



TDRI ชี้ 4 กลุ่มสินค้าและบริการรับโอกาส ตลาดผู้สูงอายุ มูลค่า 3.5 ล้านล้านบาท

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้จัดการประชุมเผยแพร่ผลการศึกษาแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้การเป็นสังคมสูงวัยของประเทศไทยที่ สศช. มอบหมายให้มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) เป็นหน่วยงานที่ทำการศึกษา

นายณณริฏ พิศลยบุตร นักวิชาการอาวุโส TDRI ได้นำเสนอผลการศึกษา พบว่าในปี 2566 รายจ่ายเพื่อการบริโภคของผู้สูงอายุมีมูลค่าสูงถึง 2.18 ล้านล้านบาท และคาดว่าจะเพิ่มเป็น 3.5 ล้านล้านบาท ในปี 2576 ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้านและอาหาร รายได้จากการทำงานของผู้สูงอายุมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยจะเพิ่มจาก 6.4 แสนล้านบาท ในปี 2567 เป็น 8.8 แสนล้านบาท และคาดว่าจะมีผู้สูงอายุทำงาน 6.6 ล้านคน หรือคิดเป็น 37% ของผู้สูงอายุทั้งหมด เพิ่มขึ้นจาก 36.6% ในปี 2566 อย่างไรก็ตาม ปัญหาเงินออมต่ำ หนี้สิน และการออกจากตลาดงานก่อนวัยอันควร ทั้งที่ยังมีสุขภาพดีเป็นปัจจัยฉุดรั้งสำคัญในการสร้างการเติบโต

สำหรับศักยภาพและโอกาสของสินค้าและบริการในกลุ่มสังคมสูงวัยมี 4 กลุ่ม ได้แก่

1. ด้านที่อยู่อาศัย เช่น การรวมกลุ่มของผู้สูงอายุเพื่อทำกิจกรรมในชุมชนทั้งออนไลน์และออฟไลน์ การพัฒนาที่อยู่อาศัยและศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในช่วงวัยต่างๆ และบริการปรับปรุงบ้านตามหลัก Universal Design

2. ด้านอาหาร เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และอาหารเคี้ยวง่าย และอาหารเพื่อกลุ่มผู้เป็นโรค NCD

3. ด้านสุขภาพ เช่น การบริการผู้ดูแลผู้สูงอายุ สินค้าทางการแพทย์ นวัตกรรมการดูแลสุขภาพและบริการการวางแผนในช่วงสุดท้ายของชีวิต

4. ด้านนันทนาการ เช่น แพลตฟอร์มการแบ่งปันความรู้และทำกิจกรรม และบริการรับ-ส่ง การเป็นเพื่อนและพาทำกิจกรรมที่สนใจ โดยสินค้าและบริการที่ผู้สูงอายุมีโอกาสเข้าไปทำงานได้ เช่น การรวมกลุ่มพัฒนาสินค้าชุมชน การเป็นผู้ดูแล คือบุคคลที่ให้การดูแลช่วยเหลือและสนับสนุนผู้ที่มีความจำเป็นต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษ ซึ่งยังคงขาดแคลน การสร้างรายได้ออนไลน์จากงานอดิเรก หรือเป็นอินฟลูเอนเซอร์สูงวัย (Grandfluencers)

ในส่วนของการเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจสังคมสูงวัยในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านอาหาร ควรกำหนดมาตรฐานการให้ข้อมูลเพื่อการบริโภคที่เหมาะสม ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา และส่งเสริมการแข่งขันของธุรกิจรายใหม่ขนาดเล็ก

ด้านที่อยู่อาศัย สนับสนุนภาคธุรกิจในการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุที่ไม่มีกำลังซื้อหรือมีความจำเป็นเฉพาะด้าน และการใช้วัสดุและนวัตกรรมท้องถิ่นเพื่อปรับปรุงที่อยู่อาศัย

ด้านการส่งเสริมสุขภาพ สร้างเสริมสุขภาพที่ดีตั้งแต่วัยก่อนเกษียณ และการสนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการผลิตสินค้าและอุปกรณ์เพื่อการดูแลสุขภาพขั้นสูง

ด้านบริการ ส่งเสริมการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การประกันภัย และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อการท่องเที่ยว และหากต้องการสนับสนุนการทำงานของผู้สูงอายุ แรงงานในระบบ ควรมีมาตรการ Second job/career โดยเตรียมการทั้งด้านทักษะและ mindset เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนผ่านทางด้านอาชีพทั้งในวัยก่อนและหลังเกษียณ Re-employment โดยผลักดันการออกกฎหมายเพื่อการจ้างงานหลังเกษียณในตำแหน่งที่เหมาะสม และการยืดอายุเกษียณทั้งในภาครัฐและเอกชน

สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ. ข่าวผู้ถือหุ้น
โทร. (02) 555-0923-25

www.thaicorporatenews.com

- ตรวจสอบรายชื่อลงประกาศ
- ดาวน์โหลดหนังสือประชุม
- ปฏิทินลงประกาศ

HOT LINE

สำรองที่นั่งอบรมสัมมนา

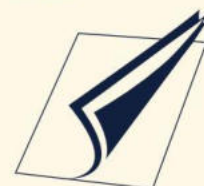
02-555-0700 กด 1

Download หลักสูตรอบรมได้ที่

www.dst.co.th

บริการออกแบบ
และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

ทุกชนิด 02-555-0921



สนค. เผยค่าปลีกไทยปี 2567 โต 6.02% มูลค่าทะลุ 4.5 ล้านล้านบาท

สำนักนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยรายงานสถานการณ์ “ธุรกิจค้าปลีกปี 2567” กล่าวว่า ในปี 2567 ตลาดค้าปลีกโลกมีมูลค่าประมาณ 18.60 ล้านล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้น 1% เมื่อเทียบกับปีก่อน จากแรงขับเคลื่อนหลักของภาคการค้าปลีกในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ซึ่งมีการค้าปลีกช่องทางออนไลน์ เป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตของการค้าปลีกทั่วโลก ขณะที่ยอดการค้าปลีกแบบหน้าร้านค้าปลีกออนไลน์ลดลงเล็กน้อย

การเติบโตของยอดขายปลีกทั่วโลกกว่า 96% มาจากการขยายตัวของอีคอมเมิร์ซในรูปแบบมาร์เก็ตเพลสเป็นหลัก สหรัฐยังคงเป็นตลาดค้าปลีกใหญ่ที่สุดในโลกในแง่ของยอดขาย โดยยอดขายปลีกของสหรัฐและจีน (อันดับ 2 ของโลก) คิดเป็นสัดส่วน 43% ของยอดขายปลีกทั่วโลก อย่างไรก็ตาม สวิตเซอร์แลนด์เป็นประเทศที่มียอดขายปลีกต่อหัวสูงที่สุดในปี 2567

ในช่วงปี 2562 - 2567 การเติบโตของยอดขายปลีกทั่วโลกกว่า 96% เกิดจากการขยายตัวของ e-Commerce โดยเฉพาะในรูปแบบ Marketplace Platforms สหรัฐอเมริกายังคงครองตำแหน่งผู้นำด้าน Retail Market Size ด้วยยอดขายรวมสูงที่สุด ยอดขายปลีกของสหรัฐ และจีน คิดเป็นสัดส่วนรวมกันถึง 43% ของทั่วโลก ขณะเดียวกัน ประเทศสวิตเซอร์แลนด์เป็นประเทศที่มียอดขายปลีกต่อหัวสูงที่สุดในปี 2567

ส่วนแนวโน้มธุรกิจค้าปลีกของโลกในอนาคตนั้น ในช่วงปี 2567 - 2572 คาดการณ์ว่ายอดขายปลีกโลกจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ 2% โดยในปี 2572 ตลาดค้าปลีกโลกจะมีมูลค่ามากกว่า 20.8 ล้านล้านดอลลาร์ ซึ่งตลาดค้าปลีกทั่วโลกมีแนวโน้มเติบโตโดย 64% ของมูลค่าการเติบโตจะมาจากภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ขณะที่ผู้บริโภคจะเปลี่ยนไปซื้อผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้น ส่งผลให้ยอดขายออนไลน์จะคิดเป็นสัดส่วน 74%

โดยอัตราการเข้าถึงการค้าปลีกออนไลน์จะเพิ่มขึ้นเป็น 28% ในปี 2572 จาก 22% ในปี 2567 และในปี 2568 เกาหลีใต้จะกลายเป็นประเทศแรกที่มีมูลค่ายอดขายปลีกส่วนใหญ่ผ่านช่องทางออนไลน์ที่ 50.3% และในปี 2572 คาดว่าจีนจะก้าวขึ้นมาแข่งขันสหรัฐกลายเป็นตลาดค้าปลีกที่ใหญ่ที่สุดในโลก สำหรับสถานการณ์ธุรกิจค้าปลีกของไทย ปี 2567 ตลาดค้าปลีกไทยมีมูลค่า 4.51 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.02% จากปี 2566 โดยในปี 2567 มูลค่าตลาดค้าปลีกของไทยยังคงมาจากช่องทางออนไลน์เป็นหลัก

