู้ประกอบการทั่วไปจะอยู่ที่ สตาร์ตอัพ รายละแสนห้า นักศึกษา สองแสน ส่วน Spin-off คือ สองแสน และ สองแสนห้า งบจะมาจากที่เราเขียนเสนอ อว. ไป" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI-4:

"แหล่งหลัก ๆ มาจากสองแห่ง แหล่งแรกคือ อว. NIA ซึ่งเป็นการให้เปล่า ส่วนแหล่งอื่น ๆ มาจากองค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชน ทาง อว. เค้าจะกำหนดงบมาให้เราเป็นรายปีไป" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

"CMDF-ให้เงินทุนสูงสุด 75% จากค่าใช้จ่ายจริงหรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ซึ่งเงินทุนที่เราให้นั้น เราให้ทุกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เช่น ค่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน

ค่าปรับปรุงระบบบัญชี ค่าจัดทำระบบ ค่าที่ปรึกษากฎหมาย โดยรูปแบบการให้เราต้องไปสำรองค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการก่อน แล้วให้ผู้ประกอบการนำหลักฐานการชำระเงินมาขอรับเงินสนับสนุนกับทางเรา

ITAB-โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม ของสวทช จะสนับสนุนเฉพาะโปรแกรมที่เกี่ยวกับ ERP ให้เงินทุนสูงสุดที่ 50% หรือไม่เกิน 4 แสนบาท" (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:

"เงินกองทุนจะมาจากนักลงทุนที่ เป็น High networth ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล คนที่มีเงินเยอะ ๆ ในเมืองไทย เศรษฐี เช่นคุณต๊อบเจ้าของเต่าแก่น้อย คุณโยธิน Double A หรือว่าพวกบริษัทที่เค้ามีเงินเยอะ ๆ แล้วอยากหา Innovation เช่นเบียร์ช้าง เซ็นทรัล กระทิงแดง กองทุนสหพัฒน์ ซึ่งเป็นนักลงทุนในกองทุนของเรา กองแรกส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล เพราะว่าตอนแรกเค้าอาจจะไม่กล้าเอาบริษัทมาลงทุนเลยลงเองก่อน แต่พอกองสองมันเริ่มใหญ่ขึ้นมี Track record ก็เลยเอาเงินบริษัทมาลง" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"แหล่งที่มาของเงินทุน เป็นของ Corporate ร้อยเปอร์เซ็น" (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	ประเภทหน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
BI - 1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. สนับสนุนเงินทุนจากรัฐ 70 – 80% (จาก อว.) 2. นำผู้ประกอบการเข้าไปร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานต่าง ๆ 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

ตารางที่ 4.56 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
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 networth ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล 2. นักลงทุนในรูปแบบบริษัท
CVC - 4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	มาจากการลงทุนของบริษัท
FI - 1	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
FI - 2	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
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

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-2

4.3.3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย

4.3.3.1 คุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

ผลสัมภาษณ์ผู้ให้บริการด้านการสนับสนุนทางการเงินในเรื่องคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

จากผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริหาร และ ทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวน 5 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินทางอ้อมเพียงอย่างเดียว และ ไม่มีการสนับสนุนเป็นตัวเงินโดยตรงด้วยการให้เงินสดกับผู้ประกอบการ เพื่อไปประกอบกิจการ แต่เป็นการให้ในลักษณะ ตามวัตถุประสงค์และเป็นการจ่ายตรงให้กับหน่วยงานที่ผู้ประกอบการ ไปใช้บริการเท่านั้น ส่วนการให้การสนับสนุนโดยอ้อมในด้านอื่น ๆ เป็นลักษณะให้การใช้พื้นที่ของหน่วยงานเป็นพื้นที่ทำงาน 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
  - การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่าง ๆ 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

- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- การอบรมสมมนา มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- ผู้บริหาร และทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวนทั้งสิ้น 7 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินประเภทสินเชื่อเท่านั้น แต่เป็นการให้สินเชื่อโดยมีเงื่อนไขในด้านวัตถุประสงค์การนำไปใช้ที่แตกต่างกัน ผู้ให้บริการ 6 รายระบุว่าไม่สามารถให้การสนับสนุนในลักษณะการทำธุรกิจที่เป็นคู่แข่งโดยตรงกับสถาบันการเงิน เช่น การให้บริการการเงิน หรือ บริการประกัน รวมไปถึงธุรกิจผิดกฎหมาย ผู้ให้บริการ FI-6 ให้ข้อมูลว่า ไม่ให้สินเชื่อกับธุรกิจที่ผิดศีลธรรม และผิดกฎหมายเท่านั้น 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

- ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน ทั้ง 4 ราย มีลักษณะการสนับสนุนทางการเงินทั้งประเภททางตรง และ ทางอ้อมกล่าวคือ หน่วยงานทำการลงทุนในกิจการที่ได้รับเลือกเป็นตัวเงินโดยตรง ตามแต่กรณีไป อีกทั้งยังมีการสนับสนุนด้านอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ การเชื่อมโยงเครือข่ายให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ 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 หรือการระดมทุนที่ทางผู้ประกอบการยังมีเพียงไอเดีย 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

- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทางการเงิน

BI-1:

“เราจะมี Incubation plan ว่าในสองปีที่เค้าเข้ามาเค้าจะต้องใช้ทำอะไรบ้าง เราจะดูว่าในมหาวิทยาลัยจะมีทุนในการวิจัยต่อยอดอย่างไรบ้าง แต่เราจะมีวงเงินไว้ว่าแต่ละรายวงเงินไม่เกินเท่าไหร่ ซึ่งแต่ละรายจะไม่เท่ากัน เช่นบางรายเป็นทายาทคนรวย อาจจะต้องการไม่เหมือนกัน ซึ่งอาจารย์จะถามตั้งแต่วันแรกเลยว่าเค้าต้องการอะไร ในเคสที่ผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในงานวิจัย เราจะเข้าไปมีส่วนในการเป็นการเตรียมความพร้อมให้เค้า เราจะใช้บ่มเพาะเป็น Core service ซึ่งจะไปใช้บริการที่ไหนอย่างไร เราจะต้องสื่อสารรับรู้ และ ซัพพอร์ท ส่วนถ้าเค้าไม่มีทุน เราอาจจะมีช่วยในการให้ Seed fund ซึ่งเราจะอนุมัติเงินตรงนี้เข้าไปเพื่อการบ่มเพาะ หลัก ๆ จะเป็นการขอทุนเพื่อทำการวิจัยต่อยอดที่เหลือจะเป็น Product development เป็นด้านการต่อยอดเป็นหลัก” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI-2:

“ไม่มีการให้เงินถึงตรงไปที่ผู้ประกอบการใด ๆ เลย เราเอาเงินไปจ่ายคนอื่น ส่วนในการจ่ายโดยอ้อมจะกลายเป็นสามเรื่อง 1.สนับสนุนการทำโครงการ 2.สร้างโอกาส สร้าง eco-system เช่นการให้ คนซื้อสินค้า ฝ่ายจัดซื้อจัดสร้างของหน่วยงานต่าง ๆ คือการจัดกิจกรรม จัดเวที Pitching 3.การสนับสนุน Facility คือพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นที่เช่าราคาถูก ห้องประชุมที่คุณมาใช้ได้ฟรี เครื่องไม้เครื่องมืออุปกรณ์ ห้อง Lab นี่คือส่วนที่ส่วนกลางกับภูมิภาคแตกต่างกัน ของส่วนกลางจะสามารถ

แจกคูปองโดยตรงได้ ผมต้องปั้นเด็กของผมเพื่อไปขอทุนจากส่วนกลาง แต่งเนื้อแต่งตัวไป" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

"โดยตรงไม่มีเลย เรารับเงินมาจาก Government VC และมันจะผิดตามระบบจัดซื้อจัดจ้างเลย ถ้าจะให้แบบนั้นผู้ประกอบการต้องเป็นนิติบุคคลถึงจะให้ได้ แต่ บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะเป็นแบบคละ ๆ กันทั้งจดและไม่จด เราเลยเอาไปจ่ายค่าบริการต่าง ๆ ให้เช่นค่าทดสอบตลาด ค่าตรวจบัญชี โดยอ้อม: Facility เรามีเรียกว่าระบบ In wall ครับเหมือนเป็นให้ใช้ Co-working space เค้ายังไม่มีพื้นที่เช่าเราก็หาพื้นที่ให้ ให้ค่ารถในการเดินทางในการลงพื้นที่ และ ค่าทดสอบตลาดต่าง ๆ เหล่านี้เป็นค่าใช้จ่ายแฝงทั้งนั้น" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

BI-4:

"มีการจัดการงบให้แต่ละรายเท่ากัน ตลอดโครงการ ต้องจัดการการใช้เงิน ในช่วงตลอด 2-3 ปี โดยมีทั้งส่วนที่ให้เป็น Grants โดยตรงไปที่ผู้ประกอบการเลยโดยผู้ประกอบการต้องทำแบบการทำงานและการใช้เงินมานำเสนอ ว่าจะใช้อะไรบ้าง และก็มีส่วนที่ให้โดยอ้อมด้วย" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

"ทางตรง มีการให้เงินทุนกับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก โดยทาง set จะให้เงินใน scope ที่เราคิดว่ามันจำเป็น สำหรับจุดหมายปลายทางที่เราอยากให้เป็น โดยเราไม่ได้ให้เงินไปก่อน แต่เราให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินทำสิ่ง ๆ นั้นไปก่อน แล้วค่อยเอาสิ่งที่เกิดขึ้นมาเบิกกับเรา เราเลยมองว่าเป็นสิ่งหนึ่งที่เราทำให้มันเกิดขึ้นจริง ในส่วนของทางอ้อม มีการสนับสนุนโดยเราเอาผู้ประกอบการมาทำ workshop สร้างความรู้ ปรับระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน โดยเรามีทุนให้เปล่าจากกองทุน CMDF และ ITAB ซึ่งผู้ประกอบการจะได้เงินจากสองแหล่งนี้เป็นสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2563)

CVC-1:

"ถ้าเป็นสตาร์ทอัพใหญ่ ๆ แล้วคือ เริ่มต้นที่ 300000-3,000,000 ดอลลาร์ แต่ถ้าเป็นรายเล็ก ๆ อาจให้ประมาณหนึ่งถึงสองแสนบาท ในส่วนของทางอ้อม มีการสนับสนุนพื้นที่ทำงาน และ การไปได้ไปทำงานร่วมกับ Business Unit ต่าง ๆ" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC-2:

"ทางตรง มีการให้เงินทุนกับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก, เป็นหุ้นส่วนบริษัท รวมถึงซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อมาใช้ในธุรกิจของ sansiri ส่วน ทางอ้อม มีการสนับสนุนโดยการพูดคุยให้

คำปรึกษาด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ และ เป็นตัวกลางในการแนะนำผู้ประกอบการให้รู้จักกับ partnership หรือ Investor เวลาเขา raise fund" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC-3 :

"Seed stage เราดูวัตถุประสงค์ แต่ด้วยเงินลงทุนมันไม่ได้เยอะอะไร เราไม่ได้ไปแทรกด้วยซ้ำว่าเค้าใช้ไปกับอะไรบ้าง หมายถึงว่าบริษัทพวกนี้เค้า Seed Stage เค้าตั้งไข่เพราะงั้น มันก็อาจจะไม่ตรง เค้าอาจจะบอกว่าเอาไปทำมาเก็ตติ้ง แต่เค้าอาจจะไม่ได้ทำเพราะเค้าเพิ่งเริ่ม เรารู้อยู่แล้วว่าจะไม่ตรง เค้าเพิ่งเริ่มไม่นาน โดยทั่วไปเราก็จะดูว่าในแต่ละเดือนเค้าใช้เท่าไหร่ เช่นเดือนละ สามสี่แสน เราก็ใส่เงินไปเพื่อให้มันอยู่ได้สัก 1 ปี ถ้ามันรอดเราก็ลงเพิ่มอีก 4-5 ล้าน ถ้ามันเจ๊ง หรือ ไม่ดี เราก็อาจจะไม่ลงเพิ่ม แล้วก็ต้องพยายามจะปล่อยไว้อย่างนั้น แล้วดูว่าทำอะไรเพิ่มได้ ด้วยความที่เงินที่ลงมันไม่เยอะเนี่ย ค่าที่เราจะต้องไปนั่งดูมันก็ไม่คุ้มแล้ว ว่าแต่ละเดือนเค้าจ่ายไปกี่แสน คือช่วงแรกให้เค้าได้ลองทำไปก่อน แล้วค่อยดูกันต่อ เพราะถ้าเค้าบริหารไม่ดี เจ๊งก็คือเจ๊ง ไม่ว่าเงินมันจะตรงวัตถุประสงค์ที่ขอหรือไม่ มีการสนับสนุนโดยอ้อม หลังจากที่ลุงทุนไปแล้วเราก็อยากให้เค้าได้ Fund raising เพิ่มแล้วก็โตไปได้ ในช่วงแรก ๆ เราก็จะหากองทุนอื่น ๆ มาให้ดูมาแนะนำ หรือว่าถ้าเค้าอยากได้บัญชี กฎหมาย โปรแกรมเมอร์ เราก็จะพยายามคอนเนคให้เท่าที่เราทำได้ แต่เราเป็นซีดใช่ไหม พอเค้าใหญ่ขึ้นเค้าก็จะเริ่มพึ่งพาตัวเองได้และไปต่อที่ Series A , Series B แต่ตอนเริ่มนี่ก็ต้องช่วยกัน Founder พวกนี้ก็จะทักมาคุยกับคุยกับทีมพี่ ทุกอาทิตย์" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"เน้นไปที่การให้คำแนะนำ จัดหาเชื่อมโยงคอนเนคชั่นให้ มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอคเคาน์" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI-1:

"ทางตรง ทุนอุดหนุนบางส่วน เช่น ขอวงเงินกู้ 100 MB ปล่อยสินเชื่อให้ 70 MB หรือให้คำปรึกษา ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในด้านอื่น ๆ ในส่วนของทางอ้อม ก็มีบ้าง พี่อาจจะช่วย consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีที่ลูกค้ามีสัดส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว 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 ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-3:

“นอกจากเงินทุนที่มาขอสินเชื่อแล้ว ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-4:

“นอกจากเงินทุนที่มาขอสินเชื่อแล้ว ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-5:

“ทุนอุดหนุนเต็มจำนวน จากวงเงินกู้ที่ขอมา โดยผ่านเกณฑ์เงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทางธนาคารได้กำหนดไว้” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI-6:

“เราก็จะมีการช่วยเหลือทางด้านการตลาดด้วย อย่างเช่น เราจะมีการร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ ของภาครัฐ ที่ผ่านมาเรามีร่วมมือกับกรมส่งเสริมการส่งออก กรมอุตสาหกรรม เวลามีจัดงานต่าง ๆ เค้าก็จะเชิญลูกค้าของเราไปร่วมงานด้วย แล้วเราก็จะช่วยแนะนำ เรามีหน่วยงานพัฒนาผู้ประกอบการด้วยซึ่งเราจะไปดิวกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ แล้วเราจะเอาลูกค้าเราไปเรียน เพื่อพัฒนาธุรกิจกับลูกค้า บางครั้งเราก็มีการจัดงานเองด้วยเราก็คือหาตลาดให้เค้า บางที่เราก็นำเค้าไปสู่ตลาดส่งออกด้วย เราช่วยในการต่อยอด” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI-7:

“ทุนอุดหนุนเต็มจำนวน จากวงเงินกู้ที่ขอมา โดยผ่านเกณฑ์เงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทางธนาคารได้กำหนดไว้ และ ทางอ้อม RM จะเป็นผู้ติดต่อหลักในการติดต่อลูกค้า ซึ่งทาง RM จะเป็นคนให้คำปรึกษา และประสานงานแล้วส่งต่อให้กับหน่วยงานอื่น เช่น ลูกค้ามีเงินเยอะ ทาง RM ก็จะส่งต่อให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวกับเงินฝาก กองทุน ขึ้นอยู่กับลูกค้าแต่ละราย และมีการอบรมสัมมนาให้กับลูกค้า ถ้าลูกค้าเข้าค่ายเกณฑ์ที่เข้าร่วมครั้งนี้ได้ หรือ ค่าการตลาด ค่าส่งเสริมการขาย ถ้าลูกค้าต้องการ ทาง RM ก็จะประสานงานไปให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยดูแลให้ 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	CVC-1	CVC-2	VC-3	CVC-4	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	✓	✓	✓	✓											✓	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในธุรกิจ		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงเครือข่าย																
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง		✓	✓													
การส่งไปประกวด	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓						✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ		✓			✓			✓		✓					✓	✓

ตารางที่ 4.57 ลักษณะการบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย (ต่อ)

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI-1	BI-2	BI-3	BI-4	BI-5	CVC-1	CVC-2	VC-3	CVC-4	FI-1	FI-2	FI-3	FI-4	FI-5	FI-6	FI-7
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก																
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม	✓	✓	✓	✓		✓										
ห้องปฏิบัติการ	✓	✓	✓	✓		✓										
ด้านการให้คำปรึกษา																
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ			✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

หมายเหตุ ข้อมูลประมวลผลชุดสมบูรณ์ดูได้จากภาคผนวก ตารางที่ ฉ-6

4.3.3.2 ลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินในช่วงระยะเวลากระบวนการบ่มเพาะ 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 โดยทางสถาบันการเงินจะมีเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบการธุรกิจในลักษณะที่คล้ายกัน 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

- ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยธุรกิจร่วมลงทุนจะใช้เวลาควบคู่ไปกับผู้ประกอบการ และไม่ได้กำหนดระยะเวลาในการให้การสนับสนุน

ทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน 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 และมีการตั้ง Budget ไว้ว่าจะใช้เงินตามแผนการอย่างไร ไม่รวม ระยะเวลา Pre-Incubation period อีก 6 เดือน แต่ก็มีข้อยกเว้น เช่นบริษัท IT ถ้า Achieve target แล้ว ก็ออกก่อนได้เงื่อนไข แค่คือไม่เกินสามปี แต่กรณีที่เกินต้องดูผลประกอบการควบคู่ไปด้วย หรือ เช่น สามปียอดขายยังไม่ได้ แต่มัน In-Process อยู่ และยังไม่เข้าข่ายที่ต้องยุติ ก็คือ ผู้บริหารสามารถพิจารณาต่ออายุปีต่อปีได้ 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 แต่ที่จะไม่ซัพพอร์ตเงินจริง ๆ จะประมาณหลัง ห้าปี ถึงจะเลิกขาดกันไป ในทางที่ทำกันจริง ๆ แบ่งเป็นรอบละสองปี รวมสองรอบแน่แง่งบประมาณที่สนับสนุน” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

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

BI-4:

“ในช่วงแรก ๆ ที่เราทำเรากำหนดสามปีไปเลยแต่ ว่าประสบการณ์เรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจังแล้ว Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre-incubation rate และจะยังไม่มีการสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุก ๆ สามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะ

มีการสนับสนุนต่าง ๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญากันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี" (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

"Accelerator program เราทำไว้ยาว ตั้งแต่ ตุลาคม 2563 จนจบปี 2566 ระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี โดยแบ่งเป็น Phase ซึ่งในปัจจุบันเรามีการทำกิจกรรม ทำ Workshop ร่วมกัน ซึ่งจบไปแล้ว 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 เมื่อเลือกผู้ประกอบการเข้ามาแล้วจะดำเนินกิจการควบคู่ไปด้วยกัน" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 7 มกราคม 2564)

VC-3:

"ส่วนใหญ่ใช้เวลาไม่นาน เพราะว่าซีดเนี่ยไม่ได้มีอะไรให้ดูเยอะ เพราะกองทุนพี่ลงทุนก้อนละ สามล้านห้าล้าน โดยทั่วไปจะนัดเจอกันครั้งสองครั้ง ประมาณเดือนนึง ที่เหลือก็ขอเอกสาร แต่ว่ามีคนส่งมาขอเยอะเราก็ไม่ได้ลงหมด" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"ไม่ได้มีกำหนดนโยบายด้านระยะเวลาตายตัว บางเคสก็อาจใช้ระยะพิจารณาเป็นปีเลยก็ได้" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI-1:

"ขึ้นอยู่กับการจัดเตรียมเอกสารของลูกค้าที่จะนำมาขอสินเชื่อ จัดเตรียมงบการเงิน สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น เอกสารที่บ่งบอกถึงที่มาของสินค้า ถ้าลูกค้าจัดเตรียมมาให้เรียบร้อย ทางพี่ก็จะบันทึกข้อมูลเข้าในระบบของธนาคาร ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ทำ Excel, Financial Projection และส่งต่อให้หน่วยงานกลั่นกรองสินเชื่อซึ่งเป็นด่านแรก ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์ ในการพิจารณาลูกค้า รวมถึงอาจขอเอกสารข้อมูลเพิ่มเติมถ้ารายละเอียดข้อมูลยังไม่เคลียร์ หลังจากนั้นจะส่งเรื่องเข้าที่คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ถ้าวงเงินใหญ่ ๆ ก็จะนำเรื่องเข้าพิจารณาที่สำนักงานใหญ่ ทำ Powerpoint present ต่อหน้ากรรมการพิจารณาสินเชื่อ โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 3 สัปดาห์ ในกรณีที่ขอวงเงิน

สินเชื่อใหญ่ ๆ 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 และมีซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว" (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 และ มี ซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว" (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 และ มี ซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงาน สูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี และ Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 3, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-5:

"โดยส่วนใหญ่เป็นวงเงินเพื่อซัพพอร์ต Working cap เป็นเงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาจะสั้น ๆ 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 ยังสามารถเข้ามาใช้บริการสนับสนุนในด้านอื่น ๆ 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

- มีที่ปรึกษาและให้คำแนะนำในด้านต่าง ๆ 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

- สถาบันการเงินคอยให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ หรือแนะนำผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้นให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- 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

- มีการให้คำแนะนำต่าง ๆ กับผู้ประกอบการ แนะนำที่ปรึกษาเฉพาะทางให้ รวมถึงมีการประชุมกันทุกไตรมาสเพื่อสอบถามว่าผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือในด้านใดบ้าง มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- มีบริการในการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการได้รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

- ให้ผู้ประกอบการเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจของบริษัทร่วมลงทุน มีการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมาต่อยอดในธุรกิจของบริษัท หรือ ช่วยขายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

โดยอ้างอิงจากข้อมูลของ Key Informant ที่ได้กล่าวนำเสนอไว้ภายใต้เครื่องหมาย อัญประกาศ ตามลำดับดังนี้ ผลการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินในประเด็นการให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการหลังสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อหรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

BI–1:

“สามารถใช้บริการได้ คล้ายเดิม โดยไม่ได้มีระยะเวลากำหนดตายตัว แต่การใช้งานจากเดิมที่ได้รับการสนับสนุน ค่าเช่น เช่น 100 หลังจบ แล้วอาจจะต้องเสีย 200 เพื่อเข้าใช้งานพื้นที่หรือการเข้าไปรวมอบรมถ้ามีค่าใช้จ่ายก็อาจจะต้องออกเอง ระบบ Connection เช่นกลุ่มไลน์ กลุ่มติดตามมีเจ้าหน้าที่อยู่ และ มี Thank you party ประจำปี ชื่อกลุ่ม “ผู้ประกอบการบ่มเพาะ” ไม่ได้แยก หลังบ่มเพาะหรือ อยู่ระหว่างบ่มเพาะ” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 15 สิงหาคม 2563)

BI-2:

“มีสนับสนุนบริการเหมือนเดิมทั้งหมด ข้อยกเว้นคือ ไม่ได้ ซัพพอร์ตร้อยเปอร์เซ็นต์ เค้าจะต้องออกบ้าง จริง ๆ มันร้อยแต่เรื่อง โดยประมาณคือ Incubator ออกตั้งแต่ 20-70% บางทีก็อาจจะร้อยเปอร์เซ็นต์” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 2, สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2563)

BI-3:

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

BI-4:

“มีบริการสนับสนุนเหมือนกับผู้ใช้งานภายนอกเลย แต่ว่าในแง่ของการแนะนำ การให้ข้อมูลข่าวสารยังให้คล้าย ๆ กันกับที่ให้กับผู้ประกอบการที่ยังอยู่ระหว่างการบ่มเพาะอยู่” (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 13 มกราคม 2564)

BI-5:

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

CVC-1:

“มีสนับสนุนบริการด้าน Networking อย่างเช่น เราลงทุนไปกับสตาร์ทอัพนั้น ๆ ไปแล้ว หลังจากนั้นเราอาจจะคุยเพื่อต่อเนื่องให้เข้าไปทำงานร่วมกับ Business unit รายอื่นเข้ามาใช่งานได้อีก” (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 22 ธันวาคม 2563)

CVC-2:

“เราช่วยในเชิงของ Advise มากกว่า เช่น Product/Service นี้ดีไหม จะไป tag ใครดี ก็มาขอคำแนะนำวิธีการทำธุรกิจ มีการช่วยทำธุรกิจ มีการพูดคุยกันในทุกไตรมาส พยายามช่วยเขาซื้อ ช่วยขาย,

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 / 500xชื่อบริษัท มีนัดคุยกันเป็นกลุ่มเล็กกลุ่มใหญ่แล้วทุก ๆ สามเดือนก็จะมีการเรียกเจ้าที่ดูว่าต้องการ attention เข้ามาคุยกัน แต่ถ้าเค้าต้องการความช่วยเหลือก็ reach out ทางออนไลน์ได้ตลอดเวลา" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 19 มกราคม 2564)

CVC-4:

"มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอคเคาน์" (ผู้บริหารธุรกิจเงินร่วมทุน แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2564)

FI-1:

"ก็มีบริการสนับสนุนบ้าง พี่อาจจะช่วย Consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีที่ลูกค้ามีสัดส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว พี่ก็จะแนะนำให้หาวงเงินเพิ่มจากฝั่งส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการหาบริษัทที่ปรึกษาเฉพาะทางให้กับทางลูกค้า ในเรื่องของ IB เพื่อทำการ Valuation บริษัทและประเมินราคาหุ้นของบริษัทเพื่อทำการเพิ่มทุนหุ้น ระดมเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น หรือ แนะนำที่ปรึกษาทางด้าน Internal audit เพื่อจัดระเบียบ Internal control ให้ดีขึ้น" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 1, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

FI-2:

"ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วย เช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 1, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-3:

"ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วย เช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มี แอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต" (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 2 คนที่ 2, สัมภาษณ์, 18 มกราคม 2564)

FI-4:

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

FI-5:

“มีบริการสนับสนุนในส่วนของลูกค้าเก่า จะมี Contact กันอยู่แล้วก็จะโทรเข้ามาขอคำปรึกษา ซึ่งทางธนาคารอาจจะไม่ได้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเท่ากับลูกค้า แต่จะให้คำปรึกษาในด้านการเงินมากกว่า เช่น ให้ลูกค้าไปปรับงบการเงิน, Statement, เอกสารใบสั่งซื้อ และให้คำแนะนำว่าต้องเตรียมเอกสารอะไรบ้าง ซึ่งอาจจะไม่จบในรอบเดียว อาจจะต้องมีขอเพิ่ม” (เจ้าหน้าที่สินเชื่อธนาคาร แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2564)

FI-6:

“มีบริการสนับสนุน โดยมีการจัด Business Matching มีการจัดประชุมกันเป็นระยะให้เค้าได้รู้จักกันให้ได้มีเพื่อนบ้างครั้งเค้าก็ได้ทำธุรกิจร่วมกันต่อในกลุ่มลูกค้าด้วยกันเอง อีกส่วนคือภายในธนาคารเองถ้าเราต้องการจัดเลี้ยงหรือซื้อของขวัญเราก็จะพยายามซื้อจากลูกค้าของเราก่อน เราจะมีการทำแคดตาลอกขึ้นมาด้วย สำหรับผู้บริหารเรากันเองก็จะไปซื้อไปหามาใช้ มาให้ของขวัญกันด้วย” (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 4, สัมภาษณ์, 27 มกราคม 2564)

FI-7:

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

บทที่ 5
สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ

งานศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” มีวัตถุประสงค์ 1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ 2) คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสานวิธี (Mixed Method) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Method) โดยผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 246 คน ด้วยวิธีการใช้แบบสอบถามออนไลน์ และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูล 16 ราย ผลการศึกษานำเสนอตามลำดับดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา
5.2 อภิปรายผลการศึกษา
5.3 ข้อเสนอแนะการวิจัย
5.4 ข้อจำกัดของการวิจัย

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” สามารถสรุปผลการศึกษาได้ออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

5.1.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

5.1.1.1 การสรุปผลด้วยการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

- ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง จากผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาผู้ประกอบการภายในประเทศไทย จำนวน 246 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย ร้อยละ 51.22 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 48.78 โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุอยู่ที่ช่วง 26 – 30 ปี

เป็นจำนวนร้อยละ 49.19 ประกอบอาชีพหลากหลายโดยที่พบมากที่สุดคือ สถาปนิก และนักออกแบบ คิดเป็นร้อยละ 19.51 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประสบการณ์การทำงานอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไปนับเป็นร้อยละ 83.33 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป นับเป็นร้อยละ 97.57

- จากผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างในด้านลักษณะของกิจการพบกลุ่มตัวอย่างทำธุรกิจประเภท ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.93 ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจมาแล้วมากกว่า 2 ปีขึ้นไปเป็นจำนวนร้อยละ 64.63 ส่วนมากประกอบกิจการในกรุงเทพมหานครร้อยละ 69.92 และกลุ่มที่พบมากที่สุดคือกลุ่มที่มีพนักงานมากกว่า 10 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 37.80 และส่วนใหญ่เป็นการประกอบธุรกิจครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 60.16 ในด้านระยะการเติบโตพบมากที่สุดในกลุ่มระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) คิดเป็นร้อยละ 28.86 ในด้านรายได้กลุ่มที่พบมากที่สุดคือกลุ่มน้อยกว่า 500,000 บาทต่อ คิดเป็นร้อยละ 30.08 กำไรพบในกลุ่มน้อยกว่า 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

- จากผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างในด้านประเด็นการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 84.55 และมีกลุ่มตัวอย่างที่ สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 15.45

- จากผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างในด้านระดับการเข้าถึงบริการทางการเงินพบว่า กลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่ง 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 และแหล่งที่มาประเภทการร่วมลงทุน ให้ความสำคัญมากที่สุดจากแหล่ง ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว มากที่สุดที่ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.04 เช่นกัน

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากกับลักษณะของผู้ประกอบการที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.61 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของประสบการณ์ของผู้ประกอบการณ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.85 และให้ความสำคัญรองลงมาจากลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ แนวคิดของผู้ประกอบการ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.80 และให้ความสำคัญ

ในระดับมากกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.90 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องของความสามารถในการขาย ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.11 และให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยด้านการตลาดและธุรกิจในเรื่องของการมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.10 และให้ความสำคัญในระดับมากกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.37 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ ความเฉพาะตัวของสินค้า ที่ระดับค่าเฉลี่ย 5.12 และให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในเรื่องของใบรับรองผลิตภัณฑ์ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.45 และสุดท้ายให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับปัจจัยทางการเงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.19 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับปัจจัยทางการเงินในเรื่องของวัตถุประสงค์ในการใช้เงิน ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.52 และให้ความสำคัญรองลงมาจากปัจจัยทางการเงินในเรื่องของ ประวัติการณ์ชำระหนี้ ที่ระดับค่าเฉลี่ย 4.48

