

# รายงานบทสรุปผู้บริหาร

การจัดทำยุทธศาสตร์  
และแผนปฏิบัติการส่งเสริม  
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม:



แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับ  
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม





# บทสรุปผู้บริหาร

การจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริม

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม:

แหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เสนอต่อ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โดย

บริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด



## บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันนี้ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมากกำลังประสบกับปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจครั้งใหญ่ถึง 2 ครั้งในช่วงที่ผ่านมา โดยมีสถาบันการเงินทั้งของรัฐและเอกชนเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบสูงสุด จนรัฐบาลของแต่ละประเทศต้องยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือเพื่อประคองการดำเนินงานของสถาบันการเงินเหล่านี้ กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ จะได้สามารถดำเนินต่อไปได้

อย่างไรก็ดี วิกฤตการณ์ที่เกิดขึ้นถือเป็นบทเรียนสำคัญให้แก่ภาคการเงินของทุกประเทศ ซึ่งภายหลังจากเหตุการณ์ดังกล่าวจะเห็นได้ว่าธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ ได้เพิ่มความระมัดระวังในการดำเนินงานและการบริหารจัดการความเสี่ยงมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายต่างๆ ซึ่งในมุมมองของภาคธนาคารส่วนใหญ่จะมีแนวคิดที่ว่าผู้ประกอบการ SMEs นั้นถือเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงที่หนี้จะสูญค่อนข้างสูง เพราะด้วยขนาดธุรกิจที่อยู่ในระดับเล็กถึงปานกลาง จึงทำให้ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นไปได้ยากมากขึ้น ดังนั้น จึงจะเห็นได้ว่าธนาคารและสถาบันการเงินมีสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อให้แก่ภาคธุรกิจ SMEs ที่ลดน้อยลง

จากเหตุการณ์ดังกล่าว ผู้ประกอบการ SMEs ในหลายๆ ประเทศ รวมถึงประเทศไทย จึงไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้เท่าที่ควร ซึ่งข้อจำกัดนี้ก็ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการและกระทบต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวมด้วย ดังนั้น งานศึกษาชิ้นนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อศึกษาและจัดทำแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Finance) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างหนึ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ได้

### 1) นิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือก

โดยนิยามของแหล่งเงินทุนทางเลือกในที่นี้คือแหล่งเงินทุนที่ประกอบด้วยคุณลักษณะ 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 ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของพันธบัตรหรือหุ้น และจะต้องเป็นการระดมทุนที่เป็นการติดต่อระหว่างผู้ต้องการเงินทุนและผู้ให้ทุนโดยตรง แต่อาจมีการพึ่งพาระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง เป็นสื่อกลางในการระดมทุน ซึ่งเมื่อทบทวนหลักทฤษฎีทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบันและนำมาวิเคราะห์ร่วมกับนิยามของแหล่งเงินทุนของกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย พบว่าขอบเขตของแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยจึงจำกัดอยู่ที่กลุ่มเครื่องมือทางการเงินที่ไม่ใช่ทั้งธนาคารและตลาด ซึ่งประกอบด้วยเครื่องมือทางการเงิน 8 ชนิด โดยสามารถจัดได้เป็น 3 ประเภทตามจำนวนผู้ลงทุนได้แก่

1. การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor)
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)

2) การทบทวนงานศึกษาจากประเทศที่มีแนวทางการพัฒนาที่ดี

ทั้งนี้ เนื่องจากแหล่งเงินทุนทางเลือกของประเทศไทยนั้นยังไม่ค่อยแพร่หลาย รวมถึงยังไม่ได้มีแนวทางในการพัฒนาที่ชัดเจน ดังนั้น จึงต้องมีการศึกษาแนวทางการพัฒนาจากประเทศที่ประสบความสำเร็จ เพื่อที่จะถอดบทเรียนและนำมาประยุกต์ใช้กับแผนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทย โดยประเทศที่คัดเลือกมาเป็นต้นแบบนั้นจะใช้ปัจจัยเรื่องของปริมาณการระดมทุนและอัตราการขยายตัวของแหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นเกณฑ์ นอกจากนี้ ก็ยังมีการทบทวนงานศึกษาขององค์กรระดับโลกที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในรูปแบบต่างๆ ด้วย เพื่อที่จะได้เห็นภาพการพัฒนาที่ชัดเจนยิ่งขึ้น รวมถึงสามารถคาดการณ์และวางแผนแนวทางการพัฒนาในระยะยาวได้ โดยประเทศที่เป็นต้นแบบและงานศึกษาสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภทประกอบด้วย

รูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือก	ประเทศต้นแบบและงานศึกษาอื่นๆ
การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>• ประเทศตุรกี</li> <li>• รายงานเรื่อง Financing High-growth firms: The Role of Angel Investors ของ OECD</li> </ul>
การร่วมลงทุนจากกลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>• ประเทศอิสราเอล</li> <li>• รายงานเรื่อง Government Venture Capital for Technology-based Firms ของ OECD</li> <li>• รายงานเรื่อง Building Momentum in Venture Capital across Europe ของกลุ่มธนาคารเพื่อการพัฒนาประเทศในทวีปยุโรป</li> </ul>
การระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศจีน</li> <li>• ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>• รายงานเรื่อง Crowdfunding's Potential for the Developing World ของธนาคารโลก</li> </ul>

ซึ่งแต่ละประเทศก็มีแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างกันออกไป โดยมาตรการเพื่อสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบมีดังนี้

● แนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investor

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)			✓

สำหรับ Angel Investor นั้น มาตรการที่ทุกประเทศให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การปรับแก้กฎหมายเพื่อลดข้อจำกัดที่อุดรังและพัฒนาและเปิดโอกาสให้นักลงทุนรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ตาม รัฐบาลก็ยังมีกำหนดข้อจำกัดบางประการเพื่อใช้เป็นกลไกในการตรวจสอบและกำกับดูแลมิให้เกิดการฉ้อโกง ททุจริต หรือการหาประโยชน์อันมิชอบได้ โดยมีเป้าหมายเพื่อรักษาเสถียรภาพและควบคุมระดับความเสี่ยงในระบบ

หลังจากนั้นรัฐบาลจึงเป็นการดำเนินมาตรการสนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น การสร้างแรงจูงใจในการลงทุนด้วยการออกมาตรการลดหย่อนภาษีหรือการสมทบทุนโดยตรงจากหน่วยงานภาครัฐ และการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ เพื่อเป็นการยกระดับความสามารถในการลงทุนและพัฒนาความแข็งแกร่งของตลาดในภาพรวม

อีกมาตรการสำคัญสำหรับการระดมทุนรูปแบบ Angel investment คือ การสร้างเครือข่าย โดยมีทั้งเครือข่ายนักลงทุน เครือข่ายผู้ประกอบการ และเครือข่ายที่รวมผู้เกี่ยวข้อง (Stakeholder) ในหลายๆ ด้าน ซึ่งเป็นมาตรการเพื่อลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล ทำให้นักลงทุนและผู้ประกอบการเข้าหากันได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริมการแบ่งปันความรู้ระหว่างนักลงทุน และสนับสนุนให้เกิดการลงทุนร่วมกัน อันจะเป็นการช่วยพัฒนาระบบนิเวศของการลงทุนอีกด้วย

● แนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Venture Capital

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

ส่วนการส่งเสริม Venture Capital นั้นมีมาตรการที่ทุกประเทศและหน่วยงานที่ทำการศึกษาให้ความสำคัญอยู่ 3 ประการด้วยกัน ได้แก่ การให้รัฐร่วมลงทุนกับเอกชน การสร้างแรงจูงใจแก่นักลงทุน และการปรับแก้กฎหมายให้เอื้อต่อการพัฒนา ซึ่งประเด็นที่กล่าวมานี้ล้วนเป็นแนวทางการพัฒนาในฝั่งของนักลงทุนหรือด้านอุปทานเป็นหลัก เนื่องจากหลายประเทศยังคงมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ดังนั้น การเพิ่มปริมาณเงินทุนในระบบผ่านการดำเนินมาตรการเหล่านี้ก็จะช่วยให้เกิดการลงทุนเพิ่มเติมในระยะสั้นได้ อย่างไรก็ตาม กรณีศึกษาที่มีการอ้างอิงทั้งหมดมองว่าการสร้างระบบนิเวศที่ดีจะเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้เกิดการพัฒนาย่างยั่งยืนในระยะยาว ดังนั้น รัฐบาลจึงจำเป็นต้องดำเนินการสนับสนุนและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ผ่านการลงทุนเพื่อสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาหรือการให้ความรู้ไปพร้อมกันด้วย ซึ่งการพัฒนาควบคู่กันนี้จะช่วยให้ลดช่องว่างหรืออุปสรรคต่างๆ และทำให้กลไกตลาดดำเนินการอย่างเต็มประสิทธิภาพได้

● แนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding

แนวทางการพัฒนา	จีน	สหรัฐอเมริกา	World Bank
ปรับแก้ข้อกำหนดประเภทนักลงทุน	✓	✓	✓
ปรับแก้กฎหมายให้ Crowdfunding มีความสะดวกมากขึ้น		✓	✓

