

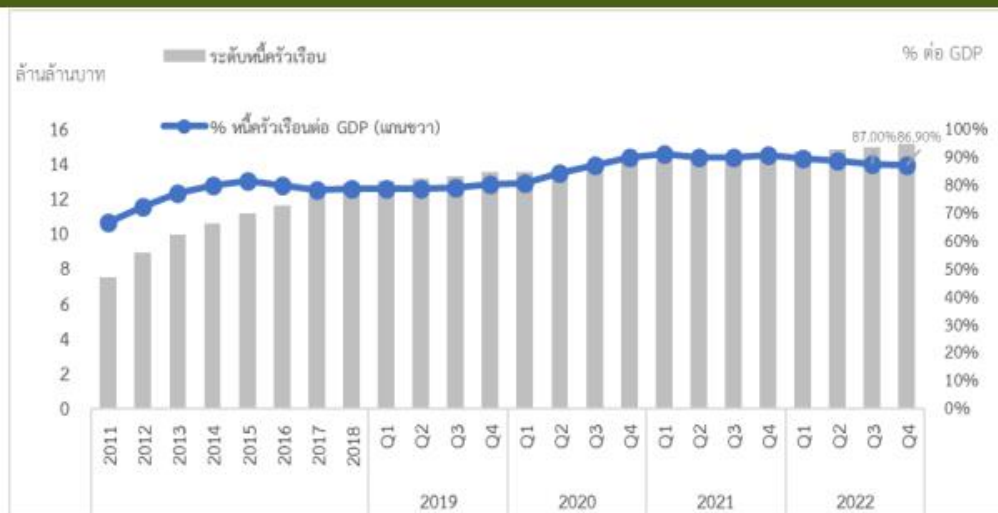
# กิจกรรม Knowledge Management

หัวข้อ “การแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระของสมาชิกสหกรณ์  
และกลุ่มเกษตรกร”

โดย กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการบริหารการจัดการสหกรณ์  
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดพังงา



# หนี้ครัวเรือน



“หนี้ครัวเรือนปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 86.90 ของ GDP ซึ่งถึงแม้จะเป็นระดับที่ค่อนข้างสูง แต่อยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ เพราะหนี้ครัวเรือนบางส่วน ถูกใช้เพื่อการทำธุรกิจ ซึ่งจะสร้างรายได้ในอนาคต นอกจากนี้หนี้เกือบร้อยละ 50 เป็นหนี้ที่มีหลักประกัน เช่น บ้าน รถ สะท้อนว่าครัวเรือนก่อหนี้เพื่อซื้อทรัพย์สิน ไม่ใช่เพื่อการบริโภค”



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย



กรมส่งเสริมสหกรณ์  
Cooperative Promotion Department

# นโยบาย **อริบด** กรมส่งเสริมสหกรณ์ + ประจำปี พ.ศ. 2566

- พัฒนาและพัฒนา
- กำกับการดำเนินงาน
- ยกระดับการดำเนินธุรกิจเพื่อมุ่งเน้นการแก้ปัญหาให้แก่สมาชิก
- เพิ่มคุณภาพในการจัดตั้งสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร
- พัฒนาบุคลากรกรมส่งเสริมสหกรณ์

**นางวิศิษฐ์ ศรีสุวรรณ**

อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์



## ฟื้นฟูและพัฒนา

### สหกรณ์ภาคการเกษตร และสหกรณ์เครดิตยูเนียน

แนวทางการดำเนินการ...

- สดุดอกเบี้ยค้าง และค่าปรับค้างให้กับสมาชิก
- แก้ไขปัญหาหนี้สินสมาชิกและสหกรณ์
- ส่งเสริมให้สามารถปิดบัญชีได้
- พัฒนาการดำเนินธุรกิจให้มีกำไรหรือขาดทุนลดลง
- ส่งเสริมอาชีพสมาชิกและบูรณาการกับหน่วยงานอื่น ๆ
- เข้าตรวจเยี่ยมและร่วมประชุมสม่ำเสมอ



## กำกับ

### การดำเนินงาน สหกรณ์ออมทรัพย์

แนวทางการดำเนินการ...

- เข้าร่วมประชุมกรรมการ การประชุมใหญ่เท่าที่จำเป็น
- ตรวจสอบรายงานการประชุมกรรมการและการประชุมใหญ่
- ตรวจสอบการสหกรณ์ โดยมุ่งเน้นเรื่องการปฏิบัติตามข้อบังคับ ระเบียบ กฎหมายสหกรณ์ และกฎหมายอื่น ๆ
- มุ่งเน้นการแก้ปัญหาหนี้สินให้สมาชิก การเพิ่มเงินออม และลงทุนที่ไม่เสี่ยง รวมถึงการให้สินเชื่อที่ดี



## ยกระดับ การดำเนินธุรกิจ

### เพื่อมุ่งเน้นการแก้ปัญหา ให้แก่สมาชิก

สหกรณ์บริการ (บ้านมั่นคง,  
แก๊กซี+เด็ท, อิสลาม)/  
กลุ่มเกษตรกร

แนวทางการดำเนินการ...

- ส่งเสริมให้สามารถปิดบัญชีได้
- พัฒนาการดำเนินธุรกิจให้มีกำไรหรือขาดทุนลดลง
- ส่งเสริมการดำเนินธุรกิจเพื่อแก้ไขปัญหาสมาชิก
- เข้าตรวจเยี่ยมและร่วมประชุมสม่ำเสมอ

### สหกรณ์ร้านค้า

แนวทางการดำเนินการ...