5.1.1.2 การสรุปด้วยวิธีสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน โดยวิเคราะห์ด้วยการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression) จากการทดสอบพบว่าตัวแปรอิสระมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ ตัวแปรระดับรายได้ของกิจการ ตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และตัวแปรระยะการเติบโตของกิจการ

พบว่าปัจจัยด้านระดับรายได้ ในกลุ่มรายได้ 3,000,001 – 5,000,000 บาท มีอิทธิพลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เพิ่มขึ้นมากที่สุดเท่ากับ 2.084 (p = 0.000) รองลงมาเป็นตัวแปรการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มที่สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) เท่ากับ 1.860 และรองลงมาเป็นอันดับที่สามคือ ตัวแปรด้านระยะการเติบโตของกิจการ โดยกลุ่มระยะเติบโต (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 2.438เท่า

- 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 สิ่งแรกก็คือ การพิจารณาถึงระดับรายได้ว่าถ้าระดับรายได้มีแนวโน้มในการเติบโตจะเป็นปัจจัยความสำเร็จสำคัญ (Key success factor) ที่จะทำให้นักลงทุนมีความสนใจในการจะให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุน สิ่งที่สองคือการที่กิจการอยู่ระดับการเติบโตเป็นสัญญาณที่จะบ่งบอกถึงการเติบโตและขยายกิจการไปถึงกลุ่มลูกค้าอื่น ๆได้ จำทำให้มีศักยภาพในมุมมองของนักลงทุน สิ่งที่สามคือการที่ผู้ประกอบการได้มีส่วนร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ จากหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ จะทำให้โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินหรือแหล่งเงิน (Financial Access) ได้ดีกว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กิจกรรมการบ่มเพาะธุรกิจ

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินจากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis)

พบว่า ปัจจัยเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้าน กลุ่มศักยภาพด้านเครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ที่ระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการที่ระดับ 0.59 และอับดับสุดท้ายเป็นด้าน กลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ระดับ 0.54 ดังนั้นหมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบแบบสอบถามมองว่าปัจจัยศักยภาพด้านเครดิตมีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก และพบว่าในกลุ่มปัจจัยแต่ละด้านมีปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับน้ำหนักความถดถอยได้ดังนี้

ปัจจัยที่ 1 (F1): ด้านกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (ค่าน้ำความถดถอย = 0.94) และค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

ปัจจัยที่ 2 (F2): ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน (ค่าน้ำความถดถอย = 0.81) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

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

ปัจจัยที่ 4 (F4): ด้านกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ (ค่าน้ำความถดถอย = 0.54) และมีค่าน้ำหนักของตัวแปรปัจจัยย่อยดังนี้

5.1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

สรุปข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้บริหารและทีมงามของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และผู้ให้บริการสนับสนุนทางการเงิน จำนวน 16 หน่วยงาน เกี่ยวกับเกณฑ์การพิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน คุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน อุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน ระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน และนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

5.1.2.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

- เกณฑ์การพิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 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

ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน 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 และทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ มีความต้องการที่จะทำแผนงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย 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	ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ	ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความรู้ทางการเงิน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรของกิจการ	การมีต้นแบบสินค้า	การออกจำหน่ายของสินค้า	ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม)	หลักประกันทางการเงิน	รายได้ของกิจการ	ระยะการเติบโตของกิจการ	การมี Synergy กับผู้ให้การสนับสนุน	ประวัติข้อมูลเครดิต	ลักษณะของผู้ประกอบการ	วัตถุประสงค์ของการขอการใช้เงิน	ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable)	ความพร้อมในการจัดเตรียม
BI - 1	✓	✓	✓												✓		
BI - 2	✓	✓													✓		
BI - 3	✓														✓		
BI - 4	✓					✓									✓		
BI - 5	✓						✓			✓					✓		✓
รวม	**5**	**2**	**1**	**0**	**0**	**1**	**1**	**0**	**0**	**1**	**0**	**0**	**0**	**0**	**5**	**0**	**1**
คิดเป็นร้อยละ	**100**	**40**	**20**	**0**	**0**	**20**	**20**	**0**	**0**	**20**	**0**	**0**	**0**	**0**	**100**	**0**	**20**
CVC - 1								✓			✓	✓					
CVC - 2								✓				✓					
VC - 3							✓	✓			✓						
CVC - 4	✓					✓	✓	✓		✓	✓	✓					
รวม	**1**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**	**2**	**4**	**0**	**1**	**3**	**3**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
คิดเป็นร้อยละ	**25**	**0**	**0**	**0**	**0**	**25**	**50**	**100**	**0**	**25**	**75**	**75**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบเกณฑ์การพิจารณา (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ความตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ	ฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความรู้ทางการเงิน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรของกิจการ	การมีต้นแบบสินค้า	การออกจำหน่ายของสินค้า	ประเภทของธุรกิจ (ภาคอุตสาหกรรม)	หลักประกันทางการเงิน	รายได้ของกิจการ	ระยะการเติบโตของกิจการ	การมี Synergy กับผู้ให้การสนับสนุน	ประวัติข้อมูลเครดิต	ลักษณะของผู้ประกอบการ	วัตถุประสงค์ของการขอการใช้เงิน	ศักยภาพในการขยายธุรกิจ (Scalable)	ความพร้อมในการจัดเตรียม
FI - 1				✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓
FI - 2		✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 3		✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 4				✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 5				✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 6				✓	✓		✓		✓	✓			✓	✓	✓		✓
FI - 7				✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓
รวม	**0**	**2**	**0**	**7**	**7**	**0**	**7**	**6**	**7**	**7**	**0**	**0**	**7**	**7**	**7**	**1**	**7**
คิดเป็นร้อยละ	**0**	**28.57**	**0**	**100**	**100**	**0**	**100**	**85.71**	**100**	**100**	**0**	**0**	**100**	**100**	**100**	**14.29**	**100**

- อุปสรรคในระหว่างการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- ความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการที่ยังไม่เข้าใจในงบการเงิน รวมถึงผลประกอบการของบริษัทอย่างเข้าใจจริง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ หลายรายอาจจะยังไม่มีความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการว่ามีบทบาทอย่างไรบ้าง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมหนัก เนื่องจากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

- ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท เป็นอุปสรรคสำคัญในการพิจารณาการให้เงินทุนแก่ผู้ประกอบการ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- ความตั้งใจของผู้ประกอบการ หลายรายที่ยังไม่ได้จริงจังที่จะทำธุรกิจหรือยังไม่มีความพร้อม มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- เรื่องกระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า ในการพิจารณาผู้ประกอบการ อาจจะนานเกินไปจนปิดช่องทางหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการได้ มีศูนย์บ่มเพาะจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 20

ผู้บริหาร และทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- ความเป็นผู้ประกอบการ หลายรายอาจจะยังไม่มีความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการว่ามีบทบาทอย่างไรบ้าง มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

- กระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า ในการพิจารณาผู้ประกอบการอาจจะนานเกินไปจนปิดช่องทางหาแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการได้ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.14

- วิกฤติเศรษฐกิจ จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่เจอโรคระบาดโควิด-19 ส่งผลให้การปล่อยสินเชื่อต้องมีการพิจารณากันถี่ถ้วนมากขึ้น มีจำนวน 7 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- ติดข้อมูลเครดิต มีประวัติหนี้เสีย ติดบูโร มีจำนวน 3 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.86

- วงเงินที่ขอมามากเกินไป ไม่สมเหตุสมผลกับการใช้เงิน มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

ผู้บริหาร และทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย ได้เห็นถึงอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ มีอุปสรรคที่พบเจอดังต่อไปนี้

- วิกฤติเศรษฐกิจ จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่เจอโรคระบาดโควิด-19 ส่งผลให้การร่วมลงทุนต้องมีการพิจารณากันถี่ถ้วนมากขึ้น มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50

- การทำงานร่วมกันกับการผู้ให้บริการ ในบางครั้งเมื่อทำงานงานร่วมกันแล้วอาจจะมีความคิดที่แตกต่างกัน มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

- ตลาดมีการขยายกิจการหรือการเข้าตลาด (Exit) น้อยสำหรับตลาดสตาร์ทอัพในประเทศไทย มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

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**

ตารางที่ 5.2 เปรียบเทียบอุปสรรคในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการ	ความเป็นผู้ประกอบการ	ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมหนัก	ฐานะทางการเงินและสภาพคล่อง	ความตั้งใจของผู้ประกอบการ	กระบวนการและขั้นตอนที่ล่าช้า	วิกฤติเศรษฐกิจ	การทำงานร่วมกันกับผู้ให้บริการ	ตลาดมี Exit น้อย	ติดข้อมูลเครดิต	วงเงินที่ขอมากเกินไป
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**
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 และทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจำนวน 5 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินทางอ้อมเพียงอย่างเดียว และไม่มีการสนับสนุนเป็นตัวเงินโดยตรงด้วยการให้เงินสดกับผู้ประกอบการ เพื่อไปประกอบกิจการ แต่เป็นการให้ในลักษณะ ตามวัตถุประสงค์และเป็นการจ่ายตรงให้กับหน่วยงานที่ผู้ประกอบการ ไปใช้บริการเท่านั้น ส่วนการให้การสนับสนุนโดยอ้อมในด้านอื่น ๆ เป็นลักษณะให้การใช้พื้นที่ของหน่วยงานเป็นพื้นที่ทำงาน 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

- การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่าง ๆ ธุรกิจ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 40

- เงินสนับสนุนการประกวดและค่าเดินทาง 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

- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

- การอบรมสมมนา มีจำนวน 5 ราย จากทั้งหมด 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวนทั้งสิ้น 7 รายมีลักษณะการให้การสนับสนุนทางการเงินประเภทสินเชื่อเท่านั้น แต่เป็นการให้สินเชื่อโดยมีเงื่อนไขในด้านวัตถุประสงค์การนำไปใช้ที่แตกต่างกัน ผู้ให้บริการ 6 รายระบุว่าไม่สามารถให้การสนับสนุนในลักษณะการทำธุรกิจที่เป็นคู่แข่งโดยตรงกับสถาบันการเงิน เช่น การให้บริการการเงิน หรือ บริการประกัน รวมไปถึงธุรกิจผิดกฎหมาย ผู้ให้บริการ FI -6 ให้ข้อมูลว่า ไม่ให้สินเชื่อกับธุรกิจที่ผิดศีลธรรม และผิดกฎหมายเท่านั้น 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

ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน ทั้ง 4 ราย มีลักษณะการสนับสนุนทางการเงินทั้งประเภททางตรงและทางอ้อมกล่าวคือ หน่วยงานทำการลงทุนในกิจการที่ได้รับเลือกเป็นตัวเงินโดยตรง ตามแต่กรณีไป อีกทั้งยังมีการสนับสนุนด้านอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ การเชื่อมโยงเครือข่ายให้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ และการช่วยเหลือเพื่อเชื่อมโยงไปถึงการระดมทุนในระดับถัดไป 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 หรือการระดมทุนที่ทางผู้ประกอบการยังมีเพียงไอเดีย 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

- การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ให้ความช่วยเหลือด้านการเตรียมเอกสารทางการเงิน	พื้นที่สำนักงานและสิ่งอำนวยความสะดวก	การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ	การเชื่อมโยงเครือข่าย	การให้เงินทุนสำหรับวัตถุประสงค์การใช้งานด้านต่าง ๆ	การลงทุนในหุ้นของกิจการ	การให้สินเชื่อ	การช่วยเหลือประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ	Seed & Pre-seed Money	ช่วยเชื่อมโยงหาลูกค้าใหม่ให้ (เช่น Bu อื่น)	เงินสนับสนุนการประกวด และค่าเดินทาง	การเข้าถึงห้องปฏิบัติการของมหาวิทยาลัย	การช่วยเหลือด้านการเข้าตลาด	การช่วยสนับสนุนการพัฒนาระบบ ERP	การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ	การอบรมสัมมนา
BI - 1		✓	✓	✓	✓						✓	✓			✓	✓
BI - 2		✓	✓	✓	✓						✓	✓			✓	✓
BI - 3		✓	✓	✓	✓			✓			✓	✓			✓	✓
BI - 4		✓	✓	✓	✓			✓			✓	✓			✓	✓
BI - 5			✓	✓	✓								✓	✓	✓	✓
รวม	**0**	**4**	**5**	**5**	**5**	**0**	**0**	**2**	**0**	**0**	**4**	**4**	**1**	**1**	**5**	**5**
คิดเป็นร้อยละ	**0**	**80**	**100**	**100**	**100**	**0**	**0**	**40**	**0**	**0**	**80**	**80**	**20**	**20**	**100**	**100**
CVC - 1			✓			✓									✓	
CVC - 2			✓			✓				✓					✓	
VC - 3			✓			✓			✓	✓					✓	
CVC - 4			✓			✓									✓	
รวม	**0**	**0**	**4**	**0**	**0**	**4**	**0**	**0**	**1**	**2**	**0**	**0**	**0**	**0**	**4**	**0**
คิดเป็นร้อยละ	**0**	**0**	**100**	**0**	**0**	**100**	**0**	**0**	**25**	**50**	**0**	**0**	**0**	**0**	**100**	**0**

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบคุณลักษณะของบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการเงิน	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการตลาด	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการบริหารจัดการ	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการผลิต	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขาย	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการวางแผนกลยุทธ์	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการจัดทำแผนธุรกิจ	Seed & Pre-seed Money	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการจดทะเบียนบริษัท (บัญชี และ ภาษี)	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจ	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอรับการส่งเสริมการลงทุน	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานเอกชน	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างประเทศ	บริการให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆ
FI - 1	✓						✓										
FI - 2							✓										
FI - 3							✓										
FI - 4							✓										
FI - 5							✓										
FI - 6					✓		✓	✓			✓				✓		
FI - 7							✓										
รวม	**1**	**0**	**0**	**0**	**1**	**0**	**7**	**1**	**0**	**1**	**0**	**0**	**0**	**0**	**2**	**0**	**1**
คิดเป็นร้อยละ	**14.29**	**0**	**0**	**0**	**14.29**	**0**	**100**	**14.29**	**0**	**14.29**	**0**	**0**	**0**	**0**	**28.58**	**0**	**14.29**

- ระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้บริหาร และทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ 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 และทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาในลักษณะที่คล้ายกัน โดยทางสถาบันการเงินจะมีเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบการธุรกิจในลักษณะที่คล้ายกัน 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

ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีลักษณะการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินในเรื่องระยะเวลาเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยธุรกิจร่วมลงทุนจะใช้เวลาควบคู่ไปกับผู้ประกอบการ และไม่ได้กำหนดระยะเวลาในการให้การสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินอย่างชัดเจน ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการว่าสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับนักลงทุนได้มากแค่ไหน จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100

ตารางที่ 5.4 เปรียบเทียบนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	มีการทำ Pre-incubation Period	ระยะเวลาในกระบวนการบ่มเพาะ 2-3 ปี	มีการพิจารณาต่อระยะเวลาการบ่มเพาะได้	จนกว่าบริษัทจะขายธุรกิจออกไป	จนกว่าจะชำระหนี้ครบ	กระบวนการพิจารณาประวัติ	วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนระยะสั้น	วงเงินสินเชื่อระยะยาว-ปานกลาง
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**
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

ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จำนวน 5 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะแล้วในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ เมื่อ

ผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้ว ยังสามารถเข้ามาใช้บริการสนับสนุนในด้านอื่น ๆ 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

- มีที่ปรึกษาและให้คำแนะนำในด้านต่าง ๆ 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 และทีมงานของสถาบันการเงิน จำนวน 7 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังพิจารณาให้สินเชื่อแล้วในลักษณะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยมีบริการสนับสนุนดังนี้

- สถาบันการเงินคอยให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ 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

ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน จำนวน 4 ราย มีนโยบายในการสนับสนุนหลังตัดสินใจร่วมทุนกับผู้ประกอบการในลักษณะที่คล้ายกัน โดยมีบริการสนับสนุน ดังนี้

- มีจัดทำกลุ่มติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจและธุรกิจร่วมลงทุน มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50
- มีการให้คำแนะนำต่าง ๆ กับผู้ประกอบการ แนะนำที่ปรึกษาเฉพาะทางให้ รวมถึงมีการประชุมกันทุกไตรมาสเพื่อสอบถามว่าผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือในด้านใดบ้าง มีจำนวน 4 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 100
- มีบริการในการจับคู่ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการได้รู้จักกัน ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการก็ได้ตกลงทำธุรกิจร่วมกันในกลุ่มลูกค้าอีกด้วย มีจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50
- ให้ผู้ประกอบการเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจของบริษัทร่วมลงทุน มีการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการมาต่อยอดในธุรกิจของบริษัท หรือช่วยขายผลิตภัณฑ์ ให้กับผู้ประกอบการ มีจำนวน 1 ราย จากทั้งหมด 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 25

ตารางที่ 5.5 เปรียบเทียบนโยบายในการสนับสนุนหลังจากสิ้นสุดกระบวนการบ่มเพาะ การพิจารณาให้สินเชื่อ หรือหลังตัดสินใจร่วมลงทุน

ผู้ให้ข้อมูล	กลุ่มติดต่อสื่อสาร	สามารถใช้พื้นที่อาคารห้องวิจัย	มีที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่าง ๆ	เข้าร่วมอบรมสัมมนา	สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้	มีการจับคู่ทางธุรกิจให้	เป็นส่วนหนึ่งของผู้ให้เงินทุน	ติดตามดูแลหนี้ให้ความช่วยเหลือ
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	สามารถใช้พื้นที่อาคารห้องวิจัย	มีที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่าง ๆ	เข้าร่วมอบรมสัมมนา	สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้	มีการจับคู่ทางธุรกิจให้	เป็นส่วนหนึ่งของผู้ให้เงินทุน	คิดตามลูกหนี้ให้ความช่วยเหลือ
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 “การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย” สามารถสรุปผลการศึกษาและอภิปรายได้ดังนี้

5.2.1 การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research)

จากผลการศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

5.2.1.1 อภิปรายผลการวิจัยด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

- ข้อมูลระดับความสำคัญของแหล่งที่มาบริการสนับสนุนทางการเงิน

- การสอบถามกลุ่มตัวอย่าง เรื่อง ระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนให้เปล่า ได้พบว่าซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือ ครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) ที่กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กค่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่มักจะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

- การสอบถามกลุ่มตัวอย่างเรื่องระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทเงินทุนกู้ยืม ได้พบว่าซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กค่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่มักจะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

- การสอบถามกลุ่มตัวอย่างเรื่องระดับความสำคัญของแหล่งที่มาของบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเภทการร่วมลงทุนในหุ้นของบริษัท ได้พบว่าซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับแหล่งที่มาประเภท ทุนส่วนตัว หรือครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Hossain (1998) ที่กล่าวว่า “ข้อจำกัดสำคัญสำหรับกิจการขนาดกลางและขนาดเล็กค่อนข้างขาดแคลนเงินทุนสำหรับการจัดการธุรกิจ ในกรณีส่วนใหญ่มักจะต้องเริ่มต้นด้วยการใช้เงินออมส่วนตัว รวมไปถึงหยิบยืมจากเพื่อน และญาติพี่น้อง หลังจากนั้นถึงนำไปสู่การกู้ยืมจากธนาคาร

- ข้อมูลระดับความสำคัญของปัจจัยในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

- ปัจจัยในด้านของลักษณะผู้ประกอบการ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับลักษณะของผู้ประกอบการในเรื่องของ ประสบการณ์ของผู้ประกอบการณ์และทีมงานมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องปัจจัย ความพร้อมข้องผู้ประกอบการ (Buys and Mbewana, 2007) และประสบการณ์ของผู้ประกอบการและทีมงาน (Olomi and Urassa, 2008)

- ปัจจัยในด้านด้านการตลาดและธุรกิจ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการ และทีมงาน รองลงมาคือ การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Buys and Mbewana (2007) และ USAID (2007)

- ปัจจัยในด้านเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับความเฉพาะตัวของสินค้า

- ปัจจัยในด้านการเงิน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับ วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน

5.2.1.2 อภิปรายผลการวิจัยด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

- ปัจจัยอุปสรรคที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน โดยวิเคราะห์ด้วยการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทั้งหมดสามตัวแปร ได้แก่

- ปัจจัยระดับรายได้ของกิจการ ซึ่งผลทดสอบชี้ให้เห็นแนวโน้มว่ากิจการที่มีรายได้มากขึ้นมีโอกาสที่มากกว่าในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเงินทุน และสอดคล้องกับการศึกษาของ Charles Harvie et al (2013) ซึ่งทำการศึกษาในหัวข้อ “Small and Medium Enterprises Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies” โดยได้ผลว่าปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

- ปัจจัยการสังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ กิจการ ซึ่งผลทดสอบชี้ให้เห็นว่า กิจการที่สังกัดอยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มากกว่ากิจการที่ไม่ได้สังกัดศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และสอดคล้องกับการศึกษาของ Thomas Gstraunthaler (2010) ซึ่งกล่าวไว้ว่า ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีขึ้น เช่นเดียวกับ Aernoudt (2004) กล่าวว่าศูนย์บ่มเพาะธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resource) ทรัพยากรด้านเครือข่าย (Networking Resource) ทรัพยากรทางเทคโนโลยี (Technological Resource) และทรัพยากรทางด้านองค์กร (Organizational Resource)

- ปัจจัยด้านระยะการเติบโตของกิจการ ซึ่งผลทดสอบชี้ให้เห็นแนวโน้มว่ากิจการที่อยู่ในระยะการเติบโตที่สูงกว่า มีโอกาสที่มากกว่าในการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเงินทุน และสอดคล้องกับการศึกษาของ Charles Harvie et al (2013) ซึ่งทำการศึกษาในหัวข้อ Small and Medium Enterprises’ Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies โดยได้ผลว่าปัจจัยด้านระดับรายได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

- ปัจจัยอุปสรรคที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงิน จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis)

พบว่า ปัจจัยกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต มีน้ำหนักความถดถอยมากที่สุด ที่ระดับ 0.94 รองลงมาเป็น ด้านกลุ่มศักยภาพทางการเงิน ทีระดับ 0.81 อันดับสามเป็น ด้านกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการที่ระดับ 0.59 และอันดับสุดท้ายเป็นด้านปัจจัยกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ระดับ 0.54 ดังนั้น หมายความว่าในทัศนะของผู้ประกอบการที่ร่วมตอบแบบสอบถามมองว่าปัจจัยศักยภาพด้านเครดิต มีอิทธิพลอธิบายโอกาสในการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดเป็นอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวในเรื่อง การมีหลักประกันทางการเงิน ของแนวคิดการพิจารณาเครดิต (The 5Cs Approach) โดย De Lucia and Peters (1993) และมีการกล่าวถึง ปัจจัยด้าน หลักประกันทางการเงิน รวมถึง ประวัติการชำระหนี้ว่ามีผลต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินอยู่บ่อยครั้งในการวิจัยของ Yitayal (2004) และรายงานของ Usaid (2007)

5.2.2 การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

การศึกษาวิจัยเรื่อง “คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน” มีผลการวิจัยที่เป็นประเด็นน่าสนใจนำมาอภิปราย ได้ดังนี้

5.2.2.1 ปัจจัยอุปสรรคที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการในประเทศไทย

ประเด็นในด้านเกณฑ์การพิจารณาเพื่อสนับสนุนทางการเงินแก่กิจการ

จากการศึกษา พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ ความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (Entrepreneurial Characteristics) โดยผู้บริหารหลายรายได้กล่าวถึงเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและได้รับการสนับสนุนทางการเงินว่า จำเป็นต้องมี ทัศนคติทางธุรกิจ (Business Mindset) การมีแผนธุรกิจที่เป็นรูปธรรม (Business Model) และการเป็นผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจในด้านที่ใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมเป็นพื้นฐานในการทำธุรกิจ (Technology) และการเข้าถึงเครือข่ายทางธุรกิจ (Networking) ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ดีกว่า อีกทั้งข้อค้นพบที่ได้ยังสอดคล้องกับข้อมูลจากการวิจัยเชิงปริมาณที่พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในด้านของความเป็นผู้ประกอบการได้แก่ปัจจัย การเข้าถึงเครือข่าย (Networking) ภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการ (Sector) ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติ

จากการศึกษาพบว่า ทีมงานและผู้บริหารของสถาบันการเงิน มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของระดับรายได้ ระดับกำไรของกิจการ ส่วนของผู้ถือหุ้น และที่สำคัญ คือ สินทรัพย์ค้ำประกันของกิจการ

(Collateral) ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงปริมาณที่ได้ข้อค้นพบว่า ปัจจัยการมีสินทรัพย์ค้ำประกันของกิจการเป็นปัจจัยที่มีน้ำหนักสำคัญในการช่วยให้กิจการได้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินที่มากกว่ากิจการที่ไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน

จากการศึกษาพบว่า ทีมงานและผู้บริหารของธรุกิจร่วมลงทุน มีเกณฑ์พิจารณาในการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของการประสานพลังในการทำงานร่วมกัน (Synergy) กับผู้ให้การสนับสนุน ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยของ Covas and Haan (2006) และระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Deakins (2008) รวมไปถึงผลการวิจัยเชิงปริมาณ ในด้านของปัจจัย ระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage)

5.2.2.2 ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิจัยเชิงปริมาณ

- ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกส์ (Logistic Regression) ผลการวิจัยเชิงปริมาณพบว่า ปัจจัยหลัก 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วยปัจจัย ระดับรายได้ของกิจการ (Revenue Level), ปัจจัยการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubatee) และปัจจัยระยะการเติบโตของกิจการ (Growth Stage) ซึ่งจากากรทดสอบสมมติฐานทางสถิติพบว่าทั้งสามปัจจัยมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

ปัจจัยระดับรายได้ของกิจการ (Revenue Level) จากการทดสอบทางสถิติพบว่า มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพในประเด็นดังกล่าว จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการทางการเงินพบว่า ผู้ให้บริการประเภทสถาบันการเงินหลายรายมีการให้ข้อมูลถึงประเด็นเกณฑ์การพิจารณาโดยดูจากระดับรายได้ของกิจการเป็นสำคัญ เช่นจากผู้ให้บริการ FI – 7 ซึ่งกล่าวว่า “ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง งบการเงินต้องมีรายได้มากกว่า 150 ล้านบาท กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มีรายได้” และผู้ให้บริการ FI – 5 ซึ่งกล่าวว่า “จะไม่ได้แบ่งกลุ่มลูกค้าในเรื่องของวงเงินกู้ยืม แต่จะพิจารณาในเรื่องของรายได้ โดยรายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง ต้องมีรายได้มากกว่า 50 ล้านบาท จนถึง 400 ล้านบาท”

ปัจจัยการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubatee) ซึ่งผลการทดสอบทางสถิติพบว่า มีความแตกต่างต่อโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญกับผู้ประกอบการที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพ เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลในส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพหลายรายได้ให้ข้อมูล ในประเด็นการช่วยเหลือเรื่องการเชื่อมโยงผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะของศูนย์บ่มเพาะ เพื่อให้เข้าถึงกิจกรรม เช่น การประกวด

(Pitching) และการเข้าถึงเครือข่าย (Networking) รวมไปถึงการเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้ศูนย์นั้นได้รับการสนับสนุนเงินทุนในการดำเนินกิจการในแต่ละวัตถุประสงค์แตกต่างกันไปตามนโยบายของศูนย์บ่มเพาะและผู้ให้บริการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจจากการวิจัยทั้ง 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 เช่น นักลงทุน VC – 3 กล่าวว่า “กองทุนของเราเลือกลงทุนในธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มแรก (Seed Stage)” ส่วนนักลงทุน CVC – 4 กล่าวว่า “กองทุนเลือกลงทุนในบริษัทที่เริ่มมีรายได้ หรือ มีลูกค้าแล้ว” อีกทั้งผู้ให้ข้อมูลประเภทสถาบันการเงินหลายราย ได้ให้ข้อมูลในประเด็นเรื่องเกณฑ์การคัดเลือกที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีรายได้ และกำไรมาไม่น้อยกว่า 3 ปี ซึ่งประเด็นนี้เกี่ยวข้องกับหัวข้อระยะการเติบต่อของกิจการว่าต้องเป็นกิจการที่มีระดับไม่ต่ำกว่า ระยะที่ธุรกิจเริ่มมีรายได้ (Survival stage) หรือ ระยะเติบโต (Growth Stage) ซึ่งผู้ให้บริการ FI – 7 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางงบการเงินต้องมีรายได้มากกว่า 150 ล้านบาท กิจการต้องเปิดมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี เริ่มนับจากปีที่มีรายได้” ซึ่งเป็นการยืนยันผลการทดสอบเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพว่ามีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

- ประเด็นสนับสนุนจากผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor analysis) ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า ปัจจัยหลัก 4 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ เรียงลำดับตามน้ำหนักปัจจัย (Factor Loading) ได้ดังนี้

ปัจจัยกลุ่มศักยภาพด้านเครดิต (Credit Status) จากการทดสอบทางสถิติพบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุดได้แก่ ปัจจัยประวัติการชำระหนี้ และรองลงมาเป็นปัจจัยการมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งปัจจัยทั้งสองเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อมูลจากการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะในด้านของผู้ให้ข้อมูลประเภทสถาบันการเงินซึ่งให้ข้อมูลว่า เกณฑ์การพิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินได้พิจารณาจาก ประวัติการชำหนี้ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และในส่วนของกิจการมาใช้เป็นหลักพิจารณาที่สำคัญมาก รวมไปถึง การพิจารณาถึงการมีสินทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) เป็นตัวประกอบในการพิจารณาวงเงินสินเชื่อ โดยผู้ให้บริการประเภทสถาบันการเงินทั้ง 7 ราย มีการให้ข้อมูลถึงทั้งสองปัจจัยนี้ไปในทิศทางเดียวกันทั้งหมด

ปัจจัยกลุ่มศักยภาพทางการเงิน (Financial Status) จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุดได้แก่ ปัจจัยสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ และปัจจัยอัตรากำไรของธุรกิจ ตามลำดับ ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการศึกษาวิจัยข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยสถาบันการเงินทุกสถาบันจากผู้ให้บริการ 7 รายกล่าวถึงการพิจารณา สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ และพิจารณาในด้านระดับกำไรย้อนหลังสามปีของกิจการที่ขอรับการพิจารณาสินเชื่อโดยสถาบันการเงิน FI – 1 กล่าวว่า “พิจารณาเกณฑ์ในเรื่องของ Business Profile ดูผลประกอบการย้อนหลังของบริษัทว่ามีผลประกอบการเป็นอย่างไร ระยะเวลาในการทำธุรกิจ และนำข้อมูลในอดีตมาประกอบกันเพื่อที่จะตัดสินใจพิจารณาให้สินเชื่อ และ Financial Profile งบการเงินของบริษัทมีกำไรหรือไม่ ถ้าขาดทุนต่อเนื่อง ก็ต้องนำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการให้สินเชื่อ”

