



สรุปหัวข้อข่าวด้านการเกษตรที่สำคัญ ประจำวันที่ 25 มิถุนายน 2565

เรื่อง	สื่อ
1. 'หม่อนไหมรุ่งเรืองเพชรบูรณ์'ความสำเร็จยกระดับแปลงใหญ่	แนวหน้า
2. กรมส่งเสริมสหกรณ์ ยกขบวนสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ เป็นต้นแบบสถาบัน...ไทยโพสต์	
3. ภาพข่าว: บุคคลในข่าว: ช่วยเกษตรกร	ไทยรัฐ
4. รายงาน: ชม'เตาเผาอิฐเตา'วิสาหกิจชุมชนคำหอม'แหล่งผลิตถ่านชั้นดีที่ 'ชุมพร' มติชน	
5. 'สมุทรสาคร-ระยอง'เจรจาธุรกิจโครงการพัฒนาเกลือทะเล	แนวหน้า
6. พ่อเมืองร้อยเอ็ดจัดพิธีลงนามสัญญาซื้อขายข้าวหอมมะลิ105อินทรีย์ตาม...	แนวหน้า
7. สัมภาษณ์พิเศษ: 'อุบลไปโอฯ' ลุยขายแป้งมัน ทดแทนแป้งสาลีวิกฤตรัสเซีย...	ประชาชาติธุรกิจ
8. จัดเทศกาลกระท้อนหวาน-ของดีเมืองลพบุรี	แนวหน้า
9. คอลัมน์: ข่าวสั้นเศรษฐกิจ: แก้ปัญหาดอกแล่น	ไทยรัฐ
10. 'จรินทร์'ปลื้มซาอุฯขายปุ๋ยให้ไทย8แสนตัน	ข่าวสด

'หมอนไหมรุ่งเรืองเพชรบูรณ์' ความสำเร็จยกระดับแปลงใหญ่

ดร.ทัศนีย์ เมืองแก้ว รองเลขาธิการสำนักงานเศรษฐกิจ

การเกษตร (สศก.) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เปิดเผยถึงผลติดตามโครงการยกระดับแปลงใหญ่ด้วยเกษตรสมัยใหม่และเชื่อมโยงตลาด ของกลุ่มแปลงใหญ่ หมอนไหมรุ่งเรือง ตำบลคลองกระจิง อำเภอศรีเทพ จังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งมีกรมหมอนไหม เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก โดยทางกลุ่มได้เข้าร่วมโครงการเมื่อปีงบประมาณ 2564 ได้รับงบประมาณสนับสนุน จำนวน 2.87 ล้านบาท ในการก่อสร้างอาคารเก็บผลผลิตเพื่อรอจำหน่าย โรงเรือนอุปกรณ์การเลี้ยงไหม อาคารห้องประชุมและห้องสำหรับถ่ายทอดความรู้ และปัจจัยการผลิตในการปลูกหมอนเลี้ยงไหม

จากการติดตามผลการดำเนินโครงการฯ โดยศูนย์ประเมินผล สศก. พบว่า กลุ่มแปลงใหญ่หมอนไหมรุ่งเรือง มีนางนพมาศ มูลสุวรรณ เป็นผู้จัดการแปลง เกษตรกรสมาชิก 30 ราย พื้นที่ 312 ไร่ โดยงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน ส่งผลให้ทางกลุ่มฯ มีรายได้จากการเลี้ยงไหมในโรงเรือนด้วยกล่องขนาดความจุ 3 กล่อง รวมตัวไหม 120,000 ตัว (เฉลี่ยกล่องละ 40,000 ตัว) ซึ่งในระยะเวลา 1 ปี สามารถเลี้ยงหมุนเวียนได้ 6 รอบการผลิต คิดเป็นผลผลิตไหมรวม 900 กิโลกรัมต่อโรงเรือนต่อปี ราคา

จำหน่ายรังไหมเฉลี่ย 200 บาทต่อกิโลกรัม สร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ รวมกว่า 180,000 บาทต่อปี ซึ่งผลผลิตจะจำหน่ายให้กับบริษัท จุลไหมไทย จำกัด ทั้งหมด

นอกจากนี้ สมาชิกกลุ่มฯ ยังทำการผลิตรังไหมในครัวเรือนตนเอง และมีการรวบรวมผลผลิตรังไหมจากเกษตรกรในกลุ่มนำไปจำหน่ายรวมกัน เพื่อประหยัดต้นทุนค่าขนส่ง โดยส่งจำหน่ายให้กับบริษัท จุลไหมไทย จำกัด ทำให้มีรายได้เฉลี่ย 300,000 บาทต่อครัวเรือนต่อปี หรือคิดเป็นรายได้รวมของทุกครัวเรือนเฉลี่ย 9,000,000 บาทต่อปี ทั้งนี้ เมื่อคิดเป็นรายได้ทั้งหมดของกลุ่ม ทั้งจากผลผลิตในโรงเรือน และรายได้ของแต่ละครัวเรือนสมาชิก จะสามารถสร้างรายได้รวมทั้งสิ้น 9,180,000 บาทต่อปี

หลังจากการเข้าร่วมโครงการฯ ทางกลุ่มแปลงใหญ่หมอนไหมรุ่งเรือง ได้ยกระดับเป็น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หมอนไหมรุ่งเรือง ตั้งแต่วันที่ 18 มกราคม 2564 อีกทั้งยังพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้สำหรับเกษตรกรผู้สนใจเข้ามาศึกษาอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน มีเกษตรกรสนใจเข้ามาเรียนรู้ในทุกๆ ปี รวมแล้ว 6 รุ่น ซึ่งแต่ละรุ่นใช้เวลาเรียนประมาณ 20 วัน ซึ่งเป็นการต่อยอดอาชีพเสริม สร้างรายได้ให้เกษตรกรทั้งในชุมชน และนอกชุมชนได้อย่างยั่งยืน โดยหากเกษตรกรหรือผู้สนใจศึกษาดูงานของทางกลุ่มฯ สามารถติดต่อได้ที่ นางนพมาศ มูลสุวรรณ โทร.08-4206-0294

กรมส่งเสริมสหกรณ์ ยกขบวนสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ เป็นต้นแบบสถาบันเกษตรกรพัฒนาคุณภาพผลผลิต จับมือ Big C ส่งผักผลไม้ปลอดภัยขึ้นห้าง คัดสรรคุณภาพ สร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภค

กรมส่งเสริมสหกรณ์ ยกขบวนสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ จำกัด เป็นต้นแบบสถาบันเกษตรกรสามารถพัฒนาผลผลิตสามารถพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจผลิตพืชผักปลอดภัย และรวบรวมสินค้าเกษตรที่ได้มาตรฐาน GAP และ GMP สร้างเครือข่ายการตลาด พร้อมจับมือ Big C นำพืชผักผลไม้จากภาคเหนือขึ้นห้าง หวังกระจายผลผลิตปลอดภัยสู่ผู้บริโภค และช่วยสร้างรายได้และคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีให้กับสมาชิกสหกรณ์อย่างมั่นคง

