



สินเชื่อเพิ่มสภาพคล่องเพื่อเกษตรกร
เกษตรกรได้ต่อลมหายใจ นักลงทุนได้อะไรมากกว่าแค่ผลตอบแทน

โครงการ FarmFinn คืออะไร?

โครงการ FarmFinn เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการเงินทุนที่ใช้ในการเกษตร เพื่อให้เกิดผลประโยชน์กับผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือ เกษตรกร, นักลงทุน และ ผู้บริโภค (ในทางอ้อม) โดยมุ่งเน้นไปที่การช่วยจัดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินของเกษตรกร อันเป็นรากฐานของปัญหาของภาคเกษตรกรรม

ปัญหาสภาพคล่องทางการเงินของเกษตรกรนั้น มีที่มาอย่างไร?

จากที่ทีมงานได้สัมผัสกับวิถีปฏิบัติของเกษตรกรที่ขายพืชผลทางการเกษตร หากเกษตรกรต้องการจะขายผลผลิตให้ได้ราคาสูงในปริมาณมากอย่างต่อเนื่อง เกษตรกรส่วนใหญ่จำเป็นต้องขายผลผลิตทางการเกษตรให้กับผู้ซื้อรายใหญ่ เช่น โมเดิร์นเทรด ผู้ส่งออก โรงงานแปรรูป ฯลฯ ซึ่งผู้ซื้อรายใหญ่แทบทุกรายมักจะไม่ชำระเงินค่าผลผลิตให้แก่เกษตรกรในทันที (มีการตั้ง Credit Term) เนื่องจากอำนาจต่อรองของผู้ซื้อที่มีมากกว่า ทำให้เกษตรกรจำต้องรอรับเงินภายใต้เงื่อนไขผู้ซื้อ

จึงเป็นสาเหตุพื้นฐานที่สร้างปัญหาการทำการเกษตรของเกษตรกร เนื่องจากหากเกษตรกรต้องการใช้เงินทุน เพื่อทำการเกษตรในรอบการเพาะปลูกถัดไป แต่เมื่อเงินทุนมาช้า ทำให้จำเป็นต้องกู้หนี้ยืมสิน และในบางครั้งก็ต้องกู้จากแหล่งเงินทุนอื่น ๆ (ก๊วนอกระบบ) ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง เพื่อเป็นทุนทำการเกษตร ทำให้เกษตรกรที่สภาพคล่องทางการเงินต่ำ ไม่สามารถผลิตผลผลิตที่ได้ราคาดี อันหมายถึงผลผลิตคุณภาพดี ป้อนเข้าสู่ตลาดได้เพียงพอต่อความต้องการที่มีแต่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

วัตถุประสงค์ของโครงการ

จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ทีมงานเล็งเห็นว่าปัญหานี้ดูเหมือนจะเป็นปัญหาที่เกษตรกรส่วนใหญ่ภายในประเทศต่างก็ต้องพบเจอ จึงวิเคราะห์หาทางแก้ไขปัญหานี้ให้เบาบางลง โดยใช้ความรู้ความสามารถและเครื่องมือเครื่องมือที่ทีมงานมี เข้ามาช่วยจัดการแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้ลุล่วงไปได้ และต้องก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดอีกด้วย

แนวทางการพิจารณาวิธีแก้ปัญหา

ในปัจจุบันเกษตรกรแก้ปัญหาได้อย่างไร?

