



-ร่าง-

การบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญ ของจังหวัดสมุทรสาคร

ปี 2569

(มะพร้าว น้ำหอม ฝรั่ง มะนาว มะม่วง
กล้วยไม้ กุ้งขาวแวนนาไม ปลาสลิด
เกลือทะเล ปลากระพงขาว หอยแครง กุ้งกุลาดำ)



จัดทำโดย

คณะทำงานการส่งเสริม สนับสนุนการผลิตและจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side)
และคณะทำงานการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side)

บทนำ

จังหวัดสมุทรสาครเป็นพื้นที่ราบลุ่ม มีแม่น้ำท่าจีนไหลผ่านตอนกลางของพื้นที่จากทางด้านเหนือไหลลงสู่อ่าวไทยที่อำเภอเมืองสมุทรสาคร มีคลองชลประทานจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วพื้นที่เพื่อการคมนาคมและเพื่อการชลประทาน เหมาะแก่การทำการเกษตร ส่วนใหญ่จะทำการกสิกรรม การประมง และการเลี้ยงสัตว์ ทำให้การใช้ที่ดินครึ่งหนึ่งของจังหวัดเป็นไปเพื่อการเกษตรกรรม โดยแนวโน้มเศรษฐกิจการเกษตร ปี ๒๕๖๙ คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๘ - ๑.๘ เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยสาขาพืชขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๖ - ๑.๖ สาขาปศุสัตว์อยู่ในช่วงร้อยละ (-๐.๒) - ๐.๘ สาขาประมงขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๓ - ๑.๓ สาขาบริการทางการเกษตรขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๕ - ๑.๕ และสาขาป่าไม้ขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๗ - ๑.๗ โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญ ได้แก่ การดำเนินนโยบายและมาตรการของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง มีการบริหารจัดการสินค้าเกษตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการผลิต สนับสนุนการรวมกลุ่มทำการผลิต และการแปรรูปรวมทั้งพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคตลอดจนบริหารจัดการน้ำทั้งระบบ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตามเฝ้าระวัง เช่น ความแปรปรวนของสภาพอากาศ การระบาดของโรคและแมลง อาจสร้างความเสียหายต่อผลผลิตทางการเกษตร รวมทั้งต้นทุนการผลิตที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ส่งผลต่อกำลังซื้อของเกษตรกร

ดังนั้น เพื่อเป็นการวางแผนการผลิต การเตรียมพร้อมในการบริหารจัดการ ด้านปัจจัยการผลิต เงินทุน การตลาด ส่งเสริมช่องทางการตลาดสินค้าเกษตรให้แก่เกษตรกร ช่วยสร้างรายได้และความมั่นคงในการประกอบอาชีพเกษตรกร กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สนับสนุนการผลิตและจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side) และคณะกรรมการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side) จึงร่วมกันจัดทำแนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาครในปี ๒๕๖๙ ขึ้น เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนงานด้านการเกษตรให้เกิดผลสำเร็จ ซึ่งสามารถบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการป้องกัน ควบคุม และแก้ไขปัญหาผลผลิตทางการเกษตร รวมทั้งส่งเสริมพัฒนาประสิทธิภาพระบบการผลิตให้สามารถจำหน่ายสินค้าเกษตรภายใต้กลไกตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และทันถ่วงที

คณะกรรมการส่งเสริม สนับสนุนการผลิตและจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side)

คณะกรรมการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side)

พฤษภาคม ๒๕๖๙

สารบัญ

หน้า

บทนำ

สารบัญ

ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี ๒๕๖๘ และแนวโน้มปี ๒๕๖๙ จังหวัดสมุทรสาคร

๑

ส่วนที่ ๑ ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

๑. มะพร้าวน้ำหอม

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๔

๒. ฝรั่ง

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๕

๓. มะนาว

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๖

๔. มะม่วง

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๗

๕. กัลยไม้

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๘

๖. กุ้งขาวแวนนาไม

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๙

๗. ปลาสลิด

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๑๐

๘. เกล็ดทะเล

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๑๑

๙. ปลากระพงขาว

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๑๒

๑๐. หอยแครง

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๑๓

๑๑. กุ้งกุลาดำ

- ข้อมูลปริมาณการผลิตและการตลาด (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

๑๔

ส่วนที่ ๒ การวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร

ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

๑. มะพร้าวน้ำหอม

๑๖

๒. ฝรั่ง

๑๘

๓. มะนาว

๑๙

๔. มะม่วง

๒๑

๕. กัลยไม้

๒๓

๖. กุ้งขาวแวนนาไม

๒๔

๗. ปลาสลิด

๒๖

๘. เกล็ดทะเล

๒๘

๙. ปลากระพงขาว

๓๐

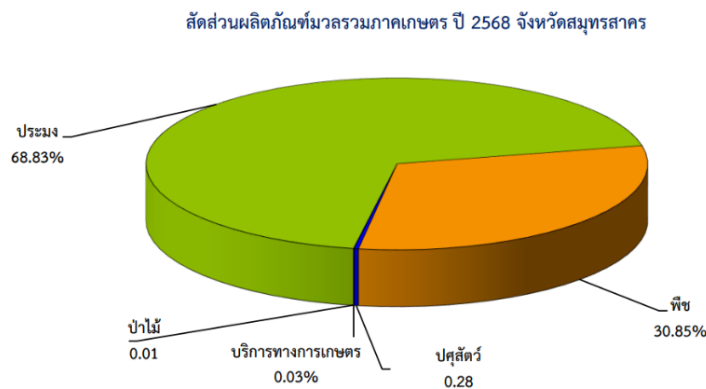
สารบัญ

	หน้า
๑๐. หอยแครง	๓๑
๑๑. กุ้งกุลาดำ	๓๓
ส่วนที่ ๓ แผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร	
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด	
๑. มะพร้าวน้ำหอม	๓๖
๒. ฝรั่ง	๓๗
๓. มะนาว	๓๘
๔. มะม่วง	๓๘
๕. กัลฉ่ายไม้	๓๙
๖. กุ้งขาวแวนนาไม	๔๓
๗. ปลาสลิค	๔๓
๘. เกล็ดทะเล	๔๔
๙. ปลากระพงขาว	๔๕
๑๐. หอยแครง	๔๕
๑๑. กุ้งกุลาดำ	๔๕
เอกสารแนบท้าย	๔๖
ภาคผนวก	๔๗
คำสั่งคณะกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัดสมุทรสาคร ที่ ๑/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๑ กรกฎาคม ๒๕๖๒ แต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริม สนับสนุนการผลิตและจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side) และคณะกรรมการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side)	

ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี ๒๕๖๘ และแนวโน้มปี ๒๕๖๙ จังหวัดสมุทรสาคร

ภาวะเศรษฐกิจการเกษตร ปี ๒๕๖๘ ขยายตัวร้อยละ ๔.๗ เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยสาขาพืชขยายตัวร้อยละ ๖.๒ สาขาประมงขยายร้อยละ ๔.๒ สาขาบริการทางการเกษตรขยายตัวร้อยละ ๑.๒ สาขาป่าไม้ขยายตัวร้อยละ ๑.๕ ส่วนสาขาปศุสัตว์หดตัวร้อยละ ๐.๕ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากมีปริมาณน้ำเพียงพอสำหรับการเพาะปลูก รวมถึงสภาพอากาศที่เอื้ออำนวย ทำให้เกษตรกรขยายพื้นที่เพาะปลูกและเพิ่มการผลิต ส่งผลให้ดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตร อยู่ที่ระดับ ๗๔.๘ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา ซึ่งอยู่ที่ระดับ ๗๑.๒ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ ๕.๑ ในขณะที่ดัชนีราคาอยู่ที่ระดับ ๑๑๒.๔ ที่เกษตรกรขายได้ลดลงร้อยละ ๖.๖ ส่งผลให้ดัชนีรายได้เกษตรกรลดลงร้อยละ ๑.๙

โครงสร้างการผลิตภาคเกษตรของจังหวัดสมุทรสาคร ปี ๒๕๖๘ ประกอบด้วย ๕ สาขาดังนี้ สาขาประมงมีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ ๖๘.๘๓ รองลงมาสาขาพืชร้อยละ ๓๐.๘๕ สาขาปศุสัตว์ร้อยละ ๐.๒๘ สาขาบริการทางการเกษตรร้อยละ ๐.๐๓ และสาขาป่าไม้ร้อยละ ๐.๐๑ ตามลำดับ



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 10 จังหวัดราชบุรี

แนวโน้มเศรษฐกิจการเกษตร ปี๒๕๖๙ ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรของจังหวัดสมุทรสาคร ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๘ - ๑.๘ เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยสาขาพืชขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๖ - ๑.๖ สาขาปศุสัตว์อยู่ในช่วงร้อยละ (-๐.๒) - ๐.๘ สาขาประมงขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๓ - ๑.๓ สาขาบริการทางการเกษตรขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๕ - ๑.๕ และสาขาป่าไม้ขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๗ - ๑.๗

ทั้งนี้ เป็นไปตามปัจจัยบวกที่เป็นแรงสนับสนุนให้ภาคเกษตรเติบโตอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ปริมาณน้ำในอ่างเก็บน้ำและแหล่งน้ำธรรมชาติเพิ่มขึ้นมากจากฝนที่ตกอย่างต่อเนื่องในช่วงปลายปี ๒๕๖๘ เป็นผลดีต่อการเพาะปลูกและการเจริญเติบโตของพืช รวมทั้งการดำเนินนโยบายของภาครัฐในการขับเคลื่อนการพัฒนาภาคเกษตรและแก้ไขปัญหาด้านการเกษตรอย่างต่อเนื่อง อาทิ การพัฒนาศักยภาพการผลิตและบริหารจัดการสินค้าเกษตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการผลิตและการแปรรูปสินค้าเกษตร การยกระดับสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐานและมีมูลค่าสูง เป็นต้น อย่างไรก็ตามยังมีความแปรปรวนของสภาพอากาศ ซึ่งอาจส่งผลต่อปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตร

โดยรายละเอียดแต่ละสาขาการผลิต มีดังนี้

๑. สาขาพืช ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๖ - ๑.๖ เนื่องจากมุ่งใจให้เกษตรกรขยายการผลิตเพิ่มผลผลิตคาดว่าจะออกสู่ตลาดมากกว่าปีที่ผ่านมา รวมทั้งราคาอยู่ในเกณฑ์ดี การส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

๒. สาขาปศุสัตว์ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ (-๐.๒) – ๐.๘ จากการบริหารจัดการฟาร์มที่ดี ประกอบกับกรมปศุสัตว์ร่วมมือกับเกษตรกรในการควบคุมอย่างเข้มงวด

๓. สาขาประมง ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๓ – ๑.๓ เนื่องจากความต้องการสินค้าทั้งใน และต่างประเทศมีอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเกษตรกรบริหารจัดการฟาร์มที่ดีทำให้เกษตรกรขยายพื้นที่เลี้ยงเพิ่มขึ้น

๔. สาขาบริการทางการเกษตร ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๕ – ๑.๕ เนื่องจากการจ้าง บริการเตรียมดินและเก็บเกี่ยวพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัดเพิ่มขึ้น

๕. สาขาป่าไม้ ในปี ๒๕๖๙ คาดว่าขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ ๐.๗ – ๑.๗ เนื่องจากมีการปลูกป่าธรรมชาติ และป่าเศรษฐกิจ เช่น ป่าโกงกาง เพิ่มมากขึ้น

อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคเกษตร

สาขา	หน่วย: ร้อยละ	
	ปี ๒๕๖๘	ปี ๒๕๖๙
ภาคเกษตร	๔.๗	๐.๘ – ๑.๘
พืช	๖.๒	๐.๖ – ๑.๖
ปศุสัตว์	-๐.๕	(-๐.๒) – ๐.๘
ประมง	๔.๒	๐.๓ – ๑.๓
บริการทางการเกษตร	๑.๒	๐.๕ – ๑.๕
ป่าไม้	๑.๕	๐.๗ – ๑.๗

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ ๑๐ จังหวัดราชบุรี

ส่วนที่ ๑

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร

ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

(ข้อมูลประมาณการช่วงเดือนมกราคม - ธันวาคม ๒๕๖๙)

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 1) มะพร้าวน้ำหอม

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลา ผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (10%)		นอกจังหวัด (90%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
6,957 ราย	1	33	71,730.93		286,355.70	GAP	414.00	7,305.95	286,355.70	ตัน	286,355.70		28,633.57		257,722.13	0.00
เมือง 480 ราย	-	-	4,173.68	ม.ค.	26,007.20	มกษ.9001-2564	34.00	305.25				1. นายศักดิ์ชัย สมสกุล		1. นายศักดิ์ชัย สมสกุล		
กระทุ่มแบน 689 ราย	1	33	6,286.25	ก.พ.	19,040.90	มกษ.9001-2564	70.00	553.75				2. นายจักรกฤษ ขุนศิริ		2. นายจักรกฤษ ขุนศิริ		
บ้านแพ้ว 5,788 ราย	-	-	61,271.00	มี.ค.	21,364.60	มกษ.9001-2564	310.00	6,446.95				3. เดี่ยวบ้านแพ้ว		3. เดี่ยวบ้านแพ้ว		
				เม.ย.	17,582.70	GI (แพ้ว)	72.00					4. บริษัท K-Fresh		4. บริษัท K-Fresh		
				พ.ค.	16,668.40							5. พรโมค (โชคมงคล)		5. พรโมค (โชคมงคล)		
				มิ.ย.	17,261.00							6. คุณปรีชา สุขสว่าง		6. คุณปรีชา สุขสว่าง		
				ก.ค.	22,829.80							7. คุณอังคาร วงศ์ละคร		7. เจ้เหมม		
				ส.ค.	27,545.20							8. บริษัท ฮาร์มเลส ฮาร์วีส (ไทยแลนด์)		8. ตำรุ่งเรือง สายสี		
				ก.ย.	29,337.90							9. โชคองศาน้ำหอม จำกัด				
				ต.ค.	30,479.50							10. คุณสมยศ รักขโยธิน				
				พ.ย.	31,047.10							11. คุณจุม				
				ธ.ค.	27,191.40							12. คุณดิม				
				รวม	286,355.70							13. คุณแจ่ม				
												14. คุณกอล์ฟ				
												15. คุณโจ๊ก หลักสง				
												16. คุณอ้อย ทำไม้				
												17. คุณแป้น ทำไม้				
												*18. ผู้ประกอบการ, พ่อค้าคนกลาง				

