

# รายงานฉบับสมบูรณ์



แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับ  
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม





รายงานฉบับสมบูรณ์

การจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริม

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม:

แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เสนอต่อ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โดย

บริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด



## สารบัญ

บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 หลักการและเหตุผล.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	1
1.3 ขอบเขตการดำเนินงาน.....	1
1.4 กรอบแนวคิดและขั้นตอนในการดำเนินงาน.....	3
1.5 แผนการดำเนินงาน และผลงานที่จะส่งมอบ.....	14
บทที่ 2 นิยามและขอบเขตของการศึกษา.....	17
2.1 นิยามและขอบเขตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	17
2.2 เครื่องมือทางการเงิน นิยามและขอบเขตของแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Finance).....	19
2.3 ขอบเขตในการศึกษาแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เหมาะสมกับประเทศไทย.....	31
บทที่ 3 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจของโลกและของไทย.....	38
3.1 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของโลก.....	38
3.2 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของไทย.....	44
3.3 สรุปผลการศึกษาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประเทศไทย.....	50
บทที่ 4 แนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก และกรณีศึกษาต้นแบบที่ดี (Best Practices).....	51
4.1 สถานการณ์ของแหล่งเงินทุนทางเลือกในภาพรวม.....	51
4.2 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว.....	52
4.3 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบกลุ่มบริษัทร่วมลงทุน.....	68
4.4 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding.....	84
4.5. สรุปบทเรียนจากการศึกษาทิศทาง การเติบโตและแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	103
บทที่ 5 การศึกษานโยบายที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย.....	105
5.1 การทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย.....	105
5.2 การทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	129
5.3 สรุปผลการทบทวนการศึกษานโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญ.....	132

บทที่ 6 การเก็บข้อมูลเพื่อจัดทำร่างแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับประเทศไทย.....	135
6.1 ผลการสัมภาษณ์.....	135
6.2 ผลการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม.....	142
6.3 ผลการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น.....	152
บทที่ 7 การวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	158
7.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนา.....	158
7.2 ความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อผู้ประกอบการแต่ละประเภท.....	161
บทที่ 8 แผนยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	167
8.1 แนวคิดของยุทธศาสตร์การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	167
8.2 รายละเอียดแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	168
8.3 รายละเอียดของโครงการและมาตรการสำคัญภายใต้ยุทธศาสตร์.....	180
8.4 กรอบระยะเวลาการดำเนินโครงการ.....	207
8.5 ปัจจัยสู่ความสำเร็จ.....	211
8.6 ผลที่คาดว่าจะได้เห็นจากการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์.....	214
8.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ และโอกาสในการพัฒนาขั้นต่อไป.....	216
ภาคผนวก ก สรุปผลการสัมภาษณ์.....	218
กลุ่มหน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกและการสนับสนุน ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย.....	218
กลุ่มสถาบันการเงินและเจ้าของทุน.....	227
กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	231
ภาคผนวก ข ตัวอย่างแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	240
ภาคผนวก ค สรุปผลการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น.....	246
การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 1.....	246
การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 2.....	253
ภาคผนวก ง สรุปผลการประชุมนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	260
ภาคผนวก จ ตัวอย่างประเด็นกฎหมายที่ควรมีการพิจารณาปรับแก้ ภายใต้โครงการส่งเสริมมาตรการเร่งรัดการศึกษา และปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก (fast track).....	267
บรรณานุกรม.....	269

## สารบัญภาพ

แผนภาพที่ 1	กรอบแนวคิดในการขับเคลื่อนเงินทุนทางเลือกเป้าหมายให้เกิดขึ้นมาในประเทศไทย .....	3
แผนภาพที่ 2	ตัวอย่างโครงสร้างของแผนการขับเคลื่อนเงินทุนเป้าหมายแต่ละรูปแบบ .....	4
แผนภาพที่ 3	ขั้นตอนการทำงาน .....	4
แผนภาพที่ 4	ประเภทและรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่อ้างอิงจาก การศึกษาของ OECD.....	6
แผนภาพที่ 5	ร่างรูปแบบของแผนยุทธศาสตร์การขับเคลื่อน.....	12
แผนภาพที่ 6	เครื่องมือและเทคนิคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	20
แผนภาพที่ 7	เครื่องมือและเทคนิคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....	28
แผนภาพที่ 8	กระบวนการการลงทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว .....	34
แผนภาพที่ 9	กระบวนการการลงทุนรูปแบบกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน.....	35
แผนภาพที่ 10	กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Donation-based crowdfunding .....	35
แผนภาพที่ 11	กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Reward-based crowdfunding .....	36
แผนภาพที่ 12	กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Pre-selling/pre-ordering.....	36
แผนภาพที่ 13	กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Peer-to-peer lending .....	36
แผนภาพที่ 14	กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Equity crowdfunding .....	37
แผนภาพที่ 15	คะแนนในเสาหลักด้านพัฒนาการของตลาดการเงิน (Financial Market Development) ปี 2559 – 2560 .....	40
แผนภาพที่ 16	คะแนนตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพทางการเงินโดยเฉลี่ย จำแนกตามระดับรายได้ของประเทศ .....	41
แผนภาพที่ 17	คะแนนตัวชี้วัดด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ จำแนกตามระดับรายได้ ปี 2007 – 2016....	42
แผนภาพที่ 18	คะแนนตัวชี้วัดด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ ปี 2007 – 2016 .....	43
แผนภาพที่ 19	คะแนนตัวชี้วัดด้านความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุน ปี 2007 – 2016 .....	43
แผนภาพที่ 20	คะแนนตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพทางการเงินของไทย ปี 2007 – 2016 .....	44
แผนภาพที่ 21	สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ระบุว่าข้อจำกัดด้านการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ.....	45
แผนภาพที่ 22	สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ระบุว่าข้อจำกัดด้านการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ จำแนกตามปัจจัยที่เกี่ยวข้อง .....	46
แผนภาพที่ 23	แหล่งเงินทุนหลักของกิจการ แบ่งตามขนาดธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ สสว. ทำการสำรวจ .....	46
แผนภาพที่ 24	ปัจจัยสำคัญ 3 ประการที่มีผลต่อการผ่อนคลายข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ.....	48
แผนภาพที่ 25	ปริมาณการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือก ปี 2556 – 2558.....	52
แผนภาพที่ 26	ปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว ปี 2558 .....	53
แผนภาพที่ 27	ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว และอัตราการขยายตัว.....	55
แผนภาพที่ 28	ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว และอัตราการขยายตัว.....	62
แผนภาพที่ 29	มูลค่าการระดมทุนจากบริษัทร่วมทุน (Venture Capital) ของโลก ปี 2550 – 2558 .....	69

แผนภาพที่ 30	ปริมาณการลงทุนของกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน จำแนกตามประเทศ ปี 2553 – 2559.....	69
แผนภาพที่ 31	ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบบริษัทร่วมทุน (Venture Capital) และอัตราการขยายตัว ของ ประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2553 – 2559 .....	71
แผนภาพที่ 32	ปริมาณการลงทุนจาก VC ในแต่ละพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา.....	72
แผนภาพที่ 33	สัดส่วนของปริมาณเงินทุนจาก Venture Capital ต่อ GDP ปี 2015.....	75
แผนภาพที่ 34	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital จำแนกตามประเทศ .....	76
แผนภาพที่ 35	วงจรการลงทุนและพัฒนาที่ดี.....	81
แผนภาพที่ 36	มูลค่าการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (online alternative finance) ของโลก.....	85
แผนภาพที่ 37	สัดส่วนมูลค่าเงินทุนในระบบ Crowdfunding จำแนกตามประเทศ ปี 2013 – 2015.....	87
แผนภาพที่ 38	ปริมาณและอัตราการขยายตัวของการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ในประเทศจีน.....	88
แผนภาพที่ 39	ปริมาณการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) ในประเทศจีน จำแนกตามรูปแบบ .....	88
แผนภาพที่ 40	อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศจีน จำแนกตามรูปแบบ ปี 2013 – 2015.....	89
แผนภาพที่ 41	ปริมาณและอัตราการขยายตัวของการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ในประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2013 – 2015.....	95
แผนภาพที่ 42	ปริมาณการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) ในประเทศสหรัฐอเมริกา จำแนกตาม รูปแบบ ปี 2013 – 2015 .....	95
แผนภาพที่ 43	อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศสหรัฐอเมริกา .....	96
แผนภาพที่ 44	ปัจจัย 4 ด้านที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนาระบบนิเวศของ Crowdfunding ที่ดี.....	100
แผนภาพที่ 45	โมเดลการขับเคลื่อนความมั่นคงของประเทศไทย .....	107
แผนภาพที่ 46	วงจรชีวิตของนวัตกรรม .....	108
แผนภาพที่ 47	การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไทยเพื่อไปสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคต .....	109
แผนภาพที่ 48	สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ....	140
แผนภาพที่ 49	สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นแหล่งเงินทุนที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน .....	141
แผนภาพที่ 50	สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นรูปแบบความต้องการเงินทุน.....	141
แผนภาพที่ 51	ผลการสำรวจเรื่องวัตถุประสงค์ของการระดมทุนของผู้ประกอบการ.....	143
แผนภาพที่ 52	ผลการสำรวจเรื่องปัจจัยที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน .....	144
แผนภาพที่ 53	ผลการสำรวจเรื่องแนวทางการแก้ไขปัญหาเมื่อได้รับเงินทุนไม่เพียงพอ .....	145
แผนภาพที่ 54	ผลสำรวจเรื่องปัจจัยที่พิจารณาในการขอระดมทุน .....	146
แผนภาพที่ 55	ผลสำรวจเรื่องคุณลักษณะและรูปแบบแหล่งเงินทุนที่ต้องการ .....	147
แผนภาพที่ 56	ผลสำรวจเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก .....	148
แผนภาพที่ 57	ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Angel Investor .....	149

แผนภาพที่ 58	ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Venture Capital .....	150
แผนภาพที่ 59	ผลสำรวจเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ Crowdfunding แต่ละรูปแบบ.....	150
แผนภาพที่ 60	ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding .....	151
แผนภาพที่ 61	ผลสำรวจเรื่องความคาดหวังต่อหน่วยงานภาครัฐ .....	152
แผนภาพที่ 62	การเปรียบเทียบผลลัพธ์จากการเก็บข้อมูลและช่องว่างในการพัฒนา.....	158
แผนภาพที่ 63	วงจรการระดมทุนของธุรกิจ Startups.....	165
แผนภาพที่ 64	แนวคิดในการร่างแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SMEs.....	168
แผนภาพที่ 65	ภาพรวมแผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม .....	170
แผนภาพที่ 66	แนวทางการดำเนินงานเรื่องการจัดอบรมให้แก่นักลงทุน.....	181
แผนภาพที่ 67	แนวทางการออกไปประกาศให้แก่นักลงทุน .....	182
แผนภาพที่ 68	แนวทางการจัดตั้งระบบการจดทะเบียนและออกไปอนุญาตแก่ผู้ให้บริการ funding portal.....	183
แผนภาพที่ 69	กระบวนการกำหนดแนวทางในการคัดกรองนักลงทุนสำหรับผู้ให้บริการ funding portal.....	184
แผนภาพที่ 70	กระบวนการจัดอบรมเรื่องมาตรฐานการให้บริการของผู้ให้บริการ funding portal.....	184
แผนภาพที่ 71	แนวทางการจัดอบรมสัมมนาเรื่องรูปแบบและแนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups.....	185
แผนภาพที่ 72	ระบบการแนะนำแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Referral).....	186
แผนภาพที่ 73	แนวทางการพัฒนาขอบเขตของมาตรการลดหย่อนภาษีให้แก่นักลงทุน.....	187
แผนภาพที่ 74	แนวทางการศึกษาความเป็นไปได้ในการกำหนดมาตรการร่วมทุนของหน่วยงานภาครัฐ.....	187
แผนภาพที่ 75	แนวทางการศึกษาการจัดตั้งประกันความเสียหายจากการลงทุน .....	188
แผนภาพที่ 76	แนวทางการให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่แก่ผู้ประกอบการ SMEs .....	189
แผนภาพที่ 77	แนวทางการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ SMEs.....	190
แผนภาพที่ 78	แนวทางการให้ความรู้เรื่องการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ SMEs.....	190
แผนภาพที่ 79	แนวทางการจัดสรรพี่เลี้ยง (mentor) ให้แก่ธุรกิจที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก .....	191
แผนภาพที่ 80	แนวทางการผลักดันการพิจารณามาตรฐานการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ .....	192
แผนภาพที่ 81	แนวทางการตรวจสอบคะแนน Credit Bureau ของผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการผลักดัน .....	193
แผนภาพที่ 82	แนวทางการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้อง.....	194
แผนภาพที่ 83	กรอบการศึกษาแนวทางการปรับปรุงขอบเขตของมาตรการตรวจสอบที่มาของเงินทุน .....	195
แผนภาพที่ 84	กระบวนการพัฒนามาตรการตรวจสอบความโปร่งใสของเงินทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก .....	195
แผนภาพที่ 85	โครงสร้างการจัดตั้งสนามทดลอง (sandbox).....	196
แผนภาพที่ 86	แนวทางการพัฒนามาตรฐานการประเมินมูลค่ากิจการ .....	197

แผนภาพที่ 87	แนวทางการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงินสำหรับธุรกิจสมัยใหม่.....	198
แผนภาพที่ 88	แนวทางการจัดทำฐานข้อมูล SMEs .....	199
แผนภาพที่ 89	แนวทางการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ตเพื่อป้องกันการจารกรรมข้อมูล.....	200
แผนภาพที่ 90	แนวทางการเชื่อมโยงข้อมูลพื้นฐานระหว่างหน่วยงาน.....	201
แผนภาพที่ 91	แนวทางการจัดทำ online community เรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs.....	202
แผนภาพที่ 92	แนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก.....	203
แผนภาพที่ 93	การสร้างเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน.....	203
แผนภาพที่ 94	แนวทางการสนับสนุนการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุน.....	204
แผนภาพที่ 95	โครงสร้างเครือข่ายภาคเอกชนที่ต้องการสนับสนุน.....	205
แผนภาพที่ 96	แนวคิดโครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ.....	206
แผนภาพที่ 97	แนวทางการจับคู่ธุรกิจ (Business matching).....	206



## สารบัญตาราง

ตารางที่ 1	ตัวอย่างแนวทางการคัดกรองแหล่งเงินทุนทางเลือกจากการวิเคราะห์ตามนโยบาย และแผนงาน.....	7
ตารางที่ 2	กรอบแนวทางการวิเคราะห์ปัญหา และอุปสรรคในการพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายจาก มุมมองของเจ้าของแหล่งเงินทุนและผู้กำหนดนโยบาย (Supply / Policy Maker Side).....	9
ตารางที่ 3	กรอบแนวทางการวิเคราะห์ปัญหา และความต้องการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามประเภทของ SMEs จากมุมมองผู้ประกอบการ (Demand Side) .....	9
ตารางที่ 4	ตัวอย่างกรอบการวิเคราะห์กรณีศึกษาต้นแบบ .....	10
ตารางที่ 5	ตารางการทำงาน .....	16
ตารางที่ 6	นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย .....	17
ตารางที่ 7	คุณลักษณะที่สำคัญในการกำหนดคินิยมและตัวอย่างของแหล่งเงินทุนทางเลือก .....	31
ตารางที่ 8	ตัวอย่างของเครื่องมือทางการเงิน จำแนกตามประเภทของเครื่องมือและช่องทางการระดมทุน.....	33
ตารางที่ 9	ปัจจัยที่ส่งผลต่อความยากในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน แบ่งตามขนาดธุรกิจ .....	47
ตารางที่ 10	ส่วนแบ่งทางตลาดและอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment จำแนกตามประเทศ ปี 2558 .....	54
ตารางที่ 11	สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment .....	67
ตารางที่ 12	ปริมาณการระดมทุนและอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือก รูปแบบ Venture Capital จำแนกตามประเทศ ปี 2559 .....	70
ตารางที่ 13	สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital .....	84
ตารางที่ 14	สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding .....	102
ตารางที่ 15	สรุปมาตรการหลักในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ .....	103
ตารางที่ 16	มาตรการทางการเงิน/การคลังเพื่อส่งเสริม SMEs .....	132
ตารางที่ 17	สรุปผลสัมฤทธิ์กลุ่มหน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้อง.....	136
ตารางที่ 18	สรุปผลสัมฤทธิ์กลุ่มสถาบันการเงิน .....	139
ตารางที่ 19	ผลการสำรวจเรื่องแหล่งเงินทุนที่เลือกใช้ในปัจจุบัน .....	142

## บทที่ 1 บทนำ

### 1.1 หลักการและเหตุผล

จากการเกิดวิกฤติทางการเงินระดับโลก ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม ส่งผลให้แหล่งเงินทุนทางเลือกมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในหลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร และประเทศในทวีปยุโรป เพื่อให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในหลายรูปแบบ เช่น Peer-to-Peer lending / Crowdfunding จากหลายแหล่งที่มา เช่น นักลงทุนรายย่อย บริษัทร่วมทุน ฯลฯ

สำหรับประเทศไทย แหล่งเงินทุนที่สำคัญเพื่อการประกอบธุรกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังคงเป็นแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมจากสถาบันการเงิน แหล่งเงินทุนทางเลือกยังมีไม่มาก ไม่แพร่หลาย แม้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำคัญต่อประเทศทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม ด้วยจำนวนที่มีมากถึง 2,736,744 ราย คิดเป็นร้อยละ 99.73 ของจำนวนวิสาหกิจทั่วประเทศ ก่อให้เกิดมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) 5,212,004 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 39.6 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งประเทศ รวมถึงมีการจ้างงานจำนวน 10,501,166 คน คิดเป็นร้อยละ 80.3 ของการจ้างงานรวมทั้งหมด ในปี พ.ศ. 2557

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงได้ทำการศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อเป็นข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

### 1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1) เพื่อให้มียุทธศาสตร์ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่สอดคล้องกับทิศทางการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทย
- 2) เพื่อให้ได้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยในประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

### 1.3 ขอบเขตการดำเนินงาน

ในการดำเนินการโครงการงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีขอบเขตของงาน สรุปได้ดังนี้

- 1) กำหนดกรอบการศึกษาเพื่อจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น นิยามศัพท์ กลุ่มเป้าหมาย ฯลฯ ตลอดจนแผนการดำเนินงานที่แสดงให้เห็นถึงระยะเวลาดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ
- 2) ศึกษา รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก ทั้งข้อมูลทุติยภูมิ เช่น สถานการณ์และแนวโน้ม ประเภทของแหล่งเงินทุนทางเลือก และข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- 3) ศึกษาวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบกรณีศึกษาต้นแบบที่ดี (Best Practice) เพื่อประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งจากข้อมูลทุติยภูมิ จากการทบทวนวรรณกรรมและงานศึกษาต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน
- 4) จัดการประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) เพื่อรับฟังข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง รวมจำนวนผู้เข้าร่วมการประชุมไม่น้อยกว่า 20 คน
- 5) วิเคราะห์ข้อมูลจากการดำเนินงานในข้อ 1.3.2 ถึง 1.3.4 เพื่อนำเสนอแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลอดจนแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาให้มีแหล่งเงินทุนทางเลือกดังกล่าว รวมถึงจัดทำร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 6) จัดประชุมนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ในการปรับปรุงแก้ไขร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย จำนวน 1 ครั้ง โดยมีผู้เข้าร่วมการประชุมไม่น้อยกว่า 50 คน
- 7) จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย
  - ยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 1 แผน
  - บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) และข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

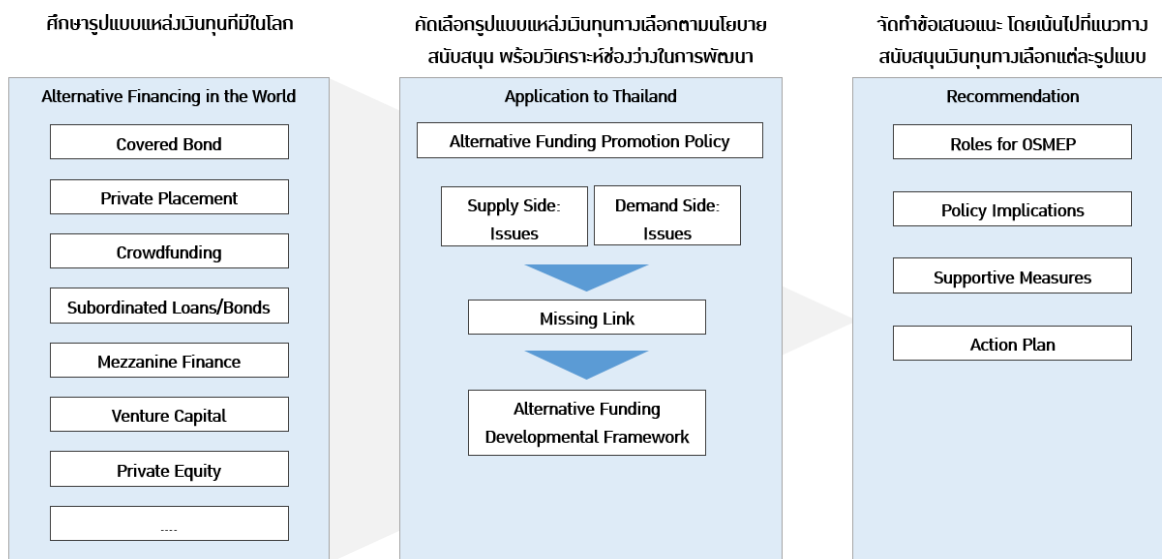
## 1.4 กรอบแนวคิดและขั้นตอนในการดำเนินงาน

### 1.4.1 กรอบแนวคิดในการดำเนินงาน

ด้วยสถานการณ์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเฉพาะในเรื่องของการเข้าถึงเงินทุนในปัจจุบัน ทำให้หน่วยงานต่างๆ มีแนวคิดและจัดทำแผนงานในการพัฒนาและส่งเสริมเงินทุนทางเลือกต่างๆ ให้เกิดขึ้นในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าในปัจจุบันจะมีแผนงานส่งเสริมเงินทุนทางเลือกประเภทต่างๆ เกิดขึ้นมา แต่ยังคงพบว่าภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ยังไม่สามารถพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกให้เกิดขึ้นมาอย่างเป็นรูปธรรม หรือมีการนำมาใช้กับภาคธุรกิจอย่างแพร่หลายได้ ขณะที่ปรึกษาจึงมีแนวคิดในการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยใช้กรอบของนโยบายและแผนงานต่างๆ ที่มีอยู่แล้วมาเป็นกรอบในการกำหนดรูปแบบของเงินทุนทางเลือกที่ประเทศไทยต้องการจะพัฒนาและขับเคลื่อน โดยจะศึกษาจากนโยบายและแผนงานต่างๆ ที่มี พร้อมทั้งสรุปรูปแบบเงินทุนทางเลือกที่ภาคส่วนต่างๆ ต้องการขับเคลื่อนออกมาตามที่มีการระบุไว้ในนโยบาย และแผนงานต่างๆ ซึ่งรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ได้จากการสรุปนโยบายและแผนงานก่อนหน้าจะเปรียบเสมือนเป็นเงินทุนทางเลือกเป้าหมายที่ต้องการให้เกิดขึ้นในประเทศไทย โดยขณะที่ปรึกษาจะถือผลสรุปที่ได้เป็นขอบเขตของรูปแบบเงินทุนทางเลือกที่คณะที่ปรึกษาจะดำเนินการศึกษาต่อไป

แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการขับเคลื่อนเงินทุนทางเลือกเป้าหมายให้เกิดขึ้นมาในประเทศไทย



ภายใต้รูปแบบเงินทุนเป้าหมายนั้นจะต้องมีการศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาเงินทุนทางเลือกในแต่ละรูปแบบในมุมมองของสถาบันการเงินและผู้กำหนดนโยบาย พร้อมกับสำรวจความต้องการและความคาดหวังจากเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ ผ่านมุมมองของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Demand) โดยประเด็นสำคัญที่ได้รับจากการหารือทั้งจากฝั่ง Supply และ Demand จะถูกนำมาสังเคราะห์เพื่อระบุข้อว่างในการพัฒนา

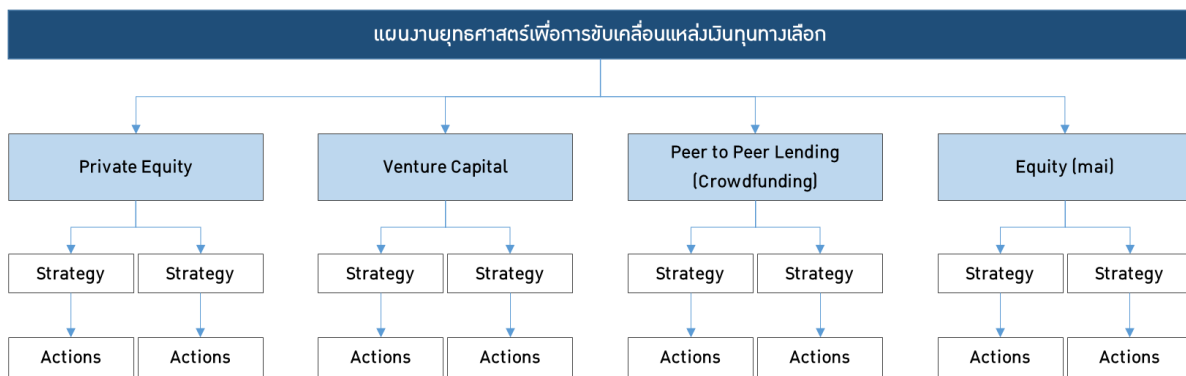
(Missing Link) ของแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ พร้อมจัดทำเป็นกรอบแนวคิดในการพัฒนาเงินทุนทางเลือก (Alternative Funding Developmental Framework)

ซึ่งจากกรอบแนวคิดในการพัฒนาข้างต้น จึงจะถูกนำมาพัฒนาเป็นนโยบาย และแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเงินทุนทางเลือก พร้อมกับแนวทางการพัฒนา และขับเคลื่อนเงินทุนทางเลือก โดยแบ่งตามรูปแบบเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบต่อไป

อย่างไรก็ตาม หากการสำรวจ Supply และ Demand ซึ่งให้เห็นถึงความเหมาะสมของรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนือจากนโยบาย และแผนงาน ก็อาจมีการพิจารณาในการนำรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นมาเป็นหนึ่งในรูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายได้เช่นเดียวกัน

แผนภาพที่ 2 ตัวอย่างโครงสร้างของแผนการขับเคลื่อนเงินทุนเป้าหมายแต่ละรูปแบบ

ตัวอย่าง



### 1.4.2 แนวทางการศึกษาและขั้นตอนในการดำเนินงาน

เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามกรอบแนวคิดข้างต้น คณะที่ปรึกษาจึงได้มีการออกแบบขั้นตอนการทำงานออกมาเป็น 3 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนการทำงาน



## 1) ศึกษารูปแบบของแหล่งเงินทุนที่มีในโลก ศึกษานโยบายสนับสนุนในไทย และกำหนดรูปแบบทางเลือก เป้าหมาย

มุ่งเน้นการศึกษาสถานการณ์และทำความเข้าใจถึงแนวทางในภาพรวมของรูปแบบเงินทุนทางเลือกสำหรับภาคธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อใช้ในการกำหนดรูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายสำหรับประเทศไทยต่อไป โดยมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

- 1.1) ศึกษาสถานการณ์การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเฉพาะใน ส่วนของเงินทุนทางเลือก โดยจะเริ่มตั้งแต่สถานการณ์ของโลกและของภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์ใน ภาพใหญ่เป็นหลัก ไม่ได้เจาะลึกเป็นรายเป็นประเทศ มาสู่ในส่วนของการวิเคราะห์สถานการณ์ของประเทศ ไทย นอกจากนี้ การศึกษาในส่วนนี้ยังจะให้ความสำคัญกับการสำรวจแนวโน้มสำคัญที่เกี่ยวข้อง พร้อม วิเคราะห์นัยต่อการเข้าถึงเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกี่ยวข้องด้วย

การศึกษาส่วนนี้จะมุ่งเน้นการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Research) จากรายงาน และบทวิเคราะห์ จากหน่วยงานที่ดูแล รับผิดชอบ หรือมีการวิจัยในเรื่องของเศรษฐกิจ การเงิน และการขับเคลื่อนวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม เป็นหลัก อาทิ

- ธนาคารโลก (World Bank)
  - องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD)
  - ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย (Asia Development Bank: ADB)
  - สหภาพยุโรป (European Union: EU)
  - ธนาคารแห่งประเทศไทย
  - สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 1.2) ศึกษานิยาม และทำความเข้าใจถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบต่างๆ รวมถึงกลไกและประเด็นสำคัญใน การปรับใช้ทางธุรกิจของแต่ละรูปแบบ ทั้งนี้ เพื่อให้ขอบเขตในการศึกษามีความชัดเจนมากที่สุด คณะที่ ปรึกษาจะอ้างอิงตามกรอบประเภทและรูปแบบเงินทุนทางเลือกที่องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและ การพัฒนา (OECD) ได้ทำการศึกษา โดยอ้างอิงจากรายงาน *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments* ที่ OECD ได้จัดทำขึ้น

รายงาน *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*



แผนภาพที่ 4 ประเภทและรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่อ้างอิงจากการศึกษาของ OECD


Alternative External Financing Tools and Technique for SMEs			
Low Risk / Return	Low Risk / Return	Medium Risk / Return	High Risk / Return
<b>Asset-based Finance</b>	<b>Alternative Debt</b>	<b>Hybrid Instruments</b>	<b>Equity Instruments</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Asset-based lending</li> <li>Intangible Asset-based lending</li> <li>Factoring</li> <li>Purchase Order Finance</li> <li>Warehouse Receipts</li> <li>Leasing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corporate Bond</li> <li>Securitised Debt</li> <li>Covered Bonds</li> <li>Private Placements</li> <li>Crowdfunding – Peer to Peer Lending (Debt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Subordinated Loans/Bonds</li> <li>Silent Participations</li> <li>Participating Loans</li> <li>Profit Participation Rights</li> <li>Convertible Bonds</li> <li>Bonds with Warrants</li> <li>Mezzanine Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Private Equity</li> <li>Venture Capital</li> <li>Business Angles</li> <li>Specialized Platforms for Public Listing of SMEs</li> <li>Crowdfunding – Peer to Peer Lending (Equity)</li> </ul>

ที่มา: New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments, OECD

- 1.3) ศึกษานโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญทางด้านเศรษฐกิจ โดยมุ่งเน้นไปที่การขับเคลื่อนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การเงิน การลงทุน และส่วนที่เกี่ยวข้อง พร้อมทำการระบุประเภทหรือรูปแบบเงินทุนทางเลือกที่ภาคส่วนต่างๆ ต้องการสนับสนุนและขับเคลื่อน (โดยเฉพาะรูปแบบเงินทุนทางเลือกที่ภาคส่วนต่างๆ ต้องการขับเคลื่อน แต่ยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างจริงจัง) เพื่อกำหนดเป็นรูปแบบเงินทุนเป้าหมายที่จะมีการศึกษา และจัดทำแผนขับเคลื่อนในภายหลัง เป้าหมายหลักของการดำเนินการในส่วนนี้คือการวิเคราะห์และจัดทำเครื่องมือในการคัดกรอง (Filtering Tools) ประเภทหรือรูปแบบของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่หน่วยงานต่างๆ มีแนวทางในการสนับสนุน โดยคณะที่ปรึกษาจะสรุปประเด็นที่สะท้อนการสนับสนุนเครื่องมือทางการเงิน หรือแหล่งเงินทุนทางเลือกสำคัญจากนโยบายและแผนงานต่างๆ พร้อมจัดหมวดหมู่เพื่อนำมาเป็นเกณฑ์สำคัญในการคัดกรองเครื่องมือแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีการทบทวนในส่วนก่อนหน้า โดยคณะที่ปรึกษาจะยึดผลจากการคัดกรองเครื่องมือทางการเงินเหล่านี้ เป็นขอบเขตของเครื่องมือและแหล่งเงินทุนทางเลือกที่จะทำการวิเคราะห์เชิงลึกและจัดทำแผนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

ตารางที่ 1 ตัวอย่างแนวทางการคัดกรองแหล่งเงินทุนทางเลือกจากการวิเคราะห์ตามนโยบาย และแผนงาน

รูปแบบเงินทุนทางเลือก	หมวดประเมิน 1	หมวดประเมิน 2	หมวดประเมิน 3	หมวดประเมิน 4
<b>Asset-based Finance</b>				
Asset-based Lending ✓	✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx		✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx	
Factoring				
...				
<b>Alternative Debt</b>				
Corporate Bond ✓		✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx		
Private Placement				
...				
<b>Hybrid Instruments</b>				
Convertible Bonds				✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx
...				
<b>Equity Instruments</b>				
Venture Capital ✓	✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx			
Peer to Peer Lending ✓	✓ ประเมินที่เกี่ยวข้อง: xxx			
...				



รูปแบบเงินทุนทางเลือก
Asset-based Lending
Corporate Bond
Convertible Bonds
Venture Capital
Peer to Peer Lending

ประเภทหรือรูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายที่  
คณะที่ปรึกษาจะทำการศึกษาเชิงลึก และจัดทำ  
แผนยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องต่อไป

ทั้งนี้ การศึกษานโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญในส่วนนี้ จะอ้างอิงข้อมูล ดังต่อไปนี้

- แนวคิดโมเดล Thailand 4.0 และ กลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve
- ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ปี พ.ศ. 2560 – 2564
- แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ ปี พ.ศ. 2559 – 2564 หรือ แผนแม่บทกระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. 2555 – 2564
- แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2559 – 2564 หรือ แผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555 – 2574



- แผนยุทธศาสตร์กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ หรือ แผนพัฒนาการเกษตร ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564)
- แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
- แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 – ธนาคารแห่งประเทศไทย
- แผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. พ.ศ. 2559 – 2561
- แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560 – 2564

## 2) ศึกษาช่องว่างในการพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกในไทย พร้อมจัดทำกรอบแนวคิดการพัฒนา

หลังจากที่สามารถกำหนดประเภทหรือรูปแบบเงินทุนเป้าหมายที่จะทำการสนับสนุนได้แล้ว คณะที่ปรึกษาจะทำการศึกษาข้อมูลเชิงลึกเพื่อวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนา (Missing Link) ของเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ พร้อมกำหนดกรอบแนวคิดในการพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Developmental Framework) เพื่อใช้เป็นฐานของกรอบความคิดหลักในการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์และการขับเคลื่อนอื่นๆ ต่อไป โดยมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

- 2.1) สืบค้นข้อมูลจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจากภาคส่วนต่างๆ เพื่อทำความเข้าใจถึงอุปสรรคของการพัฒนาเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภทในเชิงลึก โดยแบ่งออกเป็น
  - มุมมองของภาคสถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการออกนโยบายและการกำกับดูแล ในฐานะเจ้าของแหล่งเงินทุนและผู้กำหนดนโยบาย (Supply + Policy Maker Side) เพื่อศึกษาถึงปัญหา หรืออุปสรรคสำคัญที่ทำให้ไม่สามารถพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายได้ โดยจะเน้นการวิเคราะห์ประเด็นตามประเภทของแหล่งเงินทุนทางเลือกเป้าหมายเป็นหลัก (Types of Alternative Fund)
  - มุมมองของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทต่างๆ ในฐานะผู้ที่ต้องการเข้าถึงเงินทุน (Demand Side) เพื่อสำรวจความต้องการต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และความคาดหวังจากการสนับสนุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยจะเน้นการวิเคราะห์ประเด็นตามประเภทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหลัก (Types of SME)

ตารางที่ 2 กรอบแนวทางการวิเคราะห์ปัญหา และอุปสรรคในการพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายจากมุมมองของเจ้าของแหล่งเงินทุนและผู้กำหนดนโยบาย (Supply / Policy Maker Side)

รูปแบบเงินทุนเลือก	แนวทวนสนับสนุนนโยบาย / แผนงาน	ประเด็นปัญหา/อุปสรรคการพัฒนา		
		ประเด็น 1	ประเด็น 2	ประเด็น 3
Asset-based Lending	• ....	• ....		
Corporate Bond	• .... • ....	• .... • ....		
Venture Capital	• .... • ....	• .... • ....		
Peer to Peer Lending	• ....	• ....		

ตารางที่ 3 กรอบแนวทางการวิเคราะห์ปัญหา และความต้องการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามประเภทของ SMEs จากมุมมองผู้ประกอบการ (Demand Side)

ประเภทของประเด็น	Start up	Smart SME	Smart Farmer	Regular SME
ประเด็นประเภท A				
ประเด็นประเภท B				
ประเด็นประเภท C				
ประเด็นประเภท D				

← Common Issues

↑  
Group Specific Issues

- 2.2) จากประเด็นที่ได้รับทั้งในมุมมองของ Supply และ Demand ขณะที่ปรึกษาจะทำการประมวลข้อมูลทั้งหมด เพื่อระบุช่องว่างสำคัญในการพัฒนา (Missing Link) ที่สำคัญ ในแต่ละรูปแบบ พร้อมกับพัฒนารูปแบบเงินทุนทางเลือกในภาพรวม (Alternative Financing Developmental Framework) โดยองค์ประกอบสำคัญของกรอบความคิดนี้จะเป็นตัวกำหนดประเด็นสำคัญของแผนยุทธศาสตร์ และแผนงานการขับเคลื่อนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 2.3) นอกจากการวิเคราะห์ข้างต้นแล้ว เพื่อช่วยให้สามารถศึกษาประเด็นสำคัญในการพัฒนาที่ชัดเจนมากขึ้น ขณะที่ปรึกษาจะทำการสำรวจกรณีศึกษาของการพัฒนา และกลไกในการทำงานจากต่างประเทศ โดยอ้างอิงจากรูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายแต่ละรูปแบบที่กำหนดออกมาก่อนหน้านี้ พร้อมกับวิเคราะห์บทเรียนสำคัญ

จากแต่ละกรณีเพื่อมาเป็นข้อมูลเสริมในส่วนของกรอบความคิดการพัฒนาารูปแบบเงินทุน และแผนยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องต่อไป

#### ตารางที่ 4 ตัวอย่างกรอบการวิเคราะห์กรณีศึกษาต้นแบบ

ตัวอย่าง

รูปแบบเงินทุนทางเลือก เป้าหมาย	กรณีศึกษาค้นแบบ	รูปแบบ กลไกสำคัญ และจุดเด่น	แนวทางการสนับสนุน	ประเด็นสำคัญต่อการนำไปปรับใช้ในประเทศไทย
Private Equity				
Venture Capital				
Peer to Peer Lending				
Equity (mai)				

การดำเนินงานในส่วนนี้ จะมุ่งเน้นการผสมผสานระหว่างการสำรวจและรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Research) และทุติยภูมิ (Secondary Research) โดยมีกิจกรรมในการศึกษาข้อมูลที่สำคัญ ดังนี้

- สัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มของเจ้าของแหล่งเงินทุนและผู้กำหนดนโยบาย (Supply / Policy Maker) และกลุ่มของผู้ประกอบการ (Demand) โดยมีจำนวนผู้ที่ จะทำการสัมภาษณ์เบื้องต้นรวมกันทั้งสองกลุ่มประมาณ 15 ราย ซึ่งในแต่ละกลุ่มมีประเด็นในการสัมภาษณ์ที่แตกต่างกัน

1) กลุ่มของเจ้าของแหล่งเงินทุน และผู้กำหนดนโยบาย (Supply / Policy Maker) ประกอบไปด้วยสถาบันการเงิน Venture Capital และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กองทุน 500 Tuk Tuk หรือ Thailand Tech Startup Association เป็นต้น โดยมีประเด็นในการสัมภาษณ์ดังนี้

- สถานการณ์การเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการเป็นอย่างไร และจะมีแนวโน้มไปในทิศทางใด
- ปัญหาในการปล่อยเงินกู้ / สินเชื่อ / ให้เงินทุน กับผู้ประกอบการในปัจจุบันคืออะไร จะมีแนวทางแก้ไขอย่างไร
- รูปแบบของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบไหนที่เหมาะสมกับประเทศไทย? อะไรเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนารูปแบบเงินทุนนั้นๆ
- แนวทางที่หน่วยงานกำลังดำเนินการเพิ่มจำนวนการปล่อยเงินกู้ / เงินทุน คืออะไร
- ข้อเรียกร้องต่อภาครัฐคืออะไร

2) กลุ่มของผู้ประกอบการ (Demand) ประกอบไปด้วย ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพสูง หรือหน่วยงานที่เป็นตัวแทนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตัวอย่างเช่น สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมการผลิต (SMI) สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย หรือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เน้นการใช้นวัตกรรม เป็นต้น โดยมีประเด็นในการสัมภาษณ์ดังนี้

- ความต้องการ และประเด็นสำคัญในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ

- ประเมินข้อดี ข้อเสียของรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภท
- แนวทางที่หน่วยงานกำลังดำเนินการในการแก้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs คืออะไร
- ปัญหาสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน
- ข้อเรียกร้องต่อภาครัฐคืออะไร

ทั้งนี้ รายชื่อหน่วยงานที่จะสัมภาษณ์ข้างต้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

- สัมภาษณ์ความคิดเห็นในรูปของแบบสอบถาม (Survey) จำนวน 100 ชุด โดยเน้นกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามประเภทต่างๆ โดยคาดว่าจะใช้เวลาในการสำรวจความคิดเห็นตั้งแต่มีการจัดส่งประมาณ 30 วัน โดยมีกรอบประเด็นของแบบสำรวจ ดังนี้
  - ปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีในปัจจุบัน
  - ประเภทหรือรูปแบบของแหล่งเงินทุนที่ต้องการ
  - แนวทางการสนับสนุนจากภาครัฐในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) 1 ครั้ง

วัตถุประสงค์ : เพื่อศึกษาปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ และรับฟังความต้องการทางด้านการพัฒนาแหล่งเงินทุน

วันที่: เดือนเมษายน – พฤษภาคม 2560

สถานที่ : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผู้เข้าร่วม: รวมจำนวน 20 คน

1. ผู้ประกอบการตามประเภทของ สสว
2. ผู้แทนจากสภาหอการค้า / สภาอุตสาหกรรม
3. ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ร่างกำหนดการ

9:00 – 9:30 น.	นำเสนอที่มา กรอบแนวคิด และขั้นตอนการดำเนินงานที่ผ่านมา
9:30 – 10:00 น.	นำเสนอข้อมูลการศึกษาเบื้องต้น โดย คณะที่ปรึกษา
10:00 – 12:00 น.	ประชุมระดมความคิดเห็น

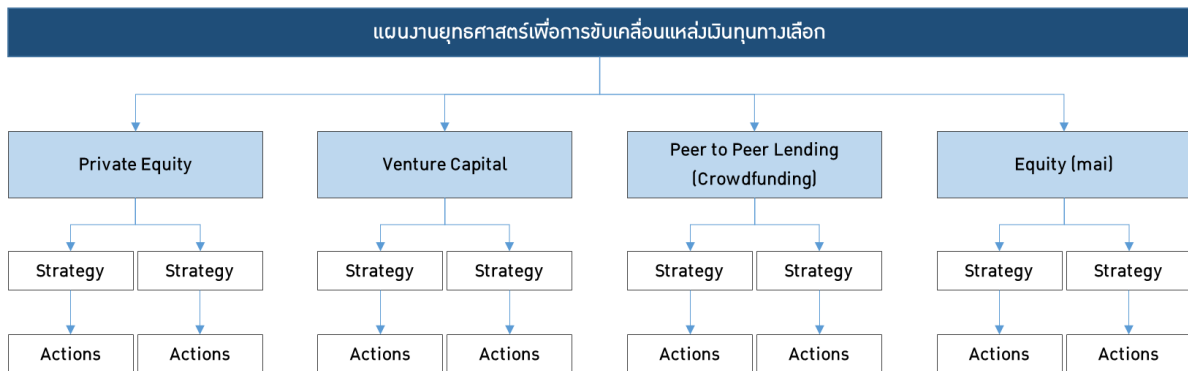
### 3) จัดทำแผนยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติการฯ และข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการพัฒนา

จากแนวทางการศึกษาและกรอบความคิดในการพัฒนาข้างต้น คณะที่ปรึกษาดำเนินการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ และแผนการขับเคลื่อนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

- 3.1) ทำการทบทวนบทบาทหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของ สสว. เพื่อประเมินถึงขอบเขตและความรับผิดชอบที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาเงินทุนทางเลือก โดยจะเป็นการพิจารณาเปรียบเทียบควบคู่กับกรอบความคิดในการพัฒนาข้างต้นเพื่อใช้ในการกำหนดขอบเขตของแผนงานที่ สสว. ต้องรับผิดชอบหลัก และแผนงานที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ จะต้องรับผิดชอบ โดยการดำเนินงานในส่วนนี้จะเป็นการอ้างอิงข้อมูลจากพันธกิจของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับทางด้านแหล่งเงินทุน และสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นสำคัญ
- 3.2) ภายใต้กรอบความคิดในการพัฒนาเงินทุนทางเลือก คณะที่ปรึกษาจะพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ และแผนงานขับเคลื่อนสำคัญ พร้อมกับรายละเอียดอื่นๆ ที่เชื่อมโยงกัน ทั้งในส่วนของกลยุทธ์ หรือโครงการ/แผนงานริเริ่มที่สำคัญ (Flagship Projects / Initiatives) โดยแผนยุทธศาสตร์ และแผนการขับเคลื่อนนี้จะถูกแบ่งตามรูปแบบเงินทุนทางเลือกเป้าหมายแต่ละรูปแบบตามที่มีการระบุไว้ในขั้นตอนก่อนหน้า และประเด็นสนับสนุนในภาพรวมของเงินทุนทั้งหมด (Enabling Factors) ซึ่งจากแผนยุทธศาสตร์เหล่านี้ จะถูกพัฒนาขึ้นออกมาเป็นแผนปฏิบัติการที่มีรายละเอียดของโครงการสำคัญที่ควรมี (Flagship Project / Initiative) ในแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์ รวมถึงการระบุกรอบระยะเวลาเบื้องต้นเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถรับรู้ได้ถึงขั้นตอนของแผนงานหรือโครงการที่ควรมีการดำเนินงานก่อน-หลัง เป็นสำคัญ

### แผนภาพที่ 5 ร่างรูปแบบของแผนยุทธศาสตร์การขับเคลื่อน

ตัวอย่าง



กลยุทธ์	ระยะสั้น	ระยะกลาง	ระยะยาว
Strategy 1	████████████████████		
- Flagship Project 1	██████████		
- Flagship Project 2	██████████		
Strategy 2		████████████████████	
Strategy 3			████████████████████

นอกจากนี้แล้ว เพื่อให้การขับเคลื่อนแผนงานนี้เป็นไปอย่างสมบูรณ์ และสามารถดำเนินการให้มีความเป็นรูปธรรมมากที่สุด คณะที่ปรึกษาจึงจะมีการจัดทำข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย หรือแนวทางการสนับสนุนอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการผลักดันและขับเคลื่อนแผนงานต่อไปได้

การดำเนินงานในส่วนนี้ มีกิจกรรมในการศึกษาข้อมูลที่สำคัญ ดังนี้

- จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) ครั้งที่ 2 จำนวน 20 คน

วัตถุประสงค์: ระดมความคิดเห็นต่อแผนยุทธศาสตร์ และโครงการสำคัญที่ควรมีในการผลักดันและขับเคลื่อนรูปแบบเงินทุนเป้าหมาย และประเด็นที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ต่อไป

วันที่: เดือนกรกฎาคม 2560

สถานที่: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผู้เข้าร่วม: รวมจำนวน 20 คน

1. ผู้ประกอบการตามประเภทของ สสว.
2. ผู้แทนจากสภาหอการค้า / สภาอุตสาหกรรม
3. ผู้แทนจากแหล่งเงินทุน
4. ผู้แทนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับนโยบาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง
5. ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ร่างกำหนดการ

9:00 – 9:30 น. นำเสนอที่มา กรอบแนวคิด และขั้นตอนการดำเนินงานที่ผ่านมา

9:30 – 10:30 น. นำเสนอประเด็นในการพัฒนารูปแบบเงินทุนที่สำคัญ กรอบแนวคิดในการพัฒนายุทธศาสตร์ และร่างยุทธศาสตร์ที่สำคัญโดยคณะที่ปรึกษา

10:30 – 12:00 น. ประชุมระดมความคิดเห็น

- จัดประชุมนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการฯ เพื่อรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจำนวน 1 ครั้ง จำนวน 50 คน

วัตถุประสงค์: นำเสนอผลการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ และแผนปฏิบัติการในการพัฒนาและขับเคลื่อนแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พร้อมรับฟังความคิดเห็น

วันที่: เดือนกันยายน 2560

สถานที่: กรุงเทพฯ

ผู้เข้าร่วม: รวมจำนวน 50 คน

1. ผู้ประกอบการตามประเภทของ สสว.
2. ผู้แทนจากสภาหอการค้า / สภาอุตสาหกรรม

3. ผู้แทนจากแหล่งเงินทุน
4. ผู้แทนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับนโยบาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง
5. ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
6. ผู้สื่อข่าว และผู้ที่สนใจทั่วไป

#### ร่างกำหนดการ

9:00 – 9:30 น.	นำเสนอที่มา กรอบแนวคิด และขั้นตอนการดำเนินงานที่ผ่านมา
9:30 – 10:30 น.	นำเสนอผลการศึกษา กรอบแนวคิดในการพัฒนายุทธศาสตร์ ร่างยุทธศาสตร์และ โครงการที่สำคัญโดยคณะที่ปรึกษา
10:30 – 12:00 น.	ประชุมระดมความคิดเห็น

### 1.5 แผนการดำเนินงาน และผลงานที่จะส่งมอบ

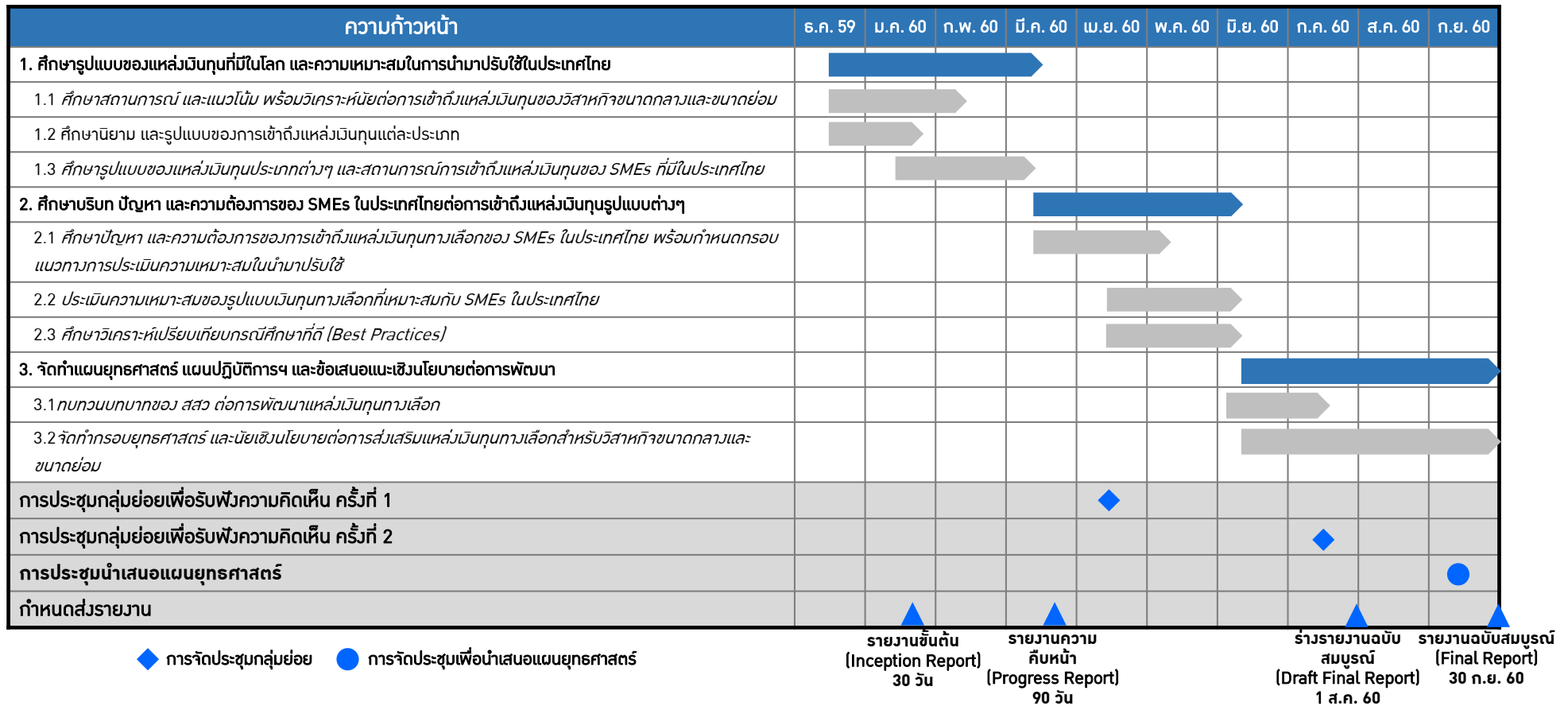
การดำเนินโครงการงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุน  
ทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ใช้เวลารวมประมาณ 300 วัน โดยมีการแบ่งการส่งมอบ  
ผลงานตลอดทั้งโครงการ 4 งวดงาน ดังนี้ต่อไปนี้

งวดงาน (ระยะเวลา)	สิ่งส่งมอบ
งวดที่ 1: INCEPTION REPORT ภายใน 30 วัน นับจากวันลงนาม ในสัญญา	เมื่อที่ปรึกษาดำเนินการส่งมอบ ดังนี้ 1) รายงานขั้นต้น (Inception Report) จำนวน 5 ชุด ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหา ดังนี้ 1. กรอบการศึกษา เช่น นิยามศัพท์ กลุ่มเป้าหมาย 2. แผนการดำเนินงานและระยะเวลาดำเนินงาน
งวดที่ 2: PROGRESS REPORT ภายใน 90 วัน นับจากวันลงนาม ในสัญญา	เมื่อที่ปรึกษาดำเนินกิจกรรมและส่งมอบรายงาน ดังนี้ 1) รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) จำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์ข้อมูล ต้นฉบับ (ในรูปแบบของ Pdf.file และ Digital file ที่สามารถแก้ไขได้) ซึ่ง ประกอบไปด้วยเนื้อหา ดังนี้ 1. ข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.2 2. กรณีศึกษาต้นแบบที่ดี (Best Practices) ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.3
งวดที่ 3: DRAFT FINAL REPORT ภายในวันที่ 1 สิงหาคม 2560	เมื่อที่ปรึกษาดำเนินกิจกรรมและส่งมอบรายงาน ดังนี้ 1) จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการและระดมความคิดเห็น (Focus Group) ตาม ขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.4

งวดงาน (ระยะเวลา)	สิ่งส่งมอบ
	<p>2) ร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ (Draft Final Report) จำนวน 5 ชุด ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหา ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. สรุปผลการจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการและระดมความคิดเห็น (Focus Group) ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.4</li> <li>2. การวิเคราะห์ข้อมูล และร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.5</li> </ol>
<p>งวดที่ 4: FINAL REPORT ภายในวันที่ 30 กันยายน 2560</p>	<p>เมื่อที่ปรึกษาดำเนินกิจกรรมและส่งมอบรายงาน ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) จัดประชุมนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.6</li> <li>2) รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) จำนวน 100 ชุด ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 1.3.7 โดยมีรายละเอียด ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พร้อมพิมพ์รูปเล่ม 4 สี</li> <li>2. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) และข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม</li> <li>3. แผ่นซีดี-รอม (CD-Rom) บันทึกข้อมูล พร้อมพิมพ์แผ่นและปก</li> </ol> </li> </ol>



ตารางที่ 5 ตารางการทำงาน



## บทที่ 2 นิยามและขอบเขตของการศึกษา

เนื่องจากงานศึกษาชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อจัดทำยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้น การทำความเข้าใจนิยาม เกณฑ์ในการจำแนกประเภทของวิสาหกิจและแหล่งเงินทุนในเบื้องต้นจึงถือว่ามีมีความสำคัญเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในเรื่องของปัจจัยต่างๆ ที่จะกล่าวถึงต่อจากนี้ นอกจากนี้ การกำหนดขอบเขตของการศึกษาให้ชัดเจนก็จะช่วยให้การกำหนดแผนยุทธศาสตร์มีความถูกต้องและแม่นยำ รวมทั้งทำให้งานศึกษาชิ้นนี้บรรลุวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มเป้าหมายได้ โดยการศึกษา นิยามและขอบเขตจะแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ การศึกษา นิยามและขอบเขตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และการศึกษา นิยามและขอบเขตของแหล่งเงินทุนทางเลือก

### 2.1 นิยามและขอบเขตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

#### 2.1.1 นิยามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise)

กระทรวงอุตสาหกรรมได้ออกกฎกระทรวงกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 ซึ่งมีการกำหนดนิยามมาตรฐานในการแบ่งขนาดของวิสาหกิจเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ วิสาหกิจขนาดกลาง และวิสาหกิจขนาดย่อม โดยใช้เกณฑ์ด้านปริมาณการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets) ทั้งนี้ เกณฑ์มาตรฐานดังกล่าวจะแตกต่างกันไปตามกลุ่มประเภทกิจการ ซึ่งเกณฑ์ต่างๆ ดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6 นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

	จำนวนการจ้างงาน (คน)		มูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)*	
	วิสาหกิจขนาดย่อม	วิสาหกิจขนาดกลาง	วิสาหกิจขนาดย่อม	วิสาหกิจขนาดกลาง
การผลิต	≤50	51-200	≤50	50-200
การบริการ	≤50	51-200	≤50	50-200
การค้าส่ง	≤25	26-50	≤50	50-100
การค้าปลีก	≤15	16-30	≤30	30-60

\*หมายเหตุ: มูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่รวมที่ดิน

ที่มา: กฎกระทรวงกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545

โดยความหมายของแต่ละกิจการ ตามนิยามที่กำหนดภายใต้กฎกระทรวงกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 มีดังนี้

- กิจการผลิตสินค้า คือ กิจการที่มีการผลิตที่เป็นลักษณะของการประกอบการอุตสาหกรรมทุกประเภท โดยความหมายที่เป็นสากลของการผลิตก็คือ การเปลี่ยนรูปวัตถุให้เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ด้วยเครื่องจักรกล หรือเคมีภัณฑ์ โดยไม่คำนึงว่างานนั้นทำโดยเครื่องจักรหรือด้วยมือ ทั้งนี้ กิจการผลิตสินค้าในที่นี้รวมถึงการแปรรูป

ผลิตผลการเกษตรอย่างง่ายที่มีลักษณะเป็นการอุตสาหกรรม การผลิตที่มีลักษณะเป็นวิสาหกิจชุมชน และการผลิต  
ที่เป็นการประกอบอุตสาหกรรมในครัวเรือนด้วย

- กิจการบริการ หมายความครอบคลุมถึง การศึกษา การสุขภาพ การบันเทิง การขนส่ง การก่อสร้างและ  
อสังหาริมทรัพย์ การโรงแรมและที่พัก การภัตตาคาร การขายอาหาร การขายเครื่องดีของภัตตาคารและ  
ร้านอาหาร การให้บริการเช่าสิ่งบันเทิงและการพักผ่อนหย่อนใจ การให้บริการส่วนบุคคล บริการในครัวเรือน  
บริการที่ให้กับธุรกิจ การซ่อมแซมทุกชนิด และการท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการท่องเที่ยว
- กิจการค้าส่ง หมายถึง การขายสินค้าใหม่และสินค้าใช้แล้วให้แก่ ผู้ค้าปลีก ผู้ใช้ในงานอุตสาหกรรม งาน  
พาณิชย์กรรม สถาบัน ผู้ใช้ในงานวิชาชีพ และรวมทั้งการขายให้แก่ผู้ค้าส่งด้วยตนเอง
- กิจการค้าปลีก หมายถึง การขายโดยไม่มีมีการเปลี่ยนรูปสินค้าทั้งสินค้าใหม่และสินค้าใช้แล้วให้กับประชาชนทั่วไป  
เพื่อการบริโภคหรือการใช้ประโยชน์เฉพาะส่วนบุคคลในครัวเรือน

### 2.1.2 กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป้าหมาย

ภายใต้ นโยบายประเทศไทย 4.0 (Thailand 4.0) ซึ่งเป็นนโยบายสำหรับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยโดย  
รัฐบาลของพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ที่เข้ามาบริหาร  
ประเทศ ประเทศไทย 4.0 มีแนวทางการพัฒนาหลักคือ การปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วย  
นวัตกรรม (Value-Based Economy) ด้วยการนำนวัตกรรม เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์เข้ามาเป็นแนวทางการ  
พัฒนาสำคัญซึ่งนำไปสู่แนวคิดการเปลี่ยนผ่าน (Transformative Shift) ในการขับเคลื่อนประเทศไทย ซึ่งเป็นการทำธุรกิจ  
ภายใต้แนวคิด “ทำน้อย ได้มาก (Less to More)” หรือสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากกว่าสินค้าและบริการ เน้นคุณค่าจาก  
การพัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรม และการบริการ ซึ่งเป็นการเปลี่ยนผ่านจากการทำธุรกิจในรูปแบบเดิมคือ “ทำมาก ได้น้อย  
(More to Less)” เน้นการผลิตสินค้าในปริมาณมากแต่มีมูลค่าเพิ่มไม่สูง โดยองค์ประกอบหลักในการเปลี่ยนผ่านทั้งหมด 4  
องค์ประกอบหลักได้แก่

1. เปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิม (Traditional Farming) ในปัจจุบัน ไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ ที่เน้นการบริหาร  
จัดการและเทคโนโลยี (Smart Farming) โดยเกษตรกรต้องร่ำรวยขึ้น และเป็นเกษตรกรแบบเป็นผู้ประกอบการ  
(Entrepreneur)

2. เปลี่ยนจาก Traditional SMEs หรือ SMEs ที่ยังไม่มีความสามารถในการแข่งขันเพียงพอและต้องการความ  
ช่วยเหลือจากรัฐบาล ไปสู่การเป็น Smart Enterprises และ Startups ที่มีศักยภาพสูงที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการ  
ขนาดใหญ่ได้ด้วยการนำความคิดและนวัตกรรมมาต่อยอดทางธุรกิจ ให้กลายเป็นกิจการที่สามารถขับเคลื่อนได้ด้วยนวัตกรรม

3. เปลี่ยนจาก Traditional Services ที่เน้นการบริการโดยใช้ทุนทางธรรมชาติ ทุนทางวัฒนธรรม หรือทุนมนุษย์ที่มีอยู่  
เดิมโดยตรงซึ่งมีการสร้างมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไปสู่ High Value Services ซึ่งเป็นการบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เน้นกระบวนการ  
สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการแทนที่จะเน้นเพียงแต่ทุนตั้งต้นเพียงอย่างเดียว

4. เปลี่ยนจากแรงงานทักษะต่ำ (Unskilled Labors) ไปสู่แรงงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และทักษะสูง (Knowledge Workers/ High Skilled Labors) เพื่อรองรับการผลิตและการให้บริการที่เน้นนวัตกรรมและเทคโนโลยีเพิ่มมากขึ้น

จากนโยบายข้างต้นจะเห็นได้ว่า การปรับตัวของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไปสู่กิจการที่มีการนำนวัตกรรมต่างๆ มาประยุกต์ใช้ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับระบบเศรษฐกิจ ถือว่าเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนตามแนวคิด Thailand 4.0 เป็นอย่างยิ่ง และเพื่อให้การขับเคลื่อนดังกล่าวเป็นไปอย่างรูปธรรมมากที่สุด แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเรื่องของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนี้ จึงจะให้ความสำคัญกับแนวทางการสร้างประโยชน์ และเป็นปัจจัยเอื้อให้กับกลุ่ม SMEs เป้าหมายตามแนวคิดข้างต้น อันประกอบไปด้วย

1. **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประกอบกิจการด้านเกษตรกรรม** โดยเน้นกิจการที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการที่นำการเกษตรสมัยใหม่เข้ามาเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ ซึ่งเน้นการประยุกต์ใช้การบริหารจัดการและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเกษตรกรรม (Smart Farming)

2. **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประกอบกิจการด้านการบริการ** โดยเน้นกิจการที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นกิจการที่ให้บริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง มีกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการเป็นของตนเอง และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้

3. **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เน้นการใช้นวัตกรรม** โดยเน้นกิจการที่มีการนำนวัตกรรมเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็น เทคโนโลยี โมเดลธุรกิจ (Business Model) หรือองค์ความรู้อื่นๆ

## 2.2 เครื่องมือทางการเงิน นิยามและขอบเขตของแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Finance)

ในการศึกษาครั้งนี้ ที่ปรึกษาได้ทบทวนเครื่องมือทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับบริบทของประเทศ เพื่อให้เข้าใจขอบเขตและสถานะของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่สามารถนำมาปรับใช้ได้ในประเทศไทย โดยมีผลการทบทวนเครื่องมือทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบัน และผลการศึกษานิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกดังต่อไปนี้

### 2.2.1 การทบทวนเครื่องมือทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบัน (Financial Instrument)

การเข้าถึงเงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เนื่องจากกระบวนการดำเนินธุรกิจที่ประกอบด้วย การผลิต การพัฒนาสินค้าและบริการ การตลาด การขาย ฯลฯ ย่อมต้องมีการใช้เงินทุนจำนวนมาก ซึ่งเงินทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการแต่ละรายอาจไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง การหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกจึงเป็นตัวแปรสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ได้ตลอดรอดฝั่ง โดยเจ้าของธุรกิจสามารถระดมทุนจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การขายหลักทรัพย์ในตลาด หรือการระดมทุนผ่านช่องทางอื่นๆ

โดยแหล่งเงินทุนที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทหลัก คือ การให้ทุนโดยไม่หวังผลตอบแทนในรูปของตัวเงิน (Investment for non-financial return) ตราสารหนี้ (Debt instrument) ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน (Hybrid

instrument) และ ตราสารทุน (Equity instrument) ซึ่งแหล่งเงินทุนแต่ละประเภทต่างมีลักษณะเฉพาะ ทั้งในด้านรูปแบบผลตอบแทน ระดับความเสี่ยง ระยะเวลาการลงทุน และสิทธิพิเศษที่แตกต่างกัน โดยองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนาได้ทำการรวบรวมเครื่องมือทางการเงินสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไว้ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังแผนภาพต่อไปนี้

### แผนภาพที่ 6 เครื่องมือและเทคนิคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Alternative External Financing Tools and Technique for SMEs			
Non-financial Return	Low Risk / Return	Medium Risk / Return	High Risk / Return
Investment for non-financial return	Debt Instruments	Hybrid Instruments	Equity Instruments
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Donation-based crowdfunding</li> <li>• Reward-based crowdfunding</li> <li>• Pre-selling or pre-ordering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asset-based lending</li> <li>• Intangible Asset-based lending</li> <li>• Factoring</li> <li>• Purchase Order Finance</li> <li>• Warehouse Receipts</li> <li>• Leasing</li> <li>• Corporate Bond</li> <li>• Debt securitization and covered bonds</li> <li>• Crowdfunding – Peer to Peer Lending (Debt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subordinated Debt</li> <li>• Silent Participations</li> <li>• Participating Loans</li> <li>• Convertible Bonds</li> <li>• Detachable Warrants</li> <li>• Mezzanine Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Public Equity</li> <li>• SET</li> <li>• mai</li> <li>• Private Equity</li> <li>• Venture Capital</li> <li>• Business Angles</li> <li>• Buyouts</li> <li>• Equity Crowdfunding</li> </ul>

ที่มา: New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments, OECD ปรับปรุงโดย Effinity

#### 1) การให้ทุนโดยไม่หวังผลตอบแทนในรูปแบบของตัวเงิน (Investment for non-financial return)

แหล่งเงินทุนที่มีความเสี่ยงต่อนักลงทุนต่ำที่สุด คือ แหล่งเงินทุนประเภทการให้ทุนโดยไม่หวังผลตอบแทนในรูปแบบของตัวเงิน (Investment for non-financial return) ซึ่งมักจะเป็นการให้เงินเปล่าเพื่อการส่งเสริมกิจการที่นักลงทุนมีความสนใจ โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการลงทุนในมูลนิธิ องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (Non-profit organization) และกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ต่างๆ โดยข้อแตกต่างของการให้ทุนโดยไม่หวังผลตอบแทนในรูปแบบของตัวเงินแบบดั้งเดิมและแบบทางเลือก คือ ช่องทางการระดมทุน ซึ่งแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมมักเป็นการติดต่อระหว่างเจ้าของทุนและผู้รับทุนโดยตรง ทำให้จำนวนนักลงทุนค่อนข้างจำกัด ในขณะที่แหล่งเงินทุนแบบทางเลือกจะเป็นการระดมทุนผ่านผู้ให้บริการระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งรูปแบบการระดมทุนดังกล่าวสามารถเข้าถึงนักลงทุนจำนวนมากได้

ผลตอบแทนที่นักลงทุนจะได้รับจะขึ้นอยู่กับรูปแบบและข้อตกลงระหว่างเจ้าของทุนและผู้รับทุน ทั้งนี้ การให้ทุนโดยไม่หวังผลตอบแทนในรูปแบบของตัวเงิน มักปรากฏใน 3 รูปแบบหลัก คือ

- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding) การลงทุนรูปแบบนี้เป็นการลงทุนแบบให้เปล่าโดยที่นักลงทุนไม่ได้รับผลตอบแทนใดๆ ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของตัวเงิน สิทธิพิเศษ หรือสิ่งของ

ต่างๆ แต่อาจจะได้ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับตลาด เทคโนโลยี และธุรกิจที่กิจการนั้นดำเนินอยู่หรือเกี่ยวข้อง เป็นต้น

- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding) เป็นการให้เงินเพื่อสนับสนุนกิจการ โดยเจ้าของทุนจะได้รับผลตอบแทนตามที่กำหนด เช่น ของสมนาคุณ การให้เครดิตผู้สนับสนุนในกิจกรรมของทางบริษัท การให้ผลประโยชน์ทางการตลาดต่างๆ หรือการเข้าถึงสินค้าและบริการก่อนผู้บริโภคอื่นๆ
- การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering) เป็นการที่นักลงทุนตกลงทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการล่วงหน้าจากกิจการที่สนใจ โดยผู้รับทุนจะได้รับเงินค่าสินค้าและบริการต่างๆ ก่อนเพื่อที่จะนำไปใช้สำหรับการผลิตหรือพัฒนาสินค้า และเมื่อสินค้าออกสู่ตลาด นักลงทุนจะได้รับสินค้าหรือบริการ รวมถึงส่วนลดในการซื้อสินค้าเป็นการตอบแทน

อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าการลงทุนทั้ง 3 รูปแบบที่กล่าวมา นักลงทุนจะไม่ได้ผลตอบแทนเป็นตัวเงิน แต่จะอยู่ในรูปแบบของสินค้า บริการ ข้อมูล ความรู้ และสิทธิประโยชน์อื่นๆ เป็นต้น

## 2) ตราสารหนี้ (Debt)

ตราสารหนี้เป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีความเสี่ยงและผลตอบแทนอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งนักลงทุนจะมีสถานะเป็นเจ้าของกิจการ โดยผู้ประกอบการจำเป็นต้องจ่ายค่าตอบแทนให้กับเจ้าของทุนตามกฎหมาย ไม่เว้นแม้แต่ในกรณีที่บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนหรือล้มละลาย ทั้งนี้ เจ้าของจะได้รับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยและเงินต้นเมื่อครบกำหนดสัญญา โดยอัตราของผลตอบแทนจะมีการกำหนดไว้ล่วงหน้า ซึ่งอาจเป็นอัตราคงที่ (Fixed rate) หรืออัตราไม่คงที่ (Variable rate) ก็ได้ ทั้งนี้ ด้วยลักษณะของหลักทรัพย์ดังกล่าวที่สามารถรับประกันผลตอบแทนแก่นักลงทุนได้ในระดับหนึ่ง ดังนั้น หลักทรัพย์จำพวกตราสารหนี้จึงถือว่ามีความเสี่ยงต่ำ ทำให้ผลตอบแทนน้อยกว่าการลงทุนในรูปแบบตราสารทุน โดยตราสารหนี้ที่มีการใช้อย่างแพร่หลายมีอยู่ 9 ชนิด ประกอบด้วย

- การกู้ยืมโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกัน (Asset-based lending) เป็นเงินกู้ที่มีสินทรัพย์ค้ำประกันกับสถาบันทางการเงิน เช่น อสังหาริมทรัพย์ เครื่องจักร โดยผู้กู้สามารถกู้ยืมได้ในวงเงินที่น้อยกว่าราคาประเมินของสินทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน ในกรณีที่ผู้กู้ยืมไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามสัญญาเงินกู้ สถาบันทางการเงินซึ่งเป็นผู้ให้กู้มีสิทธิ์ในการยึดสินทรัพย์ค้ำประกันไปขายทอดตลาดเพื่อชำระหนี้แทน ทั้งนี้ ในกรณีที่สินทรัพย์ค้ำประกันมีสภาพคล่องสูงซึ่งสามารถขายทอดตลาดได้ง่าย สถาบันทางการเงินจะให้อัตราดอกเบี้ยที่ใกล้เคียงกับราคาประเมินซึ่งสูงกว่าสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำที่สามารถขายทอดตลาดได้ยากกว่า
- การกู้ยืมโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกันเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน (Intangible asset-based lending) เป็นเงินกู้ที่ใช้สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เช่น ลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญาเป็นค้ำประกัน โดยวงเงินและดอกเบี้ยที่ผู้กู้ต้องชำระจะขึ้นอยู่กับประมาณการกระแสเงินสดที่เกิดจากสินทรัพย์ไม่มีตัวตนนั้นๆ ในกรณีที่ผู้กู้ยืมไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามสัญญาเงินกู้ ผู้ให้กู้จะมีสิทธิ์ในการยึดสินทรัพย์ค้ำประกันนั้นตามกฎหมาย
- สินเชื่อแฟคตอริง (Factoring) คือ การที่ธุรกิจขายบัญชีลูกหนี้ให้สถาบันทางการเงินหรือผู้ทำธุรกิจแฟคตอริงเพื่อนำเงินสดมาเป็นเงินทุนหมุนเวียน มีลักษณะคล้ายกับเงินกู้ที่มีบัญชีลูกหนี้เป็นสินทรัพย์ค้ำประกัน แต่ในกรณีนี้

บัญชีลูกหนี้จะถูกโอนย้ายไปเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ทำธุรกิจแพ็คเกจตั้งแต่ต้น และผู้ทำธุรกิจแพ็คเกจจะต้องทำ  
หน้าที่เรียกเก็บเงินจากลูกค้าและรับความเสี่ยงจากหนี้สูญเอง โดยธุรกิจที่ขายบัญชีลูกหนี้จะได้รับเงินสดในจำนวน  
ที่น้อยกว่ามูลค่าของบัญชีลูกหนี้เพื่อเป็นกลไกในการป้องกันความเสี่ยงจากการผิดชำระของลูกค้า ทั้งนี้ ผู้ซื้อ  
บัญชีลูกหนี้จะได้รับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม สัญญาแพ็คเกจมีทั้งในแบบมีสิทธิ์ไล่เบี่ย  
(with recourse) และแบบไม่มีสิทธิ์ไล่เบี่ย (without recourse) สำหรับแบบมีสิทธิ์ไล่เบี่ย ผู้ซื้อบัญชีลูกหนี้มีสิทธิ์  
เรียกเก็บเงินบางส่วนจากธุรกิจในกรณีที่เกิดหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้ ในขณะที่สัญญาแพ็คเกจแบบไม่มีสิทธิ์ไล่เบี่ย  
ผู้ซื้อบัญชีลูกหนี้จะไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากธุรกิจที่ขายบัญชีลูกหนี้ให้ได้ ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าความเสี่ยงของผู้ทำ  
ธุรกิจแพ็คเกจจะขึ้นอยู่กับลักษณะของสัญญาดังกล่าวและความน่าเชื่อถือของลูกค้า

- สินเชื่อจากใบสั่งซื้อสินค้า (Purchase order finance) เป็นเงินกู้ระยะสั้นที่ใช้ใบสั่งซื้อสินค้าเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยผู้ให้กู้ยืมจะประเมินความเสี่ยงและอนุมัติวงเงินให้สอดคล้องกับความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่ธุรกิจต้องการ ซึ่งมักสามารถประมาณได้จากต้นทุนการผลิตของคำสั่งซื้อสินค้านั้นๆ สำหรับกรณีนี้ ผู้ให้กู้ยืมต้องรับความเสี่ยงจากการที่ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าได้ตามความต้องการหรือไม่ รวมถึงความน่าเชื่อถือของผู้สั่งซื้อสินค้าซึ่งมีผลต่อความเสี่ยงการผิดนัดชำระของลูกค้า เพื่อแลกกับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม
- สินเชื่อจากใบรับของคลังสินค้า (Warehouse receipts) เป็นเงินกู้ระยะสั้นที่ใช้ใบรับของคลังสินค้าเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์นำสินค้าไปฝากที่คลังสินค้าที่ได้รับการรับรองและตรวจสอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จากนั้นนำใบรับมาเป็นหลักประกันเพื่อขออนุมัติวงเงิน ซึ่งวงเงินที่ผู้กู้ยืมได้รับจะมีจำนวนน้อยกว่ามูลค่าของสินค้าโภคภัณฑ์นั้นๆ ถ้าหากมีการผิดนัดชำระ สินค้าโภคภัณฑ์ที่นำมาเป็นหลักประกันจะถูกยึดโดยผู้ให้กู้ยืม ดังนั้นผู้ให้กู้ยืมจะมีความเสี่ยงจากราคาและสภาพคล่องของสินค้าโภคภัณฑ์ และจะได้ดอกเบี้ยรวมทั้งค่าธรรมเนียมเป็นผลตอบแทน
- ลีสซิ่ง (Leasing) เป็นการทำสัญญาเพื่อให้ได้สิทธิ์ในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ในการประกอบกิจการ เช่น เครื่องจักร ยานพาหนะ หรือสิ่งทอ โดยผู้เช่าจะต้องจ่ายค่าเช่าในแต่ละงวดให้เจ้าของสินทรัพย์เป็นการตอบแทน ซึ่งผู้ให้เช่าจะพิจารณาค่างวดและดอกเบี้ยตามมูลค่าของสินทรัพย์ที่ให้เช่ารวมถึงความสามารถของธุรกิจในการผลิตกระแสเงินสดให้พอกับค่างวด ลักษณะของสัญญามี 2 แบบ คือ สัญญาเช่าการเงิน (Financial lease) โดยเมื่อสิ้นสุดสัญญา ผู้เช่าและผู้ให้เช่าสามารถทำข้อสัญญาในการโอนกรรมสิทธิ์ของสินทรัพย์นั้นโดยการโอนทันทีหรือจ่ายเงินเพิ่มบางจำนวนได้ ส่วนอีกรูปแบบหนึ่ง คือ สัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) ซึ่งเป็นสัญญาระยะสั้นกว่า เมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้เช่าต้องคืนสินทรัพย์นั้นให้กับผู้ให้เช่าโดยไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์
- หุ้นกู้ (Corporate bond) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนทั่วไปในตลาดทุนในรูปของตราสารหนี้ ผู้ออกตราสารมีข้อผูกมัดที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้นคืนให้กับนักลงทุนในระยะเวลาที่กำหนดตามข้อสัญญา ทั้งนี้ ผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการจะขึ้นอยู่กับอายุของตราสาร สภาพคล่อง ความน่าเชื่อถือของผู้ออก อัตราดอกเบี้ยและประเภทของหลักประกัน เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้มักจะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ เนื่องจากการทำการเสนอขายหลักทรัพย์แก่สาธารณะ (Public Offering) มีข้อกำหนดต่างๆ มากมาย เช่น ในเรื่องของการออกหนังสือชี้ชวนที่

บอกถึงผลการดำเนินงาน รายรับ รายจ่ายและแผนการดำเนินงานในอนาคตของธุรกิจ ซึ่งบริษัทขนาดเล็กมักไม่มีหรือมีต้นทุนสูงในการจัดทำเอกสารดังกล่าว รวมถึงมีข้อกำหนดเรื่องขนาดการออกตราสารและเงื่อนไขต่างๆ ด้วย

- การแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ (Debt securitization) และ covered bond คือรูปแบบการออกตราสารหนี้ประเภทหนึ่งที่น่ากระแสเงินสดในอนาคตของสินทรัพย์บางประเภทมาแปลงเป็นหลักทรัพย์และขายให้นักลงทุนอีกต่อหนึ่ง โดยสินทรัพย์ที่นำมาแปลงมักอยู่ในรูปของสินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อรถ สินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่มีการประมาณการเงินสดที่แน่นอน ขั้นตอนการดำเนินการเริ่มจากการที่สถาบันทางการเงินให้กู้ยืมเงินในรูปแบบต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไป จากนั้นนำสินทรัพย์เหล่านั้นมาขายต่อให้นิติบุคคลเฉพาะกิจ (Special purpose entity) นิติบุคคลเฉพาะกิจจะรวบรวมสินทรัพย์และจัดตั้งเป็น portfolio จากนั้นนำหลักทรัพย์ไปขายต่อให้กับนักลงทุน ซึ่งนักลงทุนมีสิทธิในกระแสเงินสดที่ได้จาก portfolio นั้นตามความเสี่ยงและผลตอบแทนที่ต้องการ (Tranches) ในกรณีที่เกิดหนี้สูญ ผู้ลงทุนที่ซื้อหลักทรัพย์จาก Tranche ที่มีเครดิตต่ำ เช่น BB จะต้องรับความเสี่ยงจากหนี้สูญก่อน เมื่อมีหนี้สูญเกิดมากขึ้น ผู้รับความเสี่ยงนั้นคนถัดไปคือผู้ลงทุนใน Tranche ที่สูงขึ้นไปตามลำดับ ดังนั้น นักลงทุนที่รับความเสี่ยงได้ต่ำสามารถลงทุนใน Tranche ที่สูง เช่น AAA ในทางกลับกันผู้ลงทุนใน Tranche ต่ำๆ ก็จะได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าเช่นกัน ส่วนการทำงานของ covered bond มีลักษณะคล้ายกับ debt securitization แต่จะต่างกันตรงที่ในกรณีของ Debt securitization สินทรัพย์ที่อยู่ในรูปของสินเชื่อต่างๆ จะถูกยกออกจากงบดุลของสถาบันทางการเงิน สถาบันทางการเงินจึงไม่มีหน้าที่เป็นผู้รับความเสี่ยงจากหนี้สูญอีกต่อไป แต่ในกรณีของ covered bond สินทรัพย์ที่จะนำมาผูกมัดยังอยู่ในงบดุลของสถาบันทางการเงิน ดังนั้น เมื่อมีหนี้สูญจากสินเชื่อต่างๆเกิดขึ้น สถาบันทางการเงินยังคงต้องจ่ายดอกเบี้ยให้กับผู้ลงทุนเหมือนเดิม คล้ายกับในกรณีของหุ้นกู้ และถ้ากรณีผิดนัดชำระเกิดขึ้นจากสถาบันทางการเงินเอง ผู้ลงทุนจะมีกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ที่นำมาเป็นหลักประกันของหลักทรัพย์ที่ผู้ลงทุนซื้อ
- Crowdfunding (Peer-to-peer lending) เป็นการระดมทุนจากผู้ให้กู้ยืมที่เป็นบุคคลทั่วไปผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ขอกู้ยืมเสนอความคิดหรือแผนธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์หรือแพลตฟอร์มการระดมทุน (Funding Portal) ต่างๆ ในกรณีของ Peer-to-peer lending บุคคลทั่วไปจะลงทุนในรูปแบบของการให้กู้ยืมเงินโดยไม่มีหลักประกัน ซึ่งผู้ลงทุนต้องยอมรับความเสี่ยงจากหนี้สูญโดยได้รับดอกเบี้ยเป็นผลตอบแทน ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถเสนอจำนวนเงินที่ตนเองต้องการจะลงทุนได้ และการให้กู้ยืมจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อจำนวนเงินรวมที่ผู้ลงทุนเสนอเพิ่มขึ้นไปถึงระดับที่ผู้ขอกู้ยืมตั้งเป้าหมายไว้

### 3) ตราสารทุน (Equity)

ตราสารทุน หมายถึง การเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการโดยแลกกับสัดส่วนในการถือครองบริษัท โดยนักลงทุนจะต้องยอมรับความเสี่ยงในการดำเนินกิจการทั้งหมดเพื่อแลกกับผลตอบแทนที่สูงกว่ารูปแบบประเภทอื่นๆ ซึ่งผลตอบแทนของนักลงทุนแต่ละรายจะอ้างอิงจากความสำเร็จหรือผลประกอบการของบริษัทนั้นๆ โดยตรง ทำให้ตราสารทุนเป็นสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงค่อนข้างสูงเนื่องจากผลประกอบการของบริษัทสามารถเป็นได้ทั้งกำไรหรือขาดทุน

ทั้งนี้ การระดมทุนในรูปแบบของตราสารทุนมีข้อได้เปรียบอยู่ที่เจ้าของกิจการดังกล่าวจะมีข้อผูกมัดต่อเจ้าของทุนต่ำ กล่าวคือ เจ้าของกิจการมีสิทธิในการตัดสินใจเกี่ยวกับการจ่ายผลตอบแทนต่อนักลงทุนตามสถานการณ์ที่เห็นสมควร โดยจะ



เป็นในรูปแบบของเงินปันผลหรือส่วนแบ่งกำไร อย่างไรก็ตาม ข้อเสียของการระดมทุนในรูปแบบของตราสารทุน คือ เจ้าของกิจการจะสูญเสียสิทธิในการบริหารบางส่วนให้แก่นักลงทุน โดยนักลงทุนแต่ละรายจะได้รับสิทธิในการออกเสียงเกี่ยวกับการบริหารกิจการตามสัดส่วนของตราสารทุนหรือหุ้นที่มีอยู่ในการครอบครอง

ตราสารทุนสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ หุ้นทุนสาธารณะ (Public Equity) และหุ้นนอกตลาด (Private Equity) ซึ่งหุ้นทั้ง 2 ประเภทนี้มีข้อแตกต่างด้านตลาดในการซื้อขายและความสามารถในการซื้อขายแลกเปลี่ยน โดยหุ้นทุนสาธารณะเป็นหุ้นของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้นักลงทุนสามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างกันได้อย่างเสรีผ่านบริษัทหลักทรัพย์หรือโบรกเกอร์ (Broker) ที่ได้รับการรับรองโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ ในขณะที่หุ้นนอกตลาดคือหุ้นของบริษัทที่ไม่ได้มีกิจการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยการซื้อขายหุ้นจะเกิดขึ้นระหว่างบริษัทและนักลงทุนเท่านั้น ไม่สามารถทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนหุ้นระหว่างนักลงทุนได้

- หุ้นทุนสาธารณะ (Public Equity)

เนื่องจากนักลงทุนสามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนหุ้นทุนสาธารณะระหว่างกันได้อย่างเสรีผ่านบริษัทหลักทรัพย์หรือโบรกเกอร์ ทำให้นักลงทุนสาธารณะมีสภาพคล่อง (Liquidity) ที่สูง และความเสี่ยงต่ำกว่าหุ้นนอกตลาด โดยนักลงทุนในหุ้นทุนสาธารณะจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของเงินปันผล (Dividend) และผลกำไรจากส่วนต่างราคาหลักทรัพย์ (Capital gain) โดยผู้ถือหุ้นจะได้รับสิทธิต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด เช่น สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนของหุ้นที่ถืออยู่ สิทธิในการรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับความคืบหน้าของบริษัท และสิทธิในการได้รับส่วนแบ่งทรัพย์สินในกรณีที่บริษัทเลิกกิจการ แต่จะได้รับเป็นลำดับสุดท้ายหลังจากผู้เรียกร้องอื่นๆ เช่น ผู้ถือตราสารหนี้ ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิ (Preferred stock) ได้รับผลตอบแทนตามข้อตกลงแล้ว

ทั้งนี้ การระดมทุนโดยการขายหุ้นทุนสาธารณะถือเป็นรูปแบบหนึ่งของแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม อย่างไรก็ตาม การนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์หลักมักมีหลักเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูง เช่น ทุนชำระหลังการเสนอขายหลักทรัพย์แก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวนหุ้นหมุนเวียนในระบบ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจต่อเนื่อง จำนวนผู้ถือหุ้น จำนวนผู้ดูแลสภาพคล่อง ฯลฯ โดยระดับของหลักเกณฑ์ที่กำหนดจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ทั้งนี้ หลักเกณฑ์ดังกล่าวมักเป็นข้อจำกัดสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้น หลายประเทศจึงได้มีการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์รองขึ้นมาเพื่อเป็นแหล่งระดมทุนของธุรกิจที่มีศักยภาพขนาดกลางและย่อม โดยมีหลักเกณฑ์ในการเข้าถึงตลาดที่ต่ำกว่าเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงตลาดได้ง่ายขึ้น เช่นในกรณีของประเทศไทยก็มีการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยมีเกณฑ์ด้านทุนชำระแล้วหลัง IPO เพียง 20 ล้านบาทขึ้นไป ในขณะที่เกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (The Stock Exchange of Thailand: SET) มีเกณฑ์ด้านทุนชำระแล้วหลัง IPO ตั้งแต่ 300 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งการลงทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ขนาดรองนี้มักถูกกำหนดให้เป็นการลงทุนแบบทางเลือกเนื่องจากกิจการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์รองมักมีขนาดของกิจการที่เล็กกว่าและมีความเสี่ยงสูง แต่มีศักยภาพในการเติบโตและโอกาสสร้างผลตอบแทนมากกว่า

สำหรับเจ้าของกิจการที่ต้องการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์รองต้องมีการดำเนินเรื่องเพื่อให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) พิจารณาอนุมัติ โดยทาง ก.ล.ต. จะพิจารณาจากปัจจัยหลายด้าน เช่น ความ

น่าสนใจของธุรกิจ แผนการใช้เงินในอนาคต ฯลฯ และเมื่อจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เจ้าของกิจการจะต้องดำเนินการภายใต้กฎระเบียบและข้อบังคับที่กำหนด ซึ่งรวมถึงการเปิดเผยข้อมูลบางส่วน เช่น กิจกรรมการดำเนินงานของบริษัท และสถานะทางการเงินให้แก่สาธารณะเพื่อให้นักลงทุนใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

- หุ้นนอกตลาด (Private Equity)

หุ้นนอกตลาดคือแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างจากหุ้นทุนสาธารณะทั่วไป โดยจะเป็นการลงทุนในหุ้นของบริษัทที่ไม่ได้มีการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเจ้าของกิจการจะทำการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement: PP) ทั้งนี้ หลักทรัพย์ดังกล่าวไม่สามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างนักลงทุนได้ ซึ่งทำให้การลงทุนในหุ้นนอกตลาดมีความเสี่ยงมากกว่าเนื่องจากต้องแบกรับความเสี่ยงของธุรกิจในฐานะเจ้าของกิจการร่วมด้วย อย่างไรก็ตาม จากการที่หุ้นนอกตลาดไม่มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างลงทุน ทำให้มีสภาพคล่องต่ำกว่าหุ้นทุนสาธารณะและมีมูลค่าหุ้นค่อนข้างคงที่ โดยการประเมินมูลค่าหุ้นจะวัดจากสถานะและพื้นฐานของธุรกิจเท่านั้น ซึ่งต่างจากหุ้นทุนสาธารณะที่ความคิดเห็นของนักลงทุนในตลาดสามารถส่งผลต่อมูลค่าหุ้น ณ เวลานั้นได้

การลงทุนในหุ้นนอกตลาดสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักโดยใช้สถานะของธุรกิจเป็นเกณฑ์ในการกำหนด ได้แก่ การลงทุนแบบธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) และการลงทุนหุ้นนอกตลาดอื่นๆ (Other Private Equity)

สำหรับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เป็นการลงทุนในวิสาหกิจที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยส่วนมากมักเป็นกิจการที่อยู่ในระยะแรกเริ่มของการดำเนินกิจการและมีความแปลกใหม่ เช่น ธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ธุรกิจเกี่ยวกับนวัตกรรมต่างๆ ซึ่งต้องอาศัยการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ตัวอย่างเช่น บริษัท Google Apple หรือ Facebook ในอดีต เป็นต้น ซึ่งในระยะแรกธุรกิจใหม่ (Startups company) เหล่านี้มักมีความเสี่ยงสูงและยากที่จะได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินโดยตรง รวมทั้งยังไม่มีประวัติทางการเงิน หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือเงินทุนมากเพียงพอที่จะกู้ยืมจากสถาบันการเงินหรือจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น เจ้าของกิจการจึงจำเป็นต้องระดมทุนผ่านช่องทางอื่น

ทั้งนี้ ธุรกิจเงินร่วมลงทุนเป็นแนวทางสำคัญในการระดมทุนสำหรับธุรกิจดังกล่าว โดยจะเป็นการลงทุนระยะยาว ซึ่งมีผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture capitalist) ทำหน้าที่ระดมทุนจากนักลงทุนต่างๆ เช่น นักลงทุนบุคคล บริษัทประกัน กองทุนบำนาญ (Pension fund) และเงินกองทุน (Endowment) ต่างๆ แล้วนำไปลงทุนในกิจการในรูปแบบของห้างหุ้นส่วน (Partnerships) ซึ่งผู้ลงทุนสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ หุ้นส่วนสามัญ (General Partners) และหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partners) โดยหุ้นส่วนสามัญจะเป็นผู้ดูแลการลงทุนหลักที่มีหน้าที่คัดเลือกกิจการที่จะลงทุน ควบคุม และให้คำแนะนำการบริหารงานในธุรกิจดังกล่าว ซึ่งหุ้นส่วนสามัญส่วนใหญ่มักเป็นนักบริหารมืออาชีพที่ใส่เงินลงทุนน้อยและได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของค่าธรรมเนียมการจัดการและส่วนแบ่งกำไร ในขณะที่หุ้นส่วนจำกัดคือนักลงทุนต่างๆ ที่ลงทุนผ่านตัวแทน โดยเป็นผู้ถือหุ้นส่วนมากในห้างหุ้นส่วนและมีบทบาทในการกำกับดูแลการลงทุนของห้างหุ้นส่วนดังกล่าว ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นนักลงทุนสถาบันที่มีเงินทุนระยะยาว

นอกจากนี้การลงทุนในธุรกิจใหม่ยังมีนักลงทุนอีกกลุ่มหนึ่งเรียกว่า Angel investors ซึ่งเป็นนักลงทุนที่มีกลุ่มธุรกิจเป้าหมายและวัตถุประสงค์เช่นเดียวกับธุรกิจเงินร่วมลงทุน แต่จะแตกต่างกันตรงที่นักลงทุน Angel investors ส่วนใหญ่จะเป็นนักลงทุนรายอิสระหรือกลุ่มนักลงทุนอิสระที่ลงทุนด้วยเงินทุนส่วนตัว ในขณะที่ธุรกิจเงินร่วมลงทุนเป็นนักลงทุนในรูปแบบของนักลงทุนสถาบัน ทั้งนี้ นักลงทุน Angel investors มักเสนอจำนวนเงินลงทุนที่ต่ำกว่านักลงทุนสถาบันเนื่องจากปริมาณเงินทุนที่น้อยกว่า ดังนั้น ผู้ประกอบการที่เลือกระดมทุนผ่านช่องทางดังกล่าวจึงอาจต้องหาแหล่งเงินทุนอื่นๆ เพิ่มเติมด้วย อย่างไรก็ตาม นักลงทุน Angel investors ยังมีสถานะเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งหมายความว่าเจ้าของทุนจะมีสิทธิในการบริหารด้วย ซึ่งนักลงทุนแต่ละรายจะมีความต้องการในการร่วมบริหารธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป

สำหรับการลงทุนหุ้นนอกตลาดอื่นๆ เป็นการลงทุนในธุรกิจที่มีการดำเนินงานมาในระยะหนึ่งและมีความมั่นคงของกระแสเงินสด (Mature business) โดยมีรูปแบบการเข้าไปลงทุนที่หลากหลาย เช่น สนับสนุนเงินกู้ยืมช่วยในการบริหารงาน (Management buy-outs) การเข้าซื้อกิจการที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์และขอเพิกถอนออกมาอยู่นอกตลาด (Leveraged buy-outs) และการลงทุนในบริษัทที่มีความต้องการเงินทุนเพื่อขยายกิจการ (Growth capital) ฯลฯ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเข้าไปสนับสนุนและขยายกิจการเพื่อให้เจริญเติบโตและมีความก้าวหน้ามากขึ้น ก่อนที่จะจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์หรือขายเพื่อทำกำไรในอนาคต

นอกจากนี้ จากการเข้ามาของเทคโนโลยีทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการมีช่องทางในการระดมทุนเพิ่มอีกช่องทางหนึ่ง คือ การระดมทุนด้วยตราสารทุนผ่านผู้ให้บริการระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (Equity Crowdfunding) โดยจะดำเนินการผ่านเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง (Funding portal) ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการเข้าถึงนักลงทุนหมู่มากได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ ขนาดของนักลงทุนอาจมีทั้งนักลงทุนรายย่อยไปจนถึงนักลงทุนสถาบัน โดยขนาดของเงินลงทุนก็จะแตกต่างกันออกไป ซึ่งการลงทุนในลักษณะนี้จะอาศัยปริมาณผู้ลงทุนที่มากพอ จนสามารถตอบสนองความต้องการในการใช้เงินของธุรกิจได้

#### 4) ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน (Hybrid instrument)

ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุนเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ผสมผสานสินทรัพย์ในรูปแบบของหนี้และทุนเข้าด้วยกัน ทำให้สินทรัพย์ดังกล่าวมีลักษณะเป็นกึ่งหนี้สินกึ่งทุน โดยสินทรัพย์แต่ละชนิดจะมีความเสี่ยงและผลตอบแทนอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ประเภทตราสารหนี้และตราสารทุน ทั้งนี้ ความเสี่ยงเฉพาะของแต่ละผลิตภัณฑ์จะขึ้นอยู่กับสัดส่วนคุณลักษณะของหนี้และทุนในผลิตภัณฑ์นั้นๆ

ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุนที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันมีอยู่ 6 ชนิด ได้แก่

- หนี้กึ่งแบบด้อยสิทธิ (Subordinated debt) เป็นหนี้กึ่งหรือพันธบัตรที่มีสถานะรองจากหนี้กึ่งไม่ด้อยสิทธิ (Senior debt) ซึ่งผู้ถือสินทรัพย์ชนิดนี้ยังคงสถานะเป็นเจ้าของของบริษัทโดยจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของดอกเบี้ยและเงินต้นเมื่อครบกำหนดสัญญา ผู้ถือหนี้กึ่งแบบด้อยสิทธิจะได้รับผลตอบแทนต่างๆ หลังจากที่ผู้ถือหนี้กึ่งไม่ด้อยสิทธิได้รับผลตอบแทนครบหมดแล้ว แต่จะได้รับผลตอบแทนก่อนผู้ถือตราสารทุน
- เงินกู้แบบมีส่วนร่วม (Participating loans) เป็นเงินกู้ที่ให้อัตราดอกเบี้ยหรือผลตอบแทนไม่คงที่ (Variable rate) ขึ้นอยู่กับตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของผู้รับทุนตามที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น ยอดขาย กำไรสุทธิ หรือราคาหุ้นของ

บริษัท ฯลฯ หมายความว่าผู้ถือสินทรัพย์เงินกู้แบบมีส่วนร่วมจะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้นในกรณีที่ธุรกิจมีผลการประกอบการที่ดีหรือสามารถทำกำไรได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ถือสินทรัพย์เงินกู้แบบมีส่วนร่วมไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุน เนื่องจากยังมีสถานะเป็นเจ้าของเงินกู้ซึ่งผู้กู้มีหน้าที่ต้องจ่ายผลตอบแทนให้ครบตามที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้ ผู้ถือสินทรัพย์ดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงเนื่องจากมิได้ดำรงสถานะเป็นผู้ถือหุ้น

- Silent participation เป็นสินทรัพย์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับตราสารทุนมากกว่าตราสารหนี้ โดยผู้ถือสินทรัพย์ดังกล่าวจะมีลักษณะคล้ายผู้ถือหุ้นซึ่งได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของเงินปันผลและผลกำไรส่วนต่างจากราคาหลักทรัพย์ แต่จะไม่มีพันธะผูกพันต่อเจ้าหนี้ กล่าวคือ Silent participation มีสถานะเป็นหุ้นส่วนจำกัด เมื่อกิจการมีผลกำไร Silent participation จะได้รับผลตอบแทนตามสัดส่วนที่กำหนด ในขณะที่หากกิจการเกิดการขาดทุนหรือต้องปิดกิจการ Silent participation จะสูญเสียเฉพาะในส่วนของเงินทุนที่ตนเองลงทุนไว้ในกิจการเท่านั้น ซึ่งเงินเหล่านั้นจะถูกนำไปใช้จ่ายคืนแก่เจ้าหนี้ตามลำดับ แต่ทางบริษัทจะไม่มีสิทธิเรียกร้องเงินเพิ่มเติมจาก Silent participation เพื่อนำมาจ่ายเงินคืนแก่เจ้าหนี้ของบริษัทแต่อย่างใด
- เงินกู้แปลงสภาพ (Convertible debt) เป็นสินทรัพย์ในรูปแบบของหนี้ที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาของสัญญาไว้อย่างชัดเจน พร้อมทั้งสิทธิในการเปลี่ยนแปลงตราสารหนี้ดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ทางการเงินรูปแบบอื่นๆ เช่น พันธบัตร หุ้น หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต่างๆ ทั้งนี้ สิทธิในการแปลงรูปแบบสินทรัพย์ไม่สามารถแยกออกจากตัวสินทรัพย์นั้นได้ กล่าวคือ ผู้ถือสินทรัพย์ประเภทเงินกู้แปลงสภาพไม่สามารถแยกตัวเงินกู้และสิทธิในการแปลงสินทรัพย์ออกจากกันเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ ได้ ทั้งนี้ ผลตอบแทนของผู้ถือเงินกู้แปลงสภาพจะขึ้นอยู่กับรูปแบบของสินทรัพย์ ณ ขณะนั้น
- ใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นแบบแยกจำหน่ายได้ (Detachable warrants) เป็นสินทรัพย์ที่ระบุสิทธิในการซื้อหุ้นตามจำนวนและราคาที่กำหนดไว้ล่วงหน้า แต่จะแตกต่างจากเงินกู้แปลงสภาพในประเด็นที่สิทธิดังกล่าวสามารถแยกจำหน่ายจากตัวหลักทรัพย์ที่ผูกไว้ได้ โดยมูลค่าของใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นจะขึ้นอยู่กับส่วนต่างของราคาหุ้นที่ระบุไว้ในสัญญา (Strike price) กับราคาหุ้นในตลาด (Market price) ณ เวลาที่ใช้สิทธิ หรือส่วนต่างของราคาซื้อและขายสัญญาในตลาด
- Mezzanine finance เป็นผลิตภัณฑ์การเงินที่ผสมผสานสินทรัพย์หลายรูปแบบเข้าด้วยกัน โดยรูปแบบของผลิตภัณฑ์สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของบริษัทและนักลงทุน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยและผลตอบแทนจะขึ้นอยู่กับระดับความเสี่ยงของสินทรัพย์ที่รวมอยู่ในผลิตภัณฑ์ และปัจจัยอื่นๆ ที่กำหนด เช่น ราคาหุ้นของบริษัทในตลาด

## 2.2.2 การกำหนดนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Finance)

จากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกในแต่ละประเทศ พบว่า การกำหนดนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกยังคงค่อนข้างมีความคลุมเครือและแตกต่างกันไปตามแต่ละหน่วยงาน ทั้งนี้ ในปัจจุบันคำว่าแหล่งเงินทุน

ทางเลือกยังไม่มีค่านิยามที่เป็นมาตรฐาน ดังนั้น ทางที่ปรึกษาจึงได้รวบรวมค่านิยามจากหลายแห่งเพื่อพัฒนาและกำหนดนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับบริบทของประเทศไทย โดยแหล่งอ้างอิงนิยามในงานศึกษาชิ้นนี้ประกอบด้วย

1. องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD) ได้จัดทำรายงานเรื่อง New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments<sup>1</sup> เพื่อทำการศึกษาเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีเป้าหมายเพื่อช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถลดการพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงินในการดำเนินธุรกิจได้ เนื่องจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก เช่น ความยากในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และความไม่เหมาะสมต่อสภาพทางธุรกิจในช่วงเวลา ดังนั้น แหล่งเงินทุนทางเลือกที่กล่าวถึงในรายงานชิ้นนี้จึงมีความหมายครอบคลุมแหล่งเงินทุนทุกรูปแบบที่นอกเหนือไปจากการกู้ยืมโดยตรง (Straight debt) ซึ่งทาง OECD ได้มีการนำเสนอเครื่องมือของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยแบ่งตามระดับความเสี่ยงต่างๆ ดังแผนภาพที่ 7

แผนภาพที่ 7 เครื่องมือและเทคนิคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Alternative External Financing Tools and Technique for SMEs			
Low Risk / Return	Low Risk / Return	Medium Risk / Return	High Risk / Return
<b>Asset-based Finance</b>	<b>Alternative Debt</b>	<b>Hybrid Instruments</b>	<b>Equity Instruments</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asset-based lending</li> <li>• Intangible Asset-based lending</li> <li>• Factoring</li> <li>• Purchase Order Finance</li> <li>• Warehouse Receipts</li> <li>• Leasing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate Bond</li> <li>• Securitised Debt</li> <li>• Covered Bonds</li> <li>• Private Placements</li> <li>• Crowdfunding – Peer to Peer Lending (Debt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subordinated Loans/Bonds</li> <li>• Silent Participations</li> <li>• Participating Loans</li> <li>• Profit Participation Rights</li> <li>• Convertible Bonds</li> <li>• Bonds with Warrants</li> <li>• Mezzanine Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Private Equity</li> <li>• Venture Capital</li> <li>• Business Angles</li> <li>• Specialized Platforms for Public Listing of SMEs</li> <li>• Crowdfunding – Peer to Peer Lending (Equity)</li> </ul>

ที่มา: New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments, OECD

2. Nesta หรือชื่อเดิมคือ NESTA (National Endowment for Science, Technology and the Art) ซึ่งเป็นองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรของสหราชอาณาจักรที่จัดตั้งขึ้นในปี 1998 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาขีดความสามารถทางด้านนวัตกรรมของประเทศในกลุ่มสหราชอาณาจักรผ่านการสนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น การลงทุน การจัดทำนโยบายและการวิจัย การบริการเพื่อสาธารณะ รวมถึงการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนระหว่างธุรกิจเพื่อขยายขอบเขตในการพัฒนานวัตกรรมให้ครอบคลุมธุรกิจที่หลากหลายภาคส่วน

<sup>1</sup> OECD, *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, 2015

ในปี 2014 ทาง Nesta ได้ร่วมมือกับมหาวิทยาลัย Cambridge ในการจัดทำรายงานเรื่อง Understanding Alternative Finance<sup>2</sup> โดยผู้เขียนได้กำหนดนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกไว้แบบกว้างๆ ว่า แหล่งเงินทุนทางเลือก คือ รูปแบบการระดมทุนใดๆ ที่เกิดขึ้นนอกเหนือจากระบบการเงินแบบดั้งเดิม และเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนกับเจ้าของทุนโดยตรง โดยมักจะใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการระดมทุน เช่น เว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง (Funding portal) ต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือก ได้แก่

- การให้ยืมเงินระหว่างธุรกิจ (Peer-to-peer business lending)
- การให้ยืมเงินระหว่างผู้บริโภคและธุรกิจ (Peer-to-peer consumer lending)
- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding)
- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding)
- การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity-based crowdfunding)
- การซื้อขายใบแจ้งหนี้ (Invoice trading)
- Community shares
- Pension-led funding
- Debt-based securities

3. **The U.S. Small Business Administration (SBA)** เป็นหน่วยงานของรัฐบาลประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งจัดตั้งขึ้นภายใต้ Small Business Act ในปี 1958 ทั้งนี้ หน้าที่หลักของ SBA คือการให้เงินสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมในรูปแบบของเงินกู้ รวมทั้งการช่วยเหลือในรูปแบบอื่นๆ เช่น การค้ำประกันจากธนาคาร และการให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ เป็นต้น

จากรายงานเรื่อง What is alternative finance?<sup>3</sup> ทาง Office of Advocacy ภายใต้ SBA ได้ระบุนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกไว้ว่า เป็นรูปแบบของแหล่งเงินทุนใดที่นอกเหนือไปจาก เงินสด (cash) พันธบัตร (bonds) และหุ้น (stocks) นอกจากนี้ยังมีบางนิยามที่เน้นย้ำในเรื่องของความเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุน (fundraisers) และผู้ให้ทุน (funders) โดยตรงด้วย ซึ่งส่วนมากจะเป็นการเชื่อมโยงผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีการกล่าวถึงในรายงานดังกล่าวประกอบด้วย

- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding)
- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding)
- การให้ยืมเงินระหว่างผู้บริโภคและธุรกิจ (Peer-to-peer consumer lending)
- การให้ยืมเงินระหว่างธุรกิจ (Peer-to-peer business lending)

<sup>2</sup> Peter Baeck, Liam Collins and Bryan Zhang, *Understanding Alternative Finance*, The UK Alternative Finance Industry Report 2014, November 2014

<sup>3</sup> Office of Advocacy, The U.S. Small Business Administration (SBA), *What is alternative finance?*, Alternative Finance Series, September 7, 2016

- การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity crowdfunding)
- การระดมทุนจากมวลชนแบบแบ่งปันรายได้และผลกำไร (Revenue and profit sharing crowdfunding)
- การซื้อขายใบแจ้งหนี้ (Invoice trading)

#### 4. งานวิจัยหัวข้อ Financial Intermediation, Markets, and Alternative Financial Sectors โดย

Franklin Allen et al<sup>4</sup> ได้ทำการศึกษาช่องทางการระดมทุนของภาคธุรกิจทั่วโลก โดยเฉพาะการระดมทุนผ่านแหล่งเงินทุนทางเลือก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของงานศึกษาดังกล่าว คือ การพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้วยเหตุผลที่วิสาหกิจกลุ่มนี้มีความสำคัญต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจในหลายประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนา (Developing countries)

ทั้งนี้ งานวิจัยดังกล่าวได้ให้คำจำกัดความของแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมว่า เป็นแหล่งเงินทุนที่ต้องดำเนินการผ่านธนาคาร (Bank) หรือตลาดการเงิน (Financial market) ซึ่งมีตราสารจำพวกหนี้และทุนเป็นหลักทรัพย์ที่ใช้ในการระดมทุน ในขณะที่แหล่งเงินทุนทางเลือกคือช่องทางการระดมทุนใดๆ ที่นอกเหนือไปจากการระดมทุนผ่านธนาคารและผ่านตลาด (non-bank and non-market) เช่น การระดมทุนผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้แหล่งเงินทุนทางเลือกยังหมายความรวมถึงแหล่งเงินทุนภายใน (internal finance) เช่น กำไรสะสม (Retained earnings) ด้วย

จากนิยามแหล่งเงินทุนทางเลือกที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าแนวทางการกำหนดนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกมีคุณลักษณะสำคัญ (Key characteristics) 4 ประการได้แก่

1. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากธนาคาร (Non-bank)
  - 1.1 ไม่ใช่การกู้เงินจากธนาคารโดยตรง (Not straight debt)
2. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากตลาดการเงิน (Non-financial market)
  - 2.1 ไม่ใช่แหล่งเงินทุนรูปแบบพันธบัตร (Not bond)
  - 2.2 ไม่ใช่แหล่งเงินทุนรูปแบบหุ้นทุน (Not stock)
3. มีการเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง (Direct connection between fundraisers and funders)
4. มักใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการระดมทุน (Often use internet platform as an intermediary)

อย่างไรก็ตาม แต่ละหน่วยงานต่างก็มีการกำหนดนิยามและตัวอย่างของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างกันไป ซึ่งคุณลักษณะที่สำคัญที่ใช้ในการกำหนดนิยามของแต่ละหน่วยงานสามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

<sup>4</sup> Franklin Allen, Elena Carletti, Jun “QJ” Qian, and Patricio Valenzuela, *Financial Intermediation, Markets, and Alternative Financial Sectors*, Handbook of the Economics of Finance, Chapter 11, last updated March 25, 2012

ตารางที่ 7 คุณลักษณะที่สำคัญในการกำหนดนิยามและตัวอย่างของแหล่งเงินทุนทางเลือก

	OECD	Nesta	SBA	F. Allen et al
1. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากธนาคาร		✓	✓	✓
1.1) ไม่ใช่การกู้เงินจากธนาคารโดยตรง	✓			
2. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากตลาดการเงิน		✓		✓
2.1) ไม่ใช่แหล่งเงินทุนรูปแบบพันธบัตร			✓	
2.2) ไม่ใช่แหล่งเงินทุนรูปแบบหุ้นทุน			✓	
3. มีการเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง		✓	✓	✓
4. มักใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการระดมทุน		✓	✓	

ทั้งนี้ จากการทบทวนวรรณกรรมตามที่กล่าวมาข้างต้น ทางที่ปรึกษาใช้เกณฑ์ในการกำหนดนิยามที่มีการอ้างอิงในวรรณกรรมมากกว่า 2 ชิ้นขึ้นไป ดังนั้น นิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกในทัศนะของที่ปรึกษาจะประกอบด้วยคุณลักษณะ 4 ประการ ได้แก่

1. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากธนาคาร (Non-bank)
2. ไม่ใช่แหล่งเงินทุนจากตลาดการเงิน (Non-market)
3. มีการเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง (Direct connection between fundraisers and funders)
4. มักใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อกลางในการระดมทุน (Often use internet platform as an intermediary)

กล่าวคือ แหล่งเงินทุนทางเลือก คือ แหล่งเงินทุนที่ไม่ได้มีที่มาจากธนาคารหรือการระดมทุนในตลาดการเงินที่มีอยู่แล้ว เช่น ตลาดหลักทรัพย์ต่างๆ ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบของพันธบัตรหรือหุ้นทุน นอกจากนี้ แหล่งเงินทุนทางเลือกจะต้องเป็นการระดมทุนที่เป็นการติดต่อระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง ซึ่งอาจมีการพึ่งพาระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เว็บไซต์ที่เป็นตัวกลางเป็นสื่อกลางในการระดมทุน

### 2.3 ขอบเขตในการศึกษาแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เหมาะสมกับประเทศไทย

เพื่อให้กำหนดขอบเขตในการศึกษาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยได้ ที่ปรึกษาจึงได้ทบทวนหลักทรัพย์ทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบันจากองค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD) และนำมาวิเคราะห์ร่วมกับนิยามของแหล่งเงินทุนของกบวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ



ไทย โดยมีผลการทบทวนหลักทรัพย์ทางการเงินในปัจจุบัน และผลการวิเคราะห์แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยดังต่อไปนี้

### 2.3.1 แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย

จากการทบทวนเครื่องมือทางการเงินและนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือก ทางที่ปรึกษาสามารถจำแนกเครื่องมือทางการเงินได้เป็น 3 กลุ่ม โดยใช้ช่องทางการระดมทุน (channel) เป็นเกณฑ์ในการจำแนก ซึ่งในปัจจุบัน ช่องทางการระดมทุนของภาครัฐกิจสามารถแบ่งออกได้เป็น

1. ธนาคาร (Bank)
2. ตลาดการเงิน (Financial market)
3. เป็นการเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง (Direct connection between fundraisers and funders) หรือไม่ใช่ทั้งธนาคารและตลาด (Non-bank and non-market) ซึ่งก็สามารถจำแนกเป็นการติดต่อโดยใช้สื่อ 2 รูปแบบ คือ

3.1 ใช้เว็บไซต์หรือระบบอินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Internet platform) เช่น เว็บไซต์ Kickstarter Crowdrise Crowdfunder Seedrs และ GoFundMe

3.2 ไม่ใช่เว็บไซต์หรือระบบอินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Non-internet platform) ซึ่งอาจเป็นการติดต่อกันระหว่างบุคคลโดยตรง หรือให้ตัวแทน เช่น บริษัทโฮลดิ้ง (Holding Company) เป็นผู้ดูแลและตัดสินใจในเรื่องการลงทุนแทน โดยในที่นี้จะถือว่าบริษัทโฮลดิ้งเป็นผู้ให้ทุนของธุรกิจ

ทั้งนี้ ช่องทางการระดมทุนที่กล่าวมาข้างต้นก็มีการนำเครื่องมือทางการเงินหลายรูปแบบมาประยุกต์ใช้ ไม่ว่าจะเป็นการให้เปล่าโดยที่ไม่หวังผลตอบแทนในรูปแบบของตัวเงิน หรือจะเป็นการออกหลักทรัพย์จำพวกตราสารหนี้ ตราสารทุน และตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน ซึ่งเครื่องมือเหล่านี้ถูกปรับให้สอดคล้องกับโครงสร้างของช่องทางการระดมทุนแต่ละแบบ รวมทั้งความต้องการของต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนด้วย โดยตัวอย่างของเครื่องมือทางการเงินแต่ละประเภทจะแสดงในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 8 ตัวอย่างของเครื่องมือทางการเงิน จำแนกตามประเภทของเครื่องมือและช่องทางการระดมทุน

	ธนาคาร (Bank)	ตลาดการเงิน (Financial market)	การเชื่อมโยงระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง	
			ไม่ใช้ระบบอินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง	ใช้ระบบอินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง
การให้ทุนโดยไม่หวัง ผลตอบแทนในรูปของตัวเงิน (Non-financial)				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Donation-based crowdfunding</li> <li>• Reward-based crowdfunding</li> <li>• Pre-selling and pre-ordering</li> </ul>
ตราสารหนี้ (Debt)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tangible asset-based lending</li> <li>• Intangible asset-based lending</li> <li>• Purchase order finance</li> <li>• Warehouse receipts</li> <li>• Leasing</li> <li>• Factoring</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate bond</li> <li>• Senior bond</li> <li>• Subordinated bond</li> <li>• Covered bond and Debt securitization</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peer-to-peer lending</li> </ul>
ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน (Hybrid)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convertible Security</li> <li>• Warrant</li> <li>• Silent participation</li> <li>• Participating loans</li> <li>• Mezzanine finance</li> </ul>		
ตราสารทุน (Equity)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Common stock                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• SET</li> <li>• mai</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Private Equity/Venture capital</li> <li>• Angel investment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equity crowdfunding</li> </ul>

ทั้งนี้ จากการสรุปนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถระดมทุนได้โดยไม่ต้องผ่านตัวกลางจำพวกสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ และไม่ต้องพึ่งพาดตลาดการเงิน เช่น ตลาดหลักทรัพย์และตลาดตราสารหนี้ แต่มักจะใช้ปัจจัยนอกตลาดอื่นๆ เช่น ระบบอิเล็กทรอนิกส์ เป็นสื่อกลางในการระดมทุนแทน ทำให้ขอบเขตของแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยจึงจำกัดอยู่ที่กลุ่มเครื่องมือทางการเงินที่ไม่ใช่ทั้งธนาคารและตลาด ซึ่งประกอบด้วยเครื่องมือทางการเงิน 8 ชนิด ซึ่งสามารถจัดได้เป็น 3 ประเภทตามจำนวนผู้ลงทุนได้แก่

1. การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investment)
2. การร่วมลงทุนจากกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture capital)
3. การระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding) ซึ่งประกอบไปด้วย 5 รูปแบบ
  - การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding)
  - การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding)
  - การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering)
  - การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-peer lending)
  - การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity crowdfunding)

โดยรายละเอียดและกลไกการทำงานของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ มีดังนี้

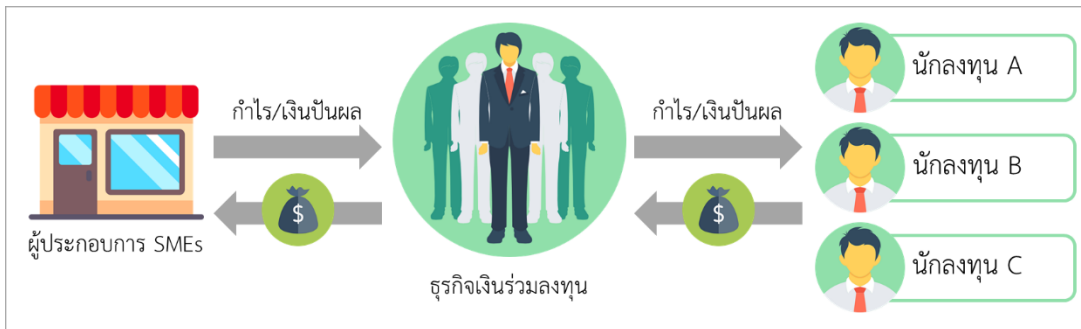
1. การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investment) เป็นเงินลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว ซึ่งนักลงทุนจะอยู่ในรูปของบุคคลธรรมดาเพียงคนเดียว แต่อาจมีนักลงทุนรายเดียวหลายรายลงทุนในบริษัทเดียวกัน โดยนักลงทุนแต่ละรายจะได้รับผลตอบแทนตามรูปแบบที่ตนเองเลือกลงทุน เช่น หุ้น สัดส่วนความเป็นเจ้าของ และกำไร เป็นต้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 8

แผนภาพที่ 8 กระบวนการการลงทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว



2. ธุรกิจร่วมลงทุน (Venture capital) นักลงทุนหลายรายไม่ว่าจะอยู่ในรูปของบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล นำเงินลงทุนมารวมกันและจัดตั้งเป็นบริษัทที่เรียกว่า “ธุรกิจเงินร่วมลงทุน” (Venture capital/private equity) ซึ่งผู้บริหารธุรกิจร่วมลงทุนมีหน้าที่พิจารณาธุรกิจต่างๆ และนำเงินไปลงทุนตามความเหมาะสมเพื่อให้ได้ผลตอบแทนในรูปของกำไร และคืนผลกำไรหลังจากหักค่าธรรมเนียมการบริหารคืนให้กับนักลงทุนต่อไป ดังแสดงในแผนภาพที่ 9

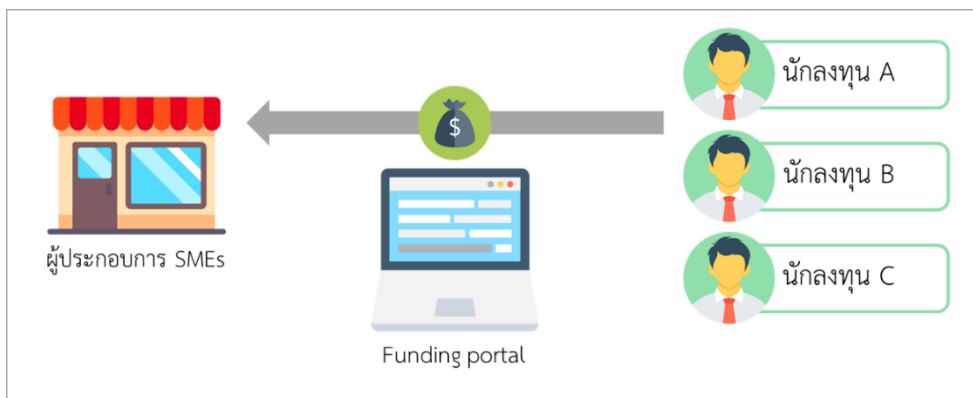
แผนภาพที่ 9 กระบวนการการลงทุนรูปแบบกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน



3. การระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding)

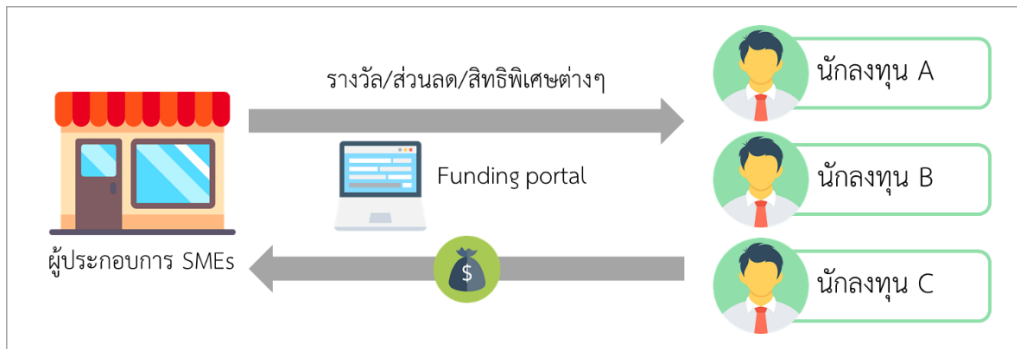
- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based crowdfunding) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหมู่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) เป็นผู้ให้บริการการระดมทุน ในกรณีนี้ ผู้ต้องการเงินทุนมักเป็นกิจการเพื่อสังคม หรือผู้ริเริ่มโครงการพัฒนาสังคม เงินลงทุนจะอยู่ในรูปของการบริจาค ซึ่งหมายความว่า ผู้บริจาคจะไม่ได้ผลตอบแทนเป็นตัวเงิน สินค้า หรือสิทธิพิเศษใดๆ แต่ประโยชน์ทางอ้อมที่ผู้บริจาคได้รับจะอยู่ในรูปของสภาพสังคม และสภาพแวดล้อมในชุมชนที่ดีขึ้น หรือคุณค่าทางจิตใจจากความสำเร็จของโครงการ ดังแสดงในแผนภาพที่ 10

แผนภาพที่ 10 กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Donation-based crowdfunding