เกษตรกรที่มีสภาพคล่องทางการเงินต่ำ มักเลือกที่จะผลิตแต่ผลผลิตที่มีคุณภาพระดับกลางจนถึงต่ำป้อนเข้าสู่ตลาด ผ่านทางผู้รับซื้ออื่น ๆ ที่พร้อมจะชำระเงินให้เกษตรกรเร็วกว่า แม้จะให้ราคาซื้อที่ต่ำกว่า และขาดความต่อเนื่องในการรับซื้อก็ตาม

ส่งผลให้การเกษตรในไทยกลายเป็นการเกษตรที่เน้นผลิตอะไรที่ “ขายง่าย” แต่ “ไร้คุณภาพ” ไปในที่สุด และผลเสียก็ตกมาสู่ตัวเกษตรกรเองที่จะต้องแบกรับภาระหนี้สินที่มากขึ้นเรื่อย ๆ บนความเสี่ยงที่ไม่แน่นอน ไม่ทราบว่าที่ได้ผลิตไปจะมีใครมารับซื้อหรือไม่ จนละเลยที่จะหันมาผลิตผลผลิตทางการเกษตรที่มีคุณภาพดีป้อนเข้าสู่ตลาด เนื่องจากต้องแก้ปัญหาภาระหนี้สินของตนเองก่อน

แม้จะมีเกษตรกรหลายรายได้ลองเข้ามาทำการค้ากับทางผู้ซื้อรายใหญ่ เพื่อหวังว่าจะได้ขายผลผลิตในราคาดี และได้คำสั่งซื้อที่ต่อเนื่อง แต่ก็ต้องหันหลังกลับไปอีกครั้ง เนื่องจาก **การได้รับชำระค่าผลผลิตที่ล่าช้า มีผลต่อสภาพคล่อง** เงินทุนของเกษตรกร ทำให้ไม่พอที่จะเริ่มต้นผลิตในรอบถัดไป ท้ายที่สุดกลายเป็นว่าทำไปก็ไม่คุ้มทุน จึงหวนกลับไปทำแบบเดิม กลายเป็นวังวนไม่รู้จบ

FarmFinn จะเข้าไปแก้ไขปัญหานี้ได้อย่างไร?

FarmFinn เลือกที่จะช่วยหาทางออกให้กับเกษตรกรโดยจัดหาช่องทางให้เกษตรกรได้มีช่องทางที่จะ **ได้รับชำระเงิน** ตามใบแจ้งหนี้ **โดยไม่ต้องรอ** ให้ครบกำหนดก่อน เพื่อให้เกษตรกรมีเงินทุนกลับไปใช้ในการผลิตผลผลิตทางการเกษตรในรอบถัดไปได้ทันที ทำให้มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้น

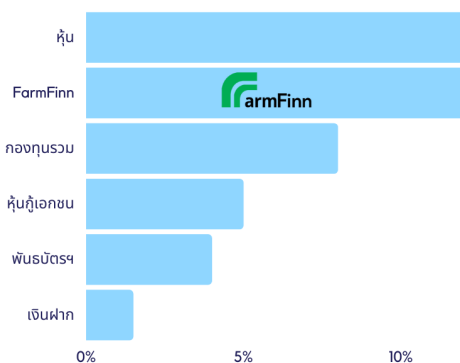
เช่นนี้แล้วเกษตรกรจึงไม่ต้องมากังวลเรื่องเงินทุนอีกต่อไป จึงสามารถหันไปใส่ใจพัฒนาผลผลิตของตนเองให้ดียิ่งขึ้น ทำให้มีผลผลิตที่ดีมีคุณภาพ ป้อนเข้าสู่ตลาด ได้มากขึ้น และดึงดูดให้เกษตรกรรายอื่น ๆ หันกลับมาผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพิ่มมากขึ้น ขยายผลสู่ภาพใหญ่ในอุตสาหกรรมเกษตรในประเทศไทยได้

FarmFinn มีวิธีใดในการหาเงินทุนมาชำระล่วงหน้าให้กับเกษตรกร ได้อย่างไร?