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 2) ฝรั่ง

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูกหรือเพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิตส่วนเกิน หรือส่วนขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐานที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกรที่ผลิตได้มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูกหรือเพาะเลี้ยงที่ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (20%)		นอกจังหวัด (80%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
1,319 ราย	2	67	6,952.25		36,957.50	GAP	8.00	49.52	36,957.50	ตัน	36,957.50		7,391.50		29,566.00	0.00
เมือง 30 ราย	1	30	287.00	ม.ค.	3,372.70	-	-	-				1. ตลาดมหาชัย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน 312 ราย	1	37	1,204.25	ก.พ.	2,718.70	มกษ.9001-2564	5.00	28.52				2. ตลาดทะเลไทย		2. ตลาดศรีเมือง		
บ้านแพ้ว 977 ราย	-	-	5,461.00	มี.ค.	1,878.70	มกษ.9001-2564	3.00	21.00				3. ตลาดมหาชัยเมืองใหม่		3. ตลาดบางขุนน้ำ		
				เม.ย.	1,155.10							4. ตลาดท้องถิ่น		4. อโนชาผลไม้		
				พ.ค.	1,878.80							5. ร้านค้าชุมชน		5. ต้องผลไม้		
				มิ.ย.	2,463.10									6. ยู๊ผลไม้		
				ก.ค.	3,186.70									7. เพชรน้ำเอก		
				ส.ค.	3,664.90									8. ไปงสวรรค์		
				ก.ย.	4,458.20									9. ฟูผลไม้		
				ต.ค.	4,458.20											
				พ.ย.	4,003.40											
				ธ.ค.	3,719.00											
				รวม	36,957.50											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร ธันวาคม 2568

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 3) มะนาว

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือเพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลา ผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิตส่วนเกิน หรือส่วนขาด [นำ ตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวน เกษตรกรที่ผลิต ได้มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (20%)		นอกจังหวัด (80%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
648 ราย	-	-	5,655.51		19,696.60	GAP	11.00	127.25	19,696.60	ตัน	19,696.60		3,939.32		15,757.28	0.00
เมือง 10 ราย	-	-	20.51	ม.ค.	1,363.30	มกษ.9001-2564	1	2				1. ตลาดมหาชัย		1. ตลาดไท		
กระทุ้งแบน 114 ราย	-	-	326.00	ก.พ.	1,167.10	-	-	-				2. ตลาดทะเลไทย		2. ตลาดศรีเมือง		
บ้านแพ้ว 524 ราย	-	-	5,309.00	มี.ค.	795.40	มกษ.9001-2564	10	125.25				3. เนตร-วัช มะนาว		3. วาสนา		
				เม.ย.	609.60									4. ป่าใหญ่สามพราน		
				พ.ค.	1,570.00											
				มิ.ย.	1,962.50											
				ก.ค.	2,572.10											
				ส.ค.	2,797.40											
				ก.ย.	1,994.80											
				ต.ค.	1,755.80											
				พ.ย.	1,559.50											
				ธ.ค.	1,549.10											
				รวม	19,696.60											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 4) มะม่วง

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือเพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาการผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วนขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดียว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวน เกษตรกรที่ผลิต ได้มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (30.40%)		นอกจังหวัด (69.60%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
1,320 ราย	-	-	7,006.47		15,862.90	GAP	5.00	18.50	15,862.90	ตัน	15,862.90		4,822.32		11,040.58	0.00
เมือง 135 ราย	-	-	275.47	ม.ค.	2,257.80	-	-	-				1. ตลาดมหาชัย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน 420 ราย	-	-	1,619.00	ก.พ.	2,959.90	มกษ.9001-2564	2.00	3.50				2. ตลาดมหาชัยเมืองใหม่		2. ตลาดศรีเมือง		
บ้านแพ้ว 747 ราย	-	-	5,112.00	มี.ค.	4,042.10	มกษ.9001-2564	3.00	15.00				3. ตลาดทะเลไทย		3. เงินทอง สวนผัก		
				เม.ย.	2,675.80							4. คุณโอเล่ หลักสอง		4. ดำรุ่งเรือง สายสี		
				พ.ค.	778.00							5. น้ำอ้อย สุขชัยศรี		5. วันเพ็ญผลไม้		
				มิ.ย.	-							6. ศรีฟ้า บุญชัย				
				ก.ค.	-											
				ส.ค.	-											
				ก.ย.	37.90											
				ต.ค.	933.40											
				พ.ย.	1,089.00											
				ธ.ค.	1,089.00											
				รวม	15,862.90											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร ธันวาคม 2568

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน ม.ค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 5) กล้ายไม้

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วนขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]		
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ		ในจังหวัด (40%)			นอกจังหวัด 60%	
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)									ผลผลิตรวม (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	
374 ราย	2	58	2,893.25		5,893.00	GAP	24.00	185.50	5,893.00	ตัน	5,893.00		2,357.20		3,535.80	0.00	
เมือง - ราย	-	-	-	ม.ค.	504.30	-	-	-				1. บริษัท ศรีม พลาวเวอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด		1. บริษัท เออร์มาร์ ฟลอรา จำกัด			
กระทุ่มแบน 210 ราย	2	58	1,955.25	ก.พ.	378.22	มทช.9001-2564	24.00	185.50				2. บริษัท สยามไทยเฟิร์ม จำกัด		2. บริษัท ฟาร์มเซ็น เทคโนโลยี จำกัด			
บ้านแพ้ว 105 ราย	-	-	938.00	มี.ค.	252.15	-	-	-				3. สหกรณ์ผู้ประกอบการกล้ายไม้ไทย จำกัด		3. บริษัท ฟายน์ ออริคิ จำกัด			
				เม.ย.	189.11							4. บริษัท ปานเทพ แพ็คเก็จจิ้ง จำกัด		4. บริษัท จี ซี ที เทรคดิง (ไทยแลนด์) จำกัด			
				พ.ค.	126.07							5. บริษัท ชัชวาล ออริคิ		5. บริษัท เจซิม ออริคิ (ไทยแลนด์) จำกัด			
				มิ.ย.	252.15							6. หจก. กล้ายไม้สยาม 1981		6. บริษัท สี่ แอนด์ ยู จำกัด			
				ก.ค.	378.22							7. คุณเพิ่มศักดิ์ ฮีลส์ตี้		7. บริษัท รอยัล ออริคิ ฟลาวเวอร์ จำกัด			
				ส.ค.	756.45							8. คุณสุรพันธ์ สงโข		8. บริษัท อาร์ ที อินเตอร์เทรคดิง จำกัด			
				ก.ย.	723.95									9. บริษัท ชัน อินเตอร์ เนชั่นแนล ฟลาวเวอร์ จำกัด			
				ต.ค.	945.56									10. บริษัท 99 ฟลอรา จำกัด			
				พ.ย.	756.45									11. บริษัท ท็อป ฟลอรา เอ็กซ์พอร์ต จำกัด			
				ธ.ค.	630.37									12. บริษัท ยัล เทรคดิง จำกัด			
				รวม	5,893.00									13. บริษัท สุนทร ออริคิ จำกัด			
														14. บริษัท สยามออซิดิน จำกัด			
														15. บริษัท สยามออริคิ(1992) จำกัด			
														16. บริษัท แฟนซี ออริคิ จำกัด			
														17. คุณปรางศรี จินดาวัฒนะ			

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร ธันวาคม 2568

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 6) กุ้งขาวแวนนาไม

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวน คน:ราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (97%)		นอกจังหวัด (3%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
575 ราย	1	279	7,019.36		3,440.00		257.00	1,767.86	3,440.00	ตัน	3,440.00		3,336.80		103.20	0.00
เมือง 176 ราย	-	-	2,746.73	ม.ค.	200.00	*GAP กรมประมง	161.00	919.40				1. ตลาดทะเลไทย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน 21 ราย	-	-	159.42	ก.พ.	230.00	*มกษ. 7436	96.00	848.46				2. ตลาดกลางกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร		2. ตลาดสี่มุมเมือง		
บ้านแพ้ว 378 ราย	1	279	4,113.21	มี.ค.	270.00							*3. ผู้ประกอบการ, แพฟออค้าคนกลาง		3. ตลาดกลางสินค้าสัตว์น้ำ กรุงเทพมหานคร		
				เม.ย.	230.00									4. ฟออค้าคนกลาง		
				พ.ค.	270.00											
				มิ.ย.	370.00											
				ก.ค.	370.00											
				ส.ค.	370.00											
				ก.ย.	200.00											
				ต.ค.	270.00											
				พ.ย.	330.00											
				ธ.ค.	330.00											
				รวม	3,440.00											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : 1) รวมทั้งพื้นที่อำเภอเมือง, กระทุ่มแบน และบ้านแพ้ว

2) รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 7) ปลาสด

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]		
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ		ในจังหวัด (40%)			นอกจังหวัด (60%)	
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)									ผลผลิตรวม (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	
162 ราย	7	181	4,648.72		8,270.00		136.00	2,360.67	8,270.00	ตัน	8,270.00		3,308.00		4,962.00	0.00	
เมือง 13 ราย	-	-	218.00	ม.ค.	1,250.00	*GAP กรมประมง	116.00	2,132.80				1. ตลาดทะเลไทย		1. ตลาดไท			
กระทุ่มแบน 2 ราย	-	-	36.00	ก.พ.	1,250.00	*มกษ. 7436	20.00	227.87				2. ตลาดกลางกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร		2. ตลาดสี่มุมเมือง			
บ้านแพ้ว 147 ราย	7	181	4,394.72	มี.ค.	1,250.00							*3. ผู้ประกอบการ, แพร่พ่อค้าคนกลาง		3. ตลาดกลางสินค้าสัตว์น้ำ กรุงเทพมหานคร			
				เม.ย.	900.00									4. พ่อค้าคนกลาง			
				พ.ค.	660.00												
				มิ.ย.	250.00												
				ก.ค.	250.00												
				ส.ค.	250.00												
				ก.ย.	160.00												
				ต.ค.	500.00												
				พ.ย.	650.00												
				ธ.ค.	900.00												
				รวม	8,270.00												

ที่มาข้อมูล : สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : 1) รวมพื้นที่อำเภอเมือง, กระทุ่มแบน และบ้านแพ้ว

2) รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 8) เกลือทะเล

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาการผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดียว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ ผลิตได้มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (30%)		นอกจังหวัด (70%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
326 ราย	3	68	18,810.00		225,720	GAP เกลือทะเล	13.00	581.00	225,720.00	ตัน	225,720.00		67,716.00		158,004.00	0.00
เมือง 326 ราย	3	68	18,810.00	ม.ค.	22,572.00	GAP เกลือทะเล	13.00	581.00				1. บริษัทสมประสงค์		1. บริษัทสมประสงค์		
กระทุ่มแบน - ราย	-	-		ก.พ.	56,430.00	-	-	-				2. ส.รายเจริญ ค้าเกลือ		2. ส.รายเจริญ ค้าเกลือ		
บ้านแพ้ว - ราย	-	-		มี.ค.	56,430.00	-	-	-				3. โชคสมบูรณ์ ค้าเกลือ		3. โชคสมบูรณ์ ค้าเกลือ		
				เม.ย.	67,716.00							4. โชคชัย ค้าเกลือ		4. วรวัฒน์ค้าเกลือจำกัด		
				พ.ค.	22,572.00							5. วรวัฒน์ค้าเกลือจำกัด		5. เพชรสาครค้าเกลือ		
				มิ.ย.	-							6. กิจเจริญค้าเกลือ		6. สหกรณ์การเกษตรสมุทรสาคร ค้าเกลือ		
				ก.ค.	-							7. เพชรสาครค้าเกลือ		7. บริษัทเกลือปน มหาชัย		
				ส.ค.	-							8. สหกรณ์การเกษตรสมุทรสาคร ค้าเกลือ		8. สหกรณ์กรุงเทพ		
				ก.ย.	-							9. ละอองเกลือ		9. นางสาววชิรินทร์ นุชเจริญ (กระแต)		
				ต.ค.	-							10. บริษัทเกลือปน มหาชัย		10. นางลัดดา วิศวรสุนสุข(ตุ้ม)		
				พ.ย.	-							11. สหกรณ์กรุงเทพ		11. ละอองเกลือ		
				ธ.ค.	-							12. นางสาววชิรินทร์ นุชเจริญ (กระแต)		12. กิจเจริญค้าเกลือ		
				รวม	225,720.00							13. นางลัดดา วิศวรสุนสุข(ตุ้ม)		13. โชคชัย ค้าเกลือ		

ที่มาข้อมูล : สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร ธันวาคม 2568

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน ม.ค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 9) ปลากระพงขาว