นางสาวมณัญญา ไทยเศรษฐ์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นประธานในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงโครงการความร่วมมือจัดซื้อผลผลิตจากเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร ระหว่างบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) กับ ขบวนการสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ จำกัด ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี สาขาพระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โดยมี



ภาคเหนือ จำกัด โดย นายพิศณุ ไชยนิเวศน์ ประธานกรรมการขบวนการสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ จำกัด และนายเมือง พรหมอย่า เลขาธิการ ร่วมลงนามกับ ผู้แทนบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) โดย นายปรุงพงศ์ เอี่ยมสุโร ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการพาณิชย์ นาง วิภาดา ดวงรัตน์ รองประธานกรรมการบริหารคนที่ 1 และนายวิศิษฐ์ ศรีสุวรรณ อธิบดี กรมส่งเสริมสหกรณ์ ลงนามเป็นสักขีพยานฯ

มีช่องทางจำหน่ายให้กับเกษตรกร ซึ่งจะเป็นการสร้างความยั่งยืนในอาชีพให้แก่เกษตรกร และเป็นการสร้างความร่วมมือที่จะสามารถเกิดประโยชน์ได้ทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งจะเป็นการยกระดับสินค้าเกษตร ให้ได้รับการยอมรับ และสร้างการรับรู้ไปยังประชาชนผู้บริโภคทั่วไป และขอเชิญชวนให้พี่น้องเกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย มีคุณภาพ ใส่ใจในสุขภาพของผู้บริโภค และตลาดปลายทางที่รับสินค้าของเกษตรกรไปขาย จะมีสินค้าคุณภาพที่ดี และประชาสัมพันธ์เพื่อขายให้กับลูกค้า และผู้บริโภคได้อย่างมั่นใจ” รมช. มณัญญา กล่าว



นายวิศิษฐ์ ศรีสุวรรณ อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ นายระพีภัทร์ จันทรศรีวงศ์ อธิบดีกรมวิชาการเกษตร พร้อมด้วย คณะผู้บริหารกรมส่งเสริมสหกรณ์ คณะผู้บริหารบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) คณะกรรมการขบวนการสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ จำกัด และผู้แทนสหกรณ์ ให้การต้อนรับ

ทั้งนี้ ในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงฯ ครั้งนี้ มีผู้แทนขบวนการสหกรณ์การเกษตร

“การลงนามบันทึกข้อตกลงฯ ครั้งนี้จะเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้กับพี่น้องเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงเกษตรกรในภาคเหนือทั้ง 9 จังหวัด ให้มีตลาดรองรับสินค้าเกษตรที่แน่นอน สามารถสร้างรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรให้มีความอยู่ดีกินดี ขอชื่นชมรูปแบบการบริหารจัดการและการช่วยเหลือเกษตรกรของผู้บริหารบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ที่เล็งเห็นความสำคัญตลาดปลายทาง และ

ด้าน นายวิศิษฐ์ ศรีสุวรรณ อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า กรมส่งเสริมสหกรณ์มีนโยบายในการส่งเสริมและสนับสนุนให้สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ผลิตรวบรวมและจำหน่ายสินค้าเกษตรปลอดภัย และมีมาตรฐาน GAP และ GMP รวมถึงประสานช่องทางการตลาดเพื่อพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร พร้อมทั้งส่งเสริมการเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาดโดย



ขบวนการสหกรณ์ ซึ่งจะ
เป็นการยกระดับความ
สามารถในการบริหาร
จัดการของเกษตรกรและ
สถาบันเกษตรกรในพื้นที่
และกรมส่งเสริมสหกรณ์
ยินดีที่จะให้การสนับสนุน
สถาบันเกษตรกรเพื่อให้

สามารถดำเนินการได้ตามวัตถุประสงค์
ของบันทึกข้อตกลงความร่วมมือการจัดซื้อ
ผลผลิต และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าชุมนุมสหกรณ์
การเกษตรภาคเหนือ จำกัด จะเป็นต้นแบบ
ในการพัฒนาคุณภาพผลผลิตและเกิดการ
ต่อยอดไปยังสถาบันเกษตรกรในพื้นที่อื่น ๆ
ต่อไป

ทั้งนี้ การลงนามบันทึกข้อตกลงโครงการ
ความร่วมมือจัดซื้อผลผลิตจากเกษตรกรและ
สถาบันเกษตรกร ระหว่าง บริษัท บิ๊กซี
ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) กับ ชุมชน
สหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ จำกัด ในครั้งนี้
มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการ
ทำการตลาดนำการผลิตระหว่างคู่ค้า บิ๊กซี

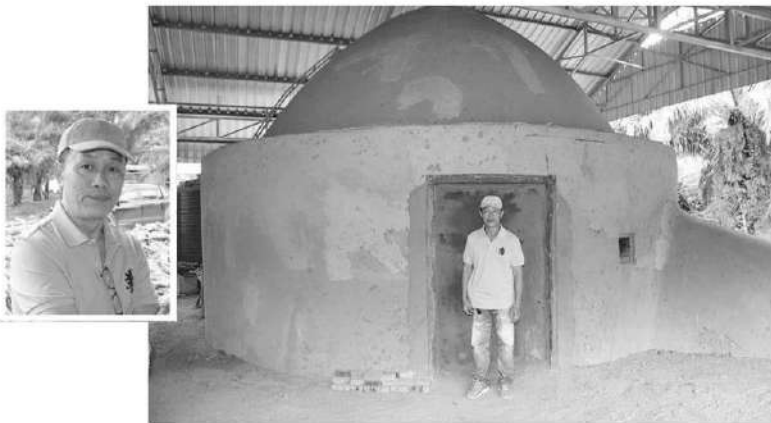
และชุมนุมสหกรณ์การเกษตรภาคเหนือ
จำกัด เป็นการส่งเสริม พัฒนาผลผลิตและ
การปรับปรุงคุณภาพของสมาชิกชุมนุม
สหกรณ์การเกษตรภาคเหนือฯ เพื่อสร้าง
ความมั่นใจให้กับผู้บริโภคต่อสินค้าทราบ
แหล่งที่มาอย่างชัดเจน รวมทั้งเป็นการสร้าง
ตลาดซื้อขายผลผลิตล่วงหน้า ซึ่งจะส่งผลให้
เกิดการพัฒนาอย่างเต็มรูปแบบ โดยบริษัท
บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) มี
นโยบายในการสนับสนุนสินค้าของเกษตรกร
ภายในประเทศ โดยรับซื้อตรงจากเกษตรกร
และสถาบันเกษตรกร พร้อมทั้งจะสนับสนุน
ให้ศูนย์สินค้าเกษตรภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่
ให้เป็นแหล่งรวบรวมและกระจายสินค้า
เกษตรของเกษตรกรในภาคเหนือตอนบน
9 จังหวัด ซึ่งที่ผ่านมา ชุมชนสหกรณ์
การเกษตรภาคเหนือ จำกัด ได้ดำเนินการ
รวบรวมผลผลิตผักจัดส่งจำหน่ายให้บริษัท
บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
เริ่มตั้งแต่ปี 2562 ถึงปัจจุบัน จำนวน 7,700 ตัน
มูลค่ากว่า 351 ล้านบาท