- รักษาฐานเดิม ในส่วนของลูกค้าและการดำเนินงานธุรกิจ
- ขยายผลโดยเชื่อมโยงสินค้าและผลิตภัณฑ์กับสหกรณ์ภาคการเกษตร



## เพิ่มคุณภาพ

การจัดตั้งสหกรณ์/  
กลุ่มเกษตรกร



## พัฒนาบุคลากร กรมส่งเสริมสหกรณ์

- ด้านการส่งเสริมและพัฒนา
- ด้านการกำกับดูแล

## เป้าหมาย



สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร  
ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน  
ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90



สหกรณ์เข้มแข็ง ชั้น 1+2  
ไม่น้อยกว่าร้อยละ 46  
(ภายใต้เกณฑ์ประเมินความเข้มแข็งใหม่)

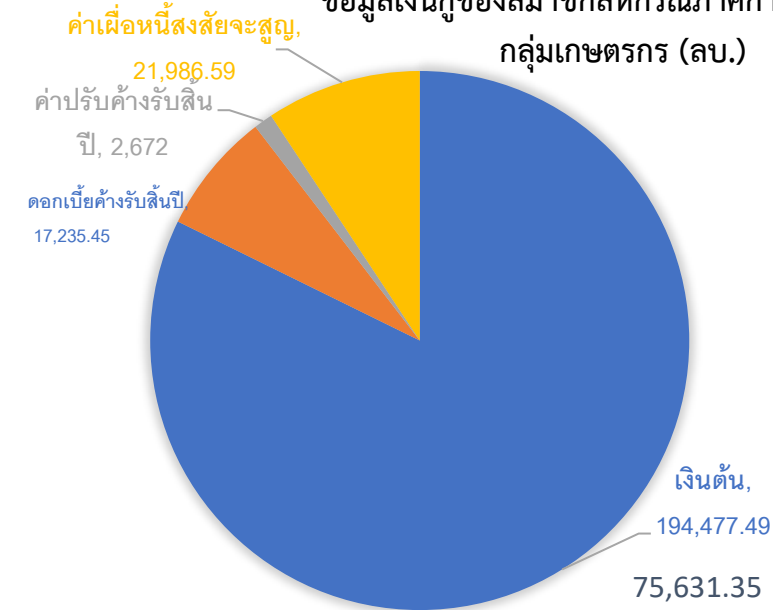


กลุ่มเกษตรกรเข้มแข็ง ชั้น 1+2  
ไม่น้อยกว่าร้อยละ 31  
(ภายใต้เกณฑ์ประเมินความเข้มแข็งใหม่)

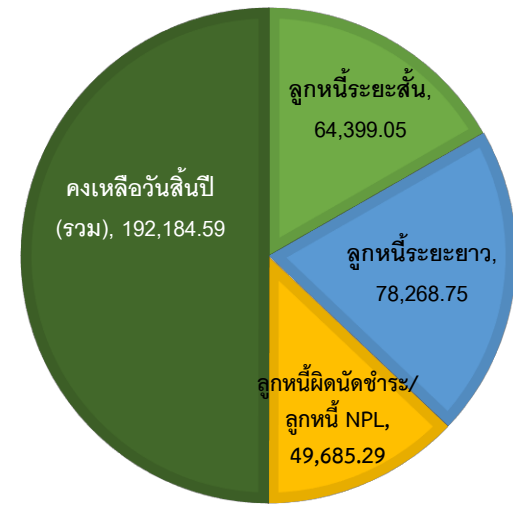
# ข้อมูลสหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกรจากกรมตรวจบัญชีสหกรณ์

กองพัฒนาระบบสนับสนุนการสหกรณ์ ได้ประสานขอข้อมูลทางการเงินของสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร และข้อมูลสถานภาพการเงินของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร จากกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566

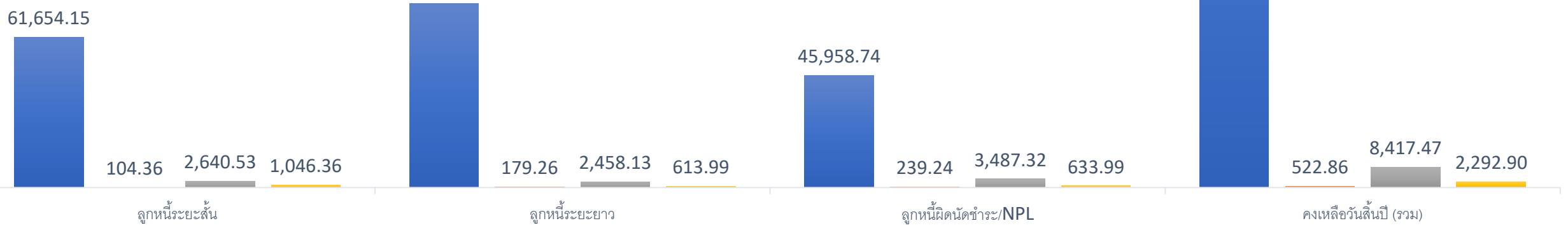
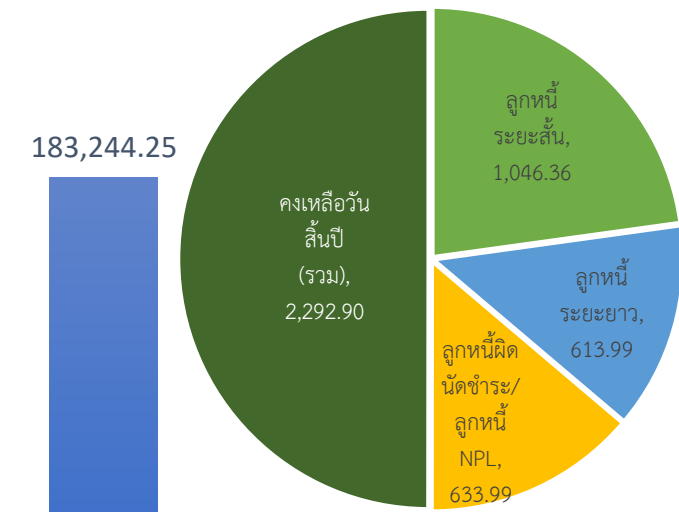
ข้อมูลเงินกู้ของสมาชิกสหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกร (ลบ.)