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวนเกษตรกร ที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (80%)		นอกจังหวัด (20%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต							ปริมาณ (ตัน)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
130 ราย	3	65	2,774.78		3,530.00		48.00	783.51	3,530.00	ตัน	3,530.00		2,824.00		706.00	0.00
เมือง 68 ราย	2	33	2,133.57	ม.ค.	350.00	*GAP กรมประมง	33.00	628.00				1. ตลาดทะเลไทย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน - ราย	-	-	-	ก.พ.	300.00	*มกษ. 7436	15.00	155.51				2. ตลาดกลางกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร		2. ตลาดสี่มุมเมือง		
บ้านแพ้ว 62 ราย	1	32	641.21	มี.ค.	320.00							*3. ผู้ประกอบการ, แผงพ่อค้าคนกลาง		3. ตลาดกลางสินค้าสัตว์น้ำ กรุงเทพมหานคร		
				เม.ย.	300.00									4. พ่อค้าคนกลาง		
				พ.ค.	280.00											
				มิ.ย.	300.00											
				ก.ค.	320.00											
				ส.ค.	190.00											
				ก.ย.	190.00											
				ต.ค.	240.00											
				พ.ย.	320.00											
				ธ.ค.	420.00											
				รวม	3,530.00											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : 1) รวมทั้งที่อำเภอเมือง และบ้านแพ้ว

2) รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 10) หอยแครง

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดี่ยว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวน เกษตรกรที่ผลิต ได้มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (60%)		นอกจังหวัด (40%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)										ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต		ปริมาณ (ตัน)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
210 ราย	-	-	5,695.39				1.00	200.00	2,650.00	ตัน	2,650.00		1,590.00		1,060.00	0.00
เมือง 201 ราย	-	-	5,695.39	ม.ค.	320	มกษ. 7436	1.00	200.00				1. ตลาดทะเลไทย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน - ราย	-	-	-	ก.พ.	200							2. ตลาดกลางกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร		2. ตลาดสี่มุมเมือง		
บ้านแพ้ว - ราย	-	-	-	มี.ค.	160							*3. ผู้ประกอบการ, แมฟฟอค้านกลาง		3. ตลาดกลางสินค้าสัตว์น้ำ กรุงเทพมหานคร		
				เม.ย.	270									4. ฟอค้านกลาง		
				พ.ค.	210											
				มิ.ย.	130											
				ก.ค.	160											
				ส.ค.	210											
				ก.ย.	190											
				ต.ค.	210											
				พ.ย.	270											
				ธ.ค.	320											
				รวม	2,650.00											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ตารางข้อมูลการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด ปี2569 (ข้อมูลประมาณการช่วงเดือน มค. - ธ.ค. 2569)

จังหวัดสมุทรสาคร

ชนิดสินค้า 11) กุ้งกุลาดำ

เกษตรกร			เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยง (ไร่)	ช่วงเวลาผลผลิต (ระบุเดือน)	ปริมาณผลผลิต (ตันต่อเดือน)	มาตรฐานของผลผลิต			ปริมาณผลผลิต		ปริมาณความต้องการผลผลิต				ปริมาณผลผลิต ส่วนเกิน หรือส่วน ขาด [นำตัวเลข (10) ลบ (12)]	
แบบรายเดียว (จำนวนคนราย)	สถาบันเกษตรกร					ชื่อของมาตรฐาน ที่ได้รับ	จำนวน เกษตรกรที่ผลิต ได้มาตรฐาน (ราย)	เนื้อที่เพาะปลูก หรือ เพาะเลี้ยงที่ผลิตได้ มาตรฐาน (ไร่)	ปริมาณผลผลิตรวม	หน่วยของผลผลิต (ตัน/ตัว/ฟอง)	ปริมาณความต้องการ ผลผลิตรวม (ตัน)	ในจังหวัด (97%)		นอกจังหวัด (3%)		
	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนคน (ราย)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต	ปริมาณ (ตัน)	ชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิต							ปริมาณ (ตัน)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
319 ราย	-	-	8,526.07		1,060.00		1.00	6.00	1,060.00	ตัน	1,060.00		1,028.20		318.00	0.00
เมือง 319 ราย	-	-	8,526.07	ม.ค.	65.00	มกช. 7436	1.00	6.00				1. ตลาดทะเลไทย		1. ตลาดไท		
กระทุ่มแบน - ราย	-	-	-	ก.พ.	75.00							2. ตลาดกลางกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร		2. ตลาดสี่มุมเมือง		
บ้านแพ้ว - ราย	-	-	-	มี.ค.	85.00							*3. ผู้ประกอบการ, แฟฟ้อค้ำคนกลาง		3. ตลาดกลางสินค้าสัตว์น้ำ กรุงเทพมหานคร		
				เม.ย.	75.00									4. ฟ้อค้ำคนกลาง		
				พ.ค.	85.00											
				มิ.ย.	115.00											
				ก.ค.	115.00											
				ส.ค.	85.00											
				ก.ย.	65.00											
				ต.ค.	85.00											
				พ.ย.	105.00											
				ธ.ค.	105.00											
				รวม	1,060.00											

ที่มาข้อมูล : สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร, ธันวาคม 2568

*หมายเหตุ : รายชื่อเพิ่มเติมตามเอกสารแนบท้าย

ส่วนที่ ๒

การวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญ
ของจังหวัดสมุทรสาคร ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

การวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
ชนิดสินค้าที่ ๑. มะพร้าวน้ำหอม	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. มะพร้าวมีผลแคระแกร็น ผลลีบ ผลทุย</p> <p>๒. โรคและแมลงระบาด (หนอนหัวดำ ดั้วมะพร้าว)</p> <p>๓. ต้นทุนการผลิตสูง (ปุ๋ย/สารเคมี/วัสดุการเกษตร/แรงงาน)</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. สนับสนุนการผลิตและใช้สารชีวภัณฑ์ต่าง ๆ และส่งเสริมการกำจัดศัตรูพืชด้วยวิธีผสมผสาน เช่น การเลี้ยงแตนเบียนเพื่อป้องกันกำจัดหนอนหัวดำ, การใช้กับดักด้วง+ไฟโรโมนป้องกันกำจัดด้วงแรดมะพร้าว</p> <p>๒. ส่งเสริมการเลี้ยงชันโรงในสวนมะพร้าว เพื่อช่วยในการผสมเกสรและการเพิ่มรายได้จากน้ำผึ้งชันโรง</p> <p>๓. ส่งเสริมการรวมกลุ่มเกษตรกรและการสร้างเครือข่ายการผลิตมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่ และสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนด้านการแปรรูปเพิ่มมูลค่า</p> <p>๔. ส่งเสริมและพัฒนาการผลิตมะพร้าวน้ำหอมตามมาตรฐานที่เหมาะสม เช่น มาตรฐาน GAP</p> <p>๕. ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้และวิธีรับมือกับสถานการณ์มะพร้าวน้ำหอมผลแคระแกร็น ผลลีบ ผลทุย รวมถึงประสานหน่วยงานวิชาการ เช่น มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัย หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อขออนุเคราะห์ในการศึกษาวิจัยและเก็บตัวอย่างเพื่อนำไปตรวจวิเคราะห์</p> <p>๖. วางแผนเตรียมรับมือสภาพอากาศในแต่ละฤดู เตรียมพร้อมศึกษาวิธีการแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้น เพื่อให้ความเสียหายให้ลดลง</p>
<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. ขาดองค์ความรู้ด้านการแปรรูป และการเพิ่มมูลค่า</p> <p>๒. สถานที่แปรรูปส่วนใหญ่ไม่ได้มาตรฐาน</p> <p>๓. เกษตรกรขาดเงินทุน เครื่องมือในการแปรรูป</p>	<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. ส่งเสริมการถ่ายทอดองค์ความรู้ และศึกษาดูงานด้านการแปรรูปในพื้นที่ต้นแบบเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างความหลากหลายของสินค้า</p> <p>๒. ส่งเสริมและสนับสนุนการยกระดับและการรับรองมาตรฐานสถานที่ผลิตและแปรรูป (เช่น GMP, อย.)</p> <p>๓. บูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนด้านการแปรรูปและการตลาด</p> <p>๔. ส่งเสริมและแนะนำเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินที่รองรับกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่และมีมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรที่เป็นลูกค้าเดิม</p>
<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. สินค้าล้นตลาด</p>	<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. การส่งเสริมการเชื่อมโยงตลาด โดยการประสานความร่วมมือพาณิชย์ (เปิดรับออร์เดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด</p> <p>๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์</p> <p>๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน</p> <p>๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ</p> <p>๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร</p> <p>๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด ๘. การจัดทำปฏิทินการผลิตพืช เพื่อวิเคราะห์การออกของผลผลิต และบังคับให้ผลผลิตออกในช่วงเวลาแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป
๒. สินค้าขาดตลาด (ปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการช่วงเดือน ก.พ. - เม.ย.)	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ามะพร้าว น้ำหอม ๒. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๓. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ในการปลูกให้มีมากขึ้น ซึ่งใช้เวลานานถึงจะได้ผลผลิต ๔. การสร้างเครือข่ายผู้ผลิต เพื่อร่วมกันวางแผนการผลิตให้มีสินค้าออกสู่ตลาดตลอดปี
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. การจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเกษตร เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. การประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ เช่น Facebook หรือสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ รวมทั้งการจัดงานอีเว้นท์ที่ห้างสรรพสินค้า Central มหาชัย โดยมีหลายภาคส่วนร่วมบูรณาการ ๓. การทำ Business Matching ออนไลน์ร่วมกับบริษัท ประชาธิปไตยรักสามัคคีทั่วประเทศ รวมถึงหอการค้าไทยและสภาหอการค้าไทย โดยมีการจัดทำโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ และรวบรวมอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ในจังหวัด เพื่อช่วยกันประชาสัมพันธ์การจัดงาน มีการจัดโปรโมชั่นและแพคเกจในการสั่งซื้อสินค้า รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม ๕. สหกรณ์การเกษตรในจังหวัดจัดทำโครงการรับซื้อผลผลิตสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์ ๔.๑. ราคาซื้อถูกกำหนดจากตลาดปลายทาง เช่น ตลาดส่งออก (จีน, เกาหลี), ผู้ค้าปลีก หรือโรงงานน้ำมะพร้าว ๔.๒ เกษตรกร ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ เมื่อตลาดปลายทางลดการรับซื้อ → ราคาหน้าสวนลดลงทันที ๔.๓ การแข่งขันกับประเทศคู่แข่ง - เวียดนาม มีการบริหารซัพพลายเชนดีกว่า ควบคุมคุณภาพ และทำตลาดต่างประเทศเชิงรุก - อินโดนีเซีย ศรีลังกา ฟิลิปปินส์ มีต้นทุนแรงงานต่ำ ใช้เทคโนโลยีแปรรูปเพิ่มมูลค่า ๔.๔ การขาดการแปรรูปเพิ่มมูลค่าระดับอุตสาหกรรม - ส่งออกวัตถุดิบสดเป็นหลัก	๑. การสนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท ตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นต้น ๓. การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะพร้าวในรูปแบบวิจัยและพัฒนา และการสนับสนุนการแปรรูปมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่ เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งในทางโภชนาการ สุขภาพ ความงาม หัตถกรรม สิ่งแวดล้อม และการท่องเที่ยว ๔. การสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและเชิงอนุรักษ์ในสวนมะพร้าวน้ำหอม การจัดงานมหกรรมมะพร้าวน้ำหอมระดับชาติ/นานาชาติ ๕. การส่งเสริมเกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน GAP มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอต่อความต้องการของตลาด ๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มิตลาดอย่างยั่งยืน ๗. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า ๘. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๙. กำหนดให้มีหน่วยงานภาคราชการสำหรับขึ้นทะเบียนพ่อค้าคนกลาง เพื่อวางแนวทางแก้ไขการซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม รวมถึงกำหนดราคาหรือบูรณาการกับภาคเอกชน (ล้ง) ให้รับซื้อผลผลิตในราคาที่แตกต่างกัน ระหว่างผลผลิตที่มีใบรับรองมาตรฐานกับไม่มีใบรับรอง

