

แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงิน  
ในการสนับสนุน FinTech Startups  
ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

โดย

นางสาวชัตติยา อินทรวิชัย  
กรรมการผู้จัดการ  
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด มหาชน

นักศึกษาวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร  
หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักร รุ่นที่ 60  
ประจำปีการศึกษา พุทธศักราช 2560 - 2561

## บทคัดย่อ

**เรื่อง** แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

**ลักษณะวิชา** การเศรษฐกิจ

**ผู้วิจัย** นางสาว ชัตติยา อินทวิชัย      **หลักสูตร** วปอ. รุ่นที่ 60

ด้วยเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) และวิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน (FinTech Startups) ทายอดมีบทบาทเพิ่มขึ้นต่ออุตสาหกรรมทางการเงินและเศรษฐกิจไทย ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงถูกจัดทำขึ้นภายใต้วัตถุประสงค์ 3 ด้าน ประการแรก คือ เพื่อศึกษาสถานะปัจจุบันของ FinTech Startups ไทย และมาตรการของภาคส่วนต่างๆ ซึ่งพบว่า FinTech Startups ส่วนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ และมีอยู่ในสาขาบริการด้านการชำระเงิน อย่างไรก็ตาม จำนวนผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเชิงธุรกิจยังคงมีจำกัด แม้ว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน ได้ออกมาตรการทางการเงินและไม่ใช้การเงินเพื่อสนับสนุนการเติบโตตลอดช่วงหลายปีที่ผ่านมา

ข้อสังเกตดังกล่าว นำไปสู่การศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อถัดมา คือ เพื่อวิเคราะห์ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา FinTech Startups ในประเทศ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ 11 คน และสอบถามผู้ประกอบการ 21 คน ผู้วิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ มีความคล้ายคลึงกับปัญหาของ FinTech Startups ในต่างประเทศ แต่มีความซับซ้อนกว่ามาก โดยปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านกฎหมายของไทย เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ รองมา คือ ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล ด้านตลาด ด้านเงินทุน และด้านการแข่งขัน ตามลำดับ

ผลการศึกษาดังกล่าวนำไปสู่ข้อเสนอแนะแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืนใน 3 ด้าน โดยในด้านนโยบาย ควรเริ่มจากการกำหนดให้นโยบายการพัฒนา Startups และ FinTech Startups มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ระดับประเทศ ยกกระบวนองค์กร/คณะกรรมการกลางเพื่อรับผิดชอบงานเป็นการเฉพาะ และเพื่อลดความซ้ำซ้อนของการใช้ทรัพยากร ขณะที่ ด้านปฏิบัติการ ควรมุ่งเน้นปรับปรุงประเด็นเชิงกระบวนการ อาทิ วางระเบียบและกฎเกณฑ์ที่จำเป็น เพิ่มประสิทธิภาพของศูนย์ทดสอบนวัตกรรม และมีการรวมศูนย์ One-Stop Service ระหว่างหน่วยงาน และด้านสุดท้าย คือ ด้านวิชาการซึ่งควรมุ่งเน้นไปที่การเร่งเพิ่มทักษะที่จำเป็นเพื่อช่วยเสริมสร้างบุคลากรที่มีศักยภาพเข้าสู่ตลาดแรงงาน ตลอดจนการเร่งบ่มเพาะองค์ความรู้เพื่อสร้างความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ และเพิ่มความรู้ความเข้าใจของผู้บริโภคไทยให้มีความคุ้นชินกับเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการเงิน

## **ABSTRACT**

**Title** **Guidelines and Roles of the Public and Financial Sectors in Promoting Sustainable Growth of FinTech Startups**

**Field** **Economics**

**Name** **Ms. Kattiya Indaravijaya**

**Course:** **NDC Class 60**

Financial technology (FinTech) and business startups in the field of financial technology (FinTech Startups) have played an increasing role in Thailand's financial industry and overall economy. This research paper has been prepared to meet three objectives. Firstly, the paper features a study of the current status of Thai FinTech Startups. Most FinTech Startups have been found to be in the early stage of business formation and mainly in the area of payment service provision. In addition, there are a limited number of successful operators although various support measures have been released by public and private entities over the past many years.

This finding has led to another study based on the second objective, i.e. to analyze the hurdles of FinTech Startup development in Thailand. After conducting interviews of 11 specialists and 21 entrepreneurs, the research finds that the obstacles faced by Thai FinTech Startups are quite similar to those encountered by foreign Startups, but with considerably more complexities. The most significant impediment is involved with infrastructure and laws of Thailand, followed by problems of talents, market, funding and competition, in that order.

Based on the results, the three aspects of guidelines and roles of the public and financial sectors in promoting sustainable growth of FinTech Startups are proposed in this study. The first aspect is the policy stance, which is expected to incorporate the development of Startups and FinTech Startups in the national agenda, including an establishment of central agency and committee to be specifically assigned for this task and to ensure efficient use of resources. Secondly, as concerns the operational aspect, the development of processes should be emphasized, for example, adoption of necessary rules and regulations, efficiency enhancement of sandbox and creation of one-stop service centers. Thirdly, with regard to the technical aspect, necessary skills enhancement in all educational levels is crucial for creation of talents, and Thai startups should be equipped with essential entrepreneurial skills, while knowledge development for consumers is also needed to prepare them for the era of new financial technologies and innovations.

## คำนำ

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาครัฐและภาคเอกชนให้ความสำคัญกับวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) เพิ่มขึ้น โดยในส่วนของภาครัฐนั้น ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติขึ้นเพื่อกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา Startups เพื่อให้ธุรกิจ Startups เป็นหนึ่งในกำลังสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันด้านธุรกิจ ในอีกด้านหนึ่ง คงต้องยอมรับว่า เทคโนโลยีทางการเงิน (Financial Technology: FinTech) และ FinTech Startups ก็เข้ามามีบทบาทเพิ่มมากขึ้นต่ออุตสาหกรรมการเงินและระบบเศรษฐกิจไทยตลอดช่วงหลายปีที่ผ่านมาเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้ามาทำหน้าที่เติมเต็มช่องว่างของบริการทางการเงิน สำหรับลูกค้าที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินของสถาบันการเงิน ด้วยเงื่อนไขด้านคุณภาพ ราคา และความรวดเร็วที่ดีขึ้นกว่าเดิม อย่างไรก็ตาม การสนับสนุนให้ FinTech Startups เติบโตเพื่อนำไปสู่บทบาทที่คาดหวังได้นั้น ต้องอาศัยการสนับสนุนของระบบนิเวศที่เอื้ออำนวย ซึ่งในกรณีของประเทศไทยนั้น ยังคงปัญหาและอุปสรรคหลายด้านที่ต้องมีการปรับปรุงแก้ไข รวมถึงมีช่องว่างของระบบนิเวศที่ต้องการการเติมเต็มอยู่

ด้วยเหตุนี้ งานวิจัยนี้ จึงได้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาสถานการณ์ FinTech Startups วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคทางด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุนซึ่งเป็นข้อจำกัดในการพัฒนา FinTech Startups ในประเทศไทย และเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศที่มีระดับความพร้อมของระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups มากกว่า โดยคาดหวังว่า ผลการศึกษานี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ทั้งหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการ FinTech Startups ตลอดจนสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมผลักดันแนวทางและบทบาทที่เหมาะสมของภาครัฐ และภาคการเงิน เพื่อให้ประเทศไทยมีระบบนิเวศที่เหมาะสมต่อการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ให้เติบโตอย่างมั่นคง และช่วยให้อุตสาหกรรมการเงินไทยพัฒนาก้าวหน้าทัดเทียมระดับสากล

(นางสาว ชัตติยา อินทวิชัย)

นักศึกษาวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร

หลักสูตร วปอ. รุ่นที่ 60

ผู้วิจัย

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
คำนำ	ข
กิตติกรรมประกาศ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญแผนภาพ	ช
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
ขอบเขตของการวิจัย	5
วิธีดำเนินการวิจัย	6
ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย	7
คำจำกัดความ	7
<b>บทที่ 2 แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ FinTech และสถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทย</b>	<b>10</b>
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Financial Technology (FinTech)	10
สถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทย	13
สรุป	26
<b>บทที่ 3 การศึกษาปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน และไม่ใช่เงินทุน</b>	<b>28</b>
ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups จากประสบการณ์ในต่างประเทศ	28
ระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับ FinTech และ FinTech Startups	32
มาตรการที่มีส่วนช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศของ FinTech และสนับสนุน	
การเติบโตของ FinTech Startups จากประสบการณ์ในต่างประเทศ	37
เปรียบเทียบประสบการณ์ของ FinTech Startups ต่างประเทศกับ FinTech Startups ของประเทศไทย	39

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
สรุป	40
<b>บทที่ 4 วิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ไทยที่ได้จากการสัมภาษณ์</b>	
<b>และแบบสอบถาม</b>	<b>42</b>
ผลการสำรวจความคิดเห็นผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ	42
การอภิปรายผลการวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุน (Funding)	
ของ FinTech Startups ในประเทศไทย	51
การอภิปรายผลการวิเคราะห์ปัญหาด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding)	
ของ FinTech Startups ในประเทศไทย	56
การจัดระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในด้านต่างๆ	
โดยเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศ	63
ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิ (Net Economic Impact)	
จากการแก้ไขปัญหาระบบนิเวศ และพัฒนา FinTech Startups ของไทย	70
สรุป	73
<b>บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ</b>	<b>75</b>
สรุป	75
ข้อเสนอแนะ	78
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>83</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>94</b>
มาตรการและการให้ความช่วยเหลือ FinTech Startups ของภาครัฐ	95
<b>ประวัติย่อผู้วิจัย</b>	<b>112</b>

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
1-1	นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	8
2-1	มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการที่สำคัญ	20
2-2	มาตรการสนับสนุนด้านทรัพยากรบุคคลที่สำคัญ	21
2-3	มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันที่สำคัญ	21
2-4	มาตรการด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ และกติกาที่สำคัญ	22
2-5	ข้อเปรียบเทียบระหว่างตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และแพลตฟอร์ม LIVE เพื่อการลงทุนในธุรกิจ Startups	24
3-1	วัฏจักรธุรกิจของ FinTech และแหล่งที่มาของการระดมทุน	37
4-1	แหล่งเงินทุนของ FinTech Startups ไทย จำแนกตามระยะธุรกิจและรอบ การระดมทุน	47
4-2	ดัชนี Asian FinTech Competitiveness Index ในมิติต่างๆ ของ 10 ประเทศในเอเชีย	57
4-3	ตัวอย่างปัญหาด้านกฎเกณฑ์และข้อกำหนดของรัฐที่พบในทางปฏิบัติ จากการสอบถามผู้ประกอบการ FinTech Startups	60

## สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
1-1 จำนวนผู้ประกอบการ Startups จำแนกตามชั้นของธุรกิจ	2
1-2 การให้เงินทุนสนับสนุน Startups แยกตามประเภทอุตสาหกรรมของประเทศไทยในปี 2559	3
1-3 การจัดอันดับระบบนิเวศของ Startups ที่สำคัญของโลก ประจำปี 2017	4
2-1 สัดส่วนผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยจำแนกตามประเภทธุรกิจ ณ ปี 2560	14
2-2 ผู้ประกอบการ FinTech Startups ในไทย จำแนกตามธุรกิจและลักษณะการให้บริการ	15
2-3 มูลค่าการระดมทุน และสัดส่วนมูลค่าเงินระดมทุนของ FinTech Startups ต่อมูลค่าเงินระดมทุนรวมตั้งแต่ปี 2554 – 2560	16
2-4 สัดส่วนของ FinTech Startups ไทย ตั้งแต่ปี 2554 – 2560 จำแนกตามระยะการเติบโตของธุรกิจ	17
2-5 ภาพรวมยุทธศาสตร์ชาติ	19
2-6 ความคืบหน้าการสนับสนุน Startups ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (SEC) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)	25
2-7 ภาพรวมของความร่วมมือระหว่างธนาคารพาณิชย์ และ FinTech Startups	26
3-1 ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนา FinTech Startups ในต่างประเทศ	30
3-2 ระบบนิเวศของ FinTech Startups	35
4-1 สรุปผลแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ FinTech Startups	43
4-2 ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและกฎหมายของไทย	44
4-3 ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล	44
4-4 ปัญหาด้านตลาด	45
4-5 ปัญหาด้านการแข่งขัน	46
4-6 ปัญหาด้านเงินทุน	46



## สารบัญแผนภาพ (ต่อ)

แผนภาพที่	หน้า
4-7 สรุปผลการอภิปรายการวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startups ในประเทศไทย	52
4-8 ดัชนี Global Entrepreneurship Index ปี 2018 ในกลุ่มประเทศภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก 15 อันดับแรก	55
4-9 ดัชนี Global Entrepreneurship Index ของไทยในมิติต่างๆ เทียบกับค่าเฉลี่ยของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและโลก	56
4-10 ความพร้อมของภาครัฐบาลในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups	64
4-11 ความพร้อมของสถาบันการเงินและนักลงทุนในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups	65
4-12 ความพร้อมของแรงงานศักยภาพ (Tech Talents) ในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups	67
4-13 ความพร้อมของผู้ให้บริการทางการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups	68
4-14 ความพร้อมของผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups	69
4-15 ความพร้อมของระบบนิเวศไทย (Ecosystem) ในการสนับสนุนธุรกิจ FinTech Startups โดยเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศ	70
4-16 ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ในระยะ 5 ปีต่อจากนี้ (พ.ศ. 2561 - 2565)	73

# บทที่ 1

## บทนำ

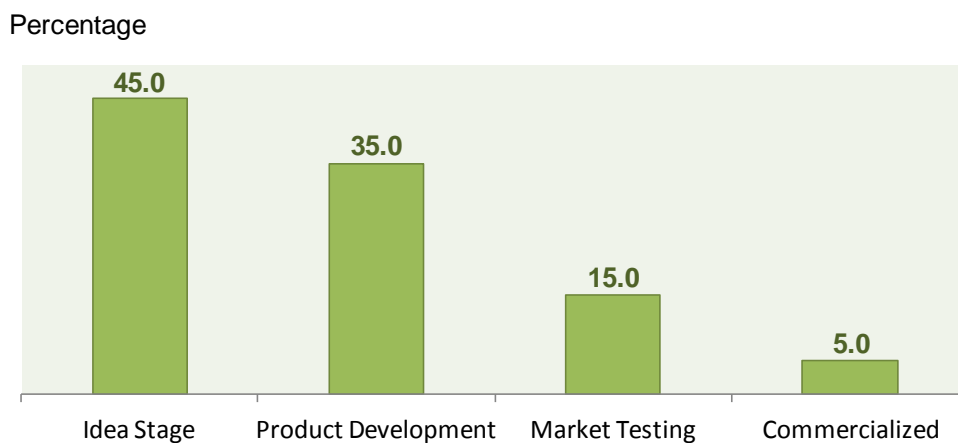
### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบัน เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นอกจากจะมีบทบาทในชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไปในมิติต่างๆ แล้ว ยังได้เข้าไปมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนความก้าวหน้าในภาคส่วนต่างๆ อาทิ ภาคธุรกิจ การแพทย์ ภาคอุตสาหกรรม ตลอดจนภาคการเงิน ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องทบทวนกลยุทธ์หรือหาเครื่องมือใหม่ๆ มาใช้เพื่อสนองตอบสถานะของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเครื่องมือดังกล่าวนี้ คือ นวัตกรรมที่สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ (Disruptive Innovation) ซึ่งสนับสนุนธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงการเติบโตของธุรกิจสมัยใหม่ในระดับโลก อาทิ Facebook YouTube และ Uber ล้วนแล้วแต่ถือกำเนิดจากวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) โดยจุดแข็งที่ทำให้ธุรกิจ Startups มีความแตกต่างและมีความได้เปรียบเชิงธุรกิจเทียบกับวิสาหกิจแบบดั้งเดิมอย่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) คือ ธุรกิจ Startups ให้น้ำหนักกับความคิดสร้างสรรค์ หรือนวัตกรรม ในการทำธุรกิจ และนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยสนับสนุนเพื่อให้การเติบโตเป็นไปอย่างรวดเร็วและไร้ขีดจำกัดมากกว่าวิสาหกิจแบบดั้งเดิม

สำหรับประเทศไทยที่สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศเผชิญแรงกดดันจากปัญหาเชิงโครงสร้าง อันได้แก่ การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่พึ่งพาการเติบโตเฉพาะภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวเป็นหลัก ขณะที่สถานะแวดล้อมต่างๆ ได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และสัมพันธ์โดยตรงกับความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยี ยิ่งตอกย้ำภาพของปัญหาความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจแบบดั้งเดิม ดังนั้น ในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา ภาคเอกชนและรัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับ Startups เพิ่มขึ้น ในด้านของภาครัฐสามารถพิจารณาได้จากการผลักดันนโยบาย Thailand 4.0 ที่มุ่งเน้นการสร้างธุรกิจ Startups รวมถึงได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติในการกำหนดนโยบายและส่งเสริมผู้ประกอบการ Startups เพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจ Startups เป็นแรงขับเคลื่อนหลักในการพัฒนาประเทศและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันด้านธุรกิจ รวมถึงเสริมสร้างสังคมด้านดิจิทัล ทั้งภาคแรงงานและภาคอุตสาหกรรม โดยมีเป้าหมายสำคัญ คือ สนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทยให้ต่อเนื่องและมากพอจนก้าวข้ามผ่านกับดักรายได้ปานกลาง (Middle-Income Trap) ต่อไปในอนาคต

หนึ่งในปัญหาและอุปสรรคในการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs และธุรกิจประเภท Startups ในประเทศไทย คือ ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจ ทั้งนี้ จากข้อมูลของสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Thai Venture Capital Association) ตามแผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-1 พบว่า ผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 45 ยังคงอยู่ในระยะเริ่มจัดตั้งกิจการ (Idea Stage) และอีกร้อยละ 35 อยู่ในช่วงพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) ซึ่งระยะดังกล่าวเป็นช่วงที่ต้องเผชิญกับอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างมาก ดังนั้น แหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สนับสนุนธุรกิจในระยะนี้ จะมาจากหน่วยงานภาครัฐ และนักลงทุนอิสระ (Angel Investors) ที่ต้องการลงทุนเพราะเล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มนักลงทุนอิสระในประเทศไทยยังมีจำนวนจำกัด ทำให้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ Startups ไทย จึงเป็นไปได้ที่ทิศทางเดียวกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ Startups ในต่างประเทศ

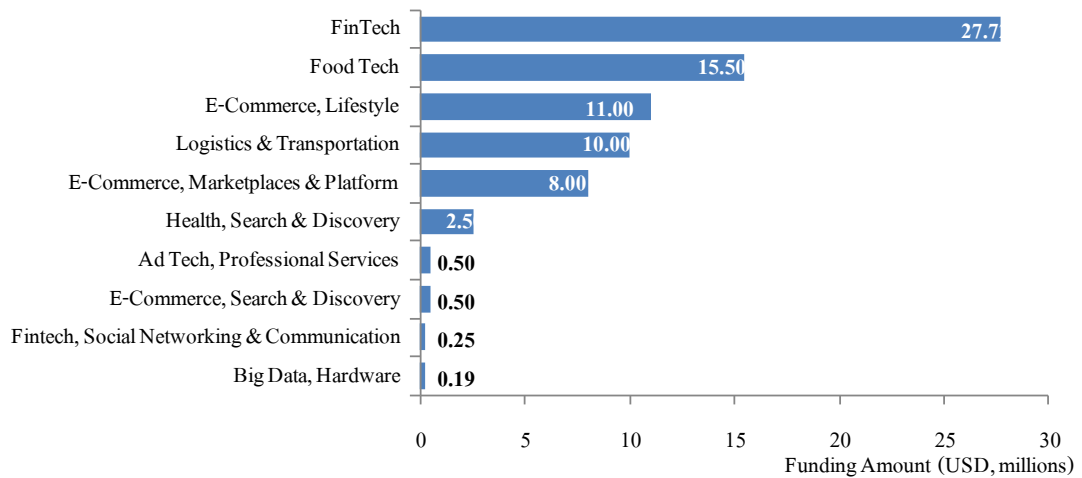
แผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-1 จำนวนผู้ประกอบการ Startups จำแนกตามขั้นของธุรกิจ



ที่มา : Thai Venture Capital Association, 2016.

ขณะเดียวกัน วิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน หรือ FinTech Startups ถูกประเมินว่าจะเป็นหนึ่งในกลไกสำหรับการแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจ Startups และภาครัฐเร็วขึ้นที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมได้ เนื่องจากเป้าหมายหนึ่งของธุรกิจ FinTech Startups คือ การสนับสนุนเงินทุนให้กับกลุ่ม Startups และลูกค้ารายย่อย นอกเหนือไปจากการสนับสนุนบริการด้านการเงินอื่นๆ เช่น ธุรกิจการชำระเงิน บริการการลงทุน เป็นต้น ดังนั้น ภาคส่วนต่างๆ จึงให้ความสนใจในการพัฒนาอุตสาหกรรม FinTech เป็นอันดับต้นๆ (แผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-2) เพราะ FinTech Startups จะมีส่วนช่วยขับเคลื่อนให้ Startups ในภาพรวมเติบโตและเพิ่มจำนวนขึ้น ตลอดจนช่วยให้ภาคส่วนอื่นๆ อาทิ ผู้ประกอบการ SMEs และภาครัฐเร็วขึ้น สามารถใช้บริการด้านการเงิน ซึ่งครอบคลุมถึงด้านการชำระเงิน ด้านการระดมทุนและด้านการกู้ยืมเงินที่มีความหลากหลายและดีขึ้นกว่าเดิมได้ ทั้งในมิติของราคา ความรวดเร็ว และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

แผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-2 การให้เงินทุนสนับสนุน Startups แยกตามประเภทอุตสาหกรรมของประเทศไทยในปี 2559

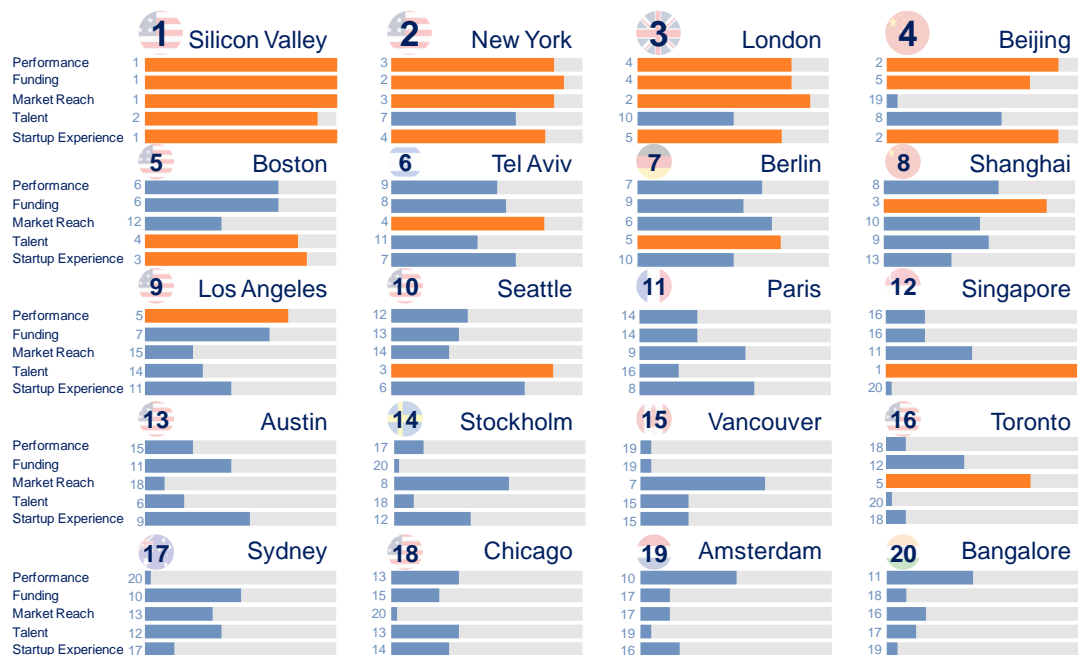


ที่มา : Tech in Asia, 2016.

นอกจากปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแล้ว ธุรกิจ Startups ซึ่งรวมถึง FinTech Startups ยังต้องการระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของธุรกิจด้วยเช่นกัน โดยในรายงาน Global Startup Ecosystem Report 2017 ของ Startup Genome (2017) พบว่า ประเทศที่มีการพัฒนา Ecosystem ให้เอื้อต่อการเติบโตของ Startups อาทิ สหรัฐอเมริกา (สหรัฐฯ) อังกฤษ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิสราเอล และเยอรมนี ได้รับการจัดอันดับให้เป็นประเทศที่มีขีดความสามารถทางการแข่งขันสูง และมีอันดับสูงขึ้นในเวทีโลก (แผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-3) ทั้งนี้ จาก Global Competitiveness Ranking 2017-2018 ของ World Economic Forum อันดับความสามารถทางการแข่งขันของประเทศต่างๆ ข้างต้น อยู่ที่อันดับ 2 อันดับ 8 อันดับ 27 อันดับ 16 และอันดับ 5 ตามลำดับ ซึ่งเกือบทุกประเทศ มีอันดับความสามารถทางการแข่งขันที่ดีขึ้นกว่าในระยะเวลา 5 ปีก่อนหน้า (โดยปี ค.ศ. 2013-2014 อันดับของสหรัฐฯ อังกฤษ สาธารณรัฐประชาชนจีน และอิสราเอล อยู่ที่อันดับ 5 อันดับ 10 อันดับ 29 และอันดับ 27 ตามลำดับ ยกเว้นประเทศเยอรมนีที่มีอันดับต่ำลงจากที่เคยอยู่อันดับ 4 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปัญหาเศรษฐกิจและการเมืองของกลุ่มยูโร)

ทั้งนี้ การศึกษาของ The Compass (2015) และสถาบันวิทยาการตลาดทุน (วตท.) รุ่นที่ 22 (2559) พบว่า Ecosystem ที่ดีควรมีความครอบคลุมทั้งด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ (Government Support) ด้านการสนับสนุนด้านเงินทุน (Funding Support) ด้านความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ตลอดจนด้านแรงงานและการศึกษา (Workforce and Education) จึงจะสนับสนุนให้ Startups และ FinTech Startups เติบโต ตลอดจนส่งเสริมความสามารถทางการแข่งขันของประเทศ และเอื้อประโยชน์ให้กับเศรษฐกิจภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ

แผนภาพที่ Error! No text of specified style in document.-3 การจัดอันดับระบบนิเวศของ Startups ที่สำคัญของโลก ประจำปี 2017



ที่มา : Startup Genome, 2017.

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณา Ecosystem ในบริบทของประเทศไทย พบว่า ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของ FinTech Startups ทั้งในด้านการเงินและด้านอื่นๆ อย่างเต็มที่ ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจ FinTech ของประเทศไทยเลือกที่จะออกไปจดทะเบียนธุรกิจและเติบโตในต่างประเทศ โดยเฉพาะในสิงคโปร์ เนื่องจากมีปัจจัยเกื้อหนุนต่อการเติบโตที่ดีกว่าในเกือบทุกด้าน อาทิ สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี การให้เงินอุดหนุนต้นทุนค่าจ้างในกลุ่ม Startups เป้าหมาย สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับ Angel Investors (The Inland Revenue Authority of Singapore (IRAS), 2017) รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ อาทิ แผนการเปิดตัว Jurong Innovation District (JID) ที่เป็นเสมือน Technology Park ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการ และเป็นพื้นที่สำหรับทดสอบและสร้างสรรค์นวัตกรรมของนักวิจัยและนักศึกษาที่กำลังออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Techsauce, 2016) ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงสัณฐานของธุรกิจไทยดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยสูญเสียโอกาสในการเติบโต ดังนั้น การพัฒนาระบบนิเวศเพื่อรองรับธุรกิจ Startups ของประเทศไทย จึงกลายเป็นหนึ่งในประเด็นสำคัญที่ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ

ดังนั้น เพื่อสนับสนุนและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้ธุรกิจ FinTech Startups สามารถมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยในอนาคต โดยเข้ามาเป็นตัวเลือกในการให้บริการทางการเงินที่เพิ่มขึ้นให้กับ Startups อื่นๆ ธุรกิจ SMEs รวมถึงภาคครัวเรือน จึงจำเป็นต้องศึกษาบทบาทที่เหมาะสมของระบบนิเวศไทย โดยเฉพาะภาครัฐและภาคการเงิน ซึ่งประกอบด้วย ตลาดทุนและสถาบันการเงิน เพื่อนำมาสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ในการจัดอุปสรรคด้านเงินทุน

**(Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ของ FinTech Startups** อันจะช่วยเสริมสร้างให้ไทยมีระบบนิเวศที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพของ FinTech Startups

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานะปัจจุบันของ FinTech Startups ไทย ทั้งในมิติของจำนวน ประเภท บริการ สถานะการระดมทุน แหล่งเงินทุน มาตรการในการให้ความช่วยเหลือของภาคส่วนต่างๆ ตลอดจนประเมินปัญหาในการดำเนินงาน ซึ่งอาจกระทบต่อ FinTech Startups
2. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) อันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา FinTech Startups ในประเทศไทย
3. เพื่อเสนอแนะแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงิน ในการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน (FinTech Startups) ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

## ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษานี้ครอบคลุมถึงการประเมินสถานการณ์ปัจจุบัน และการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของ FinTech Startups ในภาพรวม ซึ่งมีขอบเขตอยู่ใน 5 สาขาบริการด้านการเงิน ได้แก่

1. การชำระเงิน (Payment)
2. การให้สินเชื่อและการระดมทุน (Lending and Funding Raising)
3. การออมและการลงทุน (Savings and Investment)
4. การประกัน (Insurance)
5. อื่นๆ (Others) อาทิ เครื่องมือในการประกอบธุรกิจ (Business Tools)

ทั้งนี้ ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ใน 5 สาขาบริการด้านการเงินข้างต้น จะถูกนำมาวิเคราะห์ เพื่อนำไปสู่การเสนอแนะมาตรการและแนวทางการสนับสนุน FinTech Startups ทั้งในส่วนที่เป็นด้านเงินทุน (Funding Support) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding Support)

## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้ จะเน้นไปที่การศึกษาเชิงคุณภาพ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

### 1. ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

1.1 การเก็บข้อมูลด้านทุติยภูมิจากหน่วยงานต่างๆ อาทิ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สถาบันวิทยาการตลาดทุน สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สภานิติบัญญัติแห่งชาติ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน ตลอดจนหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ

1.2 การเก็บข้อมูลด้านปฏิกิริยา โดยการออกแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ประกอบการ FinTech Startups จำนวน 21 คน และผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง ในประเด็นปัญหา โอกาส ของ FinTech Startups รวมถึงแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยผู้เชี่ยวชาญจากองค์การภาครัฐและเอกชนจำนวนทั้งสิ้น 11 คน ประกอบด้วย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคแห่งประเทศไทย สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ กองทุน 500 ดิจิทัล เพย์พาล ประจำประเทศไทย บริษัท ซิกซ์ เน็ตเวิร์ก บริษัท เอนนี่แวร์ ทู โก บริษัท ทีแด้กซ์ และโปรแกรมเมอร์ที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain)

## 2. ลำดับขั้นตอนการศึกษา

### 2.1 การศึกษาความสำคัญของ FinTech Startups ต่อเศรษฐกิจ

2.2 การศึกษาถึงประสบการณ์ในต่างประเทศเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และระบบนิเวศที่เหมาะสมต่อการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups บทบาทของสถาบันการเงินและตลาดทุนที่เหมาะสมในการสนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups ตลอดจนแนวทางการปรับตัวของ FinTech Startups

2.3 การศึกษานโยบายและมาตรการของหน่วยงานต่างๆ ในการสนับสนุน FinTech Startups

2.4 การวิเคราะห์ระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในการสนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิ (Net Economic Impact) จากการแก้ไขปัญหาระบบนิเวศ และพัฒนา FinTech Startups ของไทย

2.5 สรุปประเด็นสำคัญและเสนอแนวทางสำหรับภาครัฐและภาคการเงิน ซึ่งครอบคลุม ตลาดทุนและสถาบันการเงิน ที่มีบทบาทในการช่วยเพิ่มศักยภาพให้ FinTech Startups เติบโตอย่างยั่งยืน

## ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ได้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแลต่างๆ ในภาคการเงินไทย เพื่อให้ประโยชน์ในการวางแผนนโยบาย จัดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจของ FinTech Startups ตลอดจนให้การสนับสนุน และสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสม ทั้งด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ที่เอื้อประโยชน์ต่อการเติบโตของ FinTech Startups

2. ได้แนวทางให้กับผู้เล่นในภาคการเงินไทย ทั้งในตลาดทุนและสถาบันการเงินไทยต่างๆ เพื่อการวางแผนสนับสนุน ทั้งด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) อันจะเอื้ออำนวยให้ FinTech Startups เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ

## คำจำกัดความ

Disruptive Innovation	หมายถึง	ปรากฏการณ์ที่นวัตกรรมสามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญให้กับตลาดในปัจจุบัน (Existing Market) ซึ่งมีต้นทุนสูง (High Cost) และมีความซับซ้อน (Complication) โดยอาศัยความเรียบง่าย (Simplicity) ความสะดวก สบาย (Convenience) การเข้าถึงง่าย (Accessibility) และสามารถจัดหาได้ (Affordability)
วิสาหกิจเริ่มต้น (Startups)	หมายถึง	ธุรกิจเกิดใหม่ที่สร้างความเปลี่ยนแปลงด้วยแนวคิดที่แตกต่าง โดยใช้รูปแบบธุรกิจนวัตกรรมที่ไม่เหมือนใคร สามารถทำซ้ำ (Repeatable) ขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด (Exponential Growth) ซึ่งคุณสมบัติเด่นต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น สามารถประยุกต์ใช้ได้กับทุกประเภทธุรกิจ และทำให้กลายเป็นความหวังของการพัฒนาประเทศท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech)	หมายถึง	บริการทางการเงินรูปแบบใหม่ที่พัฒนาขึ้นในยุคศตวรรษที่ 21 โดยปัจจุบัน FinTech เป็นที่รู้จักในรูปแบบของธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้เพื่อให้บริการการทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งการช่วยสนับสนุนหรือทดแทนการทำธุรกรรมการเงินผ่านช่องทางแบบเดิม เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้มากที่สุด
วิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน (FinTech Startups)	หมายถึง	Startups ที่มีการนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ในการให้บริการทางการเงิน ซึ่งในงานวิจัยนี้จะครอบคลุมบริการด้านการเงิน 5 ด้าน ได้แก่ 1. การชำระเงิน (Payment) 2. การให้สินเชื่อและการระดมทุน (Lending and Funding Raising) 3. การออมและการลงทุน (Savings and Investment) 4. การประกัน (Insurance) และ 5. อื่นๆ (Others) อาทิ เครื่องมือในการประกอบธุรกิจ (Business Tools)
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and	หมายถึง	วิสาหกิจที่เป็นไปตามกฎกระทรวง เรื่อง กำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาด



Medium Enterprises: SMEs)

กลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 เป็นไปตามเกณฑ์ที่สรุปไว้ตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 1-1 นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ประเภท / ขนาด	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	การจ้างงาน (คน)	มูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)	มูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
กิจการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	เกินกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200	เกินกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	เกินกว่า 25 แต่ไม่เกิน 50	เกินกว่า 50 แต่ไม่เกิน 100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	เกินกว่า 15 แต่ไม่เกิน 30	เกินกว่า 30 แต่ไม่เกิน 60
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	เกินกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200	เกินกว่า 50 แต่ไม่เกิน 200

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, 2545.

สถาบันการเงิน	หมายถึง	สถาบันที่ทำหน้าที่ให้บริการทางการเงิน เช่น การรับฝาก-ถอนเงิน การให้สินเชื่อ การรับชำระเงิน และธุรกรรมทางการเงินอื่นๆ ตามที่ได้รับอนุญาต แก่ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นประชาชนทั่วไป บริษัท ห้างร้าน หรือหน่วยงานราชการ
ภาคการเงิน	หมายถึง	ในงานวิจัยฉบับนี้ จะครอบคลุมตลาดทุน และสถาบันการเงิน ซึ่งหมายความรวมถึงธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ และสถาบันการเงินอื่นที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์
ตลาดทุน	หมายถึง	แหล่งเพื่อการระดมทุนและการลงทุนระยะยาวกว่า 1 ปี โดยสามารถแบ่งย่อยได้อีกตามประเภทของตราสารหรือสิทธิที่ผู้ลงทุนได้รับ กล่าวคือ ตลาดหลักทรัพย์ เป็นช่องทางการระดมทุนของภาคธุรกิจผ่านการออกจำหน่ายหุ้นสามัญ โดยผู้ลงทุนมีฐานะเป็นเจ้าของและตลาดตราสารหนี้ ซึ่งผู้ลงทุนมีฐานะเป็นเจ้าหนี้ โดยตราสารที่ใช้ซื้อขายแลกเปลี่ยนมีทั้งพันธบัตรรัฐบาลที่ภาครัฐเป็นผู้ออกและหุ้นกู้ระยะยาวที่ภาคเอกชนเป็นผู้

ที่มา : Christensen, 2003 ; กรมประชาสัมพันธ์, 2559 ; วตท. รุ่นที่ 22, 2559 ; ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2560 ; ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2560 ; สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2560.

## บทที่ 2

# แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ FinTech และ สถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทย

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจ FinTech และ FinTech Startups ทั่วโลกเติบโตและมีบทบาทความสำคัญมากขึ้นต่อภาคการเงินและระบบเศรษฐกิจในภาพรวม โดยเฉพาะอย่างยิ่งบทบาทของ FinTech ในการเข้ามาเป็นตัวเลือกและเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน ดังนั้น การศึกษาในบทที่ 2 นี้ จะทำการศึกษาและทบทวนแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีลำดับเนื้อหาดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Financial Technology (FinTech)
2. สถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทย
3. สรุป

## แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Financial Technology (FinTech)

สำหรับแนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับ Financial Technology (FinTech) จะแบ่งออกเป็น 2 หัวข้อสำคัญ ได้แก่ แนวคิดทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ Financial Technology (FinTech) และความสำคัญของ FinTech ต่อระบบเศรษฐกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. แนวคิดทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ Financial Technology (FinTech)

แม้ว่าเอกสารงานวิจัยเกี่ยวกับแนวคิดเชิงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับ Financial Technology (FinTech) จะมีค่อนข้างจำกัด อย่างไรก็ตาม การศึกษาของ Arner et al. (2015) ระบุว่าเทคโนโลยีเริ่มมีบทบาทสำคัญในการช่วยพัฒนาระบบการเงินตั้งแต่ปลายศตวรรษที่ 1800 โดยอาจแบ่งวิวัฒนาการของ FinTech ได้เป็น 3 ยุค ได้แก่

**ยุค FinTech 1.0: ปี ค.ศ. 1866 - 1967** ซึ่งเป็นยุคที่นับเป็นจุดเริ่มต้นของการนำเสนอรูปแบบการให้บริการทางการเงินแบบดิจิทัล โดยผู้ให้บริการทางการเงินรายใหญ่มีการนำเสนอบัตรเครดิต (Diners' Club ออกโดย Bank of America และ American Express) ขณะที่ธนาคาร Barclays ได้นำเครื่องถอนเงินสดอัตโนมัติ (Automated Teller Machine: ATM) ออกมาให้ลองใช้เป็นครั้งแรก จนมีผลทำให้ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อการให้บริการทางการเงินของสถาบันการเงินนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

**ยุค FinTech 2.0: ปี ค.ศ. 1987-2008** ระบบอินเทอร์เน็ตที่เริ่มเติบโตและเป็นที่ยอมรับกันแพร่หลายมากขึ้น ส่งผลให้การให้บริการของกลุ่มสถาบันการเงินรายใหญ่เข้าสู่ระบบดิจิทัล และสามารถนำเสนอบริการธุรกรรมทางการเงินที่เป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์เต็มขั้น เช่น ออนไลน์แบงก์กิง (Online Banking) สอดคล้องกับรูปแบบของการค้าที่เริ่มมีการปรับเปลี่ยนเข้าสู่ระบบการค้าออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม FinTech ในยุคนี้ ก็ยังคงถูกคิดค้นและนำเสนอผ่านธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินดั้งเดิมประเภทอื่นๆ เป็นหลัก

**ยุค FinTech 3.0: ปี ค.ศ. 2009 ถึงปัจจุบัน** ซึ่งเป็นยุคที่มีผู้ให้บริการทางการเงินรายใหม่เข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ดังนั้น FinTech จึงไม่ได้ถูกจำกัดอยู่เฉพาะกับสถาบันการเงินเท่านั้น ขณะที่ ในด้านผู้บริโภคเริ่มคาดหวังถึงบริการทางการเงินที่แตกต่างไปจากเดิม ซึ่งสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงดังกล่าว นำมาสู่การเติบโตอย่างก้าวกระโดดของกระแส FinTech ในปัจจุบัน

## 2. ความสำคัญของ FinTech และ FinTech Startups ต่อระบบเศรษฐกิจ

เทคโนโลยีทางการเงิน หรือ FinTech เป็นพัฒนาการที่สำคัญในธุรกิจการเงิน เพราะอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของอุตสาหกรรมทางการเงินในระยะถัดไป ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนการให้บริการของอุตสาหกรรมทางการเงินที่มีโอกาสปรับลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าระดับฐานรากสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ง่ายขึ้นและหลากหลายขึ้น ขณะที่ ระบบธุรกรรมชำระเงิน โอนเงิน ตลอดจนการตรวจสอบและยืนยันตัวตนของลูกค้าก็มีประสิทธิภาพและมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ FinTech ยังมีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการทางการเงินที่มีคุณภาพและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนก่อให้เกิดโครงสร้างธุรกิจการเงินรูปแบบใหม่ที่มีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น (McKinsey, 2016 ; บริษัท ป่าสาละ จำกัด, 2560)

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา การขยายตัวของการลงทุนใน FinTech ทั่วโลกเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยในไตรมาสแรกของปี 2559 การลงทุนใน FinTech Startups ทั่วโลกเติบโตร้อยละ 67 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 โดยกว่าร้อยละ 62 ของทั้งหมดเป็นการลงทุนในบริษัท FinTech ของยุโรปและเอเชียแปซิฟิก (Accenture, 2016) ขณะที่ ในระยะหลัง สถาบันการเงินขนาดใหญ่ต่างขยายการลงทุนใน FinTech Startups มากขึ้น (KPMG, 2016)

จากทิศทางภาพรวมการลงทุนใน FinTech ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น สะท้อนถึงแนวโน้มที่ FinTech Startups จะเข้ามามีบทบาทอย่างมากต่อการพัฒนาธุรกิจการเงินและระบบเศรษฐกิจในอนาคต เนื่องจากหลายการศึกษา พบว่า พัฒนาการทางด้านการเงินมีความสัมพันธ์กับการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาว อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนทางการเงินของระบบเศรษฐกิจ (Lopez and Spiegel, 2002 ; Federal Reserve Bank of San Francisco, 2005) นอกจากนี้ การพัฒนาของ FinTech Startups ในปัจจุบันยังเปรียบเสมือนหนึ่งในดัชนีชี้วัดพัฒนาการทางด้านการเงินก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม

แก่ระบบเศรษฐกิจ ทั้งในแง่ของการสร้างงาน รวมถึงการสร้างโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของผู้มีรายได้น้อย ทั้งในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว อาทิ สหราชอาณาจักร ซึ่งมีการสร้างงานใหม่จำนวนราว 135,000 ตำแหน่ง (UK Government Office for Science, 2015) หรือ ออสเตรเลียซึ่ง FinTech Startups สร้างมูลค่าเพิ่มด้านเศรษฐกิจราว 1 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย (Frost and Sullivan, 2016) และในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งมีการคาดการณ์ว่า FinTech จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศเกิดใหม่ประมาณ 3.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2568 และสร้างการจ้างงานได้ถึง 95 ล้านตำแหน่ง (McKinsey, 2016)

ทั้งนี้ แม้มองจากในภาพรวมแล้ว ระบบเศรษฐกิจจะได้ประโยชน์จากการเติบโตของ FinTech Startups แต่คงต้องยอมรับว่า กลุ่มสถาบันการเงินดั้งเดิมอาจมีโอกาที่จะเสียประโยชน์จากการเติบโตดังกล่าว เนื่องจากการเข้ามาของ FinTech Startups อาจมีผลทำให้อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE) ของกลุ่มสถาบันการเงินดั้งเดิมมีแนวโน้มปรับตัวลดลง (McKinsey, 2017)

ด้วยผลบวกและผลกระทบจากการเติบโตของ FinTech Startups ดังกล่าว ภาครัฐบาลของแต่ละประเทศจึงเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนและกำกับดูแล FinTech Startups ทั้งเพื่อประโยชน์ด้านการเพิ่มระดับการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชน การเพิ่มประสิทธิภาพและกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันในระบบการเงิน ตลอดจนเพื่อรักษาเสถียรภาพของระบบการเงินในภาพรวม อย่างไรก็ตาม การสนับสนุน FinTech ของภาครัฐ ต้องอยู่บนความสมดุลระหว่างการเปิดโอกาสให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรม และการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ของ FinTech โดยไม่ขัดขวางหรือเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมด้วยเช่นกัน (KPMG, 2017)