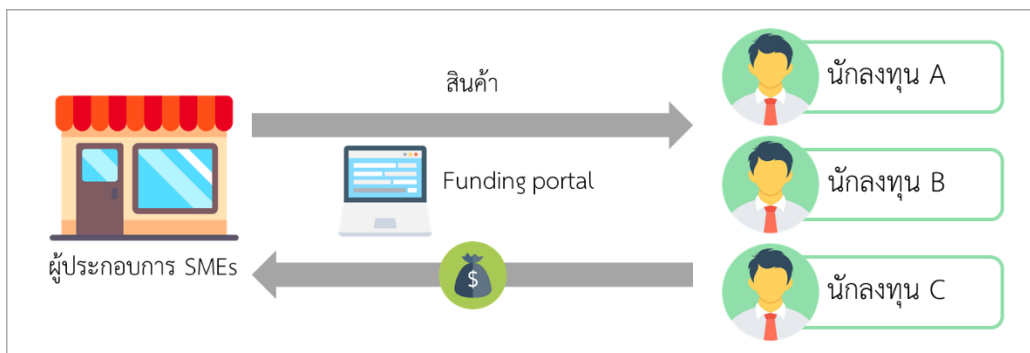
- การระดมทุนจากมวลชนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based crowdfunding) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหมู่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) เป็นผู้ให้บริการการระดมทุน โดยผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้าหรือใช้บริการ เช่น คุกกี้ส่วนลด บัตรสมาชิก เป็นต้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 11

แผนภาพที่ 11 กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Reward-based crowdfunding



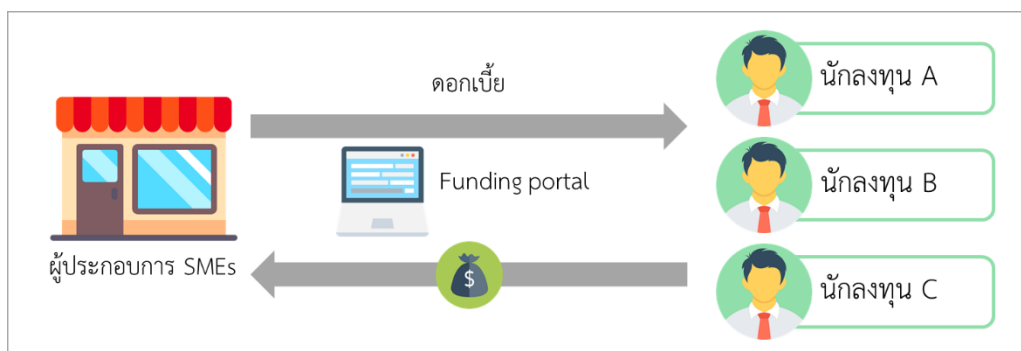
- การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-selling or pre-ordering) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหม่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) เป็นผู้ให้บริการการระดมทุน โดยผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนเป็นตัวสินค้าที่บริษัทผลิตก่อนการวางขายอย่างเป็นทางการ ดังแสดงในแผนภาพที่ 12

แผนภาพที่ 12 กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Pre-selling/pre-ordering



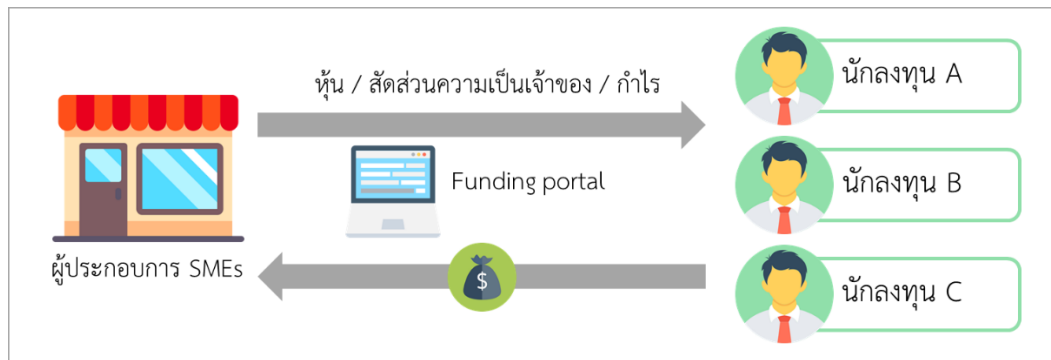
- การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-peer lending) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหม่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) เป็นผู้ให้บริการการระดมทุน และผู้ให้กู้ยืมจะมีสถานะเป็นเจ้าของซึ่งจะได้รับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย ซึ่งมีอัตราคงที่ และเป็นหน้าที่ที่ผู้กู้ยืมต้องจ่ายให้กับเจ้าหนี้ไม่ว่าบริษัทจะมีกำไรหรือไม่ก็ตาม ดังแสดงในแผนภาพที่ 13

แผนภาพที่ 13 กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Peer-to-peer lending



- การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity crowdfunding) เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนหมู่มากผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์ตัวกลาง (Funding portal) เป็นผู้ให้บริการการระดมทุน โดยผู้ลงทุนจะมีสถานะเป็นผู้ถือหุ้น และได้ผลตอบแทนในรูปของกำไร หรือเงินปันผล ซึ่งสอดคล้องกับผลประกอบการของกิจการ ดังแสดงในแผนภาพที่ 14

แผนภาพที่ 14 กระบวนการการลงทุนรูปแบบ Equity crowdfunding



### บทที่ 3 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจของโลกและของไทย

จากเหตุการณ์วิกฤตทางการเงินโลกที่ส่งผลกระทบต่อทุกภาคส่วนสำคัญในหลายประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคสถาบันการเงินซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเกิดวิกฤตในครั้งนี้ ดังนั้น ภายหลังจากเกิดวิกฤตรัฐบาลของแต่ละประเทศจึงได้เพิ่มความเข้มงวดในการกำกับดูแลสถาบันการเงินมากขึ้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงและลดโอกาสในการเกิดวิกฤตครั้งต่อไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลบังคับให้สถาบันการเงินต้องมีมาตรการในการใช้จ่ายเงิน ลงทุน และการปล่อยเงินกู้ยืมให้แก่ธุรกิจและภาคประชาชนที่เข้มงวดมากยิ่งขึ้น ทำให้ภาคธุรกิจประสบปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน อันเป็นเหตุที่ทำให้การลงทุนและการขยายตัวของภาคเอกชนลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมักมีข้อจำกัดในด้านของจำนวนหลักทรัพย์ ผลการดำเนินงานในอดีต และปัจจัยอื่นๆ ที่ทางธนาคารพาณิชย์มักใช้ในการพิจารณา

อย่างไรก็ตาม ระดับความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีความแตกต่างกันไปตามแต่ละประเทศ เนื่องด้วยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ความเข้มแข็งของตลาดการเงิน ศักยภาพของสถาบันการเงิน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่แตกต่างกัน ดังนั้น งานศึกษาในส่วนนี้จึงมุ่งเน้นการวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของโลก ศึกษาและเปรียบเทียบขีดความสามารถด้านการเงินในแต่ละประเทศ รวมถึงการวิเคราะห์เชิงลึกสำหรับประเทศแบบอย่าง (Best practice) ที่มีการพัฒนาทางด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เข้มแข็ง เพื่อนำมาถอดบทเรียนและนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

#### 3.1 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของโลก

สภาเศรษฐกิจโลก (World Economic Forum: WEF) ได้มีการจัดทำดัชนีความสามารถในการแข่งขันระดับโลก (Global Competitiveness Index หรือ GCI) ซึ่งใช้เป็นตัวชี้วัดในการเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันของแต่ละประเทศในด้านต่างๆ โดยแบ่งตามเสาหลัก (pillar) ทั้งหมด 12 ด้าน ที่รวมเข้าเป็นดัชนีองค์รวมดังกล่าว ได้แก่

- เสาหลักด้านสภาพแวดล้อมด้านสถาบัน (Institutions)
- เสาหลักด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)
- เสาหลักด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจมหภาค (Macroeconomic Environment)
- เสาหลักด้านสุขภาพและการศึกษาเบื้องต้น (Health and Primary Education)
- เสาหลักด้านการศึกษาขั้นสูงและการฝึกอบรม (Higher Education and Training)
- เสาหลักด้านประสิทธิภาพของสินค้า (Goods Market Efficiency)
- เสาหลักด้านประสิทธิภาพของตลาดแรงงาน (Labor Market Efficiency)
- เสาหลักด้านพัฒนาการของตลาดการเงิน (Financial Market Development)
- เสาหลักด้านความพร้อมทางเทคโนโลยี (Technological Readiness)
- เสาหลักด้านขนาดของตลาด (Market Size)
- เสาหลักด้านระดับการพัฒนาของธุรกิจ (Business Sophistication)

- **เสาหลักด้านนวัตกรรม (Innovation)**

ซึ่งค่า GCI ถูกกำหนดให้มีค่าระหว่าง 0 – 7 โดยจะเป็นผลลัพธ์จากการประเมินข้อมูลสาธารณะ เช่น ข้อมูลขององค์การสหประชาชาติ (The United Nations: UN) และข้อมูลจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารในประเทศต่างๆ ซึ่งในท้ายที่สุด WEF จะนำค่าดัชนีเหล่านี้มาจัดอันดับเพื่อแสดงให้เห็นถึงขีดความสามารถของแต่ละประเทศเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ

เสาหลักที่มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับงานศึกษาชิ้นนี้ คือ เสาหลักด้านพัฒนาการของตลาดการเงิน (Financial Market Development) ซึ่งตลาดการเงินที่มีประสิทธิภาพ คือ ตลาดการเงินที่สามารถจัดสรรทรัพยากร โดยในที่นี้หมายถึงเงินทุนที่มาจาก การเก็บออมของภาคประชาชน เงินคงคลังของภาครัฐ และเงินทุนจากต่างประเทศ ไปสู่กิจกรรมที่สามารถสร้างประโยชน์สูงสุดให้แก่ประเทศโดยรวมได้ โดยอยู่ภายใต้ระดับความเสี่ยงที่เหมาะสม ซึ่งตัวชี้วัดในเสาหลักนี้จะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพ (Efficiency) และกลุ่มตัวชี้วัดด้านความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่น (Trustworthiness and confidence) โดยตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพประกอบด้วย

- 1) ความพร้อมของบริการทางการเงิน (Availability of financial services)
- 2) ความสามารถในการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Affordability of financial services)
- 3) บริการทางการเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์ (Financing through local equity market)
- 4) ความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ (Ease of access to loans)
- 5) ความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุน (Venture capital availability)

ส่วนตัวชี้วัดด้านความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นประกอบด้วย

- 1) ความแข็งแกร่งของภาคธนาคาร (Soundness of banks)
- 2) การกำกับดูแลการซื้อขายหลักทรัพย์ (Regulation of securities exchanges)
- 3) ดัชนีด้านสิทธิตามกฎหมาย (Legal rights index)

ทั้งนี้ งานศึกษาชิ้นนี้จะศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพเนื่องจากตัวชี้วัดกลุ่มดังกล่าวสามารถสะท้อนสถานการณ์ ปัญหา และแนวทางการพัฒนาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ซึ่งภาพรวมของเสาหลักด้านพัฒนาการของตลาดการเงินของโลกในปี 2559 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3.9 จาก 7 คะแนน โดยประเทศที่มีคะแนนสูงสุดได้แก่ นิวซีแลนด์ สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา ฮองกง และฟินแลนด์ ตามลำดับ ในขณะที่ประเทศไทยมีคะแนนในภาพรวมอยู่ที่ 4.4 คะแนน คิดเป็นอันดับที่ 39 จาก 138 ประเทศที่ทาง WEF ทำการสำรวจ ดังแสดงในแผนภาพที่ 15



แผนภาพที่ 15 คะแนนในเสาหลักด้านพัฒนาการของตลาดการเงิน (Financial Market Development)

ปี 2559 – 2560

8th pillar: Financial market development

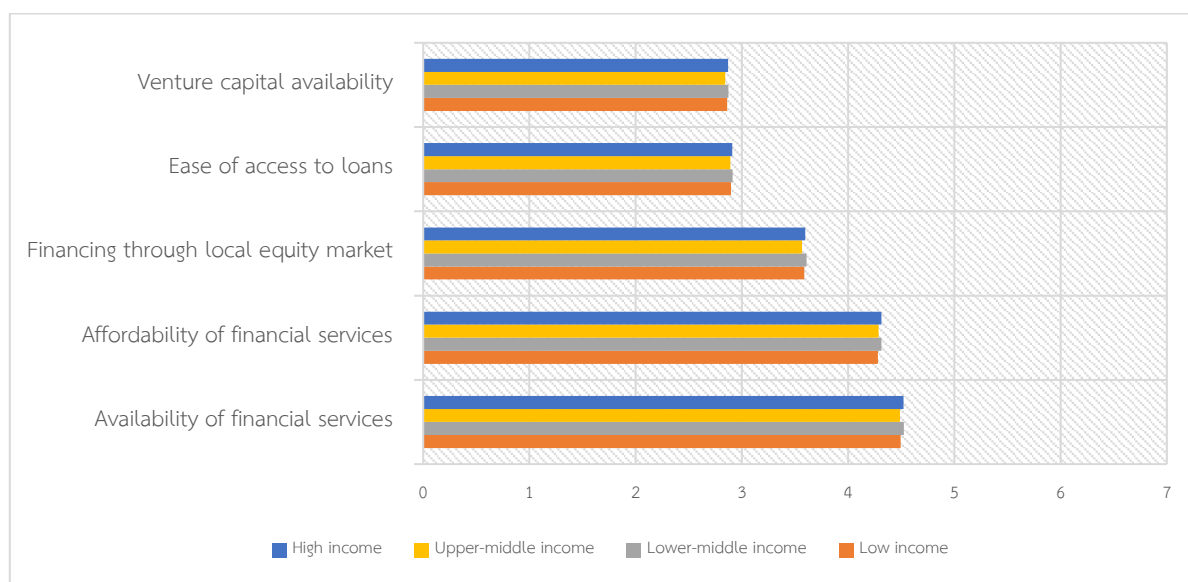
Rank / 138	Country / Economy	Score	Trend	Distance from best	Rank / 138	Country / Economy	Score	Trend	Distance from best
1	New Zealand	5.8	↗	██████████	70	Hungary	4.0	↔	██████████
2	Singapore	5.7	↗	██████████	71	Spain	4.0	↔	██████████
3	United States	5.6	↗	██████████	72	Paraguay	4.0	↔	██████████
4	Hong Kong SAR	5.5	↗	██████████	73	Nepal	3.9	↔	██████████
5	Finland	5.5	↗	██████████	74	Liberia	3.9	↔	██████████
6	Australia	5.4	↗	██████████	75	Côte d'Ivoire	3.9	↔	██████████
7	Canada	5.3	↗	██████████	76	Bolivia	3.9	↔	██████████
8	Switzerland	5.3	↗	██████████	77	Uganda	3.9	↔	██████████
9	Norway	5.2	↗	██████████	78	Vietnam	3.9	↔	██████████
10	Sweden	5.2	↗	██████████	79	Bhutan	3.9	↔	██████████
11	South Africa	5.2	↗	██████████	80	Korea, Rep.	3.9	↔	██████████
12	Panama	5.1	↗	██████████	81	Lao PDR	3.9	↔	██████████
13	Malaysia	5.0	↗	██████████	82	Turkey	3.8	↔	██████████
14	Luxembourg	5.0	↗	██████████	83	Morocco	3.8	↔	██████████
15	Taiwan, China	4.9	↗	██████████	84	Zambia	3.8	↔	██████████
16	United Kingdom	4.9	↗	██████████	85	Ghana	3.8	↔	██████████
17	Japan	4.9	↗	██████████	86	Romania	3.7	↔	██████████
18	Guatemala	4.9	↗	██████████	87	Dominican Republic	3.7	↔	██████████
19	Israel	4.9	↗	██████████	88	Senegal	3.7	↔	██████████
20	Germany	4.9	↗	██████████	89	Nigeria	3.7	↔	██████████
21	Qatar	4.8	↗	██████████	90	Armenia	3.7	↔	██████████
22	Estonia	4.8	↗	██████████	91	Cameroon	3.7	↔	██████████
23	Chile	4.8	↗	██████████	92	Brunei Darussalam	3.7	↔	██████████
24	Denmark	4.8	↗	██████████	93	Brazil	3.6	↔	██████████
25	Colombia	4.8	↗	██████████	94	Albania	3.6	↔	██████████
26	Peru	4.7	↗	██████████	95	Croatia	3.6	↔	██████████
27	Czech Republic	4.7	↗	██████████	96	Kyrgyz Republic	3.6	↔	██████████
28	United Arab Emirates	4.7	↗	██████████	97	Azerbaijan	3.5	↔	██████████
29	Belgium	4.7	↗	██████████	98	Tanzania	3.5	↔	██████████
30	Jamaica	4.6	↗	██████████	99	Bangladesh	3.5	↔	██████████
31	France	4.6	↗	██████████	100	Gambia, The	3.5	↔	██████████
32	Rwanda	4.6	↗	██████████	101	Bosnia and Herzegovina	3.5	↔	██████████
33	Slovak Republic	4.6	↗	██████████	102	Ethiopia	3.5	↔	██████████
34	Austria	4.5	↗	██████████	103	Gabon	3.5	↔	██████████
35	Mexico	4.5	↗	██████████	104	Kazakhstan	3.5	↔	██████████
36	Honduras	4.5	↗	██████████	105	Tajikistan	3.5	↔	██████████
37	Netherlands	4.5	↗	██████████	106	Benin	3.5	↔	██████████
38	India	4.4	↗	██████████	107	Pakistan	3.4	↔	██████████
39	Thailand	4.4	↗	██████████	108	Russian Federation	3.4	↔	██████████
40	Costa Rica	4.4	↗	██████████	109	Mali	3.4	↔	██████████
41	Malta	4.4	↗	██████████	110	Serbia	3.4	↔	██████████
42	Indonesia	4.3	↗	██████████	111	Egypt	3.4	↔	██████████
43	Bahrain	4.3	↗	██████████	112	Cape Verde	3.4	↔	██████████
44	Mauritius	4.3	↗	██████████	113	Ecuador	3.4	↔	██████████
45	El Salvador	4.3	↗	██████████	114	Nicaragua	3.3	↔	██████████
46	Poland	4.2	↗	██████████	115	Malawi	3.3	↔	██████████
47	Saudi Arabia	4.2	↗	██████████	116	Portugal	3.3	↔	██████████
48	Philippines	4.2	↗	██████████	117	Congo, Democratic Rep.	3.2	↔	██████████
49	Namibia	4.2	↗	██████████	118	Slovenia	3.2	↔	██████████
50	Kenya	4.2	↗	██████████	119	Tunisia	3.2	↔	██████████
51	Uruguay	4.2	↗	██████████	120	Cyprus	3.2	↔	██████████
52	Latvia	4.2	↗	██████████	121	Madagascar	3.1	↔	██████████
53	Iceland	4.2	↗	██████████	122	Italy	3.1	↔	██████████
54	Montenegro	4.2	↗	██████████	123	Sierra Leone	3.1	↔	██████████
55	Oman	4.2	↗	██████████	124	Venezuela	3.1	↔	██████████
56	China	4.2	↗	██████████	125	Mongolia	3.1	↔	██████████
57	Macedonia, FYR	4.2	↗	██████████	126	Zimbabwe	3.1	↔	██████████
58	Georgia	4.2	↗	██████████	127	Argentina	3.0	↔	██████████
59	Bulgaria	4.1	↗	██████████	128	Mozambique	3.0	↔	██████████
60	Lithuania	4.1	↗	██████████	129	Moldova	3.0	↔	██████████
61	Trinidad and Tobago	4.1	↗	██████████	130	Ukraine	3.0	↔	██████████
62	Barbados	4.1	↗	██████████	131	Iran, Islamic Rep.	2.9	↔	██████████
63	Cambodia	4.1	↗	██████████	132	Algeria	2.9	↔	██████████
64	Sri Lanka	4.0	↗	██████████	133	Chad	2.9	↔	██████████
65	Kuwait	4.0	↗	██████████	134	Lesotho	2.6	↔	██████████
66	Botswana	4.0	↗	██████████	135	Burundi	2.6	↔	██████████
67	Ireland	4.0	↗	██████████	136	Greece	2.5	↔	██████████
68	Jordan	4.0	↗	██████████	137	Mauritania	2.2	↔	██████████
69	Lebanon	4.0	↗	██████████	138	Yemen	2.1	↔	██████████

Source: World Economic Forum, [1]The Global Competitiveness Report 2016–2017[1]

ที่มา: The Global Competitiveness Report 2016 – 2017, World Economic Forum

และเมื่อจำแนกประเทศตามระดับรายได้ พบว่าค่าเฉลี่ยของคะแนนแต่ละด้านในแต่ละกลุ่มรายได้ไม่แตกต่างกันมากนัก โดยตัวชี้วัดที่มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด คือ ความพร้อมของบริการทางการเงิน รองลงมาเป็นตัวชี้วัดด้านความสามารถในการเข้าถึงบริการทางการเงิน ซึ่งมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.5 และ 4.3 คะแนนตามลำดับ โดยตัวชี้วัดทั้ง 2 ที่กล่าวมาข้างต้นจะสะท้อนประสิทธิภาพของตลาดการเงินโดยรวม ส่วนตัวชี้วัดด้านบริการทางการเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยประมาณ 3.6 คะแนน ในขณะที่คะแนนเฉลี่ยของตัวชี้วัดอื่นๆ ได้แก่ ความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ ความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุน ยังมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำที่ 2.9 คะแนน ดังแสดงในแผนภาพที่ 16 ซึ่งปัจจัยดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า แม้ตลาดการเงินจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แต่ประชาชนหรือภาคธุรกิจส่วนใหญ่ก็ยังไม่สามารถเข้าถึงหรือใช้ประโยชน์จากแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้อย่างเต็มศักยภาพ

แผนภาพที่ 16 คะแนนตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพทางการเงินโดยเฉลี่ย จำแนกตามระดับรายได้ของประเทศ



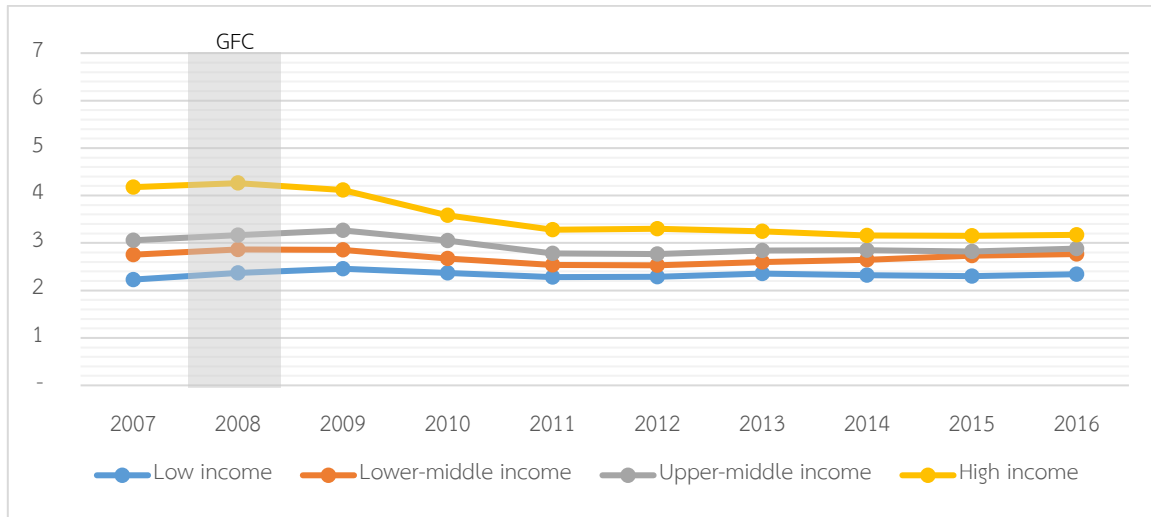
ที่มา: The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015, World Economic Forum

คะแนนด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่ในระดับต่ำเป็นตัวชี้วัดสำคัญที่แสดงให้เห็นถึงปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมในแต่ละประเทศ โดยเมื่อพิจารณาแนวโน้มและการเปลี่ยนของคะแนนดังกล่าวในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาพบว่า ผลการประเมินด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อของโลกในระยะยาวยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก เนื่องจากในช่วงปี 2550 – 2551 หลายประเทศประสบกับปัญหาวิกฤติการเงินโลก สถาบันการเงินหลายแห่งจึงเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อทำให้คะแนนในด้านดังกล่าวลดต่ำลง โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูง (high income country) ซึ่งได้รับผลกระทบมากกว่ากลุ่มประเทศอื่นๆ ดังแสดงในแผนภาพที่ 17

อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 คะแนนดังกล่าวก็มีแนวโน้มดีขึ้น โดยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นของคะแนนในกลุ่มประเทศที่มีรายได้ต่ำ (low income country) ประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับต่ำ (lower-middle income country) และประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับสูง (upper-middle income country) แต่ก็เป็นปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในขณะที่กลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงยังคงมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงด้านการเข้าถึงสินเชื่อเป็นลบ ซึ่งมีเหตุผลจากระดับผลกระทบที่

รุนแรงกว่ากลุ่มประเทศอื่นๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ภาครัฐและสถาบันการเงินต้องใช้ระยะเวลาในการฟื้นตัวนานกว่ากลุ่มประเทศอื่นๆ รวมถึงการวางมาตรการป้องกันปัญหาและโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่คล้ายคลึงกันในอนาคตอีกด้วย

แผนภาพที่ 17 คะแนนตัวชี้วัดด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ จำแนกตามระดับรายได้ ปี 2007 – 2016

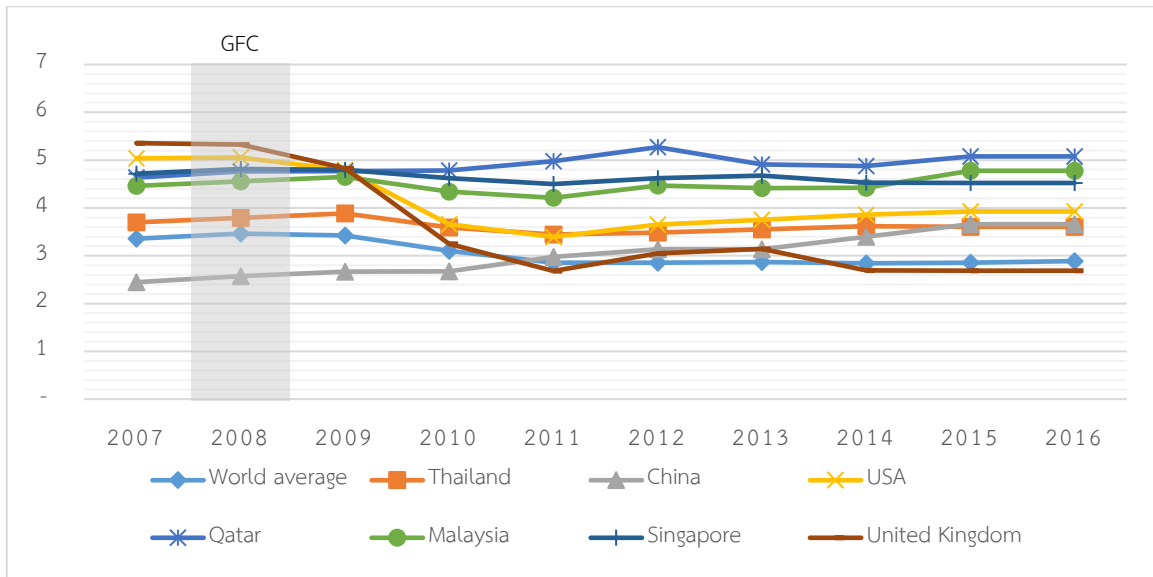


ที่มา: The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015, World Economic Forum ปรับปรุงโดย Effinity

ทั้งนี้ แม้ว่าหลายประเทศจะประสบปัญหาจากวิกฤติการณ์ดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศสหราชอาณาจักร แต่ในทางกลับกัน การเข้าถึงสินเชื่อของประเทศจีนกลับมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ดังแสดงในแผนภาพที่ 18 ซึ่งงานวิจัย เรื่อง Small and Medium Enterprises' Access to Finance in China ของ Xuegong, S. และ Xueyan, L.<sup>5</sup> ได้อธิบายว่าสถานการณ์ดังกล่าวเกิดจากการกระทำของรัฐบาลจีนที่พยายามจะป้องกันไม่ให้เศรษฐกิจภายในประเทศได้รับผลกระทบจากวิกฤติการเงินโลก ซึ่งในปี 2009 รัฐบาลจีนได้ดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการปล่อยเงินกู้ให้แก่ภาคธุรกิจเป็นมูลค่ารวมถึง 400,000 ล้านหยวนหรือประมาณ 586,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีธนาคารพาณิชย์เป็นช่องทางในการปล่อยกู้ ทำให้ในปีดังกล่าว ปริมาณสินเชื่อเกิดใหม่ในภาคการเงินของประเทศจีนสูงถึง 150,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมาตรการดังกล่าวเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ระดับความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อของจีนมีทิศทางสวนกับประเทศอื่นๆ

<sup>5</sup> Xuegong, S. and L. Xueyan (2011), 'Small and Medium Enterprises' Access to Finance in China', in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies. ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta: ERIA. pp.351-384.

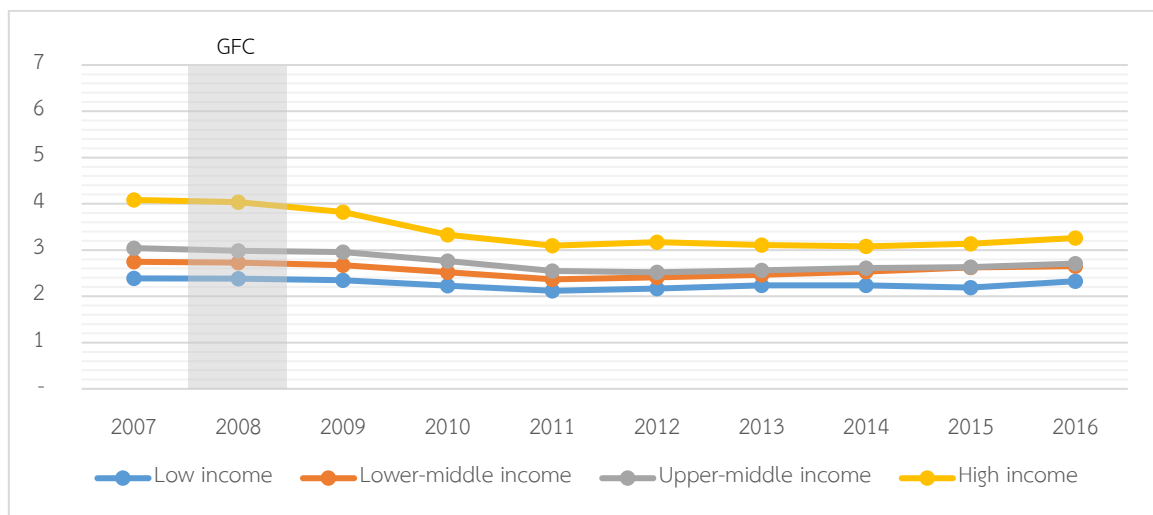
แผนภาพที่ 18 คะแนนตัวชี้วัดด้านความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ ปี 2007 – 2016



ที่มา: The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015, World Economic Forum ปรับปรุงโดย Effinity

ในขณะเดียวกัน จากแผนภาพที่ 19 จะเห็นได้ว่าคะแนนจากตัวชี้วัดด้านความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุนก็มีการชะลอตัวลงจากวิกฤตครั้งนั้น โดยกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงก็ได้รับผลกระทบมากที่สุด อย่างไรก็ตาม แหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุนถือว่ามีแนวโน้มการฟื้นตัวที่ดีกว่า แม้ว่าคะแนนเฉลี่ยในปัจจุบันยังคงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าช่วงก่อนวิกฤต เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจภายหลังการเกิดวิกฤตยังคงมีความขบเซาและไม่แน่นอน รวมทั้งธุรกิจจำนวนมากยังคงต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวหรือประคับประคองธุรกิจให้ผ่านช่วงเวลาดังกล่าว ดังนั้น นักลงทุนส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะชะลอการลงทุนออกไป ทั้งนี้ ตั้งแต่ช่วงปี 2011 เป็นต้นมา จากภาพรวมทางเศรษฐกิจของโลกที่มีทิศทางการปรับตัวที่ดีขึ้น ทำให้การลงทุนในรูปแบบการร่วมทุนขยายตัวอีกครั้งแต่ก็ยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก

แผนภาพที่ 19 คะแนนตัวชี้วัดด้านความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุน ปี 2007 – 2016



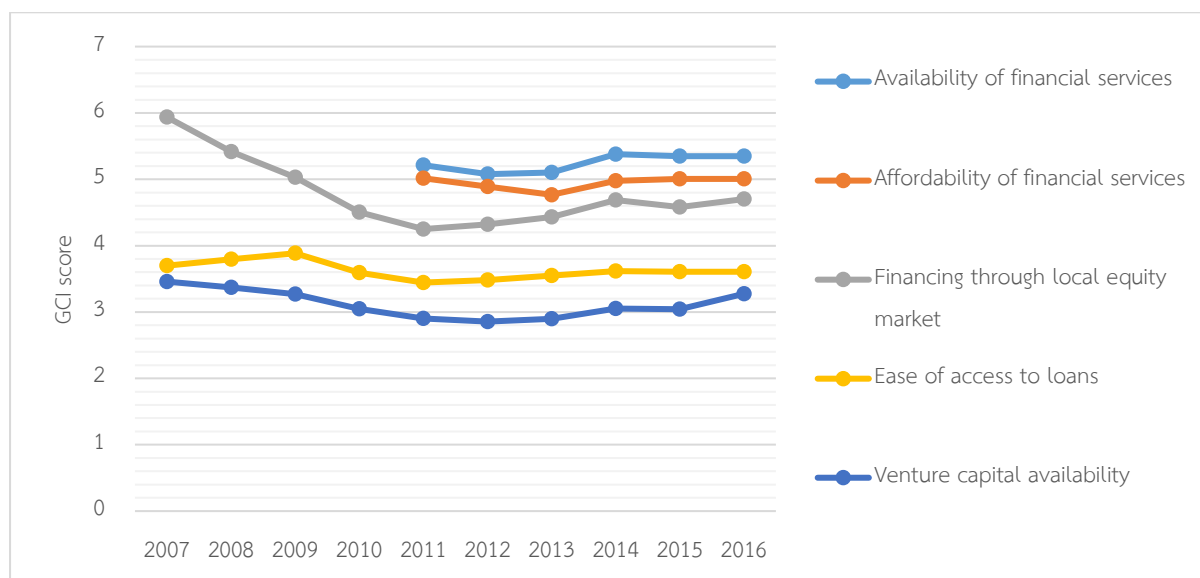
ที่มา: The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015, World Economic Forum ปรับปรุงโดย Effinity

ซึ่งหากมองในภาพรวมจะเห็นได้ว่าแม้สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและตลาดการเงินจะเริ่มคลี่คลาย แต่ระดับความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อยังคงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากทัศนคติของรัฐบาลและสถาบันการเงินที่มีต่อการลงทุนและการบริหารความเสี่ยงเปลี่ยนแปลงไป อันส่งผลต่อเนื่องมายังปริมาณสินเชื่อในระบบเศรษฐกิจ ควบคู่กับการชะลอการลงทุนของภาคเอกชนเพราะความไม่แน่นอนของสภาพเศรษฐกิจและอัตราการขยายตัวที่ต่ำในปัจจุบัน ทำให้แหล่งเงินทุนในภาพรวมของประเทศมีจำนวนลดลง ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาคธุรกิจมีความลำบากมากยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจจึงจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ เพื่อมาทดแทนข้อจำกัดดังกล่าว

### 3.2 สถานการณ์ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของไทย

ในกรณีของประเทศไทยเองก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตทางการเงินในปี 2551 อยู่บ้าง เห็นได้จากคะแนนด้านบริการทางการเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์ (Financing through local equity market) ความยากง่ายในการเข้าถึงสินเชื่อ (Ease of access to loans) และความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุน (Venture capital availability) ที่ลดลงภายหลังการเกิดวิกฤต อย่างไรก็ตาม จากแผนภาพที่ 20 จะเห็นได้ว่าแนวโน้มการลดลงของคะแนนด้านบริการทางการเงินผ่านตลาดหลักทรัพย์และความพร้อมของแหล่งเงินทุนรูปแบบการร่วมทุนเกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนวิกฤตการเงิน เนื่องจากประเทศไทยได้รับผลกระทบตั้งแต่การเกิดวิกฤตต้มยำกุ้งในปี 2540 ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและความมั่นคงของตลาดการเงินภายในประเทศอย่างรุนแรง

แผนภาพที่ 20 คะแนนตัวชี้วัดด้านประสิทธิภาพทางการเงินของไทย ปี 2007 – 2016



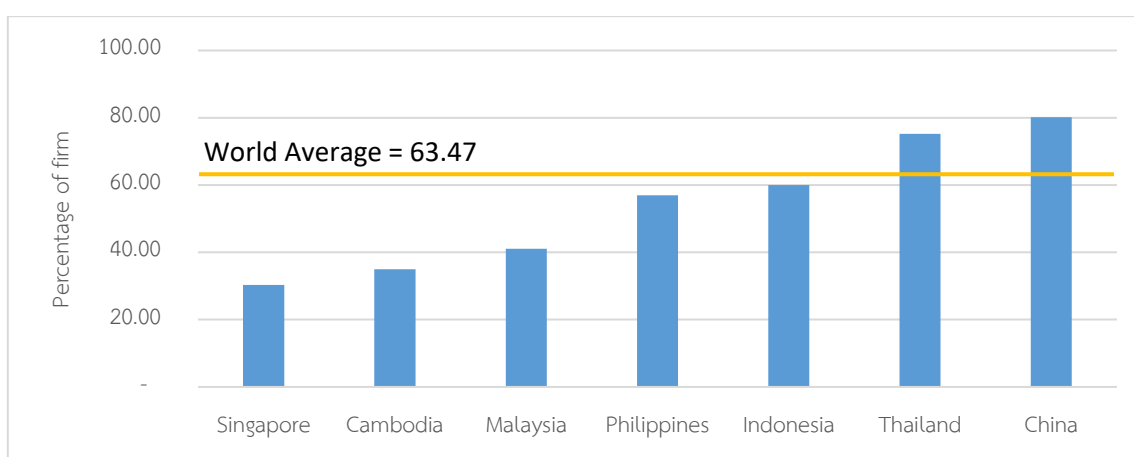
ที่มา: The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015, World Economic Forum ปรับปรุงโดย Effinity

อย่างไรก็ดี จากการทบทวนงานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาคธุรกิจไทยในอดีต พบว่าภาคการเงินของประเทศไทยมีการปรับตัวครั้งใหญ่หลังจากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 โดยมีการปรับตัวทั้งในส่วนของ การกำกับดูแลสถาบันการเงินโดยภาครัฐและการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารงานของธนาคารพาณิชย์เอง ซึ่งปัจจัยทั้ง 2

ล้วนมีนัยสำคัญต่อสถานการณ์ข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ไทยของภาคธุรกิจ และส่งผลให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจเผชิญกับข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนภายนอกที่รุนแรงขึ้น

โดยในปี 2003 ทาง Kaufmann, Batra and Stone ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการมากกว่า 10,000 บริษัทจาก 80 ประเทศทั่วโลกในช่วงปี 2542 – 2543 ซึ่งผลการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการไทยให้น้ำหนักต่ออุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระดับสูงหรือเมื่อเทียบกับระดับเฉลี่ยจากผลการสำรวจทั้งหมด โดยมีผู้ประกอบการมากถึงร้อยละ 75.24 ที่ระบุว่าข้อจำกัดด้านการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่ค่าเฉลี่ยในระดับโลกอยู่ที่ร้อยละ 63.47 เท่านั้น นอกจากนี้ อัตราส่วนดังกล่าวของไทยยังสูงกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเดียวกันอีกด้วย ดังแสดงในแผนภาพที่ 21

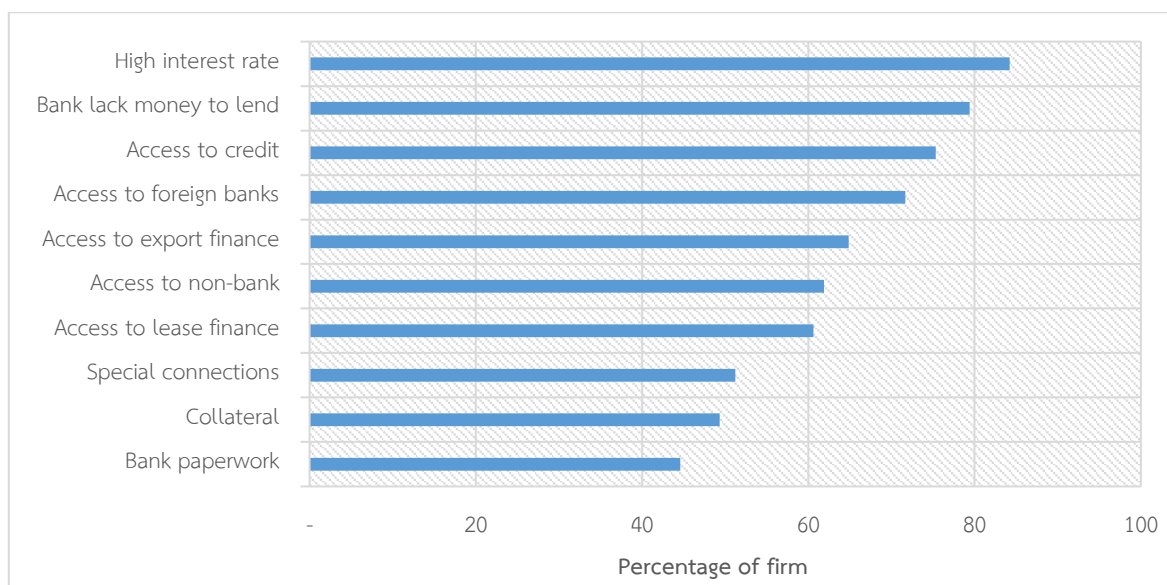
แผนภาพที่ 21 สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ระบุว่าข้อจำกัดด้านการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ



ที่มา: Kaufmann, Batra and Stone (2003), The World Business Environment Survey (2003) ปี 2552 – 2553

ซึ่งเมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ปัญหาด้านการเงินของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่มีที่มาจากอัตราดอกเบี้ยสูง ธนาคารไม่มีเงินมากพอที่จะให้กู้ยืม การเข้าถึงสินเชื่อ และการเข้าถึงธนาคารต่างชาติ เป็นหลัก โดยมีผู้ประกอบการที่ระบุว่าปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคสำคัญถึงร้อยละ 84.24 ร้อยละ 79.39 ร้อยละ 75.34 และร้อยละ 71.67 ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 22 ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการไทยจำนวนมากพบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม โดยผู้ประกอบการเกือบร้อยละ 80 ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อจากธนาคารได้ และถึงจะสามารถเข้าถึงเงินทุนได้ก็ต้องเผชิญกับอัตราดอกเบี้ยที่สูง ซึ่งส่งผลกระทบต่อมายังต้นทุนการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของกิจการนั้นๆ ด้วย

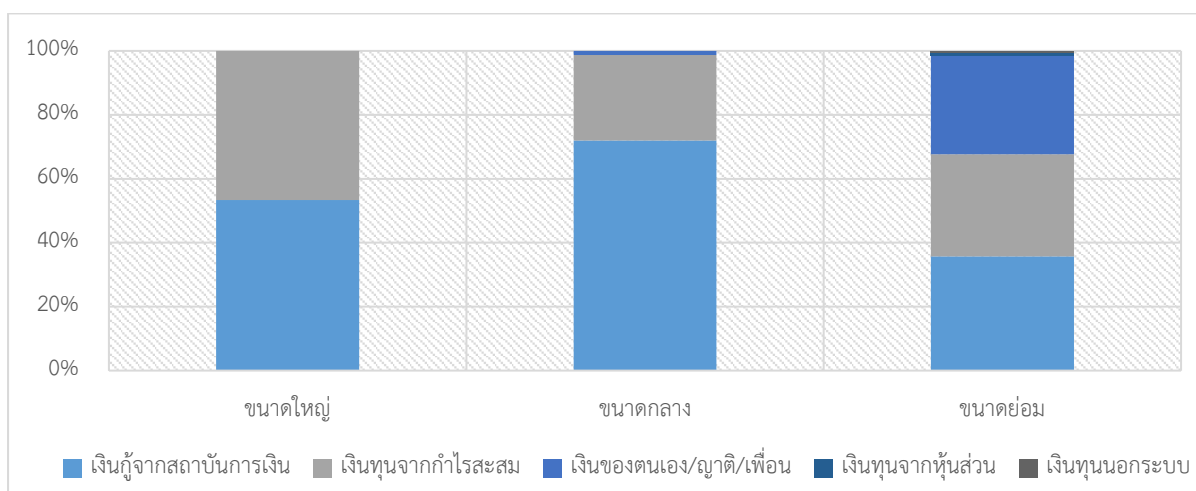
**แผนภาพที่ 22 สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ระบุว่าข้อจำกัดด้านการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ จำแนกตามปัจจัยที่เกี่ยวข้อง**



ที่มา: Kaufmann, Batra and Stone (2003), The World Business Environment Survey (2003) ปี 2552 – 2553

ผลการสำรวจผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดย สสว. ในปี 2555 ก็ยืนยันปัญหาดังกล่าว โดยผลจากการสำรวจในครั้งนั้นระบุว่า ผู้ประกอบการ SMEs ของไทยเผชิญปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และต้องพึ่งพาเงินทุนของตนเองและครอบครัวในการเริ่มต้นกิจการและดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะกิจการขนาดเล็กที่ต้องพึ่งพาเงินทุนส่วนตัวมากกว่ากิจการกลุ่มอื่นๆ เนื่องจากไม่มีเงินทุนจากกำไรสะสมที่มากเพียงพอ และไม่สามารถเข้าถึงเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่แทบไม่มีการใช้เงินทุนส่วนตัวเลย ดังแสดงในแผนภาพที่ 23

**แผนภาพที่ 23 แหล่งเงินทุนหลักของกิจการ แบ่งตามขนาดธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างที่ สสว. ทำการสำรวจ**



ที่มา: รายงานการสำรวจภาระหนี้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs โดย สสว. ปี 2555

และในส่วนของการขอสินเชื่อ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ทำการสำรวจทั้งหมดเคยได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ในขณะที่จำนวนกิจการขนาดเล็กที่เคยได้รับสินเชื่อมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 62.58 เท่านั้น ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 37.42 ไม่เคยได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินเลย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าสาเหตุที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้มาจากข้อจำกัดด้านมูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน คุณภาพของแผนธุรกิจ และประวัติการชำระเงินในอดีต เป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการบางรายจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินได้ แต่ผู้ประกอบการก็ยังคงเผชิญกับความยากลำบากในส่วนอื่นๆ เช่น เงื่อนไขการกู้ยืมที่เข้มงวดมากเกินไป วงเงินให้กู้ยืมน้อยเกินไปเมื่อเทียบกับวงเงินที่กิจการต้องการ อัตราดอกเบี้ยที่สูง และระยะเวลาในการให้กู้ยืมที่สั้นเกินไป ซึ่งขนาดของกิจการก็ส่งผลกระทบต่อระดับปัญหาในแต่ละประเด็นที่แตกต่างกันไปด้วย

ตารางที่ 9 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความยากในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน แบ่งตามขนาดธุรกิจ

ความยากในการกู้เงิน	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
ลักษณะความเป็นเจ้าของ	1.06	0.00	2.27
เงื่อนไขในการกู้ยืมที่เข้มงวดมากเกินไป	47.30	48.65	18.18
เงื่อนไขด้านการเปิดเผยงบการเงินมากเกินไป	0.64	0.00	0.00
มีความเข้มงวดด้าน Credit Rating ในระดับสูง	5.30	1.35	6.82
อัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป	11.86	10.81	40.91
ระยะเวลาในการให้กู้ยืมที่สั้นเกินไป	13.14	12.16	9.09
วงเงินให้กู้ยืมน้อยเกินไปเทียบกับวงเงินที่กิจการต้องการ	20.13	25.68	22.73
อื่นๆ	0.85	1.35	0.00

ที่มา: รายงานการสำรวจภาวะหนี้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs โดย สสว. ปี 2555

จากตารางที่ 8 จะเห็นได้ว่าปัญหาสำคัญของกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม คือ เงื่อนไขในการกู้ยืมที่เข้มงวดมากเกินไป ซึ่งมีเหตุผลจากการที่กลุ่มกิจการดังกล่าวยังไม่มียอดดำเนินงานที่มั่นคงนัก ทำให้มีความเสี่ยงสูง ดังนั้น สถาบันการเงินจึงต้องเพิ่มความเข้มงวดเพื่อที่จะจัดการและบริหารความเสี่ยงของการให้สินเชื่อให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ในขณะที่อุปสรรคสำคัญของกิจการขนาดใหญ่คืออัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป นอกจากนี้ ประมาณร้อยละ 23 ของผู้ประกอบการทุกขนาดประสบกับปัญหาด้านวงเงินที่ได้รับการอนุมัติ ซึ่งมักจะต่ำกว่าระดับความต้องการของกิจการ

อย่างไรก็ดี งานวิจัยเรื่องการลดข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนในระบบธนาคารพาณิชย์ไทยซึ่งจัดทำโดย บจก. ศูนย์วิจัยกสิกรไทยในปี 2557 ระบุว่าอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนภายนอกของผู้ประกอบการไทยมีแนวโน้มบรรเทาลง โดยมีสาเหตุจากการผ่อนคลายข้อจำกัดทางการเงินหลังช่วงวิกฤตการณ์เศรษฐกิจปี 2540 ซึ่งมีปัจจัยสำคัญ 3 ประการเป็นตัวขับเคลื่อน ได้แก่

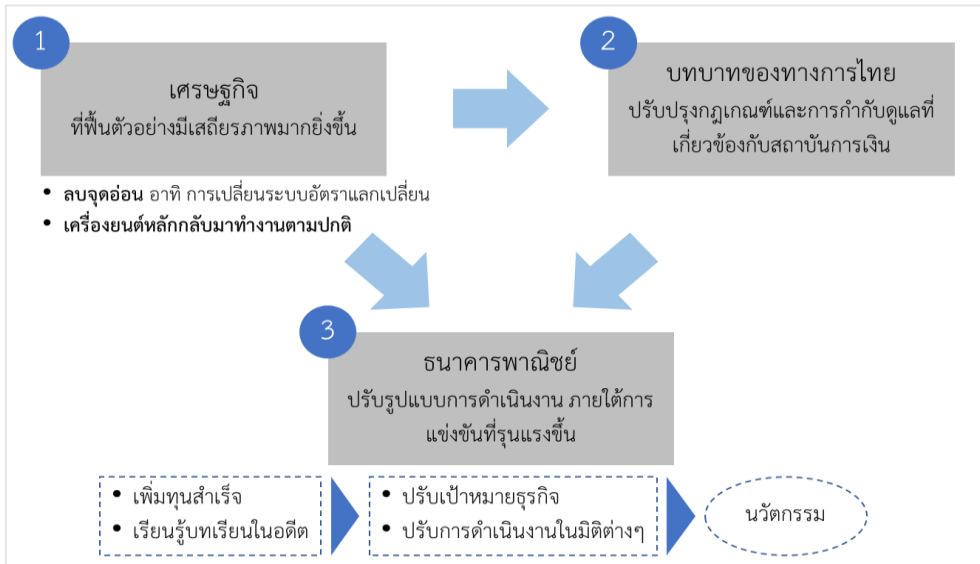
- 1) การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ
- 2) การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และการกำกับดูแลสถาบันการเงินไทย



3) การปรับปรุงรูปแบบธุรกิจและการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

ซึ่งกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาทางการเงินจากปัจจัยดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 24

แผนภาพที่ 24 ปัจจัยสำคัญ 3 ประการที่มีผลต่อการผ่อนคลายข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ



ที่มา: บจก. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2557)

โดยเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวมีที่มาจากที่รัฐบาลและธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ปรับแก้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนจากเดิมที่เป็นระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบคงที่ (Fixed Exchange Rate System) มาสู่ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว (Flexible/ Floating Exchange Rate System) ทำให้ภาคการส่งออกมีการฟื้นตัวและมีเงินทุนจากนักลงทุนต่างชาติไหลเข้าประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ มาตรการดังกล่าวยังเป็นการปูรากฐานสำหรับการปฏิรูปและพัฒนาระบบการเงินให้ประสบผลสำเร็จ ทำให้สถานะทางการเงินของภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นอีกด้วย

ส่วนการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และการกำกับดูแลสถาบันการเงินไทย ดำเนินการโดยกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทยได้ช่วยเหลือการฟื้นตัวของสถาบันการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีการจัดทำกฎหมายเพื่อแก้ไขปัญหาหนี้สิน เช่น พระราชบัญญัติล้มละลายปี 2541 และพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิตปี 2545 นอกจากนี้ยังมีการจัดตั้งศาลล้มละลายและเครดิตบูโรในปี 2542 การปิดกิจการสถาบันการเงินบางแห่งที่ประสบปัญหา รวมทั้งการดำเนินมาตรการเพื่อส่งเสริมการฟื้นตัวของสถาบันการเงินอย่างมาตรการช่วยเหลือเพิ่มทุน มาตรการแก้ไขปัญหาหนี้ด้วยคุณภาพ และแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินที่ก่อให้เกิดกฎเกณฑ์ฉบับอื่นๆ ตามมา เช่น การขยายของเขตธุรกิจภายใต้ Universal Banking Concept การยกระดับและจัดระเบียบสถาบันการเงิน ฯลฯ

นอกจากนี้ วิถีดังกล่าวยังกดดันให้ธนาคารพาณิชย์ต้องปรับปรุงรูปแบบธุรกิจและการดำเนินงานเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยในส่วนแรกต้องจัดการกับปัญหาหนี้ด้วยคุณภาพและการเพิ่มระดับเงินสำรองสำหรับหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ รวมทั้งการเพิ่มความเข้มแข็งของเงินกองทุนด้วย ซึ่งมาตรการต่างๆ ย่อมทำให้สถาบันการเงินต้องมีต้นทุนที่สูงขึ้นเพื่อลดความเสี่ยง ดังนั้น ธนาคารพาณิชย์จึงต้องหาแนวทางการให้บริการอื่นๆ เพื่อรักษามลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้น

ของธนาคาร จากปัจจัยดังกล่าวจึงก่อให้เกิดนวัตกรรมทางการเงินอื่นๆ ตามมา รวมทั้งมีการปรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาสู่กลุ่ม  
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น อันเป็นผลดีต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการด้วย

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสถาบันการเงินและตลาดการเงินของประเทศไทยจะมีความเข้มแข็งมากขึ้น แต่ผลการสัมภาษณ์  
กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs โดยที่ปรึกษาในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม ปี 2560 ยังสะท้อนว่าปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่ง  
เงินทุนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังคงปรากฏอยู่ในสังคมไทย โดยผลลัพธ์จากการศึกษาเบื้องต้น  
พบว่า ผู้ประกอบการ SMEs แต่ละรูปแบบต่างมีแนวทางการเข้าถึงเงินทุน ปัญหา และความต้องการที่แตกต่างกันไป โดย  
สามารถจำแนกผู้ประกอบการได้เป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิม (Traditional SMEs) และกลุ่ม  
ผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่หรือ Startups

สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมหรือ Traditional SMEs นั้น มักจะใช้เงินทุนส่วนตัวหรือการหยิบยืมเงิน  
จากบุคคลใกล้ชิด เช่น ครอบครัว เพื่อน หรือหุ้นส่วนของบริษัท เพื่อนำมาใช้ในการจัดตั้งกิจการและการลงทุนในระยะเริ่มต้น  
ในขณะที่การดำเนินงานโดยทั่วไปจะใช้เงินจากรายได้หรือกำไรส่วนเกินของกิจการ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิม  
ส่วนใหญ่มักมีรายได้ที่มั่นคงแล้วและมีความต้องการในการขยายธุรกิจที่ต่ำ ดังนั้น ความต้องการในการระดมทุนเพิ่มเติมจึงไม่มี  
ความสำคัญมากนัก โดยผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมส่วนใหญ่มักมองการขยายธุรกิจในลักษณะค่อยเป็นค่อยไปตามกำลัง  
ทรัพย์ของตนมากกว่า

ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการ Startups มักมีความต้องการเงินทุนที่สูง เนื่องจากสภาพธุรกิจที่ต้องมีการพัฒนาอย่าง  
รวดเร็วและต่อเนื่อง ทั้งนี้ กลุ่มผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่มักระดมทุนผ่านการ pitch project ซึ่งก็คือการเสนอ  
แนวคิดของโครงการหรือแผนธุรกิจให้แก่นักลงทุนที่มีความสนใจมากกว่าการใช้เงินทุนส่วนตัว โดยในการเสนอแนวคิดของ  
โครงการหรือแผนธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องนำเสนอว่าไอเดียหรือสินค้าของธุรกิจมีน่าสนใจและสามารถสร้างรายได้ใน  
อนาคตได้อย่างไร หากนักลงทุนเห็นว่าแผนธุรกิจหรือสินค้าที่น่าสนใจก็อาจจะให้เงินเพื่อสนับสนุนการ  
ดำเนินงานธุรกิจดังกล่าว เพื่อแลกกับหุ้นในบริษัทหรือผลตอบแทนอื่นๆ ตามที่ตกลงกัน ทั้งนี้ ในปัจจุบัน ผู้ซึ่งจัดโครงการ  
pitching ส่วนใหญ่มักเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีความสนใจในเทคโนโลยี เช่น กลุ่มบริษัทสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่ม  
ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการ SMEs ทั้ง 2 ประเภทต่างประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน  
แบบดั้งเดิมที่คล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขอรับสินเชื่อจากธนาคาร ซึ่งมักจะมีสาเหตุมาจากการขาดหลักทรัพย์ค้ำ  
ประกัน ขาดผลการดำเนินงานในอดีต ขาดประวัติการกู้ยืมเงินจากธนาคาร และความเข้าใจในแผนธุรกิจที่ไม่ตรงกันระหว่าง  
ธนาคารและผู้ประกอบการ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อหรือเงินทุนสนับสนุนตามที่ต้องการ  
นอกจากนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าการใช้แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมไม่มีความน่าสนใจอีกต่อไป เนื่องจาก  
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจด้วยการเป็นหนี้ รวมทั้งระยะเวลาการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของธนาคารที่ใช้  
เวลานาน ซึ่งปัญหาดังกล่าวถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบันที่เวลาเป็นตัวแปรสำคัญของความสำเร็จ  
และผู้ประกอบการบางรายยังมองว่าการขอเงินจากธนาคารยังมีต้นทุนแฝงที่สูง เช่น ค่าสำรวจและค่าประกันต่างๆ ทำให้  
ผู้ประกอบการตัดสินใจไม่เลือกระดมทุนผ่านทางธนาคารพาณิชย์ ยกเว้นในกรณีที่ผู้ประกอบการในกรณีที่ต้องการเงิน  
ระยะสั้นเพื่อใช้ในการบริหารสภาพคล่องของกิจการเท่านั้น

ส่วนช่องทางการระดมทุนผ่านตราสารทุนยังมีอยู่ค่อนข้างจำกัด เนื่องจากผู้ประกอบการที่ได้ทำการสำรวจมีขนาดกิจการที่ค่อนข้างเล็ก ทำให้ไม่สามารถขายหุ้นหรือตราสารทุนรูปแบบอื่นๆ แก่สาธารณะในช่องทางที่เป็นทางการได้ ทั้งนี้ หากผู้ประกอบการมีความสนใจที่จะระดมทุนเพิ่มเติมก็มักจะเลือกติดต่อเจ้าของทุนหรือผู้ที่มีความสนใจด้วยตนเอง โดยข้อตกลงระหว่างนักลงทุนและเจ้าของกิจการก็จะแตกต่างกันไปตามการเจรจา ซึ่งรายละเอียดต่างๆ ก็ถือเป็นข้อมูลภายในของบริษัท

### 3.3 สรุปผลการศึกษาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประเทศไทย

การเข้าถึงสินเชื่อของสถาบันการเงินถือเป็นปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีมาอย่างยาวนาน โดยระดับความยากง่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น เห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงของคะแนนตัวชี้วัดด้านการพัฒนาทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงอย่างมากในช่วงภายหลังการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2551 โดยผู้ประกอบการแต่ละระดับก็เผชิญความยากง่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน อุปสรรค และประเด็นปัญหาสำคัญที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ รัฐบาลและสถาบันการเงินของไทยก็มีความพยายามในการผลักดันระบบการเงินของประเทศให้มีความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในส่วนของรัฐบาลก็มีเป้าหมายเพื่อให้การพัฒนาเป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืน ดังนั้น การรักษาสสมดุลระหว่างการเติบโตและเสถียรภาพจึงเป็นประเด็นสำคัญที่รัฐใช้ในการพิจารณากำหนดนโยบาย อย่างไรก็ตาม การรักษาสสมดุลดังกล่าวย่อมมีผลกระทบระหว่างปัจจัยไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ในขณะที่ภาคสถาบันการเงินเองก็มีความพยายามในการพัฒนาการดำเนินการของตนอย่างต่อเนื่อง ภายใต้วัตถุประสงค์ด้านการสร้างผลกำไรและการเติบโตของกิจการภายใต้ระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมซึ่งก็ก่อให้เกิดผลดีและผลเสียต่อภาคธุรกิจด้วยเช่นกัน

ในอีกทางหนึ่ง ทักษะคติของผู้ประกอบการก็เริ่มเปลี่ยนแปลงไป จากปัจจุบันที่เทคโนโลยีเริ่มมีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจมากขึ้นเรื่อยๆ ควบคู่กับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่หรือ Startups มองว่าแหล่งเงินทุนจากดั้งเดิมมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก ไม่สอดคล้องกับบริบทการเปลี่ยนแปลงทางสังคม และไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของภาคธุรกิจได้อีกต่อไป ตัวอย่างเช่น ขั้นตอนการพิจารณาเงินทุนของธนาคารยังต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินเรื่องหรืออนุมัติสินเชื่อต่างๆ ค่อนข้างนาน ในขณะที่การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันต้องอาศัยความเร็วเนื่องจากเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องรวมทั้งมีคู่แข่งในธุรกิจจำนวนมาก ซึ่งความล่าช้าของกระบวนการอาจทำให้สูญเสียโอกาสทางธุรกิจได้

ดังนั้น ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงพยายามมองหาแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ เพื่อมาสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจ ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปัจจุบันมองหาไม่ใช่เงินทุนเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงการได้รับคำปรึกษาจากนักลงทุน การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ความสามารถในการทดสอบความต้องการสินค้าก่อนการผลิตจริง ฯลฯ ซึ่งแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ทางที่ปรึกษาได้กำหนดไว้ก่อนหน้านี้ ประกอบด้วย แหล่งเงินทุนทางเลือกจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investors) กลุ่มบริษัทร่วมทุน (Venture Capital) และการระดมทุนจากคนหมู่มากผ่านทางอินเทอร์เน็ตแพลตฟอร์ม (Crowdfunding) ก็สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการไทยได้อย่างครบถ้วน

## บทที่ 4 แนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก และกรณีศึกษาต้นแบบที่ดี (Best Practices)

เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพิ่มมากขึ้นหลังจากวิกฤติทางการเงินโลกดังที่ได้กล่าวไปก่อนหน้านี้ รัฐบาลของแต่ละประเทศต่างก็พยายามจัดทำแนวทางเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์ให้ภาคธุรกิจสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปใช้ในการลงทุนทางธุรกิจ อันจะเป็นผลดีต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต โดยแนวทางในการแก้ไขปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนก็มีที่มาจากหลายส่วน ไม่ว่าจะเป็นการปรับเปลี่ยนกลไกการกำกับดูแลของภาครัฐ การพัฒนานวัตกรรมของธนาคารพาณิชย์ และการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

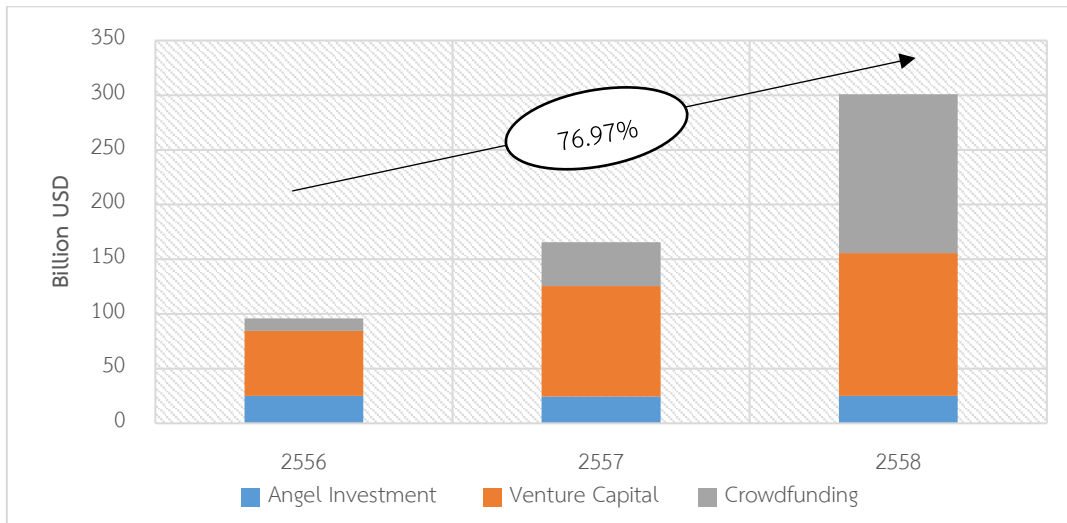
โดยงานศึกษาชิ้นนี้จะศึกษาเฉพาะแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นช่องทางการระดมทุนรูปแบบใหม่ที่มีความนิยมมากในต่างประเทศ ด้วยคุณลักษณะเฉพาะของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่สามารถตอบสนองความต้องการเงินทุนของภาคธุรกิจได้ดีกว่า ภายใต้ข้อจำกัดด้านการเข้าถึงและกระบวนการที่มีความซับซ้อนน้อยกว่าแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับสถานการณ์และแนวโน้มการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชนที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งปัจจัยด้านความสะดวก รวดเร็ว และประสิทธิภาพถือเป็นกุญแจสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ โดยแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีการประยุกต์ใช้อย่างมากในปัจจุบัน ได้แก่ นักลงทุนรายเดี่ยว กลุ่มบริษัทร่วมลงทุน และการระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลางหรือ Crowdfunding

งานศึกษาในส่วนนี้จะเริ่มจากการวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มการขยายตัวของแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ โดยจะเป็นการวิเคราะห์ในภาพรวมระดับโลก ต่อมาทางที่ปรึกษาจะเลือกประเทศที่มีแนวโน้มการพัฒนาที่ดีและนำมาศึกษาวิเคราะห์ในเชิงลึก พร้อมทั้งสรุปบทเรียนและแนวทางการพัฒนาที่สำคัญเพื่อที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

### 4.1 สถานการณ์ของแหล่งเงินทุนทางเลือกในภาพรวม

ภาพรวมของปริมาณการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกของโลกในช่วงปี 2556 – 2558 ถือว่ามีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมามีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีประมาณร้อยละ 76.97 ซึ่งแหล่งเงินทุนที่มีการขยายตัวสูงสุด ได้แก่ แหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding รองลงมาเป็นการระดมทุนรูปแบบนิติบุคคลร่วมลงทุน (Venture Capital) และผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Angel investor) โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีร้อยละ 64.04 ร้อยละ 16.14 และร้อยละ 2.51 ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 25

แผนภาพที่ 25 ปริมาณการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือก ปี 2556 – 2558



ที่มา: Center for Venture Research /The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players /KPMG /University of Cambridge รวบรวมโดย Effinity

ซึ่งสหรัฐอเมริกาและจีนเป็นประเทศที่มีการระดมทุนสูงสุด หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88 ของการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกทั่วโลก โดยสหรัฐอเมริกาเป็นผู้นำสำหรับการระดมทุนรูปแบบ Angel investor และ Venture Capital ส่วนประเทศจีนเป็นประเทศที่มีการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding สูงที่สุดในโลก

ทั้งนี้ รายละเอียดของการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ รวมถึงประเทศที่มีแนวทางการพัฒนาที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์ต่อการนำมาปรับใช้ในการจัดทำมาตรการเพื่อส่งเสริมแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย มีรายละเอียดดังนี้

#### 4.2 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว

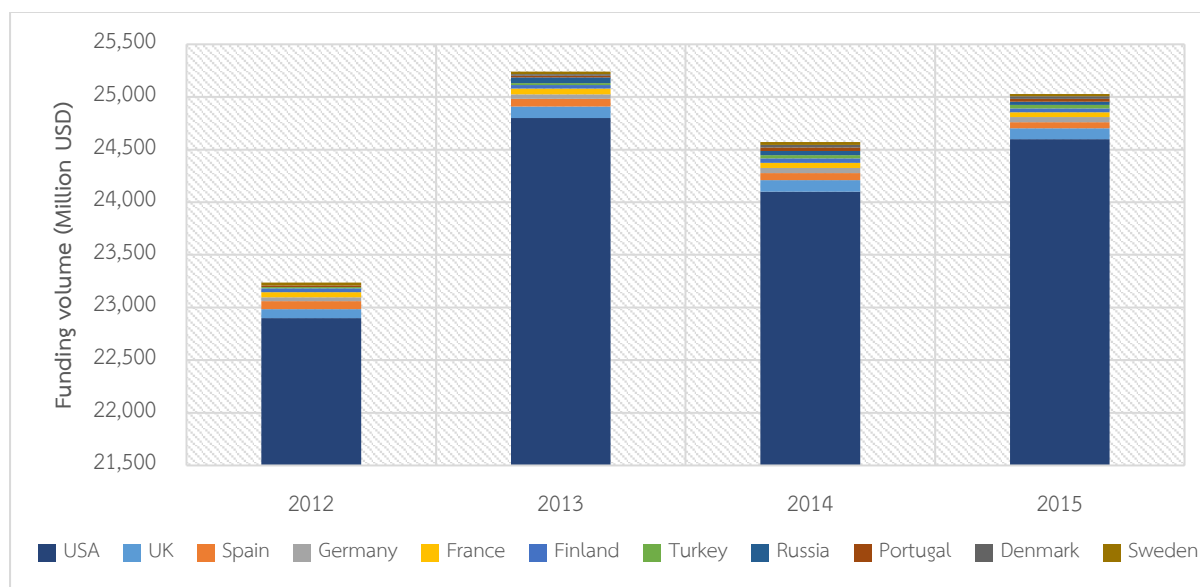
การระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวถือเป็นช่องทางที่มีมาอย่างยาวนาน โดยคำว่า Angel มีที่มาจากคำว่า Theatre angels ซึ่งหมายถึงกลุ่มคนรวยที่ให้การสนับสนุนการผลิตละครในอดีต ซึ่งคนเหล่านี้จะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของส่วนแบ่งรายได้จากการขายตั๋วละคร อย่างไรก็ตาม การระดมทุนของธุรกิจด้วยรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวเริ่มเกิดขึ้นในช่วงทศวรรษ 1970 โดยนักลงทุนส่วนใหญ่จะเป็นคนที่มีฐานะดีและมีเงินเก็บเหลือ ซึ่งก็จะนำเงินดังกล่าวมาลงทุนในกิจการที่ตนเองสนใจ ทั้งนี้ การลงทุนส่วนใหญ่มักเกิดขึ้นในระยะเริ่มต้นของกิจการ ควบคู่กับการให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจด้วย แต่จะแตกต่างจากการลงทุนในรูปแบบบริษัทร่วมทุนหรือ VC ตรงที่การให้ความช่วยเหลือหรือการให้คำปรึกษาของนักลงทุนรายเดี่ยวจะไม่ได้เป็นกิจลักษณะ และนักลงทุนใช้เงินของตนเองในการลงทุน ไม่ใช่การบริหารเงินทุนของคนอื่น โดยตัวอย่างธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวจนประสบความสำเร็จได้แก่ Yahoo Google และ Facebook

โดยส่วนใหญ่แล้ว การลงทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวมักเกิดขึ้นจากการพูดคุยระหว่างนักลงทุนกับเจ้าของกิจการที่ต้องการเงินทุนโดยตรง ซึ่งกระบวนการดังกล่าวก็จะเป็นไปในลักษณะของการเจรจาส่วนบุคคล ไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะ ทำให้ข้อมูลเชิงสถิติเกี่ยวกับปริมาณ สัดส่วน และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม นักลงทุนรายเดี่ยวเหล่านี้มักจะมีการสร้างเครือข่ายนักลงทุนรายเดี่ยว (Business Angel Network) เพื่อให้

ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะเป็นการสรรหาการลงทุนใหม่ๆ การดำเนินงานด้านเอกสาร หรือแม้แต่ลงทุนร่วมกันในบางโครงการ ซึ่งกลุ่มนักลงทุนในประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีการสร้างเครือข่ายที่ค่อนข้างเข้มแข็งและมีการเก็บข้อมูลที่เป็นกิจลักษณะ ทำให้บุคคลทั่วไปสามารถเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุนด้วยรูปแบบนักลงทุนรายเดียวยิ่งมากขึ้น แม้อาจจะไม่ตรงตามปริมาณการลงทุนจริงทั้งหมด แต่ข้อมูลดังกล่าวก็มากพอที่จะสะท้อนทิศทางและแนวโน้มการเติบโตของการระดมทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวได้ในระดับหนึ่ง

ประเทศที่มีการเก็บข้อมูลปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งเมื่อนำข้อมูลมารวมกันแล้ว พบว่า ประเทศสหรัฐอเมริกามีปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวสูงสุด โดยในปี 2558 มีปริมาณการระดมทุนมากถึง 24,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 97.44 ของการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มประเทศยุโรปมีปริมาณการระดมทุนเพียง 645.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐเท่านั้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 26

แผนภาพที่ 26 ปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว ปี 2558



ที่มา: Center for Venture Research Angel Market Analysis Reports 2015 และ European Early Stage Market Statistics 2015 รวบรวมโดย Effinity

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณารายละเอียดของแต่ละประเทศ ทั้งในด้านปริมาณการระดมทุนและอัตราการเติบโตของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบดังกล่าว พบว่า ประเทศที่มีความน่าสนใจสำหรับการทำการศึกษาเชิงลึก ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศตุรกี โดยสาเหตุคือประเทศสหรัฐอเมริกาถือเป็นประเทศที่มีการระดมทุนจาก Angel investor เป็นแห่งแรกของโลก รวมทั้งมีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวสูงสุดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2558 สหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งตลาด (market share) ของการระดมทุนรูปแบบ Angel investor ถึงร้อยละ 98.29 ในขณะเดียวกัน แม้ประเทศตุรกีจะมีส่วนแบ่งของตลาดที่ไม่สูงนัก แต่ตุรกีเป็นประเทศที่มีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีสูงที่สุดถึงร้อยละ 36.6 ในช่วงปี 2555 – 2558 ดังแสดงในตารางที่ 9

ตารางที่ 10 ส่วนแบ่งทางตลาดและอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบ Angel investment  
จำแนกตามประเทศ ปี 2558

ประเทศ	Market Share	CAGR
สหรัฐอเมริกา	98.29%	2.42%
สหราชอาณาจักร	0.41%	6.7%
สเปน	0.23%	-8.8%
เยอรมัน	0.19%	10.8%
ฝรั่งเศส	0.18%	-3.9%
ฟินแลนด์	0.16%	3.5%
ตุรกี	0.13%	36.6%
รัสเซีย	0.12%	-23.6%
โปรตุเกส	0.10%	20.3%
เดนมาร์ก	0.10%	27.6%
สวีเดน	0.09%	-6.7%

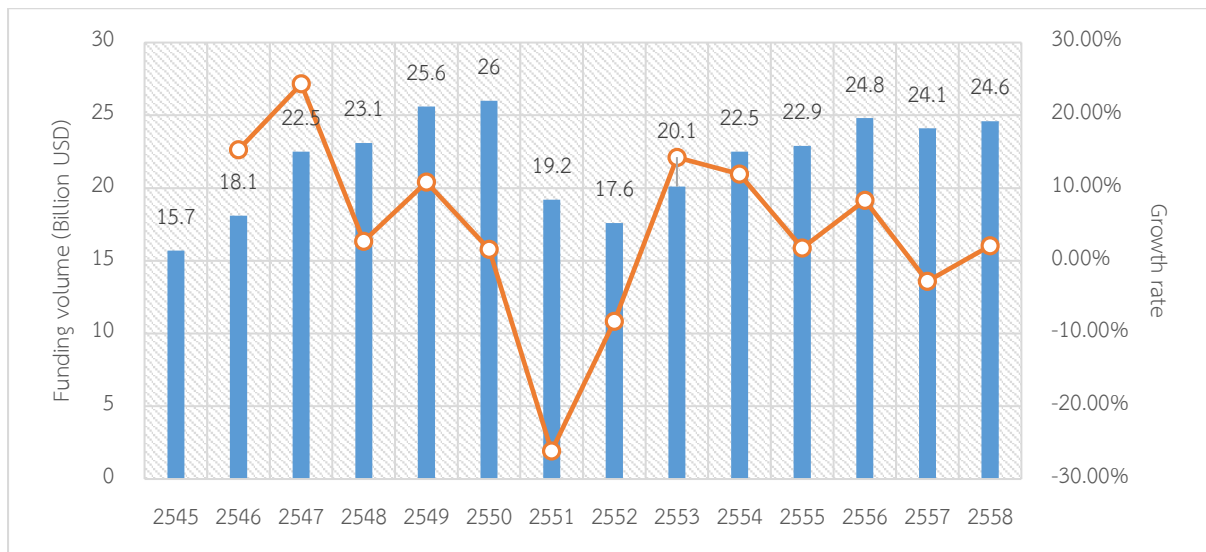
ที่มา: Center for Venture Research Angel Market Analysis Reports 2015 และ European Early Stage Market Statistics 2015  
รวบรวมโดย Effinity

ดังนั้น ทางที่ปรึกษาจึงคัดเลือก 2 ประเทศดังกล่าวมาเป็นกรณีศึกษาต้นแบบที่ดีสำหรับการลงทุนในรูปแบบ Angel investment นี้ นอกจากนี้ ทางที่ปรึกษายังได้คัดเลือกรายงานของทาง OECD ที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำแนวทางเพื่อการสนับสนุน Angel investment มาประกอบการศึกษาชิ้นนี้ เพื่อให้เห็นถึงช่องทางการพัฒนาที่เป็นไปได้อื่นๆ ด้วย

#### 4.2.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยสำหรับการร่วมทุน (Center for Venture Research: CVR) ของสหรัฐอเมริกาในช่วงปี 2545 – 2558 แสดงให้เห็นว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบนักลงทุนรายเดียวมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีประมาณร้อยละ 3.51 ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวจุดรั้งการเติบโตของการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดียว คือ เหตุการณ์วิกฤตการเงินโลกในช่วงปลายปี 2551 ซึ่งทำให้ปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดียวลดลง จากเดิมที่เคยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยร้อยละ 10.62 ต่อปี โดยมีปริมาณการระดมทุนสูงสุดในปี 2550 คือ ประมาณ 26,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่เมื่อเกิดเหตุการณ์วิกฤตการเงิน ตัวเลขดังกล่าวก็ปรับลดลงมาอยู่ที่ 19,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปีถัดมา หรือคิดเป็นอัตราการหดตัวถึงร้อยละ 26.15 และยังคงลดลงต่อเนื่องจนมีปริมาณการระดมทุนต่ำสุดที่ 17,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2552 ดังแสดงในแผนภาพที่ 27

แผนภาพที่ 27 ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว และอัตราการขยายตัวของประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2545 – 2558



ที่มา: Center for Venture Research Angel Market Analysis Reports ปี 2002 – 2015 รวบรวมโดย Effinity

อย่างไรก็ตาม เมื่อเศรษฐกิจเริ่มมีการฟื้นตัว ปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดียวก็น่าจะกลับมาขยายตัวอีกครั้ง โดยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีประมาณร้อยละ 3.60 ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่าช่วงก่อนการเกิดวิกฤต ตัวเลขดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบที่ยาวนานจากความรุนแรงของวิกฤตการเงินดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2558 ปริมาณการลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวมีอัตราการขยายตัวจากปี 2557 ประมาณร้อยละ 24.2

แม้ว่าการระดมทุนด้วยรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวสามารถสร้างประโยชน์ให้แก่ผู้ประกอบการได้อย่างดี แต่ในขณะเดียวกันก็สร้างความเสี่ยงให้แก่เจ้าของทุนในระดับหนึ่ง เนื่องจากกลุ่มธุรกิจเป้าหมายที่นักลงทุนเหล่านี้เลือกลงทุนจะเป็นกิจการที่ค่อนข้างใหม่และมีอัตราการล้มเหลวมาก การลงทุนจึงมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง ซึ่งในทัศคติของภาครัฐ การระดมทุนรูปแบบดังกล่าวจึงมีทั้งข้อดีและข้อเสีย โดยส่วนของข้อดีคือการที่นักลงทุนมีศักยภาพและความรู้เข้าใจไปสนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะช่วยให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้เกิดการจ้างงาน ซึ่งจะส่งผลดีต่อการเติบโตของเศรษฐกิจในภาพรวมต่อไป แต่ในอีกทางหนึ่ง ความเสี่ยงที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะไม่ประสบความสำเร็จก็มีอยู่มากเช่นกัน ดังนั้น รัฐบาลจึงต้องเข้ามาวางระเบียบการกำกับดูแลเพื่อไม่ให้ระดับความเสี่ยงสูงเกินไปอันจะส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจในวงกว้างได้ ในขณะเดียวกันก็มีการจัดทำมาตรการเพื่อสนับสนุนการลงทุนของ Angel investor ด้วย โดยมาตรการเพื่อสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment ของสหรัฐอเมริกา มีดังนี้

- การปรับปรุงกฎหมาย (Legal reform)

สำหรับประเทศสหรัฐอเมริกามีมาตรการกำกับดูแลการระดมทุนที่เกี่ยวข้องกับ Angel investment อยู่หลายฉบับ ได้แก่ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ปี 1933 (Securities Act of 1933) พระราชบัญญัติว่าด้วยการเริ่มต้นธุรกิจรูปแบบ Startups (Jumpstart Our Business Startups Act: JOBS Act) และพระราชบัญญัติดอดด์-แฟรงค์ (The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act)



ซึ่งในตอนแรก การลงทุนของนักลงทุนรายเดี่ยวก็น่าจะถูกล็อกด้วย พรบ. หลักทรัพย์ เหมือนการซื้อขายหลักทรัพย์ทั่วไป โดยจะดำเนินการตามมาตรา 4(a)(2) ซึ่งเป็นมาตราที่กำหนดคุณลักษณะของการทำธุรกรรมบางประการที่ได้รับการยกเว้นจากการบังคับใช้กฎหมายตามมาตรา 5 ของ พรบ. หลักทรัพย์ โดยมาตรา 4(a)(2) ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับการระดมทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวระบุว่า การทำธุรกรรมโดยผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer) ที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปหรือสาธารณะ (Public offering) จะได้รับการยกเว้นจากการบังคับใช้มาตรา 5 ของ พรบ. ดังกล่าว

นอกจากนี้ Rule 506 of Regulation D ซึ่งเป็นข้อยกเว้นความรับผิด (Safe Harbor) ในการซื้อขายหลักทรัพย์แก่เอกชนอีกประการของ พรบ. หลักทรัพย์ ก็มีการอนุญาตให้บริษัทที่ได้รับการยกเว้นสามารถระดมทุนได้มากตามที่ต้องการ โดยกำหนดคุณสมบัติของบริษัทหรือสถาบันที่ได้รับการยกเว้น 2 ประเด็นหลัก ได้แก่

ภายใต้ Rule 506 (b) บริษัทสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับยกเว้นตามมาตรา 4(a)(2) หากปฏิบัติตามมาตรฐานดังต่อไปนี้

- บริษัทไม่สามารถใช้การชักชวนหรือการโฆษณาทั่วไปเพื่อทำการตลาดได้
- บริษัทสามารถขายหลักทรัพย์ของบริษัทแก่นักลงทุนที่ได้รับการรับรอง (accredited investors) และผู้ซื้ออื่นๆ อีกไม่เกิน 35 รายได้อย่างไม่จำกัด
- บริษัทจะต้องพิจารณาว่าข้อมูลใดควรจะต้องเปิดเผยให้แก่ นักลงทุนที่ได้รับการรับรอง โดยจะต้องไม่ละเมิดข้อกำหนดเพื่อป้องกันการฉ้อโกงตามกฎหมายหลักทรัพย์ของรัฐบาลกลาง ทั้งนี้ บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลแก่นักลงทุนที่ไม่ได้รับการรับรองด้วยเอกสารที่อยู่บนมาตรฐานเดียวกันกับเอกสารที่ใช้ในการลงทะเบียน และข้อมูลหรือเอกสารใดๆ ที่มีการเปิดเผยต่อนักลงทุนที่ได้รับการรับรอง จะต้องมีการเปิดเผยแก่นักลงทุนที่ไม่ได้รับการรับรองด้วย
- บริษัทจะต้องมีความพร้อมที่จะตอบคำถามของผู้ซื้อในอนาคต
- บริษัทจะต้องใช้ข้อกำหนดของงบการเงินตาม Rule 505

และภายใต้ Rule 506 (c) ระบุว่า บริษัทสามารถทำการชักชวนหรือโฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์ได้ แต่ก็ยังคงถือว่าเป็นการทำคำเสนอซื้อส่วนบุคคลตามมาตรา 4(a)(2) ถ้า

- นักลงทุนทั้งหมดเป็นนักลงทุนที่ได้รับการรับรอง และ
- บริษัทจะต้องดำเนินการที่เหมาะสมในการยืนยันว่านักลงทุนดังกล่าวเป็นนักลงทุนที่ได้รับการรับรองอย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นการตรวจสอบเอกสาร เช่น รายงานสถานะเงินเดือนและภาษี (Wage and Tax Statement: W-2) เอกสารการคืนภาษี จดหมายรับรองฐานะการเงินจากธนาคาร

ทั้งนี้ บุคคลที่ซื้อหลักทรัพย์ภายใต้ข้อบังคับของ Rule 506 จะได้รับหลักทรัพย์ที่ถูกควบคุม (restricted securities) กล่าวคือ หลักทรัพย์ดังกล่าวจะไม่สามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนภายในระยะเวลาอย่างน้อย 1 ปี ยกเว้นจะนำหลักทรัพย์ดังกล่าวไปขึ้นทะเบียน ในขณะที่บริษัทหรือผู้ประกอบการที่เสนอขายหลักทรัพย์ภายใต้กฎดังกล่าวจะไม่ต้องจดทะเบียนการเสนอขายหลักทรัพย์กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์สหรัฐอเมริกา (U.S. Securities and Exchange Commission: SEC) แต่จะต้องส่งเอกสารที่เรียกว่า Form D ซึ่งเป็นเอกสารเกี่ยวกับรายละเอียดของบริษัท เช่น รายชื่อผู้บริหาร และรายละเอียดเกี่ยวกับการเสนอขายบางประการให้แก่ SEC ภายหลังจากการขายหลักทรัพย์ครั้งแรก

ซึ่งจาก พรบ. ข้างต้น จะเห็นได้ว่าการเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทแก่นักลงทุน ซึ่งในที่นี้หมายถึงนักลงทุนรายเดียว ยังคงมีข้อบังคับหลายอย่าง แม้จะได้รับการยกเว้นจากระเบียบของการเสนอขายหลักทรัพย์โดยทั่วไปแล้ว แต่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ก็ยังคงต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดบางประการเพื่อที่จะรักษาสิทธิข้อยกเว้นดังกล่าว

นอกจากนี้ ภายหลังจากเกิดวิกฤติทางการเงินในปี 2551 ทางรัฐบาลสหรัฐฯ ก็ได้มีแนวคิดที่จะกำกับดูแลการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินภายในประเทศให้มีความรอบคอบและรัดกุมมากยิ่งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องลูกค้าและเงินฝากของประชาชนที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง ซึ่งรัฐพยายามจัดทำมาตรการเพื่อปิดช่องทางที่สถาบันการเงินจะมีการทำธุรกรรมที่มีความเสี่ยงสูงเพื่อแสวงหาผลกำไรมากเกินไป โดยผลจากแนวทางดังกล่าว คือ การประกาศ พระราชบัญญัติดอดด์-แฟรงค์ (The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act) ในปี 2553 ซึ่งกฎหมายฉบับดังกล่าวมีการเพิ่มความเข้มงวดในการทำธุรกรรมทางการเงินในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การปล่อยสินเชื่อ การเปิดเผยข้อมูลของกองทุนเฮดจ์ฟันด์ การลงทุนของสถาบันการเงิน และการทำธุรกรรมอนุพันธ์ นอกจากนี้ ยังกำหนดให้การดำเนินการต่างๆ ของสถาบันการเงินจะต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ SEC และหน่วยงานกำกับดูแลอนุพันธ์ของสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodities Futures Trade Commission: CFTC) ตามประเภทของเครื่องมือทางการเงินรูปแบบตราสารทุนและตราสารอนุพันธ์ ตามลำดับ

ในปี 2555 ก็มีการประกาศพระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้องกับ Angel Investment อีกฉบับ คือ พรบ. ว่าด้วยการเริ่มต้นธุรกิจรูปแบบ Startups (Jumpstart Our Business Startups Act: JOBS Act) ซึ่ง พรบ. ดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะขยายช่องทางการเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการที่ต้องการขยายธุรกิจ โดยกฎหมายดังกล่าวได้มีการแก้ไขในกฎหมาย พรบ. หลักทรัพย์ 3 ประเด็นที่สำคัญ คือ

- การยกเลิกข้อห้ามในการชักชวนหรือโฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์ภายใต้ Rule 506
- การปรับเปลี่ยนนิยามคุณลักษณะของนักลงทุนที่ได้รับการรับรอง ตามกฎหมายดอดด์-แฟรงค์ และ
- การเปลี่ยนข้อบังคับของ Regulation A ที่เกี่ยวข้องกับการยกเว้นการออกใบอนุญาตสำหรับการเสนอขายหลักทรัพย์ไม่เกิน 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ทั้งนี้ พรบ. ดังกล่าวได้ขยายขอบเขตของการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดียวอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้มีนักลงทุนที่สามารถเข้าถึงช่องทางการลงทุนรูปแบบ Angel investment ได้มากขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลสหรัฐอเมริกาเองก็ได้มีการดำเนินนโยบายอื่นๆ เพื่อสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment เพิ่มเติมด้วย

#### ● การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับนักลงทุน (Tax incentives)

การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น การนำมูลค่าการลงทุนไปลดหย่อนภาษีเงินได้ เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่รัฐบาลของสหรัฐอเมริกาใช้ในการสนับสนุนการลงทุนของภาคเอกชน โดยภายใต้มาตรการดังกล่าว นักลงทุนสามารถขอคืนภาษีได้ตามปริมาณการลงทุน ซึ่งอัตราส่วนของเงินทุนที่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้จะแตกต่างกันไปตามที่แต่ละรัฐกำหนด ซึ่งมาตรการของแต่ละรัฐก็จะมีองค์ประกอบย่อยที่แตกต่างกันไป เช่น สิทธิในการเลื่อนเวลาการรับผลตอบแทนจากส่วนต่างของราคาหุ้น ความสามารถโอนสิทธิในการรับผลประโยชน์ให้แก่บุคคลอื่น สิทธิในการขอคืนเงินส่วนเกินจากอัตราภาษีที่ต้องจ่าย ฯลฯ

ในปัจจุบัน มีทั้งหมด 18 มลรัฐในประเทศสหรัฐอเมริกาที่นำมาตรการสร้างแรงจูงในการลงทุนผ่านการลดหย่อนภาษีมาใช้ โดยจะเป็นรูปแบบของการกำหนดกฎหมายของแต่ละมลรัฐ ซึ่งสัดส่วนของเงินลงทุนที่สามารถนำมาใช้ลดหย่อนภาษีได้มีตั้งแต่ร้อยละ 25 ถึงร้อยละ 100 นอกจากนี้ แต่ละรัฐก็มีการกำหนดปริมาณเงินสูงสุดที่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีแตกต่างกันไปด้วย เช่น รัฐฮาวายมีการออกกฎหมายชื่อ Act 221, High Tech. Business Investment Credit ในปี 2544 ซึ่งอนุญาตให้นักลงทุน Angel investor สามารถลดหย่อนภาษีได้ถึงร้อยละ 100 ของปริมาณเงินลงทุน ซึ่งอัตราดังกล่าวปรับเปลี่ยนขึ้นถึงร้อยละ 90 จากเดิมที่มีอัตราการลดหย่อนภาษีเพียงร้อยละ 10 ทั้งนี้ เพดานของปริมาณเงินลงทุนที่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้อยู่ที่ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อธุรกิจต่อปี แต่ไม่มีการกำหนดเพดานโดยรวม ในขณะที่กฎหมาย Act 225, Angel Investor Tax Credit ของมลรัฐวิสคอนซินกำหนดสัดส่วนของเงินลงทุนที่สามารถนำมาลดหย่อนภาษีได้เพียงร้อยละ 25 และมีเพดานอยู่ที่ 125,000 ดอลลาร์ต่อการลงทุนเท่านั้น

ทั้งนี้ รูปแบบมาตรการทางภาษีที่แตกต่างกันไปก็มีความเหมาะสมและส่งผลกระทบต่อปริมาณการระดมทุนที่แตกต่างกันไปด้วย ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐจึงต้องคาดการณ์ผลลัพธ์ที่ต้องการและกำหนดเป้าหมายของนโยบายที่มีความชัดเจนไว้ล่วงหน้า เพื่อให้สามารถออกแบบรายละเอียดของนโยบายให้เหมาะสมกับความต้องการและสอดคล้องกับเป้าหมายได้

- **ให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ**

การให้ความรู้เกี่ยวกับการลงทุนเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทางรัฐบาลสหรัฐอเมริกาให้ความสำคัญ เนื่องจากที่ผ่านมาพบว่านักลงทุนเอกชนหลายรายยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านเอกสารทางการเงิน กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และกระบวนการลงทุนแบบกลุ่ม ซึ่งความไม่เข้าใจดังกล่าวก่อให้เกิดข้อผิดพลาดในการลงทุน อันจะนำมาซึ่งความเสียหายแก่นักลงทุน ทั้งในด้านการเงิน เวลา และชื่อเสียง รวมถึงส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจโดยรวม ดังนั้น รัฐบาลสหรัฐอเมริกาก็ได้จัดทำนโยบายที่ส่งเสริมการให้ความรู้แก่นักลงทุน เพราะนอกจากจะป้องกันความเสี่ยงจากการขาดทุนของนักลงทุนได้แล้ว ยังสามารถจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนเพิ่มขึ้นเพราะนักลงทุนมีความรู้และความมั่นใจในกระบวนการลงทุน

โดยแนวทางหลักที่รัฐบาลสหรัฐฯ เข้ามาดำเนินการ ได้แก่ การจัดงานสัมมนาเรื่องการลงทุนให้นักลงทุนรายเดี่ยว ซึ่งอาจเป็นงานสัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานภาครัฐเองหรือจะเป็นการจัดร่วมกับภาคเอกชนก็ได้ ตัวอย่างเช่น การจัดโครงการ Power of Angel Investing (PAI) ซึ่งเกิดขึ้นในหลายรัฐ ไม่ว่าจะเป็นรัฐนอร์ทแคโรไลนา รัฐวิสคอนซิน รัฐแมรี่แลนด์ ฯลฯ โดยแต่ละรัฐก็จะมีการตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบแตกต่างกันไป ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วก็จะเป็นเครือข่ายนักลงทุนที่มีบทบาทในรัฐนั้นๆ หรือเป็นสภาเทคโนโลยี (Technology Council) ในรัฐดังกล่าว เช่น รัฐนอร์ทแคโรไลนาก็มอบหมายหน้าที่ดังกล่าวให้แก่ Small Business and Technology Development Centers ส่วนของรัฐแมรี่แลนด์ก็มี Technology Development Corporation (TEDCO) รับผิดชอบ เป็นต้น

- **การสร้างเครือข่าย (Networking)**

การสร้างเครือข่ายนักลงทุน Angel investor ถือเป็นมาตรการที่มีประโยชน์หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มนักลงทุน ทำให้ผู้ประกอบการและนักลงทุนสามารถเข้าถึงกันและกันได้ง่ายขึ้น สามารถสร้างประโยชน์จากการกระจายข้อมูลและความรู้ภายในเครือข่าย และช่วยให้ภาครัฐเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการสร้างเครือข่ายเกิดขึ้นได้ทั้งในระดับนักลงทุนด้วยตัวเอง ระดับกลุ่มผู้ประกอบการ และเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุน

โดยการสร้างเครือข่ายนักลงทุนธุรกิจหรือ Business Angel Network (BAN) ซึ่งเป็นเครือข่ายระดับกลุ่มนักลงทุน ที่มีทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาคหรือระดับรัฐ เครือข่ายที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา คือ Angel Capital Association (ACA) ซึ่งมีนักลงทุนในเครือข่ายมากกว่า 13,000 คน โดยในสมาคมดังกล่าวก็ยังมีนักลงทุนกลุ่มย่อยอีกจำนวนมาก ส่วนในระดับมลรัฐก็มีเครือข่ายที่มีขนาดแตกต่างกันไป และบางเครือข่ายก็จะมีกลุ่มธุรกิจเป้าหมายที่นักลงทุนในเครือข่ายให้ความสนใจเป็นพิเศษด้วย เช่น Ohio TechAngel Funds จากรัฐโอไฮโอ หรือ Tech Coast Angels จากลอสแอนเจลิส รัฐแคลิฟอร์เนีย ก็จะมุ่งเน้นการสนับสนุนผู้ประกอบการที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีในพื้นที่เป็นหลัก โดยวัตถุประสงค์ของการสร้างเครือข่ายในลักษณะนี้คือเพื่อสร้างความใกล้ชิดระหว่างนักลงทุน ส่งเสริมการแบ่งปันข้อมูลและความรู้ระหว่างนักลงทุน เป็นการเปิดโอกาสให้มีการลงทุนร่วมกันในบางกิจการที่มีขนาดความต้องการเงินทุนค่อนข้างสูง นอกจากนี้ เมื่อมีการรวมกลุ่ม ความเชื่อมั่นและความมั่นใจในการเลือกลงทุนก็เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

นอกจากนี้ เครือข่ายนักลงทุนบางแห่งก็มีการจัดตั้งเครือข่ายกองทุนเพื่อสนับสนุนการลงทุนในธุรกิจเพิ่มเติมอีกด้วย โดยในสหรัฐอเมริกามักจะมีการจัดตั้งเครือข่ายนักลงทุนชุมชน หรือ Rural Area Investor Network (RAIN) ซึ่งก็จะมีเงินกองทุนที่เกิดจากการรวมกลุ่มเพื่อนำไปลงทุนในกิจการต่างๆ และก็มีการพัฒนาเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายกองทุนเหล่านี้เข้าด้วยกันเรียกว่า RAIN Source Capital (RAINSC) โดย RAINSC ก็จะช่วยสนับสนุนด้านการให้คำปรึกษาแก่กองทุนต่างๆ ที่อยู่ในเครือข่าย รวมทั้งการจัดทำข้อตกลงทางการลงทุนให้เหมาะสมกับกองทุนแต่ละกองด้วย

ส่วนการสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการก็จะช่วยให้เกิดการลงทุนมากขึ้นเช่นกัน เนื่องจากปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นอดีต คือ การที่นักลงทุนและผู้ประกอบการไม่มีความเชื่อมโยงกัน ขาดความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับอีกฝ่าย โดยบางครั้งผู้ประกอบการก็ไม่ทราบว่านักลงทุนที่มีความสนใจในธุรกิจในกลุ่มเดียวกับธุรกิจของผู้ประกอบการเป็นใครหรืออยู่ที่ไหน ในขณะที่เดียวกัน นักลงทุนเองก็ไม่ทราบว่าผู้ประกอบกรที่ทำการธุรกิจที่ตนเองสนใจอยู่แห่งใด ซึ่งปัญหาดังกล่าวก่อให้เกิดต้นทุนธุรกรรม (Transaction cost) ที่ค่อนข้างสูง และในบางครั้งก็ทำให้นักลงทุนพลาดโอกาสการลงทุนในกิจการที่น่าสนใจ ส่วนผู้ประกอบการเองก็พลาดโอกาสในการได้รับเงินทุนที่เพียงพอด้วย นอกจากนี้ ยังอาจมีบางกรณีที่เกิดจากปัญหาความไม่เท่าเทียมของข้อมูลข่าวสาร (Asymmetric information) โดยแต่ละฝ่ายต่างรู้ข้อมูลของอีกฝ่ายไม่มากพอ จึงอาจทำให้เกิดการลงทุนที่ผิดพลาดหรือไม่มีประสิทธิภาพได้

ดังนั้น การสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการจะช่วยลดช่องว่างทางข้อมูล (information gap) และปัญหาความไม่เท่าเทียมของข้อมูลข่าวสาร (Asymmetric information) ได้ เนื่องจากเมื่อมีการรวมกลุ่มกันก็จะมีการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารกันอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการรู้สภาพสถานการณ์และความเป็นไปในตลาด มีความเข้าใจและมองเห็นสภาพของตลาดตามความเป็นจริง รวมทั้งยังช่วยให้เกิดการคัดกรองความเสี่ยงที่เกิดจากการทุจริตของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้อีกด้วย นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายยังสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน โดยนักลงทุนสามารถเรียนรู้ถึงปัญหา อุปสรรค หรือข้อผิดพลาดจากผู้อื่น

ซึ่งแนวทางหนึ่งที่สหรัฐอเมริกาใช้ในการสนับสนุนการสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการคือการจัดกิจกรรมหรือโครงการต่างๆ เพื่อให้ทั้ง 2 ฝ่ายได้มาเจอกัน รวมถึงการที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงองค์ความรู้และเทคโนโลยี เข้าถึงตลาด และเข้าถึงโอกาสในการสร้างเครือข่าย โดยในกรณีของสหรัฐอเมริกามักจะมีการส่งเสริมในระดับรัฐเป็นหลัก เช่น รัฐแคนซัสมีการจัดทำโครงการ NetWork Kansas ที่มีความเกี่ยวข้องกับโครงการ the US SourceLink

program โดยโครงการ the US SourceLink program เป็นช่องทางการรวมตัวทางอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้ประกอบการที่เชื่อมต่อกับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการสนับสนุนภายในรัฐหรือภูมิภาคนั้นๆ ได้ ซึ่งช่องทางดังกล่าวเองก็เปิดโอกาสให้นักลงทุนเข้ามามีส่วนร่วมด้วย ทำให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุม และกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

- **การให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย (Private Involvement)**

ในสหรัฐอเมริกา ผู้นำของรัฐบางแห่งมีการเปิดโอกาสให้นักลงทุนเข้ามามีส่วนร่วมและเสนอความคิดเห็นต่อการจัดทำแนวทางและแผนงานสนับสนุนการลงทุนของรัฐ โดยมาตรการดังกล่าวจะช่วยให้ภาครัฐรับรู้ถึงปัญหา อุปสรรค และความต้องการของภาคเอกชน อันจะช่วยให้การจัดทำแผนหรือนโยบายมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุด และสอดคล้องต่อความต้องการของสังคมอีกด้วย

รัฐที่ได้นำนโยบายดังกล่าวมาใช้ คือ รัฐวิสคอนซิน โดยมีนายจิม ดอยล์ (Jim Doyle) ซึ่งเป็นอดีตผู้ว่าการรัฐวิสคอนซินเป็นผู้ริเริ่ม ในสมัยที่นายจิม ดอยล์ ยังคงเป็นผู้ว่าการรัฐอยู่ ก็ได้มีการเปิดโอกาสให้นักลงทุนเข้ามามีส่วนร่วมในสภาการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Economic Growth Council) และร่วมวางแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาและสนับสนุนนักลงทุนรายเดี่ยวอย่างทั่วถึงและครอบคลุมทั้งรัฐภายใต้โครงการ Grow Wisconsin Initiative นอกจากนี้ยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษานักลงทุนหรือ Wisconsin's angel advisory committee ซึ่งเป็นการรวบรวมตัวแทนเพื่อการผลักดันความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ โดยมีตัวแทนทั้งจากภาคธุรกิจและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

- **การจัดทำฐานข้อมูลและการประเมินผล**

การดำเนินนโยบายทุกอย่างจะต้องมีการจัดทำตัวชี้วัดที่ดี เพื่อที่หน่วยงานภาครัฐจะได้รับรู้ถึงผลของการดำเนินงานดังกล่าวว่าประสบผลสำเร็จมากน้อยเพียงใด ทั้งนี้ รัฐจะสามารถจัดทำตัวชี้วัดได้ก็ต้องมีข้อมูลที่พร้อม อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณการลงทุนของนักลงทุน Angel investor ในปัจจุบันยังไม่เพียงพอ เนื่องจากการดำเนินการทำข้อตกลงระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักเกิดขึ้นผ่านการเจรจาส่วนบุคคล และรัฐเองก็ไม่ได้มีอำนาจในการบังคับให้นักลงทุนเปิดเผยข้อมูลหรือรายงานการลงทุนใดๆ ดังนั้น รัฐจึงต้องเริ่มจัดทำแนวทางการเก็บข้อมูลและฐานข้อมูล โดยคณะกรรมการที่ปรึกษาเพื่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Economic development advisory board) อาจรับบทบาทในการกำหนดรูปแบบของตัวชี้วัดและวิธีการประเมินผล ส่วนหน้าที่การวิเคราะห์ข้อมูลก็ให้หน่วยงานที่ไม่มีส่วนได้ส่วนเสีย (third party) มาดำเนินการเพื่อให้เกิดความโปร่งใส โดยข้อมูลดังกล่าวควรมีการคัดแยกข้อมูลที่ระบุตัวตนออกไปก่อนจะนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์และนำไปเผยแพร่ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการปกป้องสิทธิของนักลงทุนด้วย

โดยรัฐวิสคอนซินเป็นตัวอย่างหนึ่งที่มีการดำเนินการในด้านนี้ โดยมีการใช้ข้อมูลจากการจ้างบริษัทที่ปรึกษาที่ทำการสำรวจการลงทุนรูปแบบ Angel investment ข้อมูลการขอลดหย่อนภาษีที่ทางกรมพาณิชย์ (The Department of Commerce) เก็บรวบรวมไว้ และข้อมูลที่นักลงทุนบางรายสมัครใจที่จะเปิดเผย โดยข้อมูลต่างๆ จะตรวจสอบข้าม (Cross-examined) เพื่อยืนยันความถูกต้อง ก่อนจะนำไปรวบรวมและวิเคราะห์เพื่อจัดทำรายงานสถานการณ์การลงทุนของรัฐต่อไป

#### 4.2.2 ประเทศตุรกี

สำหรับประเทศตุรกี แม้จะยังมีปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุน Angel investor ไม่มากนักเมื่อเทียบกับสหรัฐอเมริกา แต่ก็คือว่าเป็นประเทศที่มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงปี 2555 – 2558 โดยมีปริมาณการระดมทุนสูงสุดประมาณ 31 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 เป็นอันดับที่ 7 จาก 35 ประเทศในทวีปยุโรปที่ทาง The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players (EBAN) ได้ทำการสำรวจ

ซึ่งการผลักดันของรัฐบาลตุรกี ผ่านการปรับแก้กฎหมายและการดำเนินนโยบายต่างๆ ถือเป็นปัจจัยขับเคลื่อนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment ที่สำคัญ โดยรัฐบาลตุรกีได้มีการดำเนินมาตรการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- **การจัดทำกฎหมายเพื่อสนับสนุนนักลงทุนรายเดี่ยว (new Angel Investment Law)**

กฎหมายเรื่องการลงทุนของ Business Angel หรือ Law no:6327 “Angel Investment” system มีการประกาศใช้เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2012 โดยมี The Undersecretariat of Treasury ของตุรกีเป็นผู้รับผิดชอบ กฎหมายดังกล่าวตราขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างมาตรฐานในการลงทุน (Professionalism) และสร้างคุณลักษณะทางจริยธรรมของการเป็นนักลงทุนที่ดี อันจะทำให้การลงทุนรูปแบบ Angel investment เป็นกิจลักษณะ มีมาตรฐาน น่าเชื่อถือ และมีความน่าสนใจมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการดำเนินมาตรการเพื่อเพิ่มช่องทางการระดมทุนใหม่ให้แก่ SMEs ที่อยู่ในระยะเริ่มต้นของการพัฒนา และ SMEs ที่มีปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วย

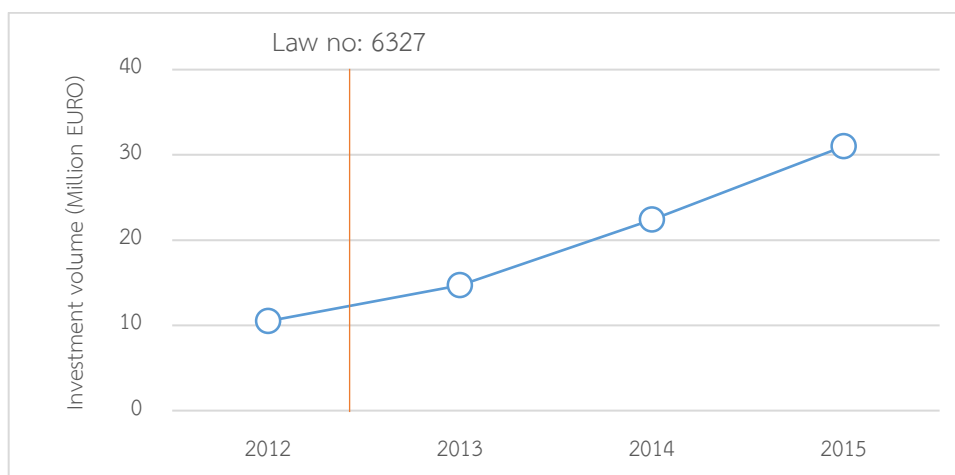
ซึ่งกฎหมายดังกล่าวมีประเด็นสำคัญอยู่ 2 ประการได้แก่ การกำหนดแนวทางออกใบอนุญาตให้แก่นักลงทุน Angel investor และการออกมาตรการลดหย่อนภาษีให้แก่ผู้ถือใบอนุญาต โดยฝ่ายกำกับดูแลตลาดการเงิน กรมธนารักษ์ของตุรกี (Financial Markets Regulatory Department of Treasury) จะรับผิดชอบเรื่องการออกใบอนุญาตให้แก่นักลงทุน ซึ่งนักลงทุนที่สามารถขอรับใบอนุญาตได้จะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

- เป็นผู้มั่งคั่งทางการเงินหรือความมั่งคั่งสูง (High net worth individuals) คือ บุคคลดังกล่าวจะต้องมีรายได้ต่อปีมากกว่า 200,000 ลีราตุรกี หรือมีทรัพย์สินสุทธิมากกว่า 1,000,000 ลีราตุรกี หรือ
- เป็นนักลงทุนที่มีประสบการณ์ (Experienced investors) คือ เป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้จัดการกองทุนหรือพอร์ตการลงทุน (Investment portfolio) หรือเป็นผู้อำนวยความสะดวกซื้อขายหลักทรัพย์รายย่อย ในธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงิน หรือบริษัทร่วมทุน (VC) อย่างน้อย 2 ปี หรือเคยดำรงตำแหน่งเป็นรองผู้อำนวยการหรือตำแหน่งสูงกว่าในบริษัทที่มีผลตอบแทนอย่างน้อย 25,000,000 ลีราตุรกี อย่างน้อย 2 ปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา หรือมีสถานะเป็นสมาชิกของเครือข่ายนักลงทุนรายเดี่ยว และมีการถือหุ้นในธุรกิจ SMEs ไม่ต่ำกว่า 3 แห่ง ตามที่กำหนดไว้ใน decree article 26 อย่างน้อย 1 ปี หรือมีการลงทุนในบริษัทเทคโนโลยีที่ได้รับการสนับสนุนจาก incubators หรือ technocenters อย่างน้อย 3 แห่ง และมีเงินลงทุนในแต่ละบริษัทไม่ต่ำกว่า 20,000 ลีราตุรกี

เมื่อทางฝ่ายกำกับดูแลตลาดการเงินได้พิสูจน์เอกสารและยืนยันได้ว่าบุคคลดังกล่าวมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดทางนักลงทุนก็จะได้รับใบอนุญาต ซึ่งเป็นเอกสารสำคัญในการใช้สิทธิขอลดหย่อนภาษีตามปริมาณการลงทุนจากภาครัฐได้ ทั้งนี้ นักลงทุนจะต้องถือครองหุ้นในบริษัท 2 ปีเป็นอย่างน้อยถึงจะสามารถใช้สิทธิในการลดหย่อนภาษีได้ ซึ่งกฎหมายบังคับใช้ดังกล่าวถือว่าประสบความสำเร็จในการส่งเสริมการลงทุนของนักลงทุนรูปแบบ Angel investor ได้ในระดับหนึ่ง เห็นได้จาก

แผนภาพที่ 28 ที่แสดงให้เห็นว่าอัตราการขยายตัวของปริมาณการระดมทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยวมีทิศทางเป็นบวกภายหลัง  
จากการประกาศใช้กฎหมายดังกล่าว

แผนภาพที่ 28 ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยว และอัตราการขยายตัว  
ของประเทศตุรกี ปี 2555 – 2558



ที่มา: The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players รวบรวมโดย Effinity

อย่างไรก็ตาม กฎหมายดังกล่าวก็ได้กำหนดขอบเขตและข้อห้ามในการดำเนินธุรกรรมบางประการไว้ เพื่อป้องกัน  
ความเสี่ยงและปกป้องสิทธิของผู้ประกอบการ โดยข้อกำหนดเพื่อป้องกันความเสี่ยงในการลงทุนมีอยู่ 3 ประการ ได้แก่

- นักลงทุนรายเดี่ยวสามารถลงทุนในบริษัทเอกชนร่วมทุนด้วยสถานะของการเป็นนักลงทุนบุคคลธรรมดาได้  
ไม่เกิน 10 บริษัท ในช่วง 5 ปีที่มีการถือใบอนุญาต
- ปริมาณเงินที่ลงทุนในบริษัทเอกชนร่วมทุนแต่ละแห่งจะต้องไม่ต่ำกว่า 20,000 ลีราตุรกี และต้องมากกว่า  
1,000,000 ลีราตุรกีต่อปี
- สำหรับการลงทุนในรูปแบบของการร่วมลงทุน (co-investment) จะต้องไม่เกิน 2,000,000 ลีราตุรกีต่อปี  
ส่วนข้อห้ามของนักลงทุน ซึ่งบัญญัติไว้เพื่อปกป้องสิทธิของผู้ประกอบการ มีอยู่ 5 ประการ ได้แก่
- ไม่อนุญาตให้นักลงทุนรายเดี่ยวควบคุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเอกชนร่วมทุนที่นักลงทุนได้ลงทุนไป ไม่ว่าจะ  
ทางตรงหรือทางอ้อม
- ไม่อนุญาตให้นักลงทุนรายเดี่ยวถือหุ้นในบริษัทเอกชนร่วมทุนที่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของนักลงทุนเอง  
หรือญาติของนักลงทุนดังกล่าว หรือบริษัทที่นักลงทุนมีส่วนเกี่ยวข้องในเรื่องเงินทุนของบริษัท ไม่ว่าจะ  
ทางตรงหรือทางอ้อม
- นักลงทุนจะต้องส่งมอบร่างสัญญาการลงทุนระหว่างนักลงทุนและเจ้าของกิจการให้แก่กรมธนารักษ์ เพื่อ  
การพิจารณาอนุมัติ
- นักลงทุนไม่สามารถทำธุรกรรมใดๆ ที่มีผลให้ผู้ประกอบการเกิดหนี้สินได้

- นักลงทุนสามารถมีส่วนร่วมในการบริหารบริษัทร่วมลงทุนผ่านช่องทางที่เป็นกิจลักษณะ เช่น คณะกรรมการบริหาร (Board of Directors) คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) คณะกรรมการที่ปรึกษา (Advisory Board) ฯลฯ เท่านั้น

- **มาตรการสร้างแรงจูงใจทางภาษี (Tax Incentives)**

เมื่อนักลงทุนได้รับใบอนุญาตจากรัฐแล้ว นักลงทุนก็จะสามารถเข้าสู่กระบวนการขอลดหย่อนภาษีได้ โดยรัฐบาลตุรกีได้กำหนดสัดส่วนของเงินทุนที่สามารถนำมาขอลดหย่อนภาษีได้ที่ร้อยละ 75 ของเงินลงทุนที่นักลงทุนรายเดี่ยวลงทุนผ่านบริษัทร่วมทุนของตุรกีที่ได้รับการรองรับ โดยการขอลดหย่อนภาษีจะต้องดำเนินการในปีที่เกิดการลงทุนนั้นๆ และนักลงทุนจะต้องถือครองตราสารทุนดังกล่าวไม่ต่ำกว่า 2 ปี

ทั้งนี้ อัตราการลดหย่อนจะเพิ่มเป็นร้อยละ 100 หากเป็นการลงทุนในบริษัทที่กระทรวงวิทยาศาสตร์ อุตสาหกรรมและเทคโนโลยี (Ministry of Science, Industry and Technology) สภาการวิจัยด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (The Scientific and Technological Research Council) และองค์กรเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises Development Organization) ให้การสนับสนุนในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม เพดานของมูลค่าที่สามารถลดหย่อนได้คือไม่เกิน 1 ล้านลีราตุรกีต่อปีเท่านั้น

- **สนับสนุนการสร้างเครือข่าย (Networking)**

นอกเหนือจากการออกใบอนุญาตและการลดหย่อนภาษีแล้ว รัฐบาลตุรกียังได้จัดทำมาตรการรับรองเครือข่ายนักลงทุน (accreditation mechanism) เพื่อส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุน อันเป็นแนวทางที่จะช่วงลดช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุน รวมถึงยกระดับปริมาณเงินทุนและความสามารถในการลงทุนอีกด้วย โดยเครือข่ายนักลงทุนที่ได้รับการรับรองจะมีสถานะเป็นสมาคม (association) ภายใต้กฎหมายแพ่ง (Turkish Civil Code) ที่ว่าด้วยหนี้ (Law of Obligations) และกฎหมายพาณิชย์ (Turkish Commercial Code) และมีคุณสมบัติดังนี้

- มีสถานที่ที่เหมาะสมเพื่อให้ให้นักลงทุนสามารถพบปะพูดคุยกับผู้ประกอบการได้
- มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญเรื่องการทำเอกสารการร่วมทุนอย่างน้อย 1 คน
- มีนักลงทุนที่มีใบอนุญาตอย่างน้อย 5 คน และมีการลงทุนอย่างน้อย 5 ธุรกิจจากนักลงทุนกลุ่มดังกล่าว
- มีเว็บไซต์สำหรับการใช้งานและมีการสร้างฐานข้อมูลของตนเอง

ซึ่งการออกมาตรการรองรับเครือข่ายนักลงทุนก็เพื่อที่จะให้หน่วยงานภาครัฐสามารถเก็บข้อมูลด้านการลงทุนของนักลงทุนในเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพและแม่นยำมากขึ้นได้ ส่วนนักลงทุนก็ได้รับประโยชน์ในแง่ของอัตราการลดหย่อนภาษีและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ด้วย

- **จัดตั้งตลาดการซื้อขายตราสารทุน (Angel Investor Market)**

ตลาดหลักทรัพย์ของตุรกี (Borsa Istanbul) ได้จัดตั้งตลาดหลักทรัพย์เฉพาะ (Private Market) เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมนักลงทุนและผู้ประกอบการ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการระดมทุนได้ง่ายขึ้น และสร้างสภาพคล่องให้แก่นักลงทุน โดยตลาดหลักทรัพย์เฉพาะเริ่มเปิดรับสมาชิกเมื่อปี 2014 ซึ่งจะมีสมาชิกที่เป็นทั้งบริษัท Startups หรือบริษัทที่กำลังเติบโต และนักลงทุนที่มีใบอนุญาต โดยในตลาดหลักทรัพย์ดังกล่าว นักลงทุนสามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนตราสารทุนระหว่างกันได้โดยไม่ต้องรอเวลาที่บริษัทที่ทำการซื้อขายจะออกสู่ตลาดสาธารณะ และการซื้อขายดังกล่าวก็จะมีถูกบังคับอยู่ภายใต้การกำกับดูแล



ของคณะกรรมการตลาดทุน ซึ่งมาตรการดังกล่าวนอกจากจะช่วยสร้างสภาพคล่องแก่นักลงทุนแล้วยังเพิ่มโอกาสในการลงทุนใหม่ๆ ให้นักลงทุนด้วย

ในส่วนของผู้ประกอบการเองก็ได้ประโยชน์จากการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์เฉพาะนี้ ในแง่ของความช่วยเหลือด้านคำปรึกษาทางกฎหมายและการเงิน การประเมินมูลค่าบริษัท และการหาตัวแทนในการซื้อขาย (Brokerage) จากสมาชิกในตลาด นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถคัดเลือกนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้นในกิจการของตนได้ เนื่องจาก การไหลของข้อมูล (information flow) เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และตลาดดังกล่าวยังสร้างช่องทางการเจรจาที่ปลอดภัยให้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการด้วย

#### 4.2.3 องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD)

จากรายงานเรื่อง Financing High-growth firms: The Role of Angel Investors ของ OECD ในปี 2011 ซึ่งเป็นรายงานที่ศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investor ได้รวบรวมแนวทางการพัฒนาการระดมทุนรูปแบบดังกล่าวไว้อย่างครอบคลุม โดยมีการกำหนดมาตรการทั้งในส่วนของมาตรการทั่วไปที่ส่งผลต่อทุกฝ่าย และมาตรการเฉพาะ ซึ่งจัดทำสนับสนุนนักลงทุนรายเดี่ยวหรือส่งเสริมผู้ประกอบการโดยเฉพาะ ทั้งนี้ ตามรายงานดังกล่าวได้จัดกลุ่มมาตรการเป็น 2 ประเภทหลัก คือ มาตรการด้านอุปสงค์ และมาตรการด้านอุปทาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **มาตรการด้านอุปสงค์ (Demand-side measures)**

มาตรการด้านอุปสงค์จะมุ่งเน้นในเรื่องของการพัฒนาผู้ประกอบการเป็นหลัก เนื่องจากทาง OECD มองว่าความสามารถของผู้ประกอบการถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยยกระดับคุณภาพของการระดมทุนได้ โดยมาตรการที่ทาง OECD เสนอแนะมีอยู่ 4 ประเด็น ได้แก่

- **จัดทำมาตรการและข้อบังคับทางกฎหมายให้มีความเหมาะสม** จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมการสร้างระบบนิเวศของการระดมทุนที่ดี โดยรัฐบาลต้องตรวจสอบและทบทวนกฎระเบียบที่บังคับใช้อยู่อย่างต่อเนื่องเพื่อดูว่ากฎหมายดังกล่าวสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ หรือมีข้อบังคับที่เป็นอุปสรรคต่อการระดมทุนและการพัฒนากิจการใดบ้าง รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาความล้มเหลวของตลาด (Market Failure) ได้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่
- **สร้างวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการ** จากผลการสำรวจของ OECD พบว่าปัญหาด้านการขาดความรู้ความเข้าใจและทักษะของการเป็นผู้ประกอบการถือเป็นอุปสรรคสำคัญที่ฉุดรั้งการเติบโตของ SMEs ในหลายประเทศ ซึ่งหากประชาชนขาดแนวคิดในการเป็นผู้ประกอบการแล้ว การพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ หรือการจัดตั้งบริษัท Startups ก็จะไม่เกิดขึ้น รัฐบาลจึงต้องพยายามผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการภายในประเทศ ซึ่งอาจดำเนินการผ่านการจัดทำหลักสูตรผู้ประกอบการในมหาวิทยาลัย หรือการจัดงานสัมมนาต่างๆ เช่น Global Entrepreneurship Week ก็ได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากประเด็นดังกล่าวเป็นปัญหาเชิงวัฒนธรรม ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงจึงต้องอาศัยเวลาและความต่อเนื่องของนโยบาย

- **การพัฒนาศักยภาพของบุคคล** ไม่ว่าจะเป็นในฝั่งของผู้ประกอบการหรือนักลงทุน โดยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการระดมทุนรูปแบบ Angel investment ซึ่งหมายความรวมถึงกระบวนการระดมทุน การเจรจา เอกสารสัญญา ผลกระทบต่อธุรกิจ บทบาทหน้าที่ และขอบเขตของนักลงทุน Angel investor ด้วย ในขณะเดียวกัน นักลงทุนเองก็ต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของสัญญา กฎหมาย ข้อจำกัด และผลตอบแทนต่างๆ ด้วยเช่นกัน ซึ่งเมื่อทั้ง 2 ฝ่ายเกิดความเข้าใจในขั้นต้น และกระบวนการต่างๆ ก็จะช่วยให้เกิดความพร้อมในการลงทุนมากขึ้น
- **การอำนวยความสะดวกให้แก่เครือข่าย** ก็เป็นอีกมาตรการหนึ่งที่จะช่วยเร่งให้เกิดการพัฒนาระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ของการเป็นผู้ประกอบการมากขึ้น โดยอาจเป็นการสนับสนุนให้มีการเชื่อมโยงของเครือข่ายในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม อันจะช่วยให้เกิดการไหลเวียนของข้อมูลภายในระบบอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งนอกจากจะเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ระบบนิเวศน์ของการระดมทุนแล้วยังกระตุ้นให้เกิดการลงทุนใหม่ๆ จากความร่วมมือของนักลงทุนระหว่างเครือข่ายอีกด้วย

- **มาตรการด้านอุปทาน (Supply-side measures)**

ในขณะเดียวกัน มาตรการด้านอุปทานก็จะมุ่งเน้นในเรื่องของการสนับสนุนนักลงทุนเป็นหลัก โดยส่วนใหญ่จะเป็นการกระตุ้นให้นักลงทุนมีการลงทุนเพิ่มเติมผ่านแรงจูงใจทางการเงิน หรือการที่รัฐเข้าไปร่วมลงทุนเพื่อเพิ่มปริมาณเงินทุนในระบบ นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาความรู้ของนักลงทุนอีกด้วย โดยมาตรการที่ทาง OECD เสนอแนะมีอยู่ 4 ประเด็น ดังนี้