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
<p>- สินค้าที่มีศักยภาพ เช่น น้ำมันมะพร้าวพร้อมดื่ม ไขมันมะพร้าวชีวภาพ (Nata de coco) น้ำมันมะพร้าว ยังมีสัดส่วนต่ำ ทำให้ไทยเสียโอกาสด้านมูลค่าเพิ่ม</p>	<p>๑๐. การสร้างเรื่องราวเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า เช่น สินค้า GI สินค้าท้องถิ่นของสมุทรสาคร โดยส่งเสริมความรู้เรื่องการสร้าง Story ๑๑. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน ๑๒. ส่งเสริมให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่ม สถาบัน YSF เข้าจำหน่ายสินค้ากับงานมหกรรมต่าง ๆ เพื่อโปรโมทสินค้าของตนเอง</p>
ชนิดสินค้าที่ ๒. ฝรั่ง	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. โรคและแมลงระบาด (เพลี้ยแป้ง ไล่เดือนฝอย) ๒. ปัจจัยการผลิตมีราคาสูง ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้น เช่น ปุ๋ย สารเคมี ถูงห่อผลฝรั่ง แรงงาน</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. สนับสนุนการใช้สารชีวภัณฑ์และให้องค์ความรู้ในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชด้วยวิธีผสมผสาน เช่น การใช้เชื้อเห็ดลินินรัศมีเชื้อ <i>Bacillus thuringiensis</i> (BT) ๒. ส่งเสริมการใช้ปุ๋ยหมักและปุ๋ยอินทรีย์เพื่อลดต้นทุนการผลิต และการใช้เทคโนโลยีการผลิตให้มีคุณภาพ ๓. ส่งเสริมการรวมกลุ่ม สร้างเครือข่ายเพื่อให้เกิดการรองรับด้านปัจจัยการผลิต ๔. ส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าเกษตรที่ดี (GAP) ๕. ส่งเสริมความรู้การวางแผนการปลูกและการจัดการผลผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด</p>
<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. เกษตรกรส่วนใหญ่เน้นขายผลสด ส่วนใหญ่ไม่มีการแปรรูป ๒. เกษตรกรขาดเงินทุน เครื่องมือในการแปรรูป</p>	<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. จัดอบรมถ่ายทอดความรู้การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากฝรั่ง และส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อการแปรรูป สร้างเครือข่ายแม่บ้านเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มสตรี ที่มีการแปรรูป ๒. ส่งเสริมการศึกษาดูงานในพื้นที่ต้นแบบ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปและบูรณาการร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร</p>
<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. สินค้าล้นตลาด</p>	<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
๒. สินค้าขาดตลาด (ปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการช่วงเดือน ก.พ. - เม.ย.)	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้าฝรั่ง ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น รับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง สร้างเครือข่ายร่วมวางแผนการผลิตให้มีตลอดปี ๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๔. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ในการปลูกให้มากขึ้น ซึ่งใช้เวลานานถึงจะได้ผลผลิต
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ ๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม ๕. ส่งเสริมการวางแผนการผลิตและการเก็บเกี่ยวให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๒. การจัดทำช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท ตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรซิเนียไทย จำกัด เป็นต้น ๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด ๔. สร้างและถ่ายทอดองค์ความรู้ทางวิชาการ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการเกษตรแบบมีส่วนร่วมผ่านปราชญ์ชาวบ้าน ผู้บริโภคมีความมั่นใจได้ซื้อสินค้าเกษตรที่มีคุณภาพ ปลอดภัย จากเกษตรกรโดยตรง ๕. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้ตลาดอย่างยั่งยืน ๖. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า ๗. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๘. กำหนดให้มีหน่วยงานภาคราชการสำหรับขึ้นทะเบียนพ่อค้าคนกลาง เพื่อวางแผนทางแก้ไขการซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม ๙. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน ๑๐. ส่งเสริมให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่ม สถาบัน YSF เข้าจำหน่ายสินค้ากับงานมหกรรมต่าง ๆ เพื่อโปรโมทสินค้าของสวนตนเอง
ชนิดสินค้าที่ ๓. มะนาว	
ด้านการผลิต ๑. โรคและแมลงรบกวน (โรคแคงเกอร์ กรีนนิ่ง หนอนขนใบ) ๒. ปุ๋ยเคมีมีราคาสูง	ด้านการผลิต ๑. สนับสนุนการใช้สารชีวภัณฑ์ และห้องปฏิบัติการในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชด้วยวิธีผสมผสาน (IPM) และการใช้แมลงธรรมชาติในการกำจัดศัตรูพืชอย่างถูกต้อง และส่งเสริมการใช้ปุ๋ยหมักเพื่อลดต้นทุนการผลิต ๒. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐานการผลิตสินค้าเกษตรที่ดี (GAP)

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
ด้านการแปรรูป ๑. เกษตรกรส่วนใหญ่เน้นขายผลสด ไม่มีการแปรรูป ๒. เกษตรกรขาดเงินทุน เครื่องมือในการแปรรูป	ด้านการแปรรูป ๑. จัดอบรมถ่ายทอดความรู้การแปรรูปให้แก่เกษตรกร และส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อการแปรรูปในช่วงผลผลิตล้นตลาด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับมะนาว รวมทั้งสร้างเครือข่ายแม่บ้านเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มสตรี ที่มีการแปรรูป ๒. ส่งเสริมการศึกษาดูงานแปรรูปในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูป รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	ด้านการตลาด ๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือรบ จ่า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ามะนาว ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง ๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๔. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ในการปลูกให้มีมากขึ้น ซึ่งใช้เวลานานถึงจะได้ผลผลิต
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ ๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม โดยการส่งเสริมการแปรรูปมะนาวในรูปแบบต่าง ๆ เช่น นวัตกรรมการสกัดวิตามินจากมะนาว เครื่องสำอาง ฯลฯ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/	๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
การประชาสัมพันธ์	<p>Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท ตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรซิเนียไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การประสานงานขอความร่วมมือ/การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณสุขจังหวัดให้มีการสุ่มตรวจวัดสารตกค้างในสินค้าเกษตรจากร้านค้าของเกษตรกร/ผู้ประกอบการ และติดป้ายแสดงผลการตรวจสอบไว้ในตลาดทุกครั้งในวันจำหน่าย เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าให้แก่ผู้บริโภค</p> <p>๔. การส่งเสริมการปลูกมะนาว เพื่อจำหน่ายตลาดเฉพาะ/ตลาดข้อตกลง และตลาดโครงการหลวง</p> <p>๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p> <p>๖. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอความต้องการของตลาด</p> <p>๗. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๘. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน</p> <p>๙. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน</p> <p>๑๐. การส่งเสริมการแปรรูปเพื่อตลาดใหม่ ไม่ว่าจะเป็น น้ำมะนาวสด แช่แข็ง/บรรจุถุง (ขาย HoReCa) น้ำมะนาวพร้อมใช้ ๑๐๐% (ส่งร้านอาหาร) ผงมะนาว พร้อมชง เปลือกมะนาวอบแห้ง/ทำผลิตภัณฑ์กลิ่นหอม → ขยายตลาดไปสปา เบเกอรี่ และร้านขนม</p> <p>๑๑. การเพิ่มช่องทางการตลาด โดยทำ Storytelling “มะนาวบ้านแพ้ว” QR code แสดงสวน/มาตรฐาน</p>
ชนิดสินค้าที่ ๔. มะม่วง	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. โรคและแมลงระบาด (แมลงวันผลไม้ เพลี้ยไฟ)</p> <p>๒. ปัจจัยการผลิตมีราคาสูง ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้น เช่น ปุ๋ย สารเคมี แรงงาน</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. ส่งเสริมการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชแบบผสมผสาน (IPM) เช่น การใช้กับดักแมลงวันผลไม้ การใช้ชีวภัณฑ์และการลดการใช้สารเคมี</p> <p>๒. ส่งเสริมการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยหมัก และปุ๋ยชีวภาพ เพื่อลดต้นทุนการผลิตและปรับปรุงคุณภาพดิน</p> <p>๓. ส่งเสริมการรวมกลุ่ม สร้างเครือข่าย การแปรรูป</p> <p>๔. ส่งเสริมให้เกษตรกรจัดทำและได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าเกษตรที่ดี (GAP)</p> <p>๕. วางแผนการผลิตที่เหมาะสม ส่งเสริมการทำมะม่วงนอกฤดูเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า</p>
<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. เกษตรกรเน้นขายผลสด ไม่มีการแปรรูป</p> <p>๒. เกษตรกรขาดเงินทุน เครื่องมือในการแปรรูป</p>	<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. จัดอบรมถ่ายทอดความรู้การแปรรูปและส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อการแปรรูปในช่วงผลผลิตล้นตลาด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงสร้างเครือข่ายแม่บ้านเกษตรกร วิชากิจชุมชน หรือกลุ่มสตรี ที่มีการแปรรูป</p> <p>๒. ส่งเสริมการศึกษาดูงานแปรรูปในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูป รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง</p> <p>๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร</p>
<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. สินค้าล้นตลาด</p>	<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยัง</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	<p>สำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) และจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้ากับจังหวัดอื่น</p> <p>๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์</p> <p>๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน</p> <p>๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกร</p> <p>๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร</p> <p>๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น</p> <p>๗. การประสานกรมส่งเสริมสหกรณ์เพื่อขอรับการจัดสรรงบประมาณในการจัดงานหรือกิจกรรมเชื่อมโยง และกระจายผลผลิตมะม่วง</p>
๒. สินค้าขาดตลาด	<p>๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ามะม่วง</p> <p>๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง</p> <p>๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม</p> <p>๔. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ในการปลูกให้มากขึ้น ซึ่งใช้เวลานานถึงจะได้ผลผลิต</p>
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	<p>๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น</p> <p>๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้</p> <p>๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching</p> <p>๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม</p>
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	<p>๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา</p> <p>๒. การจัดทำช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท ตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด</p> <p>๔. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p> <p>๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน</p> <p>๗. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
ชนิดสินค้าที่ ๕. กัญชง	
ด้านการผลิต ๑. โรคและแมลงระบาด (เพลี้ยไฟ บั่วกัญชง เชื้อรา) ๒. ต้นทุนการผลิตสูง (ปุ๋ย ยา มีราคาแพง) ๓. การใช้สารเคมีในปริมาณมาก	ด้านการผลิต ๑. ส่งเสริมการป้องกันกำจัดศัตรูพืชแบบผสมผสาน (IPM) ๒. ส่งเสริมให้เกษตรกรจัดทำและได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าเกษตรที่ดี (GAP) ๓. ส่งเสริมการผสมปุ๋ยและผลิตอาหารเสริมพืชใช้เองในสวนกัญชง เช่น การผลิตฮอร์โมนพืชใช้เอง เพื่อลดต้นทุนการผลิต ๔. ส่งเสริมการใช้สารชีวภัณฑ์และชีววิธีทดแทนการใช้สารเคมี โดยจัดทำแปลงเรียนรู้และแปลงต้นแบบในพื้นที่
ด้านการแปรรูป ๑. ขาดองค์ความรู้ในการเพิ่มมูลค่ากัญชง เช่น ผู้เชี่ยวชาญในการร้อยพวงมาลัยมีจำนวนน้อย ๒. การทำกัญชงปลอดภัย	ด้านการแปรรูป ๑. เชื่อมโยงหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อถ่ายทอดความรู้และฝึกอบรมการแปรรูปกัญชงแก่ผู้สนใจ ๒. รวมกลุ่มเกษตรกร เพื่อรับการสนับสนุนองค์ความรู้และปัจจัยการผลิตที่จะนำไปสู่กัญชงปลอดภัย ภายใต้โครงการยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูง กิจกรรมยกระดับสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง (ไม้ดอกไม้ประดับ) โดยถ่ายทอดความรู้ให้เกษตรกร หลักสูตรการเพิ่มผลิตภาพการผลิต การใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับการผลิตกัญชงและไม้ดอกไม้ประดับ และการต่อยอดสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	ด้านการตลาด ๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด ๘. ประชาสัมพันธ์แหล่งผลิตกัญชงของจังหวัดสมุทรสาครให้เป็นที่รู้จักทั่วไป และส่งเสริมให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนใช้ประโยชน์จากกัญชงในกิจกรรมและเทศกาลต่าง ๆ ๙. ส่งเสริมการวางแผนการผลิตและการกระจายผลผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ากัญชง ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง ๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบ

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	<p>อาชีพเกษตรกรในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม</p> <p>๔. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ในการปลูกให้มีมากขึ้น</p>
<p>๓. สินค้าราคาตกต่ำ</p>	<p>๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น</p> <p>๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้</p> <p>๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching</p> <p>๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม</p>
<p>๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์</p>	<p>๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา</p> <p>๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท ตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด</p> <p>๔. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p> <p>๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน</p> <p>๗. ส่งเสริมการจัดงานมหกรรมกล้วยไม้และของดีจังหวัดสมุทรสาคร และนำเกษตรกรไปออกงานต่าง ๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้า</p> <p>๘. สนับสนุนการเป็นศูนย์เรียนรู้การปลูกกล้วยไม้ ประชาสัมพันธ์แหล่งผลิตกล้วยไม้ให้เป็นที่รู้จักและพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร</p> <p>๙. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน</p> <p>๑๐. ส่งเสริมให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนใช้ประโยชน์จากกล้วยไม้ในกิจกรรมและเทศกาลต่าง ๆ</p>
<p>ชนิดสินค้าที่ ๖. กุ้งขาวแวนนาไม</p>	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. ต้นทุนการผลิตสูง เช่น ค่าอาหาร ค่าไฟฟ้า</p> <p>๒. โรคในกุ้งแวนนาไม เช่น ขี้ขาว ตัวแดงดวงขาว EMS</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. ส่งเสริมการเลี้ยงกุ้งให้เหมาะสมตามหลักวิชาการ ใช้จุลินทรีย์ในการสร้างภูมิคุ้มกัน ลดการใช้ยาปฏิชีวนะ เพื่อใช้ควบคุมเชื้อก่อโรค และให้การสนับสนุนการตรวจเชื้อแบบเชิงรุก</p> <p>๒. ส่งเสริมการใช้ Sola cell เพื่อลดต้นทุนด้านพลังงาน และจัดหาแหล่งเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยให้เกษตรกร เพื่อใช้ปรับปรุงอุปกรณ์ในฟาร์ม</p> <p>๓. มีหน่วยงานรับแจ้งเรื่องปัญหาสัตว์น้ำตายผิดปกติ และบริการตรวจโรค (ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสมุทรสาคร)</p> <p>๔. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP ประมง</p> <p>๕. ส่งเสริมให้เกษตรกรเลี้ยงกุ้งที่สอดคล้องกับเทรนใหม่ๆ เช่นการเลี้ยงแบบคาร์บอนต่ำ</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. เกษตรกรนิยมขายเป็นกึ่งสดแบบเหมาป้อ ไม่นิยมแปรรูป ส่วนมากขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลาง</p> <p>๒. เกษตรกรขาดเงินทุน เครื่องมือในการแปรรูป</p>	<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. จัดอบรมเกี่ยวกับการแปรรูปสินค้า การสร้างแบรนด์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์</p> <p>๒. ส่งเสริมการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปสินค้า</p> <p>๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร</p>
<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. สินค้าล้นตลาด</p>	<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่)</p> <p>๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าประมงเชื่อมโยงผู้ผลิตและผู้บริโภค เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์</p> <p>๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน รวมถึงสำนักงานพาณิชย์พาณิชยกรรม ไปจำหน่ายกึ่งขาวนอกพื้นที่จังหวัด</p> <p>๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ</p> <p>๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร</p> <p>๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น</p> <p>๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้ากับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด เช่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคในประเทศในจังหวัดที่ไม่มีผลผลิตกึ่งขาวแวนนาไม โดยขายสินค้าราคาหน้าฟาร์ม เพื่อลดปริมาณกึ่งที่มีในตลาด</p>
<p>๒. สินค้าขาดตลาด</p>	<p>๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ากึ่งขาวแวนนาไม</p> <p>๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง</p> <p>๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม</p> <p>๔. การส่งเสริมการเพิ่มปริมาณการเพาะเลี้ยง และเพิ่มพื้นที่เพาะเลี้ยงให้มีมากขึ้น</p>
<p>๓. สินค้าราคาตกต่ำ</p>	<p>๑. การดำเนินโครงการช่วยเหลือเกษตรกรผู้เลี้ยงกึ่งจังหวัดสมุทรสาคร (การชดเชยราคา)</p> <p>๒. การจัดงานส่งเสริมการบริโภคกึ่ง เช่น การจัดงานเทศกาลกินกึ่ง ประจำทุกปี ในช่วงระยะที่ราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ</p> <p>๓. การนำสินค้าของจังหวัดสมุทรสาคร เช่น กึ่งขาวแวนนาไม อาหารทะเลแปรรูป ไปจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าในภูมิภาคต่าง ๆ</p> <p>๔. การประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้</p> <p>๕. การทำ Business Matching ออนไลน์ร่วมกับบริษัท ประชาธิปไตยรักสามัคคีทั่วประเทศ รวมถึงหอการค้าไทยและสภาหอการค้าไทย โดยมีการจัดทำโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ และรวบรวมอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ในจังหวัด เพื่อช่วยกันประชาสัมพันธ์การจัดงาน มีการจัดโปรโมชั่นและแพ็คเกจในการสั่งซื้อสินค้า รวมทั้งประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	<p>๖. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม</p> <p>๗. การประกันราคารับซื้อผลผลิตกึ่งทะเล</p> <p>๘. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในพื้นที่ และส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักเกณฑ์และกฎระเบียบของการส่งออกกึ่งทะเล</p> <p>๙. การให้ข้อมูลแก่เกษตรกรเรื่องการผลิตให้ตรงตามความต้องการของตลาด เช่น ตลาดในประเทศนิยมบริโภคกึ่งขนาดใหญ่ โรงงานแปรรูป นิยมใช้กึ่งขนาดกลางถึงเล็ก ตลาดในประเทศจีน นิยมกึ่งที่ต้มแล้วมีสีแดงสด</p> <p>๑๐. ให้คำแนะนำแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงกึ่ง วางแผนการผลิตโดยเลี้ยงในปริมาณน้อยลงในพื้นที่เท่าเดิม จะทำให้กึ่งมีขนาดใหญ่ขึ้นและแข็งแรงไม่เป็นโรค ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิต รวมถึงการชดเชยราคาอาหารกึ่งให้กับเกษตรกร</p>
<p>๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์</p>	<p>๑. การเพิ่มความเข้มแข็งและอำนาจการต่อรอง ด้วยการส่งเสริมการรวมกลุ่มเกษตรกรในรูปแบบสหกรณ์และตลาดกลาง ซึ่งมีกิจกรรมการขายและซื้อปัจจัยการผลิตด้วย</p> <p>๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรอเนี่ยไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด</p> <p>๔. การจัดเวทีเสวนาเชิงวิชาการระดมสมองหรือเชิญส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งนักวิชาการด้านเศรษฐกิจการเกษตรและผู้แทนกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญช่วยกันวิเคราะห์และศึกษาหาวิธีการหรือมาตรการในการแก้ไขปัญหาผลผลิต</p> <p>๕. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๖. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p> <p>๗. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน</p> <p>๘. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน</p>
ชนิดสินค้าที่ ๗. ปลาสด	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. ต้นทุนการผลิตสูง เช่น ค่าอาหาร</p> <p>๒. โรคระบาดในปลา</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>๑. ส่งเสริมการเลี้ยงปลาสดให้เหมาะสมตามหลักวิชาการ ใช้จุลินทรีย์ในการสร้างภูมิคุ้มกัน ลดการใช้ยาปฏิชีวนะ</p> <p>๒. มีหน่วยงานรับแจ้งเรื่องปัญหาสัตว์น้ำตายผิดปกติ และบริการตรวจโรค (ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสมุทรสาคร)</p> <p>๓. จัดหาแหล่งเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยให้ซื้ออาหารปลาในราคาเงินสด ซึ่งถูกกว่าราคาเงินเชื่อประมาณร้อยละ ๑๐ - ๒๐</p> <p>๔. สนับสนุนให้มีการวิจัยพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ปลา ทั้งด้านการเจริญเติบโต ลักษณะภายนอก และความทนทานต่อโรค</p> <p>๕. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP ประมง</p>
<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. เกษตรกรนิยมขายเป็นปลาสดเหมาป่อ</p>	<p>ด้านการแปรรูป</p> <p>๑. ส่งเสริม ให้ความรู้แก่เกษตรกรในการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ร่วมกับหน่วยงานการศึกษา</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
๒. เกษตรกรไม่นิยมแปรรูป ส่วนมากขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลาง ๓. ผลิตภัณฑ์ที่มีการแปรรูปไม่หลากหลาย	๒. ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปสินค้า ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลผลิตจากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด เช่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคในประเทศในจังหวัดที่ไม่มีผลผลิตพลาสติก โดยขายสินค้าราคาหน้าฟาร์ม เพื่อลดปริมาณพลาสติกที่มีในตลาด ๘. การลดจำนวนปริมาณผลผลิตพลาสติกจากตลาดเพื่อนำไปแปรรูปและฝากเก็บรักษาไว้ที่ห้องเย็น โดยให้สหกรณ์การเกษตรเป็นผู้รับซื้อ เพื่อให้ปริมาณผลผลิตในตลาดลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ราคาปรับตัวขึ้น หลังจากนั้นจึงนำพลาสติกที่แปรรูปออกมาจำหน่าย
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้าพลาสติก ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง ๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๔. การส่งเสริมการเพิ่มปริมาณการเพาะเลี้ยง และเพิ่มพื้นที่เพาะเลี้ยงให้มีมากขึ้น
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเพื่อช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ ๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต เช่น การทำพลาสติกแตกเดี่ยว น้ำพริกพลาสติก เป็นต้น และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น รวมถึงมีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อไปขายผลผลิต เช่น ตลาด อดท. หรืองานอีเวนต์ต่าง ๆ เป็นต้น
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท โปรชไนท์ไทย จำกัด เป็นต้น

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มกษ ๗๔๓๖ ให้มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด ๔. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน ๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า ๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๗. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน
ชนิดสินค้าที่ ๘. เกลือทะเล	
ด้านการผลิต ๑. ราคาตกต่ำในช่วงที่ผลผลิตเกลือทะเลออกสู่ตลาดมากในช่วงเดือนเมษายน – พฤษภาคม ของทุกปี ๒. ต้นทุนการผลิตที่สูง (ค่าแรงงานการรับจ้างเรือและหาบเกลือ) ๓. เกษตรกรชาวนาเกลือขาดการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง ๔. การขยายตัวของเมืองและอุตสาหกรรมทำให้พื้นที่นาเกลือลดลง ๕. เกษตรกรสูงวัยไม่มีทายาทรับช่วงทำต่อ ๖. เกษตรกรที่มีการทำในลักษณะนาเวียน ส่งผลให้การพัฒนาคุณภาพผลผลิตเกลือไม่ต่อเนื่อง ๗. เกษตรกรมีหนี้สิน ขาดเงินทุน ขาดอุปกรณ์เครื่องทุ่นแรงและเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิต	ด้านการผลิต ๑. สนับสนุนให้เกิดกลไกการควบคุมราคาเกลือ เช่น การรับประกันราคา ๒. สนับสนุนให้สหกรณ์มีการบริหารงานที่เข้มแข็ง เพื่อให้บริการแก่สมาชิกสหกรณ์ได้ทั่วถึง ทั้งในด้านการปล่อยกู้และการชำระหนี้ ๓. ส่งเสริมการรวมกลุ่ม สร้างเครือข่าย เพื่อรับการถ่ายทอดความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่ม ๔. ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนานวัตกรรม/การแก้ไขปัญหา เช่น เครื่องมือทุ่นแรงในการผลิต เก็บ เกี่ยวและขนส่ง ๕. สนับสนุนเงินทุนในการสร้าง/ปรับปรุงยั้งฉางเกลือให้ได้มาตรฐาน ๖. ส่งเสริมให้เกษตรกรเห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP เกลือทะเล
ด้านการแปรรูป ๑. ผลิตภัณฑ์สินค้าแปรรูปจากดอกเกลือยังไม่ได้รับความนิยม ๒. เกษตรกรไม่นิยมแปรรูปสินค้า	ด้านการแปรรูป ๑. ส่งเสริมการแปรรูปเกลือทะเลและดอกเกลือเพื่อเพิ่มมูลค่า เช่น เกลือบริโภค เกลือสปา เกลือสุขภาพ และผลิตภัณฑ์เชิงไลฟ์สไตล์ ๒. ส่งเสริมการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายผู้แปรรูป เพื่อสร้างความต่อเนื่องในการผลิต ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	ด้านการตลาด ๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ตลาดเฉพาะกลุ่ม และตลาดเชิงท่องเที่ยว ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุของผลผลิต ซึ่งอาจจะต้องมีการทบทวนหรือเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด ๘. การเชื่อมโยงสหกรณ์นำเกลือให้เจียรธุรกิจ กับกลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้เกลือเป็นวัตถุดิบและผู้ค้าส่งที่ใช้เกลือสมุทรในภาคต่าง ๆ ๙. การสนับสนุนผู้ประกอบการเกลือสมุทรเข้าร่วมงานแสดง และจำหน่ายสินค้าที่สำคัญระดับประเทศ
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้าเกลือทะเล ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง ๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๔. การส่งเสริมการเพิ่มพื้นที่ทำนาเกลือให้มีมากขึ้น
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือให้เกษตรกรและผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ ๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้เกลือเป็นวัตถุดิบ และผู้ค้าส่งที่ใช้เกลือสมุทรในภาคต่าง ๆ รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศ เพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	๑. การเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาระบบการผลิตเกลือแบบอัจฉริยะ Smart Salt Farm และสร้างระบบพัฒนามาตรฐานเกลือสมุทร ๒. ส่งเสริมให้เกิดการประสานกับอุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพและความงาม ๓. ส่งเสริมการศึกษา วิจัย และอบรมให้ความรู้กับผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเกลือสมุทร การแปรรูป และการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกลือสมุทร ตลอดจนประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ และสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับคุณค่าทางโภชนาการของเกลือสมุทร ๔. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๕. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรอเนี่ยไทย จำกัด เป็นต้น ๖. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด ๗. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน ๘. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๙. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๑๐. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน
ชนิดสินค้าที่ ๙. ปลากระพงขาว	
ด้านการผลิต ๑. ต้นทุนการผลิตสูง เช่น ค่าอาหาร ๒. โรคระบาดในปลา	ด้านการผลิต ๑. ส่งเสริมการเลี้ยงปลากระพงขาวให้เหมาะสมตามหลักวิชาการ ใช้จุลินทรีย์ในการสร้างภูมิคุ้มกัน ลดการใช้ยาปฏิชีวนะ ๒. มีหน่วยงานรับแจ้งเรื่องปัญหาสัตว์น้ำตายผิดปกติ และบริการตรวจโรค (ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสมุทรสาคร) ๓. จัดหาแหล่งเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยให้ซื้ออาหารปลาในราคาเงินสด ซึ่งถูกกว่าราคาเงินเชื่อประมาณร้อยละ ๑๐ - ๒๐ ๔. สนับสนุนให้มีการวิจัยพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ปลา ทั้งด้านการเจริญเติบโต ลักษณะภายนอก และความทนทานต่อโรค ๕. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP ประมง
ด้านการแปรรูป ๑. เกษตรกรนิยมขายเป็นปลาสดเหมาบ่อ ไม่นิยมแปรรูป ส่วนมากขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลาง	ด้านการแปรรูป ๑. ส่งเสริม ให้ความรู้แก่เกษตรกรในการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ๒. ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปสินค้า ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือนจำ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด เช่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคในประเทศในจังหวัดที่ไม่มีผลผลิตปลากระพงขาว โดยขายสินค้าราคาหน้าฟาร์ม เพื่อลดปริมาณปลากระพงขาวที่มีในตลาด ๘. การลดจำนวนปริมาณผลผลิตปลากระพงขาวจากตลาด เพื่อนำไปแปรรูปและฝากเก็บรักษาไว้ที่ห้องเย็น โดยให้สหกรณ์การเกษตรเป็นผู้รับซื้อเพื่อให้ปริมาณผลผลิตในตลาดลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ราคาปรับตัวขึ้น หลังจากนั้นจึงนำปลากระพงขาวที่แปรรูปออกมาจำหน่าย
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้าปลากระพงขาว ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม ๔. การส่งเสริมการเพิ่มปริมาณการเพาะเลี้ยง และเพิ่มพื้นที่เพาะเลี้ยงให้มากขึ้น
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเพื่อช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ ๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching ๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น รวมถึงมีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อไปขายผลผลิต เช่น ตลาด อดก. หรืองานอีเว้นท์ต่าง ๆ เป็นต้น
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรอเนี่ยไทย จำกัด เป็นต้น ๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มกษ ๗๔๓๖ ให้มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด ๔. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน ๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า ๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๗. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน
ชนิดสินค้าที่ ๑๐. หอยแครง	
ด้านการผลิต ๑. หาลูกพันธุ์ยาก ๒. ปัญหาการตายระหว่างการเลี้ยง	ด้านการผลิต ๑. กรมประมงเพาะพันธุ์หอยแครงเพื่อจำหน่ายให้เกษตรกร ๒. ให้ความรู้ในการเพาะเลี้ยงหอยแครงที่เหมาะสมกับพื้นที่ ๓. สนับสนุนให้มีการวิจัยพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ ทั้งด้านการเจริญเติบโต ลักษณะภายนอก และความทนทานต่อโรค ๔. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP ประมง
ด้านการแปรรูป ๑. เกษตรกรนิยมขายสด ไม่นิยมแปรรูป	ด้านการแปรรูป ๑. ส่งเสริม ให้ความรู้แก่เกษตรกรในการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ๒. ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปสินค้า ๓. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
<p>ด้านการตลาด</p> <p>๑. สินค้าล้นตลาด</p>	<p>๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่)</p> <p>๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าเกษตร และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์</p> <p>๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน</p> <p>๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ</p> <p>๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร</p> <p>๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือรบ จ้าง โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น</p> <p>๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรกับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด เช่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคในประเทศในจังหวัดที่ไม่มีผลผลิตหอยแครง โดยขายสินค้าราคาหน้าฟาร์ม เพื่อลดปริมาณหอยแครงที่มีในตลาด</p>
<p>๒. สินค้าขาดตลาด</p>	<p>๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้าหอยแครง</p> <p>๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง</p> <p>๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม</p> <p>๔. การส่งเสริมการเพิ่มปริมาณการเพาะเลี้ยง และเพิ่มพื้นที่เพาะเลี้ยงให้มีมากขึ้น</p>
<p>๓. สินค้าราคาตกต่ำ</p>	<p>๑. จัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเพื่อช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น</p> <p>๒. ประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้</p> <p>๓. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ และภาคเอกชน รวมทั้งการประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching</p> <p>๔. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่น รวมถึงมีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อไปขายผลผลิต เช่น ตลาด อดก. หรืองานอีเวนต์ต่าง ๆ เป็นต้น</p>
<p>๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์</p>	<p>๑. สนับสนุนการรวมกลุ่ม/สร้างเครือข่ายเกษตรกร เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา</p> <p>๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มกษ ๗๔๓๖ ให้มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด</p> <p>๔. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๕. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p>