สหกรณ์การเกษตรภาคการเกษตร (ลบ.)



กลุ่มเกษตรกร (ลบ.)



■ สหกรณ์การเกษตร ■ สหกรณ์ประมง ■ สหกรณ์นิคม ■ กลุ่มเกษตรกร



# กรอบแนวคิดการแก้ไขปัญหานี้สินของสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร



คณะทำงานเพื่อศึกษาและผลักดันการแก้ไขปัญหานี้สินเกษตรกรอย่างยั่งยืน (รพท.) และ ธ.ก.ส.)

# แนวทางการแก้ไขปัญหานี้สินของสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร

## พัฒนาศักยภาพทีมโค้ช

๑. สร้างข้อมูล  
และองค์ความรู้

- ให้ความรู้การบริหารจัดการหนี้ที่มีประสิทธิภาพแก่กรรมการ/ฝ่ายจัดการ
- จัดเก็บข้อมูล
- วิเคราะห์ศักยภาพในการชำระหนี้สมาชิก/จำแนกกลุ่มลูกหนี้

๒. การแก้หนี้เก่าให้ลด  
และปลดหนี้ได้

### ประวัติการชำระหนี้ปานกลาง/ไม่ดี

- มาตรการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
- บริหารจัดการหนี้ตามศักยภาพของสมาชิก

๓. การปล่อยหนี้ใหม่  
ให้ยั่งยืน ทัวถึง  
และตอบโจทย์

### ประวัติการชำระหนี้ดี

- ให้สินเชื่อตามศักยภาพ
- ตรวจสอบ/ติดตามการใช้จ่ายเงินกู้

# แนวทางการแก้ไขปัญหานี้สินของสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร

## ๔. การเพิ่มรายได้และ ศักยภาพครัวเรือน เกษตรกร

- การส่งเสริมอาชีพ
- สนับสนุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ
- สนับสนุนสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรให้เป็นกลไกในการให้บริการสมาชิก
- สนับสนุนช่องทางการตลาด (ออนไลน์/ออฟไลน์)

## ๕. การสร้างเสริม ภูมิคุ้มกันและความรู้ ความเท่าทัน ทางการเงิน

- ให้ความรู้เกี่ยวกับทักษะทางการเงิน/บัญชีครัวเรือน/บัญชีต้นทุน
- ส่งเสริมการออม
- การใช้ App. SmartMember ของ กตส.

# Loan Process

ในกระบวนการสินเชื่อลักษณะ  
End to End สามารถแบ่งออก  
ได้เป็น 4 กระบวนการหลัก

01

การพิจารณาสินเชื่อ  
(Credit Origination)

02

การอนุมัติสินเชื่อ  
(Credit Approval)

03

พิธีการสินเชื่อ  
(Credit Operation)

04

เฝ้าระวัง / ติดตาม / แก้ไขปัญหา  
(Credit Monitoring, Collection & Recovery)





# หลักสำคัญใน กระบวนการสินเชื่อ

01

การพิจารณา  
สินเชื่อ  
(Credit  
Origination)

การแบ่งแยกหน้าที่  
และความรับผิดชอบ

การพิสูจน์ตัวตน

การตรวจสอบประวัติลูกค้า/  
เอกสารสำคัญประกอบการขอ  
สินเชื่อ

การวิเคราะห์สินเชื่อ

- วัตถุประสงค์ของการกู้เงินและ  
ความสามารถในการชำระหนี้
- ความเป็นไปได้ของโครงการ /  
EBITDA / กระแสเงินสดของ  
โครงการ (Cash Flow)
- คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ

การกำหนด Loan  
Structure และความ  
ต้องการใช้วงเงินแต่ละ  
ประเภท

ระบบงานต่างๆ ที่ใช้ใน  
กระบวนการสินเชื่อมี  
ความเชื่อมโยงกัน



การแบ่งแยกหน้าที่ระหว่างผู้ทำ  
รายการและผู้ตรวจสอบรายการ  
(Maker & Checker)

การพิจารณาสินเชื่อคำนึงถึง  
ความสามารถในการชำระหนี้  
ความเป็นไปได้ของโครงการ

02

การอนุมัติ  
สินเชื่อ  
(Credit  
Approval)

อำนาจอนุมัติสินเชื่อและการ  
กำหนดข้อยกเว้น (Override  
Policy)

กระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อ  
ต้องมีหลักเกณฑ์ / เครื่องมือ  
(Credit Rating / Credit  
Scoring)

03

พิธีการสินเชื่อ  
(Credit  
Operation)