จากข้อมูลการสำรวจความคิดเห็นของเกษตรกรที่เคยร่วมงานกัน ทำให้ทราบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีความต้องการเงินทุนในทันทีแม้ว่าจะได้รับไม่ครบตามจำนวน มากกว่าการรอ จนวันครบกำหนด แล้วรับเงินเต็มจำนวน ทำให้ทางทีมงาน มองเห็นช่องทางที่จะหาผู้มาช่วยเหลือ เรื่องเงินทุน

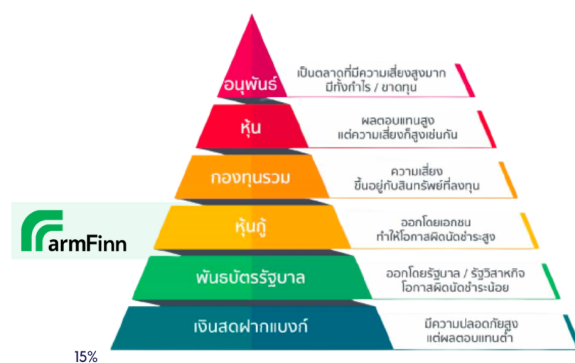
Return score

ผลตอบแทน **"สูง"**
เทียบกับ **"หุ้น"**



Risk score

ความเสี่ยง **"ต่ำ"**
เทียบกับ **"หุ้นกู้"**



นั่นก็คือ **"นักลงทุน"** ที่กำลังมองหา **ผลตอบแทนที่ดี** กว่าดอกเบี้ยเงินฝากจากธนาคาร แต่มีระดับ **ความเสี่ยงที่ต่ำ** ในระยะเวลาได้รับเงินคืนที่สั้น

"FarmFinn มีความพร้อม ที่จะส่งมอบผลตอบแทนดี ๆ ให้นักลงทุน"



จากการที่มีพันธมิตรอย่างธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ได้มาลงนาม **ร่วมทุน** กับ บริษัท คิว บิโอดี พอยท์ จำกัด เจ้าของ Platform **FarmFinn** เมื่อปลายปี พ.ศ. 2564 ที่ผ่านมา เพื่อเพิ่ม

ศักยภาพการแข่งขันของเกษตรกรไทย และส่งเสริมภาคการเกษตร ในระดับประเทศในอนาคต

FarmFinn มีวิธีการทำงานอย่างไร?

จาก Eco-system ของ Farmbook อันเป็นรากฐานที่ FarmFinn ใช้ต่อยอด

Partnership: Agricultural Value Chain

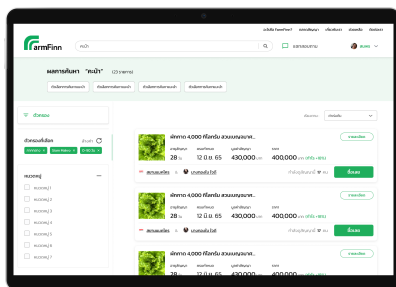


เกษตรกร สามารถใช้งานผ่าน โมบายแอปพลิเคชัน  FarmToday ได้



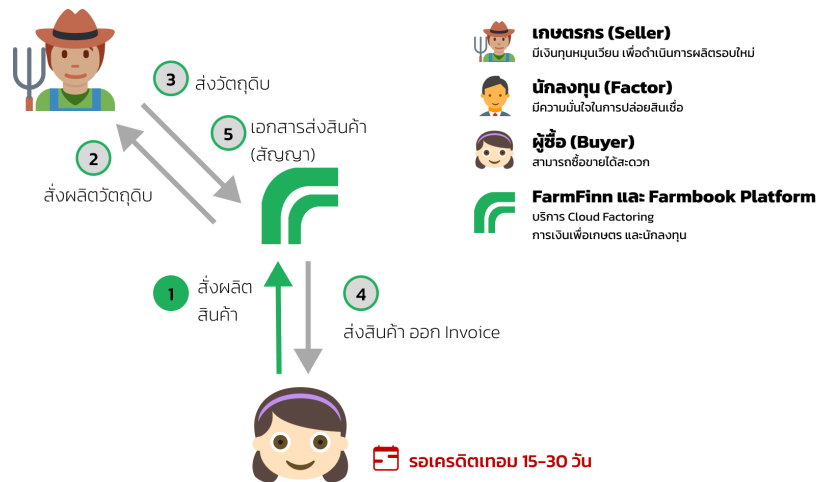
เริ่มใช้งานใหม่ สามารถ ดาวน์โหลด FarmToday ได้ทั้ง iOS และ Android ผ่านทาง App Store และ Google Play
สมัครใช้งานง่าย ใช้เพียงใช้หมายเลขโทรศัพท์เท่านั้น
เมื่อได้รับ OTP ก็จะเริ่มใช้งานได้ทันที

นักลงทุน ใช้งานผ่านเว็บเบราว์เซอร์ คลิก <https://www.farmfinn.co>



เพียงลงทะเบียนตามแบบฟอร์ม ศึกษาข้อตกลงและเงื่อนไขนโยบายความเป็นส่วนตัว เมื่อเข้าใจ และกดยอมรับ

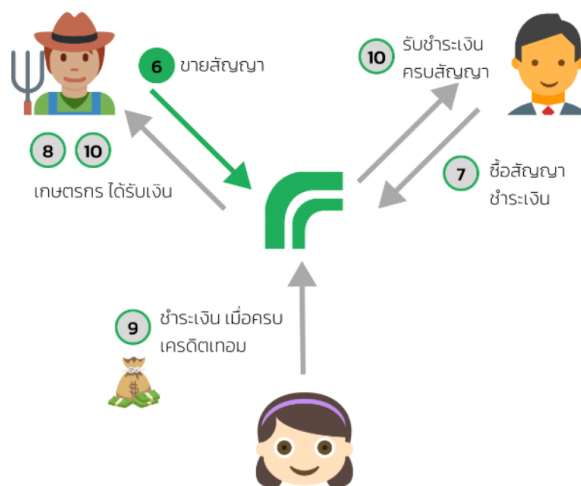
หลังจากลงทะเบียนใช้งาน ระบบจะส่ง e-mail ให้เพื่อยืนยันตัวตน อีกครั้ง ก็จะเริ่มใช้งานได้ทันที



ลำดับการทำงานของ FarmFinn เป็นดังนี้

1. ผู้ซื้อ ส่งคำสั่งผลิตสินค้ามายังระบบ Farmbook
2. ระบบ Farmbook ส่งคำสั่งผลิตไปยังเกษตรกร
3. เมื่อผลิตเสร็จ เกษตรกรจะส่งวัตถุดิบมายังโรงคัดบรรจุ
4. โรงคัดบรรจุจัดส่งสินค้าพร้อมใบแจ้งหนี้
5. ออกเอกสารส่งสินค้าให้เกษตรกร (สัญญา)

หลังจากที่ เกษตรกร ส่งสินค้าเรียบร้อยแล้วและได้รับสัญญาแล้ว เกษตรกรสามารถขายสัญญา ให้กับนักลงทุนผ่าน FarmFinn ได้ทันทีโดยทำตามลำดับต่อไปนี้



6. เกษตรกรตัดสินใจขายสัญญากับ FarmFinn
7. นักลงทุน ดูรายละเอียดเอกสารสัญญา ซื้อสัญญา และชำระเงิน
8. เกษตรกรได้รับเงินที่ได้จาก นักลงทุน ตามราคาขาย ผ่านทาง FarmFinn
9. เมื่อครบเครดิตเทอม ผู้ซื้อ จะชำระเงิน ผ่านมาทาง FarmFinn
10. FarmFinn จะส่งผ่านเงินชำระค่าสัญญาเต็มมูลค่า คืนให้กับ นักลงทุน และ เกษตรกรรับเงินก้อนสำรองที่เหลือหลังหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ระบบชำระเงิน

สำหรับธุรกรรมซื้อขายภายในระบบ FarmFinn จะถูกบันทึกบัญชีแยกกันตามผู้ใช้งานของ FarmFinn โดยเงินผู้ใช้ทั้งหมดจะถูกเก็บรักษาไว้ในบัญชี ธ.ก.ส. ชื่อบัญชี **“FarmFinn เพื่อลูกค้า”** แยกขาดจากบัญชีใช้จ่ายของบริษัท