ช่วยเกษตรกร มั่นใจ ไทยเศรษฐกิจ รมช.เกษตรและสหกรณ์ เป็นประธานในพิธีลงนามความร่วมมือจัดซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในโครงการ "Big C Big Smart Local-ธุรกิจชุมชนไทย โตไปด้วยกัน" โดยมี อัสวิน เตชะเจริญวิกุล มาร่วมในพิธีด้วย ที่บีทีซี สาขาพระรามสี่ วันก่อน.



ชม 'เตาเผาอิวาเตะ' 'วิสาหกิจชุมชนคำหอม' แหล่งผลิตถ่านชั้นดีที่ 'ชุมพร'



รายงาน

หากพูดถึง “เตาเผาอิวาเตะ” (Iwate Kiln) บรรดาผู้ที่อยู่ในแวดวงเกษตรกรรมปลอดสารพิษคงรู้จักกันเป็นอย่างดี เพราะเริ่มมีการผลิตในประเทศไทยมานานแล้ว ข้อดีของเตาเผาชนิดนี้คือ มีการควบคุมอุณหภูมิในเตาเผาได้เป็นอย่างดี ซึ่งรูปแบบเตาเผาลักษณะนี้นำต้นแบบมาจากประเทศญี่ปุ่น ดังนั้น เตาเผาประเภทนี้เป็นรูปแบบที่พัฒนามาจากเตาดิน และเตาอิฐ ให้ผลผลิตถ่านที่มีคุณภาพดีในปริมาณมาก และยังได้ “น้ำส้มควันไม้” ซึ่งเป็นผลพลอยได้ คุ่มค่าต่อการลงทุนก่อสร้าง แม้ว่าต้นทุนจะสูงกว่าเตาดินและเตาอิฐก่อธรรมดา

“วิสาหกิจชุมชนคำหอม” เลขที่ 16

หมู่ 2 บ้านเขาหลวง ต.ทุ่งหลวง อ.ละแม จ.ชุมพร เป็นวิสาหกิจชุมชนที่กำลังได้รับความสนใจเกี่ยวกับการทำเตาเผาอิวาเตะขนาดใหญ่คือ 5.5 X 5.5 เมตร อยู่กลางสวนปาล์มน้ำมัน และมีสองพ่อลูกคือ **นายชินปกรณ์ อานันท์รัตนกุล** หมู่ใหญ่วัย 55 ปี อาชีพเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันสวนทุเรียน สวนผลไม้ และบุตรชายคือ **นายชินวิศิษฐ์ อานันท์รัตนกุล** บัณฑิตหนุ่มวัย 27 ปี จากคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม ช่วยกันดูแล ซึ่งร่วมกันสร้างเตาเผาอิวาเตะขนาดใหญ่มาประมาณ 1 ปี

นายชินวิศิษฐ์เปิดเผยว่า ไม้ส่วนใหญ่ที่นำมาเผาเพื่อทำถ่านคือ ไม้ต้นมังคุด และไม้ต้นลองกอง ซึ่งมีทั้งที่ชาวบ้านนำมาขาย

และที่ตัดในสวนตนเอง ราคาซื้อไม้คือ กิโลกรัมละ 75 สตางค์ ส่วนการเผาจะนำไม้ใส่ทางประตูเตาเผาด้านหน้า โดยเรียงไม้ภายในเตาเป็นแนวตั้ง ซ้อนกัน 3 ชั้น แล้วจุดไฟเข้าทางปล่องด้านล่าง จากนั้นเรียงอิฐปิดปากปล่อง อุณหภูมิที่ใช้ในการเผาจะดูจากเทอร์โมมิเตอร์ที่ติดอยู่ข้างเตา อยู่ที่ประมาณ 1,000-1,200 องศาเซลเซียส ความจุถ่านในเตาเผาประมาณ 40 ตัน ซึ่งจะได้ถ่านที่เผาแล้วประมาณ 20-25 ตัน สำหรับการซื้อขายกำหนดขายเองอยู่ที่กิโลกรัมละ 15.50 บาท โดยซื้อขายในลักษณะยกคันรถบรรทุกสิบล้อ

“หากมีการเผาในอุณหภูมิเกิน 1,200 องศาเซลเซียส เราจะได้ White Charcoal หรือถ่านที่มีคุณภาพดีกว่าถ่านธรรมดา ที่เผาไม่เกิน 1,200 องศาเซลเซียส แต่ส่วนใหญ่การเผาแต่ละครั้งจะได้ถ่านธรรมดา หรือ Charcoal มากกว่า สำหรับ White Charcoal หากนำกะลามะพร้าวหรือไม้ไผ่ที่มีรูเยาะกว่ามาเผาจนได้ White

Charcoal ก็สามารถนำไปผลิตเป็นยาแก้ท้องเสีย สาเหตุที่ต้องสร้างเตาเผาอิฐเตาเผาอิฐไว้ในอาคารมี หลังคาคลุม เพราะผนังเตาด้านนอกฉาบด้วย ดินเหนียวกับทรายเท่านั้น ไม่เหมือนผนังเตาด้าน ใน หากทำไว้ในที่แจ้งอาจได้รับความเสียหายได้ สำหรับผนังเตานั้นจะก่ออิฐมีความหนาประมาณ 60-80 เซนติเมตร ระหว่างผนังด้านนอกกับผนัง ด้านใน จะใส่ทรายลงไปป้องกันความร้อนออก นอกเตา เตาเผาถ่านทั่วไปจะมีการปล่อยควัน ซึ่ง มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่เตาเผาอิฐเตาเผาจะมี ปล่อยควันที่ทำจากอะลูมิเนียม และสแตนเลส ทั้งหมด ต่อก่อมาจากตัวเตา ฝังไว้ใต้ดินแล้วจึง ออกมายังปล่องด้านนอกอาคารซึ่งสูง 35 เมตร ภายในปล่องมีตัว แผ่นสแตนเลสเอาไว้ดักจับไอน้ำ ทำให้เกิดน้ำส้มควันไม้ สิ่งที่เห็นลอยออก จากปล่องไม่ใช่ควัน หรือคาร์บอนไดออกไซด์ แต่เป็นไอน้ำ ซึ่งอีกไม่นานไอน้ำที่ระเหยออกจาก ปล่องเหล่านี้จะช่วยขับไล่แมลงและศัตรูพืชใน บริเวณใกล้เคียงโดยไม่ส่งผลกระทบต่อมนุษย์ ด้วย" นายชินวิศิษฐ์กล่าว