การแบ่งแยกหน้าที่

การจัดทำนิติกรรมสัญญาเป็นไป  
ตามเงื่อนไขการอนุมัติสินเชื่อ

ระเบียบ/แนวปฏิบัติ/คู่มือ  
ในการปฏิบัติงานที่ชัดเจน

การจัดเก็บเอกสารและการ  
ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

# 04

## เฝ้าระวัง / ติดตาม / แก้ไขปัญหา (Credit Monitoring, Collection & Recovery)

ระบบสัญญาณเตือนภัย (Early warning system)

การจัดชั้นหนี้และการกันสำรอง

กระบวนการการแก้ไขสินเชื่อที่มีปัญหา

บันทึกข้อมูลการติดตามหนี้ สามารถวิเคราะห์สินเชื่อปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้

การอนุมัติการตัดหนี้สูญ

การขาย NPL





# การสอบทานศักยภาพและความสามารถในการชำระหนี้ (Loan Review)

<p><b>กลุ่มที่ 1</b></p> <p>ลูกค้าที่มีศักยภาพสูงและยังมีความสามารถในการประกอบอาชีพ</p>	<p><b>กลุ่มที่ 2</b></p> <p>ลูกค้าที่มีศักยภาพปานกลางและยังประกอบอาชีพ</p>	<p><b>กลุ่มที่ 3</b></p> <p>ลูกค้าที่มีศักยภาพต่ำ ยังประกอบอาชีพ และมีู่ทางฟื้นฟูอาชีพ</p>
<p><b>เกณฑ์การพิจารณา</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. มีศักยภาพสูงและประกอบอาชีพเป็นปกติ</li><li>2. เป็นหนี้ปกติทุกสัญญา</li><li>3. มีกระแสเงินสดเพียงพอในการชำระหนี้เดิมได้ครบถ้วน</li></ol>	<p><b>เกณฑ์การพิจารณา</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. มีศักยภาพปานกลางและประกอบอาชีพปกติ</li><li>2. เป็นหนี้ปกติ/หนี้ค้างชำระ 0-3 เดือน/หนี้ NPLs บางสัญญา</li><li>3. มีกระแสเงินสดชำระหนี้เดิมได้เพียงบางส่วน</li></ol>	<p><b>เกณฑ์การพิจารณา</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. มีศักยภาพต่ำ และยังประกอบอาชีพ รวมถึงมีู่ทางฟื้นฟูอาชีพ</li><li>2. เป็นหนี้ NPL ทุกสัญญา/หนี้ ปปน.</li><li>3. มีกระแสเงินสดชำระหนี้ได้เพียงบางส่วน</li></ol>
<p><b>กลุ่มที่ 4</b></p> <p>ลูกค้าที่มีเหตุผิดปกติ มีศักยภาพต่ำมาก และมีหนี้เป็นภาระหนัก มีู่ทางฟื้นฟูอาชีพหรือมีทายาท</p>	<p><b>กลุ่มที่ 5</b></p> <p>จำหน่ายหนี้สูญ</p>	
<p><b>เกณฑ์การพิจารณา</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ลูกค้ามีเหตุผิดปกติ</li><li>2. มีศักยภาพต่ำมากและมีหนี้อันเป็นภาระหนัก</li><li>3. เป็นหนี้ NPLs ทุกสัญญา หรือหนี้ ปปน. มีต้นเงินรวมไม่เกิน 2.5 ล้านบาท</li></ol>	<p><b>เกณฑ์การพิจารณา</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ลูกค้ามีเหตุผิดปกติ ได้แก่ เสียชีวิต หรือทุพพลภาพ สิ้นเชิงถาวร หรือป่วยติดเตียง หรือวิกลจริต/จิตฟั่นเฟือน หรือบุคคลสาบสูญ</li><li>2. เข้าเกณฑ์กฎกระทรวง ๑.186 และ ๓.ก.ส. ๑.34</li></ol>	

# แนวทางการแก้ไขปัญหานี้ดังชำระ

## 1. การเจรจาติดตามเร่งรัดหนี้

- เจรจาสมาชิกเกี่ยวกับจำนวนเงินต้น ดอกเบี้ย ค่าปรับ อาจยกเลิก/ลดดอกเบี้ย/ค่าปรับ นำเสนอคณะกรรมการดำเนินการพิจารณา

## 2. ปรับโครงสร้างหนี้

- ปรับโครงสร้างจากระยะสั้นเป็นระยะยาว
- การปรับโครงสร้างการผ่อนงวดชำระหนี้
- การรวบหนี้และให้เงินกู้เพิ่มขึ้นเป็นการรวบรวมยอดหนี้ทั้งหมดแล้วพิจารณา ปรับโครงสร้างเป็นสัญญาายอดเงินกู้ใหม่

## 3. การลด/งดคิดดอกเบี้ยและค่าปรับ

- ลดเงินต้น อาจลดยอดเงินต้นลงในช่วงแรกแล้วค่อยเพิ่มขึ้นภายหลัง
- ลดอัตราดอกเบี้ย อาจลดอัตราดอกเบี้ยลงในช่วงแรกแล้วค่อยเพิ่มขึ้นภายหลัง วิธีนี้อาจทำให้รายได้ลดลงไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรืออาจค้างส่วนต่างไว้แล้วไปผ่อนชำระภายหลัง

## 4. การพักชำระหนี้

- พักเงินต้น ไม่พักดอกเบี้ย
- พักดอกเบี้ย ไม่พักเงินต้น
- พักเงินต้นและดอกเบี้ย วิธีนี้จะใช้ก็ต่อเมื่อลูกหนี้มีหลักทรัพย์ที่ดีเป็นประกันแล้ว ค่อยผ่อนชำระระยะยาว ในภายหลังเมื่อมีเงินได้เพิ่มขึ้น



# แนวทางการแก้ไขปัญหาหนี้ด่างชำระ

## 5. การติดตามทายาทมารับใช้หนี้

- เจรจาสมาชิกหรือทายาทเพื่อมารับสภาพหนี้

## 6. การติดตามจากผู้ค้ำประกัน

- สหกรณ์มีหนังสือบอกกล่าวไปยังผู้ค้ำประกันภายใน 60 วัน นับแต่วันที่ลูกหนี้ผิดนัดก่อน และเมื่อหนังสือบอกกล่าวไปยังผู้ค้ำประกันแล้ว สหกรณ์จึงจะมีสิทธิทวงถามหนี้ และดำเนินการตามกระบวนการขั้นตอนต่อไป

## 7. การตัดหนี้สูญ

- ให้ดำเนินการเป็นไปตามระเบียบสหกรณ์ ว่าด้วยการบัญชีของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร พ.ศ. 2563

## 8. ดำเนินการตามกฎหมาย

- ในการแก้ไขปัญหาหนี้ให้สำเร็จ ต้องได้รับความร่วมมือจากลูกหนี้และลูกหนี้ต้องมีความตั้งใจ ในการแก้ไขให้ลุล่วง ในที่สุดหากไม่สามารถแก้ไขปัญหาหนี้ให้สำเร็จได้ การดำเนินการใน ขั้นตอนสุดท้าย คือ การดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป

- ในการดำเนินคดีตามกฎหมาย คือ การฟ้องทางแพ่งให้ชำระหนี้และการบังคับคดีเพื่อยึด ทรัพย์สินมาชำระหนี้ นั้น โดยสหกรณ์จะใช้เป็นวิธีการสุดท้าย ในกระบวนการทางกฎหมายมี ขั้นตอนเป็นจำนวนมากที่ต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามวิธีที่กฎหมายกำหนด

# การแก้ไขปัญหาน้ำตามอายุหน้

แบ่งลูกหน้ค้ำชำระตามอายุหน้แล้วพิจารณา  
แนวทางการแก้ไขปัญหาน้ำตามอายุหน้ พร้อมทั้ง  
ให้มีการส่งเสริมอาชีพให้สมาชิก

สมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร  
ที่ค้ำชำระ

ไม่เกิน 1 - 2 ปี **ให้รีบ**

**ดำเนินการแก้ไขปัญหาน้ำ  
และป้องกันไม่ให้มีการผิ  
น้ดชำระเพิ่ม**

- ดำเนินการเจรจาติดตาม  
เร่งรัดหน้

สมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่  
ค้ำชำระ 3-5 ปี

- ปรับโครงสร้างหน้  
- การลด/งดคิติดอกเบียและ  
ค่าปรับ

สมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่มี  
หน้ค้ำชำระ ตั้งแต่ 5-10 ปี  
ขึ้นไป

- ติดตามทายาทมารับใช้หน้  
- การติดตามจากผู้ค้ำประกัน

สมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่มี  
หน้ค้ำชำระ ตั้งแต่ 10 ปี ขึ้นไป

- ตัดหน้สูญ  
- ดำเนินการตามกฎหมาย

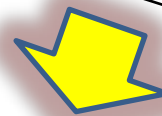


# ตัวอย่างเครื่องมือแก้ไขปัญหานี้ค้างชำระ



1. ผ่อนผันระยะเวลาชำระหนี้
2. ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ขยายเวลา
3. ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ลดดอกเบี้ย ขยายเวลา
4. ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ลดดอกเบี้ย ชำระเสร็จในคราวเดียว
5. ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ขยายเวลา ต้นเงิน 50% แขน และต้นเงินอีก 50% ขยาย
6. ตีทรัพย์ชำระหนี้
7. จำหน่ายหนี้ออกจากบัญชีเป็นหนี้สูญ

**มาตรการเสริม**



โครงการนาที่ทอง  
โครงการชำระดีมีคืน  
(คินตบ.20% แต่ไม่เกิน1,000 บ.)



# ตัวอย่างเครื่องมือแก้ไขหนี้ : ที่จะเสนอคณะกรรมการฯ สหกรณ์เห็นชอบ

## หนี้NPL

1. ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ยั่งยืน (ชำระต้น 1%) แล้ว ปป.หนี้ ใหม่ หนี้ถึงกำหนดชำระ 0-3 เดือน
2. จ่ายดอกตัดต้น (ต้องจ่ายดอกเบี้ย >10%) หนี้ปกติที่จะถึงกำหนดในปี
3. จ่ายต้น ปรับงวด (ชำระ 1%ของต้น)
4. จ่ายดอกเบี้ย 10% (เลื่อนกำหนดชำระต้น) ลดภาระหนี้
5. จ่ายดอกตัดต้น (ตัดต้น50 : ตัดดอกเบี้ย50)

## หนี้NPL

1. ชำระเสร็จ ลดดอกเบี้ย 50% หนี้ถึงกำหนดชำระ 0-3 เดือน
2. เลื่อนต้นเงินที่ครบกำหนดออกไป 1ปี หนี้ปกติที่จะถึงกำหนดในปี
3. เลื่อนต้นเงินที่ครบกำหนดออกไป 1ปี
4. เลื่อนต้นเงินที่ครบกำหนดออกไป 1ปี ลดภาระหนี้
5. ลดภาระต้นเงิน