แนวทางการพัฒนา	จีน	สหรัฐอเมริกา	World Bank
แก้กฎหมายเรื่องการโฆษณา		✓	
กำหนดมาตรฐานในการรายงานข้อมูล	✓	✓	
กำหนดรายละเอียดของผู้ให้บริการ	✓	✓	
จัดทำบทลงโทษสำหรับการทุจริต	✓		
สร้างพันธมิตรทางตลาดสำหรับ Crowdfunding			✓
จัดทำสื่อและกิจกรรมส่งเสริมการรับรู้			✓
สนับสนุนปัจจัยที่เสริมสร้างวัฒนธรรม			✓

เมื่อวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระหว่างกรณีศึกษาแล้ว ระหว่างจีน สหรัฐอเมริกา และธนาคารโลก พบว่า แต่ละประเทศต่างมีแนวทางการพัฒนา Crowdfunding ที่คล้ายคลึงกัน โดยมีเป็นแนวทางที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ระบบ Crowdfunding มีความปลอดภัยต่อผู้ใช้บริการ ผ่านการวางมาตรฐานในการกำกับดูแลเพื่อสร้างเสถียรภาพและความมั่นคงให้กับตลาด ไม่ว่าจะเป็นการปรับแก้ข้อกำหนดประเภทนักลงทุน กำหนดมาตรฐานในการรายงานข้อมูล และกำหนดรายละเอียดของผู้ให้บริการ ซึ่งมาตรการดังกล่าวอาจเพียงพอสำหรับการพัฒนาในระยะเริ่มต้นนี้ แต่ในลำดับต่อไป รัฐบาลอาจต้องมีการจัดทำมาตรการในส่วนอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้องเพิ่มเติมตามที่ธนาคารโลกได้ตั้งข้อเสนอไว้ เช่น การจัดทำสื่อและกิจกรรมส่งเสริมการรับรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding เพื่อให้ Crowdfunding สามารถพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

ทั้งนี้ จากการศึกษาและทบทวนแนวทางการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบในข้างต้น จะเห็นได้ว่าแหล่งเงินทุนแต่ละประเภทมีมาตรการและแนวทางการสนับสนุนที่หลากหลายและแตกต่างกันไปตามคุณลักษณะของแหล่งเงินทุนดังกล่าว โดยมาตรการหลักในการพัฒนาของแหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละรูปแบบสามารถสรุปได้ดังนี้

รูปแบบแหล่งเงินทุนทางเลือก	มาตรการหลักในการพัฒนา
การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor)	1. เน้นการสร้างเครือข่าย 2. ออกมาตรการเพื่อดึงดูดนักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี
การร่วมลงทุนจากกลุ่มนักลงทุนอาชีพ (Venture Capital)	1. สร้าง Ecosystem ที่เอื้อต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน 2. ลงทุนร่วมกับผู้ประกอบการธุรกิจร่วมลงทุนผ่านช่องทางต่างๆ 3. สนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนานวัตกรรม
การระดมทุนจากคนหมู่มาก โดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding)	1. กำหนดกฎระเบียบเพื่อสร้างมาตรฐานในการให้บริการ 2. ปิดช่องทางที่อาจทำให้เกิดการกระทำที่ผิดกฎหมาย 3. กำหนดประเภทนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง

### 3) การวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับประเทศ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากแต่ละประเทศต่างมีปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง ความต้องการของภาคธุรกิจ ความพร้อมของสถาบันการเงิน และทัศนคติของนักลงทุนที่แตกต่างกัน ดังนั้น เพื่อให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดผลสำเร็จในประเทศไทย ทางที่ปรึกษาจึงได้ทำการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ การเก็บแบบสอบถาม และการจัดประชุมรับฟังความคิดเห็น ซึ่งกลุ่มเป้าหมายในการเก็บข้อมูลประกอบไปด้วยหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการศึกษาในฝั่งของผู้ประกอบการจะเน้นเรื่องอุปสรรค ปัญหา และความต้องการของ SMEs ไทย ส่วนฝั่งสถาบันการเงิน ตัวแทนนักลงทุน และหน่วยงานภาครัฐจะเน้นการสอบถามถึงแนวคิดและมุมมองต่อผู้ประกอบการ SMEs ไทย พร้อมทั้งแนวทางการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกและผู้ประกอบการ SMEs ในปัจจุบัน และแผนการพัฒนาในอนาคตด้วย ซึ่งผลจากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปได้ดังนี้

ปัญหาในมุมมองของผู้ประกอบการ	ช่องว่างในการพัฒนา	มุมมองของแหล่งเงินทุนและหน่วยงานภาครัฐ
<ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนแบบดั้งเดิมได้เพราะ                             <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>ไม่รู้ว่าแหล่งเงินทุนอยู่ไหน</li> <li>ยังมีกลัวๆ 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>ทำบัญชีไม่ได้มาตรฐาน</li> <li>ยังขาดการวางแผนการเงินที่ดี</li> <li>แผนธุรกิจยังไม่ชัดเจน</li> <li>มีภาระหนี้สินมากอยู่แล้ว</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>

#### ● ผลการศึกษาด้านผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

ในส่วนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่า ในช่วงเริ่มต้นกิจการผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลือกใช้เงินทุนส่วนบุคคล เงินทุนจากหุ้นส่วนของบริษัท และการหยิบยืมจากคนใกล้ชิด เช่น ครอบครัว เพื่อน ฯลฯ เป็นเงินทุนตั้งต้นในการดำเนินกิจการ และหากเป็นผู้ประกอบการ Startups ก็มักจะมีการเลือกระดมทุนจากแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Angel investor และรูปแบบ Venture Capital ด้วย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็มีแหล่งเงินทุนมากกว่า 2 ช่องทางขึ้นไป ซึ่งอัตราส่วนของเงินทุนจากแต่ละช่องทางก็จะแตกต่างกันไปตามแนวทางและโครงสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละราย

อย่างไรก็ตาม ประเด็นสำคัญจากการศึกษาในครั้งนี้คือการสะท้อนอุปสรรคของผู้ประกอบการ SMEs ในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของไทย ซึ่งการสำรวจครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการ SMEs มากกว่าร้อยละ 80 เผชิญกับปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง โดยผู้ประกอบการจะมีอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากหลายปัจจัย เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน เงื่อนไขการชำระหนี้ แผนธุรกิจ ประวัติธุรกรรมทางการเงิน และการรับประกันรายได้ในอนาคต และ



ถึงแม้ว่าธนาคารจะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ ที่ช่วยตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้ เช่น Factoring แต่ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งก็มีวงเงินสำหรับ Factoring ที่ค่อนข้างจำกัด ทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนก็ยังไม่สามารถเข้าถึงได้อยู่ดี

ทั้งนี้ หลักทรัพย์ค้ำประกันถือเป็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด เพราะสถาบันการเงินทุกแห่งต่างเรียกร้องให้ผู้ขอกู้ นำหลักทรัพย์มาค้ำประกัน เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงของสถาบันการเงิน ซึ่งในประเด็นนี้ ทางผู้ประกอบการบางส่วนมองว่า ข้อกำหนดดังกล่าวอาจไม่สมเหตุสมผลมากนัก เพราะว่าผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ก็ยังไม่มียุทธศาสตร์สินทรัพย์เพียงพอ ซึ่งนั่นเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องระดมทุนหรือขอกู้จากสถาบันการเงินเพิ่มเติม แต่เมื่อมาเจอข้อกำหนดดังกล่าวก็ทำให้ไม่สามารถกู้ได้ ปัญหาจึงไม่ได้รับการแก้ไข และทำให้กิจการไม่สามารถขยายหรือพัฒนาต่อไปได้

ในอีกทางหนึ่ง เงื่อนไขการชำระหนี้ที่เข้มงวดเกินไปเป็นอีกอุปสรรคสำคัญ เพราะในบางครั้งรายได้ของผู้ประกอบการ อาจมีความไม่แน่นอน เนื่องจากที่มาของรายได้ส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับความเร็วในการจ่ายเงินของผู้บริโภคของกิจการนั้นๆ หากกิจการนั้นเป็นการซื้อขายโดยทั่วไปและการจ่ายเงินเกิดขึ้นพร้อมกับการส่งสินค้าหรือให้บริการก็จะไม่มีปัญหาดังกล่าว แต่กิจการที่ต้องมีการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าหรือมีการเรียกเก็บเงินหลังจากที่สินค้าหรือบริการนั้นได้เกิดขึ้นแล้วในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ผู้ประกอบการในลักษณะดังกล่าวมักมีเวลาการบันทึกรายรับ-รายจ่ายที่ไม่สอดคล้องกัน ทำให้อาจเกิดปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนได้ ซึ่งความไม่สอดคล้องดังกล่าวก็อาจทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถจ่ายหนี้ได้ตามกำหนดเวลา และปัญหานี้ก็จะส่งผลกระทบต่อการประเมินเครดิตบูโรของผู้ประกอบการรายดังกล่าวตามไปด้วย