- **มาตรการสร้างแรงจูงใจทางภาษี (Tax Incentives)** ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการเพิ่มจำนวนนักลงทุน ช่วยแก้ไขปัญหาการรายงานภาษี และทำให้รัฐเก็บข้อมูลเกี่ยวกับนักลงทุนทางเลือกได้ง่ายขึ้น มาตรการนี้ถูกนำไปใช้ในหลายประเทศไม่ว่าจะเป็นสหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกา ฯลฯ โดยบางประเทศที่มีการใช้มาตรการดังกล่าวมาอย่างยาวนานก็ได้ทำการศึกษาเพื่อพิสูจน์ผลกระทบของมาตรการดังกล่าว พบว่าผลลัพธ์เป็นที่น่าพึงพอใจในเชิงของการกระตุ้นเศรษฐกิจและการสร้างงานภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวมีความยากในเรื่องของโครงสร้างและการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้น รัฐจึงต้องมีมาตรการกำกับดูแลและประเมินผลที่ดีด้วย
- **การจัดตั้งกองทุนร่วมระหว่างภาครัฐและเอกชน (Co-investment funds)** เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่รัฐจะสนับสนุนการระดมทุนของผู้ประกอบการ SMEs โดยใช้เงินทุนของภาครัฐไปร่วมลงทุน ซึ่งในที่นี้ รัฐไม่ต้องตัดสินใจเลือกรูธุรกิจที่จะลงทุนเอง แต่จะเป็นการร่วมสนับสนุน SMEs ผ่านตัวแทนเอกชนที่มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการเงินทุนและการประเมินธุรกิจอยู่แล้ว ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนให้ภาคเอกชนเกิดความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเฉพาะด้วย โดยตัวอย่างประเทศที่มีการจัดตั้งกองทุนร่วมระหว่างภาครัฐและเอกชน ได้แก่ สกอตแลนด์ นิวซีแลนด์ และเนเธอร์แลนด์ เป็นต้น
- **ให้การสนับสนุนแก่สมาคมหรือเครือข่ายนักลงทุน Angel investors** โดยรัฐสามารถให้การสนับสนุนด้านการลดต้นทุนการดำเนินงานต่างๆ เช่น ค่าธรรมเนียมการจัดตั้ง การทำสัญญา ฯลฯ และช่วยสนับสนุนการจัดตั้งเครือข่ายหรือสมาคมดังกล่าว ผ่านการกำหนดมาตรฐานการดำเนินการที่ดีและชัดเจน รวมถึงจัดทำมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจให้เครือข่ายหรือสมาคมสามารถดำเนินการในระยะยาวได้ด้วย

ตนเอง และลดการพึ่งพาความช่วยเหลือจากรัฐ ทั้งนี้ สาเหตุที่ควรมีการสนับสนุนเครือข่ายหรือสมาคมเหล่านี้เพราะเครือข่ายหรือสมาคมนักลงทุนมีความสำคัญต่อการสร้างการรับรู้ของคนในสังคมค่อนข้างมาก ซึ่งจะมีส่วนช่วยในการดึงดูดนักลงทุนและผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาในระบบ และทำให้ตลาดการลงทุนรูปแบบ Angel investment มีการพัฒนาที่ดีได้ อย่างไรก็ตาม รัฐบาลจะต้องดำเนินการติดตามเป็นระยะ เพื่อให้แน่ใจได้ว่าเครือข่ายหรือสมาคมที่ได้รับการสนับสนุนมีการลงทุนจริงและส่งผลดีต่อเศรษฐกิจในภาพรวมด้วย

- **จัดการอบรมให้แก่นักลงทุนรายเดี่ยว** ถือเป็นอีกมาตรการหนึ่งที่ช่วยดึงดูดนักลงทุนรายใหม่ๆ เข้ามาในตลาด โดยการจัดการอบรมหรือการให้ความรู้ผ่านกิจกรรมสัมมนาต่างๆ จะช่วยให้นักลงทุนพัฒนาทักษะและความสามารถในการประเมินกิจการและเลือกลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นได้ กล่าวคือ เป็นมาตรการเพื่อสร้างคุณลักษณะของการเป็นนักลงทุนมืออาชีพ (Professionalize) ทั้งนี้ ภาครัฐของหลายประเทศอาจมองข้ามนโยบายดังกล่าว เนื่องจากเหตุผลที่ว่านักลงทุน Angel investors ส่วนใหญ่มักเป็นบุคคลที่เคยดำเนินธุรกิจมาก่อนและคาดว่าจะมีความรู้ความเชี่ยวชาญในการลงทุนอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม ด้วยแนวโน้มการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบันจากการพัฒนาเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ ทำให้รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ประกอบการ Startups มักมีแนวทางที่แตกต่างไปจากเดิม ดังนั้น การให้ความรู้แก่นักลงทุนจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนา

#### ● มาตรการทั่วไป

นอกจากมาตรการด้านอุปสงค์และอุปทานที่กล่าวมาในข้างต้นแล้ว ทาง OECD ยังมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในส่วนของมาตรการทั่วไป ซึ่งเป็นมาตรการที่สนับสนุนการพัฒนาการลงทุนของ Angel investor ในภาพรวม โดยมีแนวทางที่สำคัญอยู่ 2 ประเด็น ได้แก่

- **การส่งเสริมการจัดทำนโยบายสนับสนุนเป็นรายพื้นที่** เนื่องจากทาง OECD มองว่าทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านของประเภทธุรกิจ รูปแบบการดำเนินงาน แนวทางการลงทุน ปริมาณการลงทุน วัฒนธรรม และความต้องการ ฯลฯ ดังนั้น การกำหนดมาตรการที่มีการกำหนดเป้าหมายเฉพาะอย่างชัดเจนจะมีประสิทธิภาพมากกว่า โดยตัวอย่างที่มีการดำเนินนโยบายตามพื้นที่ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และแคนาดา เป็นต้น
- **การสร้างเครือข่ายนักลงทุน** มีวัตถุประสงค์เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐเก็บข้อมูลง่ายขึ้น และช่วยลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล (Information asymmetry) ระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ยังเร่งให้เกิดการพัฒนาระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ของการเป็นผู้ประกอบการได้อีกด้วย

#### 4.2.4 สรุปแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment จากกรณีศึกษาที่ดี

เมื่อพิจารณาแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment จากประเทศที่ประสบความสำเร็จ และหน่วยงานองค์กรระหว่างประเทศที่น่าเชื่อถือ พบว่า นโยบายที่ภาครัฐและหน่วยงานพยายามผลักดันค่อนข้างสอดคล้องกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 11

ตารางที่ 11 สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investment

แนวทางการพัฒนา	สหรัฐอเมริกา	ตุรกี	OECD
การปรับปรุงกฎหมาย (Legal reform)	✓	✓	✓
การสร้างแรงจูงใจทางภาษีและการมาตรการด้านการคลัง (Tax and Fiscal incentives)	✓	✓	✓
การสร้างผู้เชี่ยวชาญ (Professionalize)	✓	✓	✓
การสร้างเครือข่าย (Networking)	✓	✓	✓
การให้ความรู้ (Education)	✓		✓
การจัดทำฐานข้อมูล (Database)	✓		
การให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย (Private Involvement)	✓		✓
การจัดตั้งตลาดการซื้อขายตราสารทุน (Angel Investor Market)		✓	
การจัดทำนโยบายสนับสนุนเป็นรายพื้นที่ (Area-based Policy)	✓		✓
การสนับสนุนสมาคมนักลงทุน (Support Angel Investor Association)			✓

โดยมาตรการที่ทุกประเทศให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การปรับแก้กฎหมายเพื่อลดข้อจำกัดที่ฉุดรั้งและพัฒนาและเปิดโอกาสให้นักลงทุนรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ตาม รัฐบาลก็ยังมีกำหนดข้อจำกัดบางประการเพื่อใช้เป็นกลไกในการตรวจสอบและกำกับดูแลมิให้เกิดการฉ้อโกง ทูจจริต หรือการหาประโยชน์อันมิชอบได้ โดยมีเป้าหมายเพื่อรักษาเสถียรภาพและควบคุมระดับความเสี่ยงในระบบ

หลังจากนั้นจึงเป็นการดำเนินมาตรการสนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น การสร้างแรงจูงใจในการลงทุนด้วยการออกมาตรการลดหย่อนภาษีหรือการสมทบทุนโดยตรงจากหน่วยงานภาครัฐ และการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ เพื่อเป็นการยกระดับความสามารถในการลงทุนและพัฒนาความแข็งแกร่งของตลาดในภาพรวม

อีกมาตรการสำคัญสำหรับการระดมทุนรูปแบบ Angel investment คือ การสร้างเครือข่าย โดยมีทั้งเครือข่ายนักลงทุน เครือข่ายผู้ประกอบการ และเครือข่ายที่รวมผู้เกี่ยวข้อง (Stakeholder) ในหลายๆ ด้าน ซึ่งเป็นมาตรการเพื่อลดปัญหา

ความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล ทำให้นักลงทุนและผู้ประกอบการเข้าหากันได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริมการแข่งขัน  
ความรู้ระหว่างนักลงทุน และสนับสนุนลงทุนร่วม อันจะเป็นการช่วยพัฒนาระบบนิเวศน์ของการลงทุนอีกด้วย

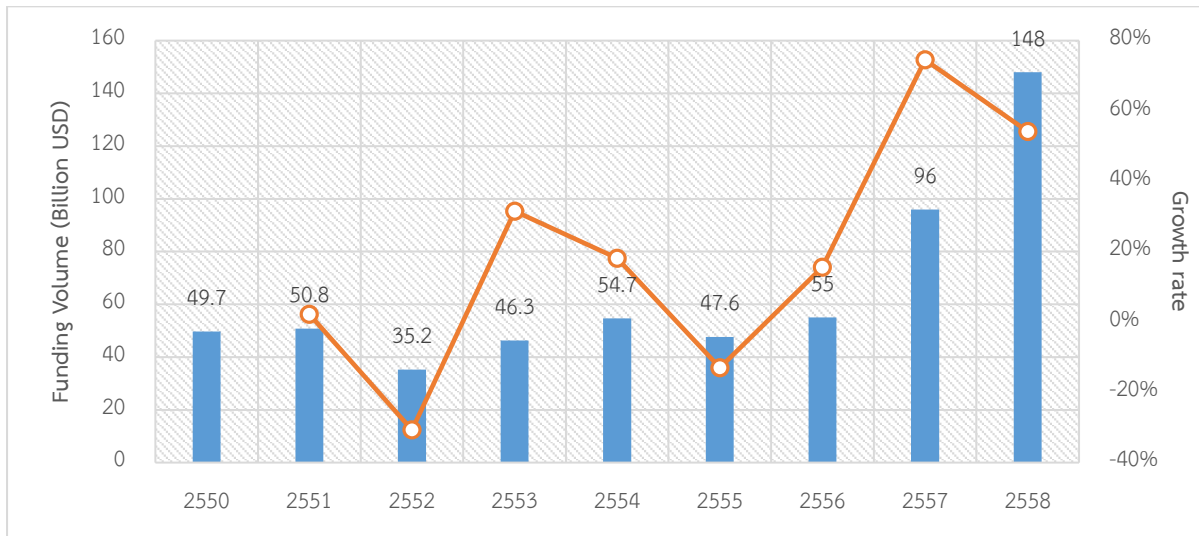
### 4.3 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบกลุ่มบริษัทร่วมลงทุน

การระดมทุนในรูปแบบของกลุ่มบริษัทร่วมลงทุนหรือ Venture Capital (VC) เป็นรูปแบบการระดมทุนที่เกิดขึ้นตั้งแต่  
ช่วงทศวรรษ 1990 และแพร่ขยายอย่างรวดเร็ว ซึ่งมีสาเหตุจากธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้อินเทอร์เน็ตมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง  
และด้วยความที่ผู้ประกอบการธุรกิจเหล่านี้ยังมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจไม่มากนัก กลุ่มบริษัทร่วมลงทุนหรือ VC ซึ่ง  
สามารถให้การสนับสนุนทั้งด้านเงินทุน และการให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจจึงตอบโจทย์ความต้องการของธุรกิจได้อย่างดี  
ในขณะเดียวกัน หากการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าวประสบผลสำเร็จ นักลงทุนหรือ VC ต่างๆ ก็จะได้รับส่วนแบ่งกำไรหรือ  
ผลตอบแทนที่สูงขึ้นไปด้วย ซึ่งจะเป็นการสร้างประโยชน์ให้แก่ทั้ง 2 ฝ่าย ดังนั้น การระดมทุนรูปแบบดังกล่าวจึงได้รับความนิยม  
ในหมู่นักลงทุนที่มีประสบการณ์และกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยตัวอย่างของบริษัทที่ประสบ  
ความสำเร็จจากการร่วมทุนกับ VC ได้แก่ Apple Inc และ Starbucks เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การระดมทุนรูปแบบ VC นั้นมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างผันผวนตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ  
ซึ่งหากมองย้อนกลับไปในช่วง 20 ปีก่อนหน้า จะเห็นได้ว่าปริมาณการลงทุนในรูปแบบ VC ค่อนข้างมีความผันผวนมาก  
พอสมควร เริ่มจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงปลายศตวรรษที่ 20 ตามการเจริญเติบโตของธุรกิจภาคเอกชน โดยเฉพาะ  
อย่างยิ่ง กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยี (IT) ที่มีแนวโน้มการเติบโตและการทำกำไรของธุรกิจ อย่างก้าว  
กระโดด ปัจจุบันดังกล่าวจึงดึงดูดเงินทุนจากนักลงทุน VC ได้จำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ความสนใจของนักลงทุนและอัตราการ  
ขยายตัวอย่างรวดเร็วในครั้งนั้นส่งผลให้เกิดการประเมินมูลค่าธุรกิจที่สูงเกินจริง (Overvalued) ซึ่งส่งต่อมายังราคาหุ้นของ  
บริษัทด้วย จนในที่สุดก็กลายเป็นปัญหาฟองสบู่ของธุรกิจ IT (Dotcom bubble) แตกเมื่อปลายปี 2543 ทำให้นักลงทุน VC  
หลายรายสูญเสียเงินทุน มูลค่าการลงทุนของ VC จึงลดลง โดยกรณีของประเทศสวีเดนมีปริมาณการลงทุนรูปแบบ VC ลดลง  
ถึงร้อยละ 65 เป็นอย่างต่ำ

ทั้งนี้ ภายหลังจากเหตุการณ์ดังกล่าว เศรษฐกิจก็กลับมาฟื้นตัวอีกครั้งอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยทิศทางการขยายตัว  
ของเงินลงทุนก็มีการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกมากขึ้น แต่จากแผนภาพที่ 29 จะเห็นได้ว่าในช่วงปี 2551 การระดมทุนรูปแบบ VC  
ก็ได้รับผลกระทบอีกครั้งจากวิกฤตการเงินโลก ทำให้มูลค่าการลงทุนในปีต่อมาลดลงถึงร้อยละ 30 แต่ก็สามารถฟื้นตัวขึ้นมาได้  
ในเวลาต่อมา และจากภาพ กล่าวได้ว่าภาพรวมของการระดมทุนด้วยรูปแบบ VC ในระยะยาวถือว่ามีความหวังที่ดี โดยสาเหตุที่  
ปริมาณการระดมทุนด้วยรูปแบบ VC เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงปี 2556 – 2559 เพราะเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาเริ่มมีการฟื้น  
ตัวกลับมาสู่จุดที่เหมาะสม ควบคู่กับการที่ธุรกิจ Startups จำนวนมากที่เข้าสู่ตลาดในช่วงแรกๆ ของการพัฒนาเทคโนโลยีเริ่ม  
มีการสร้างรายได้ มีผลการดำเนินงานที่ดีในระดับหนึ่ง และมีความต้องการที่จะขยายธุรกิจเพิ่มเติม จึงเป็นสาเหตุให้  
ผู้ประกอบการเริ่มมีการระดมทุนในรอบหลังๆ มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2559 มีการหดตัวของปริมาณการระดม  
ทุนบ้างเล็กน้อย เนื่องจากการระดมทุนที่ขยายตัวอย่างรวดเร็วเกินไปในช่วงก่อนหน้าก่อให้เกิดความไม่แน่ใจในสถานภาพของ  
ตลาดและมูลค่าที่แท้จริงของกิจการ

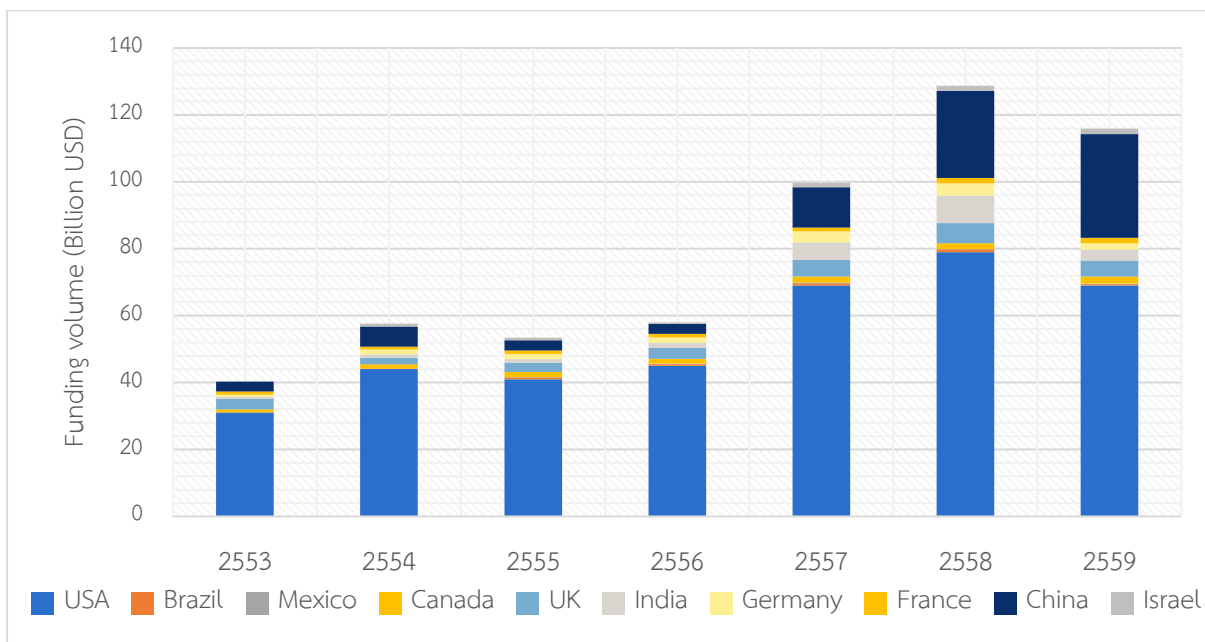
**แผนภาพที่ 29 มูลค่าการระดมทุนจากบริษัทร่วมทุน (Venture Capital) ของโลก ปี 2550 – 2558**



ที่มา: EY global venture capital insight 2013 and EY global venture capital trends 2015

เมื่อพิจารณาตามรายพื้นที่จะพบว่า ในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา ทวีปอเมริกาเป็นพื้นที่ที่มีการระดมทุนจาก VC สูงสุด โดยมีประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นผู้เล่นหลัก รองลงมาเป็นทวีปเอเชีย ซึ่งแต่ก่อนมีปริมาณการระดมทุนน้อยกว่าทวีปยุโรป แต่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2556 – 2558 จนปัจจุบันมีปริมาณการระดมทุนสูงกว่าแล้ว โดยมีจีนและอินเดียเป็นประเทศหลักของภูมิภาค ในขณะที่การระดมทุนจาก VC ในทวีปยุโรปถือว่าค่อนข้างคงที่ในช่วงที่ผ่านมา โดยมีประเทศสหราชอาณาจักรเป็นผู้เล่นสำคัญ ดังแสดงในแผนภาพที่ 30

**แผนภาพที่ 30 ปริมาณการลงทุนของกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน จำแนกตามประเทศ ปี 2553 – 2559**



ที่มา: Venture Pulse Q4 2016, Global analysis of Venture Funding, KPMG

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณารายละเอียดของแต่ละประเทศ ทั้งในด้านปริมาณการระดมทุนและอัตราการเติบโตของแหล่งเงินทุน  
ทางเลือกรูปแบบดังกล่าว พบว่า ประเทศที่มีความน่าสนใจสำหรับการทำการศึกษาเชิงลึก ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา และ  
ประเทศอิสราเอล เนื่องจากประเทศสหรัฐอเมริกามีการระดมทุนด้วยรูปแบบ VC สูงสุด ในขณะที่ประเทศอิสราเอลมีอัตรา  
เติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีสูงสุดที่ร้อยละ 76.5 ในช่วงปี 2553 – 2559 ดังแสดงในตารางที่ 11

ตารางที่ 12 ปริมาณการระดมทุนและอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือก  
รูปแบบ Venture Capital จำแนกตามประเทศ ปี 2559

ประเทศ	Volume (Billion USD)	CAGR
สหรัฐอเมริกา	69.00	12.1%
จีน	31.00	39.6%
สหราชอาณาจักร	4.80	6.4%
อินเดีย	3.30	27.6%
แคนาดา	2.10	12.9%
เยอรมัน	1.90	15.3%
ฝรั่งเศส	1.60	8.6%
อิสราเอล	1.60	76.5%
บราซิล	0.40	21.9%
เม็กซิโก	0.17	66.5%

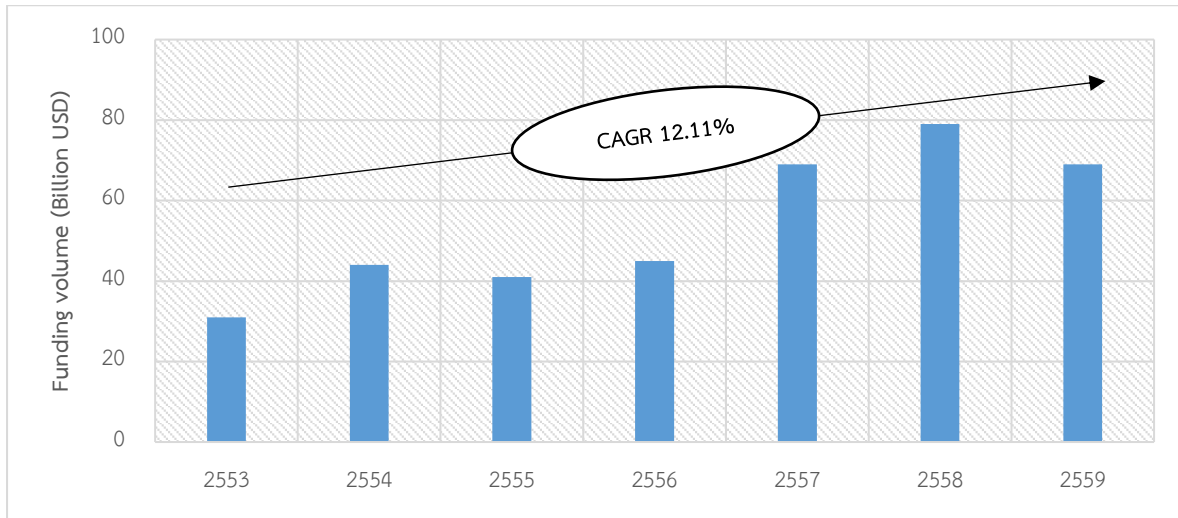
ที่มา: Venture Pulse Q4 2016, Global analysis of Venture Funding, KPMG

ดังนั้น ทางที่ปรึกษาจึงคัดเลือก 2 ประเทศดังกล่าวมาเป็นกรณีศึกษาต้นแบบที่ดีที่สุดสำหรับการลงทุนในรูปแบบ Venture  
Capital ควบคู่กับรายงานของทาง OECD และรายงานของกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรปที่เกี่ยวข้องกับการ  
จัดทำแนวทางเพื่อการสนับสนุน Venture Capital มาประกอบการศึกษาในส่วนนี้ เพื่อให้เห็นถึงช่องทางการพัฒนาทั้งใน  
ระดับประเทศและในระดับภูมิภาค

#### 4.3.1 ประเทศสหรัฐอเมริกา

การระดมทุนรูปแบบ VC ของสหรัฐอเมริกามีการเติบโตในระยะยาวที่ค่อนข้างดี จากเดิมที่เคยมีปริมาณการ  
ระดมทุนประมาณ 31,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2553 ก็เพิ่มขึ้นเป็น 69,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 ซึ่งเมื่อคิดเป็น  
อัตราการเติบโตในระยะยาวแล้วจะถือว่าการระดมทุนรูปแบบ VC ของสหรัฐอเมริกามีอัตราการขยายตัวในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา  
(ปี 2553 – 2559) ถึงร้อยละ 122.58 แต่เนื่องจากปริมาณการระดมทุนค่อนข้างมีความผันผวนตามสภาพเศรษฐกิจของสหรัฐ  
และเศรษฐกิจโลก ทำให้อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีอยู่ที่ร้อยละ 12.11 เท่านั้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 31

แผนภาพที่ 31 ปริมาณการระดมทุนในรูปแบบบริษัทร่วมทุน (Venture Capital) และอัตราขยายตัวของประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2553 – 2559



ที่มา: Venture Pulse Q4 2016, Global analysis of Venture Funding, KPMG

ซึ่งปัจจัยสำคัญที่การระดมทุนรูปแบบ VC มีขนาดใหญ่และสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในสหรัฐอเมริกามีอยู่ 3 ประเด็น ได้แก่ การมีกองทุนเพื่อการร่วมทุนขนาดใหญ่ (Large VC Funds) มีช่องทางให้นักลงทุนที่ลงทุนในบริษัทออกสู่ตลาดที่มีประสิทธิภาพ และนักลงทุนมีความเชี่ยวชาญในการทำธุรกิจ

โดยการที่มีกองทุนเพื่อการร่วมทุนขนาดใหญ่จะช่วยให้ธุรกิจระดมทุนได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับธุรกิจที่มีความต้องการเงินทุนที่ค่อนข้างสูงหรือต้องการเงินทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งกองทุนขนาดเล็กอาจไม่สามารถให้การสนับสนุนในประเด็นดังกล่าวได้ ซึ่งเมื่อเงินทุนจากกองทุนเดียวไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ ก็จะส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องหาแหล่งเงินทุนอื่นๆ เพิ่มเติม ทำให้เกิดต้นทุนต่างๆ เช่น ต้นทุนการทำธุรกรรม ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับสัญญา ฯลฯ ตามมา ดังนั้น กองทุนขนาดใหญ่จึงมีข้อดีมากกว่าเพราะสามารถลงทุนในข้อตกลง (Deal) ที่มีขนาดใหญ่ได้ ซึ่งนอกจากผู้ประกอบการจะสามารถประหยัดต้นทุนในการค้นหาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับตนเองแล้ว ทางกองทุนก็ยังได้ประโยชน์จาก Economies of Scale ผ่านการลดต้นทุนการดำเนินงานต่างๆ และยังสามารถพัฒนาความเชี่ยวชาญ (Specialization) ในตลาดหรือเทคโนโลยีบางกลุ่มได้อีกด้วย

ปัจจัยที่สนับสนุนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital ของสหรัฐอเมริกาอีกประการหนึ่ง คือ การเปิดช่องทางให้นักลงทุนที่ลงทุนในบริษัทออกสู่ตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยปกติแล้ว เมื่อบริษัทที่นักลงทุนรูปแบบ VC ลงทุนไปมีการเติบโตและมั่นคงพอในระดับหนึ่ง นักลงทุนรูปแบบ VC ก็มักจะหาช่องทางการออกจากธุรกิจ กล่าวคือ การขายหุ้นที่ถืออยู่ในบริษัทดังกล่าวให้กับนักลงทุนรายอื่นๆ ต่อไป เพื่อที่จะได้นำเงินมาลงทุนในกิจการใหม่อื่นๆ อีกครั้ง อย่างไรก็ตาม ช่องทางที่นักลงทุนจะออกจากธุรกิจได้มีหลายช่องทาง โดยรูปแบบที่มีความนิยม ได้แก่ การขายหุ้นให้แก่นักลงทุนรายอื่น (Trade sales) การควบรวมกิจการ (Mergers and Acquisitions: M&A) และการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) ซึ่งช่องทางที่มีประสิทธิภาพและสามารถทำกำไรให้นักลงทุนได้มากที่สุดคือ IPO เนื่องจากมูลค่าของบริษัทจะได้รับการประเมินสูงกว่าช่องทางอื่นๆ โดยประเทศสหรัฐอเมริกาเองก็มีการเปิดช่องทางให้นัก

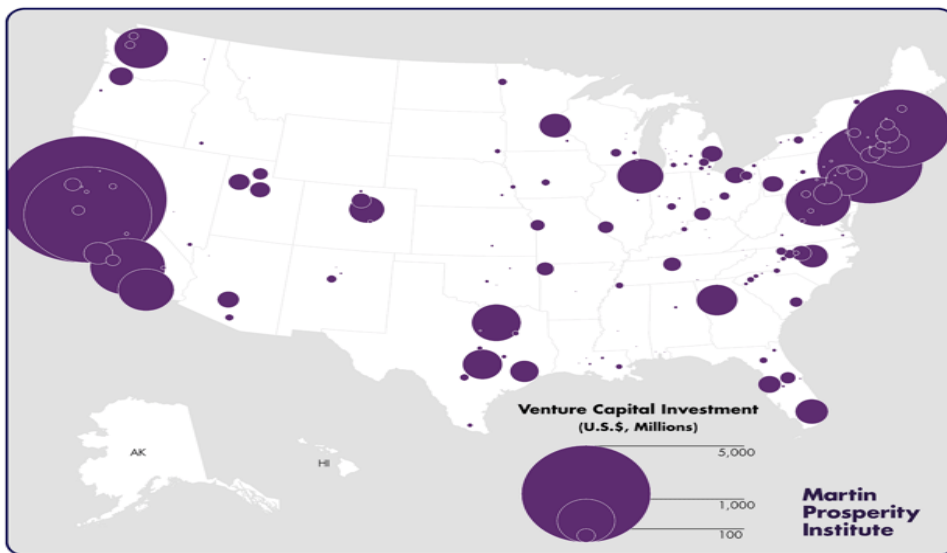


ลงทุนหรือบริษัทสามารถเสนอขายหุ้นให้แก่สาธารณะครั้งแรก (IPO) ได้ โดยในปี 2015 มีนักลงทุนที่ออกจากธุรกิจผ่านช่องทาง IPO ถึงร้อยละ 18 ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะช่วยดึงดูดนักลงทุนและทำให้นักลงทุนมีเงินทุนที่จะสนับสนุนธุรกิจรุ่นใหม่ๆต่อไปได้

และการทำงานที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจก็เป็นอีกจุดแข็งหนึ่งของสหรัฐอเมริกา โดยนักลงทุนที่มีบทบาทในการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนของสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่มักเคยดำเนินธุรกิจหรือแม้กระทั่งสร้างธุรกิจ Startups ของตนเองมาก่อน อย่างเช่น บิล เกตส์ (Bill Gates) ผู้ก่อตั้งบริษัทไมโครซอฟท์ เจฟฟ์ เบซอส (Jeff Bezos) ผู้ก่อตั้งเว็บ Amazon.com หรือริชาร์ด แบรนสัน (Richard Branson) ผู้ก่อตั้ง Virgin Group เป็นต้น ซึ่งความรู้ ความสามารถในการทำธุรกิจ และประสบการณ์ของคนกลุ่มนี้จะช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจที่ได้รับเงินลงทุนมีแนวทางการดำเนินงานและการพัฒนาที่ดีได้นอกจากนี้ นักลงทุนของสหรัฐอเมริกายังมีทัศนคติต่อการยอมรับความเสี่ยงสูงในระดับหนึ่งด้วย

นอกจากนี้ จากแผนภาพที่ 32 ซึ่งแสดงปริมาณการลงทุนจาก VC ในแต่ละพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า การลงทุนส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่เฉพาะบางพื้นที่ เช่น รัฐแคลิฟอร์เนีย รัฐแมสซาชูเซตส์ และรัฐนิวยอร์ก เป็นหลัก ซึ่งพื้นที่ดังกล่าวล้วนมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและความก้าวหน้าของสหรัฐเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นสถานที่ตั้งของซิลิคอนวัลเลย์ (Silicon Valley) หรือแหล่งรวมบริษัทเทคโนโลยีของสหรัฐอเมริกา หรือศูนย์กลางทางการเงินของโลกอย่างวอลล์สตรีต (Wall Street) และยังเป็นที่ยอมรับมหาวิทยาลัยชั้นนำของโลก เช่น Massachusetts Institute of Technology (MIT) Harvard University Stanford University ฯลฯ ซึ่งปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาก็เป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกด้วยเช่นกัน

แผนภาพที่ 32 ปริมาณการลงทุนจาก VC ในแต่ละพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา



ที่มา: Spiky Venture Capital The Geography of Venture Capital Investment by Metro and Zip Code, Martin Prosperity Institute

อย่างไรก็ตาม รัฐบาลของสหรัฐอเมริกาก็มีส่วนสำคัญต่อการส่งเสริมความก้าวหน้าของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital รวมถึงการกำกับดูแลในภาพรวมด้วย ซึ่งแนวทางที่รัฐบาลของสหรัฐใช้ในการสนับสนุนแหล่งเงินทุนรูปแบบ Venture Capital จะเป็นการพัฒนาร่วมกันทั้ง 2 ด้าน คือจากฝั่งของนักลงทุน Venture Capital และฝั่งของผู้ประกอบการ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยในส่วนของกลุ่มนักลงทุนซึ่งก็คือนโยบายด้านอุปทาน (supply-side measures) ทางรัฐบาลสหรัฐก็ได้มีการดำเนินมาตรการที่เกี่ยวข้องอยู่หลายมาตรการ ดังนี้

- **การดำเนินโครงการ Small Business Investment Companies (SBICs) Program**

โครงการ Small Business Investment Companies (SBICs) Program เป็นโครงการหนึ่งของรัฐบาลสหรัฐอเมริกาจัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนให้เอกชนลงทุนในธุรกิจขนาดเล็กโดยเฉพาะ โดยโครงการดังกล่าวดำเนินการภายใต้กฎหมาย The Small Business Investment Act ในปี 1958 ซึ่งกฎหมายดังกล่าวอนุญาตให้ The U.S. Small Business Administration (SBA) ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐสามารถออกใบอนุญาตให้แก่บริษัทที่จะลงทุนในธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business Investment Companies: SBICs) เพื่อที่จะสนับสนุนด้านการเงินและการบริหารให้แก่ธุรกิจในประเทศ

โดยบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุนใน SMEs ที่ได้รับใบอนุญาตจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่าน SBA โดยการสนับสนุนจะเป็นในรูปของการสมทบทุนหรือการให้สินเชื่อ เงินลงทุนที่ SBICs ลงทุนไป ซึ่งรัฐบาลจะสมทบเงินในรูปแบบของสินเชื่อถึง 3 เท่าของเงินลงทุน และ SBIC แต่ละรายสามารถได้รับเงินสนับสนุนมากถึง 150 ล้านดอลลาร์ ทั้งนี้ เพื่อให้ SBICs นำเงินทุนของบริษัทและของรัฐไปลงทุนในธุรกิจต่อไป ซึ่งตั้งแต่ปี 2011 ถึง 2015 ทาง SBA ได้มีการสมทบทุนถึง 21,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐและมีส่วนช่วยเหลือการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมมากกว่า 5,800 ราย

- **การดำเนินโครงการ The State Small Business Credit Initiative (SSBCI)**

โครงการ The State Small Business Credit Initiative (SSBCI) เป็นการจัดตั้งงบประมาณเพื่อสนับสนุนกิจการในระดับรัฐ ภายใต้ The Small Business Jobs Act ในปี 2010 โดยรัฐบาลได้จัดตั้งงบประมาณมูลค่า 1,500 ล้านดอลลาร์ เพื่อเป็นเงินสนับสนุนการลงทุนรูปแบบ VC ในกิจการหรือโครงการต่างๆ ทั้งนี้ ผู้นำของแต่ละรัฐสามารถจัดสรรเงินงบประมาณดังกล่าวได้ตามความเหมาะสม เช่น บางรัฐอาจนำเงินดังกล่าวไปใช้ในกองทุนร่วมลงทุนที่มีอยู่แล้ว ในขณะที่บางรัฐอาจพิจารณาการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนใหม่ เป็นต้น

- **ลดภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่ (Capital Gain Tax)**

นโยบายการลดอัตราภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่หรือ Capital Gain Tax (CGT) ถือเป็นมาตรการที่มีผลต่อการลงทุนค่อนข้างมาก โดยการลดอัตราภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่จะช่วยกระตุ้นให้ทั้งผู้ประกอบการภาคธุรกิจและนักลงทุนมีการจัดตั้งธุรกิจใหม่ๆ และมีการขายหุ้นจากกิจการที่ประสบความสำเร็จแล้วมากขึ้น

โดยสหรัฐอเมริกาเองก็ได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่อยู่บ่อยครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในปี 1969 และปี 1976 ที่รัฐบาลมีการประกาศพระราชบัญญัติปฏิรูปภาษี (Tax Reform Act of 1969 และ Tax Reform Act of 1976) ซึ่ง พรบ. ดังกล่าวมีการปรับอัตราภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่ขึ้นต่ำเป็นร้อยละ 10 และร้อยละ 15 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การปรับฐานอัตราภาษีจากส่วนต่างของราคาสินเชื่ขึ้นทำให้ปริมาณการลงทุนของภาคเอกชนลดลง ดังนั้นในช่วงปี 1979 ถึง 1982 รัฐบาลจึงได้ลดอัตราภาษีดังกล่าวจากร้อยละ 35 เหลือร้อยละ 20 และมีอัตรา Effective rate ที่ร้อยละ 14 สำหรับนักลงทุนที่ขายหุ้นบริษัทที่มีมูลค่าสินทรัพย์มากกว่า 50 ล้านดอลลาร์ หรือมีการถือหุ้นอย่างน้อย 5 ปี

นอกจากการปรับอัตราภาษีเองแล้ว รัฐบาลสหรัฐฯ ก็ยังดำเนินมาตรการอื่นๆ เพื่อลดภาระทางภาษีแก่นักลงทุนอีกด้วย เช่น การยกเลิกการเก็บภาษีในกรณีที่มีการใช้งานตราสารสิทธิในการซื้อหรือขายหุ้น (Stock option) เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่กล่าวมานั้นล้วนมีวัตถุประสงค์เพื่อจะได้สร้างแรงจูงใจในการลงทุนผ่านการลดต้นทุนทั้งสิ้น

ในขณะเดียวกัน รัฐบาลสหรัฐอเมริกาได้ดำเนินมาตรการด้านอุปสงค์เพื่อสร้างความต้องการเงินทุนด้วย โดยแนวทางส่วนใหญ่จะเป็นการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาของผู้ประกอบการ เพื่อให้เกิดนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนจนนำไปสู่การขยายตัวทางเศรษฐกิจได้ โดยมาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการมีรายละเอียดดังนี้

- **ให้เงินทุนสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมแก่มหาวิทยาลัย**

รัฐบาลของสหรัฐได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ในมหาวิทยาลัย เนื่องจากมหาวิทยาลัยเป็นแหล่งความรู้ในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและการดำเนินธุรกิจ และปัจจุบันก็มีนวัตกรรมใหม่ๆ เกิดขึ้นภายในมหาวิทยาลัยอย่างมากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในสถาบันการศึกษาของอเมริกาที่ศักยภาพดังกล่าวค่อนข้างสูง ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมของอุปกรณ์ ความสามารถของบุคลากร และปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุนอื่นๆ ซึ่งเมื่อมีการพัฒนานวัตกรรมที่ดีก็จะก่อให้เกิดเป็นประโยชน์ต่อทั้งภาคธุรกิจและนักลงทุนในระยะยาวได้

- **จัดทำโครงการ Small Business Innovation Research (SBIR)**

โครงการ Small Business Innovation Research (SBIR) ถือเป็นมาตรการหลักของรัฐในการสนับสนุนการระดมทุนรูปแบบ Venture Capital โดยโครงการดังกล่าวจัดตั้งขึ้นเมื่อปี 1882 ซึ่งให้ผู้ประกอบการเอกชนเสนอแผนการดำเนินธุรกิจให้แก่ภาครัฐ และหน่วยงานภาครัฐจะเป็นผู้ประเมินศักยภาพของแผนงานนั้นๆ ทั้งในเรื่องของศักยภาพด้านการดำเนินธุรกิจ มีความน่าสนใจของเทคโนโลยี และมีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต ซึ่งแผนงานที่ได้รับการคัดเลือกจะได้รับเงินทุนที่รัฐให้เปล่า (Grants) เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ

- **การดำเนินโครงการ Advance Technology Program (ATP)**

โครงการ Advance Technology Program (ATP) จัดตั้งโดยสถาบันมาตรและเทคโนโลยีแห่งชาติ (National Institute of Standards and Technology) ในปี 1988 ซึ่งเป็นโครงการที่จัดทำขึ้นเพื่อกระตุ้นการร่วมมือในการพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับสินค้าอุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีระดับสูง (high-tech industrial products) ที่สามารถสร้างประโยชน์แก่ภาคเศรษฐกิจ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการสนับสนุนคือการทำให้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ สามารถออกสู่ตลาดได้

นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวยังให้เงินทุนสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาที่มีความเสี่ยงสูงอีกด้วย โดยจะเป็นในรูปแบบของการแบ่งกันรับภาระต้นทุน (Cost-sharing) ระหว่างภาครัฐและเอกชน ซึ่งจะช่วยให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงและมีมูลค่าเพิ่มขึ้นอีกมากมายในอนาคต โดยตั้งแต่ปี 1990 ถึง 2007 โครงการดังกล่าวได้ให้เงินทุนสนับสนุนแก่ภาคเอกชนแล้วมากถึง 4,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งประมาณ 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐเป็นการลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- **การจัดทำกฎหมายการถ่ายโอนเทคโนโลยีของธุรกิจขนาดย่อม**

ในปี 1992 รัฐบาลสหรัฐฯ ได้ประกาศใช้พระราชบัญญัติการถ่ายโอนเทคโนโลยีของธุรกิจขนาดย่อม หรือ Small Business Technology Transfer Act (SBTTA) ซึ่งเป็น พรบ. ที่ก่อให้เกิดการดำเนินโครงการ The Small Business Technology Transfer (STTR) Programme โดยโครงการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนความร่วมมือในการวิจัยระหว่างภาครัฐและเอกชน ผ่าน 5 หน่วยงานรัฐที่ได้รับการจัดสรรงบประมาณ ซึ่งหน่วยงานต่างๆ จะต้องจัดสรรเงินส่วนดังกล่าวเพื่อไปช่วยเหลือภาคธุรกิจในการทำวิจัย โดยผู้ประกอบการแต่ละรายสามารถได้รับเงินสนับสนุนสูงสุด 100,000 ดอลลาร์สหรัฐใน

ขั้นต้นเพื่อนำไปใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของเทคโนโลยี และหากแผนธุรกิจมีความเป็นไปได้ก็จะสามารถขอรับเงินทุนเพื่อนำไปใช้ในการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมได้อีกไม่เกิน 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ

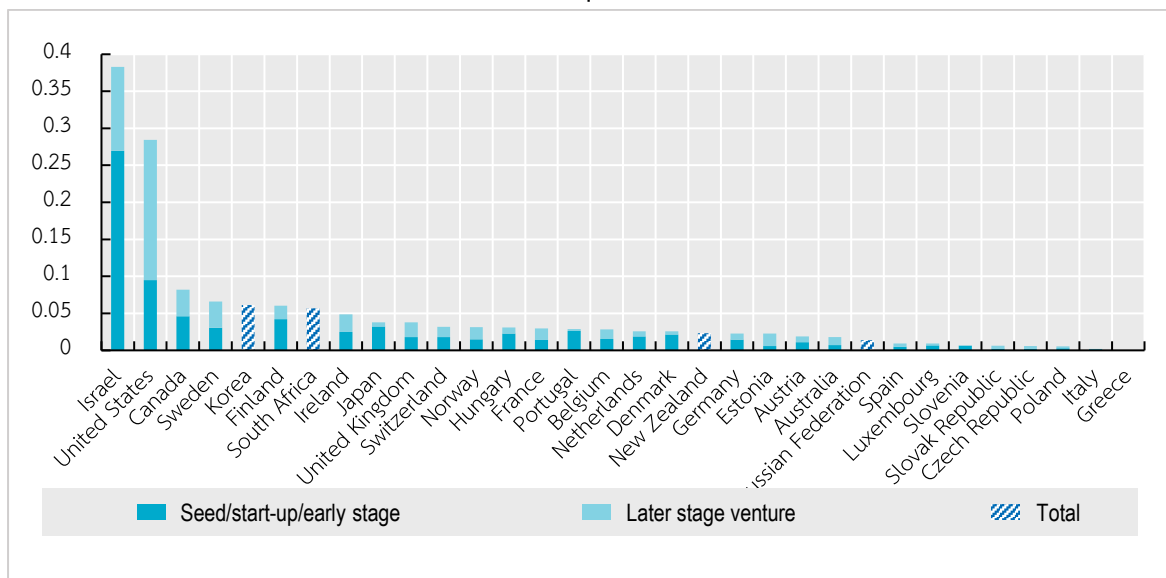
นอกจากนี้ รัฐบาลสหรัฐฯ ก็ยังมีการดำเนินมาตรการในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมอีก เช่น การประกาศกฎหมาย บาย-โดล (Bayh-Dole Act) ในปี 1980 ซึ่งเป็นกฎหมายที่อนุญาตให้มหาวิทยาลัยมีสิทธิในการถือกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินทางปัญญาได้ และการจัดทำกฎหมายนวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation Act) เพื่อกำหนดแนวทางและเป้าหมายในการพัฒนานวัตกรรมของชาติ โดยมีอยู่ 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ การลงทุนในการวิจัย การยกระดับความรู้ความสามารถด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านนวัตกรรม

#### 4.3.2 ประเทศอิสราเอล

แม้ว่าประเทศอิสราเอลจะเป็นประเทศขนาดเล็กและอยู่ใกล้บริเวณพื้นที่ที่มีความตึงเครียดทางการเมืองและปัญหาสงคราม แต่ประเทศอิสราเอลก็มีการพัฒนาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สูงกว่าประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการธุรกิจสมัยใหม่หรือ Startups ซึ่งมีการขยายตัวทั้งในด้านปริมาณและมูลค่า โดยในปี 2015 ประเทศอิสราเอลสามารถสร้างบริษัท Startups เข้าตลาดหุ้น NASDAQ ได้อันดับ 2 ของโลก

ซึ่งแหล่งเงินทุนในอิสราเอลมีที่มาจากช่องทางการร่วมลงทุนหรือ Venture Capital เป็นหลัก โดยข้อมูลของทาง OECD บ่งชี้ว่าประเทศอิสราเอลมีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital ต่อ GDP สูงที่สุดในโลก โดยมีสัดส่วนเกือบร้อยละ 0.4 ในขณะที่สหรัฐอเมริกาอยู่ที่อันดับ 2 โดยมีสัดส่วนของปริมาณเงินทุนจาก Venture Capital ต่อ GDP ประมาณร้อยละ 0.25 ดังแสดงในแผนภาพที่ 33

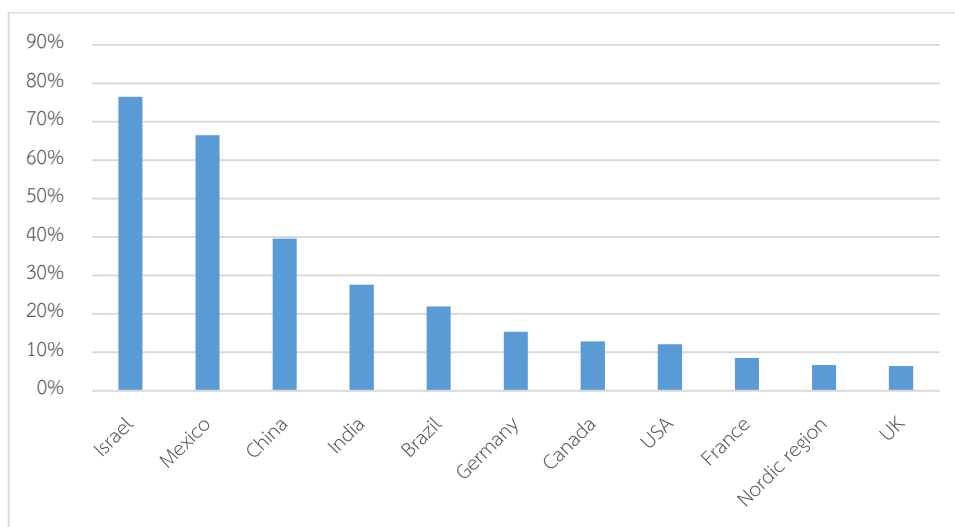
แผนภาพที่ 33 สัดส่วนของปริมาณเงินทุนจาก Venture Capital ต่อ GDP ปี 2015



ที่มา: OECD

นอกจากนี้ การระดมทุนจาก Venture Capital ของอิสราเอลก็ยังมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีสูงที่สุดอีกด้วย โดยเมื่อคำนวณจากปริมาณการระดมทุนในช่วงปี 2553 – 2559 ประเทศอิสราเอลมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีถึงร้อยละ 76.49 รองลงมาเป็นเม็กซิโกและจีนตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 34

### แผนภาพที่ 34 อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital จำแนกตามประเทศ



ที่มา: Venture Pulse Q4 2016, Global analysis of Venture Funding, KPMG

ทั้งนี้ นอกเหนือจากปริมาณเงินทุนที่มีจำนวนมากแล้ว ความสำเร็จของประเทศอิสราเอลมีอีกปัจจัยอื่นๆ อีกหลายด้านด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นปริมาณบุคลากรในด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรม และเทคโนโลยี ประชาชนมีความอดทนต่อความล้มเหลวในระดับสูง ความสามารถในด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับข้อมูล ฯลฯ ซึ่งปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมานั้นมีรากฐานจากวัฒนธรรมและสภาพแวดล้อมทางสังคม ควบคู่กับการส่งเสริมจากภาครัฐด้วย โดยแนวทางที่รัฐบาลของอิสราเอลใช้ในการสนับสนุนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital ก็ประกอบด้วยนโยบายเพื่อสนับสนุนนักลงทุน และนโยบายเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ โดยรายละเอียดของนโยบายของอิสราเอลมีดังนี้

- **รัฐร่วมลงทุนกับเอกชน**

การที่รัฐร่วมลงทุนกับนักลงทุนเอกชนเป็นแนวทางหนึ่งซึ่งรัฐบาลอิสราเอลใช้ในการส่งเสริมทั้งแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ VC และกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ของประเทศไปพร้อมกัน อันที่จริงแล้ว ก่อนหน้าการใช้แนวทางการสมทบทุน รัฐบาลอิสราเอลเองก็ได้มีการดำเนินการสนับสนุนรูปแบบการรับประกันเงินทุนมาก่อนในปี 1992 หรือที่เรียกว่า Inbal Programme โดยรัฐบาลจะรับประกันเงินทุนสูงสุดร้อยละ 70 ของเงินลงทุนให้แก่การลงทุนในกรณีที่บริษัทมีผลตอบแทนเป็นลบ อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากยังไม่สามารถดึงดูดนักลงทุนรายใหม่ๆ ได้ และไม่ได้ช่วยให้เกิดการพัฒนาศักยภาพที่จำเป็นสำหรับ VC เช่น การเพิ่มมูลค่าในธุรกิจ เป็นต้น ดังนั้นรัฐบาลจึงได้ยกเลิกมาตรการดังกล่าวและนำเสนอมาตรการใหม่ คือ Yozma Programme ในปี 1993 ซึ่งเป็นมาตรการร่วมลงทุนระหว่างรัฐบาลและนักลงทุนเอกชน สำหรับมาตรการนี้ รัฐจะร่วมลงทุนกับเอกชนในรูปแบบของ matching fund โดยรัฐสมทบเงินลงทุนให้แก่บริษัท VC ในสัดส่วนร้อยละ 40 ของเงินทุนทั้งหมด แต่ไม่เกิน 8 ล้านดอลลาร์ต่อกองทุน ซึ่งมาตรการนี้ถือว่าประสบความสำเร็จอย่างมาก ทั้งในแง่ของการดึงดูดนักลงทุนจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ การสร้างการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างนักลงทุน และยังมีส่วนสำคัญในการผลักดันการขยายตัวอีกด้วย ทั้งนี้ หน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการคัดเลือกการลงทุน และสมทบทุนให้แก่ภาคเอกชนก็ได้มีการแปรรูปเป็นบริษัทเอกชน (Privatized) ในปี 2000 หลังจากที่มีผลการดำเนินงานที่ดีพอที่จะสามารถสนับสนุนตนเองได้ในระยะยาว และตลาด VC ในอิสราเอลมีความแข็งแกร่งในระดับหนึ่งแล้ว

## ● การดำเนินโครงการเพื่อสนับสนุนการวิจัยและพัฒนา

ประเทศอิสราเอลได้ดำเนินโครงการเพื่อสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาสินค้าหรือบริการอยู่หลายโครงการ ไม่ว่าจะเป็นโครงการ Tnufa โครงการ MAGNET โครงการ Magneton โครงการ Noffar และโครงการสนับสนุนการจัดตั้งโครงการบ่มเพาะธุรกิจ Startups ของภาคเอกชนอีกจำนวนมาก

โดยโครงการ Tnufa เป็นโครงการที่รัฐบาลอิสราเอลใช้ในการสนับสนุนธุรกิจ SMEs ในระยะก่อนเริ่มกิจการ (Pre-seed stage) ที่มีแนวทางการช่วยเหลือในรูปแบบของเงินทุนที่รัฐให้เปล่า (grants) แก่ผู้ประกอบการในช่วงของการทำวิจัย ซึ่งผู้ประกอบการสามารถขอรับเงินสนับสนุนได้ถึงร้อยละ 85 ของต้นทุนการวิจัยทั้งหมด แต่ไม่เกิน 50,000 ดอลลาร์ต่อโครงการ

ส่วนโครงการ Magnet เป็นโครงการที่สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มความร่วมมือ (consortia) ในการวิจัยและพัฒนา ซึ่งภายในกลุ่มจะประกอบด้วยผู้ประกอบการและสถาบันการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมพัฒนาเทคโนโลยีที่มีอยู่ทั่วไป (generic) แต่ยังไม่มีความก้าวหน้าพอที่จะแข่งขันในตลาด (pre-competitive) ให้มีการพัฒนามากขึ้นเพื่อที่สินค้าจะสามารถขายและทำกำไรได้ในอนาคต โดยรัฐบาลจะมอบเงินสนับสนุนสูงสุดถึงร้อยละ 66 ของงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

ในขณะที่โครงการ Magneton และโครงการ Noffar ถูกออกแบบมาเพื่อสนับสนุนการวิจัยทางวิชาการแบบประยุกต์ (applied academic research) ในทุกสาขาวิชา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สาขาวิชาด้านเทคโนโลยีชีวภาพและเทคโนโลยีนาโน ซึ่งโครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดความรู้จากเทคโนโลยีสู่อุตสาหกรรม โดยรัฐบาลจะให้เงินอุดหนุนไม่เกินร้อยละ 66 และร้อยละ 90 ของค่าใช้จ่ายที่ได้รับอนุมัติ สำหรับแต่ละสาขาวิชาตามลำดับ

นอกจากนี้ รัฐบาลยังได้สนับสนุนการจัดตั้งโครงการบ่มเพาะธุรกิจ Startups ของภาคเอกชนผ่าน The Technological Incubators program อีกด้วย ซึ่งโครงการนี้เป็นโครงการที่มีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มหรือกิจการสำหรับการบ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) โดยเฉพาะ โดยโครงการดังกล่าวจัดตั้งขึ้นเมื่อปี 1991 และมีการบังคับใช้ในทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ภายใต้การกำหนดทิศทางและการสนับสนุนของสำนักงานหัวหน้านักวิทยาศาสตร์ (Office of the Chief Scientist: OCS) ที่อยู่ภายใต้กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า (Ministry of Industry and Trade) โดย OCS จะให้ความช่วยเหลือผ่านหลากหลายแนวทางภายใต้งบประมาณมูลค่า 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีการจัดตั้งกองทุนเพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Fund) เป็นแนวทางหลัก ซึ่งกองทุนนี้จะให้เงินอุดหนุนแบบมีพันธะแก่ผู้ประกอบการ โดยมูลค่าของเงินอุดหนุนต้องไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา และเมื่อโครงการหรือธุรกิจประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการก็จะต้องจ่ายเงินคืนให้แก่กองทุน

ซึ่งผลของโครงการดังกล่าวถือว่ามีความสำเร็จอย่างมาก เพราะนอกเหนือจะก่อให้เกิดกลุ่มหรือกิจการสำหรับการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีจำนวน 27 รายในปัจจุบันแล้ว กลุ่มบ่มเพาะธุรกิจเหล่านี้ก็ได้มีการสนับสนุนโครงการพัฒนาเทคโนโลยีไปแล้วมากกว่า 1,000 โครงการ และส่งผลให้อิสราเอลกลายเป็นศูนย์กลางด้านธุรกิจ Startups และธุรกิจเทคโนโลยีขั้นสูง (hi-tech entrepreneurship) อีกแห่งหนึ่งของโลกอีกด้วย

## ● การจัดตั้งกองทุน The Heznek Government Seed Fund

กองทุน The Heznek Government Seed Fund เป็นกองทุนของรัฐที่จะเข้าไปลงทุนในรูปแบบผู้ถือหุ้นของกิจการ โดยมีเงินทุนประมาณ 900,000 ดอลลาร์ต่อกิจการ แต่รัฐจะถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 60 จากจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ซึ่งวัตถุประสงค์ของโครงการนี้คือการสนับสนุนธุรกิจ Startups ที่มีคุณภาพสูงให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ภายใต้

โครงการดังกล่าว รัฐยังให้สิทธิแก่นักลงทุนเอกชนในการซื้อหุ้นต่อจากรัฐภายในระยะเวลา 5 ปีแรก เพื่อเปิดโอกาสให้นักลงทุน  
เอกชนสามารถทำกำไรจากการเติบโตของธุรกิจได้ โดยราคาที่รัฐขายต่อให้กับเอกชนจะเป็นราคาตั้งต้นบวกกับดอกเบี้ย  
บางส่วน

- **การจัดตั้ง BIRD Foundation**

โครงการ BIRD Foundation หรือชื่อเต็มคือ Israel-U.S. Binational Industrial Research and Development  
Foundation เป็นโครงการที่จัดขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างรัฐบาลของอิสราเอลและสหรัฐอเมริกาในปี 1977 โดยมี  
วัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและกระตุ้นการวิจัยและพัฒนาเพื่อที่จะสร้างประโยชน์ร่วมกันสำหรับทั้งประเทศอิสราเอลและ  
สหรัฐอเมริกา แนวทางการดำเนินงานของมูลนิธิ BIRD จะเป็นรูปแบบของการให้บริการแก่ผู้ประกอบการ ซึ่งความช่วยเหลือ  
จะครอบคลุมในประเด็นของการจับคู่ทางธุรกิจ (matchmaking) ในส่วนของการทำวิจัยระหว่างบริษัทสัญชาติอิสราเอลและ  
บริษัทสัญชาติอเมริกัน ซึ่งบริการที่ BIRD Foundation ให้การช่วยเหลือจะไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนี้ BIRD  
Foundation ยังสนับสนุนในเรื่องของต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้าและการตลาด ซึ่งเงินทุนที่ BIRD Foundation ให้  
การช่วยเหลือนั้นจะต้องไม่เกินร้อยละ 50 ของต้นทุนทั้งหมด และจะเป็นการให้ในรูปแบบของการร่วมแบ่งปันความเสี่ยง  
กล่าวคือ BIRD Foundation จะเรียกเงินคืน (Repayment) ก็ต่อเมื่อโครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่หาก  
โครงการล้มเหลวก็就不用การเรียกเงินคืนคือจากผู้ประกอบการแต่อย่างใด ทั้งนี้ BIRD Foundation จะไม่มีการเข้าไปถือ  
หุ้นในโครงการร่วมมือ (Joint projects) ดังกล่าว

กลุ่มอุตสาหกรรมที่ BIRD Foundation ให้ความสนใจได้แก่ อุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (high tech  
industries) กลุ่มเกษตร การสื่อสารโทรคมนาคม ชีววิทยาศาสตร์ (Life Sciences) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซอฟต์แวร์ พลังงาน  
ทางเลือกและพลังงานทดแทน (Renewable and Alternative Energy) ความปลอดภัยของประเทศ (Homeland Security)  
และกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงอื่นๆ ซึ่งในแต่ละปี BIRD Foundation ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเฉลี่ยประมาณ 20 ราย  
และตั้งแต่การก่อตั้งเป็นต้นมา ทาง BIRD Foundation ได้ให้การสนับสนุนไปแล้วมากกว่า 800 โครงการ และยอดขายสินค้า  
จากโครงการที่เคยได้รับการช่วยเหลือจาก BIRD Foundation ทั้งหมดมีมูลค่ามากกว่า 8,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

- **การปรับแก้กฎหมายเรื่องการวิจัยและพัฒนา**

นอกจากการดำเนินโครงการต่างๆ ข้างต้นแล้ว รัฐบาลอิสราเอลก็ยังทำการแก้ไขกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและ  
พัฒนาด้วย ตัวอย่างเช่น ในปี 2005 ทางอิสราเอลได้ปรับแก้กฎหมายด้านการวิจัย โดยอนุญาตให้มีการแบ่งปันองค์ความรู้ที่  
เกิดจากโครงการวิจัยที่รัฐบาลสนับสนุนได้ ไม่ว่าจะเป็นในระดับประเทศหรือระหว่างประเทศ นอกจากนี้ สำหรับกฎหมาย  
ผลักดันการวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรม (the Law For Encouragement of Industrial R&D) ที่ประกาศใช้ตั้งแต่ปี 1985 ก็  
ได้รับการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและความต้องการของนักลงทุนและผู้ประกอบการใน  
ปัจจุบัน โดยมีประเด็นสำคัญที่พิจารณาคือมาตรการสร้างแรงจูงใจทางการเงินสำหรับบริษัทที่ผ่านเกณฑ์ที่รัฐบาลกำหนด

#### 4.3.3 องค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD)

สำหรับ OECD มองว่าการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital ที่ดีต้องมีการสร้างสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สถาบัน และกรอบกฎหมายที่เอื้อต่อการจัดสรรทรัพยากรให้แก่ผู้ประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยงานศึกษาเรื่อง Government Venture Capital for Technology-based Firms ของ OECD<sup>6</sup> ระบุว่า รัฐบาลสามารถสนับสนุนการระดมทุนรูปแบบ Venture Capital ได้ผ่านมาตรการ 2 ประเภท คือ มาตรการทางตรง (Direct measures) และมาตรการทางอ้อม (Indirect measures)

โดยในส่วนของมาตรการทางตรงจะเกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital และผู้ประกอบการ SMEs โดยตรง ซึ่งประกอบไปด้วย การจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ที่เปิดให้นักลงทุนสามารถซื้อขายแลกเปลี่ยนหลักทรัพย์ได้ การกระตุ้นให้สถาบันการเงินผลิตเครื่องมือทางการเงินที่มีความหลากหลายมากขึ้น การกระตุ้นให้เกิดการสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการ และการสนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมผู้ประกอบการในประเทศ ในขณะที่มาตรการทางอ้อมจะเป็นการสนับสนุนในประเด็นย่อยต่างๆ เช่น การสร้างความโปร่งใสทางด้านมาตรการภาษี (Tax transparency) การเอื้อประโยชน์ทางภาษีที่เหมาะสมแก่นักลงทุน (Tax provision) การจัดทำมาตรการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาที่เข้มแข็งขึ้น (Intellectual property protection) การสร้างตลาดทุนที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพ (Capital market) การสร้างกฎหมายที่เอื้อต่อการซื้อขายสิทธิที่จะซื้อหุ้นในราคาที่กำหนด (Stock option) และการสร้างช่องทางการแลกเปลี่ยนข้อมูล (Information flow)

ทั้งนี้ ในรายงานดังกล่าว ทาง OECD ได้ระบุแนวทางที่จะช่วยเหลือ Venture Capital ไว้อยู่ 3 ประเด็นหลัก ได้แก่ การสนับสนุนเงินทุนทางตรง (Direct supply of capital) การสร้างแรงจูงใจทางการเงิน (Financial incentives) และการปรับปรุงกฎหมายเกี่ยวกับนักลงทุน (Investor regulations) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **การสนับสนุนเงินทุนทางตรง (Direct supply of capital)**

สำหรับการสนับสนุนเงินทุนทางตรงเป็นการที่รัฐเข้าไปให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนแก่กิจการหรือบริษัทร่วมทุนโดยตรง ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งรูปแบบของการให้สินเชื่อจากรัฐที่มักจะมีดอกเบี้ยและข้อกำหนดต่ำกว่าสินเชื่อทั่วไป (Government loans) หรือจะเป็นการเข้าไปลงทุนซื้อหุ้นบางส่วนของกิจการ (Government equity investment) ก็ได้ ทั้งนี้ แนวทางดังกล่าวมักนำไปใช้ในการสนับสนุนอุตสาหกรรมที่ยังมีปริมาณการลงทุนค่อนข้างต่ำ ไม่ค่อยได้รับความสนใจจากเอกชน แต่มีประโยชน์ต่อการพัฒนาของประเทศในระยะยาว

- **การสร้างแรงจูงใจทางการเงิน (Financial incentives)**

ในขณะที่อุตสาหกรรมที่มีการลงทุนของภาคเอกชนปริมาณมากในระดับหนึ่งมักจะใช้มาตรการสร้างแรงจูงใจทางการเงิน (Financial incentives) แทน โดยมาตรการต่างๆ จะมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างแรงจูงใจในการลงทุนของภาคเอกชน ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ มาตรการที่ช่วยลดต้นทุน และมาตรการที่ลดความเสี่ยงในการลงทุนของภาคเอกชน โดยในส่วนของมาตรการลดต้นทุนมักจะปรากฏในรูปแบบของ**แรงจูงใจทางภาษี (Tax incentives)** ซึ่งก็คือการที่นักลงทุนสามารถขอลดหย่อนภาษีจากการลงทุน โดยแนวทางการลดหย่อนภาษีมักจะมีการให้อยู่ 2 แนวทาง คือ ให้ลดหย่อนตามปริมาณการ

<sup>6</sup> GOVERNMENT VENTURE CAPITAL FOR TECHNOLOGY-BASED FIRMS, Head of Publication Service, OECD, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France



ลงทุนในตอนแรก (front-end) หรือให้ตามผลตอบแทนเมื่อออกจากการลงทุน (Back-end) ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ต่างกันคือ  
แนวทางแรก ผู้ได้รับประโยชน์จะเป็นนักลงทุนทุกราย แต่แนวทางที่ 2 จะมีเพียงนักลงทุนที่มีการลงทุนที่ประสบความสำเร็จ  
เท่านั้นที่จะได้รับประโยชน์ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสิ่งนี้อาจจะได้รับประโยชน์จากแนวทางแบบ front-end มากกว่า แต่การ  
ดำเนินมาตรการในรูปแบบดังกล่าวก็อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในแง่ของการที่คนบางกลุ่มอาจเข้ามาลงทุนเพื่อหวังสิทธิในการ  
ลดหย่อนภาษีเพียงอย่างเดียว โดยไม่ได้คำนึงถึงวัตถุประสงค์และเป้าหมายการลงทุนที่แท้จริงได้ และรัฐยังต้องแบกรับภาระที่  
สูงกว่าแนวทางแบบ back-end อีกด้วย

ในอีกทางหนึ่ง รัฐก็สามารถสนับสนุนการลงทุนของภาคเอกชนผ่านมาตรการที่ลดความเสี่ยง โดยมักจะมาในรูปแบบ  
ของการรับประกัน ซึ่งเป็นไปได้ทั้งรูปแบบของการรับประกันสินเชื่อ และการรับประกันการลงทุนในหุ้น โดยในส่วนของ  
**รับประกันสินเชื่อ (Loans guarantees)** รัฐจะรับประกันวงเงินบางส่วนที่สถาบันการเงินปล่อยกู้ให้แก่ผู้ประกอบการ ซึ่งการ  
รับประกันนี้จะทำหน้าที่คล้ายกับหลักทรัพย์ค้ำประกัน กล่าวคือ หากธุรกิจที่ได้รับสินเชื่อไปไม่สามารถนำเงินมาจ่ายภาระหนี้ที่  
มีอยู่ได้ รัฐจะเป็นผู้จ่ายหนี้บางส่วนให้แก่สถาบันการเงิน ดังนั้น สถาบันการเงินจะรับความเสี่ยงเฉพาะวงเงินสินเชื่อที่เกิดไป  
จากการรับประกันของรัฐนั่นเอง ทั้งนี้ มาตรการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้สถาบันการเงินมีการลงทุนในรูปแบบของ  
สินเชื่อให้แก่ธุรกิจขนาดเล็กที่อาจมีความเสี่ยงสูง ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่รูปแบบของธุรกิจมีโอกาสในการเติบโตใน  
อนาคตมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากรัฐต้องแบกรับความเสี่ยงบางส่วน ดังนั้น สินเชื่อที่รัฐรับประกันมักจะมีอัตราดอกเบี้ย  
ที่สูงกว่าสินเชื่อโดยทั่วไป ซึ่งแต่ละประเทศก็มีการกำหนดเพดานของอัตราดอกเบี้ยไว้แตกต่างกันไป

ส่วนการรับประกันการลงทุนในหุ้น (Equity guarantees) นั้นจะเป็นการที่รัฐรับประกันให้แก่การลงทุนในรูปแบบ  
ของผลตอบแทนบางส่วนในกรณีที่ธุรกิจที่ลงทุนไปไม่ประสบความสำเร็จ โดยมาตรการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้การลงทุนกล้าที่  
จะลงทุนในธุรกิจ SMEs ที่อยู่ในระยะเริ่มแรกมากขึ้น เนื่องจากนักลงทุนบางส่วนยังคงไม่กล้าที่จะลงทุนเพราะมองว่าธุรกิจ  
กลุ่มดังกล่าวยังมีความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูง

- **การปรับปรุงกฎหมายเกี่ยวกับนักลงทุน (Investor regulations)**

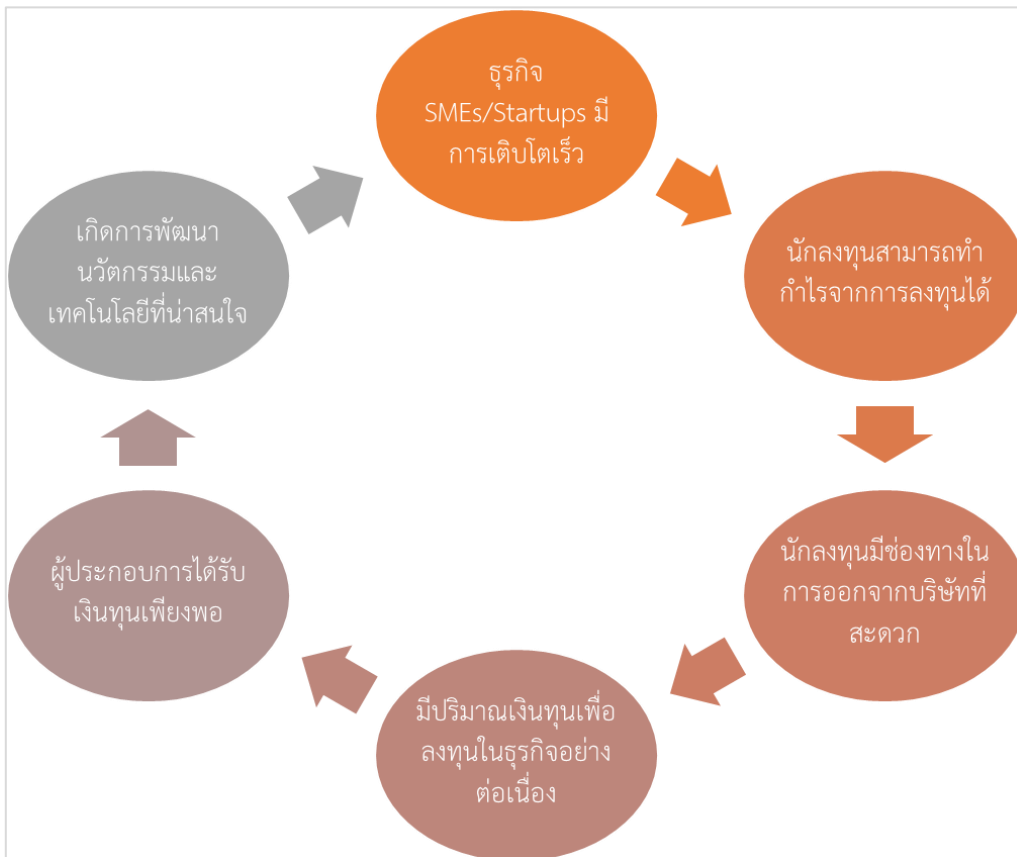
รัฐบาลแต่ละประเทศมักมีการกำหนดคุณลักษณะของนักลงทุน เพื่อเป็นการคัดกรองนักลงทุนที่จะเข้ามาสู่ระบบหรือ  
ตลาดการลงทุน ทั้งนี้ การกำหนดคุณสมบัติต่างๆ มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมระดับความเสี่ยงในตลาดให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม  
เนื่องจากนักลงทุนแต่ละรายต่างมีฐานะทางการเงินและความสามารถในการแบกรับความเสี่ยงที่ต่างกัน และการลงทุน  
รูปแบบ Venture Capital ก็อาจมีความเสี่ยงที่สูงเกินความสามารถในการแบกรับของนักลงทุนบางราย อย่างไรก็ตาม รัฐก็  
จำเป็นต้องบริหารความเข้มงวดของกฎเกณฑ์และคุณสมบัติต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพราะหากระเบียบต่างๆ เข้มงวด  
มากเกินไปก็อาจทำให้นักลงทุนที่มีศักยภาพบางรายสูญเสียโอกาสในการลงทุน และอาจก่อให้เกิดต้นทุนอื่นๆ แก่  
ผู้ประกอบการ รวมถึงส่งผลกระทบต่อปริมาณการลงทุนในภาพรวมได้

#### 4.3.4 กลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป

สำหรับรายงานของกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป ซึ่งประกอบไปด้วย Bpifrance ของประเทศ  
ฝรั่งเศส Cassa depositi e prestiti SpA (CDP) ของประเทศอิตาลี Istituto de Crédito Oficial (ICO) ของประเทศสเปน  
British Business Bank ของประเทศสหราชอาณาจักร และ KfW Bankengruppe (KfW) ของประเทศเยอรมนี ได้ให้

ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่น่าสนใจ โดยจากรายงานเรื่อง Building Momentum in Venture Capital across Europe ในปี 2016 ระบุว่า การสนับสนุนและพัฒนาวิสาหกิจที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืนมาจากการสร้างวงจรการลงทุนและพัฒนาที่ดี โดยวงจรดังกล่าวประกอบขึ้นจากการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ความสามารถของนักลงทุน และสภาพแวดล้อมในการลงทุนที่เหมาะสม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 35

แผนภาพที่ 35 วงจรการลงทุนและพัฒนาที่ดี



ที่มา: สรุปโดย Effinity จากรายงานเรื่อง Building Momentum in Venture Capital across Europe (2016)

รายงานดังกล่าวได้ระบุถึงแนวทางที่จะสร้างวงจรที่ดีในการสนับสนุน VC ไว้อยู่ 4 แนวทาง ได้แก่

- **การเพิ่มปริมาณเงินทุนสำหรับการลงทุนรูปแบบ VC**

ทางกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรปมองว่ากองทุนที่มีขนาดใหญ่จะช่วยให้เกิดประสิทธิภาพและผลลัพธ์ที่ยั่งยืนกว่ากองทุนขนาดเล็ก เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักมีความต้องการระดมทุนหลายครั้งตลอดช่วงของการดำเนินกิจการ ซึ่งหากเป็นกองทุนขนาดเล็กอาจไม่สามารถให้เงินทุนสนับสนุนในการระดมทุนรอบต่อๆ มาได้ อันจะส่งผลกระทบต่อเติบโตและการพัฒนาของธุรกิจด้วย ในขณะที่กองทุนขนาดใหญ่มักมีปริมาณเงินทุนมากเพียงพอที่จะให้เงินทุนแก่ผู้ประกอบการได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว รวมทั้งยังมีความรวดเร็วในการพิจารณาการลงทุนที่สูงกว่าเพราะมีเงินทุนที่เตรียมไว้มากพอ และกองทุนในลักษณะนี้จะเป็นที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุนสถาบันที่มีความต้องการลงทุนขั้นต่ำในระดับสูง ซึ่งจะช่วยให้ดึงดูดเงินทุนเข้ามาในตลาดเพิ่มเติมได้ นอกจากนี้ การขยายขนาดของกองทุนก็สามารถช่วยส่งเสริมผลการ

ดำเนินงานของกองทุนได้อีก เพราะกองทุนสามารถใช้ประโยชน์ด้านการลดต้นทุนจากขนาด (Economy of scale) ในการลดต้นทุนด้านการดำเนินงานต่างๆ และยังสามารถกระจายความเสี่ยงในการลงทุนได้ดีกว่ากองทุนขนาดเล็กอีกด้วย

- **การสร้างความเป็นเอกภาพของตลาดเงินทุนรูปแบบ VC ในระดับภูมิภาค**

เนื่องจากรายงานชิ้นดังกล่าวเกิดขึ้นจากความร่วมมือของธนาคารเพื่อการพัฒนาในหลายประเทศในภูมิภาคยุโรป ดังนั้น ข้อเสนอแนะในการพัฒนาจึงมองไปถึงผลลัพธ์ในระดับภูมิภาคด้วย ซึ่งมาตรการหนึ่งที่เป็นการสนับสนุนเป้าหมายดังกล่าวคือการสร้างความเป็นเอกภาพของตลาดเงินทุนรูปแบบ VC ในระดับภูมิภาค โดยสาเหตุของแนวคิดดังกล่าว คือ กลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรปมองว่าตลาดการลงทุนของแต่ละประเทศยังมีขนาดค่อนข้างเล็กเมื่อเทียบกับประเทศสหรัฐอเมริกา ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของความต้องการเงินทุนจากฝั่งผู้ประกอบการหรือปริมาณเงินทุนในฝั่งนักลงทุน ซึ่งปัจจัยดังกล่าวถือเป็นตัวฉุดรั้งการพัฒนาอย่างหนึ่ง ดังนั้น กลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรปจึงมีข้อเสนอแนะให้มีการเปิดเสรีการลงทุนรูปแบบ Venture Capital ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เพราะนอกจากจะเป็นการขยายขอบเขตของนักลงทุนและบริษัทให้กว้างขึ้นแล้ว นักลงทุนและผู้ประกอบการยังมีโอกาสในการพบกับอีกฝ่ายหนึ่งมากขึ้น รวมถึงสร้างโอกาสที่ผู้ประกอบการจะสามารถขยายกิจการไปยังต่างประเทศได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีระหว่างประเทศยังคงเผชิญข้อจำกัดในด้านมาตรฐานและกฎหมายการกำกับดูแลที่แตกต่างกันอยู่ ดังนั้น ข้อเสนอแนะหนึ่งของกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป คือ **จัดทำมาตรการกำกับดูแล VC ที่เป็นมาตรฐานสากล** เพื่อบรรเทาปัญหาการกระจายตัวของเงินทุนและความแตกต่างของข้อกำหนดในแต่ละประเทศ ทำให้เงินทุนสามารถเคลื่อนย้ายผ่านแต่ละประเทศได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และยังเป็นการสร้างระบบนิเวศน์ร่วมกันทั้งในเชิงกฎหมาย การทำบัญชี การให้คำปรึกษา และการวิเคราะห์การลงทุน

นอกจากนี้ **การจัดตั้งกองทุนระหว่างประเทศ (Cross-border fund) หรือการจัดตั้งกองทุนของกองทุน (funds of funds) ในระดับภูมิภาค** ก็จะช่วยส่งเสริมการลงทุนได้เช่นเดียวกัน ซึ่งแนวทางนี้นอกจากจะช่วยลดช่องว่างในการลงทุนระหว่างประเทศแล้ว ยังสามารถส่งเสริมการกระจายความรู้และการแบ่งปันประสบการณ์ระหว่างนักลงทุนในระดับที่ใหญ่ขึ้น อันจะส่งผลดีต่อการพัฒนาในระยะยาว

- **การกระตุ้นให้เกิดการลงทุนอย่างต่อเนื่อง**

การมีเงินทุนสนับสนุนอย่างต่อเนื่องถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างตลอดรอดฝั่ง โดยรัฐสามารถสนับสนุนให้เกิดการระดมทุนอย่างต่อเนื่องผ่านหลายมาตรการ ไม่ว่าจะเป็นการ**ให้ข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการระดมทุนแก่ผู้ประกอบการ**ผ่านช่องทางออนไลน์ ผ่านการพูดคุยกับที่ปรึกษาทางธุรกิจ หรือผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมสร้างเครือข่ายต่างๆ เพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้มีความรู้และรู้แหล่งช่องทางระดมทุนที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนในการใช้ดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องได้ หรือรัฐอาจ**กระตุ้นให้มีการบรรจุหลักสูตรเกี่ยวกับผู้ประกอบการในมหาวิทยาลัย** เพื่อที่จะสร้างผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถและสร้างวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการของประเทศในอนาคต

นอกเหนือจากการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการแล้ว การร่วมลงทุนในขั้นของการวิจัยและพัฒนาก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ๆ โดยรัฐบาลสามารถ**ลงทุนใน R&D** เพื่อสร้างความต้องการเงินทุนในตลาด หรือ**สนับสนุนให้การวิจัยในระดับมหาวิทยาลัยมาเป็นสินค้าจริง** ซึ่งนอกจากจะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมใหม่ๆ แล้ว หาก

สินค้าดังกล่าวสามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนก็จะสามารถสร้างประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้แก่ประเทศได้อีกด้วย หรือในอีกทางหนึ่ง รัฐสามารถเปิดโอกาสให้ธุรกิจได้รับประโยชน์จากนโยบายจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ ซึ่งจะเป็นช่องทางที่ให้ผู้ประกอบการได้แสดงความสามารถสู่สาธารณะและสร้างโอกาสในการเติบโต นอกจากนี้ รัฐก็ควรกระตุ้นให้ภาคเอกชนบริจาคเงินเพื่อสนับสนุนการทำวิจัยในมหาวิทยาลัยหรือลงทุนในธุรกิจ Startups มากยิ่งขึ้นด้วย

ทั้งนี้ มาตรการทั้งหมดล้วนมีส่วนช่วยในการผลักดันให้เกิดการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ด้วยปัจจัยทั้งด้านอุปสงค์และอุปทานที่จะทำให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ หรือในที่นี้คือการลงทุน ในตลาดได้

- **การสร้างช่องทางในการออกจากธุรกิจที่ดีและมีประสิทธิภาพ**

การสร้างช่องทางในการออกจากธุรกิจที่ดีจะช่วยให้นักลงทุนสามารถนำผลตอบแทนที่ได้มาลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ ต่อไป โดยช่องทางในการออกจากธุรกิจสามารถส่งผลโดยตรงต่อปริมาณผลตอบแทนที่นักลงทุนจะได้รับ ซึ่งนั่นก็หมายความว่าเงินลงทุนที่จะนำไปใช้ในการลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ ด้วย ดังนั้น รัฐควรจะต้องสนับสนุนให้เกิดช่องทางที่นักลงทุนสามารถออกจากตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่มูลค่าของบริษัทจะต้องได้รับการประเมินอย่างรอบคอบและมีมาตรฐาน ซึ่งช่องทางในการออกจากตลาดที่สำคัญและมีการใช้งานอย่างแพร่หลายมีอยู่ 2 ช่องทาง ได้แก่ การขายหุ้นให้แก่นักลงทุนรายอื่น (Trade sales) และการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) โดยการขายหุ้นให้แก่นักลงทุนรายอื่นเป็นช่องทางที่มีการใช้มากที่สุด แม้ว่าการทำ IPO จะให้ผลตอบแทนแก่นักลงทุนที่ดีกว่าก็ตาม

ซึ่งรัฐสามารถสนับสนุนประสิทธิภาพของการขายหุ้นให้แก่นักลงทุนรายอื่นผ่านสนับสนุนให้บริษัทที่ทำธุรกิจจริง (Strategic investor) พิจารณาการซื้อบริษัทเล็กๆ ที่ได้รับการสนับสนุนด้วย VC มากขึ้น ทำให้มูลค่าของบริษัทได้รับการประเมินตามจริงและนักลงทุนได้ผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสม นอกจากนี้ การเผยแพร่ข่าวหรือกิจกรรมการขายหุ้นที่ประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพก็จะช่วยให้บุคคลทั่วไปและนักลงทุนรายอื่นๆ รู้จักและรับรู้ช่องทางในการออกจากตลาดที่ดีขึ้นได้

ในส่วนของการทำ IPO มีข้อเสนอแนะ คือ รัฐบาลควรส่งเสริมให้มีสภาพคล่องในตลาดหลักทรัพย์มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เงินทุนไหลเวียนและนักลงทุนสามารถเลือกซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทที่สนใจได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการ ซึ่งในที่นี้หมายความว่ารวมถึงการซื้อหุ้นของบริษัทที่เพิ่งมีการเปิดขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกด้วย ซึ่งการขายขนาดกองทุน VC ให้ใหญ่ขึ้นเองก็เป็นแนวทางหนึ่งที่จะเพิ่มสภาพคล่องให้แก่ตลาดได้เช่นกัน นอกจากนี้ การจัดหาผู้เชี่ยวชาญที่สามารถประเมินมูลค่าตลาดของเทคโนโลยีและธุรกิจได้ตามจริงก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้เกิดการยกระดับประสิทธิภาพด้านการทำ IPO ของประเทศได้ เพราะความสามารถในการประเมินมูลค่าตามจริงจะเป็นการสร้างมาตรฐานมูลค่าของบริษัทในตลาด และทำให้ตลาดในภาพรวมมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น

#### 4.3.5 สรุปแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital จากกรณีศึกษาที่ดี

เมื่อวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระหว่างกรณีศึกษาแล้ว ระหว่างสหรัฐอเมริกา อิสราเอล OECD และกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป พบว่า แนวทางการพัฒนา Venture Capital เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 13

ตารางที่ 13 สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital

แนวทางการพัฒนา	สหรัฐอเมริกา	อิสราเอล	OECD	กลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป
ส่งเสริมการวิจัย	✓	✓		✓
รัฐร่วมลงทุนกับเอกชน	✓	✓	✓	✓
สร้างแรงจูงใจแก่นักลงทุน	✓	✓	✓	✓
ปรับแก้กฎหมายให้เอื้อต่อการพัฒนา	✓	✓	✓	✓
สนับสนุนการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านนวัตกรรมระหว่างประเทศ	✓	✓		✓
สนับสนุนการให้ความรู้		✓		✓
สร้างช่องทางในการออกจากธุรกิจที่ดี	✓			✓
จัดทำมาตรการกำกับดูแล VC ที่เป็นมาตรฐานสากล				✓
สนับสนุนการลงทุนระหว่างประเทศ				✓

โดยมาตรการที่ทุกประเทศและหน่วยงานที่ทำการศึกษาค้นคว้าให้ความสำคัญมีอยู่ 3 ประการด้วยกัน ได้แก่ การให้รัฐร่วมลงทุนกับเอกชน การสร้างแรงจูงใจแก่นักลงทุน และการปรับแก้กฎหมายให้เอื้อต่อการพัฒนา ซึ่งประเด็นที่กล่าวมานี้ล้วนเป็นแนวทางการพัฒนาในฝั่งของนักลงทุนหรือด้านอุปทานเป็นหลัก เนื่องจากหลายประเทศยังคงมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ดังนั้น การเพิ่มปริมาณเงินทุนในระบบผ่านการดำเนินมาตรการเหล่านี้ก็จะช่วยให้เกิดการลงทุนเพิ่มเติมในระยะสั้นได้ อย่างไรก็ตาม กรณีศึกษาที่มีการอ้างถึงทั้งหมดมองว่าการสร้างระบบนิเวศที่ดีจะเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้เกิดการพัฒนาย่างยั่งยืนในระยะยาว ดังนั้น รัฐบาลจึงจำเป็นต้องดำเนินการสนับสนุนและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ผ่านการลงทุนเพื่อสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาหรือการให้ความรู้ไปพร้อมกันด้วย ซึ่งการพัฒนาควบคู่กันนี้จะช่วยให้ลดช่องว่างหรืออุปสรรคต่างๆ และทำให้กลไกตลาดดำเนินการอย่างเต็มประสิทธิภาพได้

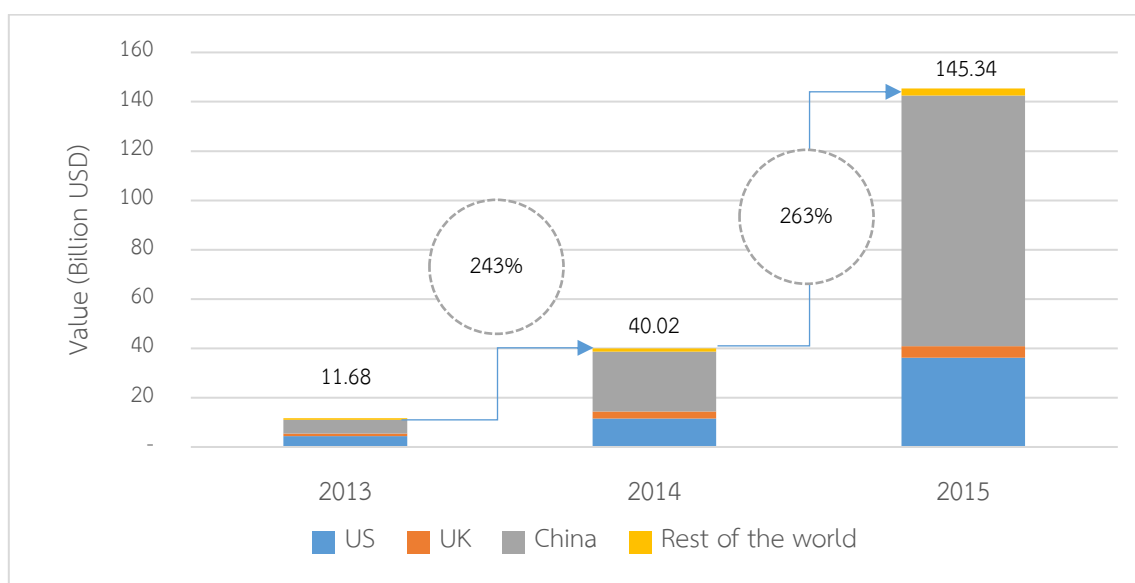
#### 4.4 สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding

ในปัจจุบัน การระดมทุนจากคนหมู่มากถือเป็นช่องทางหนึ่งที่มีความนิยม เนื่องจากเหตุผลหลายด้าน เช่น ผู้ประกอบการสามารถระดมทุนได้ในเวลาอันสั้น นักลงทุนมีโอกาสในการลงทุนในธุรกิจที่สนใจมากยิ่งขึ้น และเป็นช่องทางที่สามารถทดสอบปริมาณความต้องการของสินค้าก่อนการผลิตจริงได้อีกด้วย ซึ่งในตอนแรก การระดมทุนในรูปแบบของ

Crowdfunding มักเป็นที่นิยมในหมู่ศิลปินและนักดนตรีเท่านั้น แต่ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมาก็เริ่มมีการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการระดมทุนในกิจการอื่นๆ เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนปัจจุบันมีแพลตฟอร์มสำหรับ Crowdfunding มากกว่า 1,250 แห่งทั่วโลก<sup>7</sup> โดยตัวอย่างแพลตฟอร์ม Crowdfunding ที่มีชื่อเสียง ได้แก่ Indiegogo Kickstarter MicroVentures และ RocketHub เป็นต้น

จากความนิยมในการระดมทุนผ่านแพลตฟอร์มทางอินเทอร์เน็ตที่ขยายเพิ่มมากขึ้น ทำให้ปัจจุบันมูลค่าการระดมทุนมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยผลจากการรวบรวมข้อมูลที่ทาง University of Cambridge Centre for Alternative Finance ได้ทำการศึกษา พบว่า มูลค่าเงินทุนที่มีการระดมผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (Online Alternative Finance) ของโลกในช่วงปี 2014 – 2015 มีการขยายตัวมากถึงร้อยละ 263 ต่อปี ดังแสดงในแผนภาพที่ 36 ซึ่งถือว่าเป็นอัตราการขยายตัวที่สูงกว่าแหล่งเงินทุนแบบ Angel investor และ Venture capital ถึงร้อยละ 239 และร้อยละ 209 ตามลำดับ

**แผนภาพที่ 36 มูลค่าการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (online alternative finance) ของโลก ในช่วงปี 2013 – 2015**



ที่มา: รายงานชุด Alternative Finance Benchmarking Report โดย Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge รวบรวมโดย Effinity

โดยรายงานเรื่อง THE RISE OF FUTURE FINANCE: The UK Alternative Finance Benchmarking Report<sup>8</sup> ระบุว่าปัจจัยที่ทำให้ Crowdfunding มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา มีอยู่ 4 ประเด็นหลัก ได้แก่

(1) **การเริ่มต้นทำธุรกิจของกลุ่มประชาชนวัยกลางคน** เนื่องจากวิกฤตทางการเงินในปี 2551 ทำให้เงินทุนที่ประชาชนเก็บออมเพื่อไปใช้ในวัยเกษียณอายุสูญหายเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นต่อสถาบันการเงินในมุมมองของประชาชน ทำให้กลุ่มบุคคลธรรมดาจำนวนมากเริ่มมองหาช่องทางในการสร้างรายได้ใหม่ๆ เพื่อนำไปใช้จ่ายในช่วงหลังการเกษียณอายุ ทั้งนี้ ประชาชนในวัยดังกล่าวมักมีเครือข่ายทางสังคมที่มั่นคงและกว้างขวางแล้ว ดังนั้น การระดมทุนจาก

<sup>7</sup> [http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-\\_b\\_8365266.html](http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-_b_8365266.html)

<sup>8</sup>(Collins, Swart, and Zhang 2013)

บุคคลใกล้ชิดหรือเครือข่ายในสังคมจึงถือว่าเป็นช่องทางที่มีศักยภาพและเหมาะสมกับความต้องการมากกว่าการระดมทุนผ่านแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม

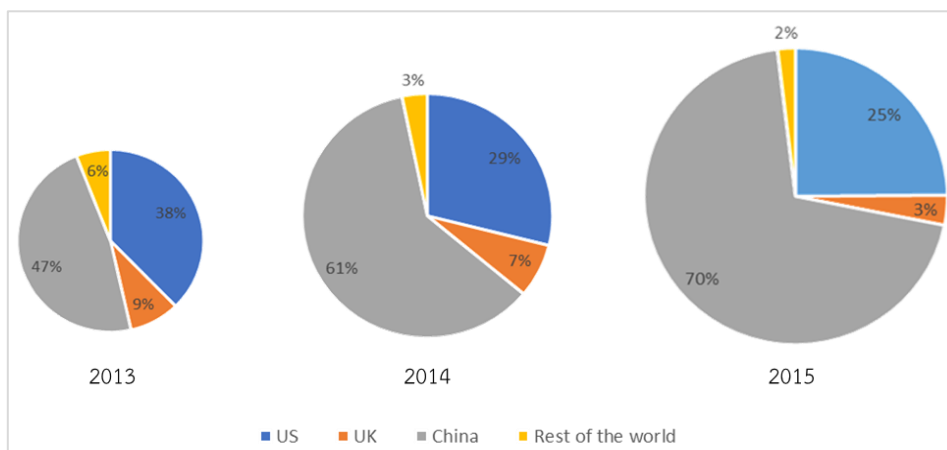
(2) **ข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อที่เพิ่มสูงขึ้น** เนื่องจากการปฏิรูปภาคการเงินในหลายประเทศภายหลังวิกฤต ที่แม้จะมีวัตถุประสงค์ที่ดีในด้านของการสร้างความมั่นคงและลดความเสี่ยงของภาคการเงิน แต่ผลอีกด้านที่ตามมาคือธุรกิจเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยากขึ้น โดยรายงานของ Eurostat ที่ทำการสำรวจปริมาณคำขอสินเชื่อที่ไม่ผ่านการอนุมัติ (Unsuccessful Loan Application) ระบุว่าสัดส่วนของคำขอสินเชื่อที่ไม่ได้รับการอนุมัติเพิ่มขึ้นใน 19 ประเทศจาก 20 ประเทศในทวีปยุโรป ที่ทำการสำรวจ โดยเมื่อเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างปี 2550 และปี 2553 ซึ่งเป็นช่วงก่อนและหลังวิกฤตการเงินโลก อัตราส่วนของคำขอสินเชื่อที่ไม่ได้รับการอนุมัติมีการเปลี่ยนแปลงมากที่สุดถึงร้อยละ 33 ในประเทศบัลแกเรีย รองลงมาเป็นประเทศไอร์แลนด์และสวีเดน ตามลำดับ ส่วนสหราชอาณาจักรเองก็มีอัตราส่วนของคำขอสินเชื่อที่ไม่ได้รับการอนุมัติเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 15.2 ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเกิดขึ้นในเกือบทุกประเทศที่ทำการสำรวจ ยกเว้นประเทศสวีเดนที่อัตราดังกล่าวลดลงจากร้อยละ 8.7 ในปี 2550 เหลือร้อยละ 6.1 ในปี 2553 ดังนั้น ภาคธุรกิจจึงจำเป็นต้องแสวงหาแหล่งเงินทุนหรือช่องทางการเข้าถึงเงินทุนรูปแบบใหม่ๆ อันเป็นสาเหตุให้ปริมาณเงินทุนในระบบ Crowdfunding ปรับตัวสูงขึ้น

(3) **ข้อจำกัดด้านปัจจัยอื่นๆ ของผู้ประกอบการที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ (Non-business factors)** เช่น เพศ เชื้อชาติ สถานะทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งปัจจัยดังกล่าวถูกสะท้อนผ่านทัศนคติของนักลงทุนที่มักจะโอนเอียงในการให้เงินสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการที่มีเบื้องหลังทางเศรษฐกิจและสังคมที่ใกล้เคียงกับตนเองมากกว่า ตัวอย่างเช่น นักลงทุนบางรายมีแนวโน้มที่จะให้เงินสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการที่จบการศึกษาจากสถาบันเดียวกันมากกว่าผู้ประกอบการที่จบจากสถาบันการศึกษาอื่นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ ผลข้างเคียงที่เกิดขึ้นคือผู้ประกอบการที่ไม่มีเครือข่ายนักลงทุนมาก่อนจะเข้าถึงเงินทุนจากกลุ่มนักลงทุนประเภทนักลงทุนรายเดี่ยวและกลุ่มบริษัทร่วมทุนได้ยากขึ้น ดังนั้น รูปแบบการระดมทุน Crowdfunding ที่เข้าถึงนักลงทุนจำนวนมากและไม่ต้องอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจึงสามารถเติมเต็มช่องว่างดังกล่าวได้

(4) **การพัฒนาและการแพร่ขยายของสื่อสังคมออนไลน์และการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต** เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้การระดมทุนสามารถเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เนื่องจากปัจจุบัน สื่อสังคมออนไลน์มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเข้มข้น รวมทั้งความไว้วางใจ (Trust) ที่เพิ่มขึ้นในระบบการค้าออนไลน์ ผู้ประกอบการจึงสามารถใช้ประโยชน์จากการพัฒนาดังกล่าวในการเข้าถึงนักลงทุนหรือผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจ รวมทั้งบริหารจัดการเครือข่ายนักลงทุนหรือธุรกิจของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้แนวโน้มการขยายตัวของระดมทุนแบบ Crowdfunding มีทิศทางที่ดีขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ จากข้อมูลทางสถิติในช่วงปี 2556 – 2558 จะเห็นได้ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding ได้มีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดดและต่อเนื่อง โดยประเทศที่มีการขยายตัวของปริมาณทุนในระบบ Crowdfunding สูงสุด ได้แก่ ประเทศจีน สหรัฐอเมริกา และ สหราชอาณาจักร ตามลำดับ ซึ่งในปัจจุบัน 3 ประเทศดังกล่าวถือครองปริมาณเงินทุนในระบบ Crowdfunding มากถึงร้อยละ 98 ในขณะที่ประเทศอื่นๆ ทั่วโลกมีสัดส่วนเงินทุนในระบบ Crowdfunding เพียงร้อยละ 2 เท่านั้น

แผนภาพที่ 37 สัดส่วนมูลค่าเงินทุนในระบบ Crowdfunding จำแนกตามประเทศ ปี 2013 – 2015



ที่มา: รายงานชุด Alternative Finance Benchmarking Report โดย Cambridge Centre for Alternative Finance, University of รวบรวมโดย Effinity

จากแผนภาพที่ 36 และ 37 จะเห็นได้ว่า ปริมาณเงินทุนในระบบ Crowdfunding ของประเทศจีนถือว่ามีปริมาณและอัตราการขยายตัวที่สูงที่สุดในโลก ซึ่งสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากปริมาณวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของจีนที่มีจำนวนมาก ควบคู่กับระดับการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินภายในประเทศที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ช่องทางการระดมทุนแบบ Crowdfunding ที่มีคุณลักษณะเด่นด้านความรวดเร็วและการเข้าถึงคนหมู่มากโดยไม่ต้องอาศัยความสัมพันธ์ส่วนบุคคล จึงสามารถตอบสนองความต้องการของภาคธุรกิจได้ ส่งผลให้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ในขณะเดียวกัน แม้ว่าปริมาณเงินทุนในระบบ Crowdfunding ของสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักรจะมีการขยายตัว แต่อัตราการเติบโตถือว่ายังอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศจีน ทำให้สัดส่วนด้านปริมาณเงินทุนในระบบ Crowdfunding ของทั้ง 2 ประเทศลดต่ำลง

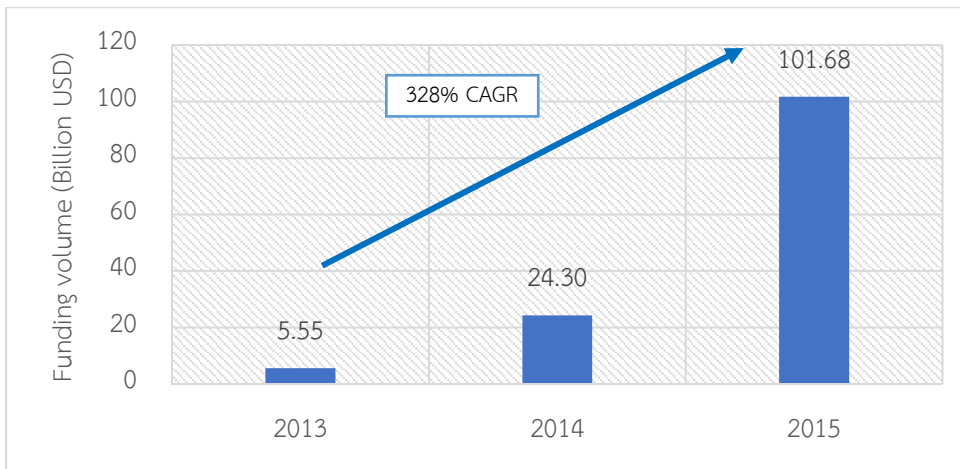
ทั้งนี้ แต่ละประเทศต่างก็มีแนวโน้มการขยายตัวของ Crowdfunding แต่ละรูปแบบที่แตกต่างกันไป เนื่องจาก Crowdfunding แต่ละรูปแบบมีความเหมาะสมต่อลักษณะของธุรกิจ ความต้องการของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม การระดมทุนของธุรกิจในรูปแบบของ Crowdfunding ยังถือว่าอยู่ในระยะเริ่มต้น (Early stage) โดยมีประเทศที่มีบทบาทสำคัญเพียงไม่กี่รายเท่านั้น ในกรณีนี้ ทางที่ปรึกษาจึงคัดเลือก 2 ประเทศที่มีปริมาณการระดมทุนผ่านช่องทาง Crowdfunding สูงสุดมาใช้เป็นกรณีศึกษา ซึ่งประกอบไปด้วยประเทศจีนและประเทศสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม ทางที่ปรึกษาก็ได้ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากองค์กรระหว่างประเทศที่มีความน่าเชื่อถือ เช่น ธนาคารโลก (The World Bank) ซึ่งได้ทำการศึกษาและรายงานเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการสนับสนุน Crowdfunding มาประกอบการศึกษาชิ้นนี้ด้วย โดยรายละเอียดการศึกษา มีดังนี้

#### 4.4.1 ประเทศจีน

ในช่วงปี 2556 – 2558 ประเทศจีนถือเป็นประเทศที่มีการขยายตัวของปริมาณการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding สูงที่สุดในโลก โดยเพิ่มขึ้นจาก 5,550 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2556 เป็น 101,680 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 คิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีถึงร้อยละ 328 หรือประมาณ 3 เท่า ดังแสดงในแผนภาพที่ 38



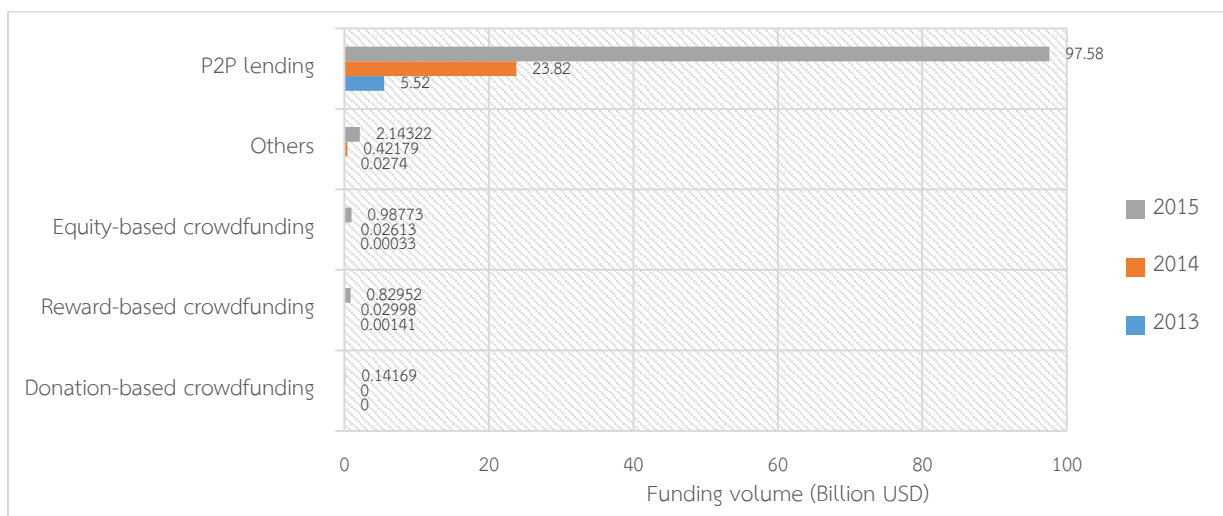
แผนภาพที่ 38 ปริมาณและอัตราการขยายตัวของการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ในประเทศจีน  
ปี 2013 – 2015



ที่มา: (Zhang et al. 2016)

โดยรูปแบบการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศจีน คือ Peer-to-peer lending (P2P) ซึ่งมีมูลค่ามากถึง 97,580 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96 ของปริมาณเงินทุนใน Crowdfunding ของปี 2015 ทั้งหมด และมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีประมาณร้อยละ 322 รูปแบบการระดมทุนที่มีปริมาณรองลงมาคือรูปแบบอื่นๆ (Others) ซึ่งมี Invoice trading เป็นองค์ประกอบหลัก มีมูลค่าเพียง 2,143 ล้านดอลลาร์สหรัฐเท่านั้น ส่วนรูปแบบ Equity-based crowdfunding รูปแบบ Reward-based crowdfunding และรูปแบบ Donation-based crowdfunding มีมูลค่าเพียง 988 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 830 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 142 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 39

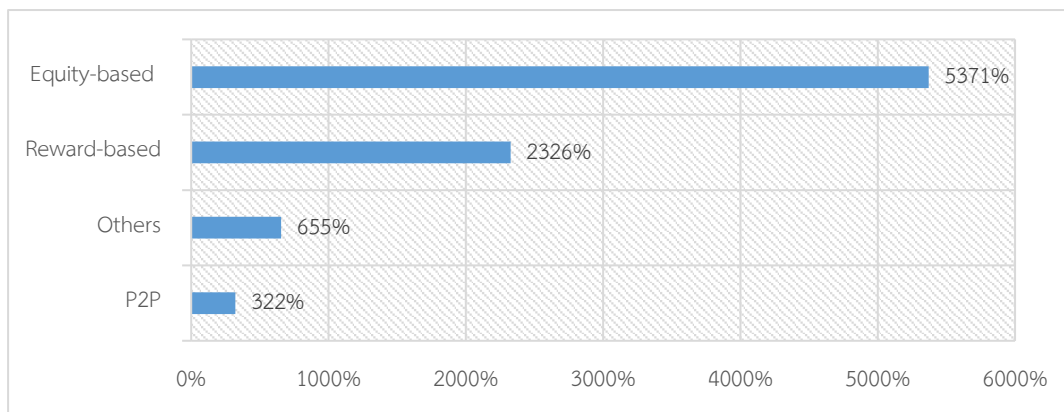
แผนภาพที่ 39 ปริมาณการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) ในประเทศจีน จำแนกตามรูปแบบ  
ปี 2013 – 2015



ที่มา: Harnessing Potential: The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge

ทั้งนี้ Equity-based crowdfunding กลับมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีสูงสุดหรือประมาณร้อยละ 5371 ของปริมาณเงินทุนในปี 2013 รองลงมาเป็นการขยายตัวของ Reward-based crowdfunding ซึ่งขยายตัวประมาณร้อยละ 2326 และรูปแบบอื่นๆ ประมาณร้อยละ 655 ดังแสดงในแผนภาพที่ 40

แผนภาพที่ 40 อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศจีน  
จำแนกตามรูปแบบ ปี 2013 – 2015



ที่มา: Harnessing Potential: The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge

อย่างไรก็ตาม การพัฒนาระบบ Crowdfunding ของประเทศจีนเกิดจากภาคเอกชนเป็นหลัก ในขณะที่รัฐเริ่มเข้ามามีบทบาทภายหลังจากที่ปัญหาเรื่องหนี้เสียเกิดขึ้นในระบบจำนวนมาก บทความของ Naiwan Zheng และ Yangjie She (2014) ได้อธิบายการพัฒนา Crowdfunding ของจีนเป็น 4 ระยะด้วยกัน โดยในช่วงแรกของการพัฒนา (ปี 2550 – 2553) การจัดตั้ง P2P Lending Platform ส่วนใหญ่มีผู้จัดตั้งที่มีพื้นฐานความรู้ทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์มากกว่าพื้นฐานความรู้ทางการเงิน ดังนั้น รูปแบบของแพลตฟอร์มจึงเป็นการเลียนแบบ Paipai Lending ซึ่งเป็นแพลตฟอร์ม P2P Lending แห่งแรกของจีนและให้บริการเฉพาะการกู้ยืมในรูปแบบของเงินกู้ (Credit lending) เพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตาม ด้วยระบบและโครงสร้างพื้นฐานทางอินเทอร์เน็ตของจีนยังไม่ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ ทำให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ขอกู้ไม่กระจายในระบบ จึงทำให้เกิดกรณีที่บุคคลบางรายขอกู้ยืมจากหลายแพลตฟอร์มในเวลาเดียวกัน และท้ายที่สุดก็กลายเป็นเงินกู้ค้างชำระ (Default) ในทุกแพลตฟอร์ม ซึ่งปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้นบ่อยครั้งในช่วงแรกของการพัฒนา ผู้กู้บางรายก็จะใช้วิธีการกู้ยืมเงินจากแพลตฟอร์มหนึ่งเพื่อนำไปชำระเงินกู้ที่ค้างอยู่กับอีกแพลตฟอร์ม ทำให้เกิดหนี้เสียในระบบ Crowdfunding จำนวนมากและส่งผลให้แพลตฟอร์มบางส่วนต้องปิดตัวลง

ในระยะต่อมา (ปี 2553 – 2556) ก็เริ่มมีผู้เล่นที่มีพื้นหลังด้านการเงินและมีประสบการณ์ในการให้กู้ยืมเงินเข้ามาในระบบมากขึ้น โดยเป็นการจัดตั้งแพลตฟอร์มผ่านการจ้างบริษัทซอฟต์แวร์ ซึ่งมูลค่าของแพลตฟอร์มในตอนนั้นอยู่ที่ประมาณ 30,000 ดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ เนื่องจากผู้เล่นกลุ่มใหม่ในตลาดมีประสบการณ์ด้านการให้กู้ยืมเงินและรับรู้บทเรียนที่เกิดขึ้น จึงปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานให้เป็นการระดมทุนออนไลน์ แต่จะปล่อยเงินกู้ให้แก่ผู้ที่ต้องการเงินทุนแบบออฟไลน์ ซึ่งแนวทางการดำเนินงานดังกล่าวจะทำให้ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มสามารถตรวจสอบผู้ที่มาขอกู้ยืมอย่างละเอียดได้ ไม่ว่าจะเป็นวัตถุประสงค์ในการขอกู้ ความสามารถในการจ่ายหนี้ หลักทรัพย์ค้ำประกัน ฯลฯ ทำให้ระดับความเสี่ยงได้รับการควบคุมใน

ระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มบางรายก็ละเลยการบริหารความเสี่ยง ส่งผลให้ปัญหาเรื่องนี้เสียยังคงมีอยู่ และบางรายก็ต้องล้มละลาย

ทั้งนี้ เมื่อเวลาผ่านไป แพลตฟอร์มในการให้กู้ยืมผ่านทางอินเทอร์เน็ตที่มีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดีก็มีการพัฒนา จนอยู่ในสถานะที่ดีขึ้น ทำให้ตลาด Crowdfunding ในประเทศจีนมีความแข็งแกร่งมากขึ้นตามไปด้วย โดยในระยะที่ 3 (ปี 2556 – 2557) ผู้ที่มีความสนใจดำเนินธุรกิจ Crowdfunding สามารถสั่งซื้อบริการซอฟต์แวร์หรือแพลตฟอร์มจากทาง อินเทอร์เน็ต เช่น เว็บ Taobao ในราคาที่ถูกลงได้ ควบคู่กับการที่ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อย สินเชื่อ ดังนั้น ภาคธุรกิจและนักลงทุนที่ต้องการเข้าถึงกำไรจึงหันความสนใจมายังการลงทุนรูปแบบ P2P Lending มากขึ้น ทำให้จำนวนแพลตฟอร์ม P2P Lending ในประเทศจีนเติบโตอย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการพัฒนา Crowdfunding ของประเทศจีนจะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว แต่ประเทศจีนก็ เผชิญกับอุปสรรคในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมของนักลงทุน ความพร้อมของผู้ประกอบการ และความพร้อมของ โครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น โครงสร้างพื้นฐานด้านระบบอินเทอร์เน็ตที่ปลอดภัย โครงสร้างพื้นฐานด้านข้อมูลดิจิทัล ฯลฯ ทำให้เกิดปัญหาตามมาหลายประการ รวมถึงประสิทธิภาพและความปลอดภัยของระบบที่ไม่อยู่ในระดับที่ดีนัก ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาและส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว รัฐบาลจีนจึงได้ดำเนินมาตรการด้านการพัฒนาแหล่งเงินทุน ทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding หลายประการ โดยในปี 2558 ทางรัฐบาลจีนได้วางแนวทางการกำกับดูแลและพัฒนา Crowdfunding ในจีนเป็น 2 ประเด็นหลักด้วยกัน

ในส่วนของ การส่งเสริมและพัฒนา ธนาคารกลางจีน (The People's Bank of China: PBOC) ร่วมมือกับ คณะกรรมการกำกับดูแลภาคธนาคาร (China Banking Regulatory Commission : CBRC) คณะกรรมการกำกับดูแลภาค การประกันภัย (China Insurance Regulatory Commission : CIRC) สำนักงานข้อมูลและเทคโนโลยีทางอินเทอร์เน็ต (China Internet Information Technology Office: CIITO) และหน่วยงานด้านการกำกับดูแลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีก 6 หน่วยงานในการจัดทำกรอบแนวทางการพัฒนาระบบการเงินทางอินเทอร์เน็ต ชื่อ Guiding Opinions on Promoting the Healthy Development of Internet Finance ในเดือนกรกฎาคม ปี 2558 โดยรายงานดังกล่าวถือเป็นแผนงานชิ้นแรกของ รัฐบาลจีนที่มีต่อแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าว วัตถุประสงค์หลักของกรอบแนวทางนี้ คือ การทำให้การจัดตั้งช่องทางหรือ แพลตฟอร์มการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตนั้นมีแบบแผนและอยู่ภายใต้ระเบียบการกำกับดูแลที่เป็นมาตรฐาน ซึ่งใจความ สำคัญของกรอบแนวทางนี้มีอยู่ 5 ประเด็น คือ

- (1) รัฐบาลจีนประกาศว่าจะสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับแพลตฟอร์ม ผลิตภัณฑ์ และบริการด้าน การเงินทางอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการในรูปแบบของธนาคารออนไลน์ การซื้อขายหลักทรัพย์ ออนไลน์ บริการด้านประกันภัย ฯลฯ โดยไม่จำกัดว่าผู้พัฒนาจะต้องเป็นหน่วยงานใด
- (2) กำหนดให้ช่องทางทางการเงินมีการขยายและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางการเงินที่ เปลี่ยนแปลงไป โดยมีการสนับสนุนเงินทุนให้นักลงทุนเอกชนที่มีความประสงค์จะจัดตั้งแพลตฟอร์มใหม่ผ่าน กองทุนเพื่อการลงทุนในอุตสาหกรรมการเงินออนไลน์ พร้อมทั้งสนับสนุนผู้ให้บริการในตลาดที่มีศักยภาพสูงและ มีคุณสมบัติครบตามที่รัฐบาลกำหนด ในการระดมทุนเพิ่มเติมผ่านการอนุญาตให้นักลงทุนสามารถซื้อขายหุ้นของ บริษัทดังกล่าวในตลาดทุนของประเทศได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย และส่งเสริมให้หน่วยงานต่างๆ ร่วมมือกัน

เพื่อพัฒนาระบบและอุตสาหกรรมดังกล่าวในภาพรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การช่วยเหลือจากสถาบันการเงินใน การสนับสนุนการจัดตั้งผู้ประกอบการ internet finance รายย่อยอื่นๆ รวมถึงการสนับสนุนผู้ประกอบการบาง รายที่มีความประสงค์จะจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ด้วย

- (3) กำหนดให้หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดปรับเปลี่ยนกฎหมายและระเบียบที่ตนเองรับผิดชอบให้มีความ เรียบง่าย ลดข้อจำกัดและขั้นตอนที่ยุ่งยาก เพื่อให้เอื้อต่อการพัฒนาระบบการเงินทางอินเทอร์เน็ตมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ กรอบแนวทางดังกล่าวยังได้ชี้แจงถึงรายละเอียดการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ละ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น PBOC ทำหน้าที่กำกับดูแลส่วนของระบบชำระเงินออนไลน์ ในขณะที่ CSRC จะ รับผิดชอบการกำกับดูแลการระดมทุนจากคนหมู่มากผ่านทางอินเทอร์เน็ตและการซื้อขายกองทุน ส่วน CIITO จะดูแลเรื่องฐานข้อมูลการให้บริการด้านการเงินทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น
- (4) การวางมาตรการเพื่อสนับสนุนการพัฒนาบริการด้านการเงินทางอินเทอร์เน็ต เช่น มาตรการทางด้านภาษี โดยผู้ ให้บริการที่ยังมีสถานะอยู่ในระยะเริ่มต้นหรือช่วงของการจัดตั้งกิจการจะได้รับการยกเว้นภาษีบางส่วนหาก สามารถมีคุณลักษณะครบตามที่รัฐบาลกำหนด และอาจมีการลดภาษีจากค่าใช้จ่ายในส่วนของการวิจัยและ พัฒนาเพิ่มเติมด้วย
- (5) รัฐบาลจะพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางอินเทอร์เน็ตให้มีความพร้อมและประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะ ยกกระดับคุณภาพการให้บริการทางอินเทอร์เน็ต โดยจะเน้นในส่วนของการจัดทำฐานข้อมูลเพื่อรองรับข้อมูล ขนาดใหญ่ (Big data) การเพิ่มมาตรการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูลของผู้ใช้งาน การผลักดันให้ เกิดการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้ให้บริการ การอนุญาตให้ผู้ให้บริการสามารถเข้าถึงข้อมูลทางการเงินพื้นฐานของ ผู้ใช้บริการได้ รวมทั้งเปิดให้ผู้ให้บริการที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสามารถขอรับใบอนุญาตในการตรวจสอบสถานะ ทางการเงินของธุรกิจที่มาขอเงินทุนได้ นอกจากนี้ ยังสนับสนุนให้ผู้ตรวจสอบบัญชี ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย และผู้ ให้บริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ให้บริการแก่ผู้ประกอบการด้านการเงินทางอินเทอร์เน็ตอีกด้วย ทั้งนี้ มาตรการ ดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมในภาพรวม

ทั้งนี้ ในส่วนของการปฏิบัติจริง ประเทศจีนได้มีการวางมาตรการต่างๆ เพื่อทั้งป้องกันและส่งเสริมการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **การจัดทำบทลงโทษสำหรับการทุจริต**

เนื่องจากการพัฒนา Crowdfunding ในประเทศจีนเกิดขึ้นจากภาคเอกชนและประชาชนเป็นหลัก ซึ่งในระยะแรกของการพัฒนา ภาครัฐยังไม่มีการจัดทำมาตรการเพื่อกำกับดูแลระบบดังกล่าวที่เฉพาะเจาะจงและชัดเจน จึงทำให้นักลงทุนเกิดความสับสนและไม่มั่นใจ รวมถึงปัญหาด้านการหลอกลวงหรือทุจริต (Fraud) ของผู้ให้บริการบางกลุ่มที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย ดังนั้น รัฐบาลจีนจึงจำเป็นต้องเข้ามาวางมาตรการกำกับดูแลในภายหลัง พร้อมทั้งจัดทำนโยบายเพื่อสนับสนุนการพัฒนา Crowdfunding ให้มีความปลอดภัยและรัดกุมมากขึ้น

อันที่จริงแล้ว ประเทศจีนได้เผชิญกับปัญหาการหลอกลวงในลักษณะดังกล่าวมาค่อนข้างนาน โดยในอดีต ปัญหา ดังกล่าวเกิดจากกิจการจำพวกธนาคารเงา (Shadow banking) ซึ่งหมายถึงกลุ่มองค์กรที่ไม่ได้อยู่ในระบบธนาคารตามปกติแต่ มีความเกี่ยวข้องกับการระดมเงินทุนหรือการบริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆ ทั้งนี้ ธนาคารเงาของประเทศจีนมีกรณีการ

ระดมทุนที่ผิดกฎหมายจำนวนมาก ดังนั้น ในปี 2551 รัฐบาลจีนจึงได้จัดทำมาตรการ The Interagency Anti-Illegal Fundraising Taskforce (IAFT) ซึ่งเป็นมาตรการเพื่อปราบปรามการระดมทุนที่ผิดกฎหมาย โดยมีการกำหนดโทษจำคุก 5 ปีหรือประหารชีวิต ซึ่งตั้งแต่ช่วงปี 2551 – 2554 มีผู้ถูกลงโทษภายใต้กฎหมายดังกล่าวมากกว่า 4,000 ราย

- **วางมาตรการกำกับดูแล Crowdfunding แต่ละรูปแบบโดยเฉพาะ**

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมาตรการดังกล่าวเป็นมาตรการที่จัดทำขึ้นเพื่อปราบปรามการทุจริตของกลุ่มธนาคารเงา แต่เมื่อมีการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ที่เกิดขึ้นมาใหม่แต่ไม่มีการระบุกรอบกฎหมายเฉพาะไว้ ดังนั้น นักลงทุนจึงเกิดความสับสนว่ากฎหมายดังกล่าวครอบคลุมถึงการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ด้วยหรือไม่ ซึ่งความคลุมเครือของกฎหมายดังกล่าวสร้างอุปสรรคต่อการพัฒนาการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ของจีน ดังนั้น รัฐบาลจีนจึงเร่งจัดทำมาตรการด้านการกำกับดูแล Crowdfunding เพื่อให้เกิดความชัดเจน ซึ่งจะสนับสนุนการพัฒนาในอนาคต โดยมีผลลัพธ์เป็นกรอบแนวทางการพัฒนาระบบการเงินทางอินเทอร์เน็ตที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

ซึ่งภายใต้กรอบแนวทางดังกล่าว รัฐบาลจีนได้ระบุถึงแนวทางการบังคับใช้กฎหมายกับกลุ่มผู้ให้บริการในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะ เนื่องจากการระดมทุน Crowdfunding แต่ละรูปแบบนั้นมีรายละเอียดที่แตกต่างกัน โดยมาตรการกำกับดูแล Crowdfunding มีดังนี้

- **มาตรการกำกับดูแลการระดมทุนรูปแบบ Rewards / Donations-based crowdfunding**

แม้ว่าการระดมทุนรูปแบบ Rewards-based หรือ Donations-based crowdfunding จะไม่มีความเสี่ยงมากนัก เนื่องจากผู้ลงทุนมักไม่ได้หวังผลตอบแทนทางการเงินอยู่แล้ว แต่ส่วนใหญ่จะให้เงินทุนเพื่อเป็นการสนับสนุนด้วยวัตถุประสงค์อื่นๆ เช่น ความพึงพอใจส่วนบุคคล หรือการแลกเปลี่ยนความรู้ต่างๆ มากกว่า อย่างไรก็ตาม ทางรัฐบาลจีนก็ได้มีการกำหนดมาตรการเพื่อให้แน่ใจได้ว่า การระดมทุนรูปแบบนี้จะไม่มีการชักชวนหรือผลประโยชน์ทางการเงินเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างแท้จริง โดยรัฐบาลจีนได้มีการประกาศการกำหนดรูปแบบของรางวัลหรือผลตอบแทนให้แก่ผู้ลงทุน ว่ารางวัลหรือผลตอบแทนดังกล่าวต้องอยู่ในลักษณะของสินค้าที่เป็นรูปธรรมเท่านั้น และห้ามมิให้มีการตอบแทนในลักษณะของสินค้าทางการเงิน เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น