ปัจจัยกลุ่มความเป็นผู้ประกอบการ (Entreprenuerial Characteristics) จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุดได้แก่ ปัจจัยเครือข่ายของผู้ประกอบการ (Networking) รองลงมาเป็น ปัจจัยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ (Business Sector) โดยผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะผู้ให้บริการทางการเงินประเภทศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center) จากการสัมภาษณ์ทั้ง 5 ราย กล่าวไปในทิศทางเดียวกันถึงประเด็นการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงเครือข่ายแหล่งเงินทุนได้จากการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ BI – 1 กล่าวว่า “เขาจะมีกลุ่มไลน์ในการติดตามสมาชิกเดิม ๆ และในแต่ละปีจะมีปาร์ตี้ร่วมกัน เราจะสื่อสารทั้งหมดกันในกลุ่มนี้ และมีเจ้าหน้าที่กันอยู่ ชื่อกลุ่มว่า กลุ่มผู้ประกอบการบ่มเพาะ รวมกันไม่ได้แยกระหว่างสิ้นสุดหรือยังบ่มเพาะอยู่” และในประเด็นภาคอุตสาหกรรม ผู้ให้บริการ BI – 3 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการในลักษณะเน้นเทคโนโลยีด้านการพัฒนาโดยใช้ซอร์ฟแวร์ (Soft-tech) มีโอกาสได้รับการลงทุนจากนักลงทุนภายนอกมากกว่าลักษณะของอุตสาหกรรมหนักหรือเทคโนโลยีขั้นสูง (Hard-tech)”

ปัจจัยกลุ่มกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Characteristics) จากการทดสอบทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีน้ำหนักมากที่สุดได้แก่ ปัจจัยการมีแผนธุรกิจ และรองลงมาคือ ปัจจัยความสามารถในการขาย ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเฉพาะในส่วนของผู้ให้บริการประเภทศูนย์บ่มเพาะธุรกิจโดย BI – 2 กล่าวว่า “การมีแผนธุรกิจเป็นหนึ่งในเกณฑ์พิจารณาที่สำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าเป็นผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ” ในประเด็นความสามารถในการขาย ผู้ให้บริการ BI - 4 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการต้องมีสินค้าที่ขายได้แล้ว ถึงจะสามารถเข้าร่วมเป็นผู้ประกอบการใต้การบ่มเพาะธุรกิจได้” อีกทั้งในส่วนของผู้ให้บริการประเภทธุรกิจร่วมลงทุน CVC – 4 กล่าวว่า “ผู้ประกอบการต้องมีศักยภาพในการขายแล้วเท่านั้น ถึงจะเข้าเกณฑ์การพิจารณาร่วมลงทุนได้”

5.2.2.3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทย

- ประเด็นคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงิน

พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของการให้คำปรึกษาทางธุรกิจและการเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ (Business Consultation) การมีงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามวัตถุประสงค์ (Budget) การให้ความช่วยเหลือในด้านการใช้พื้นที่ หรือเครื่องมือของศูนย์บ่มเพาะ แบบไม่คิดค่าใช้จ่าย หรือคิดในราคาที่ถูกกว่าตลาด (Rental fee) รวมไปถึงการช่วยให้เข้าถึงเครือข่ายผู้ช่วยชาญ หรือ แหล่งเงินทุนโดยตรง (Networking) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Smilor (1987), Campbell et al (1985), Merrfield (1987) และ Haya et al (2014)

พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ การอนุมัติวงเงินสินเชื่อ (Loan) อีกทั้ง ผู้บริหารสถาบันการเงินจากการสัมภาษณ์ทุกรายกล่าวถึง การให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการในการเตรียมการเอกสาร (Documentation) เพื่อขอพิจารณาวงเงินสินเชื่อ รวมไปถึงการมีบริการเพื่อช่วยเหลือ ผู้ประกอบการหลังจากได้รับอนุมัติสินเชื่อไปแล้วในลักษณะของกิจกรรม เพื่อการเชื่อมโยงเครือข่าย (Networking) อีกด้วย

พบว่า ผู้บริหาร และทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน กล่าวถึงคุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยให้น้ำหนักไปที่เรื่องของ การร่วมลงทุนในกิจการ (Investment) เป็นตัวเงินโดยตรง (In-Cash) แก่กิจการเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ อีกส่วนของคุณลักษณะบริการที่สำคัญคือการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (Business Consultation) แก่กิจการที่อยู่ภายใต้การลงทุนของธุรกิจร่วมลงทุนด้วย

- ประเด็นเกี่ยวกับนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงิน

พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มีนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นที่กล่าวถึงดังนี้ ผู้ให้บริการหลายรายมีช่วงระยะเวลาก่อนการบ่มเพาะ (Pre-incubation Period) ซึ่งถือเป็นช่วงเวลาในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ โดยมีระยะเวลาอยู่ในช่วงประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี และมีระยะเวลาในการให้การบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Period) อยู่ที่ระยะเวลา 2-3 ปีได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Smilor (1987), Campbell et al (1985) และ Merrfield (1987) โดยบางแห่งมีนโยบายเฉพาะที่ต่างออกไปเล็กน้อยในการต่อระยะเวลาของการบ่มเพาะธุรกิจเช่น BI – 4 กล่าวว่า “มีการกำหนดชัดเจนในช่วงแรกๆที่เราทำ เรากำหนดสามปีไปเลยแต่ว่าประสบการณ์เรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจังแล้ว

Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre incubation rate และจะยังไม่มีการสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุก ๆ สามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะมีการสนับสนุนต่าง ๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญากันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี ซึ่งปีที่ 4 จะไม่มีเงินทุนสนับสนุนเพิ่ม แต่ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายนั้น ๆ ใช้งบของตัวเองเหลืออยู่หรือไม่ ถ้ายังเหลืออยู่ก็สามารถใช้ได้" อันเนื่องมาจากธุรกิจในระยะเริ่มต้นโดยส่วนมากอาจยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างสมบูรณ์หลังการบ่มเพาะธุรกิจเพียงระยะเวลาแค่สามปี

พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของสถาบันการเงิน มีนโยบายด้านระยะเวลาในการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นที่กล่าวถึงดังนี้ โดยทั่วไประยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่ออยู่ระหว่าง 15 วัน จนถึง 1 เดือน ทั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลด้านสถาบันการเงินกล่าวว่าในส่วนของระยะเวลาการพิจารณาจะขึ้นอยู่กับความพร้อมทางด้านเอกสารของผู้ประกอบการเอง และในส่วนของระยะเวลาชำระคืนสินเชื่อธุรกิจ โดยมากจะมีระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี

พบว่า ผู้บริหารและทีมงานของธุรกิจร่วมลงทุน 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 รวมไปถึงในด้านของลักษณะบริการทางการเงินที่มีอยู่ในตลาดเพื่อเป็นความรู้ให้กับทั้งผู้ประกอบการแล ผู้ให้บริการทางการเงินในประเทศไทยได้เข้าใจถึงส่วนที่มีและส่วนที่ขาดของตน

5.3.1.2 เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการทำความเข้าใจกลไกการเข้าถึงบริการทางการเงินในแง่มุมวิชาการ และสามารถนำไปศึกษาต่อยอดเพิ่มเติมสำหรับงานวิจัยในอนาคต

5.3.2 ประโยชน์การนำไปใช้ในทางปฏิบัติ (Practical Contribution)

5.3.2.1 เพื่อเป็นข้อมูลกับผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น นักลงทุน (Investor) สถาบันทางการเงิน (Financial Institute) รวมไปถึงศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Business Incubation Center) ใช้ในการพิจารณา และปรับรูปแบบบริการให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของตน

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

5.3.2.3 เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้ประกอบการธุรกิจ (Start-up, SMEs) ได้ศึกษาจากมุมมองและประสบการณ์ของทั้งผู้ให้บริการทางการเงิน และผู้ประกอบการรายอื่นในประเทศไทย เพื่อจะได้เข้าใจและปรับตัวให้พร้อมกับมาตรฐานและเกณฑ์การพิจารณาของผู้ให้บริการ รวมถึงได้ทราบว่าในปัจจุบันมีการให้บริการในรูปแบบที่แตกต่างกันไปในผู้ให้บริการแต่ละประเภท และแต่ละรายเพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้คัดเลือกบริการที่เหมาะสมกับความต้องการที่แท้จริงของตน

5.4 ข้อเสนอแนะการวิจัย

1. ควรศึกษาผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลจากฝั่งของกลุ่มผู้ประกอบการ เนื่องจากอาจมีปัจจัยเฉพาะตัวอื่น ๆ ซ่อนเร้น ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถคาดการณ์ออกมาล่วงหน้าในรูปแบบสอบถามทั่วไปได้ ต้องใช้การพูดคุยทำความเข้าใจอย่างเจาะลึกถึงประเด็น

2. ควรทำการศึกษาโดยแบ่งกลุ่ม (Segment) ย่อยภายในกลุ่มตัวอย่างมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินมีความแตกต่างกันอย่างมากในผู้ประกอบการที่มีระดับรายได้แตกต่างกันมาก ซึ่งอาจจะทำให้ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อนออกไปจากความเป็นจริงหรือมี Outlier สูงนั่นเอง

5.5 ข้อจำกัดของการวิจัย

1. ความครอบคลุมและการกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยอาจไม่สามารถอธิบายสภาพความเป็นจริงของการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการทุกพื้นที่ในประเทศได้เนื่องจากมีปัจจัยเฉพาะที่แตกต่างหลากหลายกันไปในแต่ละพื้นที่ ประกอบกับผู้วิจัยอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ทำให้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่ได้ค่อนข้างกระจุกตัวในแถบพื้นที่กรุงเทพมหานครเป็นหลัก

2. ความครอบคลุมและ กระจายตัวของกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเชิงคุณภาพ เนื่องจากผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายมีรูปแบบและนโยบายที่แตกต่างกันอย่างมาก การศึกษาที่ต้องการตอบและอธิบายถึงโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินที่แม่นยำ อาจต้องการกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเป็นจำนวนมหาศาลเพื่อใช้ในการศึกษา

3. ข้อจำกัดในด้านการเข้าถึงเครือข่ายผู้ประกอบการที่หลากหลาย เพราะฉะนั้นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้อาจไม่สามารถสรุปผล เพื่ออธิบายพฤติกรรมของผู้ประกอบการทั้งหมดในประเทศไทยได้

4. งานวิจัยครั้งนี้จัดทำขึ้นในช่วงที่เกิดสภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของการแพร่ระบาดไวรัสโคโรนา ทำให้โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงิน และ บริการทางการเงินที่สถาบันต่าง ๆ นำเสนอหรือให้การสนับสนุนอาจได้รับผลกระทบทำให้มีนโยบายแตกต่างจากที่มีในสภาวะการณ์ปกติ

5. ข้อจำกัดในการอธิบายผล หรือการนำผลการศึกษาไปใช้เพื่อสำหรับผู้ประกอบการที่มีระดับรายได้สูง หรือระดับธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษามีข้อมูลกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มเริ่มต้นทำธุรกิจ และยังมีขนาดไม่ใหญ่มากนัก ทั้งในมิติของจำนวนทีมงาน หรือระดับรายได้

บรรณานุกรม

กรมสรรพากร. (2543). *วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs).* ค้นเมื่อ 8 มีนาคม 2564, จาก https://www.prosoft.co.th/Article/Detail/108425

กิติมา หงส์ศิริกาญจน์, เฉลิมเกียรติ วงศ์วนิชทวี, และบุรินทร์ สันติสาส์น. (2562). คุณลักษณะของทีมงานของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย. *Thai Journals Online. RMUTT Global Business and Economics Review, 14*(2), 49-50.

ขัตติยา อินทรวิชัย. (2561). *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 พรเลิศกชกร, วาทิต อินทุลักษณ, และ ชาคริต ศรีสกุน. (2561). ปัญหา อุปสรรค และความท้าทายของการระดมทุนสาธารณะ สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม. *Dusit Thani College Journal, 12*, 411-413.

Abdo, Riani. (2019). *11 Surprising and Insightful Statistics About Startups*. Retrieved November 11, 2021, from https://www.forbes.com/sites/abdoriani/2019/10/24/11-surprising-and-insightful-statistics-about-startups/#6646447a6120

Aruna. C., W. He, & T. Fealey, (2007) Business Incubators in China: A Financial Services Perspective. *Asia Pacific Business Review, 13*(1), 79-94.

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. I*nternational Journal of Innovation Management, 10*(1), 19-45.

Bergek, A and Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation, 28*(1-2): 20-28.

Bone, Jonathan, Allen, Olivia, Haley, Christopher. (2017). *Business incubators and accelerators: The national picture.* London: UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy.

บรรณานุกรม (ต่อ)

Buys, A. J. & Mbewana, P. N. (2007). Key success factors for business incubation in South Africa: The Godisa case study. *South African Journal of Science, 103*(9-10), 356-358.

Campbell, C., Kendrick, R. C., & Samuelson, D. S. (1985). Stalking the latent entrepreneur: business incubators and economic development. *Economic Development Review, 3*(2), 43–49.

Ciara´n Mac an Bhaird. (2009). *Resourcing Small and Medium Sized Enterprises. SME Financing: A Life Cycle Approach*. Physica-Verlag Heidelberg

Cochran, W. G. (1948). *Sampling survey techniques*. North Carolina: Institute of Statistics North Carolina.

Collis, D. &Montgomery, C. A. (1995). Competing on Resources: Strategy in the 1990s. *Harvard Business Review, 73*(4), 118–128.

Covas, F.& den Haan, W., (2006). The Role of Debt and Equity Finance Over the Business Cycle. *The Economic Journal, 122*(565).

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

De Lucia, R. D. and Peters, J. (1993). *Commercial Bank Management.* Hornsby: Serendip Publications.

Dee, N., Gill, D., Weinberg, C., & Mctavish, S. (2015). *Startup Support Programmes: What's the difference*. London: Nesta.

Fatoki, O. & Smit, A. V. A. (2011). Constraints to credit access by new SMEs in South Africa: A supply-side analysis. *African Journal of Business Management, 5*(4), 1413.

Grant, Robert M, and Charles, Baden-Fuller. (2004). A Knowlede of Strategic Alliance. *Journal of Management Studies, 41*, 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*. Retrieved November 1 1 , 2021, from https://bit.ly/2IpcykO

บรรณานุกรม (ต่อ)

Hsiu-Fang H. & Sarah E. S. (2005). Three Approaches to Qualitative Content Analysis. *Qualitative Health Research, 15*(9), 1277-1288.

Kevin W., Patrick N., & Romanus O. O. (2017). Incubatee Selection Criteria and its Role on Entrepreneurship Growth: A Survey of University Based Business Incubators in Kenya. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences,* 7(1), 28-38.

KPMG International. (2020). *Venture Pulse Q1 2020 Global analysis of venture funding.* Retrieved November 11, 2021, from https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/04/venture-pulse-q1-2020-global.pdf

Lalkaka, R. (1997). *Technology Business Incubators: Critical Determinants of Success.* New York: UNDP

Lewis, D. A. (2002). *Does Technology Incubation Work? A Critical Review of the Evidence.* Athens: National Business Incubation Association.

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, J. O. (2011). Factors constraining the growth and survival of SMEs in Nigeria: Implications for poverty alleviation. *Management Research Review, 34*(2), 156-171.

Oliver Gassmann and Barbara Becker (2006). Towards a resource-based view oncorporate incubators, *International Journal of Innovation Management, 10*, 19-45

Olomi, D., Mori, N., Mduma, E. & Urassa, G. (2008). *Constraints to access to capital by Tanzanian SMEs*. Tanzania: University of Dar es Salaam.

Opiyo, R. O. (2015). *Factors influencing access to financial services among small business holders in kasipul sub county, homa bay county*. Kenya: University of nairobi.

Pretorius, M. and Shaw, G. (2004). Business plan in bank-decision making when financing new ventures in South Africa. *South African Journal of Economics and Management Science, 7*(2), 221-241.

บรรณานุกรม (ต่อ)

Rafał Morawczy´nski, (2020). *Venture Capitalists' Investment Criteria in Poland: Entrepreneurial Opportunities, Entrepreneurs,and Founding Team*s. 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, J., M. Bordt, & D. Hamdani. (2005). *Characteristics of Business Incubation in Canada*. Retrieved November 11, 2021, from https://bit.ly/2GPSLdB.

Robles, N. (2017), **Development of university's business incubators in Panama.** Master Thesis, 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, S. Hackett, M. & David D. (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *Journal of Technology Transfer February, 29*, 55-82.

Songphon, Munkongsujarit. (2016). *Business Incubation Model for Startup Company and SME in Developing Economy: A Case of Thailand*. Retrieved November 11, 2021, from http://www.picmet.org/db/member/proceedings/2016/data/polopoly_fs/1.3251751.1472158292!/fileserver/file/680924/filename/16R0458.pdf

Sophia, Kunthara. (2 0 2 0). *North America Q2 Venture Report: Funding Down as Expected.* Retrieved November 11, 2021, from 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, 33*(6), 987-1015.

Techsauce, Team. (2019). *Thai Startup Ecosystem 2019 Review: A year of growth and challenges.* Retrieved November 11, 2021, from https://techsauce.co/en/tech-and-biz/thai-startup-ecosystem-2019-review.

บรรณานุกรม (ต่อ)

Waari, D. N. & Mwangi, W. M. (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. *Policy Studies Review, 10*(2/3), 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

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม



วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษา “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ประกอบการ และ คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจในประเทศไทย” ข้อมูลที่ได้รับจากท่าน ทางคณะผู้จัดทำวิจัยจะเก็บรักษาไว้เป็นความลับและนำไปใช้ในเชิงวิชาการเท่านั้น จึงขอความกรุณาท่านได้โปรดตอบแบบสอบถามตามความคิกเห็นของท่านอย่างอิสระ 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. อื่น ๆ

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. อื่น ๆ

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. อื่น ๆ (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 มีจำนวณกี่คน

☐ 1. 1 คน ☐ 2. 2 คน

☐ 3. 3 คน ☐ 4. 4 คน

☐ 5. 5 คน ☐ 6. 6 - 10 คน

☐ 7. มากกว่า 10 คน ☐ 8. อื่น ๆ

10. กิจการปัจจุบันเป็นการทำธุรกิจครั้งแรกของท่านใช่หรือไม่

☐ 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. อื่น ๆ

15. ปัจจุบันกิจการของท่านมีโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “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. ปัจจุบันกิจการของท่านมีโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “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 อื่น ๆ)

☐ 1. เคยได้รับ ☐ 2. ไม่เคยได้รับ

20. ธุรกิจของท่านเคยได้รับบริการทางการเงินทั้งโดยตรง หรือโดยอ้อมหรือไม่ เป็นมูลค่าโดยประมาณเท่าใด (เช่น ทุนให้เปล่า, สินเชื่อ, การร่วมลงทุน, การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก หรือ อื่น ๆ)

☐ 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						
นักลงทุนแบบไม่เป็นทางการ (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 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจ

24. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินในความคิดเห็นของท่าน (ลักษณะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ และ ทีมบริหาร)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ประสบการณ์การทำธุรกิจของผู้ประกอบการและทีมบริหารงาน						
ขนาดของกิจการ (จำนวนพนักงาน)						
อายุของผู้ประกอบการและทีมบริหาร						
แนวความคิดของโครงการ (Idea)						
ลักษณะธุรกิจ หรือ ภาคอุตสาหกรรมที่กำลังดำเนินธุรกิจ (Business Sector)						

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการและทีมบริหาร (Technical Skills)						
ความสามารถในการเข้าถึงเครือข่าย (Network access)						
ความสามารถในการสร้างตำแหน่งงาน (Job Creation)						
ความเชี่ยวชาญด้านการเงิน (Financial Skill)						
ความเชี่ยวชาญด้านตลาด (Marketing Skill)						
ความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ (Management Skill)						
จำนวนหุ้นส่วนของกิจการ						
เครือข่ายธุรกิจของผู้ประกอบการ						

25. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินในความคิดเห็นของท่าน (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)						

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก					
	0 ไม่มี	1 น้อยมาก	2 น้อย	3 ปานกลาง	4 มาก	5 มากที่สุด
ขนาดของธุรกิจ (Market size)						
พันธมิตรและเครือข่ายทางการตลาด						

26. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินในความคิดเห็นของท่าน (ศักยภาพทางการเงิน)

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

27. ให้ท่านระบุลำดับความสำคัญของของปัจจัยในการเข้าถึงบริการทางการเงินในความคิดเห็นของท่าน (ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ)

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงบริการสนับสนุนทรัพยากรด้านการเงิน	**ระดับความสำคัญจากน้อยไปมาก**					
	0 ไม่มี	**1 น้อยมาก**	**2 น้อย**	**3 ปานกลาง**	**4 มาก**	**5 มากที่สุด**
ความเฉพาะตัวของสินค้า หรือ บริการ (Uniqueness of Product/Service)						
สิทธิบัตรของผลิตภัณฑ์ (Patents)						
ผลกระทบในทางบวกต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชน (Positive Impact)						
การทดสอบผลิตภัณฑ์ และใบรับรองคุณภาพที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์						
การสร้างพันธมิตรและเครือข่ายด้านการวิจัยและพัฒนา						
แผนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่						
การพัฒนาระบบจัดการความรู้เพื่อสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ						

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

สำหรับผู้บริหารหรือทีมงานศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

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…….....…

ประสบการณ์ในการบริหารศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ…….....….ปี

สัมภาษณ์เมื่อ วันที่……..……

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

1. ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ จัดตั้งขึ้นเมื่อปี……...…

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

   .....

3. แหล่งที่มาของเงินทุนเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมีกี่แหล่ง ได้แก่อะไรบ้าง คิดเป็นร้อยละ (%) เท่าใดในแต่ละแหล่ง

   .....

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ในช่วงระยะการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubation Process)

1. จำนวนของ Incubatee (บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะฯ) ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัท

   .....

2. นโยบายเกี่ยวกับระยะเวลาการบ่มเพาะกี่ปี

   .....

3. กิจการของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม 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 ต่าง ๆ อาทิ ทุนอุดหนุนเต็มหรือบางส่วนสำหรับบริการพื้นที่สำนักงาน บริการสำนักงาน บริการปรึกษาแนะนำ บริการฝึกอบรม บริการจับคู่ธุรกิจ บริการศึกษาดูงาน เป็นต้น) หรือไม่ อย่างไร และสัดส่วนโดยประมาณระหว่างการสนับสนุนบริการทางการเงินแบบทางตรง และทางอ้อมดังกล่าวอยู่ในสัดส่วนใด

   .....

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

   .....

6. ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะฯ ซึ่งจะได้รับบริการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม

   .....

7. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจฯ ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ

   .....

8. หน่วยบ่มเพาะมีนโยบายและวิธีการจัดการอย่างไร (เช่น ระบบเครือข่าย หรือระบบการจัดการองค์ความรู้) บ้างหรือไม่เพื่อสนับสนุนการแก้ไขอุปสรรค/เพื่อสร้างโอกาสในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจให้สามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทั้งโดยตรง/โดยอ้อม

   .....

ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจ

1. จำนวนของ Graduate Incubatee (ที่สิ้นสุดการบ่มเพาะฯ) มีจำนวนกี่บริษัท

   .....

2. ภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะฯ ทางหน่วยบ่มเพาะฯมีการให้บริการภายหลังสิ้นสุดการบ่มเพาะฯ อีกหรือไม่ ถ้ามีเป็นบริการลักษณะใด มีระยะเวลากำหนดหรือไม่.....

   2.1 Infrastucture.....

   2.2 Business Support.....

   2.3 Business & Market Assess.....

   2.4 Access to Incubator KM Network .....

   2.5 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 ค

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้บริการทางการเงิน

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

สำหรับผู้บริหารหรือทีมงานผู้ให้บริการทางการเงิน

เรื่อง การศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย

คำชี้แจงเกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์

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

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินในช่วงระยะเวลาการให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 4 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินภายหลังสิ้นสุดการให้บริการทางการเงิน

ตอนที่ 1 สถานะภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ – สกุล……

เพศ……..

ตำแหน่ง…….....……..……...…….

สถานที่/หน่วยงาน……..…….……

ประสบการณ์ในการเป็นผู้ให้บริการทางการเงิน……..ปี

สัมภาษณ์เมื่อ วันที่……...…….……..

ตอนที่ 2 ลักษณะทั่วไปของผู้ให้บริการทางการเงิน

1. ผู้ให้บริการทางการเงิน จัดตั้งขึ้นเมื่อปี .....
2. ผู้ให้บริการทางการเงินเน้นการลงทุนประเภท/ลักษณะใด (Food/Agri/Medical, Healthcare, and Wellness/ ICT & Digital Platform/ Social Enterprise/อื่น ๆ….) โปรดระบุสัดส่วนร้อยละ % ของแต่ละ sector (ถ้าระบุได้)

   .....

3. แหล่งที่มาของเงินทุนเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการของผู้ให้บริการทางการเงินมีกี่แหล่ง ได้แก่อะไรบ้าง คิดเป็นร้อยละ (%) เท่าใดในแต่ละแหล่ง

   .....

ตอนที่ 3 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงิน สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ ในช่วงระยะเวลาการให้บริการทางการเงิน

1. จำนวนของผู้ประกอบการธุรกิจที่ให้บริการทางการเงิน ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัท

   .....

2. นโยบายเกี่ยวกับระยะเวลาการให้บริการทางการเงินกี่ปี

   .....

3. กิจการของผู้ประกอบการธุรกิจ มีอายุกิจการนับตั้งแต่จัดตั้งจนเข้าสู่การให้บริการทางการเงินโดยเฉลี่ยกี่ปี

   .....

4. ผู้ให้บริการทางการเงินมีนโยบายสนับสนุนการบริการทางการเงิน ให้แก่ผู้ประกอบการที่อยู่ระหว่างการเข้ารับการบริการทางการเงิน ทั้งทางตรง (เช่น การสนับสนุนเงินทุนระดับ Seed/Pre-Seed Money แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจ โดยตรง) และทางอ้อม (เช่น การสนับสนุนเงินทุนโดยอ้อมผ่านการสนับสนุนแบบ In-Kind Supports ต่าง ๆ อาทิ ทุนอุดหนุนเต็มหรือบางส่วน สำหรับบริการพื้นที่สำนักงาน บริการสำนักงาน บริการปรึกษาแนะนำ บริการฝึกอบรม บริการจับคู่ธุรกิจ บริการศึกษาดูงาน เป็นต้น) หรือไม่ อย่างไร และสัดส่วนโดยประมาณระหว่างการสนับสนุนบริการทางการเงินแบบทางตรง และทางอ้อมดังกล่าวอยู่ในสัดส่วนใด

   .....

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

   .....

6. ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่ภายใต้การให้บริการทางการเงิน ซึ่งจะได้รับบริการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง 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 มีระยะเวลากำหนดหรือไม่ .....

   2.1 Infrastucture.....

   2.2 Business Support.....

   2.3 Business & Market Assess.....

   2.4 Access to Incubator KM Network .....

   2.5 การเข้าถึงบริการสนับสนุนทางการเงินทางตรงอื่นใด (ถ้ามี) ประเภทใด และช่วงเวลาใด

   .....

3. ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการนำไปใช้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจภายหลังสิ้นสุดการบริการทางการเงิน ซึ่งจะได้รับบริการสนับสนุนทางการเงินโดยตรง และโดยอ้อม (ถ้ามี)

   .....

4. อุปสรรคอะไรบ้างที่ปรากฏในปัจจุบันของผู้ให้บริการทางการเงิน ในการสนับสนุนบริการทางการเงินทั้งโดยตรง และโดยอ้อม แก่ผู้ประกอบการที่ภายหลังสิ้นสุดเข้ารับการบริการทางการเงิน (ถ้ามี)

   .....

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

   .....