ส่วนในกรณีของประเทศไทย การเติบโตของ FinTech อาจสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิในระยะสั้นถึงกลางในช่วงปี 2559-2563 ได้ประมาณ 129,000-158,000 ล้านบาทในกรณีทั่วไป หรือ Status Quo โดยมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเข้าถึงบริการทางการเงิน และการประหยัดต้นทุน (Cost Saving) จะช่วยชดเชยผลจากต้นทุนทางเศรษฐกิจที่เกิดจากต้นทุนจม (Sunk Cost) ได้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ดีที่สุด หรือ Win-Win Situation ซึ่ง FinTech และผู้ให้บริการทางการเงินแบบดั้งเดิมสามารถปรับตัวร่วมมือกันเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อทุกภาคส่วน ทั้งผู้ให้บริการทางการเงิน FinTech และผู้บริโภคแล้ว มูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิในระยะสั้นถึงกลางจากการเข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้นของ FinTech นั้น อาจขยับสูงขึ้นไปถึง 274,000-296,000 ล้านบาท (สถาบันวิทยาการตลาดทุน (วตท.) รุ่นที่ 22, 2559) โดยการเข้ามาของธุรกิจฟินเทคอาจช่วยบรรเทาปัญหาการให้บริการทางการเงินในประเทศไทยที่ยังไม่ครอบคลุมเท่าที่ควร โดยครัวเรือนร้อยละ 4.23 หรือราว 858,818 ครัวเรือน ยังไม่สามารถเข้าถึงการให้บริการทางการเงินจากข้อจำกัดด้านระยะทาง

ในการทำธุรกรรม อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่อยู่ในระดับสูง และขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อที่มีความยุ่งยาก (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2558)

## สถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทย

สำหรับการทบทวนสถานการณ์ FinTech ของไทย จะประกอบด้วย 3 หัวข้อหลัก ได้แก่ สถานการณ์ FinTech Startups และประเภทการให้บริการ ซึ่งครอบคลุมข้อมูลด้านจำนวนและประเภทการให้บริการของ FinTech Startups ในประเทศไทย สถานการณ์การระดมทุนและโครงสร้างแหล่งเงินทุนของ FinTech Startups ซึ่งจะครอบคลุมข้อมูลการระดมทุนของ FinTech Startups ไทย และแหล่งที่มาของเงินทุน และหัวข้อสุดท้าย มาตรการของไทยที่มีส่วนช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศของ FinTech และ FinTech Startups โดยมีรายละเอียดดังนี้

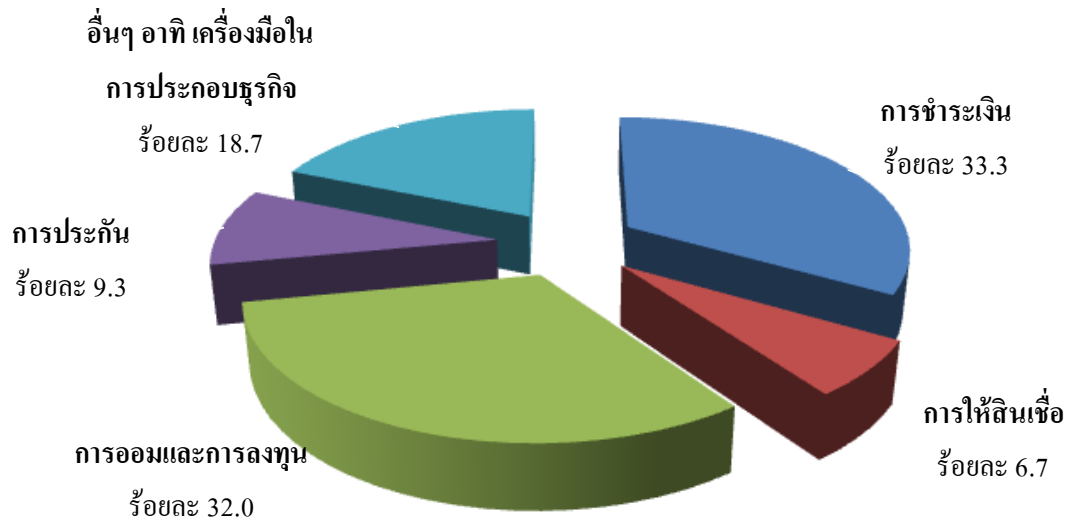
### 1. สถานการณ์ FinTech Startups และประเภทการให้บริการ

แม้กระแสการเติบโตอย่างรวดเร็วของ FinTech ในต่างประเทศ จะช่วยสร้างความตื่นตัวให้กับอุตสาหกรรม FinTech ในประเทศไทย แต่การเติบโตของ FinTech ในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวน FinTech Startups แล้ว พบว่า ณ สิ้นปี 2560 ธุรกิจ FinTech Startups ในประเทศไทย มีจำนวน 74 ราย (Techsauce, 2560) เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก ณ เดือนมิถุนายน 2559 ซึ่งมีจำนวน FinTech Startups เพียง 46 – 47 ราย (วตท.รุ่นที่ 22, 2559)

ทั้งนี้ เมื่อจำแนกธุรกิจ FinTech Startups ตามกลุ่มธุรกิจทางการเงิน 5 ด้านหลักตามแผนภาพที่ 2-1 ได้แก่ การให้บริการด้านการชำระเงิน (Payment) การให้บริการสินเชื่อ (Lending) การออมและการลงทุน (Savings and Investment) การประกัน (Insurance หรือ InsurTech) และอื่นๆ ซึ่งครอบคลุมถึงเครื่องมือในการประกอบธุรกิจ (Business Tools) แล้ว พบว่า การให้บริการด้านการชำระเงินเป็นกลุ่มที่มีจำนวนผู้ประกอบการมากที่สุด โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.3 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ การออมและการลงทุน สัดส่วนร้อยละ 32.0 ส่วนกลุ่มที่มีสัดส่วนน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อ ซึ่งมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6.7 เท่านั้น (Techsauce, 2560)

สำหรับผู้ประกอบการที่ถูกจัดประเภทไว้ในกลุ่มอื่นๆ นั้น แม้ไม่ได้ทำธุรกิจด้านการให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้าโดยตรง แต่มีวัตถุประสงค์ด้านการอำนวยความสะดวกให้แก่ธุรกิจอื่นๆ ในมิติใดมิติหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกรรมการเงิน อาทิ Flow Accounting ที่เป็นตัวช่วยบริหารข้อมูลการบัญชี ดังนั้น จึงสามารถจัดกลุ่ม Startups เหล่านี้ไว้ภายใต้กลุ่ม FinTech ที่เป็นหมวดอื่นๆ รวมถึงเป็นเครื่องมือในการประกอบธุรกิจ (Business Tools) ด้วยเช่นกัน

แผนภาพที่ 2-1 สัดส่วนผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยจำแนกตามประเภทธุรกิจ ณ ปี 2560



ที่มา : Techsauce, 2560.

ขณะเดียวกัน ยังสามารถจำแนกการให้บริการของผู้ประกอบการ FinTech Startups ตามประเภทการให้บริการ ได้อีกด้วย (แผนภาพที่ 2-2) โดยผู้ประกอบการบางส่วนทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ลูกค้า (Product Presentation) อาทิ Refinn และ Silkspan ซึ่งให้บริการเปรียบเทียบข้อเสนอรีไฟแนนซ์ (Refinance) ผลิตภัณฑ์ประกันและผลิตภัณฑ์ทางการเงินของบริษัทอื่นๆ ตามลำดับ โดยทั้งสองบริษัทไม่ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์สินเชื่อรีไฟแนนซ์ หรือทำการรับประกันเอง ขณะที่บางบริษัทให้บริการครบทุกขั้นตอน ตั้งแต่นำเสนอผลิตภัณฑ์ไปจนถึงการให้บริการหลังการขาย อาทิ Direct Asia ซึ่งให้บริการตั้งแต่การรับประกัน การขายผลิตภัณฑ์ประกัน ตลอดจนการจ่ายเงินประกันให้แก่ผู้ถือกรมธรรม์

ส่วนกลุ่ม FinTech ที่ให้บริการด้านเครื่องมือในการประกอบธุรกิจนั้น สามารถจำแนกตามนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่นำมาประยุกต์ใช้ อาทิ ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) หรือการเรียนรู้ของเครื่อง (Machine Learning) รวมถึงการทำหน้าที่เป็น Crowdfunding Platform เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ (Idea) นำเสนอโครงการหรือผลงานที่น่าสนใจเพื่อระดมทุนจากสาธารณะ

ทั้งนี้ การจัดประเภทผู้ประกอบการ FinTech Startups ในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทำให้เห็นภาพรูปแบบธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละราย และลักษณะการกระจายตัวของประเภทธุรกิจชัดเจนขึ้น โดยกลุ่มธุรกิจที่อยู่ในขั้นตอนการอำนวยความสะดวกด้านการชำระเงิน (Transaction Facilitation) มีจำนวนผู้ประกอบการหนาแน่นที่สุด ซึ่งทำให้สถานะการแข่งขันของผู้ประกอบการ FinTech Startups ที่ให้บริการการเงินในกลุ่มนี้มีความรุนแรง ขณะที่ ผู้ประกอบการ

ในกลุ่มที่ให้บริการด้านสินเชื่อและประกันที่สามารถทำหน้าที่ในขั้นตอนการบริหารจัดการข้อมูล (Data Management) มีจำนวนน้อยราย ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยีและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านสินเชื่อส่วนใหญ่จะเน้นบทบาทในด้านการนำเสนอและเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์สินเชื่อให้ลูกค้า ขณะที่ผู้ประกอบการที่อำนวยความสะดวกและเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อให้กับลูกค้าในระดับที่ลึกลงไปดังเช่น Peer-to-Peer (P2P) Lending ที่ทำหน้าที่ระดมเงินลงทุนจากนักลงทุนมาปล่อยกู้ให้กับผู้ที่ต้องการเงินทุนนั้น มีจำนวนไม่มากนักและยังอยู่ระหว่างรอการอนุญาตจากทางการไทยให้ประกอบธุรกิจ ในเชิงพาณิชย์ในกรณีของการปล่อยกู้ระหว่างบุคคลธรรมดา กับบุคคลธรรมดา

แผนภาพที่ 2-2 ผู้ประกอบการ FinTech Startups ในไทย จำแนกตามธุรกิจและลักษณะการให้บริการ

	Product Presentation	Data Management	Transaction Facilitation	Post-Sale Servicing
Business Tools	AI/Machine Learning COMPUTERLOGY, ConvoLab Fundraising Albotoz, asiola, iDream, iDreammaker, LIFE FUND, TALAD INVOICE	Cloud Accounting Platform FLOWACCOUNT.COM, APEAK plizz, TRCLOUD	Employee Data Management HONEYTABLE	Financial Simulation bankerslab
Insurtech	AGENTMATE, direct, frank, Petinsure, masii, rabbit finance, SILKSPAN, W	direct, SILKSPAN	AGENTMATE, direct, rabbit finance, savinsure, SILKSPAN, W	Claim, Direct, savinsure
Savings & Investment	FINM, coins.co.th, investorE, masii, OhMyGeorge, rabbit finance, StockRadar, stock2morrow, TDAX, WEALTHCARE	FINCAST, FINNOMENA, investorE, ITAX, Jitta, OhMyGeorge, Setscope, WEALTHCARE	BID's, coins.co.th, iTAX, rabbit finance, Setscope, TDAX, WEALTHCARE	coins.co.th, FINCAST, FINNOMENA, Jitta, Setscope, stock2morrow, TDAX, WEALTHCARE
Lending	arrow, Refinn, SILKSPAN, true money	HONEYTABLE, SILKSPAN, true money	beehive, PeerPower, Refinn, SILKSPAN, TALAD INVOICE, true money	beehive, PeerPower, Refinn, Satangdee.com
Payments	ChomCHOB, rabbit, LINE Pay, THAI PAY	2C2P, coins.co.th, digio, omise, siampay, THAI PAY	2C2P, AirPay, omise, siampay, TDAX, THAI PAY	2C2P, omise, TDAX, true money

ที่มา : Techsauce, 2560.

อย่างไรก็ดี FinTech Startups ไทยจำนวนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ และ FinTech ที่ประสบความสำเร็จ ยังอยู่ในระดับที่จำกัด เนื่องจากประสบปัญหาหลายด้าน ทั้งจากฝั่งพฤติกรรมผู้บริโภคและปัญหาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของ FinTech (วตท. รุ่นที่ 22, 2559)

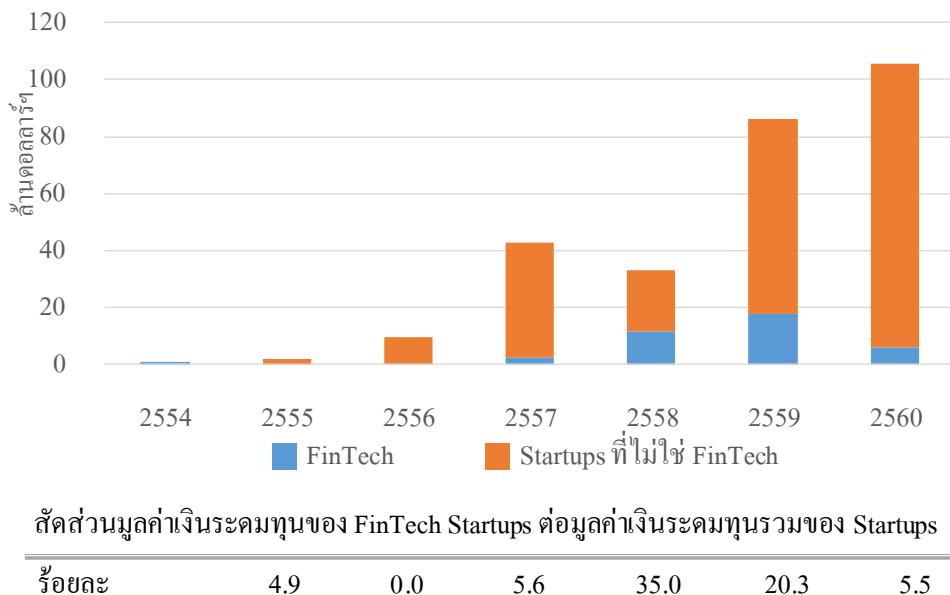


## 2. สถานการณ์การระดมทุนและโครงสร้างการระดมทุนของ FinTech

### Startups ในประเทศไทย

2.1 สถานการณ์การระดมทุนของ FinTech Startups ไทย เมื่อพิจารณา สถานการณ์การระดมทุนของธุรกิจ FinTech Startups ไทยในปัจจุบันจากฐานข้อมูลของ Techsauce (2560) และ Pitchbook (2016) พบว่า มูลค่าเงินลงทุนในธุรกิจ FinTech Startups ไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554 ถึงปี 2560 สอดคล้องกับจำนวนธุรกิจ FinTech Startups ที่สามารถระดมทุนสำเร็จ (Funded) ในแต่ละปี ที่เพิ่มสูงขึ้นในทิศทางเดียวกัน โดยข้อมูลล่าสุด ณ ปี 2560 ธุรกิจ FinTech Startups ไทยสามารถระดมเงินทุนได้ 5.9 ล้านดอลลาร์ฯ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.5 ของเงินลงทุนในธุรกิจ Startups ไทยทั้งระบบ ดังแผนภาพที่ 2-3 (ขณะที่ หากพิจารณาในมิติของมูลค่าการระดมทุนสะสมของ FinTech Startups ไทย ตั้งแต่ปี 2554-2560 จะมีสัดส่วนที่ร้อยละ 13.7) ซึ่งยังนับว่า เป็นอัตราที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับต่างประเทศ อาทิ สหราชอาณาจักร ซึ่งมูลค่าการลงทุนของ FinTech Startups อยู่ที่ราวร้อยละ 44.5 ในปี 2560

แผนภาพที่ 2-3 มูลค่าการระดมทุน และสัดส่วนมูลค่าเงินระดมทุนของ FinTech Startups ต่อมูลค่าเงินระดมทุนรวมตั้งแต่ปี 2554 – 2560

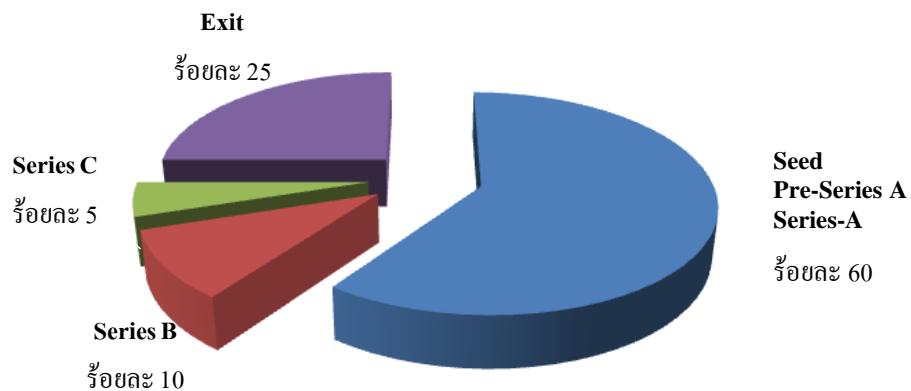


ที่มา : Techsauce, 2560 ; Pitchbook, 2016.

ทั้งนี้ แม้ว่า ยอดสะสมของจำนวน FinTech Startups ที่ระดมทุนได้สำเร็จ จนถึงปลายปี 2560 จะเพิ่มขึ้นเป็น 20 ราย จากที่มียอดสะสมของบริษัทที่ระดมทุนสำเร็จจนถึงปี 2556 เพียง 2 ราย แต่จากการคำนวณของผู้วิจัย พบว่า อัตราความสำเร็จ (Successful Exit Rate) ของ

FinTech Startups ที่ประเมินจากความสามารถในการระดมทุนและขายกิจการ (Exit) ใต้นั้น อยู่ที่จำนวน 3 ราย จากจำนวน FinTech Startups ทั้งสิ้น 74 ราย หรือคิดเป็นอัตราความสำเร็จเพียงร้อยละ 4 ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับอัตราความสำเร็จของ Startups ทั่วไปในต่างประเทศ อาทิ สหรัฐฯ ที่อยู่ประมาณร้อยละ 16 นอกจากนี้ เงินลงทุนส่วนใหญ่ที่ธุรกิจ FinTech Startups ของไทยได้รับ มักกระจุกอยู่ในระยะแรกๆ ของธุรกิจ (ไม่เกิน Series A) ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลจากฐานข้อมูลของ Techsauce (2560) และ Pitchbook (2016) ดังแผนภาพที่ 2-4 พบว่า หากทำการจำแนก FinTech Startups ไทยตามระยะการระดมทุน หรือระยะการเติบโตของธุรกิจแล้ว FinTech Startups ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ระยะ Seed ระยะ Pre-Series A และระยะ Series A ประมาณร้อยละ 60 ของการระดมทุนทั้งหมด

แผนภาพที่ 2-4 สัดส่วนของ FinTech Startups ไทย ตั้งแต่ปี 2554 – 2560 จำแนกตามระยะการเติบโตของธุรกิจ



ที่มา : Techsauce, 2560 ; Pitchbook, 2016.

## 2.2 โครงสร้างการระดมทุน (Funding Structure) ของ FinTech Startups ทั้งนี้

จากการศึกษาของ วตท.รุ่นที่ 22 (2559) พบว่า แหล่งเงินทุนของ FinTech Startups อาจแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลักตามขนาดของธุรกิจและประเภทของนักลงทุน ประกอบด้วย

**2.2.1 Bootstrap-Self financing** เป็นการลงทุนโดยอาศัยเงินทุนส่วนตัวของผู้ริเริ่มพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน หรือ FinTech

**2.2.2 Angel Investors** เป็นกลุ่มนักลงทุนอิสระ ซึ่งใช้เงินทุนส่วนตัวเพื่อร่วมลงทุนกับบริษัทหรือธุรกิจ FinTech ในระยะเริ่มต้น

**2.2.3 Venture Capital** หรือกองทุนร่วมลงทุน ซึ่งร่วมลงทุนกับบริษัทหรือธุรกิจ FinTech ในช่วงปลายของระยะ Pre-Startup จนถึงระยะการสร้างธุรกิจ (Startup)

2.2.4 กลุ่มนักลงทุนอื่นๆ ซึ่งมีความสนใจลงทุนในธุรกิจ Startups และ FinTech Startups

### 3. มาตรการของไทยที่มีส่วนช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศของ FinTech และ สนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups

ด้วยบริบทของเศรษฐกิจและการเงิน โลกที่เปลี่ยนแปลงไป ผนวกกับบทบาทของ Startups ที่ได้รับการยอมรับในฐานะกลไกหลักหนึ่งในการผลักดันศักยภาพเศรษฐกิจ ส่งผลให้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนไทยหันมาให้ความสำคัญกับ Startups มากขึ้น ซึ่งนอกจากจะเป็นทิศทางที่สอดคล้องกับปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศอื่นๆ แล้ว ยังเป็นแนวทางที่ถูกผลักดันอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายหลังจากที่ภาครัฐไทยได้ออกยุทธศาสตร์เศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์แห่งชาติของรัฐบาล (แผนภาพที่ 2-5) เพื่อขับเคลื่อนประเทศไทยไปสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ที่ใช้ดิจิทัลเทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ (สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, 2561) ดังนั้น ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา จึงเห็นหลายหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงตลาดทุน ได้ออกมาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการ Startups อย่างต่อเนื่อง แต่มักเป็นมาตรการที่ให้แก่ผู้ประกอบการ Startups ในองค์กรรวม ส่วนการส่งเสริมที่ให้น้ำหนักเฉพาะกับการพัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) และ FinTech Startups จะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงิน และสถาบันการเงินเป็นหลัก

ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ของภาครัฐ ตลาดทุน และสถาบันการเงิน ตลอดจนความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ในช่วงปี 2559-2560 โดยมีรายละเอียดโดยสังเขป ดังนี้ (รายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก)

#### 3.1 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ

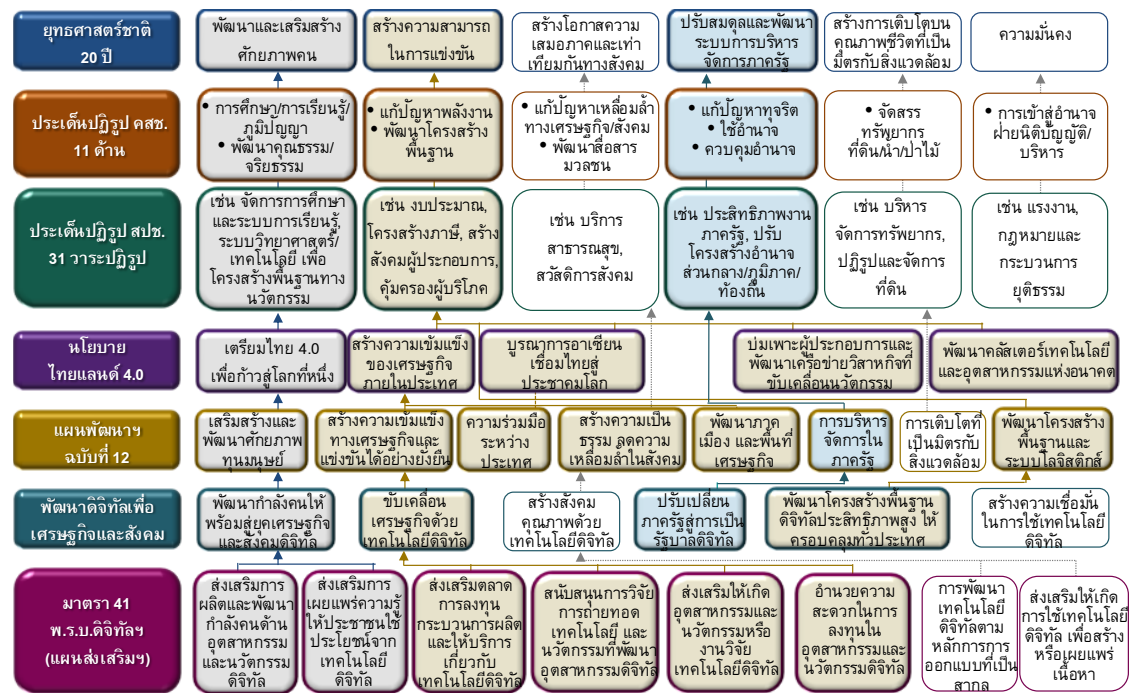
มาตรการสนับสนุนและการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน (Financial Support) และมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support)

##### 3.1.1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน

มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน นับเป็นมาตรการที่มีการนำเสนอโครงการในมิติของจำนวนโครงการและขนาดวงเงินงบประมาณมากที่สุด โดยมีทั้งในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง อาทิ เงินทุนให้เปล่า (Grant) (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.), 2560 ; Brand Inside, 2017; กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2561 ; ประชาชาติธุรกิจ, 2561 ; สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.), 2561) กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) (สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2558 ; สำนักเลขาธิการ

คณะรัฐมนตรี, 2559) หรือโครงการสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ (ฐานเศรษฐกิจ, 2560 ; ธนาคารออมสิน, 2561 ; ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.), ม.ป.ป.) รวมแล้วประมาณ 13 โครงการ ด้วยมูลค่าโครงการรวมกว่า 1 แสนล้านบาท

แผนภาพที่ 2-5 ภาพรวมยุทธศาสตร์ชาติ



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจดิจิทัล, 2561.

นอกจากนี้ ยังมีในรูปแบบของการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ โดยอ้อม อาทิ โครงการค้ำประกันสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยหน่วยงานรัฐ (สำนักข่าวอิศรา, 2560 ; บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.), ม.ป.ป.) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุน หรือผู้ร่วมลงทุน (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.), 2559 ; สศค., 2561) รวมแล้วประมาณ 4 โครงการ

ตารางที่ 2-1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการที่สำคัญ

	รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนทางตรง	เงินทุนให้เปล่า (Grant)	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.), สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.), สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) และสำนักงานปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
	กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) เพื่อลงทุนในกิจการเอสเอ็มอี และ Startups	กระทรวงการคลัง ร่วมกับธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ และกองทุนรวมวายุภักษ์
	สินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ	กระทรวงอุตสาหกรรม ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารออมสิน
	การค้ำประกันสินเชื่อ	กระทรวงการคลัง กระทรวงอุตสาหกรรม และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)
มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนทางอ้อม	มาตรการภาษี เพื่อสนับสนุน VC โดยยกเว้นภาษีจากการโอนหุ้นและเงินปันผล ให้กับ VC ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) Angel Investors โดยนำเงินลงทุนใน Startups มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ไม่เกิน 100,000 บาท	กรมสรรพากร

### 3.1.2 มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support)

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

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

ตารางที่ 2-2 มาตรการสนับสนุนด้านทรัพยากรบุคคลที่สำคัญ

รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
โครงการดึงดูดบุคลากรที่มีศักยภาพสูง ได้แก่ Smart VISA (นักลงทุน แรงงานต่างชาติที่มีทักษะ และผู้เริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ สามารถพำนักในไทยได้สูงสุด 4 ปี)	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
โครงการปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการ อาทิ Tech Startups Club, Startups Club, การพัฒนาบุคลากรในสถาบันการศึกษาที่รับผิดชอบ Startups Club และ Startups Mobile	DEPA, คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ, สนช., สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, ธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ, มหาวิทยาลัย, โรงเรียนที่ร่วมโครงการ

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

ตารางที่ 2-3 มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันที่สำคัญ

รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
โครงการบ่มเพาะธุรกิจต่างๆ	กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, สวทช., ซอฟต์แวร์พาร์ค, C ASEAN, กระทรวงอุตสาหกรรม, สนช., บริษัทและองค์กรชั้นนำในระดับประเทศและระดับโลก
เวทีสำหรับนำเสนอแนวคิดและนวัตกรรม อาทิ งาน Startups Thailand	กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ตารางที่ 2-3 มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันที่สำคัญ (ต่อ)

รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการวิจัย การพัฒนาเทคโนโลยี และการลงทุนกิจการซอฟต์แวร์	กรมสรรพากร และ BOI
เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และนวัตกรรม	สวทช., DEPA, สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

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

ตารางที่ 2-4 มาตรการด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ และกติกาที่สำคัญ

	รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
กฎหมายที่มีผลต่อการระดมทุน	การแก้ไขประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เพื่อเพิ่มเติมให้บริษัทจำกัด ออกหุ้นกู้แปลงสภาพ การทยอยให้หุ้น (Vesting) สิทธิที่จะซื้อหุ้นในราคาที่กำหนด (ESOP) และหุ้นบุริมสิทธิ	กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 2-4 มาตรการด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ และกติกาสสำคัญ (ต่อ)

	รูปแบบมาตรการ	หน่วยงานที่ดำเนินการ
กฎหมาย/กฎเกณฑ์ที่ส่งเสริมการเกิดและดำเนินธุรกิจ	ร่าง พ.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น พ.ศ. ... ซึ่งจะให้สิทธิประโยชน์กับ Startups ที่เข้าหลักเกณฑ์	สวทท. และ สศค.
	ร่าง พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฉบับใหม่ พ.ศ. ... เพื่อให้กฎหมายมีความยืดหยุ่นมากขึ้นสำหรับ FinTech	กระทรวงการคลัง
	มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 รอบระยะเวลาบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ New Startups เป้าหมาย	กรมสรรพากร
	การลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนนิติบุคคล	กระทรวงการคลัง
	Regulatory Sandbox	ชปท., ก.ล.ต. และ คปภ.
	Open API	ชปท.

นอกจากประเด็นด้านมาตรการต่างๆ ที่กล่าวถึงข้างต้นแล้ว ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา กระทรวงการคลัง ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startups Committee: NSC) ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจาก 22 หน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์หลักในการแก้ไขปัญหาของ Startups ของประเทศในลักษณะองค์รวม โดยคาดว่าจะทำให้การพัฒนา Startups ของไทยมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น (สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2559)

### 3.2 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของตลาดทุน

เนื่องจากตลาดทุนเป็นกลไกหรือตัวกลางทางการเงินหนึ่งที่สำคัญ ดังนั้น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) สองหน่วยงานผู้มีบทบาทสำคัญในตลาดทุนไทย ต่างพยายามให้การสนับสนุน Startups ในบริบทต่างๆ ทั้งในมิติที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาตลาดทุนไทย อาทิ การสร้างกลไกที่เหมาะสมสำหรับการระดมทุนของ Startups และการผลักดันการปรับปรุงและพัฒนาบทกฎหมายเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องและรองรับ FinTech และ FinTech Startups ตลอดจนการสนับสนุนการพัฒนาระบบนิเวศ FinTech Startups ไทยในด้านอื่นๆ เช่นกัน อาทิ การร่วมสนับสนุนเวทีเสวนาไอเดียสู่สาธารณะและนักลงทุนของก.ล.ต. ภายใต้โครงการ FinTech Challenge และการสนับสนุนด้านข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ FinTech Startups



ตารางที่ 2-5 ข้อเปรียบเทียบระหว่างตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และแพลตฟอร์ม LIVE เพื่อการลงทุนในธุรกิจ Startups

	คุณสมบัติ		
	SET	mai	LIVE
สถานะ	บริษัทมหาชนจำกัด หรือ นิติบุคคล ที่มีกฎหมายไทยจัดตั้งขึ้นโดยเฉพาะ		บริษัทจำกัด
ทุนชำระแล้ว	≥ 300 ล้านบาท	≥ 50 ล้านบาท	ไม่กำหนดขั้นต่ำ
ผลการดำเนินงาน	มีกำไรสุทธิในระยะเวลา 2 ปี หรือ 3 ปีล่าสุด รวมกัน ≥50 ล้านบาท และปีล่าสุด >30 ล้านบาท	มีกำไรสุทธิ ในปีล่าสุด >10 ล้านบาท	ไม่กำหนดค่ากำไรสุทธิ
การเสนอขายหุ้น แก่ประชาชน	>15% หรือ >10% ของทุนชำระแล้ว ขึ้นอยู่กับทุน	>15% ของทุน ชำระแล้ว	ไม่กำหนดการกระจายหุ้น
อื่นๆ	มีการกำกับดูแลกิจการและการควบคุมภายใน กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ มีการห้ามขายหุ้น (Silent Period)		การห้ามขายหุ้น ขึ้นกับ ข้อตกลงระหว่างบริษัท และผู้ถือหุ้น
นายทะเบียน	แต่งตั้งให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) หรือบุคคลที่ตลาดหลักทรัพย์เห็นชอบเป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์		
การซื้อขาย ในตลาดรอง	ระบบจับคู่อัตโนมัติ (Auto-Matching)		ระบบเจรจาต่อรอง (Dealing)
วันที่ชำระเงิน	T+3		T+1

ที่มา : ตลท., 2561.

นอกจากนี้ ก.ล.ต. ยังปรับปรุงและพัฒนาบทกฎหมายให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีภาคการเงินที่เกี่ยวกับการระดมทุน ซึ่งได้ทยอยดำเนินการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตามระดับความเร่งด่วน เช่น การร่วมผลักดันกฎหมายการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ขณะเดียวกัน ก.ล.ต. ยังมีแผนที่จะเปิดฐานข้อมูลตลาดทุนขนาดใหญ่ให้เป็นสาธารณะ หรือ Open API เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้สนใจสำหรับการให้บริการ FinTech ในด้านที่เกี่ยวข้อง (รฟีสจริตกุล, สัมภาษณ์, 2561)

แผนภาพที่ 2-6 ความคืบหน้าการสนับสนุน Startups ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (SEC) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)



### 3.3 มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของสถาบันการเงิน

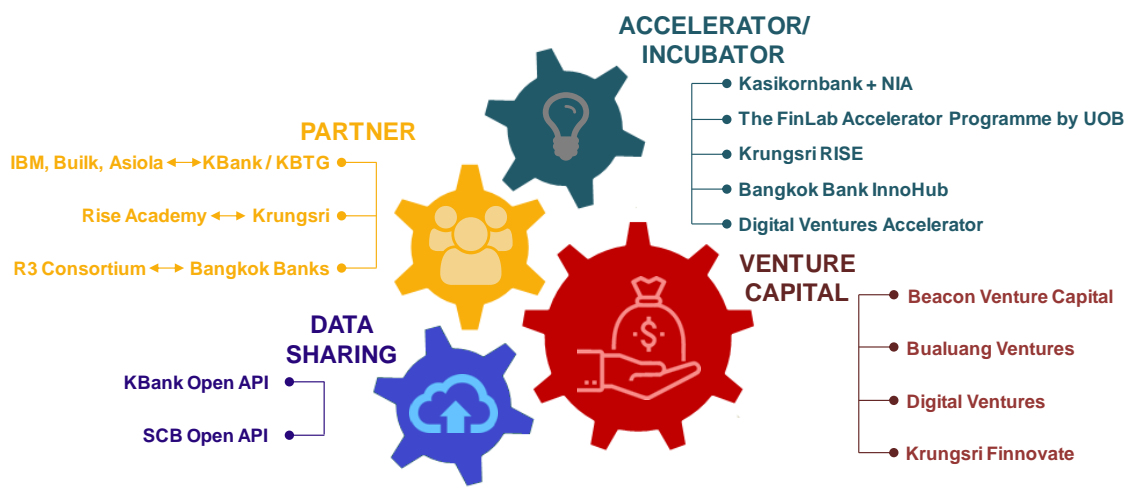
ในช่วงที่ผ่านมา สถาบันการเงินหลายแห่ง มีแนวทางสนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups ทั้งด้านเงินทุนและไม่ใช้เงินทุน เนื่องจากสถาบันการเงินสามารถบูรณาการผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของ FinTech Startups ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์ของตน และผลักดันให้เกิดบริการทางการเงิน และผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างตรงจุดมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถนำมาซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขัน

ทั้งนี้ การสนับสนุนทางการเงินแก่ FinTech Startups โดยสถาบันการเงิน จะดำเนินการผ่านการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนใน Startups และ FinTech Startups หรือการจัดตั้ง Corporate Venture Capital (CVC) เพื่อมุ่งหาผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตอย่างโดดเด่นได้ในอนาคต (Brand Inside, 2559 ; Brand Inside, 2560 ; ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2561) โดยจากการสำรวจล่าสุดไตรมาส 1 ปี 2561 มูลค่ากองทุนร่วมลงทุนใน Startups ของธนาคารพาณิชย์สูงกว่าระดับ 5 พันล้านบาท และได้จัดสรรการลงทุนแล้วมากกว่า 50% ของจำนวนเงินดังกล่าว

สำหรับการสนับสนุนแบบไม่ใช้เงินทุน จะมุ่งเน้นโครงการที่ช่วยบ่มเพาะธุรกิจหรือเร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ Startups ตลอดจนสนับสนุนด้านข้อมูลของสถาบันการเงิน อาทิ การเปิด Open API (Techsauce, 2559 ; ธนาคารกสิกรไทย, ม.ป.ป.) ซึ่งนอกจากจะเติมเต็มระบบนิเวศ FinTech Startups ไทยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และสนับสนุนการพัฒนาระบบการเงินของในภาพรวมแล้ว โครงการบ่มเพาะ (Incubator) และเร่งการเจริญเติบโต (Accelerator) ของ Startups และ FinTech Startups (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2559 ; ธนาคารยูโอบี, 2559 ; ธนาคารกรุงเทพ, 2560 ; ธนาคารไทยพาณิชย์, 2560 ; ธนาคารกสิกรไทย, 2561) ยังเพิ่มโอกาสในการกิจการที่สามารถเอื้อ

ต่อการเติบโตของธุรกิจสถาบันการเงินดั้งเดิม และพัฒนาศักยภาพการแข่งขันในระยะข้างหน้าได้ ซึ่งดำเนินการคู่ขนานไปกับการสร้างความร่วมมือกับ FinTech Startups หรือผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีในลักษณะพันธมิตร (Techsauce, 2559 ; Brand Inside, 2559 ; ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 2561) เพื่อให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคดิจิทัล ได้ดีมากยิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 2-7 ภาพรวมของความร่วมมือระหว่างธนาคารพาณิชย์ และ FinTech Startups



## สรุป

บทบาทของ FinTech ต่อภาคการเงินและระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้นตลอดหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวเป็นได้ทั้งปัจจัยหนุนต่อการเติบโตของเศรษฐกิจในระยะยาว ขณะเดียวกัน ก็สามารถเป็นปัจจัยท้าทายของธุรกิจการเงินแบบดั้งเดิม ตลอดจนหน่วยงานกำกับดูแล ในภาคการเงินที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น จากประสบการณ์ในต่างประเทศ จึงพบว่า ภาครัฐ ได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนและกำกับดูแล FinTech และ FinTech Startups บนพื้นฐานของความสมดุลระหว่างการแข่งขันที่เป็นธรรม และการสร้างสรรค์นวัตกรรม FinTech ใหม่ ๆ

สำหรับในกรณีของประเทศไทย การเติบโตของธุรกิจ FinTech อาจนับได้ว่ายังอยู่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น โดย FinTech Startups จำนวนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ขณะที่ เงินลงทุนของนักลงทุนส่วนใหญ่มักกระจุกตัวอยู่ในระยะแรกๆ ของธุรกิจ (ไม่เกิน Series A) และ FinTech Startups ในภาพรวมที่ประสบความสำเร็จยังมีจำนวนค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ เมื่อจำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ส่วนใหญ่ เป็นผู้ให้บริการด้านการชำระเงิน รองลงมาได้แก่ การออมและการลงทุน ส่วนกลุ่มที่ยังมีจำนวนผู้ประกอบการค่อนข้างน้อย คือ กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อและประกัน ซึ่งอาจจะเกี่ยวข้องกับกับระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยี และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว

กระนั้นก็ดี หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงตลาดทุนและสถาบันการเงิน ต่างก็เล็งเห็นความสำคัญของ Startups และได้ออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups ในไทย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางการเงินในทางตรงและทางอ้อม เช่น เงินทุนให้เปล่า กองทุนร่วมลงทุน สินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ และการเติมเต็มระบบนิเวศ Startups ไทยในด้านอื่นๆ ทั้งด้านทรัพยากรบุคคล เช่น โครงการ Smart Visa โครงการปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งสร้างเวทีสำหรับนำเสนอไอเดีย และ โครงการบ่มเพาะ/เร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ และด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะการปรับปรุงกฎหมายให้เท่าทันและเอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี ตลอดจนธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ โดยในภาพรวมแล้ว จุดมุ่งหมายของแต่ละมาตรการล้วนมีความสอดคล้องกัน คือ การผลักดันการเติบโตของ Startups และพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อ Startups ให้ทัดเทียมระดับโลก

## บทที่ 3

# การศึกษาปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน และไม่ใช่เงินทุน

แม้จำนวนธุรกิจ FinTech Startups ทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่คงต้องยอมรับว่า ภาพในอีกด้านหนึ่ง ก็สะท้อนว่า มีธุรกิจ FinTech Startups จำนวนไม่น้อยเช่นกันที่ต้องประสบ ปัญหาและจำเป็นต้องปิดตัวลงไประหว่างทางก่อนที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นในบทที่ 3 นี้ จะ ทำการศึกษาปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ความท้าทายของการพัฒนาระบบนิเวศ สำหรับธุรกิจ FinTech ตลอดจนองค์ประกอบของระบบนิเวศ FinTech ที่เหมาะสม และมาตรการที่ มีส่วนช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศของ FinTech จากประสบการณ์ในต่างประเทศ ทั้งนี้ เพื่อเป็น ประโยชน์ต่อการวิเคราะห์เปรียบเทียบประเด็นปัญหาในกรณีของประเทศไทย

## ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups จากประสบการณ์ในต่างประเทศ

การศึกษาในส่วนนี้ จะประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่ ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ในแต่ละช่วงวงจรของธุรกิจ และความท้าทายของการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับ ธุรกิจ FinTech โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startups ในแต่ละช่วงวงจร

แม้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา จำนวนธุรกิจ FinTech Startups ทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง แต่มีธุรกิจ FinTech Startups จำนวนไม่น้อยที่จำเป็นต้องปิดตัวลง เนื่องจากการเผชิญ ข้อจำกัดและความท้าทายหลากหลายด้านทั้งในด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ตามแต่ละช่วงวงจรการเติบโตของธุรกิจ ทั้งนี้ งานศึกษาของ Moy and Luk (2007) แบ่ง ปัญหาและอุปสรรคของวิสาหกิจเริ่มต้นและธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ออกเป็น 4 ระยะ (แผนภาพที่ 3-1) สอดคล้องกับช่วงระยะการเติบโตของธุรกิจ ได้แก่

1.1 ระยะที่ 1 ช่วงเริ่มต้น เป็นช่วงที่ธุรกิจต้องเผชิญกับความท้าทายทั้งในด้านการ บริหารจัดการผลิตภัณฑ์และความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลตลาด โดย CB Insights (2017) พบว่า ธุรกิจ Startups มักจะคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งเป็นผลมาจากการ เผชิญกับต้นทุนที่สูงมากหากจะต้องทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการและพฤติกรรมเฉพาะของ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนั้น Aleknavicius (2016) ยังพบว่า ระดับความรู้และประสบการณ์ของ ผู้ก่อตั้ง Startups มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจ Startups อย่างมี

นัยสำคัญ เช่นกันกับธุรกิจ FinTech Startups ที่หนึ่งในปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จ คือ ประสิทธิภาพในอุตสาหกรรมการเงินของกลุ่มผู้ก่อตั้ง (Soriano, 2018)

**1.2** ระยะเวลาที่ 2 ช่วงขยายธุรกิจ ภายหลังจากที่ธุรกิจสามารถเติบโตและผ่านพ้นอุปสรรคในระยะแรกมาได้แล้ว ในระยะที่ 2 นี้ จะเป็นช่วงที่ธุรกิจ Startups จะเริ่มเผชิญข้อจำกัดในด้านเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งถือเป็นหนึ่งในความเสี่ยงภายในของธุรกิจที่จะส่งผลกระทบต่อไปยังส่วนสำคัญอื่นๆ และทำให้ธุรกิจไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้ (KPMG, 2013) และยังเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ Startups ต้องปิดตัวลง (CB Insights, 2017) โดยการศึกษาขององค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD) พบว่า อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของธุรกิจในเชิงนวัตกรรมเกิดใหม่ มักมีสาเหตุจากปัญหาความไม่สมบรูณ์ของข้อมูลในตลาด (Information Asymmetry) ระหว่างธุรกิจ Startups และแหล่งเงินทุน ไม่ว่าจะเป็นนักลงทุน หรือ สถาบันการเงิน (OECD, 2015) กล่าวคือ ประวัติธุรกิจ รวมถึงข้อมูลทางการค้า ตลอดจนปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆ ที่ธุรกิจเผชิญ ภายหลังจากเปิดดำเนินกิจการ ยังมีค่อนข้างจำกัด อีกทั้งยังมีประเด็นด้านความน่าเชื่อถือของข้อมูล ตลอดจนโครงการ Startups และรูปแบบของสินทรัพย์ค้ำประกันของ Startups ที่บริษัทนำเสนอให้แก่ักลงทุนมักจะอยู่ในรูปขององค์ความรู้ ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่ไม่สามารถจับต้องได้ ทำให้แหล่งเงินทุนสำคัญอย่างสถาบันการเงินดั้งเดิม ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นๆ เผชิญความยากลำบากในการพิจารณาและประเมินมูลค่าสินทรัพย์ค้ำประกันดังกล่าว นอกจากนี้ วงจรธุรกิจ Startups ยังเผชิญกับปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานด้านวิศวกรซอฟต์แวร์ ตลอดจนบุคลากรที่มีประสิทธิภาพการทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ FinTech Startups (EY, 2017)

**1.3** ระยะเวลาที่ 3 ช่วงการเติบโตทางธุรกิจและการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยธุรกิจจะได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในกระบวนการผลิตตามการขยายตัวของยอดขาย ซึ่งเมื่อพิจารณาตามกลยุทธ์การแข่งขันพื้นฐาน (Generic Competitive Strategies) 3 ประการ ได้แก่ การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน หรือ Cost Leadership การสร้างความแตกต่าง หรือ Differentiation และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ซึ่งคือ Focus หรือ Niche (Porter, 1985) จะพบว่า ธุรกิจ FinTech Startups นั้น มักเริ่มต้นธุรกิจจากกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และเมื่อเข้าสู่การดำเนินธุรกิจในระยะที่ 3 แล้ว ธุรกิจ FinTech Startups มีแนวโน้มที่จะเริ่มปรับใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน เพื่อให้ธุรกิจสามารถใช้แต้มต่อในการนำเสนอสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง อย่างไรก็ตาม กลยุทธ์ดังกล่าวมีข้อจำกัดที่ธุรกิจจะต้องคำนึงถึงเช่นกัน เพราะจะทำให้ความสามารถในการเปลี่ยนแปลงหรือปรับตัวตามสภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจลดลง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นสาเหตุที่ทำให้

ความสามารถในการแข่งขันของ FinTech Startups ลดลง และเป็นหนึ่งในสาเหตุที่ทำให้ Startups ต้องปิดตัวลง (CB Insights, 2017)

**1.4 ระยะเวลาที่ 4** ช่วงทดสอบความมีเสถียรภาพของธุรกิจ หลังจากธุรกิจเริ่มดำเนินการภายใต้กลยุทธ์การแข่งขันแบบ Blue Ocean ในช่วงเริ่มต้นมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว ธุรกิจได้มีการขยายตลาดออกไปต่อเนื่อง ทำให้ลักษณะการแข่งขันเปลี่ยนแปลงไปสู่ Red Ocean (Kim and Mauborgne, 2005) ซึ่งเป็นวงจรธุรกิจที่ต้องเผชิญการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในกลุ่มที่เป็น Startups กลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี และธุรกิจรายใหญ่อื่นๆ ซึ่งถือว่าเป็นสภาวะการแข่งขันที่มีความท้าทายเพิ่มมากขึ้น

แผนภาพที่ 3-1 ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนา FinTech Startups ในต่างประเทศ



ที่มา : Moy and Luk, 2007 ; KPMG, 2013 ; EY, 2014 ; วทท. รุ่นที่ 22, 2559 ; Kasparas Aleknavicius, 2016 ; EY, 2017 ; CB Insights, 2017.