สำหรับ "น้ำส้มควันไม้" ผลพลอยได้จากการ เผาถ่านด้วยเตาเผาอิฐเตาเผาอิฐ มีคุณสมบัติ คือ นำมา ใช้เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ใช้ไล่แมลง นำมาใช้ ป้องกันเชื้อราที่ขึ้นต้นทุเรียน ฉีดป้องกันเห็บหมัด ในสัตว์เลี้ยง นำมาผสมสมุนไพรฉีดไล่ฝูง แบ่ง บรรจุเป็น ขนาด 5 ลิตร ขนาด 1 ลิตร ขนาด 600 ซีซี ใน 1 เตาเผาอิฐเตาเผาอิฐจะได้น้ำส้มควันไม้ เตาละประมาณ 2,000 ลิตรต่อการเผา 1 รอบ ใช้เวลาเผาประมาณ 20 วัน (เตาละ 10 วัน) แบ่งเป็นการเอาไม้เข้า-ออกจากเตา 4 วัน เวลาในการเผา 7 วัน และเวลาในการอบไว้ในเตาอีก 7 วัน ซึ่งน้ำส้มควันไม้จะส่งขายใน ราคาเฉลี่ย 120 บาท ส่วนถ่านที่ได้จากการ เผาจะถูกนำไปร่อนเพื่อแบ่งเป็น 5 ขนาด คือ เบอร์ 1 ขนาดใหญ่สุด บรรจุกระสอบใหญ่ จำหน่าย เบอร์ 2 ขนาดเล็กลงมา นำไปใช้ในการปิ้งย่างอาหาร เบอร์ 3 เล็กลงมาอีก นำไปใช้รองกระถางต้นไม้เพื่อควบคุมความชื้น

ให้ต้นไม้ เบอร์ 4 ขนาดเกือบเล็กสุด นำไปทำ ถ่านอัดแท่ง ซึ่งสามารถเผาได้นานกว่าถ่าน ธรรมดา หรือนำไปผสมดินปลูกต้นไม้ และ เบอร์ 5 เป็นผงถ่านนำไปผสมดินปลูกต้นไม้ เพื่อเพิ่มแร่ธาตุต่างๆ ควบคุมความชื้นไม่ ให้เกิดเชื้อรา นอกจากนั้น ยังมีผลิตภัณฑ์ ที่ทำจากถ่าน คือ พวงกุญ Charcoal ที่นำ ถ่านมาผสมน้ำอัลคาไลน์ ทำสบู่เหลวใช้ใน จุดชอนเร้นของผู้หญิง และทำน้ำยาล้าง จาน น้ำยาซักผ้า

นายชินปกรณ์กล่าวว่า ในเร็วๆ นี้จะ มีการสร้างเตาเผาอิฐเตาเผาอิฐเพิ่มอีก 2 เตา ขณะนี้วิสาหกิจชุมชนคำหอมยังไม่มีการ เปิดอย่างเต็มตัว ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ได้จาก ถ่านและน้ำส้มควันไม้เริ่มมีวางจำหน่ายบ้าง แล้ว มีการซื้อ-ขายกันทางออนไลน์ในเพจ "วิสาหกิจชุมชนคำหอม" และตามร้านค้าที่ ยังไม่ทั่วถึง ส่วนต้นทุนที่ใช้ก่อสร้างเตาเผา อิฐเตาเผาอิฐทั้ง 2 เตา รวมทั้งตัวอาคารและหอ ดัดตั้งปล่องถ่านน้ำส้มควันไม้ 2 ปล่องซึ่งใช้ พื้นที่ประมาณ 1 ไร่ คือประมาณ 3,500,000 บาท ซึ่งขอกู้จาก ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์ (ธ.ก.ส.) 2 ล้านบาท และเงิน ของครอบครัว 1,500,000 บาท คาดว่าหาก ทำอย่างจริงจัง ไม่เกิน 1 ปีก็คุ้มทุนแล้ว แต่ ต้องหาตลาดและเจาะกลุ่มเป้าหมายเอาไว้ ก่อน เตาเผาอิฐเตาเผาอิฐเหล่านี้มีอายุการใช้งาน ประมาณ 20 ปี

ผู้สนใจที่ต้องการขอคำแนะนำในการ สร้างเตาเผาอิฐเตาเผาอิฐ สามารถติดต่อทาง เฟซบุ๊กเพจ "วิสาหกิจชุมชนคำหอม" หรือติดต่อทางโทรศัพท์ของนายชินปกรณ์ 08-6682-0524 และโทรศัพท์ของนายชิน วิศิษฐ์ คือ 09-5410-8642 ทั้งสองพ่อลูก ยินดีให้คำแนะนำ

ทิวลาภ การะเกด

'สมุทรสาคร-ระยอง'เจรจาธุรกิจโครงการพัฒนาเกลือทะเล

สำนักงานพาณิชย์ จ.สมุทรสาคร ร่วมกับสำนักงานพาณิชย์ จ.ระยอง จัดงานเจรจาธุรกิจ “โครงการพัฒนาเกลือทะเลสู่สากล” ที่โรงแรมโกลเด้นซิตี ระยอง โดยมีนางสาวสุนันทา น้อยพิทักษ์ พาณิชย์ จ.สมุทรสาคร นางสาวสุวีรยา ปั้นปาน พาณิชย์ จ.ระยอง อุตสาหกรรม จ.ระยอง หอการค้า จ.ระยอง หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ประกอบการ ร่วมงาน โดยได้มีการลงนาม MOU ระหว่าง สมาคมประมงระยองกับสหกรณ์เกลือสมุทรสาครในการจัดซื้อเกลือบางส่วนเพื่อมาใช้ในภาคประมง ซึ่งจะมีการเจรจากันในลำดับต่อไป

สำหรับการเจรจาธุรกิจโครงการพัฒนาเกลือทะเลสมุทรสาคร เป็นการนำสินค้าจากสหกรณ์

เกลือกรุงเทพและสหกรณ์เกลือสมุทรสาคร มาขยายช่องทางการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการภายใน จ.สมุทรสาคร และผู้ประกอบการ จ.ระยอง มาเจรจาจับคู่ธุรกิจร่วมกัน ซึ่งจะทำให้มีโอกาสซื้อสินค้าเกลือทะเลและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเกลือทะเลคุณภาพจากเกษตรกรโดยตรงไปใช้ในด้านต่างๆ อาทิ อาหาร น้ำดื่ม การผลิตน้ำแข็ง การเกษตร การทำปุ๋ย การประมง และกลุ่มภาคงานบริการ เช่น โรงแรม สปา รีสอร์ท นอกจากนี้ได้มีการจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์ต่างๆ พร้อมสาธิตการนวดสปาเพื่อใช้ในการบำบัด สร้างความผ่อนคลาย และให้ความรู้เกี่ยวกับเกลือทะเลจากผู้เชี่ยวชาญในงานนี้ด้วย