ภาคผนวก ง

ใบอนุมติเก็บข้อมูล



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

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

ตารางที่ จ-2 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

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

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
นักวิจัย นักวิทยาศาสตร์	3	1.22
นักเรียน นักศึกษา	4	1.63
อื่น ๆ	14	5.69
รวม	**246**	**100**

ตารางที่ จ-4 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์การทำงาน

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

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

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 การออกแบบ	33	13.41
ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว	8	3.25
อื่น ๆ	42	17.07
รวม	**246**	**100**

ตารางที่ จ-7 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาการดำเนินกิจการ

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 ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของกิจการ

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

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

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

ตารางที่ จ-11 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่วงระยะเวลาการทำธุรกิจ

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

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

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 ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างการจัดหาเงินทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “หนี้สิน : ส่วนทุน”

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 ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงสร้างส่วนทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่าง “ทุนหุ้นสามัญ : กำไรสะสม”

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

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

ตารางที่ จ-17 แสดงความถี่และค่าร้อยละ ลักษณะเฉพาะของกิจการของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

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

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)

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
การเข้าถึงเครือข่ายของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.52	1.274	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการตลาดของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.49	1.308	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการเงินของผู้ประกอบการและทีมงาน	4.39	1.328	สำคัญมาก
ความรู้เรื่องการจัดการของผู้ประกอบการและทีมงาน	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)

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับความสำคัญ		แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	
ความสามารถในการขาย ของผู้ประกอบการและทีมงาน	5.11	1.058	สำคัญมาก
การมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน	5.10	1.005	สำคัญมาก
อัตราการเติบโตของกิจการ	4.96	1.062	สำคัญมาก
การเข้าถึงเครือข่ายทางการตลาดของผู้ประกอบการ และทีมงาน	4.76	1.203	สำคัญมาก
ขนาดของกิจการ	4.58	1.199	สำคัญมาก
รวม	**4.90**	**1.11**	**สำคัญมาก**

ตารางที่ จ-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**

ตารางที่ จ-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**

ตารางที่ จ-26 ข้อมูลจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
N	Valid	246	246	246	246	246	246	246	246
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

ตารางที่ จ-27 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ		รวม
		กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจและอื่น ๆ	กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	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
		ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	สูงกว่าปริญญาโท	
โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	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 และการออกแบบ (Creative & Design Business)	อื่น ๆ	
โอกาสการเข้าถึง	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					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	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	55	28	12	13	18	126
	เคยได้รับ	19	24	16	14	47	120
รวม		**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
		ไม่สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	
โอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ไม่เคยได้รับ	119	7	126
	เคยได้รับ	89	31	120
รวม		**208**	**38**	**246**

ตารางที่ จ-38 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				

ตารางที่ จ-39 ข้อมูลการตอบแบบสอบถามด้านระยะการเติบโต

		ระยะการเติบโต (Growth Stage)					รวม
		ระยะเริ่มต้น (Early Stage - Idea Stage)	ระยะปั่มเพาะธุรกิจ (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**

ตารางที่ จ-40 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		

ตารางที่ จ-41 ตารางระบุรหัสกลุ่มย่อยของตัวแปรอิสระทั้ง 7 ตัว (Coding)

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ภาคอุตสาหกรรม	ธุรกิจด้านความงาม (Beauty & Wellness)	10	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านเทคโนโลยี (ICT and Digital Business)	29	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านอาหารและเกษตรกรรม (Food and Agriculture Business)	81	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม (Energy & Environment)	8	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว (Leisure and Tourism)	8	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Medical and Healthcare)	35	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000
	ธุรกิจด้านสร้างสรรค์และการออกแบบ (Creative & Design Business)	33	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000
	อื่น ๆ	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			
	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			
	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			

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

		ความถี่	Parameter coding						
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ประสบการณ์ทำงาน	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				
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ไม่สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	208	0.000						
	สังกัดหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ	38	1.000						
อาชีพ	กลุ่มอาชีพด้านธุรกิจและอื่น ๆ	186	0.000						
	กลุ่มวิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยี	60	1.000						

ตารางที่ จ-42 การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho)

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคตุลาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึง
ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	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
ประสบการณ์ทำงาน	Correlation Coefficient	-.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
ระดับการศึกษา	Correlation Coefficient	.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

ตารางที่ จ-42 การทดสอบค่าสหสัมพันธ์ (Spearman's rho) (ต่อ)

		ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต	โอกาสการเข้าถึง
ภาคอุตสาหกรรม	Correlation Coefficient	-.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
ระดับรายได้	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
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	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
ระยะการเติบโต	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
โอกาสการเข้าถึง	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

ตารางที่ จ-43 การตรวจสอบปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (VIF)

VIF	ความเชี่ยวชาญฯ	ประสบการณ์ทำงาน	ระดับการศึกษา	ภาคอุตสาหกรรม	ระดับรายได้	ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	ระยะการเติบโต
ความเชี่ยวชาญฯ	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
ผู้ประกอบการภายใต้ฯ	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 การทดสอบค่าการอธิบายของโมเดล (Psuedo R Square)

รูปแบบที่ 1			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	255.298[a]	.294	.392
รูปแบบที่ 2			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	266.226[a]	.262	.349

ตารางที่ จ-46 ทดสอบการพยากรณ์ผลของโมเดลรูปแบบที่ 1 (Percentage Correct)

รูปแบบที่ 1					
Observed			Predicted		
			โอกาสการเข้าถึง		Percentage Correct
			ไม่เคยได้รับ	เคยได้รับ	
Step 1	โอกาสการเข้าถึง	ไม่เคยได้รับ	97	29	77.0
		เคยได้รับ	33	87	72.5
	Overall Percentage				74.8
รูปแบบที่ 2					
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

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp (B)
รูปแบบที่ 1	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
	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

ตารางที่ จ-47 ผลการทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของตัวแปรตาม (ต่อ)

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
รูปแบบที่ 2	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)

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	***
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)

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
กลุ่มอุตสาหกรรมที่ประกอบธุรกิจ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.843
เครือข่ายของผู้ประกอบการ	<---	ความเป็นผู้ประกอบการ	0.867
แผนจัดการความเสี่ยงทางการเงิน	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.783
สภาพคล่องทางการเงินของกิจการ	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.915
อัตรากำไรของธุรกิจ	<---	ศักยภาพทางด้านการเงิน	0.787

ภาคผนวก ฉ

ข้อมูลประมวลผลการสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ

ตารางที่ ฉ-1 แสดงข้อมูลประเภทหน่วยงานของผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย

สัญลักษณ์	ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทของหน่วยงาน			
		สังกัด	ศูนย์บ่มเพาะฯ	ธนาคาร	ธุรกิจร่วมลงทุน
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	รัฐวิสาหกิจ		✓	
FI-7	ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5	เอกชน		✓	
	รวม		**5 ราย**	**7 ราย**	**4 ราย**
	ร้อยละ		**31%**	**44%**	**25%**

ตารางที่ ฉ-2 แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการสนับสนุนบริการทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		ภาครัฐ	ภาคเอกชน	คำอธิบาย
BI-1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	1. สนับสนุนเงินทุนจากรัฐ 70 – 80% (จาก อว.) 2. นำผู้ประกอบการเข้าไปร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานต่าง ๆ 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 networth ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล 2. นักลงทุนในรูปแบบบริษัท
CVC-4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน		✓	มาจากการลงทุนของบริษัท
FI-1	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
FI-2	สถาบันการเงิน		✓	เงินฝากจากลูกค้าและดอกเบี้ยที่ปล่อยเงินกู้
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 ฉ-3 ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเพื่อสนับสนุนกิจการในด้านการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กิจการที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน		
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	อายุขั้นต่ำของกิจการ
BI-1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI-2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI-3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัว
BI-4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	✓	✓	ไม่ได้กำหนดตายตัว แต่ควรจะมีสินค้าหรือ ต้นแบบสิ้นค้าแล้วเป็นอย่างน้อย แต่มีกำหนด ว่า 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	✓		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

ตารางที่ ฉ-4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
BI-1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. ยาง 15% 2. อาหาร 50% 3. อุตสาหกรรมอื่น ๆ 35%
BI-2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. อาหาร และ เกษตร 60% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 20% 3. อื่น ๆ 20%
BI-3	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มธุรกิจอาหาร 80% 2. กลุ่มเทคโนโลยี 3. กลุ่มเทคโนโลยีการเกษตร
BI-4	ศูนย์บ่มเพาะฯ	1. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทอล ซอฟต์แวร์และฮาร์ทแวร์ (Digital Platform) 60% 2. กลุ่มธุรกิจไบโอเทคการเกษตรการแพทย์ (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 (Sustainablity) 25%
VC-3	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มธุรกิจอาหาร 3. กลุ่มเทคโนโลยี 4. กลุ่มอีคอมเมิร์ซ
CVC-4	ธุรกิจเงินร่วมลงทุน	1. กลุ่มเทคโนโลยีทางการเงิน (Fintech) 2. กลุ่มแพลตฟอร์มดิจิทอล (Digital Platform)
FI-1	สถาบันการเงิน	ทุกอุตสาหกรรมในสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน
FI-2	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ
FI-3	สถาบันการเงิน	ธุรกิจขนส่ง และ ธุรกิจที่ทำงานร่วมกับราชการ

ตารางที่ ฉ-4 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายให้การสนับสนุนทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	กลุ่มอุตสาหกรรมที่ให้การสนับสนุน
FI-4	สถาบันการเงิน	ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจการผลิต
FI-5	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจการเกษตร มากกว่า 90%
FI-6	สถาบันการเงิน	กลุ่มธุรกิจซื้อมาขายไป
FI-7	สถาบันการเงิน	1. กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% 2. กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30%

ตารางที่ ฉ-5 ช่วงรายได้และระยะการเติบโตของกิจการที่ผู้ให้บริการแต่ละรายให้การสนับสนุน

ผู้ให้ข้อมูล	ประเภทหน่วยงาน	ช่วงระยะการเติบโตของกิจการ	ช่วงรายได้ของกิจการ
BI-1	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจและแผนธุรกิจเป็นหลัก
BI-2	ศูนย์บ่มเพาะฯ	Pre-Seed / Seed	ไม่ดูรายได้ แต่จะดูแผนธุรกิจ Business mind และ พื้นฐานทางการเงินของผู้ประกอบการ
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
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 ฉ-6 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI-1	BI-2	BI-3	BI-4	BI-5	CVC-1	CVC-2	VC-3	CVC-4	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	✓	✓	✓	✓											✓	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในธุรกิจ		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
การเข้าถึงเครือข่าย																
ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง		✓	✓													
การส่งไปประกวด	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓						✓	✓
การเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ		✓			✓			✓		✓					✓	✓

ตารางที่ ฉ-6 คุณลักษณะบริการสนับสนุนทางการเงินของผู้ให้บริการแต่ละราย (ต่อ)

คุณลักษณะบริการสนับสนุน	BI-1	BI-2	BI-3	BI-4	BI-5	CVC-1	CVC-2	VC-3	CVC-4	FI-1	FI-2	FI-3	FI-4	FI-5	FI-6	FI-7
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก																
พื้นที่สำนักงานห้องประชุม	✓	✓	✓	✓		✓										
ห้องปฏิบัติการ	✓	✓	✓	✓		✓										
ด้านการให้คำปรึกษา																
ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ			✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ระบบเครือข่ายเพื่อติดต่อสื่อสาร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

ภาคผนวก ช

ข้อมูลบทสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ

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

[ทีมวิจัย]: นโยบายอาจารย์โฟกัสในกลุ่มไหนเป็นพิเศษหรือเปล่า

[ผู้ให้ข้อมูล]: ผมมีสองระดับ ถ้าในระดับของอุทยานเอง เราใช้คีย์เวิร์ดเป็น การเกษตร ซึ่งในนั้นจะมียางปาล์ม ถัดมาเป็นอาหาร ถัดมาเป็น Health and wellness แต่ในส่วนของศูนย์บ่มเพาะนั้นแบ่งออกเป็นสามเรื่อง เรื่องแรก คือ อาหาร ยาง และ new-gen muslim สองอันแรกเป็นการตอบโจทย์เศรษฐกิจ ส่วนสุดท้ายเป็นการตอบโจทย์สังคมนั้นก็คือคนมุสลิม เป็นการบ่มเพาะให้เกิดตัวสกิลของการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะสามารถพัฒนาท้องถิ่นต่อ ในปีที่แล้วมีการเซ็ทเรื่อง New-gen Muslim แยกออกมาต่างหากเลย

[ทีมวิจัย]: ถ้ามองออกเป็นสัดส่วนโดยประมาณอัตราส่วนเท่าไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: อาหารนี่ประมาณ 45% ยางอยู่ที่ประมาณ 10-15% อื่น ๆ อีกประมาณ 40% แต่ถ้าแบ่งตามสัดส่วนคน มุสลิมจะอยู่ที่ 10-15%

[ทีมวิจัย]: ถ้าพูดถึงแหล่งที่มาของเงินที่ทางอุทยานเอามาสนับสนุนผู้ประกอบการได้มาจากแหล่งใดบ้างพอประมาณคร่าว ๆ ได้ไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเอาเรื่องของศูนย์การบ่มเพาะโดยรวม เราไม่ได้มีกองทุนในการสนับสนุนกิจการของผู้ประกอบการอยู่แล้ว แต่มีมาเพื่อการบ่มเพาะ ปัจจุบันได้จากภาครัฐเป็นหลักซึ่งก็คือ อว. ประมาณ 65% อีก 30% อาจมาจาก สกช บ้าง แต่ลักษณะการมาเนี่ยอาจจะเป็นการไปร่วมกิจกรรมของเขา หรือการไปใช้สิ่งอำนวยความสะดวกของเขา เช่น การออกแบบแพคเกจ พัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อาจจะไม่ได้ถึงกับให้มาตรง ๆ เสียทีเดียว รวมถึงมีการไปรับจ้างทำโครงการให้กับองค์กรภายนอกอีก เป็นการเชื่อมโยงกับของที่เขามีอยู่ อีก 5% มาจากทางมหาวิทยาลัย

ทุนมาจากแหล่งไหนไม่สำคัญ อยู่ที่นี่เราเอามายำหมด แล้วมาดูว่าจะใช้งบไปพัฒนาอะไร

[ทีมวิจัย]: สรุปว่าตัว Incubator ไม่ได้ตั้งงบมาเป็น seed money / pre-seed money เป็นเหมือน Matching fund มากกว่า

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆ เราจะมี Incubation plan ว่าในสองปีที่เค้าเข้ามาเค้าจะต้องใช้ทำอะไรบ้าง เราจะดูว่าในมหาวิทยาลัยจะมีทุนในการวิจัยต่อยอดอย่างไรบ้าง แต่เราจะมีวงเงินไว้ว่าแต่ละรายวงเงินไม่เกินเท่าไหร่ ซึ่งแต่ละรายจะไม่เท่ากัน เช่นบางรายเป็นทายาทคนรวย อาจจะต้องการไม่เหมือนกัน ซึ่งอาจารย์จะถามตั้งแต่วันแรกเลยว่าเค้าต้องการอะไร

[ทีมวิจัย]: ในเคสที่ผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในงานวิจัย

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราจะเข้าไปมีส่วนในการเป็นการเตรียมความพร้อมให้เค้า เราจะใช้บ่มเพาะเป็น core service ซึ่งจะไปใช้บริการที่ไหนอย่างไร เราจะต้องสื่อสารรับรู้และซัพพอร์ท ส่วนถ้าเค้าไม่มีทุน เราอาจจะมีช่วยในการให้ seed fund ซึ่งเราจะอนุมัติเงินตรงนี้เข้าไปเพื่อการบ่มเพาะ

[ทีมวิจัย]: หมายความว่าทุนมีสองส่วน คือมีส่วนที่อยู่ใน Incubation plan และอีกส่วนคือไม่ได้ใช้เงินของเราแต่เป็น Matching ไปหาแหล่งเงินทุน อาจารย์พอจะระบุคร่าว ๆ ได้ไหมว่าผู้ประกอบการต้องการเงินทุนส่วนไหนมากกว่ากัน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ณ วันนี้ งบประมาณ 70% จะเป็นงบข้างนอก เช่นจากการให้เค้าไป ไปขอทุนข้างนอก ส่วนข้างในจะเป็นประมาณ 30%

[ทีมวิจัย]: การขอทุนเป็นการใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไรเป็นหลัก

[ผู้ให้ข้อมูล]: หลัก ๆ จะเป็นการขอทุนเพื่อทำการวิจัยต่อยอด ที่เหลือจะเป็น Product development เป็นด้านการต่อยอดเป็นหลัก

[ทีมวิจัย]: พวกค่าทดสอบตลาด มีบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่จะเป็นการพ่วงมาเป็นก้อนทั้งหมดไม่ได้มีแยก ออกมาเป็นค่าทดสอบตลาดต่างหาก

[ทีมวิจัย]: นโยบายการบ่มเพาะมีระยะเวลาอย่างไร

[ผู้ให้ข้อมูล]: 3 ปีครับไม่รวม pre-incubation period

[ทีมวิจัย]: ปัจจัยในการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อให้เงินทุนสนับสนุน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ในส่วนของเรื่องการพิจารณาเราอาจจะไม่ได้พิจารณาเหมือนธนาคาร เราไม่ได้มีฝ่ายวิเคราะห์เรื่องนี้ เราจะดึงธนาคารเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยดูแลเลย เพราะธนาคารเค้าก็อยากได้ลูกค้าอยู่แล้ว

ซึ่งทางหน่วยบ่มเพาะจะดูความเป็นไปได้ทางธุรกิจมากกว่า อาจจะไม่ได้ลงในเชิงแบบสินเชื่อ โดยดูจากแผนธุรกิจและวัตถุประสงค์ว่าตรงกับหน่วยบ่มเพาะไหมมากกว่า

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของผู้ประกอบการอาจารย์ดูไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ดูในส่วนของความเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่วันแรกเลย อีกส่วนหนึ่งคือดูในด้านของนวัตกรรม ส่วนหลังจากนั้นจะดูว่ามีผลประกอบการที่ดีหรือไม่ สุดท้ายก็คือดูความจำเป็นในการใช้

ผมเข้าใจว่าอาจจะมีดีเทลไม่ละเอียดมาก

[ทีมวิจัย]: ทุกวันนี้มีอุปสรรค์มีอะไรบ้างไหมครับ ในการที่ให้เงินไปแล้วไม่ประสบความสำเร็จ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าถามผม ผมคิดว่าจุดอ่อนคือการวิเคราะห์ทางการเงิน บางครั้งผมไปประเมินผมเห็นว่าทำไมถึงไม่เอาข้อมูลทางการเงินมาใช้วิเคราะห์เท่าที่ควร อันนี้ทั้งในส่วนของผู้บ่มเพาะ และ ผู้ถูกบ่มเพาะ

แล้วยิ่งในเรื่องของการเข้าตลาดหลักทรัพย์นี่ผมยังไม่เชื่อเลยว่าจะผ่านขนาดเข้า VC ยังไม่ได้เลย ถือเป็นจุดอ่อน

[ทีมวิจัย]: ถ้าในแง่ของเครือข่ายที่เข้ามาสนับสนุน นี่เป็นการให้เปล่าอย่างเดียวถูกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราให้การสนับสนุนอย่างแรกคือเป็นวงเงินไปเลยให้ไปใช้ รวมถึง มีการsubsidy บางส่วนด้วย ส่วนหลังจากจบแล้วเราจะรายงานเลยว่าเราให้อะไรไปบ้างตามรายการเลย

ปีนี้จะเริ่มที่เป็นโครงการหน่วยรับบริจาคต่อไป

[ทีมวิจัย]: การรับบริจาคมีลักษณะเป็นอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: คือมีการดีลตรงกับบริษัทเลย หลักคิดก็คือว่า ไม่ได้ใช้เป็นแพลตฟอร์มจะคุยกันเป็นเคส ๆ ไป เช่น ศิษย์เก่า คอนเนคชั่นที่มีอยู่ หรือเช่นเค้าบริจาคมาเพื่อสนับสนุนการวิจัยโดยตรง อันนี้คือบริษัทใหญ่ให้มาเลยไม่มีเงื่อนไขใด ๆ ทั้งสิ้น

อีกส่วนคือบริจาคมาช่วยน้องของผู้ประกอบการที่จบไปแล้ว ส่วนนี้ยังไม่ได้ทำ แต่กำลังจะเริ่ม

ต่อไปเรากำลังจะตั้ง Holding Company เพื่อไปลงทุนในผู้ประกอบการของเรา ที่ผ่านบ่มเพาะ หรือ ใช้นวัตกรรมของมหาวิทยาลัยก็ได้

[ทีมวิจัย]: ตอนนี้พาร์ทเนอร์หลัก ๆที่เรามีอยู่ มีทางไหนบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตอนนี้หลัก ๆ เรื่องให้ทุนนี่คือ NIA อว. ที่เหลือก็ทั่ว ๆ ไป ส่วนในด้านสถาบันการเงินเราก็จะมีสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบ Pitching ถ้าไม่เป็นการกู้ก็คือเราบ่มเพาะแล้วส่งไปกู้เอง

[ทีมวิจัย]: ในเรื่องการจัดการองค์ความรู้มีระบบอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: การจัดการองค์ความรู้อาจจะไม่ได้มีถึงขั้นเป็นระบบ แต่เราจะมีการปฐมนิเทศน์กันทุกปี อาจจะมีการบันทึกอยู่บ้าง แต่ไม่ได้บันทึกเป็นเรื่องเป็นราวบ้าง อย่างการทำ R2M มีการประสบการณ์มาคุยกันตลอด แค่ยังไม่มีระบบ

[ทีมวิจัย]: ถ้าพูดถึงผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้ว ตอนนี้มีนโยบายในการเข้าไปสนับสนุนอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราช่วยหมดถึงแม่เค้าจะสิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้ว แน่นอนว่าไม่มีการบ่มเพาะอะไรแล้ว แต่ในส่วนของการให้บริการเช่นเดิม อาจจะใช้ฟรีเลย หลังบ่มเพาะไปแล้วอาจจะต้องจ่ายบางส่วน แต่การเข้าถึงต่าง ๆ ยังเข้าถึงได้เหมือนเดิน เข้าถึงข้อมูลได้เหมือนเดิม เช่น การแนะนำโครงการ ถ้าหน่วยงานเค้าไม่ได้กำหนดอะไร เราก็ส่งได้หมด ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้กำหนด

[ทีมวิจัย]: หลังจากเค้าจบแล้วเรายังมีระบบเชื่อมต่อองค์ความรู้ใด ๆ บ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: เขาจะมีกลุ่มไลน์ในการติดตามสมาชิกเดิม ๆ และในแต่ละปีจะมีปาร์ตี้ร่วมกัน เราจะสื่อสารทั้งหมดกันในกลุ่มนี้ และ มีเจ้าหน้าที่กันอยู่ ชื่อกลุ่มว่ากลุ่มผู้ประกอบการบ่มเพาะ รวมกันไม่ได้แยกระหว่างสิ้นสุดหรือยังบ่มเพาะอยู่

[ทีมวิจัย]: ในกลุ่มที่สิ้นสุดไปแล้วยังมีทุนที่จะให้อยู่บ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีและไม่อยู่ในงบของ Incubation Plan อันนี้น่าจจะเป็นจุดต่างกัน

[ทีมวิจัย]: เรื่องระยะเวลาสามปีนี่ถือว่าเป็นกำหนดการที่แน่นอนหรือไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ครับ แล้วแต่ผู้ประกอบการเลย ถ้าเขาถึงเป้าหมายแล้ว อาจจะจบก่อนก็ได้ แต่เงื่อนไขแค่ว่าไม่เกิน 3 ปี แต่อย่างไรก็ต้อง ต้องดูผลประกอบการควบคู่กันไปด้วย เช่น มีเคสตัวอย่าง เป็นเรื่องของเทคโนโลยีขั้นสูง ถ้ามันยังไม่เข้าข่ายที่ต้องยุติ ก็ยังสามารถต่อระยะเวลาได้ในปีต่อปี สูงสุดที่ผ่านมาคือประมาณ 5 ปี

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

[ทีมวิจัย]: BI – 2 science park ได้เงินมาจากแหล่งไหนอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: BI – 2 science park ได้เงินมาจากแต่ก่อนก็ของกระทรวงวิทย์ แต่ตอนนี้เป็น อว แล้ว เงินมันจะมีอยู่สองแหล่งซึ่งก็คือสำนักปลัดนั้นแหละ 1) ก็คือ UBI 2) คือ SPA ถ้า UBI ให้งบ 200,000 บาท ต่อราย ต่อช่วงเวลาซึ่งก็คือสองปี สองรอบ รวมเป็น 4 ปี ส่วนอีกฝั่งนึงคือ SPA ดูแลรอบ 3 ปี ทีเดียวเลย ซึ่งจะไม่ได้ซ้ำรายกัน
ซึ่งการเอาไปใช้ จะไม่มีการเอาเงินไปให้ตรงไปที่ผู้ประกอบการ เราจะจ่ายค่าทุกอย่างให้ เช่น การพัฒนาโปรดักส์ การวิจัยเพิ่ม การออกตลาด การเดินทาง ในประเทศนอกประเทศเราจ่ายให้หมด ทีนี้ ถ้าเค้าอยากพัฒนาโปรดักส์แล้วเราต้องไปจ้างอาจารย์นักวิจัยเราจ่ายให้เลยเขาไม่ต้องจ่าย

[ทีมวิจัย]: ที่นี้กลับมาที่แหล่งเงินทุนที่รัฐบาลสนับสนุน แล้วในส่วนของที่ไม่ใช่ของรัฐบาลจะมีจากไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: แหล่งอื่น เราจะดูที่ความสามารถของผู้ประกอบการนั้น ๆ เช่น ที่ขอนแก่นเราจะ MOU กับเช่น ธนาคาร บริษัทร่วมลงทุน เราก็เอาเงินเค้ามากองตรงกลางแล้วนำไปใช้ต่อ เป็นการบริจาค ถ้านับเป็นสัดส่วนเงินทุนส่วนนี้จะอยู่ที่ประมาณ 10%

[ทีมวิจัย]: มีการทำแบบเน้นกำไรโดยมีองค์กรมาเลือกช็อปบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: คือยังไม่ถึงขั้นนั้น เช่น ทาง กฟผ. อยากให้ทำเรื่องพลังงานทางเลือก เราก็ต้องปั้นสตาร์ทอัพเพื่อไปเซิร์ฟเค้า แล้วเค้าก็จะบริจาคเงินมาให้หรือเทคบริษัทนั้นไป

[ทีมวิจัย]: แล้วถ้ามองกลุ่มผู้ประกอบการสัดส่วนตอนนี้เป็น Sector ไหนอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตอนนี้อาหารและเกษตร ประมาณ 60% เทคโนโลยีประมาณ 20% ที่เหลือในส่วนอื่น ๆคือ 20%

[ทีมวิจัย]: นโยบายเกี่ยวกับการบ่มเพาะทุกวันนี้เป็นอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: สามปีเนี่ยมันอยู่ในรูปแบบของเจ้าของแหล่งเงินทุนเค้ากำหนดมา ทีนี้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเนี่ยเราดูแลกัน 5-6 ปี เรายังดูแลกันอยู่ การที่เราจะไม่ดูแลกันแล้วเนี่ยคือ สักประมาณ 5 ปี

[ทีมวิจัย]: ทีนี้พูดถึงเงินที่เราได้มา เราเอาเงินไปใช้อย่างไรบ้าง สนับสนุนลักษณะใด เช่นในด้านทางตรง และ ทางอ้อม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีการให้เงินถึงตรงไปที่ผู้ประกอบการใด ๆ เลย เราเอาเงินไปจ่ายคนอื่น ส่วนในการจ่ายโดยอ้อมจะกลายเป็นสามเรื่อง

1. สนับสนุนการทำโครงการ
2. สร้างโอกาส สร้าง eco-system เช่น การให้ คนซื้อสินค้า ฝ่ายจัดซื้อจัดสร้าง ของหน่วยงานต่าง ๆ คือการจัดกิจกรรม จัดเวที Pitching
3. การสนับสนุน Facility คือพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นที่เช่าราคาถูก ห้องประชุมที่คุณมาใช้ได้ฟรี เครื่องไม้เครื่องมืออุปกรณ์ ห้อง Lab

นี่คือส่วนที่ส่วนกลางกับภูมิภาคแตกต่างกัน ของส่วนกลางจะสามารถแจกคูปองโดยตรงได้ ผมต้องปั้นเด็กของผมเพื่อไปขอทุนจากส่วนกลางแต่งเนื้อแต่งตัวไป

[ทีมวิจัย]: ดูอะไรบ้างในการที่เราจะคัดเลือกผู้ประกอบการของเราเพื่อส่งไปขอทุนจากส่วนอื่น ๆ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ดูคุณสมบัติที่ทางเจ้าภาพเค้าเลือกมา อย่างแรกเลยวัตถุประสงค์ของเราคือทำให้เค้ารวย คือเป้าหมายสูงสุด การทำให้เค้ารวยปุ๊บ อย่างแรกเลย แผนธุรกิจ มันเป็นไปได้ไหม สองคือ เรื่องของศักยภาพของตัวผู้ประกอบการเก่งไหม คิดเป็นไหม ดูที่ Mind set ถ้าตัวคนเค้ามี Business Mind เมื่อไหร่ก็โอเค อย่างสุดท้ายคือดูพื้นหลังดูว่าเค้ารวยไหม ถ้าบ้านเขารวยก็มีโอกาสมากกว่า เพราะว่าถ้าเกิดผมถามว่าคุณขายของเนี่ย ก่อนจะขายต้องมี อย. ต้องลงทุนนะ สามแสนทำโรงงานให้ได้ อย. เราดูที่ความพร้อมว่าคุณมีหรือ บ้านคุณมีไหม สำหรับเคสที่คิดใหญ่ เพราะเราไม่ได้อยากจบโดยให้ผู้ประกอบการของเราไปก่อหนี้ โดยไปกู้ธนาคารโดยที่ของยังไม่ขาย เราอยากให้ได้เงินได้เปล่าก่อนที่จะไปกู้

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมในการที่เราจะสนับสนุนผู้ประกอบการแต่เราไม่สามารถทำได้ เช่นคนนี้น่าจะเหมาะไปเวทีนี้ แต่กลับกลายว่าไปสนับสนุนไม่ได้

[ผู้ให้ข้อมูล]: คือส่วนใหญ่ ผู้ประกอบเราส่วนใหญ่เขาก็ไม่พร้อมจริง ๆ นั่นแหละ ปัญหาคือความพร้อมของเขาเอง บางครั้งเราบอกให้ปรับนั่นนี่ อาจจะไม่ยอม บางทีเราส่งไปประกวด บางโครงการประกอบออกมาว่าคาดหวังอะไร แต่ตัวกรรมการเองนั้น เป็นส่วนสำคัญมาก ๆ ที่อาจจะชี้นำไปในทางที่

ไม่ตรงกับเป้าหมาย ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับของเขาบางอย่างต้องปรับเพื่อมาเอาเงินรางวัล ซึ่งอาจทำให้เพี้ยนไปจากเป้าหมายเดิมของเขา

[ทีมวิจัย]: ถ้าย้อนกลับมา ที่ Resource base ของเราเอง มีอุปสรรคอะไรบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าถามสักสามปีก่อน อาจจะมีบอกว่ามี แต่ตอนนี้น้อยลงมากแล้ว ปัญหาคือของมันมีอยู่แล้ว แต่เราต้องไปคุยกับหลาย ๆ ภาคส่วนให้ช่วยมารวมตัวกันเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ เช่น คือโจทย์ของผู้ประกอบการมักไม่ตรงกับโจทย์ของนักวิจัย นักวิจัยชอบลงลึก แต่ทำได้อย่างเดียวไม่ตอบโจทย์ธุรกิจ เนื่องจากวิจัยเขาไม่เห็นผลประโยชน์ของการที่จะช่วยผู้ประกอบการ เขาเห็นประโยชน์การวิจัย

[ทีมวิจัย]: คิดว่าผู้ประกอบการต้องการนำเงินไปใช้ในส่วนไหนมากที่สุด

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่จะนำเข้ามาเป็นรายได้เพื่อใช้จ่ายต่าง ไม่ค่อยนำไปใช้ในการวิจัย ใช้ในการตลาดมากกว่า แต่หน่วยงานอย่างเราต้องเข้าไปช่วยบอกว่าทำงานวิจัยเถอะ ซึ่งผู้ประกอบการไม่ค่อยเอาไปทำเลย

[ทีมวิจัย]: ถ้าในส่วนสุดท้ายหลังจากสามปีไปแล้ว บริษัทเหล่านี้จะได้รับการสนับสนุนอะไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆ แล้วสนับสนุนเหมือนเดิมหมดกับที่ยังไม่จบ แต่เดิมคือสนับสนุนร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ตอนนี้ จะไม่ถึง มีตั้งแต่ เราออก 20% จนถึง 70% แต่บางที่ก็มีร้อยเปอร์เซ็นต์นะ ถ้าเขาสามารถไปหาอะไรมาได้

[ทีมวิจัย]: ในระหว่างที่เขาอยู่ระหว่างการบ่มเพาะ มีระบบในการ Networking ระหว่าง vendor supplier หรือระหว่างหน่วยบ่มเพาะด้วยกันเองบ้างไหม ที่มีการสร้างเป็นเคสเก็บไว้ไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: อันนี้เป็นจุดที่ควรปรับปรุงเลย คือมีการสนิทสนับกันแบบส่วนตัวแต่ไม่มี 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]: ตอนนี้มีคูปองอะไรบ้างที่เราส่งไป

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่คือ NIA มีเอกชนบ้างมี บริษัทร่วมลงทุน ก็มีบ้าง

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคมีอะไรบ้างในการส่งไป ของส่วนที่สิ้นสุดการบ่มเพาะไปแล้วนะ เวทีจะต่างไหม เยอะขึ้นหรือเปล่า

[ผู้ให้ข้อมูล]: เวทีจะน้อยกว่า น้อยกว่าช่วยพวกที่เกิดขึ้นใหม่ เขาไม่ได้มองว่ามันคือสตาร์ทอัพ ควรจะไปได้แล้วนะ

[ทีมวิจัย]: ถ้าส่วนที่เข้าธนาคาร

[ผู้ให้ข้อมูล]: จะได้ในส่วนของที่บ่มเพาะมาตั้งแต่เป็นนักศึกษาจะเข้าไปหาแบงค์ได้ ส่วนอื่นจะไม่ค่อยมี

[ทีมวิจัย]: กิจกรรมเพื่อรักษาคอนเนคชั่น

[ผู้ให้ข้อมูล]: ชวนเขามาช่วยเหลือน้อง แนะนำ ชวนเข้ามาเป็นกรรมการ ความเข้มแข็งของเอกชนอีสานเขาอยู่กันเป็นกลุ่ม ๆ รู้จักกัน ไม่แยกจากกัน

BI-3 : (ผู้บริหารศูนย์บ่มเพาะฯ แห่งที่ 3, สัมภาษณ์, 24 ธันวาคม 2563)

[ทีมวิจัย]: อาจารย์ช่วยเล่าโครงสร้างคร่าวของการดำเนินการของหน่วยบ่มเพาะหน่อยครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าอุทยานเราจะเรียกว่า Service Platform เช่นบริษัทอยากจด Patent เราก็ช่วยดำเนินการให้อันนี้ในมุมของผู้ประกอบการที่โตแล้ว ตอนนี้เรื่องการบ่มเพาะมีอยู่สามตัว ในส่วนของอุทยาน ซึ่งมี OTOP / UBI / STI / TBI อันนี้คือในส่วนที่มหาวิทยาลัยดำเนินงานอยู่ อยู่ในความรับผิดชอบของ อว ยังไม่รวมอีกตัวหนึ่งคือ Certified incubator ของ NIA ซึ่งเราเพิ่งได้เริ่มเป็นปีแรก ส่วนในแง่ของกิจกรรมก็จะมี Research to market เพื่อร้อยเอาคนที่สำเร็จผ่านการ Pitching ร้อยเข้ากับตัว Incubation ทั้งสี่ตัวที่กล่าวมา เช่นถ้าเป็นผลิตภัณฑ์พื้นบ้านก็จะมาเข้า OTOP ถ้าเป็น IOT ก็จะมาเข้า STI อันนี้จะแล้วแต่พื้นฐานของธุรกิจที่เข้ามา และ อาจจะมีการเปลี่ยนขั้นกันได้

[ทีมวิจัย]: การเข้าถึงแหล่งทุนมาจากทางไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็น Government VC มาจากทาง NIA เป็นหลักเลย เช่น การ Pitching ในการทำ Prototype จะเป็น 1.5 ล้านบาท แต่ถ้าในขั้น Idea stage จะอยู่ที่ 100,000 เงินทุนเนี่ยจะอยู่ในกองทุนต่าง ๆของประเทศ ส่วนเราจะพาผู้ประกอบการไปเพื่อ Pitching ถ้าทางกรรมการเขาเห็นศักยภาพ เขาก็จะ

ให้เงินทุนมาโดยเราก็จะนำมาช่วยเหลือเพื่อลดช่องว่างของ Chasm ส่วน ถ้าเป็น Corporate VC จะเป็นการคุยตรงกับบริษัทเลย แล้วทำ Business Matching เพราะฉะนั้นเราจะต้องบ่มเพาะก่อนประมาณสามปี ไม่งั้นเขาจะยังไม่พร้อม

[ทีมวิจัย]: มีปัญหาหรืออุปสรรคอะไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: คือในส่วนที่เป็น Soft tech ในส่วนนี้ค่อนข้างง่าย ขอทุนทาง Corporate VC ค่อนข้างง่าย แต่ทางเป็น Hard tech เช่นยา บอกเลยว่า Corporate ไม่ลงทุน เพราะฉะนั้นต้องขอจากทาง Government ล้วน ๆ เลย แล้วหลังจากนั้นเมื่อทำต้นแบบแล้วถึงนำไปขอ Corporate VC อีกทีหนึ่ง

[ทีมวิจัย]: เงินทุนสำหรับการสนับสนุนในช่วงสามปีแรกนี้มาจากส่วนไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็นในส่วนของ UBI งบประมาณมาจากเราที่เสนอไปทาง สกอ เดิม ซึ่งปกติเขาจะกำหนดมาว่า ให้สตาร์ทอัพ สามราย spin-off สามร้อย ขึ้นอยู่ที่เราว่าเราจะเสนอเต็มที่ไหม ซึ่ง Spin-off เนี่ยมันจะต้องต่อยอดมากจาก สตาร์ทอัพ หมายความว่ารอบที่แล้วเนี่ยเราต้องทำสตาร์ทอัพให้สำเร็จถึงจะนำมาต่อโครงการได้ ซึ่งเงินทุนตรงนี้จะได้สนับสนุนในส่วนของผู้ประกอบการทั่วไปจะอยู่ที่ สตาร์ทอัพ รายละแสนห้า นักศึกษาสองแสน ส่วน Spin-off คือ สองแสน และ สองแสนห้า งบจะมาจากที่เราเขียนเสนอ อว. ไป

[ทีมวิจัย]: แต่ละปีพอประมาณได้ไหมว่ามีจำนวนกี่ราย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็นส่วนนักศึกษาเนี่ย หนึ่งราย ถามว่าทำไมเราถึงรับแหล่งเดียว เพราะเราไม่อยากรับความเสี่ยงสูงเนื่องจากเค้ายังไม่แน่ใจว่าเค้าจะทำจริงหรือเปล่า แล้วประเด็นที่เรื่องจะขอทุนต้องจดทะเบียนนิติบุคคล ทำให้เกิดความยุ่งยาก ซึ่งจำเป็นต้องใช้ทุนจดทะเบียนบริษัท เพราะงั้นในมุมของนิสิต ถ้าว่าความเสี่ยงสูงมาก ในเครือข่ายเราก็ยังแทบไม่ให้ผู้ประกอบการที่เป็นนิสิตแล้วทำ Hard tech

สรุปว่างบประมาณหลัก ๆนั้นมาจากรัฐบาลเลย วัตถุประสงค์คือลดความล้มเหลวในการเริ่มต้นธุรกิจของผู้ประกอบการ

[ทีมวิจัย]: ผู้ประกอบการต้องลงทุนอะไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: หนึ่งเลยคือ ผู้ประกอบการต้องลงทุนเวลา ลงทุนความต้องใจ เราทำหน้าที่ช่วยเหลือแนะนำให้ ผู้ประกอบการต้องทำตามด้วยความตั้งใจ เรา

ช่วยเหลือเช่น เรื่องคลินิกเทส ออกแบบเครื่องหมายการค้า เราอาจจะมีส่วนที่เราช่วยจ่าย หรือ รวมถึงจ่ายให้ทั้งหมดในบางกรณี ขึ้นอยู่กับว่าเขาขาดอะไรเราต้องดูด้วย เช่น เขาต้องการที่ปรึกษาเราก็พาไป รวมไปถึงการกู้เงินด้วย เรามีที่ปรึกษาด้านการเงินเพื่อจะพาไปกู้แบงค์ อย่างเรื่องการกู้เนี่ย ถ้าเป็นตอนนี้โดยปกติจะมีหลักเกณฑ์ขั้นต่ำนั้นก็คือ ต้องทำมาแล้วอย่างน้อยสามปี

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรค์อะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: VC ประเทศเราเท่าที่เราเจอมายังคิดแบบเฒ่าแก่อยู่ คือ ลงทุนไปเท่าไหร่ต้องได้ทุนคืนมาทันที ซึ่งเขาไม่เข้าใจ ทำให้เราต้องไปหา VC ต่างประเทศเพราะเขาเข้าใจธรรมชาติของมันมากกว่า เราพาไปให้ Distributor ประจำเขตหรือเมืองต่าง ๆ พาไปดู Super market ด้วยในต่างประเทศ ว่าจะสามารถไปได้หรือไม่

[ทีมวิจัย]: ถ้าเป็นคนธรรมดามีกำหนดไว้ประมาณกี่คน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าสำหรับแผน UBI คือ ประมาณ 6 ต่อรอบ ในส่วนของกิจกรรมที่เราพาไป Pitching ไม่ได้แปลว่าที่ 1 จะได้ VC ไปนะครับ อาจจะที่ 4-5 อาจจะได้ทุนไปด้วยซ้ำ เพียงแต่มันเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนเฉย ๆ มีกิจกรรม เช่น Start-up Thailand league / Business Brother hood

อุปสรรคอาจจะมี กรณีว่า ได้รับรางวัลแล้วเลิกทำเลย เพราะผู้ประกอบการบางรายอาจจะต้องการแค่รางวัลสำหรับในกรณีนักศึกษา

ส่วนถ้าเป็น VC จำเป็นต้องจดทะเบียนก่อนถึงจะรับการลงทุนได้

[ทีมวิจัย]: ที่ผ่านมาก Soft tech กับ Hard tech สัดส่วนเป็นยังไง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ปกติ Soft tech กับ Hard tech จะครึ่ง ๆ แต่ Soft tech จะรอด อันดับแรกคือ อาหารเลย 80% ภาคตะวันออกเป็นด้านอาหารทะเล และ ผลไม้อยู่แล้ว อันดับถัดมาจะเป็นกลุ่ม เทคโนโลยี ส่วนสุดท้ายคือ เกี่ยวกับเทคโนโลยีการเกษตร หลายคนมองว่าภาคตะวันออกเป็นกลุ่มอุตสาหกรรม แต่พวกนั้นเป็นอุตสาหกรรมข้ามชาติหมดเลย เราไม่มีด้านนี้เลย เป็นศูนย์เลย

[ทีมวิจัย]: ในช่วงบ่มเพาะ มีการให้เงินทุนโดยตรงหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีเลย เรารับเงินมาจาก Government VC และมันจะผิดตามระบบจัดซื้อจัดจ้างเลย ถ้าจะให้แบบนั้นผู้ประกอบการต้องเป็นนิติบุคคลถึงจะให้ได้

แต่บริษัทที่อยู่ระหว่างบ่มเพาะ เป็นแบบคละ ๆ กันทั้งจดและไม่จด เราเลยเอาไปจ่ายค่าบริการต่าง ๆให้ เช่น ค่าทดสอบตลาด ค่าตรวจบัญชี

[ทีมวิจัย]: แล้วในส่วนของการสนับสนุนทางอ้อมมีบ้างไหมครับเช่น Facility ต่าง ๆ

[ผู้ให้ข้อมูล]: Facility เรามีเรียกว่าระบบ In wall ครับเหมือนเป็นให้ใช้ Co-working space เขายังไม่มีพื้นที่เช่าเราก็หาพื้นที่ให้ ให้ค่ารถในการเดินทางในการลงพื้นที่และค่าทดสอบตลาดต่าง ๆ เหล่านี้เป็นค่าใช้จ่ายแฝงทั้งนั้น

[ทีมวิจัย]: สำหรับผู้ประกอบการที่สิ้นสุดไปแล้วเป็นอย่างไร

[ผู้ให้ข้อมูล]: กำลังจะมีการสร้างพื้นที่ภายในมหาวิทยาลัยให้มาใช้โดยจะเป็นการแชร์กันไม่ได้ให้ทั้งหมด

[ทีมวิจัย]: เรายังมีการสนับสนุนสำหรับคนที่จบไปแล้วไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีครับ เป็นการกลับเข้ามาอีก แต่อาจจะเป็นคนละแผนกัน เช่น OTOP – UBI – STI ต้องมาคุยกันว่าเขาอยากต่อยอดอะไรก็เข้ามาบ่มเพาะกันต่อและเป็นคนละงบกันแยกกันเลย อาจจะได้หลายทอด

OTOP 1 ปี UBI 2 ปี STI 3 ปี ประสบการณ์ที่ผ่านมาก การจัดกิจกรรมครั้งเดียวนั้นไม่เวิร์ก ต้องปรับธุรกิจกันไปเรื่อย ๆ ด้วยกระบวนการบ่มเพาะอันนั้นมันไม่เกิดประโยชน์

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของการเข้ามาใช้ Facility มีความต่างไหมครับสำหรับการมาใช้ของผู้ประกอบการที่จบไปแล้ว

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีการชาร์จค่าใช้จ่ายบางส่วน แต่ให้เท่ากันหมดสำหรับ คนที่จบแล้วและยังไม่จบ แต่อาจจะเป็นการไม่ให้สิทธิ์มากกว่าถ้าสิทธิมันเต็มแล้ว

[ทีมวิจัย]: มีการจัดการเรื่องเครือข่ายอย่างไรบ้างหลังจากจบไปแล้ว

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีผู้ประสานงานครับ ถ้าเกิดเจอโครงการที่น่าสนใจ ผู้ประสานงานจะส่งให้ทางไลน์ส่วนตัว เราจะยังไม่ทิ้งเครือข่าย เราประสานงานทั้งหมด ส่วนใหญ่ก็จะติดต่อกับเจ้าของบริษัทนั่นแหละ

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคอื่น ๆ มีอะไรบ้างไหมครับนอกจากในเรื่องของการจดทะเบียนบริษัท

[ผู้ให้ข้อมูล]: สำหรับนักศึกษาปัญหาหลักคือทำไม่จริงจัง สองคือเรื่องที่คิดมาว่าทำของขึ้นมาแล้วคิดว่ามันใช่ ไม่ยอมไปเทสตลาดเข้าใจว่า ผลิตภัณฑ์ของตัวเองนั้นดีเลิศมาก และ ไม่ยอมทำตามที่อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำ

อุปสรรคอีกอย่างคือ สายป่านของผู้ประกอบการเองนั้นยาวแค่ไหน

อีกประเด็นคือเค้าอาจจะเข้าใจว่ามันคือกิจกรรม อบรมเฉย ๆ ดูเท่ ๆ ไม่ใช่เรื่องความเป็นความตายของชีวิต เพราะฉะนั้นการเข้ามาอยู่ในหน่วยบ่มเพาะมันช่วยลดปัญหาเหล่านี้

[ทีมวิจัย]: มีหลักเกณฑ์อะไรบ้างไหมในการคัดเลือกที่จะบ่มเพาะ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีครับ สำหรับ UBI นะต้องมีผลิตภัณฑ์ ที่ขายจริงแล้ว สำหรับสตาร์ทอัพหลัก ๆ ดูที่ความเป็นไปได้ทางการตลาด และ เทคโนโลยีเลย เช่น ถ้าตลาดที่กำลังจะ Out แล้วเนี่ย ก็อาจจะต้องปรับ

อีกส่วนคือต้องดูความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูเรื่องการเงินว่าคิดว่าจะขายได้เท่าไหร่ Forecast ไป แล้วก็ถามว่าอยากให้ ม.บูรพา จะช่วยอะไรได้ ดูการเงินของเขาด้วย เช่น ถ้าผู้ประกอบการมีความพร้อมมากเกินไปก็อาจจะส่งต่อไปที่อื่น

[ทีมวิจัย]: ส่วนใหญ่ส่งไปทางไหนมากกว่ากัน กู้ หรือ ขอทุน

[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 มีผู้ประกอบการประมาณเท่าไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ช่วงแรก ๆ เข้า มาสำเร็จครึ่ง ๆ ถัดมา สำเร็จ 80 ล้มเหลว 20 หลัง ๆ มาก็สำเร็จร้อยเปอร์เซ็นต์

การรับจะเป็นรับรอบละสามปี ไม่มีระหว่างทาง รอบละประมาณ 6 ราย

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

[ทีมวิจัย]: ช่วยเล่าภาพรวมคร่าว ๆ ของการทำงานบ่มเพาะของ BI-4 หน่อยได้ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ของเราจะแบ่งออกเป็นหลาย ๆ แพลตฟอร์ม หลัก ๆ ก็จะมี ระดับของนักศึกษาซึ่งเป็นเหมือนอีกเวทีหนึ่ง ส่วนหลัก ๆที่เราดูแลอยู่จะเป็นส่วนของผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจกันจริง ๆจัง ๆ อันนี้เราเปลี่ยนโครงสร้างมาเมื่อปี 56 เนื่องจากในช่วงแรกเรารับเข้ามาหมด แต่ว่าอัตราความสำเร็จค่อนข้างต่ำ

เพราะฉะนั้นถ้าเป็นขั้นไอเดียเลย จะต้องเป็นอีกเวทีหนึ่ง ไม่ได้มาบ่มเพาะรวมกันกับกลุ่มที่เราดูแลอยู่

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของการบ่มเพาะธุรกิจมีผู้ประกอบการที่อยู่ในการบ่มเพาะทั้งหมดกี่รายครับ

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

[ทีมวิจัย]: จะเป็นการเข้าเป็นรอบ ๆ 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 จะมีสัดส่วนของดิจิตอล

[ทีมวิจัย]: จากข้อมูลส่วนนี้ค่อนข้างแปลกใจเลยครับ เนื่องจากมีสัดส่วนของดิจิตอลเยอะมาก อันนี้เกิดจากสาเหตุอะไรพอจะอธิบายได้ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็นในส่วนของลูกข่ายเราไม่ทราบเหมือนกันค่ะ แต่ถ้าหากเป็นของ BI-4 เองเลยภาคที่เกี่ยวกับดิจิตอลก็จะมีเยอะ ในแต่นี้เองก็จะ ก็จะแยกย่อยได้อีกเพราะบางรายก็ทำเพื่อซัพพอร์ตให้กับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับอาหารเหมือนกัน

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของแหล่งเงินทุนที่นำมาสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอยากทราบว่าเป็นเงินทุนจากส่วนไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: แหล่งหลัก ๆ มาจากสองแห่ง แหล่งแรกคือ อว. NIA ซึ่งเป็นการให้เปล่า ส่วนแหล่งอื่น ๆ มาจากองค์กรทั้งภาครัฐ และ เอกชนทาง อว. เค้าจะกำหนดงบมาให้เราเป็นรายปีไป

[ทีมวิจัย]: แบบนี้ทาง อว. เค้าจัดสรรงบมาให้ทางอุทยานไปตามจำนวนรายของผู้ประกอบการที่รับเข้ามาหรือเปล่าครับ หรือเป็นการให้งบกลาง ๆ มาก้อนนึง แล้วทางอุทยานนำไปใช้ในการจัดการงานเอง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ให้มาเป็นงบกลางค่ะ ซึ่งงบกลางนี้เรานำมาใช้ในการบ่มเพาะให้ผู้ประกอบการในการช่วยเหลือกิจกรรมต่าง ๆที่ผู้ประกอบการต้องวางแผนมานำเสนอให้ทางอุทยาน

[ทีมวิจัย]: แล้วส่วนงานอื่น ๆ มีการให้ทุนเป็นลักษณะไหนครับ เช่นว่าเป็นการให้เปล่าเลย หรือ ว่าต้องมีเงื่อนไขในการที่เราจะส่งผู้ประกอบการไปให้เขา

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไขค่ะ แต่ว่าอันนี้แล้วแต่กรณีเลย จะไม่ได้มีรูปแบบตายตัว

[ทีมวิจัย]: เวลาที่ผู้ประกอบเข้ามา รอบละ 12 ราย มีการสนับสนุน โดยจัดงบประมาณให้ยังไงครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีการจัดการงบให้แต่ละรายเท่ากัน ตลอดโครงการ ต้องจัดการการใช้เงินในช่วงตลอด 2-3 ปี โดยมีทั้งส่วนที่ให้เป็น Grants โดยตรงไปที่ผู้ประกอบการเลยโดยผู้ประกอบการต้องทำแบบ การทำงานและการใช้เงินมานำเสนอว่าจะใช้อะไรบ้าง และก็มีส่วนที่ให้โดยอ้อมด้วย

[ทีมวิจัย]: ส่วนที่ให้โดยอ้อมเป็นการให้ในลักษณะไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เป็นการให้แบบ reimbursement คือให้ผู้ประกอบการไปใช้บริการต่าง ๆ ที่เค้าจำเป็นต้องใช้ โดยออกเองไปก่อนแล้วทาง อุทยานจ่ายเป็นเงินคืนให้ มีทั้งแบบที่ออกให้หมดร้อยเปอร์เซ็นต์และมีแบบออกให้บางส่วนด้วย อันนี้แล้วแต่กรณี ส่วนใหญ่เราจะให้ค่าใช้จ่ายในการ PR เป็นหลัก ยิงแอดเฟสบุ๊ค ช็อปปี้

[ทีมวิจัย]: แล้วในส่วนของระยะเวลาบ่มเพาะ สามปีที่ว่า เป็นระยะเวลาที่กำหนดตายตัวเลยหรือเปล่าครับ หรือเป็นการกำหนดคร่าว ๆ ปรับเปลี่ยนได้แล้วแต่กรณีไป

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีการกำหนดชัดเจน ในช่วงแรก ๆที่เราทำ เรากำหนดสามปีไปเลยแต่ว่าประสบการณ์เรายังน้อย มีส่วนที่ไม่ทำจริงจังแล้ว Fail เยอะ เลยปรับโครงสร้างการรับเข้าใหม่ โดยให้ปีแรก เป็นเสมือน Pre incubation rate และจะยังไม่มีการสนับสนุนเงินทุนอะไร จะเป็นการให้คำแนะนำ และการให้ตั้งโจทย์ และตามการบ้านกันทุก ๆสามเดือน หลังจากจบหนึ่งปีแรก ถึงประเมินเพื่อเข้าโครงการบ่มเพาะจริง และจะมีการสนับสนุนต่าง ๆ ส่วนหลังสามปี บางธุรกิจอาจจะยังไม่เห็นผล ก็สามารถต่อสัญญากันออกไปได้ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี

[ทีมวิจัย]: ทั้งหมดที่ผ่านมาก็คือ จะไม่เกิน 4 ปีใช่มั้ยครับ แล้วในส่วนของปีแรกมีการสนับสนุนที่แตกต่างจากปีที่ 2-3 มากไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: แตกต่างค่ะ จะยังไม่มีการให้ทุนเลย ให้แค่คำแนะนำ และอาจจะช่วยหาบัญชีให้หรืออะไรแบบนี้

[ทีมวิจัย]: ปีที่ 4 แตกต่างมากไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เช่นเดียวกันค่ะปีที่ 4 ก็จะไม่มีเงินทุนสนับสนุนเพิ่มแล้ว แต่ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการรายนั้น ๆใช้งบของตัวเองเหลืออยู่หรือเปล่า ถ้ายังเหลืออยู่ก็สามารถใช้ได้

[ทีมวิจัย]: Criteria ในการเลือกผู้ประกอบการเข้าโครงการมีอะไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เกณฑ์จะมีสองส่วน ส่วนแรกคือกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิจะดูหลัก ๆ ในเรื่องความเป็นไปได้ทางธุรกิจเลย ดูพวกความต้องการตลาด ภาคอุตสาหกรรม ดูว่ามีนวัตกรรมน่าสนใจพอหรือเปล่า ส่วนนี้จะมีน้ำหนักประมาณ 70% ส่วนอีก 30% จะเป็นการตัดสินจากทีมงานบ่มเพาะ จะดูในส่วนของความพร้อมของผู้ประกอบการ ดูว่าผู้ประกอบการมีความตั้งใจจริงหรือเปล่า จะมีการสัมภาษณ์กันสองรอบ

[ทีมวิจัย]: มีการคัดกรองอายุกิจการที่เข้ามาในหน่วยบ่มเพาะหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: รับทั้งกิจกรรมที่ ยังเป็นบุคคล อยู่ แต่ถ้าเป็นนิติบุคคลต้องจดทะเบียนแล้วไม่เกิน 3 ปี

[ทีมวิจัย]: แสดงว่าผู้ประกอบการที่เข้ารับการบ่มเพาะต้องมีทุนจดทะเบียนประมาณนึงใช่ไหมครับถึงจะมาเข้าร่วมโครงการได้

[ผู้ให้ข้อมูล]: ใช่ค่ะ คือถ้าเข้ามาแล้ว ตอนผ่าน 1 ปี ต้องจดทะเบียนนิติบุคคลถึงจะไปต่อได้ค่ะ คือแต่เดิมเรารับหมด แต่ว่ามาเปลี่ยนแนวทางเนื่องจากบางทีทำไม่จริงจังแล้วอัตราล้มเหลวเกิดค่อนข้างสูง เพราะฉะนั้นถ้าเป็นผู้ประกอบการระดับนักศึกษาเลย หรือเป็นระดับไอเดียเลย ก็จะได้ไปเข้าโครงการอื่น

[ทีมวิจัย]: ผู้ประกอบการต้องเคยขายแล้วหรือเปล่าครับ หรือ แค่มีตัวต้นแบบก่อนก็ถือว่าโอเค

[ผู้ให้ข้อมูล]: คืออย่างน้อยต้องมีสินค้าแล้ว แต่ถ้ายังไม่เคยขายก็ไม่เป็นไรสามารถมาเข้าร่วมได้

[ทีมวิจัย]: ในแง่แนวทางการเข้ารับ มีทั้งแบบ ออกไปหาผู้ประกอบการ หรือรอผู้ประกอบการมาสมัครอย่างเดียวครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีทั้งสองแบบค่ะ ก็คือ ทั้งในส่วนของที่เรานำเสนอโครงการออกไปแล้วมีคนมาสมัคร กับอีกส่วนคือ ผู้ประกอบการที่อาจจะเป็นนักศึกษา ที่อยู่ในโครงการอื่น ๆของทางอุทยานแล้วเราเห็นแววก็จะไปชวนมาเข้าร่วมโครงการ แต่ทั้งนี้ก็มาคัดเลือกกันบนเวทีเดียวเหมือนกันหมด

[ทีมวิจัย]: ที่ผ่านมามีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับที่เกี่ยวกับการให้ทุนสนับสนุนผู้ประกอบการ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ด้วยการที่เป็นการให้แบบ reimbursement มันทำให้อาจจะช้ากว่าผู้ประกอบการจะได้รับเงินไปเพราะเขาเอาไปจ่ายก่อนแล้ว ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาสภาพคล่องว่าเค้าไม่มีเงินหมุนเวียนในการใช้ได้ทุน ด้วยระบบการเบิกจ่ายที่ล่าช้าบางทีอาจจะถึงหกเดือนถึงหนึ่งปี ปัญหาใหญ่คือเรื่องเวลา

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของการให้ทุนที่เป็นตัวเงินทั้งโดยตรงและโดยอ้อม มีการสนับสนุนด้านอื่น ๆ อีกไหมครับเช่นพื้นที่ทำงาน

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีในส่วนของออฟฟิศ ห้องประชุมให้ใช้งานได้ โดยจะใช้ได้ปีเดียวโดยใช้ฟรีในช่วงบ่มเพาะปีที่ 2 แล้วอาจจะต้องออกไปใช้ที่อื่น โดยมี Batch ถัดไปเข้ามาใช้พื้นที่แทน

[ทีมวิจัย]: มีระบบจัดการองค์ความรู้หรือระบบจัดการเครือข่ายอย่างไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จะใช้กลุ่มไลน์ในการสื่อสารอันนี้รวมถึงผู้ประกอบการที่จบไปแล้วด้วยนะแต่ว่าในแต่ละ Batch ก็จะมีกลุ่มไลน์แยกกันไปด้วยเราจะยังคอยสื่อสารส่งข่าวกันอยู่เรื่อย ๆ

[ทีมวิจัย]: จากที่คุณหลินได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ที่ทางอุทยานวิทยาศาสตร์จะมีบริการสนับสนุนให้กับผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะธุรกิจ เป็นระยะเวลา 1 ปี โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย อาจจะถึง 2 ปี ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเป็นบางราย แล้วมีกรณีที่ผู้ประกอบการใช้พื้นที่บริการนานถึง 3 ปี บ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีกรณีนี้เกิดขึ้น ส่วนใหญ่ทางอุทยานก็จะขอคืนพื้นที่เพื่อให้รุ่นน้องตั้งแต่ปีที่ 2 ที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

[ทีมวิจัย]: หากคนนอกที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ สามารถเข้ามาใช้พื้นที่หรือบริการจากทางอุทยานได้ไหมครับ แล้วมีคิดค่าบริการหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล]: สามารถใช้พื้นที่หรือการบริการได้ แต่ต้องเสียค่าใช้จ่าย

[ทีมวิจัย]: ทางอุทยานมีข้อจำกัดในการให้บริการแก่ผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การบ่มเพาะหรือไม่ เช่น ค่าใช้จ่ายทางบัญชีเพื่อเตรียมตัวเข้าตลาด ค่าการตลาดมีให้การสนับสนุน ด้านการเงินไม่มีการสนับสนุน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็นค่าใช้จ่ายที่พัฒนาตัวสินค้าให้ดีขึ้นหรือค่าองค์ความรู้ที่ทำให้สินค้าดีขึ้น จะให้การสนับสนุน แต่ถ้าเป็นค่าใช้จ่ายเพื่อตนเอง เช่น ค่าก่อสร้างสำนักงาน ค่าน้ำค่าไฟ จะไม่มีการซัพพอร์ตตรงนี้

[ทีมวิจัย]: พี่ขวัญ พอจะบอกงบประมาณของอุทยานได้ไหมครับว่า มีแบ่งให้แต่ละส่วนเป็นจำนวนเงินเท่าไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ในส่วนของข้อมูลตรงนี้ ไม่สามารถบอกได้ เนื่องจาก งบที่ได้ของแต่ละอุทยานได้จำนวนเงินที่ไม่เท่ากัน

[ทีมวิจัย]: อุทยานส่งผู้ประกอบการไป pitching เป็นสัดส่วนเงินทุนเท่าไหร่ที่จะได้มาได้กลับมาในสัดส่วนที่เท่ากันไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เงินทุนส่วนนี้จะเป็นส่วนที่ผู้ประกอบการได้ไปโดยตรงเอง จะแล้วแต่กรณีไป

[ทีมวิจัย]: บริการสนับสนุนผู้ประกอบการที่สิ้นสุดการบ่มเพาะแล้วหลังจาก 3 ปี มีสนับสนุนบริการอะไรบ้าง ทำไมถึงยังเลือกที่จะสนับสนุนผู้ประกอบการรายนั้น

[ผู้ให้ข้อมูล]: อย่างแรกเลย เราไม่คิดที่จะตัดสัมพันธ์กัน เนื่องจากอยู่ด้วยกันมานานเราก็ยังอยากที่จะเก็บคอนเนคชั่นเหล่านี้ไว้อยู่ บางกรณีเค้าก็จะกลับมาช่วยเป็นวิทยากรให้น้อง ๆรุ่นถัดไปโดยที่เราไม่เสียค่าใช้จ่ายอะไรด้วย เราเลยอยากที่จะสื่อสารกันไว้ตลอดเผื่อจะช่วยเหลือกันได้ในอนาคต

[ทีมวิจัย]: การบริการสนับสนุนของเครือข่ายในภาคเหนือ

[ผู้ให้ข้อมูล]: อันนี้ ทางเราก็ไม่แน่ใจเหมือนกันว่าทางลูกข่ายมีความแตกต่างในรายละเอียดส่วนใดบ้าง เดี๋ยวจะให้ทางทีมที่ดูแลลูกข่ายให้ข้อมูลต่อไป

[ทีมวิจัย]: 7 คณะที่เป็นเครือข่ายเริ่มต้น มีอะไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: สถาปัตย์ บริหาร วิศวะ คณะอื่น ๆนี้ทางพี่ไม่แน่ใจข้อมูล