## 2. ความท้าทายของการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ FinTech

นอกจากปัจจัยภายในธุรกิจจะมีผลในการกำหนดความสำเร็จหรือการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups แล้ว ปัจจัยภายนอกอย่างความไม่พร้อม หรือความไม่เพียงพอของระบบนิเวศ หรือสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ FinTech ยังอาจเป็นส่วนหนึ่งของอุปสรรคที่ขัดขวางการเติบโตของ FinTech Startups ในแต่ละช่วงของธุรกิจด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ งานศึกษาของ Muthukannan et al. (2017) และ Rizzi (2016) ได้ศึกษาการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับ FinTech (FinTech Ecosystem Development) โดยแบ่งช่วงการพัฒนาระบบนิเวศของ FinTech ออกเป็น 3 ระยะ ประกอบด้วย

**2.1 ระยะที่ 1 Assessment หรือ Disconnected Ecosystem** โดยในระยะแรกนี้ ผู้เกี่ยวข้องหลัก (Core Entities) ได้แก่ ผู้ให้บริการทางการเงิน (Financial Service Provider) และ ลูกค้า (Customer) ยังมีช่องว่างระหว่างกันในการให้บริการและใช้บริการ กล่าวคือ ผู้ให้บริการทางการเงินยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าบางส่วน ขณะที่ ลูกค้าบางส่วนก็ยังคงไม่สามารถเข้าถึงบริการทางด้านการเงิน ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ดังนั้น การพัฒนาระบบนิเวศสำหรับ FinTech ในระยะแรก จึงมุ่งเน้น ไปในด้านความสามารถของระบบไอที โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยี และความเชื่อมโยงกันของระบบต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมการเงินในระดับเบื้องต้น ตลอดจนการให้เงินอุดหนุนจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศของ FinTech ซึ่งทั้งหมดถือเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาระบบนิเวศระยะที่ 2 ที่เอื้อต่อการเติบโตของ FinTech Startups

**2.2 ระยะที่ 2 Acceleration หรือ Connected Ecosystem** โดยเป็นระยะที่ระบบนิเวศ FinTech เติบโตอย่างรวดเร็ว มีผู้ประกอบการ FinTech Startups เข้ามาเติมเต็มช่องว่างการให้บริการที่เกิดขึ้นระหว่าง Core Entities ในระยะแรก โดย FinTech จะเข้ามาเสริมความสามารถของระบบไอที ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่าง Core Entities ซึ่งความเชื่อมโยงของ Core Entities ดังกล่าว จะทำให้การจัดสรรทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และมีส่วนช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการให้บริการทางการเงิน อีกทั้งยังช่วยดึงดูดผู้ประกอบการและลูกค้ารายใหม่ๆ ให้เข้าสู่ระบบนิเวศ FinTech อย่างไรก็ดี ความท้าทายของการพัฒนาระบบนิเวศของ FinTech ในระยะนี้ จะอยู่ที่ความพร้อมด้านเทคโนโลยี และความเข้าใจที่เพียงพอเกี่ยวกับธุรกิจ FinTech

**2.3 ระยะที่ 3 Augmentation หรือ Organized Ecosystem** ซึ่งถือเป็นระยะสุดท้าย ในช่วงนี้จะเป็นระยะที่จำนวนของผู้ให้บริการทางการเงิน ผู้ใช้บริการทางการเงิน และ FinTech Startups มีจำนวนมากเพียงพอ ขณะเดียวกัน ความเชื่อมโยงระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้ง 3 ฝ่าย เติบโตเต็มที่ โดยจำนวนผู้เกี่ยวข้องในระบบนิเวศ FinTech ที่เพียงพอ จะก่อให้เกิดการสร้างสรรค์ หรือการพัฒนาองค์ประกอบอื่นๆ เพื่อเติมเต็มระบบนิเวศ FinTech เช่น ผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ทางการเงิน หน่วยงานผู้กำกับดูแลภาคการเงินอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ระดับการเชื่อมโยงในระบบนิเวศ FinTech ที่ดี ยังนำไปสู่การรวมชุดข้อมูลจากแต่ละองค์ประกอบในระบบนิเวศ FinTech ทำให้เกิดความเข้าใจในอุปสงค์และพฤติกรรมของกลุ่มผู้ใช้บริการมากขึ้น ตลอดจนช่วยต่อ ยอดการพัฒนาการให้บริการทางการเงินที่หลากหลายในระบบนิเวศ FinTech อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่อาจขัดขวางให้ไม่สามารถพัฒนาระบบนิเวศ FinTech เข้าสู่ระยะที่ 3 ได้ คือ ความไม่เชื่อมั่นในระบบความปลอดภัยของข้อมูล และสภาพแวดล้อมกฎเกณฑ์การควบคุมที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศ FinTech ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ ดังนั้น หากสามารถจัดการกับอุปสรรค



และความท้าทายต่างๆ ระหว่างการพัฒนาของระบบนิเวศ FinTech ได้ จะช่วยส่งเสริมให้องค์ประกอบต่างๆ ในระบบนิเวศดังกล่าว ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## ระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับ FinTech และ FinTech Startups

ผลการรวบรวมเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในหัวข้อก่อนหน้า พบว่า ปัญหาความไม่พร้อมของระบบนิเวศ ทั้งในด้านเงินทุน ด้านแรงงาน ด้านภาครัฐ และด้านตลาด ล้วนเป็นปัจจัยภายนอกที่มีความสำคัญ ซึ่งส่วนแล้วแต่มีความเชื่อมโยงกับการดำเนินงานของธุรกิจ FinTech Startups ดังนั้น การศึกษาในส่วนนี้ จึงมุ่งเน้นศึกษาระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับ FinTech ที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ซึ่งจะครอบคลุมถึงองค์ประกอบและแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมในแต่ละระยะของธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. องค์ประกอบของระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับ FinTech และ FinTech

#### Startups

จากการศึกษาระบบนิเวศในต่างประเทศ โดยเฉพาะระบบนิเวศของกลุ่มประเทศที่ธุรกิจ FinTech Startups สามารถเติบโตและดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงนั้น อาจแบ่งองค์ประกอบของระบบนิเวศได้ออกเป็น 6 กลุ่มสำคัญ (UK Government Chief Scientific Adviser, 2015 ; Ancrì, 2016 ; FinTech TWINS, 2016 ; Roland Berger, 2016 ; EY, 2017 ; Lee and Shin, 2017 ; Japan Venture Capital, 2017) ได้แก่ ภาครัฐบาล (Government) ภาคนิเวศการเงิน (Traditional Financial Institution) กลุ่มผู้พัฒนาเทคโนโลยีหรือแรงงานมีทักษะ (Technology Developer or Skilled Labor) กลุ่มผู้ใช้บริการทางการเงิน (Financial Customer) กลุ่มผู้ประกอบการ FinTech Startups และกลุ่มนักลงทุน (Investor) โดยในแต่ละองค์ประกอบมีรายละเอียด (แผนภาพที่ 3-2) ดังนี้

**1.1 ระบบนิเวศส่วนที่ 1 ภาครัฐบาล (Government)** ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ให้ก้าวพ้นข้อจำกัดและอุปสรรคต่างๆ ในแต่ละช่วงธุรกิจ โดยประเทศที่ประสบความสำเร็จในการผลักดันธุรกิจ Startups ให้มีบทบาทในเวทีโลก มักมีแนวทางการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups จากภาครัฐที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรม ในทางกลับกัน หากภาครัฐขาดความเข้าใจและการสนับสนุนที่เพียงพอ ก็อาจส่งผลให้ระดับการพัฒนาของ FinTech Startups เป็นไปอย่างเชื่องช้าได้ (Roland Berger, 2016) ทั้งนี้ การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ FinTech Startups สามารถแบ่งออกเป็น 6 บทบาทหลัก ได้แก่

**1.1.1 การกำกับดูแล (Regulation)** โดยหน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงินการธนาคาร (Financial Regulator) ซึ่งมีหน้าที่กำหนดกฎเกณฑ์และกฎระเบียบด้านการกำกับดูแลต่างๆ

ที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจของ FinTech รับฟังความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจ พร้อมทั้งปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรม (EY, 2014)

1.1.2 การออกเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (Legislation) ซึ่งควรมีลักษณะที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจของ FinTech Startups

1.1.3 การสนับสนุนด้านเงินทุน (Funding) ผ่านการสนับสนุนเงินทุนทางตรงและทางอ้อมแก่ธุรกิจ Startups (EY, 2014; FinTech TWINS, 2016)

1.1.4 การใช้นโยบายอุดหนุนให้แก่ธุรกิจ (Subsidy Policy) อาทิ การให้ประโยชน์ทางภาษี (UK Government Chief Scientific Adviser, 2015; Roland Berger, 2016; FinTech TWINS, 2016; EY, 2017)

1.1.5 การจัดงานกิจกรรมและการสื่อสาร (Event and Media) ซึ่งช่วยสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการได้พบปะเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และความคิดเห็นระหว่างกัน

1.1.6 การจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ซึ่งภาครัฐเป็นภาคส่วนที่มีบทบาทหลักในการพัฒนาและจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานให้เพียงพอต่อความต้องการของธุรกิจ โดยอาจประกอบด้วย การสร้าง Co-working space การเปิดพื้นที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมาย รวมถึงการสร้างพื้นที่ Cluster สำหรับ FinTech ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการสร้างนวัตกรรม อาทิ เขต Silicon Valley ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเขต Shibuya's Bit Valley ในประเทศญี่ปุ่น (FinTech TWINS, 2016)

**1.2 ระบบนิเวศส่วนที่ 2 ธุรกิจสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม (Traditional Financial Institution)** ซึ่งรวมถึงธนาคาร บริษัทประกันภัย บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ตลอดจนตัวกลางทางการเงินอื่นๆ ที่เชื่อมโยงระหว่างนักลงทุนกับผู้ต้องการเงินทุน โดยธุรกิจสถาบันการเงินสามารถเชื่อมโยงและสนับสนุน FinTech Startups ได้หลากหลายทาง อาทิ การเข้าถึงลงทุน การสร้างศูนย์บ่มเพาะ การเป็นหุ้นส่วนที่สำคัญ รวมถึงการพัฒนาธุรกิจ FinTech Startups ขึ้นมา (Anceri, 2016) ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาความเกี่ยวข้องของสถาบันการเงินทั้งหมดแล้ว อาจแบ่งบทบาทของสถาบันการเงินได้เป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย

1.2.1 การเป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ผู้เร่งการเติบโตและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ (Accelerator, Incubator and Mentor) ซึ่งจากงานศึกษาของ EY (2017) พบว่า เป็นบทบาทที่สำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรม FinTech

1.2.2 การจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เพื่อสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups โดยอาจเป็นด้านเทคโนโลยี หรือข้อมูลเพื่อการพัฒนาและทดสอบระบบ

1.2.3 การจัดงานกิจกรรมและการสื่อสาร (Event and Media) เช่นเดียวกับภาครัฐ

1.2.4 การเป็นแหล่งระดมเงินทุนของธุรกิจ FinTech Startups ซึ่งสถาบันการเงินอาจเป็นแหล่งเงินทุนทางตรงผ่านการควบรวมกิจการ (M&A) หรือการให้สินเชื่อ ซึ่งเป็นหน้าที่หลักของสถาบันการเงิน หรือเป็นแหล่งเงินทุนในทางอ้อมผ่านการร่วมลงทุนในรูปแบบของกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) (FinTech TWINS, 2016)

**1.3 ระบบนิเวศส่วนที่ 3 บุคลากรผู้พัฒนาและออกแบบด้านนวัตกรรมออกสู่ตลาด (Technology Developer)** องค์ประกอบส่วนนี้เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ FinTech Startups ประสบความสำเร็จ (EY, 2014 ; EY, 2017) ดังนั้น สถานศึกษาในชั้นอุดมศึกษาที่มีหน้าที่ผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพให้กับอุตสาหกรรมจึงเป็นกลไกหลักที่มีความสำคัญต่อระบบนิเวศของ FinTech ในส่วนนี้ โดยจากงานศึกษาของ Toronto Financial Services Alliance (2017) พบว่าผู้ประกอบการ FinTech ร้อยละ 79 ต้องการบุคลากรที่จบสาขา Computer Science มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคลากรที่สามารถเขียนโปรแกรมได้

**1.4 ระบบนิเวศส่วนที่ 4 กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินของ FinTech Startups (Financial Customer)** ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าบุคคล (Individual) และลูกค้าองค์กร (Organization) ในกรณีของประเทศที่ธุรกิจ FinTech Startups ประสบความสำเร็จนั้น ลูกค้ามักมีทัศนคติเชิงบวกต่อการเปิดรับนวัตกรรมใหม่ๆ และสามารถเข้าถึงเทคโนโลยี รวมถึงเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกในต้นทุนที่ไม่สูงนัก ซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ที่มีแนวโน้มใช้งาน FinTech เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์กลุ่มธุรกรรมทางการเงิน ผลิตภัณฑ์ประกัน ผลิตภัณฑ์การออมและการลงทุน ตามลำดับ (EY, 2017 ; วศท. รุ่นที่ 22, 2559)

**1.5 ระบบนิเวศส่วนที่ 5 ผู้ประกอบการธุรกิจ FinTech Startups** ความรู้และประสบการณ์ของผู้ก่อตั้ง FinTech Startups มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อความสำเร็จและความยั่งยืนของตัวธุรกิจ (Aleknovicus, 2016 ; Deloitte, 2017) นอกจากนั้น เงินทุนส่วนตัวของผู้ริเริ่มพัฒนา FinTech (Bootstrap Self-Financing) มักเป็นแหล่งเงินทุนหลักของ FinTech ที่อยู่ในระยะการวางแผนการค้าเนินธุรกิจ (Pre-Startup) ซึ่งทำให้คุณสมบัติของการเป็นผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นความคิดสร้างสรรค์ ความเป็นผู้นำ กล้าตัดสินใจและกล้าเสี่ยงที่อาจต้องเผชิญหน้ากับความล้มเหลว รวมถึงการวางกลยุทธ์และวิเคราะห์หาแนวทางการดำเนินธุรกิจมีบทบาทสำคัญต่อการอยู่รอดของธุรกิจ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2560)

**1.6 ระบบนิเวศส่วนที่ 6 กลุ่มนักลงทุน (Investor)** ทั้งนี้ นอกเหนือไปจากภาครัฐบาลและสถาบันการเงิน โดยเป็นผู้มีส่วนสนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups ตั้งแต่ระยะแรกเริ่มของธุรกิจจนถึงระยะเติบโต ซึ่งหากจัดประเภทนักลงทุนที่เกี่ยวข้องกับ FinTech

Startups อาจแบ่งได้เป็น กลุ่มนักลงทุนบุคคลที่มีสินทรัพย์ระดับสูง (Angel Investor หรือ High Net-worth Individuals) กลุ่มกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) กลุ่มกองทุนส่วนบุคคล (Private Equity) และนักลงทุนรายย่อยทั่วไปที่มีการซื้อขายหุ้นในตลาดรอง (ปิยามรย์ ปิยะไทยเสรี, 2559 ; สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, 2555)

แผนภาพที่ 3-2 ระบบนิเวศของ FinTech Startups



ที่มา : ก.ล.ต., 2555 ; EY, 2014 ; UK Government Chief Scientific Adviser, 2015 ; ตลท., 2559 ; FinTech TWINS, 2016 ; Holland FinTech, 2016 ; Kasparas Aleknavicius, 2016 ; TVCA, 2016 ; EY, 2017 ; Toronto Financial Services Alliance, 2017.

## 2. แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับ FinTech Startups

ทั้งนี้ จากองค์ประกอบของระบบนิเวศที่เหมาะสมในหัวข้อก่อนหน้า ทำให้ทราบว่า แหล่งเงินทุนของ FinTech Startups นั้น อาจมาจากทั้งเงินทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการ และการสนับสนุนเงินทุนจากองค์ประกอบอื่นๆ ของระบบนิเวศ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ สถาบันการเงินแบบดั้งเดิม รวมถึงกลุ่มนักลงทุน ซึ่งความพร้อมของแหล่งเงินทุน และระดับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมในแต่ละช่วงธุรกิจ จึงเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของ FinTech

Startups โดย FinTech Startups ในแต่ละช่วงธุรกิจ มีความต้องการเงินทุนในรูปแบบที่แตกต่างกัน ซึ่งอาจแบ่งออกเป็น 4 ระยะธุรกิจ (EY, 2014 ; Techsauce, 2016) ประกอบด้วย

**2.1 ระยะที่ 1 ช่วงเริ่มต้น** ซึ่งในระยะนี้ ยังถือเป็นระยะแรกของการดำเนินธุรกิจทำให้ความต้องการเงินทุนของ FinTech Startups ยังอยู่ในระดับ Pre-Seed หรือมีความต้องการระดมทุนไม่เกิน 2 ล้านดอลลาร์ในกรณีของสหราชอาณาจักร ซึ่งแหล่งเงินทุนภายนอกที่สำคัญในระยะนี้ได้แก่ นักลงทุนอิสระ หรือ Angel Investors เป็นส่วนใหญ่ซึ่งเป็นผู้ที่มีความมั่งคั่งหรือมีเงินออมในระดับสูง High-Net Worth (HNW) (Chishti, 2016) รวมถึงศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Incubators) ผู้เร่งการเติบโต (Accelerators) และการระดมทุนในรูปแบบ Crowdfunding (EY, 2014 ; ปิยารมย์ ปิยะไทยเสรี, 2559) ซึ่งเป็นช่องทางการระดมทุนของธุรกิจในลักษณะของการบริจาค หรือ การลงทุนจากนักลงทุนรายย่อยจำนวนมาก ขณะเดียวกัน ก็มีขอบเขตที่ครอบคลุมการระดมทุนในรูปแบบ Initial Coin Offering (ICO) ซึ่งทำให้โอกาสในการระดมทุนของธุรกิจ Startups เพิ่มขึ้น

**2.2 ระยะที่ 2 ช่วงขยายธุรกิจ** ซึ่งในระยะนี้ ความต้องการเงินทุนของ FinTech Startups อยู่ในระดับ Seed Fund (Pre-Series A) หรือมีมูลค่าการระดมทุนระหว่าง 2-20 ล้านดอลลาร์ในกรณีของสหราชอาณาจักร โดยในระยะนี้ แหล่งเงินทุนหลักยังคงมาจากกลุ่มนักลงทุนอิสระ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และผู้เร่งการเติบโต ขณะที่ กลุ่มกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) จะเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการเป็นแหล่งระดมทุนของ Startups

**2.3 ระยะที่ 3 ช่วงการเติบโตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต** โดยในระยะนี้ ธุรกิจ Startups จะมีความต้องการด้านเงินทุนสูงขึ้น หรือระดับ Series A เพื่อวัตถุประสงค์ด้านการขยายธุรกิจและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สอดคล้องกับฐานลูกค้าที่จะขยายใหญ่ขึ้น โดยมีมูลค่าการระดมทุนระหว่าง 20-300 ล้านดอลลาร์ในกรณีของสหราชอาณาจักร โดยในระยะนี้ แหล่งเงินทุนสำคัญ ได้แก่ กลุ่ม Private Equity รวมไปถึง Venture Capital แบบเต็มตัว และ Corporate Venture Capital บางส่วน

**2.4 ระยะที่ 4 ช่วงทดสอบความมีเสถียรภาพของธุรกิจ** โดยในระยะนี้ ธุรกิจ Startups ต้องการระดมทุนในระดับ Series B หรือ Trade Capital ซึ่งคิดเป็นเม็ดเงินระหว่าง 300-1,000 ล้านดอลลาร์ในกรณีของสหราชอาณาจักร ทั้งนี้ มูลค่าการระดมทุนจำนวนมากดังกล่าว ทำให้การระดมทุนในระดับ Series B นี้ มักดำเนินการผ่านกลุ่มนักลงทุนสถาบันอย่าง Corporate Venture Capital เป็นหลัก ซึ่งรวมถึงการเข้าเจรจาเพื่อขอซื้อกิจการ หรือ ควบรวมกิจการ (M&A) จากกิจการขนาดใหญ่ที่เห็นศักยภาพของธุรกิจ และการระดมทุนขั้นสุดท้ายสำหรับธุรกิจในช่วงนี้ ได้แก่ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือ IPO ซึ่งเป็นการระดมทุนในระดับ Series C ขึ้นไปจากมหาชนผ่านตลาดหลักทรัพย์ (EY, 2014 ; ปิยารมย์ ปิยะไทยเสรี, 2559)

ตารางที่ 3-1 วัฏจักรธุรกิจของ FinTech และแหล่งที่มาของการระดมทุน

	ระยะที่ 1 ช่วง เริ่มต้น	ระยะที่ 2 ช่วง ขยายธุรกิจ	ระยะที่ 3 ช่วง การเติบโต	ระยะที่ 4 ช่วงทดสอบความ มีเสถียรภาพของธุรกิจ	
ระดับการ ระดมทุน	Pre-seed	Seed Fund และ Pre-Series A	Series A	Series B	Series C ขึ้น ไป และ IPO
แหล่งที่มา ของเงินทุน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angel Investors</li> <li>• Incubator</li> <li>• Accelerator</li> <li>• Crowdfunding</li> <li>• อาทิ ICO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angel Investors</li> <li>• Incubator</li> <li>• Accelerator</li> <li>• Venture Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Private Equity</li> <li>• Venture Capital</li> <li>• Corporate Capital Venture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate Capital Venture</li> <li>• M&amp;A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stock Market</li> </ul>

ที่มา: EY, 2014 ; ปิยามรย์ ปิยะไทยเสรี, 2559.

## มาตรการและแนวทางที่มีส่วนช่วยเสริมสร้างระบบนิเวศของ FinTech และ สนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups จากประสบการณ์ในต่างประเทศ

### 1. มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ

งานศึกษาของสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (2559) ยกตัวอย่างมาตรการของรัฐบาลสิงคโปร์ ซึ่งให้ความสำคัญอย่างมากกับบทบาทของธุรกิจ Startups ขณะที่ สิงคโปร์เองก็เป็นที่ยอมรับว่ามีระบบนิเวศของ FinTech และ Startups ที่ดีในอันดับต้นๆ ของโลก โดยในส่วนของมาตรการสนับสนุนทางการเงินโดยตรงนั้น สิงคโปร์ได้มีการดำเนินโครงการ Startup SG (Startup Decisions, n.d.) เพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับธุรกิจ Startups ซึ่งจะแบ่งออกเป็นโครงการย่อย อาทิ Startup SG Equity ที่สนับสนุนเงินทุนเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 70 ในการระดมทุนรอบแรก และอาจจะมีเงินทุนช่วยเหลือในลักษณะ Matching Fund หลังจากนั้นแก่ธุรกิจที่เข้าเงื่อนไข นอกจากนี้ ยังมีการสนับสนุนในรูปแบบเงินทุนให้เปล่าสำหรับโครงการที่พิสูจน์ว่าเทคโนโลยีดังกล่าวทำงานได้อย่างถูกต้อง (Proof-of-Concept) และพิสูจน์ว่าเทคโนโลยีดังกล่าวสามารถเติบโตต่อไปได้ (Proof-of-Viability) ในขณะที่เดียวกัน รัฐบาลสิงคโปร์มีการให้การสนับสนุนทางการเงินในทางอ้อม เช่น การยกเว้นภาษีการลงทุนของธุรกิจเงินร่วมลงทุน ตามโครงการลดหย่อนภาษีสำหรับนักลงทุน Angel Investors ด้วยเช่นกัน (Techsauce, 2016)

สำหรับมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงิน โดยเฉพาะด้านกฎหมาย นั้น ประเทศสิงคโปร์ยังได้รับรองให้บริษัทเอกชนจำกัดสามารถออกหนี้/เงินกู้แปลงสภาพ (Convertible Debt/Loan) ได้ อีกทั้งบริษัทเอกชนจำกัด ยังสามารถให้สิทธิพนักงานซื้อหุ้นบริษัทโดยสามารถมอบหุ้นให้แก่พนักงานได้ตามกฎหมาย ตลอดจนสามารถออกหุ้นบุริมสิทธิได้ นอกจากนี้ ยังมีการ

ยึดหยุ่นในการควบคุมการแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่างประเทศ และการโอนเงินเข้าออกในรูปเงินตราต่างประเทศ ขณะเดียวกัน สิงคโปร์ ไม่มีการจัดเก็บภาษีกำไรจากการขายหุ้น และเงินปันผล และยังมีมาตรการบรรเทาภาระภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ Startups ด้วยเช่นกัน (สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่, 2559)

สำหรับ FinTech Startups นั้น อีกตัวแปรหนึ่งที่มีความสำคัญในอันดับต้นๆ คือ บทบาทของหน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงิน ซึ่งพบว่า ประเทศอังกฤษและประเทศสิงคโปร์มีแนวทางในการกำกับดูแลที่สอดคล้องกัน ในทิศทางที่ยืดหยุ่น ด้วยการเรียนรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ไปพร้อมกับ FinTech Startups ผ่านศูนย์ทดสอบนวัตกรรมทางการเงิน ที่ FinTech Startups สามารถเข้ามาทดสอบผลิตภัณฑ์และบริการ โมเดลธุรกิจ และกลไกระบบต่างๆ ของธุรกิจได้ โดยไม่มีการบังคับใช้ข้อกำหนดกติกาทางการเงิน และยังรวมไปถึงการสนับสนุนให้ความช่วยเหลือและคำปรึกษาสำหรับธุรกิจเหล่านี้ในการทำความเข้าใจกับกฎระเบียบต่างๆ และผลักดันให้ธุรกิจเหล่านี้เข้าสู่ตลาดได้จริงอีกด้วย (Roland Berger, 2016)

## 2. มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของตลาดทุน

สำหรับความช่วยเหลือจากตลาดทุนสำหรับ Startups ในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ มักอยู่ในรูปแบบของการร่วมผลักดัน Startups ที่มีความพร้อมและศักยภาพในการเติบโตให้สามารถเข้าสู่การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ได้ เช่น ตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ ร่วมกับบริษัทวิจัยเอกชนชั้นนำของประเทศ ในการให้การสนับสนุนทั้งด้านกฎหมาย การบัญชี ตลอดจนบริษัทที่ทำการวิจัยในอุตสาหกรรมด้านต่างๆ เพื่อแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ที่เอื้อต่อการผลักดัน Startups นั้นๆ ให้สามารถเข้าสู่ตลาดทุนได้ (Tech in Asia, 2017) ขณะที่ ตลาด NASDAQ ของสหรัฐฯ ได้จัดตั้ง Nasdaq Entrepreneurial Center เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างประสบความสำเร็จ ด้วยการเป็นศูนย์กลางของผู้ประกอบการจากทุกอุตสาหกรรม ในการพบปะแลกเปลี่ยนความรู้ ตลอดจนนำเสนอโปรแกรมสำหรับขอรับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ (Nasdaq, 2015) เป็นต้น

## 3. มาตรการและการให้ความช่วยเหลือของสถาบันการเงิน

การสนับสนุน FinTech ของสถาบันการเงิน พบได้หลายรูปแบบ โดย Lee and Shin (2017) สัมภาษณ์ 6 แนวทางหลัก ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาในประเทศอังกฤษของ Roland Berger, 2016 และงานศึกษาในการมีส่วนร่วมขององค์กรขนาดใหญ่ต่อ Startups 500 แห่งของ Insead, 2016 ได้แก่ การร่วมเป็นพันธมิตรกันระหว่างสถาบันการเงินกับ FinTech Startups การจ้าง FinTech จากภายนอกสำหรับบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางการเงิน การจัดตั้งกิจการร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับลงทุนในธุรกิจที่พัฒนาเทคโนโลยีทางการเงิน การจัดทำโครงการบ่มเพาะหรือเร่ง

การเจริญเติบโตของธุรกิจ การเข้าซื้อกิจการ FinTech และการพัฒนาระบบเทคโนโลยีทางการเงิน ภายใต้นวัตกรรม

อย่างไรก็ดี โดยมากการสนับสนุนทางการเงินมักจะอยู่ในรูปแบบของกิจการร่วมลงทุน โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งสัดส่วนการร่วมลงทุนใน FinTech เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 21 ของจำนวนดีล (Deal) การร่วมลงทุนทั้งหมด ในปี 2010 เป็นร้อยละ 35 ในปี 2015 แต่พบข้อสังเกตว่า แนวโน้มของการสนับสนุนของสถาบันการเงินโดยการร่วมลงทุนนี้จะค่อยๆ ลดลง เมื่อกฎเกณฑ์กำกับของหน่วยงานทางการเอื้อต่อกิจการเกิดใหม่มากขึ้น ดังเช่นในยุโรปที่สัดส่วนดังกล่าวลดลงจากร้อยละ 38 ในปี 2010 เป็นร้อยละ 14 ในปี 2015 (Lee and Shin, 2017)

## เปรียบเทียบประสบการณ์ของ FinTech Startups ต่างประเทศกับ FinTech Startups ของประเทศไทย

ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบประสบการณ์ของ FinTech Startups ต่างประเทศกับ FinTech Startups ของประเทศไทยแล้ว พบว่า ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ในกรณีของประเทศไทยนั้น มีลักษณะที่คล้ายคลึงกับกรณีของ FinTech Startups ในต่างประเทศ โดยหากพิจารณาจากช่วงวงจรการเติบโตของธุรกิจแล้ว พบว่า ในระยะที่ 1 ช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการ Startups ไทยมักเผชิญสถานการณ์การบริหารงานที่ผิดพลาด เนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจหรือขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ Startups ทำให้การวางแผนต่างๆ ไม่มีความเหมาะสมจน Startups ประสบกับความล้มเหลวทางธุรกิจ (สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ, 2560) ส่วนในระยะที่ 2 ช่วงขยายธุรกิจนั้น นอกจากผู้ประกอบการ Startups ต้องเผชิญกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งเป็นเป็นปัญหาหลักของการดำเนินธุรกิจแล้ว ยังเผชิญกับความล่าช้าของมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ ความซับซ้อนในการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ การขาดแคลนมาตรการสนับสนุนทางภาษี รวมไปถึงกฎหมายที่ไม่เอื้อต่อการนำเข้าแรงงานที่มีทักษะความชำนาญจากต่างประเทศด้วยเช่นกัน (วศท. รุ่นที่ 22, 2559)

สำหรับในระยะที่ 3 และ 4 นั้น ปัญหาหลักของ Startups ไทยในภาพรวม อยู่ที่การไม่มีสิทธิบัตรนวัตกรรมที่เปรียบเสมือนอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ธุรกิจ ทำให้การเปลี่ยนแปลงสถานการณ์จาก Blue Ocean สู่ Red Ocean ทำได้ค่อนข้างจำกัด ขณะที่ ปัญหาเฉพาะของธุรกิจ FinTech Startups ยังคงอยู่ที่ข้อจำกัดในการขยายฐานลูกค้าที่มาใช้บริการทางการเงิน โดยเฉพาะฐานลูกค้าจากพีเลี่ยมองค์กรขนาดใหญ่ที่เข้ามาทดลองผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินของธุรกิจ ส่งผลต่อเนื่องให้การขยายตัวของธุรกิจ FinTech Startups เป็นไปอย่างช้าๆ ไม่สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วเพียงพอ (วศท. รุ่นที่ 22, 2559)



เมื่อเปรียบเทียบระบบนิเวศ FinTech ในกรณีของประเทศไทยกับระดับพัฒนาการของระบบนิเวศต่างประเทศตามเอกสารอ้างอิง พบว่า ภาคส่วนต่างๆ เริ่มเข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนธุรกิจ FinTech นับตั้งแต่ปี 2559 ทั้งหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานกำกับดูแลและภาคเอกชน ซึ่งอาจเปรียบเทียบกับระยะเริ่มต้นของ Acceleration หรือ Connected Ecosystem และยังไม่สามารถก้าวผ่านระยะนี้ได้ เนื่องจากผู้เล่นในระบบนิเวศของไทยยังขาดการวางแผนในการขับเคลื่อนระบบนิเวศที่ชัดเจนอย่างเป็นระบบและขาดความร่วมมือเพื่อที่จะเดินไปสู่เป้าหมายเดียวกัน (ชมรมส่งเสริมธรรมภิบาล และความรับผิดชอบต่อเทคโนโลยีดิจิทัลไทย, 2560)

อย่างไรก็ดี แหล่งระดมเงินทุนเป็นระบบนิเวศของไทยที่มีความพร้อมมากกว่าด้านอื่นๆ และมีจุดเด่นที่ช่วยเสริมสมรรถนะของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี (Tech Startups) ไทยในอนาคตได้ โดยการระดมทุนครอบคลุมทั้งในส่วนที่มาจากเงินทุนจากต่างประเทศ และภาคธุรกิจภายในไทย ซึ่งเงินทุนที่ Tech Startups แต่ละรายได้รับ (เฉพาะข้อมูลที่เปิดเผย) เทียบเท่ากับ Tech Startups ในเมืองเทลอาวีฟ (Tel Aviv) ของอิสราเอล ซึ่งมีระบบนิเวศอยู่ในอันดับ 6 ของ Startup Genome (ชปท., 2560) อย่างไรก็ตาม เงินลงทุนส่วนใหญ่ที่ธุรกิจ FinTech Startups ไทยได้รับ มักกระจุกอยู่ในระยะแรกๆ ของธุรกิจ โดยเฉพาะ Seed และ Pre-Series A ขณะที่ การต่อยอดเงินลงทุนจากระยะที่ 1 และระยะที่ 2 สู่อันดับ 3 หรือระดับ Series A ขึ้นไป ของ Startups ไทย ยังคงทำได้อย่างจำกัด (Marketeer, 2560) เนื่องจากขาดเครื่องมือในการระดมทุนที่หลากหลายเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศพัฒนาแล้ว

## สรุป

เมื่อพิจารณาปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups และ Startups ในภาพรวมตามช่วงวงจรของวัฏจักรธุรกิจจากประสบการณ์ในต่างประเทศ พบว่า สามารถจำแนกปัญหาออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน ซึ่งมักจะพบในช่วงขยายธุรกิจ อันสืบเนื่องมาจากสาเหตุหลัก คือ ความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลในตลาด รวมถึงรูปแบบสินทรัพย์ค้ำประกันที่ยากต่อการพิจารณาความเสี่ยงและประเมินมูลค่า ขณะที่ ปัญหาอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงินทุน เช่น ความสามารถในการเข้าถึงตลาด และประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่มักพบในช่วงเริ่มธุรกิจ ข้อจำกัดด้านการปรับตัวตามสภาพแวดล้อม เมื่อเลือกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนในช่วงที่ธุรกิจเติบโต และความท้าทายจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเมื่อธุรกิจ Startups ขยายใหญ่ขึ้นสู่ช่วงทดสอบความมีเสถียรภาพทางธุรกิจ

นอกจากนี้ ความท้าทายสำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับ FinTech Startups รวมถึง Startups ยังมาจากการพัฒนาระบบนิเวศของธุรกิจ Startups อันประกอบด้วย ภาครัฐ ธุรกิจสถาบัน

การเงินแบบดั้งเดิม บุคลากรผู้พัฒนาและออกแบบด้านนวัตกรรมออกสู่ตลาด กลุ่มลูกค้า ผู้ประกอบการธุรกิจ FinTech Startups และกลุ่มนักลงทุน ซึ่งหากระบบนิเวศมีความเหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ Startups ในแต่ละประเทศแล้ว องค์กรประกอบต่างๆ เหล่านี้ก็จะสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรเทาปัญหา/อุปสรรคตามวัฏจักรธุรกิจได้ในอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ มาตรการและแนวทางของทางการในต่างประเทศ อาทิ สหรัฐฯ อังกฤษ และสิงคโปร์ นับว่ามีส่วนช่วยผลักดันให้ระบบนิเวศของ FinTech มีความสมบูรณ์เป็นลำดับต้นๆ ของโลก โดยมาตรการสนับสนุนทางการเงินของภาครัฐ มักจะอยู่ในรูปแบบเงินทุนให้เปล่า เงินสนับสนุนในรูปแบบ Matching Fund มาตรการลดหย่อนทางภาษีสำหรับ VC และ Angel Investors ในขณะที่สถาบันการเงินจะสนับสนุนในรูปแบบการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน ส่วนมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงิน พบว่า มาตรการสนับสนุนจะมาจากทั้งภาครัฐ ตลาดทุน และสถาบันการเงิน โดยเฉพาะรูปแบบโครงการบ่มเพาะ/เร่งการเติบโตของธุรกิจ และการให้คำปรึกษา เช่น ตลาดทุนจะให้คำปรึกษาและช่วยผลักดัน Startups เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ ยังเป็นที่น่าสังเกตว่า แนวทางของหน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงินในประเทศที่มีความพร้อมด้านระบบนิเวศ จะมีทิศทางที่สอดคล้องกัน ตลอดจนมีความยืดหยุ่น และค่อนข้างเปิดพื้นที่ให้มีการเรียนรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ

สำหรับปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startups ในภาพรวมของประเทศไทย พบว่า มีความสอดคล้องไปกับประสบการณ์ในต่างประเทศ ทั้งในประเด็นด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุน และเมื่อพิจารณาระดับการพัฒนาาระบบนิเวศของไทยแล้ว พบว่า มีเพียงแหล่งเงินทุนเท่านั้นที่พอจะสะท้อนความพร้อมมากกว่าองค์กรประกอบในด้านอื่นๆ ซึ่งยังคงอยู่ในช่วงเริ่มพัฒนา โดยมีข้อสังเกตว่า ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศในไทยยังขาดการวางแผนและกำหนดแนวทางขับเคลื่อนที่ชัดเจน

## บทที่ 4

# วิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ไทย ที่ได้จากการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม

การศึกษาในบทนี้ จะทำการวิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ไทยจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญและแบบสอบถามผู้ประกอบการที่ผู้วิจัยจัดทำขึ้น เพื่อให้ทราบถึงประเด็นปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ไทย ตลอดจนเพื่อวิเคราะห์ระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในการสนับสนุนการเติบโตของ FinTech Startups และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจที่อาจได้รับเพิ่มขึ้นหากทุกภาคส่วนร่วมมือกันพัฒนาระบบนิเวศสำหรับ FinTech ให้มีความสมบูรณ์และเหมาะสมต่อบริบทของประเทศไทย ซึ่งท้ายที่สุดแล้ว จะนำไปเป็นแนวทางสำหรับเป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการพัฒนาระบบนิเวศ FinTech ของไทยในบทถัดไป

## ผลการสำรวจความคิดเห็นผู้ประกอบการ และผู้เชี่ยวชาญ

ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลเชิงปฐมภูมิใน 2 ส่วน ได้แก่ การสำรวจความคิดเห็นผู้ประกอบการ FinTech Startups จำนวน 21 ราย และการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech ซึ่งครอบคลุมผู้เชี่ยวชาญจากภาครัฐ ตลาดทุน และกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความคุ้นเคยกับธุรกิจ FinTech จำนวน 10 ราย เพื่อสอบถามมุมมองและความคิดเห็นต่อประเด็นปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ตลอดจนความพร้อมของมาตรการภาครัฐและภาคเอกชน โดยแบบสอบถามและประเด็นคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ถูกออกแบบจากผลการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 และ 3 ซึ่งสามารถสรุปประเด็นสำคัญและมุมมองต่อปัญหาต่างๆ ได้ดังนี้

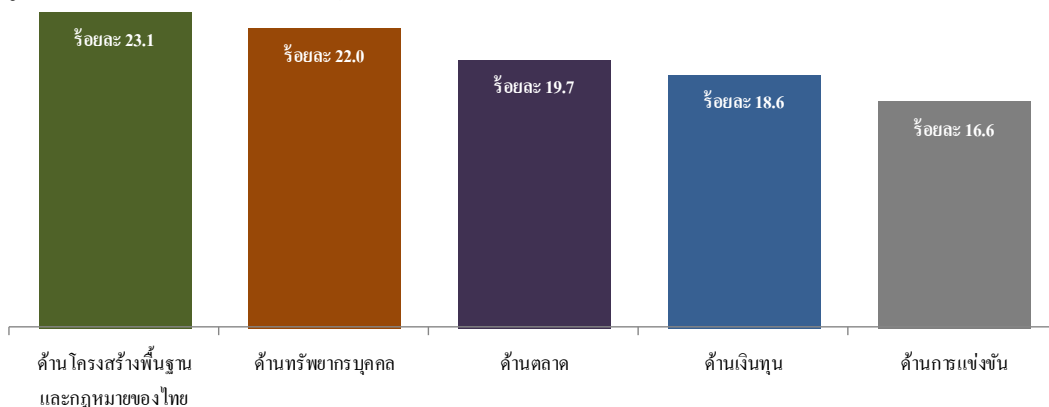
### 1. ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ FinTech Startups ต่ออุปสรรคและ

#### ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ FinTech Startups ในไทย

ผลการศึกษาข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ FinTech Startups พบว่า ผู้ประกอบการมองปัญหาและอุปสรรคที่เผชิญจากการทำธุรกิจออกเป็นสองด้าน ได้แก่ ปัญหาที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน และปัญหาด้านเงินทุน โดยรายละเอียดของปัญหาที่ไม่ใช่ด้านเงินทุนนั้น พบว่า ปัญหาที่เกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานและกฎหมายของไทยเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ตอบให้น้ำหนักความสำคัญกับปัญหาด้านนี้โดยเฉลี่ยกว่าร้อยละ 23.1 รองลงมาคือ ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล (ร้อยละ 22.0) ด้านตลาด (ร้อยละ 19.7) และด้าน

การแข่งขัน (ร้อยละ 16.6) ตามลำดับ ขณะที่ ในส่วนของปัญหาด้านเงินทุนนั้น แม้ผู้ประกอบการจะให้น้ำหนักความสำคัญของปัญหาไม่มากเมื่อเทียบกับปัญหาและอุปสรรคในด้านอื่นๆ (ร้อยละ 18.6) แต่ปัญหาด้านเงินทุน อาจเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในด้านอื่นๆ ตามมาในภายหลัง และมีผลโดยตรงต่อการอยู่รอดของกิจการ โดยสามารถสรุปภาพรวมของปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ FinTech Startups ได้ตามแผนภาพที่ 4-1