นอกจากนี้ การขาดประวัติธุรกรรมทางการเงินและความสามารถในการรับประกันรายได้ในอนาคตก็เป็นอีกอุปสรรคที่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ กำลังเผชิญอยู่ในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการธุรกิจประเภท Startups เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้สามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่ตอนที่ผู้ประกอบการอาจมีเพียงแค่วision ของสินค้าหรือบริการที่ตนเองต้องการพัฒนา ดังนั้น กิจการในระยะเริ่มแรกย่อมไม่มีประวัติทางการเงิน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวไม่สามารถพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากธนาคารได้ ในขณะที่เดียวกัน กิจการรูปแบบใหม่ๆ ในปัจจุบันก็ยังมีโมเดลการทำธุรกิจที่แตกต่างจากอดีต กล่าวคือ ไม่ได้เน้นการหารายได้ในทันที แต่จะเน้นการสร้างฐานลูกค้าหรือผู้ใช้บริการก่อน ซึ่งในระยะเริ่มแรกผู้ประกอบการอาจจะต้องลงทุนในปริมาณมากเพื่อดึงดูดผู้บริโภค โดยที่อาจจะยังไม่มีกำไรการใช้บริการ หรือถ้าหากมีก็ยังมีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษให้แก่ผู้บริโภคจำนวนมาก ผลกำไรของกิจการในช่วงแรกของการพัฒนาจึงอาจเป็นลบหรือขาดทุนได้ ซึ่งเมื่อมองในปัจจุบันนี้ ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ยึดติดกับภาพและรูปแบบการดำเนินธุรกิจในแบบเดิมๆ คือ การที่ธุรกิจมีทั้งรายรับและรายจ่ายในเวลาที่ไม่เสียกันอย่างต่อเนื่อง อันเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ประกอบการคาดการณ์รายได้และผลกำไรของกิจการในอนาคต จึงไม่สนใจที่จะปล่อยกู้ให้กับธุรกิจสมัยใหม่ที่ขาดองค์ประกอบดังกล่าว เป็นต้น

จากเหตุผลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น จึงสรุปได้ว่าผู้ประกอบการบางส่วนมักมองว่าทางธนาคารตั้งเงื่อนไขที่เข้มงวดเกินไป และไม่สอดคล้องต่อสภาพหรือคุณลักษณะที่แท้จริงของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ยังมองว่าสถาบันการเงินยังคงยึดติดกับการดำเนินธุรกิจรูปแบบเดิมๆ ทำให้ขาดความเข้าใจต่อแผนธุรกิจสมัยใหม่ ซึ่งส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการยากขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน ทิศนคติของผู้ประกอบการต่อการขอสินเชื่อจากธนาคารก็เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการ Startups ที่มองว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตนได้อีกต่อไป เนื่องจากการขอเงินทุนจากธนาคารมักมีความล่าช้าในการพิจารณา มีต้นทุนแฝง เช่น ค่าสำรวจและค่าประกันต่างๆ และยังมี

ข้อบังคับอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตามอีกจำนวนมาก ซึ่งก่อให้เกิดต้นทุนที่ไม่จำเป็นและบางครั้งยังอาจทำให้เกิดการ  
เสียโอกาสทางธุรกิจได้อีกด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่จึงมักมองหาแหล่งทุนที่นอกจากให้เงินทุนสนับสนุนแล้ว  
ยังสามารถส่งเสริมธุรกิจในด้านอื่นๆ เช่น การให้คำปรึกษาด้านการดำเนินธุรกิจ การวางแผนทางการเงิน สร้างเครือข่าย  
ผู้ประกอบการ หรือมีธุรกิจที่สนับสนุนซึ่งกันและกันมากกว่า

แต่กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs แบบดั้งเดิมก็ยังคงให้ความสำคัญกับแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอยู่ โดยเฉพาะแหล่งเงินทุน  
ในรูปแบบของหนี้ ซึ่งสะท้อนผ่านผลสำรวจที่ว่า ปัจจัยของแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการมากที่สุด คือ เป็น  
เงินกู้จากสถาบันการเงินของรัฐที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เป็นเงินกู้ที่ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้ และเป็นเงินกู้ที่  
เงื่อนไขสามารถยืดหยุ่นได้ตามความเหมาะสม โดยจำนวนผู้ประกอบการที่ระบุว่าต้องการแหล่งเงินทุนในลักษณะดังกล่าวถึง  
ร้อยละ 64 ร้อยละ 56 และร้อยละ 55 ตามลำดับ ซึ่งผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักจะหวงสิทธิในการดูแลกิจการของตนเอง จึงไม่  
เลือกที่จะระดมทุนด้วยการหาผู้ถือหุ้นเพิ่มเติมเท่าไรนัก เห็นได้จากปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเป็นอันดับ 4 คือ  
การระดมทุนได้โดยที่สัดส่วนการเป็นเจ้าของกิจการและสิทธิต่างๆ ยังคงเดิม

ทั้งนี้ เมื่อสำรวจความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการต่อประเด็นแหล่งเงินทุนทางเลือก พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจ  
SMEs ส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ค่อนข้างต่ำ โดย Crowdfunding เป็นแหล่งเงินทุน  
ทางเลือกที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่รู้จักมากที่สุด ซึ่งคาดว่าสาเหตุจากการที่ Crowdfunding เป็นแหล่งเงินทุนที่ค่อนข้าง  
ใหม่มากเมื่อเทียบกับแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆ ทำให้ยังไม่มีการรู้จักในวงกว้าง ส่วน Angel Investor เป็นแหล่งเงินทุนที่  
ผู้ประกอบการมีความรู้น้อยรองลงมา ซึ่งการที่นักลงทุน Angel investors มักไม่เปิดเผยตัวอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สังคมยัง  
มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนรูปแบบดังกล่าวไม่มากนัก ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่รู้จัก Venture Capital มีสัดส่วนน้อยที่สุดเมื่อ  
เทียบกับแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆ และเมื่อพิจารณาจำนวนผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจ รวมถึงเคยใช้แหล่งเงินทุน  
ทางเลือกประเภทต่างๆ พบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการที่ไม่มีความรู้ ดังนั้น รัฐบาล  
จึงควรจัดการอบรมหรือประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกเหล่านี้มากขึ้น

ในขณะเดียวกัน ก็ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่มีความรู้ความเข้าใจต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างดี แต่เลือกที่จะไม่ใช่  
ช่องทางดังกล่าวในการระดมทุน ซึ่งทางที่ปรึกษาได้สอบถามถึงเหตุผลเพื่อที่จะศึกษาประเด็นที่ทางผู้ประกอบการมองว่าเป็น  
ข้อเสียหรืออุปสรรคของแหล่งเงินทุนนั้น โดยสำหรับแหล่งเงินทุนรูปแบบ Angel Investor ทางผู้ประกอบการให้เหตุผลว่า  
สาเหตุที่ไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนดังกล่าวเพราะว่ายังไม่รู้ถึงช่องทางในการเข้าถึงแหล่งลงทุนและยังไม่มีความเข้าใจมากพอ  
นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางส่วนก็มองว่าแหล่งเงินทุนนี้ยังไม่เป็นที่น่าสนใจมากและมีความเสี่ยงสูง ซึ่งก็คล้ายคลึงกับเหตุผล  
สำหรับแหล่งเงินทุนรูปแบบ Venture Capital ที่ผู้ประกอบการให้เหตุผลเรื่องการขาดความเข้าใจและขาดข้อมูลเกี่ยวกับ  
ช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนเช่นเดียวกัน ส่วนแหล่งเงินทุนรูปแบบ Crowdfunding นั้น พบว่าผู้ประกอบการที่รู้จักแต่ไม่  
เคยใช้ Crowdfunding แต่ละรูปแบบนั้นจะแตกต่างกันไป ซึ่งสาเหตุที่ผู้ประกอบการมักมีการพูดถึงก็คือเรื่องของการมองว่า  
แหล่งเงินทุนไม่ที่น่าสนใจและการขาดข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นหลัก

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาผลสำรวจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกทั้ง 3 รูปแบบข้างต้นในภาพรวม จะเห็นได้ว่า สาเหตุสำคัญ  
ที่ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายไม่เลือกใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดจาก 2 ปัจจัยหลัก คือ ผู้ประกอบการไม่รู้ถึงช่องทางใน  
การเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกข้างต้น และไม่มีความรู้ความเข้าใจที่มากพอ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นว่าปัญหา

เกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจถือเป็นอุปสรรคสำคัญที่ฉุดรั้งการพัฒนาและการใช้งานแหล่งเงินทุนทางเลือกของผู้ประกอบการ  
ดังนั้น สสว. และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจึงต้องให้ความสำคัญกับการให้ข้อมูลและความรู้ต่อผู้ประกอบการในประเด็น  
แหล่งเงินทุนทางเลือก เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจและสามารถตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับกิจการ  
ของตนเองได้นอกจากแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม รวมถึงการจัดสรรช่องทางเพื่อเชื่อมโยงนักลงทุนและผู้ประกอบการเพื่อให้เกิด  
โอกาสในการระดมทุนใหม่ๆ ด้วย