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	๖. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน ๗. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน
ชนิดสินค้าที่ ๑๑. กุ้งกุลาดำ	
ด้านการผลิต ๑. อัตรารอดตายต่ำ เนื่องจากเกษตรกรเลี้ยงแบบธรรมชาติ ไม่มีการให้อาหาร และการจัดการการเลี้ยงที่ดี	ด้านการผลิต ๑. แนะนำวิธีการเลี้ยง /การสร้างอาหารตามธรรมชาติ /การป้องกันศัตรูของกุ้ง เช่น ปลาหมอหางดำ ๒. ส่งเสริมการเลี้ยงกุ้งให้เหมาะสมตามหลักวิชาการ ใช้จุลินทรีย์ในการสร้างภูมิคุ้มกัน ลดการใช้ยาปฏิชีวนะ เพื่อใช้ควบคุมเชื้อก่อโรค และให้การสนับสนุนการตรวจเชื้อแบบเชิงรุก ๓. มีหน่วยงานรับแจ้งเรื่องปัญหาสัตว์น้ำตายผิดปกติ และบริการตรวจโรค (ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสมุทรสาคร) ๔. ส่งเสริมให้เกษตรกรให้เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน GAP ประมง
ด้านการแปรรูป ๑. เกษตรกรนิยมขายเป็นกุ้งสดแบบเหมาบ่อ ไม่นิยมแปรรูป ส่วนมากขายส่งให้แก่พ่อค้าคนกลาง	ด้านการแปรรูป ๑. ส่งเสริมการรวมกลุ่ม และจัดอบรมเกี่ยวกับการแปรรูปสินค้า การสร้างแบรนด์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ๒. ส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการเกษตรกร
ด้านการตลาด ๑. สินค้าล้นตลาด	ด้านการตลาด ๑. การประสานสำนักงานพาณิชย์ทั่วประเทศ เพื่อช่วยระบายสินค้าที่ล้นตลาด (เปิดรับออเดอร์ ผ่านแอปพลิเคชัน MOC GO ไปยังสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศเพื่อเปิดรับคำสั่งซื้อ และประสานเกษตรกรในพื้นที่) ๒. การจัดงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจสินค้าประมงเชื่อมโยงผู้ผลิตและผู้บริโภค และการประชาสัมพันธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ๓. การเพิ่มจุดกระจายและขนถ่ายสินค้าเกษตร หรือการประสานจุดกระจายสินค้าของเอกชน รวมถึงสำนักงานพาณิชย์พาเกษตรกรไปจำหน่ายกุ้งขาวนอกพื้นที่จังหวัด ๔. การส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุ ซึ่งอาจจะต้องเพิ่มทักษะในการแปรรูปผลผลิตให้กับเกษตรกรหรือผู้ประกอบการ ๕. การสนับสนุนสินเชื่อ โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อสีเขียว (Green Credit) ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อส่งเสริมผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากการเกษตร ๖. การขอความร่วมมือ การทำ MOU หรือ Business Matching ออนไลน์ เพื่อรับซื้อผลผลิตร่วมกับหน่วยงานรัฐ เช่น เรือรบ โรงพยาบาล เป็นต้น และภาคเอกชน เช่น ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ๗. การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนสินค้ากับจังหวัดอื่นในกรณีสินค้าล้นตลาด เช่น จัดกิจกรรมส่งเสริมการบริโภคในประเทศในจังหวัดที่ไม่มีผลผลิตกุ้งกุลาดำ โดยขายสินค้าราคาหน้าฟาร์ม เพื่อลดปริมาณกุ้งที่มีในตลาด
๒. สินค้าขาดตลาด	๑. การควบคุมปริมาณการจำหน่ายสินค้ากุ้งกุลาดำ ๒. การหาวิธีการเพิ่มปริมาณสินค้าในจังหวัด เช่น ประสานรับซื้อผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง

สภาพปัญหาอุปสรรค	แนวทางการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัด (การส่งเสริมการผลิต/การแปรรูป/การตลาด และกรณีที่ดินค้าเกษตรล้นตลาด ขาดตลาด และราคาตกต่ำ)
	<p>๓. การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการผลิต โดย ธ.ก.ส. สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตร (Smart Tech) เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรในลักษณะ Smart Farmer ที่มีใช้เป็นการประกอบอาชีพการเกษตรแบบดั้งเดิม</p> <p>๔. การส่งเสริมการเพิ่มปริมาณการเพาะเลี้ยง และเพิ่มพื้นที่เพาะเลี้ยงให้มากขึ้น</p>
๓. สินค้าราคาตกต่ำ	<p>๑. การดำเนินโครงการช่วยเหลือเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งจังหวัดสมุทรสาคร (การชดเชยราคา)</p> <p>๒. การจัดงานส่งเสริมการบริโภคกุ้ง เช่น การจัดงานเทศกาลกินกุ้ง ประจำปี ในช่วงระยะที่ราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ</p> <p>๓. การนำสินค้าของจังหวัดสมุทรสาคร เช่น กุ้งกุลาดำ อาหารทะเลแปรรูป ไปจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าในภูมิภาคต่าง ๆ</p> <p>๔. การประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้</p> <p>๕. การทำ Business Matching ออนไลน์ร่วมกับบริษัท ประชาธิปไตยรักสามัคคีทั่วประเทศ รวมถึงหอการค้าไทยและสภาหอการค้าไทย โดยมีการจัดทำโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ และรวบรวมอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ในจังหวัด เพื่อช่วยกันประชาสัมพันธ์การจัดงาน มีการจัดโปรโมชั่นและแพคเกจในการสั่งซื้อสินค้า รวมทั้งประสานหน่วยงานในต่างประเทศเพื่อจัดกิจกรรม Online Business Matching</p> <p>๖. การแปรรูปผลผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าและยืดอายุผลผลิต และมุ่งสร้างผลิตภัณฑ์/พัฒนาหีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้โดดเด่นระดับพรีเมียม</p> <p>๗. การประกันราคาซื้อผลผลิตกุ้งทะเล</p> <p>๘. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในพื้นที่ และส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักเกณฑ์และกฎระเบียบของการส่งออกกุ้งทะเล</p> <p>๙. การให้ข้อมูลแก่เกษตรกรเรื่องการผลิตให้ตรงตามความต้องการของตลาด เช่น ตลาดในประเทศนิยมบริโภคกุ้งขนาดใหญ่ โรงงานแปรรูป นิยมใช้กุ้งขนาดกลางถึงเล็ก ตลาดในประเทศจีน นิยมกุ้งที่ต้มแล้วมีสีแดงสด</p> <p>๑๐. ให้คำแนะนำแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง วางแผนการผลิตโดยเลี้ยงในปริมาณน้อยลงในพื้นที่เท่าเดิม จะทำให้กุ้งมีขนาดใหญ่ขึ้นและแข็งแรงไม่เป็นโรค ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิต</p>
๔. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคา/ ช่องทางการตลาด/ การขนส่งสินค้า/ มาตรฐานการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร/ การประชาสัมพันธ์	<p>๑. การเพิ่มความเข้มแข็งและอำนาจการต่อรอง ด้วยการส่งเสริมการรวมกลุ่มเกษตรกรในรูปแบบสหกรณ์และตลาดกลาง ซึ่งมีกิจกรรมการขายและซื้อปัจจัยการผลิตด้วย</p> <p>๒. การจัดหาช่องทางจำหน่ายและกระจายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ให้กับเกษตรกร บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และตลาด Modern trade เช่น Central, Tesco Lotus, Big C และ Makro ตลาดกลางค้าส่งขนาดใหญ่ เช่น ตลาดไท และตลาดเฉพาะกิจ เช่น จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งร่วมกับบริษัท ไพรอเนี่ยไทย จำกัด เป็นต้น</p> <p>๓. การส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตสินค้าเกษตรให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการของตลาด</p> <p>๔. การจัดเวทีเสวนาเชิงวิชาการระดมสมองหรือเชิญส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งนักวิชาการด้านเศรษฐกิจการเกษตรและผู้แทนกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกร ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญช่วยกันวิเคราะห์และศึกษาหาวิธีการหรือมาตรการในการแก้ไขปัญหาผลผลิต</p> <p>๕. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และสร้าง Branding เพื่อสร้างการรับรู้และให้มีตลาดอย่างยั่งยืน</p> <p>๖. การจัดทำปฏิทินเทศกาลอาหาร โดยพิจารณาว่าหากสินค้ามีแนวโน้มล้นตลาดหรือราคาตกต่ำให้มีการประสานงานร่วมจำหน่ายสินค้า</p> <p>๗. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัย และการลดต้นทุนในการขนส่งโดยการร่วมมือกับบริษัทขนส่งเอกชน</p> <p>๘. การสนับสนุนพัฒนาองค์ความรู้ด้านการตลาด การบริหารจัดการ และติดตามความสำเร็จของการดำเนินงาน</p>

ส่วนที่ ๓

แผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญ
ของจังหวัดสมุทรสาคร ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙
จำนวน ๑๑ ชนิด

แผนงาน/โครงการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการสินค้าเกษตรที่สำคัญของจังหวัดสมุทรสาคร ในปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙ จำนวน ๑๑ ชนิด