# มาตรการแก้ปัญหาหนี้ค้างชำระ : การดำเนินคดีตามกฎหมาย

- 1 ทำหนังสือ ยื่นโนติส
- 2 รวบรวมเอกสาร ส่งฟ้องดำเนินคดี
- 3 ศาลประทับรับฟ้อง/สืบพยาน
- 4 ศาลมีคำพิพากษา
- 5 ออกหมายบังคับคดี
- 6 สืบทรัพย์ / ยึดทรัพย์
- 7 นำทรัพย์ขายทอดตลาด ชำระหนี้



## แนวทางดำเนินการ

- รวบรวมเอกสารและจัดทำข้อมูลลูกหนี้
- นำเข้าที่ประชุมคณะกรรมการ มีมติดำเนินคดีกับลูกหนี้
- จัดทำแผนตามชั้นตอน มอบหมายผู้รับผิดชอบ
- ติดตามความคืบหน้าในที่ประชุมคณะกรรมการ



# มาตรการแก้ปัญหาหนี้ค้างชำระ : การส่งเสริมอาชีพ

เป้าหมาย

- รายได้เพิ่ม
- หนี้สินลดลง
- มีเงินออม

การส่งเสริม  
อาชีพ

สำรวจความต้องการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้

จัดทำโครงการส่งเสริมอาชีพสมาชิก

กิจกรรมสนับสนุน ฝึกอบรมพัฒนาอาชีพ  
เงินทุน( กพส./สหกรณ์) ปัจจัยการผลิต การตลาด

การทำบัญชีครัวเรือน บัญชีต้นทุน  
การวางแผนทางการเงิน

ติดตามประเมินผล และรายงานสรุปผลการดำเนินการ

# ม. หอการค้าไทย จัดอันดับ 10 ธุรกิจ



## ดาวรุ่ง ปี 2566 ดาวร่วง

	ธุรกิจการแพทย์และความงาม	1	ธุรกิจฟอกย้อม / ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และวารสารหนังสือพิมพ์ที่เป็นรูปแบบกระดาษ	
	ธุรกิจ e-commerce	2	ธุรกิจรับส่งสื่อสิ่งพิมพ์ตามบ้านและสถานที่ทำงาน / ธุรกิจโรงพิมพ์	
	ธุรกิจ Social Media และ Online Entertainment ธุรกิจด้าน fintech ธุรกิจงานคอนเสิร์ต ธุรกิจอีเวนต์	3	ธุรกิจคนกลาง	
	ธุรกิจจัดทำคอนเทนต์ ธุรกิจ Youtuber การรีวิวสินค้า และ influencer ธุรกิจโฆษณาและสื่อออนไลน์	4	ร้านขายหนังสือ	
	ธุรกิจแพลตฟอร์ม / ธุรกิจ Matching เช่น platform หาคู่ สั่งอาหาร	5	ธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาและเซรามิก	
	ธุรกิจประกันภัย ประกันชีวิต ธุรกิจบันเทิงยามค่ำคืน ผับ บาร์ คาราโอเกะ	6	ธุรกิจร้านถ่ายรูป / ธุรกิจหัตถกรรม	
	ธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม ทัวร์ และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง Modern Trade ร้านค้าปลีกสมัยใหม่	7	ธุรกิจผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ไร้ฝีมือหรือเสื้อผ้าโหล	
	ธุรกิจโลจิสติกส์ Delivery และคลังสินค้า ธุรกิจตู้ยอดเหรียญ	8	ธุรกิจคริปโต (เป็นธุรกิจดาวรุ่งในปีก่อนหน้าและกระแสลดลงในปี 2566)	
	ธุรกิจ e-sport / ธุรกิจอาหารเสริม ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (ที่ไม่มีแอลกอฮอล์)	9	โรงเรียนเอกชน	
	ธุรกิจยานยนต์ / ธุรกิจความเชื่อ (สายบุญ) ธุรกิจบันเทิง เช่น ละครหนังซีรีส์ Y ธุรกิจเกี่ยวกับกัญชา ในกระท่อม	10	ธุรกิจร้านโชห่วย	



# เปิดรายได้ธุรกิจออนไลน์ >100 อายุน้อยวัยสาม หมวดสุขภาพและความงาม



**THE NA THAILAND**  
ปิยธิดา บำรุงรักษ์

ผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงามจาก จ.เชียงใหม่  
ที่ได้รับรางวัลระดับโลก มียอดขายกว่า 1 ล้านบาทต่อ  
ต่อปี

ยอดขาย : 300 ล้านบาท/ปี



**TIARA Cosmetics**  
สุพัทธน์ อธิพหลภัสร์

เครื่องสำอาง ที่ช่วยสร้างความสวยและความมั่นใจ  
ให้กับสาว ๆ จนพารธุรกิจเติบโตไปได้กว่า 2 ปี

ยอดขาย : 30 ล้านบาท/ 2 ปี



**MADAM DA**  
โสธิดา เขียน

แบรนด์ผลิตภัณฑ์ความงามจากสาวกัมพูชาล่าสุด  
ออกสินค้าใหม่ เซรั่มบำรุงผิว ขายไปแล้วกว่า 5  
ประเทศทั่วโลก

ยอดขาย : 500,000 บาท/ 4 เดือน



**Mediral**  
วรลัญญา วรนนท์ภัสร์

ผลิตภัณฑ์เวชสำอางออร์แกนิก ปกป้องและรักษาผิว  
ที่ขายไปแล้วกว่า 500,000 บาท ภายใน 2 ปี

ยอดขาย : 100 ล้านบาท/ 2 ปี



**FC88**  
ธัญดา สันติสุขสมคะ

เข้ามา Tiktok ที่มีผู้ติดตามกว่าล้านคน และฝัน  
ตัวเองสู่นักสร้างแบรนด์ให้กับแม่ค้าออนไลน์กว่า  
1,000 แบนด์

ยอดขาย : 600,000 บาท/ 1 ไฟว์



**Fyodora**  
อรรคการย์ ธนินสุทธิสกุล

ผลิตภัณฑ์ความงามผิวหน้า ที่ร่วมกับคลินิกความ  
สวยงาม ใช้เวลาพัฒนาสูตรกว่า 2 ปีจนสามารถ  
แก้ปัญหาเรื่องสิว ฝ้า กระ ของผู้หญิงได้

ยอดขาย : 100,000 บาท/6เดือน



## ทะเลดองเงินล้านพารวย

**Koreadong**

จากหนุ่มวัย 28 ที่เห็นโอกาสสองดองจากเกาหลี  
นำมาต่อยอดธุรกิจอาหารซีฟู้ดดอง จนเป็นกระแส  
ทะเลดองฟีเวอร์ ขายไปมากกว่า 1 ล้านกระปุก



กานูพันธ์ เมืองแดง

พาทิศ บุญอนันต์

ยอดขาย 150 ล้านบาท / ปี



**ปูไข่ดอง by ปองโคดู Delivery**

จากพ่อค้าขายส่งอาหารทะเล เจอวิกฤตแล้วมาขายอาหารทะเล  
และปูไข่ดองน้ำปลาส่งเดลิเวอรี่ และมีสูตรน้ำจิ้มเด็ด  
ของจังหวัดจันทบุรี ขายทางออนไลน์จนธุรกิจเติบโต

ตรีชาวัชร รุ่งควินธนาวัฒน์

ยอดขาย 10 ล้านบาท / เดือน



**บ้านปูไข่ดอง**

แม่ค้าขายปูไข่ดองน้ำปลา ที่ใช้ปูมีไข่ และกุ้งมีไข่ ดองกับ  
น้ำปลากวน สูตรเฉพาะของทางร้านที่มีรสชาติกลมกล่อม  
ส่งขายไปทั่วประเทศไทย

บศารศม์ รังสิสุทธรรักษ์ดี

ยอดขาย 4 ล้านบาท / ปี



**ปูดองปองดู**

พ่อค้าขายอาหารทะเลดองน้ำปลา ได้ไอเดียนำแกงขาวโขลก  
มาทำเป็นแพ็คเกจอาหาร พัฒนาการจึงจนสามารถ  
สร้างรายได้สูงสุดวันละ 50,000 บาท

พูนชัย

ยอดขาย 1 ล้านบาท / เดือน



# ความแซ่บพลิกชีวิต



> 100  
อายุน้อยร้อยล้าน



## ยำมะม่วงปูม้า (ชาเจด)

เจ้าของร้านยำ ที่เป็นขวัญใจหนุ่มสาวนักศึกษา ม.กรุงเทพ จากความสนิทและใจดี ทำให้เด็ก ๆ ตั้งฉายาให้ “ป้าใจดี” ทยายมาแล้ว 8 ปี จนสร้างครอบครัวและปลดหนี้

รายได้  
ยอดขายสูงสุด

**30,000** บาท/วัน



## ป้านิกุ้งแช่น้ำปลาเย็นกิน

จากลูกจ้างขายขนมทองม้วนย่านสนามบิน สุวรรณภูมิ มาทำอาชีพเสริมขายอาหารยำ จนกลายเป็นเจ้าของร้านยำริมทาง ขายกุ้ง และหอยนางรมแช่น้ำปลา จนกลายเป็นร้านชื่อดัง ที่มียอดขายวันละ 150 ชุด

รายได้  
ยอดขายสูงสุด

**80,000** บาท/วัน (800 ชุด)



## ฮั๊เปี้ย

จากเจ้าของร้านอาหารไทยไฮโซในอังกฤษ สู่อำนาจร้านยำชื่อดังย่านรัชดา ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทยายไปแล้ว 4 สาขา เป็นร้านยำของตัวเองแม่ ที่สายแซ่บต้องมากิน จนแน่นร้าน

รายได้  
ยอดขายสูงสุด

**200,000** บาท/วัน



## ตำกระเทย

จากหนุ่มตกอับที่หมุนเงินไม่ทัน ใช้เงินก้อนสุดท้ายจากบัตรเครดิต เปิดร้านส้มตำจากร้านเล็ก ๆ สู่อำนาจร้านส้มตำที่ใช้เงินลงทุนกว่า 40 ล้านบาท และทยายไป 11 สาขา โดยฝีมือกระเทย เพศที่ใครก็ต้องยอมในรสมือและความสามารถในการตำจั้นเทพ

รายได้  
ยอดขายสูงสุด

**300,000,000** บาท/ปี



# ขายของกินในตลาดนัด

> 100  
ร้อยล้าน

## ร้อยจริงไหม



ชนิดา ศิริวัชรภัสสรณ์

### ขนมไทยยายปู

สาววัย 22 ปี เปลี่ยนขนมไทยที่คุณแม่ขายเป็นขนมไทยใส่  
กระทงเล็ก ขายชิ้นละ 10 บาท คนแน่นร้านในตลาดนัด  
ขายได้วันละ 3,000 ชิ้น หหมดภายใน 30 นาที

ยอดขายสูงสุด > 640,000 บาท / เดือน



ชนิดา ศิริวัชรภัสสรณ์

### ซูชิปะละ

จากแม่ค้าขายน้ำสมุนไพรร ที่เห็นโอกาสจากการขายซูชิ  
จึงศึกษาวิธีการทำแล้วเปลี่ยนมาขายซูชิชิ้นโตคำละ 10 บาท  
ในตลาดนัด คนรอแน่นร้านตั้งแต่เปิด