เมื่อมองในภาพรวม จะสรุปได้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต่างก็เผชิญปัญหาและอุปสรรคด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่  
คล้ายๆ กัน กล่าวคือ ปัจจัยเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันและเงื่อนไขการกู้ยืมเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถ  
ขอสินเชื่อจากธนาคารได้ ซึ่งจากปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการยังต้องพึ่งพาเงินทุนส่วนตัวหรือหยิบยืมจากคนใกล้ชิดเป็นหลัก  
ซึ่งก็มีข้อจำกัดเรื่องปริมาณเงินทุนตามมา และส่งผลต่อการขยายกิจการของผู้ประกอบการด้วย ทั้งนี้ แม้ว่าแหล่งเงินทุน  
ทางเลือกจะเป็นทางเลือกเสริมที่ช่วยให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจได้ แต่ก็ยังมีอุปสรรคจากการขาดความรู้  
ความเข้าใจซึ่งทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยยังไม่มีกระแสระดมทุนด้วยช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก และเมื่อสอบถาม  
ถึงความต้องการของผู้ประกอบการแล้ว พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงต้องการเงินทุนในรูปแบบของสินเชื่อหรือการกู้ยืม  
จากธนาคารอยู่ แต่จะมีรายละเอียดในเรื่องของเงื่อนไขในการกู้ยืมต่างๆ เช่น ดอกเบี้ยต่ำ ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือ  
เป็นลักษณะของเงินกู้ระยะสั้น เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการหลายรายต่างเห็นพ้องกันว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นกระแสการลงทุนรูปแบบหนึ่งที่กำลัง  
ได้รับความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ และมีแนวโน้มที่จะเป็นทางเลือกระดมทุนที่สำคัญและเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ SMEs  
ในอนาคต ดังนั้น สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรเร่งสนับสนุนการให้ความรู้เรื่องแก่ผู้ประกอบการ แต่ในขณะเดียวกัน ก็  
ควรปล่อยให้การจัดสรรเงินทุนเป็นไปตามกลไกตลาดเพื่อการจัดสรรเงินทุนที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ รัฐสามารถสนับสนุนในเรื่อง  
ของการจับคู่ธุรกิจซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์มากกว่า แต่ก็ต้องไม่ละทิ้งแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิม เพราะผู้ประกอบการก็ยังต้อง  
พึ่งพาเครื่องมือทางการเงินเหล่านี้ในการดำเนินงานต่างๆ อยู่

#### ● ผลการศึกษาด้านแหล่งเงินทุนและหน่วยงานภาครัฐ

ในอีกทางหนึ่ง ฝั่งเจ้าของเงินทุน สถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐ ก็มองว่าในภาพรวม ผู้ประกอบการ SMEs ของ  
ไทยจำนวนมากยังขาดความพร้อมและมีความเสี่ยงสูง ทั้งในเรื่องของเอกสารต่างๆ และการทำบัญชี เนื่องจากปัจจุบัน ทาง  
สถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐหลายแห่งยังพบว่าผู้ประกอบการ SMEs ที่มาติดต่อขอรับบริการจำนวนหนึ่งยังมีการทำ  
บัญชีที่ไม่ได้มาตรฐาน คือ อาจมีการทำบัญชี 2 ชุดแยกกัน โดยบัญชีหนึ่งเป็นบัญชีที่บันทึกรายการตามจริง แต่อีกบัญชีอาจมี  
การปรับข้อมูลบางอย่างเพื่อใช้ในการยื่นภาษี เป็นต้น ดังนั้น เมื่อมีการตรวจสอบและพบว่าเกิดการกระทำดังกล่าวขึ้น ทาง  
สถาบันการเงินก็ไม่อยากให้สินเชื่อ เพราะไม่แน่ใจถึงสถานะทางการเงินที่แท้จริงของกิจการดังกล่าว นอกจากนี้ ปัญหาเรื่อง  
เอกสารไม่ถูกต้องหรือครบถ้วนก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้สถาบันการเงินหรือเจ้าของทุนไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อ  
หรือเงินทุนแก่ผู้ประกอบการได้

ทั้งนี้ นักลงทุนและสถาบันการเงินส่วนมากมักจะมองผู้ประกอบการ SMEs ไทยเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มวิสาหกิจ  
แบบดั้งเดิม และกลุ่ม Startups ซึ่งแต่ละกลุ่มนั้นจะมีปัญหาและข้อจำกัดที่แตกต่างกันออกไป โดยผู้ประกอบการ SMEs แบบ  
ดั้งเดิมก็มักจะมีปัญหาเรื่องการใช้เงินผิดโครงสร้างเนื่องด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ความหวงแหนหุ้นและสิทธิในการบริหารจัดการ

ธุรกิจของตนเองมาก ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักไม่เลือกที่จะระดมทุนในรูปแบบของการขายหุ้นหรือหาผู้ร่วมทุนในธุรกิจเพิ่มเติม แต่จะพึ่งพาเงินทุนจากการกู้ยืมแทน ซึ่งการกู้ยืมดังกล่าวจะสะท้อนในส่วนของหนี้สินของกิจการ และเมื่อนำเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้นแล้ว หากพบว่ามีส่วนใกล้เคียงกันหรือมากกว่าก็จะถือว่าธุรกิจดังกล่าวมีความเสี่ยงในด้านความสามารถในการชำระหนี้ที่สูง ดังนั้น ธนาคารจึงมักไม่พิจารณาอนุมัติให้มีการกู้เงินเพิ่มเติม เพราะกิจการนั้นมีภาระหนี้มากอยู่แล้ว ซึ่งก็จะก่อให้เกิดผลลัพธ์ในแง่ของการเข้าถึงเงินทุนที่ยากขึ้นได้

ในขณะเดียวกัน สถาบันการเงินจำพวกธนาคารพาณิชย์ก็มักมองว่ากลุ่มผู้ประกอบการ Startups มีความเสี่ยงสูงและยังไม่มีแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน ซึ่งในความเป็นจริงคุณสมบัติดังกล่าวก็เป็นลักษณะโดยทั่วไปของกิจการ Startups อยู่แล้ว แต่เนื่องด้วยธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆ อาจยังไม่คุ้นเคยและพร้อมที่จะรองรับความเสี่ยงจากธุรกิจรูปแบบดังกล่าว ดังนั้น จึงมีปริมาณการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มธุรกิจดังกล่าวที่ไม่สูงนัก เพราะทางธนาคารก็ต้องดูแลความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อเป็นการรักษาเสถียรภาพและความมั่นคงของสถาบันการเงินนั้นๆ ด้วย

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันสถาบันการเงินบางแห่งได้มีการจัดตั้งฝ่ายหรือหน่วยงานใหม่ขึ้นมาเพื่อดูแลด้านการลงทุนสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ Startups โดยจะเป็นในลักษณะของการจัดตั้ง Corporate Venture Capital ซึ่งเป็นช่องทางที่เปิดโอกาสให้นักลงทุนหรือสถาบันการเงินที่เข้าไปร่วมทุนในรูปแบบการถือหุ้นบางส่วนของกิจการ การลงทุนในลักษณะนี้จะทำให้นักลงทุนสามารถได้รับผลตอบแทนที่สูงขึ้นในกรณีที่ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ซึ่งถือเป็นแนวทางการให้เงินทุนที่คุ้มค่ามากกว่าในมุมมองของนักลงทุน แต่ทั้งนี้ การค้นหาผู้ประกอบการที่ดีและมีศักยภาพมากเพียงพอจนเป็นที่น่าสนใจสำหรับการลงทุนก็ยังเป็นความยากลำบากอย่างหนึ่ง เพราะปัจจุบันยังไม่มีช่องทางที่จะช่วยให้ทั้ง 2 ฝ่ายรู้จักหรือติดต่อกันและกันได้ง่ายนัก

กลุ่มผู้ประกอบการ Crowdfunding ซึ่งก็ถือว่าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ก็เริ่มมีการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบ Crowdfunding เพื่อเปิดทางเลือกใหม่ของการระดมทุนให้แก่ผู้ประกอบการไทย โดยบริการ Crowdfunding ของไทยในปัจจุบันยังคงถือว่าอยู่ในระยะเริ่มต้น เนื่องจากข้อบังคับเกี่ยวกับบริการ Crowdfunding ของไทยยังไม่มีที่ชัดเจน เพราะยังเป็นการใช้กฎหมายเดิมที่มีอยู่มากำกับดูแลธุรกิจใหม่ ในขณะที่กฎหมายเฉพาะที่จะมากำกับดูแลการให้บริการในส่วนดังกล่าวยังคงขาดแคลน ตัวอย่างเช่น การระดมทุนในรูปแบบของ Equity-crowdfunding ซึ่งถือเป็นการระดมทุนด้วยการซื้อขายหลักทรัพย์ในรูปแบบตราสารทุน ก็ถูกกำกับดูแลด้วยมาตรฐานเดียวกันกับการซื้อขายหลักทรัพย์โดยทั่วไป คืออยู่ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ซึ่งเป็นกฎหมายที่กำกับดูแลการซื้อขายหลักทรัพย์ที่หมุนเวียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะของการระดมทุนแบบ Equity-crowdfunding มีความแตกต่างจากการระดมทุนด้วยหลักทรัพย์แบบดั้งเดิม ทั้งในด้านมูลค่าสินทรัพย์จดทะเบียน ขนาดและสถานะของธุรกิจ ฯลฯ ทำให้การดำเนินการบางอย่างอาจไม่ถูกต้องตามกฎหมายได้ ดังนั้น ในปัจจุบัน การให้บริการ Crowdfunding ส่วนใหญ่ของไทยจึงยังจำกัดอยู่ที่รูปแบบของ Reward-Based Crowdfunding และ Pre-Selling/Pre-Ordering เนื่องจากการระดมทุนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตที่ไม่ติดข้อจำกัดทางกฎหมาย ในขณะที่การระดมทุนรูปแบบ Equity-Crowdfunding และ Peer-to-Peer Lending ยังมีอุปสรรคด้านความไม่ชัดเจนของกฎหมายอยู่