[ทีมวิจัย]: คณะเหล่านี้จะซัพพอร์ตการทำงานของแหล่งบ่มเพาะไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จะเป็นลักษณะของการแนะนำน้อง ๆ ที่ดูมีแววในคณะของตัวเองมาให้ทางทีมบ่มเพาะมากกว่า ส่วนเรื่องแล็บหรือ การใช้สถานที่ต่าง ๆ งานวิจัยจากคณะมาต่อยอดก็มีอยู่บ้าง

[ทีมวิจัย]: ผู้ประกอบการที่เสร็จสิ้นการบ่มเพาะแล้ว ยังมีเข้ามาใช้บริการจากทางอุทยานไหมครับ แล้วทางอุทยานมีให้บริการสนับสนุนอะไรบ้างครับ มีคิดค่าใช้จ่ายหรือไม่ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เหมือนกันผู้ใช้งานภายนอกเลย แต่ว่าในแง่ของการแนะนำ การให้ข้อมูลข่าวสารยังให้คล้าย ๆ กันกับที่ให้กับผู้ประกอบการที่ยังอยู่ระหว่างการบ่มเพาะอยู่

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

[ทีมวิจัย]: ทางฝั่ง BI–5 มีบริการอะไรบ้าง และมีโครงสร้างอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: BI–5 อยู่ภายใต้ กลต. วันนี้ กลต.กำกับตลาดทุนอยู่ 2 ตลาด ก็คือ BI–5 และตลาดรอง ซึ่งช่วงแรกจะมีแต่บริษัทใหญ่ ๆ เข้ามาจดทะเบียน ซึ่งฐานรากของประเทศส่วนใหญ่เป็น Family Business แต่เราจะทำอย่างไรให้ผู้ประกอบการรายย่อม ๆ เข้าถึงแหล่งเงินทุน ดังนั้น ก็เลยเกิดเป็นไอเดียที่จะทำตลาดรองขึ้นมา ซึ่งเอา concept จาก BI–5 มา discount ลง เช่น ลดทุนจดทะเบียน กำไร มันก็เลยเอื้อให้กับบริษัทที่มีขนาดกลางลงมาเพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุน หลังจากนั้น ทาง BI–5 ก็ได้เล็งเห็นถึงธุรกิจ sme startup ที่มีอยู่ในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งก็เกิดเป็นคำถามกลับไปที่ภาครัฐและเป็นนโยบายว่า ถึงเวลาที่เราจะต้องผลักดันให้ธุรกิจ sme startup สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ไม่ว่าจะช่องทางไหน ซึ่งตลาดหลักทรัพย์เองก็เป็นอีกกลไกนึงของตลาดทุน 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 แต่ส่วนใหญ่จะเกิด Car funding ในรูปแบบของ debt มากกว่าในรูปแบบของ equity ข้อจำกัดของ Cloud funding คือ สมมติเรามีเงิน 10 ล้านแต่จะจำกัดให้คนนึงลงได้ไม่เกินคนละ 1 แสน มันก็เลยเกิดยากเพราะเกณฑ์ถูก set มาแบบนี้ รูปแบบนี้เลย

ทำให้ Sme หรือ start up เข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบนี้ไม่ได้ เลยทำให้เกิดเป็นกระดานซื้อขายที่เราเรียกว่า Live Platform เพื่อสำหรับ Sme และ Start up ของไทยโดยเฉพาะ

Platform แรก เรียกว่า Education Platform เราคิดว่าผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้พื้นฐาน มี mindset ก่อน เราสร้างด้วยรูปแบบ E-learning เพราะเราเชื่อว่าทุกคนสามารถเรียนรู้ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ ทุกคนที่สนใจสามารถไปสมัครเป็น Live member Log in และกดเรียน จะมีรายชื่อวิชาอยู่ปัจจุบันมีอยู่ 17 วิชา เราคัดมาเฉพาะเรื่องที่ Sme และ Start Up ควรรู้ มีการทำ post test ถ้าทำเทสผ่านนั่นเป็นเครื่องการันตีว่าคุณพร้อมในแง่ของความรู้พื้นฐาน คุณสามารถ move ตัวเองขึ้นไปอยู่อีกขั้นนึงได้

Platform ที่สอง เรียกว่า Scaling up Platform คือการเตรียมความพร้อม Scale ของเราเพื่อให้เราขึ้นมาเป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีความพร้อมในการเข้าสู่ตลาดทุน ซึ่งความรู้อาจจะไม่พอเราจึงต่อยอดมาที่ความรู้เชิงลึกที่เรียกว่า Advance Education เจาะด้วยเรื่อง

1. กฎหมาย เวลาทำธุรกิจ ข้อกำหนด ข้อบังคับบริษัท 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 สิ่งต่อไปคือ ระบบของบริษัทต้องพร้อม ระบบควบคุมภายใน ระบบ Enterprise System ต่าง ๆ ER NPOS SAP ระบบทั้งหมดคุณควรจะต้องพร้อมและวางระบบให้ดี เราก็จะมี vendor ที่อยู่ใน list ว่าใครจะมาเป็นผู้ให้บริการของผู้ประกอบการได้บ้าง แล้วในแต่ละคนที่ให้บริการเค้าเด่นในด้านไหน ทำ short list มาให้ผู้ประกอบการเค้าได้ศึกษา

ต่อไปเรื่องของ coaching เราเลยมีคลินิกให้คำปรึกษาหรือเรียกว่า Business Coaching เหมือนเป็นการถาม ตอบ เราถือว่าเป็นพี่เลี้ยง พาทเนอร์ พันธมิตร ให้กับผู้ประกอบการ

การต่อยอดธุรกิจก็เป็นสิ่งสำคัญ ในฐานะที่เราเป็นตลาดหลักทรัพย์เรามีเครือข่ายทั้งทางภาครัฐและเอกชน เรามีเครือข่ายบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ทั้ง BI–5 และ ตลาดรอง รวมกันกว่า 700 บริษัท เราเชื่อว่าการต่อยอดทางธุรกิจมันเกิดการสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้กับธุรกิจอื่น ๆ เข้าด้วยกัน เรียกว่า Business Matching แต่ว่าเราไม่ได้เป็น expert ทางด้าน Accelerator เราเลยจ้างที่ปรึกษาเฉพาะทางมาช่วยเราใน Accelerator Program มาบ่มเพาะผู้ประกอบการ เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาดทุนได้ โดยเราคัดเลือกเข้ามา 30 บริษัท

เปิดรับคัดเลือกจากบริษัทพันธมิตร มีทั้งภาครัฐและเอกชน โดยเราเริ่มต้นจากลูกค้าของธนาคารที่เป็นของภาครัฐก่อน KTB ออมสิน

มีจากการ walk in ที่เปิดรับผ่านทางเว็บไซต์

มี list บริษัทที่จะเข้าตลาด mai แต่ยังเข้าไม่ได้ เลยชวนมาที่platformนี้ก่อน เราเอาผู้ประกอบการมาทำ workshop สร้างความรู้ ปรับระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน โดยเรามีทุนให้เปล่าจากกองทุน CMDF และ ITAB ซึ่งผู้ประกอบการจะได้เงินจากสองแหล่งนี้เป็นสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน เว้นแต่ว่า จะมีผู้ประกอบการบางรายที่ไม่ได้เงินทุนจาก ITAB เพราะทาง ITAB มีกำหนดเกณฑ์ไว้ว่า จะต้องมีรายได้ไม่เกิน 300 ล้าน หรือ 500 ล้าน สำหรับธุรกิจภาคบริการและภาคผลิต ตามลำดับ เพราะทาง ITAB ต้องการสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็กจริง ๆ

CMDF - ให้เงินทุนสูงสุด 75% จากค่าใช้จ่ายจริงหรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ซึ่งเงินทุนที่เราให้นั้น เราให้ทุกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เช่น ค่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าปรับปรุงระบบบัญชี ค่าจัดทำระบบ ค่าที่ปรึกษากฎหมาย โดยรูปแบบการให้เราต้องไปสำรองค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการก่อน แล้วให้ผู้ประกอบการนำหลักฐานการชำระเงินมาขอรับเงินสนับสนุนกับทางเรา

ITAB – โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม ของ สวทช. จะสนับสนุนเฉพาะโปรแกรมที่เกี่ยวกับ ERP ให้เงินทุนสูงสุดที่ 50% หรือไม่เกิน 4 แสนบาท

ซึ่งถ้ามองจากเงินทุนสนับสนุนแล้ว ทาง CMDF จะสนับสนุนได้รอบด้านมากกว่า ITAB ที่สนับสนุนแต่ค่า ERP

[ทีมวิจัย]: วิธีการคัดเลือกผู้ประกอบการ 30 ราย มีอะไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: 1. ผู้บริหารหรือธุรกิจ มี mindset เข้าใจในกลไกของตลาดทุนแค่ไหน

2. เราดูว่าธุรกิจมันมีโอกาสการเติบโต มีโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจจาก business model ได้มากแค่ไหน

3. CEO ไม่สามารถเป็นทุกอย่างในตัวเองได้ มีทีมงานพร้อมไหม มี CFO ไหม มีสมุห์บัญชีไหม มีคนที่วางกลยุทธ์ทางธุรกิจของตัวเองไหม หรือ คนที่ดู core หลักไลน์การผลิต

4. งบการเงิน เป็นบัญชีที่ถูกต้อง เป็นบัญชีเล่มเดียว และเป็นบัญชีที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs)

[ทีมวิจัย]: ในแต่ละ Batch ใช้ระยะเวลาดูแลกันนานแค่ไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: Accelerator program เราทำไว้ยาว ตั้งแต่ ตุลาคม 2563 จนจบปี 2566 ระยะเวลาโดยประมาณ 3 ปี โดยแบ่งเป็น phase ซึ่งในปัจจุบันเรามีการทำกิจกรรม ทำ Workshop ร่วมกัน ซึ่งจบไปแล้ว ทำทั้งหมด 5 ครั้ง และกำลังให้ผู้ประกอบการทำแผน เตรียมข้อมูล ปรับโครงสร้าง และจัดทำแบบแสดง filing

[ทีมวิจัย]: ในระหว่างปีมีรับรุ่นใหม่เข้ามาเพิ่มไหมครับ หรือรอให้ period นี้จบไปก่อน

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราอยากจะให้ period นี้จบไปก่อน อย่างน้อยคือจบปีหน้า เพราะจะได้รู้ว่ากระดานนี้มันเกิดขึ้นแน่ ๆ เราไม่สามารถพูดได้ว่ากระดานนี้จะเกิดขึ้นจริงแน่ ๆ ตอน Q3/64 ถ้าเกิดขึ้นจริงแล้วมัน success ไหม แล้วเราจะเปิดในรูปแบบเดิมหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบให้มันดีได้ยังไงบ้าง

[ทีมวิจัย]: เงินทุนที่ได้นอกเหนือจาก 2 รายที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ส่วนที่เหลือเป็นเงินทุนจากทาง BI–5 เอง ใช่ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: CMDF ทั้งหมดเลย ยกเว้นค่าพัฒนาระบบ trading system

[ทีมวิจัย]: มีการเลือกกลุ่มธุรกิจที่จะเข้ามาดูแลยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตอนแรกเรามีแนวคิดว่าจะเลือกตามแนว S-Curve ไปตาม trend ของเศรษฐกิจของประเทศ แต่เรากลับมาคิดว่า เราอยากเลือกคนที่เป็น Highlight มองว่ามันเป็นโอกาสของทุก ๆคน ว่าใครจะมีโอกาสบ้าง แล้วเราให้โอกาสใน 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 ที่นำ 30 รายเข้ามาทำงานร่วมกัน

[ผู้ให้ข้อมูล]: 1. ผู้ประกอบการไม่พร้อม ในความหมายคือ เขามีความตั้งใจแต่บางอย่างเป็นความรู้ที่เขาไม่เข้าใจ เช่น เวลาทำธุรกิจ อะไรมันเป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือ การทำรายการแบบนี้มันเป็นการทำรายการกับบุคคลในวงการ ซึ่งมันมีโอกาสส่อถึงการทุจริต ความไม่โปร่งใส หรือผู้บริหาร ถือว่าเป็นบุคคล insider ข้อมูล รู้ความเคลื่อนไหว เลยต้องมีมาตรการล็อคผู้บริหาร ซึ่งถ้าผู้บริหารจะไปทำรายการอื่น ๆใด จะต้องทำรายงาน รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวโยงหรือเกี่ยวข้อง เช่น พี่สาว น้องสาว ซึ่งทางผู้ประกอบการยังไม่เข้าใจในนิยามคำว่าผู้บริหาร

2. ทีมงาน ซึ่งบางทีเขามีความตั้งใจ แต่ธุรกิจที่ทำงานมันก็มีความสำคัญ เพราะฉะนั้นบางวันไม่ได้มาเต็ม Full team เหมือนตอนแรกที่มา บางวันอาจจะเป็น นาย ก มา อีกวันเป็น นาย ข มา ทำให้รู้สึกว่า คนที่เป็นหัวหน้าควรจะมาทุกครั้งรึเปล่า เพราะมันเป็นเรื่องสำคัญทุกครั้งที่เราจัด หรือบางบริษัทมาเพราะมีวัตถุประสงค์อื่นแอบแฝง เช่น อยากได้ connection เจอคนร่วมรุ่น และไม่ contribute อะไรเลย

3. การขอเงินทุน มันไม่ง่าย เพราะต้องเขียน proposal ไปเสนอ BOD ว่าจะเอาเงินไปทำอะไร ผลที่ได้คืออะไร ผลกระทบมีไรบ้าง ต้องทำ scenario ให้ดู

[ทีมวิจัย]: เงินทุนที่ตั้งไว้ 1.5 ล้านบาท เป็นขอบเขตที่ใช้ 3 ปีเลยไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ใช่ครับ บริษัทนึงมีเงินทุนให้ 1.5 ล้านบาท ตลอดเวลา 3 ปี พอจบรุ่นนี้ไปก็ค่อยวางแผนอีกทีว่าจะเป็นเงินทุนก้อนนี้อีกไหม

[ทีมวิจัย]: อยากให้พี่แชร์เกี่ยวกับ Platform LIVE หน่อยครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เป็นกระดานการซื้อขายกระดานที่ 3 ที่จะเกิดขึ้นภายใน Q3/64 ซึ่งกำลังทำงานร่วมกับ กลต. อยู่ในเรื่องของกฎเกณฑ์ กฎระเบียบ การกำกับ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ Trading System และ Regulation Regulation เราต้องคิดเพื่อในการกำกับกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ส่วน Trading System เราต้องทำเพื่อให้กระดานนี้รองรับการซื้อขายได้ จะไม่ใช่กระดานปนกันกับของ BI–5 และ ตลาดรอง ทำไมถึงต้องแยกกัน 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 ยกเว้นเรื่องที่มันซีเรียส เช่น งบการเงิน ต้องเป็น PAEs นะ แต่เราไม่ได้ให้ใครเข้ามาเทรดได้ในตลาดนี้ เรามีการจำกัด ต้องเป็นคนที่ทางเราคิดแล้วว่าคุณต้องเข้าใจในกลไกการลงทุนของตลาดนี้ 1. ต้องเป็นสถาบันหรือเป็นกองทุน Angel VC 2. ถ้าเป็นบุคคลธรรมดา คุณต้องรวยและรู้ port หุ้นต้อง 5-10 ล้าน และผ่านการทำ test ความเข้าใจการลงทุนถึงจะซื้อขายในกระดานนี้ได้

[ทีมวิจัย]: ทาง BI-5 มีความแตกต่างจาก Accelerator และ incubator รายอื่น ๆ ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ทาง BI-5 จะต่างจากรายอื่นตรงที่ Accelerator และ incubator จะให้เป็นเงินก้อนเลย โดยที่ไม่รู้ว่าผลลัพธ์ที่ได้มากน้อยแค่ไหน แต่ทาง BI-5 จะ

ให้เงินใน scope ที่เราคิดว่ามันจำเป็น สำหรับจุดหมายปลายทางที่เราอยากให้เป็น โดยเราไม่ได้ให้เงินไปก่อน แต่เราให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินทำสิ่ง ๆ นั้นไปก่อน แล้วค่อยเอาสิ่งที่เกิดขึ้นมาเบิกกับเรา เราเลยมองว่าเป็นสิ่งหนึ่งที่เราทำให้มันเกิดขึ้นจริง

[ทีมวิจัย]: Live Platform เป็นตลาดที่ทำขึ้นเพื่อ 30 ราย ที่ทางsetคัดเลือกมาหรือไม่ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆ แล้วตลาดนี้เปิดให้กับทุกคนในไทยที่สนใจอยากเข้าตลาด เขาก็สามารถปฏิบัติตามกฎเกณฑ์แล้วเสนอขายได้ แต่สิ่งที่เราทำพิเศษให้ 30 รายนี้ มันคือการที่ accelerate เขาขึ้นมา เพราะเราอยากให้เขาขึ้นสู่ดวงดาวได้เร็วขึ้น 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]: ขนาดธุรกิจที่ใช้พิจารณาประมาณเท่าไหร่

[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 ว่าตอนนี้ต้องการสตาร์ตอัพแบบไหนอยู่ แล้วเราก็ไปหา

ส่วนอีกทางนึงก็คือ เราออกไปหาเองด้วยว่ามีอันไหนที่จะเอามาสร้างประโยชน์ให้กับเราได้ อีกส่วนนึง คือมี นักลงทุนอื่นแนะนำว่าอันนี้น่าสนใจนะให้ไปลองดู

[ทีมวิจัย]: เป้าหมายหลักคือการสร้างประโยชน์ให้ Business unit ใช่ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ใช่ค่ะ เป้าหมายหลักลำดับแรกเลยคือต้องมี Synergy กับเรา

[ทีมวิจัย]: สามารถแยกย่อย Sector ออกมาได้ไหมว่าทาง CVC – 1 ลงทุนในธุรกิจไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ได้จำกัดเลย เนื่องจาก Business Unit ของเรามีกว้างมาก ตอนนี้เราสนใจด้าน Robotics เป็นพิเศษ ซึ่งวันนี้เรามองอยู่ คือ ด้านซอฟแวร์ 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 หลัก ๆ ใช้ซัพพอร์ต CPF อื่น ๆ ก็เช่น QQ

[ทีมวิจัย]: แหล่งเงินทุนหลักที่นำมาซัพพอร์ตสตาร์ตอัพ

[ผู้ให้ข้อมูล]: การที่เราเป็น CVC เราเป็น Investment arm ของ CVC – 1 อยู่แล้วนะครับ เราจะมี Investment committee และมีการทำ Prove of concept เพื่อคัดเลือกและทำการลงทุนกับสตาร์ทอัพ

[ทีมวิจัย]: เป็นเงินทุนของบริษัทร้อยเปอร์เซ็นต์เลยใช่ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตอนนี้เงินทุนมาจากทางบริษัทร้อยเปอร์เซ็นต์ครับ

[ทีมวิจัย]: บริษัทที่ CVC – 1 สนับสนุนอยู่ในแต่ละปีประมาณกี่บริษัท

[ผู้ให้ข้อมูล]: ความจริงแล้วมันต่างกันมากเลยครับ อย่างเช่นปีนี้เราไม่ได้ลงทุนอะไรมาก อย่างเมื่อก่อนนี้เรามีการทำ CVC – 1/ accereletor เวลาสตาร์ทอัพเข้ามาใน Batch เราก็จะ ได้รับการลงทุนเลย ถ้าเรานับสตาร์ทอัพเด็ก ๆ เลยก็อาจจะดูเยอะ แต่ถ้าเป็นเจ้าใหญ่ ๆ เลย ก็อาจจะไม่ได้เยอะมาก

[ทีมวิจัย]: ถ้าสตาร์ทอัพใหญ่ ๆ แต่ละปีไม่ได้ลงทุนเยอะใช่มั้ยครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆแล้ว 300,000 USD เป็น Minimum ของสตาร์ทอัพใหญ่หน่อย สูงสุดก็คือ 3,000,000 USD มันขึ้นอยู่กับ Direction ของผู้บริหารในแต่ละปีเลย ว่าบางปีอาจจะอยากโฟกัสเด็กหน่อย ก็คือ ประมาณ แสนสองแสนบาท

[ทีมวิจัย]: มีการสนับสนุนทั้งทางตรงและทางอ้อมไหมครับ แต่ละทางเป็นอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ความจริงเรามีสนับสนุนทางอื่นอยู่ครับ คือหลังจากที่เราลงทุนไปสตาร์ทอัพจะสามารถใช้ Office space บางส่วนของเราได้ และ ในส่วน

ของการทำงานร่วมกัน อาจจะมีการช่วยเหลืออยู่โดยการ Collab กับบริษัทในเครือได้ เหมือนเป็นการช่วย Matching เช่นมีการช่วยเหลือ โดย CVC – 1 business เพื่อไปเสนอ Business Solution ให้กับสตาร์ทอัพเจ้าอื่น

[ทีมวิจัย]: มีพวกการช่วยเหลือในการพัฒนาต้นแบบ การทดทอบตลาดอะไรแบบนี้ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: อันนี้มันก็แล้วแต่สตาร์ทอัพ อย่าง Credit ok มาทำงานร่วมกันกับทาง CVC – 1 analytic แต่ทางเราก็ไม่ได้ลงลึกไปมาก เพราะเราเป็นการช่วยเหลือและ Facilitate มากกว่า เพื่อไปเจอกับ Business unit กับเรา

[ทีมวิจัย]: หลักการในการคัดเลือกสตาร์ทอัพที่จะให้ทุนเป็นอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: กระบวนการเหล่านั้นเช่น Background ของผู้ประกอบการต่าง ๆ มันจะอยู่ในกระบวนการที่เรียกว่า Due diligence ซึ่งจะเกิดขึ้นก่อนการ Prove of concept คือ Business unit ต้อง buy in ก่อน

สมมติว่าเราได้สตาร์ทอัพเจ้านึงมา เราก็จะนำไปแนะนำให้ BU ให้ไปประชุมร่วมกันแล้วเราจะถามว่าเขาต้องการสตาร์ตอัพนี้ไหม ถ้าต้องการเราก็ทำการ Due diligence โดยการเอาข้อมูลเขามาดู และทำ Prove of concept หลังจากนั้น ก็จะนำเขาไปร่วมทำงานร่วมกัน ประมาณช่วย 3 เดือน หลังจากนั้นเราก็มาวิเคราะห์ข้อมูลว่ามันเกิด Benefits อะไรหรือไม่ แล้วค่อยนำไปเข้า Committee เพื่อลงทุนต่อไปค่ะ

[ทีมวิจัย]: การนำไปทำงานร่วมกันช่วงสามเดือนนี้ เป็นสำหรับทุกสตาร์ทอัพหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: อันนี้แล้วแต่เคส เพราะบางเคสใช้เวลาแค่สามเดือนก็รู้ผลเลย แต่บางเคสอาจจะต้องใช้เวลานานกว่านั้น ถึงจะรู้ผล ระหว่างนี้เราก็จะทำการติดต่อประสานงานตลอดโดยถามทาง Business unit ว่าเค้าสบายใจไหมที่จะทำงานร่วมกัน เราต้องดูเรื่อง Working environment ด้วย

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมในการทำงานร่วมกันแล้วอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีค่ะ ยกตัวด้านการทำงานร่วมกัน เช่น สตาร์ทอัพจาก BU นั้น ๆ แผนอาจจะ Align ด้วยกันอยู่แต่ไป ๆ มา ๆ กลับไปด้วยกันไม่ได้ ความคิดแตกกันไปคนละด้านทำให้ทำงานร่วมกันไม่ได้

และอาจจะมีกรณีที่ว่าทำ Prove of concept แล้วแต่ปรากฏว่าสตาร์ทอัพคิดไกลเกินจริงจนเกินไป แต่ทาง BU รู้ว่ามันเป็นไปไม่ได้ซึ่งทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้น ถ้าเกิดประเด็นแบบนี้ขึ้นทางเราก็จะต้องเข้าไปเคลียร์โดยบอกว่าทาง BU คิดอย่างนี้นะ ทางคุณอาจจะต้องปรับบางอย่าง

[ทีมวิจัย]: หลังจากที่ตัดสินใจลงทุนไปแล้ว มีการจัดการเรื่อง networking หรือ knowledge management อย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ขอยกตัวอย่าง Networking อย่างเช่นเราลงทุนไปกับสตาร์ทอัพนั้น ๆ ไปแล้ว หลังจากนั้นเราอาจจะคุยเพื่อต่อเนื่องให้เข้าไปทำงานร่วมกับ Business unit รายอื่นเข้ามาใช่งานได้อีก

[ทีมวิจัย]: ได้ให้การสนับสนุนไปแล้วประมาณเท่าไหร่ครับ โดยประมาณ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราจะมี Dedicated fund การลงทุนของเราจะอยู่ในกรอบประมาณ 100 M USD

[ทีมวิจัย]: เริ่มทำการลงทุนมาแล้วประมาณกี่ปีครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: โดยประมาณ 7 ปีครับ แต่ทางทีมของเราก็ไม่ได้อยู่มาตั้งแต่แรก หลัก ๆ แล้วเราเริ่มมาลงทุนจริง ๆในสตาร์ทอัพมาแล้วประมาณ 4-5 ปีหลัง ตอนแรก ๆ เราลงทุนในกองทุนที่ลงทุนในสตาร์ทอัพในต่างประเทศมาก่อน หลัง ๆ เรามาเริ่มลงทุนเอง

[ทีมวิจัย]: ในช่วงแรกเน้นทางด้าน Incubator / accerelator มากกว่าใช่มั้ย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ในช่วงแรกมีทั้งสองเลยค่ะทั้งในส่วนของ Incubator และ ฝั่งของ Investment ด้วย คือเป็นการทำครบวงจรหลังจาก incubate เสร็จก็จะนำไปสู่การลงทุนต่อ แต่มาระยะหลังนี้จะเหลือแค่ฝั่งของการลงทุนอย่างเดียวแล้ว แต่ก็ยังมีในส่วนของ Facility / office space ให้ใช้งานอยู่ซึ่งก็คือ CVC – 1 digital park

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

[ทีมวิจัย]: ทางคุณอมรดูแลในด้านไหนเป็นพิเศษบ้างครับ 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 ใหม่ ๆ มาใช้กับธุรกิจ
ถ้าแบ่งเป็นประเภทง่าย ๆ 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 ถ้าเป็นใหญ่ ๆ ก็จะเป็นโรงแรม 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
- Construction Tech
- Property Tech
- Living and well-being
- Sustainability

[ทีมวิจัย]: ทั้ง บริษัทแม่ และ CVC-2 เริ่มต้นมาแล้วทั้งหมดกี่ปีครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เริ่มพร้อม ๆ กัน ปลายปี 2017

[ทีมวิจัย]: ตัวเงินที่มาเพื่อใช้ในการลงทุน มาจากรายได้ของบริษัทอย่างเดียวเลย หรือระดมเงินจากที่อื่น ๆด้วย

[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 บริษัทที่ลงทุนไปแล้วมีจำนวนเท่าไหร่

[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 ความเชื่อที่เรายังเคยเชื่อมันยังอยู่ แล้วก็ถ้าเค้า rasie fund เพิ่ม เราอาจจะลงเพิ่ม แต่สมมติถ้ามันเป็นในทิศทางตรงกันข้าม เราก็อาจจะไม่ลงทุน ขึ้นอยู่กับ performance ว่าเค้าจะเอาเงินเราไปทำอะไรมากกว่า

[ทีมวิจัย]: ปัจจัยที่ทาง บริษัทแม่ คัดเลือกบริษัทที่จะเข้าไปลงทุน มีปัจจัยในเรื่องของผู้ประกอบการยังไงบ้าง นอกเหนือจากกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ถ้าเป็นปัจจัยอื่น ๆ มีใช้ในการคัดเลือกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราดูที่ business valuable ก่อน, Financial โอเคไหม เรื่องของผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เราต้องดูอยู่แล้วว่า โอเคไหมที่ผู้ประกอบการคนนี้จะเอาเงินเราไปแล้วไปทำธุรกิจ โดยเฉพาะ Startup ที่ค่อนข้าง early เราก็ดูเรื่องของ founder ค่อนข้างเยอะ

[ทีมวิจัย]: ถ้าคัดเลือก startup บางรายที่ค่อนข้าง early มาก ๆ มีเกณฑ์ในการคัดเลือกยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: พูดถึง Stage ของ Startup เมื่อก่อนทางเรา open ตั้งแต่ seed เลย ซึ่งค่อนข้าง early แต่หลัง ๆ มาขอเป็น Pre-A (Series A) ซึ่ง definition ต่างกันไปตามแต่ละประเทศ ซึ่งทางผมพูดกับคนนอกจะบอกว่า Pre-A (Series A) หรือสูงกว่านั้น แต่ตัวผมมองว่า business ควรจะ operate มาแล้ว อย่างน้อย 2 ปี มี product หรือ service ที่แน่นอน และพร้อมที่จะ scale ซึ่งทางเราเป็น Corporate Venture Cap ไม่ใช่ Venture Cap เรามองว่าเราลงแล้วเราควรมีการทำงานร่วมกัน เราจะช่วยเขาได้ยังไง เขาจะช่วยเราได้ยังไง เพราะฉะนั้น product หรือ service ควรจะแทนที่ได้แล้ว

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับที่ผ่านมา ที่อาจจะไม่ตอบโจทย์เรื่องของการทำงานร่วมกัน หรืออุปสรรคอื่น ๆก็ได้ครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีครับ เราเคยคิดว่าจะทำงานร่วมกันแบบนี้ได้ ลูกบ้านจะชอบแต่ไม่ชอบก็มี หรือบางที founder ไม่สามารถ deliver ได้ ซึ่งผมมองว่าน่าจะเป็นปกติที่นักลงทุนเจอกัน หรืออย่างเกิดโควิดขึ้นมาก็ไม่ได้มีใครคาดคิด ทำให้ runway ช็อต ซึ่งบริษัทที่เค้า early มาก ๆ เวลาเจอเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อภาพรวม ภาพใหญ่ ทำให้เค้า survive ได้ยาก

[ทีมวิจัย]: เนื่องจากเพิ่งเริ่มลงทุนมาได้ไม่นาน แล้วเจอผลกระทบจากโควิด ส่งผลกระทบอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก็ส่งผลกระทบประมาณนึง ซึ่งไม่มีใครคาดคิด เป็นวิกฤติขนาดที่ระดับ big corporate ก็ยังเหนื่อยหน่อยในการเอาตัวรอด ซึ่งเราก็ไม่ได้ขยาดกับการลงทุน ก็ดูเป็นบทเรียนว่า การลงทุนเราคสรจะดูอะไรให้รอบคอบกว่านี้ไหม หรือว่าควรวิเคราะห์อะไรเพิ่มเติมจากวิกฤติครั้งนี้มากกว่าครับ

[ทีมวิจัย]: ถ้าไม่มีเหตุการณ์โควิด โดยปกติแล้วเราให้การสนับสนุนกับผู้ประกอบการในเรื่องไหนบ้างครับ

[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 เหมือนเราเป็นเถ้าแก่ของบริษัทนี้ 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 โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกที่กำหนดไว้ เนื่องจากเราเป็นในรูปแบบ corporate เวลาเลือกเราอาจจะเลือกเยอะหน่อย อาจจะเลือกที่มัน fix กับเราด้วย มีโอกาสกับเราด้วย สมมติเป็น VC Fund เราอาจจะบอกว่าเราขอกำไร 5x 10x ก็พอ การทำงานร่วมกันยังต้องมีอยู่