- **มาตรการกำกับดูแลการระดมทุนรูปแบบ Loans-based crowdfunding (P2P lending)**

การระดมทุนผ่านการกู้ยืมหรือ P2P lending ถือว่ามีความซับซ้อนที่มากกว่าการระดมทุนรูปแบบ Rewards-based หรือ Donations-based crowdfunding ค่อนข้างมาก เพราะในกรณีนี้ นักลงทุนมักหวังผลตอบแทนทางการเงิน โดยจะอยู่ในรูปแบบของเงินต้นที่นักลงทุนให้ผู้ประกอบการกู้ยืม บวกกับดอกเบี้ยบางส่วนตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาการกู้ยืม ซึ่งในนี้ การระดมทุนรูปแบบ P2P lending ก็จะถูกกำกับด้วยบทบัญญัติของศาลปกครองสูงสุดเกี่ยวกับประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการบังคับใช้กฎหมายในการพิจารณาคดีเกี่ยวกับการให้ยืมเงินส่วนบุคคล (Provisions of the Supreme People's Court on Certain Issues concerning Application of Law in Trial of Cases involving Private Lending) หรือบทบัญญัติการให้สินเชื่อภาคเอกชนเหมือนการกู้ยืมโดยทั่วไป ซึ่งมีข้อบังคับเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยที่เจ้าของเงินทุนหรือสถาบันการเงินสามารถเรียกเก็บจากผู้กู้ได้ โดยดอกเบี้ยสูงสุดที่ผู้ให้กู้ (Lender) สามารถเรียกเก็บได้ต้องไม่เกินร้อยละ 24 ต่อปี ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นข้อบังคับตามกฎหมายและมีผลบังคับใช้โดยศาล ส่วนอัตราดอกเบี้ยรายปีที่เกินกว่าร้อยละ 36 จะถือว่าผิดกฎหมาย ซึ่งผู้กู้ (Borrower) สามารถขอเงินส่วนเกินนั้นคืนได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ระหว่างร้อยละ 24 ถึงร้อยละ 36 จะถือ

เป็น "ภาวะผูกพันตามธรรมชาติ" ตามกฎหมายของจีนซึ่งหมายความว่าคำขอของผู้ให้กู้ในการชำระดอกเบี้ยเกินอัตราร้อยละ 24 และคำร้องขอคืนเงินของผู้ยืมที่ได้ชำระดอกเบี้ยเกินร้อยละ 24 จะไม่ได้รับการอนุมัติจากศาล

อย่างไรก็ตาม นอกจากข้อบังคับเรื่องอัตราดอกเบี้ยแล้ว ทางรัฐบาลยังได้กำหนดข้อบังคับอื่นๆ เพื่อกำกับดูแลการระดมทุนรูปแบบ P2P lending โดยเฉพาะ อันประกอบไปด้วย

- การกำหนดทุนจดทะเบียนขั้นต่ำสำหรับการจัดตั้งแพลตฟอร์มการระดมทุนทางอินเทอร์เน็ต
- อนุญาตให้มีการกู้ยืมระหว่างบุคคลแบบ 1 ต่อ 1 เท่านั้น ไม่อนุญาตให้มีการรวมสินเชื่อ (Credit pooling) หรือการกู้ยืมแบบรวมกลุ่ม
- ไม่อนุญาตให้มีการรับประกันสินเชื่อ (Loan guarantees)
- ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการระดมทุนจำเป็นต้องมีฝ่ายบริหารจัดการและฝ่ายบริหารความเสี่ยงที่มีประสบการณ์
- ปริมาณเงินทุนสูงสุดที่ผู้กู้แบบบุคคลสามารถระดมทุนได้คือไม่เกิน 200,000 หยวนต่อแพลตฟอร์ม และแต่ละแพลตฟอร์มรวมกันแล้วต้องไม่เกิน 1 ล้านหยวน แต่หากผู้กู้เป็นบริษัท เพดานดังกล่าวจะปรับเพิ่มขึ้นเป็นไม่เกิน 1 ล้านหยวนต่อแพลตฟอร์ม และไม่เกิน 5 ล้านหยวนสำหรับมูลค่ารวม

#### ● มาตรการกำกับดูแลการระดมทุนรูปแบบ Equity Crowdfunding

ในส่วนของ Equity crowdfunding หรือการระดมผ่านทางอินเทอร์เน็ตด้วยการขายหุ้น ก็ถูกกำกับดูแลโดยสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ของประเทศจีน (Securities Association of China: SAC) ซึ่งได้จัดทำร่างกฎหมายในการกำกับดูแล Equity crowdfunding ในปี 2557<sup>9</sup> โดยมีมาตรการสำคัญ คือ การกำหนดให้ผู้ที่สามารถลงทุนในระบบดังกล่าวได้ต้องเป็นนักลงทุนที่ได้รับการรับรอง (Accredited investors) โดยต้องลงทุนในโครงการหนึ่งไม่ต่ำกว่า 1 ล้านหยวน (ประมาณ 150,000 ดอลลาร์สหรัฐ) หรือมีสินทรัพย์สุทธิไม่ต่ำกว่า 10 ล้านหยวน (ประมาณ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) หรือมีรายได้ต่อปีมากกว่า 500,000 หยวน (ประมาณ 70,000 ดอลลาร์สหรัฐ) ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ มาตรการดังกล่าวถูกตั้งขึ้นด้วยวัตถุประสงค์ที่จะป้องกันนักลงทุนรายย่อย (Retail investors) ที่มีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างมาก หรือมีความสามารถในการแบกรับความเสี่ยงที่ยังอยู่ในระดับต่ำไม่ให้เข้ามามีบทบาทในตลาดมากเกินไป

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมาตรการดังกล่าวถือเป็นข้อบังคับที่เข้มงวดเกินไป ดังนั้น กรอบแนวทางที่ธนาคารกลางจีนจัดทำขึ้นในปี 2558 จึงมีการผ่อนปรนมาตรการบางส่วน โดยเฉพาะเฉพาะข้อกำหนดที่ว่า การระดมทุนในแต่ละโครงการจะสามารถระดมทุนจากนักลงทุนได้ไม่เกิน 200 รายเท่านั้น และปรับแก่นิยามของ Equity crowdfunding จากเดิมที่เป็นการเรียกระดมทุนจากนักลงทุนเฉพาะกลุ่ม ให้กลายเป็นการเรียกระดมทุนจากสาธารณะ ทำให้ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการระดมทุนสามารถโฆษณาและเปิดเผยข้อมูลด้านการเงินแก่ประชาชนทั่วไปอย่างเสรีมากขึ้น

ทั้งนี้ นอกเหนือจากมาตรการกำกับดูแลการระดมทุน Crowdfunding แต่ละรูปแบบโดยเฉพาะแล้ว รัฐบาลจีนก็ยังกำหนดมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อรักษาระเบียบและความเรียบร้อยในตลาดการเงินออนไลน์ในภาพรวมอีกด้วย ซึ่งนโยบายอื่นๆ ที่รัฐบาลจีนมีการจัดทำขึ้นสำหรับการพัฒนาแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding ในภาพรวมมีอยู่ 3 ประเด็นหลัก อันประกอบไปด้วย

<sup>9</sup> <https://www.crowdfundinsider.com/2015/10/75384-crowdfunding-in-china-potentials-challenges-risks-and-solutions/>

#### ● การกำหนดมาตรฐานการในการจัดเก็บ การเปิดเผย และการรายงานข้อมูล

เนื่องจากข้อมูลเกี่ยวกับผู้ให้บริการและผลการดำเนินการเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้รัฐบาลสามารถกำกับดูแลและตรวจสอบการดำเนินงานของผู้ให้บริการ Crowdfunding ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน อันจะเป็นผลดีต่อการพัฒนาในระยะยาวอีกด้วย ดังนั้น รัฐบาลจึงได้มีการกำหนดกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บ การเปิดเผย และการรายงานข้อมูล ดังนี้

- องค์กรหรือบุคคลใดก็ตามที่ประสงค์จะจัดตั้งเว็บไซต์เพื่อให้บริการทางการเงินทางอินเทอร์เน็ตจะต้องมีกระบวนการจัดเก็บข้อมูลเว็บไซต์และมอบข้อมูลดังกล่าวให้แก่หน่วยงานด้านการสื่อสารโทรคมนาคม
- ผู้ให้บริการจะต้องเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงินของบริษัท และข้อมูลอื่นๆ ที่เพียงพอให้แก่ลูกค้าเพื่อให้นักลงทุนเข้าใจถึงสภาพการดำเนินงานของบริษัทในขณะนั้น

#### ● การกำหนดตัวกลางในการให้บริการ

แม้ว่าจะจะเป็นช่องทางหนึ่งในการระดมทุน แต่รูปแบบการดำเนินงานของผู้ให้บริการ Crowdfunding ก็ยังมีความคลุมเครือ รวมถึงยังมีความเสี่ยงอยู่ค่อนข้างมาก ดังนั้น รัฐบาลจึงได้มีการกำหนดให้ผู้ให้บริการช่องทางการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Crowdfunding Platform ใดๆ จำเป็นต้องนำเงินที่ได้จากการระดมทุนให้ผู้รับฝากทรัพย์สิน (Custodian) ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่มีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายเป็นผู้บริหารดูแล ทั้งนี้ เพื่อเป็นการยกระดับความปลอดภัยให้แก่ทั้งนักลงทุน ผู้ประกอบการ และตลาดในภาพรวม

#### ● ผลักดันการยกระดับความปลอดภัยของผู้ให้บริการ

เนื่องจากการระดมทุนทางอินเทอร์เน็ตต้องมีการเก็บข้อมูลผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมาก ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ตของผู้ให้บริการแต่ละรายอาจมีความไม่เท่าเทียมกัน อันจะส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของทั้งนักลงทุนและผู้ให้บริการรายอื่นๆ ได้ ดังนั้น รัฐบาลจึงได้มีการกำหนดให้ผู้ให้บริการจะต้องพัฒนาระดับความปลอดภัยด้านเทคนิคของตนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการด้านความปลอดภัยบนอินเทอร์เน็ตของประเทศจีน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยและเสถียรภาพของระบบโดยรวมด้วย

นอกจากนี้ ทางรัฐบาลจีนก็ยังออกมาตรการบังคับให้สถาบันการเงินที่ให้ความร่วมมือกับผู้ประกอบการอินเทอร์เน็ตหรือแต่งตั้งวิสาหกิจอินเทอร์เน็ตเป็นตัวแทนต้องรักษามาตรฐานด้านการป้องกันการฟอกเงินและการป้องกันอาชญากรรมทางการเงิน โดยไม่อนุญาตให้มีการผ่อนปรนใดๆ รวมทั้งผู้ให้บริการเองก็จะต้องให้ความร่วมมือกับหน่วยงานรักษาความปลอดภัยสาธารณะหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของศาลเมื่อมีการร้องขอด้วย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการปฏิบัติตามข้อตกลงด้านการป้องกันการฟอกเงินของประเทศ<sup>10</sup>

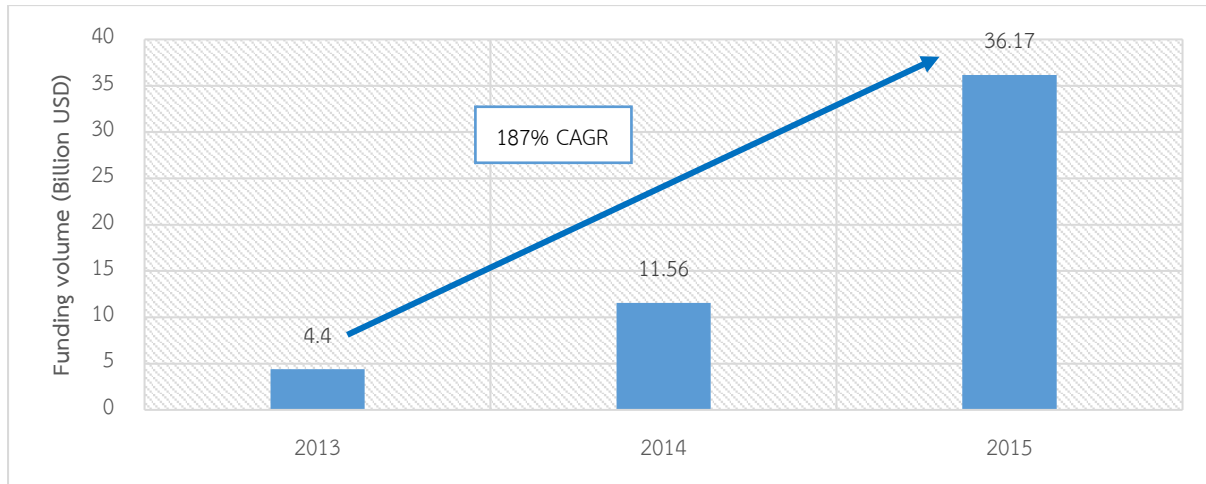
#### 4.4.2 ประเทศสหรัฐอเมริกา

ประเทศสหรัฐอเมริกามีปริมาณเงินทุนมากเป็นอันดับ 2 ของโลก โดยในปี 2015 ประเทศสหรัฐอเมริกามีปริมาณการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตประมาณ 36,490 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากเดิมที่มีปริมาณการระดมทุนเพียง 4,400 ล้านดอลลาร์

<sup>10</sup> <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/133500china-issues-comprehensive-regulations-on-internet-finance#section3>

11,560 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2013 และ 2014 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีร้อยละ 187 หรือประมาณ 2 เท่า ดังแสดงในแผนภาพที่ 41

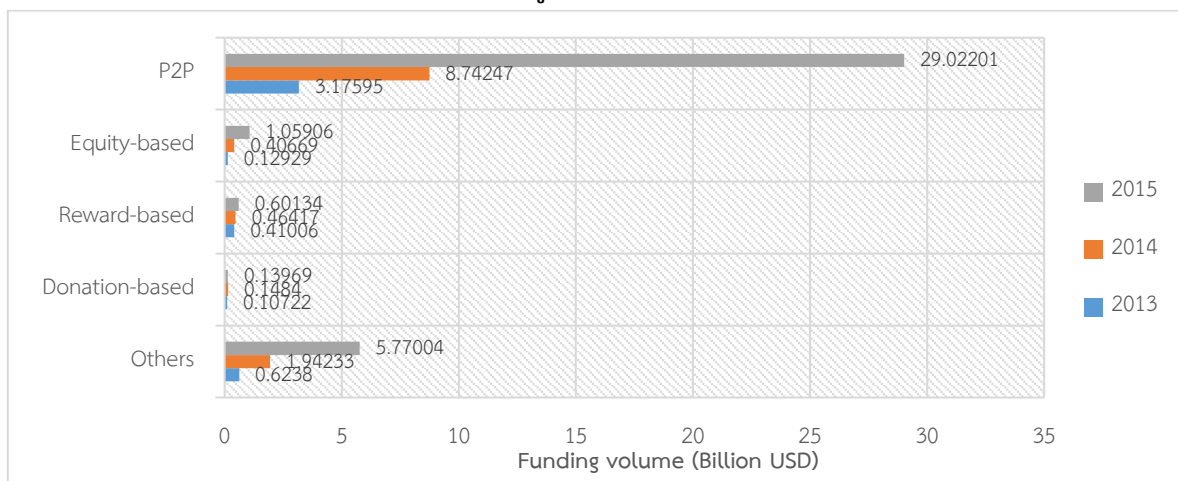
แผนภาพที่ 41 ปริมาณและอัตราการขยายตัวของการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ในประเทศสหรัฐอเมริกา ปี 2013 – 2015



ที่มา: Robert Wardrop and others, 'Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report', 2016

ทั้งนี้ สัดส่วนของการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตของสหรัฐอเมริกาก็มีความคล้ายคลึงกับประเทศจีน โดย การระดมทุนรูปแบบ Peer-to-peer lending (P2P) มีสัดส่วนสูงสุดถึงร้อยละ 95 ของปริมาณเงินทุนใน Crowdfunding ปี 2015 รองลงมาคือรูปแบบอื่นๆ (others) รูปแบบ Equity-based crowdfunding รูปแบบ Reward-based crowdfunding และรูปแบบ Donation-based crowdfunding ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 42 โดยในส่วนของรูปแบบอื่นๆ นั้นมีการระดมทุนรูปแบบ Real-estate crowdfunding เป็นองค์ประกอบหลัก โดยการระดมทุนในส่วนดังกล่าวมีมูลค่าประมาณ 468 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558

แผนภาพที่ 42 ปริมาณการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) ในประเทศสหรัฐอเมริกา จำแนกตามรูปแบบ ปี 2013 – 2015

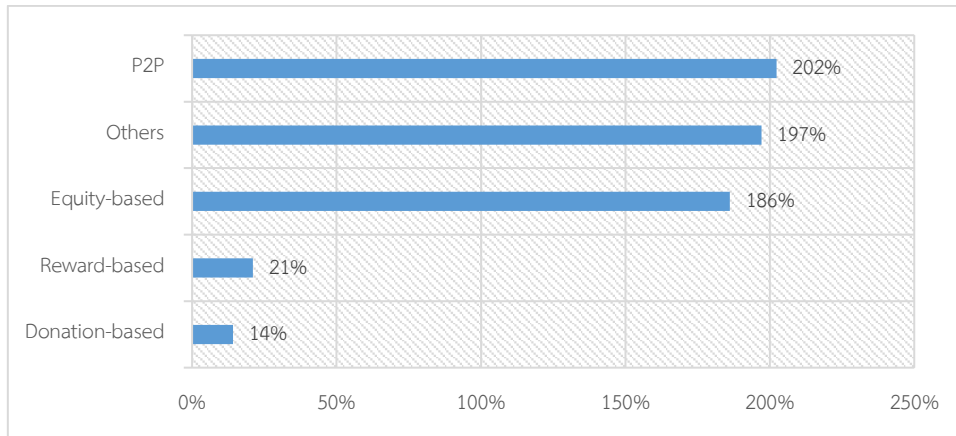


ที่มา: Robert Wardrop and others, 'Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report', 2016



สำหรับประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีของการระดมทุนรูปแบบ Peer-to-peer lending (P2P) มีค่าสูงสุดหรือประมาณร้อยละ 202 ต่อปี รองลงมาเป็นการขยายตัวของรูปแบบอื่นๆ ประมาณร้อยละ 197 และ Equity-based crowdfunding ซึ่งขยายตัวประมาณร้อยละ 186 ส่วนรูปแบบ Reward-based crowdfunding และรูปแบบ Donation-based crowdfunding อัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีเพียงร้อยละ 21 และร้อยละ 14 เท่านั้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 43

แผนภาพที่ 43 อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของการระดมทุนผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศสหรัฐอเมริกา  
จำแนกตามรูปแบบ ปี 2013 – 2015



ที่มา: Robert Wardrop and others, 'Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report', 2016

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ในสหรัฐอเมริกาจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แต่ปัญหาด้านความไม่แน่นอนของกฎหมายที่ใช้ในการกำกับดูแลก็ยังคงมีอยู่ เนื่องจากกฎหมายที่นำมาบังคับใช้ในขั้นต้นนั้นเป็นรัฐบัญญัติของสหรัฐฯ ที่ตราขึ้นเพื่อควบคุมการให้สินเชื่อ ความเป็นส่วนตัวของผู้ใช้งาน และการฟอกเงินดั้งเดิมที่มีอยู่แล้ว ทำให้รูปแบบการให้บริการหรือการดำเนินงานบางส่วนที่เป็นลักษณะเฉพาะของการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตไม่ได้มีการบัญญัติไว้ นอกจากนี้ ยังมีปัญหาที่ว่าบริการในแต่ละรัฐอาจมีข้อบังคับทางกฎหมายที่แตกต่างกันไปตามกฎหมายของแต่ละรัฐ (State law) นั่นด้วย ดังนั้น ในปี 2012 ทางรัฐบาลสหรัฐอเมริกาได้ออกพระราชบัญญัติว่าด้วยการเริ่มต้นธุรกิจรูปแบบ Startups หรือ Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act) ซึ่งเป็นกฎหมายที่จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการสนับสนุนการให้เงินทุนแก่ธุรกิจขนาดย่อมในประเทศ ผ่านการผ่อนคลายนโยบายด้านการกำกับดูแลหลักทรัพย์บางประการ โดยกฎหมายดังกล่าวได้รับการลงนามในวันที่ 5 เมษายน ปี 2555

ประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายดังกล่าวถูกพูดถึงในหมวดที่ 2 และหมวดที่ 3 ซึ่งเป็นหมวดที่ว่าด้วยการโฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัท (Title II - Access to Capital for Job Creators) และว่าด้วยการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding (TITLE III – CROWDFUNDING) ตามลำดับ ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาดังนี้

- การปรับแก้กฎหมายเรื่องการโฆษณา

โดยหมวดที่ 2 ซึ่งว่าด้วยการโฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัท ได้ปรับเปลี่ยนข้อกำหนดจากเดิมที่โฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์ยังถูกจำกัด เปลี่ยนเป็นการอนุญาตให้ผู้ประกอบการสามารถโฆษณาการเสนอขายหลักทรัพย์

ของบริษัทได้ โดยที่ไม่มีการจำกัดขนาดของหลักทรัพย์ แต่จะต้องขายให้แก่นักลงทุนที่ได้รับการรับรอง (Accredited investor) เท่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงนักลงทุนจำนวนมากได้ง่ายยิ่งขึ้น

#### ● การกำหนดประเภทนักลงทุน

ภายใต้หมวดที่ 3 ที่ว่าด้วยการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ซึ่งได้รับการอนุมัติเมื่อปี 2013 ได้มีการปรับแก้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ปี 1933 (Securities Act of 1933) โดยในบางส่วนเป็นข้อระเบียบที่กล่าวถึงการกำหนดประเภทและคุณสมบัติของนักลงทุน ซึ่งระบุไว้ในมาตราที่ 302 เรื่องข้อยกเว้นเกี่ยวกับ Crowdfunding ระบุว่า มูลค่าที่นักลงทุนแต่ละรายจะลงทุนได้ ในช่วง 12 เดือนก่อนวันที่ทำธุรกรรมดังกล่าวด้วย จะต้องมียุทธศาสตร์รวมกันไม่เกิน 2,000 ดอลลาร์สหรัฐหรือร้อยละ 5 ของรายได้ต่อปีหรือมูลค่าสุทธิของผู้ลงทุน หากรายได้ต่อปีหรือมูลค่าสุทธิของนักลงทุนดังกล่าวน้อยกว่า 100,000 ดอลลาร์ และร้อยละ 10 ของรายได้ต่อปีหรือมูลค่าสุทธิของผู้ลงทุน แต่ไม่เกิน 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ ในกรณีที่รายได้ต่อปีหรือมูลค่าสุทธิของนักลงทุนมีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่า 100,000 ดอลลาร์

ซึ่งจากมาตรการดังกล่าว จะเห็นได้ว่ารัฐบาลสหรัฐฯ พยายามแบ่งแยกประเภทของนักลงทุนด้วยคุณสมบัติทางด้านรายได้และทรัพย์สิน ซึ่งการแบ่งประเภทดังกล่าวก็ส่งผลต่อปริมาณเงินทุนที่นักลงทุนแต่ละรายสามารถลงทุนได้ด้วย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกำหนดขอบเขตความเสี่ยงที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนแต่ละราย

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน รัฐบาลได้อนุญาตให้นักลงทุน ไม่ว่าจะเป็นนักลงทุนที่ได้รับการรับรองหรือนักลงทุนที่ไม่ได้รับการรับรอง (Accredited and Non-accredited investors) สามารถลงทุนผ่านแพลตฟอร์มทางอินเทอร์เน็ตได้แล้ว โดยจากเดิมที่อนุญาตให้ธุรกิจขนาดเล็กและธุรกิจเกิดใหม่ระดมทุนได้ถึง 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปีจากนักลงทุนที่ได้รับการรับรอง (Accredited investors) ซึ่งเป็นนักลงทุนที่มีมูลค่าสินทรัพย์สุทธิมากกว่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือมีรายรับมากกว่า 200,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาเท่านั้น แต่ในเดือนพฤษภาคม ปี 2559 รัฐบาลได้ปรับแก้ข้อบังคับในหมวดที่ 4 (Title IV) ซึ่งอนุญาตให้นักลงทุนที่ไม่ได้รับการรับรอง (Non-accredited investors) สามารถลงทุนผ่านช่องทาง Crowdfunding ได้เช่นกัน

#### ● การกำหนดตัวกลางในการให้บริการ

นอกจากนี้ JOBS Act ก็ยังมีการเพิ่มข้อความใน พรบ. หลักทรัพย์ปี 1933 ต่อจากมาตราที่ 4 เป็นมาตราที่ 4A โดยมาตราดังกล่าวเป็นการกำหนดข้อกำหนดเกี่ยวกับตัวกลาง (Intermediaries) ซึ่งหมายถึงผู้ที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับข้อเสนอหรือการขายหลักทรัพย์เพื่อผู้อื่น โดยมีการระบุว่าผู้ใดที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับข้อเสนอหรือการขายหลักทรัพย์เพื่อผู้อื่นตามมาตรา 4(6) จะต้อง

- (i) จัดทะเบียนกับคณะกรรมการในลักษณะของบริษัทโบรกเกอร์ (Broker) หรือผู้ให้บริการช่องทางระดมทุน (Funding portal)
- (ii) ลงทะเบียนกับองค์กรด้านกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง ตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 3(a)(26) ของ พรบ. การซื้อขายหลักทรัพย์ ปี 1934 (Securities Exchange Act of 1934)
- (iii) เปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงและเอกสารการศึกษาของผู้ลงทุนรายอื่นตามที่คณะกรรมการเห็นว่าเหมาะสม
- (iv) ทำให้แน่ใจว่านักลงทุน

- a. ได้ศึกษาเอกสารการศึกษาของผู้ลงทุนอย่างถ่องแท้ ตามมาตรฐานที่คณะกรรมการกำหนดและตามกฎหมาย
  - b. รับรู้และเข้าใจถึงความเสี่ยงที่ว่่านักลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนทั้งหมดและนักลงทุนสามารถแบกรับความสูญเสียดังกล่าวได้
  - c. ได้ตอบคำถามที่แสดงถึงความเข้าใจในระดับความเสี่ยงโดยทั่วไปในการลงทุนในบริษัท Startups ธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้น และผู้ออกตราสารหนี้ขนาดเล็ก ความเข้าใจเกี่ยวกับความเสี่ยงของการขาดสภาพคล่อง และความเข้าใจในเรื่องอื่นๆ ที่คณะกรรมการมีความเห็นชอบตามกฎหมาย
- (v) จัดทำมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงจากการหลอกลวงหรือทุจริตในส่วนของการทำงานธุรกรรมตามที่คณะกรรมการกำหนด ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบประวัติและหลักทรัพย์ของเจ้าหน้าที่ ผู้อำนวยการ และบุคคลที่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 20 ของผู้ออกหลักทรัพย์ทุกราย
- (vi) ให้ข้อมูลที่ทางผู้ออกหลักทรัพย์มีตามหมวดย่อย (b) แก่คณะกรรมการและนักลงทุนที่มีศักยภาพภายในระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 21 วันก่อนวันแรกที่จะขายหลักทรัพย์ให้แก่นักลงทุน หรือระยะเวลาอื่นตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- (vii) ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้ออกหลักทรัพย์จะได้รับเงินตามที่เสนอก็คต่อเมื่อผลรวมของเงินทุนจากผู้ลงทุนทั้งหมดเท่ากับหรือมากกว่าจำนวนเงินเป้าหมาย และอนุญาตให้นักลงทุนทุกรายสามารถยกเลิกข้อผูกพันในการลงทุน ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบด้วยกฎหมายได้
- (viii) ตรวจสอบให้แน่ใจว่าภายในระยะเวลา 12 เดือน ไม่มีนักลงทุนรายใดที่มีมูลค่ารวมของการซื้อหลักทรัพย์ที่ได้เสนอขายตามมาตรา 4(6) จากผู้ออกหลักทรัพย์ทั้งหมดมากเกินกว่าวงเงินที่กำหนดไว้ในมาตรา 4(6)(B)
- (ix) ปกป้องข้อมูลส่วนตัวของนักลงทุนตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- (x) ห้ามให้ข้อมูลของนักลงทุนที่มีศักยภาพแก่ผู้สนับสนุน (Promoters) ผู้หาข้อมูล (Finders) หรือผู้สืบหาข้อมูลผู้ติดต่อทางธุรกิจ (Lead generators) ที่มีวัตถุประสงค์ในการจัดหาโบรกเกอร์หรือแหล่งระดมทุนให้แก่นักลงทุนดังกล่าว
- (xi) ห้ามให้กรรมการ เจ้าหน้าที่ หุ้นส่วน หรือบุคคลที่มีสถานะคล้ายคลึงกันหรือทำหน้าที่คล้ายคลึงกันในการมีส่วนได้ส่วนเสียทางการเงินกับผู้ออกหลักทรัพย์ที่ใช้บริการของบริษัท
- (xii) ปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำหนดขึ้นเพื่อคุ้มครองนักลงทุนและปกป้องผลประโยชน์ของสาธารณะ

ทั้งนี้ จากข้อกำหนดเกี่ยวกับตัวกลางข้างต้นจะเห็นได้ว่ารัฐบาลพยายามสร้างมาตรฐานและกลไกที่จะทำให้หน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ เช่น ธนาคารพาณิชย์ มาทำหน้าที่เป็นตัวกลางและดูแลการโอนเงิน รวมถึงกำหนดระเบียบและคุณสมบัติของหน่วยงานเหล่านั้นเพื่อเป็นการยกระดับความปลอดภัยให้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ

#### ● การกำหนดมาตรฐานการรายงานข้อมูล

นอกจากนี้ พรบ. ดังกล่าวก็ได้จัดทำข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับกำหนดมาตรฐานการรายงานข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับผู้ออกหลักทรัพย์ด้วย โดยผู้ออกหลักทรัพย์จะต้องปฏิบัติตามระเบียบดังนี้

- (A) ให้ข้อมูลและเอกสารที่จำเป็นแก่คณะกรรมการ นักลงทุน โบรกเกอร์ที่เกี่ยวข้อง และผู้ให้บริการช่องทางการระดมทุน รวมถึงให้นักลงทุนที่มีความสนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าว ซึ่งประกอบไปด้วย
- (i) ชื่อกิจการ สถานะทางกฎหมาย ที่อยู่ และเว็บไซต์ของผู้ออกหลักทรัพย์
  - (ii) รายชื่อของผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ พนักงานอื่นๆ ที่มีสถานะหรือหน้าที่ความรับผิดชอบใกล้เคียงกัน และบุคคลใดๆ ที่ถือหุ้นของผู้ออกหลักทรัพย์มากกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณหุ้นทั้งหมด
  - (iii) คำอธิบายเกี่ยวกับธุรกิจของผู้ออกหลักทรัพย์และแผนธุรกิจที่มีอยู่
  - (iv) รายละเอียดเกี่ยวกับสถานะทางการเงินของผู้ออกหลักทรัพย์
  - (v) คำอธิบายเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการระดมทุน
  - (vi) ราคาของหลักทรัพย์ที่จะเสนอขายให้แก่สาธารณะหรือแนวทางการกำหนดราคา
  - (vii) คำอธิบายเกี่ยวกับความเป็นเจ้าของและโครงสร้างเงินทุนของผู้ออกหลักทรัพย์
  - (viii) ข้อมูลอื่นๆ ที่คณะกรรมการร้องขอเพื่อวัตถุประสงค์ด้านการคุ้มครองนักลงทุนและปกป้องผลประโยชน์ของสาธารณะ
- (B) ไม่โฆษณาเงื่อนไขการเสนอขายยกเว้นเพื่อเป็นการบอกกล่าวนักลงทุนถึงช่องทางการลงทุน
- (C) ไม่จ้างหรือตกลงที่จะจ้างบุคคลใดๆ ให้ทำหน้าที่ส่งเสริมการขายข้อเสนอของตนผ่านช่องทางการสื่อสารของโบรกเกอร์หรือผู้ให้บริการช่องทางการระดมทุน ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม โดยที่ไม่ได้รับการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการ
- (D) ส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานและสถานะการเงินให้แก่คณะกรรมการและนักลงทุนไม่ต่ำกว่า 1 ครั้งต่อปี
- (E) ปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำหนดขึ้นเพื่อคุ้มครองนักลงทุนและปกป้องผลประโยชน์ของสาธารณะ

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างความสะดวกให้แก่รัฐบาลในการเพื่อให้หน่วยงานรัฐสามารถกำกับดูแลการดำเนินการของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังเป็นการสนับสนุนการสร้างความปลอดภัยในการดำเนินงานของผู้ให้บริการ Crowdfunding Platform อีกด้วย

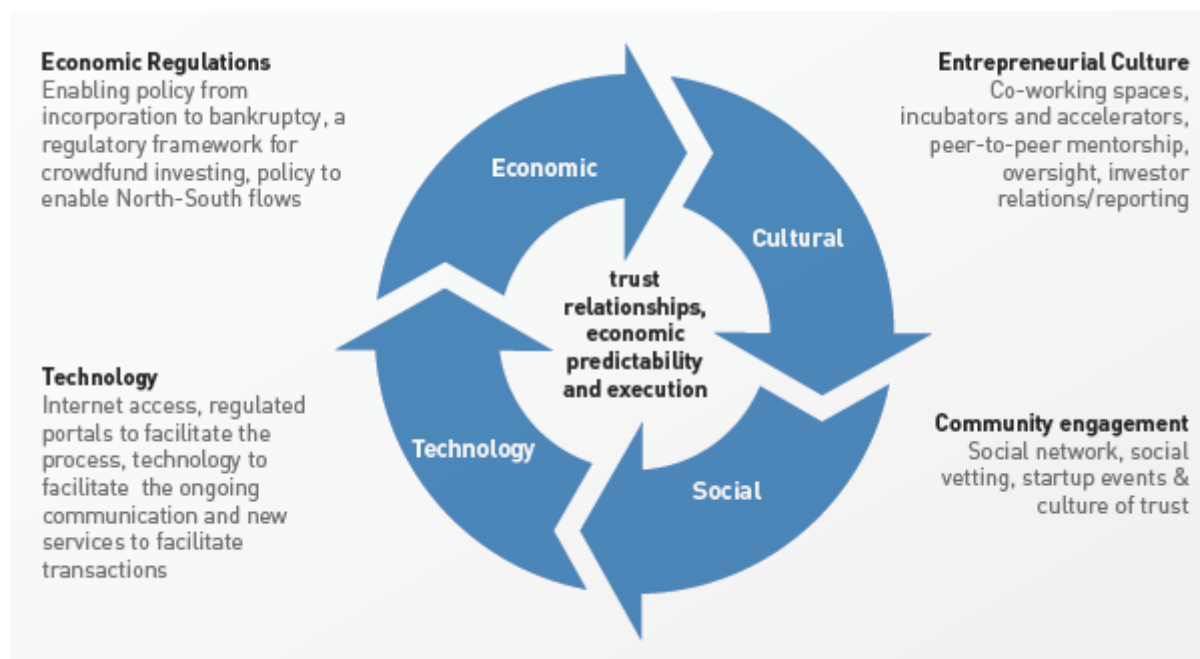
#### 4.4.3 ธนาคารโลก (The World Bank)

จากการทบทวนการดำเนินงานเพื่อพัฒนาแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding ของประเทศต้นแบบข้างต้น จะเห็นได้ว่ารัฐบาลส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับการกำหนดกฎเกณฑ์และมาตรฐานเพื่อสร้างความปลอดภัยของระบบ เนื่องด้วยเหตุผลที่ว่า Crowdfunding ยังคงเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ค่อนข้างใหม่เมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆ ดังนั้น ในช่วงแรกของการพัฒนา การสร้างความปลอดภัยอันจะนำไปสู่ความมั่นคงของระบบและความเชื่อมั่นของนักลงทุนจึงเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับแรก อย่างไรก็ตาม แหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding ยังมีช่องว่างในการพัฒนาอีกมาก ดังนั้น หน่วยงานด้านการพัฒนาในระดับนานาชาติอย่างธนาคารโลก จึงได้จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับการส่งเสริมการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding ไว้ โดยมีเป้าหมายในการสร้างระบบนิเวศน์ของ Crowdfunding ที่ดี และเป็นข้อเสนอแนะให้กับแต่ละประเทศในการนำไปประยุกต์ใช้จัดทำแนวทางการพัฒนาของตนเองต่อไป

โดยจากรายงานเรื่อง Crowdfunding's Potential for the Developing World ของธนาคารโลก ในปี 2013 ทางธนาคารโลกมองว่าคุณภาพและศักยภาพของระบบนิเวศน์ Crowdfunding จะขึ้นอยู่กับความเชื่อใจ (Trust) ของทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เนื่องจากการระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding นั้นแตกต่างจากการลงทุนในรูปแบบอื่นๆ ตรงที่นักลงทุนและผู้ประกอบการอาจไม่เคยรู้จักกันมาก่อน รวมทั้งไม่เคยมีการพูดคุยส่วนตัว และบางครั้งอาจอยู่กันคนละประเทศด้วย ทำให้ต่างฝ่ายต่างมีข้อมูลเกี่ยวกับอีกฝ่ายไม่ลึกหรือละเอียดเท่าการระดมทุนรูปแบบอื่นๆ ดังนั้น ความเชื่อใจจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยกระตุ้นให้เกิดการระดมทุนได้

ซึ่งทางธนาคารโลกก็มองว่าปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้เกิดความเชื่อใจระหว่างนักลงทุน ผู้ประกอบการ และบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ มีอยู่ 4 ด้านด้วยกัน ประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic) ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Cultural) ปัจจัยด้านสังคม (Social) และปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology) ซึ่งการพัฒนาปัจจัยทั้ง 4 อย่างนี้ย่อมรอบด้านก็จะช่วยให้เกิดการสร้างความเชื่อใจ (Trust) ซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญของระบบได้ ดังแสดงในแผนภาพที่ 44

แผนภาพที่ 44 ปัจจัย 4 ด้านที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนาประบบนิเวศน์ของ Crowdfunding ที่ดี



ที่มา: Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.

ในการนี้ ทางธนาคารโลกเองก็ได้เสนอแนวทางในการพัฒนาปัจจัยแต่ละด้าน ดังนี้

- **แนวทางการพัฒนาปัจจัยด้านเศรษฐกิจ**

สำหรับปัจจัยด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่ถือว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสูงสุด เนื่องจากกฎหมายหรือมาตรการทางเศรษฐกิจต่างๆ มีความสัมพันธ์กับปริมาณการระดมทุนโดยตรง ซึ่งในที่นี้หมายถึงความรวมถึงกฎหมายด้านการกำกับดูแลการลงทุนและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ทั้งในระยะของการจัดตั้งธุรกิจ การดำเนินธุรกิจ และออกจากธุรกิจด้วย

โดยในส่วนของการจัดตั้งธุรกิจ การศึกษาของธนาคารโลกพบว่ายังมีหลากหลายประเทศทั่วโลกที่กระบวนการจัดตั้งธุรกิจยังคงมีความซับซ้อน มีเงื่อนไขจำนวนมาก มีต้นทุนที่สูง และใช้เวลานานในการจัดตั้ง ดังนั้น รัฐบาลจึงควรมีการพิจารณากฎหมายและระเบียบข้อบังคับให้มีความเหมาะสม ลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็น และทำให้การดำเนินงานรวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อจะช่วยให้ผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้ามาในตลาดได้ง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้นภายใต้ต้นทุนที่ลดต่ำลง

ในขณะที่เดียวกัน ช่องทางการออกจากธุรกิจก็มีความสำคัญและมีส่วนเกี่ยวข้องกับภาระหน้าที่ของผู้ประกอบการด้วย ซึ่งในความเป็นจริง ปฏิเสธไม่ได้ว่าธุรกิจที่มีการดำเนินงานย่อมมีทั้งที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว โดยธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมักมีช่องทางการออกสู่ตลาดที่พร้อมอยู่แล้ว แต่ในทางกลับกัน ธุรกิจที่ไม่ประสบความสำเร็จจะต้องเผชิญกับต้นทุนบางส่วนจากการดำเนินตามกฎหมายล้มละลาย ทั้งนี้ รัฐบาลควรทำให้แน่ใจว่ากระบวนการทางกฎหมายสำหรับการล้มละลายจะต้องไม่หนักหนาสาหัสต่อผู้ประกอบการจนเกินไป หรือรุนแรงจนถึงขั้นที่ผู้ประกอบการไม่สามารถหรือไม่กล้าเสี่ยงที่จะเริ่มธุรกิจใหม่ๆ อีก

นอกจากนี้ รัฐบาลของแต่ละประเทศยังสามารถสร้างข้อยกเว้นในการบังคับใช้กฎหมาย พรบ. หลักทรัพย์ เพื่อให้กระบวนการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านช่องทาง Crowdfunding มีความสะดวกมากขึ้น การจัดทำข้อความที่จะสื่อเกี่ยวกับ Crowdfunding ให้เหมาะสมกับสังคม และการสร้างพันธมิตรทางตลาดสำหรับ Crowdfunding ก็สามารถช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนเพิ่มเติมได้

#### ● แนวทางการพัฒนาปัจจัยด้านเทคโนโลยี

เนื่องจาก Crowdfunding เป็นรูปแบบการระดมทุนที่มีเทคโนโลยีเป็นส่วนสำคัญ ดังนั้น การพัฒนาศักยภาพและความปลอดภัยของเทคโนโลยีจึงมีส่วนสำคัญต่อการพัฒนา Crowdfunding เช่นกัน โดยประเด็นหนึ่งที่ทางธนาคารโลกพูดถึงคือ รัฐบาลควรจะสนับสนุนให้ประชาชนในทุกพื้นที่สามารถเข้าถึงระบบและบริการทางอินเทอร์เน็ตได้อย่างทั่วถึง ซึ่งระบบดังกล่าวก็จะต้องมีเสถียรภาพที่เปิดโอกาสให้ผู้ใช้งานสามารถดำเนินธุรกรรมต่างๆ ได้อย่างสะดวกและต่อเนื่อง ซึ่งประเทศที่การพัฒนาเทคโนโลยียังอยู่ในระดับที่ไม่สูงนักก็อาจนำเทคโนโลยีและบทเรียนจากประเทศที่พัฒนาแล้วมาประยุกต์ใช้ได้

นอกจากนี้ เทคโนโลยีก็ยังเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการพูดคุยสื่อสารกันระหว่างภาคส่วนต่างๆ อันจะนำไปสู่การแลกเปลี่ยนทั้งความรู้และข้อมูล ดังนั้น รัฐบาลจึงควรพิจารณาให้มีการสร้างหรือซื้อแพลตฟอร์มสำหรับการสร้างเครือข่ายทางสังคมออนไลน์สำหรับประเทศเพื่อให้เกิดการแบ่งปันข้อมูลในวงกว้างได้

และสุดท้าย เนื่องจากเทคโนโลยีนั้นมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ดังนั้น รัฐบาลของแต่ละประเทศจึงต้องหมั่นตรวจสอบศักยภาพและความพร้อมของเทคโนโลยีของประเทศอยู่เสมอ โดยจะต้องศึกษาและกำหนดช่องว่างระหว่างเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบันกับความต้องการของสังคม รวมถึงการเปรียบเทียบกับเทคโนโลยีของประเทศอื่นๆ ด้วย เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

#### ● แนวทางการพัฒนาปัจจัยด้านวัฒนธรรม

ปัจจัยด้านวัฒนธรรมในที่นี้หมายถึงวัฒนธรรมการเป็นเจ้าของกิจการ (Entrepreneurial Culture) ซึ่งวัฒนธรรมดังกล่าวจะกำหนดปริมาณผู้ประกอบการและความต้องการเงินทุนในแต่ละประเทศ ที่จะส่งผลต่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในลำดับต่อมา โดยทางธนาคารโลกได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาวัฒนธรรมไว้ 2 ประการ โดยประการแรกได้แก่สนับสนุนให้เกิด Incubator หรือ Accelerator ใหม่ๆ และการสร้าง Co-working Space เพื่อเป็นแหล่ง

รวมตัวสำหรับผู้ประกอบการในการแลกเปลี่ยนไอเดียและพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ส่วนประการที่ 2 คือการส่งเสริมการสื่อสารและการให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ ซึ่งทั้ง 2 แนวทางนี้จะช่วยให้สังคมมีการรับรู้และเข้าใจการดำเนินกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การดำเนินธุรกิจแบบ Startups และความเข้าใจเกี่ยวกับการระดมทุนผ่านแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ มากยิ่งขึ้น ซึ่งก็จะทำให้เกิดการพัฒนาวัฒนธรรมการเป็นเจ้าของกิจการที่แข็งแกร่งของประเทศในอนาคตได้

● **แนวทางการพัฒนาปัจจัยด้านสังคม**

ปัจจัยทางด้านสังคมเป็นส่วนหนึ่งส่งผลต่อการสร้างความเชื่อมั่นในสังคมและการพัฒนาวัฒนธรรมการเป็นเจ้าของกิจการอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากความสนใจในการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตนั้นมีส่วนเกี่ยวข้องกับความเชื่อมโยงของอินเทอร์เน็ตกับการใช้ชีวิตของผู้คนและการมีส่วนร่วมของประชาชนในสังคม ดังนั้น รัฐบาลจึงควรสนับสนุนให้ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางสังคมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเข้าร่วมงานสัมมนา การใช้พื้นที่ Co-working Space ในการทำงาน การเข้าร่วมการแข่งขันประกวดแผนธุรกิจต่างๆ ฯลฯ ซึ่งการเข้าร่วมกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยสร้างเครือข่ายทางสังคมให้มีความใกล้ชิดและแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น รวมทั้งยังเป็นการขยายเครือข่ายและสร้างการรับรู้ของสังคมในวงกว้างขึ้นไปอีกด้วย

นอกจากนี้ รัฐบาลก็สามารถจัดทำสื่อและกิจกรรมเพื่อสร้างการรับรู้และความเข้าใจถึงระบบ Crowdfunding เพิ่มเติม เช่น การจัดกิจกรรมด้าน Crowdfunding ร่วมกับหน่วยงานอื่นเพื่อให้ความรู้ผู้ประกอบการเกี่ยวกับเทคนิคการระดมทุนที่ประสบความสำเร็จ หรือการให้ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Bloggers หรือ Tastemakers ในประเทศ สื่อสารกับประชาชนในสังคมเกี่ยวกับ Crowdfunding ก็สามารถช่วยสนับสนุนการมีส่วนร่วมของสังคมได้ด้วยเช่นกัน

**4.4.4 สรุปแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding จากกรณีศึกษาที่ดี**

เมื่อวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระหว่างกรณีศึกษาแล้ว ระหว่างจีน สหรัฐอเมริกา และธนาคารโลก พบว่า แต่ละประเทศต่างมีแนวทางการพัฒนา Crowdfunding ที่คล้ายคลึงกัน โดยมักเป็นการวางมาตรฐานในการกำกับดูแลเพื่อให้ระบบ Crowdfunding มีความปลอดภัยต่อผู้ใช้บริการ แต่ข้อเสนอแนะของธนาคารโลกอาจเป็นแนวทางการพัฒนาลำดับต่อไป ซึ่งแนวทางการพัฒนาของแต่ละประเทศและหน่วยงานสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 14

**ตารางที่ 14 สรุปผลการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding**

แนวทางการพัฒนา	จีน	สหรัฐอเมริกา	World Bank
ปรับแก้ข้อกำหนดประเภทนักลงทุน	✓	✓	✓
ปรับแก้กฎหมายให้ Crowdfunding มีความสะดวกมากขึ้น		✓	✓
แก้กฎหมายเรื่องการโฆษณา		✓	
กำหนดมาตรฐานในการรายงานข้อมูล	✓	✓	
กำหนดรายละเอียดของผู้ให้บริการ	✓	✓	
จัดทำบทลงโทษสำหรับการทุจริต	✓		

แนวทางการพัฒนา	จีน	สหรัฐอเมริกา	World Bank
สร้างพันธมิตรทางตลาดสำหรับ Crowdfunding			✓
จัดทำสื่อและกิจกรรมส่งเสริมการรับรู้			✓
สนับสนุนปัจจัยที่เสริมสร้างวัฒนธรรม			✓

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าสิ่งที่รัฐบาลในประเทศต้นแบบกำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบันคือการวางกฎเกณฑ์และมาตรฐานต่างๆ เพื่อสร้างเสถียรภาพและความมั่นคงให้กับตลาด ไม่ว่าจะเป็นการปรับแก้ข้อกำหนดประเภทนักลงทุน กำหนดมาตรฐานในการรายงานข้อมูล และกำหนดรายละเอียดของผู้ให้บริการ ซึ่งมาตรการดังกล่าวอาจเพียงพอสำหรับการพัฒนาในระยะเริ่มต้นนี้ แต่ในลำดับต่อไป รัฐบาลอาจต้องมีการจัดทำมาตรการในส่วนอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องเพิ่มเติมตามที่ธนาคารโลกได้ตั้งข้อเสนอมไว้ ทั้งนี้ เพื่อให้การระดมทุนรูปแบบ Crowdfunding สามารถพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

#### 4.5. สรุปบทเรียนจากการศึกษาทิศทางการเติบโตและแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

จากการศึกษาและทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบของประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศตุรกี ประเทศอิสราเอล และประเทศจีน รวมถึงข้อเสนอแนะจากองค์การระหว่างประเทศอย่างเช่น OECD และธนาคารโลกในข้างต้น จะเห็นได้ว่าแหล่งเงินทุนแต่ละประเภทมีมาตรการและแนวทางการสนับสนุนที่หลากหลายและแตกต่างกันไปตามคุณลักษณะของแหล่งเงินทุนดังกล่าว โดยมาตรการหลักของแหล่งเงินทุนแต่ละรูปแบบสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 15

ตารางที่ 15 สรุปมาตรการหลักในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ

รูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือก	มาตรการหลักในการพัฒนา
การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investment)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เน้นการสร้างเครือข่าย</li> <li>2. ออกมาตรการเพื่อดึงดูดนักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี</li> </ol>
การร่วมลงทุนจากกลุ่มนักลงทุนอาชีพ (Venture Capital)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. สร้าง Ecosystem ที่เอื้อต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน</li> <li>2. ลงทุนร่วมกับผู้ประกอบการธุรกิจร่วมลงทุนผ่านช่องทางต่างๆ</li> <li>3. สนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนานวัตกรรม</li> </ol>
การระดมทุนจากคนหมู่มาก โดยใช้อินเตอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. กำหนดกฎระเบียบเพื่อสร้างมาตรฐานในการให้บริการ</li> <li>2. ปิดช่องโหว่ที่อาจทำให้เกิดการกระทำที่ผิดกฎหมาย</li> <li>3. กำหนดประเภทนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง</li> </ol>

สำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบการลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investment) นั้น จะเน้นการสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ ซึ่งนอกจากจะช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ ข้อมูลข่าวสาร และประสบการณ์ระหว่างกันแล้ว ยังเป็นการลดช่องว่างระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ ทำให้เกิดโอกาสในการลงทุนมากขึ้นอีกด้วย ส่วนอีกแนวทางหนึ่งที่สำคัญสำหรับ Angel investment คือ การออกมาตรการเพื่อดึงดูดนักลงทุน เช่น การลดหย่อน



ภาษี เพื่อให้ให้นักลงทุนมีแรงจูงใจในการลงทุนเพิ่มมากขึ้น อันจะเป็นผลดีต่อทั้งผู้ประกอบการและการพัฒนาของตลาดในภาพรวม

ส่วนรูปแบบการร่วมลงทุนจากกลุ่มนักลงทุนอาชีพ (Venture Capital) นั้น จะเป็นการเน้นการสร้าง Ecosystem ที่เอื้อต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยจะดำเนินการทั้งในฝั่งของนักลงทุนที่รัฐจะลงทุนร่วมกับผู้ประกอบการธุรกิจร่วมลงทุนผ่านช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้เงินสมทบทุน การจัดตั้งกองทุนร่วม หรือการลดหย่อนภาษีให้ เป็นต้น ในขณะเดียวกันก็มีการส่งเสริมทางฝั่งผู้ประกอบการไปด้วย โดยแนวทางหลักในการส่งเสริมคือการสนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนานวัตกรรมเพื่อให้เกิดสินค้าและผู้ประกอบการรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

และสุดท้าย สำหรับการระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding) สิ่งที่รัฐบาลหลายประเทศกำลังดำเนินการ คือ การกำหนดกฎระเบียบเพื่อสร้างมาตรฐานในการให้บริการ เพื่อเป็นการปิดช่องโหว่ที่อาจทำให้เกิดการกระทำที่ผิดกฎหมาย สร้างความปลอดภัยให้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ให้บริการ และยกระดับประสิทธิภาพและเสถียรภาพของระบบโดยรวม นอกจากนี้ ยังมีกำหนดประเภทนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยงในระบบ ผ่านการคัดกรองนักลงทุนตามระดับความเสี่ยงที่นักลงทุนแต่ละรายสามารถแบกรับได้อีกด้วย

## บทที่ 5 การศึกษานโยบายที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย

แม้ว่าในปัจจุบัน ประเทศไทยยังมีปริมาณการระดมทุนด้วยแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ค่อนข้างต่ำ แต่รัฐบาลไทยก็มีการจัดทำนโยบายและแผนยุทธศาสตร์ต่างๆ เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงเงินทุนสำหรับวิสาหกิจ และผลักดันการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก ดังนั้น เพื่อให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาของประเทศไทย และการจัดทำข้อเสนอแนะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่เกิดปัญหาทับซ้อนหรือขัดแย้งกันของข้อกฎหมาย การศึกษาในส่วนนี้จึงจะทบทวนนโยบายของประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ถึงแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีอยู่ในปัจจุบัน และหาช่องว่างที่จะสามารถพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมด้วยแนวทางอื่นๆ ในอนาคต

โดยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้แบ่งการทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ นโยบายและแผนฯ ที่เกี่ยวข้องของประเทศไทย และนโยบายและแผนฯ ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีผลการศึกษาดังต่อไปนี้

### 5.1 การทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย

ที่ปรึกษาทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยทั้งหมด 11 นโยบายได้แก่

- 1) แนวคิดโมเดล Thailand 4.0 และ กลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve
- 2) ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)
- 3) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564)
- 4) แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ (พ.ศ. 2559 – 2564)
- 5) แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2559 – 2564 และแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย (พ.ศ. 2555 – 2574)
- 6) แผนพัฒนาการเกษตร ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 - 2564)
- 7) ยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังตามร่างกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)
- 8) แผนแม่บทการปฏิรูปการคลังการเงินของกระทรวงการคลัง (พ.ศ. 2559 – 2563)
- 9) แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
- 10) แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 ของธนาคารแห่งประเทศไทย
- 11) แผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. 3 ปี พ.ศ. 2559-2561

โดยมีผลการทบทวนนโยบายและแผนฯ ดังต่อไปนี้

- 1) แนวคิดโมเดล Thailand 4.0 และ กลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve

แนวคิดโมเดล Thailand 4.0 สะท้อนวิสัยทัศน์ในการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย กล่าวคือ ในระยะเริ่มแรกแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทยได้รับการขับเคลื่อนภายใต้โมเดลประเทศไทย 1.0 ซึ่งเน้นศักยภาพของภาคเกษตรกรรม อาศัยการส่งออกสินค้าเกษตรประเภทต่างๆ เป็นภาคธุรกิจหลักในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ ก่อนพัฒนาเข้าสู่ยุคของอุตสาหกรรมยุคต้นภายใต้โมเดลประเทศไทย 2.0 ซึ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมเบา ลดการพึ่งพาการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ จนกระทั่งเข้าสู่ยุคประเทศไทย 3.0 การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตให้แก่ภาคอุตสาหกรรมหนัก เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ฯลฯ กลายเป็นยุทธศาสตร์หลักของการพัฒนาประเทศ ด้วยหวังว่าความเข้มแข็งของภาคอุตสาหกรรมหนักจะผลักดันให้ไทยก้าวเป็นเสือตัวที่ 5 ของเอเชีย

อย่างไรก็ดี การพัฒนาขีดความสามารถของภาคอุตสาหกรรมภายใต้โมเดลประเทศ 3.0 ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมามิได้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดดังที่รัฐบาลหลายยุคหลายสมัยได้ตั้งเป้าหมายไว้ การขยายตัวของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) สาขาอุตสาหกรรมเติบโตเฉลี่ยเพียงร้อยละ 3 ต่อปี การลงทุนเพิ่มขึ้นเฉลี่ยเพียงร้อยละ 2 ต่อปี มูลค่าการส่งออกภาคอุตสาหกรรมขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 5.4 ต่อปี และผลิตภาพรวม (Total Factor Productivity: TFP) ภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 0.7 ต่อปี<sup>11</sup> อีกทั้งการพึ่งพาการผลิตเพื่อส่งออกนำมาซึ่งความเปราะบางของเศรษฐกิจไทยในองค์กรรวม วิกฤตทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในประเทศต่างๆ ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยประสบภาวะชะงักงันในบางช่วง สถานการณ์เช่นนี้เป็นสิ่งสะท้อนว่าโมเดลประเทศ 3.0 ไม่สามารถนำพาประเทศก้าวข้ามกับดักประเทศรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศรายได้สูงตามเป้าหมายยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปีได้

การพัฒนาโครงสร้างเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายใต้โมเดลประเทศไทย 4.0 จึงเป็นคำตอบในการสร้างความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจให้แก่ประเทศ โดยอาศัยเทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นกลไกหลักในการสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจ (Innovation Drive Economy) ของไทยในอนาคต กล่าวคือ ภาครัฐกำลังกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างใน 3 มิติที่สำคัญ ประกอบด้วย

- (1) เปลี่ยนจากการผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่สินค้านวัตกรรม
- (2) เปลี่ยนจากการขับเคลื่อนประเทศด้วยภาคอุตสาหกรรม ไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์

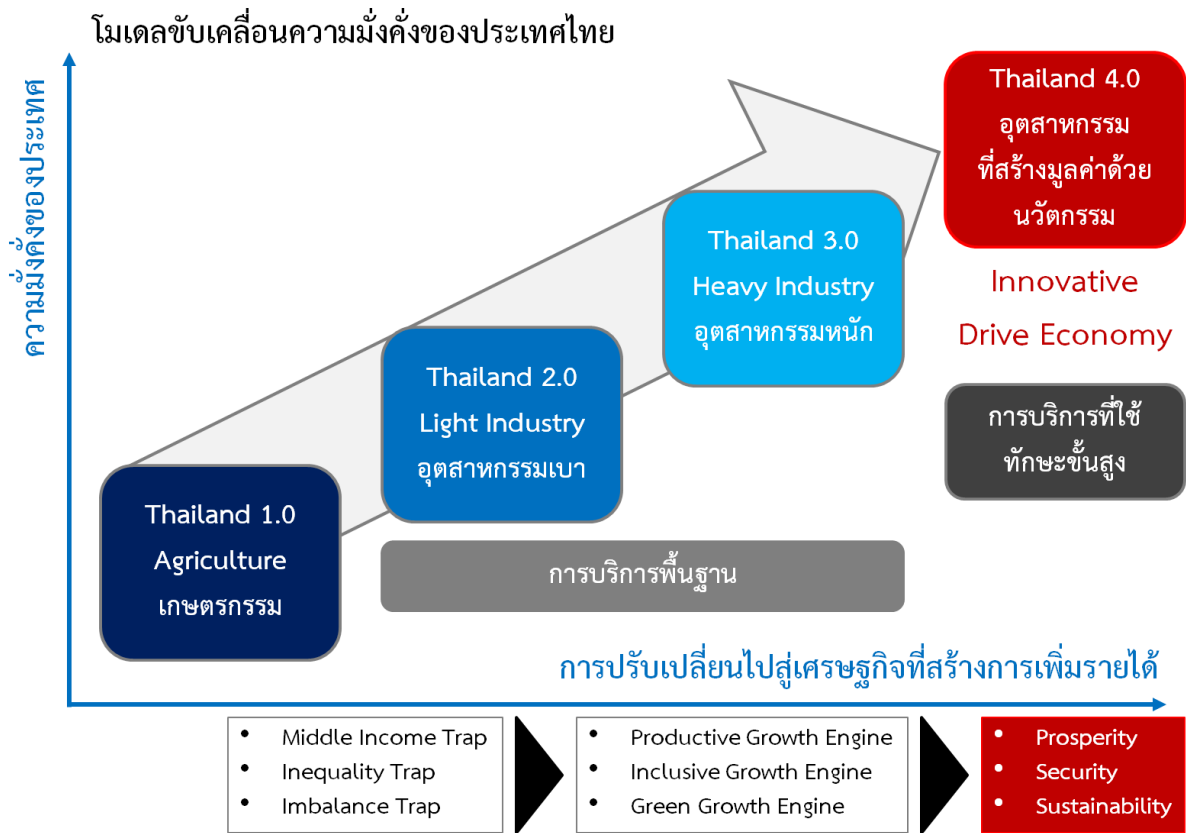
และนวัตกรรม

- (3) เปลี่ยนจากการเน้นภาคการผลิตสินค้าไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น

ซึ่งสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 45

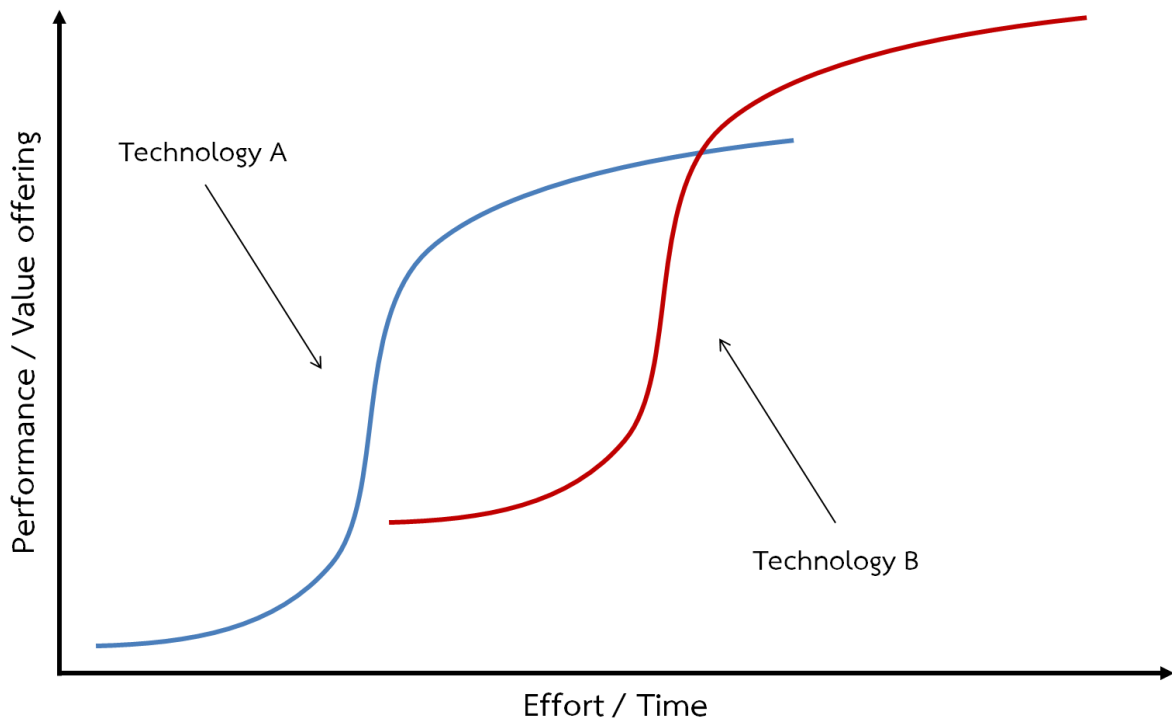
<sup>11</sup> ยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)

แผนภาพที่ 45 โมเดลการขับเคลื่อนความมั่งคั่งของประเทศไทย



แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาก่อสร้างอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579) ระบุว่าโมเดลประเทศไทย 4.0 เป็นแนวคิดการแสวงหาโอกาสการขับเคลื่อนความมั่งคั่ง (Engines of Growth) ชุดใหม่ โดยการแปลงความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Competitive Advantages) ของประเทศที่มีอยู่ 2 ด้าน คือ ความหลากหลายทางชีวภาพและความหลากหลายเชิงวัฒนธรรมให้กลายเป็น “ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” โดยการเติมความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี รวมถึงการบริหารจัดการมาเป็นองค์ประกอบในการปรับโครงสร้างจากกลุ่มอุตสาหกรรมดั้งเดิมสู่กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าและความซับซ้อนสูง ทั้งนี้ โดยปกติแล้วเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ จะมีชีวิตของนวัตกรรม (Innovation Lifecycle) ซึ่งอธิบายได้ด้วยกราฟเส้นโค้งรูปตัวเอส หรือ S-Curve ที่ใช้อธิบายถึงประสิทธิภาพและความประหยัดต้นทุนของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปตามเวลาที่ผ่านไป

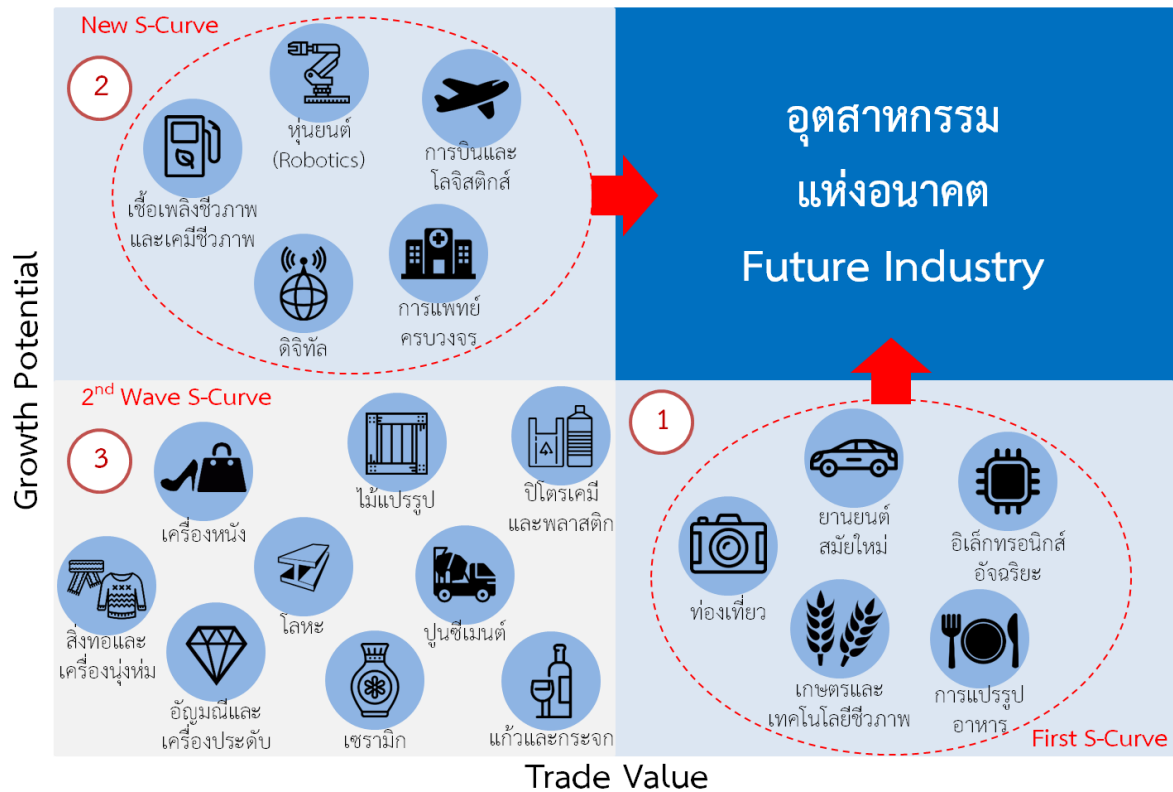
แผนภาพที่ 46 วงจรชีวิตของนวัตกรรม



จากแผนภาพข้างต้นพบว่า ในระยะเริ่มต้นที่เทคโนโลยีได้รับการคิดค้นขึ้นมาใหม่นั้น เทคโนโลยีดังกล่าวยังต้องอาศัยทั้งเงินลงทุนและเวลาในการปรับปรุงประสิทธิภาพ จนกระทั่งประสิทธิภาพของเทคโนโลยีนั้นเติบโตจนถึงจุดอิ่มตัวที่เกิดประสิทธิภาพสูงสุด องค์กรจะต้องแสวงหานวัตกรรม เทคโนโลยี หรือ S-Curve เส้นใหม่มาเติมเต็มขีดความสามารถในการแข่งขันและรักษาตำแหน่งการพัฒนา ไม่เช่นนั้นองค์กรนั้นมีโอกาสสูงที่จะหยุดนิ่ง ล้าหลัง และถดถอยในที่สุด

เมื่อนำแนวคิดภายใต้โมเดลประเทศไทย 4.0 มาเป็นกรอบในการพิจารณา S-Curve ของกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทยปัจจุบัน สามารถจำแนกได้ 3 กลุ่มหลักตามมูลค่าทางเศรษฐกิจและแนวโน้มการเติบโตในอนาคต ได้แก่

แผนภาพที่ 47 การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไทยเพื่อไปสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคต



<p><b>1. First S-Curve</b>  <b>ต่อยอด 5 อุตสาหกรรมเดิม</b>                  ลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ปัจจัยผลิต</p>	<p><b>2. New S-Curve</b>  <b>เดิม 5 อุตสาหกรรมอนาคต</b>                  ปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี เพื่อเป็นกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ</p>	<p><b>3. 2<sup>nd</sup> Wave S-Curve</b>                  กลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องมีการปฏิรูปใหม่ เพื่อให้สามารถเติบโตต่อไปในยุคของเทคโนโลยีในอนาคตได้</p>
--	--	--

**กลุ่มที่ 1** อุตสาหกรรมต่อยอดอุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ (First S-Curve) เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร อุตสาหกรรมท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ

อุตสาหกรรมกลุ่มนี้เป็นอุตสาหกรรมที่ประเทศไทยมีศักยภาพความเชี่ยวชาญในการผลิต สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจและมูลค่าการค้าได้เป็นจำนวนมาก แต่หากขาดการพัฒนาต่อยอดด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ อุตสาหกรรมกลุ่มนี้มีแนวโน้มถึงจุดอิ่มตัวและมีความสามารถในการเติบโตต่ำ จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาช่วยพัฒนาให้กลุ่มอุตสาหกรรมนี้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

**กลุ่มที่ 2** อุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve) ประกอบด้วย อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพ อุตสาหกรรมดิจิทัล และอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

กลุ่ม New S-Curve เป็นอุตสาหกรรมหน้าใหม่ที่มีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในระดับเข้มข้น มีความสามารถในการเติบโตไปในอนาคตได้สูง แต่เนื่องด้วยความนำสมัยของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง ส่งผลให้ปัจจุบันยังมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย กลุ่มอุตสาหกรรมยังไม่เข้มแข็ง มูลค่าทางเศรษฐกิจจึงยังไม่มากนักเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่ม First S-Curve ดังนั้น ภาครัฐจึงเน้นการพัฒนาเสริมสร้างความแข็งแกร่ง รวมถึงสร้างโอกาสทางธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้

**กลุ่มที่ 3** อุตสาหกรรมที่ควรปฏิรูป (2nd Wave S-Curve) ประกอบด้วย อุตสาหกรรมเครื่องหนัง อุตสาหกรรมไม้แปรรูป อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลาสติก อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมโลหะ อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ อุตสาหกรรมเซรามิก อุตสาหกรรมแก้วและกระจก

สำหรับกลุ่มที่ 3 นี้เป็นอุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีแบบเดิมในการผลิต มีความสามารถในการเติบโตที่จำกัด และบางอุตสาหกรรมสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจไม่มากนักเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมในกลุ่มที่ 1 ดังนั้น จำเป็นต้องมีการปฏิรูปอุตสาหกรรมกลุ่มนี้โดยการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์อุตสาหกรรมใหญ่ เพิ่มการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เพิ่มช่องทางการนำเสนอความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพื่อให้อุตสาหกรรมสามารถอยู่รอดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อนึ่ง เพื่อให้การพัฒนาประเทศภายใต้ทิศทางการพัฒนาข้างต้นเกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม จำเป็นต้องอาศัยการบูรณาการทำงาน และความร่วมมือจากทุกภาคส่วน เพื่อเร่งให้เกิดกระบวนการพัฒนาด้านนวัตกรรมและการกระจายความมั่งคั่ง เริ่มตั้งแต่การพัฒนาองค์ความรู้ (Pure Science) การสร้างเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology & Innovation) การพัฒนาการผลิต (Engineering) และท้ายที่สุด คือ การพัฒนาเชิงพาณิชย์ (Commerce) สำหรับนโยบายการเงินและการคลังที่สอดคล้องกับโมเดลประเทศไทย 4.0 นั้น ได้รับการระบุไว้ในแผนแม่บทการปฏิรูปการเงิน/ การคลังเพื่อสังคมกรอบระยะกลาง 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 – 2563 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง กำหนดให้มี “กองทุนเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมที่เป็น New Engine of Growth 5 อุตสาหกรรมเดิม และสร้าง 5 อุตสาหกรรมในอนาคต” มูลค่ากองทุน 1 หมื่นล้านบาท และสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) เพื่อพลิกโฉมเศรษฐกิจไทยให้เป็นอุตสาหกรรมและบริการทันสมัย โดยกระทรวงการคลังจะมีมาตรการต่างๆ เช่น การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรม Startups มีมากขึ้นในระบบเศรษฐกิจจะทำให้เกิดสังคมที่มีนวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อน

## 2) ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)

สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและการเมืองในประเทศ และพลวัตทางเศรษฐกิจ ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี และการผันแปรของสภาพแวดล้อมระดับภูมิภาคและระดับโลก ต่างเป็นความท้าทายต่อการกำหนดทิศทางการพัฒนาประเทศในอนาคต ดังนั้น เพื่อให้การบริหารราชการแผ่นดินของประเทศจากนี้เป็นต้นไปมีความต่อเนื่องและเป็นเอกภาพ ประเทศไทยจึงจำเป็นต้องมี “ยุทธศาสตร์ชาติ” เป็นกรอบระยะยาวในการกำหนดทิศทางการปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้สอดคล้องกับภูมิทัศน์ใหม่ และสามารถรับมือกับความเสี่ยงและภัยคุกคามรูปแบบใหม่ได้ด้วยหลักการข้างต้นนำมาสู่การกำหนดกรอบยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579) ภายใต้วิสัยทัศน์ “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ด้วยการพัฒนาตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง” มุ่งให้ประเทศมีขีดความสามารถในการแข่งขัน มีรายได้สูงอยู่ในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว คนไทยมีความสุข อยู่ดี กินดี สังคมมีความมั่นคง เสมอภาคและเป็นธรรม

สำหรับกรอบการพัฒนาภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579) ประกอบด้วย 6 ยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ 1) ยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคง 2) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน 3) ยุทธศาสตร์การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคน 4) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างโอกาสความเสมอภาคและเท่าเทียมกันทางสังคม 5) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างการเติบโตบนคุณภาพชีวิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และ 6) ยุทธศาสตร์ด้านการปรับสมดุลและพัฒนาระบบการบริหารจัดการภาครัฐ

ทั้งนี้ ประเด็นด้านการสนับสนุนทางการเงิน และการส่งเสริมศักยภาพของภาคธุรกิจ SMEs จะอยู่ภายใต้วิสัยทัศน์ด้านการสร้างความมั่งคั่ง อันมีเป้าหมายเพื่อสร้างความสมบูรณ์ในทุนที่จะสามารถสร้างการพัฒนาต่อเนื่อง ได้แก่ ทุนมนุษย์ ทุนทางปัญญา ทุนทางการเงิน ทุนที่เป็นเครื่องมือเครื่องจักร ทุนทางสังคม และทุนทางทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และอยู่ในกรอบการดำเนินงานยุทธศาสตร์ที่ 2 การสร้างความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งมุ่งนำพาประเทศไทยก้าวข้ามกับดักประเทศรายได้ปานกลางขั้นสูงสู่การเป็นประเทศพัฒนาแล้ว ให้ความสำคัญกับการพัฒนาภาคการผลิตและบริการบนฐานของการพัฒนานวัตกรรม อาศัยการใช้ดิจิทัลและการค้าที่เข้มข้นเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ และขยายกิจกรรมการผลิตและบริการ ครอบคลุมทั้งในส่วนของส่งเสริมการทำเกษตรยั่งยืนที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การพัฒนาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูง รวมถึงพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการให้บริการสุขภาพ ธุรกิจบริการด้านการเงิน และธุรกิจบริการที่มีศักยภาพอื่นๆ เช่น การขนส่งและโลจิสติกส์ เป็นต้น โดยมีตัวอย่างเป้าหมายในยุทธศาสตร์ที่ 2 สำหรับการดำเนินงานในระยะ 5 ปีแรกของ (ร่าง)กรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี เช่น การลงทุนรวมขยายตัวไม่ต่ำกว่าเฉลี่ยร้อยละ 8.0 (การขยายตัวของการลงทุนภาครัฐไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10.0 และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7.5) สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ต่อ GDP เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40.0

จากกรณีนี้ พบว่า ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปีเปิดกว้างให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องพัฒนายุทธศาสตร์ที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองเป้าหมายของการเพิ่มผลิตภาพมวลรวมสำหรับประเทศ โดยมีได้กำหนดลักษณะ เงื่อนไข ข้อบังคับ หรือจำกัดประเภทกองทุนเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการไว้ ทั้งนี้ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของลักษณะเงินทุนประเภทต่างๆ ในอนาคต



### 3) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ปี พ.ศ. 2560 – 2564

แผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) คือหนึ่งในกลไกพื้นฐานที่จะขับเคลื่อนแนวคิดการพัฒนาภายใต้กรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะยาว 20 ปี โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้กำหนดเป้าหมายของการพัฒนาเศรษฐกิจในช่วงแผนฯ ฉบับที่ 12 ไว้ดังต่อไปนี้

#### (1) เศรษฐกิจขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายที่ 1 เศรษฐกิจเติบโตได้ตามศักยภาพ ประชาชนมีความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตดีขึ้น โดยอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเฉลี่ยในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 และรายได้ต่อหัวไม่ต่ำกว่า 8,200 ดอลลาร์สหรัฐในปี พ.ศ. 2564 และรายได้สุทธิของรัฐบาลต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไม่ต่ำกว่าร้อยละ 19.0

เป้าหมายที่ 2 การลงทุนภาครัฐและภาคเอกชนขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยอัตราการขยายตัวของการลงทุนจากภาครัฐไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ต่อปี ในขณะที่ภาคเอกชนจะมีอัตราการขยายตัวของการลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7.5 ต่อปี

เป้าหมายที่ 3 พัฒนาระบบการส่งออกให้ขยายตัวและเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยกำหนดอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 4.0

เป้าหมายที่ 4 เพิ่มผลิตภาพการผลิตของประเทศ โดยผลิตภาพการผลิตของปัจจัยการผลิต และปัจจัยแรงงานจะต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 2.5 ต่อปี

เป้าหมายที่ 5 รักษาเสถียรภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยรักษาอัตราเงินเฟ้อระยะปานกลางอยู่ที่ร้อยละ 2.5 +/- 1.5 หนี้สาธารณะคงค้าง ณ สิ้นแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ไม่เกินร้อยละ 55 ของมูลค่า GDP และดุลบัญชีเดินสะพัดไม่เกินร้อยละ 2 ของ GDP

เป้าหมายที่ 6 เพิ่มการลงทุนจากความร่วมมือภาครัฐและภาคเอกชนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ โดยส่งเสริมให้เกิดการลงทุนจากความร่วมมือดังกล่าวเฉลี่ยปีละ 47,000 ล้านบาท

เป้าหมายที่ 7 ประชาชนและผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบภาษีมากขึ้น

เป้าหมายที่ 8 ประเทศไทยมีอันดับความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจจากการจัดอันดับของ IMD เลื่อนขึ้นไปอยู่ในกลุ่ม 1 ใน 25 ของประเทศแรกที่ได้รับการจัดอันดับทั้งหมด

#### (2) การสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจรายสาขา

เป้าหมายที่ 1 เศรษฐกิจรายสาขาเติบโตอย่างเข้มแข็งและเป็นฐานในการสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ อัตราการขยายตัวของภาคเกษตร อุตสาหกรรม และบริการ ขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 3, 4.5 และ 6 ตามลำดับ

เป้าหมายที่ 2 เกษตรมีรายได้เงินสดสุทธิทางการเกษตรเพิ่มขึ้น และมีพื้นที่การทำเกษตรกรรมยั่งยืนเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

เป้าหมายที่ 3 พัฒนาพื้นที่ไปสู่เมืองอุตสาหกรรมนิเวศ

เป้าหมายที่ 4 ประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และมีรายได้จากการท่องเที่ยวไม่ต่ำกว่า 3 ล้านล้านบาท

เป้าหมายที่ 5 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น โดยสัดส่วน GDP ของ SMEs ต่อ GDP ทั้งประเทศเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 45 เมื่อสิ้นสุดแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12

เป้าหมายที่ 6 เพิ่มประสิทธิภาพของภาคการเงินเพื่อให้เป็นกลไกสนับสนุนการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคม โดยอันดับขีดความสามารถในการแข่งขันภาคการเงินปรับตัวดีขึ้น คณะแนวทักะทางการเงินของคนไทยเท่ากับคณะแนวเฉลี่ยของโลก สัดส่วนการกู้เงินนอกระบบลดลง และเพิ่มปริมาณการใช้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์เป็น 200 ครั้ง/ปี/คน

ทั้งนี้ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 นี้ได้กำหนดแนวทางการพัฒนาที่มีความสำคัญสูง และสามารถผลักดันสู่การปฏิบัติในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ “การพัฒนาภาคการเงิน” ไว้ดังต่อไปนี้

(1) **เพิ่มประสิทธิภาพของระบบการเงินและสถาบันการเงินทั้งในตลาดเงินและตลาดทุน** ให้สามารถสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ลดต้นทุนการให้บริการ และช่วยสนับสนุนการค้าเงิน มาตราการทางการคลังให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น โดยส่งเสริมให้มีการแข่งขันในระบบสถาบันการเงินให้มากขึ้นส่งเสริมการใช้บริการทางการเงินและระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Money/ E-Payment) และบริการทางการเงินที่เป็นนวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ (Fintech) ขณะเดียวกันต้องเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน อาทิ การปรับปรุงกฎหมายทางการเงิน การคุ้มครองผู้ใช้บริการ ระบบการกำกับดูแล และพัฒนาบุคลากรทางการเงิน ตลอดจนสนับสนุนมาตรการต่างๆ ภายใต้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์แห่งชาติ และแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

(2) **ขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน** ขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยการสร้างเครือข่ายความเชื่อมโยงของระบบสถาบันการเงินทั้งระบบ ทั้งสถาบันการเงินเอกชน สถาบันการเงินเฉพาะกิจ และองค์กรการเงินฐานรากเพื่อให้ประชาชนทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างทั่วถึงในต้นทุนที่เหมาะสมทั้งด้านการออม การลงทุน สินเชื่อ ประกันภัย การชำระเงินและการโอน

(3) **พัฒนานวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ** ให้สอดคล้องกับความต้องการและบริบทการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนการพัฒนาตลาดทุนของประเทศให้มีความกว้างและความลึกมากขึ้น เพื่อเป็นแหล่งทุนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศโดยการสนับสนุนให้สถาบันการเงินออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ตอบสนองความต้องการของแต่ละกลุ่ม อาทิ กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความต้องการเงินทุนในลักษณะการร่วมทุน อาทิ กองทุนร่วมลงทุน หรือการระดมทุนผ่านระบบออนไลน์ (Crowdfunding)

(4) **เพิ่มประสิทธิภาพและเสถียรภาพของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ** ให้เป็นกลไกที่สนับสนุนดำเนินนโยบายของรัฐบาลได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่สร้างความเสี่ยงทางการคลัง

นอกเหนือจากแนวทางข้างต้น เพื่อให้การพัฒนาประเทศในช่วงระยะ 5 ปีนี้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ สศช. ได้กำหนดประเด็นยุทธศาสตร์หลักภายใต้แผนพัฒนา ฉบับที่ 12 รวมทั้งสิ้น 10 ประเด็นยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย

(1) ยุทธศาสตร์การเสริมสร้าง และพัฒนาศักยภาพทุนมนุษย์  
พัฒนาคนทุกช่วงวัยเพื่อให้คนไทยเป็นคนดี คนเก่ง มีระเบียบวินัย และมีคุณภาพชีวิตที่ดี โดยเฉพาะการพัฒนาและดูแลผู้สูงอายุที่จะมีส่วนสูงขึ้นไปในสังคมสูงวัยทั้งการสร้างงานที่เหมาะสม การฟื้นฟูและดูแลสุขภาพ

(2) ยุทธศาสตร์การสร้าง ความเป็นธรรมลดความเหลื่อมล้ำในสังคม  
มุ่งเน้นการลดความเหลื่อมล้ำในทุกมิติเพื่อสร้างความปรองดองในสังคม การสร้างโอกาสให้ทุกคนในสังคมไทยสามารถเข้าถึงทรัพยากร แหล่งทุนในการประกอบอาชีพ เพื่อยกระดับรายได้และขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

(3) ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็ง ทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการนโยบายการเงินและนโยบายการคลัง รวมถึงการปฏิรูปภาษีทั้งระบบเพื่อรักษาเสถียรภาพและเพิ่มประสิทธิภาพของระบบเศรษฐกิจ การปรับโครงสร้างทั้งห่วงโซ่คุณค่าในภาคเกษตรอุตสาหกรรม บริการ การลงทุน การพัฒนา SMEs และเกษตรกรรุ่นใหม่

(4) ยุทธศาสตร์ด้านการเติบโต ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน

มุ่งอนุรักษ์ฟื้นฟูสร้างความมั่นคงของฐานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม สร้างสมดุลระหว่างการอนุรักษ์และการใช้ประโยชน์อย่างยั่งยืนและเป็นธรรม บริหารจัดการน้ำให้มีประสิทธิภาพ

(5) ยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคง

ให้ความสำคัญกับความมั่นคงที่ส่งผลกระทบต่อพัฒนาในทุกมิติ ทั้งมิติเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการพัฒนาศักยภาพให้ประเทศ

(6) ยุทธศาสตร์ด้านการเพิ่ม ประสิทธิภาพและธรรมาภิบาลในภาครัฐ

เพื่อให้การบริหารจัดการภาครัฐมีความโปร่งใส มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบและตรวจสอบได้อย่างเป็นธรรม ประชาชนมีส่วนร่วม ประเทศปราศจากคอร์รัปชัน มีการกระจายอำนาจ และแบ่งภารกิจรับผิดชอบที่เหมาะสมระหว่างส่วนกลาง ภูมิภาค และท้องถิ่น

(7) ยุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และระบบโลจิสติกส์

มุ่งเน้นการพัฒนากายภาพโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่งการเชื่อมโยงเครือข่ายโทรคมนาคม และการบริหารจัดการโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อสนับสนุนการพัฒนาพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษ พื้นที่เมือง การเชื่อมโยงการเดินทางและขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ

(8) ยุทธศาสตร์ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิจัย และนวัตกรรม

ให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนการพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิจัย และนวัตกรรม ต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11 ทั้งการเพิ่มการลงทุนวิจัยและพัฒนา และการปรับปรุงสภาพแวดล้อมของการพัฒนาวิทยาศาสตร์ฯ

(9) ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาค เมือง และพื้นที่เศรษฐกิจ

พัฒนาภาค เมืองและพื้นที่เศรษฐกิจสำคัญให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศ ศักยภาพ โอกาสและข้อจำกัดของพื้นที่ รวมทั้งความต้องการของภาคีการพัฒนาที่เกี่ยวข้อง สร้างฐานเศรษฐกิจใหม่เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

(10) ยุทธศาสตร์ด้านการต่างประเทศ ประเทศเพื่อนบ้าน และภูมิภาค

ประสานและพัฒนาความร่วมมือกันระหว่างประเทศทั้งในเชิงรุกและรับอย่างสร้างสรรค์ โดยมุ่งเน้นการดูแลการดำเนินงานตามข้อผูกพันและพันธกรณีตลอดจนมาตรฐานต่างๆ ที่ไทยมีความเกี่ยวข้องในฐานะประเทศสมาชิก ทั้งในเวทีระดับโลก ระดับภูมิภาค และระดับอนุภูมิภาค

จากกรอบยุทธศาสตร์และแผนการดำเนินงานสำคัญของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 ทำให้ตระหนักถึงความสำคัญในการปรับตัวของทุกภาคส่วนในระบบเศรษฐกิจเพื่อยกระดับขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ ในองค์กรรวม โดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังคงมีบทบาทสำคัญในขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน อีกทั้งแผนพัฒนาฯ ฉบับนี้ยังเปิดกว้าง และส่งเสริมให้นำนวัตกรรมรูปแบบใหม่ๆ มาใช้ในภาคบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการ

พัฒนารูปแบบบริการทางการเงิน อาทิ อาทิ กองทุนร่วมลงทุน หรือการระดมทุนผ่านระบบออนไลน์ (Crowd Funding) ดังนั้น  
จึงเป็นโอกาสที่สำคัญยิ่งของหน่วยงานบูรณาการงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะเร่งพัฒนาช่องทางทางการเงิน  
เพื่อส่งเสริมการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนตามแนวทางของแผนชาติ

#### 4) แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ ปี พ.ศ. 2559 – 2564

แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ฉบับล่าสุด ปี พ.ศ. 2559 – 2564 นับเป็นแผนยุทธศาสตร์ที่สะท้อนการปฏิรูป  
นโยบายการค้าของกระทรวงพาณิชย์ให้รองรับกับบริบทการค้าทั้งภายในประเทศ และการค้าระหว่างประเทศที่เปลี่ยนแปลง  
ไป โดยปรับเปลี่ยนยุทธศาสตร์การค้าจากเดิมที่มุ่งตอบสนองอุปทานในตลาดเป็นการผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์เป็นสำคัญ  
เน้นการให้ข้อมูลเชิงลึกด้านลักษณะความต้องการสินค้าหรือบริการของตลาดแก่ผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ประกอบการไทยอยู่รอด  
ในยุคอุปสงค์นำการค้า (Demand Driven) นอกจากนี้ กระทรวงพาณิชย์ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจการค้าและการส่งออกจาก  
เดิมที่เน้นการพึ่งพาสินค้า (Goods) ซึ่งมักมีข้อจำกัดด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มไปเป็นการเน้นการค้าและการส่งออกภาคบริการ  
ปรับบทบาทจากการกำกับและควบคุมเป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า ลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ  
การค้า และท้ายที่สุดเพื่อตอบโจทย์ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี และโมเดลประเทศไทย 4.0 กระทรวงพาณิชย์จึงการค้าไทยจากการ  
รับจ้างผลิต/บริการซึ่งได้ผลประโยชน์เพิ่มต่ำและไม่ยั่งยืน ไปสู่การเป็นผู้ค้าและผู้ประกอบการที่มีเอกลักษณ์และแบรนด์ของ  
ตนเอง โดยกำหนดวิสัยทัศน์ภายใต้แผนฉบับนี้ คือ “เศรษฐกิจการค้าของประเทศไทยมีความก้าวหน้าอย่างมั่นคง เป็นธรรม ยั่งยืน และ  
มีภูมิคุ้มกันต่อการเปลี่ยนแปลงเพื่อความอยู่ดีมีสุขของคนทั้งประเทศ”

จากแนวนโยบายดังกล่าว กระทรวงพาณิชย์ได้จำแนกพันธกิจหลักออกเป็น 5 ประการ คือ

- (1) การเสริมสร้างขีดความสามารถให้ผู้ประกอบการและวิสาหกิจบนฐานขององค์ความรู้ ความคิดสร้างสรรค์  
นวัตกรรม และทุนวัฒนธรรม โดยคำนึงถึงมิติด้านสิ่งแวดล้อมและदानสังคม
- (2) การสร้างความเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจในภูมิภาคเพื่อเข้าสู่การเป็นประชาคมอาเซียนและไปสู่วorld
- (3) การยกระดับประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์มูลค่า โดยการใช้นวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ การเป็นมิตร  
กับสิ่งแวดล้อม และการสร้างคุณธรรมกับสังคม
- (4) การสร้างสภาพแวดล้อมภายในประเทศที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นธรรม
- (5) การส่งเสริมและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการค้าให้เป็นปัจจัยเกื้อหนุนในการลดต้นทุน เพิ่มคุณภาพ และสร  
างสรรค์มูลค่าให้กับผู้ประกอบการ

พร้อมกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์หลักไว้ 5 ประเด็น ประกอบด้วย

- (1) ยุทธศาสตร์การยกระดับเศรษฐกิจการค้าของประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์มูลค่าและภาคบริการ ประเด็นการ  
พัฒนาในส่วนนี้จะให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ นวัตกรรม และการออกแบบสินค้าไทยให้เป็นที่ยอมรับในอาเซียนและ  
ตลาดโลก รวมไปถึงการส่งเสริมตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche market) อาทิ สินค้าฮาลาล หรือสินค้าเพื่อสุขภาพ ซึ่งตัวชี้วัดภายใต้  
ประเด็นยุทธศาสตร์นี้จะเน้นไปที่ร้อยละที่เพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออก มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับกลุ่มประเทศอาเซียน และ  
มูลค่าการค้าชายแดน และร้อยละที่เพิ่มขึ้นของการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจบริการ เป็นต้น

(2) ยุทธศาสตร์การเสริมสร้างขีดความสามารถผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจรายย่อย ซึ่งเน้นการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้เป็น Smart SMEs สร้างผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะกลุ่ม IDE (Innovation Driven Entrepreneur) หรือ Startups สร้างผู้ประกอบการ SMEs แบบบูรณาการ พัฒนาความพร้อมของผู้ประกอบการภาคธุรกิจบริการ และส่งเสริมการดำเนินธุรกิจในประเทศ โดยกำหนดตัวชี้วัดหลัก คือ จำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่ได้รับการพัฒนาให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน และจำนวนผู้ประกอบการที่ใช้ประโยชน์จากนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และการออกแบบในการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันและขยายโอกาสทางการค้า เป็นต้น

(3) ยุทธศาสตร์การพัฒนาการอำนวยความสะดวกทางการค้ารองรับเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการอำนวยความสะดวกทางการค้าสู่ e-Services การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ สนับสนุนการค้าและบริการ การปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบเพื่อลดอุปสรรคและเอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจทุกระดับ การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ทางการค้าและบริการ และการพัฒนาระบบจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาให้มีประสิทธิภาพ โดยมีตัวชี้วัดหลัก คือประเทศไทยมีลำดับที่ดีขึ้นจากการจัดอันดับความยากง่ายในการประกอบธุรกิจเมื่อเทียบกับนานาชาติจาก IMD

(4) ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งเศรษฐกิจการค้าภายในประเทศ ซึ่งเน้นการพัฒนาข้อมูลตลาดเชิงลึก พัฒนาศักยภาพตลาดกลางสินค้าเกษตรและตลาดชุมชน ส่งเสริมการเชื่อมตลาดโลกผ่านการค้าออนไลน์ (E-Commerce & M-Commerce) บริหารจัดการสินค้าเกษตรหลักเชิงรุก เป็นต้น ทั้งนี้ ตัวชี้วัดสำหรับประเด็นยุทธศาสตร์นี้ได้แก่ จำนวนตลาดชุมชนและตลาดกลางที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพให้เป็นช่องทางการตลาดแก่เกษตรกร วิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการ SMEs และร้อยละที่เพิ่มขึ้นของมูลค่าการค้าสินค้าเกษตรเป้าหมาย ฯลฯ

(5) ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรเชิงรุกและมีธรรมาภิบาล ซึ่งเป็นยุทธศาสตร์การบริหารจัดการภายในของกระทรวงพาณิชย์เพื่อตอบโจทย์การพัฒนาเศรษฐกิจการค้าของประเทศให้มีความก้าวหน้าอย่างมั่นคง

จากแผนยุทธศาสตร์ข้างต้น แม้ว่าบทบาทของกระทรวงพาณิชย์จะมีเกี่ยวข้องโดยตรงกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสม แต่กระทรวงพาณิชย์จะเป็นกลไกที่สำคัญยิ่งในการขยายตลาด สร้างรายได้ เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนสำหรับทุกขนาดธุรกิจ ประกอบกับกระทรวงพาณิชย์จะเป็นหน่วยงานสำคัญในการยกระดับประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสมดุลค่า โดยการใช้นวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ การเป้นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการสร้างคุณธรรมกับสังคม

## 5) แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2559 – 2564 และแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555 – 2574

การพัฒนาอุตสาหกรรมภายใต้แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรมปี พ.ศ. 2559 – 2564 มีหลักการที่สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานของยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี โมเดลประเทศไทย 4.0 และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 กล่าวคือกระทรวงอุตสาหกรรมจะเป็นหน่วยงานหลักในการผลักดันให้ภาคการผลิตมีความสมดุล มั่นคง และยั่งยืน สนับสนุนการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีสารสนเทศ และนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้เพื่อก่อให้เกิดการเพิ่มผลิตภาพ มูลค่า และมาตรฐาน รวมถึงพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก ทั้งนี้ ได้จำแนกยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม พ.ศ. 2559 – 2564 ไว้ 4 ประเด็นหลัก ประกอบด้วย

(1) ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพของภาคอุตสาหกรรม

กระทรวงอุตสาหกรรมมุ่งส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของประเทศ โดยเน้นการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม เพื่อเพิ่มผลิตภาพและมาตรฐานให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถแข่งขันในระดับที่สูงขึ้นได้ ทั้งนี้ มีการกำหนดตัวชี้วัดหลักๆ คือ ผลิตภาพ (TFP) ของภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.1 จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการพัฒนามีผลิตภาพ/นวัตกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 65 ต่อปี จำนวนผู้ประกอบการได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น เป็นต้น

(2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาปัจจัยสนับสนุนให้เอื้อต่อการลงทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรม

เพื่อสร้างโอกาสและลดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรม ทั้งนี้ ได้กำหนดตัวชี้วัดหลัก ได้แก่ จำนวนนิคมอุตสาหกรรมที่จัดตั้งขึ้นในเขตเศรษฐกิจพิเศษตามมติคณะรัฐมนตรี มูลค่า GPP ภาคอุตสาหกรรมในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้เพิ่มขึ้น และมูลค่าการลงทุนของโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น

(3) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมให้เป็นมิตรกับสังคมและสิ่งแวดล้อม

เพื่อส่งเสริมสถานประกอบการให้มีการพัฒนากระบวนการผลิตและยกระดับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียว พัฒนาปัจจัยแวดล้อมเพื่อผลักดันและจูงใจให้สถานประกอบการมีการปรับปรุงระบบให้เป็นมิตรกับสังคมและสิ่งแวดล้อม บริหารจัดการกากอุตสาหกรรมครบวงจร ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสะอาดและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดตัวชี้วัดไว้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงาน ได้แก่ จำนวนสถานประกอบการที่ได้รับการรับรองอุตสาหกรรมสีเขียวเพิ่มขึ้น เครือข่ายความร่วมมือเฝ้าระวังปัญหาสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยภาคอุตสาหกรรมได้รับการพัฒนาเพิ่มขึ้น หรือจำนวนจังหวัดที่พัฒนาเข้าสู่เมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศเพิ่มขึ้น

(4) ยุทธศาสตร์การพัฒนาสมรรถนะองค์กร

เป็นยุทธศาสตร์ภายในของกระทรวงอุตสาหกรรมเพื่อปรับโครงสร้างองค์กร พัฒนาระบบบริหารจัดการ จัดหาเครื่องมือ จัดการองค์ความรู้อันจะนำไปสู่การยกระดับศักยภาพการปฏิบัติงานของกระทรวงฯ

นอกเหนือจากแผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม พ.ศ. 2559 – 2564 นั้น แผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555 – 2574 เป็นอีกหนึ่งกลไกหลักในการขับเคลื่อนภาคอุตสาหกรรมให้มีแนวทางที่ชัดเจน และสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนได้ในระยะยาวภายใต้วิสัยทัศน์ “มุ่งสู่อุตสาหกรรมสร้างสรรค์ที่สมดุลและยั่งยืน” โดยมีการจำแนกแนวทางการดำเนินงานออกเป็น 3 ประเด็นยุทธศาสตร์หลัก ประกอบด้วย

(1) การยกระดับคลัสเตอร์อุตสาหกรรมและขยายเครือข่ายการผลิตสู่ต่างประเทศ (Internationalized Industrial Structure and Clusters to Capture Global Opportunities) ซึ่งมีกลยุทธ์ระยะสั้นระยะ 1 - 5 ปี ระยะกลางตั้งแต่ 5 - 10 ปี และระยะยาวตั้งแต่ 10 - 20 ปี ดังต่อไปนี้

ระยะ 1 – 5 ปี	ระยะ 5 – 10 ปี	ระยะ 10 – 20 ปี
- ส่งเสริมการพัฒนาคลัสเตอร์ให้มีความสามารถเฉพาะด้าน	- ส่งเสริมการร่วมมือระหว่างกลุ่มคลัสเตอร์กับบริษัทขนาดใหญ่ในภูมิภาค	- ส่งเสริมการลงทุนการผลิต บริการ และจัดจำหน่ายสินค้าในเครือข่ายสู่ภายนอกภูมิภาค

ระยะ 1 – 5 ปี	ระยะ 5 – 10 ปี	ระยะ 10 – 20 ปี
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เชื่อมโยงฐานการผลิตและบริการในภูมิภาคอาเซียน</li> <li>- สนับสนุนการลงทุนในฐานการผลิตสินค้านวัตกรรมของต่างประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สนับสนุนการบริหารจัดการเครือข่ายการผลิตบริการและจัดจำหน่ายในอาเซียน</li> <li>- สร้างภาพลักษณ์สินค้าไทยในระดับภูมิภาค</li> <li>- สร้างบทบาทให้ประเทศไทยมีส่วนในการกำหนดมาตรฐานการผลิตในภูมิภาค</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สร้างภาพลักษณ์สินค้าไทยในระดับสากล</li> <li>- สร้างบทบาทให้ประเทศไทยมีส่วนในการควบคุมมาตรฐานการผลิตในเวทีโลก</li> </ul>

(2) การยกระดับศักยภาพผู้ประกอบการให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน (Upgrade and Create Sustainable Entrepreneur) ซึ่งมีกลยุทธ์ระยะสั้นระยะ 1 - 5 ปี ระยะกลางตั้งแต่ 5 – 10 ปี และระยะยาวตั้งแต่ 10 – 20 ปี ดังต่อไปนี้

ระยะ 1 – 5 ปี	ระยะ 5 – 10 ปี	ระยะ 10 – 20 ปี
<ul style="list-style-type: none"> <li>- สร้างความเข้มแข็ง SMEs ให้มีประสิทธิภาพและมาตรฐานการผลิต</li> <li>- ส่งเสริมการบริหารจัดการการผลิตด้านต้นทุน ความเสี่ยง และจรรยาบรรณ</li> <li>- สนับสนุนการต่อยอดงานวิจัยสู่การผลิตเชิงพาณิชย์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สนับสนุนการสร้างนวัตกรรมมูลค่าเพิ่ม และทรัพย์สินทางปัญญา</li> <li>- ส่งเสริมการร่วมลงทุนกับบริษัทชั้นนำในโลกในด้านการวิจัย พัฒนา และการตลาด</li> <li>- พัฒนาการผลิตสู่ Green Industry ทั้งระบบ</li> <li>- สนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับในอาเซียนและภูมิภาค</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ส่งเสริม SMEs ไทยก้าวเข้าสู่การเป็นบริษัทชั้นนำในโลก</li> <li>- สนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล</li> <li>- พัฒนาความเข้มแข็งของการประกอบการอย่างมีส่วนร่วมและสมดุลในแต่ละชุมชน</li> </ul>

(3) การยกระดับโครงสร้างสนับสนุนอุตสาหกรรมเพื่อการบริหารจัดการอุตสาหกรรมอย่างบูรณาการ (Enhance Competitive Industry Platform) ซึ่งมีกลยุทธ์ระยะสั้นระยะ 1 - 5 ปี ระยะกลางตั้งแต่ 5 – 10 ปี และระยะยาวตั้งแต่ 10 – 20 ปี ดังต่อไปนี้

ระยะ 1 – 5 ปี	ระยะ 5 – 10 ปี	ระยะ 10 – 20 ปี
<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดแนวทางการจัดสรรทรัพยากร (ที่ดิน น้ำ ไฟฟ้า)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดตั้ง Green Industry Zone รองรับการผลิต และการเชื่อมโยง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ยกกระดับบุคลากรให้มีความสามารถเป็นที่ยอมรับในระดับโลก</li> </ul>

ระยะ 1 – 5 ปี	ระยะ 5 – 10 ปี	ระยะ 10 – 20 ปี
วัตถุประสงค์ ฯลฯ) รองรับการพัฒนาอุตสาหกรรม - ปรับปรุงกฎระเบียบ รวมถึงการบังคับใช้กฎหมายให้เอื้อต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างสมดุล - จัดหาและพัฒนาบุคลากรภาคอุตสาหกรรมให้มีปริมาณ/คุณภาพเพียงพอ - สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือกองทุน - จัดตั้งหรือพัฒนาศูนย์ทดสอบ/วิจัย/ ออกแบบที่รองรับมาตรฐานสากล - สนับสนุนให้มีหน่วยงานกลางสำหรับการบริหารจัดการในแต่ละอุตสาหกรรม	ในภูมิภาคและยกระดับสินค้าเชื่อมโยงเกษตร - ยกระดับบุคลากรให้มีความสามารถเป็นที่ยอมรับในระดับภูมิภาค - พัฒนาศูนย์ทดสอบ/ วิจัย/ ออกแบบรองรับการใช้งานในอาเซียน - พัฒนาและบูรณาการโครงสร้างพื้นฐานและระบบโลจิสติกส์อาเซียน	- พัฒนาและบูรณาการโครงสร้างพื้นฐานและระบบโลจิสติกส์รองรับ ASEAN+6

ทั้งนี้ แผนแม่บทฯ ฉบับนี้ได้ระบุรูปแบบการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Access to Capital) มุ่งเน้นไปที่การสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มผู้ประกอบการสำหรับสนับสนุนการลงทุนเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืน หรือสร้างโอกาสในการแข่งขันกับนานาประเทศ เช่น การลงทุนพัฒนานวัตกรรม การลงทุนขยายกิจการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงการลงทุนที่สนับสนุนการพัฒนาองค์ความรู้สำหรับบุคลากรในภาคอุตสาหกรรมเป็นสำคัญ โดยมีได้กำหนดรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับการประกอบธุรกิจไว้ ดังนั้น การพิจารณาความสอดคล้องของแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ภายใต้แผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555 – 2574 จะคำนึงถึงวัตถุประสงค์ในการลงทุนเป็นสำคัญ เน้นการลงทุนเพื่อสร้างนวัตกรรมให้แก่ธุรกิจ เปิดโอกาสให้หน่วยงานต่างๆ สามารถพิจารณาเลือกรูปแบบแหล่งเงินทุนได้อย่างเป็นอิสระ

#### 6) แผนพัฒนาการเกษตร ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 - 2564)

การกำหนดกรอบแนวคิดและทิศทางการพัฒนาของแผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) ยังคงมีแนวทางเชื่อมต่อกับแผนพัฒนาการเกษตรในช่วงที่ผ่านมา โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาเกษตรกรให้เป็นศูนย์กลางการพัฒนาย่างสมดุล ส่งเสริมการรวมกลุ่มเป็นสถาบันเกษตรกรในชุมชนต่างๆ เพื่อผลักดันให้สามารถดำเนินงานในรูปแบบของธุรกิจเกษตรพึ่งพาตนเองได้ โดยน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มาขยายผลอย่างต่อเนื่อง ในขณะเดียวกัน แผนพัฒนาการเกษตรฉบับล่าสุด



นี้จัดว่าเป็นก้าวสำคัญของการพัฒนาประเทศจากวิธีการทำเกษตรแบบดั้งเดิมไปสู่การบริหารจัดการการเกษตรแบบสมัยใหม่ โดยอาศัยเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาสนับสนุนการผลิตสินค้าเกษตร ซึ่งจะเป็นการพัฒนาที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ และแนวทางการพัฒนาประเทศภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0<sup>12</sup>

สำหรับวิสัยทัศน์ของแผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) นี้กำหนดไว้ว่า “ภาคเกษตรก้าวไกลด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม ชีวิตเกษตรมีคุณภาพ ทรัพยากรการเกษตรมีความสมดุลและยั่งยืน” โดยกำหนดเป้าหมายหลัก 5 ประการ คือ

- (1) ความผูกพันของเกษตรกรเพิ่มขึ้นอยู่ที่ระดับ 85 ในปี พ.ศ. 2564
- (2) สถาบันเกษตรกรที่ทำธุรกิจมีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี
- (3) เศรษฐกิจภาคเกษตรเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3 ต่อปี
- (4) จำนวนงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมด้านการเกษตรถูกนำไปใช้ประโยชน์เพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 5 ต่อปี
- (5) ทรัพยากรการเกษตรได้รับการฟื้นฟูและใช้ประโยชน์อย่างสมดุลและยั่งยืน โครงสร้างพื้นฐานทางการเกษตรได้รับการพัฒนาเพิ่มขึ้น

จากวิสัยทัศน์และเป้าหมายดังกล่าว กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้กำหนดประเด็นยุทธศาสตร์ภายใต้แผนพัฒนาการเกษตรฉบับนี้ไว้ 4 ประเด็นยุทธศาสตร์ ได้แก่

- (1) ยุทธศาสตร์สร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร: ขยายผลการดำเนินงานตามแนวทางที่ผ่านมามาภายใต้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง สร้างความภาคภูมิใจและความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรกรรม ส่งเสริมการทำเกษตรยั่งยืน พัฒนาองค์ความรู้สู่เกษตรกรมืออาชีพ สร้างและเชื่อมโยงเครือข่ายเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร
- (2) ยุทธศาสตร์เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการสินค้าเกษตรตลอดห่วงโซ่อุปทาน: แนวทางการพัฒนาที่สำคัญคือ การผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานรองรับความต้องการของตลาด บริหารจัดการโซ่อุปทานสินค้าเกษตร เพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร จัดตั้งศูนย์กลางและพัฒนาระบบตลาดสินค้าเกษตร สร้างความมั่นคงทางอาหารและพลังงานอย่างยั่งยืน สนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับเอกชน สนับสนุนการจัดการความเสี่ยงที่จะกระทบต่อพืชผลทางการเกษตร และส่งเสริมการค้าชายแดนและสร้างความร่วมมือเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระดับภูมิภาค
- (3) ยุทธศาสตร์เพิ่มความสามารถในการแข่งขันภาคการเกษตรด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม: ส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมด้านการเกษตร พัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศการเกษตรและเชื่อมโยงข้อมูลอย่างเป็นระบบ และส่งเสริมการนำงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์

- (4) ยุทธศาสตร์บริหารจัดการทรัพยากรการเกษตรและสิ่งแวดล้อมอย่างสมดุลและยั่งยืน: ฟื้นฟูและอนุรักษ์ทรัพยากรการเกษตร ส่งเสริมการเกษตรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการเกษตร บริหารจัดการพื้นที่ทำกินทางการเกษตร และสร้างภูมิคุ้มกันทางการเกษตรต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

จากแผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 - 2564) พบว่าเป็นการบูรณาการแนวคิดการพัฒนาเกษตรกรรมในรูปแบบมาตรฐานผสมผสานกับการส่งเสริมให้นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมา

<sup>12</sup> หนังสือพิมพ์โพสทูเดย์, “แผนพัฒนาเกษตรฉบับ 12 รับยุคไทยแลนด์ 4.0,” <http://www.pandinthong.com/critic-preview/382791791794>, เข้าถึงเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2560.