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๑. มะพร้าวน้ำหอม							
๑. โครงการพัฒนาเกษตรกรเพื่อให้บริการทางการเกษตร	๒๕	ราย	๑๖,๙๕๐	ที่ทำการแปลงใหญ่ มะพร้าวน้ำหอม ตำบลบางยาง อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนพฤศจิกายน ปีงบประมาณ ๒๕๖๙	- กิจกรรมพัฒนาเกษตรกรเพื่อให้บริการทางการเกษตรสร้างช่างเกษตรท้องถิ่นประจำแปลงใหญ่	- สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน - สำนักงานเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๒. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่เพื่อปรับเปลี่ยนผลิตภาพการผลิต							
๒.๑ ยกระดับการผลิตและคุณภาพผลผลิตสินค้าเกษตรสู่มาตรฐาน GAP	๑๐	ราย	๖,๔๐๐	เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนมกราคม ปีงบประมาณ ๒๕๖๙	กิจกรรมพัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้าเกษตรในแปลงใหญ่ ยกระดับการผลิตและคุณภาพผลผลิตสินค้าเกษตรสู่มาตรฐาน GAP ถ่ายทอดความรู้ให้แก่เกษตรกรเข้าสู่มาตรฐาน GAP	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน
๒.๒ จัดเวทีวิเคราะห์และประเมินศักยภาพ ๕ ด้าน	๑	แปลง	๑,๐๘๐๐	สมาชิกเกษตรกรแปลง ใหญ่ อำเภอบ้านแพ้ว	เดือนพฤศจิกายน ๒๕๖๘ และกรกฎาคม ๒๕๖๙	วิเคราะห์ประเมินศักยภาพแปลงใหญ่ ๕ ด้าน เก็บข้อมูล ก่อนเริ่มฤดูกาลผลิตและหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต	สำนักงานเกษตร อำเภอบ้านแพ้ว
๓. โครงการส่งเสริมการจัดการสุขภาพพืชเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร	๑	แปลง	๒๐,๐๐๐	อำเภอบ้านแพ้ว	มกราคม ๒๕๖๙	จัดทำแปลงทดสอบการจัดการดิน และการใช้ปุ๋ยสำหรับยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูง	สำนักงานเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๔. โครงการยกระดับศักยภาพสถาบันเกษตรกรให้เป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรแบบครบวงจร ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๓๐	ราย	๒๑,๙๐๐	สหกรณ์การเกษตร บ้านแพ้ว จำกัด อำเภอบ้านแพ้ว	ช่วงเดือนมกราคม ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙)	จัดประชุมเชิงปฏิบัติการสร้างประสิทธิภาพการบริหารจัดการและอำนวยความสะดวกในการจัดหาเครื่องจักรกลทางการเกษตร จำนวน ๑ วัน เป้าหมายได้แก่ คณะกรรมการเจ้าหน้าที่ สมาชิก ของสหกรณ์การเกษตรบ้านแพ้ว จำกัด	สำนักงานสหกรณ์ จังหวัดสมุทรสาคร

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๕. โครงการระบบส่งเสริมเกษตร แบบแปลงใหญ่ ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๔	ราย	๒,๖๑๐	แปลงใหญ่มะพร้าว น้ำหอม หมู่ ๙ ตำบล หนองบัว (สังกัดสหกรณ์ การเกษตรบ้านแพ้ว จำกัด) อำเภอบ้านแพ้ว	ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙)	จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหาร จัดการกลุ่ม การเชื่อมโยงตลาด และการ อบรมหลักสูตร BCG เพื่อพัฒนาศักยภาพของ สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรให้สามารถบริหาร จัดการแปลงใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ดำเนินธุรกิจเกษตรในลักษณะที่ยั่งยืนเป็นมิตร ต่อสิ่งแวดล้อม	สำนักงานสหกรณ์ จังหวัดสมุทรสาคร
๖. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับ ผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรม สู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPS) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมาย ที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดี่ยว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้าน ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตร แปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง ก้อยไม้ กุ้งขาว ปลาสด เกลือทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดสมุทรสาคร
๒. ฝรั่ง							
๑. โครงการระบบส่งเสริมเกษตร แบบแปลงใหญ่ เพื่อปรับเพิ่มผลิต ภาพการผลิต	๑๐	ราย	๖,๔๐๐	เกษตรกรผู้ปลูกฝรั่ง อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนมกราคม ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ ๒๕๖๙)	กิจกรรมพัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้าเกษตร ในแปลงใหญ่ ยกระดับการผลิตและคุณภาพ ผลผลิตสินค้าเกษตรสู่มาตรฐาน GAP ถ่ายทอดความรู้ให้แก่เกษตรกรเข้าสู่มาตรฐาน GAP	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน
๒. โครงการศูนย์เรียนรู้การเพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร กิจกรรม ศูนย์เรียนรู้การเพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร	๑๐	ราย	๕,๐๐๐	- เกษตรกรผู้ปลูกฝรั่ง อำเภอกระทุ่มแบน	- เดือนมกราคม-มีนาคม ปีงบประมาณ ๒๕๖๙	พัฒนาเกษตรกร เสริมสร้างศักยภาพเกษตรกร ผู้นำ	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๓. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดียว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง กล้วยไม้ กุ้งขาว ปลาสลิด เกลือทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร
๓. มะนาว							
๑. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดียว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง กล้วยไม้ กุ้งขาว ปลาสลิด เกลือทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร
๔. มะม่วง							
๑. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรกรแบบแปลงใหญ่เพื่อปรับเปลี่ยนผลิตภาพการผลิต	๑๐	ราย	๖,๔๐๐	เกษตรกรผู้ปลูกฝรั่ง อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนมกราคม ปีงบประมาณ ๒๕๖๙	กิจกรรมพัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้าเกษตรในแปลงใหญ่ ยกระดับการผลิตและคุณภาพผลผลิตสินค้าเกษตรสู่มาตรฐาน GAP ถ่ายทอดความรู้ให้แก่เกษตรกรเข้าสู่มาตรฐาน GAP	สำนักงานเกษตรอำเภอกระทุ่มแบน

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๒. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPS) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดี่ยว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง ก๋วยเตี๋ยว กุ้งขาว ปลาสด เกลือทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร
๕. กัญชง							
๑. โครงการยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูง							
๑.๑ ถ่ายทอดความรู้ หลักสูตรการผลิตเพิ่มผลผลิตการผลิต การใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับการผลิตกัญชงและไม้ดอกคุณภาพและการต่อยอดสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง	๑๗	ราย	๑๓,๖๐๐	เกษตรกรผู้ปลูกกัญชง อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนธันวาคม ปีงบประมาณ ๒๕๖๙	กิจกรรมยกระดับสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง (ไม้ดอกไม้ประดับ) โดยถ่ายทอดความรู้ให้เกษตรกร หลักสูตรการผลิตเพิ่มผลผลิต การผลิตกัญชงและไม้ดอกคุณภาพ และการต่อยอดสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน
๑.๒ การพัฒนาจุดเรียนรู้ต้นแบบการผลิตและเพิ่มมูลค่าสินค้ากัญชงและไม้ดอกตลอดห่วงโซ่คุณค่า	๑	จุด	๖๕,๕๐๐	เกษตรกรผู้ปลูกกัญชง อำเภอกระทุ่มแบน	มิถุนายน ๒๕๖๙	คัดเลือกพื้นที่ของเกษตรกรที่มีศักยภาพในการผลิตสินค้ากัญชง ให้เป็นจุดเรียนรู้ต้นแบบการผลิตและเพิ่มมูลค่ากัญชงตลอดห่วงโซ่คุณค่า ๑ จุด และสนับสนุนปัจจัยการผลิตและวัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร เช่น การตรวจวิเคราะห์สารตกค้างในกัญชง และค่าปัจจัยการผลิตและวัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๒. โครงการส่งเสริมการจัดการ สุขภาพพืชเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการ ผลิตสินค้าเกษตร	๑	แปลง	๗,๒๕๐	สมาชิกแปลงใหญ่ กล้วยไม้ ม.๒ ตำบล หนองนกไข่ อำเภอกระทุ่มแบน	เดือนมกราคม - มีนาคม ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ ๒๕๖๙)	กิจกรรมส่งเสริมการจัดการสุขภาพพืชเพื่อ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร โดย สนับสนุนการจัดการแปลงเรียนรู้ด้านดินปุ๋ย เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้ามูลค่าสูง	สำนักงานเกษตร อำเภอกระทุ่มแบน
๓. โครงการยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูง กิจกรรม ยกระดับสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง (ไม้ดอกไม้ประดับ)							
๓.๑ พัฒนาจุดเรียนรู้ต้นแบบการ ผลิตและเพิ่มมูลค่าสินค้ากล้วยไม้	๑	จุด	๑๖๕,๐๐๐	หมู่ที่ ๕ ต.หนองนกไข่ อำเภอกระทุ่มแบน	ตุลาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ทำแปลงทดสอบการเพิ่มประสิทธิภาพการ ผลิตไม้สกุลหวาย โดยการใช้ระบบน้ำ มินิสปริงเกอร์	ศูนย์ส่งเสริมและ พัฒนาอาชีพ การเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๓.๒ จัดประชุมที่ปรึกษา คณะทำงาน และประสานงาน	๑	ศูนย์	๒๕,๕๐๐	หมู่ที่ ๑๒ ต.ท่าไม้ อำเภอกระทุ่มแบน	ตุลาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ประชุมชี้แจงโครงการ การติดตามผล และ การสรุปผลการทดสอบฯ	ศูนย์ส่งเสริมและ พัฒนาอาชีพ การเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๓.๓ บริหารจัดการ ติดตาม ตรวจประเมินแปลงเก็บข้อมูล	๑	จุด	๑,๐๐๐	หมู่ที่ ๕ ต.หนองนกไข่ อำเภอกระทุ่มแบน	ตุลาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ติดตามการทำแปลงทดสอบ เก็บข้อมูลแปลง ทดสอบ และกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการ ทำแปลงทดสอบฯ	ศูนย์ส่งเสริมและ พัฒนาอาชีพ การเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๔. โครงการส่งเสริมการขยายผลเทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรที่เหมาะสมเชิงพื้นที่ กิจกรรม การส่งเสริมและขยายผลแปลงต้นแบบเทคโนโลยีและนวัตกรรม							
๔.๑ พัฒนาแปลงต้นแบบให้เป็น จุดเรียนรู้	๑	แปลง	๓๐,๐๐๐	หมู่ที่ ๑๒ ต.ท่าไม้ อำเภอกระทุ่มแบน	ตุลาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	พัฒนาแปลงของศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพ การเกษตรจังหวัดสมุทรสาครให้เป็นแปลง เรียนรู้ต้นแบบ เพื่อขยายผลสู่แปลงเกษตรกร	ศูนย์ส่งเสริมและ พัฒนาอาชีพ การเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร
๕. โครงการเพิ่มประสิทธิภาพด้าน การผลิตและการขนส่งของสหกรณ์ เพื่อเป็นต้นแบบในการบริหาร จัดการ	๑๐	ราย	๙,๘๐๐	สหกรณ์ผู้ประกอบการ กล้วยไม้ไทย จำกัด อำเภอกระทุ่มแบน	ช่วงเดือนมีนาคม ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙)	จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ติดตามการ ขับเคลื่อนกิจกรรมตามแผนพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของสหกรณ์ จำนวน ๑ วัน เป้าหมาย ได้แก่ คณะกรรมการ เจ้าหน้าที่ สมาชิก ของ สหกรณ์การเกษตรบ้านแพ้ว จำกัด	สำนักงานสหกรณ์ จังหวัดสมุทรสาคร

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๖. โครงการสนับสนุนการกระจายผลผลิตและประชาสัมพันธ์กล้วยไม้ไทยสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ ปี ๒๕๖๘ จังหวัดสมุทรสาคร	๑๓๗	ราย	ประมาณ ๑๗,๓๐๑,๕๔๐	สมาชิกของสหกรณ์ผู้ประกอบการกล้วยไม้ไทย จำกัด อำเภอกะทู้ม้าน	ช่วงเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม ๒๕๖๘ (ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙)	จังหวัดสมุทรสาคร ได้รับอนุมัติเงินงบประมาณจากเงินกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร จากกรมการค้าภายใน วงเงิน ๑๗,๓๖๐,๘๓๐ บาท เพื่อดำเนินโครงการสนับสนุนการกระจายผลผลิตและประชาสัมพันธ์กล้วยไม้ไทยสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ ปี ๒๕๖๘ ภายใต้กิจกรรมเพิ่มช่องทางการตลาด/เชื่อมโยง และกระจายผลผลิตออกนอกแหล่งผลิต (สินค้ากล้วยไม้) โดยภาครัฐ สนับสนุนงบประมาณค่าบริหารจัดการด้านการตลาดดอกกล้วยไม้ในการกระจายออกนอกแหล่งผลิตในช่วงระยะเวลา ๓ เดือน (เดือนตุลาคม - ธันวาคม ๒๕๖๘) ของกล้วยไม้สกุลหวาย ๒ พันธุ์ คือ ขาวสนานและโชเนีย ขนาดยาวพิเศษ และขนาดยาว ไม่เกิน ๒๕ ไร่ต่อราย โดยราคาที่สนับสนุนค่าบริหารจัดการของกล้วยไม้แต่ละสายพันธุ์ ไม่เกินราคาเป้าหมายนำ ดังนี้ ๑) กล้วยไม้หวายพันธุ์ขาวสนาน ขนาดยาวพิเศษ ซ่อละไม่เกิน ๓.๔๕ บาท ๒) กล้วยไม้หวายพันธุ์ขาวสนาน ขนาดยาว ซ่อละไม่เกิน ๒.๔๕ บาท ๓) กล้วยไม้หวายพันธุ์โชเนีย (บอม) ขนาดยาวพิเศษ ซ่อละไม่เกิน ๓.๔๕ บาท ๔) กล้วยไม้หวายพันธุ์โชเนีย (บอม) ขนาดยาว ซ่อละไม่เกิน ๒.๔๕ บาท สนับสนุนในอัตราไม่เกินซ่อละ ๐.๖๕ บาท พิจารณาจากราคาเฉลี่ยรายสัปดาห์ของสมาคมผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ไทย เพื่อนำมาใช้	สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
						กำหนดราคาในการสนับสนุนค่าบริหารจัดการ โดยประกาศราคากลับไม้ตัดดอก(สด) เพื่อการส่งออกครั้งแรกวันพฤหัสบดีที่ ๒๗ พฤศจิกายน ๒๕๖๘ และครั้งถัดไปประกาศราคากลับไม้ตัดดอก(สด) เพื่อการส่งออกทุกวันจันทร์ของสัปดาห์ หากสัปดาห์ใดราคาที่เกษตรกรขายได้เกินกว่าราคาเป้าหมายนำจะไม่ได้รับการสนับสนุนค่าบริหารจัดการ ทั้งนี้ หากราคาที่เกษตรกรขายได้สูงกว่าราคาประกาศแต่ไม่เกินกว่าราคาเป้าหมายนำให้คำนวณค่าบริหารจัดการจากราคาที่เกษตรกรขายได้ และหากราคาที่เกษตรกรขายได้ต่ำกว่าราคาประกาศให้คำนวณค่าบริหารจัดการจากราคาประกาศ	
๗. กิจกรรมเชื่อมโยงการจำหน่ายและรณรงค์ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้เพื่อกระตุ้นการบริโภค	๑	ครั้ง	๕,๐๐๐,๐๐๐	เซ็นทรัล เวสต์เกต บางใหญ่ นนทบุรี	๑๖ – ๑๙ มกราคม ๒๕๖๙	รณรงค์ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้เพื่อกระตุ้นการบริโภค โดยภายในงานมีการจำหน่ายพันธกล้วยไม้ การประกวดกล้วยไม้	กรมส่งเสริมสหกรณ์ (สำนักงานสหกรณ์ จังหวัดสมุทรสาคร)
๘. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดี่ยว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง กล้วยไม้ กุ้งขาว ปลาสด ปลาเกลือทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดสมุทรสาคร

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
๖. กุ้งขาวแวนนาไม							
๑) โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดี่ยว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง กลิ้วไม้ กุ้งขาว ปลาสด ปลาทะเล ปลากระพง	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร
๗. ปลาสด							
๑. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรกรแบบแปลงใหญ่	๒	กลุ่ม	๓๙,๘๐๐	อำเภอบ้านแพ้ว	๑ ตุลาคม ๒๕๖๘ – ๓๐ กันยายน ๒๕๖๙	ถ่ายทอดความรู้การลดต้นทุนการผลิต/การบริหารจัดการกลุ่ม/การเพิ่มช่องทางการตลาด/การแปรรูปผลผลิต	สำนักงานประมงจังหวัดสมุทรสาคร
๒. โครงการระบบส่งเสริมเกษตรกรแบบแปลงใหญ่ ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๕	ราย	๒,๖๑๐	แปลงใหญ่ปลาสด หมู่ ๑ สังกัดสหกรณ์การเกษตรบ้านแพ้ว จำกัด อำเภอบ้านแพ้ว	ช่วงเดือน กุมภาพันธ์ ๒๕๖๙ (ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙)	จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม การเชื่อมโยงตลาด และการอบรมหลักสูตร BCG เพื่อพัฒนาศักยภาพของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรให้สามารถบริหารจัดการแปลงใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และดำเนินธุรกิจเกษตรในลักษณะที่ยั่งยืนเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม	สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร
๓. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/ อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอ กระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘ - กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดี่ยว ๓. กลุ่มเกษตรกร	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร

แผนงาน/โครงการ	เป้าหมาย	หน่วยนับ	งบประมาณ (บาท)	พื้นที่ดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (เดือน/ปีงบประมาณ)	กิจกรรม/ผลการดำเนินงาน	หน่วยงานรับผิดชอบ
						ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตรแปรรูปที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น มะพร้าว ฝรั่ง มะนาว มะม่วง กล้วยไม้ กุ้งขาว ปลาสด กุ้งทะเล ปลากระพง	
๘. เกลือทะเล							
๑. โครงการส่งเสริมและพัฒนาสินค้าเกษตรอัตลักษณ์พื้นถิ่นเพื่อเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานเศรษฐกิจสร้างสรรค์							
๑.๑ ส่งเสริมและพัฒนาแปรรูปต้นแบบเกลือทะเลอัตลักษณ์ Zero Waste Salt - Farm	๑	แปลง	๕๖,๐๐๐	อำเภอเมืองสมุทรสาคร	มกราคม ๒๕๖๙	คัดเลือกพื้นที่เพื่อจัดทำแปลงต้นแบบการผลิตเกลือทะเลอัตลักษณ์ ภายใต้แนวคิด Zero Waste Salt - Farm สามารถใช้เป็นพื้นที่ศึกษาดูงานและขยายผลไปยังเกษตรกรรายอื่นได้	สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร
๑.๒ เวทีสร้างการรับรู้เกลือทะเลสู่การเป็นมรดกทางการเกษตรโลก (GIAHS)	๕๐	ราย	๑๗,๗๕๐	เกษตรกรผู้ทำนาเกลือทะเล อำเภอเมืองสมุทรสาคร	มีนาคม ๒๕๖๙	จัดเวทีสร้างการรับรู้ในรูปแบบ Workshop ประกอบด้วยการบรรยายและนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับข้อกำหนด ๕ ด้านของ GIAHS และการเชื่อมโยงกับบริบทของเกลือทะเลไทย เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความความคิดเห็นของเกลือทะเล รวมถึงการจัดนิทรรศการภาพถ่าย แผนที่ และสื่อที่แสดงถึงอัตลักษณ์และภูมิปัญญาของเกลือทะเล	สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร
๒. โครงการค่าใช้จ่ายการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรอุตสาหกรรมสู่ธุรกิจตลาดสมัยใหม่ (OPOAI – C NEXT STEPs) จังหวัดสมุทรสาคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙	๒๕	ราย	-	อำเภอเมืองสมุทรสาคร/อำเภอบ้านแพ้ว/อำเภอกระทุ่มแบน	ธันวาคม ๒๕๖๘-กันยายน ๒๕๖๙	ผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเข้าร่วมโครงการ มีดังนี้ ๑. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๒. เกษตรกรรายเดียว ๓. กลุ่มเกษตรกร ผลิตภัณฑ์การเกษตรได้รับการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยสินค้าเกษตร	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร

เอกสารแนบท้าย

รายชื่อผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตมะพร้าว น้ำหอม



<https://s.moac.go.th/z8w38k>

รายชื่อผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตกุ้งขาวแวนนาไม และกุ้งกุลาดำ



<https://s.moac.go.th/yaenM8>

รายชื่อผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตปลาสด และปลากะพงขาว



<https://s.moac.go.th/zjZ4Wa>

รายชื่อผู้ประกอบการที่รับซื้อผลผลิตหอยแครง



<https://s.moac.go.th/N5/6xp>

ภาคผนวก



คำสั่งคณะกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัดสมุทรสาคร

ที่ ๑ / ๒๕๖๒

เรื่อง แต่งตั้งคณะทำงานการส่งเสริม สนับสนุนการผลิต และจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side) และคณะทำงานการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side)

ตามที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้กำหนดแนวทางในการขับเคลื่อนการดำเนินงาน เพื่อให้หน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์สามารถส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกรได้ครบวงจรของการประกอบอาชีพเกษตรกรกรรม นั้น

ดังนั้น เพื่อให้การขับเคลื่อนภาคเกษตรกรรมเกิดผลสำเร็จ หน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในระดับจังหวัดมีกลไกการดำเนินงานที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น จึงมีการปรับปรุงกลไกการขับเคลื่อนงานของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในระดับจังหวัดเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัด อาศัยอำนาจตามความในข้อ ๘ ของคำสั่งคณะกรรมการนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ที่ ๓/๒๕๖๒ ลงวันที่ ๑๔ พฤษภาคม ๒๕๖๒ ประกอบกับมติที่ประชุมคณะกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัดสมุทรสาคร ในการประชุมครั้งที่ ๔/๒๕๖๒ เมื่อวันที่ ๓ กรกฎาคม ๒๕๖๒ จึงแต่งตั้งคณะทำงานการส่งเสริม สนับสนุนการผลิต และจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side) และคณะทำงานการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side) โดยมีองค์ประกอบและอำนาจหน้าที่ ดังนี้

๑. คณะทำงานการส่งเสริม สนับสนุนการผลิตและจัดทำข้อมูลด้านการผลิต (Supply Side)

องค์ประกอบ

- | | |
|---|----------------|
| ๑. เกษตรจังหวัดสมุทรสาคร | ประธานคณะทำงาน |
| ๒. ประมงจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๓. ปศุสัตว์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๔. ผู้อำนวยการสถานีพัฒนาที่ดินสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๕. ผู้อำนวยการโครงการชลประทานสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๖. ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตร จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๗. ผู้อำนวยการวิทยาลัยชุมชนสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๘. ผู้อำนวยการวิทยาลัยประมงสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๙. ผู้แทนสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ ๑๐ จังหวัดราชบุรี | คณะทำงาน |
| ๑๐. ผู้แทนศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรราชบุรี | คณะทำงาน |
| ๑๑. ผู้แทนศูนย์วิจัยข้าวราชบุรี | คณะทำงาน |
| ๑๒. ผู้แทนสภาอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๓. ผู้แทนหอการค้าจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |

๑๔. ประธานกรรมการเครือข่ายศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพ
การผลิตสินค้าเกษตรกร (ศพก.) ระดับจังหวัดสมุทรสาคร คณะทำงาน

๑๕. หัวหน้ากลุ่มยุทธศาสตร์และสารสนเทศ คณะทำงานและ
สำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร เลขานุการ

อำนาจหน้าที่

๑. ศึกษา วิเคราะห์ข้อมูล สถานการณ์การผลิตสินค้าเกษตรของจังหวัด และข้อมูลต่างๆ
ที่เกี่ยวข้อง
๒. รวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์สถานการณ์ปริมาณและราคาสินค้าเกษตรของจังหวัด
รวมทั้ง จัดทำรายงานสถานการณ์และคาดการณ์การผลิตทางการเกษตรของจังหวัดเสนอต่อคณะอนุกรรมการ
พัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัดใช้ในขับเคลื่อนการผลิตสินค้าเกษตรของจังหวัด
๓. เสนอแนวทาง และแผนการดำเนินงานในการส่งเสริมสนับสนุน ป้องกันและแก้ไข
ปัญหาให้มีการผลิตสินค้าเกษตรตรงตามความต้องการของตลาด
๔. รายงานผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานต่อคณะอนุกรรมการ
พัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัด
๕. เชิญหน่วยงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องมาให้ข้อมูล ความเห็น และข้อเสนอแนะ รวมทั้งจัดส่ง
เอกสารและข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้องตามที่คณะทำงานเห็นสมควร
๖. ปฏิบัติงานอื่นตามที่ได้รับมอบหมาย

**๒. คณะทำงานการประสานงานด้านการตลาดหรือหาแหล่งรับซื้อผลผลิต (Demand Side)
องค์ประกอบ**

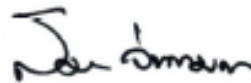
- | | |
|---|----------------|
| ๑. เกษตรและสหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร | ประธานคณะทำงาน |
| ๒. สหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๓. หัวหน้าสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์สมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๔. นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๕. ศึกษาธิการจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๖. ผู้อำนวยการสำนักงานเขตพื้นที่การประถมศึกษาสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๗. ผู้อำนวยการสำนักงาน ธ.ก.ส. จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๘. ผู้บัญชาการเรือนจำจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๙. ผู้แทนสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ ๑๐ จังหวัดราชบุรี | คณะทำงาน |
| ๑๐. ผู้แทนสำนักงานพาณิชย์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๑. ผู้แทนสำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๒. ผู้แทนสำนักงานท้องถิ่นจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๓. ผู้แทนสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๔. ผู้แทนสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๕. ผู้แทนหอการค้าจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๑๖. ผู้แทนบริษัท ประชารัฐรักสามัคคีจังหวัดสมุทรสาคร
(วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด | คณะทำงาน |
| ๑๗. ผู้แทนสมาพันธ์ SME ไทย จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |

- | | |
|---|---------------------------------|
| ๓๘. ผู้แทนกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ (YEC) หอการค้าจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๓๙. ผู้แทนสมาคมผู้สื่อข่าวจังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงาน |
| ๒๐. หัวหน้ากลุ่มยุทธศาสตร์พัฒนาการเกษตร
สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงานและ
เลขานุการ |
| ๒๑. หัวหน้ากลุ่มสารสนเทศการเกษตร
สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสมุทรสาคร | คณะทำงานและ
ผู้ช่วยเลขานุการ |

อำนาจหน้าที่

๑. ศึกษา วิเคราะห์ นำเสนอข้อมูลปริมาณและความต้องการสินค้าเกษตรของจังหวัด เพื่อเป็นข้อมูลในการกำหนดแนวทางจับคู่ผู้ซื้อและผู้ขาย
 ๒. จัดทำข้อเสนอแนะทางบริหารจัดการสินค้าและการตลาดสินค้าเกษตรในจังหวัด รวมทั้งประสานความร่วมมือกับหน่วยงานและภาคส่วนอื่นที่เกี่ยวข้อง ในการรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร หรือกลุ่มเกษตรกรโดยตรง
 ๓. รายงานผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานต่อคณะอนุกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัด
 ๔. เชิญหน่วยงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องมาให้ข้อมูล ความเห็น และข้อเสนอแนะ รวมทั้งจัดส่งเอกสารและข้อมูลในส่วนที่เกี่ยวข้องตามที่คณะทำงานเห็นสมควร
 - ๕ ปฏิบัติงานอื่นตามที่ได้รับมอบหมาย
- ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑๑ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๒



(นายสมคิด จันทมฤก)

ผู้ว่าราชการจังหวัดสมุทรสาคร

ประธานอนุกรรมการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับจังหวัดสมุทรสาคร