หนังสือพิมพ์รายวัน
ข่าวผู้ถือหุ้น
ปีที่ 16 ฉบับที่ 3421 วันที่ 26 กรกฎาคม พ.ศ. 2567 ราคา 5 บาท

ธรรมนิติ DHARMNITI
รับลงประกาศ
และโฆษณาทุกชนิด
สนใจลงประกาศติดต่อ โทร. (02) 555-0923
E-mail : contact@thaicorporatenews.com | www.ThaiCorporateNews.com

ไทยพาณิชย์ปล่อยกู้ 1.5 หมื่นล้าน หนุนแสนสิริเดินหน้า 3 โครงการใหญ่

นายกฤษณ์ จันทโนทก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่าธนาคารมีความยินดีอย่างยิ่งที่ได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) จำนวน 15,200 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใน 3 พื้นที่ที่มีศักยภาพ ได้แก่ โครงการกรุงเทพกรีฑา โครงการบางนา กม. 10 และโครงการชิดลม ซึ่งเป็นโครงการที่แสนสิริสร้างความตื่นเต้นให้เกิดขึ้นในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ ด้วยการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยคุณภาพสูงที่มุ่งเน้นการมอบนวัตกรรมและความยั่งยืน ธนาคารไทยพาณิชย์มีความเชื่อมั่นว่าการลงทุนของแสนสิริในครั้งนี้จะนำมาซึ่งสร้างสรรค์คุณภาพชีวิตที่ดี ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยของคนในยุคปัจจุบัน

อีกทั้งยังเป็นการสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะยาว เนื่องจากภาคอสังหาริมทรัพย์มีบทบาทอย่างสูงในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย ซึ่งธนาคารไทยพาณิชย์สนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ทั้งสินเชื่อเพื่อผู้พัฒนาโครงการ และสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้บริโภค นอกจากนี้ การสนับสนุนในครั้งนี้ยังสอดคล้องกับกลยุทธ์ Digital Bank with Human Touch ของธนาคารไทยพาณิชย์ในการส่งเสริมการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ที่มีคุณภาพ ทั้งยังให้ความสำคัญกับการนำนวัตกรรมเข้ามาส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นายอุทัย อุทัยแสงสุข กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ผู้นำกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย เปิดเผยว่าแสนสิริและไทยพาณิชย์ได้ร่วมกันตอกย้ำความเชื่อมั่นและพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง โดยธนาคารไทยพาณิชย์สถาบันการเงินชั้นนำของไทย ได้ให้ความเชื่อมั่นและไว้วางใจด้วยการสนับสนุนทางการเงินสำหรับโครงการกรุงเทพกรีฑา โครงการบางนา กม.10 และโครงการชิดลม มูลค่ารวม 15,200 ล้านบาท ซึ่งแต่ละโครงการมีความโดดเด่น ทั้งในด้าน Design, Service, Quality และ Sustainability เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน

อีกทั้งแสนสิริยังคงมุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจให้เติบโตต่อไปอย่างแข็งแกร่ง ในปีแห่งการเติบโตที่สำคัญของแสนสิริ ก้าวต่ออย่างมั่นคงสู่ปีที่ 40 ด้วยแนวทาง “RESILIENT GROWTH” โดยนำศักยภาพ ความเชี่ยวชาญ นวัตกรรม มาต่อยอดธุรกิจและขับเคลื่อนการทำงานในองค์รวม เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภคอย่างตรงใจและโดดเด่นเหนือคู่แข่ง ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับสังคมและการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสนสิริเชื่อว่าเป็นส่วนสำคัญในการสร้างความยั่งยืนในอนาคต

สำหรับปีนี้ แสนสิริวางแผนธุรกิจเปิดตัวโครงการใหม่ 46 โครงการ มูลค่า 61,000 ล้านบาท (สูงสุดในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์) พร้อมตั้งเป้ายอดขาย 52,000 ล้านบาท และเป้าหมายยอดโอนที่ 43,000 ล้านบาท ภายใต้กลยุทธ์สำคัญขับเคลื่อนองค์กรควบคู่กับความพร้อมรับมือทุกสถานการณ์ ประกอบด้วยการรักษาระดับผลประกอบการให้เติบโตอย่างสม่ำเสมอ ให้ความสำคัญกับวินัยทางการเงิน ตลอดจนรักษาสภาพคล่องที่เหมาะสมรองรับได้กับทุกสถานการณ์

สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ.ข่าวผู้ถือหุ้น
โทร. (02) 555-0923-25
www.thaicorporatenews.com
• ตรวจสอบรายชื่อลงประกาศ
• ดาวน์โหลดหนังสือประชุม
• ปฏิทินลงประกาศ

HOT LINE
สำรองที่นั่งอบรมสัมมนา
02-555-0700 กด 1
Download หลักสูตรอบรมได้ที่
www.dst.co.th

บริการออกแบบ
และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์
ทุกชนิด 02-555-0921

เจ้าของ บริษัท สำนักพัฒนาการบริหารธรรมนิติ จำกัด นายนิธิวัฒน์ นิติธรรมวุฒิ บรรณาธิการ นายนิธิวัฒน์ นิติธรรมวุฒิ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา
สำนักงานเลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 เลขที่ใบอนุญาต สสช 17/2562

ส่องตลาดสินค้า ผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลในจีน ปี 2567

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ รายงานโดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เมืองคุณหมิง ประเทศจีน ระบุว่า ในปี 2566 มูลค่าตลาดผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลรวมทั้งสิ้น 146,200 ล้านหยวน คาดว่าจะเพิ่มขึ้นสูงเป็น 335,300 ล้านหยวน ในปี 2571 เนื่องมาจากการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจจีน และผู้บริโภคชาวจีนจึงใส่ใจกับความปลอดภัยมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการรับประทานขนมขบเคี้ยวที่มีโภชนาการและคุณค่าทางอาหารสูง ผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมสูงในด้านการรักษาสุขภาพ เนื่องจากมีรสชาติอร่อย มีโภชนาการสูงกว่าขนมขบเคี้ยวประเภทอื่น ๆ

อีกทั้งอุตสาหกรรมผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ทำให้ผู้บริโภคเมื่อได้ซื้อไปมักจะกลับมาซื้ออีก สินค้าที่เป็นที่นิยมมากที่สุด คือ พุทราอบแห้ง ซึ่งคนจีนนิยมรับประทานผลไม้แปรรูปที่ทำจากพุทรา เช่น แยมพุทรา พายพุทรา นอกจากนั้น ผู้บริโภคชาวจีนค่อนข้างคุ้นเคยกับสินค้าผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาล และมีความยินดีที่จะจับจ่ายเพื่อเลือกซื้อสินค้าดังกล่าว โดยคิดเป็นสัดส่วนผู้บริโภคมากกว่า 90%

นอกจากนี้ ในท้องตลาดจีนยังมีสินค้าผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลที่จำหน่ายในรูปของพาย หรือจำหน่ายพร้อมกับโยเกิร์ต เพื่อทำให้สินค้ามีความหลากหลาย และมีรสชาติให้ผู้บริโภคชาวจีนได้เลือกซื้อมากขึ้น ชาวจีนนิยมรับประทานผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาล ในงานเลี้ยงระหว่างกลุ่มเพื่อนฝูง หรือระหว่างการเดินทาง คิดเป็นสัดส่วนผู้บริโภค 61.9% และ 46.4% จะรับประทานในยามว่าง ซึ่ง 2 ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยหลักของผู้บริโภคชาวจีนที่เลือกซื้อสินค้าผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาล

ผู้บริโภคของตลาดสินค้าผลไม้อบแห้งส่วนใหญ่ มีรายได้อยู่ที่ 5,000 - 10,000 หยวน/เดือน คิดเป็นสัดส่วน 43.9% รองลงมาได้แก่ ผู้บริโภคที่มีรายได้ 10,001 - 15,000 หยวน/เดือน คิดเป็นสัดส่วน 33.3% และกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ 5,000 หยวน หรือน้อยกว่า คิดเป็นสัดส่วน 11.8% และกลุ่มผู้ที่มีรายได้มากกว่า 15,000 หยวน คิดเป็นสัดส่วน 11.0%