ขั้นตอน **“การชำระเงิน”** ผู้ใช้งานจำเป็นจะต้องฝากเงินเข้าไปพักไว้ในบัญชี FarmFinn ของตนเองก่อน จึงจะสามารถทำธุรกรรมใด ๆ ได้ โดยในช่วงแรกทาง FarmFinn จะรับฝากเงินเข้าระบบผ่านทาง **QR Payment** และสำหรับใน Phase ถัดไปทาง FarmFinn มีแผนที่จะพัฒนาให้เข้ากับระบบ **Retail CBDC** ของทางธนาคารแห่งประเทศไทยที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

ขั้นตอน **“การรับเงิน”** ผู้ใช้งานจำเป็นจะต้องผูกบัญชีธนาคารไว้กับบัญชี FarmFinn ของตนเอง เพื่อให้สามารถทำการถอนเงินออกจากระบบได้ โดยบัญชีธนาคารที่ผูกไว้ นั้น จะต้องมีการยืนยันตัวตน (KYC) เรียบร้อยแล้วเท่านั้น

สำหรับการถอนเงินออกจากระบบ FarmFinn เพื่อเข้าบัญชีธนาคารที่ผูกไว้ทำได้โดยการแจ้งความประสงค์ถอนเงินผ่านทาง Application หรือทาง Web FarmFinn โดยผู้ถอนฯ จะได้รับรหัสเพื่อใช้ยืนยัน (OTP) ทุกครั้งที่ทำการถอนเงิน

มาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยทางข้อมูล

ผู้ใช้งาน FarmFinn ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลหรือทำธุรกรรมใด ๆ จำเป็นจะต้องยืนยันตัวตน 2 ปัจจัย (**2 Factor Authentication**) โดยข้อมูลทั้งหมดจะถูกดูแลโดยเจ้าหน้าที่และพนักงานของ FarmFinn ที่ได้รับสิทธิ์ในการดูแลข้อมูลเท่านั้น จึงจะมีสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลได้

สำหรับวิธีการเข้าถึงตัวข้อมูลนั้น เจ้าหน้าที่ฯ จำเป็นจะต้องทำการเชื่อมต่อเครือข่ายผ่าน **VPN** ของทางบริษัทฯ ก่อน จึงจะสามารถทำการ Remote เข้าสู่เครื่อง Server ที่มีข้อมูลต่างๆ เก็บรักษาไว้ได้ ซึ่งข้อมูลที่เป็นข้อมูลส่วนบุคคลของเกษตรกรและนักลงทุนจะถูกเข้ารหัสเก็บไว้อีกชั้นด้วยวิธีเข้ารหัสแบบ **AES-128** เพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลหลุดออกไป

ข้อมูลส่วนที่เป็นภาพถ่ายเอกสารต่างๆ ก็จะมีการนำเอาลายน้ำสัญลักษณ์ FarmFinn ทาบทับบนภาพถ่ายเอกสาร เพื่อป้องกันมิให้ผู้ที่ไม่ประสงค์ดี นำเอกสารนั้นไปแอบอ้างใช้ประโยชน์ได้โดยง่าย

ผู้ใช้งานสามารถเลือกที่จะให้ทาง FarmFinn เปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลให้กับผู้ใช้งานท่านอื่น ๆ สามารถมองเห็นหรือไม่ก็ได้ อีกทั้งผู้ใช้งานยังสามารถยื่นความประสงค์ให้ทาง FarmFinn ถอดถอนข้อมูลของตนเองออกจากฐานข้อมูล FarmFinn เมื่อใดก็ได้ ตาม **พรบ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล(PDPA)**

