

ทีเอ็มบี ผันปีกำลัง มิตรผล เสริมแกร่งการเงินด้วย ดิจิทัล ชัพพลายเชน โซลูชัน ผลักดัน “โมเดิร์นฟาร์ม” ” ส่งเสริมเกษตรกรและเศรษฐกิจไทยเติบโตยั่งยืน



ทีเอ็มบี ผันปีกำลัง มิตรผล เสริมแกร่งการเงินด้วยดิจิทัล ชัพพลายเชน โซลูชัน ผลักดัน “โมเดิร์นฟาร์ม” ส่งเสริม
เกษตรกรและเศรษฐกิจไทยเติบโตยั่งยืน

ทีเอ็มบี สานต่อความมุ่งมั่น นำชัพพลายเชน โซลูชัน (TMB Supply Chain Solution) ให้ขยายวงกว้างขึ้น ไม่ใช่
เพียงโฟกัสที่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่แล้วปิดดีล แต่มุ่งพัฒนาดิจิทัลโซลูชันเพื่อ “ติดปีก” ทางการเงินให้กับเกษตรกรไทย
โดยประสานพลังกับ มิตรผล ผู้นำในอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลมานานกว่า 6 ทศวรรษ ส่งต่อ พีเจอาร์เครื่องมือการ
เงินดิจิทัลทรงพลังครบถ้วนทั้งวงจรแบบ End to End Solution เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินให้กับเกษตรกร
ไทย ทั้งเกี่ยวเงินอัตโนมัติ ระบบ E-wallet และการให้สินเชื่อ โดยมุ่งหวังนำเทคโนโลยีมาเพิ่มศักยภาพทางการเงิน
ให้กับเกษตรกรไทยได้อย่างตรงจุดตรงใจ และเป็นกำลังสำคัญเพื่อเดินหน้าพัฒนาการทำไร่อ้อยสู่ “โมเดิร์นฟาร์ม” ที่
เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการขับเคลื่อนธุรกิจของพันธมิตรให้คล่องตัวและเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

เพราะทีเอ็มบีมีความตั้งใจที่จะส่งมอบบริการคุณภาพเพื่อลูกค้าตามปรัชญา Make The Difference และ

ตอกย้ำแนวคิดที่ลูกค้า TMB ต้องได้มากกว่า (Get More with TMB) จึงไม่หยุดคิดพัฒนาโซลูชันที่ดีที่สุดเพื่อลูกค้า หนึ่งในนั้นคือ TMB Supply Chain Solution สู่การเป็นดิจิทัลโซลูชัน เพื่อช่วยเชื่อมต่อข้อมูลทางการเงินระหว่างลูกค้ารายใหญ่ และเครือข่ายลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมสร้างสรรค์เครื่องมือที่ช่วยเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินให้กับซัพพลายเออร์ ดีลเลอร์ หรือแม้กระทั่งกลุ่มเกษตรกร ต้นทางวัตถุดิบของลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาทีเอ็มบีมุ่งหวังสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้ธุรกิจของลูกค้ารายใหญ่คนสำคัญ อย่างมีมิตรผล เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่มากกว่า โดยเข้าไปร่วมทำงานแบบ Agile ซึ่งเป็นการพัฒนารูปแบบโซลูชันให้เป็นการคิดแบบครบวงจร (End to End Solution) โดยเริ่มจากทำความเข้าใจในธุรกิจของลูกค้า ร่วมคิดและทำ Digital Solution ไปพร้อมกับลูกค้า พร้อมนำเสนอ Digital Supply Chain Solution เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เครื่องมือเหล่านี้ช่วยแก้ปัญหาได้ถูกจุด

นายเสนธิป ศรีไพพรรณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารลูกค้าธุรกิจ ทีเอ็มบี เปิดเผยว่า ทีเอ็มบีเล็งเห็นถึงแนวทางสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับธุรกิจลูกค้า สอดรับกับทางมิตรผลที่มุ่งให้ความสำคัญกับการเติบโตของธุรกิจซัพพลายเชน โดยต้องการให้คู่ค้าทางธุรกิจหรือเกษตรกรไทยเติบโตไปด้วยกัน ทีเอ็มบี จึงเข้าไปตอบโจทย์ของมิตรผลและเกษตรกรไทยได้อย่างตรงจุด โดย ทีเอ็มบี ร่วมลงพื้นที่ ลงมือร่วมกันทำงานกับฝ่ายไร่้อยอย่างจริงจัง เพื่อทำความเข้าใจขั้นตอนการทำงานระหว่างมิตรผล และเกษตรกรไทยทั้งหมด จนสามารถต่อยอด คิดค้น สร้างสรรค์โซลูชันที่เหมาะสมซึ่งก็คือ Supply Chain Financing และ Digital Wallet เพื่อมิตรผล และเกษตรกรไทยโดยเฉพาะ

“จากการทำงานร่วมกัน ทีเอ็มบี พบว่า มิตรผลเจอปัญหาความคลาดเคลื่อนของปริมาณผลผลิตอ้อยในแต่ละปี สำหรับใช้ผลิตน้ำตาล ซึ่งเป็นผลกระทบจากเกษตรกรขาดแหล่งเงินทุนในการเพาะปลูก สำหรับค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ย ค่ายาฆ่าแมลง หรือต่อให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนก็ดอกเบี้ยสูง เกษตรกรจึงไม่สามารถส่งผลผลิตอ้อยได้ตามเป้าที่ตกลงไว้กับมิตรผล ซึ่งกระบวนการเดิม มิตรผลเลือกที่จะออกเงินทุนสำหรับการเพาะปลูกอ้อยล่วงหน้า แต่ก็ไม่รู้ว่าเกษตรกรนำเงินดังกล่าวไปใช้ตามวัตถุประสงค์หรือไม่ อีกทั้งยังพบความต้องการเงินทุนจำนวนมากที่จะไป Financing เกษตรกรไทย สำหรับใช้จ่ายต่างๆ ทำให้ทีเอ็มบีตระหนักถึงปัญหาที่รอการแก้ไข จึงทำงานอย่างหนักเพื่อนำเทคโนโลยีมาปรับใช้พร้อมพัฒนาโซลูชันแบบ Co-Creation ร่วมกันกับมิตรผล โดยเข้าไป Disrupt กระบวนการทำงานกับทางมิตรผลให้เป็นดิจิทัลมากขึ้น พร้อมทำหน้าที่เป็นตัวกลางเชื่อมโยงและเชื่อมต่อข้อมูลทางการเงินระหว่างลูกค้ารายใหญ่ และเครือข่ายลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง”

นายศมน คุ่มธรรมพินิจ เจ้าหน้าที่บริหารผลิตภัณฑ์สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ ทีเอ็มบี ขยายความถึงรูปแบบดิจิทัลโซลูชันทางการเงินเพื่อเกษตรกรไทย และขับเคลื่อนธุรกิจมิตรผลไปพร้อมๆ กัน โดยทีเอ็มบี เข้าไปมีส่วนช่วยพัฒนาระบบการจ่ายเงินส่งเสริมการปลูกอ้อย หรือที่เรียกว่า “เกี่ยวเงินอัตโนมัติ” ซึ่งเป็นการ Transform วิธีการจ่ายเงินส่งเสริมแบบเช็คลงวันที่ล่วงหน้า ด้วยระบบบริหารจัดการควบคุมเรื่องเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยจะโอนเงินเข้าบัญชีเกษตรกรโดยตรง ทำให้เกษตรกรไม่ต้องเสียเวลามารับเช็คเหมือนเดิม แต่จะง่าย สะดวก รวดเร็ว ขึ้นกว่าเดิม และยังช่วยลดค่าใช้จ่าย และเวลาทำงาน ในการออกเช็คจากฝั่งมิตรผลด้วย

ตลอดจนการนำเสนอระบบ Mitrphol Digital Wallet ระบบออนไลน์ที่ได้รับการพัฒนาเพื่อเชื่อมต่อข้อมูล ระหว่าง
มิตรผล และเกษตรกร ช่วยให้เกษตรกรไม่ต้องยุ่งยากกับการดำเนินการด้านเอกสารหลักฐาน ขณะเดียวกันก็ทำให้
มิตรผลลดขั้นตอนการทำและการจัดเก็บเอกสาร ลดเวลาการทำงานลง แต่มีกระบวนการทำงาน สะดวก รวดเร็ว ถือเป็น
เป็นการส่งเสริมการรับของให้เป็นไปอย่างมีระบบ แม่นยำ และถูกต้องมากยิ่งขึ้น เนื่องจากระบบสามารถตรวจสอบ
ได้แบบ Realtime และควบคุมการรับของเช่น ปุ๋ย วัตถุอันตราย ได้ตามเงื่อนไข อีกทั้งข้อมูลในระบบออนไลน์เหล่านี้
ยังสามารถนำมาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาให้กระบวนการทางธุรกิจดียิ่งขึ้นได้อีกทอดหนึ่ง

นอกจากนี้ที่เอ็มบียังสร้างสรรค์โซลูชันสินเชื่อ Harvesting Machinery Loan ให้กับมิตรผล เพื่อนำไปใช้ในการ
ซื้อเครื่องมือทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ในการเก็บเกี่ยวอ้อย เช่น รถแทรกเตอร์ รถหว่านปุ๋ยคอก รถตัดอ้อย รถ
คีบอ้อย หรือ เครื่องสับใบอ้อย เป็นต้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นชัดว่าที่เอ็มบี ซัพพลายเชน โซลูชัน คือแหล่งเงินทุนเพื่อใช้
ในการพัฒนาระบบการเกษตรที่ทันสมัย ทั้งยังช่วยลดต้นทุนแต่เพิ่มผลผลิตอย่างยั่งยืน สอดรับกับแนวคิด “มิตรผล
โมเดิร์นฟาร์ม” ด้วยเช่นกัน

กลุ่มมิตรผลเชื่อมั่นว่าธุรกิจจะโตได้ต้องทำให้เกษตรกรไทยเติบโตไปด้วยกัน จึงมุ่งส่งเสริมการบริหารจัดการไร่อ้อย
แบบทันสมัย ผ่านการประยุกต์แนวคิด องค์กรความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมระดับเว็ลด์คลาสจากต่างประเทศ ปรับให้
เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของท้องถิ่นของไทย ทำให้เกษตรกรชาวไร่อ้อยมีผลผลิตที่เพิ่มขึ้น ลดต้นทุนการผลิต
ลดการใช้แรงงาน และลดการเผาอ้อยที่ก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม อนุรักษ์ดินและน้ำ ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต
และสร้างความยั่งยืนให้กับเกษตรกรไทย จนทำให้ได้การรับรองมาตรฐานระดับโลกอย่าง Bonsucro เป็นรายแรก
ของประเทศ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนามาตรฐานระบบบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรของโรงงาน รวมถึง
ถึงยังใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมที่ส่งสู่ผู้บริโภค ผ่านผลิตภัณฑ์ใหม่ น้ำตาลอ้อยกระดาศรักริชโลกรายแรกของประเทศไทยที่
สามารถย่อยสลายได้ 100% เป็นการใส่ใจดูแลและสร้างความยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

นายวีระเจตน์ ว่องกุศลกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจน้ำตาลประเทศไทย พลังงาน และธุรกิจใหม่ กล่าวว่า
มิตรผลเล็งเห็นความสำคัญการผลักดัน พัฒนาและสร้างคุณค่าให้กับผู้เกี่ยวข้องทุกส่วน และดำเนินธุรกิจให้เท่าทัน
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีดิจิทัล หรือ Digital Transformation ที่ส่งผลให้ทุกองค์กรต้องปรับกลยุทธ์ เพื่อ
สร้างความได้เปรียบและสามารถแข่งขันในตลาด กลุ่มมิตรผลจึงมองหาพันธมิตรที่จะช่วยและส่งเสริมเจตนารมณ์
ขององค์กรในการยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล และพัฒนาการทำไร่อ้อยแบบยั่งยืนด้วยเช่นกัน และ
ทางเลือกที่น่าสนใจก็คือโซลูชันของ TMB ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของมิตรผลได้อย่างตรงจุด ซึ่งปัจจุบัน
มีเกษตรกรไทยสนใจ โดยใช้ E2E Supply Chain Financing (เกี่ยวเงินอัตโนมัติ) รวมแล้วกว่า 5,500 ราย ส่วน
Mitrphol E-Wallet ได้รับการตอบรับจากเกษตรกรไทยร่วมใช้โซลูชันกว่า 2,200 ราย

ดร.ศรายุทธ แสงจันทร์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่กลุ่มงานการเงิน และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ กลุ่ม
บริหาร มิตรผล กล่าวสนับสนุนว่า ความร่วมมือกับที่เอ็มบีในการเสนอโซลูชันพัฒนาระบบจ่ายเงิน ทั้งเกี่ยวเงินอัตโนมัติ และ“ เกี่ยวปุ๋ย (e-wallet)” สู่ออนไลน์ นับเป็นก้าวสำคัญในการนำ Digital Transformation มาใช้ในการ

พัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกรชาวไร่อ้อยได้เป็นอย่างดี เพราะระบบสามารถควบคุมวัตถุประสงค์การส่งเสริมปัจจัย การปลูกได้จริง พิสูจน์ตัวตนเกษตรกรไทยได้แม่นยำ และยังลดความผิดพลาดจาก Human Error ได้ ตลอดจน ช่วยให้เกษตรกรประหยัดค่าเดินทาง เวลา และขั้นตอนในการเบิกจ่ายเงิน ไม่จำเป็นต้องพกเงินสด ลดความเสี่ยง อีกทั้งยังสามารถจัดเก็บข้อมูลในการใช้จ่าย วางแผนบริหารจัดการการใช้เงินได้เอง เป็นการให้ทั้งความรู้และทุน ทรัพย์แก่ชาวไร่ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตให้มีความมั่นคงแบบยั่งยืน

สำหรับแผนการในอนาคตของทีเอ็มบีนั้น นายธนธิป ตอกย้ำถึงการผลักดัน TMB Supply Chain Solution ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่มากขึ้น ซึ่งนอกจากมิตรผลแล้ว ทีเอ็มบีพร้อมทำหน้าที่พาร์ทเนอร์ทางการเงินให้กับลูกค้าราย ใหญ่อีกมากกว่า 10 รายในปีนี้ โดยทีเอ็มบีต้องการจะขยายภาพความร่วมมือกับสปอนเซอร์ให้มากขึ้น ทั้งในมิติการ ทำงานที่ตอบโจทย์ตรงจุด แก้ปัญหาอย่างรอบด้าน ผ่านนำเสนอเครื่องมือดิจิทัลที่หลากหลายมากกว่า

เพราะทีเอ็มบีต้องการเป็นธนาคารที่ให้ลูกค้าหรือพาร์ทเนอร์เติบโตอย่างยั่งยืน และจะทำทุกวิถีทางเพื่อให้ลูกค้า “ได้ มากกว่า” นั่นเอง