



สหกรณ์

๒๓ กรกฎาคม
วันพระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย

สหกรณ์การหดให้ เห็นทาง
สภาย่อยค่อยทำพลาด เพื่อได้
เที่ยงเที่ยงระเบียบขวาง เป็นแบบ
ปรัชญาปรัชญาดีได้ ดังนี้ มีแนว

พระนิพนธ์ของ พระราชวงศ์เธอ กรมหมื่นพิทยาลงกรณ์
จากหนังสือเรื่องสำมะกรม



น้อมรำลึกถึงพระกรุณาธิคุณ ของ
พระราชวงศ์เธอ กรมหมื่นพิทยาลงกรณ์
พระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย

จุลสาร

1 สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย

ปีที่ 4 ฉบับที่ 10 ประจำเดือนกรกฎาคม - กันยายน 2565





ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด CREDIT UNION LEAGUE OF THAILAND LIMITED

40 ถนนรามคำแหง แขวง/เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240 โทร. 0-2373-0020
WWW.CULTTHAI.COOP

วิสัยทัศน์

ช.ส.ค. มั่นคง สมาชิกเข้มแข็ง
บนจิตตารมณ์ คุณธรรม และธรรมภิบาล
ให้คนเครดิตยูเนียนพึ่งตนเองได้



จิตตารมณ์ 4 ประการ **สนใจห่วงใย แบ่งปัน รับผิดชอบ**
คุณธรรม 5 ประการ 1.ความซื่อสัตย์ 2.ความเสียสละ
3. ความรับผิดชอบ 4.ความเห็นใจกัน 5.ความวางใจกัน

ภารกิจ ช.ส.ค.

- ด้านการเผยแพร่ จัดตั้ง และส่งเสริมงาน ที่เกี่ยวกับสหกรณ์เครดิตยูเนียน
- ด้านการให้การศึกษ่าอบรม เพิ่มทักษะ
- ด้านการบริหาร การจัดการให้กับบุคลากร ของขบวนการสหกรณ์เครดิตยูเนียน
- ด้านการเป็นศูนย์กลางทางการเงิน ของขบวนการสหกรณ์ เช่น การรับฝากเงิน และการให้สินเชื่ออันจำเป็นและเป็นประโยชน์ กับสมาชิก
- การจัดการบริการต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์และ เพื่อความมั่นคงของสหกรณ์เครดิตยูเนียน เช่นสวัสดิการการเงินกู้ สวัสดิการเงินสะสม สวัสดิการกองทุนร่วม สวัสดิการกองทุน สมทบสวัสดิการความมั่นคง อุบัติภัยใน สหกรณ์และสวัสดิการช่วยเหลือในการจัด การศพให้กับทายาทของสมาชิกผู้เสียชีวิต



สาขาภาคเหนือ จ.เชียงใหม่



สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จ.อุบลราชธานี



สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จ.อุบลราชธานี



สาขาภาคกลาง กรุงเทพมหานคร



สาขาจังหวัดเพชรบุรี จ.เพชรบุรี



สาขาภาคใต้ จ.สุราษฎร์ธานี



สถาบันพัฒนาเครดิตยูเนียน จ.อุบลราชธานี



ช่องทางรับข้อมูล - ข่าวสาร



ข่าวประชาสัมพันธ์

สหกรณ์ออมทรัพย์การยางแห่งประเทศไทย จำกัด

เมื่อวันที่ 27 – 29 มิถุนายน 2565 สหกรณ์ออมทรัพย์การยางแห่งประเทศไทย จำกัด (สอ.กยท.) จัดโครงการให้ความรู้กับสมาชิกผู้เกษียณ สอ.กยท. (3 จังหวัดชายแดนภาคใต้) เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้งาน Application Coop และสวัสดิการต่างๆ ที่สมาชิกจะได้รับจากสหกรณ์ ณ ห้องประชุมการยางแห่งประเทศไทย จังหวัดนราธิวาส จังหวัดยะลา และจังหวัดปัตตานี โดยมี นายปิยะ วงศ์วีรธรรม กรรมการ สอ.กยท. เป็นวิทยากรให้ความรู้แก่สมาชิก

❖ วันจันทร์ที่ 27 มิถุนายน 2565 ณ ห้องประชุมการยางแห่งประเทศไทย จังหวัดนราธิวาส



❖ วันอังคารที่ 28 มิถุนายน 2565 ณ ห้องประชุมการยางแห่งประเทศไทย จังหวัดยะลา



❖ วันพุธที่ 29 มิถุนายน 2565 ณ ห้องประชุมการยางแห่งประเทศไทย จังหวัดปัตตานี



สหกรณ์ออมทรัพย์การยางแห่งประเทศไทย จำกัด

เลขที่ 67/53 อาคาร 50 ปี สกย. ถนนบางขุนนนท์ แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700

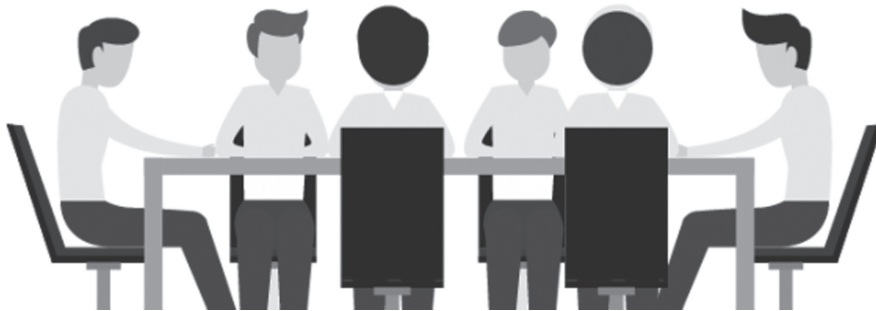
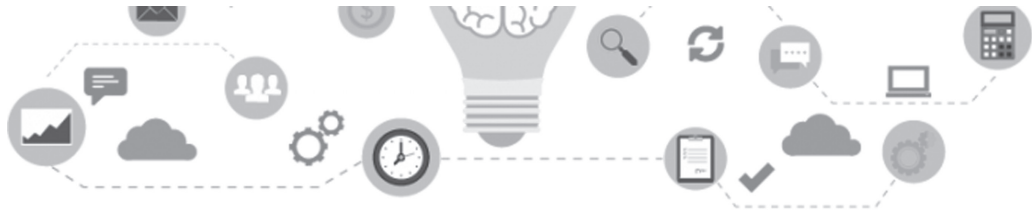
☎ 02-886-0034, 02-886-0036 📠 02-424-8083

📞 098-278-6919, 098-278-7918, 097-052-4017, 097-052-4127

📘 สหกรณ์ออมทรัพย์การยางแห่งประเทศไทย จำกัด @RAOTCOOP ✉ COOP@RUBBER.MAIL.GO.TH

การจัดการเชิงรุกของสหกรณ์ต่อความท้าทาย เพื่อโอกาสในการเติบโตอย่างยั่งยืน

■ โดย...ผอ.สมทรง ยอดนิล
คณะกรรมการดำเนินการและเลขานุการ
ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด



สหกรณ์เครดิตยูเนียนเป็นหนึ่งในแปดประเภทที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2562 ที่รัฐเห็นความสำคัญและมุ่งให้ประชาชนใช้เป็นกลไกในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจ สังคม และการมีชีวิตความเป็นอยู่ ที่ดีขึ้นภายใต้แนวคิด โดยสมาชิก เพื่อสมาชิก และสมาชิกเป็นเจ้าของตามหลักการประชาธิปไตย

แต่ความล้มเหลวของสหกรณ์ที่มีให้เห็นอยู่เนื่อง ๆ มักมีเหตุปัจจัยมาจากขาดการควบคุมของสมาชิก เปิดโอกาสการทุจริตจากฝ่ายบริหารจัดการจึงมีความจำเป็นที่ต้องยกระดับให้มีการบริหารจัดการที่ได้การมีส่วนร่วมของสมาชิกควบคู่กับการกำหนดมาตรการป้องกันมิให้เกิดการทุจริตและเกิดผลกระทบต่อประชาชน

การบริหารรูปแบบจัดการเชิงรุกอย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้เกิดประสิทธิผลต่อความสำเร็จในการปฏิบัติงานโดยมุ่งไปที่การสร้างแรงจูงใจภายในควบคู่ไปกับการพัฒนาบุคลากรใน 4 ด้าน (อาภรณ์ ภูวิทย์พันธ์, 2552 : 46-67) ดังนี้

ด้านการคิดในทางบวก หมายถึง การยอมรับนับถือตนเอง มองตนเองในแง่บวก มีเมตตาจิต พร้อมที่จะให้อภัย ไมโกรธหรืออาฆาตพยาบาท มีความพร้อมที่จะเป็นเพื่อนกับ

ทุกคน คิดดี หรือคิดในทางสร้างสรรค์ การมีจิตสำนึกที่ดีต่อองค์กร การให้ความช่วยเหลือและร่วมมือแก่ผู้อื่นที่อยู่ภายในและภายนอกหน่วยงาน รวมถึงมีความหวังที่จะสร้างอนาคต เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้การคิดในทางบวกจะทำให้พยายาม หาหนทาง แนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงตนเองมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ด้านการลดความไม่แน่นอน หมายถึง การทำงานที่สามารถควบคุมผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยการระบุนความไม่แน่นอนที่มีผลกระทบต่อผลลัพธ์มากที่สุด ตลอดจนสามารถวางแผนป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต





ด้านการเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส หมายถึง การทำงานที่สามารถวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง และศักยภาพเกี่ยวกับงาน สามารถประเมินโอกาสและอุปสรรคจากสิ่งแวดล้อมรอบตัวสามารถปรับข้อจำกัดหรือปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นให้เป็นโอกาสหรือหาวิธีการแก้ไขให้เข้ากับสถานการณ์

ด้านการพัฒนาองค์ความรู้ หมายถึง การทำงานที่สามารถจัดการความรู้และพัฒนาความรู้ เพื่อให้สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง มีการพัฒนาความรู้เพื่อเพิ่มคุณภาพการตัดสินใจ มีการสนับสนุนและพัฒนาความคิดสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการคิดริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ มุมมองแปลกใหม่ที่เรียกว่า นวัตกรรม มาใช้ในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การบริหารรูปแบบจัดการเชิงรุกอย่างมีประสิทธิภาพทำให้เกิดความสำเร็จในการปฏิบัติงานของบุคลากรที่มีการปฏิบัติงานถูกต้อง และบรรลุในผลที่คาดหวังของความสำเร็จประกอบด้วย

ด้านการบรรลุจุดมุ่งหมายอย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง การดำเนินงานที่ได้ผลลัพธ์ตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ ขององค์กรที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเกิดจากการวางแผนที่มีประสิทธิภาพ ครอบคลุมแนวทางหรือทิศทางที่ชัดเจน ช่วยให้เกิดความเข้าใจในเป้าหมายขององค์กร กำหนดแผนงานสอดคล้องกับเป้าหมาย มีการประเมินผลและควบคุมที่เหมาะสม และใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า

ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง หมายถึง การพิจารณาว่าผลงานและกระบวนการปฏิบัติงานนำมาซึ่งความพึงพอใจของผู้ที่เกี่ยวข้องหรือไม่ ซึ่งผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ สมาชิก เจ้าหน้าที่ และหน่วยงานอื่น ๆ

ด้านการปฏิบัติเป็นไปตามมาตรฐาน หมายถึง การปฏิบัติตามมาตรฐานสหกรณ์ที่กำหนดไว้

ด้านศักยภาพของบุคลากรและระบบสารสนเทศ หมายถึง การพัฒนาทักษะ ความสามารถ ทักษะคติ ความพึงพอใจ ในการทำงานและสามารถกำกับแนะนำระบบสารสนเทศในสหกรณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดการเชิงรุกของสหกรณ์ต่อความท้าทายที่มุ่งพัฒนาบุคลากรด้วยการสร้างแรงจูงใจภายในควบคู่ไปกับการพัฒนาบุคลากร ทั้งสี่ด้านที่กล่าวมาข้างต้นเป็นโอกาสในการพัฒนาสหกรณ์ที่ส่งผลต่อความสำเร็จในทุกด้าน รวมทั้งส่งผลต่อการเจริญเติบโตของสหกรณ์อย่างยั่งยืน

กองบรรณาธิการ จุลสารสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย : ที่ปรึกษา

นายปรเมศวร์ อินทรชุมนุม นางมณีพรรณ โคตรบุตตร นายเจียง นาอุดม นายยอดฉัตร วงษ์ละม่อม รศ.พิเศษ พลโท ดร.วีระ วงศ์สรรค์ นายปณัฐวิษณุ มุ่งสมัครศรีกุล

บรรณาธิการ ผู้พิมพ์/ผู้โฆษณา :

นางเบญจมาศ พรพิทักษ์พันธุ์

หัวหน้ากองบรรณาธิการ :

นางสาวณภาพัช จิตรศิตตา

กองบรรณาธิการ :

นายวีระวัฒน์ วิถีแมน

นายเวริกา คำถาถิรกุล

นางสาวจุรีรัตน์ กาญจนดี

นางสาวสุภจิตรรา ปิยะจันทร์

บรรณาธิการฝ่ายศิลป์ :

นายกมลศักดิ์ นันทา

ฝ่ายจัดส่ง :

นางสาวสุพัตรา กันภัย

ฝ่ายโฆษณา :

ติดต่อ โทร. 0 2669 3254-60 ต่อ 1007

ส่งข่าวประชาสัมพันธ์, บทความถึง บ.ก. :

Fax 0 2241 1789

E-Mail : coopnews2016@gmail.com

พิมพ์ที่ :

บริษัท ทริปปี้ล เอ คอนซัลแทนท์ จำกัด

โทร. 0 2272 1169-72 โทรสาร 0 2272 1173

E-Mail : tripleaaa2540@gmail.com



แนวทางการการแก้ไข ลูกหนี้ค้างชำระของสหกรณ์

■ โดย...สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชลบุรี



สหกรณ์ที่ทำธุรกิจสินเชื่อโดยเฉพาะสหกรณ์ภาคการเกษตร สหกรณ์เครดิตยูเนียน และสหกรณ์บริการ ประสบปัญหาเดียวกัน คือ เรียกเก็บหนี้จากสมาชิกสหกรณ์ไม่ได้ มีลูกหนี้ค้างชำระเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้ผลการดำเนินงานของสหกรณ์ขาดทุนจากการดำเนินงานในด้านบัญชีจะถูกหักค่าเผื่อลูกหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นตามอัตราส่วนของลูกหนี้ค้างชำระ สหกรณ์บางแห่งขาดทุนสะสมมากกว่ามูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว สหกรณ์บางแห่งติดตามเรงรัดหนี้ไม่ได้เลยจนทำให้สหกรณ์ถูกสั่งเลิกตามมาตรา 71 (3) “สหกรณ์ไม่อาจดำเนินกิจการให้เป็นผลดี หรือการดำเนินกิจการของสหกรณ์ก่อให้เกิดความเสียหายแก่สหกรณ์หรือประโยชน์ส่วนรวม” ซึ่งผลเกิดมาจากการบริหารจัดการที่ไม่สามารถขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ได้ ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ซ้ำเติมด้วยโรคระบาด Covid-19 ทำให้เกษตรกรผู้เป็นสมาชิกสหกรณ์มีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงไม่สามารถชำระหนี้ให้กับสหกรณ์ได้ และมีปัญหาอื่นอีกมากมายที่สมาชิกผู้เป็นลูกหนี้เงินกู้ไม่สามารถชำระหนี้ให้สหกรณ์ได้

สหกรณ์ที่มีลูกหนี้ค้างชำระต้องการให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัดช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งสาเหตุที่ก่อให้เกิดปัญหาหนี้ค้างชำระมีหลายสาเหตุ เช่น สหกรณ์ขาดการบริหารจัดการตอนการอนุมัติเงินกู้ สหกรณ์ไม่มี

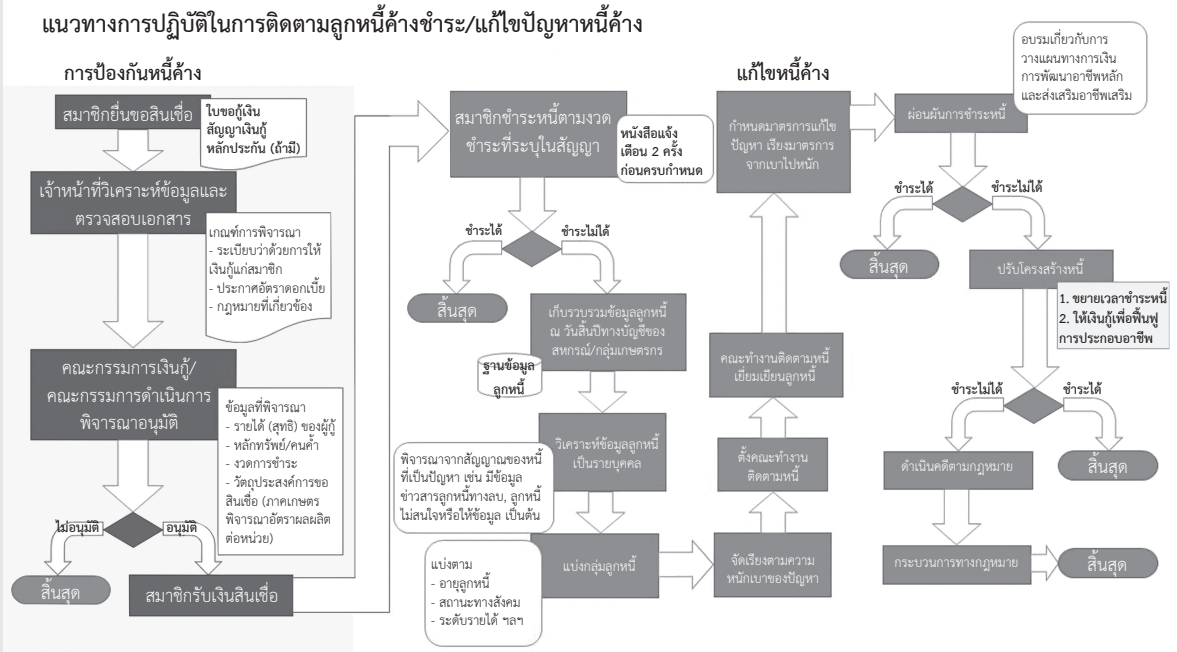
การติดตามการใช้เงินกู้ของสมาชิกให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการกู้ยืมเงิน สหกรณ์ขาดการควบคุมภายในที่ดี ไม่มีการติดตามเรงรัดหนี้ตามระยะเวลา เป็นต้น ดังนั้น เพื่อเป็นการช่วยเหลือสหกรณ์ในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว รวมทั้งเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาดังกล่าว เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ที่กำกับดูแลสหกรณ์ ที่ประสบปัญหาหนี้ค้างชำระได้ร่วมกันระดมความคิด แลกเปลี่ยนความคิดเห็น และสรุปเป็นองค์ความรู้ที่นำไปใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานต่อไป

แนวทางการแก้ไขปัญหาลูกหนี้ค้างชำระเบื้องต้น

เมื่อสหกรณ์มีหนี้ค้างชำระ ควรหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาเบื้องต้นเพื่อทราบปัญหาของสมาชิกแต่ละราย โดยใช้วิธีการเจรจา ดังนี้

- 1) การเจรจา ต้องเป็นบุคคลที่มีศิลปะ ความสามารถ และไหวพริบ ในการเจรจา ซึ่งไม่มีกฎหมาย สามารถยืดหยุ่น ได้ตลอดเวลา ซึ่งก่อนเจรจาดังกล่าวต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับหนี้ของสมาชิก ผู้กู้ที่ชัดเจน เช่น เงินต้น ดอกเบี้ย ค่าปรับ หรืออื่น ๆ
- 2) การแก้ไขกรณีประสบปัญหา เป็นการหาสาเหตุของปัญหาที่แท้จริงว่าสมาชิกมีปัญหาเกิดจากปัจจัยภายนอกหรือภายใน ชั่วคราวหรือถาวร
- 3) มาตรการหรือแนวทางแก้ไขปัญหาคือ เป็นแนวทางการเจรจาและยืดหยุ่นได้ตามสถานการณ์การเจรจาต่อรอง ต้องไม่ทำให้สหกรณ์เสียหาย และเป็นการแก้ไขปัญหาให้เร็วที่สุด
- 4) การประนีประนอม ใช้กับลูกหนี้ที่มีแนวโน้มว่าจะให้ความร่วมมือพร้อมที่จะให้สหกรณ์ช่วยแก้ไขปัญหาคือ สหกรณ์ต้องเปิดโอกาสให้สมาชิกเสนอเงื่อนไขการชำระหนี้ และเจรจาให้นำเข้าไปสู่เป้าหมายที่สหกรณ์ต้องการและหรืออาจปรับมาตรการได้ อาจเป็นเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ตกลงกัน ทั้งสองฝ่ายที่สามารถปฏิบัติได้ (ปลอดดอกเบี้ย ลดอัตราดอกเบี้ย ผลักการชำระหนี้ไม่เกิน 3 เดือน (ยังไม่มีการจัดค่าเผื่อหนี้สูญ) หรือสมาชิกมาทำหนังสือรับสภาพหนี้

แนวทางการปฏิบัติในการติดตามลูกหนี้ค้างชำระ/แก้ไขปัญหาหนี้ค้าง



5) **จิตวิทยา** ใช้กับลูกหนี้ที่มีแนวโน้มว่า ไม่พร้อมให้ความร่วมมือที่จะแก้ไขปัญหา หรือคาดว่า การเจรจาไม่ประสบความสำเร็จ การเจรจากับสมาชิก ควรวางตัวเป็นแบบทางการ แสดงความเห็นใจ และชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นที่สหกรณ์จะต้องดำเนินการแก้ไขปัญหา เพื่อประโยชน์ทั้งสมาชิกและสหกรณ์ ต้องควบคุมอารมณ์ในระหว่างเจรจา เสนอเงื่อนไขเพื่อนำมาพิจารณาให้สมาชิกรับเงื่อนไข ถ้าประสบความสำเร็จในการเจรจาให้มาชำระหนี้หรือให้สมาชิกทำหนังสือรับสภาพหนี้ในทันที

6) **เชิญผู้ค้าประกันร่วมเจรจา** เพื่อเป็นการสร้างบรรยากาศในการเจรจา ความเกรงใจของสมาชิกกับผู้ค้าประกัน ความเห็นใจของผู้ค้าประกัน หากสมาชิกไม่ชำระหนี้ ผู้ค้าประกันต้องเดือดร้อนเช่นกัน

7) **ชี้ให้เห็นถึงผลเสียหากจะเกิดขึ้น** ชี้แจงให้สมาชิกและผู้ค้าประกัน เห็นถึงผลเสียที่จะเกิดขึ้นกับสหกรณ์หากสหกรณ์ต้องดำเนินการทางกฎหมาย เช่น สูญเสียโอกาสที่สหกรณ์จะได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ หรือสถาบันการเงินที่สหกรณ์ต้องกู้ยืมเงินมาให้สมาชิกกู้ การเสียเวลา ค่าใช้จ่ายทางศาล ขาดความเชื่อถือไว้วางใจในอนาคต ความล่มสลายของระบบสหกรณ์ที่เป็นที่พึ่งยามยากของสมาชิกสหกรณ์

8) **อบรมเกี่ยวกับการวางแผนการเงิน** การพัฒนาอาชีพหลักและส่งเสริมอาชีพเสริม จัดอบรมให้แก่ลูกหนี้

ในเรื่องของการวางแผนทางการเงิน การจัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย เพื่อให้มีการจัดการทางการเงินที่เป็นระบบและสามารถชำระหนี้ค้างได้ รวมถึงแนะนำการพัฒนาอาชีพหลัก และส่งเสริมอาชีพเสริมเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ลูกหนี้

เมื่อเจรจาให้สมาชิกมาชำระหนี้ไม่ประสบความสำเร็จ สหกรณ์ควรมีแนวทางแก้ไขปัญหาดังนี้

- 1) จัดเวทีประชุม/อบรม ให้ความรู้กับสมาชิก ให้ความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของตนเอง
- 2) ผ่านการรับรองการกู้เงินจากประธานกลุ่ม/หน่วย (แล้วแต่กรณี) คณะกรรมการต้องกำหนดไว้ในเงื่อนไขการพิจารณาเงินกู้ว่าสมาชิกที่กู้เงินจะต้องผ่านการรับรองจากประธานกลุ่มทุกครั้งที่ยื่นขอกู้เงินจากสหกรณ์
- 3) คณะกรรมการ/ฝ่ายจัดการ ต้องเข้าใจเงื่อนไขและข้อมูลของสหกรณ์ และต้องรู้หน้าที่ความรับผิดชอบปฏิบัติงานด้วยความเข้าใจในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และขั้นตอนการปฏิบัติงาน ต้องมีความมุ่งมั่น และตั้งใจที่จะทำงานด้วยความอดทน อดกลั้น และหมั่นติดตามเร่งรัดหนี้เมื่อมีโอกาส พร้อมทั้งจะร่วมกันแก้ไขปัญหาให้สหกรณ์ผ่านวิกฤตไปด้วยกัน
- 4) ขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จัดทีมเข้ามาแนะนำแนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระตามประเภทของลูกหนี้ที่ได้มีการจัดกลุ่มไว้

สหกรณ์กับการตลาดออนไลน์

- โดย... นงศ์นุช พุ่มประดล
นักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการพิเศษ
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดปทุมธานี

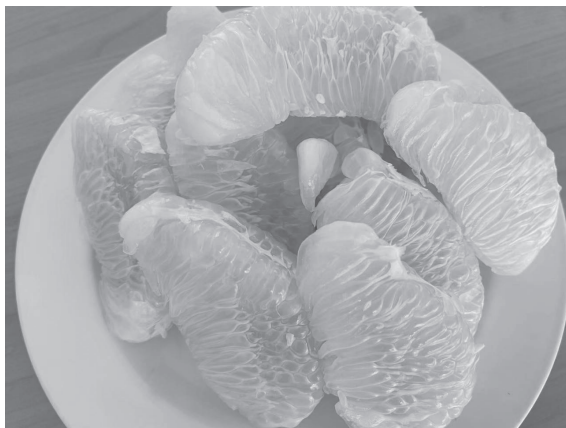


กากสถานการณ์ทางสังคมและเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ต้องเผชิญกับการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ที่ระบาดไปทั่วโลกตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นมาจนส่งผลให้การดำรงชีวิตของผู้คนทั่วไปมีพฤติกรรมในการดำรงชีวิต ด้วยความระมัดระวังตัวเอง ทั้งต้องปฏิบัติตามมาตรการการป้องกันเชื้อโควิด-19 ที่ทางราชการโดยกระทรวงสาธารณสุขได้ออกมา ไม่ว่าจะเป็นการเว้นระยะห่างระหว่างบุคคล การสวมใส่หน้ากากอนามัย การล้างมือบ่อย ๆ เป็นต้น จึงทำให้โอกาสที่ผู้คนจะได้พบเจอกันบ่อย ๆ น้อยลงตลอดจนกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการดำเนินธุรกิจของเจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการต่าง ๆ มีรูปแบบปรับเปลี่ยนไปเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดได้ จึงได้เกิดการตลาดแบบออนไลน์ขึ้นอย่างแพร่หลายในทุกธุรกิจ ไม่เว้นแม้กระทั่งธุรกิจการเกษตรและเหตุผลอีกประการหนึ่งที่ทำให้การค้าขาย การดำเนินธุรกิจได้ปรับตัวมาสู่การขายออนไลน์สืบเนื่องจากการที่ประเทศไทยเราก้าวเข้าสู่ยุคไทยแลนด์ 4.0 (ยุค 1.0 เน้นการเกษตรเป็นหลัก

มีการผลิตและขายพืชไร่ พืชสวนเป็นต้น ยุค 2.0 เน้นอุตสาหกรรมเบาเช่น ผลิตและขายรองเท้า เครื่องหนัง เครื่องประดับ เป็นต้น ยุค 3.0 เน้นอุตสาหกรรมหนัก มุ่งสู่การส่งออก เช่น ผลิตเหล็กกล้า รถยนต์ เป็นต้น ยุค 4.0 เป็นระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยี เปลี่ยนจากการผลิตสู่การบริการ เปลี่ยนจากเกษตรดั้งเดิมสู่เกษตรสมัยใหม่ เป็นต้น) แม้กระทั่งการกำหนด หรือจัดทำนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจ เพิ่มกำลังซื้อแก่ประชาชน ดังที่เรา ๆ ท่าน ๆ จะเห็นได้อย่างชัดเจน ได้แก่ โครงการสวัสดิการแห่งรัฐลดสินค้าผ่านบัตร โครงการคนละครึ่ง โอนเงินฝากธนาคารเข้าบัญชีเรา โดยที่เราไม่ต้องจับเงินสดเลย และยิ่งปัจจุบันนี้ที่สถานการณ์โควิด-19 มีการระบาดอย่างต่อเนื่องนี้ การดำเนินธุรกิจต่าง ๆ แบบออนไลน์ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก

ผู้เขียนได้อารัมภบทมาพอสมควรเพื่อที่จะได้ให้ผู้อ่านได้เห็นความสำคัญของการหารายได้ที่ทำได้ง่าย ๆ คือธุรกิจการขายออนไลน์นั่นเอง รวมไปถึงองค์กรสหกรณ์ซึ่งเป็นองค์กร

facebook profile กับ facebook page



ทางสังคมอย่างหนึ่ง ซึ่งมีสมาชิกสหกรณ์ที่ประกอบอาชีพแตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทของสหกรณ์นั้น ๆ เช่น สหกรณ์การเกษตร สมาชิกเป็นเกษตรกร สหกรณ์ออมทรัพย์สมาชิกเป็นผู้มีรายได้ประจำ สหกรณ์เครดิตยูเนียนสมาชิกประกอบอาชีพอิสระ เป็นต้น ที่ผู้เขียนอยากจะกล่าวถึงในที่นี้ คือ การแนะนำแนวทางให้ทั้งผู้อ่านที่เป็นบุคคลธรรมดา หรือสหกรณ์เราที่เป็นองค์กรนิติบุคคล ซึ่งเป็นศูนย์รวมที่จะต้องมีความเข้มแข็งให้เป็นที่พึ่งแก่มวลสมาชิกได้ โดยเฉพาะสหกรณ์ภาคการเกษตรให้สามารถประกอบธุรกิจ ฟันฝ่าอุปสรรคและสามารถพญงตัวอยู่ได้ในสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีข้อจำกัดเช่นทุกวันนี้ โดยเสนอทางเลือกการประกอบอาชีพ การทำธุรกิจออนไลน์ ซึ่งผู้เขียนได้สรุปแนวทางที่สามารถทำความเข้าใจได้ง่าย ๆ คือ “8 ข้อ พรววย” ดังนี้

1. กำหนดงบประมาณ งบลงทุน เป็นสิ่งแรกที่ต้องวางแผนการขายสินค้า ต้องมีเงินเพื่อเตรียมพร้อมในการ

จะถูกลง 2) บรรจุภัณฑ์ต่าง ๆ ได้แก่ กล่องโฟม บับเบิ้ลห่อสินค้า กันกระแทก เทปใส ตระกร้า ฯลฯ 3) เงินสำหรับโปรโมชั่น ซื้อโฆษณาเพื่อเพิ่มการมองเห็น 4) เงินสำรอง เพื่อเอามาหมุนเวียนในกิจการ

2. เลือกสินค้าที่จะขาย ก่อนที่จะเริ่มลงทุนหรือตัดสินใจขายอะไรสักอย่าง สิ่งแรกที่ต้องรู้และเข้าใจก่อน คือ 1) ความต้องการของลูกค้า สังเกตพฤติกรรม และรสนิยมของลูกค้า ว่าลูกค้าชอบอะไร ไม่ชอบอะไร ช่วงนี้เทรนเขากำลังนิยมอะไร 2) ผู้ผลิตที่มีสินค้าอยู่แล้ว ลองติดต่อยอดนำสินค้าที่เราขายอยู่แล้ว มาขายแบบออนไลน์ควบคู่กันไปด้วย ถือเป็นทางเลือกการขาย หรือจะลองเพิ่มมูลค่า เช่น กล้วยปกติขายยกเซ่ง นำมาแปรรูป เป็นกล้วยตาก

3. ช่องทางการขายออนไลน์ – ขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Commerce) ผ่าน Facebook (หน้าเพจ ไลฟ์สด) ช่องทางนี้ถือว่าได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีผู้ใช้งานมากที่สุด เริ่มต้นจากการเปิดเพจเป็นร้านของตนเองก่อน ซึ่งเราสามารถขายของในกลุ่มเฟซบุ๊กได้ 2 วิธีคือ 1) การโพสต์สินค้าลงในกลุ่มเฟซบุ๊กต่าง ๆ ก็จะช่วยเพิ่มโอกาสในการขายเพิ่มมากขึ้น 2) ไลฟ์สด (Live) เพื่อขายของให้กับคนที่ชื่นชอบสินค้าของเรา โดยจะต้องเลือกช่วงเวลาการไลฟ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มคนที่เราต้องการขาย – Line – ขายผ่านกลุ่มไลน์เป็นแอปพลิเคชันสำหรับการสื่อสารที่คนไทยนิยมใช้กันโดยทั่วไป โทรหากันได้ เห็นหน้ากันได้ ส่งข้อความหากันได้ และเราสามารถเอาไว้ซื้อขายสินค้ากับลูกค้าได้อย่างง่าย ๆ ลงขายสินค้าผ่านกลุ่มไลน์ เช่น กลุ่มไลน์หมู่บ้าน กลุ่มไลน์เพื่อน ๆ – youtube เป็นอีกหนึ่งแพลตฟอร์มที่เป็นพื้นที่สำหรับการหาลูกค้าที่ชื่นชอบการดูคอนเทนต์จากวิดีโอเป็นหลัก



เราอัปเดตวิดีโอ แนะนำสินค้าเราสั้น ๆ การอัปเดตวิดีโอ Youtube เรายังสามารถนำลิงก์วิดีโอของ Youtube ไปโพสต์ที่แพลตฟอร์มอื่น ๆ - Instagram (IG) เป็นโซเชียลมีเดียที่วัยรุ่นนิยม ถ้าเราขายสินค้าแล้ว กลุ่มเป้าหมายเราเป็นวัยรุ่น ช่องทางนี้ตอบโทย์มาก เพราะถูกออกแบบมาให้ตอบโทย์คนที่ชื่นชอบถ่ายรูปและชอบดูภาพ เพราะกลุ่มลูกค้าใน Instagram มักจะตัดสินใจซื้อจากรูปภาพที่พวกเขาเห็น นอกจากนี้การโพสต์ขายสินค้าก็ควรใส่ # (Hashtag) เพื่อระบุความเกี่ยวข้องกับสินค้าไว้ด้วย - ขายผ่านร้านค้าออนไลน์ หรือตลาดนัด 24 ชั่วโมง ของคนยุคใหม่ E-Commerce ได้กลายเป็นตลาดนัดที่เปิดให้เลือกซื้อของตลอด 24 ชม. สะดวกตอนไหนก็ซื้อได้ตอนนั้นเลยทันที จึงเป็นอีกพื้นที่หนึ่งที่ร้านค้าออนไลน์ใช้เปิดร้านค้าออนไลน์ขายสินค้า เช่น Facebook e-Marketplace Shopee, Lazada

4. กิจการของร้านค้า หรือแบรนด์ การคิดชื่อเพจก็เป็นเรื่องสำคัญมาก หลักการตั้งชื่อร้านไม่ได้มีอะไรซับซ้อนคือ ต้องอ่านง่าย สั้นกระชับ ฟังแล้วติดควรตั้งชื่อร้านให้มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่คุณต้องการขายในร้านด้วย เช่น ชื่อร้าน + ชื่อสินค้าที่เราขาย ใส่เข้าไปในชื่อร้านด้วย

5. ช่องทางการชำระเงิน ลูกค้าได้เลือกหลายช่องทาง ยิ่งทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าได้เร็วขึ้น ได้แก่ 1) โอนผ่านธนาคารการโอนเงินเป็นวิธีการที่นิยมใช้กันมาก เพราะเพียงเข้าไปในแอปพลิเคชันของธนาคารก็สามารถกดโอนเงินได้ในไม่กี่วินาทีสำหรับพ่อค้าแม่ค้าอย่าลืมหักสมักรับบริการแจ้งเตือนเมื่อมีลูกค้าโอนเงินเข้า และแจ้งลูกค้าให้ส่งสลิปการโอนอิเล็กทรอนิกส์ทุกครั้งเพื่อความปลอดภัยในการซื้อขาย

2) การชำระผ่านแอปพลิเคชัน e-Money จากนั้นเติมเงินเข้าบัญชีให้เพียงพอก่อนจึงจะชำระเงินได้ ผู้ให้บริการ e-Money ที่เราคำนึงก็อย่างเช่น เป๋าตัง - G wallet เป็นต้น 3) ชำระผ่านบัตรเครดิตอันนี้ น่าจะเป็นการรับชำระเงิน เหมาะกับสินค้าที่มีราคาค่อนข้างสูง เช่น เครื่องทอง เครื่องเงิน กระเป๋า รองเท้า เป็นต้น การชำระผ่านบัตรเครดิตเป็นอีกหนึ่งช่องทางการชำระเงินที่สร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าที่ไม่มีเงินสด ได้ของก่อนจ่ายทีหลัง หรือได้ส่วนลดจากการใช้จ่ายบนบัตร 4) เก็บเงินปลายทาง การเก็บเงินปลายทางเหมาะสำหรับลูกค้าที่สะดวกใช้เงินสดมากกว่าออนไลน์ หรืออยากเห็นของก่อนจ่ายเงินเพื่อความสบายใจว่าจะไม่ถูกโกง หรืออาจจะสั่งซื้อของให้ผู้อื่น และต้องการให้บุคคลนั้นเป็นผู้ชำระเงินเองที่ปลายทาง วิธีนี้แม้จะดูง่ายสำหรับลูกค้า แต่สำหรับผู้ขายต้องตกลงกับผู้จัดส่งให้ดี ถึงค่าธรรมเนียมที่อาจตามมาทีหลัง ประมาณ 2-3% ต้องตกลงกับผู้ซื้อ โอนราคานี้ เก็บปลายทางต้องบวกเพิ่ม เป็นต้น

6. มีแผนการขายและการตลาด ต้องสร้างคอนเทนต์ข้อมูลเนื้อหาที่บอกเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับแบรนด์ กิจกรรมรายละเอียดสินค้า หรือการอธิบายเรื่องราวต่าง ๆ ผ่านตัวอักษร รูปภาพ อินโฟกราฟิก เสียง หรือวิดีโอ จัดโปรโมชั่น การแข่งขัน แจกรางวัล ลด แลก แจก แถม เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมจากลูกค้า สร้างการรับรู้ในแบรนด์ต่อไปยังคนในกลุ่มอื่น ๆ เช่น กดไลค์ กดแชร์, เช็คอิน, ถ่ายวีดีโอ คู่กับสินค้าเรา รับส่วนลดครั้งต่อไป

7. บริหารจัดการ “เวลา” ตอบลูกค้า เนื่องจากการขายออนไลน์จะมีการซื้อ - ขายกันตลอด 24 ชั่วโมง จะต้องบริหารจัดการเวลา ลูกค้าทัก ส่งข้อความมา เราจะต้องรีบตอบลูกค้า สิ่งสำคัญเลยที่ควรต้องมีคือ Service Mind ควรพร้อมขายตลอดเวลา ชยันตอบคอมเมนต์ ชยันลงรีวิวนสินค้า

8. จัดส่งสินค้า ต้องเลือกระบบขนส่งสินค้าที่ส่งของได้เร็ว ง่าย สะดวก มีบริการที่ดี ที่สำคัญคือ ค่าส่งไม่แพง พิจารณาจากบริการต่าง ๆ ของระบบขนส่ง เช่น ใกล้เคียงบ้าน มีบริการการนัดหมาย Pick up Service ถึงที่ มีบริการเก็บเงินปลายทางให้ลูกค้า การแพ็คสินค้าบรรจุเพื่อเตรียมส่ง จะต้องเข้าใจลักษณะสินค้า เช่น จะแตกง่ายไหม จะเนาหรือเปลา่ ต้องห่อแบบไหน กันกระแทกไหมหรือเจาะรูระบายอากาศไหม เป็นต้น

เพียงเราเข้าใจหลักการในการทำธุรกิจออนไลน์ ก็จะทำให้เราสามารถหารายได้อย่างง่าย ๆ ภายใต้ข้อจำกัดทั้งด้านสังคม และเศรษฐกิจในยุคที่มีการระบาดอย่างหนักของเชื้อโควิด-19 เช่นนี้ “ขายของออนไลน์” จึงเป็นอาชีพหนึ่งที่น่าสนใจในการหารายได้ดังสโลแกน “อยู่บ้านก็ได้เงิน” นั่นเอง



นายปรเมศวร์ อินทรชุมนุม
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์ออมทรัพย์)
ประธานกรรมการฯ



นายนุชพล วรमानะกุล
(ผู้ชนะการเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์วิสาหกิจ)
รองประธาน



นางมณีนพรัตน์ โคตรบุตร
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์บริการ)
รองประธาน



นายณนกร ออสุวรรณ
(ประธานชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด)
รองประธาน



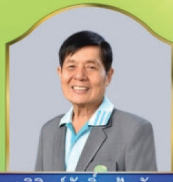
นายวีระชาติ ชุมทงษ์โรจน
(ประธานชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



รศ. พิเศษ พลโท ดร.วิเช วังศ์วรรค
(ประธานชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



นายจันทร์ หวานสันติเยะ
(ประธานชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



รศ. วิศิษฐ์ศักดิ์ เป็บสัมฤทธิ์
(ประธานชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



นายทวีวัส เหลี่ยมมดี
(ประธานชุมนุมสหกรณ์ประมงแห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



นายสมพิศ ทามี่
(ประธานชุมนุมสหกรณ์ปศุสัตว์แห่งประเทศไทย จำกัด)
กรรมการ



นายณรงค์ สุขठी
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์การเกษตร)
กรรมการ



นายยอดฉัตร วงษ์ละม่อม
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์การศึกษานานาชาติ)
กรรมการ



นายวงศ์กร เอกอารมย์
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์ประมง)
กรรมการ



นายเจียง นาดอม
(ผู้ชนะเลือกตั้งจากสหกรณ์ประเภทสหกรณ์ปศุสัตว์)
กรรมการ

ผู้อำนวยการ



นายปิ่นชูชีพ มุ่งสมศรีศรีกุล
ผู้อำนวยการ

ผู้ตรวจสอบกิจการ



นายอุทัย ศรีเทพ
ประธานผู้ตรวจสอบกิจการ



นายจำเริญ พรหมมาศ
ผู้ตรวจสอบกิจการ/เลขานุการ



สสอ. 12 CWFTC. ก้าวเข้าสู่ปีที่

สมาคมพาณิชย์สงเคราะห์สมาชิกชุมชนมุสลิมการณออมทรัพย์ศรีไทย

“ปี 2565”

รับสมัคร อายุไม่เกิน 55 ปี

“ผู้ที่เกิดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 เป็นต้นไป”
(ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2565)



นายสมพล ธานีสันติสม
นายก สสอ.

ผู้มีสิทธิ ได้แก่

1. สมาชิกสามัญ และสมทบของสหกรณ์ ออมทรัพย์
2. สมาชิกสามัญ กลุ่มวิชาชีพอื่น
3. คู่สมรส บุตร บิดา-มารดาของสมาชิกสามัญของ สสอ.
4. คู่สมรส บุตร บิดา-มารดาของสมทบสมทบของ สสอ.
5. คู่สมรส บุตร บิดา-มารดาของสมาชิกสมทบ สสอ. จากกลุ่มวิชาชีพอื่น



นายดิเรก เนตมานูรัตน์
ผู้จัดการ สสอ.

เอกสารประกอบการสมัคร

- ใบรับรองแพทย์ โรงพยาบาลของรัฐ อายุไม่เกิน 30 วัน
- สำเนาบัตรประชาชน ของตนเอง และผู้ที่ระบุให้รับเงินสงเคราะห์
- สำเนาทะเบียนบ้าน ของตนเอง และผู้ที่ระบุให้รับเงินสงเคราะห์

มีสมาชิกทั่วประเทศกว่า

309,012 คน

ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 2564

สมัครโดยชำระ

เงินสงเคราะห์ล่วงหน้า 4,800 บาท
ค่าสมัคร 40 บาท
ค่าบำรุงรายปี 40 บาท

รวมเป็นเงิน
4,880 บาท

เสียชีวิต รับเงินสงเคราะห์
600,000 บาท

มีสมาชิกเสียชีวิตแล้ว **24,551 ราย (ศพ)**

จ่ายเงินสงเคราะห์ไปแล้ว **14,850,478,419.30 บาท**



สมัคร ได้ที่

1. ศูนย์ประสานงาน สสอ.ค. ที่สหกรณ์ต้นสังกัด
2. สำนักงานใหญ่ 199/8 หมู่ 2 ชั้น 4 อาคารสวัสดิการงานบริการสงเคราะห์สหกรณ์ออมทรัพย์ไทย
จ.นครินทร์ ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130 โทร. 02-4961337 Fax. 02-4961338
เบอร์ 061-0533146 (ทะเบียน) 065-6136350 (การเงิน)
092-5197862 (บัญชี) 096-6545662 (ประชาสัมพันธ์)



Line ID : @CWFTC



สมาคมงานประกันชีวิตไทย
สสอ.ค.



ftsc.coop1@gmail.com



www.cwftc.or.th



สมาคมงานประกันชีวิตไทย
สสอ.ค.

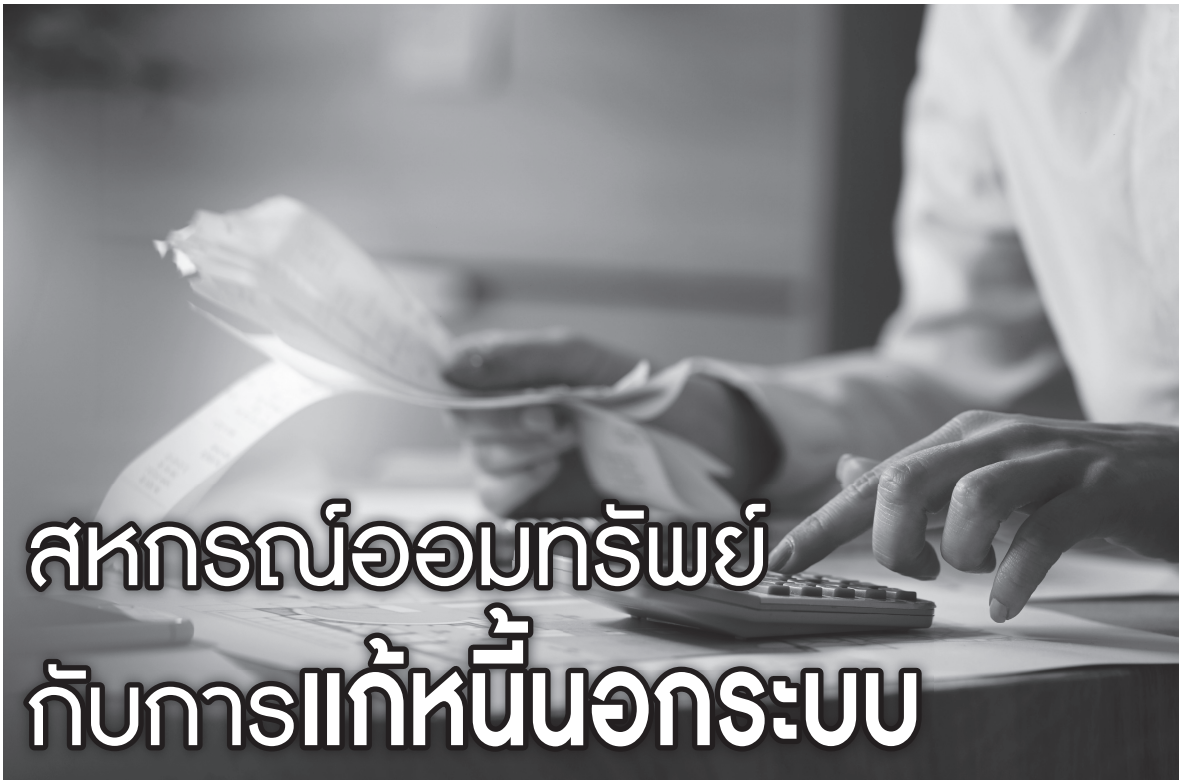
สสอ.ค. สวัสดิการของคนสหกรณ์ เอื้ออาทรและห่วงใย



ประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2565
สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย
วันเสาร์ที่ 24 ธันวาคม 2565

ณ ห้องไดมอนด์ ฮอลล์ ชั้น 5
โรงแรมเอเชีย แอร์พอร์ต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

เราจะไม่ทิ้ง
สหกรณ์ใดสหกรณ์หนึ่ง
ไว้ข้างหลัง



สหกรณ์ออมทรัพย์ กับการแก้หนี้นอกระบบ

■ โดย...ผศ.ดร.รังสรรค์ ปิติปัญญา¹

เกริ่นกันก่อน

ระยะหลังได้เียนข่าวเรื่องหนี้นอกระบบบ่อยมาก ครั้งหลังสุดได้เียนว่ามีการคิดดอกเบี้ยเงินกู้กันในอัตราสูงเกินกว่าร้อยละ 50 และเมื่อไม่สามารถชำระคืนได้ก็มีการทวงถามที่ใช้ความรุนแรงมาก มีการทำร้ายร่างกายและจิตใจกันอย่างไม่เกรงกลัวกฎหมาย ผมรู้สึกสะทอนใจ และถามตัวเองว่าประเทศไทยมาถึงจุดนี้ได้ได้อย่างไร?

แล้วก็อดคิดต่อและถามตัวเองว่าไม่ได้ว่ามีกรณีแบบนี้เกิดขึ้นกับเพื่อนสมาชิกของเรา บ้างหรือไม่ ถ้ามี สหกรณ์จะช่วยเหลือแก้ปัญหาให้เขาได้อย่างไร ซึ่งประเด็นนี้จะเป็นสาระหลักของบทความนี้

สาเหตุของปัญหานี้นอกระบบ

สาเหตุของหนี้นอกระบบอยู่ตรงไหนกันแน่ เป็นเรื่องที่จะนำมาพิจารณากัน โดยเริ่มจาก “ตัวผู้กู้” ก่อน แล้วตามด้วย “ตัวผู้ให้กู้” ดังนี้

ด้านผู้กู้ : มักพบว่ากลุ่มผู้กู้ที่เป็นหนี้นอกระบบเป็นผู้มีรายได้น้อย ไม่เพียงพอกับรายจ่ายในครอบครัว แต่ก็เคยมีข้อมูลว่ากลุ่มที่มีรายได้มากบางส่วนก็มีปัญหานี้นอกระบบเช่นกัน

ดังนั้นคำถามจึงวนกลับมาว่ารายได้เป็นสาเหตุหลักของการมีหนี้นอกระบบจริงหรือไม่ โดยส่วนตัวผมยังเห็นว่าเป็นเรื่องจริง และต้องเร่งหาทางแก้ไข อย่างไรก็ตามสิ่งที่ผมเห็นว่าเป็นสาเหตุที่รุนแรงมากกว่าคือ “รายจ่าย” ซึ่งเกิดทั้งจากความจำเป็นในการดำรงชีวิต และที่เกิดจากความอยาก (ไม่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต) เมื่อรายจ่ายรวมแล้วมากกว่ารายได้ก็กลายเป็นหนี้สิน แต่ไม่ได้หมายความว่าคนที่เป็หนี้จะมีปัญหาทุกคน พบว่าคนที่เป็นหนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา สามารถชำระคืนได้อย่างราบรื่น แต่อีกจำนวนหนึ่งไม่สามารถชำระคืนได้

ด้านผู้ให้กู้ : ผู้ให้กู้สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มคือ ผู้ให้กู้ในระบบ และผู้ให้กู้นอกระบบ สำหรับผู้ให้กู้ในระบบคือผู้ให้กู้ที่กฎหมายให้การรับรองการดำเนินการ เช่น ธนาคารต่าง ๆ องค์กรที่ไม่ใช่ธนาคารแต่กฎหมายอนุญาตให้ทำธุรกิจการเงินได้ รวมถึงสหกรณ์ด้วย การคิดดอกเบี้ยและเงื่อนไขต่าง ๆ ของผู้ให้กู้กลุ่มนี้ต้องเป็นตามที่กฎหมายกำหนดส่วนผู้ให้กู้นอกระบบเป็นกลุ่มที่กฎหมายยังไม่สามารถเข้าไปควบคุมได้หรือกล่าวได้ว่าเป็นกลุ่มนอก (เหนือ) กฎหมาย

¹ ผู้ทรงคุณวุฒิพิเศษ ภาควิชาสหกรณ์ และรองประธานสหกรณ์ออมทรัพย์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จำกัด

เนื่องจากมีเงื่อนไขทางกฎหมายหลายประการแหล่งเงินกู้ในระบบจึงต้องดำเนินการด้วยความระมัดระวังต้องมีกระบวนการให้กู้ยืมอย่างรอบคอบรัดกุม จำนวนเงินให้กู้จึงอาจไม่สูงมากนัก และอาจปฏิเสธการให้กู้แก่ผู้ขอกู้บางราย ผู้ขอกู้ที่ถูกปฏิเสธหรือได้รับเงินกู้ไม่เพียงพอจำนวนหนึ่งหันเข้าหากู้จากแหล่งนอกระบบ ซึ่งในประเทศไทยผู้กู้สามารถเข้าถึงแหล่งนอกระบบได้ง่าย ผู้ให้กู้กลุ่มนี้มีความพร้อมในการให้กู้สูงมาก แต่ขณะเดียวกันก็คิดดอกเบี้ยในอัตราสูง และมีวิธีการทวงถามหนี้ที่รุนแรงมาก