พ่อเมืองร้อยเอ็ดจัดพิธีลงนามสัญญาซื้อขายข้าวหอมมะลิ 105 อินทรีย์ตามมาตรฐานสากล

นายภูสิต สมจิตต์ ผู้ว่าราชการจังหวัดร้อยเอ็ด เป็นประธานพิธีลงนามในสัญญาซื้อขายข้าวเปลือกหอมมะลิ 105 อินทรีย์ตามมาตรฐานสากล ที่หอประชุมสำนักงานเกษตรจังหวัดร้อยเอ็ด โดยมี นายสมจิตร คำสี เกษตรจังหวัดร้อยเอ็ด พร้อมด้วย หัวหน้าส่วนราชการหน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เจ้าหน้าที่และพี่น้องเกษตรกร เข้าร่วมในพิธี

โดย จ.ร้อยเอ็ด เป็นแหล่งปลูกข้าวที่สำคัญของประเทศ โดยเฉพาะข้าวหอมมะลิในทุ่งกุลาร้องไห้ ได้สร้างชื่อเสียงระดับโลก จึงต้องมีการเพิ่มศักยภาพการผลิต เพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น โดยสำนักงานเกษตร จ.ร้อยเอ็ด ดำเนินการเชื่อมโยงการตลาดโดยประสานความร่วมมือกับสหกรณ์เกษตรอินทรีย์ร้อยเอ็ด

จำกัด เป็นตลาดรับซื้อข้าวอินทรีย์ โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายข้าวเปลือกหอมมะลิ 105 อินทรีย์มาตรฐานสากล กับกลุ่มเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการจำนวน 54 ครัวเรือน ปริมาณข้าว 622,400 กิโลกรัม (622.4 ตัน) ซึ่งทางสหกรณ์เกษตรอินทรีย์ร้อยเอ็ด จำกัด ได้ตกลงราคาซื้อข้าวเปลือกหอมมะลิ 105

อินทรีย์มาตรฐานสากล ดังนี้ 1.ข้าวระยะปรับเปลี่ยน ซื้อข้าวในราคาสูงกว่าราคาตลาดตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ 800 บาทต่อตัน 2.ข้าวอินทรีย์ ซื้อข้าวในราคาสูงกว่าราคาตลาด ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ 2,000 บาทต่อตัน

โดยในครั้งนี้ หัวหน้าส่วนราชการหน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ร่วมลงนามเป็นพยานในสัญญาซื้อขายข้าวเปลือกหอมมะลิ 105 อินทรีย์ตามมาตรฐานสากล ร่วมกับเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการ ซึ่งมีประเด็นหลักในการพัฒนา คือ การพัฒนาศักยภาพการผลิตการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตรให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน การพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านการค้าการบริการระบบโลจิสติกส์ระบบราง และการเพิ่มศักยภาพการท่องเที่ยวอย่างครบวงจร

3 “อุบลไบโอฯ” ลุยขยายแป้งมัน

ทดแทนแป้งสาลี
วิกฤตรัสเซีย-ยูเครน

‘อุบลไบโอฯ’ ลุยขยายแป้งมัน ทดแทนแป้งสาลีวิกฤตรัสเซีย-ยูเครน

สัมภาษณ์พิเศษ

5 กฤตพลงานและวิกฤตอาหารโลก หลังสงครามรัสเซีย-ยูเครน ส่งผลกระทบต่อปริมาณซัพพลายผลผลิตข้าวสาลี บัญ น้ำมัน และก๊าซธรรมชาติลดลงและราคาสูงขึ้น แต่กลับกลายเป็นโอกาสของไทยในฐานะประเทศผู้ผลิตสินค้าเกษตรและอาหารที่สำคัญ โดยเฉพาะ “มันสำปะหลัง” ที่ไทยส่งออกเบอร์ 1 ของโลก “ประชาชาติธุรกิจ” สัมภาษณ์พิเศษ “นางสาวสุรีย์ส โควสุรัตน์” กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.อุบลไบโอ เอทานอล หรือ UBE ผู้ผลิตแป้งมันสำปะหลังและเอทานอลรายใหญ่ที่สุดในอีสานใต้ ถึงอนาคตธุรกิจหลังวิกฤต ใน 3 กลุ่มธุรกิจหลัก เอทานอล แป้ง (สตาร์ช แป้งฟลาว) และเกษตรอินทรีย์

ลุยตลาดแป้งทดแทนแป้งสาลี

ภาพรวมไตรมาส 1 กำไรสุทธิเติบโต 200% เทียบกับไตรมาส 1/2564 รายได้ 1,000 เป็น 1,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35% หลัก ๆ มาจากยอดขายแป้งมันสำปะหลัง โดยเฉพาะแป้งออร์แกนิก ปัจจุบันสัดส่วนรายได้หลักของบริษัทมาจากเอทานอล 65% แป้งมันสำปะหลัง 30% และที่เหลือเป็นเกษตร

อินทรีย์ โดยหลัก ๆ จะเป็นตลาดส่งออก 90-95% เหลือขายในประเทศ 5-10% ตลาดส่งออกสำคัญเป็นตลาดอเมริกา-ยุโรป 40-50% อีก 60% สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมส่งออกปศุสัตว์

ผลจากวิกฤตรัสเซีย

“วิกฤตรัสเซีย-ยูเครนทำให้ปริมาณแป้งสาลีลดลง ราคาข้าวโพด ข้าวสาลีเพิ่มขึ้นทั่วโลก นี่จึงเป็นโอกาสดี เพราะแป้งมันสตาร์ช เป็นเบสที่ถูกต้องแล้ว สินค้าเราสามารถทดแทนแป้งสาลีได้เลย จากปกติที่จะมีการใช้แป้งมันเป็นส่วนผสมในทุก ๆ สินค้า ทั้งแป้งมาม่วง ซอส แครปซูลยา ย้อมผ้า กระดาษก็ใช้แป้งหมด หลังจากที่เกิดปัญหาต้นทุนผลิตบะหมี่แพง โชคดีที่เมืองไทยมีมันสำปะหลัง ตัวแป้งที่ราคาขยับมากที่สุด”

“ตอนนี้เราติดต่อกับกลุ่มลูกค้าหลายเจ้าทั้งในและต่างประเทศ เพื่อศึกษาเรื่องปรับสูตรหรือสัดส่วน ไปใช้ทดแทนได้ กำลังเริ่มทดลองกันอยู่ หรือแม้แต่ในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ โดยเฉพาะอาหารสัตว์พรีเมียมก็ใช้วีต ก็มีเริ่มทดลองเอาแป้งมันสำปะหลังฟลาวไปใช้”