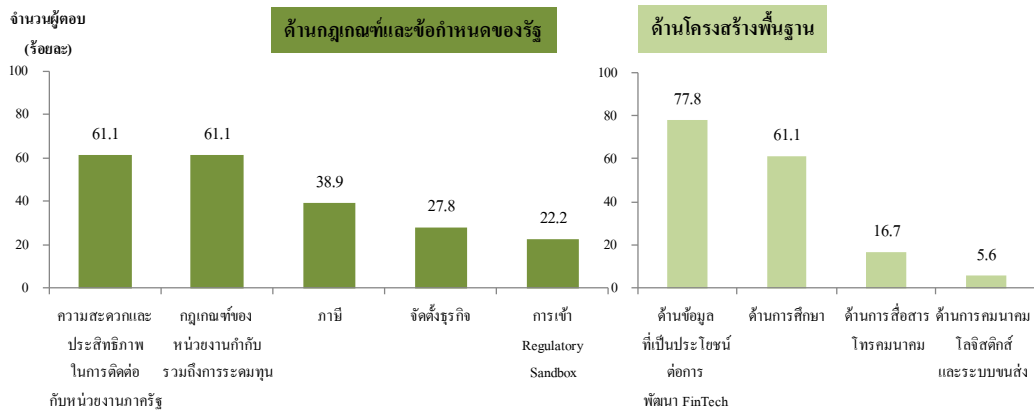
แผนภาพที่ 4-1 สรุปผลแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ FinTech Startups



ทั้งนี้ เมื่อพิจารณารายละเอียดของปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ FinTech Startups ในแต่ละด้าน พบว่า

**1.1 ด้านโครงสร้างพื้นฐานและกฎหมายของไทย** มีจำนวนผู้ตอบที่ระบุถึงประเด็นปัญหาด้านนี้จำนวน 18 ราย (แผนภาพที่ 4-2) ซึ่งอุปสรรคหลักจะมาจากปัญหาความไม่สะดวกและการติดต่อประสานงานกับภาครัฐ และกฎเกณฑ์ด้านการระดมทุน รวมถึงกติกาอื่นๆ ของหน่วยงานกำกับดูแล ในสัดส่วนเท่ากันที่ร้อยละ 61.1 ของผู้ตอบในประเด็นนี้ทั้งหมด รองลงมา คือ ด้านภาษี (ร้อยละ 38.9) ด้านการจัดตั้งธุรกิจ (ร้อยละ 27.8) และการเข้า Regulatory Sandbox (ร้อยละ 22.2) ซึ่งผู้ตอบในประเด็นหลังนี้ มาจากธุรกิจด้านสินเชื่อ หรือด้านเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ๆ ทั้งนี้ เสี่ยงสะท้อนจากผู้ประกอบการ มองว่า เกณฑ์การสมัครเข้าร่วมโครงการทดสอบนวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีมาสนับสนุนการให้บริการทางการเงินในส่วนของหน่วยงานกำกับด้านตลาดทุนและธุรกิจประกันภัยนั้น ยังไม่ยืดหยุ่นต่อผู้ประกอบการ FinTech Startups โดยเฉพาะข้อกำหนดที่จะต้องดำเนินการร่วมกับสถาบันการเงินดั้งเดิม นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจการเงินบางประเภทยังตั้งข้อสังเกตว่า หน่วยงานกำกับบางแห่งมีแนวโน้มที่จะอนุญาตให้ผู้ประกอบการ ที่ผ่านการทดสอบนวัตกรรมทางการเงินในประเภทเดียวกัน เริ่มให้บริการเป็นการทั่วไปในวงกว้างพร้อมกัน ซึ่งในบางกรณีอาจส่งผลทำให้การผสานเทคโนโลยีเข้ากับบริการทางการเงินมีความล่าช้า ไม่เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีในปัจจุบัน

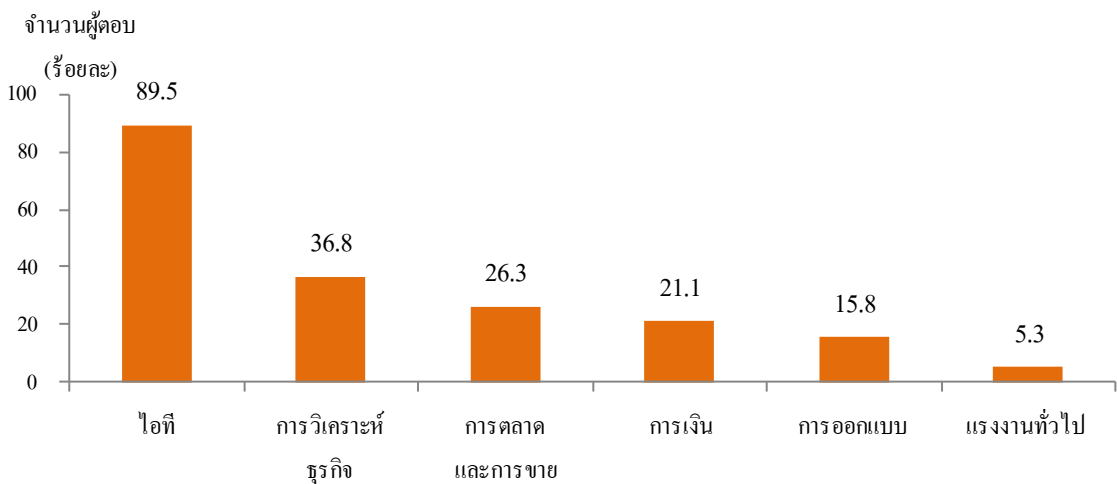
แผนภาพที่ 4-2 ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและกฎหมายของไทย



1.2 ด้านทรัพยากรบุคคล มีผู้ตอบที่ระบุถึงประเด็นปัญหาด้านนี้จำนวน 19 ราย

โดยสาขาที่ผู้ประกอบการ FinTech Startups มองว่า ขาดแคลนและมีปัญหาด้านคุณภาพมากที่สุด คือ ด้านไอที (ร้อยละ 89.5 ของผู้ตอบทั้งหมดในประเด็นนี้) ดังแผนภาพที่ 4-3 เนื่องจากเป็นทักษะที่มีความสำคัญที่สุดต่อการพัฒนาไอเดียและเทคโนโลยี เพื่อสร้างจุดเด่นของบริการทางการเงิน และเร่งการเติบโตของ FinTech Startups ไทย โดยเฉพาะไอทีในสาขา Data Science และ Programmer

แผนภาพที่ 4-3 ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล

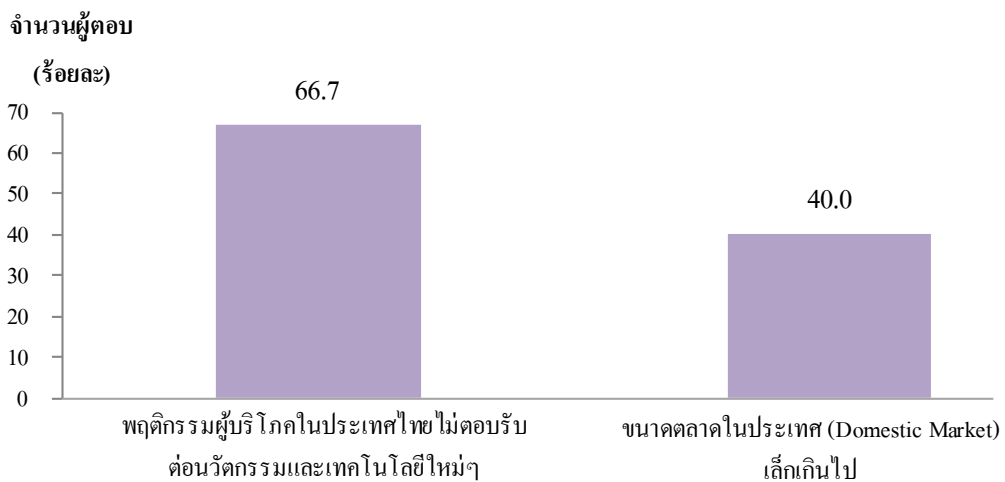


ทั้งนี้ ข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ FinTech Startups ระบุถึงปัญหาการแข่งขันบุคลากรในสาขาไอทีกับองค์กรขนาดใหญ่ หรือสถาบันการเงินดั้งเดิม ซึ่งรวมถึงธนาคารพาณิชย์ และธุรกิจทางการเงินอื่นๆ ซึ่งในระยะหลังมีความตื่นตัวในการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการเงินเช่นกัน โดย FinTech Startups จะมีความเสียเปรียบกว่า โดยเฉพาะในประเด็นการเสนอค่าตอบแทนต่อแรงงานที่มีทักษะความชำนาญเฉพาะด้าน ตลอดจนประเด็นเรื่องความมั่นคงอยู่รอดของธุรกิจ ขณะที่ บุคลากรรุ่นใหม่มักไม่สนใจผลตอบแทนในรูปแบบหุ้น แม้ว่าภาครัฐจะมีการปรับปรุงกฎหมายที่เอื้อต่อการให้หุ้นในลักษณะ Vesting และ ESOP เพื่อให้ Startups

สามารถใช้เพื่อจูงใจและดึงดูดพนักงานให้อยู่กับธุรกิจแล้วก็ตาม ดังนั้น FinTech Startups จึงมักได้บุคลากรที่มีความสามารถในระดับที่รองลงมาร่วมงาน และเผชิญปัญหาในการรักษาพนักงานไว้กับบริษัท ซึ่งปัญหาในด้านนี้จะมีผลต่อความต่อเนื่องในการพัฒนา และการเติบโตของธุรกิจ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีการระบุถึงปัญหาด้านคุณภาพของบุคลากรในสาขาไอทีในสถานศึกษาของไทย ซึ่งยังมีข้อจำกัดในด้านความเข้าใจและความสามารถในการประยุกต์ใช้องค์ความรู้ในเชิงธุรกิจ

**1.3 ด้านตลาด** มีผู้ตอบที่ระบุถึงประเด็นปัญหาด้านนี้จำนวน 15 ราย โดยผู้ประกอบการ FinTech Startups ที่ตอบแบบสอบถาม มองว่า อุปสรรคด้านตลาดที่สำคัญจะมาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในประเทศไทยที่ยังไม่ตอบรับมากนักต่อนวัตกรรมใหม่ๆ (ร้อยละ 66.7 ของผู้ตอบทั้งหมดในประเด็นนี้ ดังแผนภาพที่ 4-4 โดยเฉพาะหากเป็นบริการที่ไม่ใช่สินเชื่อ และลูกค้ารายย่อยส่วนใหญ่ ไม่ยินดีที่จะเสียค่าธรรมเนียม ส่งผลทำให้ FinTech Startups เผชิญข้อจำกัดในการเติบโตตามเป้าหมายที่คาดหวัง ลำดับรองลงมา เป็นปัญหาที่ขนาดตลาดในประเทศเล็กเกินไป (ร้อยละ 40.0) ทำให้ปริมาณการใช้งานและรายได้ที่ได้รับ ยังไม่เพียงพอสำหรับการขยายขนาดธุรกิจไปสู่ระยะถัดไป

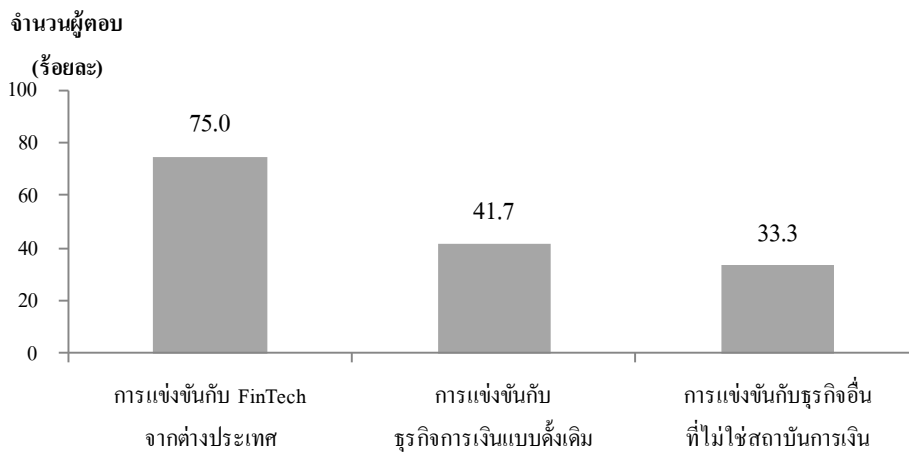
แผนภาพที่ 4-4 ปัญหาด้านตลาด



**1.4 ด้านการแข่งขัน** เป็นประเด็นปัญหาที่ผู้ประกอบการ FinTech Startups ที่ตอบแบบสอบถามมีความกังวลค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับปัญหาในด้านอื่นๆ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังอยู่ในระยะเริ่มก่อตั้งธุรกิจ และมองว่าธุรกิจของตนมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ ขณะที่เมื่อสอบถามถึงเป้าหมายการเติบโตในระยะข้างหน้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการในกลุ่มที่สำรวจจะมีความกังวลกับการแข่งขันกับ FinTech Startups จากต่างประเทศเป็นอันดับแรก (ร้อยละ 75.0 ของผู้ตอบแบบสอบถามในประเด็นนี้จำนวน 12 ราย) ตามแผนภาพที่ 4-5 เนื่องจากคู่แข่งจากต่างประเทศมีความพร้อมด้านเงินทุน ระบบการจัดการ เทคโนโลยี และประสบการณ์มากกว่า ขณะที่ ความกังวล

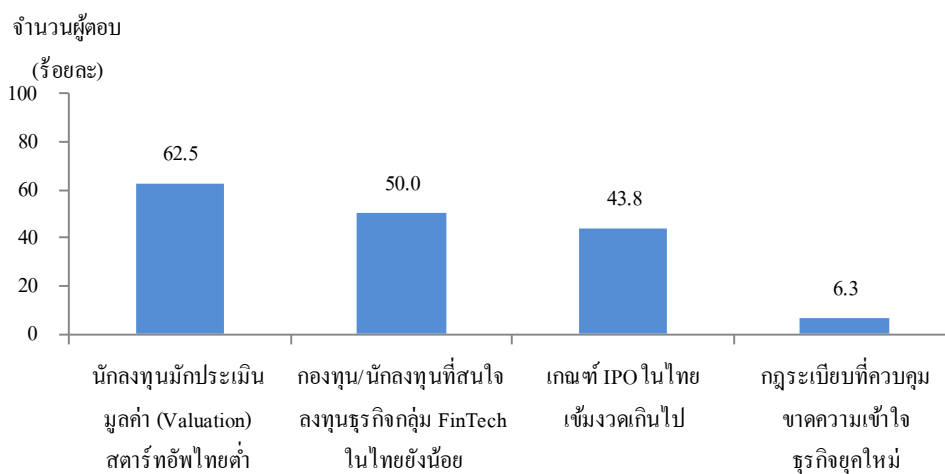
กับการแข่งขันกับธุรกิจการเงินแบบดั้งเดิมมีลำดับรองลงมา (ร้อยละ 41.7) ซึ่งอาจมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากความร่วมมือระหว่างผู้เล่นดั้งเดิมกับ FinTech Startups ยังมีไม่มากนัก โดยมีเพียงแค่ผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านการออมและการลงทุนที่เป็นพันธมิตรกับธุรกิจหลักทรัพย์ ขณะที่ ในฝั่งการชำระเงินและสินเชื่อ จะเผชิญการแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ และธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน อาทิ ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) และธุรกิจผู้ให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Money) ที่เป็นบริษัทในกลุ่มผู้ให้บริการเครือข่ายโทรคมนาคม ซึ่งทำให้ความกังวลต่อการแข่งขันกับธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ตามมาเป็นลำดับที่สาม (ร้อยละ 33.3)

แผนภาพที่ 4-5 ปัญหาด้านการแข่งขัน



**1.5 ด้านเงินทุน** แม้ผู้ประกอบการ FinTech Startups ที่ตอบแบบสอบถาม จะให้นำหนักกับปัญหาด้านเงินทุน โดยเฉพาะเป็นลำดับที่สี่ แต่ผู้ประกอบการก็ยอมรับว่า ตัวแปรด้านเงินทุนมีผลโดยตรงต่อการเติบโตของกิจการ

แผนภาพที่ 4-6 ปัญหาด้านเงินทุน



ทั้งนี้ จากแผนภาพที่ 4-6 ปัญหาหลักด้านเงินทุนที่กิจการพบก็คือ นักลงทุนไทยและต่างชาติยังขาดความเชื่อมั่นในธุรกิจ จึงทำให้มีการประเมินมูลค่าธุรกิจ (Valuation) ก่อนข้างต่ำ (ร้อยละ 62.5 ของผู้ตอบประเด็นนี้จำนวน 16 ราย) รวมถึงกองทุนหรือนักลงทุนยังมีความสนใจลงทุนในธุรกิจกลุ่ม FinTech Startups ในไทยน้อย (ร้อยละ 50) โดยข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก FinTech Startups เพิ่มเติม ระบุว่า นักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนสถาบันเห็นว่า ธุรกิจที่มี FinTech Startups ไทยดำเนินการอยู่หนาแน่นอย่างเช่น บริการการชำระเงิน รวมถึงการออมและการลงทุนนั้น มีการแข่งขันสูง ทำให้โอกาสการเติบโตจำกัด ขณะที่ในระยะหลัง จะให้ความสนใจในกิจการที่เน้นเทคโนโลยีใหม่ อาทิ Blockchain และ Artificial Intelligence มากกว่า ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะช่วยส่งเสริมอนาคตธุรกิจของกลุ่มผู้ลงทุนประเภท Corporate VC ที่ประกอบธุรกิจด้านการเงินด้วย นอกจากนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามยังมองว่า เณฑ์ IPO ของไทยยังมีความเข้มงวดเกินไปด้วย (ร้อยละ 43.8) อาทิ ทุนจดทะเบียนขั้นต่ำของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ที่ 50 ล้านบาทนั้น ยังสูงเกินไปในมุมมองของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-1 แหล่งเงินทุนของ FinTech Startups ไทย จำแนกตามระยะธุรกิจและรอบการระดมทุน

แหล่งเงินทุน: โอกาสที่จะได้รับขนาดเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้น เพื่อสนับสนุนการเติบโต

รอบการระดมทุน	แหล่งเงินทุน	ทุนส่วนตัว	ยืมเพื่อน/ญาติ	Angel Investors	VC	Corporate VC - ไม่ใช่สถาบันการเงิน	Corporate VC - สถาบันการเงิน	ICO
		✓	✓					
ระยะ Seed	ก่อนการระดมทุน	✓	✓					
	รอบ 1			✓	✓		✓	
	รอบ 2			✓		✓	✓	
ระยะ Pre-Series A	ก่อนการระดมทุน	✓	✓	✓				
	รอบ 1			✓	✓			✓*
	รอบ 2			✓	✓	✓		
ระยะ Series A	ก่อนการระดมทุน	✓						
	รอบ 1				✓		✓	
	รอบ 2				✓			
	รอบ 3						✓	
	รอบ 4						✓	

หมายเหตุ : \* เป็นการระดมทุนด้วยวิธี ICO ในประเทศสิงคโปร์ แต่ไม่ใช่ในประเทศไทย

นอกจากนี้ เมื่อเทียบกับความหลากหลายของแหล่งที่มาของการระดมทุนที่เหมาะสมกับ Startups ในบทที่ 3 แล้ว กลุ่มตัวอย่างของ FinTech Startups ไทย ยังคงพึ่งพิงเงินทุนตนเอง (Equity) เป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดในโครงสร้างแหล่งเงินทุนโดยรวม โดย FinTech Startups ที่อยู่ในระยะ Seed และ Pre-Series A มีสัดส่วนของการใช้ทุนส่วนตัวถึงกว่าร้อยละ 75 ของเงินทุน



ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม เมื่อธุรกิจเริ่มก้าวเข้าสู่ช่วงขยายกิจการ และเริ่มระดมทุนในรอบ (Funding Round) ต่อๆ ไป จะพบว่า โครงสร้างการระดมทุนของ FinTech Startups จะเริ่มมีความหลากหลายมากขึ้น อาทิ มีการพึ่งพิงเงินทุนจาก Angel Investors, Venture Capital (VC) และ Corporate Venture Capital (CVC) ที่เป็นผู้ร่วมลงทุนจากที่เป็นกิจการขนาดใหญ่ทั้งที่อยู่ในประเภทธุรกิจสถาบันการเงินและไม่ใช่ธุรกิจสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บทบาทของช่องทางระดมทุนใหม่ๆ ในไทย ยังมีค่อนข้างจำกัด (ตารางที่ 4-1) โดยเฉพาะ Crowdfunding ตลอดจนการระดมทุนในรูปแบบ Initial Coin Offering (ICO) ภายในประเทศ ที่ทางการไทยยังอยู่ระหว่างการทยอยออกเกณฑ์เพื่อกำหนดเงื่อนไขของบริษัทที่ต้องการระดมทุนผ่านช่องทางนี้

## 2. ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech

ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech พบว่า มีมุมมองต่อปัญหาและอุปสรรคการเติบโตของ FinTech Startups ที่สอดคล้องกับภาพที่สะท้อนมาจากความคิดเห็นในฝั่งของผู้ประกอบการ ทั้งในด้านปัญหาที่ไม่ใช่ด้านเงินทุนจากความไม่พร้อมของโครงสร้างกฎหมายและกฎระเบียบ ปัญหาการขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Talents) ตลอดจนปัญหาด้านตลาดหรือผู้บริโภค ขณะที่ปัญหาด้านเงินทุนนั้น ผู้เชี่ยวชาญ มองว่า เป็นผลจากความไม่พร้อมในหลายๆ ด้าน ทั้งภาครัฐ นักลงทุน สถาบันการเงิน ตลอดจนผู้ประกอบการ ซึ่งทำให้การแก้ไขปัญหาด้านเงินทุนต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายภาคส่วนในระบบนิเวศ

อย่างไรก็ตาม ผู้เชี่ยวชาญมีมุมมองเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคเพิ่มเติมในอีก 2 ประเด็น ได้แก่ ปัญหาด้านทัศนคติและความเข้าใจของภาครัฐ และปัญหาด้านทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ FinTech Startups โดยผู้เชี่ยวชาญ มองว่า ปัญหาทั้ง 2 ด้านนี้มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งแต่ละปัญหามีรายละเอียดที่น่าสนใจดังนี้

### 2.1 ปัญหาด้านทัศนคติและความเข้าใจของภาครัฐ

ผลการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech เห็นพ้องกันว่า ปัญหานี้มีความสำคัญมากที่สุด เนื่องจากการให้ความสนใจและการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups ของหลายหน่วยงานเป็นไปตามกระแสและทิศทางเชิงนโยบายของรัฐบาล แต่ยังคงขาดความตระหนักและความเข้าใจอย่างแท้จริงต่อความสำคัญของ FinTech Startups รวมถึงการวางบทบาทที่เหมาะสมของแต่ละหน่วยงาน นอกจากนี้ บางหน่วยงานอาจมีความกังวลต่ออำนาจในการกำกับดูแล รวมถึงสถานะและอำนาจการต่อรองในอนาคตของหน่วยงานตน รวมถึงความกังวลต่อประเด็นเชิงเสถียรภาพของระบบ/ภาคการเงิน ซึ่งส่งผลทำให้ขาดแรงจูงใจหรือมีความระมัดระวังอย่างมากในการผลักดันนโยบายสนับสนุน FinTech และ FinTech Startups ให้ออกมาเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนและเท่าทันต่อสถานการณ์

**2.2 ปัญหาทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)** โดยผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ พบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยมีปัญหาขาดแคลนองค์ความรู้ที่จำเป็น โดยผู้ประกอบการที่มีความรู้ด้านการเงินมักไม่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ส่วนผู้ประกอบการที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีจะไม่เข้าใจด้านการเงิน นอกจากนี้ การทำธุรกิจ Startups ยังต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจ (Co-Founders) ร่วมด้วย ซึ่งผู้ประกอบการ FinTech Startups ในระยะหลัง มักมีอายุน้อย จึงทำให้ขาดประสบการณ์ทางธุรกิจ ซึ่งการที่ผู้ประกอบการไทยขาดหลายองค์ประกอบที่สำคัญดังกล่าวข้างต้น ทำให้การผลักดันธุรกิจให้ประสบความสำเร็จเป็นไปได้ยากยิ่งขึ้น

**2.3 ปัญหาด้านโครงสร้างของกฎระเบียบและกฎหมายของไทย** ทั้งนี้ เนื่องจากโครงสร้างของอำนาจการตัดสินใจและการจัดสรรงบประมาณของรัฐ มักจัดทำในระดับหน่วยงานมากกว่าการประเมินภาพในองค์รวมจากส่วนกลาง ดังนั้น มาตรการส่วนใหญ่ที่แต่ละหน่วยงานออกแบบมาเพื่อสนับสนุน Startups และ FinTech Startups จึงขาดการรวมศูนย์ของการตัดสินใจ และมีการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกัน การปรับกฎเกณฑ์ในการกำกับดูแล หรือการออกแบบนโยบายเพื่อสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ส่วนใหญ่เป็นการนำเสนอจากมติขององค์กรและหน่วยงาน และขาดความร่วมมือในการประสานงานข้ามหน่วยงานเพื่อตอบวัตถุประสงค์เดียวกัน จึงทำให้มาตรการที่ออกมาในหลายกรณี ไม่ได้รับการยอมรับและเดินหน้าผลักดัน เพราะติดประเด็นในทางปฏิบัติจากหน่วยงานอื่นๆ อีกทั้งยังส่งผลให้เกิดความทับซ้อนของมาตรการ อาทิ มีการจัดโครงการสนับสนุนธุรกิจ Startups ที่มีลักษณะและวัตถุประสงค์ที่คล้ายคลึงกันจากหลายหน่วยงาน

นอกจากนั้น การมีกฎหมายและกฎเกณฑ์ข้อบังคับจำนวนมาก ทำให้การพิจารณาอนุญาตให้ธุรกิจประเภทใหม่ๆ สามารถประกอบกิจการได้นั้น มีความคาบเกี่ยวกันระหว่างหลายหน่วยงาน หรือมีความล่าช้าในการติดต่อประสานงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากต้องมีการปรับแก้ หรือออกกฎหมายใหม่ เนื่องจากผู้ออกกฎหมายต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจในธุรกิจและเทคโนโลยีใหม่ๆ ก่อนที่จะวางเกณฑ์หรือประกาศเพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจนั้นๆ

**2.4 ปัญหาการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล หรือแรงงานศักยภาพ (Talent)** ถือเป็นปัญหาที่มีความสำคัญลำดับต้นๆ ของธุรกิจ FinTech Startups รวมถึง Startups ในสาขาอื่นๆ ของไทย เนื่องจากบุคลากรจบใหม่มีคุณภาพและความสามารถไม่ตรงกับความต้องการของตลาด อีกทั้งจำนวนบุคลากรในสาขาและทักษะที่ต้องการยังไม่พอเพียงต่อความต้องการ ทำให้เกิดการแย่งชิง Talent กับองค์กรขนาดใหญ่ นอกจากนี้ การที่ไทยยังไม่สามารถดึงดูด Talent ชาวต่างชาติได้ ยิ่งทำให้ Startups และ FinTech Startups ไม่สามารถเติมบุคลากรในตำแหน่งงานที่ขาดแคลนแรงงานได้

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยเชิงมหภาคอื่นๆ ซึ่งตอกย้ำว่าปัญหาแรงงานเป็นปัญหาใหญ่ของ FinTech Startups อาทิ พฤติกรรมของบุคลากรรุ่นใหม่ที่มีความสำคัญกับผลตอบแทนระยะสั้นมากกว่าการเรียนรู้สะสมประสบการณ์เพื่อความก้าวหน้าในระยะยาว รวมถึงปัญหาขีดความสามารถของบุคลากรในหน่วยงานด้านการศึกษาในการทำความเข้าใจและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ

**2.5 ปัญหาตลาดหรือผู้บริโภค** ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ พบว่า สาเหตุหนึ่งซึ่งกระตุ้นการเติบโตของ FinTech Startups คือปัจจัยด้านตลาดหรือผู้บริโภคในประเทศ เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ ยังไม่เปิดรับ และยอมจ่ายค่าบริการสำหรับบริการด้านการเงินใหม่ๆ ซึ่งทำให้ตลาดลูกค้าในประเทศมีขนาดจำกัด ซึ่งมุมมองในประเด็นนี้มีความสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่สะท้อนจากฝั่งผู้ประกอบการ

**2.6 ปัญหาของนักลงทุน** โดยผู้เชี่ยวชาญมองว่า ปัญหาขาดแคลนเงินทุนและแหล่งระดมทุนของ FinTech Startups เป็นผลจากความไม่พร้อมของหลายฝ่าย ทั้งความไม่พร้อมของมาตรการภาครัฐในการสนับสนุนเงินทุนแก่ธุรกิจ ข้อจำกัดของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมในการเข้าลงทุนในธุรกิจที่ประเมินเป็นมูลค่าทางธุรกิจได้ยาก ตลอดจนมุมมองของนักลงทุนกลุ่มต่างๆ ต่อการลงทุนใน FinTech Startups ไทย โดยนักลงทุนกลุ่ม Angel Investors มีจำนวนน้อย และชอบลงทุนในลักษณะ Passive ไม่ชอบเปิดเผยตัวตน จึงทำให้ไม่เกิดเป็นกระแสความสนใจ ขณะที่ นักลงทุนกลุ่ม Corporate VC ไทย มักลงเงินต่อ Startups แต่ละรายในมูลค่าที่ไม่สูงมากนัก หรือนิยมลงทุนในกองทุนต่างชาติที่ลงทุนใน FinTech Startups (Fund of Funds) เนื่องจากขาดความรู้และความมั่นใจในการประเมินผลตอบแทนในการลงทุน จึงทำให้เม็ดเงินลงทุนไหลไปสู่ FinTech Startups ต่างชาติมากกว่า FinTech Startups สัญชาติไทย นอกจากนี้ ยังมีความสนใจเฉพาะบางสาขาธุรกิจ และมุ่งเน้นการสร้างภาพลักษณ์ต่อสาธารณะเป็นหลัก ส่วนนักลงทุนกลุ่ม VC ต่างชาตินั้น มีมุมมองว่าโครงสร้างการถือหุ้นของกิจการไทยมีความยืดหยุ่นน้อยกว่าประเทศอื่นๆ ซึ่งนับเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการตัดสินใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจ FinTech Startups ไทย

ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจผู้ประกอบการ FinTech Startups และการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในแวดวง FinTech และ Startups ดังกล่าวข้างต้น ตลอดจนผลจากการศึกษาและทบทวนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ FinTech นำมาสู่การอภิปรายผลการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ FinTech Startups ไทย ทั้งด้านเงินทุนและไม่ใช่ด้านเงินทุน ดังสามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 4-7 ในส่วนถัดไป

## การอภิปรายผลการวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุน (Funding) ของ FinTech Startups ในประเทศไทย

เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับความเชื่อมโยงที่ซับซ้อนระหว่างปัญหาด้านเงินทุนของ FinTech Startups กับความไม่พร้อมของภาคส่วนต่างๆ ผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุนของ FinTech Startups ไทย แยกออกจากปัญหาในด้านอื่นๆ ของระบบนิเวศ โดยในส่วนของ การวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุน จะครอบคลุม 2 ด้านสำคัญ ได้แก่ ปัญหาด้านอุปทานของเงินทุน ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน และปัญหาของกิจการและความสามารถของผู้ประกอบการ ซึ่งจะมีนัย ต่อเนื่องต่อความต้องการเงินทุนของธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. ปัญหาอุปทานของเงินทุน

เมื่อทำการเปรียบเทียบปัญหาในด้านอุปทานของเงินทุนที่สรุปได้จากผลการ สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ และแบบสำรวจผู้ประกอบการ FinTech Startups กับสถานการณ์ใน ต่างประเทศ ผู้วิจัย พบว่า แม้ประเด็นปัญหาด้านอุปทานเงินทุนของไทยจะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กับปัญหาด้านอุปทานเงินทุนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตว่า ปัญหาด้านนี้ในกรณีของไทย มีประเด็นเฉพาะที่มีความแตกต่างกับต่างประเทศอยู่บางประการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### 1.1 ภาครัฐ

ปัญหาอุปทานด้านเงินทุนในไทย ส่วนหนึ่งเกิดจากมาตรการการสนับสนุน ของภาครัฐที่ขาดประสิทธิภาพและมีความซ้ำซ้อน แตกต่างจากประสบการณ์ในต่างประเทศซึ่ง อุปทานเงินทุนจากรัฐสามารถสนับสนุน FinTech Startups ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ปัญหา ของอุปทานเงินทุนส่วนใหญ่ จึงมักจะมาจากในฝั่งของภาคการเงินเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้วิจัย พบว่า สาเหตุ ที่ทำให้อุปทานเงินทุนของภาครัฐในไทย ยังไม่มีประสิทธิภาพในการสนับสนุน FinTech Startups ได้เท่าที่ควรนั้น มาจากปัญหา 2 ประการ ได้แก่

**1.1.1 มาตรการให้ความช่วยเหลือที่มีลักษณะซ้ำซ้อน** มีการให้การสนับสนุน ด้านเงินทุนหลากหลายรูปแบบ โดยเฉพาะการสนับสนุนในรูปแบบเงินให้เปล่า (Grant) แต่จากการ รวบรวมมาตรการภาครัฐตามที่ระบุในบทที่ 2 ปรากฏโครงการที่มีลักษณะและวัตถุประสงค์ที่ คล้ายคลึงกันจากหลายหน่วยงาน และไม่ได้มีการกำหนดเป้าหมายประเภทธุรกิจ Startups และ/หรือ FinTech Startups ที่ต้องการส่งเสริมในระดับนโยบายอย่างชัดเจนและสอดคล้องกัน จึงทำให้การ พัฒนา FinTech Startups ขาดทิศทาง ขาดการกระจายตัวของธุรกิจไปยังส่วนที่สร้างมูลค่าเพิ่มทาง เศรษฐกิจและเพิ่มการเข้าถึงบริการด้านการเงินได้มากขึ้น ขณะที่ ระดับวงเงินสนับสนุนต่อราย ยังมี วงเงินน้อยเกินไป อาทิ ในระยะ Pre-Seed ถึง Seed จะอยู่ในหลักแสนบาท จึงทำให้เกิดพฤติกรรม

การรับสมัครเข้าโครงการต่างๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชน เพื่อระดมเงินทุนให้ได้เพียงพอกับความต้องการ ซึ่งสุดท้ายแล้ว มีผลทำให้การจัดสรรทรัพยากร ไม่มีประสิทธิภาพ

แผนภาพที่ 4-7 สรุปผลการอภิปรายการวิเคราะห์ปัญหาด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startups ในประเทศไทย



**1.1.2 ข้อจำกัดของประสิทธิภาพการดำเนินงานในทางปฏิบัติ** โดยกระบวนการของระบบราชการและกลไกการตรวจสอบการใช้งบประมาณของภาครัฐ ทำให้ต้องกำหนดตัวชี้วัดความก้าวหน้าของโครงการหรือมีการเบิกใช้งบประมาณ ตามความก้าวหน้าในการทำธุรกิจของ Startups หรือ FinTech Startups ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเอกสารและการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ตลอดจนเผชิญกระบวนการเบิกใช้งบประมาณที่ล่าช้า

## 1.2 ตลาดการเงิน

สำหรับปัญหาอุปทานด้านเงินทุนจากตลาดการเงินของไทยนั้น แม้ส่วนหนึ่งจะคล้ายคลึงประสบการณ์ในต่างประเทศ ทั้งบทบาทของนักลงทุนบางประเภทที่อยู่ในระดับจำกัด การขาดเครื่องมือการระดมทุนที่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม ไรก็ดี จากการเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญกับงานวิจัยในต่างประเทศแล้ว ผู้วิจัย พบว่า ปัญหาอุปทานเงินทุนจากตลาดการเงินของไทยมีแนวโน้มที่จะรุนแรงกว่าต่างประเทศ ดังนี้

**1.2.1 บทบาทและจำนวนผู้ลงทุนในตลาดทุนมีจำกัด** ตลาดทุนนับเป็นแหล่งระดมทุนที่สำคัญของ Startups และ FinTech Startups เนื่องจากมีความเหมาะสมกับธรรมชาติและลักษณะของธุรกิจซึ่งโอกาสของการทำกำไรในอนาคตยังไม่ชัดเจน และไม่มีหลักประกันดังเช่นในกรณีของธุรกิจเอสเอ็มอีในภาคการผลิต อย่างไรก็ตาม บทบาทของตลาดทุนในปัจจุบันยังคงค่อนข้างน้อย เนื่องจากกลุ่มผู้ลงทุนยังจำกัดอยู่ในกลุ่มนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยเฉพาะกลุ่มที่มีสินทรัพย์สูง (High Net Worth) หรือมีความรู้ในการลงทุน (Accredited Investors) ที่อาจจัดอยู่ในประเภท Angel Investors เท่านั้น โดยไม่ปรากฏบทบาทของนักลงทุนรายย่อยอื่นๆ เพราะทางการยังไม่อนุญาตให้ลงทุนโดยตรงใน Startups และ FinTech Startups เป็นการทั่วไป

ขณะเดียวกัน นักลงทุนสถาบันประเภท Venture Capital และ Angel Investors ยังมีจำนวนน้อยเกินไป ซึ่งส่วนหนึ่งสะท้อนปัญหาความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ Startups ในกรณีของ Angel Investors ขณะที่อีกส่วนหนึ่ง เป็นเพราะอุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ทางการ ได้แก่ มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investors ไม่เพียงพอที่จะสามารถจูงใจนักลงทุนได้ ขณะที่กฎหมายยังไม่เอื้อต่อเครื่องมือการลงทุนใหม่ๆ

**1.2.2 ปัญหาเครื่องมือการระดมทุนในตลาดทุนที่จำกัด** นอกเหนือจากการขาดแคลนช่องทางใหม่ๆ ในการระดมทุน อย่างเช่น Equity Crowdfunding Platforms ของภาคเอกชน และ Initial Coin Offering (ICO) ที่ยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของทางการแล้ว ภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ในปัจจุบัน ยังมีข้อจำกัดหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อการระดมทุนของ Startups และ FinTech Startups ได้แก่

1.2.2.1 การที่ไม่สามารถออกเงินกู้แปลงสภาพ ซึ่งเป็นเครื่องมือการระดมทุนในการแปลงหนี้เป็นทุนที่เป็นที่นิยมของธุรกิจ Startups ในการระดมทุนรอบเล็กหรือในเวลาจำกัด

1.2.2.2 ข้อจำกัดการแก้ไขเปลี่ยนแปลงบุริมสิทธิในหุ้น เนื่องจากไม่สามารถแปลงหุ้นบุริมสิทธิเป็นหุ้นสามัญ ซึ่งมีผลกระทบในการคุ้มครองนักลงทุนที่ดีกว่าการลงทุนในหุ้นแบบอื่นๆ

1.2.2.3 ข้อจำกัดด้านการจัดสรรหุ้นพนักงานบริษัท (ESOP) ซึ่งบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนในประเทศไทยไม่สามารถชี้ชวนให้ประชาชนทั่วไปทำการซื้อหุ้นของบริษัทหรือเสนอขายหุ้นให้พนักงานโดยไม่เสนอให้ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนได้ ดังนั้น ธุรกิจ Startups จึงไม่สามารถจัดตั้งระบบการจัดสรรหุ้นพนักงานบริษัท รวมถึงเงื่อนไขการทยอยให้หุ้น (Vesting) ได้โดยสะดวก อันส่งผลกระทบต่อธุรกิจ Startups โดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้นที่ยังมีเงินทุนไม่มากพอและต้องการให้ ESOP แก่พนักงานเพื่อชดเชยกับค่าตอบแทนที่ไม่สามารถแข่งขันได้กับธุรกิจขนาดใหญ่อื่นๆ

อย่างไรก็ดี ภาครัฐอยู่ระหว่างการแก้ไขประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เพื่อลดข้อจำกัดในด้านเครื่องมือการระดมทุนข้างต้น และเพื่อเอื้ออำนวยแก่นักลงทุนสถาบันของไทยและต่างชาติมากขึ้น อันจะช่วยเพิ่มทางเลือกในการระดมทุนที่หลากหลาย สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้นให้แก่ภาคธุรกิจ

**1.2.3 ปัญหานักลงทุนกลุ่มสถาบันการเงิน** ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้เล่นในตลาดทุนเช่นกัน โดยจัดอยู่ในรูปแบบของ Corporate Venture Capital (CVC) ที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนใน FinTech Startups เป็นหลัก ทั้งนี้ ปัญหาที่พบคือ ข้อจำกัดในการรับความเสี่ยงจากการลงทุน และข้อจำกัดเกี่ยวกับความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ของบุคลากร จึงทำให้มีการใช้นโยบายการลงทุนที่ค่อนข้างระมัดระวัง อาทิ การลงทุนใน FinTech Startups ที่มีศักยภาพ ซึ่งมีจำนวนเพียงไม่กี่ราย หรือกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนโดยให้วงเงินต่อรายไม่สูงนัก รวมถึงให้น้ำหนักกับ FinTech Startups เฉพาะในบางสาขาที่ส่งเสริมกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นหลัก จึงทำให้การลงทุนไม่กระจายไปยัง FinTech Startups ที่อยู่ในกลุ่มบริการด้านการเงินอื่นๆ อย่างทั่วถึงและทัดเทียม

## 2. ปัญหาจากกิจการ และความสามารถของผู้ประกอบการ

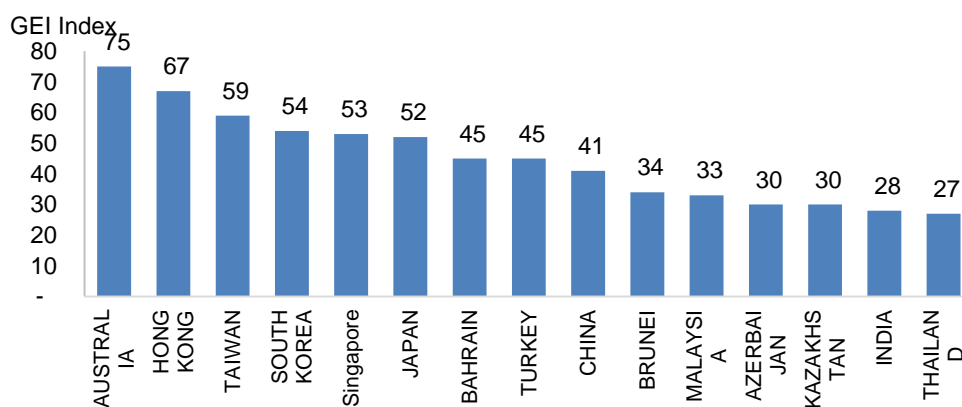
สำหรับปัญหาจากกิจการและความสามารถของผู้ประกอบการ ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้ระดมทุน (มีอุปสงค์ต่อเงินทุน) เป็นอีกหนึ่งตัวแปรที่สำคัญต่อความสำเร็จในการระดมทุนของ FinTech Startups เนื่องจากความอยู่รอดและผลการดำเนินงานของ Startups ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารสูงสุดของกิจการ ถึงกว่าร้อยละ 90 (กระทิง พูนผล, สัมภาษณ์, 2561) ขณะที่ การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech Startups เห็นพ้องกันว่า

ผู้ประกอบการ Startups ไทยยังขาดทักษะหลายด้านที่จำเป็นต่อความอยู่รอดทางธุรกิจ ได้แก่ ทักษะ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทักษะการออกแบบกระบวนการ และบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ทักษะ การวางแผนกลยุทธ์และยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ รวมถึงทักษะด้านภาษา นอกจากนี้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มักมีอายุน้อย จึงทำให้ขาดประสบการณ์ในการเป็นผู้ประกอบการด้วย

ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์เชิงลึกดังกล่าว มีความสอดคล้องกับดัชนีชี้วัด ทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ (Global Entrepreneurship Index) ที่จัดทำโดย The Global Entrepreneurship and Development Institute (2018) ซึ่งพบว่า ดัชนีดังกล่าวของไทยอยู่ใน อันดับที่ 15 (แผนภาพที่ 4-8) จาก 28 ประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และอยู่ที่อันดับ 73 ของโลก จากจำนวน 137 ประเทศ ซึ่งการที่ดัชนีดังกล่าวของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศอื่นๆ บ่งชี้ว่า ผู้ประกอบการไทยยังขาดทักษะในหลายด้าน โดยเฉพาะการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ (Internationalization) ซึ่งเป็นค่าดัชนีย่อยที่ต่ำสุดเมื่อเทียบกับค่าดัชนีอื่นๆ (แผนภาพที่ 4-9)

โดยผลการศึกษาปัญหาด้านเงินทุนของ FinTech Startups ในการศึกษาที่ สอดคล้องกับการศึกษาของสถาบันวิทยาการตลาดทุน (2559) ซึ่งพบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยเผชิญข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน อย่างไรก็ดี ผู้วิจัย พบเพิ่มเติมว่า ปัญหาในการ เข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าว เป็นผลจากทั้งด้านอุปทานของเงินทุน ทั้งเครื่องมือการระดมทุนที่จำกัด การขาดแคลนกลุ่มนักลงทุนประเภท Venture Capital และ Angel Investors รวมถึงความล่าช้าและ ขาดประสิทธิภาพในการสนับสนุนเงินทุนของภาครัฐ ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยเอง ก็ขาดความพร้อมและความสามารถในการเร่งการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งมีนัยต่อเนื่อง มาถึงความต้องการระดมทุนของตัว Startups เองด้วยเช่นกัน

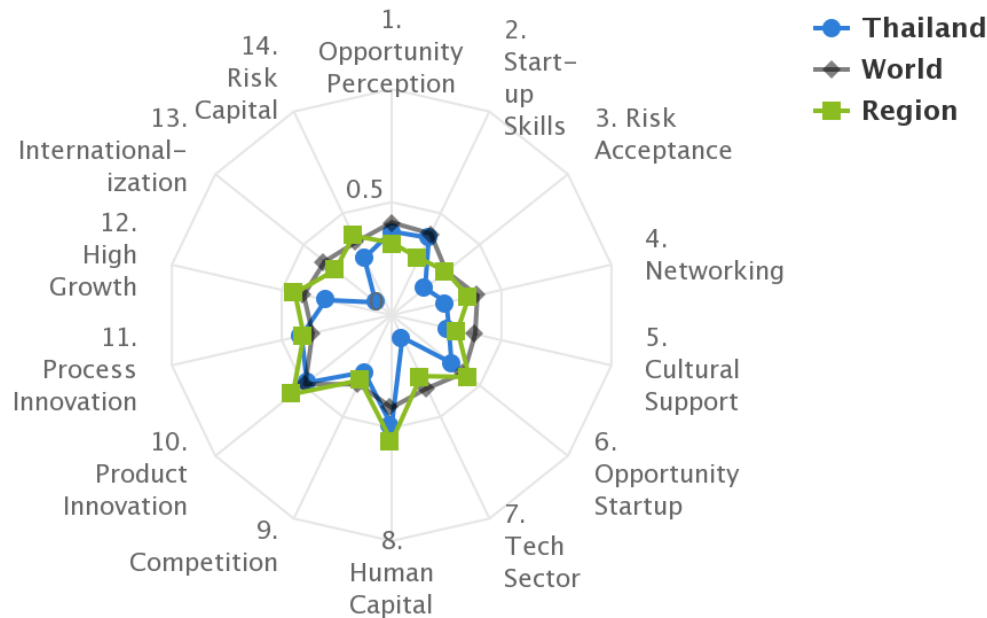
แผนภาพที่ 4-8 ดัชนี Global Entrepreneurship Index ปี 2018 ในกลุ่มประเทศภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก 15 อันดับแรก



ที่มา : Global Entrepreneurship Network, 2018.