ยอดขายสูงสุด > 600,000 บาท / เดือน



ธนศักดิ์ บุญแสง

### 3 เซียนต้มโคล้งปลาอย่าง

พ่อค้าขายต้มโคล้งปลาอย่าง ที่ใช้ปลาของดีจาก จ.อยุธยา  
ต้มกับแกงเครื่องสมุนไพรรสแซบ ขายถุงละ 50 บาท  
ภายใน 1 ชั่วโมงขายปลาหมดกว่า 100 ตัว ต้องต่อคิวถึงได้กิน

ยอดขายสูงสุด > 200,000 บาท / เดือน



นากฤดี แสงวิเชียร

คอดียาห์ แสงวิเชียร

### โรตีสีโอง บังเค็ช

2 แม่ลูกขายโรตีสีโอง ที่มีสูตรการทำแป้งมาจากอินเดีย  
ขายในราคาเริ่มต้น 30 บาท มีทั้งหมด 6 ไซ้ ขายในตลาด  
นัดมินบุรี ภายใน 4 ชั่วโมง ขายไปกว่า 800 ห่อ

ยอดขายสูงสุด > 20,000 บาท / วัน



กรัญญาชญา ชัยศรี

### ต้มยำปลาช่อนหัวฟุ้งไข่

สาววัย 24 ปี ต่อยอดจากครอบครัวที่ขายข้าวแกงมาขาย  
ต้มยำ ใช้เวลาฝึกฝนกว่าหลายเดือน จนได้สูตรต้มยำ  
รสกลมกล่อม ราคาเริ่มต้น 100 บาท ขายเพียง 3 ชั่วโมงหมดร้าน

ยอดขายสูงสุด > 10,000 บาท / วัน



# ปลูกผักพารวย

>100  
อายุน้อยร้อยล้าน

## อาชีพที่หลายคนมองข้าม

### ไร่รื่นรมย์ | ศิริวิมล กิตะพานิชย์

จากทายาทธุรกิจรถยนต์ ที่ต้องการพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง ตัดสินใจไปเป็นเกษตรกร และเปลี่ยนพื้นที่รกร้างกว่า 200 ไร่ มาสร้างฟาร์ม ร้านอาหารและศูนย์เรียนรู้การเกษตร

ยอดขาย  
สูงสุด **2,000,000** บาท/เดือน

### ผักบ้านน้องอีฟ | วิภา กรอบบาง

จากหนุ่มวิศวกร วัย 26 ปี ปลูกผักในบ้าน ขายผักกับสลัด ขายเป็นอาชีพเสริม และต่อยอดด้วยการขายชุดทดลอง ปลูกผัก สู่อการสร้างรายได้หลักอีกช่องทาง

ยอดขาย  
สูงสุด **600,000** บาท/เดือน

### Wakeup vegetables | อรทัย ยางโรสง

จากพนักงานออฟฟิศ ทำอาชีพเสริมด้วยการปลูกผักใน กระละมิง ขายในราคาเริ่มต้น 80 บาท และขายชุดอุปกรณ์ ปลูก รวมถึงสอนวิธีการปลูกผักให้ฟรี

ยอดขาย  
สูงสุด **30,000** บาท/เดือน

# ผลไม้พารวย

>100  
อายุน้อยร้อยล้าน

### Simple Fruits ผลไม้สดพร้อมทาน

ร้านผลไม้สด ปอกเปลือก แคะสลักจัดตกแต่ง พร้อมทานมีผลไม้ให้เลือกกว่า 125 ชนิด ส่งขายเดลิเวอรี่

ยอดขายสูงสุด **1,000,000** บาท / เดือน

### เบนเน่ บุฟเฟ่ต์ผลไม้

ร้านบุฟเฟ่ต์ผลไม้สดและคอง มีให้เลือกกว่า 30 อย่าง มีทั้งผลไม้ประจำฤดู และผลไม้ท้องถิ่นหายาก ขายดีจนคนต่อคิวแน่นร้าน

ยอดขายสูงสุด **400,000** บาท / เดือน

### เจ๊นก กระถ้อนซิ่ง

ร้านผลไม้ทรงเครื่อง มีผลไม้ตามฤดูกาลหลากชนิด โดยมีเมนูเด็ด กระถ้อนทรงเครื่อง ที่ลูกโต กุ้งแน่น จิ้มกับน้ำปลาหวาน อร่อยเด็ดขายดีจนลูกค้าติดใจ

ยอดขายสูงสุด **100,000** บาท / วัน

### ทุเรียนน้องนิต ระยอง

ร้านทุเรียนเจ้าดังในตลาด อ.ต.ก. ที่ขายทุเรียนคัดเกรด พรีเมียมจากทุกสายพันธุ์ ที่ทั้งหอม หวาน ละมุน สามารถเลือกความชอบได้ตามความต้องการจนกลายเป็นร้านที่โด่งดัง

ยอดขายสูงสุด **100,000** บาท / ครั้ง





“

ถ้าคุณทำ 10 อย่าง  
สำเร็จเพียง 3 อย่าง  
ก็ถือว่าเก่งแล้ว  
คนยิ่งทำเยอะก็ผิดเยอะ  
แต่คนที่ไม่เคยทำผิด  
คือคนที่ไม่ทำอะไรเลย

- ธนินท์ เจียรวนนท์ -