“คุณสมบัติของฟลาวจะเหมือนแป้งสาลี ทำอาหารและทำเบเกอรี่ และการ

ที่คนหันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้น ซึ่งแป้งฟลาวตอบโจทย์เพราะเป็นกลูเตนฟรีและไฮไฟเบอร์ ในต่างประเทศคนแพ้กลูเตนเยอะ จึงมีร้านอาหารที่ใช้วัตถุดิบกลูเตนฟรีเพิ่มขึ้น และแป้งนี้ยังมีข้อเปรียบเทียบราคาแป้งฟลาวเรา กก.ละ 20 บาท ถูกกว่าแป้งสาลีฟงไปถึง 25-26 บาทแล้ว ส่วนฟลาวออร์แกนิก กก.ละ 30 บาท”

3 ปีเพิ่มสัดส่วนธุรกิจอาหาร

“เราจะผันไปทำเรื่องอาหารมากขึ้น ภายใน 3 ปีจะเพิ่มสัดส่วนรายได้กลุ่มอาหารจาก 35% เป็น 65% ส่วนเอทานอลจาก 65% เป็น 35% แม้ว่าจะมองว่าอีเว้นท์มากขึ้นแต่คิดว่าคงเป็น 10 ปีกว่าเอทานอลเราจึงจะไต่กลับเป็นโปรดักต์อื่นต่อยอดขึ้นไปอีก กำลังดูเรื่องไบโอพลาสติกน่าจะมีการขยายการลงทุนส่วนนี้ไปอีก 3 ปี หรือขั้นสูงสุดคือฟาร์มมาเกรด แต่ท้ายสุดเราอาจจะเข้าไปเป็นผู้ปลูกมากขึ้นเพราะถึงอย่างไรคนก็ต้องกินต้องใช้”

หลังจากนี้จะลงทุนมากขึ้น เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคจริง ๆ ตอนนี้บริษัทสร้างแบรนด์แป้ง Tasuko จำหน่ายในไทยผลิตกันที่บราวนี่ แป้งแพนเค้ก ready to eat บราวนี่กรอบ ในระยะยาวจะออก

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/เศรษฐกิจในประเทศ

วันที่: เสาร์ 25 - อังคาร 28 มิถุนายน 2565

ปีที่: 45

ฉบับที่: 5474

หน้า: 1(ขา), 3

Col.Inch: 113.43 Ad Value: 153,130.50

PRValue (x3): 459,391.50 คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'อุบลโบโฮฯ' ลุยขยายแป้งมัน ทดแทนแป้งสาลีวิกฤตรัสเซีย-ยูเครน

ผลิตภัณฑ์มากขึ้นเรื่อย ๆ เพื่อให้ถึงมือผู้บริโภคโดยตรง และปีนี้มีแป้งซูปพอดที่พรีเมียมโอไฟเบอร์ แต่ราคาดีได้เซฟเอียนมาเป็นพรีเมียมเตอร์ มีเดียมจีโอไม่มีผงชูรสด้วย ลงหมดแล้ว โลตัสมินิบิ๊กซี บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นนำ

ลงทุนเพิ่มกำลังการผลิต

ตอนนี้เรามีโครงการขยายการลงทุน จากที่ได้รับเงิน IPO ที่เข้าตลาดปีที่แล้ว 2,700-2,800 ล้านบาท ตามแผนจะนำมายขยายเพิ่มไลน์การผลิตแป้งฟลาว จากวันละ 100 ตัน ไปเป็นวันละ 300 ตัน น่าจะเสร็จในไตรมาส 1 ปี 2566 คาดว่าจะใช้งบลงทุน 300 กว่าล้านบาท

ส่วนแป้งสตาร์ช แป้งมันที่ใช้ในอุตสาหกรรมและอาหาร ก็จะมีการลงทุนเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ให้ค่าพาคีดีเยอะขึ้น จากปกติกำลังการผลิตอยู่วันละ 700 ตัน แต่ใช้เครื่องจักรมาหลายปีแล้ว เราปรับปรุงให้เดินแคปตลอดทั้งปี จากปกติจะใช้กำลังการผลิต 6 เดือน เพื่อใช้ยูลิโละเซชั่นเต็มที่ ปกติ 1 แสนตัน

ไม่ทิ้งเอทานอล

ส่วนเอทานอล จะยังลงทุนปรับปรุงสายการผลิต เพิ่มกำลังการผลิตจากปัจจุบันผลิตได้ 4 แสนลิตร เพิ่มอีก 10% ให้ได้ 4.5 แสนลิตรในปีหน้า

“แนวโน้มตลาดเอทานอลไตรมาส 1 ดีขึ้นกว่าไตรมาส 4 ปี

ก่อนที่ได้รับผลกระทบจากโควิด การใช้น้ำมันลดลง พอเริ่มเปิดประเทศยอดขาย ส่วนไตรมาส 3 เข้าหน้าฝน มันก็จะโลว์ หลังจากนั้นไตรมาส 4 น่าจะดีขึ้น เพราะสัดส่วนการใช้เอทานอลในน้ำมัน E85 เพิ่มขึ้น เพราะราคาน้ำมัน



สุริยส ไควสุรัตน์

แพงมาก คนก็หันมาใช้น้ำมัน E85 ค่อนข้างเยอะ ตอนนี้ใช้น้ำมันเบนซิน 40 กว่า แต่ E85 ลิตรละ 37-38 บาท”

นอกจากผลิตเอทานอลเชื้อเพลิงให้โรงกลั่นไปผสมเบนซินแล้ว ยังมีเอทานอลเกรดอุตสาหกรรมที่ใช้ผสมเป็นเจลล้างมือด้วย ซึ่งแม้ว่าโควิดจะคลี่คลายลงแต่ดีมานด์ดีต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคเริ่มติดการใช้เจลแอลกอฮอล์ล้างมือทางเราผลิตเป็นแอลกอฮอล์กลลอนจำหน่ายในออนไลน์ ซ้อปบี และทำเป็นแบรนด์ KLAR Hand Sanitizer Winter สัดส่วนจะเป็นขายส่งเป็นวัตถุดิบให้ลูกค้า 70% และแบรนด์ 30% จากกำลังการผลิตทั้งหมด 140 ล้านลิตร

“ราคาและมาร์จิ้นดีกว่าการขายเอทานอลที่ผสมน้ำมัน อนาคตเรามีแผนมาร์เก็ตติ้งที่จะเพิ่มสัดส่วนการผลิตจำหน่ายเกรดอุตสาหกรรมมากขึ้น 10% ในปีหน้าด้วย”

ราคามันล้าปะหลังพุ่ง 3 บ.