ความเสี่ยงในการใช้บริการ FarmFinn

ในด้านเกษตรกร

1. ความเสี่ยงจากการได้รับเงินล่าช้า เกษตรกรอาจมีความเสี่ยงที่จะได้รับเงินล่าช้าหลังจากที่วางขายสัญญา ในกรณีที่ไม่มีนักลงทุนรายใดสนใจตัวสัญญา โดยในความเสี่ยงนี้ทาง FarmFinn จะประสานกับทาง ธ.ก.ส. ให้ช่วยรับซื้อสัญญาที่ไม่ถูกจับคู่จนเกินกว่า 24 ชั่วโมงไปทั้งหมด เพื่อไม่ให้ล่าช้าจนเกินไป
2. การถูกหักเงินเพิ่มเติมในส่วนที่หักไว้กันสำรอง ในกรณีที่เกษตรกรดำเนินการเรื่องเอกสารล่าช้า ทางผู้ซื้อสินค้าเกษตรกรอาจพิจารณาขยับระยะเวลาการชำระเงินออกไปเกินกว่ากำหนด ในส่วนนี้จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเรื่องดอกเบี้ยที่ใช้จ่ายชดเชยเพิ่มเติม โดยในส่วนนี้ ทางฝั่งผู้ซื้อยังไม่เคยผิ่ดนัดชำระที่กำหนดไว้

ในด้านนักลงทุน

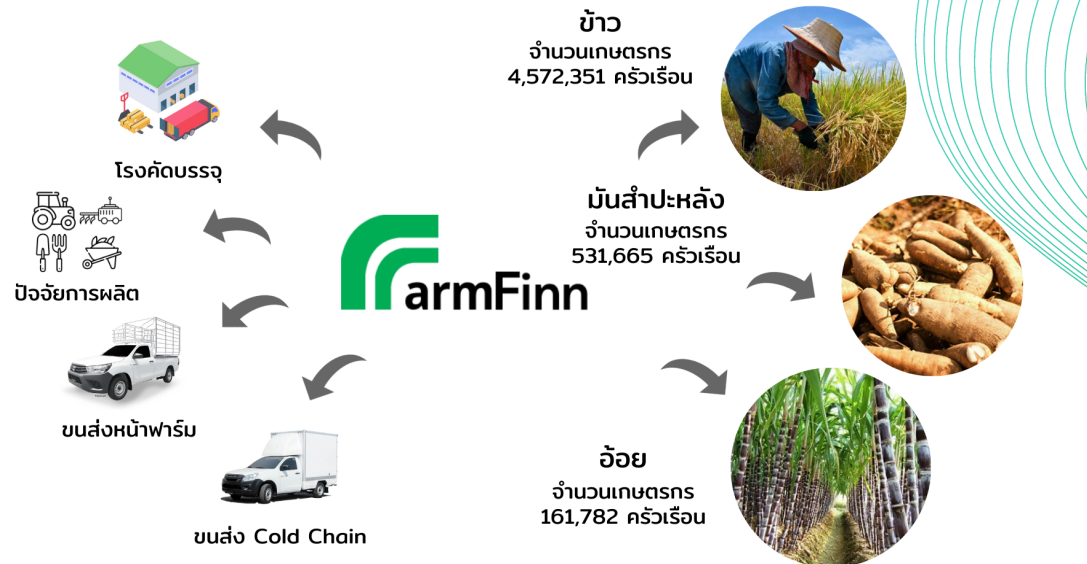
1. นักลงทุนทั่วไป อาจจะได้รับเงินล่าช้ากว่ากำหนดอายุสัญญา เนื่องจากทางเกษตรกรบางรายมีการดำเนินการเรื่องเอกสารล่าช้า จนทำให้ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนด โดยความเสี่ยงนี้ทาง FarmFinn จะมีการให้ผลตอบแทนเพิ่มเติมกับนักลงทุนในอัตราคงที่ 1% ต่อเดือน (เทียบจากมูลค่าสัญญา) เป็นค่าชดเชยระยะเวลาที่เสียไป
2. นักลงทุนสถาบัน (ธ.ก.ส.) ในระยะแรกจำเป็นจะต้องเป็นผู้รับซื้อสินค้าเชื่อทั้งหมดจากเกษตรกรไปทั้งหมดก่อน ระหว่างรอทาง FarmFinn ขอใบอนุญาตฯ ซึ่งทางบริษัทเจ้าของ Platform จะรีบเร่งดำเนินการส่วนนี้โดยเร็วที่สุด