[ทีมวิจัย]: ทาง บริษัทแม่ ใช้วิธีในการรับสมัครเข้ามาหรือมีออกไปหาเองบ้างครับ ทางไหนมีสัดส่วนเป็นจำนวนเท่าไหร่บ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีทำทั้งสองทางครับ ใช้วิธีออกไปหาเอง หรือใช้ network ซึ่งมีสัดส่วนที่พอ ๆ กัน

[ทีมวิจัย]: ถ้านอกจากการสนับสนุนทางการเงิน มีส่วนร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ได้มีส่วนนั้นในขนาดนั้น เราช่วยในเชิงของ advise มากกว่าครับ เช่น product/service นี้ดีไหม จะไป tag ใครดี ก็มาขอคำแนะนำวิธีการทำธุรกิจ มีการช่วยทำธุรกิจ มีการพูดคุยกันในทุกไตรมาส

[ทีมวิจัย]: นอกจากกลุ่มธุรกิจที่ทาง บริษัทแม่ ได้ลงทุน มีกลุ่มธุรกิจที่ไม่ได้ทำงานร่วมกัน คิดเป็นสัดส่วนกี่เปอร์เซ็นต์ของพอร์ทครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: สัดส่วนน้อยครับ ส่วนใหญ่เราทำงานร่วมกันเป็นหลัก อย่างเช่น โรงแรม ถ้าเราจะบอกไม่ได้ทำงานร่วมกันเลยก็มองในมุมนี้ได้เพราะเราไม่ได้เข้าไปบริหาร แต่ถ้าเรามองว่าเราทำงานร่วมกัน เรามีการช่วยทำ PR ใช้ marketing tool หรือ ลูกค้าเรา แต่ถ้า Financial gain เราก็มีการลงนะ ถ้ามันมีโอกาส ซึ่งทั้งหมดมันเป็นส่วนน้อย

[ทีมวิจัย]: มีจำนวนผู้ประกอบการที่ไม่ได้ทำธุรกิจด้วยกันแล้วไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ใช่ทุกรายที่เราจะทำธุรกิจกับเขา แต่เรายังถือหุ้นเขาอยู่และมีการพูดคุยกันอยู่เรื่อย ๆ มีการซื้อของด้วยกันอยู่ ยังไม่มีขายออกไปครับ

[ทีมวิจัย]: ถ้าผู้ประกอบการสามารถยืนได้ด้วยตัวเองแล้ว เรายังมีการสนับสนุนอะไรให้อีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: การ support คงเป็นการพูดคุยกันทุก ๆไตรมาส แล้วสอบถามเขาว่าต้องการความช่วยเหลืออะไร

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

[ทีมวิจัย]: อยากทราบว่าทางคุณหมูเริ่มต้นการลงทุนในธุรกิจสตาร์ตอัพตั้งแต่เมื่อไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: เริ่มลงทุนเองช่วงปี 2013 หลังจากนั้นเริ่มเปิด กองหนึ่งตอนปี 2015 หลังจากนั้นก็เปิดกองที่สองเพิ่ม ตอนนี้มีทั้งหมดสองกอง

[ทีมวิจัย]: เท่าที่ผ่านมาทางกองทุนมีการเลือกลงทุนในภาคอุตสาหกรรมใดเป็นพิเศษหรือไม่

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

[ทีมวิจัย]: มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการลงทุนในอุตสาหกรรมไหนบ้างไหมครับในช่วงปีสองปีนี้ จากผลกระทบของสภาวะเศรษฐกิจ

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

[ทีมวิจัย]: ขอถามถึงแหล่งที่มาของเงินทุนกองทุนครับว่ามีที่มาจากส่วนไหนบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: เงินกองทุนจะมาจากนักลงทุนที่ เป็น High networth ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล คนที่มีเงินเยอะ ๆ ในเมืองไทย เศรษฐี เช่น คุณต๊อบเจ้าของเฒ่าแก่น้อย คุณโยธิน Double A หรือว่าพวกบริษัทที่เค้ามีเงินเยอะ ๆ แล้วอยากหา Innovation เช่น เบียร์ช้าง เซ็นทรัล กระทิงแดง กองทุนสหพัฒน์ ซึ่งเป็นนักลงทุนในกองทุนของเรา

[ทีมวิจัย]: มีทั้งส่วนของ บุคคล และ ส่วนของนักลงทุนบริษัท

[ผู้ให้ข้อมูล]: ใช่ กองแรกส่วนใหญ่จะเป็นบุคคล เพราะว่าตอนแรกเค้าอาจจะไม่กล้าเอาบริษัทมาลงทุนเลยลงเองก่อน แต่พอกองสองมันเริ่มใหญ่ขึ้นมี Track record ก็เลยเอาเงินบริษัทมาลง

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาในการพิจารณาว่าจะลงทุนในบริษัทไหนหรือไม่ ใช้เวลาในการพิจารณามากน้อยแค่ไหน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ใช้เวลาไม่นาน เพราะว่าซีดเนี่ยไม่ได้มีอะไรให้ดูเยอะ เพราะกองทุนพี่ลงทุนก้อนละ สามล้านห้าล้าน โดยทั่วไปจะนัดเจอกันครั้งสองครั้ง ประมาณเดือนนึง ที่เหลือก็ขอเอกสาร แต่ว่ามีคนส่งมาขอเยอะเราก็ไม่ได้ลงหมด

[ทีมวิจัย]: มีเกณฑ์ในการพิจารณาอะไรบ้างที่จะใช้ในการคัดเลือกบริษัทที่จะตกลงลงทุนด้วย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าระดับ Seed ส่วนใหญ่โดยทั่วไปคือต้องเริ่มทำแล้ว และ ต้องมีลูกค้า เราก็จะไปดูว่าลูกค้ามีการเติบโต มีผลิตภัณฑ์ที่ดี แต่ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีกำไรหรือมีขนาดใหญ่อะไร แต่ว่าก็ดูทีม ในเคสของเราเป็นเงินก้อนแรก ๆ เพราะฉะนั้น ก็จะไม่มีอะไรให้ดูมาก

[ทีมวิจัย]: นอกจากการลงทุนโดยให้เป็นตัวเงินโดยตรงแล้ว มีการสนับสนุนทางอ้อมอื่น ๆ อีกบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: มี หลังจากที่ลงทุนไปแล้วเราก็อยากให้เขาได้ Fund raising เพิ่ม แล้วก็โตไปได้ ในช่วงแรก ๆ เราก็จะหากองทุนอื่น ๆมาให้ดูมาแนะนำ หรือว่าถ้าเขาอยากได้บัญชี กฎหมาย โปรแกรมเมอร์ เราก็จะพยายามคอนเนคให้เท่าที่เราทำได้ แต่เราเป็นซีดใช่ไหม พอเขาใหญ่ขึ้นเขาก็จะเริ่มพึ่งพาตัวเองได้และไปต่อที่ Series A, Series B แต่ตอนเริ่มนี่ก็ต้องช่วยกัน Founder พวกนี้ก็จะทักมาคุยกับคุยกับทีมพี่ ทุกอาทิตย์

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาที่ช่วยเหลือตรงนี้ยาวนานแค่ไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: อย่างน้อยต้อง Raise Follow on ได้ แล้วก็หลังจากนั้นก็จะมี Catch up กันอย่างน้อย Quarter ละครั้ง แต่ได้ไม่ได้มันอยู่ที่ Founder แหละ เราก็ช่วยเท่าที่ช่วยได้

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรคอะไรบ้างไหมครับ ในการคัดเลือก หรือ ในแง่อัตราความสำเร็จ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก็ปกติ Seed เราก็เลือกระดับนึงนะ การลงทุนพวกนี้ในเมืองไทยถ้าเราจะได้กำไรเราก็ต้องหา Exit หรือหาการระดมทุนรอบใหม่ หรือ เราก็ขาย Seccondary 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]: ในเรื่องการให้เงินแก่ผู้ประกอบมีการให้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่ หรือเป็นการให้เป็นก้อนในภาพรวม

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราดูวัตถุประสงค์ แต่ด้วยเงินลงทุนมันไม่ได้เยอะอะไร เราไม่ได้ไปแทรคด้วยซ้ำว่าเขาใช้ไปกับอะไรบ้าง หมายถึงว่าบริษัทพวกนี้เขา Seed Stage เขาตั้งไข่เพราะงั้น มันก็อาจจะไม่ตรง เขาอาจจะบอกว่าเอาไปทำมาเก็ตติ้ง แต่เขาอาจจะไม่ได้ทำเพราะเขาเพิ่งเริ่ม เรารู้อยู่แล้วว่าจะไม่ตรง เขาเพิ่งเริ่มไม่นาน โดยทั่วไปเราก็จะดูว่าในแต่ละเดือนเขาใช้เท่าไหร่ เช่น เดือนละสามสี่แสน เราก็ใส่เงินไปเพื่อให้มันอยู่ได้สัก 1 ปี ถ้ามันรอดเราก็ลงเพิ่มอีก 4-5 ล้าน ถ้ามันเจ๊ง หรือ ไม่ดี เราก็อาจจะไม่ลงเพิ่ม แล้วก็ต้องพยายามจะปล่อยไว้อย่างนั้น แล้วดูว่าทำอะไรเพิ่มได้ ด้วยความที่เงินที่ลงมันไม่

เยอะเนี่ย ค่าที่เราจะต้องไปนั่งดูมันก็ไม่คุ้มแล้ว ว่าแต่ละเดือนเขาจ่ายไปกี่แสน คือช่วงแรกให้เขาได้ลองทำไปก่อน แล้วค่อยดูกันต่อ เพราะถ้าเขาบริหารไม่ดี เจ๊งก็คือเจ๊ง ไม่ว่าเงินมันจะตรงวัตถุประสงค์ที่ขอหรือไม่

[ทีมวิจัย]: ของพี่หมูมีนโยบายกำหนดไหมครับว่า ในแต่ละปีจะต้องลงทุนในผู้ประกอบการกี่ราย หรือ วงเงินเท่าไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: มี ปกติเราต้องใช้ให้หมดในสามปีจากที่เราระดมทุนมา ปกติเดือนละ 1-2 บริษัท ปีละ 20 บริษัท แล้วก็ลงไปเรื่อย ๆ แต่ไม่ได้กำหนดว่าถึงเวลาเราจะต้องลงถ้ามันไม่ได้มี ดีลดี ๆ เราก็ไม่ลง แต่ว่าโดยประมาณ กองทุนมันอายุ 10 ปี สมมติเราลงไม่หมดในปีสองปี เพราะบริษัทมันต้องใช้เวลาเติบโตอีก เราเลยต้องรีบลงในช่วงปีแรก ๆ เราจะได้เติบโตไปพร้อมกับเขา

[ทีมวิจัย]: จำนวนดังกล่าวรวมถึงที่มีการลงทุนเพิ่มในปีถัดไปจากบริษัทที่เคยลงมาแล้วด้วยใช่มั้ยครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ใช่ ๆ เป็นดีลใหม่ทั้งหมด ดีลเก่าก็ลงเพิ่มไป เช่น 4-5 เจ้า อาจจะลงสัก 1 แต่เวลาเราลงเพิ่ม เราจะลงมากขึ้นเพราะคิดว่ามันดีแล้วก็ Double down ลงไป

[ทีมวิจัย]: กอง 1 กับ กอง 2 มีความแตกต่างกันอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ผู้ลงทุนต่างกัน กอง 1 มันจะได้ สตาร์ทอัพล็อตแรกของเมืองไทยไปหมด ส่วนกองสองจะทำอะไรที่กองหนึ่งทำไปแล้วก็คงไม่ทำไม่งั้นเป็นคู่แข่งกันก็ไม่ทำ ecosystem ก็พัฒนาไปตามช่วงเวลาอย่างช่วงนี้ก็คงไม่ค่อยมีใครทำ Logistics หรือ e-commerce เท่าไหร่ เพราะมันก็มีผู้เล่นใหญ่ ๆ ไปหมดละ อย่างกองหนึ่งนี่เรายังมี skootar ที่คล้าย ๆ กับ grab lineman ตอนนั้นมันยังไม่เห็น Winner ชัดเจน ตอนนี้ตลาดมันแน่นมากแล้ว ก็คงไม่ทำเปลี่ยนไปดูเรื่องอื่น ๆ

[ทีมวิจัย]: การจัดองค์ความรู้ หรือ จัดการการสื่อสารกับผู้ประกอบการที่พี่หมูลงทุนไปแล้วอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก็จะมีไลน์กลุ่ม Facebook group / 500xชื่อบริษัท มีนัดคุยกันเป็นกลุ่มเล็กกลุ่มใหญ่ แล้วทุก ๆสามเดือนก็จะมีการเรียกเจ้าที่ดูว่าต้องการ attention เข้ามาคุยกัน แต่ถ้าเขาต้องการความช่วยเหลือก็ reach out ทางออนไลน์ได้ตลอดเวลา

[ทีมวิจัย]: ถ้าแบ่งสัดส่วนระหว่าง สตาร์ทอัพที่พี่หมูออกไปหาเอง หรือ ว่าสตาร์ทอัพที่ติดต่อสมัครเข้ามา ส่วนไหนมีสัดส่วนมากกว่ากันครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ติดต่อเราเข้ามาอาจจะมีกว่า แต่ว่าหาเองก็เกือบครึ่ง คือว่าของเรามันเป็น Seed stage มันเล็กมาก มันเพิ่งเปิดไม่กี่เดือน เว็บมันก็ไม่ดัง เราก็ไม่รู้หรอกว่าใครทำอะไร อยู่ที่ไหนยังไง ถ้าเขาไม่มาเล่าให้เราฟัง ถ้าเป็น Series A, Series B ก็น่าจะครึ่ง ๆ เพราะเริ่มมีคนรู้จักแล้ว

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

[ทีมวิจัย]: กองทุน CVC-4 ก่อตั้งมานานแค่ไหนแล้วครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก่อตั้งเมื่อประมาณปี 2017 เริ่มลงทุนประมาณ 2018

[ทีมวิจัย]: กองทุนเน้นการลงทุนธุรกิจเทคโนโลยีประเภทลักษณะใด

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ลงอยู่สองธุรกิจ คือ Fintech / และ digital platform ต่าง ๆ

[ทีมวิจัย]: ที่มาของแหล่งเงินทุนมาจากแหล่งใดบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เป็นของ Corporate ร้อยเปอร์เซ็นต์

[ทีมวิจัย]: ในปัจจุบันมีจำนวนกี่บริษัทที่ลงทุนไปแล้ว

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีทั้งหมด 10 บริษัท

[ทีมวิจัย]: มีการตั้งเป้าหมายไว้ในแง่ของจำนวนบริษัทที่จะลงทุนในแต่ละปีหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีกำหนดเลย แล้ว แต่ว่ามีธุรกิจไหนน่าสนใจเข้ามา

[ทีมวิจัย]: เกณฑ์การพิจารณาดูอะไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ดูว่าธุรกิจมี Synergy กับธนาคารหรือไม่เป็นหลัก นอกเหนือจากนั้นก็จะดูว่าธุรกิจน่าสนใจหรือไม่ และต้องมีรายได้แล้ว ส่วนที่ตัวผู้ประกอบการดูทั้งหมดคือลักษณะนิสัย รวมไปถึงความรู้ สถานะทางการเงินในภาพรวมด้วย หลัก ๆ ดูที่บริษัทมีรายได้แล้ว

[ทีมวิจัย]: ช่วงระยะเวลาในการพิจารณาการลงทุน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่ได้มีกำหนดตายตัว บางเคสก็อาจใช้ระยะพิจารณาเป็นปีเลยก็ได้

[ทีมวิจัย]: มีระบบจัดการเครือข่าย หรือ องค์ความรู้อย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีการจัดทีมงานเพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการธุรกิจอย่างเป็นระบบ โดยมีพนักงานดูแลแอคเคาน์

[ทีมวิจัย]: ในช่วงหลังจากลงทุนไปแล้ว มีการให้ความเชื่อเหลือผู้ประกอบการอย่างไรบ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก็มีทุกอย่าง เน้นไปที่การให้คำแนะนำ จัดหาเชื่อมโยงคอนเนคชั่นให้

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 ผลิตภัณฑ์ต้องมีการพิสูจน์มาแล้วในตลาด ไม่มีการมาลองผิดลองถูก ต้องการขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นทางเราก็จะเข้าไปให้สินเชื่อกับเขา ซึ่งเงินกู้ที่ขอไปต้องสมเหตุสมผลกับสิ่งที่คุณจะเอาไปลงทุน เช่น บริษัทอสังหาเขียนแผนทางการเงินที่จะขอกู้เงินเพื่อไปกู้ซื้อที่ดินทำโครงการบ้านจัดสรร

Business Profile ดูผลประกอบการย้อนหลังของบริษัทว่ามีผลประกอบการที่ดีไหม ระยะเวลาในการทำธุรกิจ นำข้อมูลในอดีตมาประกอบกันเพื่อที่จะได้ตัดสินใจให้สินเชื่อ

Credit Profile ตรวจสอบประวัติการชำระหนี้ มีผิดนัดชำระไหม ถ้าผิดนัดชำระหนี้มีเหตุผลของการผิดนัดชำระไหม โดยไปนำข้อมูลจากเครดิตบูโรมา เพื่อใช้พิจารณาในการให้สินเชื่อ

Financial Profile งบการเงินของบริษัทดีไหม มีกำไรไหม ถ้าขาดทุนต่อเนื่องเราก็ต้องนำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการให้สินเชื่อ ROE Cash Flow เป็นยังไง ROIC การลงทุนเป็นอย่างไร

[ทีมวิจัย]: ทีมของพี่ปลั๊คอยู่ในหน่วยงานสังกัดใด

[ผู้ให้ข้อมูล]: FI-1 แบ่งเกณฑ์ดังนี้

- สินเชื่อรายย่อย วงเงินกู้ 1 – 20 ล้านบาท
- สินเชื่อขนาดกลาง ไซส์กลาง วงเงินกู้ 20 – 100 ล้านบาท
- สินเชื่อขนาดกลาง ไซส์ใหญ่ วงเงินกู้ 100 – 500 ล้านบาท
- สินเชื่อรายใหญ่ วงเงินกู้ มากกว่า 500 ล้านบาท

โดยทางพี่อยู่ในหน่วยงาน สินเชื่อขนาดกลาง หรือที่เรียกกันว่า SME ไซส์ใหญ่

[ทีมวิจัย]: ทางทีมพี่ปลั๊คมีธุรกิจประเภทไหนบ้างที่เข้ามาขอสินเชื่อมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไหร่บ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ให้สินเชื่อในทุกธุรกิจในสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน แต่อาจมีการพิจารณาการให้สินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นในบางกลุ่มธุรกิจ เช่น อสังหาริมทรัพย์ ในปี 2020 ไม่สามารถขายได้ ทำให้ทางสินเชื่อต้องพิจารณาว่า จะปล่อยสินเชื่อดีไหม เพราะคนที่มาซื้อบ้านก็กู้ไม่ผ่าน บริษัทอสังหาก็ไม่มีรายได้ที่จะเอาเงินมาคืนแบงค์ ดังนั้น จะต้องพิจารณาเป็นเคสไป ถ้ามาขอวงเงินกู้เพื่อสร้างบ้านหรือคอนโด 100% ทางแบงค์ตั้งเงื่อนไขว่า ถ้าคุณขายได้ 1 หลังหรือ 1 ห้อง คุณจะต้องเอาเงินมาคืนที่แบงค์ก่อน 70% ซึ่งจะทำให้รู้ว่าลูกค้าเราสามารถขายบ้านได้ในแต่ละเดือนกี่หลัง มองจากเศรษฐกิจภาพรวมก่อน แล้วค่อยแตกรายละเอียดย่อยลงมา เพื่อพิจารณาให้สินเชื่อในแต่ละธุรกิจ

[ทีมวิจัย]: จำนวนปล่อยกู้ต่อปีมีจำนวนเท่าไหร่

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

[ทีมวิจัย]: จำนวนคนไม่ผ่านการให้สินเชื่อ มีจำนวนเยอะไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีแต่ไม่เยอะมาก เพราะว่าพี่พิจารณาตั้งแต่วันแรกที่มีการพูดคุยกันแล้ว ถ้าดูแล้วไม่โอเคก็ปฏิเสธ โดยให้เหตุผลว่า อุตสาหกรรมนี้ธนาคารยังไม่มีนโยบายให้สินเชื่อ

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาการให้สินเชื่อ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ขึ้นอยู่กับการจัดเตรียมเอกสารของลูกค้าที่จะนำมาขอสินเชื่อ จัดเตรียมงบการเงิน สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น เอกสารที่บ่งบอกถึงที่มาของสินค้า ถ้าลูกค้าจัดเตรียมมาให้เรียบร้อย ทางพี่ก็จะบันทึกข้อมูลเข้าในระบบของธนาคาร ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ทำ Excel, Financial Projection และส่งต่อให้หน่วยงานกลั่นกรองสินเชื่อซึ่งเป็นด่านแรก ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์ ในการพิจารณาลูกค้า รวมถึงอาจขอเอกสารข้อมูลเพิ่มเติมถ้ารายละเอียดข้อมูลยังไม่เคลียร์ หลังจากนั้นจะส่งเรื่องเข้าที่คณะกรรมการ

พิจารณาสินเชื่อ ถ้าวงเงินใหญ่ ๆ ก็จะนำเรื่องเข้าพิจารณาที่สำนักงานใหญ่ ทำ powerpoint present ต่อหน้ากรรมการพิจารณาสินเชื่อ โดยรวมแล้วใช้เวลาประมาณ 3 สัปดาห์ ในกรณีที่ขอวงเงินสินเชื่อใหญ่ ๆ แต่ถ้าวงเงินขอสินเชื่อขนาดเล็ก เช่น ประมาณ 30 ล้าน ใช้เวลาประมาณ 2 สัปดาห์ ระยะเวลาขึ้นอยู่กับจำนวนวงเงินสินเชื่อ

[ทีมวิจัย]: มีบริการสนับสนุนหรือช่วยเหลือในด้านอื่นบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ก็มีบ้าง พี่อาจจะช่วย consult ให้ลูกค้า เช่น บางกรณีที่ลูกค้ามีสัดส่วนกู้ยืมเงินฝั่งของหนี้สินที่เต็มจำนวนแล้ว พี่ก็จะแนะนำให้หาวงเงินเพิ่มจากฝั่งส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการหาบริษัทที่ปรึกษาเฉพาะทางให้กับทางลูกค้าในเรื่องของ IB เพื่อทำการ valuation บริษัท และประเมินราคาหุ้นของบริษัทเพื่อทำการเพิ่มทุนหุ้น ระดมเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น หรือ แนะนำที่ปรึกษาทางด้าน internal audit เพื่อจัดระเบียบ internal control ให้ดีขึ้น

[ทีมวิจัย]: หลังจากปล่อยสินเชื่อแล้วพี่ยังมีติดตามลูกค้าบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มี แน่นอน เพราะการปล่อยสินเชื่อมันแค่จุดเริ่มต้น สิ่งที่ตามมาคือเราจะรู้ได้ไงว่าลูกค้าจะจ่ายเงินเรา เราต้องคอยติดตามเค้า ให้ส่งงบการเงินมาพิจารณาเทียบกับ assumption ที่เคยกำหนดไว้ตอนมาขอสินเชื่อ ทำการกำหนด credit rating เพื่อดูความสามารถในการชำระหนี้ ไม่ให้ต่ำกว่า BBB ถ้าต่ำกว่าต้องพิจารณาแล้ว

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

[ทีมวิจัย]: ส่วนงานมีลักษณะอย่างไรบ้างครับ

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

[ทีมวิจัย]: การให้สินเชื่อรายบุคคลในนามกรรมการแตกต่างจากบุคคลธรรมดายังไงบ้างครับในเรื่องของเอกสาร

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

[ทีมวิจัย]: มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆของเราจะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภายรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แต่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคาร เช่น การเงิน หรือ ประกันแบบนี้จะไม่สามารถปล่อยได้ อาบอบนวด การพนัน
ส่วนที่ไปบ่อย ๆ ที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[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 และมีซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงานสูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี
Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี
OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว

[ทีมวิจัย]: เกณฑ์ในการพิจารณามีอะไรบ้างครับ

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

[ทีมวิจัย]: เครดิตที่ว่านี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือ ดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย

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

[ทีมวิจัย]: สินเชื่อสถานประกอบการนี่เป็นการปล่อยแบบไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้ค่ะ

[ทีมวิจัย]: นอกเหนือจากที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นตัวเงิน มีการให้บริการโดยอ้อมด้านอื่นกับลูกค้าไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต

[ทีมวิจัย]: แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนนี้จริง ๆ แล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยได้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วยเตรียมอยู่แล้ว

ส่วนในกรณีที่งบติดลบ หรือ งบไม่พร้อม เราก็จะต้องคุยกับลูกค้า ถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย]: ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มีด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่น ๆ เป็นการลงทุน

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียร์ก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาในการพิจารณาตรวจสอบนานแค่ไหน

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

[ทีมวิจัย]: หลังจากที่ให้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว

[ผู้ให้ข้อมูล]: RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไป คอลเซนเตอร์ เดี๋ยวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของเราจะมีแบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน

[ทีมวิจัย]: อุ ปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะเห็นลักษณะแบบไหนไหมที่จะเกิดหนี้เสีย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่มีหนี้เสียนะ 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 คิดรายได้จากทุกทางในกรณีที่เป็นกรรมการหลายบริษัท แต่ได้สูงสุดไม่เกิน 3 บัญชีวงเงินสินเชื่อให้สูงสุดที่ 20 ล้านบาท ในนามบุคคล

[ทีมวิจัย]: การให้สินเชื่อรายบุคคลในนามกรรมการแตกต่างจากบุคคลธรรมดายังไงบ้างครับในเรื่องของเอกสาร

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

[ทีมวิจัย]: มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆของเราจะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภายรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แต่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคาร เช่น การเงิน หรือประกันแบบนี้จะไม่สามารถปล่อยได้
อาบอบนวด การพนัน
ส่วนที่ไปบ่อย ๆ ที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[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 และ มี ซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงานสูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี
Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี
OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว

[ทีมวิจัย]: เกณฑ์ในการพิจารณามีอะไรบ้างครับ

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

[ทีมวิจัย]: เครดิตที่ว่านี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย

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

[ทีมวิจัย]: สินเชื่อสถานประกอบการนี่เป็นการปล่อยแบบไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้ค่ะ

[ทีมวิจัย]: นอกเหนือจากที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นตัวเงิน มีการให้บริการโดยอ้อมด้านอื่นกับลูกค้าไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วย เช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆ ไหมเราก็คอยซัพพอร์ต

[ทีมวิจัย]: แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนนี้จริง ๆแล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยได้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วยเตรียมอยู่แล้ว

ส่วนในกรณีที่งบติดลบ หรือ งบไม่พร้อม เราก็จะต้องคุยกับลูกค้าถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย]: ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มีด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่น ๆ เป็นการลงทุน

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียก่อน ส่วนอีกเรื่องก็คือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาในการพิจารณาตรวจสอบนานแค่ไหน

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

[ทีมวิจัย]: หลังจากที่ให้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว

[ผู้ให้ข้อมูล]: RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไปคอลเซนเตอร์ เดี๋ยวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของเราจะมีแบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะ เห็นลักษณะแบบไหนไหมที่จะเกิดหนี้เสีย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่มีหนี้เสียนะ แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่า พอช่วงโควิดไม่สามารถจ่ายได้ ต้องส่งไปที่ SCBM ให้ไปฝ่ายแก้หนี้ อันนี้จะเป็นอำนาจของฝ่ายปรับโครงสร้างหนี้เลย

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

[ทีมวิจัย]: มีการจัดแบ่งการให้สินเชื่ออย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตอนนี้จัดแบ่งจากรายได้ของลูกค้า ถ้าเป็นนิติบุคคลจะในส่วนของสินเชื่อ SMEs จะให้ลูกค้าที่รายได้ไม่เกิน 200 ล้านบาท และ สินเชื่อจะให้ไม่เกิน 35 ล้าน

[ทีมวิจัย]: แล้วมีเงื่อนไขอื่น ๆ เช่น เรื่องอายุของกิจการบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ถ้าเป็นกิจการต้องจดทะเบียนมาแล้วสองปีขึ้นไป แต่ ก็มีกรณียกเว้น เช่น มีเอกสารจัดซื้อจัดจ้างที่ทำงานกับราชการมายืนยัน ก็สามารถใช้ทดแทนกันได้อาจจะจดทะเบียนแค่หนึ่งปีก็ได้ เช่นใบเสียภาษี มาใช้ยืนยันแทนได้

[ทีมวิจัย]: มีแบ่งเลเวล SMEs อีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีนะคะ มีแค่เงื่อนไขรายได้ไม่เกิน 200 ล้าน

[ทีมวิจัย]: มีการเลือกให้ลงทุนในธุรกิจไหนเป็นพิเศษไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: จริง ๆของเราจะมีฝ่าย Risk management ที่จะทำการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในแต่ละช่วงมาให้ทาง หน่วยพิจารณาสินเชื่อ แต่โดยภายรวมแล้วปล่อยได้เกือบหมดเลย จะมี ก็แต่ ธุรกิจที่เป็นสีเทา หรือ ธุรกิจที่แข่งขันโดยตรงกับทางธนาคาร เช่น การเงิน หรือ ประกันแบบนี้จะไม่สามารถปล่อยได้ อาบอบนวด การพนัน

ส่วนที่ไปบ่อย ๆ ที่เห็นจะเป็นด้านอุตสาหกรรมการผลิต

[ทีมวิจัย]: ในส่วนตัวคุณอุ้ยเองได้ปล่อยสินเชื่อด้านไหนมากเป็นพิเศษไหมครับ

[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 และ มี ซื้อสถานประกอบการซื้อโรงงานสูงสุดคือ 20 ปี เริ่มต้น 12 ปี

Smart smooth จะได้สูงสุดที่ 15 ปี

OD ใช้ได้เรื่อย ๆ อยู่แล้ว

[ทีมวิจัย]: เกณฑ์ในการพิจารณามีอะไรบ้างครับ

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

[ทีมวิจัย]: เครดิตที่ว่านี้ดูเฉพาะของกิจการหรือเปล่าครับ หรือ ดูของส่วนตัวของกรรมการด้วย

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

[ทีมวิจัย]: สินเชื่อสถานประกอบการนี่เป็นการปล่อยแบบไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเพื่อออฟฟิศ โรงงาน หรือ โฮมออฟฟิศประมาณนี้ค่ะ