ราคามันล้าปะหลังวัตถุดิบหลักปรับราคาสูงขึ้นตามตลาดโลก ราคาเฉลี่ยปีนี้ กก.ละ 2.70-3.00 บาท เราผลิต 4 แสนลิตร ใช้มันเส้นวันละ 1,200 ตัน หรือคิดเป็น 2,400 ตัน หัวมันสด (คุณสอง) ภาพรวมผลผลิตประเทศไทยไม่เพียงพอใช้ ต้องนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านมาใช้ผลิตนาน 40 ปีแล้ว แต่เราบริหารจัดการวัตถุดิบล่วงหน้า แป้งสตาร์ชมีวัตถุดิบเพียงพออยู่แล้ว แต่เราจะเพิ่มในส่วนของแป้งออร์แกนิกมากขึ้น

เดิมบริษัทมีโครงการ “อุบลโมเดล” ทำคอนแทกต์ฟาร์มมันมันล้าปะหลังอินทรีย์ ในพื้นที่ 4 จังหวัดอีสานใต้ (อุบลราชธานี ศรีสะเกษ

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/เศรษฐกิจในประเทศ

วันที่: เสาร์ 25 - อังคาร 28 มิถุนายน 2565

ปีที่: 45

ฉบับที่: 5474

หน้า: 1 (ขวา), 3

Col.Inch: 113.43 Ad Value: 153,130.50

PRValue (x3): 459,391.50 คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'อุบลไบโอฯ' ลุยขยายแป้งมัน ทดแทนแป้งสาลีวิกฤตรัสเซีย-ยูเครน

ยโสธร อำนาจเจริญ) เมื่อ 7-8 ปีก่อน 10,000 ไร่ แต่เรามีเป้าหมายจะขยายเป็น 1 แสนไร่ในปี 2569 โดยร่วมมือกับเกษตรกร ภาครัฐส่งเสริม เพื่อรองรับตลาดแป้งออร์แกนิกที่โตขึ้นเรื่อย ๆ โดยปีก่อนยอดขาย 40,000 ตัน เราก็จะทำวัตถุดิบล่วงหน้าไว้ก่อน ซึ่งปีนี้ยอดขายแป้งจะโต 10-15% โดยเฉพาะสหภาพยุโรปและอเมริกา

ซูโมเดลธุรกิจ BCG

“สิ่งที่เราจับชื่อมาก็จะถูกแปลงเป็นสินค้า high value product กระบวนการผลิตแป้งออร์แกนิกจะไม่ใช้สารเคมี ลูกค้าที่ซื้อไป นำไปผลิตเป็นสินค้าพรีเมียม ฟังก์ชันนอลฟู้ด”

ตอนนี้ผลผลิตต่อไร่ออร์แกนิกเทียบเท่ามันปกติ พิสูจน์ไร่ละเกือบ 10 ตันหลัก สำคัญการปลูกมันสำหรับแป้งออร์แกนิก จะเน้นการจัดการแปลง 2 ส่วน จากการบำรุงดิน 1) ใช้ปุ๋ยพืชสด ปุ๋ยหมักกรองพื้น 2) แชะท่อนพันธุ์ จากเดิมแช่ท่อนพันธุ์ด้วยสารเคมี เราทำปุ๋ยชีวภาพ และ 3) การใช้ปุ๋ยหมักเสริม อีกส่วนคือ การให้น้ำระบบน้ำหยด

“พื้นที่ปลูกเพียงพออยู่แล้ว แต่อยู่ที่การเปลี่ยนโมเดลเซต จากที่ทำสำรวจเกษตรกร พบว่ามี 3 กลุ่มคือ A แอนดีเคมีมากเน้นสุขภาพ กลุ่ม B อยากปรับเปลี่ยนมาอินทรีย์เพราะห่วงลูกหลานและส่วนกลุ่ม C มาตามกลไกราคา ซึ่งเราให้ราคาแบบคอนแทริคต์ฟาร์มมีงบเพิ่มเป็น 3.50-4.00 บาท นี่เป็นการบริหารความยั่งยืนด้านวัตถุดิบของเรา”

“โมเดลธุรกิจยั่งยืนทางอุบลไบโอทำมาตั้งแต่ตั้งบริษัท ตอนนี้เราใช้ไร่วสดทั้งหมด 100% ทำให้เป็น BCG ตั้งแต่หัวมันเข้ามาเป็นเอทานอลหรือแป้งมัน เปลือกมันและกากมันเอาเข้าไบโอแก๊สก่อน นำไปหมักก่อน เพราะมันยังมีแป้งอยู่ แคมที่เรียมันกินได้ก็มีแก๊สออกมา บันทึ ทำเอทานอลจากนั้นก็เอากากที่ย่อยออกไปแล้วบางส่วนมาขึ้นรูปทำเป็นปุ๋ยอินทรีย์ให้ชาวบ้านในเครือข่ายใช้ต่อ น้ำเสียจากหมักก็เอาไปบำบัดแล้วส่งไปที่แปลงหญ้าเนเปียร์เลี้ยงวัว และรดแปลงมันเรียกว่าครบรูป”

แนวหน้า

Naew Na
Circulation: 900,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/ภูมิภาค

วันที่: เสาร์ 25 มิถุนายน 2565

ปีที่: 43

ฉบับที่: 15031

หน้า: 8(ล่างขวา)

Col.Inch: 12.56

Ad Value: 15,700

PRValue (x3): 47,100

คลิป: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: จัดเทศกาลกระท้อนหวาน-ของดีเมืองลพบุรี

จัดเทศกาลกระท้อนหวาน-ของดีเมืองลพบุรี

นายนิวัฒน์ รุ่งสาคร ผู้ว่าราชการจังหวัดลพบุรี เป็นประธานเปิดงานเทศกาลกระท้อนหวานและของดีเมืองลพบุรี ครั้งที่ 29 ประจำปี 2565 บริเวณที่ว่าการอำเภอเมืองลพบุรี ซึ่งกำหนดจัดขึ้นระหว่างวันที่ 22 มิ.ย.-3 ก.ค. 2565 เพื่อเผยแพร่ผลผลิตกระท้อนหวานและของดีอำเภอเมืองลพบุรีให้อยู่ในความนิยมของตลาด ส่งเสริมให้เกษตรกร ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการปลูกไม้ผลแทนการปลูกข้าวหรือทำนา ซึ่งสามารถที่จะยึดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมของเกษตรกร

โดยภายในงานมีการประกวด

ผลผลิตกระท้อน 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ฟูยฝ้าย อีล่า นิ่มนวล ทับทิม การประกวดร้องเพลงก้านัน ผู้ใหญ่บ้าน ฯลฯ การแสดงของชาติพันธุ์ “ไทยพวน ลาวเวียง ไทยรามัญ ลาวพวน” การแสดงจากไทยพวน ต.โคกกะเทียม การแสดง จากลาวพวน ต.ถนนใหญ่ การแสดง จากไทยรามัญ ต.บางขันหมาก การแสดงลิเกเด็ก ต.โพธิ์เก้าต้น พร้อมทั้งมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระท้อนหวานเมืองลพบุรี การแปรรูปกระท้อน การแสดงและจำหน่ายสินค้า OTOP จังหวัดลพบุรี การจัดแสดงพันธุ์ไม้ และสินค้าของดีเมืองลพบุรีอีกมากมาย

ข่าวสั้น เศรษฐกิจ

แก้ปัญหาขาดแคลน: นายจรินทร์ ลักษณวิศิษฏ์ รองนายกรัฐมนตรี และ รมว.พาณิชย์ เผยหลังการประชุมจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าไทย-ซาอุดีอาระเบียในโอกาสที่คณะนักธุรกิจซาอุดีจะเดินทางเยือนไทยว่าทางกระทรวงพาณิชย์ร่วมกับหอการค้าแห่งประเทศไทยเจรจาซื้อปุ๋ยจาก 3 บริษัทยักษ์ใหญ่ของซาอุดีฯ แสวงคืนแก้ปัญหาปุ๋ยขาดแคลนหวังซื้อได้ราคาต่ำเป็นพิเศษและขายลดราคาให้เกษตรกร พร้อมจัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจผู้ประกอบการไทยกว่า 120 รายกับผู้ซื้อซาอุดีฯ กว่า 100 รายที่ยกทัพมาไทย 4-6 ก.ค.นี้.

'จูรินทร์' ปลื้มซาอุดีอาระเบียให้ไทย 8 แสนตัน

ไม่ขาดแคลน-โยนเอกชนต่อราคา

พาณิชย์เผยข่าวดี ซาอุดีฯ ยอมขายปุ๋ยราคาพิเศษให้ไทย 8 แสนตัน มั่นใจปริมาณไม่ขาดแคลน-จัดใหญ่งานจับคู่เจรจา นักธุรกิจไทยกับผู้ซื้อซาอุดีฯ กว่า 100 ราย 4-6 ก.ค. นี้ ดันส่งออก อาหาร-อัญมณีและท่องเที่ยว

นายจูรินทร์ ลักษณวิศิษฏ์ รองนายกรัฐมนตรีและรมว.พาณิชย์ เปิดเผยถึงผลการประชุมการจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างไทยกับ ซาอุดีอาระเบียในโอกาสที่คณะนักธุรกิจซาอุดีอาระเบีย เดินทางเยือน ไทย 4-6 ก.ค. 2565 ร่วมกับ กระทรวงการค้าต่างประเทศ สภาหอการค้า แห่งประเทศไทย สมาคมผู้ส่งออกสินค้าทางเรือ ผู้แทนภาครัฐและ เอกชน เมื่อวันที่ 24 มิ.ย. ว่า ได้หารือเป็นกรณีพิเศษในการนำเข้าปุ๋ย จากซาอุดีอาระเบีย ปกติประเทศไทยนำเข้าปุ๋ยจากซาอุดีอาระเบีย ผ่านบริษัทยักษ์ใหญ่ที่สุดคือ บริษัท SABIC (Saudi Basic Industries Corporation) ซึ่งมีผลผลิตปุ๋ยยูเรียปีละ 2.2 ล้านตัน

ทั้งนี้ มีข่าวดีคือ ทางซาอุดีอาระเบียเปิดโอกาสให้บริษัทที่ผลิต ปุ๋ยของซาอุดีฯ อีก 2 บริษัทสามารถเจรจาขายปุ๋ยให้กับประเทศไทยได้ คือบริษัท MA'ADEN (Saudi Arabian Mining Co.) และบริษัท ACO group ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของ Alim Investment Co. Ltd. Saudi Arabia ซึ่งเป็นผู้ผลิตปุ๋ยรายใหญ่อันดับต้นของซาอุดีอาระเบีย ถือเป็นการหาแหล่งนำเข้าอื่นทดแทนแหล่งเดิมที่มีปัญหาจากผลกระทบ ของสงครามได้เป็นอย่างดี

“เบื้องต้นสภาหอการค้าและสมาคมการค้าปุ๋ยไทยมีความต้องการ

ซื้อปุ๋ยจากซาอุดีอาระเบียรวม 8 แสนตัน เป็น ยูเรีย 5.9 แสนตัน ปุ๋ย ฟอสเฟต 1.93 แสนตัน และปุ๋ยโพแทสเซียม 2.5 หมื่นตัน โดยในวันที่ 29 มิ.ย. กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจะจัดจับคู่ธุรกิจให้มีการพบกันระหว่างผู้ส่งออกปุ๋ยรายใหญ่ 3 รายของซาอุดีอาระเบีย กับผู้นำเข้าปุ๋ยของไทยเจรจาซื้อปุ๋ยเป็นรูปธรรม เพื่อแก้ปัญหาคือ ให้ประเทศไทยมีปริมาณปุ๋ยพอใช้สำหรับเกษตรกร มีหลักประกันมากขึ้น เพราะมีแหล่งนำเข้าพิเศษเพิ่มเติม และให้ได้ราคาที่ดี ซึ่งเป็นหน้าที่ ของเอกชนเจรจา หวังว่าจะได้ต้นทุนที่ต่ำลงเป็นกรณีพิเศษจากความสัมพันธ์ที่มีต่อกันต่อไป”

นายจูรินทร์กล่าวว่า ที่ประชุมยังได้หารือถึงกรณีที่ภาคเอกชนของ ซาอุดีอาระเบียจะเดินทางมาเยือนไทยระหว่าง 4-6 ก.ค. 2565 กระทรวงพาณิชย์จะจัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจให้ระหว่างผู้นำเข้า ซาอุดีอาระเบีย 100 ราย และผู้ส่งออกไทยร่วมกิจกรรมไม่ต่ำกว่า 120 ราย ที่ห้างไอคอนสยาม เพื่อจับคู่เจรจาธุรกิจ หวังว่าจะเพิ่มยอด ตัวเลขการส่งออกของไทยไปซาอุดีอาระเบียมากขึ้น ซึ่งจะมีสินค้าที่ มีความหลากหลายทั้งสาขาโทรคมนาคม ไอที ท่องเที่ยว อัญมณี อาหาร เสื้อผ้า แฟชั่น สุขภาพความงาม และบริการโลจิสติกส์ ด้าน อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในปี 2564 การค้ารวมไทยซาอุดีอาระเบีย มีมูลค่า 233,075 ล้านบาท ซึ่งประเทศไทยส่งออกไปซาอุดีอาระเบีย มีมูลค่า 51,500 ล้านบาท และไทยนำเข้าจากซาอุดีอาระเบีย 181,524 ล้านบาท