ในด้านของตัว Platform

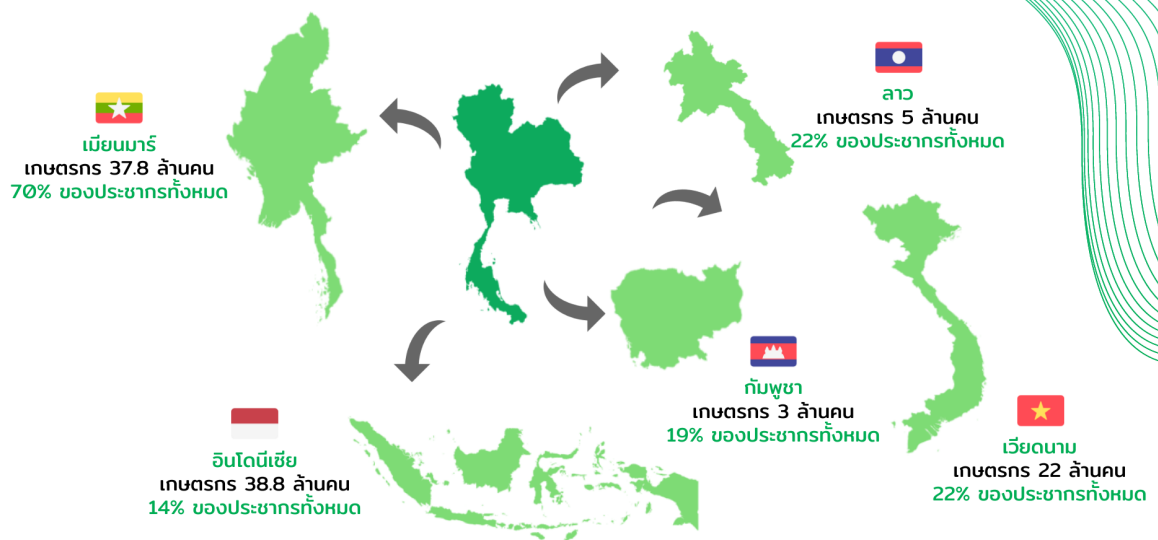
1. ความเสี่ยงจากการขอใบอนุญาตฯ โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทเจ้าของ Platform ยังไม่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer-to-peer lending) และ การขอเข้าใช้ **Regulatory Sandbox** ทำให้ฐานลูกค้าที่เป็นนักลงทุนรายย่อย อาจจะยังไม่สามารถทำการซื้อขายสัญญาได้ ในช่วงเริ่มต้น ทั้งนี้ทาง Platform จะใช้วิธีเจรจากับ ธ.ก.ส. หรือสถาบันการเงินอื่นๆ มาช่วยเป็นผู้รับซื้อสัญญา ทั้งหมดที่เกษตรกรขายผ่าน Platform ในช่วงขอใบอนุญาต

2. กรณีจำนวนสัญญา มีน้อยจนเกินไป จนทำให้รายได้ของ Platform อาจจะไม่เพียงพอต่อค่าบริหารจัดการ ความเสี่ยงในส่วนนี้ ทาง Farmbook ที่เป็น Platform บริหารจัดการ Eco-system ทั้งหมดของบริษัท จะเป็นผู้ดูแลให้ จนกว่า FarmFinn จะมีรายได้มากพอที่จะรันระบบได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ อาจจะมีการระดมทุนเพิ่มเติมหากมีผู้สนใจ

ขยาย สู่ห่วงโซ่อุปทานและอุตสาหกรรมเกษตร



ศักยภาพของ FarmFinn สู่ ASEAN



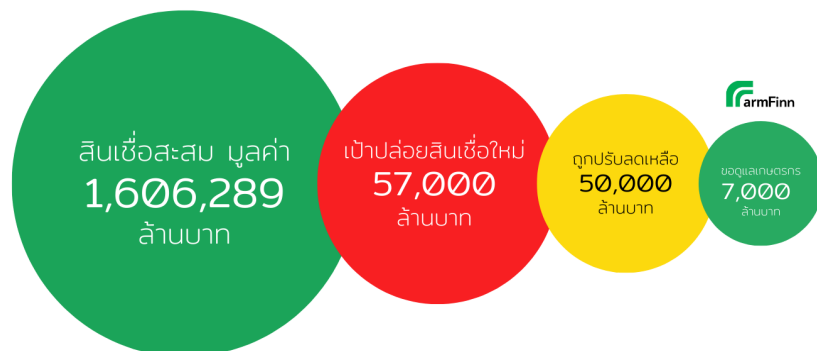
ที่มา: <http://investasean.asean.org/index.php/page/view/agriculture>

FarmFinn Road map



Market Value / Market Share

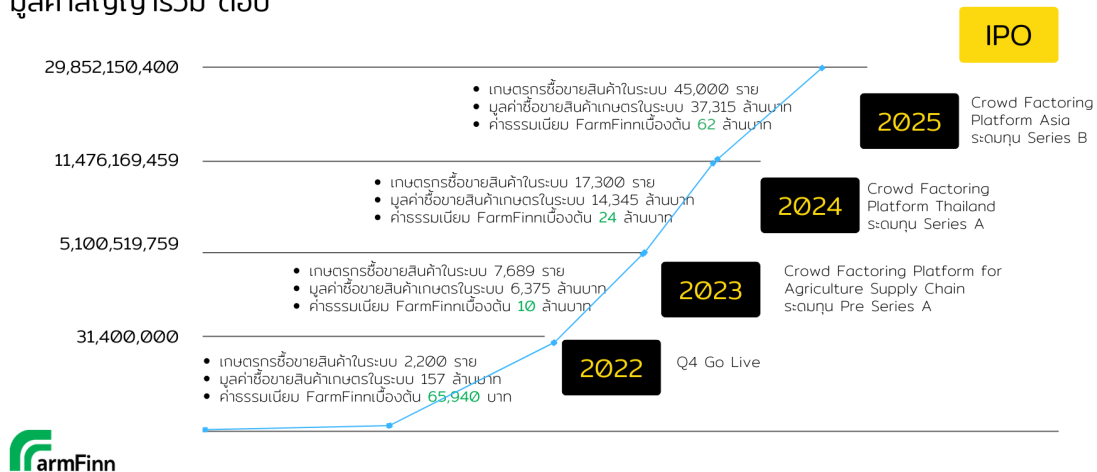
มูลค่าสินเชื่อกเกษตร ในประเทศไทย ปี 64-65 จากผลการดำเนินงานของ ร.ก.ส.



Projection

ตลาด Modern Trade ต้องการผักและผลไม้ละ 150 ล้าน กก.

มูลค่าสัญญารวม ต่อปี



ผู้ให้การสนับสนุน



สมาชิกทีม



รติพันธ์ ปุญมี

CEO & Co-Founder



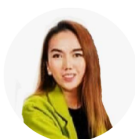
พงศ์ชัย แซ่ลี

CTO & Co-Founder



ปกสนัน ตติยกิตติมา

UX/UI Leader



กรัพย์วรา เจริญพานิชกุล

CMO & Co-Founder



สุรชาติ พุพลับ

Project Manager



ธีรภาพ เรียมบุบผา

UX/UI Writer





ขอบคุณครับ