ส่วนช่องทางการจำหน่าย มีวางจำหน่ายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ผู้บริโภค 56.6% นิยมเลือกซื้อสินค้าในแพลตฟอร์มออนไลน์ ส่วนผู้บริโภค 44.6% เลือกซื้อช่องทางออฟไลน์ เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และช่องทางออนไลน์กำลังเป็นกระแสมาแรงในประเทศจีน อีกทั้งในช่วงที่ผ่านมานี้มีธุรกิจ e-Commerce รูปแบบใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากมาย ซึ่งการสั่งซื้อของออนไลน์กำลังได้รับความนิยมอย่างมากในประเทศจีน โดยในปี 2566 จีนมีมูลค่าการค้าทางออนไลน์รวมมูลค่าทั้งสิ้น 15,420,000 ล้านหยวน ช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าออนไลน์ในประเทศจีนถือว่าเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ผู้บริโภคชาวจีนมีความสนใจเลือกซื้อสินค้าตามกระแสความนิยมในโลกอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการผลไม้อบแห้งเคลือบน้ำตาลสามารถทำตลาดจีนด้วยการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ เช่น WeChat, Douyin และ Xiaohongshu และนอกจากการวางจำหน่ายสินค้าทางออฟไลน์ผ่านร้านค้า ผู้นำเข้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ตแล้ว ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดบนแพลตฟอร์มออนไลน์ อย่าง Taobao, Pinduoduo เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคให้มากที่สุด

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhammniti.co.th Website : www.dst.co.th

MAXWAY

บริษัท แม็กซ์เวย์ จำกัด 335/47 ถ.ศรีนครินทร์ หนองบอน ประเวศ กรุงเทพฯ 10250
Maxway Co.,Ltd. 335/47 Srinakarin Road Nongbon Pravet Bangkok 10250
Tel : (662) 366-0263-7 Fax: (662) 366-0734

วันที่ 26 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2 ประจำปี 2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท แม็กซ์เวย์ จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของ บริษัท แม็กซ์เวย์ จำกัด มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2 ประจำปี2567 ในวันที่ 5 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 335/47 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

วาระที่ 2 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว

ขอแสดงความนับถือ

นางสาว เกศนาศ ชาละเมธีกุล

กรรมการ

ฉบับที่ 3421 วันที่ 26 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 1

CHOTICHINDA
CHOTICHINDA CONSULTANTS LIMITED

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท โชติจินดา คอนซัลแตนท์ จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 15 สิงหาคม 2567 เวลา 14.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 1473/4 อาคารโชติจินดา ซอยพัฒนาการ 31/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567

วาระที่ 2 พิจารณาอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 8,160,000 บาท

วาระที่ 3 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 5. เป็นดังนี้

"ข้อ 5. ทุนของบริษัทกำหนดไว้เป็นจำนวน สิบเอ็ดล้านแปดแสนสี่หมื่นบาท (11,840,000) แบ่งออกเป็น หนึ่งแสนหนึ่งหมื่นแปดพันสี่ร้อยหุ้น (118,400) มูลค่าหุ้นละ หนึ่งร้อยบาท (100) "

วาระที่ 4 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ

วาระที่ 5 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จะขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

นาวาโท

วิรุฬห์ โชติบุตร
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท โชติจินดา คอนซัลแตนท์ จำกัด

CHOTICHINDA CONSULTANTS LIMITED
1473/4 Chotichinda Building, Soi Phatthanakan 31/1, Phatthanakan Road, Suan Luang, Suan Luang, Bangkok 10250, Thailand
Tel: (66) 02-318-7235, Fax: (66) 02-318-7236, Email: chotichinda@chotichinda.com, www.chotichinda.com

ฉบับที่ 3421 วันที่ 26 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 2

SUCHAWADEE TRADING

บริษัท สุชาวดี เทรดดิ้ง จำกัด

วันที่ 26 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท สุชาวดี เทรดดิ้ง จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท ฯ มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2567 ในวันที่ 13 สิงหาคม 2567 เวลา 10.30 น. ณ.ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่เลขที่ 35/1 หมู่ที่ 8 ตำบลวังประดู่ อำเภอเมืองพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณาอนุมัติมติพิเศษให้เพิ่มทุนของบริษัท

วาระที่ 2 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 5.(ทุน)

วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

สุชาวดี จันทร์กรี

(นางสาวสุชาวดี จันทร์กรี)

กรรมการผู้จัดการ

ฉบับที่ 3421 วันที่ 26 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 3

บริษัท_คาตาน่า สปิดเวย์_ จำกัด

วันที่_ 26 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่_1_/_2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท_คาตาน่า สปิดเวย์_จำกัด