[ทีมวิจัย]: นอกที่มีการให้สินเชื่อโดยตรงเป็นตัวเงิน มีการให้บริการโดยอ้อมด้านอื่นกับลูกค้าไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนมากเราจะมีการติดต่อลูกค้าโดยตรงกับลูกค้าอยู่แล้ว หลังการปล่อยสินเชื่อเราติดต่อกับลูกค้าเหมือนเดิมเลย นอกจากจะมีฝ่ายที่ดูแลหลังการขายไปแล้ว คือ RMC ตัวผู้ให้สินเชื่อเองก็ยังคอยติดต่อเองอยู่เรื่อย ๆ และจะมีแนะนำ Product อื่น ๆเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจให้ลูกด้วยเช่น มีระบบจ่ายเงินเดือนไหม มีแอปช่วยงานในเรื่องอื่น ๆไหมเราก็คอยซัพพอร์ต

[ทีมวิจัย]: แล้วในส่วนของการช่วยเหลือก่อนที่จะให้สินเชื่อมีไหมครับ เช่น การเตรียมเอกสาร

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนนี้จริง ๆแล้วเราจะให้ลูกค้าเตรียมเองก่อน แต่ถ้ามีส่วนไหนที่เราจะช่วยได้เราก็จะช่วยคัดเอกสารให้ลูกค้า ส่วนมากลูกค้าจะมีบัญชีอะไรช่วยเตรียมอยู่แล้ว

ส่วนในกรณีที่งบติดลบ หรือ งบไม่พร้อม เราก็จะต้องคุยกับลูกค้า ถามลูกค้าว่ามีการเพิ่มทุนไหม เราจะดูส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าติดลบต้องให้ลูกค้าไปเพิ่มทุนก่อน

[ทีมวิจัย]: ถ้าในแง่การขอกู้โดยวัตถุประสงค์ มีด้านไหนขอมากเป็นพิเศษ หรือด้านไหนไม่ปล่อยบ้างไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: ร้อยละ 90% คือขอในด้านหมุนเวียนธุรกิจ อื่น ๆ เป็นการลงทุน ส่วนด้านการซื้อเครื่องจักรจะไม่มีการปล่อยแล้ว

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ลูกค้าอาจจะใช้บัตรเครดิต หรือ วงเงินเยอะมากในช่วงนั้น โดยดูจากบูโร ด้านนี้เราคุยกับลูกค้าโดยตรงไม่ได้อยู่แล้ว ต้องบอกอ้อม ๆ ให้ไปเคลียก่อน 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% แล้วก็เป็นตามที่แจ้งไป

โรงแรม เอเจนท์ ท่องเที่ยว ร้านอาหาร ช่วงนี้ค่อนข้างที่จะปล่อยยาก

[ทีมวิจัย]: หลังจากที่ให้สินเชื่อไป จะมีการคอยติดตามลูกค้าตลาด ตรงนี้มีระบบ CRM ของบริษัทเลยหรือเปล่า หรือเป็นการติดต่อส่วนตัว

[ผู้ให้ข้อมูล]: RM แต่ละคนจะมี Quote ของลูกค้าอยู่ในพอร์ต เวลาลูกค้าติดต่อไป คอลเซนเตอร์ เดี๋ยวก็จะวนกลับมาที่ Rm ที่ปล่อยให้ไปอยู่ดี ซึ่งตอนนี้มีอยู่ในพอร์ตเกินร้อยคนแล้ว ของอุ๊ย จะมี แบบเครดิต อยู่ Non-Credit 400-500 ถ้าเป็น Credit จะอยู่ที่ 700 คน

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคที่เจอหลังจากปล่อยไป พอจะเห็นลักษณะแบบไหนไหมที่จะเกิดหนี้เสีย

[ผู้ให้ข้อมูล]: ตั้งแต่ปล่อยไปยังไม่มีหนี้เสียนะ แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่า พอช่วงโควิดไม่สามารถจ่ายได้ ต้องส่งไปที่ ธนาคารแห่งหนึ่ง ให้ไปฝ่ายแก้หนี้ อันนี้จะเป็นอำนาจของฝ่ายปรับโครงสร้างหนี้เลย

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

[ทีมวิจัย]: โครงสร้างหน่วยงานสินเชื่อ มีลักษณะยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: FI-5 จะไม่ได้แบ่งลูกค้าในเรื่องของวงเงิน แต่จะแบ่งในเรื่องของยอดขาย มีเกณฑ์ดังนี้

ยอดขายมากกว่า 400 ล้านบาทขึ้นไป จะเรียกว่า Corporate

ยอดขายมากกว่า 50 ล้านบาท จนถึง 400 ล้านบาท จะเรียกว่า SME

ยอดขายต่ำกว่า 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าบุคคล

ซึ่งธนาคารเลือกที่จะปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้านิติบุคคลมากกว่า การปล่อยบุคคลส่วนใหญ่จะเป็นการปล่อยเงินกู้ส่วนบุคคลมากกว่า

[ทีมวิจัย]: ระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็นอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: โดยส่วนใหญ่เป็นวงเงินเพื่อซัพพอร์ต working cap เป็นเงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาจะสั้น ๆ 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

[ทีมวิจัย]: ทาง FI-5 ให้สินเชื่อธุรกิจประเภทใดมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไหร่บ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ให้สินเชื่อในธุรกิจเกษตรมากที่สุด โดย 90% กว่า จะกู้เงินเพื่อเอาไปลงทุน อีกส่วนหนึ่งเอาไปให้กู้ยืมบริษัทในเครือกันหรือบริษัทลูกเอาไปลงทุนต่อ ซึ่งเกือบทั้งหมดนำเงินไปลงทุนในตลาดต่างประเทศ

[ทีมวิจัย]: SME แบ่งทีมทำงานอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: SME เราจะมีการแบ่งพื้นที่กัน โดยเรียงตามลำดับโครงสร้างดังนี้

1. แบ่งเป็นภาค เช่น ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก
2. แบ่งเป็น zone ซึ่งในภาคก็จะมีหลาย ๆ zone ก็จะมีผู้ดูแลเป็นหัวหน้า zone อยู่ ซึ่งในแต่ละ zone ก็จะมีการแบ่งพื้นที่ย่อย ๆ ลงไปอีก

3. แบ่งเป็นเขต ก็จะมี RM ลงไปดูแลในแต่ละพื้นที่ ซึ่งไม่จำเป็นว่าต้องเป็น RM ในเขตนั้น เช่น อยู่จังหวัดชลบุรีแต่รู้จักกับ RM ในกรุงเทพ ก็สามารถใช้ RM ข้ามเขตได้

[ทีมวิจัย]: ประมาณการปล่อยสินเชื่อ SME ต่อ RM หนึ่งคน

[ผู้ให้ข้อมูล]: ลูกค้าในพอร์ทของ RM คนนึง เฉลี่ยอาจจะได้ถึง 200 ราย ซึ่งทาง kbank จะกำหนดจากยอดของรายได้ รายได้เกิดจากการให้สินเชื่อ 1) เก็บเงินจาก Front-end fee เราจะขอเก็บ 1% จากการอนุมัติสินเชื่อ 2) ส่วนต่างดอกเบี้ยระหว่างต้นทุนที่มีกับดอกเบี้ยที่ให้ลูกค้า จะเอามาคำนวณเป็นรายได้ของ RM ซึ่งจะมีคิดรายได้จากส่วนอื่นด้วย เช่น ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่านธนาคาร, Float, ส่วนต่างของต้นทุนเงินฝากกับดอกเบี้ยเงินฝากที่ลูกค้าได้ แต่ในบางช่วงเวลาธนาคารเองก็อยากได้ Loan เพิ่มมากขึ้น ยอด Loan ในภาพรวมอาจจะขาด จะมีหน่วยงานกลยุทธ์ซึ่งเป็นหน่วยงานกลาง ประเมินว่าหน่วยงาน SME ยอด Loan น้อย อาจจะต้องเพิ่ม port ส่งต่อมาที่ RM ให้ไปหายอด Loan เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจจะกำหนดว่า นาย ก หายอด Loan ให้ได้ 500 ล้านบาท นาย ข หายอด Loan ให้ได้ 1,000 ล้านบาท

[ทีมวิจัย]: นอกเหนือจากสินเชื่อ มีให้คำปรึกษาในด้านอื่นบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ต้องแยกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่เป็นลูกค้าใหม่ เขาจะไม่รู้ว่าจะต้องมาคุยกับใครที่สาขา ทางสาขาก็จะแนะนำให้ว่าต้องติดต่อกับใครและส่งงานให้กับ RM มาดูแล ในส่วนของลูกค้าเก่าจะมีcontactกันอยู่แล้วก็จะโทรเข้ามาขอคำปรึกษา ซึ่งทางธนาคารอาจจะไม่ได้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจเท่ากับลูกค้า แต่จะให้คำปรึกษาในด้านการเงินมากกว่า เช่น ให้ลูกค้าไปปรับงบการเงิน, Statement, เอกสารใบสั่งซื้อ และให้คำแนะนำว่าต้องเตรียมเอกสารอะไรบ้าง ซึ่งอาจจะไม่จบในรอบเดียว อาจจะต้องมีขอเพิ่ม

[ทีมวิจัย]: กระบวนการในการพิจารณานานแค่ไหนครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: กระบวนการพิจารณาขึ้นอยู่กับลูกค้าใช้เวลาในการเตรียมเอกสารเพื่อส่งให้ทาง RM โดยใช้เวลาโดยประมาณทั้งกระบวนการที่ 2-3 อาทิตย์

[ทีมวิจัย]: มีกรณีที่บริษัทขอกู้สินเชื่อแล้วทางธนาคารขอดู statement รายบุคคลไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เวลาที่ธนาคารพิจารณา จะดูว่าต้องใช้อะไรบ้างในการปิดความเสี่ยง ถ้าบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นปกติ มีกำไรจากการขายจ่ายคืนเพียงพอกับที่

ขอสินเชื่อมา ทางธนาคารก็จะขอแค่ statement เพียงอย่างเดียว เพราะ statement จะเห็นอยู่แล้วว่าเขาเอาเงินออกไปไหนบ้าง แต่ถ้ากำไรกิจการที่มีมันไม่พอ ต้องการบุคคลที่เป็นผู้ค้ำประกัน ทางธนาคารก็จะขอดูว่าผู้ค้ำประกันมีเงินจ่ายคืนให้กับธนาคารได้

[ทีมวิจัย]: มีเกณฑ์การคัดเลือก SME อย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ธุรกิจดำเนินกิจการมาแล้ว 2-3 ปี อย่างน้อยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้ว มีประวัติการชำระที่ดี จ่ายชำระหนี้ตรงไหม ใช้วงเงินมากน้อยแค่ไหน หรือ ลูกค้าต้องมาเล่าแผนงานให้ฟังตอนแรกว่าจะขอสินเชื่อไปทำอะไร สินเชื่อที่ขอไปสามารถไปต่อยอดธุรกิจได้ แต่ถ้าขอไปเพื่อลงทุนทำธุรกิจใหม่ก็จะพิจารณาใหม่ตั้งแต่แรกเพราะไม่เคยมีประสบการณ์ในธุรกิจนั้นมาก่อน แต่ไม่ใช่ไม่ให้สินเชื่อเลย เราก็จะพิจารณาเครดิตของลูกค้าว่าสามารถชำระเงินกู้ได้ไหม

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ลูกค้าที่เข้ามาขอสินเชื่อ ไม่เข้าใจว่าทำไมธนาคารถึงขอข้อมูลเยอะ ซึ่งลูกค้าจะมองแต่ว่าสามารถสร้างยอดขายได้อย่างไร แต่ธนาคารจะมองมุมกลับกันว่าจะมีเหตุผลอะไรบ้างว่าแผนงานของลูกค้าจะไม่เป็นไปตามแผนหรือเจ๊ง สิ่งที่จะมาปิดเหตุผลที่อาจทำให้บริษัทเจ๊ง ทางธนาคารก็จะขอข้อมูลตรงนั้น ซึ่งบางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจ ทำให้ลูกค้าตั้งคำถามมากมายว่าทำไมถึงขอสินเชื่อยาก ถ้าเป็นรายเล็ก ๆก็อาจจะใช้เวลาในการรวบรวมเอกสารต่าง ๆ ต้องติดต่อกับราชการเพื่อขอเอกสาร

[ทีมวิจัย]: มีอุปสรรคหลังจากปล่อยสินเชื่อไปแล้วบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีครับ ในการให้สินเชื่อไป ในสินเชื่อแต่ละก้อนทางธนาคารจะมีการ set เงื่อนไข อาจจะเป็นเงื่อนไขทางการเงินหรือเงื่อนไขที่ให้ลูกค้าดำเนินการทำอะไรซักอย่างนึง เช่น ในสัญญาเงินกู้ คุณต้องมี D/E ไม่เกินกี่เท่า ถ้าเกินจากเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ ทางธนาคารก็เรียกเข้ามาคุยว่าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขข้อกำหนด ซึ่งข้อกำหนดพวกนี้เป็น EOD (Evidence of Default) ธนาคารสามารถเคลียร์หนี้คืนจากลูกค้าได้ทั้งหมดเลยทันที ซึ่งทางธนาคารมองว่าการตั้งเงื่อนไขนี้ขึ้นมาเพื่อเป็นจุด tricker ให้กับลูกค้ามากกว่า ว่าลูกค้าจะต้องบริหารจัดการให้ดี ไม่งั้นจะทำให้ธุรกิจมีปัญหาและธนาคารก็อาจจะไม่ได้เงินคืน

[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 แต่หลัก ๆ แล้ว เราก็มีบริการโดยทั่วไปเหมือนกับธนาคารพาณิชย์ทุกอย่าง อย่างช่วงโควิดนี้เราก็มี Soft-loan ช่วย ในส่วนของธนาคารพาณิชย์เค้าจะทำอะไรก็ตามเค้าต้องมีกำไรเป็นที่ตั้ง แต่ของเราจะไม่ใช่ นโยบายของเราคือทำเพื่อสังคม ส่วนหนึ่งแค่พออยู่ได้บางครั้งจะได้จากรัฐบาลมาช่วยเราบาง บางทีเราปล่อยไปก็ไม่ได้คิดว่าเราจะได้คืนทั้งหมด

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของพี่แหม่มจะดูแลในด้านไหนบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ของพี่จะดูสินเชื่อ SMEs เป็นหลัก ซึ่งก็จะแบ่งเป็นหลาย Size ของเราจะมี เป็นรายได้ไม่เกิน 20 ล้าน ก็จะอยู่ที่สาขาดูแล แต่ถ้าเกินคือ 20 ล้านถึง 250 ล้าน ก็จะมาเป็นสำนักงานใหญ่ดูแล แต่ก็สามารถไปที่สาขาได้แล้วแนะนำต่อมาที่สำนักงานใหญ่

[ทีมวิจัย]: ถ้าในมุมธุรกิจ มีภาคอุตสาหกรรมไหนเป็นพิเศษหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่ ก็จะเป็นธุรกิจซื้อมาขายไปเป็นหลัก แต่ก็ไม่สามารถจะแบ่งได้มาก ต้องบอกก่อนว่าลูกค้าเราส่วนใหญ่คือธนาคารพาณิชย์ไม่ให้แล้วมีประวัติด่างพล้อยบ้าง หรือ เพิ่งเริ่มกิจการบ้าง แล้วธนาคารพาณิชย์เค้าจะมองว่ามีความเสี่ยงค่อนข้างมาก อย่างในช่วงโควิดที่ผ่านมาลูกค้าก็จะติดบูโร ไม่มีรายได้เดินไปธนาคารก็กู้ไม่ได้ พี่เลยต้องสร้างโปรดักต์ใหม่ขึ้นมาเป็น Soft loan มาช่วย

[ทีมวิจัย]: แล้วในเรื่องของธุรกิจที่ให้ มีเกณฑ์การให้สินเชื่อแตกต่างจากแบงค์พาณิชย์ใช่ไหมครับ อย่างเรื่องโควิดธุรกิจบางประเภทไม่ดี แต่ทางออมสินก็ยังช่วยเหลืออยู่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ใช่ค่ะ บางทีตอนนี้แบงค์พาณิชย์ดูรายได้แล้วลูกค้าไม่มี แต่ของเราก็จะดูย้อนหลังกลับไปอีกว่าเขาเคยมีรายได้ไหม แล้วเราก็จะช่วยเหลือ ดูงบการเงินย้อนหลังในสามปีย้อนหลัง ขอให้มีกำไรหนึ่งปี นี่คือเกณฑ์ที่ผ่อนผันสุด ๆ แล้ว ต้องบอกก่อนว่าในภาวะปกติต้องมีกำไรติดต่อกันสามปีถึงจะขอกู้ได้ ส่วนของผู้ถือหุ้นต้องไม่ติดลบ แต่พิจารณาให้เราก็ไม่ได้ให้เยอะ เราก็ดูจากงบที่ส่งสรรพากร แล้วให้เงินให้คุณอยู่ได้อย่างน้อยหกเดือน แล้วในช่วงหกเดือนเราก็ให้จ่ายแต่ดอกได้หนึ่งปีไม่ต้องจ่ายต้นนะ เราช่วยยืดหยุ่นให้ลูกค้าด้วย

[ทีมวิจัย]: มีเงื่อนไขว่าต้องนิติบุคคลเท่านั้นหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: บุคคลธรรมดา หรือ นิติบุคคลก็ได้ เพียงแต่ว่าต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจ อาจจะใช้หลักฐาน เช่น ใบเสียภาษี ใบรับงานราชการ ซึ่งในปัจจุบันหลาย ๆ ธนาคารพยายามไม่ปล่อยกู้บุคคลธรรมดาเค้าต้องการให้ใช้งบบัญชีเดียว งบที่ส่งสรรพากรในการกู้ แต่ในความเป็นจริง smes เราก็ยังพื้นบ้านอยู่เยอะ เค้าก็ไม่ได้ตั้งบริษัท

[ทีมวิจัย]: มีเกณฑ์ในการพิจารณาอย่างไรบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เรามีโปรดักส์แยกกันสองอย่าง ถ้าเป็น SME ต้องประกอบธุรกิจมาแล้วอย่างน้อย สามปี

แต่เราก็มีโปรดักส์สำหรับ Start-Up ซึ่งอันนี้จะขอได้ตั้งแต่เริ่มเลย แต่ว่าตั้งแต่โควิดมาเกณฑ์ต่าง ๆมันก็หย่อนหมดแล้ว คือทุกอย่างขอให้มีธุรกิจมาสัก 1 ปี แค่มีรายได้ให้เราดู สมมติว่าลูกค้ามีค้างบูโรอยู่แบงค์อื่น ก็ให้ไปเคลียร์ก่อน ปรับโครงสร้างแล้วสักเดือนสองเดือนค่อยมาดูกันใหม่ ที่สำคัญคือลูกค้าต้องเป็นตัวจริง บางที่มากู้ไม่ผ่านแล้วเอา Norminee มา ถ้าธนาคารตรวจสอบเจอ เราก็จะไม่ให้

[ทีมวิจัย]: ที่คุณแหม่มพูดถึงเรื่อง SME กับ START-UP อยากทราบว่าทางธนาคารแยกความแตกต่างกันอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: Start-up ในความหมายของ FI-6 จะไม่ใช่เพียวสตาร์ทอัพอย่างที่เรารู้จักกัน แต่จะเป็นลักษณะของ Sme ที่เกิดใหม่มีนวัตกรรมวิธีการขายที่น่าสนใจแตกต่างจากคนอื่น หรือสินค้า กระบวนการผลิตที่ไม่เหมือนคนอื่น ยกตัวอย่างเช่น ลูกค้าขายกล้วยอบ เค้ามีแพคเกจจิ้งที่สวยงาม มีการขาย

ออนไลน์ กระบวนการผลิตที่ดี และ เปิดธุรกิจมาไม่เกิน 1-2 ปี อันนี้เราก็มองเป็นสตาร์ทอัพ และให้สินเชื่อไม่เกิน 10 ล้านบาท

[ทีมวิจัย]: มีการกำหนด KPI ของ RM ไหมครับว่าแต่ละปีมีเป้าในการหาเท่าไหร่

[ผู้ให้ข้อมูล]: โดยปกติเราตั้งเป้าไว้ว่า RM แต่ละคนจะมีเป้าไว้ที่เดือนละ 20 ล้านบาทในการปล่อยสินเชื่อ แต่เราก็ไม่ได้มีการเข้าหาลูกค้ามากเท่าของธนาคารพาณิชย์ และเราก็ไม่ได้มีระบบทันสมัยเหมือนกับธนาคารอื่น แต่บางรายก็หาได้ 50 – 60 ล้านต่อเดือน 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]: ในส่วนเกณฑ์การพิจารณาระยะเวลาการให้สินเชื่อดูจากอะไร

[ผู้ให้ข้อมูล]: ดู Cash flow ดูโปรเจคของลูกค้าด้วยว่าจะใช้ระยะเวลาเท่าไหร่ แล้วเราก็จะมีช่วยเวลาที่ให้ชำระแค่ดอกอย่างเดียวที่หนึ่งปีด้วย

[ทีมวิจัย]: นอกจากเงินสินเชื่อโดยตรงที่ให้ไป มีส่วนอื่นที่ช่วยเหลือทางอ้อมอีกไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: เราก็จะมีการช่วยเหลือทางด้านการตลาดด้วย อย่างเช่น เราจะมีการร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆของภาครัฐ ที่ผ่านมาเรามีร่วมมือกับกรมส่งเสริมการส่งออก กรมอุตสาหกรรม เวลามีจัดงานต่าง ๆ เขาก็จะเชิญลูกค้าของเราไปร่วมงานด้วย แล้วเราก็จะช่วยแนะนำ เรามีหน่วยงานพัฒนาผู้ประกอบการด้วยซึ่งเราจะไปดิวกับมหาวิทยาลัยต่าง ๆ แล้วเราจะเอาลูกค้าเราไปเรียน เพื่อพัฒนาธุรกิจกับลูกค้า บางครั้งเราก็มีการจัดงานเองด้วยเราก็คือหาตลาดให้เค้า บางที่เราก็นำเขาไปสู่ตลาดส่งออกด้วย เราช่วยในการต่อยอด

[ทีมวิจัย]: กระบวนการหรือระบบในการดูแลลูกค้า เพื่อ ส่งต่อไปสู่กิจกรรมต่าง ๆ ใช้งานผ่านระบบใดครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ส่วนใหญ่จะมาจาก RM ส่งขึ้นมาเพราะเขารู้จักลูกค้าดีที่ส่ง เวลาเรามีกิจกรรมอะไร คอนเซปแบบไหนเราก็จะมีหนังสือไปถึง RM ทั่วประเทศว่าช่วยหาลูกค้าแบบนี้ให้เราหน่อย เค้าก็จะคัดเลือกมาให้เรา เราก็จะมา

สัมภาษณ์ นอกจากนี้เราก็จะมีโฆษณาให้ด้วยเช่น ธนาคารไปซื้อโฆษณาตามรายการต่าง ๆ เราก็อาจจะพาลูกค้าไปออกด้วยให้เขาได้ขายของช็อตเล็ก ๆ ซึ่ง FI-6 ก็ซื้อรายการไว้เยอะมากในปีที่ผ่านมา

[ทีมวิจัย]: มีการลงทุนหรือสนับสนุนในด้านอื่น ๆหรือเปล่าครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: ออมสินก็มีหน่วยงานร่วมลงทุน แต่รายละเอียดลึก ๆจะไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของพี่ เราจะส่งต่อไปสู่หน่วยงานร่วมลงทุน เราลงทุนกับบริษัท เช่น บัญชีออนไลน์

อีกอย่าง เรามีโปรดักส์สำหรับ ผู้ประกอบการที่ทำเพื่อสังคมด้วย เราก็จะให้ดอกเบี้ยที่ถูกลง เช่น แดรี่โฮมจะเป็นสินเชื่อเพื่อสังคม ธนาคารก็จะไปดูแลสังคมในส่วนนั้นด้วย

[ทีมวิจัย]: ในส่วนของระยะเวลาการเตรียมขอสินเชื่อ / อุปสรรค

[ผู้ให้ข้อมูล]: สำหรับ FI-6 ใช้เวลา 1-2 เดือน ถ้าในมุมธนาคารพาณิชย์เรียกได้ว่านานมาก แต่ ในมุม FI-6 ต้องบอกว่าเร็วมากแล้ว เพราะเค้ามองว่า ลูกค้า FI-6 กับธนาคารพาณิชย์ต่างกัน เพราะว่าบางทีความรู้ไม่ค่อยจะมีเรื่องเอกสารจะยากมาก บางที่ Rm ต้องไปตามหาเอกสารให้ถึงออฟฟิศ บางครั้งลูกค้าไม่เข้าใจก็บอกว่านานมาก สองเดือนเวลาส่วนใหญ่ที่เสียไปคือ การรอเอกสาร และธนาคารของเรายังใช้ระบบบอร์ดสินเชื่ออยู่แบบโบราณ เค้าก็จะนัดประชุมบางทีอาทิตย์ สองอาทิตย์ มันก็เลยช้า

[ทีมวิจัย]: กระบวนการในการติดตามหลังการปล่อยสินเชื่อ

[ผู้ให้ข้อมูล]: หลังจากปล่อยไปแล้ว Rm จะต้องมี Report ติดตามทุกเดือน หากผิดนัดชำระหนี้ ถ้าเพิ่งค้างก็อาจจะใช้การโทรติดตามก่อน แต่ถ้าถึงเวลายังไม่มาก็ออกไปหาไปเยี่ยม ถ้ายังไม่ได้อีกก็จะต้องมีการออกหนังสือเตือน แต่ถ้าถามว่าหนี้เสียเราเยอะไหมก็ประมาณ 2% ของพอร์ตซึ่งไม่ได้ถือว่าเยอะมาก

[ทีมวิจัย]: นอกจากการติดตามหนี้มีการพูดคุยช่วยเหลือในด้านอื่น ๆไหม

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีการจัด Business Matching มีการจัดประชุมกันเป็นระยะให้เขาได้รู้จักกันให้ได้มีเพื่อนบ้างครั้งเขาก็ได้ทำธุรกิจร่วมกันต่อในกลุ่มลูกค้าด้วยกันเอง อีกส่วนคือภายในธนาคารเองถ้าเราต้องการจัดเลี้ยงหรือซื้อของขวัญเราก็จะพยายามซื้อจากลูกค้าของเราก่อน เราจะมีการทำแคดตาลอกขึ้นมาด้วย สำหรับผู้บริหารเรากันเองก็จะไปซื้อไปหามาใช้ มาให้ของขวัญกันด้วย

[ทีมวิจัย]: RM มีการแบ่งโซนอย่างไร

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

[ทีมวิจัย]: มีนโยบายที่จะไม่ให้สินเชื่อในภาคอุตสาหกรรมไหนหรือไม่

[ผู้ให้ข้อมูล]: ไม่มีเลย เพียงแค่ไม่ผิดศีลธรรมเป็นพอ

FI-7 : (ผู้บริหารธนาคาร แห่งที่ 5, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2564)

[ทีมวิจัย]: โครงสร้างหน่วยงานสินเชื่อ มีลักษณะยังไงบ้างครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: FI-7 จะแบ่งเกณฑ์ของวงเงิน โดยดูจากรายได้ มีการแบ่งเกณฑ์ดังนี้
รายได้มากกว่า 1000 ล้านบาทขึ้นไป จะเรียกว่า Corporate
รายได้มากกว่า 150 ล้านบาท จะเรียกว่า SME ขนาด M
รายได้มากกว่า 100 ล้านบาท จะเรียกว่า SME ขนาด S

[ทีมวิจัย]: ทาง FI-7 ให้สินเชื่อธุรกิจประเภทใดมากที่สุด แบ่งเป็นสัดส่วนเท่าไหร่บ้าง

[ผู้ให้ข้อมูล]: ขึ้นอยู่กับพื้นที่ของแต่ละจังหวัด ซึ่งทางธนวรรณ์อยู่ในพื้นที่ของพัทยา ส่วนใหญ่จะเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า โรงแรม 70-80% กลุ่มธุรกิจผลิตในอุตสาหกรรม 20-30% วัตถุประสงค์ในการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้า ถ้านำเงินสินเชื่อไปทำ working cap เพื่อการลงทุน หลัก ๆ ธนาคารปล่อยให้อยู่แล้ว ยกเว้นแต่นำเงินสินเชื่อไปปล่อยกู้ต่อ ทางธนาคารจะไม่ให้สินเชื่อกับกลุ่มวัตถุประสงค์พวกนี้

[ทีมวิจัย]: SME แบ่งทีมทำงานอย่างไรครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: SME เราจะมีการแบ่งพื้นที่กัน โดยจะแบ่งจากจังหวัด และตามมาด้วยเขตของแต่ละพื้นที่ ซึ่งไม่ได้เจาะจงในกลุ่มธุรกิจที่เลือกปล่อยสินเชื่อ ให้สินเชื่อเท่า ๆ กันหมดในทุกธุรกิจ

[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 ประสานงานแล้วส่งต่อให้กับหน่วยงานอื่น เช่น ลูกค้ามีเงินเยอะ ทาง RM ก็จะส่งต่อให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวกับเงินฝาก กองทุน ขึ้นอยู่กับลูกค้าแต่ละราย และมีการอบรมสัมมนาให้กับลูกค้า ถ้าลูกค้าเข้าค่ายเกณฑ์ที่เข้าร่วมครั้งนี้ได้ หรือ ค่าการตลาด ค่าส่งเสริมการขาย ถ้าลูกค้าต้องการทาง RM ก็จะประสานงานไปให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยดูแลให้ เช่น เรื่องทำ contract กับบัตรเครดิต ก็มีติดต่อประสานงานให้

[ทีมวิจัย]: อุปสรรคในการปล่อยสินเชื่อมีอะไรบ้างไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: มีอุปสรรคบ้าง ถ้าเป็นภายในธนาคาร ก็จะมีทีมวิเคราะห์ ทีมพิจารณาที่บางทีอาจจะมีคำถามเพิ่ม ทำให้ต้องกลับไปคุยกับลูกค้าหรือหาข้อมูลเพิ่มเติม เรื่องราคาประเมินที่คุยกันแล้วอาจจะไม่ได้ตามที่ตกลง ทำให้ต้องเกิดการคุยกลับไปกลับมากันบ่อย ๆ ส่วนของลูกค้าเราจะดูกันตั้งแต่เบื้องต้น ดู character ก่อน วิธีการพูดคุย การถามตอบ ทำให้ทราบว่ามีอะไรที่ผิดปกติหรือน่าสงสัยหรือไม่ ซึ่งต้องล้วงลึกข้อมูลเข้าไปถึงข้างใน เพื่อดูว่าผู้ประกอบการปกปิดข้อมูลอะไรหรือไม่ ถ้าคุยแล้วสามารถตอบได้ทุกอย่าง ก็จะคุยถึงเรื่องตัวเลขกัน ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นคือ วงเงินที่ขอมาให้ไม่ได้

[ทีมวิจัย]: หลังจากปล่อยสินเชื่อไปแล้ว มีการติดตามกันมากแค่ไหน มีการทำ business matching ที่อื่นให้ไหมครับ

[ผู้ให้ข้อมูล]: FI-7 จะมี business matching อยู่แล้ว ทางเราจะดูว่าในรอบไหนธุรกิจไหนที่อยู่ใน criteria ก็จะถามลูกค้าทุกรายที่เกี่ยวข้อง และถ้าเขาสนใจก็จะส่งชื่อให้ ซึ่ง RM มีหน้าที่ติดตามให้ตลอด