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าอุปสรรคสำคัญในการให้ทุนแก่ผู้ประกอบการเกิดจาก 3 ปัจจัยหลัก คือ

- 1) ผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่มีความพร้อมมากเพียงพอ และนักลงทุนก็ไม่ค่อยรู้ที่อยู่ของกิจการที่มีศักยภาพ
- 2) นักลงทุนและสถาบันการเงินยังต้องดูแลระดับความเสี่ยงของตนเอง

### 3) ดัดข้อกฎหมายบางประการ ทำให้การลงทุนเกิดได้มากขึ้น

ทั้งนี้ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก SMEs ก็มีความคิดเห็นที่ค่อนข้างสอดคล้องกับกลุ่มเจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงิน โดยหน่วยงานภาครัฐมองว่าการให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมแก่ผู้ประกอบการ SMEs เป็นมาตรการที่สำคัญที่สุด เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังคงมีแนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิม แต่ไม่ได้มองถึงการพัฒนานวัตกรรมต่างๆ เพื่อยกระดับกิจการเท่าไรนัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมากก็ยังมีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินที่ค่อนข้างจำกัด ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านการวางแผนการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามลำดับ ดังนั้น ทางหน่วยงานภาครัฐจึงมองว่าการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการเพื่อสร้างรากฐานกิจการที่มั่นคงจึงเป็นสิ่งที่ควรดำเนินการมากที่สุด โดยประเด็นความรู้ที่มีกรกล่าวถึง ได้แก่ การวางแผนธุรกิจ การวางแผนการเงิน การตลาด ระเบียบด้านกฎหมาย การทำบัญชี และความรู้ด้านภาษี เป็นต้น

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

อย่างไรก็ดี ทั้งหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินต่างเห็นพ้องต้องกันว่าภาครัฐไม่ควรจะสนับสนุนเงินทุนให้แก่วิสาหกิจด้วยตนเอง เพราะเจ้าหน้าที่ในภาครัฐส่วนใหญ่ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ด้านการลงทุนในธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงอย่าง SMEs และ Startups การลงทุนด้วยตนเองจึงอาจไม่คุ้มค่าและประสบปัญหาการขาดทุนได้ นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐก็ยังมีแนวทางการทำงานที่เป็นลักษณะของหน่วยงานราชการ ซึ่งมีข้อจำกัดด้านการแบกรับความเสี่ยง ขั้นตอนการพิจารณา การเบิกจ่ายงบประมาณ ฯลฯ ทำให้ไม่เอื้อต่อการลงทุนในธุรกิจ SMEs ที่ความรวดเร็วและความยืดหยุ่นถือเป็นคุณสมบัติสำคัญ ดังนั้น ภาครัฐจึงควรมอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญภาคเอกชนเข้ามาดูแลในส่วนดังกล่าวแทน ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐก็รับผิดชอบในส่วนของการให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ประกอบการ SMEs และจัดงานสัมมนาหรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนหรือธุรกิจ SMEs เพื่อเปิดโอกาสให้นักลงทุนและผู้ประกอบการได้มาเจอกัน น่าจะเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการได้ดีกว่า หรือในอีกทางหนึ่ง ภาครัฐก็สามารถร่วมมือกับบริษัทเอกชนที่มีศักยภาพทั้งด้านเงินทุนและความรู้ความสามารถในการจัดงานหรือกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ได้เช่นกัน

#### ● ช่องว่างในการพัฒนา

เมื่อเปรียบเทียบมุมมองจากฝั่งของผู้ประกอบการกับมุมมองของสถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐดังที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าช่องว่างในการพัฒนาของแหล่งเงินทุนทางเลือกเกิดขึ้นจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกัน วัตถุประสงค์การดำเนินงานที่แตกต่างกัน และปัจจัยที่ใช้พิจารณาของแต่ละฝ่าย ดังนั้น เพื่อเป็นการลดช่องว่างอันเกิดจากปัจจัยดังกล่าว

หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องจึงควรเริ่มแก้ไขโดยการส่งเสริมให้แต่ละฝ่ายเกิดความเข้าใจต่อสถานการณ์ รูปแบบ และ  
แนวโน้มของสภาพการดำเนินธุรกิจและการลงทุนที่เป็นอยู่ให้มากขึ้น เพื่อให้แต่ละฝ่ายได้เรียนรู้และสามารถปรับตัวเข้าหากัน  
อันจะเป็นการลดช่องว่างดังกล่าวได้

โดยส่วนแรกอาจเริ่มจากการยกระดับความรู้ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการดำเนินงานที่ถูกต้องและได้  
มาตรฐาน ซึ่งจะช่วยลดความกังวลของสถาบันการเงินในการให้เงินทุนสนับสนุน ในอีกทางหนึ่ง รัฐบาลก็ควรเร่งสร้างความ  
เข้าใจแก่นักลงทุน เพื่อที่จะให้นักลงทุนเข้าใจถึงสภาพการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปมากขึ้น นักลงทุนและสถาบันการเงิน  
จะได้พัฒนาเครื่องมือทางการเงินหรือแนวทางการลงทุนใหม่ๆ ที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการใน  
ปัจจุบันได้ อันจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ แม้ว่าแหล่งเงินทุนทางเลือกจะเป็นเครื่องมือที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้เกิดการลงทุนและสร้างโอกาสในการ  
เข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น แต่การนำไปปฏิบัติจริงก็ยังคงมีข้อจำกัดและอุปสรรคอยู่ โดยอุปสรรคจากฝั่งของผู้ประกอบการคือ  
การขาดความเข้าใจและขาดความรู้เกี่ยวกับช่องทางที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนนั้น ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังไม่กล้าที่จะ  
ระดมทุนจากช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกมากนัก ในขณะเดียวกัน ทางฝั่งของเจ้าของเงินทุนก็ไม่วิวที่อยู่นอก SMEs ที่มี  
ศักยภาพและเป็นที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุน การลงทุนจริงจึงเกิดขึ้นได้ยาก ดังนั้น การสร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและ  
ผู้ประกอบการ หรือการจัดกิจกรรมให้แต่ละฝ่ายได้มาพบปะกันก็ถือเป็นมาตรการสำคัญที่จะช่วยลดช่องว่างดังกล่าวได้ และยัง  
เป็นการสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันข้อมูลระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ อันจะเป็นการลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของ  
ข้อมูลซึ่งเป็นอุปสรรคอีกประการหนึ่งได้อีกด้วย

ส่วนแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอย่างเช่นธนาคารพาณิชย์เองก็ต้องป้องกันความเสี่ยงของตนเองดังที่ได้กล่าวไปแล้ว  
ข้างต้น และหากเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกของหน่วยงานภาครัฐก็จะมีประเด็นด้านระเบียบและกรอบอำนาจในการดำเนินงาน  
ที่ต้องพิจารณาร่วมด้วย ซึ่งในบางครั้งกฎหมายหรือระเบียบเหล่านั้นก็ไม่ได้เอื้ออำนวยให้สามารถลงทุนได้ จากประเด็นที่กล่าว  
มา การปรับแก้ระเบียบหรือกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทุนจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะส่งเสริมให้เกิดการพัฒนา  
แหล่งเงินทุนทางเลือกได้

ในท้ายที่สุดนี้ เมื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งเป็นอุปสรรคได้แล้ว การจัดทำมาตรการเพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาแหล่ง  
เงินทุนทางเลือก เช่น มาตรการทางภาษี หรือการจัดสรรสิทธิประโยชน์ต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุน ฯลฯ ก็เป็น  
เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพอีกอันหนึ่งที่จะช่วยให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในประเทศไทยเกิดได้อย่างรวดเร็วและมี  
ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

#### 4) ยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเด็นแหล่งเงินทุน ทางเลือก

##### ● แนวคิดยุทธศาสตร์

กรอบแนวคิดหลักในการกำหนดแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมีทั้งหมด 4 ประเด็น ประกอบด้วย

##### 1) พัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกเพื่อเป็นตัวเลือกเสริมของผู้ประกอบการ

เนื่องจากผลการศึกษาความต้องการทางการเงินของผู้ประกอบการชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการ SMEs ไทย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการแบบดั้งเดิมหรือผู้ประกอบการ Startups ต่างก็ต้องการพึ่งพาแหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมอย่างสิ้นเชิงจากธนาคารอยู่ ดังนั้นการจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกในครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อให้แหล่งเงินทุนทางเลือกเป็นช่องทางเสริมสำหรับผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกและโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนมากขึ้น ไม่ใช่เพื่อจะมาแทนที่แหล่งเงินทุนแบบดั้งเดิมแต่อย่างใด