ด้วย คณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่_1_/2567 ใน วันที่____10 สิงหาคม 2567_____เวลา__10.00__น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 8/23 หมู่ที่3 ถนนลาดพร้าว แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ10230_ เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณาอนุมัติมติพิเศษให้ลดทุนของบริษัท

วาระที่ 2 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 5. (ทุน)

วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(_นายดำริ เครือไพบูลย์กุล_)

กรรมการ

ฉบับที่ 3421 วันที่ 26 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 4

ทุเรียนจีน "ไห่หนาน" ท้าทายบัลลังก์ทุเรียนในตลาดจีน

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองเซี่ยเหมิน กระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยข้อมูลการค้าที่น่าสนใจเกี่ยวกับตลาดทุเรียนในประเทศจีน พบว่าในขณะนี้ประเทศจีนสามารถผลิต "ทุเรียนไห่หนาน" ได้ นับเป็นอีกหนึ่งความสำเร็จในวงการเกษตรกรรมของจีน ซึ่งประเทศไทยควรหาทางพัฒนาทุเรียนไทยให้มีคุณภาพสูง เพื่อให้รักษาตลาดจีนและตลาดโลกไว้ได้

รายงานจาก China News Service ระบุว่าจีนมีการปลูกทุเรียนจำนวนมากที่ปลูกบริเวณไห่หนาน ซานย่า หยู่ไฉ และมีการเติบโตได้ดี โดยขนาดของทุเรียนเท่ากับลูกวอลเลย์บอล ช่วงฤดูสุกงอมช่วงแรกของทุเรียนไห่หนานคือช่วงปลายเดือนมิถุนายน โดยปี 2567 นี้ผลผลิตจากการปลูกทุเรียนโดยประมาณ 500 ต้นเริ่มออกผล จากที่เริ่มปลูกเมื่อ 4 ปีที่แล้ว และในปีนี้เป็นฤดูออกผลครั้งแรก โดยต้นทุเรียนอายุ 4 ปี สามารถผลิตทุเรียนได้มากถึง 19 ลูก ซึ่งแต่ละผลจะมีน้ำหนักถึง 2 กิโลกรัม

ทั้งนี้ ฤดูเก็บเกี่ยวของทุเรียนไห่หนาน เริ่มตั้งแต่เดือนมิถุนายนถึงเดือนสิงหาคม โดยจะมีผลผลิตจากการเก็บเกี่ยวมากที่สุดในช่วงกรกฎาคม จากการคาดการณ์ชี้ให้เห็นว่าการเพาะปลูกทุเรียนในไห่หนานจะเกิน 6,600 เฮกตาร์ (41,250 ไร่) ใน 3-5 ปีข้างหน้า แต่ทั้งนี้การปลูกทุเรียนในเกาะมีข้อเสียเปรียบคือต้องเผชิญกับการผลิตที่มีจำนวนจำกัด สภาพอากาศที่ไม่แน่นอน รวมถึงภัยธรรมชาติอย่างพายุไต้ฝุ่น

ราคาทุเรียนไห่หนานในช่วงช่วงเดือนพฤษภาคม 2567 ที่ผ่านมา เริ่มเปิดตัวเข้าสู่ตลาดจีน มีราคาขายอยู่ที่ประมาณ 60 หยวน/จิน (1 จิน เท่ากับ 0.5 กิโลกรัม) เนื่องด้วยจีนมีพื้นที่การปลูกจำกัด ทำให้ผลผลิตยังไม่มาก ส่งผลให้ราคายังคงสูง (ทุเรียนไทยขายปลีกประมาณ 30-35 หยวน/จิน)

ทั้งนี้ Du Baizhong ประธานของสมาคมทุเรียนไห่หนาน และเป็นผู้จัดการของ Hainan Youqi Agricultural Company ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นฐานการปลูกทุเรียนที่ใหญ่ที่สุดในไห่หนาน คาดการณ์ว่าปีนี้ผลผลิตจากการออกผลทุเรียนไห่หนานจะเพิ่มขึ้น 400% จากปีก่อนหน้า ซึ่งผลผลิตจะอยู่ที่ประมาณ 250 ตัน ทั้งนี้อุตสาหกรรมการปลูกทุเรียนในจีนเริ่มได้รับความนิยม และได้รับความสนใจจากผู้ลงทุนจากทั่วประเทศจีน