หากมาโฟกัสที่ แหล่งเงินกู้นอกระบบ คำถามที่น่าสนใจก็คือ “**ณ จุดเริ่มต้นของการกู้แหล่งเงินกู้บังคับให้ผู้กู้กู้หรือไม่**” คำตอบก็คือ “**ไม่**” ดังนั้นเหตุแห่งปัญหาหนี้นอกระบบที่แท้จริงคือ “**ตัวผู้กู้**” เอง ซึ่งเหตุสำคัญน่าจะมี 3 ประเด็น คือ “**ความยากจน ความอยาก และการขาดวินัยและความรู้ในการบริหารเงิน**”

สหกรณ์จะช่วยเหลือสมาชิกที่เป็นหนี้นอกระบบได้อย่างไร

โดยส่วนตัวผมเชื่อว่าสมาชิกจำนวนหนึ่งมีหนี้นอกระบบและกำลังต้องการความช่วยเหลืออย่างเร่งด่วน แต่ยังไม่มีความรู้ว่าเป็นใครบ้าง มีหนี้มากน้อยแค่ไหน และมีปัญหาหรือไม่ ทั้งนี้บางท่านที่มีหนี้นอกระบบอาจไม่มีปัญหาก็ได้ ดังนั้นการแก้ไขจึงควรเริ่มจากกลุ่มสมาชิกที่มีหนี้นอกระบบและมีปัญหาไม่สามารถชำระคืนได้ก่อน โดยจัดทำเป็นโครงการแก้ไขหนี้นอกระบบ ซึ่งควรมีขั้นตอนดำเนินการดังนี้

1) รวบรวมข้อมูลปัญหาหนี้นอกระบบของสมาชิก ซึ่งต้องทำด้วยความระมัดระวัง เป็นความลับ และควรเป็นข้อมูลที่ได้รับจากสมาชิกที่มีปัญหาโดยตรง ทั้งนี้โครงการควรประชาสัมพันธ์โครงการให้สมาชิกรับทราบ สมาชิกที่จะเข้าโครงการนี้ต้องเป็นไปตามความสมัครใจและพร้อมให้ข้อมูลจริง (โดยข้อมูลของสมาชิกแต่ละคนถือว่าเป็นความลับ)

2) วิเคราะห์กระแสรายได้รายจ่ายของผู้เข้าร่วมโครงการผ่านกระบวนการจัดทำบัญชีครัวเรือน นำข้อมูลจากบัญชีครัวเรือนมาวิเคราะห์ความจำเป็นของรายจ่ายแต่ละรายการพร้อมไปกับการคาดการณ์รายจ่ายที่เกิดขึ้นเป็นช่วง ๆ (ไม่ได้เกิดขึ้นทุกเดือน เช่น ค่าเทอมของลูก เป็นต้น) ประมาณการเป็นกระแสรายจ่ายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในแต่ละเดือน จากนั้นนำข้อมูลมาวางแผนการปรับกระแสรายจ่าย โดยให้ตัดหรือลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก (เพื่อลดกระแสเงินรายจ่าย) แล้วปรับเป็นกระแสรายจ่ายก่อนชำระหนี้นอกระบบ

ในส่วนของรายได้ก็เช่นกัน ต้องนำข้อมูลมาวิเคราะห์ดูว่ากระแสรายได้ของครอบครัวเป็นอย่างไรในแต่ละเดือน รวมถึงพิจารณาว่ามีรายได้ใดที่จะเข้ามาเป็นช่วง ๆ บ้าง



เพื่อปรับเป็นประมาณการกระแสรายได้แต่ละเดือน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับกระแสรายจ่ายที่ประมาณการไว้ หากยังมีรายจ่ายสูงกว่ารายได้ก็มาพิจารณาถึงการทำอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม

3) สหกรณ์ให้เงินกู้เพื่อชำระคืนหนี้นอกระบบ แล้วรวมและปรับโครงสร้างหนี้ การดำเนินการดังกล่าว ทำให้สมาชิกหลุดออกจากวงวนของหนี้นอกระบบ และทำให้การชำระหนี้คืนสหกรณ์เป็นไปอย่างเหมาะสมกับกระแสรายได้รายจ่ายใหม่ที่เกิดขึ้น

อย่างไรก็ตามเพื่อให้การแก้ไขปัญหาคิดความยั่งยืน การดำเนินโครงการข้างต้นต้องทำไปพร้อม ๆ กับ “**การส่งเสริมให้สมาชิกมีวินัยทางการเงิน และมีความรู้ความสามารถในการบริหารเงิน**”

ส่งท้ายก่อนจาก

แม้จะเห็นว่าเป็นปัญหาสำคัญ แต่หลายท่านอาจมองว่าเป็นเรื่องส่วนตัวของแต่ละคน ผู้มีปัญหาคควรรับผิดชอบกับผลการกระทำของตนเอง สหกรณ์ไม่ควรเข้าไปยุ่ง อย่างไรก็ตามโดยส่วนตัวแล้วผมเห็นว่ามีควมจำเป็นที่สหกรณ์ต้องเข้าไปยุ่งเกี่ยว ด้วยเหตุผล 2 ประการ ประการแรกเป็นเหตุผลทางธุรกิจ เนื่องจากเมื่อสมาชิกมีปัญหาการชำระคืนหนี้นอกระบบแล้วสุดท้ายปัญหาจะลามไปถึงเจ้าหนี้ทุกราย รวมถึงสหกรณ์ด้วย ส่วนอีกเหตุผลหนึ่งเป็นเหตุผลเชิงอุดมการณ์ ทั้งนี้สหกรณ์มีเป้าหมายสำคัญที่จะยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของคนให้ดีขึ้น ดังนั้นหากมีแนวทางใดที่สามารถทำให้สมาชิกมีชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้นได้ สหกรณ์ควรเข้าไปดำเนินการอย่างจริงจัง

เมื่อสหกรณ์เข้าไปช่วยแล้ว ผลที่เกิดขึ้นจะเป็นอย่างไร ก็คงเป็นความรับผิดชอบของสมาชิก “**สมาชิกต้องเลือกเองว่าจะเป็นบัวเหล่าที่ 1 2 3 หรือ 4**” ... สวัสดิ์ศรีครับ...

การตรวจการสหกรณ์เพื่อการกำกับดูแล ตรวจสอบและคุ้มครองระบบสหกรณ์

■ โดย...จิราวรรณ เหม็งเรือง



การตรวจการสหกรณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อตรวจสอบ ป้องกันมิให้มีการกระทำ หรืองดเว้นการกระทำ ในลักษณะที่ไม่เป็นไปตามอุดมการณ์ หลักการสหกรณ์ ไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์และอำนาจกระทำการของสหกรณ์ซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์ ฝ่าฝืนกฎหมาย ข้อบังคับหรือระเบียบของสหกรณ์ ระเบียบหรือคำสั่งของนายทะเบียนสหกรณ์ คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ไม่ปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้แทนที่ดีของสหกรณ์ กรณีตรวจพบว่าสหกรณ์ได้มีการกระทำหรืองดเว้นการกระทำในลักษณะดังกล่าวข้างต้นนั้น ต้องรายงานเพื่อพิจารณาให้มีการสั่งการโดยเร็ว โดยแบ่งการตรวจสอบออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. การตรวจสอบกิจการของสหกรณ์ จะเป็นการตรวจสอบหรือสอบทานการดำเนินงานของสหกรณ์ในขอบเขต ดังนี้

- กรณีที่เกี่ยวกับสมาชิก ในเรื่องดังต่อไปนี้คือ สัญญาและข้อเท็จจริงที่สมาชิกทำไว้กับสหกรณ์ที่เป็นเรื่องการกู้ยืมเงิน สวัสดิการที่สมาชิกได้รับหรือจะได้รับจากสหกรณ์ การฝาก/การถอนเงิน/การถือหุ้น/การจ่ายคืนค่าหุ้นของสมาชิก การจำหน่ายปัจจัยการผลิตหรือสินค้าให้สมาชิก การรวบรวมผลผลิตของสมาชิก การให้บริการสมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ การรับสมัครสมาชิก สมาชิกสมทบ และการให้พ้นจากสมาชิกภาพ และเรื่องอื่น ๆ ที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

- กรณีเกี่ยวกับบุคคลอื่น ในเรื่องดังต่อไปนี้คือ นิติกรรมสัญญาใด ๆ ที่มีผลผูกพันต่อสหกรณ์ ทั้งที่เป็นเจ้าหนี้และลูกหนี้ การดำเนินการเกี่ยวกับคดีความ ไม่ว่าจะสหกรณ์จะเป็นโจทก์หรือจำเลย การฝากเงินหรือรับฝากเงินจากสหกรณ์อื่นหรือธนาคาร การใช้เงินเพื่อการลงทุน การจัดหาปัจจัยการผลิตหรือจัดหาสินค้า มาจำหน่าย การจำหน่ายผลผลิตที่รวบรวมจากสมาชิกหรือแปรรูปจำหน่าย การจัดซื้อจัดจ้างวัสดุ ครุภัณฑ์ที่ดิน สิ่งก่อสร้าง หรือจ้างเหมาบริการ และเรื่องอื่น ๆ ที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

- กรณีการบริหารจัดการภายในองค์กร ในเรื่องดังต่อไปนี้คือ การดำเนินการของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ การดำเนินการตามแผนงานงบประมาณ การประชุมและมติของที่ประชุม เอกสารหลักฐานสำหรับใช้ในการดำเนินการของสหกรณ์ การจัดให้มีสวัสดิการในลักษณะต่าง ๆ การดำเนินการตามระบบควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง และเรื่องอื่น ๆ ที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

2. การตรวจสอบฐานะการเงินของสหกรณ์

จะเป็นการตรวจสอบหรือสอบทานสภาพการบริหารจัดการทางการเงินของสหกรณ์ ในกรณีของที่มาของเงินที่เข้าสู่สหกรณ์ การใช้ไปของเงินที่สหกรณ์ได้มา รวมทั้งเส้นทางของเงินที่ใช้ไปในกรณีที่น่าสงสัยว่าไม่ปกติ ความสามารถของสหกรณ์ในการชำระหนี้ แก่เจ้าหนี้ การฝากและการเบิกถอนเงินจากธนาคารจากสหกรณ์อื่นหรือจากสถาบันการเงินใด ๆ การใช้เงินของสหกรณ์เพื่อการลงทุนและการถอนเงินลงทุน การรักษาสภาพคล่องและการก่อหนี้กู้ยืมเงินหรือค้ำประกัน รวมทั้งเรื่องอื่น ๆ ที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

ในการตรวจสอบกิจการและฐานะการเงินของสหกรณ์ นายทะเบียนสหกรณ์อาจกำหนดเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือหลายเรื่องในการตรวจสอบแต่ละคราวได้ การรายงานผลการตรวจสอบ ให้ผู้ตรวจการสหกรณ์เสนอรายงานผลการตรวจสอบตามแบบรายงานการตรวจสอบกิจการและฐานะการเงินของสหกรณ์ต่อสหกรณ์จังหวัดในฐานะรองนายทะเบียนสหกรณ์เพื่อทราบหรือพิจารณาสั่งการต่อไป



ฟินเทค (Fintech) เทคโนโลยี ทางการเงิน การบริการ และการลงทุน

■ บทความ : <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/กัม The Revolution Times>
ผู้สื่อข่าวเชิงวิชาการประกวดนักข่าวรุ่นใหม่ NEWSGEN by Dtac



เนื่องจากช่วงนี้กระแสเกี่ยวกับ คริปโต มาแรง เพราะบุคคลหลาย ๆ กลุ่มที่ผู้เขียนได้รู้จัก มักจะหยิบยกเอามาเป็นประเด็นในการสนทนา มีทั้งสนทนาไปหัวเราะไป และมีทั้งสนทนาไปสลดไป (แต่ที่หัวเราะนี้อาจจะแนวหน้าขึ้น ออกตรมก็ได้) คราวนี้ก็จะมาแฉเรื่องแนว ๆ นี้บ้าง ที่จริงมันก็เป็นเรื่องเกี่ยวกับ IT Technology เหมือนกันนะ เพียงแต่มันได้นำไปรวมกับการบริหารทางการเงิน ก็เลยได้ชื่อใหม่มารวม ๆ เรียกว่า Fintech ในบทความนี้จะขอเล่าเกี่ยวกับเจ้านี้เพื่อเป็นสังเขป ให้พวกเราชาวสหกรณ์พอจะได้อรรถกัมกับมันบ้าง จะได้ไม่ตกเทรนเนอะ มาเราไปดูกัน

ถ้าย้อนเวลากลับไปถามคนที่ใช้ชีวิตอยู่ในโลกซีก 20 ปีที่แล้ว การบอกว่าสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่ไหนเมื่อไหร่ก็ได้ โดยไม่ต้องไปที่ธนาคาร คงถูกมองด้วยความสงสัย และคิดว่าคนพูดคงไม่สบาย เพราะบริการหรือผลิตภัณฑ์ทางการเงินดูช่างซับซ้อนเกินกว่าที่คนทั่วไปจะมีอำนาจจัดการ แต่ในวันนี้ การเข้าถึงบริการทางการเงิน การลงทุน หรือแม้แต่ว่าเรื่องยาก ๆ แบบการขอสินเชื่อก็สามารถทำได้ด้วยตัวเองง่าย ๆ เพราะเทคโนโลยีในปัจจุบันช่วยให้เรื่องการเงินเป็นเรื่องง่ายยิ่งขึ้น

ซึ่งเราก็เลยเรียกมันง่าย ๆ ว่า Fintech แล้วจริง ๆ ไม่อิงนิยาม มันคือจิ้งจอก

ฟินเทค (Fintech) คืออะไร

Fintech คือการผสมระหว่างคำว่า Finance กับคำว่า Technology หรือการใช้เทคโนโลยี โดยเฉพาะระบบการสื่อสารออนไลน์มาประยุกต์ใช้ในธุรกิจด้านการเงิน การธนาคาร และการลงทุน โดยมากกว่าการประยุกต์แล้วในหลายครั้ง ยังเป็นการ Disrupt ซึ่งหมายถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคจากแบบเดิมไปสู่สิ่งใหม่อีกด้วย คล้าย ๆ กับวันที่ Apple ผลิต iPhone ออกมาและนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภคจากการใช้มือถือแบบมีปุ่มกดเป็นมือถือระบบสัมผัสอย่างนั้นนั่นครับ ส่วน Startup นั้นหมายถึงการเกิดขึ้นของธุรกิจซึ่งส่วนมากเป็นเรื่องของเทคโนโลยี ในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมสำหรับผู้บริโภคที่สามารถทำการขยายได้ในวงกว้าง

Financial Technology คือการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการเงินในการสร้างนวัตกรรมใหม่ เพื่อเป็นสินค้า บริการ การแก้ปัญหาทางการเงิน รวมถึงเป็นแนวทางในการประกอบ



ธุรกิจใหม่ ๆ ทำให้การจัดการ และการเข้าถึงทางการเงินเป็นไปได้ง่ายขึ้น ด้วยเทคโนโลยี โดยเทคโนโลยีทางการเงิน มีจุดเริ่มต้นจากการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบงานของธนาคาร (สมัยยังใช้จอคอมพิวเตอร์ขาวดำ เครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ เต็มชั้นของอาคาร ข้อมูลเก็บในม้วนเทปประมาณนั้นเลย) เมื่อเทคโนโลยีเติบโตขึ้นพร้อม ๆ กับความสามารถในการเข้าถึงของบุคคลทั่วไป โดยเฉพาะสมาร์ตโฟนที่ถือเป็น Disrupter แห่งยุค ก็ทำให้อำนาจในการทำธุรกรรมและเข้าถึงบริการทางการเงินไม่ถูกจำกัดอยู่กับสถาบันการเงินอีกต่อไป เทคโนโลยีทางการเงิน ได้แตกแขนงออกมาเป็นรูปแบบต่าง ๆ กัน เพื่อตอบสนองความต้องการทางการเงินของผู้ใช้ และการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการเงินและการลงทุนนั้นจริง ๆ มีมานานแล้ว (ไม่ว่าจะเป็นตู้ ATM บัตรเครดิต หรือว่าโปรแกรมซื้อขายหุ้น) แต่ที่อยู่ ๆ มาได้ยืงกันบ่อย ๆ ช่วงนี้เพราะว่าเทคโนโลยีทางการเงินเหล่านี้ได้พัฒนาไปอย่างช้า ๆ กว่าที่จะออกเทคโนโลยีใหม่สักครั้งก็ทิ้งช่วงเวลาหลายปี กระทั่งมาในยุคปัจจุบันด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า Smartphone, โครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่แข็งแกร่งขึ้น, การบูมของ Social Media, Tech Startup ฯลฯ ทำให้เกิดเทคโนโลยีทางการเงินใหม่ ๆ ขึ้นมาเป็นดอกเห็ด

ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ก็เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคไปจากเดิมอย่างมาก

Fintech มีก็แบบ อะไรบ้าง ถ้าพูดถึง Fintech คนมักจะคิดถึงระบบ Mobile Banking ของแต่ละธนาคารก่อน เป็นอันดับแรก ซึ่งบอกได้เลยว่าไม่ผิด แต่ตามที่ได้บอกไปแล้วว่า เทคโนโลยีทางการเงินนั้นมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกัน และการแบ่งประเภทของฟินเทคก็สามารถแบ่งได้หลากหลายวิธีเช่นกัน แต่ถ้าจะจำแนกตามจุดประสงค์ในการใช้งาน สามารถแบ่งออกได้เป็น 7 แบบ

Banking Technology การนำเทคโนโลยีมาใช้กับระบบธนาคาร ซึ่งเป็นสิ่งแรกที่คนมักคิดถึง เมื่อพูดถึงเทคโนโลยีทางการเงิน เพราะหลายคนคุ้นเคยกับเทคโนโลยีดังกล่าวอยู่แล้ว และเชื่อว่าในโทรศัพท์ของคนวัยทำงานส่วนใหญ่จะต้องติดตั้งแอปพลิเคชันธนาคาร ซึ่งฟินเทคประเภทนี้คือ Mobile Banking ที่มีขึ้นเพื่อให้ลูกค้าของธนาคารสามารถทำธุรกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการบริหารจัดการเงินของตนเองได้ด้วยตัวเอง ทำงานในฟังก์ชันเดียวกับที่ธนาคารแบบดั้งเดิมทำ ทั้งเช็คยอดบัญชี โอนเงิน จ่ายบิล และอื่น ๆ



Crowdfunding Platforms เทคโนโลยีเพื่อการระดมทุน กล่าวคือ คราวด์ฟันทิงแพลตฟอร์ม เป็นแพลตฟอร์มตัวกลาง ระหว่างผู้ประกอบการ และนักลงทุน โดยแพลตฟอร์มที่เกิดขึ้น มีจุดประสงค์เพื่อให้เกิดการขอและให้เงินทุน แทนที่ผู้ประกอบการจะต้องไปขอกู้สินเชื่อจากธนาคาร ก็สามารถระดมทุนจากนักลงทุนหลาย ๆ คนได้ และนักลงทุนเองก็สามารถเลือกลงทุนในธุรกิจที่น่าสนใจ ผ่านแพลตฟอร์มดังกล่าวได้ โดยแพลตฟอร์ม นอกจากจะเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อแล้ว ยังอำนวยความสะดวก ในเรื่องการสมัครขอระดมทุน ตรวจสอบเครดิต และอนุมัติด้วยเช่นกัน ซึ่งเพียร์ทาวเวอร์จัดอยู่ในฟินเทคประเภทนี้ โดยการระดมทุนผ่านแพลตฟอร์มของเพียร์ทาวเวอร์ จะอยู่ในรูปแบบของหุ้นกู้คราวด์ฟันทิง ที่ให้ผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย

Cryptocurrency สกุลเงินดิจิทัลทั้ง Cryptocurrency หรือเทคโนโลยี Blockchain เป็นการสมมติชุดข้อมูลขึ้นมา ด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งในโลกออนไลน์ แล้วทำให้ใช้งานได้เหมือนเงินจริง สามารถใช้จ่ายได้ รวมถึงเก็งกำไรได้ด้วย โดยสกุลเงินดิจิทัลสกุลแรกที่ถูกกำเนิดมาในโลกคือ Bitcoin และที่ทันสมัยของวงการการเงินล่าสุดคือการประกาศเปิดตัว Libra สกุลเงินดิจิทัลของ Facebook ที่จับมือกับพาร์ทเนอร์เจ้าใหญ่ทั่วโลกซึ่งถูกคาดการณ์ว่าจะเป็น Technology Disruptive ที่ใหญ่ที่สุดในอนาคต

การเกิดขึ้นของเทคโนโลยีทางการเงินประเภทนี้ บ้างก็ถูกมองว่าเป็นภัยต่อระบบการเงินดั้งเดิมของโลก จึงได้รับทั้งการต้อนรับและขับไล่จากทั่วโลก อย่างไรก็ตาม Cryptocurrency ถือเป็นระบบการเงินแห่งอนาคตที่มีการขยายขอบเขตความสนใจเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