##### 2) พัฒนาเครื่องมือและช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น

สำหรับประเทศไทย แหล่งเงินทุนทางเลือกแต่ละประเภทก็มีการดำเนินการโดยภาคเอกชนบ้างอยู่แล้ว เพียงแต่แหล่งเงินทุนแต่ละประเภทจะยังมีระดับการพัฒนาที่ไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งแผนยุทธศาสตร์นี้จะมุ่งเน้นการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก 3 รูปแบบที่กำหนดไว้ข้างต้น ให้มีความแข็งแรง มีมาตรฐาน และมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น รวมถึงกำหนดแนวทางเพื่อเปิดช่องทางให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างสะดวกมากขึ้นด้วย

##### 3) ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการและธุรกิจมีความพร้อมสำหรับเงินทุนรูปแบบใหม่

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

##### 4) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบนิเวศการลงทุนที่ดี

การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากปัจจัยรอบข้างและโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น ความพร้อมของระบบอินเทอร์เน็ต ฐานข้อมูลที่สมบูรณ์ ระบบการรักษาความปลอดภัยข้อมูลที่ดี การบังคับใช้กฎหมายที่เข้มแข็ง ฯลฯ ดังนั้น แผนยุทธศาสตร์นี้จึงมีการพูดถึงการพัฒนาประเด็นสนับสนุนเหล่านี้ด้วย โดยมีเป้าหมายคือการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการลงทุนอย่างยั่งยืน และที่ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างได้รับประโยชน์จากการพัฒนานี้ยิ่งขึ้น

โดยเป้าประสงค์หลักของแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับนี้ คือ การช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยเข้าถึงเงินทุนเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการหรือพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ง่ายขึ้น ซึ่งกลุ่มเป้าหมายหลักของการพัฒนาในครั้งนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน กลุ่มเป้าหมายส่วนผู้ประกอบการ และกลุ่มเป้าหมายส่วนแหล่งเงินทุนทางเลือก ซึ่งในกลุ่มเป้าหมายส่วนผู้ประกอบการนั้น ประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประกอบกิจการด้านเกษตรกรรม กิจการด้านการบริการ และวิสาหกิจที่เน้น

การใช้นวัตกรรม ส่วนกลุ่มเป้าหมายที่เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นประกอบด้วย นักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor) นิติบุคคลร่วมลงทุน (Venture Capital) และการระดมทุนจากคนหมู่มากโดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลาง (Crowdfunding)

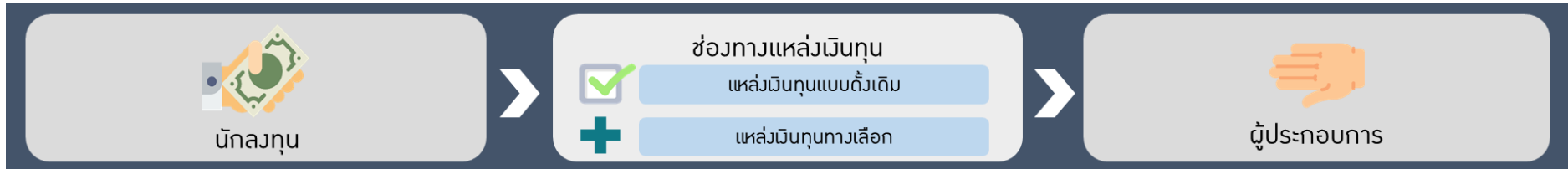
- **แผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์**

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

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

โดยภาพรวมของแผนยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ในแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์นั้นสามารถสรุปได้ดังนี้





**1** **ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและยกระดับการดำเนินงานของช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก**

- ยกระดับนักลงทุนบุคคลและพัฒนาความรู้เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญ
- พัฒนามาตรฐานการดำเนินงานของ Funding portal
- ผลักดันให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้ความสำคัญและสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่
- พัฒนามาตรการจูงใจเพื่อดึงดูดให้เกิดเครื่องมือทางการเงินและการลงทุนมากขึ้น

**2** **พัฒนาผู้ประกอบการด้านการดำเนินธุรกิจและความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก**

- สร้างความเข้าใจเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกและการรับรู้เรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกในวงกว้าง
- ยกระดับความรู้ทางด้านแนวคิด รูปแบบ และหลักการทำธุรกิจสมัยใหม่
- ส่งเสริมผู้ประกอบการให้ปฏิบัติตามระเบียบและมาตรฐาน

**โครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง**

**3** **ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน**

- เร่งรัดกระบวนการปรับแก้กฎหมายและระเบียบที่ส่งเสริมการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก
- ส่งเสริมช่องทางตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินทุนจากนักลงทุน

**4** **ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี**

- วิจัย ทดสอบ และพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อยกระดับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก
- ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจของ SMEs
- พัฒนาฐานข้อมูลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับแหล่งเงินทุนทางเลือก
- เชื่อมโยงและสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ

**5** **ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ**

- สร้างเครือข่ายระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการ
- สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business matching)

โดยประเด็นยุทธศาสตร์แต่ละเรื่องนั้นจะสนับสนุนองค์ประกอบของการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่แตกต่างกันไป ยุทธศาสตร์ที่ 1 จะมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาในส่วนของนักลงทุนและช่องทางแหล่งเงินทุนโดยเฉพาะ ยุทธศาสตร์ที่ 2 จะเน้นในเรื่องของการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ส่วนยุทธศาสตร์ที่ 3 4 และ 5 จะสนับสนุนการพัฒนาสภาพแวดล้อมและปัจจัยสนับสนุนอื่นๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุน ตามลำดับ ซึ่งแต่ละยุทธศาสตร์ก็จะแบ่งเป็นกลยุทธ์ต่างๆ อีกทั้งหมด 15 กลยุทธ์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ของแต่ละยุทธศาสตร์ แนวคิด กลยุทธ์ วัตถุประสงค์ โครงการที่เกี่ยวข้อง และรายละเอียดอื่นๆ ดังนี้

### **ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและยกระดับการดำเนินงานของช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก**

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่แหล่งเงินทุนทางเลือกและส่งเสริมให้คนในสังคมเกิดความเชื่อมั่นต่อแหล่งเงินทุนทางเลือกมากขึ้น ผ่านการวางแผนการต่างๆ เพื่อจัดระเบียบให้การดำเนินงานและการลงทุนมีความปลอดภัยต่อทุกฝ่าย โดยจะใช้แนวทางในการจัดทำมาตรฐานเพื่อคัดกรองนักลงทุนตามระดับความสามารถในการแบกรับความเสี่ยง และการวางมาตรฐานในการจดทะเบียนและการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้เกิดมาตรฐานในการให้บริการแหล่งเงินทุนทางเลือก ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมั่น และกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการระดมทุนด้วยช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือกเพิ่มเติม

นอกจากนี้ การให้ความรู้แก่นักลงทุนและผู้ให้บริการแหล่งเงินทุนทางเลือกก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่จะช่วยยกระดับความสามารถในการบริหารและจัดการเงินทุน เพราะในปัจจุบัน นักลงทุนบางส่วนอาจยังไม่คุ้นเคยกับการลงทุนในธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะธุรกิจ Startups ซึ่งมีแนวทางการดำเนินธุรกิจ การหารายได้ และช่องทางการเติบโตของกิจการที่แตกต่างจากกิจการ SMEs แบบดั้งเดิม ในกรณีนี้ รัฐจึงควรมีบทบาทสนับสนุนด้านการให้ความรู้ ไม่ว่าจะเป็นความรู้เรื่องการเงิน กฎหมาย การบริหารธุรกิจ แนวทางการปฏิบัติที่เหมาะสมของนักลงทุน เป็นต้น อันจะเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้นักลงทุนไทยมีความเชี่ยวชาญด้านการลงทุนมากขึ้นได้

ในขณะเดียวกัน การกำหนดมาตรการสร้างแรงจูงใจต่างๆ เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษี การให้เงินสนับสนุน ฯลฯ ก็เป็นมาตรการสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกอย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น 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 ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่เข้มแข็งของ 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 ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่างก็มีการศึกษาและพิจารณาระเบียบที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของตนอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว แต่เนื่องด้วยระบบการทำงานขององค์กรรัฐซึ่งมีลำดับและขั้นตอนการพิจารณาค่อนข้างมาก ทำให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปอย่างเชื่องช้าและไม่มีประสิทธิภาพนัก ดังนั้น ยุทธศาสตร์นี้จะสนับสนุนให้มีการเร่งรัดกระบวนการต่างๆ ให้มีความรวดเร็วยิ่งขึ้น องค์กรใดจุดมุ่งหมายของการปรับแก้กฎหมายและระเบียบเหล่านี้ คือ การรักษาสมดุลระหว่างการกำกับดูแลที่เหมาะสมและความสะดวกในการดำเนินการ ดังนั้น การปรับแก้กฎหมายและระเบียบเหล่านี้ จึงต้องพิจารณาปัจจัยทั้ง 2 ด้านไปพร้อมๆ กัน