สำนักงานฯ เห็นว่าจากนี้ไปประเทศไทยควรพัฒนาทุเรียนไทยให้มีคุณภาพสูงและมีความสดใหม่ เพื่อให้สามารถรักษาตลาดจีนและตลาดโลกที่สูงไว้ได้ แม้ว่าทุเรียนไห่หนานจะเริ่มเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภคจีน ซึ่งหากทุเรียนไทยยังรักษาคุณภาพ และสร้างความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคทั้งในคุณภาพและรสชาติ การนำเข้าทุเรียนไทยยังคงมีโอกาสที่จะเป็นที่ต้องการในตลาดจีนและตลาดโลก ด้วยความพร้อมที่จะต้องปรับตัวและพัฒนาตนเองให้ดียิ่งขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคในทุก ๆ ประเทศ

ข้อมูลจาก Global Trade Atlas จีน รายงานว่าปัจจุบันจีนได้มีการนำเข้าทุเรียนสดจาก 3 ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ ไทย เวียดนาม และฟิลิปปินส์ ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2567 จีนนำเข้าทุเรียนสดจากไทยเป็นอันดับ 1 ปริมาณ 121,398.253 ตัน มูลค่า 716.691 ล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนแบ่งการตลาด 65.65% อัตราการขยายตัวลดลง 48.71% อันดับ 2 นำเข้าทุเรียนสดจากเวียดนาม 79,186.190 ตัน มูลค่า 369.211 ล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนแบ่งการตลาด 33.82% อัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น 82.93% และอันดับที่ 3 นำเข้าทุเรียนจากฟิลิปปินส์ 1,778.123 ตัน มูลค่า 5,807,841 ล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนแบ่งการตลาด 0.53% อัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น 474.5 ล้านเหรียญสหรัฐ

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dharmniti.co.th Website : www.dst.co.th

สนค. หนุนผู้ประกอบการส่งออก 3 กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพ

สนค. เผยกลุ่ม 3 ประเทศคู่ค้าใหม่ที่มีศักยภาพ ช่วยให้ไทยส่งออกได้มากขึ้น พร้อมดันสินค้าระดับรอง ดาวเด่น เสริมสินค้าหลักที่เจอแข่งขันสูงเจาะส่วนแบ่งตลาด ดันส่งออกไทยเพิ่ม

นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า สนค. โดยกองยุทธศาสตร์การพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ได้วิเคราะห์ตลาดส่งออกศักยภาพใหม่ของไทยที่ควรต้องผลักดัน โดยมี 3 กลุ่มใหญ่ คือ

(1) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง โดยไทยส่งออกในสัดส่วนที่สูง แต่น้อยกว่าศักยภาพการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ได้แก่ สวิตเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร เกาหลีใต้ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ชาอุดีอาระเบีย กาตาร์ อิสราเอล แคนาดา เม็กซิโก ชิลี รัสเซีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือการขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น ปรับปรุงพัฒนาคุณภาพ และรักษามาตรฐานสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด หากช่องทางการค้าใหม่ ๆ เพื่อให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับศักยภาพการนำเข้าของลูกค้า

(2) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง แต่ระดับมูลค่าการส่งออกของไทยอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อย ได้แก่ นอร์เวย์ อาเซอร์ไบจาน คาซัคสถาน โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น เร่งศึกษาตลาดเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการค้า

(3) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าปานกลาง แต่ความต้องการซื้อตรงกับความต้องการขายอยู่ในระดับสูง ได้แก่ โมร็อกโก เซอร์เบีย โคลัมเบีย บาห์เรน ยูเครน อุรุกวัย อาร์เมเนีย กานา โบลิเวีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อให้ไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดกลุ่มนี้ให้มากขึ้นในอนาคต

นายพูนพงษ์กล่าวว่า แม้ว่าตลาดเหล่านี้จะมีสัดส่วนไม่มากในปัจจุบัน แต่มีความสอดคล้องทางการค้าสินค้ากับไทยที่สูง ทำให้สามารถสร้างโอกาสในการขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศที่กล่าวมาข้างต้นได้มากขึ้น

การส่งออกถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย ในช่วง 3 - 5 ปีที่ผ่านมาการส่งออกของไทยได้รับผลกระทบจากแพร่ระบาดของโควิด-19 และปัจจัยเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ โดยปี 2566 การส่งออกมีมูลค่า 284,749.2 ล้านดอลลาร์ ติดลบ 1% ซึ่งไทยส่งออกในประเทศอาเซียน 70% สหรัฐ 17.2% จีน 12% ญี่ปุ่น 8.7% และสหภาพยุโรป 7.7%