สัดส่วนของการค้าปลีกออนไลน์เติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกปี จาก 20.45% ในปี 2565 เป็น 23.50% ในปี 2567 ซึ่งการค้าปลีกออนไลน์เติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยเพิ่มขึ้น 379% เมื่อเทียบกับปี 2562 ในขณะที่การค้าปลีกออฟไลน์เติบโต 0.2% ทั้งธุรกิจค้าปลีกมีสัดส่วนแรงงานอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด และในปี 2567 มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น 0.03 เมื่อเทียบกับปี 2566 โดยมีแรงงานจำนวน 2,975,903 คน เพิ่มขึ้น 1.96% จากปี ที่แล้ว ขณะที่ผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีก 922,126 ราย เพิ่มขึ้น 0.33% จากปีที่แล้ว

ส่วนแนวโน้มธุรกิจค้าปลีกของไทย คาดการณ์ว่าจะยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2567 - 2572 ยอดการค้าปลีกไทยจะมีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ 4.5% ในปี 2572 ตลาดค้าปลีกไทยจะมีมูลค่า 5.61 ล้านล้านบาท จากการเติบโตของการค้าออนไลน์ การกลับเข้าสู่ภาวะปกติของการท่องเที่ยว นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ “กระเป๋าเงินดิจิทัล” และ “ซอฟต์แวร์” ซึ่งจะช่วยกระตุ้นตลาดการค้าปลีก แต่ต้องจับตาปัจจัยลบ เช่น ความผันผวนทางเศรษฐกิจ ภาระหนี้ครัวเรือนในระดับสูง ผู้บริโภคใช้จ่ายเฉพาะสิ่งที่จำเป็น โดยการแข่งขันในตลาดค้าปลีกไทยจะมีความรุนแรงมากขึ้นทั้งจากผู้ค้าภายในประเทศและต่างชาติ

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน
- 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@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th

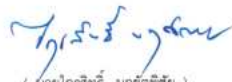


ประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท พีเอซี (สยาม) จำกัด ครั้งที่ 3/2568 เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2568 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล สำหรับผลการดำเนินงานในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2568 ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 1,500,000 หุ้น ที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 สิงหาคม 2568 ในอัตราหุ้นละ 20.00 บาท (ยี่สิบบาทต่อหุ้น) เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) และกำหนดจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ในวันที่ 22 สิงหาคม 2568

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ประกาศ ณ วันที่ 1 สิงหาคม 2568


(นายเกียรติ พิชัย)
กรรมการผู้จัดการ

บริษัท พีเอซี (สยาม) จำกัด
9 ซอยสุขุมวิท 70/3 แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

PAC (Siam) Co., Ltd.

ฉบับที่ 3694 วันที่ 1 สิงหาคม 2568 ลำดับที่ 1

บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) มีความประสงค์จะย้ายสถานประกอบการไป ณ ที่ทำการแห่งใหม่ เนื่องจากบริษัท มีความมุ่งมั่นในการยกระดับมาตรฐานการทำงานให้มีความทันสมัย สะดวก และสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน โดยย้ายจากสถานที่เดิมตั้งอยู่เลขที่ 121.88-89 อาคาร อวโรธ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 31 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร ไปยังสถานที่แห่งใหม่ ตั้งอยู่ "เลขที่ 123 อาคาร วิ.วรรณ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 7 ห้องเลขที่ 701-704 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร" ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2568 เป็นต้นไป

ฉบับที่ 3694 วันที่ 1 สิงหาคม 2568 ลำดับที่ 2

SEIKO

SEIKO PRECISION (Thailand) Co., Ltd.