นอกจากการปรับแก้กฎหมายข้างต้นแล้ว การส่งเสริมให้มีช่องทางหรือกลไกการกำกับดูแลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและครอบคลุมก็เป็นมาตรการอีกอย่างหนึ่งที่จะช่วยส่งเสริมการทำธุรกิจและการลงทุนได้ เนื่องจากความโปร่งใสของที่มาของเงินทุนและการดำเนินธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและภาพลักษณ์ที่ดีของแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs ในสายตาของสังคม นอกจากนี้ ยังช่วยยกระดับความปลอดภัยในการร่วมลงทุน 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 กองทุนหรือดำเนินงานต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งการส่งเสริมสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจให้ดีขึ้นนั้นจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนและพัฒนาต่อไปได้ ทั้งนี้ ปัจจัยที่ยุทธศาสตร์นี้ให้ความสำคัญมีอยู่ 5 ปัจจัย ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการวิจัยและพัฒนา ปัจจัยด้านช่องทางการขายหลักทรัพย์ของนักลงทุน ปัจจัยด้านฐานข้อมูล ปัจจัยด้านระบบความปลอดภัย และปัจจัยด้านความสามารถขององค์กรภาครัฐ

ซึ่งปัจจัยแรกที่ต้องพัฒนาเริ่มจากการวางแผนเพื่อเปิดโอกาสให้มีการวิจัยและพัฒนาเครื่องมือทางการเงินอย่างรอบคอบและปลอดภัยต่อผู้ใช้งานทุกฝ่าย 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 บนอินเทอร์เน็ตมักเกิดขึ้นโดยที่แต่ละฝ่ายไม่ได้รู้จักหรือมีความสัมพันธ์กันส่วนตัว ดังนั้น การดำเนินธุรกรรมจึงมักมีการร้องขอเอกสารและข้อมูลส่วนตัวเพื่อเป็นการยืนยันตัวตนของบุคคล ซึ่งข้อมูลส่วนบุคคลนั้นควรเป็นความลับระหว่างคู่สัญญาและต้องได้รับการปกป้อง อย่างไรก็ตาม หากระบบความปลอดภัยทางอินเทอร์เน็ตของแต่ละหน่วยงานหรือผู้ให้บริการ Funding portal นั้นไม่รัดกุมมากพอก็อาจเกิดการรั่วไหลของข้อมูล ซึ่งจะ

ส่งผลเสียต่อทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องและระบบโดยรวมได้ ดังนั้น การพัฒนาระบบอินเทอร์เน็ตให้มีความเข้มแข็ง มีการกระจายข้อมูลที่ดี และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสมก็จะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาดังกล่าวได้

ส่วนปัจจัยด้านช่องทางการขายหลักทรัพย์ของนักลงทุนมีความสำคัญ เนื่องจากสภาพคล่อง (Liquidity) ถือเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่นักลงทุนพิจารณาก่อนที่จะทำการลงทุน ซึ่งปัจจุบัน ตลาดการลงทุนในธุรกิจ SMEs และ Startups ของประเทศไทยยังไม่แข็งแรงมากนัก และยังมีผู้เล่นไม่มากนัก ดังนั้น สภาพคล่องของการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดดังกล่าวจึงยังค่อนข้างจำกัด ซึ่งประเด็นนี้อาจสร้างความกังวลให้แก่นักลงทุนบางส่วน เพราะความยากง่ายในการออกจากธุรกิจหรือการขายหลักทรัพย์ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของนักลงทุนด้วย ดังนั้น รัฐจึงควรสนับสนุนให้ช่องทางการออกจากธุรกิจมีประสิทธิภาพและเปิดกว้างมากขึ้น เพื่อเป็นการส่งเสริมสภาพคล่องในตลาดและดึงดูดนักลงทุนในอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ แหล่งเงินทุนทางเลือกและรูปแบบการทำธุรกิจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทอย่างมาก ส่งผลให้การพัฒนาเป็นไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐและองค์กรต่างๆ จึงต้องพัฒนาตนเองในอัตราความเร็วที่พอๆ กัน เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์และทำให้การดำเนินงานของตนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานต่างๆ เช่น หน่วยงานภาครัฐ สถาบันการศึกษา ฯลฯ จะช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาดังกล่าว เพราะทุกภาคส่วนจะสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างทั่วถึง ทำให้เกิดการแบ่งปันองค์ความรู้กันอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งลดปัญหาและต้นทุนจากการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อนกันได้ด้วย

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 4 นี้มีอยู่ 4 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 4.1 วิจัย ทดสอบ และพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อยกระดับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

กลยุทธ์ที่ 4.2 ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจของ SMEs

กลยุทธ์ที่ 4.3 พัฒนาระบบข้อมูลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับแหล่งเงินทุนทางเลือก

กลยุทธ์ที่ 4.4 เชื่อมโยงและสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ

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

ประเด็นยุทธศาสตร์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อลดต้นทุนการหาข้อมูลหรือการหาคู่ธุรกิจ (Search cost) ของนักลงทุนและผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นปัญหาที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหนึ่ง เพราะผลการเก็บข้อมูลของที่ปรึกษาพบว่า มีผู้ประกอบการบางส่วนที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือก แต่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกได้ เพราะไม่รู้ว่าจะแหล่งเงินทุนทางเลือกนั้นอยู่ที่ไหน ในขณะเดียวกัน ก็มีนักลงทุนจำนวนมากที่มีเงินมากเพียงพอสำหรับการลงทุนในธุรกิจต่างๆ แต่ไม่มีการลงทุนเพราะขาดข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งที่อยู่ของผู้ประกอบการที่ตรงกับความสนใจ ซึ่งช่องว่างดังกล่าวเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาอย่างหนึ่ง ดังนั้น การส่งเสริมให้มีการสร้างเครือข่ายของนักลงทุนและผู้ประกอบการจะช่วยให้ต่างฝ่ายต่างเข้าถึงข้อมูลและรู้จักกันและกันมากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดช่องว่างดังกล่าวด้วย

โดยกลยุทธ์ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 5 นี้มีอยู่ 2 กลยุทธ์ ประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 5.1 สร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

กลยุทธ์ที่ 5.2 สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching Platform)

- **โครงการและมาตรการสำคัญภายใต้ยุทธศาสตร์**

ประเด็นยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้นต่างก็มีแผนปฏิบัติการที่แตกต่างกันไป โดยรายชื่อโครงการภายใต้แต่ละยุทธศาสตร์มีรายละเอียดดังนี้

**ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 1: ส่งเสริมศักยภาพของนักลงทุนและยกระดับการดำเนินงานของช่องทางแหล่งเงินทุนทางเลือก**

กลยุทธ์ที่ 1.1 ยกระดับนักลงทุนบุคคลและพัฒนาความรู้เพื่อสร้างความเชี่ยวชาญ

- 1.1.1. โครงการพัฒนาศักยภาพนักลงทุนเพื่อรองรับธุรกิจสมัยใหม่
- 1.1.2. โครงการพัฒนานักลงทุนผู้เชี่ยวชาญรายบุคคล (Specialized Investors Certification)

กลยุทธ์ที่ 1.2 พัฒนามาตรฐานการดำเนินงานของ Funding portal

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

กลยุทธ์ที่ 1.3 ผลักดันให้เจ้าของเงินทุนและสถาบันการเงินให้ความสำคัญและสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs สมัยใหม่

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

กลยุทธ์ที่ 1.4 พัฒนามาตรการจูงใจเพื่อดึงดูดให้เกิดเครื่องมือทางการเงินและการลงทุนมากขึ้น

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

**ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 2: ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทางเลือกและธุรกิจ SMEs สมัยใหม่**

กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างความเข้าใจเรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกและการรับรู้เรื่องแหล่งเงินทุนทางเลือกในวงกว้าง

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

กลยุทธ์ที่ 2.2 ยกระดับความรู้ทางด้านแนวคิด รูปแบบ และหลักการทำธุรกิจสมัยใหม่

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

กลยุทธ์ที่ 2.3 ส่งเสริมผู้ประกอบการให้ปฏิบัติตามระเบียบและมาตรฐาน

- 2.3.1. มาตรการผลักดันการพิจารณามาตรฐานการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ
- 2.3.2. โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการให้ตรวจสอบคะแนน Credit Bureau อย่างสม่ำเสมอ

### ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 3: ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อการทำธุรกิจและการลงทุน

กลยุทธ์ที่ 3.1 เร่งรัดกระบวนการปรับแก้กฎหมายและระเบียบที่ส่งเสริมการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

- 3.1.1. โครงการส่งเสริมมาตรการเร่งรัดการศึกษาและปรับปรุงระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและลงทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก (fast track)

กลยุทธ์ที่ 3.2 ส่งเสริมช่องทางการตรวจสอบแหล่งที่มาของเงินทุนจากนักลงทุน

- 3.2.1. โครงการศึกษาแนวทางการปรับปรุงขอบเขตระเบียบและการบังคับใช้มาตรการตรวจสอบที่มาจากเงินทุน
- 3.2.2. โครงการรณรงค์และส่งเสริมมาตรการตรวจสอบความโปร่งใสของเงินทุนในแหล่งเงินทุนทางเลือก

### ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 4: ส่งเสริมปัจจัยที่ช่วยยกระดับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ดี