ไทยยังคงพึ่งพาประเทศคู่ค้าหลักในการส่งออก ซึ่งปัจจุบันประเทศคู่ค้าหลักต่างได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อสูง เศรษฐกิจชะลอ กำลังซื้อลด รวมถึงความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ดังนั้นไทยจะต้องส่งเสริมและผลักดันตลาดส่งออกศักยภาพใหม่เพื่อทดแทนตลาดเก่า

นอกจากกลยุทธ์การเปิดตลาดใหม่ มีความจำเป็นที่จะต้องผลักดันสินค้าตัวเด่นระดับรองหรือสินค้าระดับรอง ซึ่งเป็นสินค้าที่มีศักยภาพ มีโอกาสเติบโตได้ดี และมีความต้องการจากตลาดโลกอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีมูลค่าการส่งออกน้อย จากข้อมูลการส่งออกสินค้าของไทยพบว่า การส่งออกสินค้าในแต่ละหมวด มีการกระจุกตัวอยู่ที่สินค้าหลักมานาน ซึ่งในปัจจุบันสินค้ากลุ่มดังกล่าวต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้นและการเติบโตที่ลดลง ส่งผลให้การส่งออกของไทยยังไม่สามารถขยายตัวได้อย่างเต็มศักยภาพเท่าที่ควร

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dharmniti.co.th Website : www.dst.co.th

คปภ. ชนะคดี "สินมั่นคงประกันภัย" ฟ้องเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้าน

เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2567 ศาลปกครองกลางได้นัดฟังคำพิพากษาในคดีหมายเลขดำที่ 752/2565 กรณีบริษัท สินมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน) ยื่นฟ้อง สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) เพื่อเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้านบาท โดยศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้สำนักงาน คปภ. เป็นฝ่ายชนะคดี

ซึ่งคำพิพากษาดังกล่าวไม่เกินความคาดหมายของสำนักงาน คปภ. เนื่องจากสำนักงาน คปภ. ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เว้นแต่ปรากฏหลักฐานชัดเจนต่อบริษัทว่าผู้เอาประกันภัยได้กระทำการทุจริตหรือฉ้อฉลประกันภัย เพื่อให้ตนเองหรือผู้อื่นได้รับประโยชน์จากการประกันภัย

โดยมูลเหตุสำคัญในการออกคำสั่งดังกล่าวมาจากในช่วงกลางปี 2564 สถานการณ์โควิด-19 ระบาดอย่างหนัก บริษัท สินมั่นคงประกันภัยฯ ซึ่งเป็นบริษัทประกันภัยที่ขายประกันภัยโควิดแบบเจอ-จ่าย-จบ หรือ COVID 2 in 1 นับ 1,000,000 ฉบับ ได้ส่งหนังสือถึงลูกค้าของบริษัทฯ โดยกล่าวอ้างเหตุของการบอกเลิกสัญญาสรุปได้ว่าเป็นผลสืบเนื่องจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ผู้เอาประกันภัยของบริษัทฯ ได้รับความเดือดร้อนเสียหายในช่วงเวลาที่เกิดโรคระบาดอย่างรุนแรง

เกิดความตื่นตระหนกแก่ผู้เอาประกันภัยของบริษัทอื่นและกรมธรรม์อื่นว่าจะถูกบอกเลิกกรมธรรม์หรือไม่ และทำให้เกิดกระแสสังคมวิพากษ์วิจารณ์ธุรกิจประกันภัยในแง่ลบ จึงมีความจำเป็นเร่งด่วนเพื่อแก้ไขปัญหาไม่ให้ลุกลาม เพราะถ้าหากบริษัท สินมั่นคงประกันภัยฯ สามารถบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยโควิดได้เป็นผลสำเร็จ ก็สุ่มเสี่ยงที่จะถูกนำไปเป็นโมเดลให้กับบริษัทประกันภัยรายอื่น ๆ สามารถบอกเลิกกรมธรรม์ในลักษณะเดียวกันนี้ได้เช่นกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบเป็นวงกว้างกับประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยโควิดรายอื่นทั้งหมดด้วย