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากการเกษตร รวมถึงเน้นการสร้างสมดุลของการพัฒนาการเกษตรที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อความมั่นคงทางอาหารของไทยในอนาคต

#### 7) ยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังตามร่างกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)

ด้วยกระทรวงการคลังในฐานะหน่วยงานหลักในการนำเสนอนโยบายและดำเนินการมาตรการต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตระหนักถึงความจำเป็นในการปรับตัวเพื่อรองรับบริบทความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกประเทศในช่วงระยะเวลา 20 ปีข้างหน้า กระทรวงการคลังจึงได้กำหนดเป้าหมาย และประเด็นยุทธศาสตร์ให้สอดคล้องเป็นไปในทิศทางเดียวกับกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี และยุทธศาสตร์การพัฒนาภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 รวม 4 เป้าหมาย 9 ประเด็นยุทธศาสตร์ รายละเอียดดังต่อไปนี้

##### เป้าหมายที่ 1: การลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม

##### (1) ยุทธศาสตร์การเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจให้แก่คนฐานราก

การสร้างโอกาสให้แก่กลุ่มคนจนหรือผู้มีรายได้น้อย โดยการส่งเสริมและพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชนให้เข้าถึงได้ง่ายขึ้น พัฒนาระบบการประกันภัยพิพผล ยกระดับบริการทางการเงินฐานรากด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ เสริมสร้างความรู้ความสามารถทางการเงิน และเพิ่มโอกาสการเข้าถึงการศึกษาที่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาดแรงงาน

##### (2) ยุทธศาสตร์การปฏิรูประบบการออม ค่าตอบแทน และสิทธิประโยชน์เพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุ

การจัดสวัสดิการเพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุ การเพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาระบบบริหารจัดการค่าตอบแทน และสิทธิประโยชน์ของภาครัฐเพื่อผู้สูงอายุ และการพัฒนาช่องทางและผลิตภัณฑ์การออมระยะยาวเพื่อผู้สูงอายุ

##### (3) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปการกระจายรายได้และการถือครองทรัพย์สิน

การผลักดันมาตรการทางการเงินการคลังเพื่อปฏิรูปการกระจายรายได้ และเพื่อการถือครองทรัพย์สินที่เป็นธรรมและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

##### เป้าหมายที่ 2: การสนับสนุนศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

##### (4) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปประสิทธิภาพระบบการเงินและตลาดทุน

การพัฒนาระบบสถาบันการเงินไทยให้แข่งขันได้ สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายขึ้นด้วยราคาที่เป็นธรรมและไม่บิดเบือน และสนับสนุนการเป็นศูนย์กลางการค้าการลงทุนในภูมิภาค การปรับปรุงการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจการเงินและการประกันภัยให้เป็นมาตรฐานสากล และทันต่อการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมการประกันภัย การปฏิรูปสถาบันการเงินเฉพาะกิจให้ดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนาตลาดทุนไทยให้เป็นกลไกหลักในการจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ เพิ่มจำนวนนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อย เป็นต้น

##### (5) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปการส่งเสริมภาคเอกชนในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ

การปรับปรุง/พัฒนากฎระเบียบเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของภาคธุรกิจและการลงทุนของประเทศ รวมถึงการปรับปรุงกฎหมายและระเบียบด้านการเงินการคลังต่าง ๆ ที่มีอยู่ในทันสมัย เป็นธรรม และเป็นสากล การผลักดันการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เพื่อลดต้นทุนการประกอบการของภาคเอกชน การผลักดันมาตรการทางการเงินการคลังเพื่อ

ส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) การส่งเสริมเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) โดยการใช้มาตรการทางการเงิน การคลังเพื่อสิ่งแวดล้อม ท้ายที่สุด คือ การผลักดันมาตรการทางการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมให้บริษัทเอกชนรายใหญ่ช่วยเหลือ บริษัทเอกชนขนาดเล็ก

(6) ยุทธศาสตร์การปฏิรูประบบการชำระเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์

การผลักดันระบบ National e-Payment และการเชื่อมโยงระบบ National e-Payment กับภูมิภาคเพื่อให้ไทยเป็น ศูนย์กลางการชำระเงินในภูมิภาค

(7) ยุทธศาสตร์การพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจและการเชื่อมโยงเศรษฐกิจกับภูมิภาค

การใช้มาตรการภาษี ที่ราฟพัสดู และด่านศุลกากร เพื่อสนับสนุนนโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษและคลัสเตอร์ รวมถึงส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่ และใช้มาตรการด้านการคลังการเงินเพื่อส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจ รวมถึงการลงทุน กับประเทศเพื่อนบ้านและในภูมิภาคอาเซียน

เป้าหมายที่ 3: การรักษาความยั่งยืนทางการคลัง

(8) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปกฎหมายการคลังและการบริหารการคลังของประเทศ

การปรับเปลี่ยนโครงสร้างภาคการคลังของประเทศให้สอดคล้องกับโครงสร้างทางเศรษฐกิจใหม่ ทั้งในด้านกฎหมายที่ ล้าสมัย การบริหารจัดการรายได้ รายจ่าย ทรัพย์สิน และหนี้สาธารณะ เพื่อให้นโยบายการคลังมีความยั่งยืน และสามารถ สนับสนุนการดำเนินงานตามเป้าหมายของรัฐบาลได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

เป้าหมายที่ 4: การเป็นองค์กรต้นแบบในการบริหารงานอย่างมีธรรมาภิบาลและเป็นมืออาชีพ

(9) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมความโปร่งใสและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของกระทรวงการคลัง

การพัฒนาบุคลากรเพื่อเสริมความรู้ความสามารถ จริยธรรม และขีดจัดการคอร์รัปชัน การปรับโครงสร้างการดำเนินการ ของหน่วยงานในกระทรวงการคลังเพื่อประสิทธิภาพ ความคล่องตัว และลดขั้นตอนความซ้ำซ้อนในการดำเนินงาน เป็นต้น

กรอบยุทธศาสตร์ฯ ฉบับนี้มีได้ระบุข้อมูลด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อมไว้อย่างชัดเจน หากแต่เปิดโอกาสและผลักดันมาตรการทางการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) อีกทั้งให้ความสำคัญกับการปรับปรุงบริการทางการเงินให้ตรงกับความต้องการของภาคเอกชน และลักษณะการทำธุรกรรม รูปแบบใหม่ในปัจจุบัน

## 8.) แผนแม่บทการปฏิรูปการคลังการเงินของกระทรวงการคลัง (พ.ศ. 2559 – 2563)

ปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้ากับความท้าทายใหม่จากทั้งภายในและภายนอกประเทศ ปัจจัยภายในประเทศ ได้แก่ (1) ปัญหาการติดกับดักประเทศรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) (2) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรสู่ สังคมผู้สูงอายุ (3) ปัญหาความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้ และ (4) ปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติและ สิ่งแวดล้อม ส่วนปัจจัยภายนอกประเทศได้แก่ (1) ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก (2) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร ไปสู่สังคมผู้สูงอายุในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว (3) ปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเผชิญกับปัญหาเกี่ยวกับสถานการณ์การคลังในอีกหลายด้าน อาทิ การที่รายได้ของรัฐบาลมี อัตราการขยายตัวต่ำกว่ารายจ่าย และปัญหาภาระหนี้การคลัง เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการรับมือกับความท้าทายจากปัจจัย

ดังกล่าว กระทรวงการคลังจึงจัดทำแผนแม่บทการปฏิรูปการคลังการเงินของกระทรวงการคลังขึ้น เพื่อเป็นกรอบทิศทางการปฏิรูปการคลังและการเงินในระยะ 5 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2559 – 2563) โดยกำหนดเป็น 12 ยุทธศาสตร์ ภายใต้ 4 เป้าหมายหลัก ซึ่ง 6 ยุทธศาสตร์แรก ภายใต้ 2 เป้าหมายแรก และยุทธศาสตร์ที่ 12 ภายใต้เป้าหมายที่ 4 มีความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังตามร่างกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579) ดังที่ได้กล่าวไปในบททบทวนนโยบายข้อก่อนหน้า ดังนั้น ในส่วนของการทบทวนแผนแม่บทการปฏิรูปการคลังการเงินของกระทรวงการคลังนี้จึงศึกษาเฉพาะยุทธศาสตร์ที่กระทรวงการคลังจัดทำขึ้นเพิ่มเติม อันประกอบไปด้วยยุทธศาสตร์ที่ 7 ถึงยุทธศาสตร์ที่ 11 ภายใต้เป้าหมายที่ 3 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### เป้าหมายที่ 3: การรักษาความยั่งยืนทางการคลัง

##### (7) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปรายได้

การปฏิรูปโครงสร้างรายได้ ประกอบด้วย รายได้ภาษีและรายได้ที่ไม่ใช่ภาษี โดยการปรับอัตราภาษี และขยายฐานภาษีที่บังคับใช้อยู่ในปัจจุบันให้ครอบคลุมทุกฐานภาษี การเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่ รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการเก็บภาษีให้สะดวก ประหยัด รวดเร็ว เข้าถึงได้ง่าย (Easy Access) และการลดต้นทุนการบริหารจัดเก็บ

##### (8) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปรายจ่าย

การจัดทำกรอบการคลังระยะปานกลาง สนับสนุนการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ปรับปรุงระบบฐานข้อมูลและการบริหารการเบิกจ่ายขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และจัดตั้งกองทุนโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ (TFF) เพื่อลดภาระการใช้จ่ายของรัฐ รวมถึงรักษาและเสริมสร้างความยั่งยืนทางการคลังในระยะยาว

##### (9) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการที่ราชพัสดุ

การจัดทำแผนแม่บทการบริหารจัดการที่ราชพัสดุ 5 ปี (2559-2563) เพื่อช่วยให้การใช้การใช้ประโยชน์จากที่ดินของรัฐเกิดประโยชน์สูงสุด ผ่านการสำรวจ วางแผน และติดตามประเมินผล เพื่อเป็นการหารายได้เพิ่มเติมให้แก่รัฐ และส่งเสริมความยั่งยืนทางการคลังในระยะยาว

##### (10) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปการบริหารจัดการรัฐวิสาหกิจและหลักทรัพย์ของรัฐ

การผลักดันพระราชบัญญัติการพัฒนากำกับดูแลและบริหารรัฐวิสาหกิจ เพื่อสร้างความชัดเจนในการบริหารจัดการและชัดเจนความทับซ้อนระหว่างผู้กำหนดนโยบาย (Policy Maker) ผู้กำกับดูแล (Regulator) และเจ้าของ (Owner) การกำหนดแนวทางการดำเนินงานของกองทุนรวมวายุภักษ์หนึ่ง และการจัดตั้งบรรษัทวิสาหกิจแห่งชาติ ทั้งนี้ เพื่อให้รัฐวิสาหกิจมีการดำเนินการตามแผนและนโยบายที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพ

##### (11) ยุทธศาสตร์การปฏิรูปการบริหารการคลังของประเทศ

การผลักดันพระราชบัญญัติการเงินการคลังให้แล้วเสร็จและมีผลบังคับใช้โดยเร็ว เพื่อกำหนดกรอบวินัยการคลัง และการบริหารการคลังเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การแก้ไขกฎหมายการบริหารหนี้สาธารณะ และกฎหมายเงินคงคลัง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารเงินกู้ และการชำระหนี้ของประเทศ

#### **9) แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม**

การก้าวเข้าสู่ยุคระบบเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลที่เทคโนโลยีเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการเปลี่ยนโครงสร้างรูปแบบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ กระบวนการผลิต การค้า การบริการ และกระบวนการทางสังคมอื่นๆ ประเทศไทยจึงต้องเร่งนำเทคโนโลยีดิจิทัลมา

ใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศ แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 5 เมษายน พ.ศ. 2559 จึงเปรียบเสมือนพิมพ์เขียวของการปฏิรูปประเทศไทยสู่ดิจิทัลไทยแลนด์อย่างสมบูรณ์ตามกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี โดยแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมจะมีเป้าหมายในภาพรวม 4 ประการ รายละเอียดดังต่อไปนี้

ระยะที่ 1 (Digital Foundation) ประเทศไทยลงทุนและสร้างฐานรากในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล ระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน

ระยะที่ 2 (Digital Thailand I: Inclusion) ทุกภาคส่วนของประเทศไทยมีส่วนร่วมในเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลตามแนวทางประชารัฐ โดยใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานรวม 5 ปี

ระยะที่ 3 (Digital Thailand II: Full Transformation) ประเทศไทยก้าวสู่ดิจิทัลไทยแลนด์ที่ขับเคลื่อนและใช้ประโยชน์จากนวัตกรรมดิจิทัลได้อย่างเต็มศักยภาพ โดยใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานรวม 10 ปี

และระยะที่ 4 (Global Digital Leadership) ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว สามารถใช้เทคโนโลยีดิจิทัลสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจและคุณค่าทางสังคมอย่างยั่งยืน โดยใช้ระยะเวลาดำเนินการรวม 10 – 20 ปี

เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาดิจิทัลของประเทศภายใต้ภูมิภาคดิจิทัล 4 ระยะข้างต้น แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมจึงได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาไว้ 6 ยุทธศาสตร์หลัก ประกอบด้วย

(1) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลประสิทธิภาพสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่สำคัญ ประกอบด้วย โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โทรคมนาคม และการแพร่ภาพกระจายเสียงที่มีความทันสมัย มีคุณภาพ ขนาดเพียงพอ ครอบคลุมทุกพื้นที่ และสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการติดต่อสื่อสาร การเชื่อมต่อ การแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศ การค้าและพาณิชย์ การบริการภาครัฐและเอกชน ตลอดจนการใช้งานในรูปแบบต่างๆ อันเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคมในองค์รวม

(2) การขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

ยุทธศาสตร์นี้เป็นการเร่งส่งเสริมเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital economy acceleration) โดยมุ่งเน้นการสร้างระบบนิเวศสำหรับธุรกิจดิจิทัล (Digital business ecosystem) ควบคู่กับการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล และการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลในเชิงธุรกิจ และกระตุ้นให้ภาคเอกชนเกิดความตระหนักถึงความสำคัญ และจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้และปรับปรุงแนวทางการทำธุรกิจด้วยการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SMEs) รวมถึงธุรกิจใหม่ (Startups) ในด้านเศรษฐกิจชุมชน เทคโนโลยีดิจิทัลจะช่วยเชื่อมโยงท้องถิ่นกับตลาดโลก สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าชุมชนเพื่อให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับแผนงานในส่วนนี้จะเริ่มจากการผลักดันให้ธุรกิจ SMEs วิสาหกิจชุมชน และกลุ่มเศรษฐกิจฐานรากใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเข้าสู่ระบบธุรกิจและทำการค้าผ่านสื่อดิจิทัล รวมถึงการใช้ระบบสนับสนุนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบการเงิน รวมถึงเร่งให้มีการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อยกระดับการบริหารจัดการภายในองค์กรของวิสาหกิจ นอกจากนี้ ยังเน้นการเพิ่มโอกาสทางอาชีพเกษตรกรและการค้าขายสินค้าของชุมชนผ่านเทคโนโลยีดิจิทัล ในขณะเดียวกัน แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมฉบับนี้ยังสนับสนุนการสร้างธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัลโดยจัดให้มีทุนสนับสนุนงานนวัตกรรมทางธุรกิจ สนับสนุนการร่วมทุนเพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมและต่อยอดเทคโนโลยีดิจิทัล และสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านเทคโนโลยีดิจิทัล

ขึ้นบัญชีนวัตกรรม เพื่อส่งเสริมโอกาสทางการตลาดด้วยการเปิดตลาดภาครัฐให้ซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของไทยอย่างเป็นระบบ

(3) การสร้างสังคมคุณภาพด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้เน้นการสร้างสังคมดิจิทัลที่มีคุณภาพ มุ่งหวังที่จะลดความเหลื่อมล้ำทางโอกาสของประชาชนที่เกิดจากการเข้าถึงไม่ถึงโครงสร้างพื้นฐาน การขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องเทคโนโลยีดิจิทัล และการไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารผ่านเทคโนโลยีดิจิทัลที่ยังมีราคาสูงเกินไป ยกตัวอย่างเช่น การสนับสนุนเทคโนโลยีดิจิทัล หรือเทคโนโลยีสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่คนพิการ การขยายผลศูนย์สารสนเทศชุมชนไปสู่ทุกตำบลให้เป็นศูนย์บริการของชุมชนบูรณาการการทำงานร่วมกับหน่วยงานในพื้นที่ รวมถึงสร้างสื่อ คลังสื่อ และแหล่งเรียนรู้ดิจิทัลเพื่อการเรียนรู้ตลอดชีวิต

(4) การปรับเปลี่ยนภาครัฐสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล

ยุทธศาสตร์นี้มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในกระบวนการทำงานและการให้บริการภาครัฐเพื่อให้เกิดการปฏิรูปกระบวนการทำงานและขั้นตอนการให้บริการให้มีประสิทธิภาพ ถูกต้อง รวดเร็ว อำนวยความสะดวกผู้ให้บริการ สร้างบริการของรัฐที่มีธรรมาภิบาล และสามารถให้บริการประชาชนแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวผ่านระบบเชื่อมโยงข้อมูลอัตโนมัติ สนับสนุนให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นประโยชน์ (Open data) และให้ประชาชนมีส่วนร่วมในกระบวนการทำงานของรัฐ (Open government) เพื่อนำไปสู่การเป็นดิจิทัลไทยแลนด์

(5) การพัฒนากำลังคนให้พร้อมเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล

ยุทธศาสตร์นี้มุ่งเน้นการพัฒนาคนดิจิทัล (Digital workforce) ขึ้นมารองรับการทำงานในระบบเศรษฐกิจดิจิทัล โดยเน้นทั้งกลุ่มคนทำงานที่จะเป็นกำลังสำคัญในการสร้างผลผลิตภาพการผลิต (Productivity) ในระบบเศรษฐกิจ และกลุ่มคนที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านดิจิทัล รวมถึงประชาชนทั่วไป

(6) การสร้างความเชื่อมั่นในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงปลอดภัย และความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลให้กับผู้ประกอบการ ผู้ทำงาน และผู้ให้บริการ ซึ่งจัดว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานที่จะช่วยขับเคลื่อนประเทศสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล และเป็นบทบาทหน้าที่หลักของรัฐในการอำนวยความสะดวกให้กับทุกภาคส่วน โดยภารกิจในส่วนนี้จะครอบคลุมเรื่องมาตรฐาน การคุ้มครองความเป็นส่วนตัวและข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy) และการรักษาความมั่นคงปลอดภัย (Cyber security)

กรอบแนวคิดของแผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมดังกล่าวเป็นกลไกการยกระดับประเทศไทยให้เข้าสู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ โดยกำหนดแนวทางครอบคลุมเศรษฐกิจและสังคมทุกมิติที่มีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีดิจิทัล ทั้งนี้ ในส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้น แผนพัฒนาดิจิทัลฯ ได้วางรูปแบบการสนับสนุนครอบคลุมตั้งแต่ความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน การส่งเสริมศักยภาพของธุรกิจ SMEs รุ่นใหม่ที่มีการสร้างมูลค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร จนกระทั่งความปลอดภัยของ SMEs ในการให้บริการหรือทำธุรกรรมบนเครือข่ายดิจิทัล

## 10) แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 ของธนาคารแห่งประเทศไทย

แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 (แผนพัฒนา ระยะที่ 3) ของธนาคารแห่งประเทศไทยครอบคลุมระยะเวลาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 – 2563<sup>13</sup> โดยคำนึงถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกประเทศ ประกอบด้วย พัฒนาการของระบบการเงินและตลาดการเงิน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค เป็นต้น ทั้งนี้ แผนพัฒนา ระยะที่ 3 ตั้งอยู่บนหลักการของการส่งเสริมประสิทธิภาพ ความสามารถในการแข่งขัน และการรักษาเสถียรภาพของระบบสถาบันการเงิน ทั้งสถาบันการเงินภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย และผู้ให้บริการทางการเงินอื่นๆ ภายใต้แนวคิด “แข่งได้ เข้าถึง เชื่อมโยง ยั่งยืน” และภายใต้วิสัยทัศน์ คือ ระบบสถาบันการเงินไทยแข่งขันได้ สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายขึ้นด้วยราคาที่เป็นธรรมและไม่บิดเบือน และสนับสนุนการเชื่อมโยงการค้าการลงทุนในภูมิภาค ภายใต้การกำกับดูแลเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการเงิน โดยมีกรอบนโยบายหลัก 4 ประเด็นหลัก ได้แก่

- (1) ส่งเสริมการใช้บริการทางการเงินและการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ และเพิ่มประสิทธิภาพของระบบ (Digitalization and Efficiency)
- (2) สนับสนุนการเชื่อมต่อการค้าการลงทุนในภูมิภาค (Regionalization) เพื่อเพิ่มศักยภาพของระบบการเงินในการสนับสนุนการขยายตัวของการค้าการลงทุน และการเชื่อมโยงในภูมิภาคเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน
- (3) ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Access) โดยส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคประชาชน ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินและการพัฒนาศักยภาพของภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมถึงส่งเสริมการระดมทุนของภาคธุรกิจขนาดใหญ่ผ่านตลาดทุน
- (4) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน (Enablers) โดยพัฒนาบุคลากรทางการเงิน ส่งเสริมความรู้ทางการเงิน และการคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน สนับสนุนให้มีกฎหมายทางการเงินที่เอื้อต่อการบริหารความเสี่ยงและการดำเนินธุรกิจของสถาบันการเงิน

จากกรอบนโยบายข้างต้น กรอบนโยบายที่สอดคล้องกับการศึกษารูปแบบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม คือประเด็นที่ 3 การส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Access) ซึ่งภายใต้ประเด็นการพัฒนานี้ แผนพัฒนา ระยะที่ 3 ได้จำแนกแนวทางการส่งเสริมออกเป็น 3 มิติหลักตามกลุ่มเป้าหมายของการพัฒนา ประกอบด้วย การส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินของภาคประชาชน การส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินและพัฒนาศักยภาพของ SMEs และการส่งเสริมการระดมทุนของภาคธุรกิจขนาดใหญ่ผ่านตลาดทุน ซึ่งสำหรับภาคธุรกิจ SMEs นั้น ด้วยธนาคารแห่งประเทศไทยมุ่งหวังให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้มากขึ้น และได้รับการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้กำหนดมาตรการผลักดันการดำเนินงานในส่วนนี้ ดังต่อไปนี้

### มาตรการที่ 1: การพัฒนาข้อมูล SMEs

- (1) พัฒนาฐานข้อมูลลูกหนี้ SMEs ให้มีข้อมูลหลากหลายและครอบคลุมสถาบันการเงินอื่น นอกจากธนาคารพาณิชย์ และให้ข้อมูลย้อนกลับสถาบันการเงินและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

<sup>13</sup> ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และกระทรวงการคลัง ได้ร่วมกันกำหนดเป้าหมายและวางกรอบทิศทางพัฒนาระบบสถาบันการเงินผ่านการจัดทำแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน (แผนพัฒนา) โดยเริ่มต้นระยะที่ 1 ปี พ.ศ. 2547 – 2551 และระยะที่ 2 ปี พ.ศ. 2553 – 2557

(2) สนับสนุนให้บริการข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (National Credit Bureau: NCB) ขยายประเภทและจำนวนสมาชิก รวมทั้งจัดทำและให้บริการ Bureau Score รายบุคคล/ นิติบุคคล เพื่อให้สถาบันการเงินสมาชิกมีข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ สิ้นเชื่อและบริหารความเสี่ยงได้ดีขึ้น

(3) สนับสนุนสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม ให้ SMEs ทั้งที่เป็นนิติบุคคล และไม่ใช่นิติบุคคล ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการและเข้าสู่ระบบภาษี

### **มาตรการที่ 2: สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่านสถาบันการเงินและช่องทางอื่น**

(1) สนับสนุนการเพิ่มประเภทหลักประกันที่ใช้ในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อให้สอดคล้องกับการ ประกาศใช้พระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจซึ่งได้ลงประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม พ.ศ. 2558 และจะมีผลบังคับใช้แล้วในปัจจุบัน ภายใต้ พ.ร.บ. ฉบับใหม่นี้กำหนดให้ผู้ขอสินเชื่อสามารถนำสินทรัพย์ที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจ หรือ สินทรัพย์ที่ไม่สามารถจำนองหรือจำนำได้ตามกฎหมายอื่น มาใช้เป็นหลักประกันได้โดยไม่ต้องส่งมอบสินทรัพย์ให้แก่ผู้รับ หลักประกัน

(2) สนับสนุนให้บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) มีบทบาทในการค้ำประกันสินเชื่อมากขึ้น สนับสนุนให้ บสย. มีผลิตภัณฑ์หลากหลายเพื่อสนับสนุน SMEs ที่มีศักยภาพและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศแต่อาจมีความเสี่ยงในการดำเนินงานสูง เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวกับนวัตกรรมและธุรกิจในช่วงเริ่มต้น (Startups)

(3) ศึกษาการจัดทำระบบ e-Claims สำหรับประเทศไทย เพื่อบันทึกและเชื่อมโยงข้อมูลการค้า และการข้อมูลการ ชำระภาษีของ SMEs รวมทั้งช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานของ SMEs ในการจัดทำเอกสารประกอบ

(4) สนับสนุนการระดมทุนผ่านช่องทางอื่น เช่น การระดมทุนจากประชาชนรายย่อยผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding) และธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เพื่อเป็นทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs โดยเฉพาะช่วงเริ่มต้น (Startups) ทั้งนี้ ในปัจจุบัน SMEs สามารถระดมทุนด้วยวิธี Crowdfunding ผ่านรูปแบบการบริจาค (Donation) และการเสนอผลตอบแทนในรูปแบบสิ่งของและสิทธิประโยชน์ (Reward) ได้โดยไม่ต้องขออนุญาตจากทางการ สำหรับการระดมทุนในลักษณะของการออกเสนอขายหุ้นแก่ประชาชน (Equity-crowdfunding) สามารถทำได้ตามหลักเกณฑ์ ที่ ก.ล.ต. กำหนด ขณะที่ ธปท. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอยู่ระหว่างการศึกษาแนวทางการระดมทุนในรูปแบบการกู้ยืมเงิน (Peer to Peer Lending) เพื่อพิจารณาแนวทางส่งเสริมการทำธุรกรรมและกำหนดกรอบการกำกับดูแลที่เหมาะสมต่อไป

(5) สนับสนุนให้สถาบันการเงินมีส่วนร่วมในการเป็นธนาคารที่ยั่งยืน (Sustainable banking) โดยให้สถาบัน การเงินนำประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมมาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินงาน เช่น การเพิ่มสัดส่วนให้สินเชื่อแก่ Startup SMEs ที่มีการดำเนินการและมีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

**มาตรการที่ 3: การสนับสนุนการขับเคลื่อนนโยบายภาครัฐและพัฒนาศักยภาพ SMEs** โดยสนับสนุนให้ศูนย์ให้บริการ SMEs แบบครบวงจร (SME One-Stop Service Center: OSS) ของภาครัฐเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงข้อมูลและพัฒนาศักยภาพ SMEs

แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 นี้สะท้อนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ได้อย่างชัดเจน โดยครอบคลุมตั้งแต่การปรับปรุงคำจำกัดความของหลักประกันให้สอดคล้องกับลักษณะของสินทรัพย์ในปัจจุบัน รวมถึงเปิด กว้างและสนับสนุนการระดมทุนผ่านแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบใหม่ เช่น การระดมทุน Crowdfunding การร่วมลงทุน



Venture Capital และกำลังก้าวสู่การสนับสนุนทางการเงินในรูปแบบการกู้ยืมเงิน (Peer to Peer Lending) เพื่อเพิ่มโอกาสให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบอันจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่การดำเนินงานของรัฐบาลในภาพรวมในท้ายที่สุด

### 11) แผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. 3 ปี พ.ศ. 2559-2561

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) คืออีกหนึ่งหน่วยงานหลักในการกำกับดูแลการระดมทุนของภาคเอกชน โดยให้ความสำคัญกับการร่วมมือกับภาคส่วนต่างๆ สนับสนุนการดำเนินงานในตลาดทุนทั้งในรูปแบบกิจการและภาคประชาชน ในด้านของกิจการที่ต้องการระดมทุนผ่านตลาดทุนนั้น ในปีที่ผ่านมา ก.ล.ต. ได้ริเริ่มโครงการสนับสนุนกิจการในทุกระดับ เช่น โครงการหุ้นใหม่ความภูมิใจของจังหวัด โครงการหุ้นกู้ SMEs เป็นต้น และในระยะต่อไปจะพัฒนาช่องทางส่งเสริมการระดมทุนของ SMEs และกิจการกลุ่มเป้าหมายขึ้น เนื่องจาก SMEs เปรียบเสมือนกระดูกสันหลังของระบบเศรษฐกิจของประเทศและจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการพัฒนากิจการให้มีศักยภาพเพียงพอเพื่อรองรับการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศและภูมิภาค โดย ก.ล.ต. จะเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับช่องทางระดมทุนและจัดให้มีกิจกรรมเพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างกิจการ SMEs ที่ปรึกษาทางการเงิน และผู้ลงทุนเพื่อให้ข้อมูลและสร้างความเข้าใจให้กิจการเกี่ยวกับแนวทางการเตรียมความพร้อมเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนได้<sup>14</sup>

ล่าสุด ก.ล.ต. ได้จัดทำแผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. 3 ปี (พ.ศ. 2559 – 2561) เพื่อพัฒนารากฐานและความสมดุลระบบนิเวศตลาดทุนรอบด้าน เน้นการสร้างความน่าเชื่อถือ การเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพในการแข่งขันของตลาดและตัวกลางทางการเงิน ทั้งนี้ ก.ล.ต. ต้องการกำหนดกฎเกณฑ์ให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงผ่านการทำความเข้าใจและให้ความรู้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน พร้อมผสมผสานกลไกอื่นนอกเหนือจากการใช้กฎเกณฑ์ โดยมีเป้าหมายที่สำคัญที่สุด คือ การให้ประชาชนเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากตลาดทุนได้ และตลาดทุนไทยสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน

จากเป้าหมายการดำเนินงานดังกล่าว ก.ล.ต. ได้กำหนดแนวทางการดำเนินงาน หรือมาตรการครอบคลุม 4 เรื่องหลัก ได้แก่ การระดมทุน ตลาดและตัวกลาง สินค้า/ตราสารทางการเงิน และการพัฒนาศักยภาพภายในหน่วยงาน รายละเอียดในแต่ละส่วนสรุปได้ดังต่อไปนี้<sup>15</sup>

(1) *ด้านการระดมทุน* มีมาตรการที่สำคัญที่เกี่ยวข้อง อาทิ การส่งเสริมให้บริษัทจดทะเบียนสร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยการออกแนวปฏิบัติให้บริษัทจดทะเบียนประกอบธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล เน้นการกำกับดูแลกิจการที่ดีและมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยสื่อสารกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทจดทะเบียนเพื่อให้เห็นประโยชน์และเกิดการปฏิบัติจริง รวมถึงการใช้กลไกด้านผู้ลงทุนสถาบันเป็นแรงผลักดันอีกทางหนึ่ง การยกระดับการกำกับดูแลที่ปรึกษาทางการเงินให้เทียบเท่าธุรกิจหลักทรัพย์ทั่วไป การเน้นบทบาทผู้บริหารที่รับผิดชอบทางการเงิน/บัญชี การเพิ่มจำนวนผู้สอบบัญชี นอกจากนี้จะพัฒนารูปแบบการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทให้น่าสนใจ กระชับ เข้าใจง่าย เพื่อตอบโจทยความต้องการของนักลงทุน ปรับปรุงกฎเกณฑ์การทำรายการที่สำคัญให้เทียบเท่าตลาดในภูมิภาค และสนับสนุนการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นและทำให้การเปิดเผยข้อมูลเข้าใจและเข้าถึงง่าย

<sup>14</sup> สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, “ทิศทางและบทบาทของ ก.ล.ต. ในการพัฒนาตลาดทุน,” <http://www.sec.or.th/TH/MarketDevelopment/Pages/ProspectSignificantChanges.aspx>, เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 ม.ค. 2560.

<sup>15</sup> ผู้จัดการออนไลน์, “ก.ล.ต. เปิดแผนยุทธศาสตร์ 3 ปี ยกระดับระบบนิเวศตลาดทุน,” <http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=959000007901>, เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 ม.ค. 2560.

(2) **ด้านตลาดและตัวกลาง** ก.ล.ต.จะยกระดับกฎเกณฑ์การกำกับดูแลให้ได้มาตรฐานสากลและร่วมกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) เสริมสร้างความสัมพันธ์ในภูมิภาคลุ่มน้ำโขงอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งส่งเสริมตราสารประเภทที่เป็น win-win ทั้งตลาดทุนไทยและเพื่อนบ้าน อาทิ การออกกองทุนที่ลงทุนในหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดทุนของประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งจะปรับปรุงโครงสร้างใบอนุญาตและหลักเกณฑ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการแข่งขันที่สร้างสรรค์ เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบธุรกิจตัวกลางดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่หลากหลาย รองรับผู้มีส่วนร่วมรายใหม่และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยตอบสนองความต้องการของผู้ลงทุนในวงกว้าง

นอกจากนี้ จะเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายโดยปรับปรุงระยะเวลาการจัดการเรื่องที่ต้องตรวจสอบดำเนินคดี และเรื่องร้องเรียนจากประชาชน (Case management) และร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ ตลท. ให้เกิดการดำเนินการกับผู้กระทำผิดอย่างจริงจัง รวมทั้งผลักดันและดำเนินการให้มาตรการทางแพ่ง (Civil sanction) เป็นอีกเครื่องมือหนึ่งในการบังคับใช้กฎหมายในตลาดทุน

(3) **ด้านการพัฒนาสินค้า/ตราสารทางการเงิน** จะปรับปรุงหลักเกณฑ์ต่างๆ เพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ทางการเงินและธุรกรรมใหม่ๆ ในตลาดทุน เพิ่มประสิทธิภาพการกำกับดูแลคุณภาพกระบวนการผลิต การเปิดเผยข้อมูล และการขายตราสารการลงทุนเพื่อไม่ให้เกิดการเอาเปรียบจากความไม่รู้ของผู้ลงทุน และส่งเสริมการเข้าถึงตลาดทุน ผ่านการใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือขยายช่องทางเข้าถึงทุนของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก รวมทั้งธุรกิจเกิดใหม่ และการเข้าถึงการลงทุนของประชาชน รวมทั้งผลักดันให้เกิดการออมผ่านกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่มุ่งเป้าหมายระยะยาวเพื่อรองรับวัยเกษียณ

(4) **การพัฒนาศักยภาพภายในองค์กรของ ก.ล.ต.** ทั้งการปรับปรุงแบบกระบวนการดำเนินงานในด้านต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น พัฒนาความรู้และทักษะบุคลากรให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และการยกระดับเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ ที่เปิดใจ รู้จริง ร่วมมือ ชี้ตรง ให้ผู้มีส่วนร่วมในตลาดทุนรับรู้และสัมผัสได้ว่า ก.ล.ต. พร้อมเดินหน้าไปกับทุกภาคส่วน เพื่อช่วยกันขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์ที่วางไว้ให้บรรลุผลตามเป้าหมายได้ นอกจากนั้น ก.ล.ต. จะเข้าประเมินภาพรวมภาคการเงินไทยร่วมกับหน่วยงานภาคการเงินหลัก คือ ธนาคารแห่งประเทศไทย และ สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย โดย World Bank และ IMF จะดำเนินการประเมิน Securities Regulations และระบบการชำระราคาและส่งมอบหลักทรัพย์ของ ก.ล.ต. ซึ่งผลจากการประเมินจะสะท้อนมาตรฐานการดำเนินงานของหน่วยงานกำกับภาคการเงินของประเทศไทย

ภายใต้แนวทางการพัฒนาตลาดทุนของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พบว่า เครื่องมือการเข้าสู่ตลาดทุนไทยของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หลักๆ คือ การระดมทุนในลักษณะ Equity Crowdfunding การจัดตั้งกิจการเงินร่วมลงทุน (Private Equity Trust หรือ PE trust) การระดมทุนมวลชนประเภทกู้ยืม (Debt crowdfunding) และการใช้ระบบ Credit Scoring เป็นสำคัญ

## 5.2 การทบทวนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นอกจากนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนทางเลือกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยแล้ว การทบทวนแผนยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ

ขนาดกลางและขนาดย่อมก็มีความสำคัญในการศึกษาทิศทางพัฒนาทางด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกเช่นกัน โดยมีแผนที่เกี่ยวข้องคือแผนการส่งเสริมวิสาหกิจ ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560-2564 โดยมีผลการทบทวนดังนี้

#### 1) แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560-2564

ด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) คือธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อโครงสร้างเศรษฐกิจของไทยเป็นอย่างยิ่ง โดยคิดเป็นร้อยละ 99.7 เมื่อเทียบกับจำนวนวิสาหกิจทั้งหมดในประเทศ รวมถึงก่อให้เกิดการจ้างงานมากกว่าร้อยละ 80.3 ของการจ้างงานทั้งหมด ดังนั้น หากเป้าหมายหลักของประเทศคือการก้าวข้ามกับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลางแล้วนั้น การเสริมสร้างขีดความสามารถด้านนวัตกรรมและการสร้างความแข็งแกร่งให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญที่สุด สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการสนับสนุน SME จึงจำเป็นต้องทบทวนปัญหาอุปสรรคที่ SME ยังต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน และนำข้อมูลดังกล่าวมาพัฒนาเป็นแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560 – 2564

เมื่อก้าวถึงปัญหา หรือจุดอ่อนของภาคธุรกิจ SME ไทยที่สำคัญที่สุด คือ ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนยังมีอยู่อย่างจำกัด เนื่องจากปัญหาจากผู้ประกอบการขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน มีหลักประกันไม่เพียงพอ ระบบบัญชีไม่เป็นมาตรฐาน หรือปัญหาของสถาบันการเงิน เช่น ข้อจำกัดด้านเงินทุน ภาวะเบียดเบียนที่ขาดความยืดหยุ่น ประกอบกับผู้ประกอบการ SME ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบของแหล่งเงินทุนใหม่ๆ โดยเฉพาะประเภทเงินทุน (Equity financing) ประกอบด้วย รูปแบบการร่วมลงทุนของภาครัฐ (Venture Capital) ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนในกิจการ SME (SME Private Equity Trust Fund) และการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นต้น

ปัญหาข้างต้นเป็นเพียงตัวอย่างหนึ่งของปัจจัยท้าทายขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME ไทย ทั้งนี้ การส่งเสริม SME ในระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 – 2564) จะมุ่งเน้นให้ SME สามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างมั่นคงภายใต้บริบทการแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยกำหนดวิสัยทัศน์ของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ “SME ไทยเติบโต แข็งแรง แข่งขันได้ในระดับสากล เพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ” และกำหนดเป้าหมายสูงสุดของการส่งเสริม SME อยู่ที่การเพิ่มสัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศให้สูงขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ 45 ภายในปี พ.ศ. 2564 พร้อมกำหนดแนวทางการดำเนินงานไว้ 3 ประเด็นยุทธศาสตร์ รายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) **ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น** ให้มีความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรมให้กับ SME เพื่อส่งเสริมให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ ตลอดจนเป็นเครื่องมือที่ช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนั้น ยุทธศาสตร์นี้ยังครอบคลุมถึงการขยายโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทั้งในด้านของการขยายการค้าระหว่างประเทศและค้าปลีก โดยสามารถค้าระหว่างประเทศให้ SME ที่มีการจัดตั้งธุรกิจในประเทศ (Outward Investment) และค้าปลีกโดยตรง (Direct Investment) ให้ SME เฉพาะกลุ่มเป้าหมายตามนโยบาย ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ SME โดยอาจจะให้องค์กรเอกชนที่ SME เป็นสมาชิกอยู่นั้นสามารถให้การรับรองสถานภาพ SME ได้ การเพิ่มศักยภาพทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการภายใต้ยุทธศาสตร์นี้ยังคงครอบคลุมถึงการสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) สำหรับ SME กลุ่มเป้าหมาย รวมถึงจัดให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ (Turn Around Fund) เพื่อให้ SME มีโอกาสฟื้นฟูกิจการและกลับมาดำเนินธุรกิจต่อได้อีกด้วย

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้ยังส่งเสริมรูปแบบแหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) ยกตัวอย่างเช่น การส่งเสริมการร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) และการร่วมลงทุนของภาครัฐในลักษณะ “Fund of Funds” หรือการที่ภาครัฐสมทบทุนร่วมกับ VC ภาคเอกชนซึ่งจะทำให้ธุรกิจร่วมลงทุนดังกล่าวมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น การสนับสนุนให้เกิดการระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ที่มีต้นทุนต่ำ รวมถึงการสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดหลักทรัพย์ mai ซึ่งเป็นตลาดทุนสำหรับกิจการ SME ที่มีศักยภาพ

(2) **ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม** สำหรับประเด็นยุทธศาสตร์นี้เน้นการส่งเสริมและสร้างผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Technology-based Startups) และเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยพัฒนากระบวนการบ่มเพาะด้านเทคโนโลยี ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับกลุ่ม Tech Startups โดยอาจจัดให้มีเงินทุนให้เปล่า (Seed Fund) ให้แก่ Tech Startups ที่มีศักยภาพ สนับสนุนให้ Tech Startups เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) รวมถึงจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับ Tech Startups ที่เริ่มดำเนินธุรกิจได้เข้มแข็ง เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะใช้ต่อยอดและสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจต่อไป นอกจากนี้ แผนการส่งเสริมฯ ฉบับนี้ยังสนับสนุนการกำหนดมาตรการทางภาษีที่ช่วยสนับสนุนการจัดตั้งและการเติบโตของ Startups เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) และสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้กับผู้ซื้อสินค้าหรือใช้บริการจาก Tech Startups ของไทย

สำหรับประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 2 นี้ยังครอบคลุมถึงการพัฒนาวिकासกิจฐานรากให้เข้มแข็ง โดยให้ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งทุนได้มากขึ้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจฐานรากโดยเฉพาะ ส่งเสริมความรู้ความเข้าใจในการจัดทำแผนธุรกิจ และสนับสนุนกลไกการดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง อาทิ การขยายผลและต่อยอดกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป็นต้น

(3) **ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ** โดยยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ พัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) จัดทำ SME Web Portal เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงองค์ความรู้ ข้อมูล ข่าวสารต่างๆ ได้ทันเวลา พัฒนาระบบการให้บริการด้านที่เสี่ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัย และสร้างระบบติดตามประเมินศักยภาพ SME ที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งพัฒนาปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME

กล่าวโดยสรุป แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 – 2564) นี้จะเป็นกลไกในการขับเคลื่อน SME ให้หลุดพ้นจากข้อจำกัดการดำเนินธุรกิจในรูปแบบดั้งเดิมที่เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการขยายตลาดเพียงเท่านั้น หากแต่ได้นำเสนอมาตรการ หรือแนวทางของภาครัฐในการส่งเสริมให้ SME นำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในเชิงพาณิชย์โดยการให้สิทธิประโยชน์จูงใจในฐานะกลุ่มเป้าหมายของการพัฒนา รวมถึงนำเสนอรูปแบบแหล่งเงินทุนใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับยุคสมัย ลดต้นทุนทางการเงิน และขยายโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตั้งแต่ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ช่วงการดำเนินธุรกิจ ไปจนถึงการฟื้นฟูธุรกิจเมื่อประสบปัญหา

### 5.3 สรุปผลการทบทวนการศึกษานโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญ

จากการศึกษา นโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานที่สำคัญในด้านการขับเคลื่อนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเฉพาะแผนงาน/ ยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการสร้างความพร้อมทางการเงิน ลดอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงส่งเสริมภาคธุรกิจ SMEs ที่มีศักยภาพให้มีความพร้อมด้านเงินทุนมากเพียงพอที่จะเติบโตอย่างยั่งยืน คณะที่ปรึกษาจึงได้สรุปประเด็นสำคัญในส่วนของแนวทางการส่งเสริม ประเภทและรูปแบบเงินทุนที่ภาคส่วนต่างๆ ต้องการสนับสนุนผ่านการขับเคลื่อนนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานสำคัญ รายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 16 มาตรการทางการเงิน/การคลังเพื่อส่งเสริม SMEs

นโยบาย/ยุทธศาสตร์/แผนงาน	มาตรการทางการเงิน/การคลังเพื่อส่งเสริม SMEs			
	สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำ	ปรับปรุงเงื่อนไข การค้าประกัน	แหล่งเงินทุนทางเลือก	สิทธิประโยชน์ ทางภาษี
แนวคิดโมเดล Thailand 4.0 และ กลุ่มอุตสาหกรรม New S-Curve (แผนแม่บทการปฏิรูปการเงิน/ การ คลังเพื่อสังคม พ.ศ. 2549-2563)	✓	-	✓ กองทุนเพิ่มขีดความสามารถ สนับสนุนอุตสาหกรรมที่เป็น New Engine of Growth และ สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น	✓
ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)	*มิได้มีการกล่าวถึงมาตรการการเงิน/การคลังเพื่อ SMEs โดยตรง หากแต่เปิดกว้างให้ทุกหน่วยงานสามารถดำเนินมาตรการเพื่อเพิ่มผลผลิตภาพ SMEs*			
แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม แห่งชาติ ฉบับที่ 12 ปี พ.ศ. 2560 – 2564	✓	-	✓ สนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์ ทางการเงินรูปแบบใหม่ เช่น กองทุนร่วมลงทุนและ Crowdfunding	✓
แผนยุทธศาสตร์กระทรวงพาณิชย์ ปี พ.ศ. 2559 – 2564	ไม่มีการกำหนดมาตรการการเงิน เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้เป็น Smart SMEs สร้างผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะกลุ่ม Innovation Driven Entrepreneur หรือ Startups สร้างผู้ประกอบการ SMEs แบบบูรณาการ พัฒนาความพร้อมของผู้ประกอบการ ภาคธุรกิจบริการ และส่งเสริมการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ			
แผนยุทธศาสตร์กระทรวง อุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2559 – 2564 และแผนแม่บทการพัฒนา อุตสาหกรรมไทย พ.ศ. 2555 – 2574	✓	-	✓ ส่งเสริมการร่วมลงทุนด้านการ วิจัยพัฒนาและการตลาด	-

นโยบาย/ยุทธศาสตร์/แผนงาน	มาตรการทางการเงิน/การคลังเพื่อส่งเสริม SMEs			
	สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำ	ปรับปรุงเงื่อนไข การค้าประกัน	แหล่งเงินทุนทางเลือก	สิทธิประโยชน์ ทางภาษี
แผนพัฒนาการเกษตร ในช่วง แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม แห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 - 2564)	-	-	-	-
-ยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังตาม ร่างกรอบยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 – 2579)	✓	✓	✓	✓
แผนแม่บทการปฏิรูปการคลัง การเงินของกระทรวงการคลัง (พ.ศ. 2559 - 2563)	✓	✓	✓	✓
แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและ สังคม	✓	-	✓ สนับสนุนการร่วมทุนเพื่อ สร้างสรรค์นวัตกรรมและต่อยอด เทคโนโลยีดิจิทัล	-
แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3 – ธนาคารแห่งประเทศไทย	✓	✓ พ.ร.บ. หลักประกันฯ	✓	-
แผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. 3 ปี พ.ศ. 2559-2561	-	-	✓ Crowdfunding, Venture Capital, Equity- crowdfunding, Peer-to-peer lending	-
แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560-2564	✓	✓	✓ Angel Investor, Equity Crowdfunding, Private Equity Trust Fund, Debt crowdfunding	✓

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่านโยบาย แผนยุทธศาสตร์ และแผนงานที่สำคัญในด้านการขับเคลื่อนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด  
ย่อมของประเทศไทยได้มีการกำหนดแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ต้องการส่งเสริมอยู่ 5 ชนิด ได้แก่

1. การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel investment)
2. ธุรกิจร่วมลงทุน (Venture capital)
3. การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน (Equity crowdfunding)
4. การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารหนี้ (Debt crowdfunding) หรือการยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-peer lending)
5. การจัดตั้งกิจการเงินร่วมลงทุนโดยใช้ทรัสต์ (Private Equity Trust) ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของตัวแทนนักลงทุนในกิจการนอกตลาด

เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มเครื่องมือของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมแล้ว จะเห็นได้ว่ากลุ่มเครื่องมือทางการเงินที่รัฐบาลให้การสนับสนุนสอดคล้องกับข้อสรุปของที่ปรึกษาตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ดังนั้น ในรายงานการศึกษาชิ้นนี้ ทางที่ปรึกษาจะพิจารณาเฉพาะเครื่องมือทางการเงินที่รัฐบาลต้องการให้สนับสนุน ซึ่งได้แก่ ธุรกิจร่วมลงทุน การระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารทุน และการระดมทุนจากมวลชนด้วยตราสารหนี้

## บทที่ 6 การเก็บข้อมูลเพื่อจัดทำร่างแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับประเทศไทย

เนื่องจากแต่ละประเทศต่างมีปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง ความต้องการของภาคธุรกิจ ความพร้อมของสถาบันการเงิน และทัศนคติของนักลงทุนที่แตกต่างกัน ดังนั้น เพื่อให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดผลสำเร็จในประเทศไทย ทางที่ปรึกษาจึงได้ทำการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงิน เพื่อสอบถามถึงแนวทางการพัฒนาของไทยและปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาที่แต่ละภาคส่วนเผชิญ รวมทั้งสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมถึงอุปสรรค ปัญหา และความต้องการ นอกจากนี้ เพื่อให้การศึกษาเป็นมาตรฐานและสามารถสะท้อนปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการในภาพรวม ทางที่ปรึกษาจึงได้มีการเก็บแบบสอบถามทั้งหมด 100 ชุด และจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นอีกทั้งหมด 2 ครั้ง เพื่อให้ผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน ตัวแทนนักลงทุน และหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องได้มีโอกาสในการให้ความคิดเห็นที่จะเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ในครั้งนี้ โดยผลการสัมภาษณ์ ผลการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม และผลการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นมีรายละเอียดดังนี้

### 6.1 ผลการสัมภาษณ์

ที่ปรึกษาได้ทำการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน กลุ่มนักลงทุน ผู้ประกอบการ SMEs และสมาคมต่างๆ เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์ด้านการเงินของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ปัญหา อุปสรรค ความต้องการ มุมมองจากสถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐต่อสถานการณ์ดังกล่าว รวมถึงแนวทางการช่วยเหลือที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและแผนการดำเนินงานในอนาคตด้วย โดยรายละเอียดของการสัมภาษณ์หน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้อง สถาบันการเงิน etailer และตัวแทนผู้ประกอบการจะแสดงในภาคผนวก ก ทั้งนี้ ประเด็นสำคัญจากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละกลุ่ม สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### 6.1.1 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มหน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกและการสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

จากการสัมภาษณ์กลุ่มหน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกและการสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยทั้งหมด 7 หน่วยงาน อันประกอบไปด้วย ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (พค.) บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) พบว่า หน่วยงานได้ให้ความเห็นที่ทั้งเหมือนและแตกต่างกันในแต่ละประเด็น โดยสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 17



ตารางที่ 17 สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มหน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

	รพท.	สศค.	กสท.	พค.	บสย.	สภาอุตุฯ	สสว.
1. สนับสนุนการสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการ เช่น การทำบัญชี	✓	✓		✓	✓	✓	
2. ส่งเสริมการให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมแก่ผู้ประกอบการ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3. สนับสนุนเงินทุนโดยตรงจากรัฐ						✓	✓
4. ปรับแก้กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	✓	✓					
5. จัดทำ credit rating สำหรับผู้ประกอบการ SMEs	✓	✓	✓		✓		
6. จัดทำฐานข้อมูล	✓						
7. ให้อินทราพาณิชย์ให้ข้อมูลด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ แก่ SMEs		✓					

โดยจกตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีประเด็นสำคัญจากการสัมภาษณ์กลุ่มหน่วยงานรัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องอยู่ 7 ประเด็น ได้แก่ การสนับสนุนการสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการ การส่งเสริมการให้ความรู้ การสนับสนุนเงินทุนโดยตรงจากรัฐ การปรับแก้กฎหมายที่เกี่ยวข้อง การจัดทำ credit rating การจัดทำฐานข้อมูล และการสนับสนุนให้อินทราพาณิชย์ให้ข้อมูลด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกแก่ SMEs ซึ่งจากประเด็นทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น ประเด็นที่ทุกฝ่ายเห็นพ้องกันมากที่สุด คือ เรื่องของการส่งเสริมการให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมแก่ผู้ประกอบการ SMEs เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ของไทยส่วนใหญ่ยังคงมีแนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิม โดยจะเน้นในเรื่องการซื้อขายสินค้าและบริการตามปกติ แต่ไม่ได้มองถึงการขยายธุรกิจหรือการพัฒนานวัตกรรมต่างๆ เพื่อยกระดับกิจการเท่าไรนัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมก็ยังคงมีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินที่ค่อนข้างจำกัด ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านการวางแผนการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามลำดับ ดังนั้น ทางหน่วยงานภาครัฐจึงมองว่าการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการเพื่อสร้างรากฐานกิจการที่มั่นคงจึงเป็นสิ่งที่ควรดำเนินการมากที่สุด เพราะนอกจากจะช่วยพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการเองแล้ว ยังสร้างประโยชน์ให้แก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวมได้อีกด้วย โดยประเด็นความรู้ที่มีกรกล่าวถึง ได้แก่ การวางแผนธุรกิจ การวางแผนการเงิน การตลาด ระเบียบด้านกฎหมาย การทำบัญชี และความรู้ด้านภาษี เป็นต้น

ส่วนประเด็นที่มีความสำคัญรองลงมา ได้แก่ สนับสนุนการสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการ เช่น การทำบัญชี เนื่องจากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่มองว่าปัญหาหลักของ SMEs ไม่ใช่เรื่องของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพราะที่ผ่านมาก็มีผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมากที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมได้ แต่ปัจจัยที่แบ่งแยกผู้ประกอบการ 2 กลุ่มนี้ออกจากกันคือเรื่องความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจะมีการดำเนินงานที่ยังไม่ถูกต้องทั้งหมด เช่น การทำบัญชีที่ไม่ตรงตามมาตรฐาน หรือการทำ 2 บัญชีเพื่อวัตถุประสงค์ด้านภาษี เป็นต้น ดังนั้น หน่วยงานต่างๆ จึงมองว่าการแก้ไขปัญหาควรเริ่มจากจุดนี้ก่อน โดยควรมีมาตรการเพื่อบังคับหรือสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการดำเนินการอย่างถูกต้อง เพราะจะเป็นสร้างมาตรฐานการดำเนินธุรกิจที่ดี ซึ่งก็เป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการ และยังทำให้สถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นและกล้าที่จะปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการรายดังกล่าวได้อีกด้วย

การจัด credit rating สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ก็เป็นอีกข้อเสนอแนะหนึ่งที่หลายหน่วยงานให้ความสนใจ เนื่องจากมาตรการดังกล่าวจะช่วยให้นักลงทุนภาครัฐและสถาบันการเงินสามารถประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการและความเสี่ยงจากการให้เงินทุนได้สะดวกมากขึ้น ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการเองก็จะได้รับรู้ถึงระดับความสามารถของตนเอง เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ซึ่งก็จะช่วยให้การประเมินสภาพธุรกิจและการวางแผนการดำเนินงานเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถเข้าถึงข้อมูลของแหล่งลงทุนต่างๆ และสามารถหาแหล่งลงทุนที่เหมาะสมกับตนเองได้อีกด้วย

ทั้งนี้ จากข้อมูลสรุปข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มองว่าภาครัฐไม่ควรจะสนับสนุนเงินทุนให้แก่วิสาหกิจด้วยตนเอง โดยให้เหตุผลว่า เนื่องจากเจ้าหน้าที่ในภาครัฐส่วนใหญ่ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ด้านการลงทุนในธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงอย่าง SMEs และ Startups ดังนั้น การที่ภาครัฐเลือกที่จะลงทุนด้วยตนเองอาจไม่คุ้มค่าและประสบปัญหาการขาดทุนได้ นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐก็ยังคงมีแนวความคิดในการทำงานที่เป็นลักษณะของหน่วยงานราชการ ซึ่งก็จะมีข้อจำกัดด้านการแบกรับความเสี่ยง ขั้นตอนการพิจารณา การเบิกจ่ายงบประมาณ ฯลฯ ซึ่งไม่เอื้อต่อการลงทุนในธุรกิจ SMEs ที่ความรวดเร็วและความยืดหยุ่นถือเป็นคุณสมบัติสำคัญที่จะทำให้กิจการประสบผลสำเร็จได้ ดังนั้น สิ่งที่ภาครัฐควรทำคือการมอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญจากภาคเอกชนเข้ามาดูแลในส่วนดังกล่าว ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐรับผิดชอบในส่วนของการสร้างองค์ความรู้ให้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ SMEs หรือการจัดงานสัมมนาหรือนิทรรศการที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนหรือธุรกิจ SMEs เพื่อเปิดโอกาสให้นักลงทุนและผู้ประกอบการได้มาเจอกัน ซึ่งน่าจะเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการได้ดีกว่า

อย่างไรก็ดี บางองค์กรกลับมองว่าหน่วยงานภาครัฐยังมีเงินทุนที่สามารถนำไปใช้สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ได้อีกมาก ซึ่งรัฐอาจสนับสนุนผ่านแนวทางการปล่อยเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อไม่ให้ผู้ประกอบการที่กู้ยืมเกิดภาระผูกพันทางการเงินมากนัก แต่การปล่อยกู้ก็ควรมีเงื่อนไขที่เหมาะสม ซึ่งจะเป็นกลไกที่จะบังคับให้ผู้ประกอบการ SMEs ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ถูกต้องด้วย เช่น การทำบัญชีที่ถูกต้องตามมาตรฐานและรายงานบัญชีดังกล่าวแก่หน่วยงานภาครัฐในขั้นตอนของการเสียภาษี เพื่อที่จะได้อยู่ในระบบภาษีอย่างถูกต้องและเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของผู้ประกอบการรายดังกล่าวในสายตาภาครัฐด้วย ซึ่งก็จะช่วยให้การอนุมัติเงินทุนง่ายยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกัน ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ ก็ควรจัดการอบรมสัมมนาให้แก่ผู้ประกอบการ เพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้มีความรู้และแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่ดีขึ้น อันจะเป็นปัจจัยที่ช่วยผลักดัน

ให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จในอนาคตได้ หรือในอีกทางหนึ่ง ภาครัฐก็สามารถร่วมมือกับบริษัทเอกชนรายใหญ่ซึ่งมีศักยภาพทั้ง  
ด้านเงินทุนและความรู้ความสามารถในการจัดงานหรือกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ได้เช่นกัน

### 6.1.2 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน

สำหรับกลุ่มสถาบันการเงินซึ่งประกอบไปด้วยธนาคารพาณิชย์ บริษัทร่วมลงทุน (Corporate Venture Capital) และ  
ผู้ให้บริการเว็บไซต์ Crowdfunding ต่างๆ จะมีทัศนคติต่อการให้เงินทุนเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ที่แตกต่างกัน โดย  
จะแบ่งแยกประเภทของวิสาหกิจเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มวิสาหกิจแบบดั้งเดิม และกลุ่ม Startups

ซึ่งสถาบันการเงินจำพวกธนาคารพาณิชย์ยังคงมีแนวคิดที่ว่ากลุ่มผู้ประกอบการ Startups มีความเสี่ยงสูง ดังนั้น ฝ่าย  
ที่ดูแลเรื่องการปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้าธุรกิจจึงยังคงต้องรักษาระดับมาตรฐานในการปล่อยสินเชื่อ เพื่อเป็นการรักษา  
เสถียรภาพและความมั่นคงของสถาบันการเงินนั้น โดยจะพิจารณาเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมที่มีแผนธุรกิจที่  
มั่นคง มีแหล่งรายได้ที่ชัดเจน และมีความเสี่ยงต่ำ ถึงแม้ว่าจะมีอัตราการเติบโตไม่มากนัก

อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินบางแห่งได้มีการจัดตั้งฝ่ายหรือหน่วยงานใหม่ขึ้นมาเพื่อดูแลด้านการลงทุนสำหรับกลุ่ม  
ผู้ประกอบการ Startups ซึ่งมีแผนธุรกิจที่แตกต่างจาก SMEs โดยทั่วไป คือ มีความคิดแปลกใหม่ สามารถสร้างรายได้จำนวน  
มาก และมีศักยภาพด้านการเติบโตในอนาคตค่อนข้างสูง แต่ก็ยังมีปัญหาด้านความไม่แน่นอนของธุรกิจ เนื่องจากแผนการ  
ดำเนินงานอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของนักลงทุนและสภาพแวดล้อมของตลาดที่  
เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นรูปแบบการลงทุนที่สถาบันการเงินสนใจในกลุ่มกิจการเหล่านี้จะเป็นลักษณะการร่วมทุนหรือ VC โดย  
นักลงทุนหรือสถาบันการเงินที่เข้าไปร่วมทุนจะได้รับหุ้นบางส่วนของการกิจการเป็นการตอบแทน ซึ่งการลงทุนในลักษณะนี้จะทำ  
ให้นักลงทุนสามารถได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นในกรณีที่ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

ในขณะที่ทางกลุ่มผู้ประกอบการ Crowdfunding ซึ่งก็ถือว่าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ก็เริ่มมี  
การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบ Crowdfunding เพื่อเปิดทางเลือกใหม่ของการระดมทุนให้แก่ผู้ประกอบการไทย  
โดยการให้บริการ Crowdfunding ของไทยในปัจจุบันยังคงถือว่าอยู่ในระยะเริ่มต้น เนื่องจากข้อบังคับเกี่ยวกับบริการ  
Crowdfunding ของไทยยังไม่มีกฎหมายชัดเจน เพราะยังเป็นการใช้กฎหมายเดิมที่มีอยู่มากำกับดูแลธุรกิจใหม่ ในขณะที่  
กฎหมายเฉพาะที่จะมากำกับดูแลการให้บริการในส่วนดังกล่าวยังคงขาดแคลน ตัวอย่างเช่น การระดมทุนในรูปแบบของ  
equity-crowdfunding ซึ่งถือเป็นการระดมทุนด้วยการซื้อขายหลักทรัพย์ในรูปแบบตราสารทุน ก็ถูกกำกับดูแลด้วยมาตรฐาน  
เดียวกันกับการซื้อขายหลักทรัพย์โดยทั่วไป คืออยู่ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ซึ่งเป็นกฎหมายที่  
กำกับดูแลการซื้อขายหลักทรัพย์ที่หมุนเวียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะของการ  
ระดมทุนแบบ equity-crowdfunding มีความแตกต่างจากการระดมทุนด้วยหลักทรัพย์แบบดั้งเดิม ทั้งในด้านมูลค่าสินทรัพย์  
จดทะเบียน ขนาดและสถานะของธุรกิจ ฯลฯ ทำให้การดำเนินการบางอย่างอาจไม่ถูกต้องตามกฎหมายได้

ดังนั้น ในปัจจุบัน การให้บริการ Crowdfunding ส่วนใหญ่ของไทยจึงยังจำกัดอยู่ที่รูปแบบของ Reward-Based  
Crowdfunding และ Pre-Selling/Pre-Ordering เนื่องจากเป็นการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตที่ไม่ติดข้อจำกัดทาง  
กฎหมาย ในขณะที่การระดมทุนรูปแบบ Equity-Crowdfunding และ Peer-to-Peer Lending ยังมีอุปสรรคด้านความไม่  
ชัดเจนของกฎหมายอยู่

ทั้งนี้ ข้อเสนอและความคิดเห็นของสถาบันการเงินรูปแบบต่างๆ สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 18

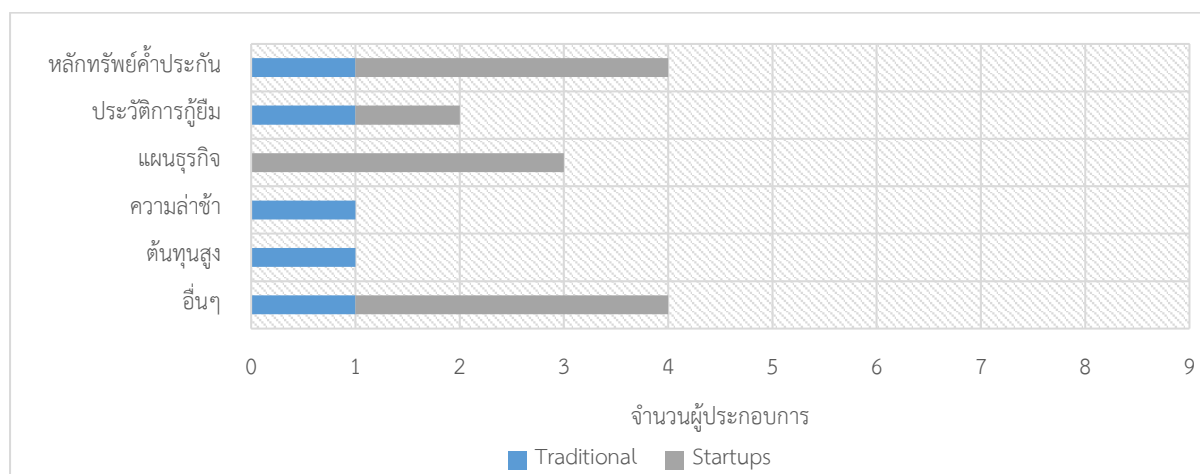
ตารางที่ 18 สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน

	กลุ่มผู้ให้สินเชื่อ	กลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน	กลุ่มผู้ให้บริการ crowdfunding
1. รูปแบบของธุรกิจ SMEs ในปัจจุบัน	ความเสี่ยงสูง ผู้ประกอบการไม่พร้อม จึงยังไม่กล้าปล่อยสินเชื่อหรือลงทุน	มีความน่าสนใจ แม้จะมีความเสี่ยงสูง แต่ก็มีโอกาสที่ผู้ประกอบการบางรายจะประสบความสำเร็จได้ หากได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญ	
2. การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก	ก็มีความเป็นไปได้ แต่ประเทศไทยยังขาด Ecosystem ที่จะรองรับการพัฒนาอย่างยั่งยืน	สามารถทำได้ แต่มีอุปสรรคด้านกฎหมายเล็กน้อย ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้า	Crowdfunding ในประเทศไทยยังติดข้อจำกัดทางกฎหมาย แต่ภาครัฐก็กำลังปรับแก้อยู่
3. ความพร้อมของนักลงทุน	-	นักลงทุนไทยยังไม่มีความพร้อมมากพอ ในด้านความรู้เรื่องการลงทุน ความเสี่ยง ฯลฯ	Crowdfunding เป็นช่องทางการระดมทุนที่ค่อนข้างใหม่ จึงยังต้องใช้เวลาเรียนรู้อีกมาก
4. การดำเนินงานของภาครัฐ	รัฐมีหน้าที่กำหนดมาตรการเพื่อสร้างเสถียรภาพและความปลอดภัยในตลาด ซึ่งภาคธนาคารก็ปฏิบัติตามแนวทางของภาครัฐ	รัฐยังมีความเข้าใจต่อปัญหาที่คาดเคลื่อน ทำให้การออกมาตรการที่ผ่านมามีปัญหาได้ไม่ตรงจุด	รัฐมีทัศนคติและแนวทางการดำเนินงานที่เอื้อต่อการพัฒนา แต่ยังมีบางประเด็นที่อาจก่อปัญหาหรือความเสี่ยงในอนาคต
5. ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนการสร้าง ecosystem ที่เอื้อต่อการพัฒนาตัวเองของธุรกิจ</li> <li>ให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้แรงงานต่างชาติที่มีความสามารถเข้ามาทำงานในประเทศ</li> <li>ปรับแก้ระเบียบและกฎหมายในการจัดตั้งบริษัท การขอระดมทุน ให้ง่ายและเหมาะสมกับความเป็นจริงของสภาพธุรกิจ SMEs</li> <li>อาจช่วยเหลือโดยใช้มาตรการทางภาษี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ทำให้กฎหมายมีความชัดเจน เพื่อให้ผู้ให้บริการและนักลงทุนเกิดความมั่นใจ</li> <li>หากรัฐต้องการสนับสนุน ก็อาจดำเนินการในรูปแบบของการให้เงินทุนสมทบแก่ภาคเอกชน</li> </ul>

### 6.1.3 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

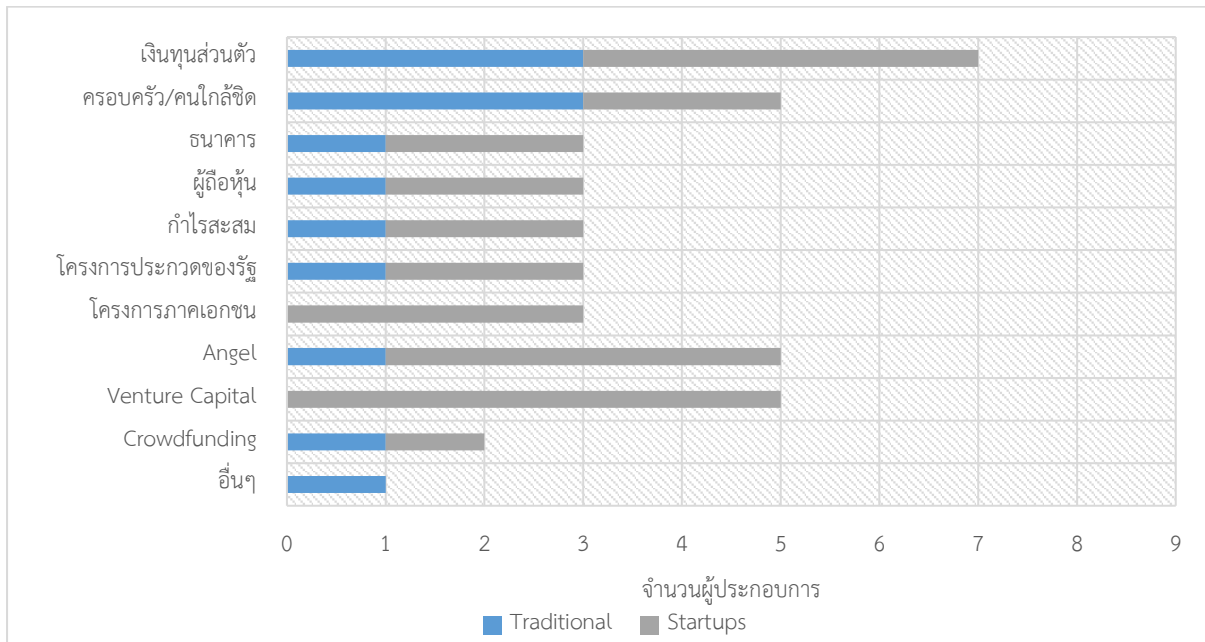
จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในส่วนของปัจจัยที่เป็นอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน พบว่า ผู้ประกอบการไทยส่วนมากก็เผชิญกับปัญหาด้านข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการกู้ยืมเงินจากธนาคาร ซึ่งจะมีประเด็นเรื่องของหลักทรัพย์ค้ำประกัน ประวัติการกู้ยืม ผลการดำเนินงานในอดีต และความไม่เข้าใจในแผนธุรกิจของเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน ดังแสดงในแผนภาพที่ 48

แผนภาพที่ 48 สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน



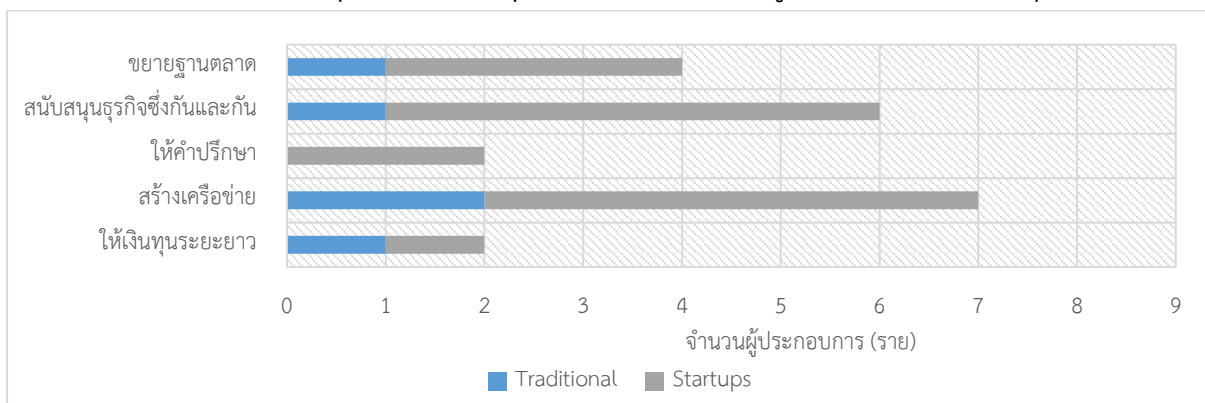
ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการต้องหาเงินทุนจากแหล่งอื่น โดยในช่วงเริ่มต้นกิจการ ผู้ประกอบการทั้ง 2 ประเภทก็เลือกใช้เงินทุนส่วนบุคคล เงินทุนจากหุ้นส่วนของบริษัท และการหยิบยืมจากคนใกล้ชิด เช่น ครอบครัว เพื่อน ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการประเภท Startups มักจะมีการเลือกระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบ Angel investor และรูปแบบ Venture Capital ค่อนข้างมากเช่นกัน ดังแสดงในแผนภาพที่ 49 ทั้งนี้ ในปัจจุบัน ทักษะคติของผู้ประกอบการต่อการขอสินเชื่อจากธนาคารก็เปลี่ยนแปลงไป โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ไม่เหมาะสมกับการดำเนินกิจการ เพราะมีความล่าช้าในการพิจารณา มีต้นทุนแฝง เช่น ค่าสำรวจและค่าประกันต่างๆ และยังมีข้อบังคับอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตามอีกจำนวนมาก

แผนภาพที่ 49 สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นแหล่งเงินทุนที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน



อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ผู้ประกอบการ SMEs มองหาในปัจจุบัน คือ นักลงทุนที่นอกจากให้เงินทุนสนับสนุนแล้ว ยังสามารถส่งเสริมธุรกิจในด้านอื่นๆ ได้ด้วย เช่น การให้คำปรึกษาด้านการดำเนินธุรกิจ การวางแผนทางการเงิน สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ หรือมีธุรกิจที่สนับสนุนซึ่งกันและกันมากกว่า ดังแสดงในแผนภาพที่ 50 ซึ่งการเข้าร่วมโครงการประกวดของภาครัฐและเอกชนต่างๆ สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงนักลงทุนที่มีความสนใจสอดคล้องกันได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการหลายรายก็มีการพูดคุยเจรจากับนักลงทุนรูปแบบนักลงทุนรายเดี่ยวและกลุ่มบริษัทร่วมทุนด้วยตนเอง ส่วนการระดมทุนรูปแบบ crowdfunding นั้นก็มีการใช้งานบ้าง โดยจะเป็นในรูปแบบของ Donation-Based Crowdfunding Reward-Based Crowdfunding และ Pre-Selling/Pre-Ordering ซึ่งเป็นช่องทางการระดมทุนทางอินเทอร์เน็ตที่สามารถกระทำได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ในขณะที่การระดมทุนรูปแบบ Equity Crowdfunding และ Peer-to-Peer Lending ยังไม่มีการใช้เพราะผู้ประกอบการมองว่า การระดมทุนรูปแบบดังกล่าวควรเป็นการพูดคุยกันระหว่างบุคคลมากกว่า

แผนภาพที่ 50 สรุปผลสัมภาษณ์กลุ่มสถาบันการเงิน ประเด็นรูปแบบความต้องการเงินทุน



นอกจากนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังคิดว่ารัฐควรให้ความช่วยเหลือ แต่มีแนวทางการคิดเห็นที่แตกต่างกันไป เช่น ผู้ประกอบการบางรายมองว่ารัฐควรให้เงินสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง หรือเปิดโอกาสให้ธุรกิจของเอกชนเข้าไปทำงานให้กับโครงการของรัฐบาลผ่านการแข่งขันอย่างเป็นธรรม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีรายได้ที่จะนำมาใช้พัฒนาธุรกิจ ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐเองก็ได้รับสินค้าหรือบริการที่ดีด้วย ในอีกทางหนึ่ง ผู้ประกอบการอีกกลุ่มมองว่ารัฐไม่ควรมาลงทุนหรือให้เงินสนับสนุนแก่ธุรกิจ SMEs เอง เพราะว่าอาจเกิดปัญหาคอร์รัปชันและความไม่โปร่งใสในการสนับสนุนเงินทุนได้ สิ่งที่ภาครัฐควรทำคือการสร้างโอกาสที่จะให้ธุรกิจได้เจอกับแหล่งเงินทุนเอกชน เช่น การจัดนิทรรศการต่างๆ รวมถึงการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะความรู้ด้านกระบวนการทางกฎหมาย ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง นอกจากนี้ก็ควรมีการเปิดข้อมูลให้ผู้ประกอบการเข้าถึงได้ เพื่อจะนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจต่อไป

## 6.2 ผลการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

ที่ปรึกษาได้ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยทั้งหมด 100 ราย โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลัก ได้แก่ ส่วนที่ 1 เป็นการสอบถามข้อมูลพื้นฐานของกิจการ ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน ส่วนที่ 3 เป็นการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังต่อรูปแบบของแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และส่วนที่ 4 เป็นการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังจากภาครัฐ ดังแสดงในภาคผนวก ข

จากจำนวนผู้ประกอบการที่ทำการสำรวจทั้งหมด พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังจัดตั้งกิจการของตัวเองด้วยเงินทุนส่วนตัวเป็นหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55 ของจำนวนผู้ประกอบการที่ทำการสำรวจ รองลงมาเป็นการระดมทุนผ่านการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การใช้กำไรสะสมของบริษัท และการหยิบยืมจากคนใกล้ชิด เช่น ครอบครัว เพื่อน เป็นต้น ดังแสดงในตารางที่ 19

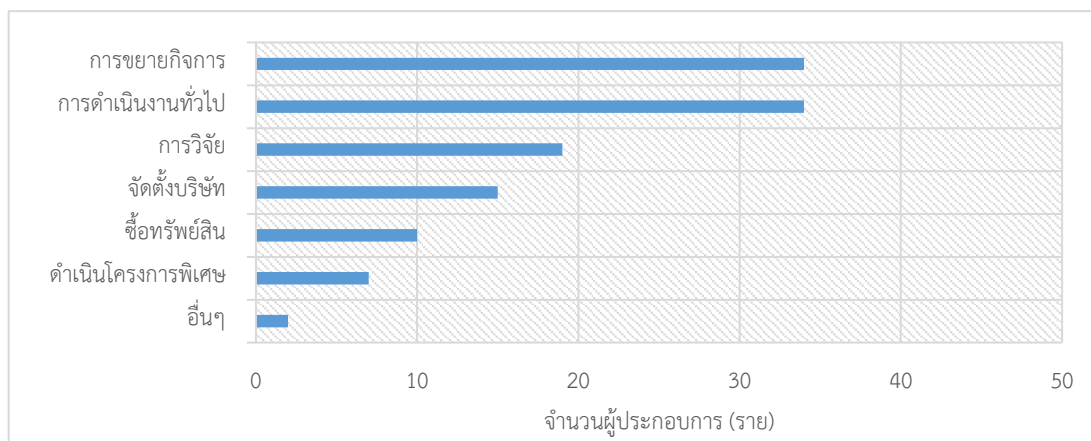
ตารางที่ 19 ผลการสำรวจเรื่องแหล่งเงินทุนที่เลือกใช้ในปัจจุบัน

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในปัจจุบัน	จำนวนผู้ประกอบการ (ราย)
เงินออมของตนเอง	55
หยิบยืมจากครอบครัว/เพื่อน/คนรู้จัก	23
การกู้ยืมสถาบันการเงิน	42
การระดมทุนจากผู้ถือหุ้น	15
กำไรสะสมของบริษัท	35
อื่นๆ	6

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็มีแหล่งเงินทุนมากกว่า 2 ช่องทางขึ้นไป ซึ่งอัตราส่วนของเงินทุนจากแต่ละช่องทางก็จะแตกต่างกันไปตามแนวทางและโครงสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละราย โดยเงินออมของตนเองก็ยังเป็นแหล่งเงินที่มีสัดส่วนสูงสุด นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายอาจมีแหล่งเงินทุนที่แตกต่างจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เนื่องจากรูปแบบโครงสร้างของธุรกิจที่ดำเนินการ เช่น การได้รับเงินทุนสนับสนุนจากบริษัทแม่ และการเข้าร่วมโครงการประกวดแผนธุรกิจเพื่อชิงเงินรางวัล เป็นต้น ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของการระดมทุนส่วนใหญ่ คือ เพื่อการขยายกิจการและเพื่อดำเนินการทั่วไปของ

กิจการ โดยมีผู้ประกอบการที่ระบุถึงเหตุผลดังกล่าวประมาณร้อยละ 34 ในขณะที่การวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ การ  
จัดตั้งบริษัท และการซื้อทรัพย์สินมีความสำคัญรองลงมา ดังแสดงในแผนภาพที่ 51

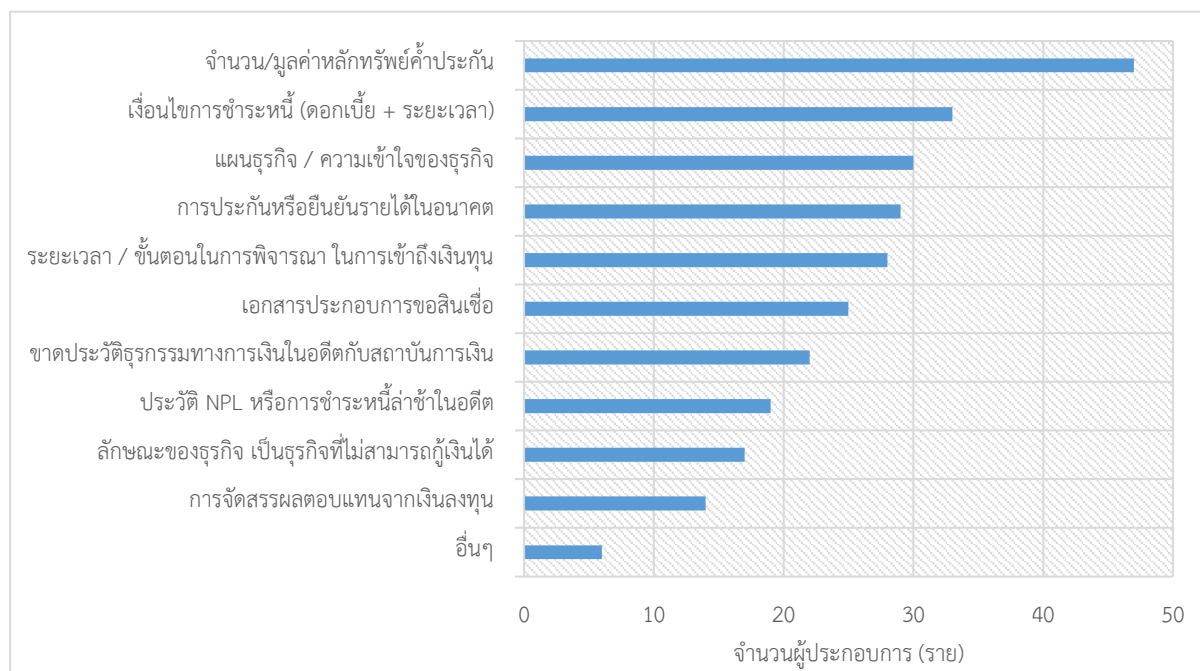
แผนภาพที่ 51 ผลการสำรวจเรื่องวัตถุประสงค์ของการระดมทุนของผู้ประกอบการ



อย่างไรก็ตาม ประเด็นสำคัญจากการเก็บข้อมูลในครั้งนี้คือการสะท้อนอุปสรรคของผู้ประกอบการ SMEs ในด้านการ  
เข้าถึงแหล่งเงินทุนของไทย ซึ่งการสำรวจครั้งนี้สะท้อนว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมากกว่า  
ร้อยละ 80 เผชิญกับปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง โดยปัจจัยที่เป็นสาเหตุสำคัญของปัญหา  
คือ จำนวนหรือมูลค่าของหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมีผู้ประกอบการที่ระบุว่าเผชิญข้อจำกัดดังกล่าวมากถึงร้อยละ 47 ซึ่งก็  
สอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ที่ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้รับการอนุมัติเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์เนื่องจากมีหลักทรัพย์  
ค้ำประกันไม่เพียงพอ ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรครองลงมา ได้แก่ เงื่อนไขการชำระหนี้ที่เคร่งครัดเกินไป ความเข้าใจเกี่ยวกับ  
แผนธุรกิจที่ไม่ตรงกันระหว่างผู้ประกอบการและสถาบันการเงิน และความสามารถในการประกันหรือยืนยันรายได้ในอนาคต  
ดังแสดงในแผนภาพที่ 52



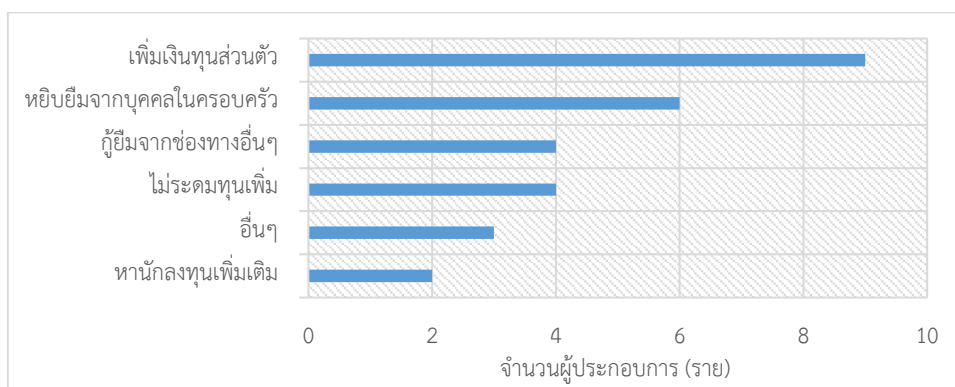
แผนภาพที่ 52 ผลการสำรวจเรื่องปัจจัยที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน



ซึ่งปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้นล้วนเป็นอุปสรรคที่ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้รับการอนุมัติเงินทุนจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม แม้ในกรณีที่ผู้ประกอบการได้รับการอนุมัติเงินทุนแล้ว แต่ผู้ประกอบการบางส่วนก็ยังคงเผชิญกับปัญหาอื่นๆ ที่ตามมา เช่น ภาระทางการเงินจากเงื่อนไขการชำระหนี้ ระยะเวลา และดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูง นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางรายก็ไม่ได้ได้รับการอนุมัติเงินทุนตามจำนวนวงเงินที่ร้องขอ ทำให้ไม่มีเงินทุนเพียงพอต่อความต้องการ ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องหาแหล่งเงินทุนจากช่องทางอื่นๆ เพิ่มเติม ซึ่งก็จะเป็นการเพิ่มภาระและต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการอีกต่อหนึ่ง รวมถึงปัญหาจากความล่าช้าการที่ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ยังมีขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติเงินกู้หลายขั้นตอนและมีความยุ่งยาก ทำให้กว่าผู้ประกอบการจะรู้ผลการขอสินเชื่อก็ใช้เวลาค่อนข้างนาน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาด้านการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ เช่น การบริหารเงินหมุนเวียน และการสูญเสียโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการได้

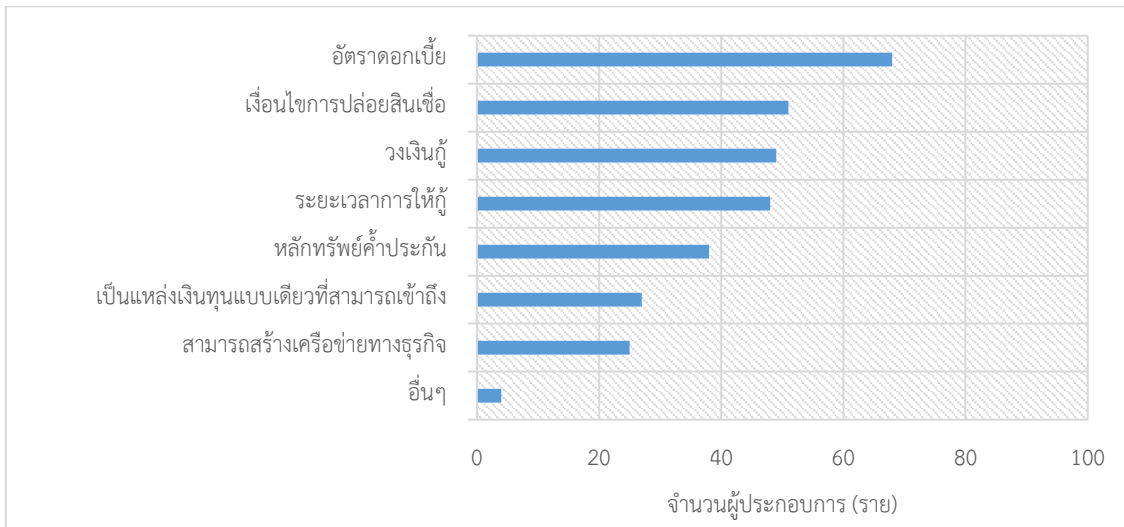
ทั้งนี้ เมื่อเกิดปัญหาดังกล่าว ผู้ประกอบการต่างก็มีแนวทางการรับมือกับสถานการณ์ที่แตกต่างกันไป โดยผลการสำรวจสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนมากเลือกที่จะหยิบยืมเงินจากบุคคลในครอบครัวหรือเพิ่มทุนส่วนตัวเพื่อมาชดเชยจำนวนเงินที่ขาดหายไป ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ระบุว่ามีการเลือกกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินอื่นๆ แทน ดังแสดงในแผนภาพที่ 53 อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการบางรายก็ไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนอื่นๆ มาชดเชยได้ จึงต้องระงับการระดมทุนและดำเนินธุรกิจตามกำลังทรัพย์ที่มีไปก่อน ซึ่งปัญหาดังกล่าวก็ส่งผลโดยตรงการขยายกิจการด้วย ดังนั้น ผลการศึกษานี้จึงสะท้อนให้เห็นถึงประเด็นสำคัญที่ว่า การที่ผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลายสามารถส่งผลกระทบต่อความเติบโตของกิจการในระยะยาวได้

แผนภาพที่ 53 ผลการสำรวจเรื่องแนวทางการแก้ไขปัญหาเมื่อได้รับเงินทุนไม่เพียงพอ



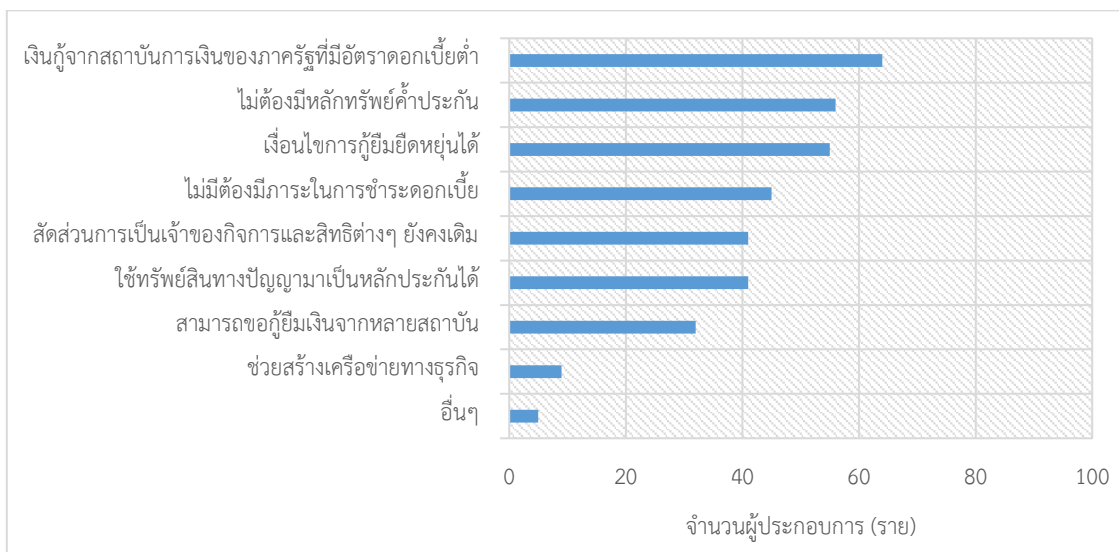
เพื่อให้ทาง สสว. จัดทำแนวทางการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ ที่ปรึกษาจึงได้สอบถามถึงปัจจัยที่ผู้ประกอบการแต่ละรายใช้ในการพิจารณาขอระดมทุน ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการกว่าร้อยละ 68 ให้ความสำคัญกับปัจจัยเรื่องอัตราดอกเบี้ยสูงสุด เนื่องจากปัจจัยดังกล่าวมีผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของกิจการ โดยหากอัตราดอกเบี้ยของแหล่งเงินทุนใดสูงเกินไป ผู้ประกอบการอาจจะพิจารณาไม่ระดมทุนจากแหล่งลงทุนดังกล่าวและหาทางเลือกอื่นที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าแทน อย่างไรก็ตาม ถ้าหากผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนช่องทางอื่นๆ ได้เลย ปัจจัยด้านดอกเบี้ยอาจมีความสำคัญลดลง เห็นได้จากการที่ผู้ประกอบการบางรายเลือกที่จะกู้จากแหล่งเงินทุนนอกระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราทั่วไปมาก ส่วนปัจจัยที่สำคัญรองมาคือความเคร่งครัดและความยืดหยุ่นด้านเงื่อนไขการปล่อยสินเชื่อของผู้ลงทุน เช่น ระยะเวลาการจ่ายดอกเบี้ย ความสามารถในการผ่อนผันการชำระหนี้ ฯลฯ ซึ่งหากเงื่อนไขต่างๆ จากทางธนาคารมีความเคร่งครัดมากเกินไปอาจส่งผลให้การดำเนินกิจการของผู้ประกอบการไม่สะดวกหรือมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังอาจก่อให้เกิดผลเสียอื่นๆ ตามมา เช่น หากเป็นกรณีที่ผู้ประกอบการไม่สามารถชำระหนี้ได้ทันตามเวลาที่กำหนด เนื่องด้วยสาเหตุของกระแสเงินสดที่ไม่สอดคล้องกันระหว่างรายรับ รายจ่าย และค่าใช้จ่ายทางการเงิน ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวสามารถส่งผลกระทบต่อประวัติและผลการประเมินพฤติกรรมทางการเงินของผู้ประกอบการได้ และจะทำให้การขอสินเชื่อในครั้งต่อไปมีความยากลำบากขึ้น ซึ่งสำหรับปัจจัยนี้ มีผู้ประกอบการกว่าร้อยละ 51 ที่ให้ความสำคัญกับประเด็นดังกล่าว นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนหนึ่งที่เลือกพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ด้วย เช่น วงเงินกู้ ระยะเวลาการกู้ยืม และ ข้อกำหนดเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน เป็นต้น ดังแสดงในแผนภาพที่ 54

แผนภาพที่ 54 ผลสำรวจเรื่องปัจจัยที่พิจารณาในการขอระดมทุน



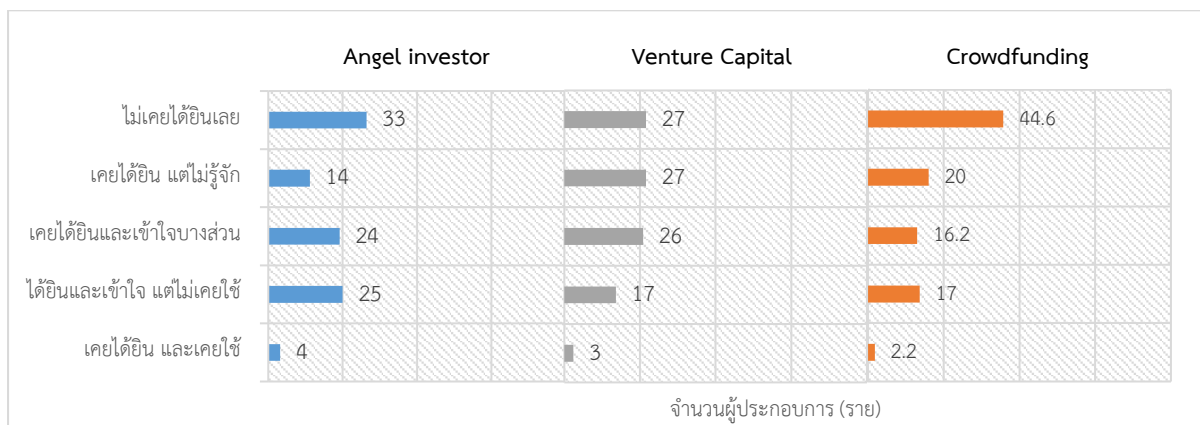
อย่างไรก็ตาม เมื่อสอบถามถึงคุณลักษณะและรูปแบบแหล่งเงินทุนที่ต้องการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังความต้องการใช้เงินทุนในรูปแบบของหนี้ ซึ่งสะท้อนผ่านผลสำรวจที่ว่า ปัจจัยของแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด คือ เป็นเงินกู้จากสถาบันการเงินของรัฐที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เป็นเงินกู้ที่ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้ และเป็นเงินกู้ที่เงื่อนไขสามารถยืดหยุ่นได้ตามความเหมาะสม โดยจำนวนผู้ประกอบการที่ระบุว่าต้องการแหล่งเงินทุนในลักษณะดังกล่าวถึงร้อยละ 64 ร้อยละ 56 และร้อยละ 55 ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 55 ทั้งนี้ สาเหตุหนึ่งที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกที่จะพึ่งพาแหล่งเงินทุนในรูปแบบของหนี้คาคว่ามาจากที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิม ซึ่งผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักจะหวังสิทธิในการดูแลกิจการของตนเอง จึงไม่เลือกที่จะระดมทุนด้วยการหาผู้ถือหุ้นเพิ่มเติมเท่าไรนัก เห็นได้จากปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอันดับ 4 คือ การระดมทุนได้โดยที่สัดส่วนการเป็นเจ้าของกิจการและสิทธิต่างๆ ยังคงเดิม อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีผู้ประกอบการบางรายที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยอื่นๆ ที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจในระยะยาว เช่น การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ เป็นต้น

แผนภาพที่ 55 ผลสำรวจเรื่องคุณลักษณะและรูปแบบแหล่งเงินทุนที่ต้องการ



นอกเหนือจากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหา สาเหตุ ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการระดมทุน และความต้องการของผู้ประกอบการที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ทางที่ปรึกษายังได้ทำการสำรวจความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการต่อประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก เนื่องด้วยเหตุผลที่ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหาที่ต้องการนำเสนอในรายงานชิ้นนี้ โดยแนวทางการสำรวจจะเป็นการสอบถามผู้ประกอบการแต่ละรายว่ามีความรู้หรือคุ้นเคยกับแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบมากน้อยเพียงใด ซึ่งผู้ประกอบการจะให้คะแนนตามระดับความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบ โดยเริ่มตั้งแต่ 1 คะแนน คือ ผู้ประกอบการไม่เคยรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกใดๆ เลยทั้งสิ้น ระดับต่อมาคือ 2 คะแนนซึ่งหมายความว่าผู้ประกอบการมีการรับรู้ว่ามีแหล่งเงินทุนทางเลือกชนิดนี้อยู่บ้าง แต่ไม่รู้ถึงรายละเอียดว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นมีคุณสมบัติอย่างไร ส่วน 3 คะแนนหมายถึงผู้ประกอบการรายดังกล่าวเคยได้ยินข้อมูลและมีความเข้าใจถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกบ้าง แต่ไม่ได้เข้าใจทั้งหมด ระดับ 4 คะแนนหมายถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกครบถ้วน เพียงแต่ยังไม่เคยระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นด้วยเหตุผลบางประการ และสุดท้าย ระดับคะแนน 5 คะแนน หมายถึง ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกดี และมีการใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นด้วย ซึ่งหลักฐานการศึกษานี้แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนมากยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับการลงทุนทางเลือกเท่าไรนัก โดยมีรายละเอียดดังนี้

### แผนภาพที่ 56 ผลสำรวจเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก



จากแผนภาพที่ 56 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ค่อนข้างต่ำ โดยมีผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 27 – 45 ที่ไม่เคยรู้จักหรือได้ยินชื่อแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 รูปแบบเลย เริ่มจาก Crowdfunding ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่รู้จักมากที่สุด โดยเฉพาะรูปแบบ Reward-based Crowdfunding และ Peer-to-Peer Lending ที่มีจำนวนผู้ประกอบการที่ไม่เคยได้ยินเลยสูงสุด คือ 53 และ 50 ราย ตามลำดับ ในขณะที่ Equity Crowdfunding มี 45 ราย Donation-based Crowdfunding 39 ราย และ Pre-selling/ Pre-ordering มี 36 ราย หรือคิดเป็นผู้ประกอบการ 45 รายโดยเฉลี่ยสำหรับ Crowdfunding ในภาพรวม ทั้งนี้ การที่ Crowdfunding ยังมีคนไม่รู้จักค่อนข้างมากคาดว่ามีสาเหตุมาจากการที่ Crowdfunding เป็นแหล่งเงินทุนที่ค่อนข้างใหม่มากเมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆ ทำให้ยังไม่มีการรู้จักในวงกว้างนัก ส่วน Angel Investor เป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการมีความรู้ค่อนข้างดี โดยผู้ประกอบการร้อยละ 33 ที่ไม่รู้จักเลย ซึ่งการที่นักลงทุน Angel investors มักไม่เปิดเผยตัวอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สังคมยังมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวไม่มากนัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการร้อยละ 27 ไม่รู้จักเกี่ยวกับ Venture Capital ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆ

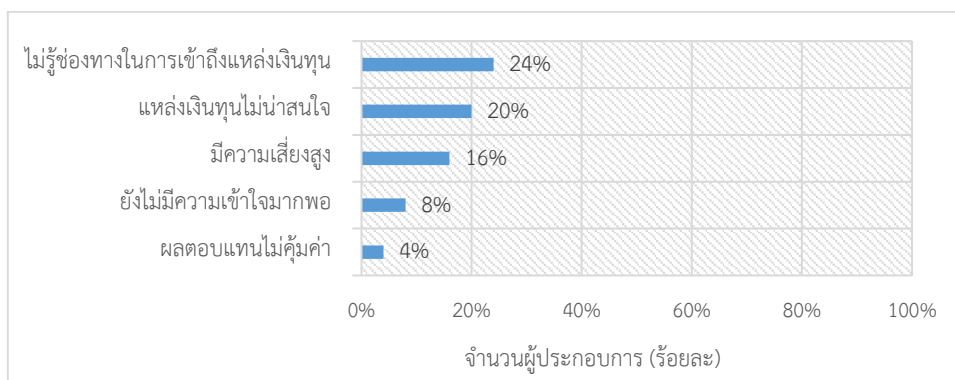
ในขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาจำนวนผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจ รวมถึงเคยใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกประเภทต่างๆ พบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นๆ โดยมีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 4 ร้อยละ 3 และร้อยละ 2.2 ที่เข้าใจและเคยใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Angel Investor รูปแบบ Venture Capital และรูปแบบ Crowdfunding ตามลำดับ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบตัวเลขสองกลุ่มนี้จะเห็นได้ชัดเจนว่า ผู้ประกอบการยังไม่รับรู้ถึงข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ๆ มากนัก ดังนั้น รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดการอบรมหรือประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงข้อมูลข่าวสารรวมถึงให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งลงทุนเหล่านี้มากขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจและสามารถเข้าถึงแหล่งลงทุนทางเลือกใหม่ๆ ได้อีกด้วย

ทั้งนี้ เมื่อสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการที่เคยได้ยินและเคยใช้แหล่งลงทุนทางเลือกเหล่านั้นถึงเหตุผลที่เลือกใช้ พบว่า ผู้ประกอบการที่เคยใช้ Angel Investor นั้นให้เหตุผลว่าสาเหตุหลักที่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวเพราะคาดหวังประโยชน์มากกว่าในเรื่องของเงินทุนเพียงอย่างเดียว โดยสิ่งที่ผู้ประกอบการมักคาดหวังจากการระดมทุนจาก Angel investors คือ การสร้างเครือข่ายหรือ Connection กับนักลงทุนรายอื่นๆ หรือนักธุรกิจที่มีความสนใจใกล้เคียงกัน

เพื่อที่จะให้ความช่วยเหลือในด้านการขยายตลาดที่เกี่ยวข้องกับกิจการของตนด้วย ในขณะที่เหตุผลหลักของผู้ประกอบการที่เลือกใช้ Venture Capital คือ แหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวสามารถช่วยเปิดโอกาสในการลงทุนในรอบต่อไป เพราะนักลงทุนกลุ่มนี้มักมีปริมาณเงินทุนมากกว่า ทำให้สามารถลงทุนต่อเนื่องได้ นอกจากนี้ Venture Capital ยังเป็นแหล่งเงินทุนที่มีแนวโน้มที่จะช่วยต่อยอดทางธุรกิจ และสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการรวมถึงนักลงทุนเองมีช่องทางออกจากธุรกิจที่ดีในอนาคตได้อีกด้วย

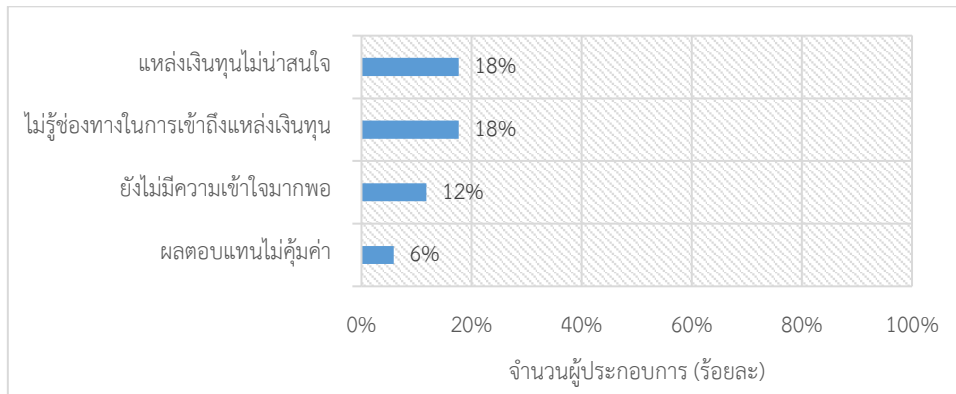
นอกจากนี้ อีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจคือกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างดี แต่เลือกที่จะไม่ใช่ช่องทางดังกล่าวในการระดมทุน ซึ่งทางที่ปรึกษาได้สอบถามถึงเหตุผลสำหรับแหล่งเงินทุนแต่ละรูปแบบ เพื่อที่จะศึกษาประเด็นที่ทางผู้ประกอบการมองว่าเป็นข้อเสียหรืออุปสรรคของแหล่งเงินทุนนั้น โดยสำหรับแหล่งเงินทุนรูปแบบ Angel Investor นั้นมีผู้ประกอบการจำนวน 25 รายที่เคยได้ยินและเข้าใจแต่เลือกที่จะไม่ใช่ ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ระบุว่าสาเหตุที่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวเพราะว่าผู้ประกอบการไม่รู้ถึงช่องทางในการเข้าถึงแหล่งลงทุนและยังไม่มีความเข้าใจมากพอ โดยมีผู้ประกอบการ 6 รายจาก 25 รายที่เข้าใจแต่ไม่เลือกใช้ Angel Investor ด้วยเหตุผลดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24 นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการจากกลุ่มดังกล่าวที่ระบุว่าสาเหตุที่ไม่เลือกใช้เพราะมองว่าแหล่งเงินทุนนี้ยังไม่เป็นที่น่าสนใจมากและมีความเสี่ยงสูงอีกร้อยละ 20 และร้อยละ 16 ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 57

แผนภาพที่ 57 ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Angel Investor



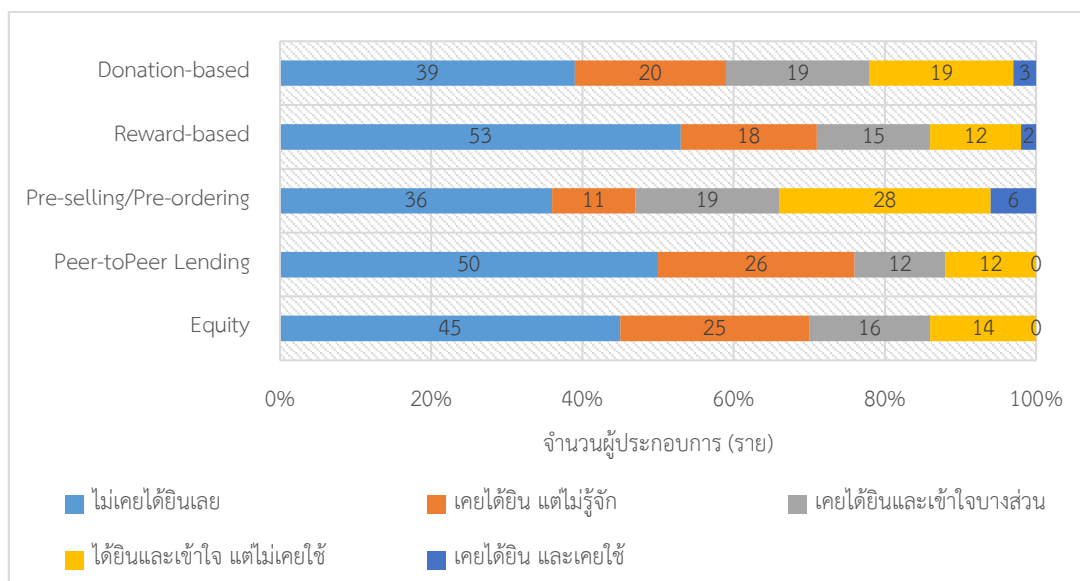
ในขณะที่แหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital มีผู้ประกอบการจำนวน 17 รายที่รู้จักและเข้าใจถึงแหล่งลงทุนนี้แต่เลือกที่จะไม่ใช่ ซึ่งมีเหตุผลหลักเป็นเรื่องของการขาดความเข้าใจและขาดข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนเช่นเดียวกัน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 จากจำนวนผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าว นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการอีกร้อยละ 12 ที่ระบุว่าตนเองยังขาดความเข้าใจที่มากพอจึงเลือกที่จะไม่ระดมทุนจาก Venture Capital ดังแสดงในแผนภาพที่ 58

**แผนภาพที่ 58 ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Venture Capital**



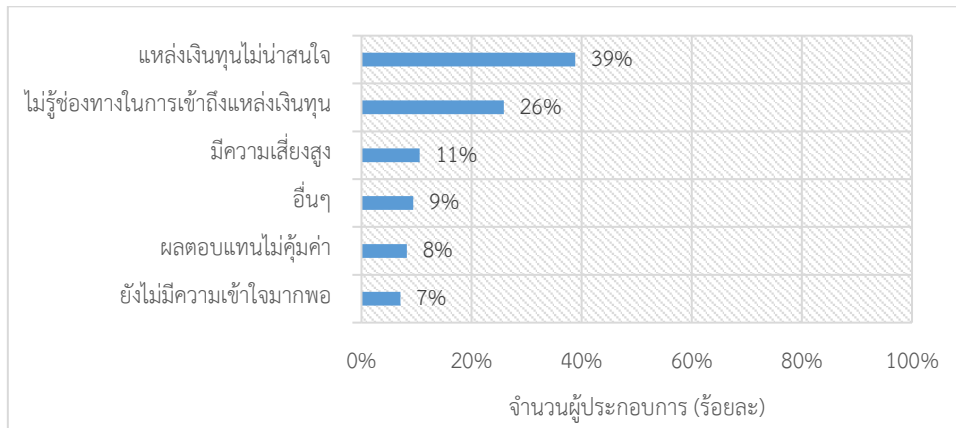
ส่วนแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding นั้น ทางที่ปรึกษาได้สอบถามความรู้ความเข้าใจต่อ Crowdfunding แต่ประเภทโดยละเอียด ซึ่งพบว่าผู้ประกอบการที่รู้จักแต่ไม่เคยใช้ Crowdfunding รูปแบบ Reward-based และรูปแบบ Peer-to-Peer lending มีประมาณ 12 ราย ส่วนรูปแบบ Equity มี 14 ราย Donation-based มี 19 ราย และ Pre-selling/Pre-ordering มี 28 ราย ตามลำดับ ดังแสดงในแผนภาพที่ 59

**แผนภาพที่ 59 ผลสำรวจเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ Crowdfunding แต่ละรูปแบบ**



ซึ่งเมื่อคำนวณเป็นค่าเฉลี่ยสำหรับ Crowdfunding ในภาพรวมแล้ว จะมีผู้ประกอบการประมาณ 17 รายที่เข้าใจแต่ไม่ใช้แหล่งเงินทุนดังกล่าว ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้ Crowdfunding มาจากการมองว่าแหล่งเงินทุนไม่น่าสนใจ และการขาดข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นหลัก โดยผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ระบุเหตุผลที่ไม่ใช้แหล่งลงทุนนี้ว่าเป็นเพราะแหล่งเงินทุนไม่น่าสนใจมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 39 ส่วนผู้ประกอบการที่ระบุเหตุผลว่าสาเหตุมาจากการไม่รู้ช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีประมาณร้อยละ 26 ดังแสดงในแผนภาพที่ 60

## แผนภาพที่ 60 ผลสำรวจเรื่องสาเหตุที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้แต่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding

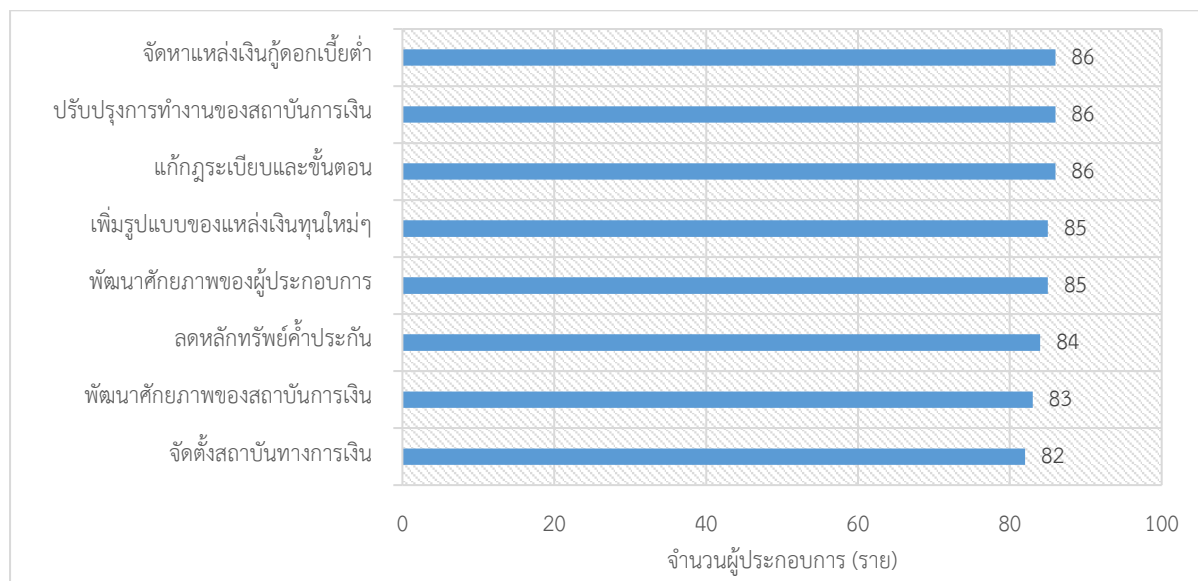


ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลสำรวจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 รูปแบบข้างต้นในภาพรวม จะเห็นได้ว่า สาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดจาก 2 ปัจจัยหลัก คือ ผู้ประกอบการไม่รู้ถึงช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกข้างต้น และไม่มีความรู้ความเข้าใจที่มากพอ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นว่าปัญหาเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจถือเป็นอุปสรรคสำคัญที่ฉุดรั้งการพัฒนาและการทำงานของแหล่งเงินทุนทางเลือกของผู้ประกอบการ ดังนั้น สสว. และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจึงต้องให้ความสำคัญกับการให้ข้อมูลและความรู้ต่อผู้ประกอบการในประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจและสามารถตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับกิจการของตนเองได้นอกจากแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม รวมถึงการจัดสรรช่องทางเพื่อเชื่อมโยงนักลงทุนและผู้ประกอบการเพื่อให้เกิดโอกาสในการระดมทุนใหม่ๆ ด้วย

ประเด็นสุดท้ายจากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามนี้ คือ ความคาดหวังของผู้ประกอบการต่อหน่วยงานภาครัฐเกี่ยวกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เหมาะสม โดยในส่วนนี้ ผู้ประกอบการจะระบุถึงความคาดหวังของตนเกี่ยวกับการทำงานของภาครัฐรวมถึงข้อเสนอแนะอื่นๆ ซึ่งจากผลสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการมีความคาดหวังต่อการมีส่วนร่วมและบทบาทของภาครัฐที่ค่อนข้างสูง โดยประเด็นสำคัญที่มีการกล่าวถึงมากที่สุด คือ เรื่องของการปรับแก้กฎระเบียบและขั้นตอนที่เป็นอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งในประเด็นนี้ไม่ได้ครอบคลุมเพียงกฎหมายที่กำหนดโดยหน่วยงานภาครัฐเท่านั้น แต่ยังหมายถึงรวมถึงการปรับโครงสร้างหรือระบบการทำงานของสถาบันการเงินที่มีอยู่ให้เอื้อต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการมากขึ้นด้วย โดยมีผู้ประกอบการกว่าร้อยละ 86 ที่ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐในประเด็นดังกล่าว ในขณะที่เรื่องการจัดหาแหล่งเงินทุนนั้นมีความสำคัญรองลงมา โดยผู้ประกอบการร้อยละ 86 เห็นว่ารัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำให้ผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการอีกร้อยละ 85 ต้องการให้มีการพัฒนาแหล่งเงินทุนใหม่ๆ เพิ่มเติมด้วย อย่างไรก็ตาม การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการการเงินทุนไปพร้อมๆ กับการทำความเข้าใจกับสถาบันการเงินในเรื่องรูปแบบธุรกิจสมัยใหม่ก็เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญไม่แพ้กัน โดยจำนวนผู้ประกอบการที่เห็นด้วยกับข้อเสนอแนะต่างๆ ได้แสดงในแผนภาพที่ 61



แผนภาพที่ 61 ผลสำรวจเรื่องความคาดหวังต่อหน่วยงานภาครัฐ



นอกจากประเด็นที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการบางรายยังได้มีข้อเสนอแนะอื่นๆ ต่อหน่วยงานภาครัฐเพิ่มเติม เช่น การเรียกร้องให้รัฐมีการปล่อยกู้ที่อัตราดอกเบี้ยต่ำโดยไม่ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันสำหรับเงินกู้ระยะสั้น เพื่อช่วยผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในช่วงที่เศรษฐกิจกำลังฟื้นตัว หรือการลดหย่อนภาษีบางประการให้แก่ผู้ประกอบการ เพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจทางอ้อม เป็นต้น

ทั้งนี้ เมื่อมองในภาพรวมของผลการสำรวจกลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้แบบสอบถามนั้น จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต่างก็เผชิญปัญหาและอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่คล้ายๆ กัน กล่าวคือ ปัจจัยเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน และเงื่อนไขการกู้ยืมเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ ซึ่งจากปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการยังต้องพึ่งพาเงินทุนส่วนตัวหรือหยิบยืมจากคนใกล้ชิดเป็นหลัก ซึ่งก็มีข้อจำกัดเรื่องปริมาณเงินทุนตามมา และส่งผลต่อการขยายกิจการของผู้ประกอบการด้วย ทั้งนี้ แม้ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกจะเป็นทางเลือกเสริมที่ช่วยให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจได้ แต่ก็ยังมีอุปสรรคจากการขาดความรู้ความเข้าใจซึ่งทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยยังไม่มีภาระค้ำประกันด้วยช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก อย่างไรก็ตาม เมื่อสอบถามถึงความต้องการของผู้ประกอบการแล้ว พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงต้องการเงินทุนในรูปแบบของสินเชื่อหรือการกู้ยืมจากธนาคารอยู่ แต่จะมีรายละเอียดในเรื่องของเงื่อนไขการกู้ยืมต่างๆ เช่น ดอกเบี้ยต่ำ ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือเป็นลักษณะของเงินกู้ระยะสั้น เป็นต้น

### 6.3 ผลการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น

ที่ปรึกษาได้จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นทั้งหมด 2 ครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลในรายละเอียดเพิ่มเติม พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละด้านได้เสนอความคิดเห็นและหารือกันในประเด็นที่อาจมีความเห็นไม่ตรงกันบ้างเพื่อที่จะได้กำหนดแนวทางที่เหมาะสมกับทุกฝ่ายและสร้างประโยชน์สูงสุดได้ โดยการจัดประชุมความคิดเห็นทั้ง 2 ครั้งนี้จะแบ่งตามประเภทของผู้เข้าร่วมประชุม โดยการประชุมครั้งที่ 1 มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ประกอบการ

วิสาหกิจ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมและผู้ประกอบการ Startups ส่วนการประชุมครั้งที่ 2 นั้นจะมีผู้เข้าร่วมประชุมเป็นกลุ่มเจ้าของเงินทุน สถาบันการเงิน ผู้บริหารแหล่งเงินทุนทางเลือก และหน่วยงานภาครัฐ โดยผลการประชุมรับฟังความคิดเห็นทั้ง 2 ครั้งนั้นมีรายละเอียด ดังนี้

### 6.3.1 การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 1

การประชุมเชิงปฏิบัติการในครั้งนี้ประกอบด้วยตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิม ตัวแทนจากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startups ตัวแทนจากสภาอุตสาหกรรม และตัวแทนจากสภาหอการค้าไทย โดยวัตถุประสงค์ของการประชุมคือเพื่อรับฟังถึงปัญหาและอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความต้องการทางการเงินของผู้ประกอบการ และข้อเสนอแนะต่างๆ ซึ่งผลการประชุมในภาพรวมนั้นมีความสอดคล้องไปทางเดียวกันกับผลการเก็บแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ทั้งในประเด็นเรื่องอุปสรรคที่ผู้ประกอบการพบและความจำเป็นของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่างๆ ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งการลงทุนทางเลือกทั้ง 3 ช่องทาง นอกจากนี้ ยังมีการหารือถึงประเด็นเรื่องความจำเป็นของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อประเทศไทย และข้อเสนอแนะเรื่องเครื่องมือทางการเงินอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการ SMEs ต้องการอีกด้วย

โดยประเด็นแรกที่ถูกกล่าวถึงคือเรื่องปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงเงินทุน โดยผู้ประกอบการทุกฝ่ายต่างให้ความเห็นที่ตรงกันว่าข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินโดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ยังมีอยู่ค่อนข้างสูงเนื่องจากมีอุปสรรคในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันและความเสี่ยงที่สูงเกินไปของบริษัท SMEs และ Startups ที่ทำให้นักธนาคารพาณิชย์ไม่กล้าปล่อยสินเชื่อให้มากนัก และถึงแม้ว่าธนาคารจะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ ที่ช่วยตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้ เช่น Factoring แต่ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งก็มีวงเงินสำหรับ Factoring ที่ค่อนข้างจำกัด ทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนก็ยังไม่สามารถเข้าถึงได้อยู่ดี ทั้งนี้ อุปสรรคที่ผู้ประกอบการหลายรายพบนั้นสอดคล้องกับผลสำรวจจากช่องทางอื่นๆ แต่มีประเด็นที่ถูกหยิบยกมาเพิ่มเติม คือ ประเด็นเรื่องของอุปสรรคทางด้านภาษา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระดับการเข้าถึงข้อมูล รวมไปถึงการทำความเข้าใจข้อมูลอย่างถูกต้อง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมที่ไม่ได้ใกล้ชิดกับการใช้เทคโนโลยีและแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก ซึ่งแตกต่างกับผู้ประกอบการธุรกิจ Startups ที่มีการพึ่งพาเทคโนโลยีค่อนข้างมาก รวมถึงเป็นกลุ่มธุรกิจเป้าหมายที่นักลงทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกสนใจอยู่แล้ว ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จึงมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งลงทุนทางเลือกค่อนข้างดี ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการ Startups บางรายก็มีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศด้วย

ทั้งนี้ ตัวแทนผู้เข้าร่วมประชุมต่างเห็นพ้องกันว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นกระแสการลงทุนรูปแบบหนึ่งที่กำลังได้รับความสนใจและความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งยังมีแนวโน้มที่จะเป็นทางเลือกระดมทุนที่สำคัญและเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอนาคตเป็นอย่างมาก ดังนั้น สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรเร่งสนับสนุนการให้ความรู้เรื่องแหล่งลงทุนทางเลือกให้กับผู้ประกอบการเหล่านี้ แต่ในขณะเดียวกัน รัฐควรปล่อยให้การจัดสรรเงินทุนเป็นไปตามกลไกตลาดเพื่อการจัดสรรเงินทุนที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ รัฐสามารถสนับสนุนในเรื่องของการจับคู่ธุรกิจซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์มากกว่า อย่างไรก็ตาม แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมก็ยังคงมีความจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในปัจจุบันอยู่ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐจึงไม่ควรละทิ้งประเด็นนี้ด้วย

นอกจากนี้ ในที่ประชุมยังได้หารือถึงรายละเอียดเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 รูปแบบ โดยรูปแบบแรกคือ Angel Investor โดยประเด็นที่สำคัญที่ถูกกล่าวถึงคือเรื่องการทำ Angel Investor เข้าระบบ เนื่องจากนักลงทุนประเภทนี้

มักจะไม่ได้เปิดเผยตัวทำให้เป็นการยากต่อการจับคู่ระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุนที่มีความสนใจเรื่องเดียวกัน ดังนั้น การที่นำนักลงทุนเข้าสู่ระบบจะเป็นการเปิดโอกาสให้ทั้งผู้ประกอบการ นักลงทุน และผู้ที่สนใจสามารถเข้ามาเรียนรู้และลองลงทุนได้ โดยผู้เข้าร่วมประชุมได้มีการเสนอว่าแนวทางการนำนักลงทุนเข้าสู่ระบบนั้นควรเป็นไปตามความสมัครใจ ไม่ใช่การบังคับหรือในเบื้องต้นหากยังไม่สามารถสร้างระบบที่ดีได้ก็ควรผลักดันให้มีการรวมกลุ่มกันก่อน ทั้งนี้ สิ่งสำคัญคือภาครัฐควรมีมาตรการสร้างแรงจูงใจเพื่อดึงดูดนักลงทุนสมัครใจเข้าสู่ระบบด้วย และในขณะเดียวกันก็ต้องดูแลเรื่องของที่มาของเงินทุนว่ามีความถูกต้องโปร่งใสหรือไม่ เพราะประเด็นดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่ทางผู้ประกอบการค่อนข้างกังวล เนื่องจากหากเงินนั้นมีที่มาไม่ถูกต้องก็อาจทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับกิจการของตนในภายภาคหน้าได้ ดังนั้น มาตรการตรวจสอบที่มาของเงินจะเป็นการสร้าง ความมั่นใจให้แก่ผู้ประกอบการได้ในระดับหนึ่ง

ในส่วนของ Venture Capital ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกอีกรูปแบบหนึ่งและถือเป็นแหล่งเงินทุนที่มีในประเทศไทยมานาน แต่ยังไม่ค่อยแพร่หลายเนื่องจากกระเป๋ายกการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กฎหมายที่กำหนดว่านักลงทุน VC สามารถลงทุนได้เพียงร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนของกิจการนั้นๆ ซึ่ง SMEs ถือว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็กทำให้สัดส่วนการลงทุนน้อยตามไปด้วย นอกจากนี้ หากเป็น VC ของภาครัฐจะมีนักลงทุนมานั่งในบอร์ดบริหารของบริษัท ซึ่งบุคคลเหล่านี้ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญทำให้เกิดอุปสรรคต่อเจ้าของกิจการมากกว่า อย่างไรก็ตาม มุมมองของผู้ประกอบการที่มีต่อนักลงทุน VC แบ่งออกเป็น 2 ด้าน โดยผู้ประกอบการ SMEs บางรายมองว่านักลงทุน VC ส่วนใหญ่นั้นไม่ได้เข้ามาเพื่อช่วยเหลือบริษัทจริงๆ ซึ่งแตกต่างกับธนาคารของรัฐที่พร้อมช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs มากกว่า ดังนั้น แหล่งเงินทุนรูปแบบ VC จึงยังไม่น่าสนใจนัก แต่ในอีกด้านหนึ่ง ผู้ประกอบการ Startups กลับมองว่า VC เป็นแหล่งเงินทุนที่มีประโยชน์ เพราะจะช่วยเหลือธุรกิจได้ในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะ VC ที่มาในรูปแบบของบริษัทร่วมลงทุน (Corporate VC) เพราะช่วยให้ผู้ประกอบการต่อยอดธุรกิจได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ทุกฝ่ายต่างมีความเห็นตรงกันในเรื่องของการจัดตั้งกองทุน VC ของภาครัฐ โดยระบุว่าหน่วยงานของรัฐสามารถจัดตั้งกองทุนได้ แต่ควรจ้างผู้บริหารกองทุนที่มีความเชี่ยวชาญ ไม่เช่นนั้นก็อาจดำเนินการในรูปแบบของ Matching Funds ที่ภาครัฐพิจารณาร่วมลงทุนกับ SMEs และ Startups ที่น่าสนใจผ่านนักลงทุนเอกชนแทน เป็นต้น ทั้งนี้ ประเด็นที่ควรระวังสำหรับกองทุน VC ของภาครัฐ คือ การทุจริตโดยลงทุนในกิจการที่นักการเมืองหรือบุคคลในหน่วยงานได้ผลประโยชน์ ซึ่งก็ควรมีการวางมาตรการเพื่อตรวจสอบและกำกับดูแลในประเด็นนี้ด้วย

สำหรับ Crowdfunding ซึ่งนับเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใหม่สำหรับทุกฝ่ายที่แม้แต่หน่วยงานภาครัฐก็ยังไม่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ Crowdfunding มากนัก ในมุมมองของผู้ประกอบการ Startups มีความเห็นว่า Crowdfunding นับเป็นเครื่องมือที่ดีและเป็นประโยชน์หลายด้าน อาทิ การทดสอบความต้องการของสินค้าในตลาด แนวคิดทางธุรกิจ ในขณะเดียวกัน Crowdfunding ที่ใช้ระบบ All-or-Nothing ก็เป็นเครื่องมือที่ช่วยนักลงทุนจำกัดความเสี่ยงได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม Crowdfunding อาจเหมาะสมกับผู้ประกอบการ Startups ที่เป็น Hardware มากกว่า ทั้งนี้ ประเด็นเรื่องความเสี่ยงของเครื่องมือดังกล่าวก็ยังไม่ควรมองข้าม เพราะนักลงทุนเองก็ยังขาดความเข้าใจที่ครบถ้วนด้วยเช่นกัน ดังนั้นการให้ความรู้แก่นักลงทุนจึงเป็นอีกมาตรการที่สำคัญที่ต้องผลักดัน ในขณะเดียวกัน เนื่องจาก Crowdfunding เป็นการลงทุนรูปแบบใหม่ ดังนั้น กฎหมายของประเทศไทยอาจยังไม่ครอบคลุมหรือรัดกุมมากเพียงพอที่จะรองรับเครื่องมือทางการเงินรูปแบบใหม่นี้ ซึ่งอาจทำให้สร้างปัญหาต่อเศรษฐกิจการเงินได้ ดังนั้น การเร่งปรับแก้กฎหมายจึงมีความสำคัญ และต้องพึงพาการร่วมมือระหว่างหน่วยงานด้วย

ประเด็นที่น่าสนใจอีกประเด็นหนึ่งจากการประชุมในครั้งนี้คือเครื่องมือทางการเงินอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการ SMEs ต้องการ ซึ่งถึงแม้ว่าผู้ประกอบการที่เข้าร่วมประชุมส่วนใหญ่ยังคงพึ่งพาแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอยู่ แต่ผู้ประกอบการจำนวนมากก็ระบุว่าตนเองมีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนมากกว่าหนึ่งรูปแบบ ดังนั้น รัฐควรให้การสนับสนุนโดยแหล่งเงินทุนหลากหลายรูปแบบเพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการหลายรายก็ได้เรียกร้องถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ โดยระบุว่าแม้ทางรัฐบาลมีมาตรการต่างๆ ออกมาสนับสนุนในประเด็นดังกล่าวแล้ว แต่ผู้ประกอบการยังไม่ได้รับผลประโยชน์อย่างทั่วถึง

ทั้งนี้ ภาพรวมของการประชุมเชิงปฏิบัติเพื่อระดมความคิดเห็นในครั้งนี้สะท้อนให้เห็นว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกมีแนวโน้มที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการอย่างมากในอนาคต และด้วยอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดั้งเดิมของผู้ประกอบการจะผลักดันให้ผู้ประกอบการหันเข้าหาแหล่งลงทุนทางเลือกมากขึ้น ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการแต่ละรายอาจมีความคิดเห็นเรื่องแหล่งลงทุนทางเลือกในแต่ละประเภทที่แตกต่างกันบ้าง แต่ทุกฝ่ายเห็นตรงกันว่าบทบาทที่เหมาะสมของภาครัฐคือการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการรู้ถึงข้อดี ข้อเสีย และความเสี่ยงของแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละช่องทาง และบทบาทในด้านการกำกับดูแลเครื่องมือการเงินเหล่านี้ ทั้งในแง่ของกฎหมายและมาตรการต่างๆ เพื่อประโยชน์สูงสุดของตัวนักลงทุนและผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเองด้วย

### 6.3.2 การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 2

สำหรับการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 2 นี้ประกอบด้วยตัวแทนจากธนาคารพาณิชย์ ผู้ประกอบการแหล่งเงินทุนทางเลือก และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ธปท. กสท. เป็นต้น โดยวัตถุประสงค์ของการประชุมคือเพื่อหารือถึงแนวทางการร่างแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งในการประชุมเชิงปฏิบัติการครั้งนี้มีประเด็นสำคัญ 6 ประเด็นที่ถูกหยิบยกขึ้นมาหารือ โดยทั้ง 6 ประเด็นนั้นต่างเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 รูปแบบ คือ รูปแบบ Angel Investor รูปแบบ Venture Capital และรูปแบบ Crowdfunding โดยแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital เป็นประเด็นที่ถูกพูดถึงมากที่สุด

ในส่วนของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel Investor นั้น ประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาคือเรื่องแนวทางการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Angel Investor โดยผู้เข้าร่วมประชุมส่วนใหญ่เห็นพ้องกันว่าควรจัดให้มีการให้ความรู้แก่นักลงทุนในเรื่องของลักษณะการเติบโตของบริษัท Startups พร้อมทั้งให้คำแนะนำกับผู้ประกอบการถึงปัจจัยในการพิจารณาแหล่งเงินทุนทางเลือก รวมถึงข้อกฎหมายต่างๆ นอกจากนี้ ควรมีระบบกลางเพื่อตรวจสอบความโปร่งใสของที่มาของเงินทุนจาก Angel Investor และเพื่อให้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนนี้มีความเป็นระบบและมาตรฐานมากขึ้น

ในขณะที่ Venture Capital มี 3 ประเด็นสำคัญ ประเด็นแรกคือความจำเป็นของ Traditional Venture Capital และ Corporate Venture Capital ซึ่งทางที่ประชุมมองว่า VC ทั้ง 2 รูปแบบต่างก็มีความสำคัญ เนื่องจากเป้าหมายของการลงทุนทั้งสองประเภทนั้นแตกต่างกัน จึงทำให้ VC แต่ละรูปแบบมีความเหมาะสมกับกิจการที่มีรูปแบบหรือระยะเวลาการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป โดยหากเมื่อมองในระยะยาวอาจเห็นว่า CVC มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการมากกว่าเพราะจะสามารถช่วยสนับสนุนธุรกิจไปตลอดรอดฝั่งได้ แต่ในปัจจุบัน ช่องว่างในการลงทุนนั้นยังมีอยู่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อ Startups บางรายที่มีข้อจำกัดด้านเวลา แต่ CVC นั้นจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า ทำให้ลักษณะดังกล่าวไม่ตอบโจทย์ลักษณะธุรกิจ Startups เหล่านั้น ดังนั้น Traditional Venture Capital ซึ่งอาจไม่ได้สนับสนุนธุรกิจในระยะยาว

แต่ต้องการสร้างผลตอบแทนจำนวนมากในระยะที่สั้นกว่าจึงอาจสามารถเติมเต็มช่องว่างในการลงทุนนั้น และสนับสนุนธุรกิจประเภท Startups ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นก่อนที่จะ CVC จะเข้ามาได้

ประเด็นที่สองของแหล่งเงินทุนรูปแบบ VC คือ การปรับแก้กฎหมายเพื่อส่งเสริมและอำนวยความสะดวกแก่แหล่งเงินทุนประเภท Venture Capital ซึ่งปัจจุบันได้มีความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่างๆ อาทิ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ และกรมสรรพากร เพื่อสร้างกระบวนการในการรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้แก่นักลงทุน โดยลำดับขั้นของการดำเนินธุรกิจประเภทนี้เริ่มจากการจดทะเบียนบริษัทกับ กสท. โดย กสท.จะเป็นหน่วยงานกลางเพื่อให้สรรพากรตรวจสอบได้ง่ายขึ้น ขั้นตอนต่อไปคือ ทางผู้ประกอบการและ VC ที่ต้องการลงทุนในกิจการนั้นต้องไปขอรับการรับรองจาก สวทช. ว่าธุรกิจที่ลงทุนเป็นธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมายจริงๆ ก่อนที่จะไปดำเนินเรื่องขอสิทธิในผ่อนผันการจ่ายภาษีกับกรมสรรพากรตามลำดับ ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ที่แท้จริงของแผนงานดังกล่าวคือการตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาลในการอำนวยความสะดวกและเป็นการวางระบบแก่ธุรกิจประเภท Startups แต่ก็ช่วยให้เกิดการส่งเสริมการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม มีเพียงบริษัท VC ไม่กี่รายที่จดทะเบียนกับ กสท. และมีจำนวนไม่น้อยที่เลือกจดทะเบียนในต่างประเทศ เนื่องจากในประเทศไทยธุรกิจประเภท Technological Startups ยังไม่เป็นที่นิยมในหมู่นักลงทุนมากนัก และภาคเอกชนเองก็มองว่ากฎหมายไม่ได้สนับสนุนการเติบโตของ Startups เท่าที่ควร ดังนั้น มาตรการดังกล่าวจึงถือว่ายังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก

และประเด็นสุดท้ายในส่วนของ VC คือ แนวทางในการพัฒนาและสนับสนุน Venture Capital และ Private Equity ของประเทศไทย ซึ่งในปัจจุบัน ประเทศไทยยังไม่มี pure VC มากนัก แต่จะเป็น CVC ที่มุ่งเน้นการหาเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาต่อยอดทางธุรกิจมากกว่า ส่วน VC ที่เป็นกองทุนเองก็ยังมีความกังวลเรื่องความเสี่ยงค่อนข้างมาก เพราะผู้ถือหุ้นยังคงคุ้นเคยกับการลงทุนที่มีผลตอบแทนเหมาะสมและมั่นคงในระดับหนึ่งมากกว่า ในขณะที่ Venture Capital ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของหน่วยงานภาครัฐหรือธนาคารของรัฐก็ไม่สามารถลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากนัก เพราะกังวลเรื่องความเสี่ยงเช่นกัน นอกจากนี้ ยังติดในเรื่องของกระบวนการตรวจสอบการใช้เงินจากสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) ซึ่งธนาคารของรัฐหรือหน่วยงานภาครัฐยังคงกังวลอยู่ว่าการดำเนินงานของตนจะถูกต้องหรือไม่ ดังนั้น จึงทำให้การใช้เงินหรือการจัดตั้งกองทุน VC ของรัฐนั้นยังไม่เกิดขึ้นอย่างเต็มที่ ในขณะที่เดียวกัน ธนาคารของรัฐบางแห่งก็มีสถานะเป็นบริษัทมหาชน ซึ่งหมายความว่าทางธนาคารมีผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ นอกจากรัฐด้วย ดังนั้น การดำเนินงานของธนาคารเหล่านี้จึงยังต้องพิจารณาการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ เนื่องจากทางภาครัฐได้มีการจัดสรรงบประมาณเพื่อการวิจัยและพัฒนาให้แก่หน่วยงานต่างๆ อย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว ดังนั้น หากผู้บริหารกองทุนมีการชี้แจงแก่ผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจนว่าลักษณะการลงทุนดังกล่าวเป็นไปในลักษณะของการลงทุนเพื่อการวิจัยและพัฒนา ก็อาจนับเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยให้การลงทุนในรูปแบบ Venture Capital ของหน่วยงานภาครัฐนั้นเป็นไปได้ แต่ก็ต้องแสดงให้เห็นให้ผู้ถือหุ้นเข้าใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับลักษณะของการลงทุนนั้นๆ และต้องเกิดการยินยอมด้วย

ส่วน Private Equity ยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมากนักเพราะมูลค่าการลงทุนที่ทางนักลงทุน PE ต้องการลงหรือ Deal size ยังมีขนาดใหญ่เกินไปสำหรับบริษัท Startups ของไทย นอกจากนี้ การดำเนินงานในส่วนดังกล่าวยังขาดบุคคลหรือหน่วยงานที่เชี่ยวชาญและมีความน่าเชื่อถือมากำกับดูแล พร้อมทั้งยังมีข้อจำกัดทางด้านกฎหมายบางประการที่จำกัดการลงทุนประเภท Private Equity อีกด้วย ดังนั้น ที่ประชุมจึงได้มีข้อเสนอแนะว่ารัฐบาลควรที่จะพัฒนาแหล่งเงินทุน

ทางเลือกรูปแบบ Venture Capital ให้พร้อมและเป็นที่ยอมรับในระดับหนึ่งก่อน ทั้งความพร้อมในด้านบุคลากรและความพร้อมด้านกฎหมาย เพื่อเตรียมการรองรับแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Private Equity ในอนาคต

ส่วนแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding นั้น มีประเด็นสำคัญเกี่ยวกับวิธีการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภทนี้ โดยทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้กล่าวว่า ความรู้ความเข้าใจของคนไทยเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Crowdfunding ยังมีไม่มากนัก ทำให้รัฐจึงพยายามกำหนดเกณฑ์ในการลงทุนต่างๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยเฉพาะการระดมทุนรูปแบบ Equity Crowdfunding ที่มีผลตอบแทนทางการเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งทางที่ประชุมก็เห็นว่าควรต้องมีกระบวนการในการทดสอบความสามารถของผู้ลงทุนก่อนที่จะอนุญาตให้ลงทุนได้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอีกทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม หน่วยงานภาครัฐก็ได้มีการสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในบริษัทขนาดเล็กมากขึ้น โดยใช้แนวทางในการผ่อนคลายกฎเกณฑ์และระเบียบบางประการเพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น แต่ทั้งนี้ รัฐก็ยังมีภารกิจควบคุมการลงทุนของนักลงทุนที่จะลงทุนในบริษัทขนาดเล็ก เพื่อเป็นการจำกัดความของการลงทุน

การพัฒนาและการให้บริการ Crowdfunding ในประเทศไทยยังมีอุปสรรคในเรื่องคนกลางที่เป็นบุคคลที่สามที่ทำหน้าที่ถือเงินที่ได้รับจากการระดมเงินทุน (Escrow Agent) อยู่ โดยตัวกลางนี้จะต้องเป็นบุคคลหรือองค์กรที่น่าเชื่อถือ ซึ่งปัจจุบัน Escrow Agent สำหรับ Crowdfunding ยังคงขาดแคลนเพราะบุคคลหรือองค์กรที่สามารถทำหน้าที่ Escrow Agent ได้ยังไม่อยากให้บริการในส่วนนี้เนื่องจากกระบวนการดังกล่าวมีต้นทุนการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง แต่ปริมาณมูลค่าเงินลงทุนจาก Crowdfunding ยังไม่สูงพอที่จะทำให้เกิดความคุ้มค่าในการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต Crowdfunding มีปริมาณมูลค่าเงินที่เพิ่มสูงขึ้นจนอยู่ในระดับที่เหมาะสมก็อาจมีโอกาสนในการพัฒนามากขึ้นได้

นอกจากนี้ ทาง ตลท. ได้มีการชี้แจงถึงความคืบหน้าของการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์สำหรับธุรกิจ Startups โดยเฉพาะซึ่งปัจจุบัน ทาง กสท. และ ตลท. ก็กำลังอยู่ในขั้นตอนการวางกรอบและข้อกำหนดเรื่องคุณสมบัติและข้อกำหนดของนักลงทุนและกิจการที่จะเข้ามาระดมทุนให้มีความเหมาะสม ก่อนที่จะประกาศใช้อย่างเป็นทางการในอนาคต โดยในขั้นต้น ทางหน่วยงานภาครัฐพยายามเน้นให้เฉพาะผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในการลงทุนนั้นเข้ามาลงทุนได้ก่อน ในขณะที่นักลงทุนทั่วไปอาจยังไม่ได้เปิดให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้มากนักเพราะระดับความเสี่ยงยังสูงอยู่

ท้ายที่สุดนี้ ทางที่ประชุมก็ได้มีการหยิบยกข้อเสนอแนะอื่นๆ เพิ่มเติม โดยมีประเด็นสำคัญ คือ การยกระดับมาตรฐานของตัวผู้ประกอบการ SME และ Startups เองให้มีมาตรฐานในการทำธุรกิจมากยิ่งขึ้น การพัฒนาโครงสร้างหรือระบบให้เกิดการแบ่งปันข้อมูล (Information sharing) เพื่อลดปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric Information) ระหว่างผู้ประกอบการและธนาคารพาณิชย์ อันมีผลให้อัตราดอกเบี้ยในการปล่อยสินเชื่อสูง และการพัฒนาให้การลงทุนเป็นไปในทิศทางของ Partnership Collaboration หรือการร่วมมือเพื่อช่วยพัฒนาธุรกิจไปพร้อมๆ กัน อันจะส่งผลดีต่อทั้งผู้ประกอบการและนักลงทุนในระยะยาวด้วย

## บทที่ 7 การวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

รายงานในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ผลการศึกษาในภาพรวม เพื่อที่จะจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อไป โดยใช้ข้อมูลจากผลการศึกษา การทบทวนวรรณกรรม และการเก็บข้อมูลจากช่องทางต่างๆ ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ในการศึกษาและกำหนดช่องว่างในการพัฒนา รวมถึงระบุโอกาสและความต้องการอื่นๆ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ก่อนที่จะเสนอแนะทิศทางและรายละเอียดของแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกในบทต่อไป ซึ่งรายละเอียดของผลการวิเคราะห์มีดังนี้

### 7.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนา

จากการศึกษาและการเก็บข้อมูลโดยที่ปรึกษาจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งได้แก่ ผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน เจ้าของเงินทุน และหน่วยงานภาครัฐ ผลการศึกษาพบว่าปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการส่วนหนึ่งเกิดจากการที่ฝั่งอุปสงค์ คือ ผู้ประกอบการ และฝั่งอุปทาน คือ เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงิน มีมุมมองที่ไม่ตรงกัน รวมถึงมีพันธกิจหลักที่แต่ละฝ่ายต้องการบรรลุแตกต่างกันไปด้วย ซึ่งปัญหาดังกล่าวทำให้เกิดช่องว่างในการพัฒนาขึ้น ในการนี้ ทางที่ปรึกษาจึงได้ทำการเปรียบเทียบข้อมูลและความคิดเห็นของแต่ละฝ่าย พร้อมทั้งวิเคราะห์ประเด็นที่ต้องได้รับการแก้ไขเพื่อที่จะลดช่องว่างดังกล่าว โดยผลการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 62

แผนภาพที่ 62 การเปรียบเทียบผลลัพธ์จากการเก็บข้อมูลและช่องว่างในการพัฒนา

ปัญหาในมุมมองของผู้ประกอบการ	ช่องว่างในการพัฒนา	มุมมองของแหล่งเงินทุนและหน่วยงานภาครัฐ
<ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนแบบตัวเต็มได้เพราะ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน</li> <li>ติดเงื่อนไขการชำระหนี้</li> <li>ไม่สามารถรับประกันรายได้ในอนาคต</li> <li>ธนาคารไม่เข้าใจแผนธุรกิจ</li> <li>ขาดประวัติธุรกรรมทางการเงิน</li> </ul> </li> <li>มุมมองต่อแหล่งเงินทุนทางเลือก                             <ul style="list-style-type: none"> <li>ยังขาดความเข้าใจ</li> <li>ไม่รู้ว่าแหล่งเงินทุนอยู่ที่ไหน</li> <li>ยังกลัวๆ กลัวๆ ที่จะระดมทุน</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ยกระดับความรู้ผู้ประกอบการ</li> <li>สร้างความเข้าใจแก่นักลงทุน</li> <li>ปรับแก้กฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทุน</li> <li>สร้างเครือข่ายเพื่อเปิดโอกาส</li> <li>สร้างแรงจูงใจในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปัญหาของผู้ประกอบการในปัจจุบัน                             <ul style="list-style-type: none"> <li>กำกับบัญชีไม่ได้มาตรฐาน</li> <li>ยังขาดการวางแผนการเงินที่ดี</li> <li>แผนธุรกิจยังไม่ชัดเจน</li> <li>มีการหนีสินมากอยู่แล้ว</li> <li>มีความเสี่ยงสูง</li> </ul> </li> <li>อุปสรรคในการให้ทุน                             <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่รู้ที่อยู่ของ SMEs ที่มีศักยภาพ</li> <li>ต้องป้องกันความเสี่ยงของตัวเอง</li> <li>บางครั้งกฎหมายก็ไม่เอื้ออำนวยให้มีการลงทุนได้</li> </ul> </li> </ul>

#### 7.1.1 ปัญหาในมุมมองของผู้ประกอบการ

จากแผนภาพข้างต้น จะเห็นได้ว่าทางฝั่งของผู้ประกอบการจะมีอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากหลายปัจจัย เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน เงื่อนไขการชำระหนี้ แผนธุรกิจ ประวัติธุรกรรมทางการเงิน และการรับประกันรายได้ในอนาคต ซึ่งปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาล้วนเป็นผลการศึกษาสำคัญที่ได้รับจากการเก็บข้อมูลทุกช่องทาง โดยหลักทรัพย์ค้ำประกันถือเป็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด เพราะสถาบันการเงินทุกแห่งต่างเรียกร้องให้ผู้ขอกู้นำหลักทรัพย์มาค้ำประกัน เพื่อเป็นการจำกัด

ความเสี่ยงของสถาบันการเงิน ซึ่งในประเด็นนี้ ทางผู้ประกอบการบางส่วนมองว่าข้อกำหนดดังกล่าวอาจไม่สมเหตุสมผลมากนัก เพราะผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่มักยังไม่มีทรัพย์สินมากเพียงพอ ซึ่งนั่นเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องระดมทุนหรือขอกู้จากสถาบันการเงินเพิ่มเติม แต่เมื่อมาเจอข้อกำหนดดังกล่าวก็ทำให้ไม่สามารถกู้ได้ ปัญหาจึงไม่ได้รับการแก้ไข และทำให้กิจการไม่สามารถขยายหรือพัฒนาต่อไปได้

ในอีกทางหนึ่ง เงื่อนไขการชำระหนี้ที่เข้มงวดเกินไปก็เป็นอีกอุปสรรคสำคัญ เพราะในบางครั้งรายได้ของผู้ประกอบการอาจมีความไม่แน่นอน เนื่องจากที่มาของรายได้ส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับความรวดเร็วในการจ่ายเงินของผู้บริโภคของกิจการนั้นๆ หากกิจการนั้นเป็นการซื้อขายโดยทั่วไปและการจ่ายเงินเกิดขึ้นพร้อมกับการส่งสินค้าหรือให้บริการก็จะไม่มีปัญหาดังกล่าว แต่กิจการที่ต้องมีการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าหรือมีการเรียกเก็บเงินภายหลังจากที่สินค้าหรือบริการนั้นได้เกิดขึ้นแล้วในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ผู้ประกอบการในลักษณะดังกล่าวมักมีเวลาการบันทึกรายรับ-รายจ่ายที่ไม่สอดคล้องกัน ทำให้อาจเกิดปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนได้ ซึ่งในบางครั้ง ความไม่สอดคล้องดังกล่าวก็อาจทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถจ่ายหนี้ได้ทันตามกำหนดเวลา และปัญหานี้ก็จะส่งผลกระทบต่อการประเมินเครดิตบูโรของผู้ประกอบการรายดังกล่าวตามไปด้วย

นอกจากนี้ การขาดประวัติธุรกรรมทางการเงินและความสามารถในการรับประกันรายได้ในอนาคตก็เป็นอีกอุปสรรคสำคัญที่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ กำลังเผชิญอยู่ในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการธุรกิจประเภท Startups เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้สามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่ตอนที่ผู้ประกอบการอาจมีเพียงแค่แนวคิดของสินค้าหรือบริการที่ตนเองต้องการพัฒนา ดังนั้น กิจการในระยะเริ่มแรกย่อมไม่มีประวัติทางการเงิน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากธนาคารได้ ในขณะเดียวกัน กิจการรูปแบบใหม่ๆ ในปัจจุบันก็ยังมีโมเดลการทำธุรกิจที่แตกต่างจากอดีต กล่าวคือ ไม่ได้เน้นการหารายได้ในทันที แต่จะเน้นการสร้างฐานลูกค้าหรือผู้ใช้บริการก่อน ซึ่งในระยะเริ่มแรกผู้ประกอบการอาจจะต้องลงทุนในปริมาณมากเพื่อดึงดูดผู้บริโภค แต่ไม่สามารถหารายได้ในทันที ผลกำไรของกิจการในช่วงแรกของการพัฒนาจึงอาจเป็นลบหรือขาดทุนได้ ซึ่งเมื่อมองในปัจจุบันนี้ ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ยึดติดกับภาพและรูปแบบการดำเนินธุรกิจในแบบเดิมๆ คือ การที่ธุรกิจมีทั้งรายรับและรายจ่ายในเวลาใกล้เคียงกันอย่างต่อเนื่อง อันเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ประกอบการคาดการณ์รายได้และผลกำไรของกิจการในอนาคต จึงไม่สนใจที่จะปล่อยกู้ให้กับธุรกิจสมัยใหม่ที่ขาดองค์ประกอบดังกล่าว เป็นต้น

ทั้งนี้ จากเหตุผลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น จึงสรุปได้ว่าผู้ประกอบการบางส่วนมักมองว่าทางธนาคารตั้งเงื่อนไขที่เข้มงวดเกินไป และไม่สอดคล้องต่อสภาพหรือคุณลักษณะที่แท้จริงของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังมองว่าสถาบันการเงินยังคงยึดติดกับการดำเนินธุรกิจรูปแบบเดิมๆ ทำให้ขาดความเข้าใจต่อแผนธุรกิจสมัยใหม่ ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการยากขึ้นตามไปด้วย

### 7.1.2 มุมมองของแหล่งเงินทุนและหน่วยงานภาครัฐ

ในอีกทางหนึ่ง ฝั่งเจ้าของเงินทุน สถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐ ก็มองว่าผู้ประกอบการ SMEs ของไทยจำนวนมากยังขาดความพร้อมและมีความเสี่ยงสูง ทั้งในเรื่องของเอกสารต่างๆ และการทำบัญชี เนื่องจากปัจจุบัน ทางสถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐหลายแห่งยังพบว่าผู้ประกอบการ SMEs ที่มาติดต่อขอรับบริการหลายรายยังมีการทำบัญชีที่ไม่ได้มาตรฐาน คือ อาจมีการทำบัญชี 2 ชุดแยกกัน โดยบัญชีหนึ่งเป็นบัญชีที่บันทึกรายการตามจริง แต่อีกบัญชีอาจมีการปรับข้อมูลบางอย่างเพื่อใช้ในการยื่นภาษี เป็นต้น ดังนั้น เมื่อมีการตรวจสอบและพบว่าเกิดการกระทำดังกล่าวขึ้น ทางสถาบัน



การเงินก็ไม่อยากให้สิ้นเชื่อ เพราะไม่แน่ใจถึงสถานะทางการเงินที่แท้จริงของกิจการดังกล่าว นอกจากนี้ ปัญหาเรื่องเอกสารไม่ถูกต้องหรือครบถ้วนก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้สถาบันการเงินหรือเจ้าของทุนไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อหรือเงินทุนแก่ผู้ประกอบการได้

ในขณะที่เดียวกัน ผู้ประกอบการบางรายก็ยังมีการใช้เงินผิดโครงสร้างเนื่องด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ผู้ประกอบการที่มีความหวงแหนหุ้นและสิทธิในการบริหารจัดการธุรกิจของตนเองมาก ซึ่งมักจะพบเห็นได้ในกลุ่มของผู้ประกอบการแบบดั้งเดิมที่มีอายุและมีการดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักไม่เลือกที่จะระดมทุนในรูปแบบของการขายหุ้นหรือหาผู้ร่วมทุนในธุรกิจเพิ่มเติม แต่จะพึ่งพาเงินทุนจากการกู้ยืมแทน ทั้งนี้ การกู้ยืมดังกล่าวจะสะท้อนในส่วนของหนี้สินของกิจการซึ่งหากเปรียบเทียบกับส่วนของทุนแล้วมีสัดส่วนใกล้เคียงกันหรือมากกว่าก็จะถือว่าธุรกิจดังกล่าวมีความเสี่ยงในด้านความสามารถในการชำระหนี้ที่สูง ดังนั้น ธนาคารจึงมักไม่พิจารณาอนุมัติให้มีการกู้เงินเพิ่มเติม เพราะกิจการนั้นมีภาระหนี้มากอยู่แล้ว ซึ่งก็จะก่อให้เกิดผลลัพธ์ในแง่ของการเข้าถึงเงินทุนที่ยากขึ้นได้

อย่างไรก็ดี ทางสถาบันการเงินก็มักจะต้องระมัดระวังเรื่องความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากเงินที่นำมาใช้ในการปล่อยสินเชื่อนั้นมีส่วนที่มาจากเงินฝากของธนาคาร ดังนั้น ธนาคารจึงมักจะให้สินเชื่อแก่กิจการที่มีความน่าเชื่อถือและมีความสามารถในการจ่ายหนี้ในระดับหนึ่ง ซึ่งกิจการที่เข้าข่ายก็มักจะต้องมีการดำเนินกิจการมาระยะหนึ่งและมีรายได้ที่ค่อนข้างมั่นคงแล้ว ซึ่งคุณสมบัติดังกล่าวมักขาดหายไปจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่หรือพวก Startups เพราะธุรกิจเหล่านี้สามารถเริ่มต้นกิจการและระดมทุนได้ตั้งแต่ช่วงที่ยังมีเพียงแค่นำความคิดหรืออยู่ในระยะของการพัฒนาสินค้าและบริการเท่านั้น กิจการจึงยังไม่มีรายได้ รวมทั้งยังไม่สามารถคาดการณ์รายได้ในอนาคตได้อีกด้วย จากสถานะดังกล่าว ทางสถาบันการเงินอย่างธนาคารพาณิชย์ก็จะไม่อนุมัติสินเชื่อให้

### 7.1.3 ช่องว่างในการพัฒนา

เมื่อเปรียบเทียบมุมมองจากฝั่งของผู้ประกอบการกับมุมมองของสถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐดังที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าช่องว่างในการพัฒนาของแหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดขึ้นจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกัน วัตถุประสงค์การดำเนินงานที่แตกต่างกัน และปัจจัยที่ใช้พิจารณาของแต่ละฝ่าย ดังนั้น เพื่อเป็นการลดช่องว่างอันเกิดจากปัจจัยดังกล่าว หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องจึงควรเริ่มแก้ไขโดยการส่งเสริมให้แต่ละฝ่ายเกิดความเข้าใจต่อสถานการณ์ รูปแบบ และแนวโน้มของสภาพการดำเนินธุรกิจและการลงทุนที่เป็นอยู่ให้มากขึ้น เพื่อให้แต่ละฝ่ายได้เรียนรู้และสามารถปรับตัวเข้าหากัน อันจะเป็นการลดช่องว่างดังกล่าวได้

โดยส่วนแรกอาจเริ่มจากการยกระดับความรู้ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีภาระงานที่ถูกต้องและได้มาตรฐาน ซึ่งจะช่วยให้การลดความกังวลของสถาบันการเงินในการให้เงินทุนสนับสนุน ในอีกทางหนึ่ง รัฐบาลก็ควรเร่งสร้างความเข้าใจแก่นักลงทุน เพื่อที่จะให้นักลงทุนเข้าใจถึงสภาพการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปมากขึ้น นักลงทุนและสถาบันการเงินจะได้พัฒนาเครื่องมือทางการเงินหรือแนวทางการลงทุนใหม่ๆ ที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการในปัจจุบันได้ อันจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ แม้ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกจะเป็นเครื่องมือที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้เกิดการลงทุนและสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น แต่การนำไปปฏิบัติจริงก็ยังคงมีข้อจำกัดและอุปสรรคอยู่ โดยอุปสรรคจากฝั่งของผู้ประกอบการคือการขาดความเข้าใจและขาดความรู้เกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนนั้น ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังไม่กล้าที่จะ

ระดมทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น ในขณะที่เดียวกัน ทางฝั่งของเจ้าของเงินทุนก็ไม่ว่างของ SMEs ที่มีศักยภาพและเป็นที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุน การลงทุนจริงจึงเกิดขึ้นได้ยาก ดังนั้น การสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ หรือการจัดกิจกรรมให้แต่ละฝ่ายได้มาพบปะกันก็ถือเป็นมาตรการสำคัญที่จะช่วยลดช่องว่างดังกล่าวได้ และยังเป็นการสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ อันจะเป็นการลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูลซึ่งเป็นอุปสรรคอีกประการหนึ่งได้อีกด้วย

ส่วนแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอย่างเช่นธนาคารพาณิชย์เองก็ต้องป้องกันความเสี่ยงของตนเองดังที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น และหากเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกของหน่วยงานภาครัฐก็จะมีประเด็นด้านระเบียบและกรอบอำนาจในการดำเนินงานที่ต้องพิจารณาร่วมด้วย ซึ่งในบางครั้งกฎหมายหรือระเบียบเหล่านั้นก็ไม่ได้เอื้ออำนวยให้สามารถลงทุนได้ จากประเด็นที่กล่าวมา การปรับแก้ระเบียบหรือกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทุนจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกได้

ในท้ายที่สุดนี้ เมื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งเป็นอุปสรรคได้แล้ว การจัดทำมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก เช่น มาตรการทางภาษี หรือการจัดสรรสิทธิประโยชน์ต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุน ฯลฯ ก็เป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพอีกอันหนึ่งที่จะช่วยให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยเกิดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

## 7.2 ความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อผู้ประกอบการแต่ละประเภท

จากข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมีอยู่ 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิม (Traditional SMEs) และกลุ่มผู้ประกอบการ Startups ซึ่งผู้ประกอบการ 2 กลุ่มนี้มีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องของรูปแบบการทำธุรกิจ (Business model) แนวทางการหารายได้ และความเสี่ยง ดังนั้น ผู้ประกอบการ 2 กลุ่มนี้จึงมักมีแนวทางการระดมทุนหรือรูปแบบเครื่องมือทางการเงินที่ต้องการพึ่งพาแตกต่างกันไป โดยมีทั้งการใช้แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม เช่น สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ และแหล่งเงินทุนทางเลือกในระดับที่แตกต่างกันไป

ทั้งนี้ เนื่องจากยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนี้มีความตั้งใจและเป้าหมายที่จะส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SMEs ทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงเงินทุนได้ง่ายขึ้น โดยมีแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ เป็นช่องทางที่เพิ่มเติมเข้ามา เพื่อช่วยยกระดับและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนของผู้ประกอบการให้สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้แต่แหล่งเงินทุนทางเลือกเองก็ยังมีรายละเอียดที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้น เพื่อให้เห็นความชัดเจนในประเด็นนี้มากขึ้น ทางที่ปรึกษาจึงได้จัดทำผลการวิเคราะห์ในเรื่องความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแต่ละกลุ่ม โดยแบ่งตามรูปแบบของเครื่องมือแหล่งเงินทุนทางเลือก ดังนี้

### 7.2.1 ผู้ประกอบการที่เหมาะสมกับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investors

สำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investors ซึ่งเป็นนักลงทุนบุคคลที่มีทุนทรัพย์และมีความต้องการที่จะลงทุนในธุรกิจที่ตนเองสนใจเป็นหลัก แหล่งเงินทุนทางเลือกแบบนี้มักมีขอบเขตของธุรกิจที่ตรงกับความสนใจของนักลงทุนที่ค่อนข้างกว้าง เพราะความสนใจของนักลงทุนแต่ละรายก็มักจะแตกต่างกันไปตามแต่ลักษณะและแนวคิดของแต่ละบุคคล

ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investors นี้สามารถเป็นช่องทางของเงินทุนให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทุกกลุ่มได้ อย่างไรก็ตาม นักลงทุนส่วนมากก็มักมองหาธุรกิจที่สามารถเติบโตได้เร็วและพร้อมที่จะสร้างผลตอบแทนจำนวนมากให้นักลงทุนในอนาคตมากกว่า ซึ่งด้วยแนวคิดนี้ อาจกล่าวได้ว่ากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startups มักเป็นที่สนใจของนักลงทุนมากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิม เพราะกลุ่มธุรกิจ Startups นั้นมีคุณสมบัติที่สอดคล้องกับความต้องการของนักลงทุนมากกว่า กล่าวคือ ธุรกิจที่ดำเนินการในรูปแบบของ Startups นั้นมักมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง และมีวัตถุประสงค์ในการสร้างผลตอบแทนจำนวนมากในระยะยาวมากกว่ารายได้ในระยะสั้น ดังนั้น แม้ธุรกิจ Startups จะมีความเสี่ยงที่สูงกว่า SMEs แบบดั้งเดิมมาก แต่ก็มีโอกาสที่จะสร้างผลตอบแทนในอนาคตที่สูงกว่ามากเช่นกัน

นอกจากนี้ แนวคิดและทัศนคติของผู้ประกอบการเองก็มีผลต่อความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบนี้ด้วยเช่นกัน เนื่องจากแนวทางที่นักลงทุน Angel investors มักจะใช้ในการให้เงินสนับสนุนแก่ธุรกิจจะเป็นรูปแบบของการร่วมทุนเพื่อแลกกับการถือหุ้นบางส่วนในบริษัท ขึ้นอยู่กับการเจรจาระหว่างผู้ลงทุนกับเจ้าของกิจการ ซึ่งในประเด็นนี้ผู้ประกอบการสมัยใหม่ส่วนใหญ่มักยอมรับได้ แต่หากเป็นผู้ประกอบการที่ค่อนข้างมีอายุและผูกพันกับธุรกิจของตนเองมาอย่างยาวนานก็มักจะมีข้อจำกัดบ้าง เพราะผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักมีความรู้สึกหวงแหนกิจการของตนเองมาก ซึ่งรวมถึงหุ้นและสิทธิในการบริหารกิจการของตนด้วย ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวยังไม่ค่อยเปิดรับแหล่งเงินทุนในรูปแบบนี้เท่าไรนัก ดังนั้น Angel investors จึงอาจไม่เหมาะกับผู้ประกอบการที่มีแนวคิดลักษณะดังกล่าว

## 7.2.2 ผู้ประกอบการที่เหมาะสมกับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบนิติบุคคลร่วมลงทุน (Venture Capital)

นิติบุคคลร่วมลงทุนหรือ Venture Capital เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เน้นการลงทุนในรูปแบบของการซื้อหุ้นในกิจการที่สนใจ และมักมองหากิจการที่สามารถสร้างผลตอบแทนจำนวนมากให้นักลงทุนได้ ดังนั้น กลุ่มกิจการ Startups จึงมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับความต้องการของแหล่งเงินทุนรูปแบบนี้ ด้วยเหตุผลเดียวกันกับที่ได้กล่าวไว้ในส่วนของ Angel investors

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ VC นั้นมีทั้งที่เป็นกองทุน (Venture Capital Fund) และแบบบริษัทร่วมลงทุน (Corporate Venture Capital: CVC) ซึ่งส่วนที่เป็นกองทุนก็จะมีเงินทุนที่รวบรวมมาจากนักลงทุนรายย่อยอื่นๆ อีกที่ ดังนั้น VC ที่เป็นการลงทุนจึงต้องให้ความสำคัญกับเรื่องการรักษาลดประโยชน์และสร้างผลตอบแทนให้นักลงทุนเป็นหลัก ทำให้ผู้บริหารกองทุนต้องรักษาระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมด้วย ดังนั้น VC ที่เป็นการลงทุนส่วนใหญ่จึงไม่ค่อยลงทุนในกิจการที่ยังอยู่ใน seed stage หรือระยะแรกเริ่มของกิจการที่มีเพียงแค่วิธีคิดและแผนธุรกิจเท่านั้น แต่จะลงทุนในกิจการที่มีการพัฒนาอย่างน้อยในระยะหนึ่งแล้ว คือ มีการลงทุนเบื้องต้นและพัฒนาสินค้าหรือบริการมาในระดับหนึ่ง แต่อาจยังต้องการเงินทุนเพื่อที่จะดำเนินการพัฒนาต่อ ซึ่งกิจการกลุ่มนี้จะมีความเสี่ยงในระดับที่ลดหย่อนลงมา ดังนั้น กิจการที่อยู่ในระยะแรกเริ่มเลยอาจไม่เหมาะสมสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบกองทุน VC เท่าไรนัก

แต่สำหรับ CVC จะแตกต่างออกไป เพราะ CVC นี้จะเป็นการลงทุนโดยแบ่งเงินส่วนหนึ่งจากกิจการที่มีการดำเนินการอยู่แล้วมาลงทุน ซึ่งกิจการที่นักลงทุนกลุ่มนี้จะให้ความสนใจอาจไม่จำเป็นต้องสร้างผลตอบแทนให้นักลงทุนในจำนวนที่สูงเท่าไรนัก แต่มักเป็นกิจการที่สามารถช่วยต่อยอดธุรกิจที่บริษัทของ CVC กำลังดำเนินการอยู่ได้ เช่น หากเจ้าของหรือบริษัทต้นทางของ CVC เป็นธนาคารพาณิชย์ CVC ดังกล่าวก็มักจะมองหา SMEs ที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน

เช่น กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ fintech เป็นต้น ในขณะที่ถ้าบริษัทของ CVC เป็นบริษัทที่ให้บริการอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรม การแพทย์ เช่น โรงพยาบาล ก็อาจจะสนใจลงทุนในวิสาหกิจที่พัฒนาเครื่องมือทางการแพทย์อื่นๆ แทน ดังนั้น ขอบเขตของกิจกรรมที่เหมาะสมสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ CVC จึงกว้างกว่า เพราะ SMEs แบบดั้งเดิมที่มีศักยภาพหรือมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ CVC ให้ความสนใจก็สามารถระดมทุนด้วยช่องทางนี้ได้

อย่างไรก็ดี ทัศนคติของผู้ประกอบการต่อการเข้ามาถือหุ้นของนักลงทุนก็เป็นปัจจัยที่มีผลต่อความเหมาะสมของ VC เช่นเดียวกัน ซึ่งสาเหตุและรายละเอียดก็เหมือนกับที่ได้กล่าวไว้ในส่วนของ Angel investors

### 7.2.3 ผู้ประกอบการที่เหมาะสมกับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (Crowdfunding)

การระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตมีอยู่ 5 ประเภท ซึ่งแตกต่างกันไปตามลักษณะของผลตอบแทนที่นักลงทุนจะได้รับ ซึ่ง Crowdfunding แต่ละประเภทยังไงก็มีความเหมาะสมต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจในแต่ละกลุ่มที่ต่างกันไปด้วย โดยความเหมาะสมของ Crowdfunding ต่อผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มนั้นมีรายละเอียดดังนี้

- **การระดมทุนในรูปแบบการบริจาค (Donation-based Crowdfunding)**

สำหรับการระดมทุนในรูปแบบของการบริจาคหรือ Donation-Based Crowdfunding นั้น ทางผู้ประกอบการที่ได้รับเงินทุนจะไม่ต้องมีภาระในการจ่ายผลตอบแทนให้แก่ลงทุน เนื่องจากแหล่งเงินทุนรูปแบบนี้ นักลงทุนจะให้การสนับสนุนกิจการหรือโครงการในรูปแบบของการให้เปล่า โดยที่ไม่ได้คาดหวังผลตอบแทนในรูปแบบใดๆ ดังนั้น แหล่งเงินทุนทางเลือกประเภทนี้จึงเหมาะสมแก่การนำมาปรับใช้สำหรับโครงการตามความสนใจของผู้จัดทำหรือผู้ประกอบการ โดยที่นักลงทุนจะไม่ได้มองผลตอบแทนเป็นที่ตั้ง ซึ่งขอบเขตที่สามารถนำแหล่งเงินทุนรูปแบบนี้ไปประยุกต์ใช้ได้นั้นค่อนข้างกว้าง ทำให้แหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Donation-based Crowdfunding น่าจะเป็นช่องทางอีกหนึ่งที่มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในหลากหลายอุตสาหกรรมได้

- **การระดมทุนในรูปแบบการให้รางวัล (Reward-based Crowdfunding)**

ส่วนการระดมทุนในรูปแบบของการให้รางวัลหรือ Reward-based Crowdfunding คือ ช่องทางการระดมทุนที่นักลงทุนลงทุนไปโดยที่ไม่ได้คาดหวังผลตอบแทนในรูปแบบของผลกำไร สินค้า หรือบริการ แต่จะได้รับเป็นรางวัล ส่วนลด หรือสิทธิประโยชน์ต่างๆ แทน ซึ่งในกรณีนี้ ผู้ประกอบการที่ได้รับเงินทุนจะถือว่ามีการผูกพันกับนักลงทุนในระดับที่ต่ำ การระดมทุนในลักษณะนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับกิจการที่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นรูปธรรม เช่น หากเป็นการระดมทุนเพื่อผลิตสินค้า ทางผู้ประกอบการก็อาจให้ส่วนลดแก่นักลงทุนเพื่อนำไปใช้ซื้อสินค้าเมื่อสินค้าวางจำหน่ายได้ หรือหากเป็นธุรกิจบริการก็อาจให้ของตอบแทนเป็นสิทธิในการทดลองใช้บริการ เป็นต้น

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

การทำสัญญาสั่งซื้อล่วงหน้าหรือ Pre-selling /Pre-ordering มักเป็นเครื่องมือที่ผู้ประกอบการมักใช้ระดมทุนเพื่อผลิตสินค้าหรือบริการ โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการที่จะระดมทุนด้วยช่องทางดังกล่าวจะต้องผ่านขั้นตอนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์แล้ว กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องรู้ขั้นตอนและกระบวนการผลิต รวมถึงมีรูปแบบสินค้าที่แน่ชัดแล้ว เพียงแต่ขาดเงินทุนที่จะซื้อวัตถุดิบหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินการผลิตเท่านั้น ซึ่งการเปิดให้ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าเป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการเหล่านี้จะหาเงินทุนเพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิตได้ ทั้งนี้ เนื่องจากเป็นการสั่งซื้อล่วงหน้า การ

ระดมทุนรูปแบบนี้จึงเหมาะกับกิจการที่มีผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่เป็นรูปธรรมหรือพวก Hardware มากกว่า ในขณะที่การบริการหรือผลิตภัณฑ์ที่เป็น Software อย่างเช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันอาจไม่เหมาะสมเท่าไรนัก

อย่างไรก็ดี การระดมทุนด้วยช่องทางนี้ถือเป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการจะสามารถทดสอบความต้องการของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ตนเองจะนำมาขายได้ ดังนั้น หากผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนตนเองให้สามารถระดมทุนผ่านช่องทางดังกล่าวได้ก็จะมีประโยชน์อย่างยิ่ง เพราะนอกจากจะช่วยให้เกิดการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพแล้ว ยังสามารถลดต้นทุนบางส่วน เช่น ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า และลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าค้างสต็อกได้อีกด้วย

- **การให้ยืมเงินระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer Lending)**

สำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบการให้ยืมเงินระหว่างบุคคลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตหรือ Peer-to-Peer Lending นั้นมีความเหมาะสมกับกิจการทั่วไปที่ต้องการระดมทุนจากคนจำนวนมาก โดยที่ผู้ประกอบการไม่ได้ต้องการเสียส่วนแบ่งของกิจการให้แก่นักลงทุน เพราะการระดมทุนด้วย Peer-to-Peer Lending จะคล้ายกับการขอสินเชื่อจากธนาคารต่างกันตรงที่เจ้าหน้าที่ของผู้ประกอบการไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ แต่เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่มีเงินและต้องการจะปล่อยกู้เพื่อหารายได้จากดอกเบี้ย ซึ่งผู้ประกอบการที่เลือกระดมทุนด้วยช่องทางนี้จะมีภาระหนี้สินผูกพันกับนักลงทุน และต้องจ่ายดอกเบี้ยเพื่อเป็นผลตอบแทนรวมถึงเงินต้นเมื่อครบกำหนดสัญญา ทั้งนี้ เนื่องจาก Peer-to-Peer Lending เป็นการระดมทุนด้วยการยืมเงินจากบุคคลจำนวนมาก สิ่งทั้งนี้ที่นักลงทุนและผู้ประกอบการควรระวังคือความน่าเชื่อถือของอีกฝ่าย ซึ่งก็ต้องพึ่งพาการตรวจสอบและพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ และทั้งนี้ที่นักลงทุนและผู้ประกอบการก็ต้องเรียนรู้เกี่ยวกับกระบวนการระดมทุน คุณลักษณะต่างๆ และรายละเอียดอื่นๆ อย่างถี่ถ้วน เพื่อให้สามารถระดมทุนได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในภายหลังได้อีกด้วย

- **การระดมทุนด้วยตราสารทุน (Equity Crowdfunding)**

ส่วนการระดมทุนด้วยตราสารทุนหรือ Equity Crowdfunding นั้น เป็นการลงทุนในลักษณะของการเข้ามาถือหุ้นในธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องสละหุ้นและสิทธิในการบริหารจัดการบางส่วนให้แก่นักลงทุนเพื่อแลกกับเงินทุน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่สนใจอยากระดมทุนด้วยช่องทางนี้ก็ต้องติดต่อกับทางผู้ให้บริการ Crowdfunding portal เพื่อเสนอและทำข้อตกลงในการเอาโครงการขึ้นบน funding portal เพื่อให้ให้นักลงทุนเห็นได้ และนักลงทุนจะเป็นฝ่ายที่ค้นหากิจการที่ตนเองสนใจผ่านทางอินเทอร์เน็ตเอง ซึ่งช่องทางนี้เหมาะกับวิสาหกิจทุกประเภท เพราะสามารถเข้าถึงได้ง่าย แต่ก็ต้องผ่านการคัดกรองและเห็นชอบของผู้ให้บริการ Funding portal ด้วยว่าผู้ประกอบการรายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์ที่จะระดมทุนเพื่อใช้ในกิจการจริงๆ และข้อเสนอมีความน่าสนใจหรือสามารถดึงดูดนักลงทุนได้ อย่างไรก็ตาม ถ้าเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิมที่ยังรู้สึกหวงแหนหุ้นและกิจการของตนก็อาจไม่เหมาะกับแนวทางนี้เท่าไรนัก

#### 7.2.4 สรุปประเด็นความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกต่อผู้ประกอบการประเภทต่างๆ

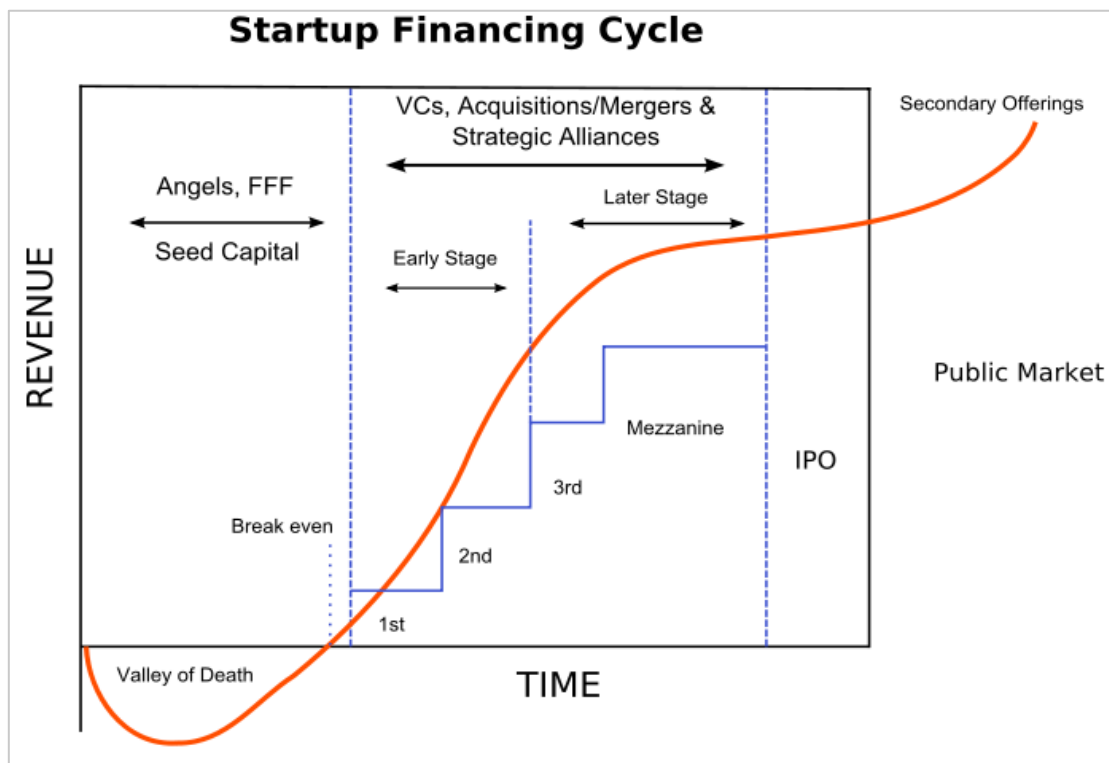
จากการศึกษาและวิเคราะห์เรื่องความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภทต่อผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มในข้างต้น พบว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกส่วนใหญ่จะเหมาะกับกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็น Startups มากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิม ทั้งนี้ เป็นเพราะความต้องการของนักลงทุนส่วนใหญ่คือการสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ตนเอง ซึ่งผลตอบแทนดังกล่าวก็ย่อมสะท้อนมาจากผลการดำเนินงานและการเติบโตของกิจการที่ลงทุน ดังนั้น นักลงทุนส่วนใหญ่จึง

มุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจแบบ Startups เพราะแม้ว่ากิจการดังกล่าวจะมีความเสี่ยงสูงกว่า แต่ก็สามารถสร้างผลตอบแทนได้มากกว่าเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ประกอบการที่ประกอบกิจการในรูปแบบ SMEs แบบดั้งเดิมก็ยังสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ เพียงแต่อาจมีระดับความเข้าใจที่ยากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการ Startups เพราะกิจการ SMEs แบบดั้งเดิมนั้นมักมีการเติบโตที่ช้ากว่า ทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับที่ไม่สูงมาก จึงอาจไม่ตรงกับความต้องการของนักลงทุนเท่าไรนัก นอกจากนี้ ประเด็นเรื่องทัศนคติและแนวคิดในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละรายก็ส่งผลกระทบต่อแนวทางการระดมทุนที่เหมาะสมด้วยเช่นกัน ดังที่ได้กล่าวไปแล้วในข้างต้นว่า หากผู้ประกอบการไม่เปิดรับให้นักลงทุนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจการ ก็อาจทำให้ผู้ประกอบการรายดังกล่าวไม่เหมาะกับแหล่งเงินทุนประเภท Angel investor นิติบุคคลร่วมลงทุน และ Equity Crowdfunding เท่าไรนัก

ทั้งนี้ นอกจากกลุ่มผู้ประกอบการแต่ละประเภทจะเหมาะสมกับแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างกันไปแล้ว การดำเนินกิจการในแต่ละระยะก็ยังมีเหมาะสมสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบที่แตกต่างกันไปด้วย โดยมีปัจจัยเรื่องความพร้อมของกิจการ ปริมาณเงินทุนที่ต้องการ ความสามารถในการสร้างรายได้ และความต้องการอื่นๆ ของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณา

แผนภาพที่ 63 วงจรการระดมทุนของธุรกิจ Startups



ที่มา: UNDERSTANDING DIFFERENCES IN STARTUP FINANCING STAGES, Jaime Novoa,

<<https://startupxplore.com/en/blog/types-startup-investing>>

แผนภาพที่ 63 ข้างต้นเป็นแผนภาพที่แสดงถึงวงจรการระดมทุนของธุรกิจ Startups ในแต่ละช่วง โดยมีเส้นสีแดงแสดงถึงรายได้ของกิจการในแต่ละระยะ ซึ่งจะเห็นได้ว่าในช่วงแรกสุดของการก่อตั้งกิจการ ผู้ประกอบการจะยังไม่มีรายได้

เพราะเป็นช่วงของการลงทุนเพื่อการพัฒนาสินค้า บริการ และดำเนินการเตรียมความพร้อมอื่นๆ ก่อนจะออกสู่ตลาด ดังนั้น  
เส้นสีแดงจึงมีลักษณะลาดลง แต่เมื่อกิจการเริ่มพัฒนาขึ้นหรือเริ่มมีการขายสินค้าหรือบริการออกสู่ตลาดก็จะมีรายได้ตามมา  
ดังจะเห็นได้จากการที่เส้นที่แสดงรายได้เริ่มปรับตัวและมีลักษณะลาดชันขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการจะเริ่มมีรายได้แต่ก็ยังต้อง  
ใช้เวลาในการคืนทุน ดังนั้น การลงทุนในกิจการระยะนี้จึงถือว่ามีความเสี่ยงมากและไม่สามารถเห็นผลตอบแทนได้ในทันที  
เงินทุนที่ลงในธุรกิจในระยะนี้จึงเรียกว่า seed capital ซึ่งแหล่งเงินทุนสำคัญของกิจการในระยะนี้ได้แก่เงินทุนของ  
ผู้ประกอบการและหุ้นส่วน (partners) เงินทุนจากครอบครัว เพื่อน และคนที่ไม่มีความรู้ (Family, Friends, and Fools:  
FFF) และเงินทุนจาก Angel investors โดยสาเหตุที่แหล่งเงินทุนกลุ่มดังกล่าวเหมาะกับกิจการในระยะนี้เพราะเงินทุน  
ดังกล่าวมักมาจากคนใกล้ชิด ภัยภัยได้ง่าย และพร้อมที่จะสนับสนุน โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงความเสี่ยงหรือความเป็นไปได้ของ  
กิจการเท่าไรนัก ยกเว้นก็แต่กรณีของ Angel investors ซึ่งโดยส่วนมากจะเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการ  
ดำเนินธุรกิจมาก่อนแล้ว นักลงทุนกลุ่มนี้จะมีการประเมินศักยภาพของธุรกิจได้ดีกว่านักลงทุนทั่วไป รวมถึงยังมีความสามารถ  
ในการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการพัฒนาธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาวได้ การที่นักลงทุน  
กลุ่มนี้เข้ามาลงทุนในกิจการตั้งแต่ระยะแรกเริ่มนี้ แม้ว่าจะต้องแบกรับความเสี่ยงในระดับสูง แต่ก็ยังมีโอกาสในการสร้าง  
ผลตอบแทนได้สูงกว่าการลงทุนในระยะอื่นๆ เช่นกัน

เมื่อกิจการสามารถผ่านจุดที่เท่าทุน (Breakeven) ได้แล้ว หลังจากนั้นกิจการก็จะเริ่มมีกำไร แต่อาจยังไม่มากนัก  
ในช่วงนี้ผู้ประกอบการจึงต้องมีการระดมทุนเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการและพัฒนาธุรกิจให้มีผลการดำเนินงานที่ดียิ่งขึ้น ซึ่งอาจมี  
การระดมทุนได้มากกว่าหนึ่งรอบ โดยนักลงทุนที่เป็น Venture capital มักจะเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการระดมทุนระยะ  
นี้ เพราะความเสี่ยงของกิจการเริ่มลดลงจนอยู่ในระดับที่น่าสนใจ และนักลงทุนก็ยังมีโอกาสสร้างผลตอบแทนจำนวนมากได้  
นอกจากนี้ CVC เองก็จะเริ่มเห็นแนวทางและประโยชน์ของกิจการมากขึ้น ทำให้สามารถประเมินได้ว่าการเข้าร่วมลงทุนจะ  
ตอบสนองต่อความต้องการของ CVC และนำมาต่อยอดทางธุรกิจได้หรือไม่ หรือในอีกทางหนึ่ง หากบริษัทที่เป็นเจ้าของเงินทุน  
มีความสนใจในธุรกิจดังกล่าวมากก็อาจเปลี่ยนจากแนวทางการร่วมลงทุนเป็นการซื้อหรือควบรวมกิจการได้เช่นกัน

และเมื่อผ่านพ้นระยะดังกล่าวได้ก็จะเข้าสู่ช่วงของการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์เพื่อเปิดให้นักลงทุนทั่วไปสามารถ  
ลงทุนได้ ซึ่งกิจการที่พัฒนามาถึงระยะนี้จะมีโครงสร้างการดำเนินงานที่มั่นคง สามารถหารายได้อย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้ม  
การพัฒนาที่ดีแล้ว

ทั้งนี้ ไม่ว่ากิจการอยู่ในระยะใดก็สามารถระดมทุนด้วยรูปแบบ Crowdfunding ได้ เพราะข้อตกลงที่ผู้ประกอบการจะ  
เสนอต่อนักลงทุนสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของผู้ประกอบการ และเนื่องจากนักลงทุนที่เป็นที่มาของเงินทุนใน  
ช่องทางนี้มีขอบเขตกว้างกว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกแบบอื่นๆ ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ที่การระดมทุนครั้งนั้นจะสำเร็จ  
มากกว่า อย่างไรก็ตาม การระดมทุนด้วยรูปแบบ Pre-selling หรือ Pre-ordering นั้นอาจจะมีประโยชน์ต่อกิจการในช่วงแรกๆ  
มากกว่า เพราะการระดมทุนด้วยช่องทางนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถทดสอบความต้องการของสินค้าและบริการได้ก่อน  
การผลิตจริง ซึ่งจะเป็ประโยชน์อย่างมากต่อการวางแผนการดำเนินงานของกิจการ

## บทที่ 8 แผนยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่ง เงินทุนทางเลือก

รายงานในส่วนนี้จะอธิบายถึงแนวคิดของการจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก พร้อมทั้งเสนอแนะทิศทางและรายละเอียดของแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก ซึ่งประกอบด้วย ประเด็นยุทธศาสตร์ แนวคิดการจัดทำยุทธศาสตร์ วัตถุประสงค์ของยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ต่างๆ ภายใต้แผนยุทธศาสตร์ โครงการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กรอบระยะเวลาดำเนินการ สิ่งที่สามารถจะเห็นจากการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ รวมถึงปัจจัยสู่ความสำเร็จด้วย ซึ่งแต่ละหัวข้อมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 8.1 แนวคิดของยุทธศาสตร์การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

สำหรับการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกนี้ ทางคณะที่ปรึกษาได้วางกรอบแนวคิดหลักในการกำหนดแผนยุทธศาสตร์ไว้ 4 ประเด็น ประกอบด้วย

#### 1) พัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกเพื่อเป็นตัวเลือกเสริมของผู้ประกอบการ

เนื่องจากผลการศึกษาความต้องการทางการเงินของผู้ประกอบการชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการแบบดั้งเดิมหรือผู้ประกอบการ Startups ต่างก็ยังคงต้องการพึ่งพาแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอย่างสิ้นเชิงจากธนาคารอยู่ ด้วยเหตุผลที่ว่าแหล่งเงินทุนจากธนาคารสามารถตอบสนองความต้องการในบางรูปแบบได้ เช่น การให้ทุนระยะสั้นเพื่อนำมาหมุนเวียนในธุรกิจ เป็นต้น ดังนั้นการจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อให้แหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นช่องทางเสริมสำหรับผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกและโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนมากขึ้น ไม่ใช่เพื่อจะมาแทนที่แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมแต่อย่างใด

#### 2) พัฒนาเครื่องมือและช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น

สำหรับประเทศไทย แหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภทก็มีการดำเนินการโดยภาคเอกชนบ้างอยู่แล้ว เพียงแต่แหล่งเงินทุนแต่ละประเภทจะยังมีระดับการพัฒนาที่ไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งแผนยุทธศาสตร์นี้จะมุ่งเน้นการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก 3 รูปแบบที่กำหนดไว้ข้างต้น ได้แก่ นักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investors) กลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital) และการระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding) เพื่อให้มีความแข็งแรง มีมาตรฐาน และมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น นอกจากนี้จะพัฒนาเครื่องมือแล้ว แผนยุทธศาสตร์นี้จะกำหนดแนวทางการเปิดช่องทางให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างสะดวกมากขึ้นด้วย

#### 3) ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการและธุรกิจมีความพร้อมสำหรับเงินทุนรูปแบบใหม่

การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกจะสร้างประโยชน์ให้กับเศรษฐกิจ สังคม และประเทศได้ก็จะต้องมีการใช้งานเครื่องมือทางการเงินอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ด้วยแนวคิดดังกล่าว แผนยุทธศาสตร์นี้จึงไม่จำกัดเฉพาะการพัฒนาเครื่องมือเพียงด้านเดียว แต่จะรวมถึงการพัฒนาผู้ใช้งานเครื่องมือดังกล่าว โดยเริ่มจากการสร้างการรับรู้ของคนในสังคม และส่งเสริมให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น นักลงทุน ผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐ มีความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างถูกต้องลึกซึ้ง รวมถึงเข้าใจต่อสถานการณ์และแนวโน้มการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย



#### 4) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบนิเวศการลงทุนที่ดี

นอกเหนือจากองค์ประกอบหลักข้างต้นแล้ว การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากปัจจัยรอบข้างและโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น ความพร้อมของระบบอินเทอร์เน็ต ฐานข้อมูลที่สมบูรณ์ ระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่ดี การบังคับใช้กฎหมายที่เข้มแข็ง ฯลฯ ดังนั้น แผนยุทธศาสตร์นี้จึงมีการพูดถึงการพัฒนาประเด็นสนับสนุนเหล่านี้ด้วย โดยมีเป้าหมายคือการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการลงทุนอย่างยั่งยืน และที่ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างได้รับประโยชน์จากการพัฒนานี้อย่างเต็มที่

โดยแนวคิดในการร่างแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SMEs สามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 64

แผนภาพที่ 64 แนวคิดในการร่างแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SMEs



## 8.2 รายละเอียดแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

แผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับนี้ มีรายละเอียดของเป้าประสงค์ ประเด็นยุทธศาสตร์ รวมถึงแผนกลยุทธ์เชิงปฏิบัติการและกรอบระยะเวลาในการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้

### 8.2.1 เป้าประสงค์ของแผนยุทธศาสตร์

เป้าประสงค์หลักของแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับนี้ คือ การช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยเข้าถึงเงินทุนเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการหรือพัฒนาธุรกิจของตนเองได้มากขึ้น โดยเป้าหมายของแผนพัฒนามีดังต่อไปนี้

- 1) พัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกให้แพร่หลายและเข้าถึงได้
- 2) ยกระดับคุณภาพผู้ประกอบการที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุน

โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของการพัฒนาในครั้งนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน กลุ่มเป้าหมายส่วนผู้ประกอบการ และกลุ่มเป้าหมายส่วนแหล่งเงินทุนทางเลือก ซึ่งในกลุ่มเป้าหมายส่วนผู้ประกอบการนั้นประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อมที่ประกอบกิจการด้านเกษตรกรรม กิจการด้านการบริการ และวิสาหกิจที่เน้นการใช้นวัตกรรม ส่วนกลุ่มเป้าหมายที่เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นประกอบด้วยผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Angel/Qualified Investor) นิติบุคคลร่วมลงทุน (Venture Capital) และการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (Crowdfunding)

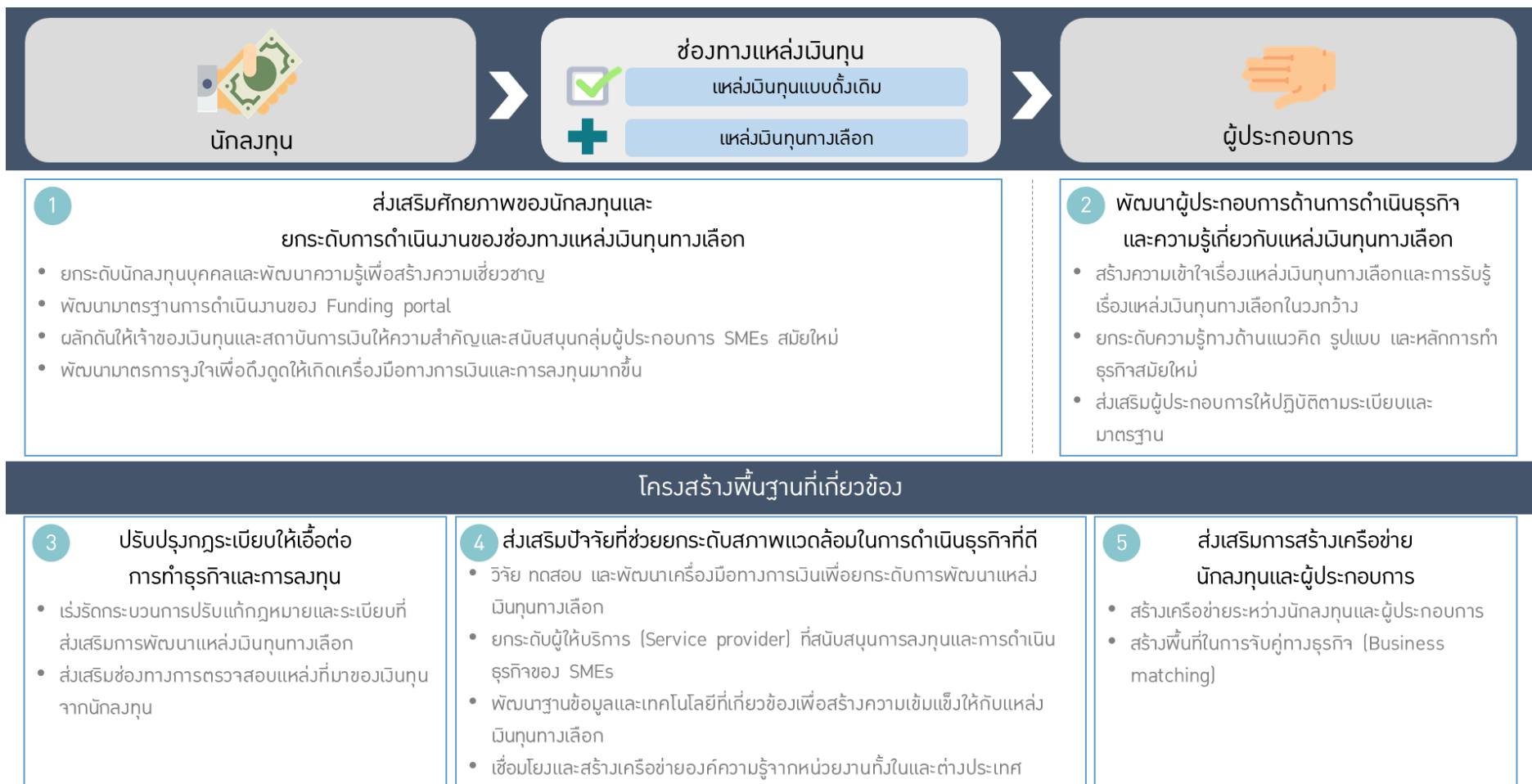
### 8.2.2 ประเด็นยุทธศาสตร์

จากการศึกษา เก็บข้อมูล และวิเคราะห์ผลจากการศึกษาถึงสถานะด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของไทย ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ มุมมองของสถาบันการเงิน เจ้าของทุน และหน่วยงานภาครัฐ พร้อมทั้งการทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกจากประเทศต้นแบบที่ดี พบว่ายุทธศาสตร์เพื่อสนับสนุนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมควรประกอบด้วยประเด็นยุทธศาสตร์ทั้งหมด 5 ประเด็น ดังต่อไปนี้

- 1) ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและยกระดับการดำเนินงานของช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก
- 2) พัฒนาผู้ประกอบการด้านการดำเนินธุรกิจและความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก
- 3) ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน
- 4) ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี
- 5) ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

โดยภาพรวมของแผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ในแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์นั้นสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 65

แผนภาพที่ 65 ภาพรวมแผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



ซึ่งจากแผนภาพที่ 65 จะเห็นได้ว่าประเด็นยุทธศาสตร์แต่ละเรื่องนั้นจะสนับสนุนองค์ประกอบของการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างกันไป โดยยุทธศาสตร์ที่ 1 จะมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาในส่วนของนักลงทุนและช่องทางแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะ ยุทธศาสตร์ที่ 2 จะเน้นในเรื่องของการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ส่วนยุทธศาสตร์ที่ 3 4 และ 5 จะสนับสนุนการพัฒนาสภาพแวดล้อมและปัจจัยสนับสนุนอื่นๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุน ตามลำดับ

โดยแต่ละยุทธศาสตร์ก็จะแบ่งเป็นกลยุทธ์ต่างๆ อีกทั้งหมด 15 กลยุทธ์ ซึ่งในส่วนนี้ทางที่ปรึกษาจะชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของแต่ละยุทธศาสตร์ แนวคิด กลยุทธ์ วัตถุประสงค์ โครงการที่เกี่ยวข้อง และรายละเอียดอื่นๆ ดังนี้

### **ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและยกระดับการดำเนินงานของช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก**

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่แหล่งเงินทุนทางเลือกและส่งเสริมให้คนในสังคมเกิดความเชื่อมั่นต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกยังเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใหม่สำหรับทั้งนักลงทุน ผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐ ดังนั้น การวางแผนการต่างๆ เพื่อจัดระเบียบให้การดำเนินงานและการลงทุนมีความปลอดภัยต่อทุกฝ่ายจะสามารถส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมั่น และกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการระดมทุนด้วยช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกเพิ่มเติมได้ โดยจะใช้แนวทางในการจัดทำมาตรฐานเพื่อคัดกรองนักลงทุนตามระดับความสามารถในการแบกรับความเสี่ยง และการวางมาตรฐานในการจดทะเบียนและการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้เกิดมาตรฐานในการให้บริการแหล่งเงินทุนทางเลือก

นอกจากนี้ การให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ให้บริการแหล่งเงินทุนทางเลือกก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่จะช่วยยกระดับความสามารถในการบริหารและจัดการเงินทุนได้ ซึ่งจะช่วยพัฒนาประสิทธิภาพในการลงทุนต่อไป เพราะในปัจจุบัน นักลงทุนบางส่วนอาจยังไม่คุ้นเคยกับการลงทุนในธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะธุรกิจประเภท Technological Startups ซึ่งมีแนวทางการดำเนินธุรกิจ การหารายได้ และช่องทางการเติบโตของกิจการที่แตกต่างจากกิจการ SMEs แบบดั้งเดิม ในกรณีนี้ รัฐจึงควรมีบทบาทสนับสนุนด้านการให้ความรู้ ไม่ว่าจะเป็นความรู้เรื่องการเงิน กฎหมาย การบริหารธุรกิจ แนวทางการปฏิบัติที่เหมาะสมของนักลงทุน เป็นต้น อันจะเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้นักลงทุนไทยมีความเชี่ยวชาญด้านการลงทุนมากขึ้นได้

ในขณะเดียวกัน การกำหนดมาตรการสร้างแรงจูงใจต่างๆ เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษี การให้เงินสนับสนุน ฯลฯ ก็เป็นมาตรการสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างรวดเร็วมากขึ้น เนื่องจากนักลงทุนบางรายอาจยังมีความกังวลต่อความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจ SMEs อยู่ การที่ภาครัฐเข้ามาสนับสนุนนักลงทุนในด้านของผลตอบแทนและความเสี่ยง ก็จะช่วยให้นักลงทุนเหล่านี้มีความต้องการลงทุนมากขึ้น

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 1 มีอยู่ 4 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 1.1 ยกระดับนักลงทุนบุคคลและพัฒนาความรู้เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญ

กลยุทธ์ที่ 1.2 พัฒนามาตรฐานการดำเนินงานของ Funding portal

กลยุทธ์ที่ 1.3 ผลักดันให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้ความสำคัญและสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่

กลยุทธ์ที่ 1.4 พัฒนามาตรการจูงใจเพื่อดึงดูดให้เกิดเครื่องมือทางการเงินและการลงทุนมากขึ้น

## ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 2: ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดโอกาสให้มีการลงทุนเพิ่มเติม ควบคู่ไปกับการอำนวยความสะดวกให้การเจรจาและการลงทุนดำเนินไปได้อย่างราบรื่น โดยจะเป็นการผลักดันผ่านช่องทางการพัฒนาให้ผู้ประกอบการ SMEs ไทยให้มีความสามารถในการดำเนินธุรกิจ มีศักยภาพ และเป็นที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุนมากขึ้น ซึ่งมาตรการในยุทธศาสตร์นี้จะเน้นการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ในด้านมาตรฐานการดำเนินงาน แนวทางการทำธุรกิจสมัยใหม่ และช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อช่วยยกระดับศักยภาพของผู้ประกอบการและธุรกิจ

ในขณะเดียวกัน หน่วยงานภาครัฐก็ต้องช่วยผลักดันให้ผู้ประกอบการ SMEs ปฏิบัติตามระเบียบขั้นพื้นฐานที่รัฐกำหนดขึ้นมาด้วย เพราะในปัจจุบัน ยังมีผู้ประกอบการบางรายที่ไม่ได้ดำเนินการตามมาตรฐานที่รัฐกำหนดไว้ เช่น การทำบัญชี การจ่ายภาษี การทำเอกสารต่างๆ เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานภาครัฐในปัจจุบันยังไม่สามารถกำกับดูแลเรื่องการดำเนินงานต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ และบางหน่วยงานก็อาจมีการให้ความสำคัญในแต่ละปัจจัยที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่เข้มแข็งของ SMEs ไทยในภาพรวม การกำหนดปัจจัยพื้นฐานที่หน่วยงานต่างๆ ต้องพิจารณาเมื่อผู้ประกอบการ SMEs มาติดต่อก็จะช่วยโน้มน้าวให้ผู้ประกอบการ SMEs หันมาสนใจกับมาตรฐานต่างๆ เหล่านี้ และปฏิบัติตามได้อย่างถูกต้องมากขึ้น

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 2 นี้มีอยู่ 3 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างความเข้าใจเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกและการรับรู้เรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกในวงกว้าง

กลยุทธ์ที่ 2.2 ยกระดับความรู้ทางด้านแนวคิด รูปแบบ และหลักการทำธุรกิจสมัยใหม่

กลยุทธ์ที่ 2.3 ส่งเสริมผู้ประกอบการให้ปฏิบัติตามระเบียบและมาตรฐาน

## ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 3: ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนในการจัดตั้งธุรกิจ กองทุน หรือดำเนินงานต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยจะมุ่งเน้นเรื่องการลดข้อจำกัดและอุปสรรคอันเกิดจากกฎหมายหรือระเบียบต่างๆ ที่ทางหน่วยงานภาครัฐได้กำหนดขึ้น ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับต่างก็มีการศึกษาและพิจารณาระเบียบที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของตนอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว แต่เนื่องด้วยระบบการทำงานขององค์กรรัฐซึ่งมีลำดับและขั้นตอนการพิจารณาค่อนข้างมาก ทำให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปอย่างเชื่องช้าและไม่มีประสิทธิภาพนัก ดังนั้น ยุทธศาสตร์นี้จะสนับสนุนให้มีการเร่งรัดกระบวนการต่างๆ ให้มีความรวดเร็วยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม จุดมุ่งหมายของการปรับแก้กฎหมายและระเบียบเหล่านี้ คือ การรักษาสมดุลระหว่างการกำกับดูแลที่เหมาะสมและความสะดวกในการดำเนินการ ดังนั้น การปรับแก้กฎหมายและระเบียบเหล่านี้ จึงต้องพิจารณาปัจจัยทั้ง 2 ด้านไปพร้อมๆ กัน

นอกจากการปรับแก้กฎหมายที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว การส่งเสริมให้มีช่องทางหรือกลไกการกำกับดูแลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและครอบคลุมก็เป็นมาตรการอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยส่งเสริมการทำธุรกิจและการลงทุนที่มีประสิทธิภาพได้ เนื่องจากความโปร่งใสของที่มาของเงินทุนและการดำเนินธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและภาพลักษณ์ที่ดีของแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs ในสายตาของสังคม และการมีช่องทางการตรวจสอบที่มาของแหล่งเงินทุนที่ดีจะช่วยยกระดับความปลอดภัยในการร่วมลงทุน รวมทั้งมีการกระตุ้นให้เกิดการใช้งานแหล่งเงินทุนทางเลือกจากทั้งฝั่งนักลงทุนและฝั่งผู้ประกอบการได้

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 3 นี้มีอยู่ 2 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 3.1 เร่งรัดกระบวนการปรับแก้กฎหมายและระเบียบที่ส่งเสริมการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

กลยุทธ์ที่ 3.2 ส่งเสริมช่องทางการตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินทุนจากนักลงทุน

#### **ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 4: ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี**

สำหรับยุทธศาสตร์ที่ 4 นี้ จะมุ่งเน้นการพัฒนาปัจจัยแวดล้อมที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุน โดยวัตถุประสงค์หลักของยุทธศาสตร์นี้ คือ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนในการจัดตั้งธุรกิจ กองทุน หรือดำเนินงานต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งการส่งเสริมสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจให้ดีขึ้นนั้นจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนและพัฒนาต่อไปได้ ทั้งนี้ ปัจจัยที่ยุทธศาสตร์นี้ให้ความสำคัญมีอยู่ 5 ปัจจัย ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการวิจัยและพัฒนา ปัจจัยด้านช่องทางการขายหลักทรัพย์ของนักลงทุน ปัจจัยด้านฐานข้อมูล ปัจจัยด้านระบบความปลอดภัย และปัจจัยด้านความสามารถขององค์กรภาครัฐ

ซึ่งปัจจัยแรกที่ต้องพัฒนาเริ่มจากการวางแผนทางเพื่อเปิดโอกาสให้มีการวิจัยและพัฒนาเครื่องมือทางการเงินอย่างรอบคอบและปลอดภัยต่อผู้ใช้งานทุกฝ่าย เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใหม่และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา ดังนั้น ทุกๆ ฝ่ายจึงจำเป็นต้องมีการเรียนรู้ไปพร้อมกัน ผู้ให้บริการเองก็ต้องศึกษาถึงแนวทางและขั้นตอนการให้บริการที่เหมาะสม ส่วนหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องก็ต้องศึกษาและเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางการกำกับดูแลที่เหมาะสมด้วยเช่นกัน

ในขณะเดียวกัน การเก็บข้อมูลโดยหน่วยงานต่างๆ ก็ช่วยสนับสนุนการเรียนรู้ วางแผน และพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ เพราะการจัดทำฐานข้อมูลที่ดีและเป็นระบบจะช่วยให้หน่วยงานต่างๆ รับรู้ถึงสถานการณ์และการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจและการลงทุน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อทั้งหน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน และผู้ประกอบการ ในการวางแผนการดำเนินการและกำหนดแนวทางการพัฒนาอย่างถูกต้อง แม่นยำ และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น หากมีการเชื่อมโยงข้อมูลจากหลากหลายหน่วยงานที่ศึกษาหรือรับผิดชอบในประเด็นที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ฐานข้อมูลเกี่ยวกับ SMEs ในประเทศไทย ที่มีทั้งกระทรวงพาณิชย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฯลฯ ดูแลอยู่ ก็จะช่วยให้เห็นภาพรวมและโครงสร้างของอุตสาหกรรมหรือตลาดได้กว้างและชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งก็จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนด้วย

และเนื่องจากการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน การลงทุน รวมถึงเครื่องมือทางการเงินในรูปแบบของแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยเฉพาะ Crowdfunding นั้นมีการพึ่งพาการใช้งานระบบอินเทอร์เน็ตตลอดเวลา ดังนั้น การพัฒนาศักยภาพ เสถียรภาพ และความปลอดภัยของระบบอินเทอร์เน็ตนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปอย่างราบรื่นได้ ซึ่งปัจจัยนี้มีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากผลการศึกษาในกรณีของต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ซึ่งมีการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบ Peer-to-Peer Lending ในช่วงที่โครงสร้างพื้นฐานของอินเทอร์เน็ตและการกระจายข้อมูลยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก พบว่า ช่วงแรกของการพัฒนาและให้บริการนั้นมีปัญหาเรื่องการฉ้อฉลจำนวนมาก โดยเฉพาะการฉ้อฉลแบบพอนซีหรือการยืมเงินจากแพลตฟอร์มหนึ่งเพื่อไปชำระหนี้ให้กับอีกแพลตฟอร์ม และดำเนินการอย่างนี้ไปเรื่อยๆ ซึ่งปัญหาดังกล่าวเกิดจากการกระจายข้อมูลที่ยังไม่ครอบคลุมและทันต่อสถานการณ์ ทำให้เกิดช่องว่างทางข้อมูลขึ้นและเปิดโอกาสให้เกิดการฉ้อฉลได้ นอกจากนี้ เนื่องจากการดำเนินธุรกรรมต่างๆ บนอินเทอร์เน็ตมักเกิดขึ้นโดยที่แต่ละฝ่ายไม่ได้รู้จักหรือมีความสัมพันธ์กัน

ส่วนตัว ดังนั้น การดำเนินธุรกรรมจึงมักมีการร้องขอเอกสารและข้อมูลส่วนตัวเพื่อเป็นการยืนยันตัวตนของบุคคล ซึ่งข้อมูล  
ส่วนบุคคลนั้นควรเป็นความลับระหว่างคู่สัญญาและต้องได้รับการปกป้อง อย่างไรก็ตาม หากระบบความปลอดภัยทาง  
อินเทอร์เน็ตของแต่ละหน่วยงานหรือผู้ให้บริการ Funding portal นั้นไม่รัดกุมมากพอก็อาจเกิดการรั่วไหลของข้อมูล ซึ่งจะ  
ส่งผลเสียต่อทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องและระบบโดยรวมได้ ดังนั้น การพัฒนาระบบอินเทอร์เน็ตที่มีความเข้มแข็ง มีการกระจาย  
ข้อมูลที่ดี และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสมก็จะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาดังกล่าวได้

ส่วนปัจจัยด้านช่องทางการขายหลักทรัพย์ของนักลงทุนมีความสำคัญ เนื่องจากสภาพคล่อง (Liquidity) ถือเป็น  
องค์ประกอบหนึ่งที่นักลงทุนพิจารณาก่อนที่จะทำการลงทุน ซึ่งปัจจุบัน ตลาดการลงทุนในธุรกิจ SMEs และ Startups ของ  
ประเทศไทยยังไม่แข็งแรงมากนัก และยังมีผู้เล่นไม่มากนัก ดังนั้น สภาพคล่องของการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดดังกล่าวจึงยัง  
ค่อนข้างจำกัด ซึ่งประเด็นนี้อาจสร้างความกังวลให้แก่นักลงทุนบางส่วน เพราะความยากง่ายในการออกจากธุรกิจหรือการขาย  
หลักทรัพย์ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของนักลงทุนด้วย ดังนั้น รัฐจึงควรสนับสนุนให้ช่องทางการออกจากธุรกิจมี  
ประสิทธิภาพและเปิดกว้างมากขึ้น เพื่อเป็นการส่งเสริมสภาพคล่องในตลาดและดึงดูดนักลงทุนในอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ แหล่งเงินทุนทางเลือกและรูปแบบการทำธุรกิจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อ  
เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทอย่างมาก ส่งผลให้การพัฒนาเป็นไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐและองค์กรต่างๆ จึงต้อง  
พัฒนาตนเองในอัตราความเร็วที่พอๆ กัน เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์และทำให้การดำเนินงานของตนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ  
ซึ่งการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานต่างๆ เช่น หน่วยงานภาครัฐ สถาบันการศึกษา ฯลฯ จะช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนา  
ดังกล่าว เพราะทุกภาคส่วนจะสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างทั่วถึง ทำให้เกิดการแบ่งปันองค์ความรู้กันอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้ง  
ลดปัญหาและต้นทุนจากการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อนกันได้ด้วย

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 4 นี้มีอยู่ 4 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 4.1 วิจัย ทดสอบ และพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อยกระดับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

กลยุทธ์ที่ 4.2 ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจของ SMEs

กลยุทธ์ที่ 4.3 พัฒนารฐานข้อมูลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับแหล่งเงินทุนทางเลือก

กลยุทธ์ที่ 4.4 เชื่อมโยงและสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ

#### **ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 5: ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ**

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อลดต้นทุนการหาข้อมูลหรือการหาคู่ธุรกิจ (Search cost) ของนักลงทุนและผู้  
ผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นปัญหาที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหนึ่ง เพราะผลการเก็บข้อมูลของที่ปรึกษาพบว่า มี  
ผู้ประกอบการบางส่วนที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก แต่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้  
เพราะว่าไม่รู้ว่าจะแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นอยู่ที่ไหน ในขณะเดียวกัน ก็มีนักลงทุนจำนวนมากที่มีเงินมากเพียงพอสำหรับการ  
ลงทุนในธุรกิจต่างๆ แต่ไม่มีการลงทุนเพราะขาดข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งที่อยู่ของผู้ประกอบการที่ตรงกับความสนใจ ซึ่งช่องว่าง  
ดังกล่าวเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาอย่างหนึ่ง ดังนั้น การส่งเสริมให้มีการสร้างเครือข่ายของนักลงทุนและผู้ประกอบการจะช่วย  
ให้ต่างฝ่ายต่างเข้าถึงข้อมูลและรู้จักกันและกันมากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดช่องว่างดังกล่าวด้วย

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 5 นี้มีอยู่ 2 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 5.1 สร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

กลยุทธ์ที่ 5.2 สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching Platform)

### 8.2.3 แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ในส่วนของแผนกลยุทธ์เชิงปฏิบัติการ คณะที่ปรึกษาจะอธิบายถึงรายละเอียดของกลยุทธ์ในแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์ โครงการที่สนับสนุนของแต่ละกลยุทธ์เพื่อเป็นการแปลงแผนไปสู่การปฏิบัติ รวมถึงผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการตามแผนในแต่ละช่วงระยะเวลา โดยรายละเอียดของแต่ละกลยุทธ์และโครงการสำคัญภายใต้กลยุทธ์มีดังนี้

#### ยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและพัฒนามาตรฐานช่องทางแหล่งเงินทุน

- **กลยุทธ์ที่ 1.1** ยกระดับนักลงทุนบุคคลและพัฒนาความรู้เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญ

เป็นการพัฒนาและยกระดับความสามารถของนักลงทุนบุคคล เพื่อส่งเสริมให้นักลงทุนไทยมีความเชี่ยวชาญและประสิทธิภาพในการลงทุนมากขึ้น ผ่านการสร้างความรู้ในด้านแนวทางการลงทุน เครื่องมือทางการเงินต่างๆ ปัจจัยที่ต้องพิจารณา รวมถึงความรู้ความเข้าใจต่อสภาพการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย ซึ่งแนวทางการพัฒนาดังกล่าวจะช่วยให้นักลงทุนสามารถประเมินความเสี่ยงและผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการรูปแบบใหม่ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เงินทุนจากนักลงทุนแต่ละรายสามารถจัดสรรไปสู่วิสาหกิจหรือกิจการที่เหมาะสมและมีศักยภาพในการเติบโต อันจะส่งผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับประเทศได้

##### โครงการ/มาตรการสำคัญ

1.1.1. โครงการพัฒนาศักยภาพนักลงทุนเพื่อรองรับธุรกิจสมัยใหม่

1.1.2. โครงการพัฒนานักลงทุนผู้เชี่ยวชาญรายบุคคล (Specialized Investors Certification)

- **กลยุทธ์ที่ 1.2** พัฒนามาตรฐานการดำเนินงานของ Funding portal

เป็นการยกระดับการดำเนินงานของผู้ให้บริการ Funding portal โดยการกำหนดระเบียบและมาตรฐานเพื่อผู้ให้บริการต้องปฏิบัติตาม เช่น คุณสมบัติของผู้ให้บริการ การทำรายงานผลการดำเนินการในแต่ละปี ซึ่งจะช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของ Crowdfunding ในสายตาของสังคมและสร้างเสถียรภาพของระบบเพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการที่จะมาลงทุนหรือระดมทุนผ่านช่องทางดังกล่าวได้ นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดแนวทางในการคัดกรองนักลงทุน เพื่อส่งเสริมให้ระบบมีความปลอดภัยจากการกระทำที่ทุจริต เช่น การฟอกเงิน และเพื่อที่รัฐบาลและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องสามารถกำหนดและควบคุมระดับความเสี่ยงให้เหมาะสมได้ โดยเกณฑ์ที่จะนำมาใช้คัดกรองนักลงทุนจะประกอบด้วยปัจจัยที่สะท้อนความสามารถในการลงทุนและแบกรับความเสี่ยง เช่น รายได้ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ซึ่งแนวทางดังกล่าวนอกจากจะช่วยให้เกิดการคุ้มครองนักลงทุนในระดับหนึ่งแล้ว ยังเป็นการสนับสนุนให้ตลาดทุนมีเสถียรภาพมากขึ้นด้วย



### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 1.2.1. มาตรการจัดตั้งระบบการจดทะเบียนและออกใบอนุญาตแก่ผู้ให้บริการ Funding portal
- 1.2.2. โครงการพัฒนารอบแนวทางการคัดกรองนักลงทุนบุคคลและการควบคุมรูปแบบการลงทุน
- 1.2.3. โครงการจัดอบรมมาตรฐานการให้บริการและแนวทางการปฏิบัติของผู้ให้บริการ Funding portal

#### ● กลยุทธ์ที่ 1.3 ผลักดันให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้ความสำคัญและสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่

เป็นการพัฒนาเจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากยิ่งขึ้นกว่าในปัจจุบัน ผ่านการผลักดันให้เกิดการรับรู้ถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การเข้ามาของเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ๆ ความต้องการของธุรกิจ Startups เพื่อที่ทั้งเจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินจะสามารถปรับตัวหรือพัฒนากลยุทธ์การลงทุนใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับบริบทและสถานการณ์ในตลาดได้

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 1.3.1 โครงการจัดอบรมเรื่องรูปแบบและแนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups
- 1.3.2. มาตรการแนะนำแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Referral)

#### ● กลยุทธ์ที่ 1.4 พัฒนามาตรการจูงใจเพื่อดึงดูดให้เกิดเครื่องมือทางการเงินและการลงทุนมากขึ้น

เป็นการกระตุ้นให้คนสนใจลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น ทั้งในแง่ของจำนวนนักลงทุนและปริมาณการลงทุน โดยการศึกษาและออกมาตรการสร้างแรงจูงใจในการลงทุนต่างๆ เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษี การสนับสนุนนักลงทุนรายบุคคล การให้เงินสนับสนุนการลงทุน หรือการที่รัฐเข้าไปช่วยแบกรับความเสี่ยงจากการลงทุนบางส่วน เป็นต้น ซึ่งมาตรการบางอย่างนอกจากจะช่วยให้นักลงทุนสนใจที่จะลงทุนเพิ่มเติมแล้ว ก็ยังสามารถเสริมสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุนได้อีกด้วย

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 1.4.1. โครงการพัฒนาขอบเขตของมาตรการลดหย่อนภาษี
- 1.4.2. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการกำหนดมาตรการให้หน่วยงานภาครัฐสามารถร่วมลงทุนในธุรกิจหรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับพันธกิจและเป้าหมายของหน่วยงาน (Matching Fund)
- 1.4.3. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งประกันความเสียหายจากการลงทุนสำหรับการลงทุนในกิจการเป้าหมายของรัฐ

### ยุทธศาสตร์ที่ 2: ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่

#### ● กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างความเข้าใจเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกและการรับรู้เรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกในวงกว้าง

เป็นการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องรูปแบบ คุณลักษณะ ข้อผูกมัดของสัญญา แนวทางการจ่ายผลตอบแทนให้แก่นักลงทุน และความเหมาะสมต่อธุรกิจ เพื่อที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก และสามารถเลือกระดมทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 2.1.1. โครงการสร้างการรับรู้และให้ความรู้แหล่งเงินทุนทางเลือก
- 2.1.2. มาตรการให้คำปรึกษาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก (Advisory Program)

#### ● กลยุทธ์ที่ 2.2 ยกระดับความรู้ทางด้านแนวคิด รูปแบบ และหลักการทำธุรกิจสมัยใหม่

เป็นการส่งเสริมและให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องของภาพรวมการดำเนินธุรกิจ สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปัจจุบัน แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง โอกาสและความท้าทายต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการรู้และเข้าใจถึงสถานะการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน สามารถประเมินศักยภาพในการดำเนินงานของตนเองเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ และรับรู้ถึงขีดความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจของตน อันจะเป็นการผลักดันให้ผู้ประกอบการแต่ละรายพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานของตนเองมากยิ่งขึ้น

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 2.2.1. โครงการส่งเสริมความรู้พื้นฐานที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่
- 2.2.2. โครงการจัดสรรพี่เลี้ยง (mentor) ให้แก่ธุรกิจที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก

#### ● กลยุทธ์ที่ 2.3 ส่งเสริมผู้ประกอบการให้ปฏิบัติตามระเบียบและมาตรฐาน

เป็นการกำกับและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการปฏิบัติตามมาตรฐานที่รัฐกำหนดไว้อย่างถูกต้อง โดยให้หน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินของรัฐ กระทรวง หรือสำนักงานที่มีอำนาจในการออกเอกสารทางกฎหมายต่างๆ ให้พิจารณาคุณสมบัติของผู้ประกอบการแต่ละรายที่มาติดต่อว่าดำเนินการถูกต้องตามมาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่ เพื่อที่จะเป็นการบังคับให้ผู้ประกอบการแต่ละรายปฏิบัติตามมาตรฐานที่รัฐกำหนดไว้อย่างครบถ้วน ซึ่งจะส่งเสริมให้ประเทศไทยมีมาตรฐานในการดำเนินงานและมีความน่าเชื่อถือสำหรับนักลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ก็ผลักดันให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาและตรวจสอบตนเองอยู่เสมออีกด้วย

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 2.3.1. มาตรการผลักดันการพิจารณามาตรฐานการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ
- 2.3.2. โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีการตรวจสอบคะแนน Credit Bureau ของตนเองอย่างสม่ำเสมอ

### ยุทธศาสตร์ที่ 3: ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน

#### ● กลยุทธ์ที่ 3.1 เร่งรัดกระบวนการปรับแก้กฎหมายและระเบียบที่ส่งเสริมการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลงทุนและผู้ประกอบการด้วยมาตรการและกระบวนการทางกฎหมายที่เหมาะสม เพราะปัจจุบันยังมีกฎหมายบางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุน ซึ่งอันที่จริงหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก็ได้มีการดำเนินการศึกษาและปรับแก้อย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยสถานะและแนวโน้มการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว การปรับแก้กฎหมายด้วยกระบวนการตามปกติจึงอาจไม่ทันต่อความต้องการและการเปลี่ยนแปลงมากพอ ซึ่งอาจฉุดรั้งการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกได้

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

3.1.1. โครงการส่งเสริมมาตรการเร่งรัดการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่ง  
เงินทุนทางเลือก (fast track)

- **กลยุทธ์ที่ 3.2 ส่งเสริมช่องทางการตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินทุนจากนักลงทุน**

เป็นการตรวจสอบที่มาของเงินทุนที่จะมาลงทุนในวิสาหกิจต่างๆ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่แหล่งเงินทุนทางเลือก  
และสร้างความมั่นใจในมุมมองของผู้ประกอบการ เนื่องจากมีผู้ประกอบการบางส่วนได้แสดงความกังวลต่อที่มาของเงินทุน  
เพราะหากเงินทุนนั้นมีวิธีการได้มาที่ไม่ถูกต้อง เช่น จากการทุจริตคอร์ปชั่นต่างๆ เมื่อมีการตรวจพบในภายหลังก็อาจส่งผล  
กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการได้ ดังนั้น การสร้างระบบหรือแนวทางในการตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินทุน  
ก่อนที่จะเกิดการลงทุนจริงก็จะช่วยลดความกังวลดังกล่าวได้ นอกจากนี้ ยังช่วยสร้างภาพลักษณ์ด้านความโปร่งใสให้กับแหล่ง  
เงินทุนทางเลือกได้อีกด้วย

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

3.2.1. โครงการศึกษาแนวทางการปรับปรุงขอบเขตระเบียบและการบังคับใช้มาตรการตรวจสอบที่มาของเงินทุน

3.2.2. โครงการรณรงค์และส่งเสริมมาตรการตรวจสอบความโปร่งใสของเงินทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก

## **ยุทธศาสตร์ที่ 4: ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี**

- **กลยุทธ์ที่ 4.1 วิจัย ทดสอบและพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อยกระดับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก**

เป็นแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน ผ่านการเปิดโอกาสให้ทั้งนักลงทุน ผู้ให้บริการ Funding  
portal และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ได้เรียนรู้ วิจัย และทดสอบเครื่องมือทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ ไปพร้อมกัน โดยฝั่งนัก  
ลงทุนจะได้เรียนรู้แนวทางการลงทุนที่เหมาะสม ส่วนผู้ให้บริการก็สามารถศึกษาถึงแนวทางการบริหารจัดการเงินทุนที่เข้ามา  
ในระบบ และผู้ใช้บริการแต่ละฝ่ายได้ ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐก็สามารถเฝ้าดูการดำเนินงานเพื่อศึกษาถึงข้อจำกัด อุปสรรค  
หรือช่องโหว่ในการกำกับดูแลต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาและกำหนดแนวทางการกำกับดูแลเครื่องทางการเงินต่างๆ อย่างเหมาะสม  
ซึ่งการดำเนินงานนี้จะช่วยให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ เป็นไปอย่างรอบคอบและมั่นคงในระยะยาว

### โครงการ/มาตรการสำคัญ

4.1.1. โครงการจัดทำสนามทดลองการพัฒนาเครื่องมือทางด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกและการลงทุน (Alternative  
Finance Sandbox)

- **กลยุทธ์ที่ 4.2 ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจของ SMEs**

เป็นการพัฒนาผู้ให้บริการที่จะช่วยเหลือและผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่างๆ เช่น ผู้ประเมินมูลค่าธุรกิจ ที่ปรึกษา  
ด้านกฎหมาย ที่ปรึกษาทางธุรกิจ ฯลฯ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีการดำเนินงานในด้านต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพมาก  
ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การยกระดับผู้ประเมินธุรกิจให้มีความเชี่ยวชาญและเป็นมาตรฐานยังสามารถสนับสนุนการสร้างสภาพคล่อง  
ให้แก่ตลาดการลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยได้อีกด้วย เนื่องจากปัจจุบัน การลงทุนใน SMEs ของไทย  
ยังไม่มีผู้เล่นหรือนักลงทุนมากนัก ดังนั้น การที่นักลงทุนจะขายหลักทรัพย์ที่ลงทุนไปในกิจการให้แก่กลุ่มรายอื่นๆ จึงยัง  
ค่อนข้างจำกัด การเปิดช่องทางที่นักลงทุนจากสามารถซื้อขายหลักทรัพย์ได้จึงมีความสำคัญ นอกจากนี้ การประเมินมูลค่า

ธุรกิจที่เป็นมาตรฐานก็เป็นส่วนที่ช่วยสนับสนุนให้ช่องทางการออกจากธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสร้างแรงจูงใจให้แก่  
นักลงทุนด้วย เพราะผลการประเมินมูลค่าธุรกิจจะส่งผลโดยตรงต่อผลตอบแทนของนักลงทุนและผู้ประกอบการ การมี  
มาตรการประเมินมูลค่าธุรกิจที่ดีจึงสามารถสนับสนุนให้เกิดการลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกได้อีกทางหนึ่ง

#### โครงการ/มาตรการสำคัญ

4.2.1. โครงการพัฒนามาตรฐานการประเมินมูลค่ากิจการ

4.2.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงิน

#### ● กลยุทธ์ที่ 4.3 พัฒนาระบบข้อมูลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับแหล่งเงินทุนทางเลือก

เป็นการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลและเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อให้การดำเนินงาน การวางแผน และการกำกับดูแลของ  
ทั้งนักลงทุน ผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐเป็นไปได้อย่างดียิ่งขึ้น โดยการมีฐานข้อมูลที่ครอบคลุม ครบถ้วน และมี  
ประสิทธิภาพจะช่วยให้ทุกฝ่ายรู้ถึงสถานการณ์ที่แท้จริงของตลาดโดยรวม ซึ่งจะช่วยให้การระบุช่องว่าง จุดแข็ง จุดอ่อน  
โอกาส และปัญหาในการพัฒนาเป็นไปได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ทำให้เกิดการวางแผนเพื่อพัฒนาและแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุด  
ในอีกทางหนึ่ง การพัฒนาระบบและเทคโนโลยีที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ ก็จะช่วยยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดต้นทุน  
บางอย่าง รวมถึงป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย ซึ่งในภาพรวม ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะช่วยผลักดันให้การพัฒนา  
แหล่งเงินทุนทางเลือก และการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs มีความสะดวกและปลอดภัยมากขึ้น ในขณะเดียวกัน  
หน่วยงานภาครัฐต่างๆ ก็สามารถเข้าใจสถานการณ์และวางแผนนโยบายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเช่นกัน

#### โครงการ/มาตรการสำคัญ

4.3.1. มาตรการจัดทำฐานข้อมูล SMEs และเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่อง

4.3.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ต

4.3.3. โครงการเชื่อมโยงข้อมูลพื้นฐานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน และผู้ให้บริการ Funding portal

4.3.4. โครงการจัดทำ Online community เรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs

#### ● กลยุทธ์ที่ 4.4 เชื่อมโยง และสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ

เป็นการสนับสนุนให้หน่วยงานภาครัฐมีความตื่นตัวต่อสถานการณ์และแนวโน้มของตลาดเงินทุนอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็น  
การพัฒนาเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ความสนใจของนักลงทุน ช่องทางการลงทุน รวมถึงปัจจัยและความเสี่ยงอื่นๆ เพื่อที่จะ  
สามารถจัดทำแนวทางที่ตอบสนองความต้องการของภาคธุรกิจและสังคมได้อย่างรวดเร็ว โดยที่หน่วยงานภาครัฐและองค์กร  
ต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัย สามารถร่วมมือกันในการทำงานวิจัยและพัฒนาเครื่องมือทางการเงินที่เหมาะสมกับ SMEs ได้ ซึ่ง  
นอกจากจะช่วยให้กระบวนการศึกษาวิจัยต่างๆ ได้รับผลเร็วขึ้นแล้วยังจะสามารถลดปัญหาการทำงานทับซ้อนได้อีกด้วย

#### โครงการ/มาตรการสำคัญ

4.4.1. โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

4.4.2. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน

## ยุทธศาสตร์ที่ 5: ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

### ● กลยุทธ์ที่ 5.1 สร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

เป็นการสร้างช่องทางให้นักลงทุนและผู้ประกอบการได้แลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ และประสบการณ์ เพื่อที่จะยกระดับศักยภาพของตนเองได้ โดยที่เครือข่ายสามารถเป็นได้ทั้งเครือข่ายนักลงทุน เครือข่ายผู้ประกอบการ หรือเครือข่ายที่ประกอบด้วยทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ โดยเครือข่ายนักลงทุนจะมีประโยชน์ในแง่ของการแบ่งปันความรู้เกี่ยวกับการลงทุน และช่วยให้เกิดการร่วมลงทุนจากนักลงทุนมากกว่าหนึ่งราย ซึ่งมีข้อดีตรงที่เมื่อมีปริมาณเงินทุนเพิ่มขึ้น นักลงทุนก็สามารถลงทุนในธุรกิจที่อาจต้องพึ่งพาเงินทุนจำนวนมากได้ ส่วนเครือข่ายผู้ประกอบการก็จะช่วยให้เกิดการแบ่งปันความรู้และเทคโนโลยี รวมถึงการสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มผู้ประกอบการได้ ซึ่งการมีเครือข่ายเหล่านี้ นอกจากจะสนับสนุนให้เกิดประโยชน์ข้างต้นแล้ว ยังช่วยให้แต่ละฝ่ายรู้แหล่งที่อยู่และเข้าถึงกันและกันได้ง่ายขึ้นด้วย อันจะเป็นการลดช่องว่างระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ พร้อมทั้งลดต้นทุนในการค้นหาอีกฝ่าย ทำให้การลงทุนกันเกิดได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

#### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 5.1.1. โครงการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุนที่มีศักยภาพ
- 5.1.2. โครงการสนับสนุนการจัดตั้งเครือข่ายภาคเอกชนทางด้านการลงทุนในธุรกิจ SMEs

### ● กลยุทธ์ที่ 5.2 สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching Platform)

เป็นการสร้างโอกาสให้มีการลงทุนหรือการร่วมมือทางธุรกิจเพิ่มเติม โดยที่ภาครัฐจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่เชื่อมโยงนักลงทุนและผู้ประกอบการที่มีความสนใจตรงกันเข้าด้วยกัน ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะช่วยลดระยะเวลาและลดต้นทุนในการค้นหาอีกฝ่ายได้ นอกจากนี้ การที่นักลงทุนและผู้ประกอบการได้พบปะกันก็จะช่วยเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างทั้ง 2 ฝ่าย ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและร่วมมือกันพัฒนาได้อีกด้วย

#### โครงการ/มาตรการสำคัญ

- 5.2.1. โครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ
- 5.2.2. มาตรการจับคู่ธุรกิจเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนทางเลือก

## 8.3 รายละเอียดของโครงการและมาตรการสำคัญภายใต้ยุทธศาสตร์

ในส่วนนี้ ที่ปรึกษาได้จัดทำรายละเอียดโครงการ และข้อเสนอแนะถึงหน่วยงานที่อาจเกี่ยวข้องกับแต่ละโครงการขึ้นมา เพื่อใช้เป็นกรอบแนวทางในการปฏิบัติงานเพิ่มเติมในอนาคต ซึ่งแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้นก็มีแผนปฏิบัติการที่แตกต่างกันไป โดยแต่ละโครงการภายใต้ยุทธศาสตร์มีรายละเอียด ดังนี้

### 8.3.1 ยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและพัฒนามาตรฐานช่องทางแหล่งเงินทุน

#### 1.1.1. โครงการพัฒนาศักยภาพนักลงทุนเพื่อรองรับธุรกิจสมัยใหม่

##### รายละเอียดโครงการ

- จัดการอบรมให้แก่ักลงทุน โดยให้ความรู้ในประเด็นของสภาพการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แนวทางการลงทุนที่เหมาะสม ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการลงทุน ขอบเขตอำนาจของนักลงทุน และแนวทางการ

ปฏิบัติต่อผู้ประกอบการ เพื่อให้นักลงทุนเข้าใจถึงรูปแบบการทำธุรกิจสมัยใหม่ว่ามีแนวทางอย่างไร รวมทั้งเข้าใจถึงบทบาทของนักลงทุนเองว่าควรจะต้องปฏิบัติตนอย่างไร และต้องปรับตัวในด้านใดบ้าง การลงทุนดังกล่าวจึงจะเกิดประโยชน์ต่อทุกฝ่ายมากที่สุด

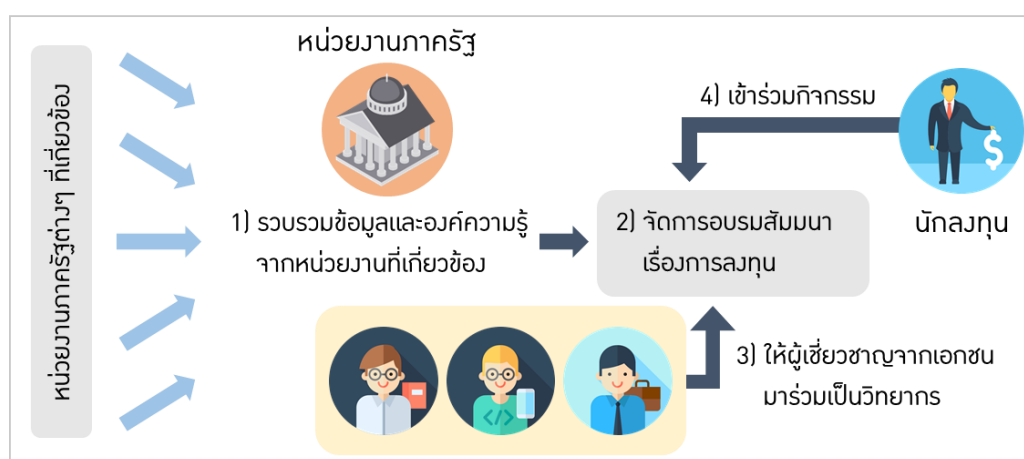
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง<sup>16</sup>

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- นักลงทุนมีความรู้และเข้าใจถึงแนวทางการลงทุนและขอบเขตของสิทธิของนักลงทุนในธุรกิจมากขึ้น อันเป็นแนวทางหนึ่งช่วยลดความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุนในอนาคตได้
- นักลงทุนเข้าใจถึงบทบาทของตนเองมากขึ้น และสามารถบริหารจัดการเงินทุนของตนได้อย่างเหมาะสม

#### **แผนภาพที่ 66 แนวทางการดำเนินงานเรื่องการจัดอบรมให้แก่ักลงทุน**



#### **1.1.2. โครงการพัฒนานักลงทุนผู้เชี่ยวชาญรายบุคคล (Specialized Investors Certification)**

##### รายละเอียดโครงการ

- ออกใบประกาศนียบัตรให้แก่ักลงทุนบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญ โดยใช้เกณฑ์ด้านจำนวนการเข้าร่วมกิจกรรมอบรม สัมมนา หรือแนวทางการทดสอบความสามารถอื่นๆ เป็นตัวชี้วัด เพื่อแลกกับสิทธิพิเศษบางประการ เพื่อที่จะดึงดูดให้นักลงทุนสนใจหาความรู้มากขึ้น จะได้พัฒนาศักยภาพในการลงทุนของแต่ละบุคคลในระยะยาวด้วย

#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

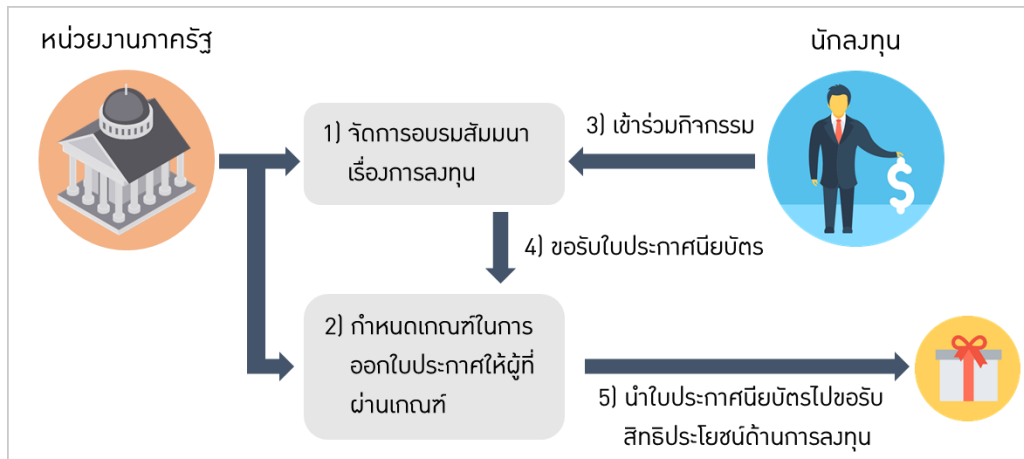
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

<sup>16</sup> หมายเหตุ: หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในแต่ละโครงการเป็นเพียงข้อเสนอแนะจากที่ปรึกษาเท่านั้น ไม่ได้มีภาระผูกพันกับการดำเนินงานใดๆ ทั้งสิ้น และอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- นักลงทุนมีความรู้และความเชี่ยวชาญต่อการลงทุนในธุรกิจมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การลงทุนในธุรกิจ Startups ซึ่งต้องใช้ความรู้เฉพาะทาง
- นักลงทุนมีแรงจูงใจในการเข้าสู่ระบบมากขึ้น ทำให้หน่วยงานภาครัฐสามารถเก็บข้อมูลสถิติเพื่อทำการศึกษาและพัฒนาแนวทางการสนับสนุนได้อย่างตรงจุดมากยิ่งขึ้น

**แผนภาพที่ 67 แนวทางการออกไปประกาศให้แก่ักลงทุน**



**1.2.1. มาตรการจัดตั้งระบบการจดทะเบียนและออกไปอนุญาตแก่ผู้ให้บริการ Funding portal**

รายละเอียดโครงการ

- ร่วมมือกันกำหนดแนวทางการให้บริการของ Funding portal ว่าต้องบรรลุมาตรฐานการดำเนินงานใน ประเด็นใดบ้างถึงจะได้รับใบอนุญาต เช่น การจัดทำรายงาน การให้ข้อมูลแก่ผู้ใช้บริการ การพัฒนาระบบ รักษาความปลอดภัยของ Funding portal เป็นต้น เพื่อที่จะสร้างความเชื่อมั่นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน ทางเลือกจากคนในสังคม

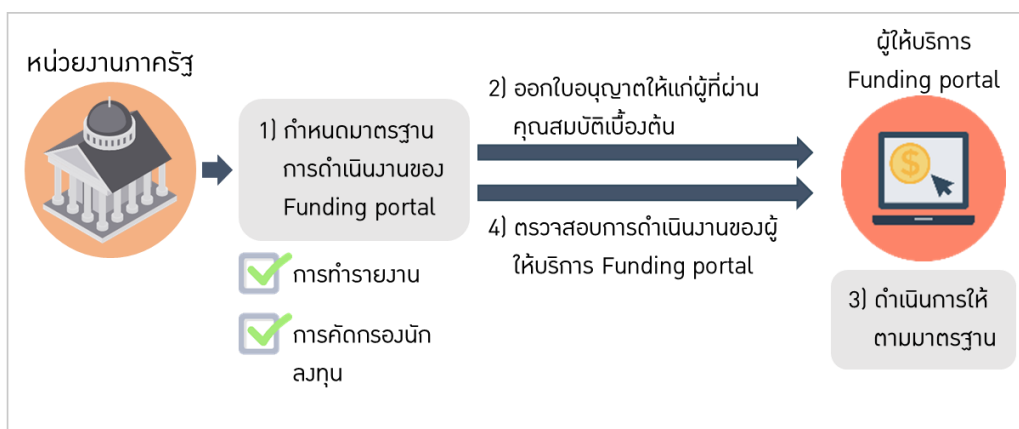
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ให้บริการ Funding portal มีการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐาน ทำให้เกิดความมั่นคงและเสถียรภาพของ ระบบ
- หน่วยงานภาครัฐสามารถกำกับดูแลผู้ให้บริการ Funding portal ได้อย่างเป็นมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

### แผนภาพที่ 68 แนวทางการจัดตั้งระบบการจดทะเบียนและออกใบอนุญาตแก่ผู้ให้บริการ Funding portal



#### 1.2.2. โครงการพัฒนารอบแนวทางการคัดกรองนักลงทุนบุคคลและการควบคุมรูปแบบการลงทุน

##### รายละเอียดโครงการ

- กำหนดแนวทางในการคัดกรองนักลงทุนที่จะเข้ามาผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก เช่น ปัจจัยที่สะท้อนศักยภาพในการลงทุน ความสามารถในการแบกรับความเสี่ยง เอกสารที่ระบุตัวตนทางกฎหมายของนักลงทุน ฯลฯ เพื่อเป็นการปกป้องให้ระบบ Funding portal มีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือสำหรับทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ โดยมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐกำหนดอาจเป็นแนวทางเบื้องต้น และผู้ให้บริการแต่ละรายสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับบริการของตน แต่ก็ต้องบรรลุตามมาตรฐานขั้นต้นที่หน่วยงานภาครัฐกำหนด

##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

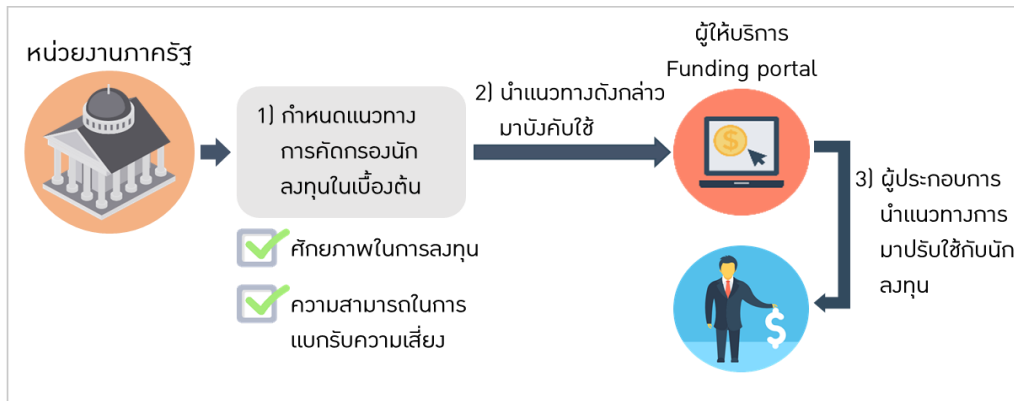
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ให้บริการ Funding portal มีการจำกัดความเสี่ยงที่เกิดจากนักลงทุน ทำให้ระบบมีเสถียรภาพและปลอดภัย
- นักลงทุนที่เข้ามาในระบบได้ผ่านการคัดกรองตามศักยภาพในการลงทุนและความสามารถในการแบกรับความเสี่ยง พร้อมทั้งได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนที่เหมาะสมกับความสามารถของตน



แผนภาพที่ 69 กระบวนการกำหนดแนวทางในการคัดกรองนักลงทุนสำหรับผู้ให้บริการ Funding portal



1.2.3. โครงการจัดอบรมมาตรฐานการให้บริการและแนวทางการปฏิบัติของผู้ให้บริการ funding portal

รายละเอียดโครงการ

- จัดการอบรมให้แก่ผู้ให้บริการ Funding portal เกี่ยวกับรายละเอียดแนวทางการดำเนินงานว่าต้องปฏิบัติตามกฎหมายหรือระเบียบใดบ้าง เพื่อที่จะได้สร้างความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างผู้ให้บริการ Funding portal และหน่วยงานภาครัฐในเรื่องของระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ รวมถึงบทลงโทษหากมีการกระทำผิดเงื่อนไขที่กำหนด จะได้เป็นการป้องกันปัญหาที่อาจเกิดจากการเข้าใจผิดในภายหลังได้

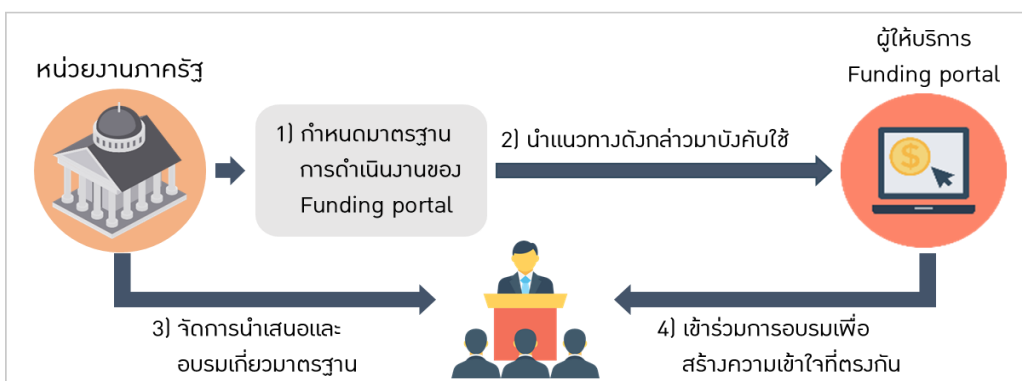
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ให้บริการ Funding portal และหน่วยงานภาครัฐมีความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องของมาตรฐานและแนวทางการกำกับดูแล
- ผู้ให้บริการ Funding portal เข้าใจและสามารถปฏิบัติตามแนวทางที่หน่วยงานภาครัฐวางไว้ได้อย่างถูกต้อง
- โอกาสที่จะมีปัญหาที่เกิดจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกันของแต่ละฝ่ายลดน้อยลง

แผนภาพที่ 70 กระบวนการจัดอบรมเรื่องมาตรฐานการให้บริการของผู้ให้บริการ Funding portal



### 1.3.1 โครงการจัดอบรมเรื่องรูปแบบและแนวความคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups

#### รายละเอียดโครงการ

- จัดการอบรมหรือสัมมนาให้แก่เจ้าของเงินทุนและตัวแทนจากสถาบันการเงินเรื่องรูปแบบและแนวความคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups เช่น แนวทางการหารายได้ ขั้นตอนการพัฒนาธุรกิจ ลำดับปัจจัยความสำคัญที่ผู้ประกอบการมักพิจารณา ฯลฯ เพื่อให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินจะมีความเข้าใจและเปิดรับการลงทุนหรือให้สินเชื่อแก่ธุรกิจ Startups มากยิ่งขึ้น

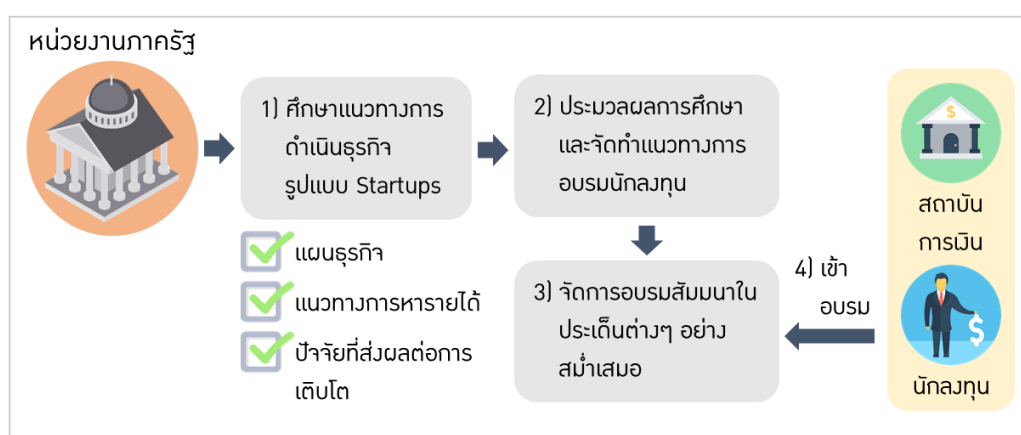
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- กระทรวงพาณิชย์
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินมีความเข้าใจในธุรกิจ Startups มากยิ่งขึ้น
- มีการพัฒนาเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการ Startups
- มีการลงทุนในธุรกิจ Startups มากยิ่งขึ้น

#### แผนภาพที่ 71 แนวทางการจัดอบรมสัมมนาเรื่องรูปแบบและแนวความคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups



### 1.3.2. มาตรการแนะนำแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Referral)

#### รายละเอียดโครงการ

- ให้สถาบันการเงินต่างๆ ให้คำแนะนำและชี้แนะช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการในกรณีที่สถาบันการเงินดังกล่าวไม่สามารถอนุมัติเงินทุนให้แก่ผู้ประกอบการรายนั้นได้ เพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้รู้ถึงแนวทางการแก้ปัญหาเรื่องความขาดแคลนเงินทุนของตนเองในช่องทางอื่นๆ ต่อไป

#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

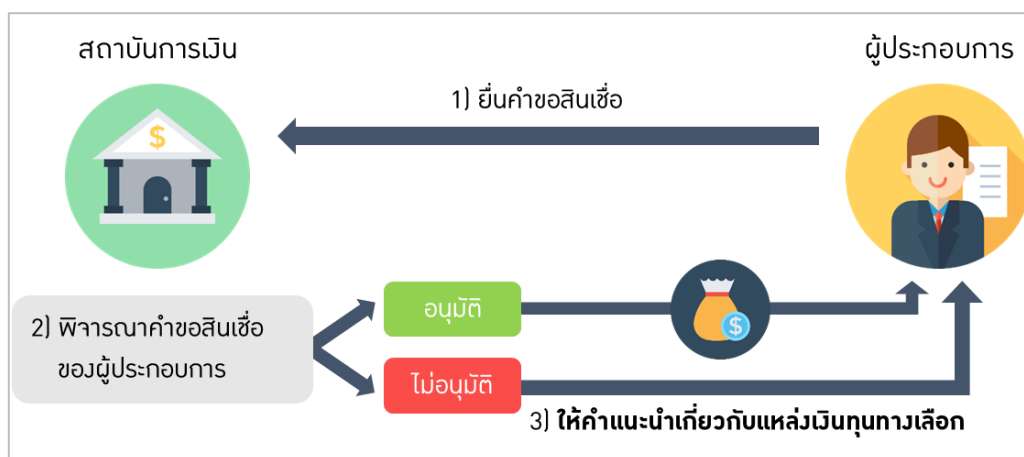
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการได้รับข้อมูลของแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น และรู้ถึงช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก

**แผนภาพที่ 72 ระบบการแนะนำแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Referral)**



**1.4.1. โครงการพัฒนาขอบเขตของมาตรการลดหย่อนภาษี**

รายละเอียดโครงการ

- ทบทวนกฎหมายและระเบียบเกี่ยวกับมาตรการลดหย่อนภาษีของนักลงทุนที่ลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก และพัฒนามาตรการดังกล่าวให้ครอบคลุมนักลงทุนในหลายระดับมากขึ้น เช่น นักลงทุนสถาบัน นักลงทุนบุคคล หรือตัวแทนนักลงทุนต่างๆ จะได้ดึงดูดนักลงทุนที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีนักลงทุนเข้ามาลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น
- มีปริมาณการลงทุนในธุรกิจ SMEs หรือ Startups ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ทั้งในแง่ของจำนวนครั้งและปริมาณเงินทุน

แผนภาพที่ 73 แนวทางการพัฒนาขอบเขตของมาตรการลดหย่อนภาษีให้แก่นักลงทุน



1.4.2. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการกำหนดมาตรการให้หน่วยงานภาครัฐสามารถร่วมลงทุนในธุรกิจหรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับพันธกิจและเป้าหมายของหน่วยงาน (Matching Fund)

รายละเอียดโครงการ

- ทบทวนระเบียบและข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคต่อการร่วมลงทุนของหน่วยงานภาครัฐต่างๆ เพื่อศึกษาช่องทางและความเป็นไปได้ที่จะเปิดโอกาสให้หน่วยงานภาครัฐสามารถร่วมลงทุนในกิจการที่ตรงกับพันธกิจหลักของแต่ละหน่วยงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กิจการที่สร้างประโยชน์ในเชิงสังคมมากกว่าเชิงธุรกิจ

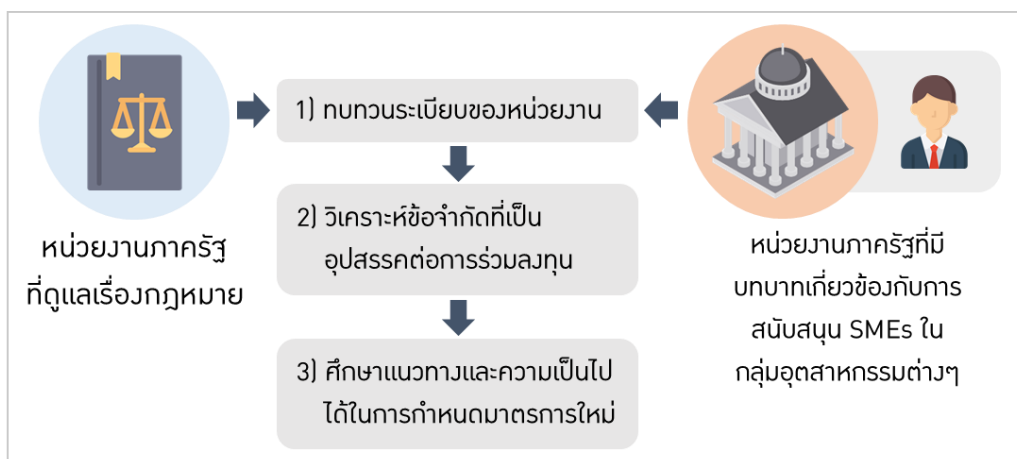
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา
- หน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับการสนับสนุน SMEs ในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- หน่วยงานภาครัฐต่างๆ สามารถลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ตรงกับพันธกิจหลักขององค์กรหรือเป็นกลุ่มวิสาหกิจเป้าหมายที่รัฐบาลต้องการสนับสนุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

แผนภาพที่ 74 แนวทางการศึกษาความเป็นไปได้ในการกำหนดมาตรการร่วมลงทุนของหน่วยงานภาครัฐ



### 1.4.3. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งประกันความเสียหายจากการลงทุนสำหรับการลงทุนในกิจการ เป้าหมายของรัฐ

#### รายละเอียดโครงการ

- หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินร่วมกันศึกษาแนวทางจัดทำเครื่องมือเพื่อประกันความเสียหายจากการลงทุน เช่น ประกันการลงทุน กองทุนเงินชดเชยสำหรับนักลงทุน ฯลฯ เพื่อที่จะได้ลดความเสี่ยงบางส่วนให้แก่ักลงทุนและดึงดูดให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

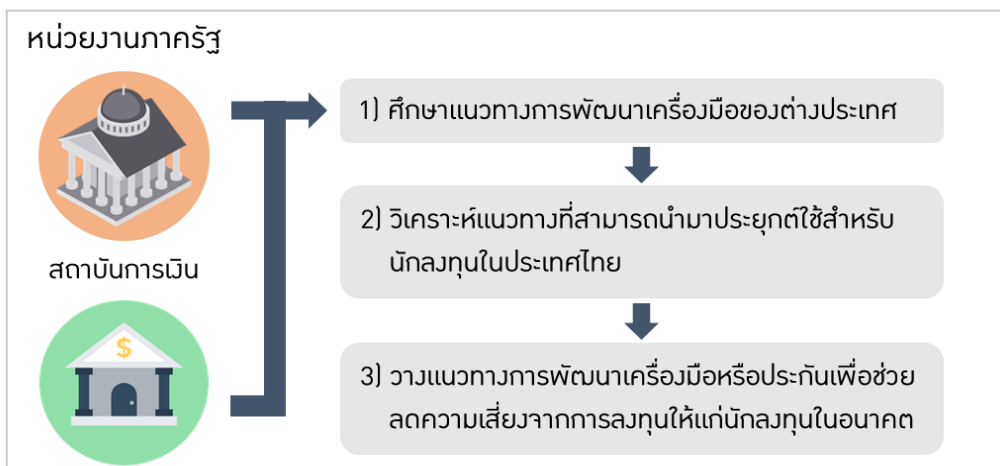
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีการพัฒนาเครื่องมือเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนให้แก่ักลงทุน
- นักลงทุนมีความสนใจและมีการลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

#### แผนภาพที่ 75 แนวทางการศึกษาการจัดตั้งประกันความเสียหายจากการลงทุน



### 8.3.2 ยุทธศาสตร์ที่ 2: ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่

#### 2.1.1. โครงการสร้างการรับรู้และให้ความรู้แหล่งเงินทุนทางเลือก

#### รายละเอียดโครงการ

- จัดทำโครงการอบรมหรืองานสัมมนาต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยเนื้อหาและประเด็นความรู้จะกำหนดโดยหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือทางการเงินและผู้ประกอบการ SMEs รวมทั้งสถาบันการเงินและผู้เชี่ยวชาญจากภาคเอกชนด้วย เพื่อที่จะได้มีเนื้อหาที่ครอบคลุมและรอบด้าน ซึ่งเนื้อหาสำคัญจะประกอบด้วยลักษณะของแหล่งเงินทุนทางเลือก รูปแบบผลตอบแทน ภาระผูกพัน ต่อนักลงทุน สิทธิของนักลงทุน และข้อจำกัดต่างๆ ทั้งนี้ นอกจากจะให้ความรู้ผ่านการอบรมสัมมนาแล้ว ก็

ต้องสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกผ่านช่องทางต่างๆ ด้วย เพื่อที่จะข้อมูลและองค์ความรู้  
ดังกล่าวจะได้เข้าถึงผู้ประกอบการในวงกว้าง

#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการรู้จักและเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างทั่วถึง
- ผู้ประกอบการสามารถเลือกระดมทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อมาใช้ในการพัฒนาและดำเนิน  
ธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม

แผนภาพที่ 76 แนวทางการให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่แก่ผู้ประกอบการ SMEs



### 2.1.2. มาตรการให้คำปรึกษาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก (Advisory Program)

#### รายละเอียดโครงการ

- จัดตั้งศูนย์ข้อมูลและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับแนวทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs และ Startups สามารถมาปรึกษาและขอรับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญได้ โดยประเด็นที่ให้คำปรึกษาจะครอบคลุมทุกองค์ประกอบสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เช่น การบริหารเงินทุน การทำบัญชี การตลาด ฯลฯ รวมถึงความรู้เกี่ยวกับช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภท ผู้ประกอบการจะได้พัฒนาธุรกิจของตนเองจนมีศักยภาพเพียงพอที่รองรับการลงทุนจากแหล่งเงินทุนต่างๆ