กลยุทธ์ที่ 4.1 วิจัย ทดสอบ และพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อยกระดับการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก

- 4.1.1. โครงการจัดทำสนามทดลองการพัฒนาเครื่องมือทางด้านแหล่งเงินทุนทางเลือกและการลงทุน (Alternative Finance Sandbox)

กลยุทธ์ที่ 4.2 ยกระดับผู้ให้บริการ (Service provider) ที่สนับสนุนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจของ SMEs

- 4.2.1. โครงการพัฒนามาตรฐานการประเมินมูลค่ากิจการ
- 4.2.2. โครงการสนับสนุนการพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินมูลค่าธุรกิจและที่ปรึกษาทางการเงิน

กลยุทธ์ที่ 4.3 พัฒนาระบบข้อมูลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับแหล่งเงินทุนทางเลือก

- 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 เชื่อมโยงและสร้างเครือข่ายองค์ความรู้จากหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ

- 4.4.1. โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก
- 4.4.2. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อการพัฒนาเครื่องมือทางการเงิน

### ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 5: ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

กลยุทธ์ที่ 5.1 สร้างเครือข่ายนักลงทุนและผู้ประกอบการ

- 5.1.1. โครงการจัดตั้งสมาคมหรือกลุ่มสำหรับนักลงทุนที่มีศักยภาพ
- 5.1.2. โครงการสนับสนุนการจัดตั้งเครือข่ายภาคเอกชนทางด้านการลงทุนในธุรกิจ SMEs

กลยุทธ์ที่ 5.2 สร้างพื้นที่ในการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching Platform)

- 5.2.1. โครงการพัฒนากิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์นักลงทุนและผู้ประกอบการ
- 5.2.2. มาตรการจับคู่ธุรกิจเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนทางเลือก

### ● ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors)

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

#### ปัจจัยด้านผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- **ต้องพร้อมที่จะปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป** เนื่องจากแนวทางการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น ความสามารถในการปรับตัวตามสถานการณ์ในสังคมจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อให้ผู้ประกอบการจะยังสามารถแข่งขันในตลาดได้
- **มีความกระตือรือร้นในการหาข้อมูลและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ** เพราะการปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ปัจจุบันตลอดเวลาจะช่วยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีความก้าวหน้า อันจะเป็นสร้างความเข้มแข็งให้แก่ตัวธุรกิจเองและภาพรวมของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยได้อีกด้วย

#### ปัจจัยด้านสถาบันการเงินและนักลงทุน

- **มีทัศนคติที่เปิดกว้างต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุนรูปแบบใหม่ๆ** เพราะอุปสรรคสำคัญประการหนึ่งที่พบในการศึกษาชิ้นนี้ระบุว่าการศึกษาสถาบันการเงินไม่เข้าใจแนวทางการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ถือเป็นปัจจัยที่อุดร้งการพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือก ดังนั้น สิ่งสำคัญที่จะช่วยให้แหล่งเงินทุนทางเลือกและเครื่องมือทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ มีการพัฒนามากขึ้นคือกลุ่มที่มีอำนาจในการลงทุนหรือให้เงินสนับสนุนแก่ SMEs จำเป็นต้องเปิดรับมุมมองและแนวทางการทำธุรกิจใหม่ๆ พร้อมทั้งพยายามทำความเข้าใจผู้ประกอบการให้มากขึ้น
- **พร้อมให้การสนับสนุนแก่ SMEs ที่มีศักยภาพ** ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของเงินทุน ความรู้ หรือคำปรึกษาต่างๆ มิเช่นนั้นทางผู้ประกอบการก็ยังคงเผชิญอุปสรรคบางส่วนอยู่ ทำให้การดำเนินงานอาจไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

#### ปัจจัยด้านหน่วยงานภาครัฐ

- **หน่วยงานภาครัฐต้องเข้าใจแผนยุทธศาสตร์อย่างถ่องแท้** เนื่องจากหน่วยงานเหล่านี้จะเป็นผู้ที่ต้องนำแผนยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ โครงการ และมาตรการต่างๆ มาปฏิบัติให้เป็นรูปธรรม จึงต้องมีการศึกษาและทำความเข้าใจในแต่ละประเด็นอย่างครบถ้วนและลึกซึ้ง จะได้นำแผนการดำเนินงานต่างๆ ที่วางไว้ไปปฏิบัติอย่างถูกต้องและไม่เกิดความคลาดเคลื่อน
- **ต้องผลักดันนโยบายที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง** ไม่ว่าจะเป็นโครงการหรือมาตรการทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว เพื่อที่การพัฒนาจะได้เกิดอย่างเต็มรูปแบบโดยไม่เกิดการชะงักกลางคัน

#### ปัจจัยด้านเครือข่าย

- **หน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือในการขับเคลื่อนอย่างจริงจัง** โดยเริ่มจากการสร้างความเข้าใจและจุดมุ่งหมายที่ตรงกัน เพื่อที่ทิศทางการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์และโครงการต่างๆ จะได้ดำเนินไปอย่างเต็มที่



- **ทุกฝ่ายพร้อมให้ความร่วมมือและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน** เนื่องจากการดำเนินงานในหลายๆ เรื่องจำเป็นต้องมีการพึ่งพากันระหว่างหน่วยงาน เช่น ภาครัฐก็ต้องการความร่วมมือจากเอกชนในการให้ความคิดเห็นต่อแผนการดำเนินงานต่างๆ เพื่อที่จะได้กำหนดแผนงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนภาคเอกชนก็ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านอื่นๆ เช่นกัน ดังนั้น ทุกฝ่ายก็ต้องพร้อมให้ความร่วมมือและช่วยเหลือซึ่งกันและกันด้วย การดำเนินงานต่างๆ จึงจะบรรลุผลได้

#### ปัจจัยด้านองค์ความรู้และฐานข้อมูล

- **ต้องมีการสร้างมาตรฐานการเก็บข้อมูลร่วมกัน และแบ่งปันข้อมูลกันระหว่างหน่วยงานได้** เนื่องจากการมีข้อมูลที่ครบถ้วนและครอบคลุมจะช่วยให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกๆ ด้านเห็นภาพรวมของการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs และแหล่งเงินทุนทางเลือกได้อย่างชัดเจนและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกให้การวางแผนการดำเนินงานต่างๆ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- **มีการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง** เพื่อช่วยให้การพัฒนาแหล่งเงินทุนและเครื่องมือต่างๆ มีการพัฒนาและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องตามสภาพเศรษฐกิจและสังคมได้

#### ปัจจัยด้านความเชื่อมโยงและความต่อเนื่อง

- **ทุกภาคส่วนต้องมีแนวคิดและแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกัน** เนื่องจากแผนยุทธศาสตร์มีการดำเนินงานในหลายด้าน รวมถึงมีผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจำนวนมากในทั้งฝั่งของภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ดังนั้น เพื่อให้แผนยุทธศาสตร์นี้สำเร็จลุล่วงไปได้ แนวคิดและการดำเนินงานของทุกฝ่ายต้องมีความสอดคล้องกัน ผลการดำเนินงานในระดับหน่วยงานจะได้รวบรวมและขยายผลเป็นผลสำเร็จในภาพรวมตามที่วางแผนไว้ได้
- **หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมุ่งมั่นดำเนินการตามแผนที่วางไว้อย่างจริงจัง** มิเช่นนั้น การพัฒนาในแต่ละส่วนอาจไม่สอดคล้องกัน ทำให้การพัฒนาในภาพรวมล่าช้าหรือผิดไปจากที่กำหนดไว้ได้
- **ภาคเอกชนต้องมีแผนการดำเนินงานที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์** เนื่องจากภาคเอกชนถือเป็นอีกส่วนสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์นี้ให้ไปสู่ความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ ทั้งนี้ องค์กรภาคเอกชนมักมีแผนการดำเนินงานของตนเอง รวมถึงมีเป้าหมาย พันธกิจ วัตถุประสงค์การดำเนินงาน และประเด็นที่ให้ความสำคัญในแต่ละช่วงเวลาแตกต่างจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งหากปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมานั้นไม่สอดคล้องกับแผนปฏิบัติการของหน่วยงานภาครัฐ การผลักดันแผนยุทธศาสตร์ให้สำเร็จก็ยากที่จะเกิดขึ้นได้

#### ● **ผลการดำเนินงานที่คาดหวัง**

เมื่อทบทวนภาพรวมของกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการต่างๆ ภายใต้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาแหล่งเงินทุนทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนี้ หากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน สมาคมต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการและนักลงทุนมีการดำเนินตามแผนการต่างๆ 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>มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในธุรกิจ</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>
<b>เครือข่ายความร่วมมือ</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>

	ระยะสั้น (ภายใน 1 ปี) การวางรากฐาน	ระยะกลาง (1 – 2 ปี) การต่อยอด	ระยะยาว (3 – 4 ปี) การขยายผล
<b>สทว.</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>หน่วยงานภาครัฐอื่นๆ</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 ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องรับรู้และเข้าใจแหล่งเงินทุนทางเลือก 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 ก็มีความพร้อมสำหรับการวิจัยและพัฒนาในขั้นต่อไป



**สสว.**  สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ  
ขนาดกลางและขนาดย่อม