สำนักงาน คปภ. จึงได้อาศัยฐานอำนาจที่มีอยู่ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ทั้งระบบจำนวน 16 ล้านฉบับ มูลค่าสินไหมทดแทนเกือบ 100,000 ล้านบาท ให้ได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยต่อไปจนกว่าจะหมดอายุกรมธรรม์

นอกจากนี้ สำนักงาน คปภ. เล็งเห็นว่าหากปล่อยให้มีการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ในขณะที่สถานการณ์โควิดรุนแรงและประชาชนหาซื้อประกันภัยโควิด-19 ไม่ได้ ก็จะเป็นการปล่อยปละละเลยให้บริษัทผู้รับประกันภัยใช้สิทธิโดยไม่สุจริตและเอาเปรียบประชาชนจนถึงขั้นอาจถูกมองได้ว่าเป็นการลอยแพประชาชนไปตามยถากรรม

ดังนั้น คำพิพากษาในคดีนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะถ้าหากสำนักงาน คปภ. เป็นฝ่ายแพ้คดี ก็อาจถูกนำไปใช้เป็นบรรทัดฐานใหม่ ให้กับบริษัทผู้รับประกันภัยใช้เป็นแนวทางบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยประเภทอื่น หากเห็นว่ารับประกันภัยไปแล้วแต่มีแนวโน้มที่บริษัทผู้รับประกันภัยจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นจำนวนมาก บริษัทผู้รับประกันภัยอาจใช้เป็นเหตุในการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยได้แบบเหมาเข่งในทุกกรณี ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นในสารบบของธุรกิจประกันภัยทั่วโลกมาก่อน และอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประชาชนที่มีต่อระบบประกันภัยในภาพรวมทั้งหมด

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dharmniti.co.th Website : www.dst.co.th

ธรรมนิติ
DHARMNITI
ผู้ทำบัญชี
ต้องอบรม...1 ปี
ให้ครบ 12 ชั่วโมง
เก็บชั่วโมง CPD
"ธรรมนิติ" ผู้นำด้านการอบรม CPD ราคาพิเศษ
เริ่มต้นที่... 900.-
www.dst.co.th
02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4
02-555-0710
Dharmniti Seminar & Training
@dharmnitiseminar, @dharmnitihr
Download
ตารางสัมมนา

ธรรมนิติ DHARMNITI หนังสือพิมพ์ ข่าวผู้ถือหุ้น เลขที่ใบอนุญาต : สสช 17/2562 หนังสือพิมพ์ในเครือธรรมนิติ

ก้าวสู่ปีที่ 16

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์ เพียง 4 ขั้นตอน (ลงเองได้ 24 ชม.)

1. ลงทะเบียนผู้ใช้งานใหม่
2. สั่งซื้อ/ชำระเงิน
3. ลงประกาศ
4. ดาวน์โหลดหนังสือพิมพ์

SCAN HERE

ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น

- ก่อนวันนัดประชุม ไม่น้อยกว่า 7 วัน สำหรับมติทั่วไป
- ก่อนวันนัดประชุม ไม่น้อยกว่า 14 วัน สำหรับมติพิเศษ

เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์

- เชิญประชุมผู้ถือหุ้น รับรองงบการเงิน
- การจ่ายเงินปันผล, ย้ายสำนักงานใหม่
- เปลี่ยนชื่อบริษัท, แก้ไขเพิ่มดวงตราสำคัญ
- เลิกบริษัท, เลิกห้าง, ชำระบัญชี
- เปลี่ยนแปลงกรรมการเข้า - ออก
- แก้ไขข้อบังคับ, แก้ไขวัตถุประสงค์
- เพิ่มทุน, ลดทุนบริษัท, ควบบริษัท
- แปรสภาพ หจก. เป็นบริษัทจำกัด

รับลงประกาศลงโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อายัดทรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, ไถ่ถอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพ้นสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์ + e-Newspaper			e-Newspaper	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก
1 กรอบ	300 บาท	250 บาท	200 บาท	180 บาท
10 กรอบ	2,700 บาท	2,380 บาท	2,000 บาท	1,750 บาท

หมายเหตุ
1. ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีซื้อแพ็กเกจทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็กเกจ/1 บริษัท 3. สงวนสิทธิใช้แพ็กเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่านั้น

ซื้อกรอบได้ที่ www.thaicorporatenews.com | สอบถามเพิ่มเติม 02-555-0923-5