บริษัท ไสโก พรีซีชั่น (ประเทศไทย) จำกัด
หนังสือแจ้งประชาสัมพันธ์ผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2568

วันที่ 1 สิงหาคม 2568

เรื่อง เรียนเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2568
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท ไสโก พรีซีชั่น (ประเทศไทย) จำกัด เห็นสมควรที่จะจัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2568 ในวันที่ 18 สิงหาคม 2568 เวลา 10:00 น. ณ บริษัท ไสโก กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น, 1-26-1, ถนนสุขุมวิท, กรุงเทพฯ, ประเทศไทย 104-8110 เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบการการประชุมดังต่อไปนี้

- พิจารณาและอนุมัติใบเสนอใบถือหุ้น และใบขอรับใบถือหุ้นบริษัทฯ ข้อ 34
- พิจารณาและอนุมัติใบขอรับใบถือหุ้นบริษัทฯ ข้อ 14
- พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนเชิญเพื่อให้โปรดเข้าประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวด้วย

ผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะส่งสิ่งบุคคลอื่นมาเข้าร่วมประชุม และออกเสียงลงคะแนนในการประชุมครั้งนี้โปรดกรอกข้อความและลงลายมือชื่อในหนังสือขอรับใบถือหุ้น หนังสือขอรับใบถือหุ้นดังกล่าว จะต้องนำมายื่นต่อประธานที่ประชุมก่อนหรือขณะเริ่มการประชุม



ขอแสดงความนับถือ


(นาย ะชัย พิชัย ยานาโมโต)
กรรมการผู้จัดการ

หนังสือแจ้งประชุม

เรื่อง ขอเชิญประชุมผู้ถือหุ้น (สามัญ/วิสามัญ) ประจำปี 2568

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท รัตนวาลู จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของ บริษัท รัตนวาลู จำกัด มีมติให้เรียกประชุมผู้ถือหุ้น ประจำปีครั้งที่ 1/2568 ในวันที่ 12 สิงหาคม 2568 เวลา 9.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 62/57 ถนนเลียบทางด่วน แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140.

พิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา
- วาระที่ 2 พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของ บริษัท รัตนวาลู จำกัด
- วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าว
จักขอบพระคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(นายถนุญ วีระศิริ)
กรรมการ



สรท. เตือนผลกระทบภาษีสหรัฐ 36% กดดันส่งออกไทยครึ่งปีหลังหดตัว

นายธนกร เกษตรสุวรรณ ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย (สรท.) ระบุว่า มาตรการภาษีตอบโต้ของสหรัฐ ที่มีต่อไทยในอัตรา 36% อาจมีสาเหตุจากการอ้างอิงแบบจำลองต้นทุนของเวียดนาม และการที่ไทยยังไม่เปิดตลาดนำเข้าสินค้าบางรายการในอัตราภาษี 0% สหรัฐฯ แสดงจุดยืนชัดเจนว่า หากไทยเก็บภาษีสินค้าสหรัฐฯ อย่างไร ก็จะมีการตอบโต้ในลักษณะเดียวกัน โดยมองว่าไทยได้รับความได้เปรียบทางการค้ามาอย่างต่อเนื่อง และเปิดตลาดให้จีนมากกว่าสหรัฐฯ

ข้อเสนอรอบที่สองของไทยไม่ได้ทันเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของสหรัฐฯ เนื่องจากฝ่ายสหรัฐฯ ต้องประกาศผลล่วงหน้าตามกำหนดเวลา แต่ยังมีความคาดหวังว่าคณะเจรจาของไทยจะประสานงานเพื่อให้สหรัฐฯ พิจารณาข้อเสนอดังกล่าวในภายหลัง แม้จะยังไม่ทราบแน่ชัดว่าข้อเสนอครอบคลุมเรื่องใดบ้าง ไม่ว่าจะเป็นการเปิดตลาดสินค้าเกษตรที่สหรัฐฯ ต้องการ หรือการลดภาษีนำเข้าสินค้าจากสหรัฐฯ เหลือ 0% ก็ตาม ซึ่งมองว่าเรื่องดังกล่าวขึ้นอยู่กับกระบวนการเจรจาต่อรองทางการค้า ซึ่งไทยต้องพิจารณาอย่างรอบคอบว่าจะใช้สินค้ารายการใดในการแลกเปลี่ยน โดยที่ผ่านมารัฐไทยมีท่าทีในการปกป้องอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารมาโดยตลอด ขณะที่สหรัฐฯ ก็พยายามผลักดันให้เปิดตลาด จึงจำเป็นต้องชั่งน้ำหนักผลประโยชน์อย่างรอบด้าน

อย่างไรก็ตามหากข้อเสนอรอบ 2 ไม่เพียงพอ ทีมเจรจา ก็ต้องพิจารณาข้อเสนอเพิ่มเติมไปเข้าไปอีกเพราะเรามีเวลาเจรจาอีก 3 สัปดาห์ก่อนเส้นตาย 1 ส.ค. ที่ภาษีจะมีผลบังคับใช้ ยังมีความหวังที่สหรัฐฯ จะพิจารณาข้อเสนอของไทยเพื่อลดอัตราภาษีของไทย

สำหรับผลกระทบจากการเก็บภาษี 36% ถือว่าหนักมาก และเสียหายเยอะ เนื่องจากไทยเรามีคู่แข่งจากชาติอาเซียนอย่างเวียดนามและมาเลเซีย ซึ่งเจอภาษีน้อยกว่าไทย โดยสินค้าที่ส่งออกประเภทเดียวกัน ผู้นำเข้าก็จะทะลักลอบไปยังเวียดนามและมาเลเซีย เนื่องจากภาษีนำเข้าน้อยกว่าไทย นายธนกรกล่าว

สิ่งที่น่ากลัวตามมาคือการลงทุน เมื่อนักลงทุนเห็นว่าไทยเจอภาษี 36% โอกาสที่ไทยจะดึงดูดการลงทุนเข้าประเทศก็เป็นเรื่องยาก และต้องทบทวนแผนการลงทุนในไทย โดยเฉพาะนักลงทุนสหรัฐฯ และนักลงทุนจีนก็จะชะลอการลงทุน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ยอดส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของไทยค่อนข้างเยอะ

ขณะนี้การส่งออกสินค้าไปยังสหรัฐฯ ผู้ส่งออกต้องชะลอออกไปเพื่อรอความชัดเจนว่า สหรัฐจะพิจารณาข้อเสนอรอบ 2 ของไทยหรือไม่ จนนำไปสู่การปรับลดอัตราภาษี เพราะหากส่งไปตอนนั้นกว่าจะถึงสหรัฐฯ ก็ถึงเส้นตาย 1 ส.ค. ดังนั้นก็จะเจอภาษี 36% แน่แน่นอน ซึ่งสรท.กำลังเตรียมข้อมูลเพื่อให้หารือกับทางทีมเจรจา

นายคงฤทธิ จันทริก ผู้อำนวยการบริหาร สรท. กล่าวว่า สรท. ได้มีการหารือกันจนกรอบถึงกรณีที่สหรัฐฯ แจ้งเรียกเก็บภาษีศุลกากรตอบโต้ในอัตรา 36% ที่จะเริ่มตั้งแต่ 1 ส.ค. 68 โดย สรท. จะจัดทำทสรุปรายข้อเสนอแนะดังกล่าวเสนอไปถึงกระทรวงพาณิชย์ และทีมไทยแลนด์ที่มีนายพิชัย ชุนทะวชิร รองนายกรัฐมนตรีและ รมว.คลัง เป็นประธาน

สำหรับข้อเสนอแนะดังกล่าวจะเป็นเรื่องการดูแลปัญหาเรื่องต้นทุนการผลิตที่ส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ได้แก่ การดูแลเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน การดูแลเรื่องอัตราดอกเบี้ย การจัดสรรงบประมาณเพื่อช่วยให้เอกชนไปทำตลาดใหม่เพิ่มเติม

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานภาษีบัญชี - 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@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



กรมประมงส่งเสริมสัตว์น้ำสวยงามเจาะตลาดโลก หนุนรายได้เกษตรกรไทย

นายบัญชา สุขแก้ว อธิบดีกรมประมง เปิดเผยว่า อุตสาหกรรมสัตว์น้ำสวยงามของไทยยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีบทบาทสำคัญในระดับนานาชาติ ทั้งในตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ โดยจากข้อมูลของธนาคารโลกในปี 2567 มูลค่าการค้าสัตว์น้ำสวยงามทั่วโลกอยู่ที่ประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศผู้ส่งออกอันดับต้นๆ ของโลก มีมูลค่าการส่งออกกว่า 1,000 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 11 ของตลาดโลก

ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ไทยมีความได้เปรียบในการผลิตสัตว์น้ำสวยงาม ได้แก่ สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เหมาะสม ชนิดพันธุ์ที่หลากหลาย ระบบขนส่งที่สะดวก และเกษตรกรที่มีความสามารถในการพัฒนาคุณภาพและสายพันธุ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด สัตว์น้ำสวยงามไทยจึงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในหลายประเทศ โดยเฉพาะ “ปลากัด” ที่มีเอกลักษณ์และมีการพัฒนาสายพันธุ์จนมีสีสันและลักษณะที่หลากหลาย จนได้รับความนิยมในระดับสากล ปัจจุบันปลากัดมีมูลค่าการส่งออกประมาณ 400 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของการส่งออกสัตว์น้ำสวยงามทั้งหมด รองลงมาคือปลาทอง (7.3%) ปลาหางนกยูงและปลาสอด (6.4%) กุ้งสวยงาม (5.8%) ปลาหมอสีและปลาลอสการ์ (3.9%) และปลาสวยงามพื้นเมืองอื่นๆ เช่น ปลาก้างพระร่วง ปลาลูกฟ้าง ปลาชีว เป็นต้น ประเทศผู้นำเข้าสำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา (20%) สหภาพยุโรป (13.2%) และจีน (10%)