แผนภาพที่ 4-9 คัดนี้ Global Entrepreneurship Index ของไทยในมิติต่างๆ เทียบกับค่าเฉลี่ยของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและโลก



ที่มา : Global Entrepreneurship Network, 2018.

## การอภิปรายผลการวิเคราะห์ปัญหาด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ของ FinTech Startups ในประเทศไทย

สำหรับปัญหาด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของ FinTech Startups นั้น พบว่า ผลการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ บ่งชี้ไปในทิศทางเดียวกันกับประสบการณ์ในต่างประเทศเช่นกัน โดยปัญหาการขาดแคลนแรงงานศักยภาพสูงที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ ปัญหาขนาดตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการ ล้วนเป็นปัญหาที่ปรากฏขึ้นกับอุตสาหกรรม Startups ในหลายประเทศ อย่างไรก็ตาม ภายใต้อาณัติของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ จะมุ่งเน้นวิเคราะห์ปัญหาในมิติที่ประเทศไทยมีความซับซ้อนมากกว่าในหลายมิติ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อความก้าวหน้าของกิจการ และในบางประเด็นยังเชื่อมโยงกับความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนของกิจการด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ ปัญหาในแต่ละด้านมีประเด็นรายละเอียด ดังนี้

### 1. ปัญหาการขาดแคลนแรงงานศักยภาพสูง (Talent)

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานศักยภาพสูงนี้ ทำให้ Startups และ FinTech Startups ประสบปัญหาในการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อเนื้อหานี้ในท้ายที่สุดแล้ว ความอยู่รอดทางธุรกิจ จึงต้องขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ หรือผู้ก่อตั้งธุรกิจเกือบทั้งหมด

ทั้งนี้ หากเทียบกับประเทศอื่นๆ แล้ว ปัญหาด้านแรงงานของไทย ถือว่ามีระดับความรุนแรงค่อนข้างมาก (ตารางที่ 4-2) โดยข้อมูล Asian FinTech Competitiveness Index ที่จัดทำโดย Ceresus (2017) พบว่า มิติด้าน Tech Talent อยู่ในอันดับเกือบรั้งท้ายโดยสูงกว่าประเทศฟิลิปปินส์เพียงประเทศเดียวเท่านั้น

ตารางที่ 4-2 ดัชนี Asian FinTech Competitiveness Index ในมิติต่างๆ ของ 10 ประเทศในเอเชีย

FinTech Competitive Index										
	Hong Kong	Indonesia	Japan	Malaysia	Philippines	South Korea	Singapore	Taiwan	Thailand	Vietnam
Political Environment	57	42	59	49	40	52	63	55	41	42
Funding potential	66	40	54	47	45	52	61	53	40	43
Financial Attractiveness	42	44	42	48	36	46	53	40	45	48
Talent	58	45	45	49	40	48	63	51	41	41
Regulatory Advancement	52	39	46	42	35	49	54	43	48	37
Customer & Market Constructs	58	39	57	48	39	62	58	56	44	40
Innovation Ecosystem	48	44	54	40	42	54	53	50	40	42
Business Environment	58	37	55	40	39	50	58	46	42	39
Overall Score	55	41	52	45	39	52	58	49	43	41

ที่มา : Ceresus, 2017.

ขณะเดียวกัน หากพิจารณาปัญหาด้านแรงงานศักยภาพสูงของไทยแล้ว อาจจำแนกออกได้เป็น 4 ประเด็นหลัก ได้แก่

**1.1 ปัญหาปริมาณอุปทานแรงงานในสาขาที่ต้องการมีน้อยกว่าอุปสงค์ต่อแรงงานของธุรกิจ FinTech Startups รวมถึง Startups ในสาขาอื่นๆ** ทั้งนี้ หากพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติมจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า จำนวนบุคลากรที่สำเร็จการศึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในสาขานักวิเคราะห์และพัฒนาซอฟต์แวร์ ผู้ชำนาญการด้านฐานข้อมูลและเครือข่าย รวมถึงกลุ่มวิศวกรและการออกแบบ อันเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ Startups นั้น มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 30 ของจำนวนแรงงานในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของไทยเท่านั้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2559)

**1.2 ปัญหาด้านคุณภาพของแรงงาน** ซึ่งแรงงานด้านเทคโนโลยีส่วนใหญ่ยังขาดประสบการณ์การทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของผู้วิจัยที่ประเมินได้จากแบบสอบถามผู้ประกอบการ และการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญในแวดวง Startups และ FinTech นอกจากนี้ ข้อมูลของ IMC Institute (2560) ยังสะท้อนว่า หากเทียบทักษะแรงงานด้านเทคโนโลยีของไทยกับต่างประเทศแล้ว ประสบการณ์ของผู้ที่ทำงานในวงการ IT ของไทยโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 1 - 5 ปีเท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าค่าเฉลี่ยในระดับสากลซึ่งอยู่ที่ราว 10 - 15 ปี อีกทั้งนักพัฒนาซอฟต์แวร์และโปรแกรมเมอร์ (Software Developer and Programmer) ในประเทศไทยยังไม่คุ้นเคยกับการใช้ซอฟต์แวร์ใหม่ๆ โดยเฉพาะในด้าน Big Data และ Machine Learning โดยมีบุคลากร/แรงงานที่รู้จักคุ้นชินและ

สามารถใช้ซอฟต์แวร์เฉพาะด้านดังกล่าวมีเพียงร้อยละ 3 เท่านั้น ซึ่งแม้ว่าปัญหาด้านประสบการณ์อาจจะถูกลดลงพร้อมๆ กับอายุของอุตสาหกรรม Startups และเทคโนโลยีของไทยที่จะเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ แต่การขาดแคลนอุปทานแรงงานในตลาด และการพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ถือเป็นอุปสรรคสำคัญ ซึ่งธุรกิจ FinTech Startups จำเป็นต้องก้าวผ่าน เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้ในอนาคต

**1.3 ปัญหาอัตราค่าจ้างแรงงานในสาขาเทคโนโลยี** โดยเฉพาะกลุ่มที่มีศักยภาพสูงที่อัตราค่าจ้างกำลังปรับตัวสูงขึ้น ตามอุปสงค์ของแรงงานที่มากกว่าอุปทานแรงงาน อันทำให้ผู้ประกอบการ FinTech Startups โดยเฉพาะในระยะเริ่มต้นธุรกิจที่มีทรัพยากรจำกัด เผชิญข้อจำกัดในการจ้างบุคลากร ขณะที่ แม้ว่าทางการไทยได้เดินหน้าแก้ไขกฎเกณฑ์ที่อนุญาตให้บริษัทจำกัดสามารถให้ผลตอบแทนแก่พนักงานในรูปแบบหลักทรัพย์ อาทิ ESOP หรือ Vesting ได้ ซึ่งจะทำให้ผลตอบแทนพนักงานมีโอกาสเพิ่มขึ้นตามมูลค่ากิจการ Startups นั้นๆ ที่เพิ่มขึ้น แต่จากผลการศึกษาของผู้วิจัย ก็ยังคงสะท้อนว่า แรงงานรุ่นใหม่อาจให้น้ำหนักกับผลตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน หรือสวัสดิการในการตัดสินใจทำงานมากกว่า เนื่องจากไม่มั่นใจในโอกาสประสบความสำเร็จของกิจการ Startups ที่ทำงาน

**1.4 ปัญหาด้านค่านิยมของแรงงานไทย** โดยแรงงานจบใหม่ส่วนใหญ่ยังมีความต้องการร่วมงานกับธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีความมั่นคงสูง มากกว่าองค์กรขนาดเล็ก หรือ Startups ซึ่งยังปัญหาการขาดความเข้าใจและเชื่อมั่นในธุรกิจ Startups นอกจากนี้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานศักยภาพสูงชาวไทยแล้ว การดึงดูดแรงงานที่มีศักยภาพสูงจากต่างประเทศ ถือเป็นปัญหาเช่นกัน เพราะแรงงานกลุ่มดังกล่าว มีอัตราค่าจ้างสูงกว่าแรงงานไทยมาก อีกทั้งยังขาดหวังความสำเร็จจากงานและธุรกิจที่ร่วมทำงานในระดับสูง โดยไม่จำกัดเพียงแต่ความสำเร็จในระดับประเทศเท่านั้น ยังให้น้ำหนักกับองค์ประกอบของการใช้ชีวิตด้านอื่นๆ ที่สามารถตอบโจทย์ด้านความสะดวกสบาย ซึ่งทำให้การแก้ไขประเด็นด้าน Smart VISA เพียงลำพังคงไม่เพียงพอ (โดย Smart VISA สำหรับ Talents ก็ยังมีประเด็นในทางปฏิบัติด้านเงื่อนไขเงินเดือนขั้นต่ำที่อยู่ในระดับสูงเกินกว่าความสามารถในการจัดจ้างของ Startups และ FinTech Startups) ซึ่งทำให้หลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคงต้องเร่งดำเนินการด้าน Startup City และด้านอื่นๆ อาทิ การลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาไปพร้อมกันด้วย

## 2. ปัญหาขนาดตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค

เนื่องจากหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจ Startups สามารถระดมทุนและประสบความสำเร็จในการ Exit จากตลาด คือ การเข้าถึงตลาดขนาดใหญ่และขยายตลาดสู่ต่างประเทศ โดยปัจจัยดังกล่าวเป็นคุณสมบัติสำคัญของ Startups เพื่อการเติบโตอย่างก้าวกระโดด

อย่างไรก็ดี ธุรกิจ FinTech Startups ไทยส่วนใหญ่มุ่งปิดช่องว่างการให้บริการหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เฉพาะเจาะจงกับตลาดในประเทศเท่านั้น อีกทั้งยังต้องเผชิญกับอุปสรรคด้านความพร้อมของลูกค้าไทยในการตอบรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ทั้งในมิติของความตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยี ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี และการยินยอมชำระค่าบริการจากการใช้เทคโนโลยี ที่ยังมีลักษณะกระจุกตัวอยู่เฉพาะผู้บริโภคบางกลุ่ม ทำให้โอกาสในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนค่อนข้างจำกัด

นอกจากนี้ โอกาสของ FinTech Startups ไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศก็มีค่อนข้างจำกัดเช่นกัน เนื่องจากต้องเผชิญข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่และการสร้างสรรค์นวัตกรรมในภาพรวมที่ก้าวหน้าช้ากว่าธุรกิจ FinTech Startups ในตลาดโลก รวมถึงความไม่คุ้นเคยกับกฎระเบียบ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และอุปสรรคด้านภาษา ซึ่งข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดขนาดใหญ่ และตลาดต่างประเทศดังกล่าว ทำให้การระดมทุนในระยะ Series A ขึ้นไป ของธุรกิจ FinTech Startups ที่ต้องอาศัยศักยภาพของการเติบโตในอนาคตเพื่อดึงดูดนักลงทุน จึงทำได้ค่อนข้างยาก

### 3. ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการ

ท่ามกลางปัญหาทั้งหมดที่ผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups เผชิญ ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ของทางการนี้ ถือเป็นปัญหาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ซึ่ง FinTech Startups ที่ตอบแบบสอบถาม และผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech และ Startups แสดงความกังวลมากที่สุด ดังแผนภาพที่ 4-1 นอกจากนี้ ปัญหาที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ทางการของไทยยังมีความซับซ้อนในทางปฏิบัติหลายประการดังตารางที่ 4-3 แตกต่างจากกรณีของต่างประเทศที่มักเกิดปัญหาความไม่เพียงพอของนโยบายและเงินสนับสนุนเป็นหลัก และมีความเกี่ยวข้องกับปัญหาด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุนอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

ตารางที่ 4-3 ตัวอย่างปัญหาด้านกฎเกณฑ์และข้อกำหนดของรัฐที่พบในทางปฏิบัติ จากการสอบถามผู้ประกอบการ FinTech Startups

ปัญหา	ตัวอย่างรายละเอียดของปัญหา
ด้านความสะดวก และการติดต่อประสานงานกับภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ขั้นตอนและการขออนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจมีความซ้ำซ้อนและไม่ชัดเจน โดยในหลายกรณี ธุรกิจ FinTech Startups มีรูปแบบธุรกิจใหม่ที่คาบเกี่ยวผู้กำกับดูแลหลายด้าน จึงทำให้ต้องใช้เวลาในการหาผู้กำกับดูแลที่ถูกต้องเพื่อดำเนินการขออนุญาตประกอบธุรกิจ</li> </ul>
ด้านภาษี	<ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการสนับสนุนที่อยู่ในรูปของการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล อาทิ มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 รอบระยะเวลาบัญชี ยังมีผู้ใช้สิทธิ์น้อย เนื่องจากผู้ประกอบการ Startups มักยังมีผลขาดทุนในระยะแรกเมื่อเปิดดำเนินการ ซึ่งในบางกรณีอาจนานถึง 3-5 ปี</li> </ul>
ด้านการระดมทุน และการรับมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> <li>เกณฑ์ IPO อาทิ ข้อกำหนดให้มีการเงินที่ได้รับการรับรองจากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตจากสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งผู้สอบบัญชีบางส่วนยังไม่เข้าใจธุรกิจ Startups ที่มากพอ</li> <li>ขั้นตอนและเอกสารสำหรับการขอรับการสนับสนุนทางการเงินต่างๆ มีความซับซ้อน ขณะที่ การเบิกใช้งบประมาณมีเงื่อนไขที่ต้องดำเนินการ อาทิ การจัดทำรายงานทางการเงิน ซึ่งหาก Startups ใช้บริการบริษัทบัญชีขนาดเล็ก หรือไม่มีความเข้าใจธุรกิจลักษณะนี้เป็นการเฉพาะ ด้วยงบประมาณที่มีจำกัด ก็จะกระทบต่อรายงานสถานะทางการเงินที่นำส่งทางการและการเบิกใช้งบสนับสนุนได้ ดังนั้น หลายโครงการจึงมีความทึบหน้าล่าช้า โดยเฉพาะมาตรการกองทุนร่วมลงทุนเพื่อลงทุนในกิจการเอสเอ็มอี และ Startups</li> <li>มาตรการค้ำประกันสินเชื่อ เนื่องจากเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อที่ย่ำสุด ยังขึ้นอยู่กับพิจารณาของธนาคารพาณิชย์ที่ต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายด้าน อาทิ ความสามารถในการสร้างรายได้ในอนาคต และหลักประกัน ซึ่งล้วนแต่เป็นข้อจำกัดทางธรรมชาติของธุรกิจ Startups ที่มีขาดทุนในปีแรกๆ ของการทำธุรกิจ และไม่มีหลักประกัน ทำให้โครงการดังกล่าวมีความทึบหน้าล่าช้า โดยมีวงเงินค้ำประกันที่ได้รับอนุมัติแล้วไม่เกิน 300 ล้านบาท จากวงเงินค้ำประกันรวม 10,000-15,000 ล้านบาท</li> </ul>

ตารางที่ 4-3 ตัวอย่างปัญหาด้านกฎเกณฑ์และข้อกำหนดของรัฐที่พบในทางปฏิบัติ จากการสอบถามผู้ประกอบการ FinTech Startups (ต่อ)

ปัญหา	ตัวอย่างรายละเอียดของปัญหา
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● สำหรับมาตรการสิทธิประโยชน์ทางภาษี อาทิ ที่ให้แก่แก่นักลงทุนที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Angel Investors) โดยอนุญาตให้สามารถนำเงินลงทุนดังกล่าว มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ไม่เกิน 100,000 บาทนั้น ไม่จูงใจเพียงพอ เนื่องจากเงินลงทุนจาก Angel Investors มักมีมูลค่าสูงในหลักล้านและสิบล้านขึ้นไป เพดานเงินลดหย่อนดังกล่าวจึงถูกมองว่าต่ำเกินไป</li> <li>● การตั้ง Equity Crowdfunding ในไทย อันได้แก่ LiVE Platform ยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เนื่องจากธุรกิจ Startups ยังขาดความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการระดมทุนในลักษณะนี้ที่ดีพอ มีอุปสรรคในการหาผู้ทำหน้าที่ในลักษณะ Underwriters ที่มีต้นทุนต่ำ และฝั่งนักลงทุนยังถูกจำกัดเฉพาะนักลงทุนที่มีความรู้ VC และนักลงทุนสถาบัน ซึ่งสามารถเลือกลงทุนโดยตรงในธุรกิจ Startups ได้ด้วยตนเองอยู่แล้ว</li> </ul>
<p>ด้านการส่งเสริมความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● แม้โครงการในลักษณะนี้ จะมีจำนวนมาก แต่โครงการที่ประสบความสำเร็จ และได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้ประกอบการ รวมถึงสามารถบ่มเพาะธุรกิจจนประสบความสำเร็จและเป็นที่ยู่ออก ยังมีจำกัด</li> </ul>
<p>ด้านการจัดตั้งธุรกิจ และเครื่องมือในการดึงดูดแรงงานศักยภาพ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● กฎหมายไม่รองรับรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจโดยมีโครงสร้างของการถือหุ้น (Equity) ที่ยืดหยุ่นในกรณีของบริษัทจำกัด โดยไม่สามารถออกหุ้นบุริมสิทธิ หรือ Stock Options ให้ผู้ร่วมถือหุ้นได้ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อ Startups ในการดึงดูดเงินลงทุนจากนักลงทุนไทยและต่างชาติ</li> </ul>
<p>การเข้า Regulatory Sandbox</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เงื่อนไขและกระบวนการ ตั้งขึ้นในลักษณะที่เอื้อต่อผู้ประกอบการดั้งเดิมมากกว่า FinTech Startups และมีแนวปฏิบัติที่รอให้ธุรกิจที่สนใจทุกรายผ่าน Sandbox และประกาศใช้พร้อมกัน ไม่ใช่ในลักษณะการอนุญาตผู้ประกอบการที่เสนอเข้าร่วม Sandbox ก่อนและจบกระบวนการของ Sandbox ก่อน</li> <li>● มีความล่าช้าในการพิจารณาเกณฑ์การกำกับดูแล (ซึ่งในกรณีของสถาบันการเงิน คือ 6 เดือน - 1 ปี และกรณีของ FinTech Startups ที่ต้องการทำธุรกิจ P2P Lending ใช้เวลานานในหลักปี) ตลอดจนปัญหาความเข้าใจด้านเทคโนโลยีของผู้กำกับดูแล</li> </ul>

ทั้งนี้ เพื่อให้เห็นภาพปัญหาด้านกฎเกณฑ์และข้อกำหนดของภาครัฐอย่างชัดเจนมากขึ้น ผู้วิจัยจึงทำการจำแนกอุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ของทางการ ออกเป็น 3 ระดับ คือ

**3.1 ปัญหากระบวนการของระบบราชการ** อาทิ การเบิกใช้งบประมาณและการติดต่อหน่วยงานราชการที่มีขั้นตอนมากและเกี่ยวข้องกับเอกสารจำนวนมาก จึงทำให้เกิดความล่าช้า

**3.2 ปัญหาในระดับหน่วยงานและกฎหมาย** ซึ่งแต่ละหน่วยงาน ดำเนินงานภายใต้กรอบกฎหมายที่ดูแลบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบเป็นการเฉพาะ จึงทำให้รูปแบบการบริหารจัดการมีลักษณะแนวตั้ง ซึ่งขัดกับรูปแบบธุรกิจของ Startups หรือ FinTech Startups ที่จะคาบเกี่ยวกับธุรกิจหลายประเภทที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลจากหลายหน่วยงานและกฎหมายหลายฉบับ ดังนั้น จึงทำให้ขั้นตอนและกระบวนการขออนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจในกิจการที่มีรูปแบบการผสมผสานใหม่ๆ ดังกล่าว มีความล่าช้า และขาดความชัดเจนในการกำกับดูแลตามไปด้วย

**3.3 ปัญหาการตระหนักถึงความสำคัญและความรู้ความเข้าใจใน Startups และ FinTech Startups** โดยถือเป็นรากฐานของปัญหาที่นำมาสู่อุปสรรคในการแก้ไขกฎหมายและการดำเนินงานในระดับหน่วยงาน ไปจนถึงกระบวนการทำงาน ทั้งนี้ ด้วยความรู้ความเข้าใจในลักษณะทางธรรมชาติและความต้องการของ Startups และ FinTech Startups ที่จำกัด ประกอบกับภาครัฐมีภารกิจด้านอื่นๆ อีกจำนวนมาก จึงทำให้การแก้ไขปัญหสำหรับ Startups และ FinTech Startups เป็นไปในลักษณะการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า หรือเฉพาะหน่วยงานที่สังเกตเห็นถึงความสำคัญมากกว่าการยึดถือยุทธศาสตร์การพัฒนา Startups และ FinTech Startups เป็นเป้าหมายกลางร่วมกัน แล้วปรับกฎหมายและการทำงานในระดับหน่วยงานให้สอดคล้องกันอย่างแท้จริง อีกทั้งเกิดการผลักดันอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ ปัญหาความรู้ความเข้าใจดังกล่าว ยังส่งผลให้หลายมาตรการสนับสนุนของภาครัฐไม่ปรากฏผลสัมฤทธิ์ เนื่องจากมีประเด็นปัญหาในทางปฏิบัติที่ผู้ออกมาตรการไม่ได้คำนึงถึง หรือติดอุปสรรคจากเกณฑ์ของหน่วยงานที่ต่างกัน

ทั้งนี้ แม้ว่าจะมีองค์กรกลางที่ทำหน้าที่ผลักดันและรวมศูนย์เชิงนโยบายอย่างคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startups Committee: NSC) ที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจและปัญหาของ Startups และ FinTech Startups อย่างไรก็ดี องค์กรดังกล่าวยังขาดอำนาจในการตัดสินใจ งบประมาณ และบุคลากร จึงทำให้การเดินหน้านโยบายและเชิงปฏิบัติการสำหรับ Startups ซึ่งเป็นโจทย์ใหญ่ในระดับประเทศ มีประสิทธิภาพไม่เต็มที่

ผลการศึกษาของผู้วิจัยในส่วนนี้ จึงเป็นไปในทิศทางเดียวกับผลการศึกษาของสถาบันวิทยาลัยตลาดทุน (2559) ที่พบว่า อุปสรรคหรือปัญหาด้านที่ไม่ใช่เงินทุนของผู้ประกอบการ FinTech Startups เกิดขึ้นจากทั้งปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานศักยภาพ และปัญหาจากกฎเกณฑ์ของทางการ ไม่ว่าจะเป็นความล่าช้าของมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ ความซับซ้อนในการติดต่อ

กับหน่วยงานภาครัฐ ประสิทธิภาพที่จำกัดของมาตรการสนับสนุนทางภาษี รวมถึงกฎหมายที่ไม่เอื้อต่อการนำเข้าแรงงานที่มีทักษะความชำนาญจากต่างประเทศ

## การจัดระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในด้านต่างๆ โดยเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศ

การศึกษาในส่วนนี้ ผู้วิจัยได้นำความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในสาขา FinTech และ Startups และผลจากการศึกษาสถานการณ์ FinTech Startups และมาตรการของภาครัฐ ตลอดจนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในบทก่อนหน้า มาร่วมใช้ในการประเมินจัดระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในมิติต่างๆ เปรียบเทียบกับประเทศที่ประสบความสำเร็จในการผลักดันการเติบโตของ FinTech Startups อันประกอบด้วย สหรัฐฯ สหราชอาณาจักร จีน และสิงคโปร์ เพื่อให้ทราบถึงระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยในการสนับสนุน FinTech Startups ไทย ซึ่งท้ายที่สุด จะนำไปเป็นแนวทางในการวางกรอบนโยบายในการพัฒนาระบบนิเวศของไทย และการประเมินมูลค่าเศรษฐกิจอุตสาหกรรมนิเวศของไทยพัฒนาได้ตามความคาดหมายในหัวข้อถัดไป

ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งองค์ประกอบของระบบนิเวศสำหรับ FinTech ในประเทศไทย ออกเป็น 5 ด้านสำคัญ ซึ่งองค์ประกอบดังกล่าวมีความสอดคล้องกับองค์ประกอบของระบบนิเวศสำหรับ FinTech ในต่างประเทศตามผลการศึกษาในบทที่ 3 อย่างไรก็ดี ภายหลังจากการศึกษาสถานการณ์ FinTech Startups ของไทยจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในสาขาที่เกี่ยวข้องในส่วนแรกของบทที่ 4 นี้ ผู้วิจัยจึงปรับเปลี่ยนรายละเอียดขององค์ประกอบบางส่วนของระบบนิเวศ เพื่อให้มีความสอดคล้องเหมาะสมกับบริบทของสถานการณ์ FinTech Startups ในประเทศไทยมากขึ้น โดย 5 องค์ประกอบดังกล่าว ประกอบด้วย ภาครัฐบาล สถาบันการเงินแบบดั้งเดิมและนักลงทุน แรงงานศักยภาพ (Tech Talents) กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงิน และผู้ประกอบการธุรกิจ FinTech Startups โดยผลการศึกษาและวิเคราะห์การทำหน้าที่ของระบบนิเวศในด้านต่างๆ ดังกล่าวของผู้วิจัย ได้แสดงไว้ตามแผนภาพที่ 4-10 ถึง แผนภาพที่ 4-14 ขณะที่ ผลการวิเคราะห์ความพร้อมของระบบนิเวศไทย (Ecosystem) ในภาพรวมต่อการสนับสนุนธุรกิจ FinTech Startups แสดงไว้ในแผนภาพที่ 4-15

โดยผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของระบบนิเวศด้านต่างๆ และภาพรวมของระบบนิเวศสำหรับ FinTech ไทยโดยเปรียบเทียบกับระบบนิเวศสำหรับ FinTech ในต่างประเทศ มีรายละเอียดดังนี้



## 1. ภาครัฐบาล

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบในส่วนนี้ โดยจะเน้นการพิจารณาจากมาตรการกำกับดูแล และการส่งเสริมและสนับสนุน FinTech Startups ทั้งด้านภาษีและไม่ใช่ภาษีเป็นหลัก ซึ่งพบว่า ประเทศสิงคโปร์ เป็นประเทศที่ได้รับการจัดอันดับความพร้อมของระบบนิเวศด้านการสนับสนุนจากภาครัฐในระดับสูงสุด (แผนภาพที่ 4-10) ทั้งนี้ เนื่องจากมียุทธศาสตร์การสนับสนุนธุรกิจ Startups อย่างเป็นรูปธรรมและมีประสิทธิภาพ ขณะเดียวกัน ยังมีการรวมศูนย์มาตรการต่างๆ สำหรับสนับสนุนธุรกิจ Startups ซึ่งนอกเหนือจากรัฐบาลกลางแล้ว หน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินยังมีมาตรการต่างๆ เพื่อสนับสนุน FinTech Startups ที่ชัดเจนอีกด้วย ขณะที่ ลำดับรองลงมาได้แก่ จีนและอังกฤษ ซึ่งรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่นมีการออกมาตรการหลายด้าน เพื่อสนับสนุนธุรกิจ Startups ทั้งมาตรการด้านภาษีและไม่ใช่ภาษี

แผนภาพที่ 4-10 ความพร้อมของภาครัฐบาลในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups

	US	UK	China	Singapore	Thailand
Rating					
ความพร้อมของระบบนิเวศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีนโยบายลดภาษี Capital Gain Tax แก่นักลงทุนที่ลงทุนในธุรกิจขนาดเล็</li> <li>ขาดนโยบายสำหรับสนับสนุน Startups โดยเฉพาะเจาะจงในระดับรัฐบาลกลาง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีมาตรการ ทั้งในด้านภาษีและไม่ใช่ภาษีเพื่อสนับสนุน Startups ทั้งในระดับรัฐบาลกลางและระดับรัฐบาลท้องถิ่น</li> <li>มีมาตรการทางด้านภาษี อาทิ การลดภาษีเงินได้นิติบุคคล และการคืนเครดิตภาษีสำหรับธุรกิจที่ลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา การอนุญาตให้บริษัทที่ช่วยจ่ายภาษี สำหรับระบบการขอสิทธิบัตร</li> <li>มีมาตรการที่ไม่ใช่ด้านภาษี อาทิ มาตรการช่วยเหลือด้านเงินทุน มาตรการยืดหยุ่นด้านวีซ่าสำหรับนักลงทุน ผู้ประกอบการ รวมถึง Talents จากต่างชาติ การจัดตั้งองค์กร Tech City UK เป็นต้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีมาตรการ ทั้งในด้านภาษีและไม่ใช่ภาษีเพื่อสนับสนุน Startups ทั้งในระดับรัฐบาลกลางและระดับรัฐบาลท้องถิ่น</li> <li>มีมาตรการด้านภาษี อาทิ การลดภาษีสำหรับ Non-listed companies การลดหย่อนภาษีสำหรับนักลงทุนต่างประเทศและ Venture Capital</li> <li>มาตรการที่ไม่ใช่ด้านภาษี อาทิ การสนับสนุนเงินลงทุนแก่ Startups ในระยะเริ่มต้น ผ่านกองทุน Venture Capital ("Made in China 2025" plan) การให้เงินอุดหนุนเพื่อตั้ง การจัดพื้นที่ Co-working space รวมถึงการผ่อนปรนวีซ่าสำหรับกลุ่ม Talents และนักลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>กำหนดให้การสนับสนุน Startups เป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์การขับเคลื่อนประเทศ พร้อมจัดตั้งองค์กร SGInnovate เพื่อรวมศูนย์มาตรการต่างๆ ในการสนับสนุน Startups</li> <li>มีมาตรการด้านภาษี อาทิ การลดหย่อนภาษีสำหรับนักลงทุน (AITD scheme) และมาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับบริษัทที่ลงทุนในนวัตกรรม</li> <li>มีมาตรการที่ไม่ใช่ด้านภาษี อาทิ การช่วยเหลือด้านเงินทุน ผ่านการให้เงินกู้ยืมและการร่วมลงทุน การผ่อนปรนมาตรการด้านวีซ่าสำหรับ Talents การให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ และสนับสนุนกลุ่ม Incubator และ Accelerator ผ่านการให้เงินอุดหนุนบางส่วน</li> <li>มี Matching Funds ที่ให้การสนับสนุน Startups อย่างต่อเนื่อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>กำหนดยุทธศาสตร์เศรษฐกิจดิจิทัล ให้เป็นยุทธศาสตร์ชาติเพื่อขับเคลื่อนประเทศ</li> <li>มีมาตรการทั้งในด้านภาษีและมาตรการช่วยเหลือด้านเงินทุนและมาตรการที่ไม่ใช่เงินทุน</li> <li>อย่างไรก็ดี มาตรการของทางการไทย บางส่วนยังขาดยุทธศาสตร์และการดำเนินงานที่เป็นรูปธรรม อีกทั้งยังขาดการรวมศูนย์ของมาตรการต่างๆ ทำให้การดำเนินงานโดยขาดประสิทธิภาพ</li> <li>Smart Visa และ Regulatory Sandbox ยังมีประเด็นในทางปฏิบัติและค่าเช่า</li> </ul>

ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อสังเกตว่า ในส่วนของประเทศไทยนั้น แม้ว่ารัฐบาลจะตื่นตัวในการสนับสนุนธุรกิจ Startups โดยกำหนดให้เป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ชาติ ผ่านยุทธศาสตร์เศรษฐกิจดิจิทัล อย่างไรก็ตาม มาตรการส่วนใหญ่ยังขาดแผนงานและการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรม อีกทั้งยังขาดการรวมศูนย์มาตรการ ซึ่งทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของมาตรการ อันส่งผลให้ประสิทธิภาพของหลายมาตรการยังไม่สามารถบรรลุได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

## 2. กลุ่มสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมและนักลงทุน

โดยในส่วนนี้ ผู้วิจัยจะพิจารณาการมีส่วนร่วมของภาคเอกชน ซึ่งครอบคลุมบทบาทของสถาบันการเงินกับการพัฒนา FinTech Startups ทั้งด้านการให้เงินทุน การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงบทบาทด้านการบ่มเพาะธุรกิจและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ และบทบาทของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ธุรกิจ Startups โดยพบว่า สหรัฐฯ เป็นประเทศที่มีความพร้อมของระบบนิเวศด้านสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมและนักลงทุนในระดับสูงสุด (แผนภาพที่ 4-11) เนื่องจากสถาบันการเงินมีบทบาทค่อนข้างสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ทั้งด้านการให้เงินลงทุนผ่านกองทุนร่วมลงทุน การจับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition : M&A) และการสนับสนุนผ่านบทบาท Incubators และ Accelerators นอกจากนี้ นักลงทุนกลุ่มอื่นๆ ยังมีบทบาทสูงในฐานะแหล่งเงินทุนของ FinTech Startups ทำให้การเข้าถึงเงินทุนของ Startups ในสหรัฐฯ อยู่ในระดับสูง ส่วนประเทศอังกฤษนั้น แม้จะเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาคและการสนับสนุนของสถาบันการเงินและนักลงทุนใน FinTech Startups จะอยู่ในระดับสูงเช่นกัน แต่ความไม่แน่นอนจากผลกระทบของ Brexit อาจเปลี่ยนทิศทางการลงทุนของสถาบันการเงินและสภาพแวดล้อมในอนาคตได้

แผนภาพที่ 4-11 ความพร้อมของสถาบันการเงินและนักลงทุนในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups

	US	UK	China	Singapore	Thailand
Rating					
ความพร้อมของระบบนิเวศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สหรัฐฯ เป็นศูนย์กลางทางการเงินแห่งหนึ่งของโลก โดยเฉพาะในมิติด้าน Securitization</li> <li>• สถาบันการเงินขนาดใหญ่ มีบทบาทค่อนข้างสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ทั้งการให้เงินลงทุนผ่านกองทุนร่วมลงทุน การจับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการควบรวมกิจการ (M&amp;A) และการสนับสนุนผ่านบทบาท Incubators และ Accelerators</li> <li>• กลุ่มนักลงทุนประเภทต่างๆ พร้อมสนับสนุนธุรกิจ Startups ในทุกระยะการเติบโตของธุรกิจเช่นเดียวกัน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ลอนดอนเป็นหนึ่งในศูนย์กลางทางการเงินของโลก เช่นเดียวกับกรุงนิวยอร์ก ซึ่งในมิติด้านตลาดเงินและตลาดทุน</li> <li>• สถาบันการเงินมีบทบาทสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups โดยกว่าครึ่งหนึ่งของการลงทุนใน FinTech Startups ในสหราชอาณาจักรมาจากความร่วมมือของสถาบันการเงิน และองค์กรขนาดใหญ่</li> <li>• กลุ่มนักลงทุนมีความพร้อมสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups ในทุกระยะการเติบโตของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ยังไม่มี FinTech Startups ที่สามารถ Exit จากตลาดผ่านช่องทาง IPOs ในช่วงสามปีล่าสุด และความไม่แน่นอนจากผลกระทบของ Brexit อาจเปลี่ยนทิศทางการลงทุนของสถาบันการเงินและนักลงทุนในอนาคต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สถาบันการเงินจีนมีความตื่นตัวมากขึ้นในการสนับสนุน FinTech เพื่อปิดช่องว่างการให้บริการทางการเงินในประเทศจีนปัจจุบัน ซึ่งยังมีกลุ่มลูกค้าที่ไม่ถึงบริการแบบดั้งเดิมจำนวนมาก</li> <li>• สถาบันการเงิน มีส่วนร่วมในการสนับสนุน FinTech Startups ผ่านการลงทุนและกองทุนร่วมลงทุน อย่างไรก็ตาม ในด้านอื่นๆ อาทิ การเป็น Incubators และ Accelerators ยังมีค่อนข้างจำกัด</li> <li>• กลุ่มนักลงทุนมีบทบาทสูงในการสนับสนุนธุรกิจ Startups โดยเฉพาะนักลงทุนต่างชาติ ซึ่งทำให้เงินทุนที่ Startups ในระยะเริ่มต้นธุรกิจได้รับ มีสัดส่วนสูงเป็นอันดับสองของโลก รองจากสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม เงินลงทุนส่วนใหญ่มีกระจุกอยู่ในบริษัทขนาดใหญ่ ทำให้การระดมทุนสำหรับ Startups และ FinTech Startups รวมถึงธุรกิจขนาดเล็ก ยังมีความท้าทายมาก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สิงคโปร์เป็นศูนย์กลางทางการเงินขนาดใหญ่ โดยมีสำนักงานสถาบันการเงินและธนาคารกว่า 200 แห่ง</li> <li>• ผู้ประกอบการ FinTech Startups ได้รับประโยชน์จากความร่วมมือกับสถาบันการเงินในประเทศ โดยสถาบันการเงินส่วนใหญ่ได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็น Accelerators และจัดตั้ง Corporate Venture Funds เพื่อลงทุนใน FinTech Startups</li> <li>• ขณะที่ กลุ่มนักลงทุนยังมีบทบาทสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเพื่อสนับสนุนเงินทุนแก่ Startups โดยเฉพาะระยะ Seed Funding ขึ้นไป อย่างไรก็ตาม การลงทุนในระยะ Early Stage ยังมีสัดส่วนน้อยกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สถาบันการเงินไทยมีความตื่นตัวค่อนข้างมากในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups</li> <li>• สถาบันการเงินมีส่วนร่วมในการพัฒนาธุรกิจ FinTech Startups ผ่านความร่วมมือแบบต่างๆ ทั้งการเป็น Incubators และ Accelerators รวมถึงการร่วมลงทุน</li> <li>• อย่างไรก็ตาม แม้นักลงทุนทั้งในและต่างชาติจะมีความตื่นตัวสูง แต่บทบาทยังจำกัด โดยส่วนหนึ่งเป็นเพราะจำนวนยังไม่มากพอ และด้วยจำนวน Startups และ FinTech Startups ที่ยกภาพที่จำกัด จึงทำให้ โอกาสการลงทุน โดยเฉพาะ CVC เป็นไปอย่างมีระดับ</li> </ul>
ระดับความพร้อม					
ระดับความพร้อม					

ในส่วนของการสนับสนุนการเงินไทยและนักลงทุนนั้น ผู้วิจัยพบว่า สถาบันการเงินมีความตื่นตัวในการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ทั้งในมิติด้านการร่วมลงทุน การเป็นพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ตลอดจนการทำหน้าที่เป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ผู้เร่งการเติบโตและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ อย่างไรก็ตาม แม้ที่นักลงทุนทั้งในประเทศและต่างชาติ จะมีความตื่นตัวสูง แต่บทบาทยังอยู่ในระดับค่อนข้างจำกัด จากความสามารถในการแข่งขันของ Startups ไทยที่ยังต่ำกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบและจากข้อจำกัดในด้านกฎระเบียบบางประการ ซึ่งสะท้อนผ่านนโยบายการลงทุนของนักลงทุนสถาบันในประเทศที่ยังระมัดระวัง

### 3. ด้านแรงงานที่มีศักยภาพ (Tech Talents)

ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบความพร้อมในส่วนนี้ โดยพิจารณาจากความเพียงพอของแรงงานมีทักษะที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ FinTech Startups คุณภาพของแรงงาน การดึงดูดแรงงานมีทักษะจากต่างประเทศ ตลอดจนต้นทุนในการจ้างงานเป็นหลัก ซึ่งพบว่า สิงคโปร์มีความพร้อมด้านแรงงานศักยภาพในระดับสูง จากแรงหนุนของหลายมาตรการภาครัฐที่สร้างความได้เปรียบในการดึงดูดแรงงานมีทักษะจากต่างชาติ อีกทั้งต้นทุนในการจ้างแรงงานมีทักษะยังต่ำกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ ซึ่งเมื่อผนวกกับการเป็นศูนย์กลางทางการเงินของภูมิภาคเอเชียทำให้มีแรงงานทักษะในอุตสาหกรรมการเงินจำนวนมาก (แผนภาพที่ 4-12) ดังนั้น ธุรกิจ Startups และ FinTech Startups จึงมีโอกาสในการเข้าถึงแรงงานมีทักษะสูงกว่าประเทศอื่นๆ ที่มีลำดับรองลงมา ได้แก่ สหรัฐฯ ซึ่งเป็นผู้นำด้าน Tech Startups ของโลก อีกทั้งเกือบครึ่งหนึ่งของผู้ก่อตั้งธุรกิจ Startups ในสหรัฐฯ เป็นชาวต่างชาติ (Immigrants) อันสะท้อนความหลากหลายทางวัฒนธรรมและทำให้สามารถดึงดูด Talents จากต่างประเทศได้ นอกจากนี้ สหรัฐฯ ยังมีมหาวิทยาลัยระดับโลกจำนวนมากที่สามารถผลิตบุคลากรเข้าสู่ตลาดและสนับสนุนธุรกิจ Startups ได้อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ต้นทุนในการจ้างงานที่อยู่ในระดับสูงอาจกระทบต่อความสามารถในการจ้างงานของธุรกิจ Startups ที่อยู่ในระยะเริ่มต้นได้

ขณะที่ สภาพแวดล้อมด้านแรงงานมีทักษะ ถือเป็นอุปสรรคใหญ่ของ Startups และ FinTech Startups ไทย ทั้งนี้ เนื่องจากอุปทานแรงงานที่มีทักษะความชำนาญเฉพาะด้านมีไม่เพียงพอ กับความต้องการของภาคธุรกิจ ขณะเดียวกัน ระดับทักษะแรงงานด้านเทคโนโลยีของแรงงานไทย ยังต่ำกว่าทักษะแรงงานในต่างประเทศ ซึ่งเมื่อผนวกกับความสามารถในการดึงดูดแรงงานจากต่างชาติที่อยู่ในขอบเขตจำกัด ทำให้การเข้าถึงแรงงานศักยภาพในต้นทุนที่เหมาะสมเป็นไปได้ค่อนข้างลำบากสำหรับกรณีของ FinTech Startups ในประเทศไทย

แผนภาพที่ 4-12 ความพร้อมของแรงงานศักยภาพ (Tech Talents) ในการสนับสนุน Startups และ FinTech Startups