#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

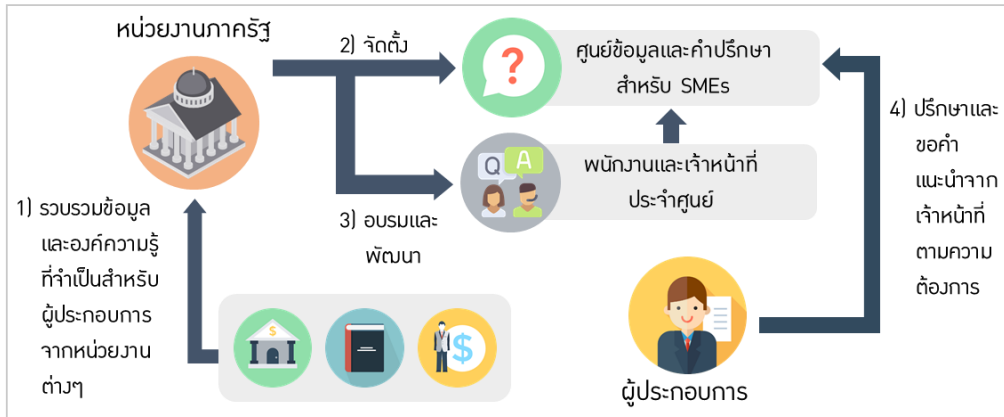
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการได้เรียนรู้ถึงแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจและโครงสร้างทางการเงินต่างๆ อย่างถูกต้อง

- ผู้ประกอบการมีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจและสามารถพัฒนากิจการของตนเองให้ก้าวหน้าได้
- ธุรกิจของผู้ประกอบการมีความมั่นคงและน่าสนใจสำหรับนักลงทุนมากขึ้น

แผนภาพที่ 77 แนวทางการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ SMEs



### 2.2.1. โครงการส่งเสริมความรู้พื้นฐานที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่

#### รายละเอียดโครงการ

- สนับสนุนการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิม เกี่ยวกับแนวทางการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ เช่น การนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ การสร้างฐานลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ การหานักลงทุน ฯลฯ

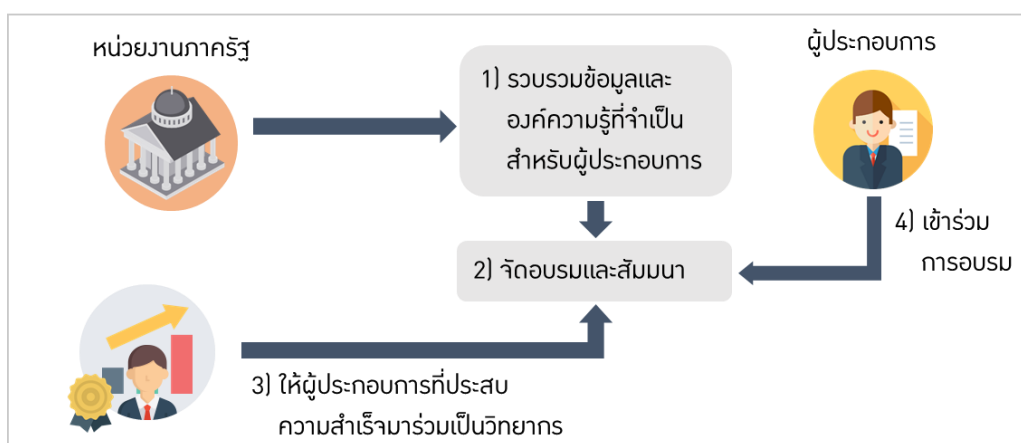
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการรับรู้ถึงสถานการณ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่มากยิ่งขึ้น
- ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมีการพัฒนาตนเองให้มีศักยภาพมากขึ้นและสามารถแข่งขันในตลาดทั้งในและต่างประเทศได้

แผนภาพที่ 78 แนวทางการให้ความรู้เรื่องการค้าดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ SMEs



## 2.2.2. โครงการจัดสรรพี่เลี้ยง (mentor) ให้แก่ธุรกิจที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก

### รายละเอียดโครงการ

- จัดหาพี่เลี้ยง (mentor) เพื่อคอยให้คำปรึกษาเรื่องแนวทางการบริหารเงินทุน การจัดการน้กลงทุน การจ่ายผลตอบแทน และการระดมทุนในรอบต่อไป ให้แก่ผู้ประกอบการที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยจำนวนพี่เลี้ยงต่อผู้ประกอบการอาจเปลี่ยนแปลงไปตามศักยภาพของผู้ประกอบการแต่ละระดับ

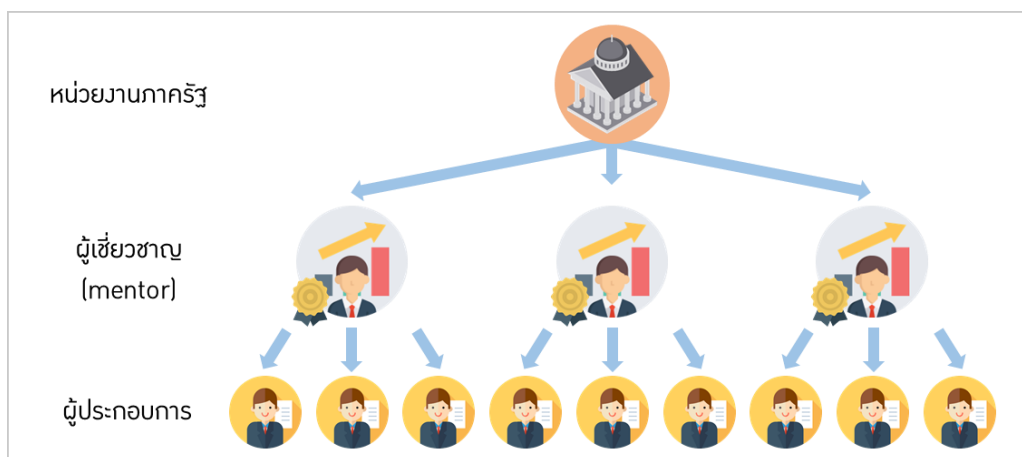
### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการมีความเข้าใจเกี่ยวกับข้อผูกมัดและพันธะที่ต้องปฏิบัติต่อนักลงทุน รวมถึงแนวทางการบริหารโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม เพื่อที่จะได้ระดมทุนในรอบต่อไปได้ง่ายขึ้น

แผนภาพที่ 79 แนวทางการจัดสรรพี่เลี้ยง (mentor) ให้แก่ธุรกิจที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก



## 2.3.1. มาตรการผลักดันการพิจารณามาตรฐานการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ

### รายละเอียดโครงการ

- หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินที่มีการติดต่อหรือให้บริการแก่ผู้ประกอบการ SMEs เพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารต่างๆ รวมถึงการทำบัญชีของผู้ประกอบการด้วย โดยอาจเพิ่มขั้นตอนในการตรวจสอบให้ละเอียดยิ่งขึ้นหรือขอเอกสารเพิ่มเติมจากผู้ประกอบการเพื่อช่วยยืนยันความถูกต้อง ซึ่งมาตรการนี้จะเป็นการผลักดันให้ผู้ประกอบการดำเนินงานด้านเอกสารต่างๆ อย่างละเอียดรอบคอบมากยิ่งขึ้น

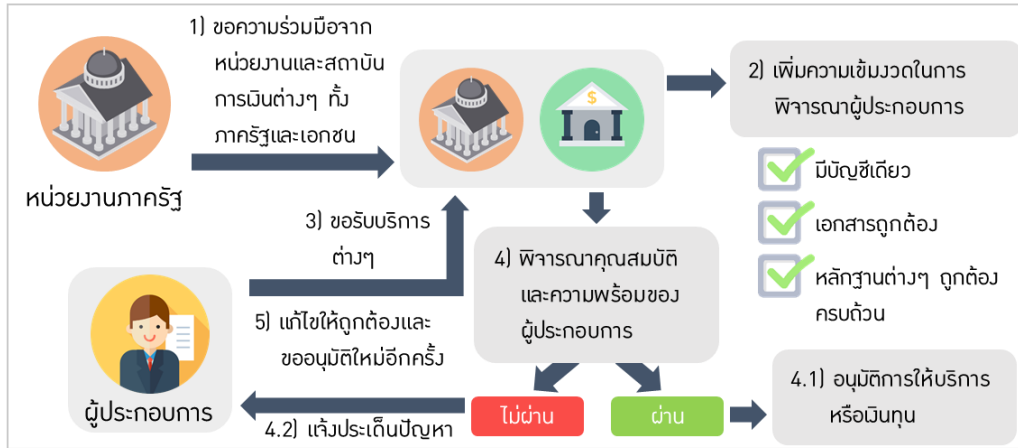
### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- หน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับ SMEs
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน



ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการมีการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้องตามมาตรฐาน และมีข้อมูลเอกสารต่างๆ ที่ครบถ้วน
- แผนภาพที่ 80 แนวทางการผลักดันการพิจารณามาตรฐานการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ**



**2.3.2. โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการให้ตรวจสอบคะแนน Credit Bureau อย่างสม่ำเสมอ**

รายละเอียดโครงการ

- ให้ผู้ประกอบการดำเนินการตรวจเช็คผลการประเมิน Credit Bureau ของตนเองอย่างสม่ำเสมอ ว่ามีสถานะทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้อย่างไรบ้าง เพื่อให้ผู้ประกอบการจะสามารถประเมินตนเองในเบื้องต้นว่าจุดอ่อนหรือข้อบกพร่องตรงไหนบ้างที่จะเป็นอุปสรรคในการขอรับสินเชื่อจากธนาคาร จะได้แก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าวก่อนที่จะดำเนินการขอเงินทุนจากหน่วยงานต่างๆ ซึ่งแนวทางนี้จะช่วยเร่งระยะเวลาการขอเงินทุนได้ เพราะหากยื่นขอสินเชื่อโดยที่ให้ทางธนาคารเป็นผู้ตรวจสอบเลยก็อาจต้องใช้เวลาช้านาน และหากไม่ได้รับการอนุมัติ ทางผู้ประกอบการก็ต้องกลับมาปรับปรุงแก้ไขสถานะทางการเงินของตนเองอีกครั้ง ก่อนที่จะยื่นขอสินเชื่อใหม่ ซึ่งก็ต้องผ่านกระบวนการเดิมๆ หลายครั้ง และทำให้ใช้ระยะเวลาการขอเงินทุนนานกว่า

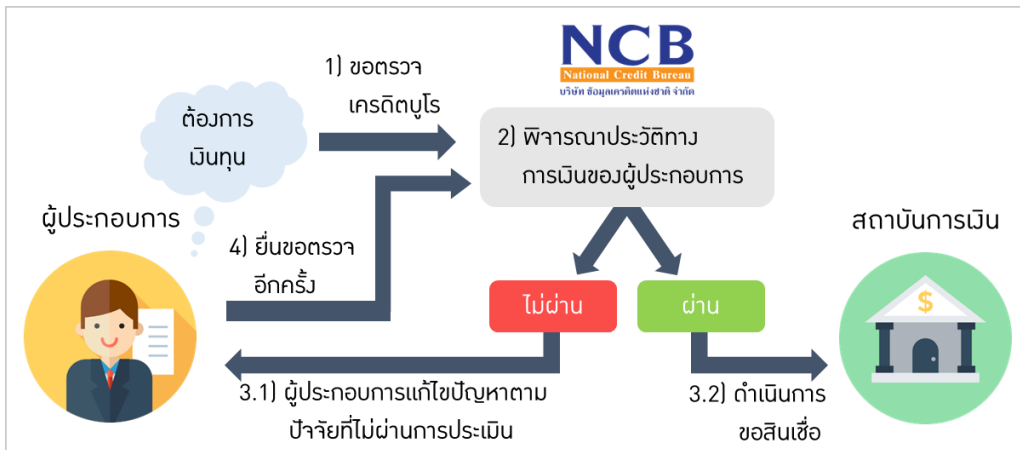
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- เครดิตบูโร
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการจะได้ทราบถึงสถานะและความเป็นไปได้ในการได้รับเงินทุนจากสถาบันการเงิน
- ลดต้นทุนและเวลาในการดำเนินการขอสินเชื่อหรือเงินทุนจากธนาคาร

แผนภาพที่ 81 แนวทางการตรวจสอบคะแนน Credit Bureau ของผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการผลักดัน



8.3.3 ยุทธศาสตร์ที่ 3: ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน

3.1.1. โครงการส่งเสริมมาตรการเร่งรัดการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก (fast track)

รายละเอียดโครงการ

- เร่งรัดกระบวนการศึกษาและปรับแก้กฎหมายหรือระเบียบที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยลดทอนประเด็นที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุนและพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกควบคู่ไปกับการเปิดช่องทางเพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนมากขึ้น โดยตัวอย่างประเด็นกฎหมายที่ควรมีการพิจารณาปรับแก้จะแสดงในภาคผนวก จ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- สถาบันการเงินของรัฐ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- กฎหมายและระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกหรือการประกอบกิจการของ SMEs ได้รับการแก้ไขอย่างรวดเร็ว และเอื้อต่อการลงทุนหรือดำเนินงานของนักลงทุนและผู้ประกอบการ SMEs
- ผู้ประกอบการ SMEs สามารถดำเนินกิจการได้อย่างเต็มศักยภาพ ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐที่เหมาะสม

### แผนภาพที่ 82 แนวทางการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้อง



#### 3.2.1. โครงการศึกษาแนวทางการปรับปรุงขอบเขตระเบียบและการบังคับใช้มาตรการตรวจสอบที่มาของเงินทุน รายละเอียดโครงการ

- ศึกษาแนวทางการบังคับใช้มาตรการตรวจสอบที่มาของเงินทุนของนักลงทุนแต่ละรูปแบบ เช่น การขอตรวจสอบเอกสารทางการเงินหรือบัญชีต่างๆ ของนักลงทุน รวมถึงหลักฐานที่สามารถแสดงที่มาของเงินได้อย่างชัดเจน หลังจากนั้นก็ปรับปรุงขอบเขตระเบียบให้ครอบคลุมกลุ่มนักลงทุนที่กว้างขึ้น เช่น จากเดิมอาจมีการบังคับใช้แค่กับกลุ่มนักลงทุนสถาบัน ก็ขยายขอบเขตให้ครอบคลุมนักลงทุนบุคคล หรือตัวแทนนักลงทุนต่างๆ ด้วย เพื่อที่จะป้องกันปัญหาการฟอกเงินผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก และส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมั่นต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกจากคนในสังคม

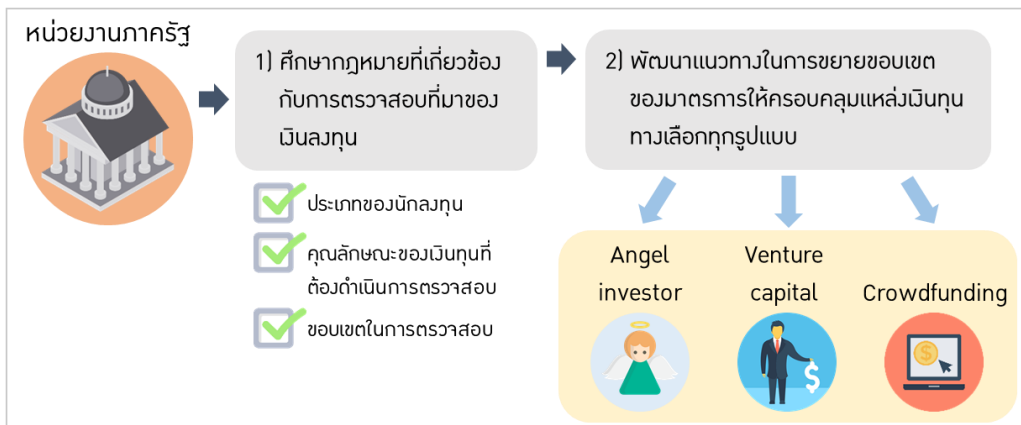
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีการตรวจสอบที่มาของเงินทุนจากนักลงทุนทุกรูปแบบในทุกช่องทาง
- มีการป้องกันปัญหาการฟอกเงินผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างเข้มงวดและใกล้ชิด
- สังคมมีความเชื่อมั่นต่อระดับความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือของแหล่งเงินทุนทางเลือกมากยิ่งขึ้น
- มีการระดมทุนและลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น

แผนภาพที่ 83 กรอบการศึกษาแนวทางการปรับปรุงขอบเขตของมาตรการตรวจสอบที่มาของเงินทุน



3.2.2. โครงการรณรงค์และส่งเสริมมาตรการตรวจสอบความโปร่งใสของเงินทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก

รายละเอียดโครงการ

- พัฒนามาตรการเพื่อตรวจสอบความโปร่งใสของแหล่งเงินทุนทางเลือก ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของที่มาของแหล่งเงินทุน แนวทางการให้บริการ การตรวจสอบผู้ที่เข้ามาใช้บริการ Funding portal ฯลฯ เพื่อให้การดำเนินงานของผู้ให้บริการ Funding portal มีความโปร่งใสและตรวจสอบได้ นักลงทุนและผู้ประกอบการจะได้รับความเชื่อมั่นและสนใจลงทุนหรือระดมทุนผ่านช่องทางนี้มากขึ้น

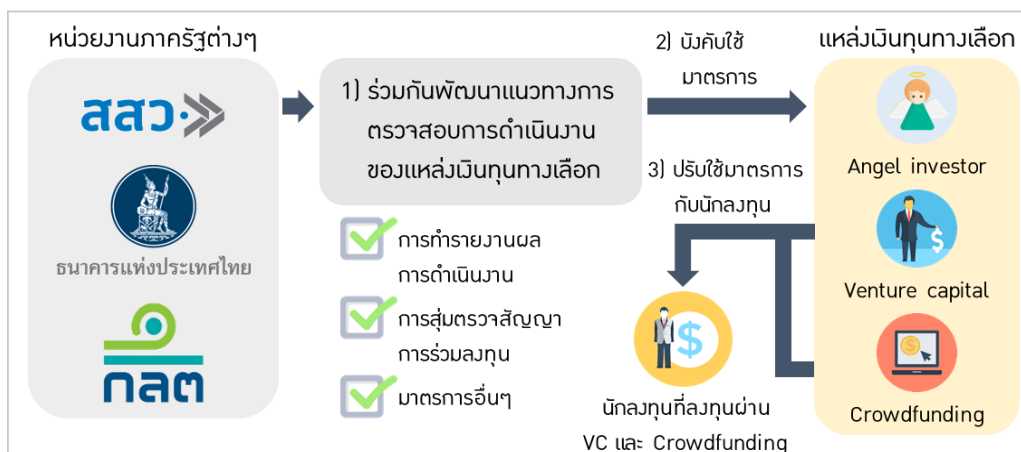
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กสท.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- การลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกทุกรูปแบบมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้
- สังคมมีความเชื่อมั่นต่อระดับความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือของแหล่งเงินทุนทางเลือกมากยิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 84 กระบวนการพัฒนามาตรการตรวจสอบความโปร่งใสของเงินทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก



### 8.3.4 ยุทธศาสตร์ที่ 4: ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี

#### 4.1.1. โครงการจัดทำสนามทดลองการพัฒนาเครื่องมือทางด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกและการลงทุน (Alternative Finance Sandbox)

##### รายละเอียดโครงการ

- จัดตั้งสนามทดลอง (sandbox) เพื่อให้ผู้ประกอบการและนักลงทุนได้เข้ามาทดลองให้บริการหรือลงทุนในช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก ภายใต้การกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ผู้ให้บริการ Funding portal ได้เรียนรู้ถึงแนวทางการบริหารจัดการระบบของตนเอง ส่วนนักลงทุนก็จะได้ศึกษาการบริหารจัดการความเสี่ยงและแนวทางการลงทุนที่เหมาะสม ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐก็จะได้ศึกษาถึงแนวทางการกำกับดูแลที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่ปิดกั้นโอกาสในการดำเนินงานต่างๆ ของภาคเอกชนมากเกินไป

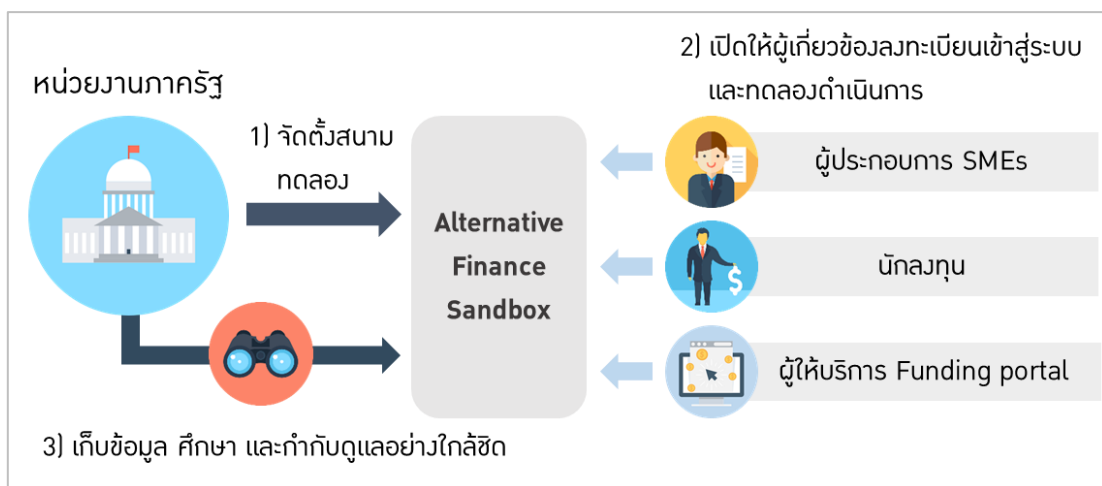
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ให้บริการ Funding portal ได้รับรู้ถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของระบบการให้บริการ เพื่อที่จะสามารถทำการแก้ไขได้ก่อนการเปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบ
- นักลงทุนได้ทำความรู้จักและสร้างความคุ้นเคยกับแหล่งเงินทุนทางเลือก
- หน่วยงานภาครัฐมีความเข้าใจแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น และสามารถกำหนดมาตรการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพได้

#### แผนภาพที่ 85 โครงสร้างการจัดตั้งสนามทดลอง (Sandbox)



#### 4.2.1. โครงการพัฒนามาตรฐานการประเมินมูลค่ากิจการ

##### รายละเอียดโครงการ

- ศึกษาถึงแนวทางการประเมินมูลค่าของธุรกิจ SMEs โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มธุรกิจ Startups พร้อมทั้งพัฒนาแนวทางการประเมินมูลค่าธุรกิจเบื้องต้น เพื่อให้ภาคเอกชนนำไปประยุกต์ใช้ เจ้าของกิจการและนักลงทุนจะได้ประเมินมูลค่าของกิจการได้อย่างมีมาตรฐาน รวมถึงกำหนดราคาหุ้นของกิจการที่สะท้อนมูลค่ากิจการได้อย่างใกล้เคียงความเป็นจริงด้วย

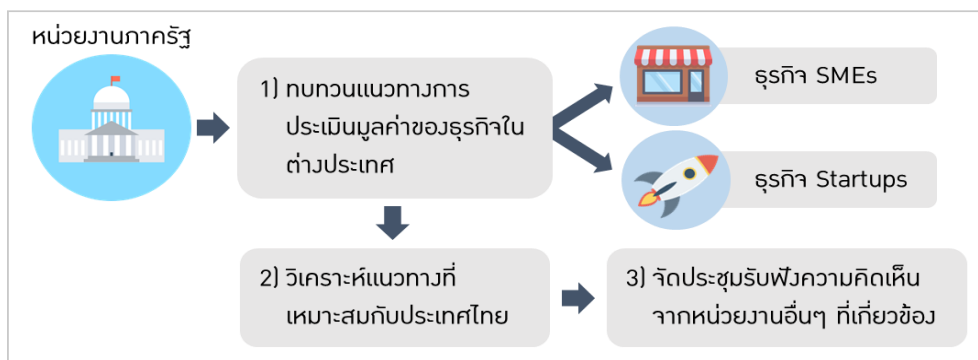
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีแนวทางการประเมินมูลค่าธุรกิจที่เป็นมาตรฐานและสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของกิจการได้แม่นยำยิ่งขึ้น
- นักลงทุนและผู้ประกอบการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนและการดำเนินกิจการที่เหมาะสม โดยอ้างอิงจากศักยภาพและมูลค่าที่แท้จริงของกิจการ

แผนภาพที่ 86 แนวทางการพัฒนามาตรฐานการประเมินมูลค่ากิจการ



#### 4.2.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงิน

##### รายละเอียดโครงการ

- พัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงินสำหรับธุรกิจสมัยใหม่ โดยนำองค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาดูงานของทางต่างประเทศมาประยุกต์ใช้ และถ่ายทอดความรู้ดังกล่าวให้แก่องค์กรและบุคคลที่มีศักยภาพในหน่วยงานต่างๆ ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ต้องพึ่งพาความร่วมมือจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและองค์กรเอกชน

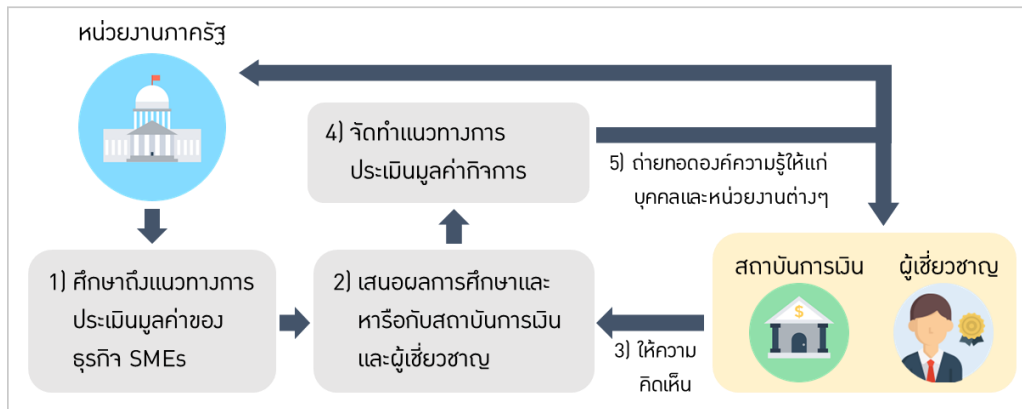
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน
- บริษัทหลักทรัพย์และที่ปรึกษาทางการเงินต่างๆ

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs และนักลงทุนในการประเมินมูลค่าของกิจการ เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่แท้จริงได้
- หน่วยงานภาครัฐสามารถทำการตรวจสอบการซื้อขายหลักทรัพย์ได้อย่างมีมาตรฐานมากขึ้น เพราะมีแนวทางในการประเมินมูลค่าธุรกิจที่ชัดเจนและเป็นมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

### แผนภาพที่ 87 แนวทางการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงินสำหรับธุรกิจสมัยใหม่



#### 4.3.1. มาตรการจัดทำฐานข้อมูล SMEs และเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่อง

##### รายละเอียดโครงการ

- จัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการ SMEs ที่เชื่อมโยงข้อมูลจากหลากหลายหน่วยงานภาครัฐ เพื่อสร้างฐานข้อมูลขนาดใหญ่ให้หน่วยงานต่างๆ มาค้นคว้าหาข้อมูลเพื่อไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนหรือดำเนินงานในด้านต่างๆ ได้ นอกจากนี้ก็ต้องการพัฒนาให้เกิดแบบแผนในการเก็บข้อมูลที่มีมาตรฐานร่วมกัน เพื่อให้ทุกหน่วยงานจะสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลและดึงข้อมูลมาใช้งานได้อย่างทันทีและต่อเนื่อง โดยที่ไม่ต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบข้อมูลจากแต่ละหน่วยงานให้อยู่ในแบบแผนเดียวกันในภายหลัง

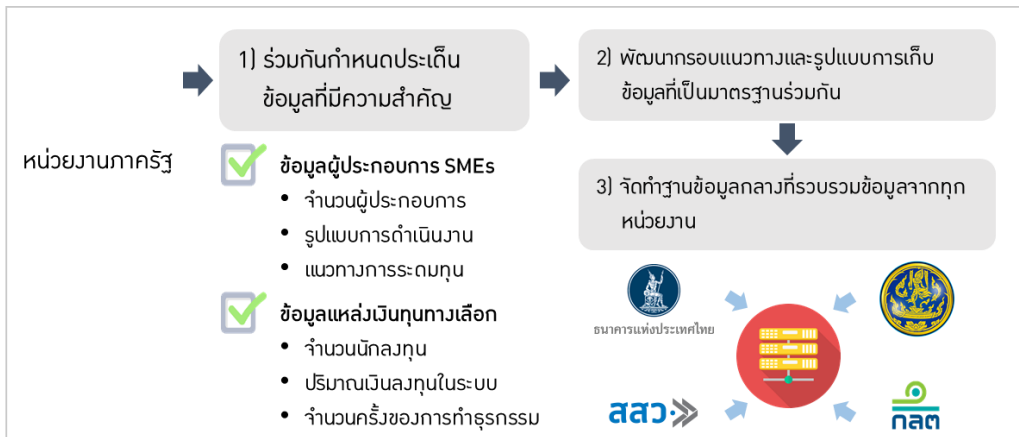
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ประเทศไทยมีฐานข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการ SMEs ที่ครบถ้วน รอบด้าน และเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ
- หน่วยงานภาครัฐและองค์กรต่างๆ สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวิเคราะห์และวางแผนเพื่อพัฒนาการดำเนินงาน รวมถึงแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ได้
- ข้อมูลต่างๆ ที่ถูกเก็บโดยแต่ละหน่วยงานสามารถนำเข้าฐานข้อมูลได้ทันที

แผนภาพที่ 88 แนวทางการจัดทำฐานข้อมูล SMEs



4.3.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนาความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ต

รายละเอียดโครงการ

- ผลักดันให้มีการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ต (Cybersecurity) เพื่อป้องกันปัญหาข้อมูลรั่วไหล ไม่ว่าจะเป็นการจารกรรมข้อมูลหรือข้อผิดพลาดของระบบเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับระบบ Funding portal และผู้ให้บริการ Crowdfunding ต่างๆ ที่มีผู้ใช้งานและทำธุรกรรมทางการเงินจำนวนมาก นักลงทุนและผู้ประกอบการจะได้มีความรู้สึกลปลอดภัยและได้รับความคุ้มครองในการลงทุน และลดความเสี่ยงที่อาจเกิดปัญหาจากการรั่วไหลของข้อมูลได้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

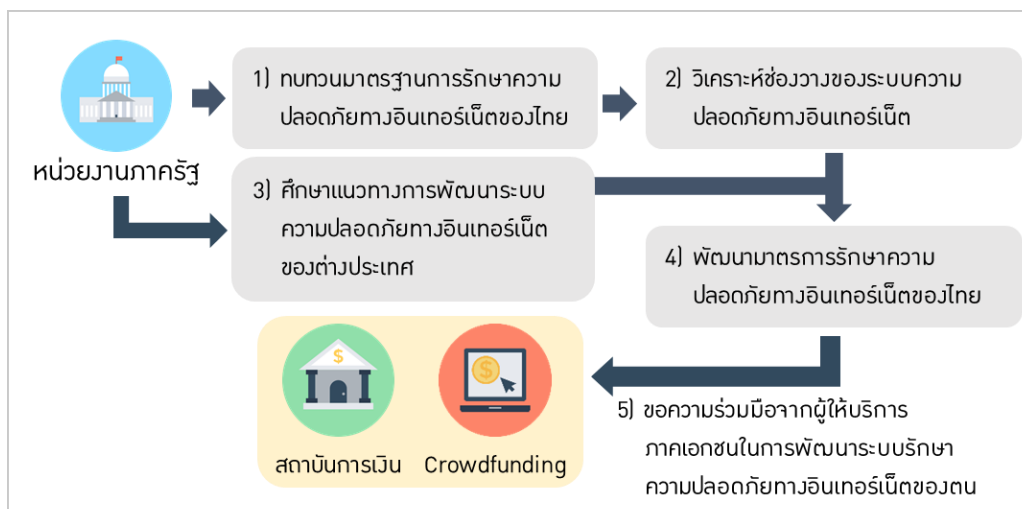
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กสท.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ประเทศไทยมีระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ตเพื่อป้องกันการจารกรรมข้อมูล (Cybersecurity) ที่ดีและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- นักลงทุนและผู้ประกอบการมีความปลอดภัยในการลงทุนหรือทำธุรกรรมต่างๆ ผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตมากยิ่งขึ้น



### แผนภาพที่ 89 แนวทางการพัฒนาระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ตเพื่อป้องกันการจารกรรมข้อมูล



#### 4.3.3. โครงการเชื่อมโยงข้อมูลพื้นฐานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน และผู้ให้บริการ Funding portal

##### รายละเอียดโครงการ

- พัฒนาช่องทางการแบ่งปันข้อมูลพื้นฐานและสถิติต่างๆ ให้แก่กันระหว่างหน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน สถาบันการเงิน และผู้ให้บริการ Funding portal โดยต้องเป็นข้อมูลแบบไม่ระบุตัวตน เพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการดำเนินงานและพัฒนาตนเองได้ในขณะที่ยังรักษาสิทธิและความเป็นส่วนตัวของเจ้าของข้อมูลอยู่

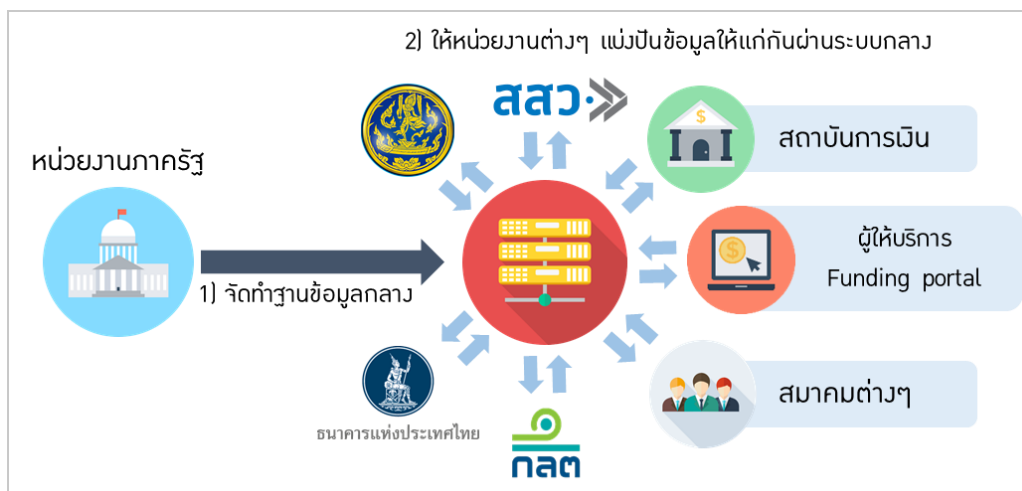
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- นักลงทุน สถาบันการเงิน และผู้ให้บริการ Funding portal

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ประเทศไทยมีฐานข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมถึงฐานข้อมูลการใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบต่างๆ ที่ครอบคลุมและครบถ้วนในทุกด้าน
- หน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน สถาบันการเงิน และผู้ให้บริการ Funding portal สามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็นประโยชน์ และนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนากิจการและการดำเนินงานของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### แผนภาพที่ 90 แนวทางการเชื่อมโยงข้อมูลพื้นฐานระหว่างหน่วยงาน



#### 4.3.4. โครงการจัดทำ Online community เรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs

##### รายละเอียดโครงการ

- จัดทำ Online community เรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs โดยเป็นช่องทางที่จะรวบรวมข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนในทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นเงินทุนแบบดั้งเดิม เช่น ธนาคารพาณิชย์ แหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ รวมถึงเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐด้วย เพื่อให้ผู้ประกอบการได้เข้ามาค้นคว้าหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับธุรกิจ นอกจากนี้ก็จะมีการเปิดให้ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการเข้ามาสื่อสารผ่านเว็บไซต์เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้กันได้อีกด้วย โดยทุกฝ่ายต้องมีการลงทะเบียนเพื่อเป็นการคัดกรองผู้ใช้งานในระดับหนึ่ง จะได้ลดโอกาสที่มีการให้ข้อมูลที่ผิดพลาดในระบบได้

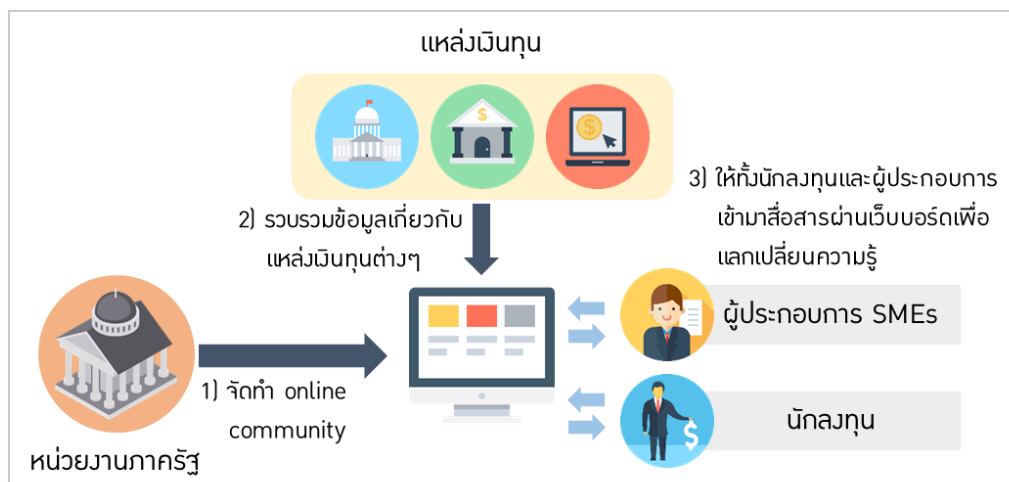
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- นักลงทุน สถาบันการเงิน และผู้ให้บริการ Funding portal

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการมีช่องทางที่จะค้นคว้าหาข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้ง่ายขึ้น และเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับตนเองได้ง่ายขึ้นด้วย
- นักลงทุนและผู้ประกอบการมีช่องทางที่จะทำความรู้จักและเข้าหาอีกฝ่ายได้ง่ายมากขึ้น

## แผนภาพที่ 91 แนวทางการจัดทำ Online community เรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs



### 4.4.1. โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

#### รายละเอียดโครงการ

- สร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและองค์กรด้านการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยต่างๆ ในการศึกษาและพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยลงรายละเอียดถึงข้อดี ข้อเสีย โอกาส และอุปสรรคในการพัฒนารวมถึงผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจและการพัฒนาในสังคม เพื่อที่จะได้ประเมินถึงศักยภาพ ความจำเป็น และวิเคราะห์แนวทางการกำกับดูแลที่เหมาะสม

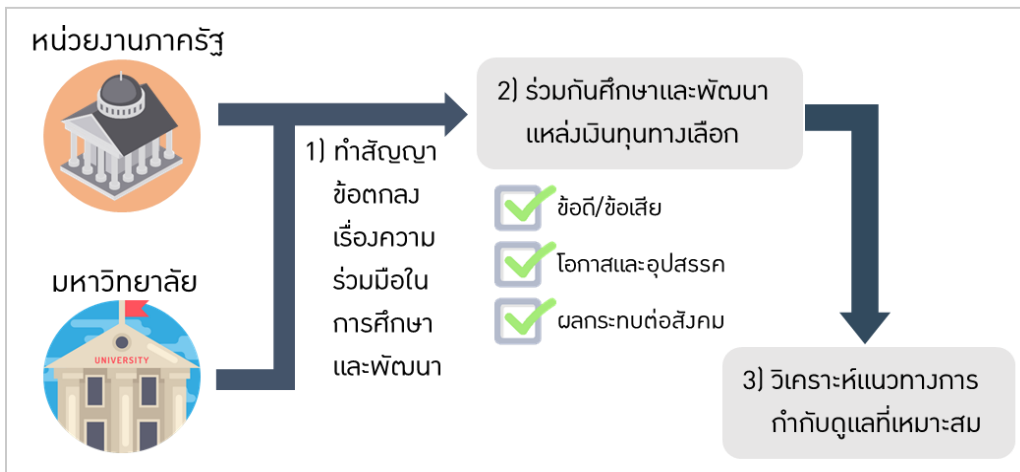
#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- มหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษา และสถาบันวิชาการต่างๆ

#### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ประเทศไทยมีการพัฒนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือทางการเงินและแหล่งเงินทุนรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
- หน่วยงานภาครัฐสามารถตามทันการพัฒนาด้านแหล่งเงินทุนทางเลือก และปรับตัวพร้อมทั้งกฎระเบียบในการกำกับดูแลได้อย่างเหมาะสม

แผนภาพที่ 92 แนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก



4.4.2. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน

รายละเอียดโครงการ

- สร้างเครือข่ายพันธมิตรระหว่างหน่วยงานภาครัฐเพื่อที่จะติดตามการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบต่างๆ พร้อมทั้งศึกษารูปแบบและแนวทางการพัฒนาเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทยได้

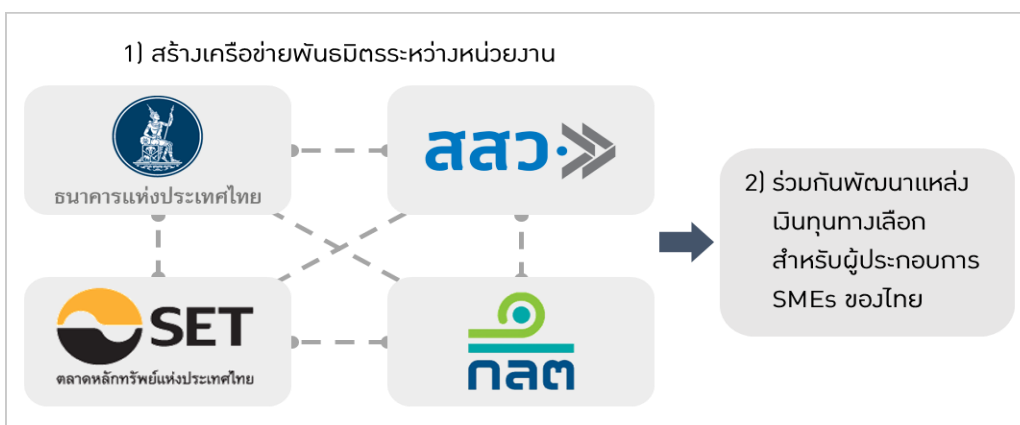
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- มีการพัฒนาเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของธุรกิจและนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง
- ผู้ประกอบการ SMEs มีเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ที่ช่วยให้เข้าถึงเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 93 การสร้างเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน



### 8.3.5 ยุทธศาสตร์ที่ 5: ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

#### 5.1.1. โครงการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุนที่มีศักยภาพ

##### รายละเอียดโครงการ

- สนับสนุนการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มนักลงทุน เพื่อที่จะช่วยให้เกิดการรวมกลุ่มของนักลงทุน แต่ละฝ่ายจะได้ทำความรู้จักกัน และช่วยเหลือหรือส่งเสริมกันและกันในด้านต่างๆ ได้ง่ายขึ้น เช่น การแบ่งปันความรู้ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์การลงทุน หรือแม้กระทั่งการลงทุนในธุรกิจที่สนใจร่วมกัน โดยใช้แนวทางการสนับสนุนต่างๆ เช่น การให้เงินอุดหนุน การประชาสัมพันธ์ การให้สิทธิประโยชน์ และการออกมาตรการจูงใจอื่นๆ เป็นต้น

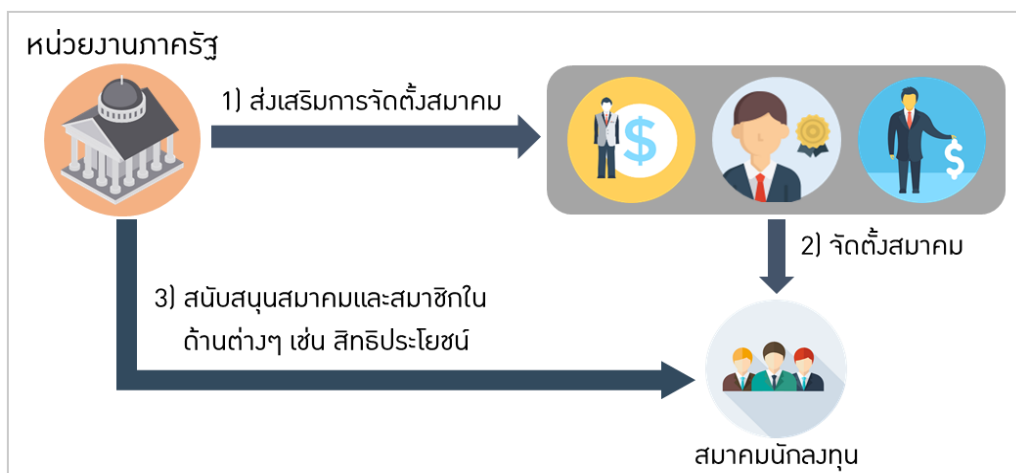
##### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

##### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ประเทศไทยมีเครือข่ายนักลงทุนที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพ
- นักลงทุนในเครือข่ายมีการแบ่งปันข้อมูล ความรู้ และประสบการณ์ ทำให้เกิดการพัฒนาไปพร้อมๆ กัน
- อาจมีการร่วมลงทุนระหว่างนักลงทุน ทำให้ลงทุนในกิจการที่ต้องการเงินทุนปริมาณมากได้

#### แผนภาพที่ 94 แนวทางการสนับสนุนการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุน



#### 5.1.2. โครงการสนับสนุนการจัดตั้งเครือข่ายภาคเอกชนทางการลงทุนในธุรกิจ SMEs

##### รายละเอียดโครงการ

- สร้างเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยงนักลงทุนและผู้ประกอบการจากหลากหลายอุตสาหกรรมเข้าด้วยกัน โดยประกอบด้วย เครือข่ายนักลงทุน เครือข่ายผู้ประกอบการ และเครือข่ายร่วมที่มีทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ ทั้งนี้ เพื่อให้แต่ละฝ่ายมีช่องทางที่จะทำความรู้จัก สื่อสาร และพูดคุยในประเด็นที่แตกต่างกันไปได้ เช่น เครือข่ายผู้ประกอบการอาจเน้นเรื่องการจับคู่ธุรกิจเพื่อช่วยกันพัฒนาและต่อยอด ส่วนเครือข่ายร่วมระหว่างทั้ง 2 ฝ่ายจะช่วยให้เกิดการจับคู่ระหว่างผู้ประกอบการ SMEs และนักลงทุนที่มีความสนใจร่วมกันได้ ซึ่งทั้งหมดนี้จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มนักลงทุนและกลุ่มธุรกิจ SMEs ของไทยด้วย

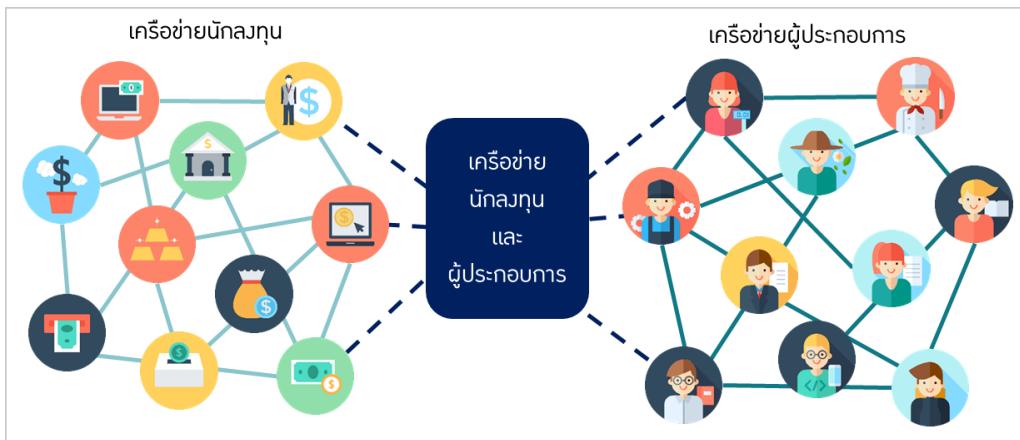
### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ต้นทุนการค้นหาของผู้ประกอบการและนักลงทุนลดลง
- ปริมาณการลงทุนในธุรกิจ SMEs เพิ่มมากขึ้น ทั้งในแง่ของจำนวนครั้งและมูลค่าการลงทุน
- ผู้ประกอบการและนักลงทุนมีความเข้มแข็งมากขึ้น
- เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลกันอย่างต่อเนื่อง

### แผนภาพที่ 95 โครงสร้างเครือข่ายภาคเอกชนที่ต้องการสนับสนุน



#### 5.2.1. โครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ

##### รายละเอียดโครงการ

- จัดกิจกรรมเพื่อเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ เช่น การจัดงานสัมมนา งานมหกรรมหรือการจัดประชุมต่างๆ เพื่อเปิดโอกาสให้แต่ละฝ่ายได้ทำความรู้จักกันผ่านกิจกรรมและช่องทางต่างๆ ภายในงาน จะได้เกิดความร่วมมือระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการง่ายขึ้น นอกจากนี้ ยังเป็นการเปิดโลกทัศน์ด้านธุรกิจและช่องทางการลงทุนให้แก่ทั้ง 2 ฝ่ายอีกด้วย เนื่องจากผู้เข้าร่วมงานอาจจะได้พบเห็นธุรกิจหรือแหล่งเงินทุนใหม่ๆ ภายในงาน ซึ่งอาจจะตรงกับความต้องการของนักลงทุนหรือผู้ประกอบการรายนั้นๆ ได้

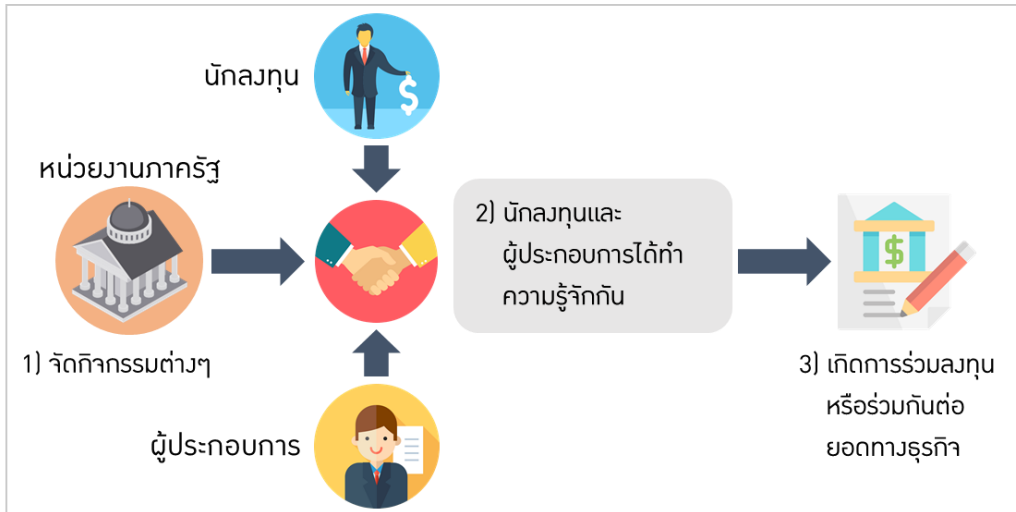
### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- นักลงทุนและผู้ประกอบการมีโอกาสได้พบปะ พูดคุย และเจรจาธุรกิจกันได้ง่ายขึ้น
- มีการลงทุนในธุรกิจ SMEs เพิ่มขึ้น เนื่องจากต่างฝ่ายต่างหาคู่ธุรกิจที่มีความสนใจตรงกันได้ง่ายขึ้น

แผนภาพที่ 96 แนวคิดโครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ



5.2.2. มาตรการจับคู่ธุรกิจเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนทางเลือก

รายละเอียดโครงการ

- สนับสนุนการจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและมีแนวโน้มว่าจะสามารถช่วยกันพัฒนาธุรกิจของกันและกันได้ เช่น ผู้ประกอบการที่มีการดำเนินงานอยู่ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) เดียวกัน อย่างผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์และผู้ประกอบการโรงพยาบาล หรือผู้ผลิตพืชผลทางการเกษตรและร้านอาหารต่างๆ เป็นต้น ซึ่งการสนับสนุนนี้จะช่วยลดต้นทุนและเวลาในการค้นหาของแต่ละฝ่ายได้

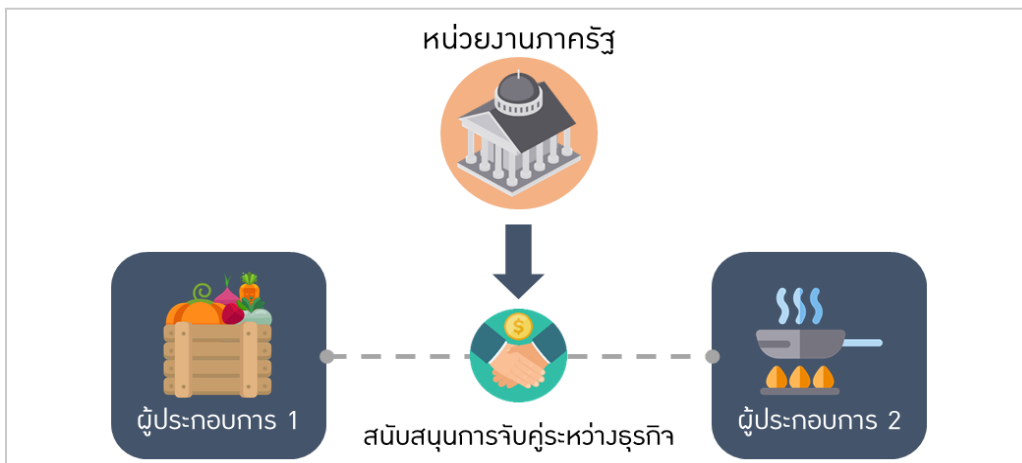
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ผู้ประกอบการสามารถร่วมมือกันเพื่อพัฒนาและต่อยอดธุรกิจให้มีศักยภาพได้ง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น
- วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมีการพัฒนาและสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

แผนภาพที่ 97 แนวทางการจับคู่ธุรกิจ (Business matching)



#### 8.4 กรอบระยะเวลาการดำเนินโครงการ

จากรายละเอียดโครงการข้างต้น จะเห็นได้ว่าแต่ละโครงการต่างมีการกิจและหน้าที่ที่แต่ละหน่วยงานต้องรับผิดชอบไม่เท่ากัน นอกจากนี้บางโครงการก็ยังเป็นรากฐานที่สำคัญสำหรับการดำเนินโครงการต่อยอดอื่นๆ ด้วย ดังนั้น ทางที่ปรึกษาจึงได้วางกรอบระยะเวลาที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินโครงการต่างๆ ไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและพัฒนามาตรฐานช่องทางแหล่งเงินทุน

กลยุทธ์	โครงการ/มาตรการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
1.1 ยกระดับนักลงทุนบุคคลและพัฒนาความรู้เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญ	1.1.1. โครงการพัฒนาศักยภาพนักลงทุนเพื่อรองรับธุรกิจสมัยใหม่			
	1.1.2. โครงการพัฒนานักลงทุนผู้เชี่ยวชาญรายบุคคล (Specialized Investors Certification)			
1.2 พัฒนามาตรฐานการดำเนินงานของ Funding portal	1.2.1. มาตรการจัดตั้งระบบการจดทะเบียนและออกใบอนุญาตแก่ผู้ให้บริการ Funding portal			
	1.2.2. โครงการพัฒนารอบแนวทางการคัดกรองนักลงทุนบุคคลและการควบคุมรูปแบบการลงทุน			
	1.2.3. โครงการจัดอบรมมาตรฐานการให้บริการและแนวทางการปฏิบัติของผู้ให้บริการ Funding portal			
1.3 ผลักดันให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้ความสำคัญและสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่	1.3.1. โครงการจัดอบรมเรื่องรูปแบบและแนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบ Startups			
	1.3.2. มาตรการแนะนำแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing Referral)			



กลยุทธ์	โครงการ/มาตรการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
1.4 พัฒนามาตรการจูงใจเพื่อดึงดูดให้เกิดเครื่องมือทางการเงินและการลงทุนมากขึ้น	1.4.1. โครงการพัฒนาขอบเขตของมาตรการลดหย่อนภาษี			
	1.4.2. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการกำหนดมาตรการให้หน่วยงานภาครัฐสามารถร่วมลงทุนในธุรกิจหรือโครงการที่เกี่ยวข้องกับพันธกิจและเป้าหมายของหน่วยงาน (Matching Fund)			
	1.4.3. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งประกันความเสียหายจากการลงทุนสำหรับการลงทุนในกิจการเป้าหมายของรัฐ			

ยุทธศาสตร์ที่ 2: ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่

กลยุทธ์	โครงการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
2.1 สร้างความเข้าใจเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกและการรับรู้เรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกในวงกว้าง	2.1.1. โครงการสร้างการรับรู้และให้ความรู้แหล่งเงินทุนทางเลือก			
	2.1.2. มาตรการให้คำปรึกษาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก (Advisory Program)			
2.2 ยกระดับความรู้ทางด้านแนวคิดรูปแบบ และหลักการทำธุรกิจสมัยใหม่	2.2.1. โครงการส่งเสริมความรู้พื้นฐานที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่			
	2.2.2. โครงการจัดสรรพี่เลี้ยง (mentor) ให้แก่ธุรกิจที่มีการระดมทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก			



กลยุทธ์	โครงการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
2.3 ส่งเสริมผู้ประกอบการ ให้ปฏิบัติตามระเบียบ และมาตรฐาน	2.3.1. มาตรการผลักดันการพิจารณา มาตรฐานการจัดทำบัญชีของ ผู้ประกอบการ			
	2.3.2. โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการ ให้ตรวจสอบคะแนน Credit Bureau อย่างสม่ำเสมอ			

### ยุทธศาสตร์ที่ 3: ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน





กลยุทธ์	โครงการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
3.1 เร่งรัดกระบวนการ ปรับแก้กฎหมายและ ระเบียบที่ส่งเสริมการ พัฒนาแหล่งเงินทุน ทางเลือก	3.1.1. โครงการส่งเสริมมาตรการ เร่งรัดการศึกษาและปรับปรุง ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการ จัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุน ทางเลือก (fast track)			
3.2 ส่งเสริมช่องทางการ ตรวจสอบแหล่งที่มา ของเงินทุนจากนัก ลงทุน	3.2.1. โครงการศึกษาแนวทางการ ปรับปรุงขอบเขตระเบียบและ การบังคับใช้มาตรการ ตรวจสอบที่มาของเงินทุน			
	3.2.2. โครงการรณรงค์และส่งเสริม มาตรการตรวจสอบความ โปร่งใสของเงินทุนในแหล่ง เงินทุนทางเลือก			

**ยุทธศาสตร์ที่ 4: ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี**

กลยุทธ์	โครงการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
4.1 วิจัย ทดสอบและ พัฒนาเครื่องมือทาง การเงินเพื่อยกระดับ การพัฒนาแหล่ง เงินทุนทางเลือก	4.1.1. โครงการจัดทำสนามทดลอง การพัฒนาเครื่องมือทางด้าน แหล่งเงินทุนทางเลือกและการ ลงทุน (Alternative Finance Sandbox)			
4.2 ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุน และการดำเนินธุรกิจ ของ SMEs	4.2.1. โครงการพัฒนามาตรฐานการ ประเมินมูลค่ากิจการ			
	4.2.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนา ผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมิน มูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษา ทางการเงิน			
4.3 พัฒนารฐานข้อมูลและ เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อ สร้างความเข้มแข็งให้กับ แหล่งเงินทุนทางเลือก	4.3.1. มาตรการจัดทำฐานข้อมูล SMEs และเก็บข้อมูลอย่าง ต่อเนื่อง			
	4.3.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนา ระบบความปลอดภัยทาง อินเทอร์เน็ต			
	4.3.3. โครงการเชื่อมโยงข้อมูล พื้นฐานระหว่างหน่วยงาน ภาครัฐ นักลงทุน และผู้ ให้บริการ funding portal			
	4.3.4. โครงการจัดทำ Online community เรื่องแหล่ง เงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs			

4.4 เชื่อมโยง และสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ	4.4.1. โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก			
	4.4.2. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน			

#### ยุทธศาสตร์ที่ 5: ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

กลยุทธ์	โครงการสำคัญ	ระยะสั้น ภายใน 1 ปี	ระยะกลาง 1-2 ปี	ระยะยาว 3-4 ปี
5.1 สร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ	5.1.1. โครงการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุนที่มีศักยภาพ			
	5.1.2. โครงการสนับสนุนการจัดตั้งเครือข่ายภาคเอกชนทางด้านการลงทุนในธุรกิจ SMEs			
5.2 สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching Platform)	5.2.1. โครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ			
	5.2.2. โครงการจับคู่ธุรกิจเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนทางเลือก			

#### 8.5 ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

อย่างไรก็ดี การที่แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าวจะประสบความสำเร็จตามที่คาดการณ์ไว้ได้นั้นจำเป็นต้องพึ่งพาหลากหลายปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ซึ่งแผนยุทธศาสตร์นี้ปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของแผนอยู่ 13 ประการ โดยสามารถแบ่งได้เป็น 6 ด้านด้วยกัน ได้แก่

- ปัจจัยด้านผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- พร้อมทั้งจะปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของแผนยุทธศาสตร์นี้ ต้องมีความพร้อมที่จะปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากแนวทางการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันมีการ

เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น ความสามารถในการปรับตัวตามสถานการณ์ในสังคมจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อที่ผู้ประกอบการจะยังสามารถแข่งขันในตลาดได้

- มีความกระตือรือร้นในการหาข้อมูลและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ

การเฝ้าหาความรู้เพื่อเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เป็นสิ่งสำคัญจะช่วยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีความก้าวหน้า อันจะเป็นสร้างความเข้มแข็งให้แก่ตัวธุรกิจเองและภาพรวมของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยได้อีกด้วย

#### ● ปัจจัยด้านสถาบันการเงินและนักลงทุน

- มีทัศนคติที่เปิดกว้างต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุนรูปแบบใหม่ๆ

การมีทัศนคติที่เปิดกว้างต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุนรูปแบบใหม่ๆ จะช่วยให้แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าวประสบความสำเร็จได้รวดเร็วยิ่งขึ้น เนื่องจากประเด็นสำคัญประการหนึ่งซึ่งพบในการศึกษาครั้งนี้ระบุว่า การที่สถาบันการเงินไม่เข้าใจแนวทางการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ถือเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้แหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยยังพัฒนาไปได้ไม่ไกลนัก ดังนั้น สิ่งสำคัญที่จะช่วยให้แหล่งเงินทุนทางเลือกและเครื่องมือทางการเงินรูปแบบใหม่ต่างๆ มีการพัฒนามากขึ้นคือกลุ่มที่มีอำนาจในการลงทุนหรือให้เงินสนับสนุนแก่ SMEs จำเป็นต้องเปิดรับมุมมองและแนวทางการทำธุรกิจใหม่ๆ พร้อมทั้งพยายามทำความเข้าใจผู้ประกอบการให้มากขึ้น

- พร้อมให้การสนับสนุนแก่ SMEs

นอกจากนี้ สถาบันการเงินและนักลงทุนก็ต้องพร้อมให้การสนับสนุนแก่ SMEs ที่มีศักยภาพด้วย ไม่ว่าจะ เป็นในแง่ของเงินทุน ความรู้ หรือคำปรึกษาต่างๆ มิเช่นนั้นทางผู้ประกอบการก็ยังคงเผชิญอุปสรรคบางส่วนอยู่ ทำให้การดำเนินงานอาจไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

#### ● ปัจจัยด้านหน่วยงานภาครัฐ

- หน่วยงานภาครัฐต้องเข้าใจแผนยุทธศาสตร์อย่างถ่องแท้

ในฐานะองค์กรหรือหน่วยงานที่เป็นผู้ที่ต้องนำแผนยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ โครงการ และมาตรการต่างๆ มาปฏิบัติให้เป็นรูปธรรม หน่วยงานภาครัฐทุกหน่วยที่เกี่ยวข้องจึงต้องมีการศึกษาและทำความเข้าใจในแต่ละประเด็นอย่างครบถ้วนและลึกซึ้ง จะได้นำแผนการดำเนินงานต่างๆ ที่วางไว้ไปปฏิบัติอย่างถูกต้อง

- ต้องผลักดันนโยบายที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากแผนยุทธศาสตร์นั้นประกอบไปด้วยโครงการหรือมาตรการทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว ดังนั้น ความต่อเนื่องของการผลักดันนโยบายในแต่ละช่วงเวลาจึงเป็นสิ่งจำเป็น การพัฒนาจะได้เกิดอย่างเต็มรูปแบบโดยไม่เกิดการชะงักกลางคัน

#### ● ปัจจัยด้านเครือข่าย

- หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือในการขับเคลื่อนอย่างจริงจัง

เครือข่ายหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือในการขับเคลื่อนอย่างจริงจัง โดยเริ่มจากการสร้างความเข้าใจและจุดมุ่งหมายที่ตรงกัน เพื่อที่ทิศทางการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์และโครงการต่างๆ จะได้ดำเนินไปอย่างเต็มที่

- ทุกฝ่ายพร้อมให้ความร่วมมือและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

เนื่องจากการดำเนินงานบางอย่างจำเป็นต้องมีการพึ่งพากันระหว่างหน่วยงาน เช่น ภาครัฐก็ต้องการความร่วมมือจากเอกชนในการให้ความคิดเห็นต่อแผนการดำเนินงานต่างๆ เพื่อที่จะได้กำหนดแผนงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนภาคเอกชนก็ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านอื่นๆ เช่นกัน ดังนั้น ทุกฝ่ายก็ต้องพร้อมให้ความร่วมมือและช่วยเหลือซึ่งกันและกันด้วย การดำเนินงานต่างๆ จึงจะบรรลุผลได้

- **ปัจจัยด้านองค์ความรู้และฐานข้อมูล**

- ต้องมีการสร้างมาตรฐานการเก็บข้อมูลร่วมกัน และแบ่งปันข้อมูลกันระหว่างหน่วยงานได้

องค์ความรู้และฐานข้อมูลถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่จะช่วยผลักดันความสำเร็จ เนื่องจากการมีข้อมูลที่ครบถ้วนและครอบคลุมจะช่วยให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกๆ ด้านเห็นภาพรวมของการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs และแหล่งเงินทุนทางเลือกได้อย่างชัดเจนและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกในการวางแผนการดำเนินงานต่างๆ มีประสิทธิภาพ ดังนั้น ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องมีการสร้างมาตรฐานการเก็บข้อมูลร่วมกัน และแบ่งปันข้อมูลกันระหว่างหน่วยงานได้

- มีการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

การลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องก็จะช่วยในการพัฒนาแหล่งเงินทุนและเครื่องมือต่างๆ มีการพัฒนาและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องตามสภาพเศรษฐกิจและสังคมได้

- **ปัจจัยด้านความเชื่อมโยงและความต่อเนื่อง**

- ทุกภาคส่วนต้องมีแนวคิดและแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกัน

เนื่องจากแผนยุทธศาสตร์มีการดำเนินงานในหลายด้าน รวมถึงมีผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจำนวนมากในทั้งฝั่งของภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ดังนั้น เพื่อให้แผนยุทธศาสตร์นี้สำเร็จลุล่วงไปได้ แนวคิดและการดำเนินงานของทุกฝ่ายต้องมีความสอดคล้องกัน ผลการดำเนินงานในระดับหน่วยงานจะได้รวบรวมและขยายผลเป็นผลสำเร็จในภาพรวมตามที่วางแผนไว้ได้

- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมุ่งมั่นดำเนินการตามแผนที่วางไว้อย่างจริงจัง

เนื่องจากหน่วยงานต่างๆ มักมีภาระและพันธกิจที่ต้องดำเนินการอยู่แล้วแตกต่างกันไป แต่เพื่อจะให้แผนยุทธศาสตร์ดังกล่าวนี้ประสบความสำเร็จ ทุกภาคส่วนต้องให้ความสำคัญและดำเนินการตามแผนอย่างจริงจัง มิเช่นนั้นการพัฒนาในแต่ละส่วนอาจไม่สอดคล้องกัน ทำให้การพัฒนาในภาพรวมล่าช้าหรือผิดไปจากที่กำหนดไว้ได้

- ภาคเอกชนต้องมีแผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์

ภาคเอกชนถือเป็นอีกส่วนสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์นี้ให้ไปสู่ความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ ทั้งนี้ องค์กรภาคเอกชนมักมีแผนการดำเนินงานของตนเอง รวมถึงมีเป้าหมาย พันธกิจ วัตถุประสงค์การดำเนินงาน และประเด็นที่ให้ความสำคัญในแต่ละช่วงเวลาแตกต่างจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งหากปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมานั้นไม่สอดคล้องกับแผนปฏิบัติการของหน่วยงานภาครัฐ การผลักดันแผนยุทธศาสตร์ให้สำเร็จก็ยากที่จะเกิดขึ้นได้ ดังนั้น สิ่งสำคัญอีกส่วนหนึ่ง คือ ภาคเอกชนก็ต้องให้ความร่วมมือผ่านการจัดทำแผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับ

ยุทธศาสตร์ เพื่อให้การพัฒนาทั้งฝั่งของภาครัฐและเอกชนเกิดขึ้นอย่างพร้อมเพรียงและสอดคล้องซึ่งกันและกัน การพัฒนาในภาพรวมจะเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ชัดเจน และมั่นคงยิ่งขึ้น

## 8.6 ผลที่คาดว่าจะได้เห็นจากการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์

เมื่อทบทวนภาพรวมของกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการต่างๆ ภายใต้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนี้ หากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน สมาคมต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการและนักลงทุนมีการดำเนินการตามแผนการต่างๆ ที่วางไว้ ทางที่ปรึกษาคาดหวังว่าจะมีผลการดำเนินงานดังนี้

	ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) การวางรากฐาน	ระยะกลาง (1 – 2 ปี) การต่อยอด	ระยะยาว (3 – 4 ปี) การขยายผล
<b>ผู้ประกอบการ SMEs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการดำเนินธุรกิจและกิจกรรมต่างๆ ได้ตรงตามมาตรฐาน</li> <li>รับรู้ข้อมูลและเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและเติบโตได้รวดเร็ว</li> <li>มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการธุรกิจ</li> <li>สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ดี</li> <li>สามารถเลือกใช้แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>กิจการมีความเจริญก้าวหน้าและเติบโตอย่างยั่งยืน</li> </ul>
<b>นักลงทุนและสถาบันการเงิน</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าใจสภาพการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่มากขึ้น</li> <li>เข้าใจถึงรูปแบบและความเสี่ยงในการลงทุนผ่านช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการพัฒนาเครื่องมือทางการเงินที่สามารถตอบสนองความต้องการของ SMEs ได้ดีขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีความสามารถและความเชี่ยวชาญในการลงทุนในธุรกิจ SMEs และ Startups</li> <li>สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดี</li> <li>ผลักดันให้ธุรกิจ SMEs เติบโตได้อย่างยั่งยืน</li> </ul>
<b>ผู้ให้บริการ Funding portal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เรียนรู้ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าใจถึงโอกาสและความเสี่ยงของระบบ</li> <li>พัฒนา Platform ที่ดีปลอดภัย และมีเสถียรภาพได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถจัดสรรและดูแลนักลงทุน ผู้ใช้งาน และเงินทุนที่หมุนเวียนอยู่ในระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ul>

	ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) การวางรากฐาน	ระยะกลาง (1 – 2 ปี) การต่อยอด	ระยะยาว (3 – 4 ปี) การขยายผล
<b>เครือข่าย ความร่วมมือ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>นักลงทุนและผู้ประกอบการเริ่มรู้จักและแบ่งปันข้อมูลให้กัน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการร่วมลงทุนจากนักลงทุน</li> <li>ผู้ประกอบการมีคู่ค้าทางธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เกิดการลงทุนในเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง</li> <li>สามารถขยายขอบเขตเครือข่ายไปยังต่างประเทศได้</li> </ul>
<b>สสว.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการจัดกิจกรรมสัมมนาให้แก่ผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ ในการพัฒนาองค์ความรู้เรื่อง SMEs และแหล่งเงินทุนทางเลือก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs แต่ละประเภทได้ตรงความต้องการและมีประสิทธิภาพ</li> </ul>
<b>หน่วยงาน ภาครัฐอื่นๆ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปรับแก้กฎหมายที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบอย่างเรียบร้อย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการติดตามผลการดำเนินงานและทบทวนข้อดีข้อเสียของมาตรการต่างๆ อยู่เสมอ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการกำกับดูแลและมาตรการสนับสนุนต่างๆ ได้รับการปรับแก้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของสังคมอย่างสม่ำเสมอ</li> </ul>

ซึ่งเมื่อพิจารณาในภาพรวมแล้ว แต่ละช่วงของการพัฒนาคาดว่าจะมีความก้าวหน้าของแผนยุทธศาสตร์ รวมถึงผลการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้

● **ช่วงการวางรากฐาน**

ในช่วงแรกของการพัฒนาจะเป็นการวางรากฐานให้ทุกฝ่ายมีความพร้อมที่จะพัฒนาในขั้นต่อไป โดยในภาพรวม ทุกๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องรับรู้และเข้าใจแหล่งเงินทุนทางเลือก รวมถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ พร้อมทั้งพัฒนาการดำเนินงานของตนให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้แล้ว ซึ่งในระยะนี้ก็จะมีการให้ความรู้พื้นฐานในประเด็นต่างๆ อย่างกว้างๆ และสิ่งสำคัญคือกฎหมายและระเบียบต่างๆ จะต้องได้รับการปรับปรุงให้เอื้อต่อการพัฒนาในขั้นถัดไป

● **ช่วงการต่อยอด**

ในระยะนี้ ทุกฝ่ายจะมีความพร้อมสำหรับการดำเนินงานต่างๆ มากขึ้น และมีการพัฒนาในขั้นถัดไป โดยจะเริ่มนำเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาใช้ในการพัฒนาการดำเนินงานหรือเครื่องมือทางการเงินมากขึ้น นอกจากนี้ ก็จะมีการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานหรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน เช่น การร่วมลงทุน การสร้างเครือข่าย และการจับคู่ทางธุรกิจ ในขณะที่ทางฝั่งภาครัฐก็จะติดตาม ประเมินผล และพัฒนาแนวทางการกำกับดูแลและการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในระยะนี้ แหล่งเงินทุนทางเลือกจะเริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญมากขึ้น เพราะทุกฝ่ายมีความเข้าใจและให้ความสนใจต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกแล้ว ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการพัฒนาหรือการใช้งานในเชิงต่างๆ



- **ช่วงการขยายผล**

ในระยะของการขยายผล ทุกฝ่ายจะมีความคุ้นเคยกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและสามารถเลือกใช้งาน ลงทุน และกำกับดูแลได้อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว ดังนั้น กิจกรรมต่างๆ ก็จะเริ่มมีผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพอใจ ส่วนฝั่งเจ้าของเงินทุนก็จะเริ่มได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนมากขึ้น และหน่วยงานภาครัฐเองก็มีแนวทางการสนับสนุนและการกำกับดูแลที่ชัดเจน จึงทำให้มีการพัฒนาในภาพรวมเห็นผลชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ภาคส่วนต่างๆ ก็มีความพร้อมสำหรับการวิจัยและพัฒนาในขั้นต่อไปด้วย

## 8.7 ข้อเสนอแนะอื่นๆ และโอกาสในการพัฒนาขั้นต่อไป

ทั้งนี้ จากการนำเสนอแผนยุทธศาสตร์ให้แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและการทบทวนยุทธศาสตร์ ทางที่ปรึกษาได้พบข้อเสนอแนะที่น่าสนใจ แต่ด้วยข้อจำกัดบางประการทำให้ไม่สามารถกำหนดแนวทางที่จะนำข้อเสนอแนะเหล่านี้มาใช้ได้ในแผนยุทธศาสตร์นี้ ทางที่ปรึกษาจึงได้รวบรวมข้อเสนอแนะต่างๆ มาไว้ ณ ที่นี้ เพื่อที่จะสามารถนำไปปรับใช้ในอนาคต โดยมีหัวข้อสำคัญ ดังนี้

- **การแบ่งยุทธศาสตร์ให้เฉพาะเจาะจงสำหรับผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม**

โดยข้อเสนอแนะสำคัญคือเรื่องการแบ่งยุทธศาสตร์ให้เฉพาะเจาะจงสำหรับผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม เนื่องจากผู้เกี่ยวข้องบางส่วนมีความคิดเห็นว่ากลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมและกลุ่มผู้ประกอบการ Startups นั้นมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก ทั้งในเรื่องของแนวทางการดำเนินธุรกิจ การหารายได้ รูปแบบเงินทุนที่ต้องการ และข้อจำกัดต่างๆ ดังนั้น การมีแผนยุทธศาสตร์ที่รวมผู้ประกอบการทั้ง 2 กลุ่มเข้าด้วยกันนั้นอาจไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการทั้งหมดได้

อย่างไรก็ดี แม้ว่าข้อเสนอแนะดังกล่าวจะสะท้อนสถานการณ์ความเป็นจริง แต่การจัดทำยุทธศาสตร์เพื่อผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มก็ยังมีข้อจำกัดในเรื่องของแนวทางการจัดกลุ่มผู้ประกอบการ เนื่องจากยังไม่มีเกณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับการจัดกลุ่มผู้ประกอบการ เพราะหากนำรูปแบบการดำเนินธุรกิจมาใช้เป็นเกณฑ์ ก็จะพบกับข้อจำกัดที่ว่า ปัจจุบันผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิมบางรายก็สามารถมีศักยภาพและเติบโตอย่างรวดเร็วเทียบเท่ากับผู้ประกอบการ Startups ได้ รวมถึงมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทำให้เกิดการพัฒนาดังกล่าวอย่างรวดเร็วมากขึ้นด้วยแล้ว ในขณะที่หากแบ่งผู้ประกอบการตามระยะการพัฒนาด้วยตัวชี้วัดต่างๆ เช่น รายได้ กำไร มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ ฯลฯ ก็มีอุปสรรคในเรื่องลักษณะของธุรกิจที่ธุรกิจแต่ละประเภทที่มีปัจจัยที่บ่งบอกถึงระยะการพัฒนาที่ไม่เท่ากัน เช่น หากเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาเครื่องจักรจำนวนมากก็อาจมีมูลค่าทรัพย์สินถาวรที่สูงกว่าธุรกิจที่เน้นการบริการ หรือธุรกิจที่มีมูลค่าสินค้าที่ค่อนข้างสูงก็อาจมีตัวเลขของรายได้ที่สูงกว่ากิจการที่ขายสินค้ามูลค่าต่ำกว่าแต่ขายได้ในปริมาณมาก แม้ว่าธุรกิจสินค้ามูลค่าสูงจะมีปริมาณการขายไม่มากนักก็ตาม ดังนั้น การตีกรอบเรื่องระยะการพัฒนาด้วยปัจจัยต่างๆ จึงอาจทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้ ด้วยสาเหตุดังกล่าว การแบ่งยุทธศาสตร์ให้เฉพาะเจาะจงเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการนั้นอาจไม่เหมาะสมเท่าไรนัก ทั้งนี้ หากในอนาคต ภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยมีความชัดเจนขึ้น และมีองค์ประกอบที่เหมาะสมสำหรับการนำมาใช้เป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการแล้ว การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์เพื่อตอบสนองต่อลักษณะของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มโดยเฉพาะก็เป็นแนวทางที่ดีที่จะช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้

- **การพัฒนา Platform โฆษณาต่างๆ สำหรับผู้ประกอบการ**

ข้อเสนอแนะในเรื่องของการพัฒนา Platform โฆษณาต่างๆ หรือลดต้นทุนการให้บริการเพื่อสนับสนุนให้ผู้ให้บริการสามารถเข้าถึงนักลงทุนหรือผู้ประกอบการและสร้างการรับรู้ในสังคมได้ง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้นเป็นอีกข้อเสนอหนึ่งที่ทางภาคเอกชนได้หยิบยกขึ้นมา เนื่องจากปัจจุบันช่องทางในการโฆษณารูปแบบ Online ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและคนจำนวนมากได้มีส่วนใหญ่ยังคงเป็นของต่างประเทศ เช่น Google Facebook Youtube ฯลฯ ซึ่งก็มักมีการเก็บค่าใช้บริการโฆษณาที่ค่อนข้างสูง ดังนั้น ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องบางรายจึงได้เสนอแนะให้หน่วยงานภาครัฐช่วยเหลือผู้ประกอบการโดยหาวิธีต่อรองให้ราคาถูกลง หรือพัฒนาช่องทางโฆษณาของประเทศไทยเอง เพื่อที่จะช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนการโฆษณาได้ ในอีกทางหนึ่ง ทางผู้ประกอบการก็เสนอว่าการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการโฆษณาก็เป็นอีกช่องทางที่สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้

ทั้งนี้ ข้อเสนอแนะดังกล่าวย่อมมีประโยชน์ต่อนักลงทุนและผู้ประกอบการ แต่การพัฒนาช่องทางโฆษณาที่สามารถเข้าถึงกลุ่มคนจำนวนมากได้ต้องใช้เวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการรวบรวมผู้ใช้งานให้มีจำนวนมาก ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวก็ต้องพึ่งพาปัจจัยทางสังคมอื่นๆ ร่วมด้วย นอกจากนี้ ทางที่ปรึกษามองว่าภาคเอกชนน่าจะมีศักยภาพในการพัฒนามากกว่าหน่วยงานภาครัฐ เพราะนอกจากจะมีความเข้าใจในความต้องการของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภาคเอกชนด้วยกันเองมากกว่าแล้ว ยังเอื้อให้ผู้ประกอบการแต่ละรายสามารถแสดงผลงานหรือข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเสรีมากกว่าด้วย

## ภาคผนวก ก สรุปผลการสัมภาษณ์

- กลุ่มหน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกและการสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
1. ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทาง ธปท. มองว่าเครื่องมือแหล่งเงินทุนทางเลือกมีทิศทางการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นแนวโน้มที่ดีและหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ธปท. และ กสท. ก็ได้มีการดำเนินงานเพื่อรองรับแนวโน้มการพัฒนานี้ โดยมีการจัดตั้งฝ่ายในองค์กรเพื่อดูแลเครื่องมือทางการเงินรูปแบบดังกล่าวโดยเฉพาะ</li> <li>● สำหรับ VC ทาง ธปท. ก็ได้เปิดช่องให้มีการดำเนินงานได้มานานแล้ว โดยจะเน้นให้ทางธนาคารเป็นผู้จัดตั้ง แต่ก็ยังไม่แพร่หลายเพราะบางกฎเกณฑ์ที่ทาง ธปท. ตั้งขึ้นมาเพื่อรักษาเสถียรภาพและความปลอดภัยก็เป็นข้อจำกัดที่ทำให้การลงทุนด้วย VC อาจไม่สร้างประโยชน์ให้แก่นักลงทุนเท่าที่ควร เช่น การกำหนดระยะเวลาการลงทุน ซึ่งบางครั้งกว่าธุรกิจจะประสบผลสำเร็จก็ต้องใช้เวลา ทำให้เมื่อนักลงทุนถูกกำหนดให้ออกจากธุรกิจก่อน จึงไม่อยากลงทุนนัก</li> <li>● ธปท. มองว่าปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งเกิดจากตัวผู้ประกอบการเอง โดยปัญหาสำคัญคือผู้ประกอบการมีข้อมูลที่ไม่น่าเชื่อถือ เช่น เอกสารงบการเงินไม่ครบถ้วนหรือไม่ถูกต้อง ก็ทำให้ธนาคารพาณิชย์ไม่กล้าอนุมัติสินเชื่อให้</li> <li>● พันธกิจของ ธปท. มีทั้ง 2 ด้าน คือ ด้านหนึ่งก็ต้องปกป้องดูแลธนาคารและตลาดการเงินของประเทศไม่ให้ความเสี่ยงมากเกินไป ในขณะที่ก็ต้องการสนับสนุนผู้ประกอบการไทยในเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วยเช่นกัน ดังนั้น การหาจุดสมดุลระหว่าง 2 พันธกิจจึงเป็นเป้าหมายหนึ่งของ ธปท. ที่พยายามทำและรักษาอยู่</li> <li>● ส่วน Crowdfunding ทาง ธปท. จะรับผิดชอบแค่รูปแบบ Peer-to-peer lending โดยปัจจุบันยังไม่มีการเปรียบเทียบของทาง ธปท. ที่ออกมากำกับดูแลในเรื่องนี้โดยเฉพาะ เนื่องจากยังอยู่ในขั้นตอนการศึกษาและทดลองผ่านโครงการ Regulatory sandbox</li> <li>● Regulatory sandbox เป็นกลไกหนึ่งที่ทาง ธปท. จัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน โดยจะเปิดให้ผู้ประกอบการ Crowdfunding portal เข้ามาดำเนินการในวงจำกัด และ ธปท. จะร่วมกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ โครงการนี้จะเป็นการเปิดโอกาสให้ทั้งผู้ให้บริการ portal ได้ทดลองและเรียนรู้แนวทางการให้บริการ และ ธปท. เองก็ได้เรียนรู้แนวทางและระดับการกำกับดูแลที่เหมาะสมด้วย</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทั้งนี้ ทาง ธปท. มองว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกไม่ใช่ทางออกเดียวสำหรับ SMEs ในการหาแหล่งเงินทุน เนื่องจากแหล่งเงินทุนแต่ละรูปแบบต่างก็มีคุณลักษณะเฉพาะที่เหมาะสมกับ SMEs ที่แตกต่างกันไป ดังนั้น จึงต้องมีการพัฒนาแหล่งเงินทุนหลายๆ รูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน รวมถึงเปิดโอกาสและช่องทางหลายๆ ช่องทาง เพื่อให้ผู้ประกอบการมีตัวเลือกในการหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับตนเองด้วย</li> <li>● มาตรการหนึ่งที่รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ SMEs ควรผลักดันคือการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs ไทยมีความพร้อมและศักยภาพในการเติบโต อันจะเป็นประโยชน์ต่อประเทศในอนาคต</li> </ul>
<p>2. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● สศค. เป็นหน่วยงานที่ทำงานควบคู่กับหน่วยงานอื่นๆ เช่น ธปท. และ กสท. ในการหารือถึงแนวทางการกำหนดนโยบายและความคิดเห็นต่อแผนนโยบายด้านการเงินการคลังต่างๆ</li> <li>● สำหรับ VC ทาง สศค. ได้มีการดำเนินงานในเรื่องนี้มาตั้งแต่ช่วงปี 2545 แล้ว โดยความรับผิดชอบของ สศค. คือการกำหนดสิทธิประโยชน์เพื่อสร้างแรงจูงใจในการจัดตั้ง VC ในประเทศไทย</li> <li>● ในช่วงแรกของการกำหนดแผนและสิทธิประโยชน์ ทาง สศค. ได้เปิดกว้างในเรื่องของประเภทธุรกิจ เนื่องจากมองว่าผู้ประกอบการ SMEs ควรได้รับการสนับสนุนอย่างทั่วถึง</li> <li>● แต่ในช่วงนั้นกลับไม่มีเอกชนรายใดสนใจจัดตั้ง VC เลย โดยมีเหตุผลสำคัญ 4 ประการ ได้แก่ 1) การที่ประเทศไทยเพิ่งเผชิญกับวิกฤตในปี 2540 ทำให้เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว 2) นักลงทุนส่วนใหญ่ก็ยังไม่คุ้นเคยกับ VC เพราะถือว่าเป็นเรื่องใหม่สำหรับประเทศไทย และยังคงติดกับการลงทุนในรูปแบบของ PE ซึ่งเป็นการลงทุนในบริษัทใหญ่ที่มีความมั่นคงในระดับหนึ่ง ทำให้มีความเสี่ยงน้อยกว่า ทำให้ยังไม่มีใครสนใจ VC มากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อต้นทุนที่เกิดจากกระบวนการลงทุนทั้ง 2 รูปแบบค่อนข้างคล้ายกัน 3) ประเทศไทยยังขาดธุรกิจที่เหมาะสมกับการลงทุนด้วย VC เช่น ธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยี เป็นต้น ทำให้นักลงทุนไม่รู้ว่าจะไปลงทุนที่ใด 4) ระเบียบและเงื่อนไขที่ทางกรมสรรพากรตั้งขึ้นยังมีข้อจำกัดบางประการที่ทางนักลงทุนภาคเอกชนเห็นว่าไม่คุ้มค่าที่จะลงทุน</li> <li>● ดังนั้น เมื่อไม่มีเอกชนลงทุน ภาครัฐเลยมีแนวคิดที่จะจัดตั้งกองทุน VC เอง โดยกองทุนแรกเกิดจากความร่วมมือของกระทรวงการคลัง และกระทรวงอุตสาหกรรม จัดตั้งในรูปแบบของกองทุนรวมเนื่องจากเป็น</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p>ช่องทางเดียวที่กฎหมายอนุญาตให้ทำการร่วมลงทุนได้ ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่มักจะเป็นการให้เงินให้เปล่าหรือให้กู้ยืมเป็นหลัก ซึ่งกองทุนนี้มีการว่าจ้างบริษัทหลักทรัพย์เอกชนเข้ามาเป็นผู้บริหารกองทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● อย่างไรก็ตาม โครงสร้างการบริหารจัดการกองทุนดังกล่าวยังคงเป็นแนวทางการดำเนินงานแบบราชการ และมีเรื่องงบประมาณเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้น การบริหารจึงค่อนข้างยากและไม่สามารถลงทุนได้มากนักเพราะคณะกรรมการกังวลเรื่องความเสี่ยงสูง</li> <li>● ในปี 2547 ทางรัฐบาลก็ได้จัดตั้งกองทุนใหม่ขึ้นมาภายใต้การดูแลของ สสว. เพื่อสนับสนุน SMEs โดยเฉพาะ โดยมีคณะกรรมการ สสว. เป็นผู้ตัดสินใจในการลงทุน และมีคณะกรรมการพิจารณาการลงทุน (Investment committee) ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนจากทั้งภาครัฐและเอกชนมาร่วมพิจารณาด้วย</li> <li>● อย่างไรก็ตาม เงินจากกองทุนของ สสว. ถูกใช้ไป 2 ทาง โดยทางหนึ่งนำไปช่วยเหลือผู้ประกอบการที่เผชิญภัยพิบัติจากสึนามิในปลายปี 2547 และอีกส่วนหนึ่งนำไปลงทุนตามปกติ แต่เนื่องจากการใช้เงินกองทุนอย่างเร่งด่วนทำให้บางขั้นตอนถูกข้ามไป และเมื่อ สตง. เข้ามาตรวจสอบจึงโดนสั่งระงับการลงทุน ทำให้ปัจจุบัน เงินจากกองทุนดังกล่าวไม่ได้นำไปใช้สำหรับ VC แล้ว แต่ถูกแปลงไปเป็นเงินในกองทุนอื่นๆ แทน</li> <li>● ในตอนแรกของการกำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ VC ทางสรรพากรกำหนดว่ากองทุน VC ต้องรักษาสัดส่วนของการลงทุนไม่น้อยกว่าที่สรรพากรกำหนดในช่วงปีที่ 4 – 10 ของการลงทุน หากสัดส่วนการลงทุนน้อยกว่าก็จะสูญเสียสิทธิประโยชน์และต้องให้คืนเงินที่ได้รับจากการใช้สิทธิประโยชน์ก่อนหน้าทั้งหมดให้แก่สรรพากร ซึ่งภายใต้เงื่อนไขดังกล่าวทางเอกชนมองว่าไม่คุ้มค่าทำให้ไม่มีการจัดตั้ง VC ดังนั้น ทาง สศค. และกรมสรรพากรจึงยอมผ่อนคลายเป็นข้อบังคับดังกล่าว ทำให้ในปี 2550 มีการจัดตั้งกองทุนข้าวกล้าซึ่งเป็น VC เอกชนรายแรก</li> <li>● ต่อมาทาง สศค. ได้ปรับสิทธิประโยชน์ตัวใหม่ เนื่องจากมีบทเรียนจากสิทธิประโยชน์ตัวเดิมที่ไม่สามารถดึงดูดเอกชนได้ โดยสิทธิประโยชน์ตัวใหม่มีการกำหนดกลุ่ม SMEs เป้าหมายเป็นวิสาหกิจที่มีการใช้เทคโนโลยี แต่ไม่มีการตั้งข้อจำกัดสำหรับนักลงทุน VC ซึ่งภายใต้เกณฑ์ดังกล่าว ทั้งทางสรรพากรและ สวทช. ก็เห็นด้วย อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก พรฎ. สิทธิประโยชน์ฉบับใหม่นี้มีการจำกัดขอบเขตของธุรกิจ ทำให้ผู้กำหนดนโยบายบางกลุ่มไม่เห็นด้วยเท่าไรนัก เนื่องจากมองว่าภาครัฐควรให้การสนับสนุน SMEs อย่างทั่วถึง ซึ่งข้อขัดแย้งนี้ทำให้การ</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p>อนุมัติ พรฎ. ดังกล่าวล่าช้าไป จนกระทั่งในปี 2559 จึงได้มีการออก พรฎ. ออกตามความในประมวลรัษฎากรฯ (ฉบับที่ 597) พ.ศ. 2559</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ปัจจุบัน แนวโน้มการทำธุรกิจในประเทศไทยเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมมากขึ้น ซึ่งปัจจัยนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ผลักดันให้มีการจัดตั้งกองทุน VC เพิ่มขึ้นเช่นกัน</li> <li>● รูปแบบของ VC ที่ทาง สศค. อยากให้เกิดขึ้น คือ การจัดตั้งบริษัทร่วมลงทุน (CVC) มากกว่า เพราะมองว่า CVC จะมีประโยชน์ต่อ SMEs ในระยะยาวได้มากกว่ากองทุน VC ปกติ เพราะ CVC สามารถช่วยบ่มเพาะธุรกิจในระยะยาว จนถึงระดับที่ธุรกิจนั้นอาจมาสนับสนุนกิจการหลักของ CVC ได้ ในขณะที่กองทุน VC ทั่วไปมักมีข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการลงทุนที่สั้นกว่า เนื่องจากผู้บริหารกองทุนต้องพยายามทำกำไรให้นักลงทุนอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การสนับสนุนของกองทุน VC ทั่วไปจึงมักจะถึงแค่ระยะที่ธุรกิจสามารถขายและทำกำไรให้นักลงทุนได้มากกว่า</li> <li>● อุปสรรคสำคัญของหน่วยงานภาครัฐในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกคือ พรบ. งบประมาณ เนื่องด้วยหน่วยงานภาครัฐต้องรับผิดชอบและรายงานการใช้งบประมาณของตนเอง และกฎหมายก็ไม่ได้เปิดช่องให้หน่วยงานภาครัฐทำการลงทุนที่มีความเสี่ยงได้มากนัก ดังนั้น แม้ว่าจะได้รับการจัดสรรงบประมาณแต่ก็ไม่สามารถนำมาจัดตั้งกองทุน VC เพื่อสนับสนุน SMEs นอกเสียจากจะมี พรบ. ของหน่วยงานที่เปิดช่องให้ทำได้ เช่น สสว. เป็นต้น แต่ทั้งนี้ กฎหมายดังกล่าวก็มักจะระบุถึงแค่อำนาจเบื้องต้น แต่ไม่ได้ลงรายละเอียดถึงขั้นตอนและกระบวนการในการลงทุน ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงว่าการกระทำบางอย่างอาจถูกต้องหรือไม่ถูกต้องก็ได้ ซึ่งก็จะกลายมาเป็นประเด็นสำคัญเมื่อหน่วยงานต้องได้รับการตรวจสอบโดย สตง.</li> <li>● ข้อเสนอแนะของทาง สศค. คือ 1) ให้จัดตั้งหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม โดยเฉพาะ โดยมีคนจากทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญด้านการลงทุนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีโดยเฉพาะ 2) ปรับแก้หรือออกกฎหมายให้องค์กรดังกล่าวสามารถลงทุนในกิจการที่มีความเสี่ยงสูงอย่างพวก SMEs และ Startups ได้ โดยที่การขาดทุนที่เกิดจากการการลงทุนจะไม่ก่อให้เกิดพันธะหรือบทลงโทษแก่หน่วยงานดังกล่าวไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม เพราะการลงทุนในกิจการกลุ่มนี้ย่อมมีโอกาสที่จะขาดทุนได้สูงอยู่แล้ว</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
<p>3. สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (กลต.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทาง กลต. จะดูแลเฉพาะในส่วนของ Equity Crowdfunding เท่านั้น ส่วน Crowdfunding รูปแบบอื่นๆ จะอยู่ภายใต้หน่วยงานอื่นๆ เช่น ธปท. และกระทรวงพาณิชย์</li> <li>● สำหรับผู้ที่สนใจก็ต้องจดทะเบียนกับ กลต. เพื่อให้ กลต. พิจารณา ซึ่งผู้ประกอบการต้องทำให้ชัดเจนว่ารูปแบบการให้บริการเป็นอย่างไร</li> <li>● ประเด็นที่ทาง กลต. เป็นห่วงคือเรื่องความเข้าใจของนักลงทุนต่อความเสี่ยงของการลงทุนผ่าน Crowdfunding ซึ่งปกติแล้วจะมีความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูง เพราะบริษัทที่เลือกมาระดมทุนด้วยช่องทางนี้มีมักเป็นบริษัทที่ยังมีความมั่นคงในระดับต่ำ</li> <li>● เนื่องจาก Crowdfunding เป็นช่องทางที่จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กมีช่องทางการระดมทุนมากขึ้น ดังนั้นคุณสมบัติของผู้ขอระดมทุนและเกณฑ์ในการกำกับดูแลจึงไม่เข้มงวดมากนัก ทำให้ตัวระบบเองก็มีความเสี่ยงสูงกว่าสำหรับนักลงทุนเมื่อเทียบกับการลงทุนในช่องทางอื่นๆ</li> <li>● กลต. ไม่ได้มีอำนาจในการคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้ามาขอระดมทุนโดยตรง แต่จะเป็นการกำกับดูแลผ่านผู้ให้บริการ Crowdfunding portal มากกว่า เช่น การส่งเสริมให้ผู้ให้บริการ Crowdfunding portal ให้ความรู้แก่ทั้งนักลงทุนและผู้ประกอบการ และเปิดเผยข้อมูลที่เป็นประโยชน์ให้แก่ผู้ใช้งานด้วย</li> <li>● ส่วนทางฝั่งนักลงทุน กลต. ก็ได้วางเกณฑ์กำกับไว้อย่างหลวมๆ โดยมีข้อกำหนดเกี่ยวกับปริมาณการลงทุนที่นักลงทุนแต่ละรายสามารถลงทุนได้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความสามารถและความเหมาะสมของนักลงทุนแต่ละราย ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้ความเสี่ยงมากเกินไป</li> <li>● ทาง กลต. กังวลกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นต่อนักลงทุนรายย่อยมากกว่า เพราะมีศักยภาพในการรับความเสี่ยงได้ต่ำ ส่วนนักลงทุนที่มีความสามารถในการลงทุนสูง อย่างเช่น สถาบันการเงิน หรือผู้ลงทุนที่มีประสบการณ์ทางธุรกิจ ฯลฯ ก็จะมีข้อจำกัดที่น้อยลง โดยนักลงทุนเหล่านี้ต้อง self-declared โดยแสดงเอกสารต่างๆ เพื่อยืนยันสถานะถึงจะลงทุนได้</li> <li>● ทาง กลต. ได้วางกำหนดระเบียบของบริษัทที่มาขอระดมทุนด้วยช่องทาง Crowdfunding ไว้อย่างกว้างๆ คือ ต้องเป็นบริษัทไทย และต้องมีวัตถุประสงค์ในการระดมทุนที่แจ้งให้สาธารณะทราบ ส่วนข้อกำหนดอื่นๆ จะให้สิทธิแก่ผู้ให้บริการ crowdfunding portal กำหนดเอง</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ปัญหาหลักที่ทำให้ Crowdfunding ยังไม่เกิดขึ้นและแพร่หลายในประเทศไทยเพราะติดเรื่องบุคคลที่จะทำหน้าที่ถือเงิน ซึ่งทาง กต. เองก็พยายามดำเนินการแก้ไขอยู่ โดยพัฒนาเครื่องมือต่างๆ เช่น smart contract เข้ามาช่วย</li> <li>● ส่วนการเก็บข้อมูล ทาง กต. กำหนดให้ผู้ประกอบการที่เสนอขายหลักทรัพย์เพื่อระดมทุน (issuers) ต้องรายงานผลการเสนอขายเมื่อการระดมทุนสำเร็จ ส่วนผู้ให้บริการ Crowdfunding portal ก็ต้องรายงานผลการดำเนินงานให้แก่ กต.</li> <li>● สำหรับพวก PE และ VC ทาง กต. ก็ได้ออกระเบียบเรื่องของ PE Trust Fund ส่วนการลงทุนที่เป็นรูปแบบของ CVC ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับทาง กต. เลย</li> <li>● ปัญหาคือนักลงทุนต้องเสียภาษี 2 ครั้ง (double tax) ดังนั้น ทาง กต. จึงได้ออกเครื่องมือ PE trust fund เพื่อให้ให้นักลงทุนรวมตัวกันลงทุนได้ โดยที่รายได้จากกองทุนดังกล่าวไม่ต้องเสียภาษี แต่ต้องไม่ทำ Private trust หรือการทำกองทุนเพื่อจัดการทรัพย์สินส่วนบุคคลเพื่อหลีกเลี่ยงภาษี ดังนั้น จึงมีข้อกำหนดที่ว่ากองทุน PE trust จะต้องมียกลงทุนมากกว่า 2 รายแต่ไม่เกิน 10 ราย</li> <li>● แต่ประเทศไทยก็ยังไม่มีการจัดตั้งกองทุน PE trust มากนัก เพราะกฎหมายบังคับให้กองทุนต้องมี trustee ซึ่งก็มักจะเก็บค่า commission สูงเพราะมีต้นทุนและความเสี่ยงในการดำเนินงานสูง</li> </ul>
<p>4. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● กรมพัฒนาธุรกิจการค้ามีพันธกิจหลักเป็นการสนับสนุนการประกอบการของ SMEs ในประเทศไทย โดยจะดูแลในเรื่องของการจดทะเบียนการค้า</li> <li>● มาตรการหนึ่งที่ช่วยผู้ประกอบการ SMEs คือการออกกฎหมาย พรบ. หลักประกันทางธุรกิจ ซึ่งอนุญาตให้ผู้ประกอบการเอามูลค่าธุรกิจของตนเองมาจดทะเบียนเป็นหลักประกันได้</li> <li>● แต่ปัจจุบันยังไม่มีธุรกิจที่มาจดทะเบียนหลักประกันมากนัก โดยคาดว่าน่าจะมีสาเหตุมาจากการประเมินมูลค่าของธุรกิจที่ยังมีความยากสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งประเทศไทยก็ยังไม่มีการมีตัวอย่างของการประเมินมูลค่าธุรกิจ SMEs ที่มากพอที่จะจัดทำให้เป็นมาตรฐานได้ รวมถึงยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจเพียงพอด้วย</li> <li>● ทางกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเห็นว่าการสนับสนุนเรื่ององค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจเป็นสิ่งจำเป็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สสว. ควร</li> </ul>



หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p>ผลักดันอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากแนวทางดังกล่าวจะช่วยให้ SMEs ของไทยมีศักยภาพในระยะยาวได้</p>
<p>5. บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● บทบาทหน้าที่หลักของ บสย. คือการค้ำประกันเงินกู้ให้กับผู้ประกอบการที่มาขอสินเชื่อจากธนาคาร แต่มีข้อจำกัดด้านหลักทรัพย์ค้ำประกันที่ไม่เพียงพอ ซึ่ง บสย. ก็จะมาช่วยสนับสนุนในส่วนดังกล่าวเพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการสามารถขอสินเชื่อจากทางธนาคารได้</li> <li>● ในช่วงแรกของการให้บริการ ทาง บสย. มีการดำเนินงานในรูปแบบของการคัดกรองผู้ประกอบการเองทั้งหมด ซึ่งกระบวนการดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลา ทำให้เกิดปัญหาความเชื่อช้าในการพิจารณาและยังเข้าซ้อนกับการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์เองด้วย ดังนั้น ในระยะต่อมา ทาง บสย. จึงได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานเป็นการแบ่งปันความเสี่ยงกับภาคธนาคาร โดยธนาคารก็จะส่งลูกค้าที่มีความเป็นไปได้ในการอนุมัติสินเชื่อมาให้แก่ บสย. เพื่อให้ บสย. พิจารณาอนุมัติเป็นรายไป</li> <li>● มองว่าธุรกิจ Startups เป็นอะไรที่ใหม่และมีความหลากหลาย ซึ่งตลาดของธุรกิจประเภทนี้ก็ยังไม่ได้กว้างมากและต้องใช้เวลาในการพัฒนา</li> <li>● เงินทุนรูปแบบของสินเชื่อจะเหมาะกับธุรกิจที่มีการดำเนินการมาแล้วในระยะหนึ่งมากกว่า ซึ่งสำหรับธุรกิจ Startups ที่อยู่ใน seed stage หรือช่วงที่ยังมีแค่ไอเดียและความคิดเกี่ยวกับธุรกิจจึงยังไม่เหมาะกับช่องทางนี้เท่าไรนัก</li> <li>● ทาง บสย. มีมาตรการเพื่อรองรับกลุ่มธุรกิจ Startups โดยได้มีการจัดสินเชื่อสำหรับ Startups ที่มีข้อกำหนดว่าต้องเป็น SMEs ที่ดำเนินการมาไม่ต่ำกว่า 3 ปี และต้องเข้าร่วมการอบรม ซึ่งทาง บสย. ก็จะประสานกับหน่วยงานอื่นๆ ที่มีการจัดหลักสูตรอบรม เช่น มหาวิทยาลัย ซึ่งจะเห็นได้ว่า บสย. ยังคงมีกลุ่มเป้าหมายเป็น SMEs ที่มีประสบการณ์มากกว่า ไม่ใช่ธุรกิจ Startups อย่างที่เห็นในตลาด</li> <li>● ทาง บสย. พยายามจะช่วยในกลุ่มที่รัฐต้องการสนับสนุน โดย สสว. จะช่วยค้ำประกันเพื่อให้ธนาคารมีความสบายใจที่จะปล่อยสินเชื่อมากขึ้น แต่ปัจจุบันธนาคารก็ยังไม่กล้าปล่อยให้ผู้ประกอบการมากนักเพราะยังกังวลเรื่องความเสี่ยงอยู่</li> <li>● บสย. มีการดำเนินงานตามนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมความรู้ด้านการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ เช่น การทำบัญชี การบริหารเงิน ภาษี เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ในการบริหารจัดการเงินมากขึ้น</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทาง บสย. ก็ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆ ในการให้ความรู้เรื่องเทคโนโลยีทางการเงิน แต่ บสย. เองก็ยังไม่รู้จักแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก ปัจจุบันยังอยู่ในช่วงของการศึกษาหาความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมในการตอบสนองต่อนโยบายต่างๆ ในอนาคตมากกว่า</li> <li>● ด้วยบทบาทของ บสย. เองก็ไม่แน่ชัดว่าขอบเขตของความรับผิดชอบและอำนาจที่ทำได้ในการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือก โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางการเงินเป็นอย่างไร</li> </ul>
6. สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มองว่าผู้ประกอบการ SMEs มีอยู่ 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่มีความพร้อม และกลุ่มที่ไม่มีความพร้อม โดย 2 กลุ่มนี้จะแตกต่างกันในแง่ของความต้องการในการทำบัญชี ทักษะคิดในการเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งจะส่งผลต่อการความยากง่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน</li> <li>● มองว่าการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยยังคงมีอุปสรรคค่อนข้างมาก เนื่องจากสภาพแวดล้อมของไทยและความพร้อมของนักลงทุนยังค่อนข้างต่ำ โดยปัจจัยที่ขาดคือความเข้าใจในการลงทุน และความเชื่อถือซึ่งกันและกันระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุน</li> <li>● ภาครัฐควรสนับสนุนด้านการสร้างความรู้ความเข้าใจ ในประเด็นของการดำเนินธุรกิจ การบริหารเงิน และระเบียบด้านกฎหมาย</li> <li>● รัฐสามารถสนับสนุนเงินทุนแก่ SMEs โดยตรงได้ ซึ่งอาจจะเป็นรูปแบบของเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยจะต้องมีเงื่อนไขกำหนดด้วย เช่น การทำบัญชีให้ถูกต้องตามมาตรฐาน การยื่นภาษีอย่างถูกต้อง และการเข้าอบรมในหลักสูตรที่จัดทำขึ้นเพื่อสร้างความพร้อมและความรู้ความสามารถให้แก่ตนเอง</li> </ul>
7. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มองว่า Alternative finance คงจะเกิดขึ้นได้จริงในประเทศไทยได้ยากและคิดว่าไม่สามารถสนับสนุนเงินทุนให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมของไทยได้</li> <li>● มองว่า Startups หรือธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องในเมืองไทย ยังมีความสามารถในการเจริญเติบโตน้อย เนื่องจากคนไทยยังไม่มีความสามารถในด้านนี้ รวมถึงไม่แน่ใจว่า Startups ต่างๆที่ใช้เทคโนโลยีเป็นหลักจะยั่งยืนแค่ไหน เพราะมองว่าเป็นธุรกิจที่ไม่เชื่อมโยงกับภาคการผลิตจริง</li> <li>● ควรมีกองทุนที่สนับสนุนเงินทุน ซึ่งควรมาจากงบประมาณของรัฐบาล โดยตรงก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นจึงเป็นธนาคารของรัฐบาล เช่น ธกส. EXIM bank หรือ SME bank จากนั้นจึงค่อยเป็นภาคเอกชน</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ผู้ประกอบการไทยยังไม่มีความพร้อมสำหรับการระดมทุนที่เพียงพอ จึงควรมีการจัดทำมาตรการเพื่อเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการให้ในหลายๆ ด้าน ทั้งการให้ความรู้ในเรื่องของการดำเนินธุรกิจ และความรู้เกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับทางกฎหมาย เป็นต้น</li> </ul>

● กลุ่มสถาบันการเงินและเจ้าของทุน

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
1. สถาบันการเงินและเจ้าของทุน 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Equity crowdfunding กำลังถูกพัฒนาขึ้นมาโดยความร่วมมือของ กลต. และผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น Funding portal ต่างๆ เพื่อหารูปแบบของ Crowdfunding ที่เหมาะสมกับประเทศไทยที่สุด</li> <li>● ปัญหาหลักๆ คือ เรื่องของกฎหมายควบคุมบัญชีที่ใช้ในการเก็บเงินลงทุน (Escrow account)</li> <li>● Crowdfunding แต่ละแบบ มีลักษณะของนักลงทุนและผู้ต้องการระดมทุนที่ต่างกัน</li> <li>● ในกรณีของ Reward-based เจ้าของเงินทุนจะเป็น ผู้ซื้อ กล่าวคือเป็นผู้ต้องการสินค้าเท่านั้น ส่วนธุรกิจก็ต้องการเงินทุนที่เพียงพอสำหรับผลิตสินค้านั้นเท่านั้น ไม่ได้มองในระยะยาวมากนัก</li> <li>● ในกรณีของ Equity-based เจ้าของเงินทุนจะเป็น นักลงทุนที่เล็งเห็นถึงความสามารถในการเจริญเติบโตของธุรกิจ ซึ่งจะทำการให้กับตนเองได้ในระยะยาว ส่วนธุรกิจจะพิจารณาถึงการสร้าง เครือข่ายทางธุรกิจจากนักลงทุน ซึ่งจะช่วยเหลือการต่อยอดธุรกิจในอนาคตได้</li> <li>● ไม่เห็นด้วยกับการจัดตั้งตลาดหุ้นสำหรับ Startups เนื่องจากมองว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงทรัพยากร นอกจากนั้นยังสามารถเกิด Adverse selection ได้ทั้งในตลาดแรกและตลาดรอง</li> <li>● มองว่า Crowdfunding จะช่วยในการจับคู่ธุรกิจกับนักลงทุนที่สนใจในอุตสาหกรรมที่ธุรกิจนั้นๆ ทำอยู่ได้ดีขึ้น</li> <li>● ควรมีการจำกัดความเสี่ยงในการเกิดการหลอกลวงของผู้ต้องการระดมทุนได้ผ่านการทำ Due diligence เพื่อยืนยันการมีอยู่ของธุรกิจ ตรวจสอบความถูกต้องของบัญชีและข้อสัญญาต่างๆ เป็นต้น หรือดูตัวอย่างจากประเทศต่างๆ ในการควบคุมความเสี่ยงดังกล่าว และนำมาปรับใช้</li> <li>● ไม่เห็นด้วยกับการกำหนดจำนวนเงินขั้นสูงที่นักลงทุนทั่วไปลงทุนได้ผ่านระบบ Crowdfunding ข้อกำหนดนั้นจะทำให้นักลงทุนจำนวนมากไม่สามารถลงทุนตามจำนวนที่ต้องการได้ กลต.ควรกำหนดกฎเกณฑ์รูปแบบอื่นที่ช่วยให้นักลงทุนที่ไม่ใช่ Accredited investors ลงทุนได้มากขึ้น</li> </ul>
2. สถาบันการเงินและเจ้าของทุน 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มีการร่วมมือกับ กลต.ในการจัดตั้ง Equity-based crowdfunding platform ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดบริการได้เร็วขึ้น</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มองว่าปัจจุบัน Crowdfunding ในประเทศไทยเพิ่งเริ่มต้น และคงใช้เวลาอีกนานพอสมควรกว่าที่คนไทยจะรู้จัก และพร้อมที่จะลงทุนและระดมทุนผ่าน Crowdfunding อย่างแพร่หลาย</li> <li>● ในกรณีของ Equity-based crowdfunding ถ้าหากเปิดบริการได้จริง ก็จะต้องมีการกลั่นกรองทั้งผู้ประกอบการและนักลงทุนที่ละเอียด เช่น ต้องมีการแสดงหลักฐานยืนยันตัวตน Accredited investor จะถูกถามคำถามประมาณ 10-12 ข้อเพื่อวัดความเข้าใจในการลงทุนผ่าน Crowdfunding และจะมีการเก็บข้อมูลที่ละเอียดขึ้นเมื่อมีการตัดสินใจลงทุนจริงๆ เป็นต้น</li> </ul>
<p>3. สถาบันการเงินและเจ้าของทุน 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ในส่วนของธนาคาร คิดว่ากลุ่มธุรกิจ Startups ยังมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง และผู้ประกอบการ Startups ของไทยยังไม่มีความเพียงพอ</li> <li>● ปัญหาที่ธนาคารพบในผู้ประกอบการ SMEs ที่มาขอสินเชื่อส่วนใหญ่คือ ขาดวินัยทางการเงิน มีแผนธุรกิจไม่ชัดเจน และมีภาระหนี้เยอะ ทำให้ธนาคารเลือกที่จะไม่อนุมัติเงินกู้ให้</li> <li>● ธนาคารเองไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs เนื่องจากมีความเสี่ยงสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเงินฝากของลูกค้าธนาคาร และยังติดข้อจำกัดตามระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทย</li> <li>● รัฐบาลควรช่วยสนับสนุนธุรกิจ SMEs ในการสร้าง ecosystem ที่เอื้อต่อการพัฒนาตัวเองของธุรกิจ และสนับสนุนด้านการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ</li> </ul>
<p>4. สถาบันการเงินและเจ้าของทุน 4</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● มองว่ารัฐบาลยังไม่ได้มีความเข้าใจที่ดีพอในเรื่องของแหล่งเงินทุนทางเลือก ไม่ว่าจะเป็น Venture capital หรือ Private equity อีกทั้งยังมองปัญหาผิดจุด ว่าการที่ Startups ไทยไม่ประสบความสำเร็จเป็นเพราะการขาดแหล่งเงินทุน</li> <li>● การที่ Startups ในเมืองไทยไม่สามารถเจริญเติบโตได้น่าจะมาจากปัญหาการขาดบุคลากรที่มีทักษะมากกว่า เช่น นักเขียนโปรแกรม เป็นต้น</li> <li>● แนวทางการแก้ไขของรัฐบาลที่จะจัดตั้งกองทุนต่างๆ เพื่อให้สนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ Startups อาจไม่เหมาะสมนักเนื่องจากธุรกิจ Startups มักมีความเสี่ยงสูง ซึ่งการเอาเงินภาษีของประชาชนมาใช้ลงทุนคงไม่ดีนัก นอกจากนี้ยังอาจมีการเกิดปัญหาคอร์รัปชันได้</li> <li>● สิ่งที่รัฐควรทำคือการสนับสนุนให้แรงงานที่มีความสามารถจากต่างชาติเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้ โดยเฉพาะกลุ่มนักเขียนโปรแกรมที่ไทยยังขาดแคลนอยู่</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● อีกประเด็นที่รัฐควรช่วยเหลือคือการปรับแก้ระเบียบและกฎเกณฑ์ในการจัดตั้งบริษัท การขอระดมทุน ให้ง่ายและเหมาะสมกับความเป็นจริงของสภาพธุรกิจ SMEs มากขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการจะสามารถดำเนินการและพัฒนาตัวเองได้</li> <li>● ไม่เห็นด้วยกับการตั้งตลาดหุ้นสำหรับ Startups เนื่องจากมองว่าจะทำให้เกิดปัญหา Adverse selection กล่าวคือ Startups ที่จำเป็นต้องระดมทุนผ่านตลาดหุ้นสำหรับ Startups น่าจะเป็นธุรกิจที่ไม่ดีนัก ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนรูปแบบ venture capital ซึ่งเหมาะสมสำหรับ Startups มากที่สุดได้</li> <li>● ในด้านของนักลงทุนเองก็ยังไม่มีความพร้อม ซึ่งคาดว่าหากเปิดตลาดหุ้นใหม่ขึ้นมา ก็ยังมีนักลงทุนที่ยังขาดประสบการณ์หรือความเชี่ยวชาญ ดังนั้น ตลาดหุ้นดังกล่าวอาจทำให้ Startups และเงินทุนที่ไม่มีประสิทธิภาพมาเจอกัน และจะส่งผลเสียมากกว่าผลดี หนึ่งในผลเสียนี้คือ เนื่องจากมี Startups และเงินทุนที่ไร้ประสิทธิภาพมากขึ้น ในขณะที่ทรัพยากรมีเท่าเดิม สิ่งนี้จะทำให้ทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตต่างๆมีราคาแพงขึ้น โดยไม่ได้ผลตอบแทนที่ควรจะเป็น</li> <li>● หากภาครัฐอยากช่วยเหลือ ก็ควรทำออกมาในรูปแบบของมาตรการภาษี ซึ่งจะช่วยให้ดึงดูดนักลงทุนที่มีคุณภาพและมีความสามารถมาลงทุนในธุรกิจ SMEs มากยิ่งขึ้น</li> </ul>
<p>5. สถาบันการเงินและเจ้าของทุน 5</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SMEs มีเงินทุนจดทะเบียนจำกัด เมื่อจะขยายกิจการก็จะมีธนาคารเป็นช่องทางระดมทุนหลัก แต่ในปัจจุบันเริ่มเห็นแนวโน้มการเข้ามาของเงินทุนในรูปแบบร่วมลงทุนมากขึ้น ซึ่ง SMEs เองก็ต้องทำให้ตัวเองมีศักยภาพและความน่าสนใจจึงจะดึงดูดแหล่งเงินทุนนี้ได้</li> <li>● ธุรกิจจำพวก Startups นั้นมีอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วยสาเหตุ 4 ประการ ได้แก่ การที่ธุรกิจยังไม่มีผลประกอบการ ไม่มีงบการเงินในอดีต และยอดขายยังไม่เติบโต นอกจากนี้ก็ยังคงเผชิญกับต้นทุนและการแข่งขันสูง ทำให้ธุรกิจเหล่านี้ยังไม่มีกำไร ดังนั้น งบการเงินก็ยังไม่แข็งแรงพอที่จะขอสินเชื่อจากธนาคาร</li> <li>● ในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา SMEs ก็เริ่มมีการปรับตัวให้ตรงกับระเบียบที่รัฐกำหนด เช่น การทำบัญชีเดียวที่เป็นมาตรฐานเพื่อให้รัฐรับเข้าสู่ระบบ ซึ่งก็จะช่วยให้ได้รับการพิจารณาสินเชื่อจากทางธนาคารของรัฐมากขึ้น</li> <li>● ทางธนาคารให้โอกาสทั้ง SMEs และ Startups แต่สัดส่วนของ Startups อาจจะน้อยกว่าเพราะมีธุรกิจที่มีความเหมาะสมกับสินเชื่อธนาคารน้อยกว่า</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ปัจจัยที่ทางธนาคารใช้ในการพิจารณาว่าจะอนุมัติสินเชื่อให้แก่ SMEs หรือไม่ประกอบด้วยรูปแบบธุรกิจ ความสามารถในการหารายได้ ความสามารถในการชำระหนี้ งบการเงิน ผลการประเมินของเครดิตบูโร และฐานะผู้ค้ำประกัน</li> <li>● มองว่าธุรกิจ SMEs โดยทั่วไปต้องมีความพร้อมทั้งหมด 3 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการเงิน 2) ด้านตลาดหรือผู้บริโภค และ 3) ด้านการผลิตและบริหารจัดการ ซึ่งในบางครั้ง SMEs ก็ไม่ได้มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน บางรายอาจมีสินค้า มีฐานลูกค้า แต่การใช้เงินยังผิดโครงสร้าง ทำให้มีปัญหา ดังนั้น จึงมองว่าควรมีการให้ความรู้แบบบูรณาการแก่ SMEs โดยให้หน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ มาร่วมมือกันและจัดหลักสูตรที่ครบถ้วนและครอบคลุมให้แก่ SMEs</li> <li>● สำหรับทางธนาคารก็มีการให้ความรู้ด้านการเงินแบบกว้างๆ และมีการช่วยจับคู่ธุรกิจบ้าง นอกจากนี้ ก็มีเครื่องมืออื่นๆ ที่เข้ามาช่วยลดความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการ เช่น การขายประกัน ซึ่งจะช่วยในกรณีที่ผู้ประกอบการส่งสินค้าไปแล้ว แต่ทางผู้ซื้อไม่ยอมจ่ายเงินหรือจ่ายเงินล่าช้า ทางธนาคารก็จะรับความเสี่ยงตรงนี้แทน เป็นต้น</li> <li>● มองว่า สสว. ควรเป็นหน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่ดึงหลายๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs เช่น กระทรวงอุตสาหกรรมซึ่งเชี่ยวชาญในด้านการผลิต กระทรวงพาณิชย์ที่เชี่ยวชาญในด้านการค้าและการตลาด สถาบันการเงินของรัฐหรือเอกชนที่เชี่ยวชาญด้านการเงินมารวมมือกันเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ หรืออาจร่วมมือกับมหาวิทยาลัยในแต่ละจังหวัดที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเข้าไปขอความรู้และคำแนะนำได้</li> <li>● อีกประเด็นหนึ่งก็คือคิดว่า SMEs ควรได้รับการสนับสนุนคือความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มความเปลี่ยนแปลงในอนาคต เพื่อที่จะได้วางแผนและลงทุนในธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากเห็นว่า SMEs ส่วนใหญ่มักดำเนินธุรกิจตามความเคยชิน และปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ในปัจจุบันมากกว่า แต่ยังขาดการวางแผนในระยะยาว</li> <li>● สสว. อาจจัดให้มีที่ปรึกษาคอยประกบและให้คำแนะนำแก่ SMEs ซึ่งอัตราส่วนของที่ปรึกษาต่อจำนวนผู้ประกอบการอาจปรับเปลี่ยนตามความพร้อมของผู้ประกอบการในแต่ละระยะ โดยอาจจะเน้นอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดีในอนาคตได้</li> </ul>

● กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
1. SME A	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ใช้เงินทุนส่วนตัวของหุ้นส่วน เงินทุนหมุนเวียนจากบริษัทแม่ และเงินที่ได้จากการชนะโครงการประกวดแผนธุรกิจกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ</li> <li>● ไม่ได้มีความต้องการเงินทุนเป็นพิเศษ เนื่องจากรายได้จากการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันสามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เคยขอสินเชื่อจากทางธนาคารแต่พบปัญหาด้านความล่าช้าในการดำเนินงานของสถาบันการเงิน ขาดประวัติการกู้ยืม และการขอผู้มีต้นทุนแฝงอื่นๆ</li> <li>● ต้องการหุ้นส่วนหรือนักลงทุนที่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในด้านการวางแผนพัฒนาธุรกิจและสร้างเครือข่ายเพื่อที่จะขยายตลาดในอนาคต</li> <li>● เลือกระดมทุนจากนักลงทุนบุคคลเพราะมีข้อดีด้านการให้คำปรึกษาและการเป็นเครือข่ายทางธุรกิจ</li> <li>● ไม่เลือกระดมทุนผ่านช่องทาง crowdfunding เพราะมองว่านักลงทุนจากช่องทางดังกล่าวไม่ได้มีความสนใจในการพัฒนาธุรกิจระยะยาว และมีความคาดหวังที่ไม่สอดคล้องกัน</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● คิดว่ารัฐควรสนับสนุนเรื่องการจับคู่ภาคธุรกิจที่มีความสนใจตรงกันเพื่อให้เกิดการขยายฐานลูกค้าและนักลงทุน</li> <li>● รัฐบาลควรจัดทำแนวทางการสนับสนุน SMEs ที่คล้ายคลึงกับประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย คือ มีเงินทุนสนับสนุนขั้นต่ำให้แก่ธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น และหลังจากนั้นรัฐบาลอาจกำหนดเป้าหมายการดำเนินงานเป็นระยะ หากธุรกิจใดสามารถดำเนินการหรือสร้างรายได้ตามเป้าหมายก็จะได้รับเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาธุรกิจต่อไป</li> <li>● ธนาคารพาณิชย์ควรปรับเปลี่ยนแนวทางการพิจารณาอนุมัติเงินทุนให้แก่ภาคธุรกิจ โดยปรับเปลี่ยนข้อบังคับต่างๆ เช่น ประเภทหลักทรัพย์ค้ำประกัน ให้มีความทันสมัยและตรงต่อสภาพการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน</li> </ul>
2. SME B	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เงินลงทุน และเงินทุนหมุนเวียนที่บริษัทใช้ในระยะเวลาแรกมาจากเงินทุนส่วนตัวของผู้ก่อตั้ง รวมถึงได้รับเงินทุนและคำปรึกษาจากการชนะโครงการประกวดแผนธุรกิจกับหน่วยงานภาครัฐ และโครงการของภาคเอกชน</li> <li>● ปัจจุบันเริ่มมีรายได้ที่นำมาใช้หมุนเวียนดำเนินงานต่อ และสามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้</li> <li>● บริษัทได้ระดมทุนเพิ่ม โดยได้รับเงินทุนจาก Corporate venture capital เพื่อนำมาสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน และรองรับการเจริญเติบโตในอนาคต</li> </ul>



หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เคยความคิดที่จะขอสินเชื่อจากธนาคาร แต่ธุรกิจมีความเสี่ยงสูง ไม่มีสินทรัพย์ที่มีตัวตนไปค้ำประกัน และช่วงแรกยังไม่มีการแสวงหาเงินสดที่แน่นอน ทำให้ช่องทางการกู้ผ่านธนาคารเป็นไปได้ยาก</li> <li>● นอกจากนั้น ยังมองว่าการใช้ ทรัพย์สินทางปัญญาเป็นเครื่องค้ำประกันมักถูกมองข้าม และมีความยากในการประเมินราคา</li> <li>● มองการระดมทุนผ่าน Corporate venture capital เป็นโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อขยายเครือข่ายและรองรับความเป็นไปได้ในการเจริญเติบโตในอนาคต</li> <li>● Corporate venture capital ยังช่วยในเรื่องความคล่องตัวในการบริหารและตัดสินใจ เทียบกับการขายหุ้นต่อสาธารณะ</li> <li>● ไม่เลือกระดมทุนผ่านช่องทาง crowdfunding เนื่องจากด้วยธรรมชาติของธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง การขายหุ้นให้กับคนหมู่มากจึงมีความเสี่ยงที่จะทำให้ความน่าเชื่อถือของบริษัทเสียหายในกรณีที่บริษัทเกิดล้มเหลว หรือเปลี่ยนแผนการดำเนินการ</li> <li>● นอกจากนั้น การควบคุมและรักษาเครดิตทั้งในฝั่งของผู้กู้ยืมและผู้ให้กู้ยืมเป็นไปได้ยาก เนื่องจากธุรกรรมทางการเงินเกิดขึ้นผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และไม่ได้รู้จักกันเป็นการส่วนตัวจริงๆ</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● มองว่าภาครัฐควรเปิดโอกาสให้ธุรกิจของเอกชนเข้าไปทำงานให้กับโครงการของรัฐบาล จัดให้มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรม และไม่ผูกขาดโครงการของรัฐบาลให้กับผู้ประกอบการรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย</li> <li>● รัฐบาลควรสนับสนุนการสร้างเครือข่ายทั้งระหว่างหน่วยงานรัฐบาลกับธุรกิจ และกองทุนเอกชนกับธุรกิจ รวมถึงธุรกิจด้วยกันเอง</li> </ul>
3.SME C	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เงินทุนที่ใช้ในการจัดตั้งบริษัทมาจากเงินทุนส่วนตัวของผู้ก่อตั้ง จากบริษัทแม่ และจากบริษัทที่เข้ามาถือหุ้นในรูปของ Joint venture</li> <li>● เงินทุนหมุนเวียนในปัจจุบันมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทเอง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนที่จะระดมทุนเพิ่มในอนาคต</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เคยขอสินเชื่อจากธนาคาร เพื่อนำมาสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน แต่ต้องนำทรัพย์สินส่วนตัวไปค้ำประกัน ทำให้มีความเสี่ยงสูงหากธุรกิจล้มเหลว</li> <li>● มองว่า Venture capital หรือ Corporate venture capital เป็นทางเลือกที่ดีในการระดมทุน เนื่องจาก นอกจากจะได้รับเงินทุนแล้ว ยังได้รับคำปรึกษาที่ต่อเนื่องทั้งในแง่ของการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการระดมทุนในรอบต่อๆมา รวมถึงการเสนอขายหุ้นต่อ Venture capital ที่ใหญ่ขึ้น หรือต่อสาธารณะเมื่อถึงเวลา อีกทั้งยังได้พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสนับสนุนการเจริญเติบโตในอนาคต</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ยังมีความกังวลในเรื่องของข้อตกลงต่างๆ (Term sheet) จากการระดมทุนผ่าน Venture capital ในเมืองไทย โดยเฉพาะตอนที่พิจารณาเสนอขายหุ้นต่อสาธารณะ กฎหมายที่รองรับยังไม่ชัดเจนนัก ทำให้การดึงดูด Venture capital ให้มาลงทุนในธุรกิจเป็นไปได้ยากขึ้น</li> <li>● เข้าใจว่ารูปแบบการดำเนินการของ Crowdfunding ยังไม่ชัดเจน รวมถึงกฎหมายยังไม่ออกมาอย่างเป็นทางการ</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เห็นด้วยกับการมีทุนให้เปล่าของรัฐบาล แต่จะเพียงพอสำหรับแค่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น และการระดมทุนในรอบถัดไปควรเป็นหน้าที่ของเอกชน ที่จะสนับสนุนธุรกิจต่อไป มิฉะนั้นจะสามารถเกิดการคอร์รัปชัน หรือความไม่โปร่งใสในการสนับสนุนเงินทุน</li> <li>● รัฐบาลควรเปิดเวทีเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจได้เจอกับแหล่งเงินทุนเอกชน</li> <li>● การทำงานของแต่ละกระทรวงยังไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน</li> <li>● การเข้ามาของ Startups ต่างประเทศอาจเป็นภัยคุกคามต่อ Startups ไทย ถ้ารัฐบาลไม่มีการเก็บภาษี Startups ต่างชาติเหล่านั้นอย่างเหมาะสม หรือสนับสนุนการเป็นพันธมิตร ระหว่าง Startups ไทยและต่างชาติให้ผู้ประกอบการไทยได้เปรียบ</li> </ul>
4.SME D	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เงินลงทุนที่ใช้ครั้งแรกมาจากการระดมทุนผ่าน Crowdfunding และไม่ได้ใช้เงินลงทุนจากผู้ก่อตั้งเลยในระยะแรก</li> <li>● เคยได้รับเงินสนับสนุนจากภาคเอกชนในการประกวดแผนธุรกิจ</li> <li>● ปัจจุบัน บริษัทยังมีรายได้จากการดำเนินงานไม่เพียงพอในการสนับสนุนการผลิตสินค้ารอบต่อไป จึงต้องดำเนินการในรูปแบบของการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าและวางเงินมัดจำเป็นส่วนใหญ่ก่อน รวมถึงมีการใช้เงินทุนส่วนตัวของผู้ก่อตั้งเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในระยะเวลาสั้นๆ ในขณะที่บริษัทเกิดปัญหาและมีกระแสเงินสดไม่เพียงพอ</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ในกรณีของการกู้เงินจากธนาคาร ปัญหาที่พบ คือ ความยากในการเข้าถึงข้อมูล ทั้งในเรื่องของเอกสารทางบัญชีเพื่อขอกู้ และกฎหมาย ค่าที่ปรึกษาทางกฎหมายค่อนข้างสูง อีกทั้งเจ้าของแหล่งเงินทุนจากทางธนาคารก็ยังไม่มีความยืดหยุ่นในการมองเห็นการเจริญเติบโตของ Startups</li> <li>● การเลือกรูปแบบของเงินทุนขึ้นอยู่กับจุดประสงค์การใช้เงิน ถ้าหากบริษัทมียอดขายที่คงที่ และมีแนวทางการเจริญเติบโตที่ชัดเจน และต้องการพันธมิตรทางธุรกิจ การระดมทุนจาก Corporate venture capital น่าจะเหมาะสม แต่ถ้าต้องการเพียงเงินทุนหมุนเวียน ก็ควรติดต่อขอกู้เงินจากธนาคาร เป็นต้น</li> <li>● การมี Venture capital เข้ามาถือหุ้น อาจทำให้แนวทางที่บริษัทอยากจะเป็นเปลี่ยนไป การเจริญเติบโตแบบที่ Venture capital ต้องการ กับแบบที่ผู้ก่อตั้งต้องการอาจไม่ตรงกัน ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นในอนาคต</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เห็นด้วยกับการที่หน่วยงานรัฐจัดเวทีให้ Startups ได้แสดงผลงาน รวมถึงอยากรัฐให้เงินทุนให้เปล่าแก่ Startups มากขึ้น</li> <li>● การได้เงินจากหน่วยงานรัฐบาลยังสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวสินค้าอีกด้วย</li> <li>● หน่วยงานรัฐควรทำข้อมูลต่างๆที่ธุรกิจต้องการให้เข้าถึงได้ง่ายขึ้น รวมถึงเร่งกระบวนการพิจารณาต่างๆให้เร็วขึ้น</li> </ul>
5. SME E	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นจากเงินทุนส่วนตัวของผู้ก่อตั้ง ทุนจากเพื่อนและครอบครัว</li> <li>● ต่อมาได้รับเงินทุนจาก Venture capital รวมถึง Angel investor หลายราย และยังมี การร่วมทุนกับบริษัทอสังหาริมทรัพย์</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เคยคิดขอสินเชื่อจากธนาคาร แต่ด้วยความที่ธนาคารไม่ได้เข้าใจ Business model และละเอียดผู้ประกอบการ Startups ทำให้ไม่สามารถกู้เงินได้</li> <li>● เห็นด้วยกับการที่จะมีแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ๆ เกิดขึ้นในประเทศไทยมากขึ้น เนื่องจากเป็นการเพิ่มทางเลือกการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการ แต่สภาพแวดล้อมในเมืองไทยยังไม่เอื้ออำนวยในหลายๆด้าน เช่น ภาษีและกฎหมายในการจัดตั้ง ทำให้ไม่สามารถดึงดูดเงินลงทุนเข้ามาหาบริษัทเกิดใหม่ในประเทศไทยได้</li> <li>● Startups ไม่ได้ต้องการให้ใครก็ได้มาลงทุนในบริษัท แต่ต้องเป็นนักลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญและเข้าใจในธุรกิจจริงๆ และสามารถให้คำปรึกษา และเป็น Strategic partner</li> <li>● มองว่าตลาดหุ้นสำหรับ Startups ยังไม่มีความจำเป็น เนื่องจากเป็นการเปลี่ยนแปลงทรัพยากร และกังวลว่า ด้วยความที่ Startups มีความเสี่ยงสูงและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การสร้างตลาดหุ้นในรูปแบบนี้จะไม่สามารถถ่วงดุลของนักลงทุนที่เข้าใจธรรมชาติของ Startups ได้</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● หน่วยงานรัฐควรอำนวยความสะดวกให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนการเกิดขึ้นของแหล่งเงินทุนในรูปแบบต่างๆ และธุรกิจเกิดใหม่ที่ต้องการเงินทุน ทั้งในแง่ของกฎหมาย การดึงดูดนักลงทุนและผู้ประกอบการด้วยแรงจูงใจทางภาษี รวมถึงให้การศึกษาเพื่อสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ๆ และพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่พร้อมจะจัดการเงินทุนและธุรกิจเหล่านั้น</li> <li>● การทำงานของหน่วยงานรัฐยังมีความซ้ำซ้อน และสนับสนุนธุรกิจอย่างไม่ต่อเนื่อง</li> </ul>
6. SME F	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เงินทุนในการก่อตั้งบริษัท และการดำเนินการในช่วงแรกมาจากเงินทุนส่วนตัวและธุรกิจเดิมของครอบครัวผู้ก่อตั้ง (Joint venture) ในระยะแรก ยังไม่มีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอก</li> <li>● เคยมีการกู้ยืมธนาคารโดยใช้สินทรัพย์ และความน่าเชื่อถือจากธุรกิจครอบครัวที่มีอยู่เดิมเป็นเครื่องค้ำประกัน จึงไม่มีปัญหาในการขอกู้ยืม</li> <li>● จากนั้น มีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกเป็นครั้งแรก ซึ่งมาจาก Venture capital และ Corporate venture capital ที่เป็น strategic partner</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● สำหรับ Startups การกู้เงินจากธนาคารเป็นไปได้แน่นอน ถ้าไม่มีสินทรัพย์หรือความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการเพียงพอ เนื่องจาก Startups มีโอกาสล้มเหลวถึง 90% ดังนั้น ไม่มีทางที่ธนาคารจะนำเงินฝากมาเสี่ยงกับธุรกิจแบบนี้</li> <li>● การเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่าน Venture capital เป็นเรื่องยากสำหรับ Startups ที่มีเพียงไอเดีย และยังไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่า Business model สามารถใช้ได้จริง หรือจะมีรายได้เข้ามาจริง</li> <li>● แหล่งเงินทุนในอุดมคติของ Tech Startups คือ ต้องเป็นเงินเย็น และสามารถเป็น Strategic partner ได้ กล่าวคือ ต้องเป็นแหล่งเงินทุนที่พร้อมจะรับความเสี่ยงจากความล้มเหลวของกิจการ และสามารถต่อยอดทางธุรกิจซึ่งกันและกัน</li> <li>● Crowdfunding ไม่เหมาะกับ Tech Startups เนื่องจากมีความยากในการสื่อสารต่อนักลงทุนในตลาด P2P lending หรือ Equity crowdfunding ให้ทราบถึงความเสี่ยงและผลตอบแทน รวมไปถึงความเข้าใจใน Business model ดังนั้น</li> <li>● Crowdfunding จึงน่าจะเหมาะกับ Reward-based หรือ Pre-selling/Pre-ordering ซึ่งระดมทุนโดยธุรกิจที่มีสินค้าที่จับต้องได้มากกว่า</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนที่ถูกต้องควรเป็นการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องและเจาะลึกในหลายๆแง่มุม เช่น ระบบการบริหาร การจัดทำ KPI การช่วยดูข้อสัญญาทางกฎหมายต่างๆ เป็นต้น</li> <li>● กังวลว่าอาจมีปัญหาดตรงที่การขาดแคลนทรัพยากรของภาครัฐ และความโปร่งใสและยุติธรรมในการดำเนินการช่วยเหลือธุรกิจต่างๆ</li> <li>● ประเทศไทยมีปัญหาดการขาดแคลนบุคลากร ในระยะยาว การปรับระบบการศึกษาให้สอดคล้องกับโลกสมัยใหม่เป็นสิ่งที่จำเป็น หรือในระยะสั้น ควรอนุญาตให้ผู้มีความรู้ด้านเทคโนโลยีจากต่างประเทศเข้ามาทำงานได้ง่ายขึ้น</li> </ul>
7.SME G	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เงินทุนในการก่อตั้งบริษัท และการดำเนินการในช่วงแรกมาจากเงินทุนส่วนตัว</li> <li>● เป็นการดำเนินงานในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน จึงมีการช่วยเหลือกันในกลุ่ม</li> <li>● ไม่ต้องการระดมทุนเพิ่มเติม หากจะขยายธุรกิจก็ทำไปตามกำลังของตนเองในขณะนั้น</li> <li>● ไม่อยากกู้ธนาคารเพราะไม่อยากเป็นหนี้หรือมีภาระผูกพัน</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● คิดว่าภาครัฐควรสนับสนุนเรื่องการทำเนิงานของ SMEs ในด้านอื่นๆ เช่น การโฆษณา สินค้า การให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ</li> </ul>
8.SME H	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ใช้เงินทุนส่วนตัวและการหีบยืมคนใกล้ชิดในการจัดตั้งบริษัท และได้รับเงินสนับสนุนจากองค์กรที่เป็นภาคีเครือข่ายบ้างเล็กน้อย</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การกู้หรือขอสินเชื่อจากธนาคารถือเป็นช่องทางการระดมทุนรูปแบบสุดท้ายที่จะทำ เนื่องจากมีแนวคิดที่จะดำเนินธุรกิจตามกำลังที่มีและไม่อยากก่อหนี้ หากมีความต้องการเงินทุนจริงๆ ก็จะหีบยืมจากคนใกล้ชิดแทน เนื่องจากไม่มีพันธผูกพันจริงจังมากนัก</li> <li>● มีการใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก 2 รูปแบบ ได้แก่ Donation-based crowdfunding และ Pre-selling/Pre-ordering โดยทั้ง 2 อย่างใช้ Facebook เป็นแพลตฟอร์มในการระดมทุน</li> <li>● สาเหตุที่เลือกระดมทุนด้วยรูปแบบ Donation-based crowdfunding และ Pre-selling/Pre-ordering เนื่องจากสามารถระดมทุนได้เร็ว และสามารถวางแผนการผลิตสินค้าล่วงหน้าได้เพราะรู้ปริมาณความต้องการอยู่แล้ว</li> <li>● แม้ว่าการระดมทุนด้วย equity crowdfunding จะสามารถเข้าถึงคนหมู่มากได้เช่นเดียวกัน แต่ผู้ประกอบการมองว่าการระดมทุนด้วยการขายหุ้นมีความเสี่ยงมากกว่า เนื่องจากนักลงทุนแต่ละรายมีความต้องการแตกต่างกันไป ดังนั้น หากจะทำการหุ้นกิจการเพื่อระดมทุนก็คิดว่าควรจะเป็นการพูดคุยรายบุคคลมากกว่าการใช้ช่องทางอินเทอร์เน็ต</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ภาครัฐจัดการเรื่องข้อจำกัดและกฎระเบียบ โดยให้อยู่บนพื้นฐานความเป็นจริงมากขึ้น เช่น การกำหนดเกณฑ์ของผู้ที่จะได้รับเงินสนับสนุนควรใช้ปัจจัยเรื่องแนวความคิดและแผนธุรกิจเป็นเกณฑ์ในการตัดสิน ไม่ใช่ปริมาณสินทรัพย์ที่ผู้ประกอบการมี เนื่องจากในระยะเริ่มต้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่มียสินทรัพย์หรือหลักทรัพย์ต่างๆ มากเพียงพอต่อเกณฑ์ขั้นต่ำ จึงอาจทำให้เสียโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ ทั้งที่จริงแล้วผู้ประกอบการบางรายอาจมีแผนธุรกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเติบโตในอนาคตได้</li> <li>● ภาครัฐควรให้การสนับสนุนและให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องการวางแผนทางการเงินสำหรับธุรกิจมากกว่า เพราะผู้ประกอบการที่มีการดำเนินงานมาระยะหนึ่งแล้วก็พอจะมีรายได้ที่สามารถนำมาใช้หมุนเวียนในกิจการได้ แต่อาจจะขาดความรู้ที่จะใช้เงินส่วนเกินเหล่านั้นอย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>● รัฐควรสนับสนุนให้เกิดโอกาสในการหารายได้ของผู้ประกอบการมากกว่า</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● รัฐควรส่งเสริมให้เกิดระบบการเงินในชุมชน (Community shares) เพื่อให้สมาชิกในชุมชนมีส่วนร่วมขับเคลื่อนกิจการในชุมชน และระบบ land trust ซึ่งเป็นการแบ่งปันที่ดินที่วางอยู่เพื่อให้เกิดประโยชน์สำหรับสมาชิกในชุมชน</li> </ul>
9. SME I	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ใช้เงินทุนส่วนตัวของหุ้นส่วนในการจัดตั้งบริษัท นอกจากนี้ก็ได้รับเงินสนับสนุนจากองค์กรที่เป็น accelerator และการประกวดโครงการต่างๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชน</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เคยคิดจะขอกู้จากธนาคาร แต่ประสบปัญหาที่ว่าธนาคารไม่เข้าใจลักษณะของธุรกิจ รวมถึง business plan ของผู้ประกอบการแบบ Startups และขาดหลักประกันในการขอกู้ยืม</li> <li>● มักใช้ช่องทางการระดมทุนโดยการเข้าประกวดโครงการต่างๆ เพราะนอกจากจะได้เงินทุนในกรณีทีชนะแล้ว ยังได้รับความช่วยเหลือในด้านอื่นๆ อีก เช่น คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจ การสร้างเครือข่าย และสร้างชื่อเสียงให้คนรู้จัก</li> <li>● มองหานักลงทุนรูปแบบ Angel investors เพราะจะได้รับคำปรึกษา และสามารถสร้าง connection กับนักลงทุน ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้</li> <li>● มีการใช้ช่องทาง pre-ordering ด้วยเนื่องจากสินค้าที่ขายมีต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างสูงและเป็นสินค้าที่มีลูกค้าเฉพาะกลุ่ม จึงต้องการเงินทุนเพื่อนำมาผลิต</li> <li>● ไม่สนใจรูปแบบ crowdfunding เพราะมองว่าประเทศไทยยังไม่มีความพร้อม โดยเฉพาะพฤติกรรมการลงทุนของคนไทย</li> </ul> <p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ภาครัฐในแต่ละหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแต่ละประเภทอาจให้ผู้ประกอบการ Startups ที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าหรือให้บริการในสิ่งที่รัฐต้องการเข้าไปดำเนินการ และภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนเงินทุน ซึ่งนอกจากจะช่วยให้อุรกิจมีเงินในการพัฒนาตัวเองแล้ว ภาครัฐยังได้ผลงานที่น่าจะมีประสิทธิภาพมากกว่าการจัดซื้อจัดจ้างแบบเดิมๆ ด้วย</li> <li>● หากรัฐจะปล่อยกู้ให้ผู้ประกอบการก็ควรเปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อธุรกิจ Startups โดยเฉพาะในเรื่องข้อกำหนดในการขอกู้ยืมต่างๆ ที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อาจไม่สามารถทำตามได้ เช่น ต้องมีมูลค่าทรัพย์สินขั้นต่ำตามที่กำหนด เป็นต้น</li> <li>● ควรมีการเปิดข้อมูลให้ผู้ประกอบการเข้าถึงได้ เพื่อจะนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจต่อไป</li> </ul>
10. SME J	<p><b>สถานการณ์ดำเนินงาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ใช้เงินทุนส่วนตัวของหุ้นส่วนในการจัดตั้งบริษัท ต่อมาจึงเป็นการระดมทุนจาก VC จำนวน 2 แห่ง ซึ่งเป็น VC ในรูปแบบของกองทุน</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● กิจการเป็นธุรกิจที่อยู่ในรูปแบบของ Startups แต่ผู้ประกอบการก็มีกิจการที่เป็น SMEs แบบดั้งเดิมด้วย ซึ่งจากประสบการณ์ มองว่าธุรกิจที่เป็น Traditional SME กับ ธุรกิจที่เป็น Startups มีความแตกต่างกัน</li> <li>● สำหรับ SMEs จะมีปัญหาที่ค่อนข้างหนักกว่า Startups เนื่องจากการทำธุรกิจแบบดั้งเดิมทำให้กิจการโตได้ช้าหรือค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งต่างจากธุรกิจ Tech Startups ที่ใช้เทคโนโลยีในการ scale ทำให้สามารถเติบโตได้รวดเร็วกว่า</li> </ul> <p><b>ความคิดเห็นเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนและแนวทางการระดมทุน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อของธนาคารก็จะคล้ายๆ กัน คือทางธนาคารก็ยังคงเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันเป็นหลัก ในขณะที่ผู้ประกอบการ SMEs หรือ Startups มักจะยังไม่มียอดขายมากพอ และทางผู้ถือหุ้นก็ไม่อยากนำทรัพย์สินส่วนบุคคลมาลงด้วย ทำให้ผู้ประกอบการเข้าถึงเงินทุนจากธนาคารได้ยาก</li> <li>● ดังนั้น สถานการณ์ดังกล่าวจึงยังไม่สามารถทำให้เกิด win-win situation ได้ เพราะธนาคารก็ยังปกป้องตัวเองผ่านการเรียกหาหลักทรัพย์ค้ำประกัน ในขณะที่ผู้ประกอบการ เมื่อไม่ได้รับเงินทุนก็ทำให้ยากที่จะพัฒนาตนเองให้อยู่ในระดับที่ธนาคารต้องการได้</li> <li>● ส่วน Startups จะมีปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนไม่มากนัก เพราะมักจะเข้าหาหรือใช้ช่องทาง VC เป็นหลัก ซึ่งปัจจุบัน VC ส่วนใหญ่ก็มองหา Startups ดีๆ เพื่อที่จะลงทุนอยู่แล้ว ทั้งนี้ Startups จะใช้แหล่งเงินทุนจากธนาคารเป็นทางเลือกสำรองหรือเพื่อสร้างเครือข่ายเท่านั้น</li> <li>● Corporate VC เริ่มมีมากขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งก็มักจะลงในบริษัทที่จะสามารถต่อยอดธุรกิจกับกิจการหลักของนักลงทุนได้</li> <li>● สำหรับ Crowdfunding มองว่าเป็นช่องทางที่เหมาะสมสำหรับ Startups ที่เป็น Hardware เท่านั้น ในขณะที่ Software Startups อาจจะไม่เหมาะเท่าไร</li> <li>● Angel investors ทุกรายควรเป็น Strategic investors คือ ไม่ใช่ลงทุนอย่างเดียว แต่ต้องมีประโยชน์แก่กิจการในด้านอื่นๆ ด้วย เช่น การให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น</li> <li>● ผู้ประกอบการมองว่าการสูญเสียสัดส่วนหุ้นของกิจการไม่ใช่ปัญหาหลัก เพราะหากมีการร่วมทุน แม้จะเสียหุ้นบางส่วนแต่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโตได้ก็ดีกว่าการเก็บหุ้นไว้แล้วธุรกิจไม่พัฒนาหรือบางครั้งก็ต้องปิดกิจการไปเลย</li> <li>● แหล่งเงินทุนที่อยากได้คือต้องมีประโยชน์ด้านการสร้างเครือข่าย การให้คำปรึกษา และต้องพร้อมที่จะลงทุนต่อเนื่อง เนื่องจากการลงทุนของ VC จะสะท้อนภาพลักษณ์ของกิจการด้วย สุดท้ายคือชื่อเสียงของ VC ซึ่งถ้า VC มีชื่อเสียงก็จะสามารถเปิดโอกาสของกิจการในการได้รับเงินทุนรอบต่อๆ ไปได้</li> </ul>

หน่วยงาน	ประเด็นสำคัญ
	<p><b>ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● หากทางภาครัฐจะจัดตั้งกองทุน VC เพื่อลงทุนในธุรกิจ SMEs ก็ควรมีผู้บริหารกองทุนที่มีความเข้าใจในธุรกิจ SMEs และ Startups อย่างแท้จริง ดังนั้น ไม่ควรให้คนจากหน่วยงานภาครัฐมาบริหาร แต่อาจเป็นการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากเอกชนมาดูแล หรือไม่ก็ปรับให้เป็นการลงทุนใน Fund of Fund เพื่อที่จะเรียนรู้แนวความคิดและเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในการลงทุนก่อน</li> <li>● ปัญหาอีกอย่างหนึ่ง คือ ภาครัฐยังขาดหน่วยงานกลางที่เชื่อมโยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ SMEs จากหน่วยงานต่างๆ ทำให้ผู้ประกอบการไม่รู้ข้อมูลว่าแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับกิจการอยู่ที่ไหน และไม่รู้ว่าจะไปปรึกษาหน่วยงานไหนได้บ้าง</li> <li>● อยากให้ภาครัฐช่วยในการเข้าถึงแหล่งข้อมูล และให้คำแนะนำสำหรับ SMEs ในการผ่านจุดเริ่มต้นของกิจการได้ เช่น ธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นอาจต้องการความช่วยเหลือในด้าน การทำบัญชี การทำการตลาด การพัฒนาเทคโนโลยี ฯลฯ ก็อาจจะแนะนำ Startups ที่ให้บริการในด้านนั้นๆ เข้าไปสนับสนุนได้</li> </ul>



## ภาคผนวก ข ตัวอย่างแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

แบบสอบถามความคิดเห็นต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และความคาดหวังต่อแนว  
ทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Financing)

“โครงการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม  
ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม”

โดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ร่วมกับบริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด

### คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน และความ  
คาดหวังต่อการพัฒนารูปแบบหรือแหล่งเงินทุนทางเลือกในอนาคต เพื่อจัดทำข้อเสนอเกี่ยวกับยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการ  
ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด  
ย่อม โดยทางที่ปรึกษา (บริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด) ขอขอบคุณในความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามของท่าน และจะเก็บ  
รักษาข้อมูลดังกล่าวเพื่อนำไปใช้ในการศึกษาของโครงการตามวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้เพียงอย่างเดียว รวมทั้งจะไม่มีการ  
กล่าวถึงชื่อกิจการหรือผู้ประกอบการรายใดเป็นการเฉพาะในรายงานหรือเอกสารใดๆ

ทั้งนี้ แบบสอบถามมีทั้งหมด 5 หน้า โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลัก ได้แก่ ส่วนที่ 1 เป็นการสอบถามข้อมูลพื้นฐาน  
ของกิจการ ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน ส่วนที่ 3 เป็นการสอบถาม  
ข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังต่อรูปแบบของแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และส่วนที่ 4 เป็น  
การสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความคาดหวังจากภาครัฐ

โปรดส่งแบบสอบถามกลับมาที่ คุณสกุลรัตน์ บวรสันติสุทธิ์ ทางอีเมล sakulrat@effinity.co.th หรือส่งทาง  
โทรสารที่ 02 116 9985 โดยหากมีข้อสงสัยประการใด สามารถติดต่อได้ที่ 02 116 9982 หรือ  
062 564 4594

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของกิจการ

กรุณาเติมข้อความหรือตัวเลข รวมถึงทำเครื่องหมาย ✓ ตามความเป็นจริง

1. ชื่อทางกฎหมายของกิจการ .....
2. ภาครัฐกิจที่ท่านดำเนินงานอยู่ (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)  
..... ภาคการผลิต                      ..... ภาคบริการ                      ..... ภาคการค้าส่ง                      ..... ภาคการค้าปลีก
3. กลุ่มอุตสาหกรรมที่ท่านดำเนินงานอยู่ .....
- (ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมเกษตร อุตสาหกรรมท่องเที่ยว บริการทางการเงิน ฯลฯ)
4. รูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)  
..... ไม่ได้จดทะเบียน                      .... บุคคลธรรมดา/ธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole proprietorship)  
..... ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary partnership)                      ..... ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited partnership)  
..... บริษัทจำกัด (Limited Corporation)
5. ระยะเวลาการดำเนินกิจการทั้งหมด ..... ปี (หรือ เริ่มกิจการเมื่อปี พ.ศ. ....)

6. ปัจจุบันธุรกิจของท่านดำเนินการอยู่ในระยะใด (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)

- ..... ก่อนตั้งธุรกิจ: อยู่ในช่วงการวางแผนธุรกิจ หาแหล่งเงินทุนเพื่อเริ่มต้นกิจการ ออกแบบสินค้าและบริการ และยังไม่มียรายได้
- ..... ระยะเริ่มต้น: การจัดตั้งธุรกิจเรียบร้อย สินค้าและบริการเริ่มออกสู่ตลาด แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก กิจการเริ่มมียรายได้บางส่วนซึ่งอาจยังไม่เพียงพอต่อการชดเชยต้นทุน
- ..... ระยะเติบโต: สินค้าและบริการเป็นที่รู้จัก กิจการมีรายได้มั่นคง สามารถชดเชยต้นทุนได้ มีอัตราการขยายตัวของรายได้และกำไรต่อเนื่อง
- ..... ขยายกิจการ: เป็นช่วงการเปลี่ยนแปลงจากกิจการขนาดกลางและย่อมสู่กิจการขนาดใหญ่ ซึ่งอาจเป็นการเสนอขายหุ้นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ (IPO) หรือเป็นการขยายฐานการตลาดไปสู่ต่างประเทศ

7. กิจการของท่านมีรายได้ต่อปีอยู่ที่ประมาณเท่าใด? (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)

- ..... ยังไม่มีรายได้
- ..... น้อยกว่า 1 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 1 – 5 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 6 – 10 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 10 – 20 ล้านบาท
- ..... มากกว่า 20 ล้านบาท

8. กิจการของท่านมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรอยู่ที่ประมาณเท่าใด? (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)

(สินทรัพย์ถาวร หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อใช้งาน มิได้มีไว้เพื่อขายหรือเปลี่ยนแปลงเป็นสินค้าที่จะขาย และเป็นสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานเกินกว่า 1 ปี เช่น ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์สำนักงาน ฯลฯ)

- ..... น้อยกว่า 10 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 10 – 30 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 30 – 50 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 50 – 100 ล้านบาท
- ..... ระหว่าง 100 – 200 ล้านบาท
- ..... มากกว่า 200 ล้านบาท

9. แรงงานในกิจการของท่านมีจำนวนเท่าใด? (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)

- ..... น้อยกว่า 15 คน
- ..... ระหว่าง 15 – 25 คน
- ..... ระหว่าง 25 – 50 คน
- ..... ระหว่าง 50 – 100 คน
- ..... ระหว่าง 100 – 200 คน
- ..... มากกว่า 200 คน

ส่วนที่ 2 รูปแบบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน

10. แหล่งเงินทุนหลักของกิจการท่านมาจากแหล่งใด?

รูปแบบแหล่งเงินทุน	สัดส่วนต่อเงินทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
12.1 เงินออมของตนเอง	
12.2 หยิบยืมจากครอบครัว/เพื่อน/คนรู้จัก	
12.3 การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	
12.4 การระดมทุนจากผู้ถือหุ้น	
12.5 กำไรสะสมของบริษัท	
12.6 อื่นๆ .....	

11. วัตถุประสงค์ของการระดมทุนของกิจการท่านคืออะไร? (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หากไม่มีการระดมทุนเงินโปรดข้าม)
- ..... จัดตั้งบริษัท                      ..... การวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ                      ..... การดำเนินงานทั่วไป
- ..... การขยายกิจการ                      ..... ดำเนินโครงการหรือแผนงานพิเศษ                      ..... ซื้อทรัพย์สิน
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ .....
12. อะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ท่านใช้ในการพิจารณาขอระดมทุน? (โปรดเรียงลำดับจากมากไปน้อย 1 = มากที่สุด และ 6 = น้อยที่สุด)
- ..... เป็นแหล่งเงินทุนแบบเดียวที่สามารถเข้าถึงได้                      ..... อัตราดอกเบี้ย                      ..... หลักทรัพย์ค้ำประกัน
- ..... เงื่อนไขการปล่อยสินเชื่อ                      ..... ระยะเวลาการให้กู้                      ..... วงเงินกู้
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ .....
13. อะไรเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของท่าน? (โปรดเรียงลำดับจากมากไปน้อย 1 = มากที่สุด และ 10 = น้อยที่สุด )
- ..... ลักษณะของธุรกิจ เป็นธุรกิจที่ไม่สามารถกู้เงินได้                      ..... จำนวน/มูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน
- ..... การประกันหรือยืนยันรายได้ในอนาคต                      ..... แผนธุรกิจ / ความเข้าใจของธุรกิจ
- ..... เงื่อนไขการชำระหนี้ (ดอกเบี้ย + ระยะเวลา)                      ..... เอกสารประกอบการขอสินเชื่อ
- ..... ประวัติ NPL หรือการชำระหนี้ล่าช้าในอดีต                      ..... ระยะเวลา / ขั้นตอนในการพิจารณา ในการเข้าถึงเงินทุน
- ..... การจัดสรรผลตอบแทนจากเงินลงทุน                      ..... ขาดประวัติธุรกรรมทางการเงินในอดีตกับสถาบันการเงิน
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ .....
14. ในอดีตที่ผ่านมา ท่านพบปัญหาใดบ้างในกระบวนการของการระดมทุน (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หากไม่มีการระดมทุนโปรดข้าม)
- ..... ไม่ได้รับการอนุมัติเงินกู้ ด้วยสาเหตุเรื่อง .....
- ..... วงเงินที่ได้รับการอนุมัติต่ำกว่าจำนวนเงินที่ร้องขอ
- ..... วงเงินที่ได้รับไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้ท่านต้องหาช่องทางอื่นในการระดมทุนเพิ่มเติม
- ..... มีต้นทุนในการกู้ยืมเงิน เช่น ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมต่างๆ สูง
- ..... กระบวนการกู้ยืมเงินใช้ระยะเวลาในการพิจารณานาน
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ .....
- 14.1 ในกรณีที่วงเงินที่ได้รับไม่เพียงพอต่อความต้องการ ท่านเลือกช่องทางใดในการระดมทุนเพิ่มเติม
- 1) .....
- 2) .....
- 3) .....

ส่วนที่ 3 ความคาดหวังต่อรูปแบบของแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

15. ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละชนิดมากน้อยเพียงใด (โปรดทำเครื่องหมาย ✓)

	Short Description	ไม่เคยได้ยินเลย	เคยได้ยินแต่ไม่รู้จัก	เคยได้ยินและเข้าใจ	ได้ยินและเข้าใจ แต่ไม่	เคยได้ยินและเคยใช้
		1	2	3	4	5
15.1 Angel investor	เงินจากนักลงทุนรายเดี่ยว					
15.2 Private equity/ Venture Capital	เงินจากนักลงทุนที่ลงทุนผ่านตัวแทน เช่น ผู้จัดการกองทุน					
15.3 Donation-based Crowdfunding	เงินจากการบริจาคผ่าน internet					
15.4 Reward-based Crowdfunding	เงินบริจาคที่นักลงทุนจะได้สิทธิพิเศษหรือส่วนลดตอบแทน					
15.5 Pre-selling/ Pre-ordering	เงินทุนที่ได้จากการให้นักลงทุนสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า					
15.6 Peer-to-peer lending	การให้ยืมเงินจากนักลงทุนหมู่มากผ่านทาง internet					
15.7 Equity Crowdfunding	การขายหุ้นบางส่วนให้นักลงทุนหมู่มากผ่านทาง internet					

16. ในกรณีที่ท่านเคยใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก ท่านมีเหตุผลใดที่เลือกใช้แหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าว และท่านคิดว่าแหล่งเงินทุนดังกล่าวมีข้อดีข้อเสียอย่างไร

ชนิดของแหล่งเงินทุนทางเลือก	เหตุผล	ข้อดี	ข้อเสีย
1)			
2)			
3)			

17. ในกรณีที่ท่านเคยได้ยินแต่ยังไม่เคยใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก ท่านมีเหตุผลใดที่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก  
รูปแบบดังกล่าว

ชนิดของแหล่งเงินทุน ทางเลือก	สาเหตุที่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก					
	ไม่รู้ช่องทางใน การเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	ยังไม่มี ความเข้าใจ มากพอ	แหล่งเงินทุน ไม่น่าสนใจ	มีความ เสี่ยงสูง	ผลตอบแทน ไม่คุ้มค่า	อื่นๆ
1)						
2)						
3)						

ในกรณีที่ตอบอื่นๆ โปรดระบุ (ชนิดของแหล่งเงินทุนทางเลือกที่กล่าวถึง: เหตุผล)

.....  
 .....  
 .....

18. แหล่งเงินทุนลักษณะใดที่ท่านคิดว่าเหมาะสมกับกิจการของท่าน? (โปรดเรียงลำดับจากมากไปน้อย 1 = มากที่สุดและ  
7 = น้อยที่สุด )

- ..... ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน
- ..... สามารถใช้ทรัพย์สินทางปัญญา สิทธิเรียกร้อง สินค้าคงคลัง วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า กิจการ มาเป็น  
หลักประกันได้
- ..... เงื่อนไขการกู้ยืมหรือชำระหนี้สามารถยืดหยุ่นได้
- ..... สามารถขอกู้ยืมเงินจากหลายสถาบัน หรือสามารถขอระดมทุนจากรายย่อยได้
- ..... ไม่มีต้องมีภาระในการชำระดอกเบี้ยให้แก่เจ้าของทุน
- ..... เงินกู้จากสถาบันการเงินของภาครัฐที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ
- ..... สามารถระดมทุนได้โดยที่สัดส่วนการเป็นเจ้าของกิจการและสิทธิต่างๆ ยังคงเดิม
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ .....

ส่วนที่ 4 ความคาดหวังจากภาครัฐต่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

19. ท่านอยากเห็นภาครัฐดำเนินการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ในเรื่องใดมากที่สุด? (โปรดเรียงลำดับ

จากมากไปน้อย 1 = มากที่สุด และ 8 = น้อยที่สุด)

..... แก่กฎระเบียบ และขั้นตอนในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

..... ปรับโครงสร้างหรือระบบการทำงานของสถาบันการเงินที่มีอยู่ให้เอื้อต่อการเข้าถึงมากขึ้น

..... ลดหลักทรัพย์ค้ำประกัน

..... จัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

..... พัฒนาศักยภาพของสถาบันการเงินให้เข้าใจถึงรูปแบบธุรกิจสมัยใหม่มากขึ้น

..... พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในการบริการจัดการเงินทุน

..... เพิ่มรูปแบบของแหล่งเงินทุนใหม่ๆ

..... จัดตั้งสถาบันทางการเงินเพิ่มมากขึ้น

20. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....

.....

\*\*\*\*\*

ขอขอบคุณที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามนี้

## ภาคผนวก ค สรุปผลการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น

### ● การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 1

วันที่ 31 พฤษภาคม 2560

วัตถุประสงค์ : เพื่อศึกษาปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ และรับฟังความต้องการทางด้านการพัฒนาแหล่ง  
เงินทุน

สถานที่ : ห้องชิดลม 1 โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์พอยท์ เฟลินิจิต

ผู้เข้าร่วมประชุม: รวมจำนวน 25 คน

สรุปผลการประชุม:

การประชุมในครั้งนี้มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการ SMEs  
แบบดั้งเดิม ซึ่งมาเข้าร่วมผ่านกลุ่มตัวแทนต่างๆ เช่น สมาพันธ์ผู้ประกอบการ SMEs ไทย สภาหอการค้า และสภาอุตสาหกรรม  
เป็นต้น นอกจากนี้ก็ยังมีตัวแทนจากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startups ที่เคยมีประสบการณ์ระดมทุนผ่านช่องทางแหล่ง  
เงินทุนทางเลือกต่างๆ มาเข้าร่วมด้วย โดยประเด็นสำคัญที่มีการพูดถึงในที่ประชุมมีดังนี้

#### 1. ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการระดมทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

สำหรับประเด็นเรื่องอุปสรรคในการเข้าถึงเงินทุน ผู้ประกอบการทุกฝ่ายต่างให้ความเห็นที่ตรงกันว่าการเข้าถึงแหล่ง  
เงินทุนจากสถาบันการเงินจำพวกธนาคารพาณิชย์ค่อนข้างยาก เนื่องจากมีอุปสรรคเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งก็เข้าใจว่า  
ทางฝั่งธนาคารเองก็พยายามจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่ธุรกิจ SMEs ก็ถือเป็นขนาดของกิจการที่มีความ  
เสี่ยงสูง ดังนั้น ธนาคารจึงระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ แต่ไม่ได้มองเรื่องของผลตอบแทนในอนาคตมากนัก

ส่วนผู้แทนจากสภาอุตสาหกรรมก็มองว่าจริงๆ แล้วธุรกิจในประเทศไทยนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่  
การค้า การผลิต และการบริการ ซึ่งแต่ละประเภทนั้นอาจต้องการการลงทุนในลักษณะที่ต่างกันไป เช่น หากเป็นภาค  
การผลิตก็อาจต้องการเงินทุนก้อนใหญ่เพื่อที่จะมาลงทุนในเครื่องจักรหรือเครื่องมือการผลิตที่จะใช้ในระยะเวลา  
ยาวนาน รูปแบบเงินทุนที่ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ต้องการจึงมักจะเป็นสินเชื่อระยะยาว ในขณะที่ภาคการค้าอาจไม่ต้องการเงินทุนระยะ  
ยาว แต่ต้องการเงินเพื่อใช้หมุนเวียนในธุรกิจหรือ Working capital มากกว่า ดังนั้น ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่  
เหมาะสมคือ Factoring ซึ่งอันที่จริงประเทศไทยก็มีการให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการเงินนี้อยู่ แต่ธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่ง  
ก็มีวงเงินสำหรับ Factoring ที่จำกัด และมักจะออกให้แก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยยังไม่สามารถ  
เข้าถึงได้

ส่วนแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภทต่างๆ นั้น ทางตัวแทนจากหอการค้าแห่งประเทศไทยระบุว่ายังมองว่า  
ผู้ประกอบการ SME แบบดั้งเดิมส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก และก็ยังขาดการ  
ค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติม ทั้งนี้ ภาษาอาจเป็นอุปสรรคหนึ่งในการเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ด้วย แต่สำหรับผู้ประกอบการที่เป็น  
ธุรกิจ Startups จะมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ค่อนข้างดี และมีการระดมทุนในหลายๆ ช่องทางด้วย เช่น  
Venture Capital ที่ปัจจุบันเริ่มมีการลงทุนในธุรกิจ Startups ของไทยมากขึ้น นอกจากนี้ Startups บางรายก็มีการระดม  
ทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกในต่างประเทศด้วย

## 2. ความจำเป็นของแหล่งเงินทุนทางเลือก

ด้านความจำเป็นของแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยนั้น ทั้งกลุ่มผู้ประกอบการ Startups และกลุ่มตัวแทนจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยก็ได้ให้ความเห็นพ้องไปในทิศทางเดียวกันว่า แหล่งเงินทุนทางเลือกนั้น หากมีการจัดทำได้จริงก็จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ SMEs ไทยอย่างแน่นอน อย่างไรก็ตาม ทางกลุ่มผู้ประกอบการ Startups มองว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกไม่จำเป็นต้องมีก็ได้ เพราะ Startups ไทยก็ยังสามารถหาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศได้ แต่ก็จะเป็นการสูญเสียโอกาสและผลประโยชน์ของประเทศ เนื่องจากผลตอบแทน รายได้ และการเติบโตของธุรกิจที่คนไทยสร้างนั้นจะกลายเป็นนักลงทุนต่างชาติที่ได้รับผลประโยชน์สูงสุด

ส่วนทางตัวแทนจากสภาอุตสาหกรรมมองว่า จริงๆ ประเทศไทยมีแหล่งเงินทุนทางเลือกที่กล่าวถึงกันอยู่แล้ว เพียงแต่อาจไม่ค่อยแพร่หลายนัก เนื่องจากยังอยู่ในระยะแรกของการพัฒนา และผู้ประกอบการ SMEs เองก็มีทั้งที่มีความรู้ และไม่มีความรู้ด้านการเงิน ดังนั้น รัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรเร่งแก้ปัญหาในประเด็นนี้ก่อน ในขณะที่การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกอาจยังไม่จำเป็นมากนักในขณะนี้

ในทางตรงกันข้าม ตัวแทนจากสภาหอการค้ากลับมองว่าการมีแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยเป็นเรื่องที่จำเป็น และปัจจุบัน แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เป็นของภาคเอกชนก็มักจะมองหาธุรกิจที่มีศักยภาพและเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนในการลงทุนอยู่แล้ว ซึ่งก็จะเป็นกลไกตลาดที่จัดสรรเงินทุนให้แก่ธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น รัฐบาลควรปล่อยให้ไปไปตามกลไก แต่ถ้าหากรัฐต้องการที่จะสนับสนุนก็อาจมาช่วยเหลือในเรื่องของการจับคู่ธุรกิจดีกว่า

อย่างไรก็ตาม ทางสภาหอการค้าก็ยังมองว่าแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมก็ยังมีมีความจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในปัจจุบันอยู่ และควรมีการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงาน เช่น สสว. สภาหอการค้า สภาอุตสาหกรรม ฯลฯ ในการเข้าไปให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ รวมถึง การเก็บรวบรวม วิเคราะห์ และแจกจ่ายข้อมูลเกี่ยวกับ SMEs ที่เป็นประโยชน์ให้แก่ภาคต่างๆ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาด้วย

## 3. ความคิดเห็นต่อ Angel Investor ในประเทศไทย

สำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investors นั้น ประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาคือเรื่องของการนำ Angel investor เข้าระบบ ทั้งนี้ เนื่องจากประเทศไทยมีนักลงทุนประเภทดังกล่าวอยู่แล้ว แต่ส่วนใหญ่มักจะไม่ได้เปิดเผยตัว ทำให้การจับคู่ระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุนที่มีความสนใจตรงกันเป็นไปได้ยาก เพราะต่างฝ่ายต่างไม่รู้ที่อยู่ของกันและกัน ดังนั้น ตัวแทนจากทุกฝ่ายจึงมีความเห็นตรงกันว่าควรสนับสนุนให้มีการนำนักลงทุน Angel investor เข้าสู่ระบบ โดยกลุ่มผู้ประกอบการ Startups ให้เหตุผลว่า จริงๆ แล้วประเทศไทยมีคนรวยและต้องการลงทุนเยอะ เพียงแต่คนกลุ่มนี้ไม่ทราบว่าจะไปลงทุนที่ไหน ดังนั้น การที่นำนักลงทุนเข้าสู่ระบบจะเป็นการเปิดโอกาสให้ทั้งผู้ประกอบการ นักลงทุนที่มีอยู่ในปัจจุบัน และผู้ที่สนใจ สามารถเข้ามาเรียนรู้และลงทุนได้ หรือถ้าหากยังไม่สามารถเปิดให้เป็นระบบผ่านการจดทะเบียนในเร็วๆ นี้ได้อย่างน้อยก็ควรผลักดันให้มีการรวมกลุ่มกันก่อน ทั้งนี้ มาตรการต่างๆ อนุญาตให้นักลงทุนสามารถเลือกที่จะเข้าร่วมได้ตามสมัครใจ ไม่ใช่การบังคับ ในขณะที่ผู้แทนจากสภาอุตสาหกรรมก็เห็นด้วยกับข้อชี้แนะดังกล่าว เพียงแต่คิดว่าการทำงานในส่วนนี้จำเป็นต้องมีมาตรการสร้างแรงจูงใจเพื่อดึงดูดให้นักลงทุนสมัครใจเข้าสู่ระบบด้วย ไม่เช่นนั้นก็อาจไม่สำเร็จ



ส่วนทางสัมพันธ์ SMEs ก็ได้ให้ความเห็นในเรื่องของความถูกต้องและที่มาของเงินทุนเป็นหลัก เนื่องจากทางผู้ประกอบการเองก็กลัวว่าหากเงินนั้นได้มาอย่างไม่บริสุทธิ์ก็อาจก่อให้เกิดปัญหาต่อกิจการได้ ดังนั้น หากมีมาตรการที่สามารถตรวจสอบได้ว่าที่มาของเงินนั้นถูกต้องตามหลักกฎหมายหรือนักลงทุนสามารถชี้แจงแหล่งที่มาของเงินทุนได้ก็จะเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ประกอบการ

#### 4. ความคิดเห็นต่อ Venture Capital ในประเทศไทย

Venture Capital เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่มีในประเทศไทยมานาน แต่ยังไม่ค่อยแพร่หลาย แม้ว่าระเบียบของทาง ธปท. และ กสท. จะอนุญาตให้ทำได้ แต่ก็ยังมีบริษัท Venture Capital ของไทยที่ไปจดทะเบียนในต่างประเทศค่อนข้างมาก ซึ่งในประเด็นนี้ ทางสภาอุตสาหกรรมได้ให้ความเห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ VC ในประเทศยังไม่เติบโตมากนักมีที่มาจากระเบียบเกี่ยวกับการลงทุน โดยเฉพาะในเรื่องอัตราส่วนของการลงทุนต่อทุนจดทะเบียนทั้งหมด และระยะเวลาที่นักลงทุนสามารถถือครองหุ้นในบริษัทที่ลงทุน ซึ่งกฎหมายกำหนดว่านักลงทุน VC สามารถลงทุนได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนของกิจการนั้นๆ ทั้งนี้ ทุนจดทะเบียนของ SMEs ก็มักอยู่ในระดับต่ำถึงปานกลาง ดังนั้น ปริมาณเงินทุนที่นักลงทุนสามารถลงได้จึงน้อยตามไปด้วย ทำให้ไม่คุ้มกับการลงทุน และผู้ประกอบการก็ไม่สามารถดำเนินกิจกรรมอะไรที่สำคัญ เช่น การซื้อเครื่องจักร ได้เพราะปริมาณเงินทุนน้อยเกินไป นอกจากนี้ หากเป็นกองทุน VC ของหน่วยงานภาครัฐ บริษัทที่ได้รับเงินลงทุนก็ต้องให้นักลงทุนมีที่นั่งในบอร์ดบริหารของบริษัทด้วย ซึ่งก็ต้องมีค่าใช้จ่าย เช่น ค่าจ้างผู้บริหารตามมา และส่วนมากบุคคลที่หน่วยงานภาครัฐส่งมาก็ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจนั้นๆ ทำให้ก่อให้เกิดอุปสรรคต่อเจ้าของกิจการมากกว่า

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการบางรายมองว่านักลงทุนส่วนใหญ่ยังไม่เข้ามามีส่วนช่วยเหลือธุรกิจจริงๆ แต่มองเรื่องของผลตอบแทนในระยะยาวมากกว่า หน่วยงานที่สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs จริงๆ ก็คือธนาคารของรัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ซึ่งให้การสนับสนุนผู้ประกอบการมาตั้งแต่ต้น แต่เมื่อธุรกิจพัฒนาจนถึงระยะที่จะสามารถทำกำไรได้มากก็ถูกภาคเอกชนแย่งไปแทน

ในขณะที่เดียวกัน ทางกลุ่มผู้ประกอบการ Startups มองว่า VC เป็นแหล่งเงินทุนที่มีประโยชน์ เพราะจะช่วยเหลือธุรกิจได้ในหลายๆ ด้าน โดยปัจจุบันเริ่มเห็นการจัดตั้งบริษัทร่วมลงทุน (Corporate VC) ในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น แต่เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีที่มาจากธุรกิจเดิมที่ไม่ใช่การลงทุนโดยเฉพาะ จึงยังขาดความชำนาญในการลงทุนธุรกิจประเภท Startups ดังนั้น ในปีนี้จะเห็นได้ว่า CVC จะเริ่มลงทุนใน fund of funds ก่อน เพื่อที่จะศึกษาและเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในการลงทุน ทำให้ยังไม่สามารถชี้วัดประสิทธิภาพการลงทุนของ CVC ได้มากนัก แต่คาดว่าในปีหน้าจะเริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงและมีการลงทุนเองเพิ่มขึ้น

หากเป็น VC ของภาครัฐ ทุกฝ่ายต่างให้ความเห็นตรงกันว่าหน่วยงานภาครัฐสามารถจัดตั้งกองทุนได้ แต่ไม่ควรบริหารเอง แต่ควรจ้างผู้บริหารกองทุน (Fund manager) ที่มีความเชี่ยวชาญจากภาคเอกชนมาดูแลในส่วนนี้แทน หรือในอีกทางหนึ่ง ก็อาจดำเนินการในรูปแบบของ Matching fund คือเมื่อนักลงทุนเอกชนเจอธุรกิจ SMEs หรือ Startups ที่น่าสนใจก็อาจพาไปให้หน่วยงานภาครัฐพิจารณาว่าจะร่วมลงทุนด้วยหรือไม่ นอกจากนี้ ตัวแทนผู้ประกอบการก็ได้ยก

ประเด็นที่ควรระวังสำหรับการตั้งกองทุน VC ของภาครัฐ คือ การทุจริตโดยลงทุนในกิจการที่นักการเมืองหรือบุคคลใน  
หน่วยงานมีผลประโยชน์ร่วม

## 5. ความคิดเห็นต่อ Crowdfunding ในประเทศไทย

สำหรับแหล่งเงินทุนประเภท Crowdfunding นั้น ทุกฝ่ายให้ความเห็นตรงกันว่ายังเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใหม่  
ดังนั้น ทั้งผู้ประกอบการ นักลงทุน และหน่วยงานภาครัฐจึงอาจยังไม่มีความรู้ความเชี่ยวชาญต่อแหล่งเงินทุนรูปแบบนี้เท่าไร  
นัก อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ประกอบการ Startups เห็นว่า Crowdfunding เป็นเครื่องมือที่ดีอย่างหนึ่ง เพราะมีประโยชน์ต่อ  
ผู้ประกอบการในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นทดสอบความต้องการของสินค้าในตลาด การทดสอบแนวคิดทางธุรกิจ และการ  
หาเงินทุน นอกจากนี้ Crowdfunding ยังเป็นเครื่องมือที่ดีที่จะช่วยให้นักลงทุนด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากเป็นระบบ All-  
or-nothing คือ หากการระดมทุนไม่ครบตามเป้าหมายก็จะคืนเงินให้แก่นักลงทุน ทั้งนี้ Crowdfunding อาจเหมาะกับ  
ผู้ประกอบการ Startups ที่เป็น hardware มากกว่า

อย่างไรก็ตาม ทางกลุ่มผู้ประกอบการ Startups ยังมองว่าคนไทยไม่ได้เข้าใจรูปแบบการดำเนินงานของ  
Crowdfunding อย่างเต็มที่ โดยเฉพาะในเรื่องของความเสถียร แม้ว่าจะเป็นในรูปแบบของการ Pre-order เองก็ตาม  
เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจ Startups คือการพัฒนาสินค้าควบคู่ไปกับการระดมทุน ดังนั้น ในบางกรณีก็อาจเกิดปัญหาที่  
สินค้าพัฒนาหรือผลิตได้ไม่ตรงตามเวลาที่กำหนด ซึ่งทำให้การส่งสินค้าล่าช้าได้ หรือในบางกรณี การระดมทุนบางโครงการก็  
ได้รับเงินทุนมากกว่าที่ทางผู้ประกอบการตั้งใจไว้เบื้องต้น ซึ่งก็อาจจะเกิกลางการผลิตหรือความสามารถในการบริหาร  
จัดการของบริษัทได้ ดังนั้น การให้ความรู้แก่นักลงทุนถือเป็นมาตรการที่สำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนา Crowdfunding ใน  
ภาพรวม

ในขณะเดียวกัน ทางสภาหอการค้าก็ได้แสดงความกังวลต่อการพัฒนาของ Crowdfunding เนื่องจากเครื่องมือ  
ดังกล่าวเป็นเครื่องมือทางการเงินรูปแบบใหม่ ซึ่งกฎหมายของแต่ละประเทศอาจแก้ตามไม่ทัน และอาจก่อให้เกิดปัญหาต่อ  
เศรษฐกิจการเงินได้ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องต้องปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงให้ทันด้วย

## 6. เครื่องมือทางการเงินอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการ SMEs ต้องการ

จากการประชุมระดมความคิดเห็นในครั้งนี้ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังคงต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม  
และผู้ประกอบการหลายรายก็ต้องการพึ่งพาแหล่งเงินทุนมากกว่าหนึ่งรูปแบบ ดังนั้น รัฐบาลควรให้การสนับสนุนแหล่งเงินทุน  
หลายๆ รูปแบบ เพื่อที่จะเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกระดมทุนจากแหล่งที่เหมาะสมและรูปแบบที่เหมาะสมกับ  
ธุรกิจของตนได้

ทั้งนี้ หากเป็นผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมก็อยากได้แหล่งเงินทุนในรูปแบบของสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งรัฐบาลก็มี  
มาตรการต่างๆ ออกมาเพื่อช่วยเหลือ แต่ผู้ประกอบการก็ยังไม่ได้รับประโยชน์อย่างทั่วถึง นอกจากนี้ ประเด็นเรื่องของ  
หลักทรัพย์ค้ำประกันก็ยังเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทางกลุ่มผู้ประกอบการเรียกร้องให้มีการแก้ไข รวมทั้งปัญหาจากผลการประเมิน  
เครดิตบูโรของผู้ประกอบการแต่ละรายด้วย เนื่องจากทางผู้ประกอบการได้แจ้งว่ามีผู้ประกอบการหลายรายที่มีผลการประเมิน  
เครดิตบูโรไม่ดี โดยบางครั้งสาเหตุไม่ได้มาจากตัวผู้ประกอบการเอง แต่มีปัจจัยอื่นๆ ที่ทำให้การชำระหนี้ล่าช้า และทาง

ผู้ประกอบการก็ต้องยินยอมให้ทางธนาคารดูผลการประเมิน ไม่อย่างนั้นก็จะไม่ได้รับการพิจารณา แต่เมื่อยื่นเอกสารให้ดูแล้วมีผลการประเมินแย่งก็ไม่ได้รับการอนุมัติอยู่ดี ดังนั้น ทางตัวแทนจากหอการค้าจึงเสนอว่าทางธนาคารอาจปรับอัตราดอกเบี้ยให้แก่ลูกค้าแต่ละราย โดยหากลูกค้าไม่ต้องการเปิดเผยผลการประเมินของเครดิตบูโรก็อาจเพิ่มอัตราดอกเบี้ยแทน ไม่เช่นนั้นผู้ประกอบการ SMEs ก็มักจะหันไปกู้เงินในระบบเพราะไม่มีทางเลือกอื่น

นอกจากนี้ SMEs ส่วนใหญ่ก็มักต้องการเงินระยะสั้นเพื่อมาใช้เป็น Working capital ซึ่งในปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ก็ยังมียังเงินสำหรับการให้สินเชื่อระยะสั้นหรือวงเงินสำหรับ Factoring อยู่จำกัด ดังนั้น จึงอยากให้รัฐบาลพัฒนาเครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับ Working capital เพิ่มเติม รวมทั้งพัฒนาความพร้อมของเงินทุนที่มาสสนับสนุนด้วย

## 7. ประเด็นอื่นๆ

ทุกฝ่ายต่างมีความเห็นต่อแนวทางการพัฒนาที่คล้ายคลึงกัน โดยแนวทางสำคัญคือการทำระบบให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องของการดำเนินธุรกิจและการเงิน ซึ่งอาจเป็นการจัดอบรมให้แก่ผู้ประกอบการโดย สสว. หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ภาครัฐก็ต้องเร่งกระบวนการออกใบอนุญาตหรือประกาศนียบัตรต่างๆ เช่น ใบนวัตกรรม ที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานและระดมทุนได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

รายงานฉบับสมบูรณ์ การงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุม:



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมระดมความคิดเห็น เรื่อง การส่งเสริมแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันพุธที่ ๓๑ พฤษภาคม ๒๕๖๐ เวลา ๐๘.๓๐ - ๑๒.๐๐ น.

ณ ห้องประชุมชิดลม 1 โรงแรม แกรนด์ เซ็นเตอร์พอยท์ เทเลนิค กรุงเทพฯ

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณสรกิจ มั่นบุปผชาติ	รองประธานกรรมการบริหาร	สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมการผลิต (SMI)	081 4454289	Ms.RADT @ SMAIL.COM	
2	คุณพัฒนศักดิ์ สุนทรกุล	กรรมการบริหาร	สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมการผลิต (SMI)			
3	คุณศิวาวร วงศ์วิวัฒน์ชัย		สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมการผลิต (SMI)	089 921 8308	siwa.995@gmail.com	
4	คุณอภิรดี ชาวเขียว	ผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
5	คุณวรพจน์ ประสานพานิช	หัวหน้าส่วน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	081 657778	vorapoj.p@hotmail.com	
6	คุณดวงฤดี ศิริเสถียร	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	02-298710	dwangrudee@sme.go.th	
7	คุณวนิษา หงสกุล	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
8	คุณเบญจมาศ ทินโนรส	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	02-298-3893	benjamard@sme.go.th	
9	คุณสมยศ พิกุลเงิน	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม		Somyot@sme.go.th	

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
10	คุณเชียรชัย ฉัตรมงคลกุล		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	081 80 1896	Thienchai 2000@yahoo.com	
11	คุณชลพรพรณี อีรพรวรรักษ์		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	064-99344	chonpot.tu@gmail.com	
12	คุณสุวรรณี แก้วพุ่ม		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	08-314887	suwanee@thaichamber.org suwanee@thaichamber.org	
13	คุณศิลาชัย พันธุ์สุริยานนท์		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	0818492579	silpachai.ph@thaichamber.org	
14	คุณอนันท์ บุญประเวศ	ผู้ก่อตั้ง/ผู้บริหาร	บริษัท Techfarm จำกัด	085 999 1060	amon.nong@techfarmthai.com	
15	คุณณัฐ วิจิตรธรรมกุล	ผู้ก่อตั้ง/ผู้บริหาร	บริษัท Drivebot จำกัด	089 022 1581	natt.wk@drivebot.io	
16	คุณนัฐพล คุปต์เสถียรวงศ์	ผู้ก่อตั้ง/ผู้บริหาร	บริษัท โพรมา นาโนเทคโนโลยี จำกัด	090 973 7607	nutthapholk@gmail.com	
17	คุณสุวัฒน์ ปฐมภครินทร์	ผู้ก่อตั้ง/ผู้บริหาร	บริษัท สกูตาร์ บียอนด์ จำกัด	089 816 6061	boyd@skootar.com	
18	โกศล วัฒนวิทย์	ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริม SMEs	ว.ช. ประเด็น วิจัย	029 311 3	KRAILOS_HAN @THAIVIAF.CO.TH	

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
19	ปิณฑิลา วัฒนวิทย์	กรรมการบริหาร	สมาคม SME ไทย	062 632 3246 089 12 31161	SAKAPON2006@GMAIL.COM	
20	วราตมพร นิตย	ที่ปรึกษา	Effinity	06-650-7999	nsawampitda@gmail.com	
21	ว.ส. สุทธิรัตน์ วัฒนวิทย์	ที่ปรึกษา	Effinity	0625644594	saikulrob@effinity.co.th	
22	น.ส. วรณัน สุจิติน	ผู้จัดการ	Effinity	0814455987	voranan@effinity.co.th	
23	อ.ส. สุทธิรัตน์ วัฒนวิทย์	ผู้จัดการ	Effinity		jarit@effinity.co.th	
24	กวีณ วัฒนวิทย์		Effinity			
25	น.ส. สุทธิรัตน์ วัฒนวิทย์		Effinity	082-0543336		
26						
27						

ภาพการประชุม:



## ● การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นครั้งที่ 2

วันที่ 16 มิถุนายน 2560

วัตถุประสงค์ : ระดมความคิดเห็นต่อแผนยุทธศาสตร์ และโครงการสำคัญที่ควรมีในการผลักดันและขับเคลื่อนรูปแบบเงินทุน  
เป้าหมาย และประเด็นที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ต่อไป

สถานที่ : ห้องชิดลม 1 โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์พอยท์ เฟลินจิต

ผู้เข้าร่วมประชุม: รวมจำนวน 24 คน

สรุปผลการประชุม:

การประชุมในครั้งนี้มีกลุ่มเป้าหมายเป็นสถาบันการเงิน เจ้าของเงินทุน และหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อ  
หารือถึงสถานการณ์ด้านการพัฒนาแหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ของประเทศ แนวทางการพัฒนา และข้อคิดเห็นต่อร่างแผน  
ยุทธศาสตร์การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผ่านมุมมองของทั้งหน่วยงานภาครัฐที่  
มีหน้าที่รับผิดชอบและมุมมองของนักลงทุนเอกชน โดยประเด็นสำคัญที่มีการพูดถึงในที่ประชุมมีดังนี้

### 1. แนวทางการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Angel Investors

ในประเด็นเรื่องของแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel Investors ทางตัวแทนจากบริษัทเงินทุนมองว่า แนวทางการ  
พัฒนา Angel Investors ที่เหมาะสมควรเป็นการจัดกิจกรรมให้ความรู้แก่นักลงทุน โดยองค์ความรู้ที่มีความจำเป็นและจะเป็น  
ประโยชน์สำหรับนักลงทุน ได้แก่ ความรู้เรื่องลักษณะการเติบโตของกลุ่มธุรกิจประเภท Startups และบทบาทของนักลงทุน  
ต่อธุรกิจ Startups เพื่อให้ นักลงทุนสามารถปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม ในขณะเดียวกัน รัฐบาลก็ควรให้คำแนะนำแก่  
ผู้ประกอบการถึงปัจจัยที่ควรนำมาพิจารณาในการเลือกแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ และความรู้ทางข้อกฎหมายต่างๆ  
ควบคู่กันไปด้วย

นอกจากนี้ ทางหน่วยงานภาครัฐอย่างตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็ได้ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า รัฐบาลควรมี  
ระบบกลางในการตรวจสอบความโปร่งใสของแหล่งที่มาของเงินทุนของ Angel Investor ให้ชัดเจน เช่น ระบบการรู้จักตัวตน  
ของลูกค้า (Know Your Customer: KYC) และระบบการตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Customer Due  
Diligence: CDD) เป็นต้น นอกจากนี้ ในอนาคตอาจให้มีการจัดทำเอกสารข้อเสนอเบื้องต้นที่เป็นมาตรฐาน (Standard Term  
Sheet) เพื่อผลักดันให้การดำเนินธุรกิจโดยพึ่งพาแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นมีความเป็นมาตรฐานมากขึ้น

### 2. ความจำเป็นของแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Traditional Venture Capital ควบคู่กับการมี Corporate Venture Capital

สำหรับ Venture Capital นั้น ทางตัวแทนจากฝั่งของผู้ประกอบการแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ให้ความเห็นไว้ว่า  
ลักษณะการลงทุนประเภท Traditional Venture Capital กับการลงทุนประเภท Corporate Venture Capital มีความ  
แตกต่างกันอย่างชัดเจน โดยเฉพาะในเรื่องลักษณะของเป้าหมายของการลงทุน ซึ่งโดยส่วนมาก หากเป็น VC ประเภท  
Traditional Venture Capital หรือกองทุนก็มักจะมีเป้าหมายเป็นการหาผลตอบแทนจาก Capital gain หรือ ผลกำไรส่วน  
ต่างจากราคาหลักทรัพย์เป็นหลัก เนื่องจากแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวมีวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งคือเพื่อหาผลตอบแทน

สูงสุดให้แก่การลงทุน ดังนั้น การลงทุนของ VC กลุ่มนี้จึงมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาธุรกิจให้ถึงระดับที่ผู้จัดการกองทุนมองว่ามีความเหมาะสมและสามารถสร้างผลตอบแทนได้สูงสุด จากนั้นจึงขายหุ้นหรือออกจากธุรกิจดังกล่าวด้วยวิธีการต่างๆ แต่ไม่ได้เป็นการพัฒนาธุรกิจจนกระทั่งประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง ในขณะที่เป้าหมายของ VC รูปแบบ Corporate Venture Capital (CVC) จะไม่ได้มองแต่ผลกำไรเพียงอย่างเดียว แต่จะคาดหวังผลประโยชน์จากการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีของผู้ประกอบการร่วมด้วย เนื่องจากนวัตกรรมเหล่านี้สามารถเป็นประโยชน์กับตัวบริษัทผู้เป็นเจ้าของเงินทุนในภายภาคหน้าได้ ดังนั้น แหล่งเงินทุนรูปแบบนี้จึงมีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในระยะยาวมากกว่า อย่างไรก็ตาม ลักษณะการดำเนินการของ CVC นั้นมักมีระยะเวลาในการดำเนินการและพิจารณาที่ยาวนานกว่า VC ที่เป็นกองทุน ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้เป็นข้อจำกัดอย่างหนึ่งที่ทำให้ CVC ไม่สามารถที่ตอบสนองต่อธุรกิจประเภท Startups ได้เท่าที่ควร จึงก่อให้เกิดช่องว่างในการลงทุนระหว่าง Startups และ Corporate Venture Capital ดังนั้น แหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Traditional Venture Capital จึงนับว่ามีบทบาทในการเติมเต็มช่องว่างทางการสนับสนุนธุรกิจประเภท Startups ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้

### 3. ความคืบหน้าของการปรับกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกแก่แหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Venture Capital

แหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ VC นั้นมีสถานะเป็นนิติบุคคลซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบของการลงทุน แต่ไม่ใช่สถาบันการเงินหรือบริษัทหลักทรัพย์ต่างๆ ดังนั้น ด้วยสถานะดังกล่าวจึงทำให้ VC ทั้งหลายไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานภาครัฐอย่าง ธปท. หรือ กสท. ทำให้อำนาจในการเข้าไปตรวจสอบ ดูแล และช่วยเหลือจากภาครัฐยังคงค่อนข้างจำกัด อย่างไรก็ตาม หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ ก็ได้มีการดำเนินงานเรื่องการอำนวยความสะดวกสำหรับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบอย่างต่อเนื่องเพื่อที่จะตอบสนองต่อนโยบายของรัฐบาล โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ชี้แจงว่า ในปัจจุบันนี้ ทาง กสท. ได้ร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และกรมสรรพากร เพื่อสนับสนุนกิจการที่รัฐต้องการสนับสนุน 10 ประเภท ซึ่งเป็นกิจการที่ใช้เทคโนโลยีเป็นฐานในกระบวนการผลิตหรือให้บริการตามหลักเกณฑ์ที่ สวทช. กำหนด ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับ VC โดยที่หาก VC ไม่ว่าจะในรูปแบบใด เลือกลงทุนในธุรกิจที่เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายตามที่ สวทช. กำหนดไว้ ทาง VC นั้นก็จะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านการลดหย่อนภาษีจากเงินปันผลและภาษีจากผลกำไรส่วนต่างจากราคาหลักทรัพย์ ทั้งนี้ การที่ VC จะขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีนี้ได้ก็จดทะเบียนกับ กสท. ก่อน เนื่องด้วยทาง กสท. ได้รับมอบหมายให้เป็นหน่วยงานกลางที่ดูแลรับผิดชอบเพื่อให้สรรพากรตรวจสอบได้ง่ายขึ้น ส่วนขั้นตอนต่อมาคือทางผู้ประกอบการและ VC ที่ต้องการลงทุนในกิจการนั้นต้องไปขอรับการรับรองจาก สวทช. ว่าธุรกิจที่ลงทุนเป็นธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมายจริงๆ ก่อนที่จะไปดำเนินเรื่องขอสิทธิในผ่อนผันการจ่ายภาษีกับกรมสรรพากรตามลำดับ อย่างไรก็ตาม แม้ในปัจจุบันจะมี VC ที่ได้มีการจดทะเบียนกับ กสท. เพียงประมาณ 25 ราย ซึ่งถือว่ามีจำนวนไม่มากนัก โดยทาง กสท. มองว่าสาเหตุหนึ่งมาจากการที่สิทธิประโยชน์อาจยังไม่น่าสนใจมากพอสำหรับนักลงทุน นอกจากนี้ ปัจจุบันก็ยังไม่ VC ที่ติดต่อดำเนินการขอการรับรองจาก สวทช. แต่อย่างใด เนื่องจากไม่มั่นใจว่าธุรกิจของตนนั้นอยู่ในกลุ่มเป้าหมายหรือไม่

ทั้งนี้ ทางตัวแทนจาก กสท. กล่าวว่า การขยายขอบเขตประเภทธุรกิจให้ครอบคลุมมากกว่านั้นนั้นมีความเป็นไปได้ แต่ต้องผ่านการอนุมัติจากกระทรวงการคลังก่อน อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประเภท Technology Startups หรือธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยี

เป็นฐานในกระบวนการผลิตหรือให้บริการในประเทศไทยนั้นยังไม่เป็นที่นิยมในหมู่นักลงทุนมากนัก นอกจากนี้ ทางตัวแทนบริษัทเงินทุนได้ให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมว่า เนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายในการดำเนินการของ VC บางประการนั้นไม่ได้เอื้อประโยชน์ต่อตัว VC เท่าไรนัก และ VC หลายรายก็มองว่ามาตรการที่รัฐเสนอไม่ได้สนับสนุนการเติบโตของ Startups มากนัก ดังนั้น VC บางรายจึงเลือกที่จะไปจดทะเบียนบริษัทในต่างประเทศ ซึ่งก็ทำให้มาตรการสนับสนุนที่ได้มีการกล่าวถึงในช่วงต้นนั้นไม่ครอบคลุมบริษัทในลักษณะดังกล่าว มาตรการดังกล่าวจึงไม่เกิดประสิทธิภาพเท่าที่ควร

#### 4. แนวทางในการพัฒนาและสนับสนุน Venture Capital และ Private Equity ของไทย

ที่ประชุมมีความเห็นพ้องต้องกันว่าลักษณะของ Venture Capital ไทยในปัจจุบันนั้น ยังมีลักษณะการพิจารณาตัดสินใจที่ไม่ใช่ในรูปแบบของ Venture Capital เสียทีเดียว เนื่องจากในลักษณะของการบริหารเงินทุนนั้นยังคำนึงถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงของผู้ถือหุ้นอยู่ค่อนข้างมาก ทำให้ไม่กล้าลงทุนในธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงมาก และมักจะต้องการอะไรที่จับต้องได้ รวมถึงต้องการผลตอบแทนจากส่วนชดเชยความเสี่ยง (Risk Premium) ที่สูงด้วย ซึ่งความต้องการนี้อาจไม่สอดคล้องกับลักษณะผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจ Startups มากนัก ส่วน CVC ก็ไม่ได้ลงทุนเพื่อผลตอบแทนสูงๆ แต่เป็นการลงทุนเพื่อพยายามหาธุรกิจที่มีเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมาต่อยอดธุรกิจในปัจจุบันเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะยาวมากกว่า ดังนั้น VC ในประเทศไทยจึงอาจไม่ได้มีลักษณะที่ตรงกับ VC ของประเทศอื่นๆ มากนัก อย่างไรก็ตาม CVC ของไทยมักมีวิธีการเลือกบริษัทที่จะลงทุนอยู่แล้ว และยังมีพร้อมที่จะเรียนรู้และแลกเปลี่ยนความคิดกับผู้ประกอบการ Startups เพื่อให้วิสัยทัศน์ไปในทิศทางเดียวกันด้วย ในขณะที่เดียวกัน ทาง Traditional VC ก็มีความยืดหยุ่นมากขึ้นแต่ยังไม่ถือว่าเป็น Pure VC

ในส่วนของ Venture Capital ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของหน่วยงานภาครัฐหรือแม้แต่ธนาคารของรัฐเองนั้นก็ไม่สามารถลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากนัก โดยเฉพาะการลงทุนใน Startups บางประเภท เช่น Technology Startups ซึ่งเป็นสิ่งที่ยากมาก เพราะการลงทุนในธุรกิจรูปแบบดังกล่าวไม่มีการรับประกันผลตอบแทนที่ชัดเจน จึงมีความเสี่ยงสูงหากภาครัฐจะลงทุนในธุรกิจ Startups เหล่านี้ นอกจากนี้ กระบวนการลงทุนของ VC ภาครัฐยังต้องได้รับการตรวจสอบการใช้เงินจากสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) ด้วย ซึ่งก็เป็นประเด็นที่ทางธนาคารของรัฐหรือหน่วยงานภาครัฐยังคงกังวลอยู่ ทำให้การใช้เงินหรือการจัดตั้งกองทุน VC ของรัฐนั้นยังไม่สามารถทำได้เต็มที่ ในขณะที่เดียวกัน ธนาคารของรัฐบางแห่งก็มีสถานะเป็นบริษัทมหาชน ซึ่งหมายความว่าทางธนาคารมีผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ นอกจากรัฐด้วย ดังนั้น การดำเนินงานของธนาคารเหล่านี้จึงยังต้องพิจารณาการรักษาสภาพประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ด้วยเช่นกัน ดังนั้น การลงทุนในธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงมากอาจไม่เหมาะสมเท่าไรนัก และต้องมีการพิจารณาเลือกธุรกิจที่จะลงทุนให้เหมาะสมด้วย

ทั้งนี้ ทางตัวแทนบริษัทเงินทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้เสนอความคิดเห็นว่า เนื่องจากทางภาครัฐได้มีการจัดสรรงบประมาณเพื่อการวิจัยและพัฒนาให้แก่หน่วยงานต่างๆ อย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว ดังนั้น หากผู้บริหารกองทุนมีการชี้แจงแก่ผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจนว่าลักษณะการลงทุนดังกล่าวเป็นไปในลักษณะของการลงทุนเพื่อการวิจัยและพัฒนา ก็อาจนับเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยให้การลงทุนในรูปแบบ Venture Capital ของหน่วยงานภาครัฐนั้นเป็นไปได้ แต่ก็ต้องแสดงให้เห็นให้ผู้ถือหุ้นเข้าใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับลักษณะของการลงทุนนั้นๆ และต้องเกิดการยินยอมด้วย



นอกจากนี้ ประเด็นสำคัญอีกประเด็นหนึ่งที่ถูกหยิบยกขึ้นมาในที่ประชุมคือการพัฒนา Private Equity ที่ยังไม่ถูกสนับสนุนมากนัก ทั้งนี้ PE เป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจในช่วงก่อนที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้ โดยอุปสรรคของ Private Equity คือยังไม่มีบุคคลหรือองค์กรที่เชี่ยวชาญมากำกับดูแล และยังมีข้อกฎหมายที่จำกัดการเติบโตของ Private Equity อยู่ ซึ่งในประเด็นนี้ ทางตัวแทนบริษัทเงินทุนได้ให้ความคิดเห็นว่า ปริมาณเงินจาก Private Equity หรือ Deal size ส่วนใหญ่นั้นยังมีขนาดใหญ่เกินกว่าบริษัท Startups ของไทย ดังนั้น ควรจะรออีก 2 – 3 ปีเพื่อให้ VC ที่จัดตั้งมาแล้วมีความพร้อมในระดับหนึ่งก่อน ในขณะที่นั้น รัฐบาลก็อาจดำเนินการปรับแก้กฎหมายต่างๆ ให้เหมาะสมเพื่อเตรียมความพร้อม แล้วจึงจะสนับสนุน Private Equity ต่อไป

## 5. การพัฒนาของแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Crowdfunding ต่างๆ

ทางผู้แทนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้ความคิดเห็นไว้ว่า ในปัจจุบันนี้ ความรู้ความเข้าใจของคนไทยเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกประเภท Crowdfunding ยังไม่มากนัก ทำให้ในปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐจึงพยายามกำหนดเกณฑ์ในการลงทุนเพื่อป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งข้อคิดเห็นดังกล่าวก็สอดคล้องกับข้อมูลของทาง กสท. ที่ระบุว่า ในปัจจุบัน Crowdfunding เริ่มเกิดขึ้นในประเทศไทยบ้างแล้ว แต่จะเป็นรูปแบบของ Donation-based Crowdfunding และ Reward-based Crowdfunding เช่น การทอดผ้าป่าออนไลน์ ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีหน่วยงานมาตรวจสอบมากนักเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการลงทุนให้เปล่าและไม่ผลตอบแทน แต่ในส่วนของ Equity Crowdfunding ที่มีผลตอบแทนทางการเงินเข้ามาเกี่ยวข้องยังไม่มีการเปิดให้บริการ ซึ่งทาง กสท. ก็มองว่าแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวจำเป็นต้องมีการทดสอบความรู้ความเข้าใจของผู้ลงทุนในลักษณะดังกล่าวก่อนทำการลงทุน ทั้งนี้ กสท. เองก็มีบทบาทในการสนับสนุนให้เกิดการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การลงทุนในบริษัทขนาดเล็ก โดย กสท. จะใช้กฎหมายกำกับดูแลที่มีความผ่อนคลายนอกเหนือ แต่ก็ยังมีการจำกัดวงเงินการลงทุนของนักลงทุนที่จะลงทุนในบริษัทขนาดเล็กอยู่เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น

อย่างไรก็ดี การพัฒนาและการให้บริการ Crowdfunding ในประเทศไทยยังประสบปัญหาในเรื่องกฎหมายบางประการ โดยเฉพาะในเรื่องคนกลางที่เป็นบุคคลที่สามที่ทำหน้าที่ถือเงินที่ได้รับจากการระดมเงินทุนอยู่ โดยตัวกลางนี้จะต้องเป็นบุคคลหรือองค์กรที่น่าเชื่อถือ ซึ่งปัจจุบัน Escrow Agent สำหรับ Crowdfunding ยังคงขาดแคลนอยู่ โดยหลายฝ่ายมองว่าเนื่องจากปริมาณมูลค่าเงินลงทุนจาก Crowdfunding ยังไม่สูงพอ ดังนั้น บุคคลหรือองค์กรที่สามารถทำหน้าที่ Escrow Agent ได้จึงไม่ยอมทำเพราะไม่คุ้มค่ากับการลงทุนเพื่อวางระบบนี้ อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยเองมี Escrow Agent ดูแลแหล่งเงินทุนปริมาณมูลค่าเงินใหญ่อยู่แล้ว ดังนั้น หากในอนาคต Crowdfunding มีปริมาณมูลค่าเงินมากพอก็อาจมีโอกาสในการพัฒนาเพิ่มขึ้นได้ เพราะหน่วยงานภาครัฐเองก็มีการขอความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการชี้แจงถึงความคืบหน้าของช่องทางการลงทุนรูปแบบใหม่หรือ “กระดาน 3” ซึ่งเป็นตลาดหลักทรัพย์ขนาดเล็กกว่า mai โดยจัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับธุรกิจ Startups โดยเฉพาะ ซึ่ง กสท. และ ตลท. ก็กำลังปรับคุณสมบัติและข้อจำกัดบางประการให้มีความเหมาะสมมากขึ้น ทั้งนี้ การลงทุนรูปแบบดังกล่าวยังไม่มีรูปแบบการกำกับดูแลที่แน่ชัด หน่วยงานภาครัฐจึงพยายามเน้นให้เฉพาะผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในการลงทุนนั้นเข้ามาลงทุนได้ก่อน ในขณะที่นักลงทุนทั่วไปอาจยังไม่ได้เปิดให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้มากนักเพราะระดับความเสี่ยงยังสูงอยู่

## 6.

## 7. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการพัฒนานโยบาย

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ชี้แจงถึงการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน ว่าสาเหตุที่อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารเรียกเก็บจากผู้ประกอบการ SMEs หรือ Startups นั้นมีที่มาจากปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric information) ระหว่างผู้ประกอบการ SMEs และ Startups และ ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งทำให้การปล่อยกู้ในลักษณะดังกล่าวนี้นับว่ายังมีความเสี่ยงที่สูงอยู่ จึงนำไปสู่การคิดดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่สูงตามมา ดังนั้น การพัฒนาให้เกิดระบบหรือกระบวนการแบ่งปันข้อมูล (Information Sharing) เพราะจะลดช่องว่างดังกล่าวได้

ส่วนข้อกังวลต่างๆ ของผู้ประกอบการถึงการควบคุมกิจการและอำนาจในการบริหารที่เกิดจากการเข้ามาลงทุนของนักลงทุนรูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือก อาจแก้ไขได้โดยสนับสนุนให้การพัฒนาธุรกิจเป็นไปในทิศทางของการร่วมมือทางธุรกิจ (Partnership Collaboration) มากขึ้น ซึ่งนับว่าเป็นการสนับสนุนธุรกิจ และช่วยส่งเสริมการเรียนรู้วัฒนธรรมต่างๆ ให้แก่นักลงทุนอีกด้วย นอกจากนี้ รัฐบาลอาจต้องสนับสนุนให้มีการยกระดับของตัวผู้ประกอบการเองให้มีมาตรฐานในการทำธุรกิจมากขึ้น เช่น การทำผลประกอบการรายไตรมาสให้ได้มาตรฐาน เป็นต้น

รายงานฉบับสมบูรณ์ การงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุม:



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมระดมความคิดเห็น เรื่อง การส่งเสริมแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันศุกร์ที่ ๑๖ มิถุนายน ๒๕๖๐ เวลา ๐๘.๓๐ - ๑๒.๐๐ น.



ณ ห้องประชุมชิดลม 1 โรงแรม แกรนด์ เซ็นเตอร์พอยท์ เทลินจิด กรุงเทพฯ

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณเชมสุดา เรืองวรรณ	รองผู้อำนวยการ กลุ่มงานยุทธศาสตร์องค์กร	ธนาคารแห่งประเทศไทย	02 356 7025	kheamasp@bot.or.th	
2	คุณณัฐจิรา จิระเสวีประพันธ์	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายส่งเสริมเทคโนโลยีทางการเงิน	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์	02 033 9562	nattira@sec.or.th	
3	คุณพงศ์กิติ เอกเชียรชัย	ผู้อำนวยการฝ่ายต่างประเทศ	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย			
4	คุณธนฤต ฉัตรารามณ์	เศรษฐกรอาวุโส	สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง		soranunc@gmail.com	
5	คุณนิวีวดี สมบูรณ์	รองผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
6	คุณชญ์ธรณ์ จิระจรรยาพัฒน์	นักวิชาการ SMEs ชำนาญการ	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
7	คุณวรินทร์ หงสกุล	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
8	คุณสุปรีย์ เถระพัฒน์	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
9	คุณเบญจมาศ ทินโนรช	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
10	คุณพงษ์กมล เหมเวช	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
11	คุณสมยศ พิกุลเงิน	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
12	คุณสหัชชัย เลิศพรกุลรัตน์	ปฏิบัติหน้าที่ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์แผนงานและวิจัย	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย	02 265 4117		
13	คุณเกศรา เกตุกิจ	ผู้จัดการส่วนติดตามและประเมินผล	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย	02 265 4020	KATESARA@SFBANK.CO.TH	
14	คุณศิริพร เหล่าอารยะ	ทีมบริหารโครงการ คณะทำงานขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	02 617 2111 - 2706	silaporn@exim.go.th	
15	คุณสิาวาภูมิ อุลมัย	ทีมบริหารโครงการ คณะทำงานขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	02 617 2111 - 3334	silwanat@exim.go.th	
16	คุณสุริสา ศรีกุลทรัพย์	Specialist	ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	087 097 2002	surisa.sri@bbl.co.th	

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
17	คุณวิภาวี อุ่นโหมล	ผู้อำนวยการ SME Solution Management	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	02 544 6466	wipavee.ounkomol@scb.co.th	
18	คุณทวันทร์ บุญะวัฒน์	ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	บริษัท อินทัช โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)	081-8077720	tawan@intouchcompany.com	
19	คุณวรพล พรวาณิชย์	CEO and Founder	บริษัท เพียร์ พาวเวอร์ จำกัด	089 770 1199	jim@peerpower.co.th	
20	คุณไอลหาร วีระนนท์	CEO and Founder	บริษัท Durian Corp จำกัด	086 360 5555	coacholarn@gmail.com	
21	อัคราธิต ชินกุล	ผู้ใจความ	Bot	089-8961935	ratchani@bot.or.th	
22	สุวิทย์ วัฒนศิริ		Effinity			
23	กฤษณ์ วัฒนศิริ		Effinity			
24	กฤษณ์ วัฒนศิริ	ผู้อำนวยการ	Bot	081421560		

รายงานฉบับสมบูรณ์ การงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสม  
สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
25	ควาญดี สวัสดิ์		กฟผ.	02-2983102		ควาญดี
26	ดิอริส นานทิพย์	ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ และวางแผนองค์กร	EXIM	083-544-1478		
27	กนิช ใหญ่บุญธรรม		Effinity			
28	วราภรณ์ รุ่งรัตน์		Effinity			วราภรณ์
29	ศศิวิมล ช่อไชยสุ		Effinity	082-0543336		ศศิวิมล
30	นุสรีณี ศิววงศ์		Effinity	096-650-9999		Mekham

ภาพการประชุม:



## ภาคผนวก ง สรุปผลการประชุมนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม

วันที่ 15 สิงหาคม 2560

วัตถุประสงค์ : เพื่อนำเสนอร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่ง  
เงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พร้อมทั้งรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอันเป็น  
ประโยชน์ในการปรับปรุงแก้ไขร่างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

สถานที่ : ห้องเพลินิจิต โรงแรมแกรนด์ เซ็นเตอร์พอยท์ เพลินิจิต

ผู้เข้าร่วมประชุม: รวมจำนวน 50 คน

สรุปผลการประชุม:

สำหรับการประชุมในครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมประชุมจากทุกหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย ตัวแทนจากกลุ่ม  
ผู้ประกอบการ SMEs และ Startups เจ้าของเงินทุน ธนาคารพาณิชย์ นิติบุคคลร่วมลงทุน (Venture Capital) ผู้ให้บริการ  
Funding portal และหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยแต่ละฝ่ายต่างได้ให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อร่าง  
ยุทธศาสตร์ โดยประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาในที่ประชุม ได้แก่

### 1. ความแตกต่างของธุรกิจ SMEs และธุรกิจแบบ Startups

ข้อคิดเห็นแรกที่ถูกหยิบยกขึ้นมาในที่ประชุมและทุกฝ่ายต่างเห็นตรงกัน คือ เรื่องความแตกต่างระหว่างกลุ่ม  
ผู้ประกอบการ Startups และกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิม โดยทุกฝ่ายต่างเห็นตรงกันว่าผู้ประกอบการ 2 กลุ่มนี้มี  
ความแตกต่างกันในหลายด้าน เช่น รูปแบบการดำเนินธุรกิจ แนวทางการหารายได้ ความเสี่ยง อัตราการเติบโต และศักยภาพ  
ในการทำกำไรในอนาคต ดังนั้น ทางที่ประชุมจึงได้เสนอว่าควรมีการปรับแผนยุทธศาสตร์ โดยให้มีการจัดทำยุทธศาสตร์เพื่อ  
พัฒนาผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแนวทางการกำหนดประเภทของผู้ประกอบการอาจไม่ได้มีเส้น  
แบ่งชัดเจนนัก เพราะผู้ประกอบการวิสาหกิจแบบดั้งเดิมบางรายก็สามารถมีศักยภาพและเติบโตอย่างรวดเร็วเทียบเท่ากับ  
ผู้ประกอบการ Startups ได้ รวมถึงผู้ประกอบการแบบดั้งเดิมบางรายก็เริ่มมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทำให้  
เกิดการพัฒนาดังกล่าวอย่างรวดเร็วมากขึ้นด้วยแล้ว ด้วยสาเหตุดังกล่าว การแบ่งยุทธศาสตร์ให้เจาะจงเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ  
นั้นอาจไม่เหมาะสมเท่าไรนัก เพราะผู้ประกอบการบางรายอาจเหมาะสมกับมาตรการอื่นๆ มากกว่าได้ เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ผู้เข้าร่วมประชุมบางรายก็เสนอแนะว่าอาจใช้แนวทางการจัดกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการพัฒนาของ  
ธุรกิจแทน โดยกำหนดตัวชี้วัดบางอย่าง เช่น รายได้ กำไร มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ ฯลฯ แต่แนวทางดังกล่าวก็ยังมีข้อจำกัดในเรื่อง  
ลักษณะของธุรกิจที่ธุรกิจแต่ละประเภทที่มีปัจจัยที่บ่งบอกถึงระยะการพัฒนาที่ไม่เท่ากัน เช่น หากเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพา  
เครื่องจักรจำนวนมากก็อาจมีมูลค่าทรัพย์สินถาวรที่สูงกว่าธุรกิจที่เน้นการบริการ หรือธุรกิจที่มีมูลค่าสินค้าที่ค่อนข้างสูงก็อาจ  
มีตัวเลขของรายได้ที่สูงกว่ากิจการที่ขายสินค้ามูลค่าต่ำกว่าแต่ขายได้ในปริมาณมาก แม้ว่าธุรกิจสินค้ามูลค่าสูงจะมีปริมาณการ  
ขายไม่มากนักก็ตาม ดังนั้น การตีกรอบเรื่องระยะการพัฒนาด้วยปัจจัยต่างๆ จึงอาจทำให้เกิดข้อบกพร่องเรื่องความไม่  
เหมาะสมของตัวชี้วัดต่อธุรกิจได้

ดังนั้น ทางที่ปรึกษาจึงมีความเห็นว่าการกำหนดแผนยุทธศาสตร์ที่เฉพาะเจาะจงสำหรับผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มในขั้นนี้อาจยังไม่ใช่แนวทางที่ดีเท่าไรนัก เพราะยังมีอุปสรรคในเรื่องของแนวทางในการแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการที่ยังไม่ชัดเจน เนื่องด้วยผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีความหลากหลายในองค์ประกอบที่แตกต่างกันออกไป อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยมีความชัดเจนขึ้น การดำเนินการดังกล่าวก็เป็นแนวทางที่สามารถนำมาใช้สำหรับการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ในอนาคตได้

## 2. การวางกรอบกฎหมายเพื่อกำกับดูแลแหล่งเงินทุนทางเลือก

การวางกรอบการกำกับดูแลแหล่งเงินทุนทางเลือกถือเป็นแนวทางที่ดี ซึ่งหน่วยงานภาครัฐต่างๆ เช่น ธปท. และ กสท. ก็ได้มีการดำเนินการพัฒนากฎหมายและระเบียบต่างๆ อย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยทัศนคติของหน่วยงานภาครัฐที่ให้ความสำคัญกับเสถียรภาพและความปลอดภัยของนักลงทุนเป็นสำคัญ เพราะภาครัฐยังคงกังวลเกี่ยวกับเหตุการณ์วิกฤตทางการเงินที่เคยเกิดขึ้น ดังนั้น แนวทางการกำกับดูแลต่างๆ จึงพยายามปิดช่องโหว่ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายในหลายๆ ด้าน เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยง อย่างไรก็ตาม ทางฝั่งภาคเอกชนเองกลับมองว่ามาตรการบางส่วนมีความเข้มงวดมากเกินไป ทำให้นักลงทุนไม่สามารถลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงเงินทุนของภาครัฐก็ถูกจำกัดการใช้งานด้วยเช่นกัน ซึ่งการกระทำลักษณะนี้จะเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาในอนาคต เพราะโดยปกติการดำเนินธุรกิจและการลงทุนย่อมมีความเสี่ยงอยู่แล้ว แม้กระทั่งธนาคารพาณิชย์ซึ่งระมัดระวังเรื่องความเสี่ยงในการปล่อยกู้มากก็ยังมีบางส่วนที่เป็นหนี้เสีย ดังนั้น สำหรับธุรกิจ SMEs และ Startups ที่มีความเสี่ยงสูงกว่า จึงเป็นไม่ได้ที่จะไม่มีการขาดทุนเลย ด้วยเหตุผลดังกล่าว หากหน่วยงานภาครัฐยังพยายามตีกรอบให้รัดกุมจนไม่เปิดช่องว่างให้ขาดทุนเลย การลงทุนจริงๆ ก็จะไม่เกิดขึ้น และแหล่งเงินทุนทางเลือกก็จะได้ไม่มีการพัฒนา

## 3. การพัฒนาและส่งเสริมนักลงทุน Angel investors

ทางฝั่งภาคเอกชนมองว่าการออกใบอนุญาตให้นักลงทุนอาจจะยังเป็นมาตรการที่ไกลเกินไป เพราะปัจจุบันนักลงทุนส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยเปิดเผยตัว และส่วนที่ลงทุนในธุรกิจ Startups ก็ยังมีอยู่ไม่มาก เนื่องจากกังวลเรื่องระดับความเสี่ยงอยู่ ดังนั้น มาตรการในระยะแรกควรเน้นที่การให้ความรู้และสร้างความเข้าใจของนักลงทุนก่อน โดยจะเน้นในส่วนของความเข้าใจสภาพธุรกิจว่ามีแนวทางการดำเนินงานและการหารายได้เป็นอย่างไร รวมถึงข้อจำกัดต่างๆ เพื่อให้ให้นักลงทุนเกิดความเข้าใจและสามารถปฏิบัติต่อผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการที่เข้าไปลงทุนได้ดียิ่งขึ้น เพราะปัจจุบันยังมีนักลงทุนบางส่วนที่เข้าใจว่าการที่ตนเองเข้าไปลงทุนในกิจการดังกล่าวจะทำให้ตนมีสิทธิเรียกร้องให้เจ้าของกิจการสามารถดำเนินตามคำสั่งหรือข้อเสนอแนะได้ทั้งหมด เช่น การบังคับให้ผู้ประกอบการทำรายงานผลการดำเนินงานต่างๆ เป็นต้น ซึ่งการกระทำในลักษณะดังกล่าวอาจจะเป็นการกดดันผู้ประกอบการและก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้งกันในภายหลังได้ ดังนั้น การให้ความรู้แก่นักลงทุนเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันจึงถือว่ามีสำคัญอย่างยิ่ง

นอกจากนี้ การนำนักลงทุนที่ประสบความสำเร็จมาให้ความรู้และคำแนะนำแก่นักลงทุนรายใหม่ๆ ก็อาจเป็นช่องทางที่สนับสนุนได้อีกทางหนึ่ง เพราะจะเป็นการสร้างต้นแบบที่ดีและดึงดูดให้มีคนสนใจในการลงทุนลักษณะนี้มากขึ้น ควบคู่ไปกับการจัดทำมาตรการสร้างแรงจูงใจแก่นักลงทุน Angel investors พร้อมกันไปด้วย

#### 4. การจัดตั้งหน่วยงานกลางเพื่อให้บริการและคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ SMEs

เนื่องจากผู้แทนจากฝั่งของผู้ประกอบการได้ให้ความเห็นว่าปัจจุบันผู้ประกอบการหลายรายยังไม่ทราบช่องทางการเข้าถึงการสนับสนุนจากภาครัฐ จึงมีข้อเสนอว่าควรให้มีการกำหนดหน่วยงานที่เป็นเจ้าภาพเพื่อให้เกิดเอกภาพในการพัฒนา และเป็นศูนย์กลางให้ผู้เกี่ยวข้องสามารถติดต่อสอบถามได้ ซึ่งทางหน่วยงานภาครัฐก็ได้ชี้แจงในที่ประชุมว่าปัจจุบันก็มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) เพื่อดำเนินการศึกษาและจัดทำนโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจ Startups อยู่ โดยคณะกรรมการดังกล่าวก็มีการรวบรวมบุคคลจากหลากหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น กระทรวงการคลัง สสว. ตลท. สภาอุตสาหกรรม และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เป็นต้น ซึ่งทางคณะกรรมการก็ได้ดำเนินการพิจารณาร่างกฎหมายเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นอยู่ โดยจะมีการพูดถึงมาตรการสร้างแรงจูงใจ การปรับแก้กฎหมายที่เป็นอุปสรรค และแนวทางการพัฒนาอื่นๆ ซึ่งก็สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือกฉบับนี้

#### 5. ข้อเสนอแนะในการพัฒนาอื่นๆ

นอกเหนือจากแผนยุทธศาสตร์ที่ทางที่ปรึกษาได้เสนอแนะในที่ประชุมแล้ว ผู้เข้าร่วมประชุมบางท่านก็ได้เสนอแนะแนวทางเพื่อการพัฒนาอื่นๆ ได้แก่ การผลักดันโครงการเล็กที่ทำได้จริงและเห็นผลอย่างรวดเร็วก่อน เช่น การให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าใจและเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ง่ายขึ้น พร้อมทั้งพัฒนาธุรกิจให้ถูกต้องตามมาตรฐานและน่าสนใจสำหรับนักลงทุน โดยหน่วยงานภาครัฐที่ดำเนินการเรื่องนี้อาจจะจงเฉพาะกลุ่มที่มีความพร้อมก่อนเพื่อที่จะได้เห็นผลการดำเนินการอย่างรวดเร็ว และสามารถนำผู้ประกอบการกลุ่มนี้มาเป็นตัวอย่างที่ดีให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้ จะได้ดึงดูดให้มีผู้สนใจแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้นด้วย

อีกข้อเสนอแนะหนึ่งที่ถูกหยิบยกขึ้นมาในที่ประชุม คือ การจัดทำ Funding portal โดยผู้เข้าร่วมประชุมได้เสนอแนะว่าการจัดทำ Funding portal สำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกโดยเฉพาะอาจจะแคบเกินไป แนวทางที่ดีกว่าอาจเป็นการพัฒนา Funding portal สำหรับแหล่งเงินทุนทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นเงินทุนจากนักลงทุนเอกชน หรือเงินสนับสนุนจากงบประมาณของหน่วยงานภาครัฐ โดยให้มีการรวบรวมแหล่งเงินทุนต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทุกรูปแบบได้ง่ายยิ่งขึ้น ไม่ใช่จำกัดเฉพาะแหล่งเงินทุนทางเลือกเพียงด้านเดียว เพราะผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีความเหมาะสมกับแหล่งเงินทุนในรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป

นอกจากนี้ ตัวแทนจากฝั่งผู้ให้บริการแหล่งเงินทุนทางเลือกก็ยังได้เสนอข้อคิดเห็นในเรื่องของการพัฒนา Platform โฆษณาต่างๆ เนื่องจากเป็นช่องทางสำคัญที่จะให้ผู้ให้บริการ Funding portal สามารถเข้าถึงนักลงทุนหรือผู้ประกอบการ และสร้างการรับรู้ในสังคมได้ ทั้งนี้ ปัจจุบันช่องทางในการโฆษณาต่างๆ ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย โดยเฉพาะช่องทาง digital และ online ส่วนใหญ่ยังคงเป็นของต่างประเทศ เช่น Google Facebook Youtube ฯลฯ ซึ่งก็มักมีการเก็บค่าใช้จ่ายโฆษณาที่ค่อนข้างสูง ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่มีอำนาจควรวางวิธีต่อรองให้ราคาถูกลง หรือพัฒนาช่องทางโฆษณาของประเทศไทยเอง เพื่อที่จะช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนการโฆษณาได้ นอกจากนี้ ถ้าหาก สสว. สามารถจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการโฆษณาได้ก็เป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการในอีกทางหนึ่ง





รายงานฉบับสมบูรณ์ การงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสม  
สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
19	คุณเกรียงไกร โชยศิริวงศ์สุข	ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)	02 890 9744		
20	คุณปานสิญา ยุกตะเสวี	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)	02 890 9851		
21	คุณเจนวิทย์ วสะภาคย์	ผู้จัดการส่วนพัฒนาธุรกิจสถาบันภาครัฐ	บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)	02 890 9850		
22	คุณอภิรดี ชาวเชียร	ผอ.ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
23	คุณวรรณ ประสานพณิช	หัวหน้าส่วน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
24	คุณสุจิตา เหมเวช	หัวหน้าส่วน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
25	คุณชัยยุทธ จิโรชคาวรพัฒน์	นักวิชาการ SMEs ชำนาญการ	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
26	คุณวินนทร หงสกุล	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
27	คุณเบญจมาศ ทิพย์นรศ	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
28	คุณพวงศันท์ เหมเวช	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
29	คุณสมยศ พิกุลเงิน	เจ้าหน้าที่	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
30	คุณเชียรชัย ยัตรมงคลกุล		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	081 8015 926	thienchai.2000@yahoo.com	
31	คุณชลพรรณน อีระพรวิภาสร์		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	061-4033565	chon.pattana@gmail.com	
32	คุณวุฒิชัย เจตนากุล		หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	086-691-5676	wuttichai@thaichamber.org	
33	คุณอดิทัต วัชรินทร์		สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม	02 202 4455		
34	คุณนฤบดีนทร์ วุฒิวรรณ		สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม	02 202 4503		
35	คุณลักษณาวัต เลิศศราวุฑ	ผู้อำนวยการ ฝ่ายจัดการทรัพย์สินเพื่อกิจการร่วมลงทุน	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.)	02 265 3164	lucksanavadee@smebank.co.th	
36	คุณสาธิต บุญโถก	ผู้อำนวยการบริหาร Solution ลูกค้าธุรกิจ SME	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	081 902 0151	sathit.boonchalok@scb.co.th	

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
37	คุณทวันทวี บุญชะวันดี	ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	บจก. อินทัช โฮลดิ้ง	081 807 7770	tawan@intouchcompany.com	
38	คุณวนิก มโนมัยพิบูลย์		Asia Funding Club	081 649 5939	wanik@billme.co.th	
39	คุณวรพล พรพาณิชย์	CEO & Founder	บจก. เพียร์ พาวเวอร์	089 770 1199	jim@peerpower.co.th	
40	คุณกุลนิษฐ์ หังศิริทรัพย์		บจก. เพียร์ พาวเวอร์	089 777 6215	kunlanit@peerpower.co.th	
41	คุณณัฐสร บุญถนอม	Chief Hunting Officer & Founder	MEEFUND Crowdfunding	081 866 2270	tony@meefund.com	
42	คุณสิรินันท์ สงวนจีน	Business Developer	MEEFUND Crowdfunding	080 778 0552	nm@meefund.com	
43	คุณเอกสิทธิ์ เตียวพาณิชย์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บจก. Dreamaker	085 561 5333	aekasit@dreamakerequity.com	
44	คุณสชกณ ขาญบุรณวัชร	กรรมการสมาชิก	สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	062 632 3246	sakapon2006@gmail.com	
45	คุณชลณัฐ ฟูนชฎิกานุจน์		บจก. ดอง ซุน ก็ อินโนเวชั่น	082 888 6624	chonlamatt@outlook.com	

รายงานฉบับสมบูรณ์ การงานจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสม  
สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
46	คุณพลอยพิชา บุญทวีศักดิ์		บจก. ดอง ซูน ก็ อินโนเวชั่น	092 365 6564		
47	คุณสารยุทธ์ อิมกลิ่น	รองผู้จัดการฝ่าย HR	บจก. กลอบอลซีล	089 763 5552	sarayut.c@globalseal.co.th	นางสารยุทธ์
48	คุณรังสรรค์ พรหมประสิทธิ์	ผู้บริหารระดับสูง	บจก. วาย เอ็ม เอ็ม วาย	02 938 3515		
49	คุณบงการ พยัณวิเชียร	Co-founder	บจก. โปร-ทอยส์	081 849 5545	protoys2016@gmail.com	
50	คุณณัฐ วิจิตรธรรมกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บจก. Drivebot	089 022 1581	natt.wk@drivebot.io	
51	วิไลชนล กฤษภัก	หุ้นส่วน	ศสว.	0844635795		
52	กวางทอง ไม้เท้าทองธรรม	นักวิเคราะห์นโยบายและแผน	หน่วยงานส่งเสริมการค้า-ต่างประเพณี	025077796	plansec.ditp@gmail.com	กวางทอง
53	ไมล์ดี ศักดิ์สว่าง	นักวิเคราะห์นโยบายและแผน	ศสว.	0101092983		ไมล์ดี
54	วิภาดา วิเศษชัยศรี	รองกรรมการ	บริษัท วิเศษชัยศรี	0829628888	วิภาดา.วิเศษชัยศรี@abl.co.th	

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
55	สุกฤษณ์ บรรณรักษ์	นักวิจัย	Effinity			Sukrit B.
56	จางจรัส อิศกุลทรัพย์	นักวิจัย	Effinity	083-7333558	Jangatorn@effinity.co.th	จาง
57	ศุภวิมล ชัยชนะธรรม	นักวิจัย	Effinity			ศุภวิมล
58	สุกฤษณ์ ใจพิงษ์สินธุ์		Effinity			SV
59	ณัฐ เทพัญโญ		Effinity			
60	วิภาดา วิเศษชัยศรี	นักวิจัย	บริษัท วิเศษชัยศรี	095-45-0822		วิภาดา
61	สุกฤษณ์ อภิวัฒน์	นักวิเคราะห์ SMEs 4	ศสว	02 298 8215		สุกฤษณ์
62						
63						

ภาพการประชุม:



## ภาคผนวก จ ตัวอย่างประเด็นกฎหมายที่ควรมีการพิจารณาปรับแก้ ภายใต้โครงการส่งเสริมมาตรการ เร่งรัดการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุน ทางเลือก (fast track)

จากโครงการส่งเสริมมาตรการเร่งรัดการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุน  
ทางเลือก (fast track) ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 3 ซึ่งว่าด้วยการปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน ทางที่  
ปรึกษาได้รวบรวมตัวอย่างของประเด็นกฎหมายที่ควรมีการพิจารณาปรับแก้ ดังนี้

- **ข้อกำหนดเรื่องประเภทธุรกิจที่ VC สามารถถือหุ้นเพื่อที่จะได้รับสิทธิประโยชน์**
  - **ข้อกำหนดเดิม:** การที่บริษัทหรือนักลงทุนรูปแบบ VC จะขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากรัฐบาล ทางบริษัท  
หรือกองทุน VC นั้นจะต้องถือหุ้นในบริษัทเป้าหมายเพียงอย่างเดียว หรือถือหุ้นในบริษัทเป้าหมายและ  
บริษัทอื่นที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่ไม่ประกอบกิจการที่รัฐต้องการสนับสนุน
  - **ข้อเสนอแนะ:** ทางหน่วยงานภาครัฐควรเปิดโอกาสให้ VC สามารถลงทุนในบริษัทอื่นๆ ในต่างประเทศได้  
โดยอาจกำหนดสัดส่วนการลงทุนแทน
  - **คำชี้แจง:** ความสามารถในการกระจายความเสี่ยงถือเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่นักลงทุนทุกรายพิจารณา  
ซึ่งความเสี่ยงรูปแบบหนึ่งคือความเสี่ยงรายประเทศ (Country Risk) ซึ่งหมายถึงความเสี่ยงที่เกิดจาก  
เหตุการณ์ใดๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อประเทศในภาพรวม เช่น เหตุการณ์ Brexit ซึ่งส่งผลกระทบต่อสหราชอาณาจักรใน  
ภาพรวม หรือเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในปี 2554 ของไทย เป็นต้น แนวทางที่จะลดความเสี่ยงในส่วนนี้ได้คือ  
การกระจายเงินลงทุนไปยังธุรกิจหลากหลายประเทศ ดังนั้น การที่กำหนดข้อบังคับว่าให้ลงทุนได้เฉพาะ  
กิจการในประเทศไทยเท่านั้นจึงเป็นการปิดช่องทางในการกระจายความเสี่ยงของนักลงทุน จึงเห็นได้ว่า  
ปริมาณนักลงทุน VC ที่เข้ามาขอรับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวยังไม่มากนัก การเปิดช่องทางให้เพื่อให้นักลงทุน  
และ VC สามารถลงทุนในกิจการที่ไม่ได้จดทะเบียนในประเทศไทยได้ด้วยถือเป็นแนวทางที่จะแก้ไขปัญหานี้  
และสนับสนุนให้เกิดการลงทุนของ VC มากขึ้นได้
- **ข้อกำหนดเรื่องสัดส่วนและระยะเวลาการถือหุ้นของ VC**
  - **ข้อกำหนดเดิม:** กำหนดให้บริษัทหรือนักลงทุนรูปแบบ VC ที่ขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากรัฐบาลต้อง  
มีสัดส่วนหุ้นใน SMEs ต่อทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามที่กฎหมายกำหนด รวมทั้งต้องถือหุ้นใน SMEs เป็น  
ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี
  - **ข้อเสนอแนะ:** ควรมีการปรับให้กรอบระยะเวลาการลงทุนและสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนมีความยืดหยุ่น  
ตามประเภทกิจการ ลักษณะของธุรกิจ และระยะในการพัฒนามากขึ้น
  - **คำชี้แจง:** การดำเนินงานของกิจการ SMEs ส่วนใหญ่จะแบ่งเป็นระยะ ซึ่งแต่ละระยะของการพัฒนามักจะมี  
รูปแบบความต้องการเงินทุนที่แตกต่างกันไป เช่น ในช่วงแรกของการดำเนินกิจการก็อาจจะต้องการเงินทุน  
จำนวนมาก เพื่อที่จะพัฒนาสินค้าหรือบริการต่างๆ ดังนั้น ในช่วงนี้นักลงทุนอาจถือหุ้นในกิจการจำนวนมาก  
เพียงพอตามที่รัฐบาลกำหนดได้ แต่เมื่อกิจการมีการพัฒนาจนถึงระดับที่สามารถหารายได้และมีความมั่นคง

แล้ว ก็เป็นเวลาที่เหมาะสมที่นักลงทุนจะเริ่มขายหุ้นของบริษัท และนำเงินไปสนับสนุนในกิจการอื่นๆ ต่อไป  
ทั้งนี้ ประเภทของกิจการและลักษณะการดำเนินธุรกิจก็ส่งผลกระทบต่อระยะดังกล่าวด้วย ซึ่งสำหรับกิจการบาง  
ประเภท ระยะที่กิจการเติบโตอย่างเต็มที่อาจเกิดขึ้นได้ก่อนระยะเวลา 5 ปี ดังนั้น การปรับแก้ระเบียบให้มี  
ความยืดหยุ่นก็จะช่วยอำนวยความสะดวกในส่วนนี้ได้

● **คณะกรรมการพิจารณาการลงทุนของ VC ภาครัฐ**

- ข้อกำหนดเดิม: คณะกรรมการส่วนใหญ่มาจากหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐอื่นๆ
- ข้อเสนอแนะ: เปิดให้ตัวแทนจากภาคเอกชน เช่นผู้ประกอบการ นักลงทุน และสถาบันการเงินเข้ามามีส่วน  
ร่วมมากขึ้น
- คำชี้แจง: เนื่องจากคณะกรรมการดังกล่าวมีหน้าที่ในการพิจารณาอนุมัติการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งก็ต้องพึ่งพา  
ความรู้ในเรื่องการดำเนินธุรกิจของ SMEs และผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในระดับหนึ่ง รวมทั้งต้องมี  
ทัศนคติของการเป็นนักลงทุนด้วย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ ตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐอาจไม่ได้มีศักยภาพเท่า  
ภาคเอกชน เพราะรูปแบบโครงสร้างการพิจารณาหรือตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ของหน่วยงานภาครัฐมีหลาย  
ขั้นตอนตามระบบราชการ ดังนั้น การที่มีแต่ผู้แทนจากหน่วยงานภาครัฐอยู่ในคณะกรรมการอาจทำให้การ  
ดำเนินงานหรือการตัดสินใจต่างๆ ไม่ได้รวดเร็วหรือมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร จึงเห็นควรมีการเปิดให้มี  
ผู้แทนจากภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในคณะกรรมการด้วย เพราะนอกจากจะช่วยให้เกิดการตัดสินใจได้ดี  
ขึ้นแล้ว ยังได้มีการแลกเปลี่ยนมุมมองจากทั้ง 2 ฝ่ายอีกด้วย

## บรรณานุกรม

- Acevedo, Miguel Fernández, Matt Adey, Claudio Bruno, Gino del Bufalo, Alexandre Gazaniol, Dr Vivien Lo, and others, 'Building Momentum in Venture Capital across Europe', 2016
- Altuntas, Baybars, 'Turkey', 2014
- Asian Development Bank, 'Access to Finance', *PACIFIC PRIVATE SECTOR POLICY BRIEF, Issue No.1*, 2008
- Asian Development Bank, *Access to Finance: Microfinance Innovations in the People's Republic of China*, 2014
- Avnimelech, Gil, 'VC POLICY: YOZMA PROGRAM 15-YEARS PERSPECTIVE', 2009
- Baeck, Peter, Liam Collins, and Bryan Zhang, 'Understanding Alternative Finance - the UK Alternative Finance Industry Report 2014', 2014
- Batra, Geeta, Daniel Kaufmann, and Andrew H W Stone, 'The Firms Speak□: What the World Business Environment Survey Tells Us about Constraints on Private Sector Development', *World Bank*, 2003 <<https://doi.org/10.2139/ssrn.541388>>
- Bohnhoff, Tobias, 'Fintech: Business & Finance', *Statista Digital Marketing Outlook*, 2017
- Business Angels Europe, 'THE EUROPEAN BUSINESS ANGELS MARKET AN APPROXIMATION'
- Cambridge Centre for Alternative Finance, 'Crowdfunding in East Africa□: Regulation and Policy for Market Development', 2017
- Catalini, Christian, Catherine Fazio, and Fiona Murray, 'CAN EQUITY CROWDFUNDING DEMOCRATIZE ACCESS TO CAPITAL AND INVESTMENT OPPORTUNITIES□?', *LAB FOR INNOVATION SCIENCE AND POLICY*, 2016
- Chen, Jia, 'Development of Chinese Small and Medium-Sized Enterprises', *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2006 <<https://doi.org/10.1108/14626000610665854>>
- Clarysse, Bart, Mirjam Knockaert, and Mike Wright, 'Benchmarking UK Venture Capital to the US and Israel□: What Lessons Can Be Learned□?', 2009
- Collins, Liam, Richard Swart, and Bryan Zhang, 'THE RISE OF FUTURE FINANCE: The UK Alternative Finance Benchmarking Report', 2013

CrowdfundingHub, 'The Current State of Crowdfunding in Europe', 2016

Cuesta, Carmen, Santiago Fernández de Lis, Irene Roibas, Ana Rubio, Macarena Ruesta, David Tuesta, and others, 'Crowdfunding in 360°: Alternative Financing for the Digital Era', *BBVA Research*, 2015

Cusmano, Lucia, *Case Study on Crowdfunding*, 2015

Dubocage, Emmanuelle, and Dorothée Rivaud-Danset, 'THE DEVELOPMENT OF VENTURE CAPITAL IN EUROPE', 2002

Ernst & Young, '2017 Global PE Watch', 2017

Ernst & Young, 'Corporate VC Participation and Valuations', 2015

Ernst & Young, 'Back to Reality: EY Global Venture Capital Trends 2015', 2016

Ernst & Young, 'Venture Capital Insights 2013 Year-End', 2014

European Business Angels Network (EBAN), 'Statistics Compendium 2014', 2014

European Business Angels Network (EBAN), 'European Early Stage Market Statistics', 2016

European Central Bank, 'Survey on the Access To Finance of Enterprises in the Euro Area - Analytical Report', 2015

Eurostat, 'The Proportion of Unsuccessful Loan Applications by SMEs Has Risen with the Economic Crisis', 2011

Florida, Richard, and Karen M. King, 'Spiky Venture Capital: The Geography of Venture Capital Investment by Metro and Zip Code', 2016

Gabison, Garry A, *Understanding Crowdfunding and Its Regulations*, 2015

Gajda, Oliver, and Nick Mason, 'Crowdfunding for Impact in Europe and the Usa', 2013

Gompers, Paul A, 'The Rise and Fall of Venture Capital', 1994

Grant Thornton, 'Alternative Lending: A Regulatory Approach to Peer-to-Peer Lending', 2015

Invest Europe, '2015 European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising, Investments & Divestments', 2016

IVC Research Center, 'Israeli Venture Capital Fundraising - 2016', 2017

Kirby, Eleanor, and Shane Worner, 'Crowd-Funding: An Infant Industry Growing Fast', *OICV-IOSCO*, 2014

KPMG Enterprise, 'Global Analysis of Venture Funding Welcome Message', 2017

Lerner, Josh, Ann Leamon, and Susana Garcis-Robles, 'BEST PRACTICES IN CREATING A VENTURE CAPITAL ECOSYSTEM', 2012

Mason, Colin, and Tiago Botelho, 'THE 2014 SURVEY OF BUSINESS ANGEL INVESTING IN THE UK: A CHANGING MARKET PLACE', 2014

NGA Center for Best Practices, 'State Strategies to Promote Angel Investment for Economic Growth', 2008

OECD, *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, 2011

OECD, 'GOVERNMENT VENTURE CAPITAL FOR TECHNOLOGY-BASED FIRMS', 1997

OECD, 'Entrepreneurship: Improving SME Financing for Stronger Growth and Job Creation', *United States Policy Brief*, 2015

OECD, 'Venture Capital Development in Mena Countries - Taking Advantage of The Current Opportunity', *Mena Investment Policy Brief*, 2006

OECD, 'Venture Capital: Trends and Policy Recommendations', 2004

Paulson, Anna L, and Robert M Townsend, 'Financial Constraints and Entrepreneurship: Evidence from the Thai Financial Crisis', 2005

Preston, Susan L., 'A Guidebook to Developing the Right Angel Organization for Your Community', 2004

PwC, 'Business Angels in Business Angels in Turkey', *Asset Management Bulletin*, 2013

Schwab, Klaus, and World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, *Forum American Bar Association*, 2011

Schwab, Klaus, and World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, *World Economic Forum Reports 2014*, 2014

Taylor, Ryan, 'Equity-Based Crowdfunding: Potential Implications for Small Business Capital', *Office of Advocacy Issue Brief Number 5*, 2015



The British Private Equity & Venture Capital Association (BVCA), 'A Guide to Private Equity', 2010

Tyková, Dr. Tereza, Dr. Mariela Borell, and Tim-Alexander Kroencke, 'Potential of Venture Capital in the European Union', 2012

Vermeulen, Erik P. M., and Diogo Pereira Dias Nunes, 'The Evolution and Regulation of Venture Capital Funds Topics in Corporate Law & Economics 2012-1', *Lex Research Ltd*, 2012

Verrill, David, Marianne Hudson, and Angel Capital Association, 'Angel Investors – Critical Initiators of Startups and Job Creation', 2013

Wardrop, Robert, Robert Rosenberg, Bryan Zhang, Tania Ziegler, Rob Squire, John Burton, and others, 'Breaking New Ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report', 2016

Wardrop, Robert, Bryan Zhang, Raghavendra Rau, and Mia Gray, 'Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report', 2015

Williams, Jeffrey, 'Tax Credits and Government Incentives for Angel Investing in Various States', *Angel Capital Education Foundation*, 2008

Wilson, Karen E, and Marco Testoni, 'IMPROVING THE ROLE OF EQUITY CROWDFUNDING IN EUROPE' S CAPITAL MARKETS CROWDFUNDING IN EUROPE' S CAPITAL MARKETS', *Bruegel Policy Contribution*, 2014

World Bank, 'Crowdfunding' S Potential for the Developing World'

Xuegong, Sun, and Liu Xueyan, 'Small and Medium Enterprises' Access to Finance in China', *Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA)*, 2011

Yang, Shuying, 'On Equity Crowdfunding Regulation', *Journal of Social Sciences*, 2015

Zhang, Bryan, Peter Baeck, Tania Ziegler, Jonathan Bone, and Kieran Garvey, 'Pushing Boundaries: The 2015 UK Alternative Finance Industry Report', 2016

Zhang, Bryan, Luke Deer, Robert Wardrop, Andrew Grant, Kieran Garvey, Susan Thorp, and others, 'Harnessing Potential: The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report', 2016

Zhang, Bryan, Robert Wardrop, Kieran Garvey, Simon Collings, Tania Ziegler, Garrick Hilemen, and others, 'THE AFRICA AND MIDDLE EAST ALTERNATIVE FINANCE BENCHMARKING REPORT', *Cambridge Centre for Alternative Finance*, 2017

Zhang, Bryan, Robert Wardrop, Kieran Garvey, Tania Ziegler, John Burton, and Alexis Lui, 'Sustaining Momentum: THE 2ND EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE INDUSTRY REPORT', *Cambridge Centre for Alternative Finance*, 2016

Zhang, Tao, Yip Christine, Ge Wang, and Qin Zhang, 'China Crowd Funding Report', 2014

บจก. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 'การลดข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนในระบบธนาคารพาณิชย์ไทย (Mitigating of Financing Constraints in the Thai Banking System)', *งานสัมมนาวิชาการประจำปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทย*

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.), 'Private Equity Fund อีกทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการไทย', 2555

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 'ผลการสำรวจภาระหนี้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs', 2555



**สสว.**  สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ  
ขนาดกลางและขนาดย่อม