Payment Technology ระบบการจ่ายเงินที่ดำเนินการด้วยเทคโนโลยี ประเภทนี้คือระบบตัวแทนการใช้จ่ายที่ผู้ใช้ต้องเปิดบัญชีกับทางแพลตฟอร์มจึงจะสามารถใช้งานได้ ตัวอย่างเช่นระบบ E-Wallet ต่าง ๆ เครดิตการ์ด ซึ่งระบบ Payment จะต่างจาก Mobile Banking ตรงที่เจ้าของแพลตฟอร์มไม่ใช่ธนาคาร และให้บริการเฉพาะการใช้จ่ายเท่านั้น Enterprise Financial Software ซอฟต์แวร์สำหรับองค์กร อีกหนึ่งเครื่องมือเทคโนโลยี ที่จะช่วยผู้ประกอบการในเรื่องการจัดการทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการจัดการบัญชีระบบจ่ายเงินเดือน-ภาษีและการจัดการพนักงาน ซึ่งครอบคลุมถึงสวัสดิการด้านการเงิน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยลดเวลาและทรัพยากรที่ต้องใช้งาน ทำให้ประสิทธิภาพของกระบวนการภายในองค์กรดีขึ้น

Investment Management เทคโนโลยีที่จะช่วยจัดการทางด้านลงทุน ในปัจจุบันจะเห็นได้ว่า มีแพลตฟอร์มการลงทุนที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะ เป็น แอปพลิเคชันลงทุน



ใน Private fund, ทองคำ, กองทุนรวม รวมถึงแพลตฟอร์มที่ใช้ AI ช่วยในการวิเคราะห์หุ้น หรือแม้แต่การนำเทคโนโลยีอย่าง Robo Advisor มาช่วยในการจัดพอร์ตการลงทุน (Asset Allocation)

Insurance Technology/Insurtech หลายคนมองว่าการซื้อประกันภัย ประกันชีวิตคือการลงทุนรูปแบบหนึ่ง รวมทั้งระบบการคำนวณเบี้ยประกันมีความซับซ้อน การใช้เทคโนโลยีทางการเงินเข้ามาช่วยทั้งด้านการคำนวณเบี้ยประกัน ผลตอบแทน ความเสี่ยง รวมถึงอัตราส่วนลดอย่างเป็นเหตุเป็นผล ช่วยให้ทั้งผู้ซื้อและผู้เสนอขายประกันภัย ประกันชีวิตบริหารจัดการระบบประกันได้ง่ายขึ้น

แล้ว Fintech มีประโยชน์อย่างไร กับใครบ้าง เอาแบบไม่จกตานะ ก็ในเมื่อรูปแบบของเทคโนโลยีทางการเงิน มีอยู่มากมาย ครอบคลุมการใช้บริการแทบทุกระดับ ประโยชน์ของเทคโนโลยีทางการเงินจึงมีมากตามไปด้วย โดยอาจแบ่งประโยชน์ตามกลุ่มผู้ใช้งานได้ดังนี้

บุคคลทั่วไป ได้ประโยชน์จากเทคโนโลยีทางการเงิน ในลักษณะการขยายโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ที่ทำให้คนที่ไม่มีบัญชีธนาคารสามารถใช้จ่าย ทำธุรกรรม รวมถึงสามารถขอสินเชื่อ ลงทุนได้ด้วยตนเอง

สถาบันการเงิน ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีทางการเงิน ได้ด้วย การสร้างระบบธนาคารย่อย ๆ แบบ Mobile Banking ลงมาให้อยู่ในโทรศัพท์มือถือ เป็นอีกช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า และเก็บข้อมูลธุรกรรมต่าง ๆ ของลูกค้าได้ง่ายขึ้น

ผู้ให้บริการ E-Commerce ใช้ประโยชน์ได้ทั้งในรูปแบบของระบบ Payment จากการเชื่อมต่อ API Data และ Banking Technology ทำให้ค้าขายในออนไลน์ง่ายขึ้น จากการจ่ายเงินผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ดังกล่าว

นักลงทุน เทคโนโลยีทางการเงิน เอื้อต่อการลงทุน ทั้งในรูปแบบตลาด Cryptocurrency, Insurtech และ Crowdfunding Platforms, Streaming ซึ่งถือเป็นโอกาสสำหรับนักลงทุนที่อยากลงทุนในรูปแบบใหม่ ๆ

ผู้ประกอบการ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นผ่าน Crowdfunding Platforms รวมถึงสามารถจัดการบริหารระบบต่าง ๆ ในองค์กรได้ดียิ่งขึ้นจากเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ที่พัฒนามาเพื่อใช้กับองค์กรโดยเฉพาะ

จากที่เหลามาข้างต้น จะเห็นได้ว่า คริปโต ที่เป็นที่กล่าวขานนั้นเป็นแค่ หนึ่งในเจ็ดแบบที่แบ่งแบบคร่าว ๆ เท่านั้น ส่วน Fintech แบบอื่น ในปัจจุบันก็ได้มีการนำมาใช้บ้างแล้ว เช่น Crowdfunding Platforms ก็มีการใช้จริงในการขอให้บุคคลอื่นมาร่วมทุน และสุดท้ายเราอยู่ในกลุ่มไหนได้ประโยชน์เยี่ยงไรก็เอาพอเป็นสังเขปนะอะ เดี๋ยวเซลล์สมองทำงานมากเกินไปหน่วยความจำไว้คิดตัวเลขบ้าง กันอัลไซเมอร์ หากผู้อ่านมีข้อสงสัยอันใด ก็สอบถามกับทางบรรณาธิการได้เลยนะครี๊บบ สวัสดีครับทุกท่าน



สมาคมงานกิจการสงเคราะห์สหกรณ์สมาชิก
ของชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย (สส.ชสอ.)

สส.ชสอ.

“งานกิจการสงเคราะห์สวัสดิการทางเลือกของสมาชิก
เพิ่มคุณค่าแห่งชีวิตของคนสหกรณ์”



นายสุกกี ศรีเทพ
นายก สส.ชสอ.

เปิดรับสมัครสมาชิก

อายุไม่เกิน 55 ปี

เงินสงเคราะห์ที่ได้รับ **600,000***
หลังจากเสียชีวิต ประมาณ **บาท**

*(เงินสงเคราะห์ขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิก คุณ อัตราเงินสงเคราะห์ต่อศพในเดือนที่เสียชีวิต)
(ต้องเป็นผู้ที่เกิดตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2510 เป็นต้นไป)

เงินค่าสมัครสมาชิก
4,840 บาท



ก้าวหน้าอย่างมั่นคงด้วยศรัทธา
สมาชิกปัจจุบัน **319,871 คน**
10 ปี สมาชิกเสียชีวิต
19,894 คน
จ่ายเงินสงเคราะห์ศพ
12,176 ล้านบาท

ตารางการลดอายุสมาชิกประกอบการรับสมัครถึงปี
พ.ศ. 2564-2566

ลำดับ	ปี พ.ศ. ที่รับสมัคร	อายุที่จะรับสมัคร	พ.ศ.ที่เกิด
1	2564	55	2509
		54	2510
2	2565	55	2510
		54	2511
3	2566	55	2511
		54	2512

สอบถามรายละเอียด

สำนักงาน : 02-496-1251-2 ฝ่ายทะเบียน : 092-208-1316
ฝ่ายการธุรการ : 092-208-1316 ฝ่ายการเงิน : 092-208-1317

ดาวน์โหลดเอกสารการสมัครได้ที่
www.fscct.or.th



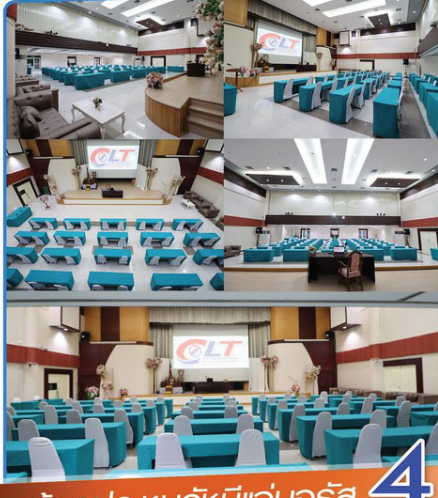


ศูนย์การประบรมรับนี้แจ่มจรัส

Rajanichamjaras Training Center

สนับสนุนบุคลากรแห่งประเทศไทย

ห้องประชุม



ห้องประชุมรับนี้แจ่มจรัส 3
(บริการได้ 10 - 50 ท่าน)

เต็มวัน (8 ชม.)
8,000 บาท

ครึ่งวัน (4 ชม.)
4,800 บาท

ห้องประชุมรับนี้แจ่มจรัส 4
(บริการได้ 50 - 200 ท่าน)

เต็มวัน (8 ชม.)
10,000 บาท

ครึ่งวัน (4 ชม.)
6,000 บาท

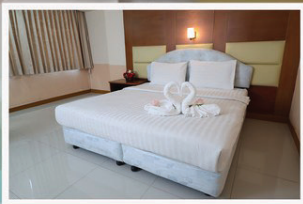
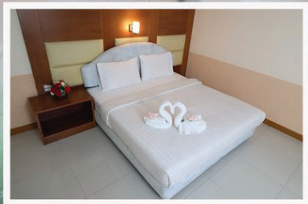
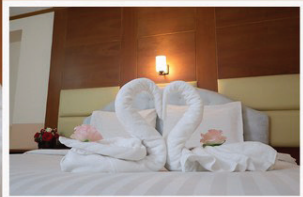
ห้องประชุมรับนี้แจ่มจรัส 6
(บริการได้ 10 - 25 ท่าน)

เต็มวัน (8 ชม.)
3,500 บาท

ครึ่งวัน (4 ชม.)
2,100 บาท

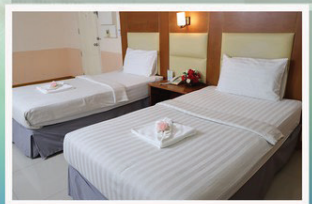
ห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น และเครื่องปรับอากาศ [WiFi ฟรี]

เตียงเดี่ยว
ราคา 800 บาท



เตียงคู่

ราคา 700 และ 800 บาท



พิเศษ ส่วนลดห้องพัก
สำหรับสมาชิกสหกรณ์ทั่วประเทศ
10%

ห้องอาหาร

เปิดให้บริการทุกวัน
ตั้งแต่ 06.30 - 22.00 น.



ติดต่อสอบถาม สํารองห้องพัก ได้ที่
โทรศัพท์ : 02 669 3254-63 ต่อ 0
มือถือ : 089 959 8122
ID-Line : soonratchanee
E-mail : soonratchanee@hotmail.com



สำนักงานสหกรณ์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 13 ถนนพิจัย แขวงถนนนครไชยศรี
เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300

หลักประกันชีวิต เพื่อคุณและครอบครัว

โครงการประกันชีวิตคุ้มครองสินเชื่อ **เพื่อสมาชิกสหกรณ์**

- ✔ คุ้มครองชีวิต 24 ชั่วโมงตลอดอายุสัญญา
- ✔ ชำระเบี้ยประกันภัยเพียงครั้งเดียว
- ✔ เป็นหลักประกันให้กับสหกรณ์
- ✔ เป็นมรดกให้กับครอบครัว
- ✔ ไม่เป็นภาระกับผู้ค้า



ติดต่อตัวแทนประกันชีวิต หรือปรึกษาข้อมูลเพิ่มเติม
โทร. 0-2379-5099 www.sahalife.co.th