	US	UK	China	Singapore	Thailand
Rating					
ความพร้อมของระบบนิเวศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สหรัฐฯ เป็นผู้นำด้าน Tech Startups ของโลก อีกทั้งถือครองครึ่งหนึ่งของผู้ก่อตั้งธุรกิจ Startups ในสหรัฐฯ เป็นชาวต่างชาติ (Immigrants) ทำให้สามารถดึงดูด Talents จากต่างประเทศได้จำนวนมาก</li> <li>• นอกจากนี้ สหรัฐฯ ยังมีมหาวิทยาลัยระดับโลกจำนวนมากที่สามารถผลิตบุคลากรเข้าสู่ตลาดและสนับสนุนธุรกิจ Startups ได้อย่างเพียงพอ</li> <li>• อย่างไรก็ตาม ต้นทุนในการจ้างงานในระดับสูงอาจกระทบต่อความสามารถในการจ้างงานของธุรกิจ Startups ที่อยู่ในระยะเริ่มต้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สหราชอาณาจักรเป็นศูนย์กลางทางการเงินและศูนย์กลางทางการศึกษาแห่งหนึ่งของโลก ดังนั้น จึงมีแรงงานในอุตสาหกรรมการเงิน และมี Tech Workers สูงกว่าหนึ่งล้านคน และมีแรงงานในอุตสาหกรรม FinTech กว่า 60,000 คน ซึ่งมากกว่าแรงงานในธุรกิจเดียวกันของสิงคโปร์ สองเท่าและออสเตรเลียรวมกัน</li> <li>• อย่างไรก็ตาม ปัญหาหลักของแรงงานมีทักษะในสหราชอาณาจักรคืออยู่ที่การขาด Local Talents ซึ่งทำให้ต้องดึงดูด Talents ต่างชาติเพื่อรองรับความต้องการของอุตสาหกรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เนื่องจากจีนมีประชากรจำนวนมาก และมีมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียงเพื่อผลิตแรงงานมีทักษะป้อนสู่ตลาด ดังนั้น จึงไม่มีปัญหาเรื่องขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะในเขตเมืองใหญ่ที่ธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ดำเนินกิจการ</li> <li>• อย่างไรก็ตาม จีนยังคงเผชิญกับแรงงานที่มีทักษะสูงและมีความชำนาญ ทำให้ทางการจีนพยายามออกมาตรการต่างๆ ทำงานในต่างประเทศ โดยเฉพาะในสหรัฐฯ ให้กลับมามีงานหรือประกอบกิจการ Startups ในประเทศจีน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สิงคโปร์มีความได้เปรียบในการดึงดูดแรงงานมีทักษะจากต่างชาติ ด้วยแรงหนุนจากหลายมาตรการของภาครัฐ ซึ่งเมื่อผนวกกับการเป็นศูนย์กลางทางการเงินของภูมิภาคเอเชียทำให้มีแรงงานทักษะในอุตสาหกรรมการเงินจำนวนมาก</li> <li>• ซึ่งเมื่อผนวกกับต้นทุนในการจ้างแรงงานมีทักษะต่ำกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ ทำให้ธุรกิจ Startups และ FinTech Startups มีโอกาสในการเข้าถึงแรงงานมีทักษะสูงกว่าประเทศอื่นๆ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การเข้าถึงแรงงานที่มีศักยภาพเป็นอุปสรรคสำคัญของธุรกิจ FinTech Startups ไทยที่สูงกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ เนื่องจากความต้องการแรงงานที่มีทักษะ มีมากกว่าจำนวนอุปทานแรงงานในตลาด ขณะที่ จำนวนนักศึกษาจบใหม่ในเพียงพอที่จะเติมเต็มความต้องการดังกล่าว</li> <li>• นอกจากนี้ คุณภาพของแรงงานทักษะ ยังเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเทคโนโลยีของธุรกิจ Startups ด้วยเช่นกัน เนื่องจากระดับทักษะแรงงานด้าน IT ของแรงงานไทยยังต่ำกว่าทักษะแรงงานในต่างประเทศ โดยเปรียบเทียบ</li> </ul>

ระดับความพร้อมน้อย → ระดับความพร้อมมาก

#### 4. ด้านผู้ใช้บริการทางการเงิน

การวิเคราะห์จะพิจารณาจากความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ การเปิดรับเทคโนโลยีของลูกค้า ตลอดจนความสามารถในการเข้าถึงผู้ใช้บริการในต่างประเทศของ Startups และ FinTech Startups เป็นหลัก ซึ่งผู้วิจัยพบว่า ความพร้อมในด้านดังกล่าวของสหรัฐฯ อยู่ในระดับสูงสุดเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ เนื่องจากผู้ใช้บริการในประเทศมีทัศนคติในการเปิดรับเทคโนโลยีและเครื่องมือใหม่ๆ ซึ่งเมื่อผนวกกับจำนวนประชากรที่มากเป็นอันดับ 3 ของโลก และกำลังซื้อที่อยู่ในระดับสูง ทำให้การทดลองและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของ Startups สามารถทำได้ง่าย (แผนภาพที่ 4-13)

นอกจากนั้น การเข้าถึงตลาดต่างประเทศยังอยู่ในระดับสูง จากการนำของ Tech Firm ขนาดใหญ่และกลุ่มผู้ก่อตั้งกิจการส่วนใหญ่ที่เป็นชาวต่างชาติ รองลงมาได้แก่ ประเทศจีน ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของโลก ด้วยจำนวนประชากรกว่า 1.4 พันล้านคน อีกทั้งยังเป็นผู้นำด้าน FinTech Adoption ด้วยสัดส่วนราวร้อยละ 80 ของประชากรที่ใช้บริการทางการเงินของ Non-Traditional Financial Services

แผนภาพที่ 4-13 ความพร้อมของผู้ให้บริการทางการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups

	US	UK	China	Singapore	Thailand
Rating					
ความพร้อมของระบบนิเวศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ของสหรัฐอเมริกา มีทัศนคติในการเปิดรับเทคโนโลยีและเครื่องมือใหม่ๆ ซึ่งมีเมื่อผนวกกับจำนวนประชากรที่มากเป็นอันดับ 3 ของโลก และกำลังซื้อที่อยู่ในระดับสูง ทำให้การทดลองและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของ Startups สามารถทำได้ง่าย</li> <li>นอกจากนี้ การเข้าถึงตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับสูง จากการนำของ Tech Firm ขนาดใหญ่และกลุ่มผู้ก่อตั้งกิจการที่เป็นชาวต่างชาติ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สัดส่วนการเข้าถึงเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตในระดับสูงของประชากรในสหราชอาณาจักร รวมถึงความคุ้นเคยกับการใช้จ่ายผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ทัศนคติเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ของผู้เล่นใหม่ในตลาด รวมถึงระดับความมั่นใจในสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมที่ปรับลดลงในช่วงหลังวิกฤตเศรษฐกิจ เปิดโอกาสให้ธุรกิจ FinTech Startups สามารถเข้ามาทำตลาดได้ง่าย</li> <li>อย่างไรก็ดี โอกาสในการสร้าง Economies of Scale อาจต่ำกว่าประเทศอื่นๆ เนื่องจากจำนวนประชากรในสหราชอาณาจักรที่น้อยกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จีนเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดของโลกด้วยจำนวนประชากรกว่า 1.4 พันล้านคน อีกทั้งยังเป็นผู้นำด้าน FinTech Adoption ด้วยสัดส่วนราวร้อยละ 80 ของประชากรที่ใช้บริการทางการเงินของ Non-Traditional Financial Services</li> <li>นอกจากนี้ ช่องว่างการให้บริการของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมที่อยู่ในระดับสูง หรือประชากรราวร้อยละ 21 ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงิน เปิดโอกาสให้ FinTech Startups สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ปิดช่องว่างดังกล่าว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เนื่องจากสิงคโปร์เป็นประเทศส่งออกบริการทางการเงิน ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จึงเป็นกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศหรือลูกค้าองค์กรทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งก่อนข้างจำกัดเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ที่ทำการศึกษา</li> <li>อย่างไรก็ดี เป็นที่น่าสังเกตว่าระดับความเชื่อมั่นของ Startups สิงคโปร์กับตลาดโลกอยู่ในระดับสูงเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจ Startups จากประเทศอื่นๆ ตามหลังเพียง Startups จากสหราชอาณาจักร และสหรัฐฯ เท่านั้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ความพร้อมของลูกค้าไทยในการยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ยังมีลักษณะกระจุกตัวอยู่กลุ่มคนรุ่นใหม่เป็นหลัก ทำให้โอกาสในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนจากตลาดในประเทศยังต้องใช้เวลา</li> <li>นอกจากนี้ ความล่าช้าในการผลักดันบริการใหม่ๆ ผ่าน Regulatory Sandbox ของทางการ ทำให้มีบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาดน้อย ผู้ใช้จึงมีโอกาสรสร้างความสำเร็จขึ้นกับบริการใหม่ๆ น้อยและช้าตามไปด้วย</li> <li>ขณะเดียวกัน โอกาสของ FinTech Startups ไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับค่อนข้างจำกัด ท่ามกลางข้อจำกัดในหลายด้าน</li> </ul>
ระดับความพร้อม					








สำหรับกรณีของไทยนั้น ความพร้อมของลูกค้าไทยในการตอบรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ยังมีลักษณะกระจุกตัวอยู่กลุ่มคนรุ่นใหม่เป็นหลัก ทำให้โอกาสในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนจากตลาดในประเทศยังต้องใช้เวลา ขณะเดียวกัน ความล่าช้าในการผลักดันบริการใหม่ๆ ผ่าน Regulatory Sandbox ของทางการ ทำให้มีบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาดน้อย ผู้ใช้บริการจึงมีโอกาสรสร้างความสำเร็จขึ้นกับบริการใหม่ๆ น้อยและช้าตามไปด้วย นอกจากนี้ โอกาสของ FinTech Startups ไทยในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศอยู่ในระดับค่อนข้างจำกัด จากข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่และการสร้างสรรค์นวัตกรรมในภาพรวมที่ก้าวหน้าช้ากว่าธุรกิจ FinTech Startups ในตลาดโลก รวมถึงความไม่คุ้นเคยกับกฎระเบียบ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และอุปสรรคด้านภาษา

## 5. ด้านผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups

โดยจะพิจารณาจากความสามารถของผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Skills) ดัชนีชี้วัดความสามารถดังกล่าว และอัตราความสำเร็จของธุรกิจ Startups ในภาพรวม ซึ่งผู้วิจัยพบว่า สหรัฐฯ เป็นประเทศที่มีความพร้อมด้านดังกล่าวสูงสุด (แผนภาพที่ 4-14) เพราะนอกจากดัชนี Global Entrepreneurship Index จะอยู่ในอันดับสูงสุดของโลกที่ระดับ 83.6 แล้ว จำนวน Unicorn Startups ของโลก และ Startups ที่สามารถ Exit จากตลาดในสหรัฐฯ มีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่งของ Startups ทั้งหมดของโลก อันสะท้อนถึงความสามารถของผู้ประกอบการ Startups ในสหรัฐฯ ที่อยู่ในระดับสูง รองลงมา ได้แก่ สหราชอาณาจักร ซึ่งดัชนี Global Entrepreneurship Index อยู่ในอันดับที่ 4 ของโลก ส่วนสิงคโปร์ จีน และไทย อยู่ในอันดับที่ 27 อันดับที่ 43 และอันดับที่ 71 ของโลก

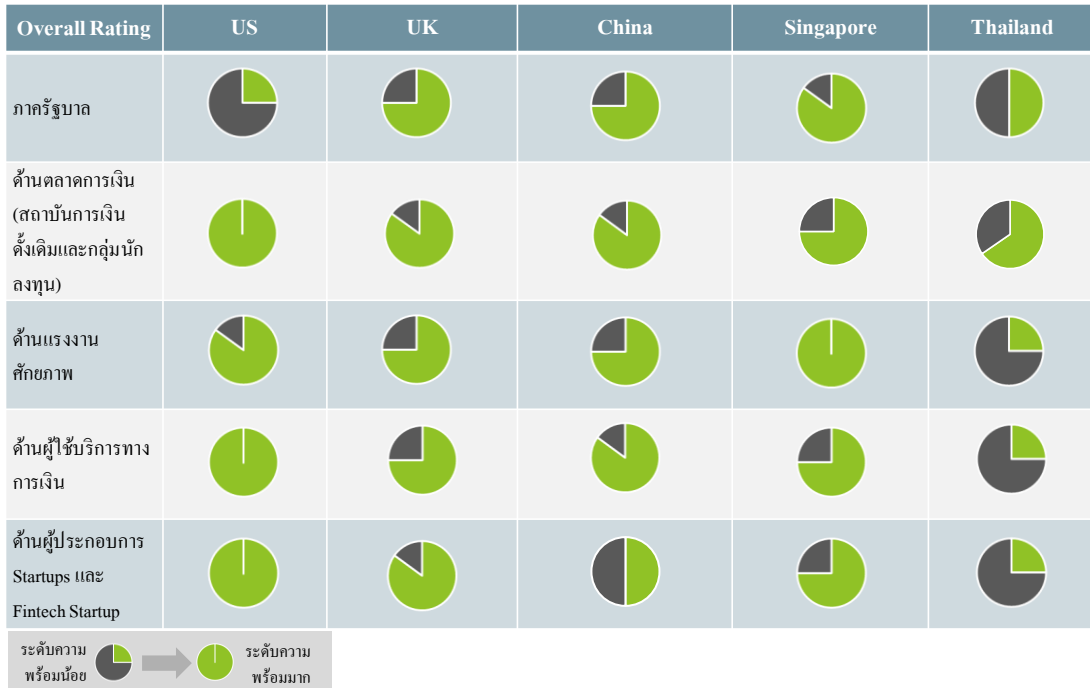
ตามลำดับ สำหรับกรณีของไทยนั้น มีประเด็นที่พบเพิ่มเติมคือ ผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ที่ขาดประสบการณ์ ขณะที่ ผู้มีประสบการณ์สูงไม่ให้ความสนใจออกมาเป็น Startups

แผนภาพที่ 4-14 ความพร้อมของผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups

	US	UK	China	Singapore	Thailand
Rating					
ความพร้อมของระบบนิเวศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Entrepreneurship Index อยู่ในอันดับสูงสุดของโลก ที่ 83.6</li> <li>จำนวน Unicorn Startups ของโลก และ Startups ที่สามารถ Exit จากตลาดในสหรัฐฯ มีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่งของ Startups ทั้งหมดของโลก ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถของผู้ประกอบการ Startups ในสหรัฐฯ ที่อยู่ในระดับสูง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Entrepreneurship Index อยู่ในอันดับ 4 ของโลก ที่ 77.8</li> <li>จำนวน Unicorn Startups และ Startups ที่สามารถ Exit จากตลาดมีมากเป็นอันดับ 3 ของโลก และมีจำนวน Active Startups รวม 4,300-5,900 ราย ซึ่งสูงเป็นอันดับ 4 ของโลก</li> <li>อย่างไรก็ดี การขาดผู้ประกอบการ Startups ที่แข็งแกร่ง อาจเป็นอุปสรรคในการเกิดขึ้นของ Startups รุ่นใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อผลกระทบจาก Brexit อาจทำให้ Startups บางส่วนพิจารณาย้ายฐานสู่ประเทศอื่นๆ ในแถบยุโรป</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Entrepreneurship Index อยู่ในอันดับ 43 ของโลก ที่ 41.1</li> <li>จำนวน Startups มากเป็นอันดับสามของโลก และมากที่สุดในเอเชีย โดยมีจำนวน Unicorn Startups สูงเป็นอันดับสองรองจากสหรัฐฯ</li> <li>อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่ในจีนยังขาดทักษะในการขายธุรกิจสู่ตลาดโลก ซึ่งสะท้อนค่านำดัชนี Entrepreneurship Index ในหมวดตลาดต่างประเทศ ที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยโลก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Entrepreneurship Index อยู่ในระดับ 27 ของเอเชียแปซิฟิกที่ 52.7</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Entrepreneurship Index อยู่ในระดับ 71 ของโลก ที่ 27.7</li> <li>นอกจากอุปสรรคด้านการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ด้วยเทคโนโลยีในระดับสูงขึ้นแล้ว ผู้ประกอบการ Startups ยังขาดทักษะในการขายธุรกิจสู่ตลาดโลก ซึ่งสะท้อนค่านำดัชนี Entrepreneurship Index ในหมวดตลาดต่างประเทศ ที่ต่ำกว่าหมวดอื่นๆ</li> <li>ผู้ประกอบการ Startups ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มรุ่นใหม่ที่ยังขาดประสบการณ์ ขณะที่ ผู้ที่มีประสบการณ์สูงไม่สนใจออกมาทำ Startups</li> </ul>
	 ระดับความพร้อมน้อย  ระดับความพร้อมมาก				

จากผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความพร้อมของแต่ละองค์ประกอบของระบบนิเวศสำหรับ FinTech ดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสามารถประเมินระดับความพร้อมของระบบนิเวศในภาพรวมสำหรับประเทศไทย ซึ่งสะท้อนว่า ระบบนิเวศของไทยยังขาดความพร้อมในหลายด้าน (แผนภาพที่ 4-15) และเป็นรองประเทศเพื่อนบ้าน อย่างเช่นสิงคโปร์ในทุกมิติ ขณะที่ การเปรียบเทียบในแนวดิ่ง หรือเฉพาะภายในประเทศไทย พบว่า ตลาดการเงิน ซึ่งประกอบด้วยสถาบันการเงินดั้งเดิมและกลุ่มนักลงทุนในตลาดทุน สามารถทำหน้าที่ในการสนับสนุน FinTech Startups ได้ดีกว่าภาคส่วนอื่นๆ ขณะที่ ภาครัฐบาล แรงงานศึกษา ผู้ใช้บริการทางการเงินหรือตลาดตลอดจนผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups สะท้อนบทบาทในการสนับสนุนอุตสาหกรรม FinTech Startups ในระดับรองลงมา ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาก่อนหน้านี้ที่พบว่า ผู้เล่นในระบบนิเวศของไทยยังขาดการวางแผนในการขับเคลื่อนระบบนิเวศอย่างชัดเจนเป็นระบบ และยังขาดความร่วมมือเพื่อที่จะเดินไปสู่เป้าหมายเดียวกัน (ชมรมส่งเสริมธรรมภิบาล และความรับผิดชอบต่อเทคโนโลยีดิจิทัลไทย, 2560)

แผนภาพที่ 4-15 ความพร้อมของระบบนิเวศไทย (Ecosystem) ในการสนับสนุนธุรกิจ FinTech Startups โดยเปรียบเทียบกับกรณีของต่างประเทศ



## ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิ (Net Economic Impact) จากการแก้ไขปัญหาระบบนิเวศ และพัฒนา FinTech Startups ของไทย

ทั้งนี้ หากระบบนิเวศสำหรับ FinTech ของไทยได้รับการพัฒนาและเติมเต็มให้แต่ละองค์ประกอบมีบทบาทที่สมบูรณ์มากขึ้นในระยะข้างหน้า ก็ย่อมจะมีส่วนช่วยสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups และระบบเศรษฐกิจไทยในภาพรวมได้มากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงทำการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิเพิ่มเติมในส่วนนี้ โดยสำหรับการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ในบริบทของเศรษฐกิจไทยนั้น จะครอบคลุม 3 ด้านสำคัญ ได้แก่ การเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) การประหยัดด้านต้นทุนจากธุรกรรมการชำระเงิน และผลได้จากการสร้างตำแหน่งงานในระบบเศรษฐกิจ ภายหลังจากธุรกิจ FinTech Startups เติบโตขึ้นในระยะ 5 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2561-2565)

### 1. สมมติฐาน ที่ใช้ในการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups

1.1 การเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) จะพิจารณาจากบทบาทของธุรกิจ FinTech Startups ที่เข้ามาทำหน้าที่เติมเต็มช่องว่างของบริการทางการเงิน สำหรับลูกค้าที่

ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินของสถาบันการเงินดั้งเดิม (Unserved Customer) และลูกค้าที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์จากบริการทางการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบันอย่างเต็มที่ (Underserved Customer)

ดังนั้น การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้บริโภค จึงอยู่ภายใต้สมมติฐานว่า ธุรกิจ FinTech Startups สามารถให้บริการแก่ลูกค้าที่มีความเสี่ยงด้านเครดิตสูง และเป็นกลุ่มลูกค้าที่ยังใช้บริการทางการเงินจากสถาบันการเงินแบบดั้งเดิมในระดับต่ำ โดยเฉพาะบริการด้านสินเชื่อที่จะมีต้นทุนดอกเบี้ยต่ำลง หรือสามารถเข้ามาเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับประชาชนทั่วไป และผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ซึ่งจากฐานข้อมูลสำรวจของ International Finance Corporation (2013) พบว่า กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่ยังเข้าไม่ถึงบริการหรือยังไม่ได้รับบริการด้านสินเชื่อและการสนับสนุนเงินทุนอย่างเต็มที่จากสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม มีสัดส่วนเกือบครึ่งหนึ่ง หรือราวร้อยละ 50 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด

**1.2 การประหยัดด้านต้นทุนในการทำธุรกรรมการชำระเงินรายย่อย** โดยพิจารณาจากบทบาทของธุรกิจ FinTech Startups ที่ให้บริการด้านการชำระเงินแก่ลูกค้ารายย่อยหรือประชาชนทั่วไป ซึ่งสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการการชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์ที่ถูกลงกว่าสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม โดยเปรียบเทียบ ซึ่งมีผลช่วยสนับสนุนการผลักดันให้ประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมไร้เงินสด โดยการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการประหยัดต้นทุนจากธุรกรรมการชำระเงินนั้น ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่า ตลอดระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า ผู้บริโภคจะมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและมีความคุ้นชินกับการทำธุรกรรมผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้น

**1.3 การสร้างตำแหน่งงานในระบบเศรษฐกิจ** โดยจะพิจารณามูลค่าทางเศรษฐกิจจากการสร้างตำแหน่งงานใหม่ของธุรกิจ FinTech Startups ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจ FinTech รวมถึง Tech Startups อื่นๆ เป็นเศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) ซึ่งพึ่งพิงความรู้และความสามารถของทรัพยากรบุคคล และขับเคลื่อนธุรกิจผ่านการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีเป็นสำคัญ อันแตกต่างจากเศรษฐกิจแบบดั้งเดิมของไทย ดังนั้น การจ้างงานจากธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ส่วนใหญ่จึงเป็นการสร้างตำแหน่งงานใหม่ในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งนำไปสู่มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น โดยการคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการสร้างตำแหน่งงานใหม่นี้ อยู่บนสมมติฐานว่าธุรกิจ FinTech Startups ในภาพรวมของไทยสามารถพัฒนาสู่ระยะ Seed ถึง Series A โดยมีจำนวนธุรกิจและแรงงานธุรกิจ FinTech Startups ใกล้เคียงกับต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันภาพรวม FinTech Startups อยู่ในระยะ Series A



## 2. ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ในระยะ 5 ปีต่อจากนี้ (พ.ศ. 2561 - 2565)

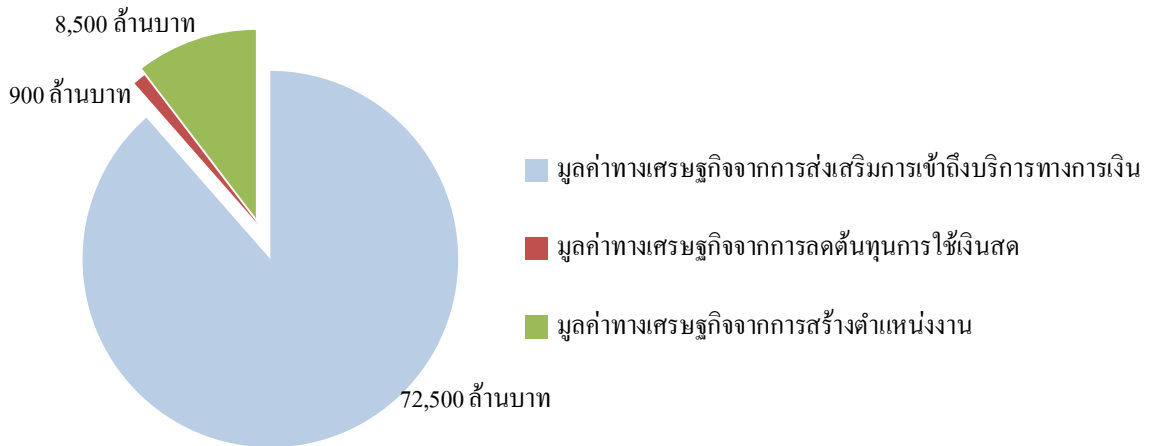
ทั้งนี้ ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ในระยะ 5 ปีต่อจากนี้ มีมูลค่าทั้งสิ้นราว 82,000 ล้านบาท (แผนภาพที่ 4-16) แบ่งเป็น

**2.1 มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินด้วยต้นทุนดอกเบี้ยที่ต่ำลง** อยู่ที่ราว 72,500 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่ เป็นผลจากการเข้าถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่เคยเป็นกลุ่มลูกค้า Unserved และ Underserved ขณะที่ มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเข้าถึงบริการทางการเงินของกลุ่มลูกค้ารายย่อย หรือประชาชนโดยทั่วไป อาจทยอยเพิ่มสูงขึ้น หลังจากที่ผู้ประกอบการ FinTech ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจ P2P Lending Platform แล้ว

**2.2 มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการลดต้นทุนการใช้จ่ายเงินสด** อยู่ที่ราว 900 ล้านบาท ทั้งนี้ เนื่องจากค่าธรรมเนียมหรือค่าบริการของธุรกรรมการชำระเงินสำหรับลูกค้ารายย่อยผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำแล้วในปัจจุบัน ดังนั้น การปรับตัวลงของต้นทุนการใช้จ่ายเงินสดในภาพรวมในระยะ 5 ปีข้างหน้า จะมาจากการขยายตัวของมูลค่าการชำระเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ที่เกิดขึ้นผ่านผู้ประกอบการ FinTech Startups ซึ่งอยู่ในช่วงก่อน Series A ที่เพิ่มขึ้นในลักษณะที่สอดคล้องกับการเติบโตของมูลค่าธุรกรรมการชำระเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศในภาพรวม

**2.3 มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการสร้างตำแหน่งงานในตลาด** อยู่ที่ราว 8,500 ล้านบาทในระยะ 5 ปีข้างหน้า หรือคิดเป็นการสร้างตำแหน่งงานรวมราว 4,200 – 6,300 ตำแหน่ง ซึ่งมูลค่าและตำแหน่งงานดังกล่าวตั้งอยู่บนสมมติฐานการสร้างตำแหน่งงานใหม่ในตลาดแรงงานจากจำนวนธุรกิจ FinTech Startups ที่เพิ่มขึ้น และอ้างอิงฐานเงินเดือนจากค่าเฉลี่ยเงินเดือนในอุตสาหกรรมไอทีและอุตสาหกรรมการเงิน

แผนภาพที่ 4-16 ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups ในระยะ 5 ปีต่อจากนี้ (พ.ศ. 2561 - 2565)



เมื่อเปรียบเทียบผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้กับการศึกษาของสถาบันวิจัยตลาดทุน (2559) พบว่า มูลค่าทางเศรษฐกิจที่ได้รับในการศึกษานี้อยู่ในระดับต่ำกว่าการศึกษาดังกล่าวค่อนข้างมาก หรือราว 82,000 ล้านบาท เทียบกับผลการศึกษาของสถาบันวิจัยตลาดทุนที่ 129,000-158,000 ล้านบาทในกรณีทั่วไป และ 274,000-296,000 ล้านบาท ในกรณีที่ดีที่สุด ทั้งนี้ เป็นผลมาจากสมมติฐานของการศึกษาที่มีความแตกต่างกันเป็นหลัก โดยการศึกษาของสถาบันวิจัยตลาดทุน (2559) ประเมินมูลค่าเศรษฐกิจสุทธิจากการร่วมมือระหว่าง FinTech Startups และสถาบันการเงินดั้งเดิม ซึ่งทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าและเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ในระดับสูง ขณะที่ในการศึกษาของผู้วิจัยครั้งนี้ ประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเติบโตของธุรกิจ FinTech Startups เท่านั้น โดยไม่ได้พิจารณาถึงความร่วมมือระหว่าง FinTech Startups กับภาคส่วนอื่นๆ ซึ่งทำให้มูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิอยู่ในระดับต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ

## สรุป

จากการวิเคราะห์ผลที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้าน FinTech และ Startups ผู้วิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ มีความคล้ายคลึงกับปัญหาของ FinTech Startups ในต่างประเทศ แต่มีความซับซ้อนกว่ามาก โดยหากจัดลำดับความสำคัญของปัญหา FinTech Startups ไทยแล้ว พบว่า ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านกฎหมายของไทย เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ รองลงมาคือ ปัญหาทรัพยากรบุคคล ปัญหาด้านตลาด ปัญหาเงินทุน และปัญหาด้านการแข่งขัน ตามลำดับ ทั้งนี้ แม้ปัญหาด้านเงินทุนจะถูกให้น้ำหนักความสำคัญน้อยกว่าปัญหาด้านอื่นๆ แต่คงต้องยอมรับว่า เงินทุนมีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ FinTech Startups ในระยะยาวเช่นกัน

ด้วยปัจจัยต่างๆ ข้างต้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยกับกรณีของต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จในการผลักดันการเติบโตของ FinTech Startups แล้วระบบนิเวศของไทยยังคงเป็นรองประเทศเหล่านั้นค่อนข้างมาก โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นสิงคโปร์ ทั้งนี้ หากทางการไทยสามารถลดช่องว่างของปัญหาทั้งด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุน พร้อมทั้งพัฒนาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องจนทำให้ธุรกิจ FinTech Startups เติบโตขึ้นได้ในระยะ 5 ปีข้างหน้า จะทำให้มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิเพิ่มขึ้นทั้งสิ้นราว 82,000 ล้านบาท จากการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและประชาชนทั่วไป การลดต้นทุนการใช้จ่าย และการเพิ่มการจ้างงาน ขณะที่ หากดำเนินการพัฒนาและแก้ไขปัญหาได้ล่าช้า ก็คงจะทำให้ไทยสูญเสียโอกาสทางเศรษฐกิจดังกล่าวให้กับประเทศเพื่อนบ้านไป

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ FinTech Startups และผู้เชี่ยวชาญในด้าน FinTech และ Startups มองว่า แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุนให้ FinTech Startups เติบโตอย่างยั่งยืน และมีส่วนช่วยพัฒนาระบบนิเวศของ FinTech ให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น ประกอบด้วย การตระหนักถึงความสำคัญของ FinTech Startups และเร่งสร้างความชัดเจนของกรอบนโยบาย เพื่อให้สามารถวางบทบาทของหน่วยงานกำกับดูแลได้อย่างเหมาะสม การปรับปรุงมาตรการและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดข้ออุปสรรคและเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับธุรกิจ FinTech Startups การเพิ่มความสะดวกในการติดต่อประสานงานผ่าน One-Stop Service ที่มีการรวมศูนย์ระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ และผู้กำกับดูแลด้านการเงินที่เกี่ยวข้องในลักษณะออนไลน์ การลดความซ้ำซ้อนของมาตรการช่วยเหลือ การเร่งสร้างบุคลากรที่มีทักษะเฉพาะทาง โดยเฉพาะในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน และการให้ความรู้ผู้ประกอบการควรทำอย่างเป็นระบบ และเน้นทักษะที่จำเป็นซึ่งสอดคล้องกับระยะการเติบโตของธุรกิจ

# บทที่ 5

## สรุปและข้อเสนอแนะ

### สรุป

บทบาทของ FinTech ต่อภาคการเงินและระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้นตลอดหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวเป็นได้ทั้งปัจจัยหนุนต่อการเติบโตของเศรษฐกิจในระยะยาว ขณะเดียวกัน ก็สามารถเป็นปัจจัยท้าทายของธุรกิจการเงินแบบดั้งเดิม ตลอดจนหน่วยงานกำกับดูแลในภาคการเงินที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น จากประสบการณ์ในต่างประเทศ จึงพบว่า ภาครัฐ ได้เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนและกำกับดูแล FinTech และ FinTech Startups บนพื้นฐานของความสมดุลระหว่างการแข่งขันที่เป็นธรรม และการสร้างสรรคนวัตกรรม FinTech ใหม่ ๆ

### 1. สถานะปัจจุบันของ FinTech Startups ไทย

การเติบโตของธุรกิจ FinTech ในกรณีของประเทศไทย อาจนับได้ว่ายังอยู่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น โดย FinTech Startups จำนวนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ขณะที่ เงินลงทุนของนักลงทุนส่วนใหญ่มักกระจุกตัวอยู่ในระยะแรกๆ ของธุรกิจ (ไม่เกิน Series A) และ FinTech Startups ในภาพรวมที่ประสบความสำเร็จ ยังมีจำนวนค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ เมื่อจำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการ FinTech Startups ส่วนใหญ่ เป็นผู้ให้บริการด้านการชำระเงิน รองลงมาได้แก่ การออมและการลงทุน ส่วนกลุ่มที่ยังมีจำนวนผู้ประกอบการค่อนข้างน้อย คือ กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อและประกัน ซึ่งอาจจะเกี่ยวข้องกับกับระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยี และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าว กระนั้นก็ดี หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงตลาดทุนและสถาบันการเงิน ต่างก็เล็งเห็นความสำคัญของ Startups และได้ออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups ในไทย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางการเงินในทางตรงและทางอ้อม เช่น เงินทุนให้เปล่า กองทุนร่วมลงทุน สินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ และการเติมเต็มระบบนิเวศ Startups ไทยในด้านอื่นๆ ซึ่งโดยในภาพรวมแล้ว จุดมุ่งหมายของแต่ละมาตรการล้วนมีความสอดคล้องกัน คือ การผลักดันการเติบโตของ Startups และพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อ Startups ให้ทัดเทียมระดับสากล

### 2. ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ในไทย

เมื่อพิจารณาปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups และ Startups ในภาพรวมตามช่วงวงจรของวัฏจักรธุรกิจจากประสบการณ์ในต่างประเทศ พบว่า สามารถจำแนกปัญหาออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน ซึ่งมักจะพบในช่วงขยายธุรกิจ อัน

สืบเนื่องมาจากสาเหตุหลัก คือ ความไม่สมบูรณ์ของข้อมูลในตลาด รวมถึงรูปแบบสินทรัพย์ที่ต่างกันที่ยากต่อการพิจารณาความเสี่ยงและประเมินมูลค่า ขณะที่ ปัญหาอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงินทุน เช่น ความสามารถในการเข้าถึงตลาด และประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่มักพบในช่วงเริ่มธุรกิจ ข้อจำกัดด้านการปรับตัวตามสภาพแวดล้อม เมื่อเลือกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน ในช่วงที่ธุรกิจเติบโต และความท้าทายจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเมื่อธุรกิจ Startups ขยายใหญ่ขึ้นสู่ช่วงทดสอบความมีเสถียรภาพทางธุรกิจ

นอกจากนี้ ความท้าทายสำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับ FinTech Startups รวมถึง Startups ยังมาจากการพัฒนาระบบนิเวศธุรกิจ Startups อันประกอบด้วย ภาครัฐ ธุรกิจสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม บุคลากรผู้พัฒนาและออกแบบด้านนวัตกรรมออกสู่ตลาด กลุ่มลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจ FinTech Startups และกลุ่มนักลงทุน ซึ่งหากระบบนิเวศมีความเหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ Startups ในแต่ละประเทศแล้ว องค์กรประกอบต่างๆ เหล่านี้ก็จะสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ มาตรการและแนวทางของทางการในต่างประเทศ อาทิ สหรัฐฯ อังกฤษ และสิงคโปร์ นับว่ามีส่วนช่วยผลักดันให้ระบบนิเวศของ FinTech มีความสมบูรณ์เป็นลำดับขั้นๆ ของโลก โดยมาตรการสนับสนุนทางการเงินของภาครัฐ มักจะอยู่ในรูปแบบเงินทุนให้เปล่า เงินสนับสนุนในรูปแบบ Matching Fund มาตรการลดหย่อนทางภาษีสำหรับ VC และ Angel Investors ในขณะที่สถาบันการเงินจะสนับสนุนในรูปแบบการจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน ส่วนมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงิน พบว่า มาตรการสนับสนุนจะมาจากทั้งภาครัฐ ตลาดทุน และสถาบันการเงิน โดยเฉพาะรูปแบบโครงการบ่มเพาะ/เร่งการเติบโตของธุรกิจ และการให้คำปรึกษา อาทิ การผลักดัน Startups เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ ยังเป็นที่น่าสังเกตว่า แนวทางของหน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงินในประเทศที่มีความพร้อมด้านระบบนิเวศ จะมีทิศทางที่สอดคล้องกันตลอดจนมีความยืดหยุ่น และค่อนข้างเปิดพื้นที่ให้มีการเรียนรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ

### 3. ผลการวิเคราะห์ และแนวทางของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน

#### FinTech Startups

จากการวิเคราะห์ผลที่ได้รับจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้าน FinTech และ Startups ผู้วิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ มีความคล้ายคลึงกับปัญหาของ FinTech Startups ในต่างประเทศ แต่มีความซับซ้อนกว่ามาก โดยหากจัดลำดับความสำคัญของปัญหา FinTech Startups ไทยแล้ว พบว่า ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านกฎหมายของไทย เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ รองลงมาคือ ปัญหาทรัพยากรบุคคล ปัญหาด้านตลาด ปัญหาเงินทุน และปัญหาด้านการแข่งขัน ตามลำดับ ทั้งนี้ แม้ปัญหาด้าน

เงินทุนจะถูกให้น้ำหนักความสำคัญน้อยกว่าปัญหาด้านอื่นๆ แต่คงต้องยอมรับว่า เงินทุนมีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ FinTech Startups ในระยะยาวเช่นกัน

ด้วยปัจจัยต่างๆ ข้างต้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยกับกรณีของต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จในการผลักดันการเติบโตของ FinTech Startups แล้ว ระบบนิเวศของไทยยังคงเป็นรองประเทศเหล่านั้นค่อนข้างมาก โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นสิงคโปร์ ทั้งนี้ หากทางการไทยสามารถลดช่องว่างของปัญหาทั้งด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุน พร้อมทั้งพัฒนาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องจนทำให้ธุรกิจ FinTech Startups เติบโตขึ้นได้ในระยะ 5 ปีข้างหน้า จะทำให้มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิเพิ่มขึ้นทั้งสิ้นราว 82,000 ล้านบาท จากการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและประชาชนทั่วไป การลดต้นทุนการใช้เงินสด และการเพิ่มการจ้างงาน ขณะที่ หากดำเนินการพัฒนาและแก้ไขปัญหาได้ล่าช้า ก็คงจะทำให้ไทยสูญเสียโอกาสทางเศรษฐกิจดังกล่าวให้กับประเทศเพื่อนบ้านไป

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ FinTech Startups และผู้เชี่ยวชาญในด้าน FinTech และ Startups มองว่า แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุนให้ FinTech Startups เติบโตอย่างยั่งยืน และมีส่วนช่วยพัฒนาระบบนิเวศของ FinTech ให้มีความสมบูรณ์มากขึ้นประกอบด้วย

3.1 การตระหนักถึงความสำคัญของ FinTech Startups และเร่งสร้างความชัดเจนของกรอบนโยบาย เพื่อให้สามารถวางบทบาทของหน่วยงานกำกับดูแลได้อย่างเหมาะสม

3.2 การปรับปรุงมาตรการและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดข้ออุปสรรคและเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับธุรกิจ FinTech Startups โดยออกกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เข้มงวดเพื่อดูแลเฉพาะในประเด็นที่จำเป็น

3.3 การเพิ่มความสะดวกในการติดต่อประสานงานผ่าน One-Stop Service ที่มีการรวมศูนย์ระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ และผู้กำกับดูแลด้านการเงินที่เกี่ยวข้องในลักษณะออนไลน์

3.4 การลดความซ้ำซ้อนของมาตรการช่วยเหลือ โดยอาจมีการรวมศูนย์ด้านเงินทุนและการวางแผนในการใช้เงินทุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการใช้ทรัพยากรด้านการเงิน

3.5 การเร่งสร้างบุคลากรที่มีทักษะเฉพาะทาง โดยเฉพาะในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน

3.6 การให้ความรู้ผู้ประกอบการควรทำอย่างเป็นระบบ และเน้นทักษะที่จำเป็นซึ่งสอดคล้องกับระยะการเติบโตของธุรกิจ

## ข้อเสนอแนะ

เพื่อเสริมสร้างให้ไทยมีระบบนิเวศที่สามารถสนับสนุนให้ FinTech Startups ไทย เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ อันจะช่วยให้ FinTech Startups สามารถมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อ เศรษฐกิจและสังคมไทยได้มากขึ้นในอนาคต จึงนำมาสู่ข้อเสนอแนะใน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านนโยบาย ด้านปฏิบัติการ และด้านวิชาการ ซึ่งผู้วิจัยถ่วงน้ำหนักมาจากจุดเด่นของมาตรการที่ประสบความสำเร็จ ในประเทศแนวหน้าในการพัฒนาธุรกิจ FinTech Startups ในบทที่ 3 ตลอดจนข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ และการวิเคราะห์ปัญหาในบทที่ 4 รวมถึงความเห็นเพิ่มเติมของผู้วิจัยเพื่อให้เหมาะสม กับบริบทของประเทศไทย ซึ่งสรุปได้ ดังนี้

### 1. ข้อเสนอแนะด้านนโยบาย สำหรับทั้งภาครัฐและผู้กำกับดูแลภาคการเงิน

**1.1 กำหนดให้นโยบายการพัฒนา Startups และ FinTech Startups มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ระดับประเทศ** เพื่อให้หน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐ เข้าใจถึงระดับความสำคัญและให้ นำหนักกับการปรับปรุงนโยบายสนับสนุน Startups และ FinTech Startups โดยควรมีนโยบายที่ ชัดเจนถึงประเภทธุรกิจ Startups ที่ต้องการส่งเสริมเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายยุทธศาสตร์ของ ประเทศ

**1.2 ยกระดับองค์กรกลาง และคณะกรรมการกลาง** ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนที่มี อำนาจดำเนินการจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับผิดชอบงานด้าน Startups และ FinTech Startups เป็นการเฉพาะ เพื่อให้เกิดการรวมศูนย์ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผน อำนาจการตัดสินใจ และ งบประมาณที่เป็นระบบ มีความคล่องตัวในการดำเนินการ อันจะช่วยลดความซ้ำซ้อนของการ ดำเนินการระหว่างหน่วยงานลง และตอบโต้ยุทธการเปลี่ยนแปลงของ Startups และ FinTech Startups ได้อย่างรวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ ควรกำหนดตัวชี้วัด (Key Performance Indicator: KPI) ที่ ชัดเจนสำหรับแต่ละงาน และแต่ละหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายงานต่อด้วย

**1.3 ออกกฎหมายเพื่อดูแลเฉพาะในประเด็นที่จำเป็น และส่งเสริมกลไกการดูแล การดำเนินธุรกิจของ Startups และ FinTech Startups ในรูปแบบอื่นๆ ที่ไม่ใช่กฎหมาย** โดย กฎหมายที่เกี่ยวข้องควรเน้นการดูแลเสถียรภาพของระบบ การป้องกันการทุจริตและประพฤติกมิชอบ ของผู้ประกอบการ ตลอดจนการคุ้มครองผู้บริโภคและนักลงทุน เนื่องจากกระบวนการออก กฎหมายใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน-1 ปี ขณะที่ เทคโนโลยีก้าวหน้าเร็วกว่ามาก จึงทำให้การออกแบบ กฎหมายที่มีรายละเอียดในทางปฏิบัติที่มากขึ้นไป มีโอกาสจะล้าหลังและไม่ทรงประสิทธิภาพดังที่ คาดหวังเมื่อถึงระยะเวลาที่กฎหมายบังคับใช้จริง นอกจากนี้ กฎหมายจะต้องไม่สร้างต้นทุนที่สูง เกินไปให้กับผู้ประกอบการจนปิดกั้นการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ด้วย ทั้งนี้ ภาครัฐควรเน้นการ ส่งเสริมกลไกการดูแลการดำเนินธุรกิจของ Startups และ FinTech Startups ในรูปแบบอื่นๆ ที่ไม่ใช่

กฎหมายมากขึ้น อาทิ การส่งเสริมการเปิดเผยข้อมูลสู่สาธารณะที่เพียงพอ การเตือน การให้ความรู้ ผู้บริโภคและนักลงทุน รวมทั้ง มีเวทีให้นักลงทุนและผู้บริโภคร้องเรียนเมื่อเกิดปัญหา

**1.4 นโยบายด้านเงินทุน ควรเน้นส่งเสริมอุปทานของเงินทุนสำหรับ Startups และ FinTech Startups ในลักษณะที่รวมศูนย์ด้านเงินทุนและการวางแผนในการใช้เงินทุน เพื่อลด ปัญหาความซ้ำซ้อนเชิงทรัพยากร และมุ่งเป้าหมายของการสนับสนุนไปที่ประเภทธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ที่ภาครัฐกำหนดไว้เป็นลำดับแรกๆ ขณะเดียวกัน ควรเพิ่มบทบาทของ ภาคเอกชนในกระบวนการตัดสินใจและดำเนินงานในทางปฏิบัติ เนื่องจากมีความยืดหยุ่นและ ประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่สูงกว่า สำหรับรูปแบบด้านการสนับสนุนด้านเงินทุนนั้น นอกเหนือจากเงินให้เปล่า (Grant) แล้ว ภาครัฐควรจัดตั้ง Matching Funds ที่มีการสมทบเงินจาก ภาครัฐและเอกชน อันเป็นรูปแบบที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ อาทิ สิงคโปร์ ดังข้อมูลที่ ปรากฏในบทที่ 3 โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิและผู้มีประสบการณ์จากภาคเอกชนมาร่วมคัดเลือก Startups และ FinTech Startups ในสาขาที่เป็นที่ต้องการ หรือสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาประเทศ**

