



วารสารปรัชญาปริทรรศน์

JOURNAL OF PHILOSOPHICAL VISION

ISSN: 1513-6620 (Print) x ISSN: 2773-9643 (Online)

<https://so05.tci-thaijo.org/index.php/phiv/index>



Research Article

DOI: 10.14456/jpv.2024.25

การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs Using Financial Innovation To Solve Problem of Lack of Financial Resources of SMEs

ชภัช นิมมานเหมินท์^{1*}, สังกิต พิริยะรังสรรค์²

Kapach Nimmanheminda^{1*}, Sungsidh Piriyaarsan²

ARTICLE INFO

Name of Author & Corresponding Author*

1. ชภัช นิมมานเหมินท์

Kapach Nimmanheminda

วิทยาลัยนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

College of Social Innovation, Rangsit University, Thailand.

Email: kapanch.nim@gmail.com

2. รศ. ดร.สังกิต พิริยะรังสรรค์

Assoc.Prof. Sungsidh

Piriyaarsan

วิทยาลัยนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

College of Social Innovation, Rangsit University, Thailand.

Email: sungsidh.piri@gmail.com

คำสำคัญ:

นวัตกรรมทางการเงิน; ฟินเทค; ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม

Keywords:

Financial Innovation; Fintech; P to P lending; The small and medium enterprises (SMEs)

Article history:

Received: 05/02/2023

Revised: 30/08/2024

Accepted: 14/09/2024

Available online: 30/11/2024

How to cite:

Nimmanheminda, K. & Piriyaarsan, S. (2024). Using Financial Innovation To Solve Problem of Lack of Financial Resources of SMEs. *Journal of Philosophical Vision*, 29 (2), 45-59.

ABSTRACT

The aim of this qualitative research is: 1. To study financial innovation models to solve the problem accessing funding sources of SMEs. 2. To study problems and limitations in development financial innovation and 3. To suggest policy guidelines and roles of the government and the financial sector in financial innovation development. This is qualitative research. The research tool is an in-depth interview. The data is analyzed using content analysis. The results of the study showed that. The funding sources of SMEs are divided into internal funding sources is retained earnings and external funding sources is loan from financial institutions or government agencies. It is necessary for the borrower to have collateral for the loan guarantee. As a result, the borrower having to borrow from other people instead and borrowing from Loan shark, in this case the borrower will be charged a higher interest rate than required by law. In the Presents, there are channels of financial innovation or Fintech is P to P lending. That is a financial innovation that becomes a financial intermediary to serves the needs and reduce the asymmetry of information between borrowers and investors at lower operating costs than other approaches and yield higher returns to borrowers and investors than banks, together with increasing the productivity of the financial industry and increase accessing to financial services especially small businesses that do not have access to bank credit. The P-to-P Lending is a new innovation in the development of social enterprises and create new accessing funding sources and new markets in the financial sector, businesses can contribute to development through business processes. At present, P to P lending is still unpopular in Thailand due to legal ambiguities and the Thai financial and banking sector may be affected by P-to-P lending to stealing market share of banking business whose main income source from interest and lending fees.

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้แก้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs 2. เพื่อศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน และ 3. เพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ และภาคการเงิน เป็นงานวิจัยประเภทวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) เครื่องมือวิจัยแบบสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (indepth interview) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา ประเด็นสำคัญ (Content Analysis) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ผลการศึกษา พบว่า แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับธุรกิจ SMEs แบ่งออกเป็นแหล่งเงินทุนภายใน คือ กำไรสะสม และแหล่งเงินทุนภายนอก คือ แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานภาครัฐ โดยการกู้ยืมเงินนั้นต้องมีหลักประกันในการค้ำประกัน จึงส่งผลให้ต้องมีการไปกู้ยืมจากบุคคลอื่น และเงินกู้ยืมในระบบ ซึ่งในกรณีนี้ผู้กู้จะถูกคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าตามที่กฎหมายได้กำหนด ซึ่งในปัจจุบันมีช่องทางของนวัตกรรมทางการเงิน หรือ ฟินเทค คือ P to P lending ที่เข้ามาเป็นตัวกลางทางการเงินทำหน้าที่ตอบสนองความต้องการ และลดความไม่สมมาตรของข้อมูลระหว่างผู้กู้และนักลงทุนด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำกว่าแนวทางอื่น ๆ และให้ผลตอบแทนได้สูงกว่าธนาคาร นับเป็นการเพิ่มผลผลิตของอุตสาหกรรมการเงิน และเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน ให้กับกิจการขนาดเล็กที่เข้าไม่ถึงสินเชื่อของธนาคาร และเป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม สร้างที่มาของแหล่งเงินทุนและตลาดใหม่ในภาคการเงินที่ภาคธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้วยกระบวนการทางธุรกิจ แต่ในปัจจุบัน P to P lending ยังไม่เป็นที่นิยมในประเทศไทย เนื่องจากความคลุมเครือของกฎหมาย และธุรกิจธนาคารอาจได้รับผลกระทบเนื่องจากอาจเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาด ซึ่งมีแหล่งรายได้หลักมาจากดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการปล่อยสินเชื่อ

1. บทนำ

ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ถือเป็นตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ปัญหาและอุปสรรคของ SMEs ไทยที่กำลังเผชิญอยู่ในขณะนี้ คือปัญหาไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และเทคโนโลยี แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจสามารถเข้าถึงได้ คือ สถาบันทางการเงิน ดังนั้นสถาบันทางการเงินจึงมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจการเงินของประเทศ โดยทำหน้าที่ระดมและจัดสรรเงินทุนแก่ภาคเศรษฐกิจอย่างแท้จริง การบริหารความเสี่ยงรวมถึงการให้ข้อมูลทางการเงินเพื่อสนับสนุนธุรกิจ SMEs ดังนั้นในมิติของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวกลางสำคัญอันดับแรกในการให้สินเชื่อกับ SMEs (กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และนุชนารถ ปานทอง, 2559) การไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสถาบันการเงินเพื่อนำมาพัฒนาต่อยอดธุรกิจ พบว่าแต่ละกลุ่มเผชิญปัญหาที่แตกต่างกัน ซึ่งจากการศึกษาสามารถแบ่งปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามประเภทของ SMEs ได้ดังนี้ (พชร อารยะการกุล, 2020) 1. ME (Medium Enterprises) หมายถึง กลุ่มที่มีรายได้ระหว่าง 50-500 ล้านบาท สำหรับปัญหาของ ME คือ หลักประกันไม่เพียงพอสำหรับขอสินเชื่อให้ได้วงเงินตามที่ต้องการ ซึ่งจากจำนวน ME ทั้งหมด 44,290 ราย ข้อมูลจาก Bluebird Analysis พบว่า มีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุน สถาบันจำนวน 12,401 ราย คิดเป็นประมาณ 28% 2. SE (Small Enterprises) เป็นกลุ่มที่มีรายได้

ระหว่าง 1.8-50 หรือ 100 ล้านบาท (ขึ้นอยู่กับภาคธุรกิจ) โดยจากจำนวน SE ทั้งหมด 415,722 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 216,496 ราย คิดเป็นประมาณ 52% และ 3. กลุ่มนอกระบบ เช่น กลุ่มร้านหาบเร่ แผงลอย โดยจากจำนวนกลุ่ม SMEs นอกระบบทั้งหมด 2,148,199 ราย พบว่ามีธุรกิจที่เข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนสถาบันจำนวน 1,476,086 ราย คิดเป็นประมาณ 68% ในกลุ่มนอกระบบเมื่อธุรกิจมีปัญหาทางการเงินและไม่สามารถขอกู้จากสถาบันการเงินได้ เนื่องจากการอยู่นอกระบบส่งผลให้คุณสมบัติไม่ตรงกับหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กำหนด เมื่อธุรกิจเจอปัญหาทางการเงินจึงต้องกู้ยืมเพิ่มและเกิดหนี้ค้ำจำนวนมาก

เมื่อ SMEs มีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และต้องเผชิญกับสถานการณ์โควิด ประกอบกับปัจจุบันสำหรับธนาคารหรือบริษัทด้านการเงินต่าง ๆ อาจจะให้เงินกู้ยืม โดยต้องการเอกสาร และหลักประกัน ซึ่งขึ้นกับความเสี่ยงแต่ละประเภท กระบวนการเหล่านี้ใช้เวลาและมีต้นทุนที่สูงมากสำหรับบริษัทขนาดเล็ก และหลักประกันที่เป็นรายได้จะต้องมีมากพอที่ธนาคาร หรือสถาบันการเงินจะให้วงเงิน ซึ่งบริษัทขนาดเล็กมักไม่สามารถที่จะทำตามข้อตกลงของธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ วิธีการที่ง่ายที่สุดสำหรับบริษัทขนาดเล็กในการได้รับเงินทุน คือ การกู้ยืมแหล่งเงินทุนจากครอบครัว ญาติพี่น้องและเพื่อน นอกจากนี้คือ สินเชื่อส่วนบุคคล หรือการใช้เงินสดจากบัตรเครดิต ซึ่งข้อดี คือ สามารถยืดระยะเวลาชำระเงินสดในส่วนของบัตรเครดิตไปได้อีกประมาณ 30-55 วัน (ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่ตกลงไว้ในการทำบัตรเครดิตนั้น ๆ) และถ้าวงเงินที่ต้องชำระไม่พอก็สามารถใช้วิธีเปิดบัตรเครดิตมากกว่าหนึ่งใบก็ได้ถ้าช่วงนั้นจำหน่ายสินค้าแล้วได้เงินมาเป็นที่เรียบร้อยแล้วก็นำเงินทยอยจ่ายให้ครบจำนวนตามเวลาที่กำหนด จุดเด่นของการใช้เงินทุนจากบัตรเครดิต คือไม่ต้องเสียเงินค่าดอกเบี้ย (ในกรณีที่ชำระเงินเต็มจำนวนและไม่เลยระยะเวลาที่กำหนด) แต่ข้อเสียหากธุรกิจนั้นไม่ชำระเงินเต็มจำนวนให้กับบัตรเครดิต หรือการกู้ยืมเงินจากสินเชื่อส่วนบุคคล คือ อัตราดอกเบี้ยสูงถึง 18% ต่อปีและการถอนเงินจากบัตรเครดิตมีอัตราดอกเบี้ยสูงถึง 28% ต่อปี และแหล่งกู้เงินสุดท้ายคือการกู้นอกระบบซึ่งมักจะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าปกติ ซึ่งไม่เป็นไปตามกฎหมาย แต่เป็นไปตามข้อตกลงของผู้ให้กู้ ซึ่งอาจจะมีดอกเบี้ยที่สูงมากกว่าที่กฎหมายกำหนด

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับ SMEs จึงมีการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน หรือ “ฟินเทค” (Fintech) (ภคมน โภคะธีรกุล, 2563) ซึ่งเป็นนวัตกรรมด้านการเงินที่นำเทคโนโลยีและการจัดการข้อมูลมาผสมผสานกันเพื่อนำมาออกแบบบริการทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ โดยในงานวิจัยฉบับนี้ จึงให้ความสำคัญ และสนใจจะศึกษาเรื่องนวัตกรรมทางการเงิน ในแบบของ P to P lending ซึ่งเป็นนวัตกรรมทางการเงินแบบหนึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมผู้ที่ต้องการเงินกับผู้ที่มีเงินเหลือให้มาเจอกัน เป็นทางเลือกใหม่ให้ผู้ต้องการเงินทำให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ จากการนำเทคโนโลยีมาทำหน้าที่ตัวกลางทางการเงินซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของผู้กู้ต่ำลง อีกทั้งยังเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินให้ประชาชนและบุคคลผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเข้าถึงการกู้ยืมเงินจากธนาคารได้ โดยไม่ต้องไปกู้นอกระบบซึ่งอาจมีดอกเบี้ยที่สูงมาก นอกจากนี้ P to P lending ยังเป็นทางเลือกสำหรับผู้ให้กู้ในการกระจายความเสี่ยงที่สามารถเลือกรูปแบบการลงทุนใหม่ ๆ ซึ่งอาจให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูป

แบบเดิมในระดับความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้ยอมรับได้ อย่างไรก็ตาม การทำธุรกรรมสินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าวก็มีความเสี่ยงในหลายด้าน อาทิ ความเสี่ยงที่ผู้กู้จะก่อหนี้เกินความสามารถในการชำระหนี้ของตน หรือความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้อาจไม่ได้รับชำระหนี้คืนตามสัญญา เนื่องจากการให้สินเชื่อไม่ใช้การฝากเงิน ผู้ให้กู้จึงไม่ได้รับการคุ้มครอง หรือความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้จะขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถยกเลิกการให้สินเชื่อหรือเรียกให้ผู้กู้ชำระหนี้ก่อนครบกำหนดสัญญาได้ และที่สำคัญ P to P lending เป็นธุรกรรมการให้สินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่สามารถเข้าถึงผู้ใช้บริการในวงกว้าง สัญญาสินเชื่อสามารถเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วโดยที่ผู้กู้และผู้ให้กู้ไม่จำเป็นต้องรู้จักกัน จึงมีโอกาสเกิดการหลอกลวงทั้งจากแพลตฟอร์มและผู้กู้

ดังนั้นการพัฒนาระบบ P to P lending ของประเทศไทย จึงกลายเป็นหนึ่งในประเด็นสำคัญที่ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ดังนั้น เพื่อสนับสนุนและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้ธุรกิจ P to P lending ให้สามารถมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยในอนาคต โดยเข้ามาเป็นตัวเลือกในการให้บริการทางการเงินที่เพิ่มขึ้นให้กับธุรกิจ SMEs จึงจำเป็นต้องศึกษาธุรกิจ P to P lending เพื่อนำมาแก้ไขปัญหการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจ SMEs ให้เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยต่อไป

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษารูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้แก้ปัญหการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)
- 2.2 เพื่อศึกษาปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน
- 2.3 เพื่อเสนอแนะแนวทางนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาคการเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน

3. วิธีการดำเนินการวิจัย

1. รูปแบบการวิจัยงานวิจัยนี้ใช้กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research)
2. ประชากร ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คือนักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญ กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งประกอบด้วยผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) ในงานวิจัยนี้ คือ 1. นักวิชาการ และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและการธนาคาร 2. ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน fin tech 3. ผู้ประกอบการ SMEs 4. ผู้บริหารธนาคารพาณิชย์ 5. ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเงินของทางภาครัฐ
3. ผู้วิจัยได้ใช้วิธีค้นคว้าเอกสาร
4. เครื่องมือแบบสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (indepth interview)
5. วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา ประเด็นสำคัญ (Content Analysis)

4. ผลการวิจัย

1) P to P lending: นวัตกรรมทางการเงิน

ฟินเทค (FinTech) คือ นวัตกรรมทางการเงิน หมายความว่านวัตกรรมที่เกิดจากการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้การดำเนินกิจกรรมทางการเงินมีความสะดวกต่อผู้ใช้และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสอดคล้องกับการใช้ชีวิตของผู้บริโภค ดังนั้นจะเห็นได้ว่า Fintech เข้ามามีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวัน ส่งผลกระทบกับสถาบันการเงิน การเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินออนไลน์ เครื่องมือเปรียบเทียบประกัน และการเข้าถึงข้อมูลการลงทุนได้รวดเร็วและสะดวกสบายมากขึ้น อีกหนึ่งรูปแบบของ Fintech คือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการ ขอสินเชื่อดิจิทัล ที่เรียกว่า Digital Lending

Peer-to-Peer Lending Platform เป็นหนึ่งใน 7 รูปแบบ ของ Digital Lending ที่ออกแบบโดย โดย Accion International องค์การด้าน Financial Inclusion ของประเทศสหรัฐอเมริกา Peer-to-Peer Lending เป็นพื้นที่กลางที่ผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อไม่จำเป็นต้องเป็นสถาบันการเงินหรือรายย่อยถูกจับคู่ผ่านเทคโนโลยีอย่าง AI ซึ่ง Peer-to-Peer Lending Platform เป็นตัวกลางในทุกขั้นตอน ตั้งแต่สนับสนุนการส่งมอบเงินและชำระหนี้บน Platform โดยให้คะแนนประเมินผู้ให้สินเชื่อและผู้ขอสินเชื่อ จนถึงช่วยคิดค้น Product เงินกู้ใหม่ ๆ กล่าวอีกนัยหนึ่ง Peer-to-Peer Lending เป็นการกู้เงินผ่านตลาดสินเชื่อออนไลน์ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความต้องการขอสินเชื่อกู้เงินจากนักลงทุนด้วยอัตราดอกเบี้ยที่เป็นมิตรกว่าการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ โดยธุรกรรมทั้งหมดทำผ่านผู้ให้บริการตลาดสินเชื่อออนไลน์ ซึ่งรับหน้าที่คัดกรองและให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) ของผู้ขอสินเชื่อ จากนั้นนำเสนอโปรไฟล์ผู้ขอสินเชื่อให้นักลงทุนเลือก โดยหนึ่งวงเงินสินเชื่อสามารถมีนักลงทุนหลายคนร่วมลงขันกันในลักษณะเดียวกันกับการระดมทุนสาธารณะ (Crowd funding) ประโยชน์ของ Peer-to-Peer Lending Platform คือ การทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินแทนธนาคาร ช่วยลดข้อจำกัดทางการเงินในการกู้ยืมเงินหลายด้าน จากการกู้ยืมในรูปแบบดั้งเดิมที่ผ่านธนาคาร ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินมีต้นทุนสูง ประชาชนฝากเงินกับธนาคาร ผู้ฝากได้รับดอกเบี้ยเงินฝากเป็นผลตอบแทน จากนั้นธนาคารให้สินเชื่อแก่ผู้กู้ และรับรายได้จากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย โดยปกติตัวกลางลักษณะนี้จะมีต้นทุนการให้สินเชื่อสูงประมาณร้อยละ 6.95 ของมูลค่าสินเชื่อทั้งหมด เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายการดำเนินการติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้า การตั้งสาขานาคารรวมถึงค่าใช้จ่ายจากกระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ขณะที่การกู้ยืมแบบ Peer-to-peer lending ทำธุรกรรมบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ซึ่งมีระบบอัตโนมัติในการจับคู่ผู้กู้กับนักลงทุน การใช้เทคโนโลยีมาทำหน้าที่ตัวกลางทางการเงินแทนช่วยลดต้นทุนในการดำเนินกิจการอย่างมาก ซึ่งสำนักวิเคราะห์ได้มีการประเมินว่า แพลตฟอร์ม Peer-to-peer lending มีต้นทุนการดำเนินการให้สินเชื่อต่ำเพียง ร้อยละ 2.7 ของมูลค่าสินเชื่อทั้งหมด ทำให้สามารถเพิ่มผลตอบแทนให้แก่ลงทุน และลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่ผู้กู้ได้ นอกจากนี้ธนาคารจะมีต้นทุนในการดำเนินกิจการที่สูงการขอสินเชื่อกับธนาคารต้องมีประวัติทางการเงิน และสินทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้กู้บางกลุ่มโดยเฉพาะกิจการขนาดเล็กไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้

การเกิดขึ้นของ P2P จึงเป็นการสะท้อนแนวคิดของ Patrick (2017) ที่ได้กล่าวไว้อย่างน่าสนใจว่า คลื่นลูกใหม่ทั้ง Fin Tech และ Startup กำลังก้าวสู่ยุคเฟื่องฟูในศตวรรษที่ 21 เป็นคลื่นที่ต้องจับตามองอย่างใกล้ชิดเพราะจะเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจสถาบันการเงินด้วยนวัตกรรมใหม่ ช่วยให้ผู้ใช้บริการเกิดความสะดวก รวดเร็วและมีค่าใช้จ่ายถูกกว่า Fin Tech กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายทั่วโลก โดยจะเข้ามาแทนที่การทำธุรกรรมทางการเงินแบบเก่า เป็นผลมาจากเทคโนโลยี 4 ด้าน ประกอบด้วย Social Media, Mobile, Analytics และ Cloud ที่เกิดการประยุกต์ใช้บนแนวโน้มการเติบโตด้านอินเทอร์เน็ตที่มีผู้ใช้งานจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้หรือสร้างบริการในธุรกิจการเงินแบบนี้จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างสิ้นเชิง เช่นเดียวกับ Härle P., Havas A., และ Samandari H. (2016) ที่ได้สรุปว่ามีกลุ่มเทคโนโลยีบางชนิด ที่ถือว่าเป็นโครงสร้างพื้นฐานของการสร้างนวัตกรรมในธุรกิจฟินเทค โดยเทคโนโลยีเหล่านี้ ไม่เพียงเพิ่มความเร็ว ความถูกต้องแม่นยำ และปริมาณในการทำธุรกรรม แต่ยังเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการนำเสนอบริการทางการเงินแบบใหม่ ๆ ที่ไม่เคยมีมาก่อนอีกด้วย ซึ่งแนวคิดของ Skinner (2016) ที่กล่าวถึง “สัญญาอัจฉริยะ” (Smart Contracts) ซึ่งจะประมวลผลฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ถ้าหากเป็นไปตามเงื่อนไขในข้อตกลงที่กำหนดไว้ล่วงหน้า ระบบก็จะดำเนินการตามสัญญาโดยอัตโนมัติ “สินทรัพย์อัจฉริยะ” (Smart Assets) จะบันทึกข้อมูลธุรกรรมโดยละเอียดตามเวลาจริง (Real-Time) ทำให้สามารถตรวจสอบข้อมูลสำคัญของสินทรัพย์ ณ เวลาใดก็ได้ อีกทั้งสินทรัพย์บางประเภท ยังสามารถแลกเปลี่ยน และชำระเงินตามเวลาจริงได้อีกด้วย บล็อกเชนยังทำให้การชำระราคา และส่งมอบหลักทรัพย์ (Clearing and Settlement) มีต้นทุนที่ต่ำลง เพราะใช้ข้อมูลดิจิทัล ทั้งยังบันทึกตรวจสอบ และทำธุรกรรมได้สมบูรณ์ในทันที นอกจากนี้ ยังมีการใช้บล็อกเชนในการพัฒนาระบบชำระเงิน (Payments) โดยธนาคารทั่วโลกตั้งกลุ่มอาร์สาม (R3) เพื่อสร้างระบบโอนเงินระหว่างกัน ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นระบบการชำระเงินของคนทั่วโลก เป็นต้น

อย่างไรก็ดีปัจจัยสำคัญที่ P2P ต้องการคือ ระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการเก็บข้อมูล ระบบประมวลผลคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล และโทรศัพท์มือถือที่รองรับระบบปฏิบัติการ (Smartphone) ได้มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ทั้งความจุข้อมูล และความเร็วในการประมวลผลข้อมูล แต่ราคากลับถูกลง ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงอุปกรณ์ได้มากขึ้น ประกอบกับการขยายการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งขอบข่ายพื้นที่ และคุณภาพบริการ ซึ่งสนับสนุนการใช้งานอินเทอร์เน็ต และการติดต่อสื่อสาร รวมถึงการส่งข้อมูล ต่าง ๆ ที่สะดวกรวดเร็วกว่าในอดีต นักคิดอย่าง Chen, Chiang, และ Storey (2012) สรุปไว้ว่ากิจกรรมที่เกิดจากการซื้อขายสินค้าและบริการ ก่อให้เกิดฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่ภาครัฐ และเอกชน สามารถนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจ และสร้างมูลค่าเพิ่ม จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคโนโลยี การประมวลผลที่มีประสิทธิภาพ เช่น การเก็บข้อมูลประชาชน ระบบฐานข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์ความต้องการและความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้า การวิเคราะห์ความเสี่ยง การให้คำแนะนำการลงทุน การตรวจสอบอาชญากรรมทางการเงิน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญของการใช้งานระบบฐานข้อมูลคือ กฎหมายที่เกี่ยวกับการละเมิดความเป็นส่วนตัวของประชาชน

2) P2P กับความก้าวหน้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs

กรณีศึกษาจากต่างประเทศเป็นตัวอย่างที่ดีในประเด็นนี้ บริษัท P2P Lending แรกของโลกคือ “Zopa” ถูกก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2005 ที่ประเทศอังกฤษ ต่อมาโมเดลธุรกิจนี้ได้รับความนิยมจึงขยายไปยังกลุ่มประเทศอื่น ๆ ในยุโรป รวมถึงประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศจีน เป็นต้น ผ่านผู้พัฒนาแพลตฟอร์มเกิดใหม่จำนวนมาก ทั้งนี้ ในปี 2015 มูลค่าตลาด (market value) ของ P2P Lending ทั่วโลก อยู่ที่ประมาณ 26,064 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยประมาณการว่ามูลค่าตลาดอาจมีการขยายตัวสูงขึ้นจนถึงระดับ 460,312 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2022 โดยในปัจจุบันผู้ให้บริการ P2P Lending ที่เป็นที่ยอมรับในต่างประเทศ ได้แก่ Lending Club และ Prosper (สหรัฐอเมริกา), Zopa (สหราชอาณาจักร), และ Lufax (จีน) ฯลฯ

ทั้งนี้สำหรับในต่างประเทศนั้น P2P Lending มีทั้งกรณีศึกษาทั้งในด้านดีและไม่ดี กล่าวคือแม้ว่าจะมีข้อดี ด้านการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแก่รายย่อยให้มากยิ่งขึ้น แต่ในบางกรณีที่ขาดการกำกับดูแลหรือขาดการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพก็อาจส่งผลเสียได้เช่นกัน ตัวอย่างเช่น ใน สหราชอาณาจักร สวีเดน และจีน ที่มีผู้พัฒนาแพลตฟอร์ม P2P Lending บางรายล้มละลายลงจากปัญหาทุจริต จนทำให้เกิดความเสียหายต่อระบบเศรษฐกิจมูลค่ามหาศาล ส่วนด้านผลกระทบของการมี P2P Lending ต่อภาคการเงินการธนาคารในต่างประเทศนั้น ยังไม่มีหลักฐานของผลกระทบที่มีนัยสำคัญ เนื่องจากทั้งสองโมเดลธุรกิจมีกลุ่มลูกค้าแตกต่างกันพอสมควร รวมถึงส่วนใหญ่มักจะจับมือเป็นพันธมิตรกันเสียมากกว่า

มูลค่า Peer-to-peer lending ทั่วโลกเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา แต่ยังคงคิดเป็นสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าของสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลในระบบการเงินและ ยังกระจุกตัวที่ประเทศจีน โดยในปี 2017 มีมูลค่ามากกว่า 3.27 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือประมาณร้อยละ 93 ของมูลค่าสินเชื่อ Peer-to-peer lending รวมทั่วโลก รองลงมาคือสหรัฐอเมริกา และ สหราชอาณาจักร ตามลำดับ ขณะที่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มูลค่าสินเชื่อประเภทนี้เติบโตอย่างมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยกระจุกตัวในประเทศสิงคโปร์และอินโดนีเซียเป็นสำคัญ

หากแยกประเภทสินเชื่อของ Peer-to-peer lending เป็นสินเชื่อสังหาริมทรัพย์ สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค และสินเชื่อธุรกิจ จะพบว่าปริมาณสินเชื่อแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างระหว่างกลุ่มประเทศอย่างชัดเจน สินเชื่อ Peer-to-peer lending ในสหรัฐฯ และจีนถูกปล่อยให้กับผู้กู้ประเภทบุคคลธรรมดาเป็นหลัก สินเชื่อในสหราชอาณาจักรมีการกระจายตัวในทุกประเภท ขณะที่สินเชื่อในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เกือบทั้งหมดเป็นประเภทสินเชื่อธุรกิจ และมีสินเชื่อประเภทอุปโภคบริโภคในสัดส่วนน้อย ซึ่งส่วนสำคัญมาจากกฎระเบียบของทางการที่ห้ามหรือมีความเข้มงวดกับการให้สินเชื่อกับกลุ่มบุคคลธรรมดา

วิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นกิจการที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาสังคม สิ่งแวดล้อม ที่มีการนำนวัตกรรมสังคม (Social Innovation) เข้ามาใช้ในการแก้ไขปัญหา เป็นการสร้างความยั่งยืนในการแก้ปัญหาจากการดำเนินงานทางด้านธุรกิจ และการดำเนินงานทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อมควบคู่กันไป นอกจากนี้ การดำเนินกิจการในรูปแบบวิสาหกิจเพื่อสังคม ยังเป็นการลดการพึ่งพาการแก้ไขปัญหาจากหน่วยงานภาครัฐที่ไม่ทั่วถึงและไม่ครอบคลุม ลดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่ไม่ประสบความสำเร็จของภาคสังคมและภาคประชาชนที่เกิดขึ้นจากการขาดเงินทุนในการสนับสนุน การให้เงินทุนสนับสนุนเพื่อให้วิสาหกิจเพื่อสังคมสามารถเริ่มต้นได้ ตลอดจนการมีมาตรการต่าง ๆ เข้ามาช่วยเหลือ เป็นเครื่องมือพื้นฐานที่หลายประเทศให้ความสำคัญ เครื่องมือเหล่านี้มีความจำเป็นต่อการสร้างเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมอย่างเป็นระบบและเป็นองค์รวม ดังนั้นการนำ P2P Lending เข้ามาใช้น่าจะเป็นการเสริมกำลังของ SMEs ให้มีความกล้าแกร่งยิ่งขึ้น

3) P2P กับโอกาสของไทยในการพัฒนาแหล่งเงินทุน

การพัฒนาแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเพื่อสังคมนั้น พบว่า จุดเริ่มต้นของแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ส่วนมากได้จากเงินบริจาคเงินสนับสนุนจากผู้ที่มีส่วนในกิจกรรมที่จะช่วยก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชน โดยผนวกกับความเชื่อถือนของผู้ที่ริเริ่มดำเนินการ ในส่วนที่ได้จากภาครัฐนั้นไม่ได้มาโดยตรง แต่ผ่านกิจกรรมอื่นๆ แหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมจึงมีได้หลากหลายตั้งแต่ เงินบริจาคเงินรายได้จากการประกอบธุรกิจเพื่อสังคม เงินสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ เงินร่วมลงทุนจากผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายย่อย แหล่งทุนสนับสนุนจากภาครัฐกองทุนรวม (Mutual fund) ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เป็นต้น สำหรับการพัฒนาลดการลงทุนเพื่อสังคมยังคงอยู่ในช่วงเริ่มต้นซึ่งต้องเผชิญกับอุปสรรคการดำเนินงานที่ซับซ้อนอีกมาก ดังนั้นจึงควรมีตัวอย่างของความสำเร็จ (Best-Practice) ในการขับเคลื่อนการพัฒนาทางสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อจุดประกายกระแสนการลงทุนเพื่อสังคมและดึงดูดเงินทุนสู่ตลาดใหม่นี้ ความหลากหลายของประเภทการลงทุนที่เอื้อความสะดวกต่อนักลงทุน สิ่งจูงใจให้แก่นักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี มาตรการบริหารจัดการความเสี่ยง และมาตรฐานในการวัดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อมและการจัดทำรายงาน

การเกิด P2P Lending จึงถือเป็นนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม ตลอดจนสร้างที่มาของแหล่งเงินทุนและตลาดใหม่ในภาคการเงินที่ภาคธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้วยกระบวนการทางธุรกิจ และในอีกส่วนหนึ่งส่งเสริมการพัฒนาชุมชนโดยที่ไม่ต้องพึ่งพาเงินบริจาคสร้างสรรค์รูปแบบใหม่ในการพัฒนาอย่างยั่งยืนได้ต่อไป

สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ต้องยอมรับว่ามีไม่เท่ากันเพราะบางผู้ประกอบการอาจมีเงินทุนในการดำเนินงานค่อนข้างจำกัด เพราะมาจากเงินทุนของผู้ประกอบการเอง หรือเกิดจากการระดมทุนจากบุคคลกลุ่มเล็ก ๆ ธุรกิจ SMEs จะเริ่มต้นด้วยการผลิตหรือค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่ยังไม่ต้องการเงินทุนมากนัก เมื่อธุรกิจมีกำไรเงินที่ได้มาส่วนหนึ่งจะกลายเป็นเงินทุนดำเนินงาน ซึ่งสามารถนำมาขยายธุรกิจทีละเล็กทีละน้อย ผู้ประกอบการต้องจัดหาต้นทุนให้เพียงพอ แต่บ่อยครั้งผู้ประกอบการมีเงินลงทุนไม่เพียงพอในการเริ่ม

ธุรกิจ สิ่งสำคัญที่สุดของการเริ่มธุรกิจคือ เงินทุน การเริ่มต้นธุรกิจด้วยการขาดเงินทุนจะเป็นการทำลายโอกาสของความสำเร็จได้ โดยมีกำไรเป็นเป้าหมายสุดท้าย แต่ถ้ามีเงินทุนไหลเวียน ไม่เพียงพอก็จะเกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งจำเป็นต้องมีการหาเงินทุน การวางแผนจะสามารถประมาณได้ว่าจะใช้เงินทุนประมาณเท่าใด จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า เงินทุนการดำเนินการไม่เพียงพอ ธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่ใช้เงินดำเนินการของเจ้าของที่มีอยู่อย่างจำกัด การกู้ยืมจากแหล่งภายนอกทำได้ยากหรือทำไม่ได้เลย ดังนั้นฐานะทางการเงินของธุรกิจ SMEs ถือว่าด้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งไม่น่าเชื่อถือในสายตาของเจ้าหนี้ จึงถูกปฏิเสธการกู้ยืมได้ง่ายหรือต้องกู้ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า หรืออาจทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้ธนาคารและต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง นอกจากนั้นอาจมีการใช้จ่ายเงินอย่างไม่ถูกต้อง เช่น ให้เครดิตลูกค้านานเกินไป จ้างพนักงานไร้ประสิทธิภาพ หรือมากเกินไป

นอกจากนั้นปัญหาการเข้าถึงการส่งเสริมของรัฐ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถวไม่มีการจดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์หรือทะเบียนการค้า ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ หรือแม้แต่กิจการหรือโรงงานที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยอยากเข้ามายุ่งเกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือการรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้ว่ารัฐบาลจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินลงทุนและการจ้างงาน หรือจูงใจให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเสนอโครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุนให้มากขึ้น แต่จากข้อมูลการศึกษายังพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียง 8.1 % เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล

การมี P2P lending จึงถือเป็นโอกาสของการพัฒนาแหล่งเงินทุนที่สำคัญ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs

4) ข้อจำกัดของการพัฒนา P2P ในประเทศไทย

ปัจจุบัน P2P Lending ในไทยยังไม่ได้รับการอนุมัติให้มีการดำเนินการ ซึ่งจากข้อมูลที่น่าเสนอจะพบว่า ถ้า P2P Lending มีหลักเกณฑ์และได้รับการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยสนับสนุนขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งยังอาจช่วยลดปัญหานี้ของระบบของประเทศได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม มีข้อที่ควรคำนึงอยู่บ้างก็คือ ภาคธุรกิจการเงินการธนาคารของไทยอาจได้รับผลกระทบเนื่องจาก P2P Lending อาจเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจธนาคาร ซึ่งมีแหล่งรายได้หลักมาจากดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการปล่อยสินเชื่อ ทั้งนี้ปัจจุบันมีผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) หลายรายที่เริ่มดำเนินการพัฒนาและสร้างแพลตฟอร์มไว้เตรียมพร้อมสำหรับรองรับการให้บริการแล้ว เช่น Beehive, Moneywecan และ Peerpower ฯลฯ ดังนั้นหากหลักเกณฑ์/กรอบกติกาดังกล่าวได้รับการอนุมัติก็จะสามารถดำเนินการให้บริการ P2P Lending ในไทยได้ทันที

5. อภิปรายผลการวิจัย

จากแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ถือเป็นตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ที่สร้างการหมุนเวียนในระบบการค้า การผลิต การแข่งขัน สร้างการเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นในระบบตลาดการค้าทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในช่วงเวลาที่ผ่านมาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน ทุกประเทศทั่วโลกเผชิญกับสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งกระทบกิจกรรมทางเศรษฐกิจในวงกว้าง ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ถือเป็นหนึ่งในกลุ่มที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากความต้องการสินค้าและบริการที่ลดลง โดยมรสุม COVID-19 ส่งผลกระทบต่อธุรกิจในวงกว้าง โดย SMEs ที่มีฐานะการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องที่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งหากธุรกิจต้องปิดกิจการ ย่อมกระทบกับเศรษฐกิจในภาพรวม และยากที่เศรษฐกิจจะกลับมาฟื้นตัวได้ในระยะเวลาอันสั้น ดังนั้นแหล่งเงินทุนจากทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐบาลรวมไปถึงธนาคาร และบริษัทเงินทุนเอกชนต่าง ๆ จึงกลายเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนั้นการศึกษาถึงแนวคิดเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน นั้นทำให้ทราบว่า แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับธุรกิจ SMEs โดยมีการแบ่งประเภทของแหล่งเงินทุนออกเป็นแหล่งเงินทุนภายใน อันได้แก่ กำไรสะสม (Retained Earnings) ถือว่าเป็นแหล่งเงินทุนภายในที่สำคัญซึ่งเป็นกำไรที่กิจการดำเนินงานหาได้ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกิจการมาจนถึงปัจจุบัน โดยจะนำเอากำไรสุทธิที่เหลือภายหลังจากที่มีการจ่ายส่วนแบ่งกำไร หรือเงินปันผลคืนให้แก่เจ้าของ หรือผู้ประกอบการแล้ว กลับมาลงทุนต่อในกิจการในลักษณะสะสม ซึ่งจะเพิ่มขึ้นหากกิจการมีกำไร และจะลดลงหากกิจการขาดทุน (สิริเกียรติ รัชชานติ, 2553) และ แหล่งเงินทุนภายนอก คือ แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานภาครัฐ โดยอาจเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นที่สามารถนำมาใช้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน หรืออาจเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวสำหรับใช้พัฒนาขยายกิจการ โดยการกู้ยืมเงินนั้นมีความจำเป็นที่ผู้กู้จะต้องมีหลักประกันสำหรับไว้ใช้ในการค้ำประกันการกู้ยืม ไม่ว่าจะเป็นอสังหาริมทรัพย์ หรือสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผู้ประกอบการที่มักจะขาดหลักประกันเพื่อใช้สำหรับค้ำประกันการกู้ยืมประเภทนี้ จึงต้องไปกู้ยืมจากบุคคลอื่นแทนไม่ว่าจะเป็นจากญาติ พี่น้อง หรือเพื่อนฝูง ซึ่งโดยปกติแล้ว ขนาดของเงินทุนที่ได้รับมักจะมีปริมาณค่อนข้างจำกัด แต่จะมีต้นทุนในรูปของดอกเบี้ยอยู่ในอัตราที่ต่ำ ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างผู้กู้ และผู้ให้กู้ นอกจากนี้ ยังอาจรวมไปถึงการกู้ยืมจากนายทุนเงินกู้ หรือที่เรียกกันว่า “เงินกู้นอกระบบ” อีกด้วย ซึ่งในกรณีนี้ผู้กู้จะถูกคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าตามที่กฎหมายได้กำหนด อีกหนทางหนึ่งของผู้ประกอบการในปัจจุบัน คือ นวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation) ซึ่งต้องประกอบด้วยความไว้วางใจของลูกค้าดังการศึกษาของ Karun Bhujell และคณะ (Bhujell, K., et al. 2021) ที่แสดงไว้ว่า คุณลักษณะของเศรษฐกิจแบ่งปันและขยายข้อมูลตั้งแต่ความไว้วางใจของลูกค้าไปจนถึงการปรับปรุงจากมุมมองความตั้งใจของลูกค้าในเศรษฐกิจแบ่งปันที่ขึ้นอยู่กับทั้งแบบจำลองการสร้างที่น่าเชื่อถือ (Trust Building Model: TBM)

ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นกับ SMEs จึงมีความจำเป็นต้องมีการนำนวัตกรรมทางการเงินมาสนับสนุน SMEs ดังนั้นภายในงานวิจัยนี้จึงมีการนำแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรม (Innovation) แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการเงิน (Financial Innovation) เข้ามาทำการศึกษา ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า

นวัตกรรม คือ แนวคิดใหม่ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ที่ต่อยอดและใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยอาศัยความก้าวหน้าทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อนำไปสร้างสรรค์ในรูปแบบใหม่ให้เกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้น ซึ่งนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จ สามารถช่วยสร้างมูลค่าในเชิงเศรษฐกิจได้ เทคโนโลยีได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตประจำวัน หนึ่งในนั้น คือ เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology) หรือ “ฟินเทค” (Fintech) ซึ่งเป็นนวัตกรรมด้านการเงินที่นำเทคโนโลยีและการจัดการข้อมูลมาผสมผสานกัน เพื่อนำมาออกแบบบริการทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ เปลี่ยนโฉมรูปแบบการให้บริการทางการเงิน การธนาคาร และการลงทุนให้มีความทันสมัย เข้าถึงบริการได้ง่าย สะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย เพื่อรองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในยุคที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ง่าย ในงานวิจัยฉบับนี้ จึงให้ความสำคัญและสนใจจะศึกษาเรื่องนวัตกรรมทางการเงิน ในแบบของ P to P lending ซึ่งเป็นนวัตกรรมทางการเงินแบบหนึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมผู้ที่ต้องการเงินกับผู้ที่มีเงินเหลือให้มาเจอกัน P2P lending ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ โดยกระแสดังกล่าวเริ่มเข้ามาในประเทศไทยกลายเป็นทางเลือกใหม่ให้ผู้ต้องการเงินสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางออนไลน์ จากการนำเทคโนโลยีมาทำหน้าที่ตัวกลางทางการเงินซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของผู้กู้ต่ำลง อีกทั้งยังเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงินให้ประชาชนและบุคคลผู้ประกอบการธุรกิจที่ไม่สามารถเข้าถึงการกู้ยืมเงินจากธนาคารได้ (เพราะไม่มีรายได้ประจำหรือไม่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน) โดยไม่ต้องไปกู้ธนาคารซึ่งอาจมีดอกเบี้ยที่สูงมาก