กรมประมงเล็งเห็นถึงศักยภาพของตลาดสัตว์น้ำสวยงามว่ายังสามารถขยายได้อีกมาก ทั้งในตลาดเดิมที่ยังมีแบ่งให้ช่วงชิง และตลาดใหม่ที่กำลังเกิดขึ้น จึงมุ่งขับเคลื่อนเชิงนโยบายเพื่อส่งเสริมการส่งออก เพิ่มรายได้สู่เกษตรกร ตามแนวนโยบายของนายอัครา พรหมเผ่า รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตร

และสหกรณ์ ที่เน้นการสร้างอาชีพ เสริมศักยภาพการผลิต และเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้กับผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำอย่างทั่วถึง เพื่อให้เกษตรกรสามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

ในด้านการดำเนินงาน กรมประมงได้จัดทำ “แผนปฏิบัติการพัฒนาสัตว์น้ำสวยงาม พ.ศ. 2566 - 2570” ครอบคลุม 4 ยุทธศาสตร์ 13 แผนงาน ตั้งแต่การวิจัย การเพาะพันธุ์ การเลี้ยง การตลาด ไปจนถึงการส่งออก พร้อมทั้งลดข้อจำกัดในกระบวนการผลิต และยกระดับมาตรฐานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของประเทศคู่ค้า โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย โดยมิวิสัยทัศน์ว่า “เป็นผู้นำการผลิตและการค้าสัตว์น้ำสวยงามที่มีมาตรฐานเพื่อการส่งออกและอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำของไทยอย่างยั่งยืน”

นอกจากนี้ กรมประมงยังได้ร่วมมือกับบริษัท ไพรเมอรี่ไทย จำกัด เพื่อขยายช่องทางการขนส่งสัตว์น้ำมีชีวิต ทั้งภายในประเทศ และสู่ตลาดต่างประเทศ โดยเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2568 ได้มีการหารือร่วมกันเพื่อสรุปผลการทดสอบการจัดส่งสัตว์น้ำมีชีวิตทางไปรษณีย์ และเพิ่มรายชื่อชนิดสัตว์น้ำที่สามารถขนส่งได้จากเดิม 7 ชนิด เพิ่มอีก 3 ชนิด ได้แก่ สาหร่ายพวงองุ่น สาหร่ายผักกาดทะเล และเห็ดทะเล รวมเป็น 10 ชนิด โดยกรมประมงจะดำเนินการปรับปรุงรายละเอียดในบันทึกข้อตกลงให้แล้วเสร็จภายในเดือนกรกฎาคม 2568

พร้อมกันนี้ กรมประมงยังอยู่ระหว่างหารือกับไปรษณีย์ไทย เพื่อขยายความร่วมมือในด้านการส่งออกสัตว์น้ำสวยงามไปต่างประเทศผ่านระบบไปรษณีย์โดยตรงจากเกษตรกร หรือผู้ประกอบการ เพื่อลดการพึ่งพาคนกลาง เพิ่มโอกาสในการเรียนรู้ สร้างความสามารถในการแข่งขัน และเปิดทางเลือกใหม่ให้เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำสามารถเข้าถึงตลาดโลกได้อย่างแท้จริง



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานทางบัญชี - 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@dhamniti.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



▶ @dharmitiseminar, @dharmitihr



Download
ตารางสัมมนา

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์
เพียง 4 ขั้นตอน
(ลองเองได้ 24 ชม.)



ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น



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



เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์



รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาญัติกรรณียสิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, โกงถอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพินสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์ + e-Newspaper			e-Newspaper	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก
1 รอบ	300 บาท	250 บาท	230 บาท	180 บาท
12 รอบ	3,300 บาท	2,880 บาท	2,560 บาท	2,110 บาท

หมายเหตุ

1. ราคาปีรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีซื้อแพ็คเกจทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็คเกจ/1 บริษัท 3. สงวนลิขสิทธิ์แพ็คเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่านั้น