## **2. ข้อเสนอแนะด้านปฏิบัติการ**

ข้อเสนอแนะด้านปฏิบัติการ ซึ่งมุ่งเน้นการปรับปรุงประเด็นเชิงกระบวนการ เพื่อให้หน่วยงานของภาครัฐมีบทบาทในการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น คือ

**2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้กำกับดูแลภาคการเงินและหน่วยงานรัฐในการปรับปรุง กฎเกณฑ์ที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ที่สำคัญ ได้แก่**

**2.1.1 ปรับปรุง Sandbox ของทางการไทยให้มีขั้นตอนดำเนินการที่มี ประสิทธิภาพและรวดเร็วขึ้น** โดยมี Service Level Agreement (SLA) ที่ชัดเจน รวมถึงมีนโยบายใน การสื่อสารกับ FinTech Startups ถึงแนวทางที่ต้องการให้ปรับปรุงในกรณีที่ค้นพบความเสี่ยงบาง ด้าน อันจะทำให้ FinTech Startups มีภาพที่ชัดเจน และสามารถประเมินความเป็นไปได้ที่จะได้รับ อนุญาตให้เริ่มให้บริการทางการเงินเป็นการทั่วไปในวงกว้างได้มากขึ้น นอกจากนี้ ยังอาจพิจารณา Sandbox กลางระหว่างหน่วยงานด้านการเงิน เพื่อให้สามารถรองรับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของ FinTech Startups ที่คาบเกี่ยวหลายตลาด เช่น ตลาดทุน ตลาดบริการด้านการเงิน และตลาดประกัน เป็นต้น

**2.1.2 รวมศูนย์ One-Stop Service ระหว่างหน่วยงาน** ที่สามารถให้บริการ ติดต่อกับภาครัฐและบริการด้านการให้คำปรึกษาที่จำเป็น อาทิ การเงิน ภาษี บัญชี ได้อย่างครบถ้วน ในรูปแบบออนไลน์ รวมถึงมี Service Level Agreement (SLA) ในแต่ละกระบวนการที่ชัดเจน หรือ ปรับปรุงการทำงานของ One-Stop Service ระหว่างหน่วยงาน ให้มีแนวทางการทำงานที่สอดคล้อง ประสานกันมากขึ้น



**2.1.3 ผลักดัน e-Government** รวมทั้งกลไกการแสดงผลและยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ อาทิ National Digital ID และ e-KYC ให้มีความแพร่หลายและปฏิบัติได้จริง

**2.1.4 เร่งผลักดันร่างกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือการระดมทุนรูปแบบใหม่ๆ** อาทิ ESOP/Vesting, Convertible Debts และ Preferred Share ที่ยังอยู่ระหว่างกระบวนการทางกฎหมาย

**2.1.5 ตั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและช่วย Startups และ FinTech Startups** เตรียมตัวเข้าตลาดหุ้น หรือแพลตฟอร์มการระดมทุนของทางการในต้นทุ่นต่ำ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มโอกาสในการระดมทุนในแพลตฟอร์ม LiVE มากขึ้น

**2.1.6 ปรับปรุงมาตรการลดหย่อนทางภาษีสำหรับ Startups และ FinTech Startups** กลุ่มเป้าหมายที่มีประเด็นในทางปฏิบัติ อาทิ ขยายระยะเวลายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับ Startups ให้เกินกว่า 5 ปีแรก (ซึ่งมักเป็นช่วงเวลาที่ Startups ยังอยู่ในช่วงขาดทุน) เพื่อให้สิทธิประโยชน์ดังกล่าวครอบคลุมไปยังช่วงเวลาที่ Startups มีกำไรด้วย

**2.1.7 ปรับปรุงเกณฑ์เพื่อให้เอื้ออำนวยต่อการดึงดูด Tech Talent ไทยและต่างประเทศ** โดยกำหนดให้มีการขึ้นทะเบียน และ/หรือกำหนดให้มีคุณสมบัติตามที่กำหนด ทั้งนี้เกณฑ์ที่ควรปรับปรุง อาทิ

2.1.7.1 ประเด็นด้านภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่ยังมีอัตราสูงกว่าประเทศอื่น (โดยอาจใช้เกณฑ์อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเดียวกันกับพื้นที่ EEC ที่ 17%)

2.1.7.2 ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการรับผลตอบแทนในรูปแบบตราสารทุน

2.1.7.3 การอำนวยความสะดวกด้านเงินทุนเคลื่อนย้ายด้วยกระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

2.1.7.4 ปรับปรุงเงื่อนไขของ Smart VISA สำหรับ Talents ที่ในปัจจุบันกำหนดเงินเดือนไว้ไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท ซึ่งเกินความสามารถของ Startups และ FinTech Startups ไทยในการว่าจ้าง

**2.1.8 ปรับปรุงมาตรการภาษีให้ดึงดูดนักลงทุนมากขึ้น** อาทิ เพิ่มการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาให้แก่นักลงทุนกลุ่ม Angel Investors หรือภาษีจากการขายหลักทรัพย์ของ Startups และ FinTech Startups (ที่จดทะเบียนกับทางการ หรือมีคุณสมบัติตามที่กำหนด) ซึ่งมักถือโดยนักลงทุน หรือ Talents เป็นต้น ขณะเดียวกัน ทางการอาจพิจารณามาตรการสนับสนุนทางภาษีให้กับสถาบันการเงิน หรือ VC ที่ถือหุ้นโดยสถาบันการเงิน ซึ่งลงทุนใน FinTech Startups ไทยด้วย ทั้งนี้ รูปแบบการสนับสนุนทางภาษีดังกล่าว สามารถขยายผลไปสู่บริษัทขนาด

ใหญ่ในสาขาธุรกิจอื่นๆ เพื่อกระตุ้นให้มีการลงทุนใน Startups ไทยในสาขาที่สอดคล้องกับทิศทางเงินนโยบายเพื่อรองรับการพัฒนาประเทศในระยะยาวได้

**2.2 สถาบันการเงินและสถาบันในตลาดทุน ซึ่งมีการจัดตั้ง Venture Capital แล้ว หรือจะจัดตั้ง Venture Capital เพิ่มเติมในอนาคตนั้น ควรจะให้น้ำหนักกับการลงทุนใน Startups และ FinTech Startups ไทยมากกว่าต่างประเทศ เพื่อประโยชน์ของการร่วมพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น และประเทศไทยในภาพรวม ขณะเดียวกัน สถาบันการเงินและสถาบันในตลาดทุนควรดำเนินการด้าน Open API ที่มีองค์ประกอบของข้อมูลที่มีคุณภาพในจำนวนและความหลากหลายที่มากพอให้กับ Startups และ FinTech Startups สำหรับใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์**

**2.3 สร้างเครือข่าย หรือทะเบียนของ Tech Talent ไทย และต่างประเทศที่มีศักยภาพสูงทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ Startups และ FinTech Startups ไทยมีโอกาสเข้าถึง Talent มากขึ้นแล้ว ก็ยังเปิดโอกาสให้ Talent สามารถแบ่งปันความรู้กับนักเรียน นักศึกษาในสถาบันการศึกษาด้วย ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าว จะช่วยกระตุ้นให้ Talent ไทยรุ่นใหม่ เห็นแบบอย่าง เส้นทางอาชีพ และมีแรงจูงใจในการพัฒนาตนเองมากขึ้น**

**2.4 ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องได้ (Hard Infrastructure) ให้มีประสิทธิผลมากขึ้น ได้แก่ การเพิ่มประสิทธิภาพและความครอบคลุมเครือข่ายอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงในพื้นที่นอกเขตเมืองมากขึ้น ในราคาที่ผู้บริโภคเข้าถึงได้ ตลอดจน Free Wifi ในพื้นที่ชุมชน ซึ่งช่วยสนับสนุนผู้บริโภคให้เข้าถึงเทคโนโลยีสะดวกขึ้น อันเท่ากับเป็นการขยายและสร้างความพร้อมให้กับตลาดในประเทศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเริ่มแรกสำหรับ Startups และ FinTech Startups ไทย**

### **3. ข้อเสนอแนะด้านวิชาการ**

ข้อเสนอแนะด้านวิชาการ จะเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงระบบการศึกษา และการเพิ่มทักษะที่จำเป็น เพื่อสร้างแรงงานศักยภาพและเพิ่มความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups ให้สามารถเดินหน้าธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ขณะเดียวกัน ก็เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจให้ผู้บริโภคไทยคุ้นชินกับเทคโนโลยีและบริการของ FinTech Startups มากขึ้น ได้แก่

**3.1 ส่งเสริมการพัฒนาทักษะ ICT ในทุกระดับ ตั้งแต่วัยเรียน หรือในชั้นประถมศึกษา** นอกจากนี้ ควรสนับสนุนให้สถานศึกษาในชั้นอุดมศึกษาเพิ่มจำนวนผู้เรียนในสาขาวิชาที่ต้องการในอนาคตมากขึ้น อาทิ นักวิเคราะห์และพัฒนาซอฟต์แวร์ ผู้ชำนาญด้านฐานข้อมูลและเครือข่าย รวมถึงกลุ่มวิศวกรและออกแบบ ขณะเดียวกัน ก็ควรมีการพัฒนาหลักสูตรกลาง การทดสอบมาตรฐานความรู้ ควบคู่กับการเพิ่มศักยภาพของครูผู้สอนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกระบวนการพัฒนาแรงงานศักยภาพเพื่อรองรับการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups อย่าง

ยั่งยืน ทั้งนี้ โครงการให้ความรู้และพัฒนาทักษะต่างๆ ข้างต้น ควรเน้นตัววัดผลด้านคุณภาพมากกว่าจำนวน โดยเฉพาะสำหรับโครงการพัฒนาบุคลากรที่ดำเนินการร่วมกับสถานศึกษาและหน่วยงานต่างๆ อันจะมีผลต่อการออกแบบเงื่อนไขและลักษณะการดำเนินโครงการให้เอื้อต่อการผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง

**3.2 สร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการให้ความรู้และทักษะที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการในแต่ละระยะธุรกิจ (การ Incubate และ Accelerate) อย่างเป็นระบบและต่อเนื่องกัน เพื่อให้การเสริมทักษะดังกล่าวมีประโยชน์จริงในทางปฏิบัติเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น** ได้แก่ การเริ่มจากทักษะการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนมี Market Fit ทักษะการออกแบบกระบวนการเพื่อหา Business Model ที่รองรับการขยายขนาดธุรกิจ ทักษะการวางกลยุทธ์ทางธุรกิจและทักษะบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์เพื่อรองรับการแข่งขันเมื่อธุรกิจเติบโตใหญ่ขึ้น ทั้งนี้ รูปแบบการร่วมมือกันควรมีภาคเอกชนเป็นผู้ดำเนินการ ขณะที่ ภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนเชิงนโยบาย งบประมาณบางส่วน ตลอดจน สร้างแรงจูงใจให้องค์กรเอกชนเข้าร่วมโครงการผ่านสิทธิประโยชน์ด้านการลดหย่อนภาษี เป็นต้น

**3.3 ประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคในประเทศตระหนักถึงประโยชน์ของเทคโนโลยีมากขึ้น** เพื่อนำไปสู่การปรับพฤติกรรมการยอมรับและใช้งานเทคโนโลยีใหม่ๆ ในชีวิตประจำวัน แม้จะมีต้นทุนค่าใช้บริการบ้างก็ตาม ซึ่งจะช่วยเพิ่มกลุ่มลูกค้ารายย่อยไทยที่มีศักยภาพให้กับ Startups และ FinTech ได้มากขึ้นในอนาคต

**3.4 สร้างเครือข่ายขององค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ Startups และ FinTech Startups ในระดับภูมิภาค** ผ่านความร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านดังกล่าวโดยตรง เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ อาทิ มิติความรู้ความเข้าใจผู้บริโภคท้องถิ่น และกฎเกณฑ์ท้องถิ่นต่างๆ เพื่อนำความรู้ดังกล่าว มาช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้มีความเข้าใจในตลาดภูมิภาคมากขึ้น อันจะนำไปสู่โอกาสในการขยายตลาดสำหรับ Startups และ FinTech Startups ให้ใหญ่ขึ้นตามไปด้วย

ข้อเสนอแนะต่างๆ เหล่านี้ จะช่วยทำให้ประเทศไทยมีระบบนิเวศที่เหมาะสมต่อการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ให้เติบโตอย่างมั่นคง เช่นเดียวกับ การยกระดับขีดความสามารถของประเทศไทยในการเป็น Startup Hubs เทียบเคียงกับประเทศชั้นนำอื่นๆ ได้มากขึ้น อันจะส่งผลดีตามมาต่อการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะยาว

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

#### หนังสือ

การค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่, สมาคม. **The Whitepaper for Startup Thailand 2016**. กรุงเทพฯ : สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่, 2559.

วิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 22, สถาบัน. **FinTech: Driving The Thai Economy and Capital Market through The Next Chapter**. กรุงเทพฯ : สถาบันวิทยาการตลาดทุน, 2559.

#### เอกสารวิจัย

จิรัฐ เชนพิงพร. “ปัจจุบัน และ อนาคตของสตาร์ทอัพ: ตอนที่ 1 ระบบนิเวศที่น่าอยู่นั้นสำคัญไฉน”. เอกสารวิจัย, ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.), ม.ป.ป.

สฤณี อาชวานันทกุล และคณะ. “การเติบโตของ FinTech กับ โอกาสการสร้างเศรษฐกิจที่พัฒนาอย่างทั่วถึง”. เอกสารวิจัย, บริษัท ป่าสาละ จำกัด, 2560.

#### สัมภาษณ์

กิตตินันท์ อนุพันธ์, ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เอนี่แวย์ ทู โก จำกัด. สัมภาษณ์. 12 เมษายน 2561.

ชนพงษ์ ณ ระนอง, กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิ๊กคอน เวนเจอร์ แคปิตอล จำกัด และนายกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน. สัมภาษณ์. 28 มีนาคม 2561.

ปวีรบรรต วงษ์สารานู, รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม. สัมภาษณ์. 19 มีนาคม 2561.

ปรมินทร์ อินโสสม, ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท ทีแด้กซ์. สัมภาษณ์. 19 เมษายน 2561.

พนชิต กิตติปัญญางาม, นายกสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอ็คเคาท์ดีทิง ทรานส์ฟอร์มเมชันส์ จำกัด และผู้อำนวยการศูนย์ดีฟ्यूเอ็กซ์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์. สัมภาษณ์. 19 มีนาคม 2561.

รพี สุจริตกุล, กรรมการและเลขานุการในคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. สัมภาษณ์. 4 พฤษภาคม 2561.

เรื่องโรจน์ พูนผล, ผู้จัดการกองทุน 500 สตาร์ทอัพ. สัมภาษณ์. 17 เมษายน 2561.

วัชรพงษ์ พงนิยน์นท์, หัวหน้าฝ่ายการจัดการบริษัท ซิกซ์ เน็ตเวิร์ก. สัมภาษณ์. 17 เมษายน 2561.

สิทธิผล พรรณวิไล, นักพัฒนาซอฟต์แวร์ และผู้เชี่ยวชาญด้าน Cryptocurrency. สัมภาษณ์. 27 เมษายน 2561.

สมหวัง เหลืองไพบูลย์ศรี, ผู้จัดการ เพย์พาล ประจำประเทศไทย. สัมภาษณ์. 12 เมษายน 2561.

อนนต์ อุ่นสินมัน, ผู้อำนวยการบริหาร สมาคมฟินเทคแห่งประเทศไทย. สัมภาษณ์. 27 เมษายน 2561.

## บรรยาย

ธนพงษ์ ณ ระนอง, กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิ๊กคอน เวนเจอร์ แคปิทัล จำกัด และนายกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน. “Startup Opportunity & Challenge from CVC Lens”. ณ อาคารเค เอ็มซี, 27 พฤศจิกายน 2559.

## เอกสารไม่ตีพิมพ์

การคลัง, กระทรวง. “ข่าวกระทรวงการคลัง เรื่อง การประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ครั้งที่ 2/2560”. 15 มิถุนายน 2560.

การคลัง, กระทรวง. “ข่าวกระทรวงการคลัง เรื่อง การประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ครั้งที่ 4/2560”. 6 ธันวาคม 2560.

การคลัง, กระทรวง. “ข่าวกระทรวงการคลัง เรื่อง มาตรการสิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุนที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น”. 31 มกราคม 2561.

คณะกรรมการกฤษฎีกา, สำนักงาน. “กฎกระทรวง เรื่อง กำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545”. 2545.

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.). “แผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ระยะที่ 3”. 2559.

เลขาธิการรัฐมนตรี, สำนัก. “ร่างพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ฉบับที่ ..) พ.ศ. .... [แก้ไขเพิ่มเติมให้บริษัทจำกัดดำเนินการได้ในประเด็นหุ้นกู้แปลงสภาพการทยอยให้หุ้น (Vesting) สิทธิที่จะซื้อหุ้นในราคาที่กำหนด (ESOP) และหุ้นบุริมสิทธิ] และร่างพระราชบัญญัติกำหนดความผิดเกี่ยวกับห้างหุ้นส่วน จดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด สมาคม และมูลนิธิ (ฉบับที่ ..) พ.ศ. .... จำนวน 2 ฉบับ”. เอกสารมติคณะรัฐมนตรี. 17 ตุลาคม 2560.

เศรษฐกิจการคลัง, สำนักงาน. “นวัตกรรมในการพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน : แผนที่การเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานราก”. เอกสารประกอบงานสัมมนาวิชาการประจำปีของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2558.

ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, สำนักงาน. “การประชุมระดมความคิดเห็น เพื่อประกอบการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล”. เอกสารประกอบการประชุม, 2560.

## ฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

การคลัง, กระทรวง. “สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่จะหมดอายุในปี 2560”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

<http://taxclinic.mof.go.th/ข่าวประกาศ-62-สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่จะหมดอายุในปี2560.html>, 2560.

ข่าวกรมประชาสัมพันธ์, สำนัก. “ที่ประชุมกรมเห็นชอบร่างพ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฉบับใหม่ รวมถึงอนุมัติร่างกฎกระทรวงกำหนดอัตราค่าทำเนียมการจดทะเบียนในการจัดตั้งบริษัทจำกัด”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [http://thainews.prd.go.th/website\\_th/news/print\\_news/TNECO6102270010016](http://thainews.prd.go.th/website_th/news/print_news/TNECO6102270010016), 2561.

ข่าวสด. “เน็ตประชารัฐพร้อมใช้งาน 24,700 หมู่บ้านทั่วประเทศ”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

[https://www.khaosod.co.th/advertorial/news\\_708208](https://www.khaosod.co.th/advertorial/news_708208), 2561.

คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.), สำนักงาน. “Private Equity Fund อีกทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการไทย”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

<http://www.sec.or.th/TH/>

[MarketDevelopment/Documents/marketdev\\_privateeqfund.pdf](http://www.sec.or.th/TH/MarketDevelopment/Documents/marketdev_privateeqfund.pdf), 2555.

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, สำนักงาน. “สมาร์ทวีซ่า (SMART Visa)”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [http://www.boi.go.th/upload/smart%20visa%20details\\_Thai\\_25Jan%202018\\_51278.pdf](http://www.boi.go.th/upload/smart%20visa%20details_Thai_25Jan%202018_51278.pdf), 2561.

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.). “Your Startup Business Guide”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [https://www.set.or.th/education/th/enterprise/files/startup\\_business\\_guide.pdf](https://www.set.or.th/education/th/enterprise/files/startup_business_guide.pdf), 2560.

ตลท. “แนะนำ “LIVE” แพลตฟอร์มเพื่อการลงทุนในธุรกิจ Startup”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

[https://www.live-mkt.com/assets/pdf/Introduction\\_to\\_LIVE2.pdf](https://www.live-mkt.com/assets/pdf/Introduction_to_LIVE2.pdf), 2561.

ไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน, สมาคม. “Thai Startup Founders Survey 2016”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://tvca.or.th/2016/08/22/tvca-publishes-thai-startup-founders-survey-2016/>, 2559.

ธนาคารออมสิน. “สินเชื่ GSB SMEs StartUP”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

<https://www.gsb.or.th/products/loan-business/%E0%B8%AA%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%8A%E0%B8%AD-GSB-SMEs-StartUP.aspx>, 2561.

รปท. “API : Application Programming Interface”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :

<https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/EconomicAndFinancial/Pages/API.aspx>, 2560.

- เน็ตประชารัฐ. “เกี่ยวกับเน็ตประชารัฐ”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://netpracharat.com/>, 2560.
- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย). “ผลิตภัณฑ์ค้ำประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการใหม่และนวัตกรรม”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [http://www.tcg.or.th/customer\\_startup.php](http://www.tcg.or.th/customer_startup.php), ม.ป.ป.
- ประชาชาติธุรกิจ. “ดิจิทัลคอนเทนต์โตติดลมตูลู 2 หมื่นล้าน “เกม” นำโด่ง”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://www.prachachat.net/ict/news-69130>, 2560.
- ประชาชาติธุรกิจ. “กระทรวงอุตฯ เร่งมาตรการเสริมแกร่งปิดจุดอ่อน SMEs ค้น 9 มาตรการช่วยเหลือเต็มสูบ!”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://www.prachachat.net/finance/news-104784>, 2561.
- ปิยารมย์ ปิยะไทยเสรี. “Angel Investor vs. Venture Capitalist ใครคือคนที่ใช่สำหรับ Startup”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [https://www.set.or.th/education/th/enterprise/files/startup\\_piyarom.pdf](https://www.set.or.th/education/th/enterprise/files/startup_piyarom.pdf), 2559.
- พัฒนาธุรกิจการค้า, กรม. “กรมพัฒนา...เปิดเว็บไซต์จับคู่ Smart Directory”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : [http://www.dbd.go.th/ewt\\_news.php?nid=469405487&filename=index](http://www.dbd.go.th/ewt_news.php?nid=469405487&filename=index), 2560.
- รัฐบาลไทย. “แค่โหลดธุรกิจก็ถูกลง! กสอ. เปิดตัว 5 แอปเพื่อ SMEs ไทย ตั้งเป้าให้บริการกว่า 1 แสนราย ซึ่งปัจจุบันผู้ประกอบการไทยใช้ดิจิทัลส่งเสริมธุรกิจเพียง 20%”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://www.thaigov.go.th/news/contents/details/4547>, 2560.
- วิวัฒน์ อธิธาณวุฒ. “สรุปผลกระทบ 4 ข้อที่ผู้ประกอบการควรทราบจากการแก้กฎหมายเพื่อกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ”. สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Thai Venture Capital Association). (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://tvca.or.th/2017/11/06/thai-law-amendment-for-startup/>, 2560.
- สถิติแห่งชาติ, สำนักงาน. “ผลสำรวจความต้องการแรงงาน และขาดแคลนแรงงานของสถานประกอบการ พ.ศ.2556”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://service.nso.go.th/nso/web/survey/surbus4-6-5.html>, 2556.
- สถิติแห่งชาติ, สำนักงาน. “สถิติการศึกษา”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/03.aspx>, 2559.
- ส่งเสริมธรรมาภิบาล และความรับผิดชอบต่อเทคโนโลยีดิจิทัลไทย, ชมรม. “FinTech ประเทศไทยพร้อมแค่ไหน” (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://www.maruey.com/article/contentinjournal0094.html>, 2560

- ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล, สำนักงาน. “depa เผย 4 มาตรการส่งเสริมและสนับสนุน Digital Startup”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://www.depa.or.th/th/article/depa-เผย-4-มาตรการส่งเสริมและสนับสนุน-digital-startup>, 2560.
- อุตสาหกรรม, กระทรวง. “มาตรการพิเศษ เพื่อขับเคลื่อน SMEs ยุค 4.0”. ม.ป.ป.
- อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, สำนักงาน. “ประชาสัมพันธ์ รับสมัคร Startup เพื่อเข้าโครงการ Business Brotherhood For Innovation Startup”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://sciencepark.kku.ac.th/news.php?nid=682eLI>, 2560.
- Marketeer. “Did you know? 5 ปี สตาร์ทอัพไทยเกิดอะไรขึ้นบ้าง”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://www.maruey.com/article/contentinjournal0114.html>, 2560.
- MoneyHub. “ตลาดหลักทรัพย์”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://moneyhub.in.th/article/ตลาดหลักทรัพย์>, 2558.
- Techsauce. “รัฐบาลสิงคโปร์เผยแผนการสนับสนุน Startup ประจำปี 2016”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/country/sea/how-singapore-government-support-startup-year-2016/>, 2559.
- Techsauce. “Startup Funding แต่ละระดับมีอะไรบ้าง”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/startup/how-funding-rounds-differ-seed-series/>, 2558.
- Techsauce. “Tech startup มีความสำคัญกับการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างไร?”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/events/startitup/how-important-is-tech-startup-for-economic-growth/>, 2558.
- Techsauce. “เรียนรู้การวัดผล Startup ด้วย AARRR จากคุณแซม STYLHUNT”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/startup/startup-metric-aarr-by-sam-stylhunt/>, 2559.
- Techsauce. “NIA จับมือ AGW Group จากอิสราเอล เปิดตัว SPARK Global Accelerator Program รับสมัครสตาร์ทอัพ batch แรก ถึง 15 มีนาคมนี้”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/accelerator/spark-global-accelerator-nia-agw-group-israel/>, 2560.
- Techsauce. “Thailand FinTech Report รายงานสรุปเรื่องฟินเทคในประเทศไทย – อัปเดตล่าสุด Q1 2017”. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://techsauce.co/enterprise/fintech-thailand/>, 2560.



## ภาษาต่างประเทศ

- Accenture. “Global FinTech Investment Growth Continues in 2016 Driven by Europe and Asia, Accenture Study Finds”. (Online). Available : <https://newsroom.accenture.com/news/global-FinTech-investment-growth-continues-in-2016-driven-by-europe-and-asia-accenture-study-finds.htm>, 2016.
- Aleknavicius, Kasparas. “How Founders’ Education Affects The Amount of Early-Stage Capital Raised for Their Technology Startup”. (Online). Available : <https://thesis.eur.nl/pub/34730/>, 2016.
- Ancrì, Clement. “FinTech Innovation: An Overview”. (Online). Available : <http://pubdocs.worldbank.org/en/767751477065124612/11-FinTech.pdf>, 2016.
- Arena, Marika; Bengo, Irene; Calderini, Mario and Chiodo, Veronica. “Unlocking Finance for Social Tech Start-Ups: Is There A New Opportunity Space?”. (Online). Available : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162517307473>, 2018.
- Arner, Douglas W.; Barberis, Janos Nathan and Buckley, Ross P. “The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm?”. (Online). Available : <https://hub.hku.hk/bitstream/10722/221450/1/Content.pdf?accept=1>, 2015.
- CB Insights. “Money Tree™ Report Q4 2017”. (Online). Available : <https://gcase.files.wordpress.com/2018/01/cb-insights-moneytree-q4-2017.pdf>, 2017.
- Ceresus. “Scoring for FinTech Success”. Quoted in Bangkok Post. “Thailand Lags in FinTech Development in Asia”. (Online). Available : <https://www.bangkokpost.com/tech/local-news/1373711/thailand-lags-in-FinTech-development-in-asia>, 2017.
- Chishti, Susanne. “Angel Investing – Access to “Smart Money” to Fund the Best FinTech Companies”. (Online). Available : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781119218906.ch37/summary>, 2016.
- Deloitte. “A Tale of 44 Cities”. (Online). Available : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Innovation/deloitte-uk-connecting-global-FinTech-hub-federation-innotribe-innovate-finance.pdf>, 2017.

- Ernst & Young LLP (EY). “EY FinTech Adoption Index 2017”. (Online). Available : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-FinTech-adoption-index-2017/\\$FILE/ey-FinTech-adoption-index-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-FinTech-adoption-index-2017/$FILE/ey-FinTech-adoption-index-2017.pdf), 2017.
- EY. “EY FinTech Australia Census 2017”. (Online). Available : <https://FinTechauscensus.ey.com/2017/Documents/EY%20FinTech%20Australia%20Census%202017.pdf>, 2017.
- EY. “Landscaping UK FinTech”. (Online). Available : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Landscaping\\_UK\\_FinTech/\\$FILE/EY-Landscaping-UK-FinTech.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Landscaping_UK_FinTech/$FILE/EY-Landscaping-UK-FinTech.pdf), 2014.
- Federal Reserve Bank of San Francisco. “Please Explain How Financial Markets may Effect Economic Performance”. (Online). Available : <https://www.frbsf.org/education/publications/doctor-econ/>, 2005.
- FinTech TWINS. “Landscaping The Japanese FinTech Ecosystem”. (Online). Available : <https://FinTechtwins.files.wordpress.com/2016/01/the-japanese-FinTech-landscape-april-2016.pdf>, 2016.
- Frost & Sullivan. “FinTech Market Growth to Add A\$1 Billion New Value to Australian Economy by 2020, Says Frost & Sullivan”. (Online). Available : <https://ww2.frost.com/news/press-releases/FinTech-market-growth-add-1billion-new-value-australian-economy-2020-says-frost-sullivan/>, 2016.
- Eckenrode, Jim and Friedman, Sam. "Fintech by the Numbers", Deloitte Development LLC. (Online). Available : <https://www2.deloitte.com/tr/en/pages/financial-services/articles/fintech-by-the-numbers.html>, 2017.
- Insights from Global Mobility. “China: New ‘Super’ Tax Incentives for Qualified Equity Incentive Plans and Investments”. (Online). Available : <https://www.pwc.com/gx/en/services/people-organisation/publications/assets/pwc-china-new-tax-incentives-for-equity-incentive-plans-investments.pdf>, 2016.
- International Finance Corporation (IFC). “Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises”. (Online). Available : <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4d6e6400416896c09494b79e78015671/Closing+the+Credit+Gap+Report-FinalLatest.pdf?MOD=AJPERES>, 2013.

- Japan Venture Capital Association. “Toward the Creation of A FinTech Ecosystem (Tokyo Version FinTech Center)”. (Online). Available : <http://www.seisakukikaku.metro.tokyo.jp/GFCT/english/pdf/290711/06FinTech.pdf>, 2017.
- Kim, W. Chan and Mauborgne, Renee. “Value Innovation: A Leap into The Blue Ocean”. (Online). Available : <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/02756660510608521>, 2005.
- Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG). “Risks in business: Internal and external pressures”. (Online). Available : <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2013/07/business-risks-internal-external-pressures.html>, 2013.
- KPMG. “Government’s role in the evolution of FinTech”. (Online). Available : <https://home.kpmg.com/ie/en/home/insights/2017/07/government-role-evolution-FinTech.html>, 2017.
- KPMG. “Global fintech funding tops US\$31B for 2017 -- fueled by US\$8.7B in Q4: KPMG’s Pulse of Fintech report”. (Online). Available : <https://home.kpmg.com/sg/en/home/media/press-releases/2018/02/global-fintech-funding-tops-us-31b-for-2017-kpmg-pulse-of-fintech-report.html>, 2017.
- Lee, In and Shin, Yong Jae. “FinTech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges”. (Online). Available : <http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>, 2017.
- Lopez, Jose A. and Spiegel, Mark M. “Financial Structure and Macroeconomic Performance over The Short and Long Run”. (Online). Available : <https://ideas.repec.org/p/fip/fedfpb/2002-05.html>, 2002.
- McKinsey. “Digital Finance for All: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies”. (Online). Available : <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Global%20Themes/Employment%20and%20Growth/How%20digital%20finance%20could%20boost%20growth%20in%20emerging%20economies/MGI-Digital-Finance-For-All-Executive-summary-September-2016.ashx>, 2016.
- McKinsey. “Remaking The Bank for An Ecosystem World”. (Online). Available : <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/remaking-the-bank-for-an-ecosystem-world>, 2017.

- Moy, Jane W. and Luk, Vivienne W.M. “The Life Cycle Model as a Framework for Understanding Barriers to SME Growth in Hong Kong”. (Online). Available : <http://dx.doi.org/10.1080/13602380410001677218>, 2007.
- Muthukannan, Priyadarshini; Tan, Barney; Chian Tan, Felix Ter and Leong, Carmen. “The Concentric Development of The Financial Technology (FinTech) Ecosystem in Indonesia”. (Online). Available : <http://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=icis2017>, 2017.
- Oxford Economics. “The Economic Value of the Financial Services Industry in The Bahamas”. (Online). Available : <https://www.oxfordeconomics.com/publication/open/240090>, 2007.
- PitchBook Data. “PitchBook”. (Online). Available : <https://pitchbook.com/>, 2017.
- Porter, Michael E. “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”. (Online). Available : <http://forleadership.org/wp-content/uploads/Competitive-Advantage.pdf>, 1985.
- Ramadan, Ali. “Fintech Funding Trends in 2017”. (Online). Available : <http://www.cityam.com/260335/fintech-funding-trends-2017>, 2017.
- Rizzi, Matteo. “Towards A Collaborative Global FinTech Ecosystem”. (Online). Available : <https://www.bai.org/banking-strategies/article-detail/towards-a-collaborative-global-FinTech-ecosystem>, 2016.
- Roland Berger. “Barriers to FinTech Innovation in The Netherlands”. (Online). Available : [https://www.rolandberger.com/publications/publication\\_pdf/160121\\_barriers\\_to\\_FinTech\\_innovation\\_final\\_draft.pdf](https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/160121_barriers_to_FinTech_innovation_final_draft.pdf), 2016.
- Startup Genome. “Global Startup Ecosystem Report 2017”. (Online). Available : <https://startupgenome.com/report2017/>, 2017.
- Sushit Leesa-Nguansuk. “Survey Says Thai IT Workforce Has Room to Grow”. (Online). Available : <https://www.bangkokpost.com/tech/local-news/1259466/survey-says-thai-it-workforce-has-room-to-grow>, 2017.
- Sushit Leesa-Nguansuk. “Thailand Lags in Fintech Development in Asia”. (Online). Available : <https://www.bangkokpost.com/tech/local-news/1373711/thailand-lags-in-fintech-development-in-asia>, 2017.

- Tech in Asia. “Five compelling startup opportunities in Thailand in 2017”. (Online). Available : <https://www.techinasia.com/startup-thailand-trends>, 2017.
- Tech in Asia. “Southeast Asia sees record startup funding in 2017 (25 January 2018).” (Online). Available : <https://www.techinasia.com/southeast-asia-sees-record-startup-funding-2017>, 2018.
- Techsauce. “Here’s What Happened in Thailand’s Startup Ecosystem in 2017 (27 December 2017)”. (Online). Available : <https://techsauce.co/en/country-en/thailand-en/heres-happened-thailands-startup-ecosystem-2017/>, 2017.
- The Compass. “2015 Global Startup Ecosystem Ranking”. (Online). Available : <https://startup-ecosystem.compass.co/ser2015/>, 2015.
- The Global Entrepreneurship and Development Institute. “The Global Entrepreneurship Index 2018”. (Online). Available : [https://www.researchgate.net/publication/322757639\\_The\\_Global\\_Entrepreneurship\\_Index\\_2018](https://www.researchgate.net/publication/322757639_The_Global_Entrepreneurship_Index_2018), 2018.
- The Inland Revenue Authority of Singapore (IRAS). “Corporate Tax Rates, Corporate Income Tax Rebates, Tax Exemption Schemes and SME Cash Grant”. (Online). Available : <https://www.iras.gov.sg/irashome/Businesses/Companies/Learning-the-basics-of-Corporate-Income-Tax/Corporate-Tax-Rates--Corporate-Income-Tax-Rebates--Tax-Exemption-Schemes-and-SME-Cash-Grant/>, 2017.
- Toronto Financial Services Alliance. “Toronto’s FinTech Talent Challenge”. (Online). Available : <https://www.ryerson.ca/content/dam/science/documents/Toronto's%20FinTech%20Talent%20Challenge%20-%20July%202017%20-%20Web%20Singles.pdf>, 2017.
- UK Government Chief Scientific Adviser. “FinTech Futures: The UK as a World Leader in Financial Technologies”. (Online). Available : [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/413095/gs-15-3-FinTech-futures.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/413095/gs-15-3-FinTech-futures.pdf), 2015.
- World Bank. “Crowdfunding’s Potential for the Developing World”. (Online). Available : [https://www.infodev.org/infodev-files/wb\\_crowdfundingreport-v12.pdf](https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf), 2013.
- World Economic Forum. “The Global Competitiveness Report 2017–2018”. (Online). Available: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>, 2017.

Zimmerman, Ann and Hudson, Kris. "How U.S.-Store Chief Hopes to Fix Wal-Mart". (Online).

Available : <https://www.wsj.com/articles/SB114462756022321371>, 2006.

**ภาคผนวก**

## มาตรการและการให้ความช่วยเหลือ FinTech Startups ของภาครัฐ

ผู้วิจัยได้รวบรวมมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ของภาครัฐ โดยจัดกลุ่มมาตรการออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน (Financial Support) และมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support) ดังนี้

### 1. มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน (Financial Support)

ผู้วิจัยได้ทำการแบ่งแนวทางการสนับสนุนด้านเงินทุนออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

#### 1.1 การสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง

มาตรการหรือโครงการใดๆ ก็ตามที่ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการยื่นขอรับเงินทุนได้จำนวนหนึ่ง ซึ่งอาจเป็นเงินทุนที่มีหรือไม่มีต้นทุนก็ได้ อาทิ การสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า (Grant) กองทุนร่วมลงทุน โครงการสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ (ตารางที่ 1)

#### 1.2 การสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยอ้อม

มาตรการหรือโครงการใดๆ ที่เพิ่มโอกาสในการจะได้มาซึ่งเงินทุนของผู้ประกอบการ อาทิ โครงการค้ำประกันสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ โดยหน่วยงานรัฐ การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุน หรือผู้ร่วมลงทุน (ตารางที่ 2)



ตารางที่ 1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	เงื่อนไขเฉพาะ	วงเงินโครงการ/ ความถี่
เงินทุนให้เปล่า (Grant)			
Startups Voucher	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)	สนับสนุนเงินทุนด้านการตลาด ผู้รับทุนต้องมีผลิตภัณฑ์ในกระบวนการผลิต หรือ ผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดแล้ว	รุ่นที่ 1 (ปี 2559) ผู้ประกอบการ 53 รายได้รับการสนับสนุน เต็มวงเงินโครงการ 40 ล้านบาท รุ่นที่ 2 (ปี 2560) ผู้ประกอบการ 81 รายได้รับการสนับสนุน เต็มวงเงินโครงการ 60 ล้านบาท
NIA Venture	สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.)	เน้น Startups โดยจะพิจารณาจากรูปแบบธุรกิจของโครงการ ที่มีลักษณะเติบโตอย่างก้าวกระโดด	มี Startups 5 โครงการที่อยู่ในช่วงระหว่างพิจารณาของคณะกรรมการ
Mind Credit	สนช.	สนับสนุนค่าบริการที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญใน 4 สาขา (กฎหมายธุรกิจ ทฤษฎีสินทางปัญญา การเงิน การบัญชีและการลงทุน และเทคโนโลยีสารสนเทศ)	อนุมัติไปแล้วทั้งสิ้น 4 โครงการ
การสนับสนุนเร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจนวัตกรรม รายใหม่ในอุตสาหกรรม เป้าหมาย (Research Gap Fund)	สวทช.	สนับสนุนเงินทุนผ่านมหาวิทยาลัยหรือสถาบันวิจัยของรัฐ	รุ่นที่ 1 (ปี 2560) อนุมัติทั้งสิ้น 104 โครงการ รุ่นที่ 2 (ปี 2561) อยู่ระหว่างพิจารณาโครงการ
กองทุนภายใต้โครงการ Startups ดิจิทัล โปรแกรม	สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA)	สนับสนุนเงินทุนแก่ Startups ที่กำลังจะก่อตั้งบริษัท และ Startups ที่มีศักยภาพพอจะเป็นผู้นำ	วงเงินสนับสนุน Startups ที่กำลังจะก่อตั้งบริษัท 20 ล้านบาท และวงเงินสนับสนุน Startups ที่มีศักยภาพพอจะเป็นผู้นำ 25 ล้านบาท

ตารางที่ 1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	เงื่อนไขเฉพาะ	วงเงินโครงการ/ ความถี่ปี
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยี และนวัตกรรม (TED Fund Batch 1)	สำนักงานปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	ทุนอุดหนุนสมทบบางส่วน (Matching Grant) คือ รัฐจะจ่ายร่วมกับเอกชนบางส่วน หรือเป็นทุนแบบกำหนดเงื่อนไขการส่งคืนเมื่อโครงการประสบความสำเร็จเชิงพาณิชย์ (Recoverable Grant) โดยกำหนดระยะเวลาไว้ภายใน 2 ปี	มีผู้ผ่านการคัดเลือกรอบแรก 66 โครงการ จากผู้สมัครประมาณ 200 ราย
<b>กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital)</b>			
กองทุนร่วมลงทุนในกิจการเอสเอ็มอี (SMEs Private Equity Trust Fund)	กระทรวงการคลังร่วมกับ ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย และ ธพว.	จะถือหุ้นในบริษัทที่ร่วมลงทุนไม่เกินร้อยละ 49 และมีวงเงินลงทุนสูงสุดไม่เกิน 100 ล้านบาท	วงเงินโครงการ 6,000 ล้านบาท ดำเนินการร่วมลงทุนแล้วจำนวน 9 ราย เป็นเงินร่วมลงทุนจำนวน 196 ล้านบาท จากการอนุมัติร่วมลงทุนทั้งสิ้น 35 ราย วงเงิน 758 ล้านบาท
กองทุนเพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups)	กระทรวงการคลัง ร่วมกับ ธนาคารกรุงไทย และกองทุนรวมวายุภักษ์	n.a.	วงเงินโครงการ 3,000 ล้านบาท
<b>สินเชื่อเงินพิเศษ</b>			
สินเชื่อ เพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชน (Local Economy Loan)	กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมกับ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.)	ผู้ยื่นขอสินเชื่อจะเป็นนิติบุคคลหรือบุคคลธรรมดาก็ได้ โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ	วงเงินโครงการ 50,000 ล้านบาท (สิ้นสุด 18 ธ.ค. 2561)

ตารางที่ 1 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	เงื่อนไขเฉพาะ	วงเงินโครงการ/ ความคืบหน้า
กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ	กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับ ธพว.	- โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ	- วงเงินโครงการ 20,000 ล้านบาท (สิ้นสุด 30 ก.ย. 2560) อนุมัติสินเชื่อแล้ว 1,494 ราย วงเงินรวม 5,853 ล้านบาท จากผู้ยื่นคำขอ 3,638 ราย วงเงิน 18,634 ล้านบาท
ฟื้นฟูและเสริมสร้างศักยภาพเอสเอ็มอีคน ตัวเล็ก (Micro SMEs)	กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับ ธพว.	- โครงการสินเชื่อ ไม่ต้องมี สินทรัพย์ค้ำประกัน	- วงเงินโครงการ 10,000 ล้านบาท (ใช้วงเงินที่เหลือจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนว ประชารัฐ)
สินเชื่อ SMEs Transformation Loan	กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับ ธพว.	- ผู้ยื่นขอสินเชื่อต้องเป็นนิติบุคคล - โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ	- วงเงินโครงการ 15,000 ล้านบาท - อนุมัติสินเชื่อให้กิจการในกลุ่ม Startups แล้วจำนวน 299 ราย วงเงินรวม 970 ล้านบาท จากวงเงินที่อนุมัติให้ กิจการทั้งหมด 4,050 ราย วงเงินรวมทั้งสิ้น 14,379 ล้าน บาท
สินเชื่อ GSB SMEs Startups	ธนาคารออมสิน	- ผู้ยื่นขอสินเชื่อจะเป็นนิติบุคคล หรือบุคคลธรรมดาก็ได้ - โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ	- อนุมัติสินเชื่อแล้ว 711 ราย วงเงินรวม 2,252 ล้านบาท

ที่มา : ธนาคารออมสิน ; ธพว. ; สนช. ; สวทช. ; สำนักงานปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ; สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี ; สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล.

ตารางที่ 2 มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยอ้อม

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	เงื่อนไขเฉพาะ	ความคืบหน้า
<b>การค้ำประกันสินเชื่อ</b>			
ค้ำประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการใหม่และนวัตกรรม	กระทรวงการคลังร่วมกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)	-	- วงเงินค้ำประกันตลอดอายุโครงการ 10,000 ล้านบาท (สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2561) - วงเงินค้ำประกันแล้วกว่า 108 ล้านบาท
ค้ำประกันสินเชื่อ SMEs Transformation Loan	กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับ บสย.	-	- วงเงินค้ำประกันตลอดโครงการ 15,000 ล้านบาท - ค้ำประกัน Startups แล้วกว่า 105 ราย เป็นวงเงินรวม 237 ล้านบาท
<b>การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุน และ/หรือ กิจการร่วมลงทุน</b>			
มาตรการภาษี เพื่อสนับสนุนกิจการเงินร่วมลงทุน (Venture Capital)	กรมสรรพากร	ยกเว้นภาษีจากการโอนหุ้นและภาษีจากเงินปันผลให้กับ VC ที่ขึ้นทะเบียนกับ กสศ. ตามเงื่อนไขที่กำหนด	มีผู้จดทะเบียนเป็น Venture Capital และ Private Equity Trust กับก.ด.ต. แล้วจำนวน 27 ราย
มาตรการสิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่นักลงทุนที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Angel Investor)	กรมสรรพากร	สามารถนำเงินลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ได้ไม่เกิน 100,000 บาท	n.a.