จากการศึกษาและวิจัยถึง การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาของการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ทำให้ผู้วิจัยทราบถึงปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการเข้าถึงการพัฒนาเทคโนโลยีของ SMEs ซึ่งแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวนั้นผู้วิจัยได้ทำการศึกษาถึงแนวคิดของนวัตกรรมทางการเงิน โดยใช้แนวคิดของ P to P lending ซึ่งเป็นนวัตกรรมทางการเงินแบบหนึ่งเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมผู้ที่ต้องการเงินกับผู้ที่มีเงินเหลือให้มาเจอกัน โดยสอดคล้องกับการศึกษาของ ธิติ พรหมสูงวงศ์ (2564: 54) ที่ค้นพบว่าระดับความรู้ความเข้าใจในธุรกิจสินเชื่อระหว่างบุคคล P2P Lending (Peer to Peer Lending) มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.000 โดยแนวคิดดังกล่าวนี้เชื่อมโยงถึงแนวคิดของ วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) ระบบการค้าจากภาคธุรกิจที่คำนึงถึงเงินทุนสำหรับการแข่งขันเป็นหลักจนทำให้การเติบโตทางเศรษฐกิจดังกล่าวขาดความสมดุลต่อสิ่งแวดล้อมและคุณภาพทางสังคม ส่งผลให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ขึ้น เช่น ปัญหาจำนวนทรัพยากรธรรมชาติที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของคนในสังคม ปัญหาคุณภาพของสิ่งแวดล้อม จำนวนขยะและมลพิษที่สูง ปัญหาคนยากจนที่สูงขึ้นจากการกระจายรายได้ที่ไม่เท่าเทียม ปัญหาการถูกเอาเปรียบของแรงงานจากนายทุน ซึ่งปัญหาทั้งหมดล้วนแสดงถึงความละเลยและขาดความรับผิดชอบต่อสังคมของภาคธุรกิจ ดังนั้นเมื่อกลุ่มผู้ประกอบการเริ่มเล็งเห็นถึงปัญหาข้างต้น จึงทำให้เกิดการพัฒนาแนวคิดเรื่อง กิจกรรมเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) ขึ้นเพื่อเป็นรูปแบบการดำเนินกิจการเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาคุณภาพสังคม สิ่งแวดล้อม และเศรษฐกิจอย่างสมดุล ซึ่งการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคมอาจมุ่งเน้นเป้าหมายทางสังคม สิ่งแวดล้อม และการเงินไปพร้อม ๆ กันที่เรียกว่า “Triple Bottom Line” ซึ่งเป็นแนวคิดของ John Elkington ในการดำเนินองค์กรโดยพิจารณาถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นใน 3 มิติร่วมกัน คือ มิติทางด้านเศรษฐกิจหรือมิติ

ทางด้านธุรกิจ มิติทางด้านสังคม และมิติทางด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกำไรหรือผลตอบแทนในทางธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็มีความรับผิดชอบต่อที่มีต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมเข้าไว้ด้วยกันเพื่อให้เกิดความยั่งยืนทางด้านธุรกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมในระยะยาว (Elkington, 1998)

สำหรับการพัฒนาแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจเพื่อสังคมนั้น พบว่า จุดเริ่มต้นของแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ส่วนมากได้จากเงินบริจาคเงินสนับสนุนจากผู้ที่มีส่วนได้เสียในกิจกรรมที่จะช่วยก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชน โดยผนวกกับความเชื่อถือของผู้ที่ริเริ่มดำเนินการ ในส่วนที่ได้จากภาครัฐนั้นไม่ได้มาโดยตรง แต่ผ่านกิจกรรมอื่นๆ แหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมจึงมีได้หลากหลายตั้งแต่ เงินบริจาคเงินรายได้จากการประกอบธุรกิจเพื่อสังคม เงินสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ เงินร่วมลงทุนจากผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายย่อย แหล่งทุนสนับสนุนจากภาครัฐกองทุนรวม (Mutual fund) ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เป็นต้น ความหลากหลายของประเภทการลงทุนที่เอื้อความสะดวกต่อนักลงทุน สิ่งจูงใจให้นักลงทุน เช่น การลดหย่อนภาษี มาตรการบริหารจัดการความเสี่ยง และมาตรฐานในการวัดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อมและการจัดทำรายงาน อีกปัจจัยสำคัญคือการสร้างตลาดแหล่งลงทุนโดยเฉพาะตลาดวิสาหกิจเพื่อสังคมที่เป็นเป้าหมายหลักของทุนเพื่อสังคม ทั้งนี้ความสอดคล้องในการเติบโตของตลาดทั้งสองนี้ “การลงทุนเพื่อสังคม และวิสาหกิจเพื่อสังคม” จะนำไปสู่การเกิดนวัตกรรมใหม่ในการพัฒนาอย่างยั่งยืน ในส่วนหนึ่งสร้างตลาดใหม่ในภาคการเงินที่ภาคธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้วยกระบวนการทางธุรกิจ และในอีกส่วนหนึ่งส่งเสริมการพัฒนาชุมชนโดยที่ไม่ต้องพึ่งพาเงินบริจาคสร้างสรรค์รูปแบบใหม่ในการพัฒนาอย่างยั่งยืนได้ต่อไป

ในงานวิจัยนี้ได้นำเสนอ 3 ส่วนหลัก ๆ คือ ในงานวิจัยนี้ได้นำเสนอ 3 ส่วนหลัก ๆ คือ รูปแบบนวัตกรรมทางการเงินมาใช้แก้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) ปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ปรีดี เกตุวรสุนทร (2564) ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย และแนวนโยบายและบทบาทของภาครัฐ (Government) และภาคการเงิน (Finance) ในการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า เทคโนโลยีทางการเงิน Peer-to-peer lending เกิดขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ทางการเงินสำหรับผู้ที่ต้องการสินเชื่อและนักลงทุน โดยเข้ามาเป็นตัวกลางทางการเงินทำหน้าที่ตอบสนองความต้องการ และลดความไม่สมมาตรของข้อมูลระหว่างผู้กู้และนักลงทุนด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำกว่า และให้ผลตอบแทนแก่ผู้กู้และนักลงทุนได้สูงกว่าธนาคาร เทคโนโลยีทางการเงิน Peer-to peer lending นับว่าเป็นการเพิ่มผลิตภาพของอุตสาหกรรมการเงิน (Productivity) และเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Inclusivity) โดยเฉพาะกิจการขนาดเล็กที่เข้าถึงไม่ถึงสินเชื่อของธนาคาร กระนั้น ประสพการณ์จากต่างประเทศแนะว่าผู้ใช้บริการทางการเงินบนโลกออนไลน์นี้มีความเสี่ยงจากการถูกโจมตีทาง ไซเบอร์ แพลตฟอร์มล้ม และการฉ้อโกงอื่น ๆ ซึ่งสามารถเกิดขึ้นได้บ่อยและสร้างความเสียหายอย่างมากต่อนักลงทุน และอาจกลายเป็นความเสี่ยงทางการเงินทั้งระบบได้ เทคโนโลยีทางการเงินใหม่นี้จะเป็นระบบการเงินที่ดีได้จำเป็นต้องมีระบบการติดตามและการกำกับดูแลที่เหมาะสมและเท่าทัน เพื่อสามารถคุ้มครองผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการและสร้างความเชื่อมั่นต่อระบบการเงิน

ใหม่ ดังนั้น หน่วยงานกำกับดูแลจำเป็นต้องมีความเข้าใจระบบการเงินที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว และรู้เท่าทันความเสี่ยงที่ตามมาโดยมีการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมในการกำกับดูแล เพื่อสร้างภูมิคุ้มกัน (Immunity) ให้กับระบบเศรษฐกิจและการเงิน

6. สรุป

สรุปผลการวิจัยเรื่อง การใช้นวัตกรรมทางการเงินแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ในบริบทของฟินเทคและผลกระทบต่อธุรกิจ SMEs และวิสาหกิจเพื่อสังคม พบว่า นวัตกรรมทางการเงิน (P2P Lending) โดยการนำ ฟินเทค (FinTech) เทคโนโลยีมาปรับปรุงการบริการทางการเงินเพื่อให้สะดวกและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น หนึ่งในรูปแบบที่โดดเด่นคือ P2P Lending ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยไม่ต้องพึ่งพารณาคาร ผู้กู้และผู้ให้กู้ถูกจับคู่ผ่านเทคโนโลยี AI ช่วยลดต้นทุนการดำเนินการ ทำให้สามารถให้ดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า และผลตอบแทนที่สูงกว่า P2P Lending ยังมีบทบาทสำคัญในการเปิดโอกาสให้ผู้ที่ไม่ได้รับบริการจากรณาคารสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ P2P Lending กับธุรกิจ SMEs พบว่า P2P Lending ช่วยส่งเสริมการเติบโตของ SMEs โดยให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่สะดวกและรวดเร็วกว่า กรณีศึกษาจากต่างประเทศ เช่น Zopa ในสหราชอาณาจักรและ Lending Club ในสหรัฐอเมริกา แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของโมเดลธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านการทุจริตและการล้มละลายของแพลตฟอร์มบางรายยังคงเป็นปัญหาที่ต้องการการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพ โอกาสของ P2P Lending ในการพัฒนาประเทศไทย พบว่า ในประเทศไทย P2P Lending มีศักยภาพในการสนับสนุนการพัฒนาแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมและ SMEs โดยเฉพาะในกลุ่มที่ยังขาดแหล่งเงินทุน การพัฒนา P2P Lending ในไทยจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจและลดปัญหานั่นนอกระบบ หากมีการกำกับดูแลที่ดีและเปิดโอกาสให้แพลตฟอร์มเหล่านี้สามารถดำเนินการได้ ข้อจำกัดและความท้าทายปัจจุบัน P2P Lending พบว่า ในไทยยังไม่ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการ เนื่องจากความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจการเงินและธนาคารดั้งเดิม การกำกับดูแลที่ไม่เพียงพออาจทำให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจและการเงิน แต่หากมีการพัฒนากฎระเบียบและการควบคุมที่เหมาะสม P2P Lending จะกลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย

7. ข้อเสนอแนะ

กระทรวงการคลังควรมีบทบาทนำและร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาจัดตั้งหน่วยงานเฉพาะเพื่อดำเนินการสนับสนุน FinTech ในลักษณะเดียวกับต่างประเทศเพื่อ ทำหน้าที่เป็นศูนย์บ่มเพาะทดสอบ พัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการทางการเงินบนสภาพแวดล้อมเสมือนจริง และเป็นผู้เร่งการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech ในประเทศไทย รวมทั้งส่งเสริมการสร้างสรค์นวัตกรรมบริการด้าน FinTech ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจเพื่อให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจสามารถดำเนินการตามแนวนโยบายการดำเนินการที่ได้รับจากรัฐบาล ได้แก่ การสนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงินให้แก่ประชาชนและผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสถาบันการเงินเชิงพาณิชย์ และการให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชนรายย่อย

8. เอกสารอ้างอิง

กึ่งกาญจน์ เกษศิริ และ นุชนารถ ปานทอง. (2559). แหล่งเงินทุนสำหรับ SMEs ไทย...หัวใจนักสู้. สืบค้น 18 มิถุนายน 2565 จาก

https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib_/Article27_10_59.pdf

ปรีติ เกตุวรสุนทร. (2564). การศึกษาปัจจัยอุปสรรคที่มีต่อผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ให้บริการทางการเงินธุรกิจและนักลงทุนของประเทศไทย. มหาวิทยาลัยมหิดล. สืบค้นจาก

<https://archive.cm.mahidol.ac.th/handle/123456789/3992>

พชร อารยะการกุล. (2020). เรื่องเงิน เรื่องใหญ่ ผุด SMEs ติดหล่มวิกฤต. สืบค้น 18 มิถุนายน 2565 จาก

<https://thestandard.co/smes-money-problem>

ภคมน โภคะธีรกุล. (2563). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป. วารสารวิชาการการจัดการภาครัฐและเอกชน, 1(2), 116-125.

ธิตี พรหมสูงวงศ์. (2564). ปัจจัยที่มีผลต่อความรู้ความเข้าใจในธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคล P2P Lending (Peer to Peer Lending) ประเทศไทย. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรังสิต.

สืบค้นจาก <https://rsuir-library.rsu.ac.th/handle/123456789/1554>

สิริเกียรติ รัชชานติ. (2533). การจัดหาเงินทุน VS การเตรียมตัวเพื่อขอสินเชื่อ. สืบค้น 18 มิถุนายน 2565 จาก

<http://mis2.rmutt.ac.th/>

Bhujell, K., Khemraj, S., Chi, H. K., Lin, W. T., Wu, W., & Thepa, P. C. A. (2021). Trust in the Sharing Economy: An Improvement in Terms of Customer Intention. *Indian Journal of Economics and Business*, 20(1), 713-730. Retrieved from https://www.ashwinanokha.com/resources/55.%20Karun%20Bhujel%20and%20Others_pagenumber.pdf

Chen, H., Chiang, R., & Storey, V. (2012). Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact. *MIS Quarterly*, 36(4), 1165-1188.

Elkington, J. (1998). Partnerships from cannibals with forks: The triple bottom line of 21st-century business. *Environmental Quality Management*, 8(1), 37-51.

Härle, P., Havas, A., & Samandari, H. (2016). *The Future of Bank Risk Management*. Publisher House: McKinsey & Company.

Patrick, R. (2017). *For Whose Benefit? The Everyday Realities of Welfare Reform*. Bristol: Policy Press.