ที่มา : กรมสรรพากร ; บสย. ; ไทยรัฐออนไลน์, 2560 ; คลินิกภาษี, 2561.

## 2. มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน (Non-Financial Support)

สำหรับมาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ด้านเงินทุน แบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน และด้านโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งครอบคลุมกติกา ข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

### 2.1 ด้านทรัพยากรบุคคล

เนื่องจากผู้เชี่ยวชาญหรือแรงงานที่มีทักษะสูงด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม เป็นกุญแจสำคัญในความสำเร็จของ Startups ทำให้หน่วยงานไทยมีความตื่นตัวและเล็งเห็นถึงความสำคัญในการพัฒนาแรงงานด้านเทคโนโลยี จึงปรากฏแผนแม่บทในการพัฒนาบุคลากรจากหลายหน่วยงาน ดังปรากฏในตารางที่ 3 และตารางที่ 4

### 2.2 ด้านเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน

รูปแบบของมาตรการด้านนี้หลัก ๆ พิจารณาได้เป็น 3 มิติ ซึ่งกระจายไปในทุกระยะการเติบโตของ Startups คือ การสร้างเวทีสำหรับนำเสนอไอเดีย การสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อสำหรับการต่อยอดธุรกิจหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาทิ การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมต่างๆ และโครงการบ่มเพาะและเร่งการเจริญเติบโตของธุรกิจ (Incubator/Accelerator Program) ดังที่สรุปในตารางที่ 5

### 2.3 ด้านโครงสร้างพื้นฐาน

ด้านนี้จะครอบคลุมทั้งโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องได้ (Hard Infrastructure) อาทิ โครงข่ายอินเทอร์เน็ต และระบบฐานข้อมูลภาครัฐ รวมทั้งโครงสร้างพื้นฐานที่จับต้องไม่ได้ (Soft Infrastructure) อาทิ กฎหมาย กฎเกณฑ์ และกติกาข้อกำหนดต่างๆ ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 3 กรอบนโยบายของทางการไทยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรด้านเทคโนโลยี

	กรอบนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระยะ พ.ศ.2554-2563 ของประเทศไทย (IT2020)	แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอาเซียน 2015	(ร่าง) แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ฉบับที่ 3) ของประเทศไทย พ.ศ.2557-2561	(ร่าง) แผนแม่บทเกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย พ.ศ. 2556-2560	(ร่าง) แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของกระทรวงแรงงาน พ.ศ.2559-2563
เป้าหมายโครงการ	การพัฒนาทุนมนุษย์ที่มีความสามารถในการพัฒนาและใช้สารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพ มีวิจรรณญาณและรู้เท่าทัน รวมถึงพัฒนาบุคลากร ICT ที่มีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญระดับมาตรฐานสากล	การเสริมสร้างพลังให้แก่ประชาชนและให้ประชาชนมีส่วนร่วม (People Empowerment & Engagement)	การพัฒนาทุนมนุษย์ที่มีความสามารถในการสร้างสรรค์และใช้สารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพ มีวิจรรณญาณและรู้เท่าทัน รวมถึง พัฒนาบุคลากร ICT ที่มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญระดับมาตรฐานสากล	การยกระดับศักยภาพขององค์กร บุคลากร และประชาชน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ในยุคที่เปลี่ยนผ่านจากแอนะล็อกเป็นดิจิทัลเต็มรูปแบบ	* การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรเข้าสู่ยุคดิจิทัล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการแก่ประชาชน * การส่งเสริมการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อเพิ่มศักยภาพของบุคลากรและการให้บริการแก่ประชาชน

ตารางที่ 3 กรอบนโยบายของทางการไทยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลากรด้านเทคโนโลยี (ต่อ)

	กรอบนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระยะ พ.ศ.2554-2563 ของประเทศไทย (IT2020)	แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอาเซียน 2015	(ร่าง) แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ฉบับที่ 3) ของประเทศไทย พ.ศ.2557-2561	(ร่าง) แผนแม่บทเกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย พ.ศ. 2556-2560	(ร่าง) แผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของกระทรวงแรงงาน พ.ศ. 2559-2563
ยุทธศาสตร์สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* กำหนด National ICT Competency Framework</li> <li>* จัดตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบการจัดทำมาตรฐานความรู้และทักษะ ICT</li> <li>* ส่งเสริมและสนับสนุนการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตร ICT ในสถานศึกษา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* การยกระดับการศึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร</li> <li>* การออกมาตรฐานรับรองวิชาชีพในระดับภูมิภาค</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* การจัดทำแผนพัฒนาบุคลากร ICT</li> <li>* การจัดทำ National ICT Competency Framework</li> <li>* การจัดตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบในการทดสอบมาตรฐานความรู้และทักษะด้าน ICT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* การพัฒนาผู้เชี่ยวชาญทางธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในด้านต่างๆ อาทิ ด้าน IT Security นักกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์และ CIO ของทั้งภาครัฐและเอกชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* การพัฒนาและเพิ่มทักษะความรู้ให้แก่บุคลากรเพื่อให้สามารถสอบผ่านการทดสอบมาตรฐานวิชาชีพด้าน IT</li> <li>* การจัดการองค์ความรู้ (KM) ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อพัฒนาบุคลากร</li> </ul>

ที่มา : กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ; สำนักงานคณะกรรมการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ; สำนักปลัดกระทรวงแรงงาน.

ตารางที่ 4 มาตรการสนับสนุนด้านทรัพยากรบุคคล

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
<b>โครงการเพื่อดึงดูดบุคลากรผู้มีทักษะสูง</b>			
Smart VISA	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ผู้กำหนดคุณสมบัติชาวต่างชาติผู้ได้รับวีซ่าดังกล่าว)	นักลงทุน แรงงานต่างชาติที่มีทักษะ และผู้เริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ สามารถพำนักในไทยได้สูงสุด 4 ปี โดยไม่ต้องขอ Work Permit (รวมถึงคู่สมรสและผู้ติดตาม) และขยายระยะเวลารายงานตัวจาก 90 วัน เป็นทุกๆ 1 ปี อย่างไรก็ดี ผู้ยื่นขอวีซ่านอกจากจะต้องมีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์แล้ว จะต้องได้รับการรับรองคุณสมบัติโดยหน่วยงานของรัฐที่ได้รับมอบหมาย	n.a.
<b>โครงการเพื่อปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการ</b>			
Tech Startups Club	DEPA ร่วมกับ 44 มหาวิทยาลัย	สร้าง Tech Startups รุ่นใหม่ และผลักดันให้เกิดไอเดียใหม่ๆ มหาวิทยาลัยในโครงการจะเลือกจัดกิจกรรมตามความพร้อมของนักศึกษา โดยมี 4 ระดับ คือ ระดับเริ่มต้น (ไม่มีพื้นฐานเรื่อง Startups เลย) ระดับกลาง (มีพื้นฐานและมีไอเดียบ้าง) ระดับกลางขั้นสูง (พร้อมทำแผนงานในรูปแบบ Business Canvas และโครงสร้างธุรกิจ) และระดับสูง (สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ ภายใต้หัวข้อที่กำหนดและระยะเวลาที่กำหนด)	n.a.
Startups Club	คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ร่วมกับ โรงเรียนระดับมัธยมศึกษา และอาชีวะ	กิจกรรมนอกหลักสูตรสำหรับนักเรียนที่สนใจพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการเป็น Co-Working Space โดยมีเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ/อ.มหาวิทยาลัยให้คำแนะนำและปรึกษา	สถาบันการศึกษาเข้าร่วม 116 แห่ง ใน 77 จังหวัด



ตารางที่ 4 มาตรการสนับสนุนด้านทรัพยากรบุคคล (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
พัฒนาครูและบุคลากรใน สถาบันการศึกษาระดับมัธยมศึกษาที่ รับผิดชอบ Startups Club	คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจ เริ่มต้นแห่งชาติ	เน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจแก่ครู และบุคลากรให้สามารถถ่ายทอด กระบวนการและแนวคิดด้านการ ประกอบการให้แก่เด็กนักเรียนได้	n.a.
Startups Mobile	สนช. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย และ ธพว.	หน่วยเคลื่อนที่ให้คำแนะนำและความรู้ เกี่ยวกับ Startups เพื่อสร้างความเข้าใจ ในธุรกิจ Startups และสนับสนุนให้เกิด ผู้ประกอบการ Startups รายใหม่ใน ประชาชนทุกกลุ่ม	n.a.

ที่มา : กระทรวงการคลัง, 2560 ; คมชัดลึก, 2560 ; สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2561 ; Digital Startups ; Software Park Thailand.

ตารางที่ 5 มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน FinTech Startups

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
<b>โครงการบ่มเพาะธุรกิจ</b>			
กิจกรรม Startups Thailand League	กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	- กิจกรรมประกวดโมเดลธุรกิจ Startups สำหรับนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย โดยร่วมมือกับ Startups รุ่นพี่ที่ประสบความสำเร็จให้ช่วยบ่มเพาะธุรกิจ และปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการให้แก่นักศึกษา	n.a.
พัฒนาทักษะการสร้างนวัตกรรมดิจิทัลเพื่อธุรกิจเริ่มต้น (Digital Innovation Startups Apprentice)	สวทช. ร่วมกับ ซอฟต์แวร์พาร์ค และ C asean	- โครงการฝึกทักษะการสร้างนวัตกรรมดิจิทัลเชิงพาณิชย์ โดยมีจัดอบรมทั้งในด้านเทคนิคและธุรกิจที่จำเป็นสำหรับการเป็น Startups รวมถึงให้ทุนสนับสนุนสำหรับ Startups ผู้มีศักยภาพ	n.a.
พี่ช่วยน้อง (Big Brothers)	กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมมือกับบริษัทและองค์กรชั้นนำระดับประเทศและระดับโลก	- ช่วยเหลือเอสเอ็มอีใน 2 ลักษณะ คือ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจพร้อมเชื่อมโยงห่วงโซ่การผลิตโลก และการยกระดับเทคโนโลยี	n.a.
SPARK Global Accelerator Program	สนช. ร่วมกับ AGW Group (กลุ่มนักลงทุนจากประเทศอิสราเอล)	- รวบรวมผู้เชี่ยวชาญต่างชาติในหลายสาขามาร่วมเป็นที่ปรึกษา Startups - เน้น Startups ที่มีผลิตภัณฑ์และรายได้แล้ว	n.a.
<b>โครงการสนับสนุนอื่นๆ</b>			
มาตรการส่งเสริมการลงทุนกิจการซอฟต์แวร์	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	- หลักเกณฑ์การอนุมัติโครงการเบื้องต้น คือ กิจการต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 1 ล้านบาท - สิทธิประโยชน์ เช่น ยกเว้นภาษีนิติบุคคลไม่เกิน 8 ปี (นับจากวันที่มีรายได้), อนุญาติต่างชาติถือหุ้น 100%	n.a.

ตารางที่ 5 มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน FinTech Startups (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	กรมสรรพากร	ยกเว้นเงินได้เป็นจำนวนร้อยละ 300 ของรายจ่ายที่ได้จ่ายไปเป็นค่าจ้างเพื่อทำการวิจัยและพัฒนา	มีผู้ประกอบการขอรับสิทธิประโยชน์จำนวน 300 บริษัท (รวมทั้งรายเล็กและรายใหญ่) คิดเป็นจำนวนเงินรวม 1,450 ล้านบาท
เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย (Software Park Thailand)	สวทช.	จัดกิจกรรมฝึกอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาและการใช้ซอฟต์แวร์ สร้างความร่วมมือกับเครือข่ายพันธมิตรในการสนับสนุนเรื่องซอฟต์แวร์ ให้บริการสถานที่สำหรับเป็นสำนักงาน ห้องประชุม ห้องฝึกอบรม เป็นต้น	n.a.
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมและนวัตกรรมดิจิทัล (Digital Park Thailand)	สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล ร่วมกับ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) และการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ที่ตั้ง : อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี ภายในเขตฯ ประกอบด้วย 3 โซน คือ 1. Digital Innovation Zone คือ พื้นที่เพื่อการสร้างสรรค์นวัตกรรมดิจิทัลและเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้และถ่ายทอดเทคโนโลยีดิจิทัล 2. Digital Service Zone สำหรับธุรกิจดิจิทัลที่ต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทย 3. Smart Living Zone	กำหนดเริ่มก่อสร้างในปี 2561

ตารางที่ 5 มาตรการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน FinTech Startups (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
งาน Startup Thailand	กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	- 5 กิจกรรมในงานประกอบด้วย International Conference & Seminar, Startups Showcase, Startups Ecosystem Showcase, Government Services และ Pitching Challenge	n.a.
การสนับสนุนเรื่องการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาแก่ผู้ประกอบการซอฟต์แวร์และดิจิทัลคอนเทนต์	DEPA	- มีทีมคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับจดแจ้งลิขสิทธิ์เพื่อป้องกันการถูกละเมิด	n.a.
จัดทำเว็บไซต์สำหรับจับคู่เอสเอ็มอีที่มีปัญหาเกี่ยวกับ Startups ที่อาจเป็นทางออก	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	- <a href="http://smartdirectory.dbd.go.th">http://smartdirectory.dbd.go.th</a>	n.a.
การจัดทำ 5 แอปพลิเคชันในกลุ่มระบบบัญชี และการบริหารจัดการองค์กรสำหรับเอสเอ็มอี	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม	เช่น ระบบควบคุมการรับและจ่ายเงินสด ระบบขายและออกบิล ระบบความคุมสต็อกสินค้า แอปฯสำหรับประเมินผลการดำเนินงานและผลประกอบการธุรกิจ และระบบการจัดทำแผนธุรกิจ	n.a.
จัดตั้งศูนย์สนับสนุนช่วยเหลือเอสเอ็มอี (SME Support & Rescue Center: SSRC)	กระทรวงอุตสาหกรรม	- เป็นที่ปรึกษา รับคำขอกู้เงิน และแก้ไขปัญหาเอสเอ็มอี	n.a.

ที่มา : กรมสรรพากร ; สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล ; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2560 ; ประชาชาติธุรกิจ, 2561 ; รัฐบาลไทย, 2560 ; Digital Park Thailand ; Techsauce, 2560.

ตารางที่ 6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงกติกา ข้อกำหนดและกฎหมาย

ชื่อโครงการ	หน่วยงาน ผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
<b>ข้อกำหนด กฎเกณฑ์ และกฎหมาย</b>			
พ.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น	สวทช. และ สศค.	- ตัวอย่างสิทธิประโยชน์ที่ Startups ที่เข้าหลักเกณฑ์ตามร่างพ.ร.บ.จะได้รับ เช่น การยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับเงินได้ที่เกิดจากการโอนหุ้น วิสาหกิจเริ่มต้น (Capital Gain) เป็นระยะเวลา 5-10 ปี การลดหย่อน ค่าธรรมเนียมการขึ้นทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา การขอมาตรฐานต่างๆ	ผ่านการเห็นชอบจากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ และ อยู่ระหว่างเตรียมเสนอรัฐบาลให้ ประกาศใช้
Live Platform	ตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย (ตลท.)	- แพลตฟอร์มสำหรับการระดมทุนและการซื้อขายแลกเปลี่ยน - ไม่กำหนดคุณสมบัติในการเข้าจดทะเบียน - ไม่มีการกระจายหุ้นวงกว้างในลักษณะที่เป็นบริษัทมหาชน - เป็นการระดมทุนจากนักลงทุนเฉพาะกลุ่มที่มีความเข้าใจในความเสี่ยงในการลงทุนธุรกิจ Startups และเอสเอ็มอี - การซื้อขายเป็นแบบเจรจาต่อรอง ไม่มีการจับคู่ซื้อขายอัตโนมัติ	n.a.
พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาด หลักทรัพย์ ฉบับใหม่	กระทรวงการคลัง	- ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับฟินเทค : ปรับปรุงบทนิยามการประกอบธุรกิจ หลักทรัพย์ จุดทะเบียนขั้นต่ำ และหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจ หลักทรัพย์ ซึ่งจะช่วยให้กฎหมายยืดหยุ่นเพียงพอที่จะรองรับการพัฒนาฟิน เทค และทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างทั่วถึง และหลากหลาย ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำลง	- ครม. เห็นชอบในหลักการร่างพ.ร.บ. ดังกล่าวแล้ว
มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริม ผู้ประกอบการรายใหม่	กรมสรรพากร	- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 รอบระยะเวลาบัญชี สำหรับผู้ประกอบการ เอสเอ็มอีในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย New Startups	- สิ้นสุดโครงการ 31 ธ.ค. 2561 - มี 37 Startups ขอใช้สิทธิประโยชน์

ตารางที่ 6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงกติกา ข้อกำหนดและกฎหมาย (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
แก้ไขประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์	กระทรวงพาณิชย์	- เพิ่มเติมให้บริษัทจำกัดดำเนินการได้ใน 4 ประเด็น ได้แก่ - หุ้นกู้แปลงสภาพ การทยอยให้หุ้น (Vesting) สิทธิที่จะซื้อ - หุ้นในราคาที่กำหนด (ESOP) และหุ้นบุริมสิทธิ	- ครม. มีมติอนุมัติหลักการ - ร่างพ.ร.บ.แล้ว (17 ต.ค. 2560)
ลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนนิติบุคคล	กระทรวงการคลัง	- เปลี่ยนแปลงอัตราค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนนิติบุคคลทั้ง - ในรูปแบบบริษัทจำกัดและห้างหุ้นส่วนจำกัดให้เป็นอัตรา - คงที่ (Flat Rate) และปรับปรุงให้เป็นอัตราเดียวและเป็น - อัตราที่ต่ำที่สุด รวมทั้งกำหนดให้มีส่วนลดให้กับ - ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจผ่านระบบจด - ทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) 30% - เพื่อเป็นการสนับสนุนการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์	- ครม. เห็นชอบร่าง - กฎกระทรวงแล้ว (27 ก.พ. 2561) - สิ้นสุดโครงการ 31 ธ.ค. 2563
บันทึกข้อตกลงว่าด้วยการรับและนำส่ง ข้อมูลงบการเงินให้กรมสรรพากร	กรมสรรพากร และกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า	- ผู้ประกอบการที่ยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้นิติบุคคล - ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (e-Filing) ของ - กรมสรรพากร ไม่ต้องยื่นงบการเงินให้กรมสรรพากรอีก - โดยสามารถยื่นงบการเงินเพียงที่เดียว ที่กรมพัฒนาธุรกิจ - การค้า และจากนั้นจะมีการเชื่อมโยงระบบระหว่าง 2 กรม	- มีผลทันที (6 มี.ค. 2561)

ตารางที่ 6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงกติกา ข้อกำหนดและกฎหมาย (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
<b>โครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ</b>			
คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startups Committee: NSC)	กระทรวงการคลัง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้แทนจาก 22 หน่วยงานภาครัฐและเอกชน</li> <li>- วัตถุประสงค์ เพื่อร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์หลักในการแก้ไขปัญหาวិสาหกิจของประเทศ</li> </ul>	n.a.
ศูนย์ทดสอบและพัฒนานวัตกรรม (Regulatory Sandbox) ของ 3 หน่วยงานกำกับดูแลภาคการเงินไทย	ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจ ประกันภัย (คปท.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>คุณสมบัติเบื้องต้นของผู้สมัคร</b></li> <li>- ธปท. ► ผู้สมัครต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย</li> <li>- ก.ล.ต. ► การให้บริการของผู้เข้าร่วม โครงการทดสอบจะไม่ถือเป็นการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์หรือธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่เกี่ยวข้องกับการเป็นที่ปรึกษาการลงทุน การจัดการกองทุนส่วนบุคคล การเป็นตัวแทนซื้อขายหรือที่ปรึกษาหรือผู้จัดการเงินทุนสัญญาซื้อขายล่วงหน้า</li> <li>- คปท. ► ผู้สมัครจะต้องเป็นบริษัทประกันภัย นายหน้าประกันภัย หรือผู้ประกอบการฟินเทคที่ดำเนินการร่วมกับบริษัทประกันภัยหรือนายหน้าประกันภัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ธปท.</li> <li>• ระบบการชำระเงินผ่าน QR Code ได้รับอนุมัติให้ออกจากศูนย์ทดสอบฯ แล้ว</li> <li>• นวัตกรรมที่อยู่ในศูนย์ทดสอบฯ ปัจจุบัน เช่น บริการหนังสือค่าประกัน (L/G) อิเล็กทรอนิกส์ (คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 3 ปี 2561)</li> </ul>
Open API โดย ธปท.	ธปท.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลจะอยู่ในรูปแบบ JSON (JavaScript Object Notation)</li> <li>- เน้นข้อมูลในกลุ่มดัชนีชี้วัดทางเศรษฐศาสตร์ (Economics Indicator) ประกอบด้วย อัตราแลกเปลี่ยน อัตราดอกเบี้ย และผลการประมุลตราสารหนี้ จำนวน 21 ตัว</li> </ul>	n.a.

ตารางที่ 6 มาตรการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงกติกา ข้อกำหนดและกฎหมาย (ต่อ)

ชื่อโครงการ	หน่วยงานผู้รับผิดชอบ	สาระสำคัญ	ความคืบหน้า
Web Portal สำหรับ Startups	คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ	<p><a href="http://Startupsthailand.org">http://Startupsthailand.org</a></p> <p>เพื่อจัดทำฐานข้อมูล Startups นักลงทุน หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเป็นศูนย์กลางในการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน</p>	n.a.
SME Big Data	สสว.	<p>ฐานข้อมูลประชากรเอสเอ็มอีของประเทศ</p> <p>ฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเอสเอ็มอีอื่นๆ เช่น เอสเอ็มอีที่ได้รับการส่งเสริม เอสเอ็มอีที่เข้าถึงแหล่งเงินทุน ฐานข้อมูลผู้เชี่ยวชาญ</p>	n.a.
เน็ตประชารัฐ	กระทรวงดิจิทัล เพื่อเศรษฐกิจและสังคม และบริษัท ทีโอที จำกัด	ขยายโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ	ทีโอที ได้ดำเนินการวางโครงสร้างพื้นฐานและให้บริการอินเทอร์เน็ตในโครงการฯ แล้วใน 24,700 หมู่บ้านทั่วประเทศ

ที่มา : คปภ. ; ตลท. ; ธปท. ; เน็ตประชารัฐ ; กระทรวงอุตสาหกรรม, 2559 ; สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2560 ; ข่าวสด, 2561 ; ประชาชาติธุรกิจ, 2561 ; สำนักข่าวกรมประชาสัมพันธ์, 2560.



## ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวชัตติยา อินทรวิชัย
วัน เดือน ปีเกิด	11 ตุลาคม 2508
การศึกษา	2530 ปริญญาตรี (บริหารธุรกิจ – การตลาด) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2533 ปริญญาโท (บริหารธุรกิจ – การเงินและการลงทุน) The University of Texas at Austin, USA (นักเรียนทุนธนาคารกสิกรไทย) 2559 วุฒิบัตร หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 52/2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย 2559 ประกาศนียบัตร หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 224/2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย 2559 ประกาศนียบัตร หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง รุ่น 22/2559 สถาบันวิทยาการการตลาดทุน 2560 Stanford Executive Program, Stanford Graduate School of Business, Stanford University

### ประวัติการทำงานโดยย่อ

- 2530 ฝ่ายสินเชื่อการเกษตรและการผลิต
- 2536 ฝ่ายกิจการوامิชชนกิจ
- 2540 ฝ่ายบริหารการตลาดและเครดิต
- 2547 ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ฝ่ายยุทธศาสตร์องค์กร
- 2550 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานธุรกิจลูกค้าบุคคลและเครือข่ายบริการ
- 2553 รองกรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารสายงานการเงินและควบคุม
- 2557 รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส ผู้บริหารสายงานการเงินและควบคุม
- 2559 กรรมการผู้จัดการ

ตำแหน่งปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

# สรุปย่อ

ลักษณะวิชา การเศรษฐกิจ

เรื่อง แนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

ผู้วิจัย นางสาว ชัตติยา อินทวิชัย หลักสูตร วปอ. รุ่นที่ 60

ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บมจ.ธนาคารกสิกรไทย

## ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบัน เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นอกจากจะมีบทบาทในชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไปในมิติต่างๆ แล้ว ยังได้เข้าไปมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนความก้าวหน้าในภาคส่วนต่างๆ อาทิ ภาคธุรกิจ การแพทย์ ภาคอุตสาหกรรม ตลอดจนภาคการเงิน ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องทบทวนกลยุทธ์หรือหาเครื่องมือใหม่ๆ มาใช้เพื่อสนองตอบสถานะของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเครื่องมือดังกล่าวนี้ คือ นวัตกรรมที่สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ (Disruptive Innovation) ซึ่งสนับสนุนธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงการเติบโตของธุรกิจสมัยใหม่ในระดับโลก อาทิ Facebook YouTube และ Uber ล้วนแล้วแต่ถือกำเนิดจากวิสาหกิจเริ่มต้น (Startups) โดยจุดแข็งที่ทำให้ธุรกิจ Startups มีความแตกต่างและมีความได้เปรียบเชิงธุรกิจเทียบกับวิสาหกิจแบบดั้งเดิมอย่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) คือ ธุรกิจ Startups ให้น้ำหนักกับความคิดสร้างสรรค์ หรือนวัตกรรม ในการทำธุรกิจ และนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยสนับสนุนเพื่อให้การเติบโตเป็นไปอย่างรวดเร็วและไร้ขีดจำกัดมากกว่าวิสาหกิจแบบดั้งเดิม

สำหรับประเทศไทยที่สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศเผชิญแรงกดดันจากปัญหาเชิงโครงสร้าง อันได้แก่ การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่พึ่งพาการเติบโตเฉพาะภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวเป็นหลัก ขณะที่สถานะแวดล้อมต่างๆ ได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และสัมพันธ์โดยตรงกับความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยี ยิ่งตอกย้ำภาพของปัญหาความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจแบบดั้งเดิม ดังนั้น ในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา ภาคเอกชนและรัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับ Startups เพิ่มขึ้น ในด้านของภาครัฐสามารถพิจารณาได้จากกรณีผลักดันนโยบาย Thailand 4.0 ที่มุ่งเน้นการสร้างธุรกิจ Startups รวมถึงได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติในการกำหนดนโยบายและส่งเสริมผู้ประกอบการ Startups เพื่อ

ส่งเสริมให้ธุรกิจ Startups เป็นแรงขับเคลื่อนหลักในการพัฒนาประเทศและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันด้านธุรกิจ รวมถึงเสริมสร้างสังคมด้านดิจิทัล ทั้งภาคแรงงานและภาคอุตสาหกรรม โดยมีเป้าหมายสำคัญ คือ สนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทยให้ต่อเนื่องและมากพอจนก้าวข้ามผ่านกับดักรายได้ปานกลาง (Middle-Income Trap) ต่อไปในอนาคต

หนึ่งในปัญหา และอุปสรรคในการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs และธุรกิจประเภท Startups ในประเทศไทย คือ ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจ ซึ่งอุตสาหกรรม FinTech สามารถตอบโจทย์ข้างต้นได้ เนื่องจากหนึ่งในเป้าหมายของ FinTech คือ การเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนให้กับกลุ่ม Startups รวมถึง สนับสนุนบริการด้านการเงินอื่นๆ อาทิ ธุรกิจการชำระเงิน ในแง่ของค่าใช้จ่ายด้านคุณภาพ ราคา และความรวดเร็วที่ดีขึ้นกว่าเดิม ขณะที่ การสนับสนุนให้ FinTech Startups เติบโตเพื่อนำไปสู่บทบาทที่คาดหวังได้นั้น ต้องอาศัยการสนับสนุนของระบบนิเวศที่เอื้ออำนวย ซึ่งมีมิติด้านการเงินเป็นหนึ่งในองค์ประกอบสำคัญ

ดังนั้น เพื่อสนับสนุนและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้ธุรกิจ FinTech Startups สามารถมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยในอนาคต โดยเข้ามาเป็นตัวเลือกในการให้บริการทางการเงินที่เพิ่มขึ้นให้กับ Startups อื่นๆ ธุรกิจ SMEs รวมถึงภาคครัวเรือน จึงจำเป็นต้องศึกษาบทบาทที่เหมาะสมของระบบนิเวศไทย โดยเฉพาะภาครัฐและภาคการเงิน ซึ่งประกอบด้วยตลาดทุนและสถาบันการเงิน เพื่อนำมาสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการจัดอุปสรรคด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) ของ FinTech Startups อันจะช่วยเสริมสร้างให้ไทยมีระบบนิเวศที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพของ FinTech Startups

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานะปัจจุบันของ FinTech Startups ไทย ทั้งในมิติของจำนวน ประเภท บริการ สถานะการระดมทุน แหล่งเงินทุน มาตรการในการให้ความช่วยเหลือของภาคส่วนต่างๆ ตลอดจนประเมินปัญหาในการดำเนินงาน ซึ่งอาจกระทบต่อ FinTech Startups
2. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) อันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา FinTech Startups ในประเทศไทย
3. เพื่อเสนอแนะแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงิน ในการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในภาคการเงิน (FinTech Startups) ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

## ขอบเขตของการวิจัย

### 1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษานี้ครอบคลุมถึงการประเมินสถานการณ์ปัจจุบัน และการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของ FinTech Startups ในภาพรวม ซึ่งมีขอบเขตอยู่ใน 5 สาขาบริการด้านการเงิน ได้แก่

1. การชำระเงิน (Payment)
2. การให้สินเชื่อและการระดมทุน (Lending and Funding Raising)
3. การออมและการลงทุน (Savings and Investment)
4. การประกัน (Insurance)
5. อื่นๆ (Others) อาทิ เครื่องมือในการประกอบธุรกิจ (Business Tools)

ทั้งนี้ ปัญหาและอุปสรรคของ FinTech Startups ใน 5 สาขาบริการด้านการเงินข้างต้น จะถูกนำมาวิเคราะห์ เพื่อนำไปสู่การเสนอแนะมาตรการและแนวทางการสนับสนุน FinTech Startups ทั้งในส่วนที่เป็นด้านเงินทุน (Funding Support) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding Support)

### 2. ขอบเขตด้านเวลา

การศึกษานี้ดำเนินการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2560 ถึงเดือนมิถุนายน 2561

## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้ จะเน้นไปที่การศึกษาเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย

1. การเก็บข้อมูลด้านทุติยภูมิจากหน่วยงานต่างๆ เอกสารทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. การเก็บข้อมูลด้านปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ FinTech Startups จำนวน 21 คน และผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง 11 คน ประกอบด้วย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน สมาคมฟินเทคแห่งประเทศไทย สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ กองทุน 500 สตัก เพย์พาล ประจำประเทศไทย บริษัท ซิกซ์ เน็ตเวิร์ก บริษัท เอนนี่แวย์ ทู โก บริษัท ทีแด้กซ์ และโปรแกรมเมอร์ที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) ในประเด็นปัญหา โอกาสของ FinTech Startups รวมถึงแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงินในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

## ผลการวิจัย

ผลของการวิจัย สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. จากการศึกษาสถานะปัจจุบันของ FinTech Startups ไทย พบว่า ณ สิ้นปี 2560 ธุรกิจ FinTech Startups ในประเทศไทย มีจำนวน 74 ราย โดย FinTech Startups จำนวนมากยังอยู่ในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ และในภาพรวมแล้ว จำนวนผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเชิงธุรกิจ และสามารถขยายกิจการได้ในระดับประเทศ ยังคงมีจำกัด ขณะที่ หากพิจารณาจากมิติของประเภทบริการทางการเงิน พบว่า FinTech Startups ของไทยส่วนใหญ่จะอยู่ในสาขาที่ให้บริการด้านการชำระเงิน รองลงมาได้แก่ การออมและการลงทุน ส่วนกลุ่มที่มีสัดส่วนน้อยที่สุด คือ กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อและประกัน ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยีและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจดังกล่าว

อย่างไรก็ดี หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงตลาดทุนและสถาบันการเงิน ต่างก็เล็งเห็นความสำคัญของ Startups และได้ออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการเติบโตของ Startups และ FinTech Startups ในไทยตลอดช่วงหลายปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางการเงินในทางตรงและทางอ้อม เช่น เงินทุนให้เปล่า กองทุนร่วมลงทุน สินเชื่อเงื่อนไขพิเศษ และการทยอยลดข้อจำกัดเพื่อช่วยเติมเต็มระบบนิเวศของไทยในด้านอื่นๆ ทั้งด้านทรัพยากรบุคคล ตลอดจนด้านโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะการปรับปรุงกฎหมายและกฎเกณฑ์ในการกำกับให้เท่าทันต่อสถานการณ์ และเอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี ตลอดจนธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ โดยในภาพรวมแล้ว จุดมุ่งหมายของแต่ละมาตรการล้วนมีความสอดคล้องกัน คือ การผลักดันการเติบโตของ Startups และพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อ Startups ให้ทัดเทียมระดับสากล

2. ในการวิเคราะห์ปัญหาของ FinTech Startups ที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุน (Funding) และด้านที่ไม่ใช่เงินทุน (Non-Funding) อันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา FinTech Startups ในประเทศไทยนั้น ผู้วิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ FinTech Startups ไทยเผชิญ มีความคล้ายคลึงกับปัญหาของ FinTech Startups ในต่างประเทศ แต่มีความซับซ้อนกว่ามาก โดยหากจัดลำดับความสำคัญของปัญหา FinTech Startups ไทยแล้ว พบว่า ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านกฎหมายของไทยเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งสะท้อนปัญหาในทางปฏิบัติของมาตรการ ตลอดจนการกำกับดูแล ไปจนถึงการตระหนักถึงความสำคัญและความเข้าใจใน FinTech Startups ซึ่งมีผลต่อการวางกรอบนโยบายของประเทศ และในระดับหน่วยงาน

ปัญหาที่มีความสำคัญในลำดับรองลงมาคือ ปัญหาทรัพยากรบุคคล ปัญหาด้านตลาด ปัญหาเงินทุน และปัญหาด้านการแข่งขัน ตามลำดับ ทั้งนี้ แม้ปัญหาด้านเงินทุนจะถูกให้น้ำหนักความสำคัญน้อยกว่าปัญหาด้านอื่นๆ แต่คงต้องยอมรับว่า เงินทุนมีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อ

การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ FinTech Startups ในระยะยาวเช่นกัน ทั้งนี้ เนื่องจากปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าว เป็นผลจากทั้งด้านอุปทานของเงินทุน ทั้งเครื่องมือการระดมทุนที่จำกัด การขาดแคลนกลุ่มนักลงทุนประเภท Venture Capital และ Angel Investors รวมถึงความล่าช้าและขาดประสิทธิภาพในการสนับสนุนเงินทุนของภาครัฐ ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการ FinTech Startups ไทยเอง ก็ขาดความพร้อมและความสามารถในการเร่งการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งมีนัยต่อเนื่องมาถึงความต้องการระดมทุนของตัว Startups เองด้วยเช่นกัน

ด้วยปัจจัยต่างๆ ข้างต้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบระดับความพร้อมของระบบนิเวศไทยกับกรณีของต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จในการผลักดันการเติบโตของ FinTech Startups แล้วระบบนิเวศของไทยยังคงเป็นรองประเทศเหล่านั้นค่อนข้างมาก โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่นสิงคโปร์ ทั้งนี้ หากทางการไทยสามารถลดช่องว่างของปัญหาทั้งด้านเงินทุนและด้านที่ไม่ใช่เงินทุน พร้อมทั้งพัฒนาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องจนทำให้ธุรกิจ FinTech Startups เติบโตขึ้นได้ ในระยะ 5 ปีข้างหน้า จะทำให้มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสุทธิเพิ่มขึ้นทั้งสิ้นราว 82,000 ล้านบาท จากการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและประชาชนทั่วไป การลดต้นทุนการใช้เงินสด และการเพิ่มการจ้างงาน ขณะที่ หากดำเนินการพัฒนาและแก้ไขปัญหาได้ล่าช้า ก็คงจะทำให้ไทยสูญเสียโอกาสทางเศรษฐกิจดังกล่าวให้กับประเทศเพื่อนบ้านไป

ทั้งนี้ จากผลการศึกษาข้างต้น นำไปสู่ข้อเสนอแนะแนวทางและบทบาทของภาครัฐและภาคการเงิน ในการสนับสนุน FinTech Startups ให้เติบโตอย่างยั่งยืนในส่วนถัดไป

## ข้อเสนอแนะ

เพื่อเสริมสร้างให้ไทยมีระบบนิเวศที่สามารถสนับสนุนให้ FinTech Startups ไทยเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ อันจะช่วยให้ FinTech Startups สามารถมีบทบาทที่สร้างสรรค์ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยได้มากขึ้นในอนาคต จึงนำมาสู่ข้อเสนอแนะใน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านนโยบาย ด้านปฏิบัติการ และด้านวิชาการ ดังนี้

### 1. ข้อเสนอแนะด้านนโยบายสำหรับทั้งภาครัฐและผู้กำกับดูแลภาคการเงิน ได้แก่

1.1 กำหนดให้นโยบายการพัฒนา Startups และ FinTech Startups มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ระดับประเทศ เพื่อให้หน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐ เข้าใจถึงระดับความสำคัญและให้นำหนักกับการปรับปรุงนโยบายสนับสนุน Startups และ FinTech Startups โดยควรมีนโยบายที่ชัดเจนถึงประเภทธุรกิจ Startups ที่ต้องการส่งเสริมเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายยุทธศาสตร์ของประเทศ

1.2 ยกระดับองค์กรกลาง และคณะกรรมการกลาง ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนที่มีอำนาจดำเนินการจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับผิดชอบงานด้าน Startups และ FinTech Startups เป็นการเฉพาะ เพื่อให้เกิดการรวมศูนย์ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผน อำนาจการตัดสินใจ และงบประมาณที่เป็นระบบ มีความคล่องตัวในการดำเนินการสูง

1.3 ออกกฎหมายเพื่อดูแลเฉพาะในประเด็นที่จำเป็น และส่งเสริมกลไกการดูแลการดำเนินธุรกิจของ Startups และ FinTech Startups ในรูปแบบอื่นๆ ที่ไม่ใช่กฎหมาย โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องควรเน้นประเด็นเชิงเสถียรภาพของระบบ เนื่องจากกระบวนการออกและแก้ไขกฎหมายใช้เวลานาน ขณะเดียวกันกฎหมายจะต้องไม่สร้างต้นทุนที่สูงเกินไปให้กับผู้ประกอบการจนปิดกั้นการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ด้วย ทั้งนี้ ภาครัฐควรเน้นการส่งเสริมกลไกการดูแลการดำเนินธุรกิจของ Startups และ FinTech Startups ในรูปแบบอื่นๆ ที่ไม่ใช่กฎหมายมากขึ้น อาทิ การส่งเสริมการเปิดเผยข้อมูลสู่สาธารณะที่เพียงพอ การเตือน การให้ความรู้ผู้บริโภคและนักลงทุน รวมทั้ง มีเวทีให้นักลงทุนและผู้บริโภคร้องเรียนเมื่อเกิดปัญหา

1.4 นโยบายด้านเงินทุน ควรเน้นส่งเสริมอุปทานของเงินทุนสำหรับ Startups และ FinTech Startups ในลักษณะที่รวมศูนย์ด้านเงินทุนและการวางแผนในการใช้เงินทุน เพื่อลดปัญหาความซ้ำซ้อนเชิงทรัพยากร และพุ่งเป้าหมายของการสนับสนุนไปที่ประเภทธุรกิจ Startups และ FinTech Startups ที่ภาครัฐกำหนดไว้เป็นลำดับแรกๆ สำหรับรูปแบบด้านการสนับสนุนด้านเงินทุนนั้น นอกเหนือจากเงินให้เปล่า (Grant) แล้ว ภาครัฐควรจัดตั้ง Matching Funds ที่มีการสมทบเงินจากภาครัฐและเอกชน อันเป็นรูปแบบที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ

2. ข้อเสนอแนะด้านปฏิบัติการ ซึ่งมุ่งเน้นปรับปรุงประเด็นเชิงกระบวนการ เพื่อให้หน่วยงานของภาครัฐมีบทบาทในการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบด้วย

2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้กำกับดูแลภาคการเงินและหน่วยงานรัฐในการปรับปรุงกฎเกณฑ์ที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา Startups และ FinTech Startups อาทิ การเพิ่มประสิทธิภาพของ Sandbox หรือจัดตั้ง Sandbox กลาง การรวมศูนย์ One-Stop Service ระหว่างหน่วยงาน การผลักดัน e-Government และกลไกแสดงและยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ เร่งผลักดันร่างกฎหมายเกี่ยวกับเครื่องมือการระดมทุนใหม่ๆ ตลอดจนปรับปรุงมาตรการภาษีให้เหมาะสมมากขึ้น เป็นต้น

2.2 สถาบันการเงินและสถาบันในตลาดทุน ซึ่งมีการจัดตั้ง Venture Capital แล้ว หรือจะจัดตั้ง Venture Capital เพิ่มเติมในอนาคตนั้น ควรจะให้น้ำหนักกับการลงทุนใน Startups และ FinTech Startups ไทยมากกว่าต่างประเทศ เพื่อประโยชน์ของการร่วมพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น และประเทศไทยในภาพรวม

2.3 สร้างเครือข่าย หรือทะเบียนของ Tech Talent ไทย และต่างประเทศที่มีศักยภาพสูงทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ Startups และ FinTech Startups ไทยมีโอกาสเข้าถึง Talent มากขึ้นแล้ว ก็ยังเปิดโอกาสให้ Talent สามารถแบ่งปันความรู้กับนักเรียน นักศึกษาในสถาบันการศึกษาด้วย

3. ข้อเสนอแนะด้านวิชาการ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงระบบการศึกษา และการเพิ่มทักษะที่จำเป็น เพื่อสร้างแรงงานศักยภาพและเพิ่มความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ Startups และ FinTech Startups ให้สามารถเติบโตธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ขณะเดียวกัน ก็เพื่อเพิ่มความรู้อย่างเข้าใจให้ผู้บริโภคไทยคุ้นชินกับเทคโนโลยีและบริการของ FinTech Startups มากขึ้น ได้แก่

3.1 ส่งเสริมการพัฒนาทักษะ ICT ในทุกระดับ โดยเน้นสาขาวิชาที่ต้องการในอนาคตมากขึ้น อาทิ นักวิเคราะห์และพัฒนาซอฟต์แวร์ ผู้ชำนาญด้านฐานข้อมูลและเครือข่าย รวมถึงกลุ่มวิศวกรและออกแบบ ขณะเดียวกัน ก็ควรมีการพัฒนาหลักสูตรกลาง การทดสอบมาตรฐานความรู้ ควบคู่กับการเพิ่มศักยภาพของครูผู้สอนอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ โครงการให้ความรู้และพัฒนาทักษะต่างๆ ข้างต้น ควรเน้นตัววัดผลด้านคุณภาพ มากกว่าจำนวน อันจะมีผลต่อการออกแบบเงื่อนไขและลักษณะการดำเนินโครงการให้เอื้อต่อการผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง

3.2 สร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการให้ความรู้และทักษะที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการในแต่ละระยะธุรกิจอย่างเป็นระบบและต่อเนื่องกัน เพื่อให้การเสริมทักษะดังกล่าวมีประโยชน์จริงในทางปฏิบัติ

3.3 ประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคในประเทศตระหนักถึงประโยชน์ของเทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อนำไปสู่การปรับพฤติกรรมยอมรับและใช้งานเทคโนโลยีใหม่ๆ ในชีวิตประจำวัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มกลุ่มลูกค้ารายย่อยไทยที่มีศักยภาพให้กับ Startups และ FinTech มากขึ้นในอนาคต

3.4 สร้างเครือข่ายขององค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ Startups และ FinTech Startups ในระดับภูมิภาค ผ่านความร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านดังกล่าวโดยตรง เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ อันเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการไทยให้มีความเข้าใจในตลาดภูมิภาคมากขึ้น อันจะนำไปสู่โอกาสในการขยายตลาดสำหรับ Startups และ FinTech Startups ให้ใหญ่ขึ้นตามไปด้วย

ข้อเสนอแนะต่างๆ เหล่านี้ จะช่วยทำให้ประเทศไทยมีระบบนิเวศที่เหมาะสมต่อการพัฒนา Startups และ FinTech Startups ให้เติบโตอย่างมั่นคง เช่นเดียวกับ การยกระดับขีดความสามารถของประเทศไทยในการเป็น Startup Hubs เทียบเคียงกับประเทศชั้นนำอื่นๆ ได้มากขึ้น อันจะส่งผลดีตามมาต่อการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะยาว