



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 29 ฉบับที่ 10

ประจำเดือนตุลาคม 2565

<http://www.doe.go.th/lmia>



Special Report

อดีตพนักงานมาร์เก็ตติ้งสาว ผันตัวเป็นแม่ค้า
ใช้แค่คร่าวคอนโดฯ 30 ตร.ม. ขายครอปเฟิลเมนูเดียว
รับทรัพย์ 6 หมื่น/เดือน

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2245-1581

E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนตุลาคม 2565 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอ เรื่อง อดีตพนักงานมาร์เก็ตติ้งสาว ผันตัวเป็นแม่ค้า ใช้แค่ครัวคอนโดฯ 30 ตร.ม. ขายครอปเฟิลเมนูเดียว รับทรัพย์ 6 หมื่น/เดือน ตามด้วย **การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค** เตมเป : เตมเป้ : Tempeh : Tempe

ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ขอเสนอคำศัพท์ การใช้ Can และ Could ให้ถูกต้องตามหลักแกรมม่า **รู้ทันโลก** 6 เทรนด์เทคโนโลยี Metaverse มาแน่...องค์กรพร้อมรับมือหรือเปล่า **Smart DOE** รมว.สุชาติ ใสใจผู้พิการเปิดตัวระบบให้-รับสิทธิคนพิการ ม.35 เพิ่มความสะดวกการใช้บริการภาครัฐ **อาชีพมั่นคง** ทราบหรือไม่ว่า 93% ของนายจ้างต้องการเห็น Soft Skills ในเรซูเม่ของคุณ และนี่คือ 10 ทักษะที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด และ **THAILAND 4.0** EV conversion รักษาการจ้างงาน สร้างเศรษฐกิจฐานราก

หวังเป็นอย่างยิ่งว่า วารสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ตามสมควร สามารถดูรายละเอียดและติดตามวารสารข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ได้ทาง <https://doe.go.th/lmia>

สารบัญ

CONTENTS	Special Report	
	- อดีตพนักงานมาร์เก็ตติ้งสาว ผันตัวเป็นแม่ค้า ใช้แค่ครัวคอนโดฯ 30 ตร.ม. ขายครอปเฟิลเมนูเดียว รับทรัพย์ 6 หมื่น/เดือน	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- เปิดแล้ว “อาคารด่านพรมแดนสิงขร” จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พื้นที่เศรษฐกิจการค้าชายแดน	4
	- ‘จักสานไม้ไผ่’ การงานแห่งวิถีชีวิตของผู้เฒ่าช่างฝีมือเมืองน่าน	5
	- เตมเป : เตมเป้ : Tempeh : Tempe	6
	- หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับคลอง 15 นครนายก	6
	- ‘วิสาหกิจชุมชนทุเรียนและพืชสวน’ เมืองโคราช ต้นแบบความสำเร็จผลักดันทุเรียนปากช่องเป็นสินค้า GI	7
	English for Career	
	- การใช้ Can และ Could ให้ถูกต้องตามหลักแกรมม่า	8
	รู้ทันโลก	
	- 6 เทรนด์เทคโนโลยี Metaverse มาแน่...องค์กรพร้อมรับมือหรือเปล่า	9
	Smart DOE	
	- รมว.เอ็ง สนับสนุนจ้างงานคนพิการ ปี 65 ทะลุเป้า 149% เดินหน้าต่อชวนภาคเอกชนให้สิทธิคนพิการ ปี 66	10
	- รมว.เอ็ง เตือน อย่าหลงเชื่อสาย-นายหน้าเถื่อนอ้างทำ MOU ส่งทำงานเกาหลีถูกกฎหมาย	11
- รมว.สุชาติ ใสใจผู้พิการเปิดตัวระบบให้-รับสิทธิคนพิการ ม.35 เพิ่มความสะดวกการใช้บริการภาครัฐ	12	
- กระทรวงแรงงาน เตือนนายหน้าเถื่อนระบาดโซเซียล หลอกคนไทยใช้วีซ่าท่องเที่ยว เดินทางเข้า UAE ทำงานผิดกฎหมาย	12	
อาชีพมั่นคง		
- ทราบหรือไม่ว่า 93% ของนายจ้างต้องการเห็น Soft Skills ในเรซูเม่ของคุณ และนี่คือ 10 ทักษะที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด	13	
THAILAND 4.0		
- EV conversion รักษาการจ้างงาน สร้างเศรษฐกิจฐานราก	15	

อดีตพนักงานมาร์เก็ตติ้งสาว ผันตัวเป็นแม่ค้า ใช้แค่ครัวคอนโดฯ 30 ตร.ม.

ขายครอปเฟิลเมนูเดียว รับทรัพย์ 6 หมื่น/เดือน

ปัจจุบัน ครัวในบ้าน หรือ ครัวคอนโดฯ กลายเป็นสถานที่สร้างรายได้ยอดนิยมที่เรียกว่า เป็นกระแสและได้รับความสนใจอย่างมากเลยทีเดียว สำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มทำธุรกิจเกี่ยวกับอาหารเส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์ ได้พูดคุยกับ คุณณัฐ-ณัฐชา ปัทิสามะ วัย 25 ปี หนึ่งในคนรุ่นใหม่ que เลือกลาออกจากงานประจำ แล้วผันตัวมาเป็นแม่ค้าขายขนมบนแอป โดยใช้ครัวคอนโดฯ เป็นแหล่งผลิต แถมรายได้ต่อวันอยู่ที่ 3,000-4,000 บาท เฉลี่ยรับทรัพย์ 60,000 บาทต่อเดือน!

คุณณัฐ เล่าว่า เดิมเมื่อเรียบจบมาก็ได้งานประจำทำเป็นออนไลน์มาร์เก็ตติ้งของบริษัทแห่งหนึ่ง ทำได้ประมาณ 7 เดือนก็ลาออกเพราะรู้สึกว่าการที่ไม่ค่อยตอบโจทยชีวิต “คืองานมันก็มีบอกว่าเข้าเวลานี้ เลิกงานเวลานี้ ทั้ง ๆ ที่แบบเรามองว่างานออนไลน์อยู่ที่ไหนมันก็สามารถทำได้เหมือนกัน เพราะที่บริษัทก็บอกว่าเลิกงานแล้วก็ยังต้องตอบแชตอะไรแบบนี้ เราก็คิดว่ามันไม่มีความจำเป็นที่ต้องเข้าบริษัท แต่มันก็ยังต้องเข้าบางที่ทำงานเสร็จแล้วก็ยังต้องกลับทำงานนั้นหรือเวลาเลิกงาน ก็เลยรู้สึกว่ามันไม่ตอบโจทยเท่าไร แล้วมันช่วงโควิดมีประกาศให้ทำงานที่บ้าน แต่ก็ยังให้เราเข้าไปทำงานที่บริษัท ประกอบกับเราก็อยากไปทำงานในที่ใหม่ ๆ ด้วยก็เลยตัดสินใจลาออก”

“ตอนนั้นไม่ได้มีความคิดจะค้าขายอะไรเลยคะ แต่ช่วงที่ทำงานทำก็รู้สึกตัวเองว่างมากออกจากงานได้ประมาณสักเกือบเดือนนะคะ ก็คิดว่าเดี๋ยวมาทำอะไรที่เรานัดแล้วกัน เกี่ยวกับพวกขายออนไลน์อะไรแบบนี้ เพราะณัฐก็เคยขายเสื้อผ้าออนไลน์มาตอนสมัยยังเรียนอยู่เหมือนกัน แต่เสื้อผ้าคนก็ไม่ได้ซื้อกันบ่อย ๆ เป็นอาหารดีไหมขายบนแอปเดลิเวอรี่ เพราะคนก็ชอบสั่งแบบนี้กันและไม่ต้องเสียค่าที่ด้วย”

“แต่ด้วยความที่ณัฐไม่มีสกิลทำขนม ก็ดูยูทูบไปเรื่อย ก็เห็นว่าที่เกาหลีมันมีขนมอันหนึ่งฮิตมาก ซึ่งก็คือ ครอปเฟิล เกิดด้วย เลยสนใจก็หาข้อมูลว่ามันคือการเอาแป้งครัวซองต์มาอบบนเตาออฟเฟิลนั่นแหละดูแล้วทำไม่ยาก แล้วขนมแบบนี้ณัฐมองว่า มันจะมีขายตามคาเฟ่ตามร้านในห้าง ถ้าจะกินก็ต้องเดินทางไปบางที่ที่ลำบาก บางที่ก็ราคาสูงเลยตกลงกับตัวเองว่าโอเคขายครอปเฟิลนี่แหละ แต่ทำให้ราคาเป็นราคาที่ทุกคนสามารถซื้อทานได้ทุกวัน” คุณณัฐ เล่าอย่างนั้นในช่วงแรก คุณณัฐใช้เวลาลองผิดลองถูกกับครอปเฟิล ประมาณ 2 สัปดาห์ ทั้งหาข้อมูลการทำในยูทูบ ลงเรียนคอร์สสอนทำสั้น ๆ แล้วมาปรับสูตรทำชิมเองแจกจ่ายให้เพื่อน ๆ และญาติ ๆ ช่วยติชมจนในที่สุดก็มั่นใจว่าทำขายได้

“อย่างที่บอกว่าณัฐไม่มีพื้นฐานการทำเบเกอรี่เลย ก็เลยเลือกใช้วัตถุดิบแบบสำเร็จทั้งหมด ก็ใช้เวลาานพอสมควรค่ะในการหาตัวแป้งครัวซองต์ได้สำเร็จ จากนั้นก็ลงทุนเรื่องเครื่องอบว้ายี่ห้อไหนกระจายความร้อนได้ดี แล้วก็พวกวัตถุดิบแต่งหน้า ก็เลือกที่สามารถเก็บไว้ได้นานหน่อย เพราะเรายังไม่รู้ว่าจะตอบรับจะดีแค่ไหน พอพร้อมก็ลองกลุ่มขายในเฟซบุ๊กกลุ่มของกินย่านสายไหม เพราะตอนนั้นณัฐอยู่ที่บ้านแถวสายไหม ผลตอบรับดีเลยคะ แต่เราจะได้แค่ลูกค้าที่อยู่แถวนั้น แต่ที่บ้านคนอยู่กันเยอะ ที่นี้เลยย้ายมาอยู่คอนโดฯ กับแฟน”

“ก็ทำขายมาเรื่อย ๆ ถ่ายรูปออกมาให้สวย ๆ ดูน่าทานเพราะเราขายออนไลน์ เราต้องพรีเซนต์สินค้าเราว่ามันน่ากินขนาดไหนชวนให้คนซื้อ ลูกค้าก็เข้ามาซื้อเพราะรูปและปากต่อปากจากญาติ ๆ ที่เคยกินของเราจนส่งกันเองกับแฟนไม่ไหว เลยตัดสินใจเข้าแอปเดลิเวอรี่ก็ช่วยผ่อนตรงนี้ไปได้ แต่มันก็มีช่วงที่ยอดขายร้านดรอปณัฐก็เอาหม้ออย่างอื่นเข้ามาเสริม เข้าไปหาสูตรขนมใน TikTok ก็เห็นว่าแอปมันเล่นไม่ยาก รูปสวย ๆ เราก็อะเลยทำเป็นวิดีโอโพสต์ลงบ้าง”

“แล้วก็ทำคลิปแชร์ประสบการณ์ลาออกมาขายครอปเฟิลคนก็เห็นแล้วเขาก็สนใจ ตามมาซื้อตามมาคุยด้วยเยอะมาก ลูกค้าเรามันไม่ใช่แค่ในเขตสายไหมแล้ว มันกลายเป็นว่าจากทุกที่เลยที่เข้ามาสั่งซื้อจากการที่เห็นเราจาก TikTok เริ่มแรกณัฐทำขายแค่ 5 หน้า เริ่มจากหน้าง่าย ๆ ที่คนรู้จักกัน ขายได้ประมาณ 20-30 ชิ้น เพราะเป็นขนมแนวใหม่ ราคาไม่สูงมาก เพราะขายราคาเริ่มต้น 30 บาทเองคะ จนตอนนี้ก็พัฒนามาเรื่อย ๆ กลายเป็น 12 หน้า ณัฐเปิดร้านมาได้ 1 ปีกับ 1 เดือนแล้วคะตอนนี้ ก็ขายเกือบทุกวันแต่ขายแค่ 5 ชั่วโมง ยอดขายมากที่สุด 120 ชิ้นต่อวัน ยืนพื้นที่ประมาณ 80 ชิ้น เฉลี่ยมีรายได้ 3,000-4,000 บาท ตกประมาณ 60,000 บาท ต่อเดือนคะ ยังไม่หักต้นทุนค่าใช้จ่ายนะคะ” คุณณัฐ ว่าอย่างนั้น

นอกจากนั้น เธอยังได้ต่อยอดช่วยสร้างอาชีพสำหรับผู้ที่สนใจ ด้วยการทำหนังสือที่รวบรวมเอาการเริ่มต้นธุรกิจครอปเฟิลไว้ในหนังสือขนาด A5 ซึ่งจำหน่ายในราคา 450 บาท และเจ้าของร้านสวายังวางแผนจะเปิดหน้าร้านในเร็ว ๆ นี้ด้วย ติดตามกันได้เลย!



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.sentangsedtee.com>

เปิดแล้ว “อาคารด่านพรมแดนสิงขร” จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ฟื้นฟูเศรษฐกิจการค้าชายแดน

อาคารด่านพรมแดนสิงขร รองรับการค้าออกของบุคคล ยานพาหนะ และสิ่งของ กระตุ้นเศรษฐกิจการค้าชายแดน และ การท่องเที่ยว

ปัจจุบันจุดผ่อนปรนพิเศษด้านสิงขรยังคงผ่อนผันให้เฉพาะ การขนถ่ายสินค้าข้ามแดนเท่านั้น ส่วนการเปิดให้มีการเข้าออก ของบุคคล ยานพาหนะ และสิ่งของ ขณะนี้ยังต้องรอการเจรจา เพื่อทำความเข้าใจร่วมกันกับทางการพม่าอีกครั้งเกี่ยวกับแนวทาง ปฏิบัติระหว่าง 2 ประเทศ ภายใต้เงื่อนไขของจุดผ่อนปรนพิเศษ หากรัฐบาลพม่าอนุญาตให้บุคคลเข้าและออกได้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อ ทั้ง 2 ประเทศ เพราะเรามีเจ้าหน้าที่ประจำอยู่ที่อาคารด่านพรมแดนสิงขร เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งหากทุกอย่างมีความพร้อมในก้าวต่อไปจะได้ ผลักดันให้จุดผ่านแดนพิเศษด้านสิงขรเป็นด่านถาวรต่อไปในอนาคต

นายคมกริช เจริญพัฒนสมบัติ รองผู้ว่าราชการจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ กล่าวว่าข้อมูลการค้าชายแดนจุดผ่อนปรนพิเศษ ด้านสิงขร เป็นด่านชายแดนที่มีศักยภาพ สามารถกระตุ้นเศรษฐกิจ สร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการและประชาชนในพื้นที่ได้อย่างดีเยี่ยม โดยในปี 2563 มีมูลค่าการค้าชายแดน 1,168 ล้านบาท ในปี 2564 เหลือมูลค่าการค้าชายแดนเพียง 331 ล้านบาท เนื่องจาก สถานการณ์โควิด-19 ส่วนในปี 2565 หลังสถานการณ์คลี่คลาย มีมูลค่าการค้าชายแดน ตั้งแต่เดือนมกราคม-สิงหาคม รวม 148 ล้านบาท ซึ่งมีสินค้าที่นำเข้ามาเป็นอาหารทะเลร้อยละ 90 จากจังหวัดมะริด ไม่ว่าจะเป็นกุ้งมังกร ปูทะเล หอยแครง ปลา และสัตว์น้ำ

ด้านนายนิพนธ์ สุวรรณาวา ประธานสภาอุตสาหกรรม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กล่าวยอมรับว่า รู้สึกดีใจที่วันนี้เปิดอาคาร ด่านพรมแดนสิงขร และมีเจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับด่านสิงขร เข้าไปทำหน้าที่แล้วตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป มีความพร้อมทั้งกำลัง เจ้าหน้าที่ อุปกรณ์ เทคโนโลยี ระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นการ ประกาศให้พม่าทราบว่า จังหวัดประจวบคีรีขันธ์พร้อมรองรับการ เข้าและออกทั้งของยานพาหนะและบุคคลของทั้ง 2 ประเทศ ซึ่งมั่นใจว่าทางพม่าคงจะใช้เวลาไม่นานที่จะออกประกาศให้บุคคล เข้าออกเพราะจะส่งผลดีต่อทั้งสองประเทศ ทั้งการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว เพราะที่ผ่านมาสถานการณ์โควิด-19 เกือบ 3 ปี ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนอย่างหนัก

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : <https://mgronline.com>

ทั้งนี้ ในการประชุมคณะทำงานประสานงานภาครัฐ เอกชนไทย-พม่า ได้มีการหารือเตรียมพร้อมเปิดจุดผ่อนปรนพิเศษ ด้านสิงขร โดยได้ข้อสรุปเสนอคณะกรรมการศูนย์สั่งการชายแดนไทย กับประเทศเพื่อนบ้านด้านพม่า จ.ประจวบคีรีขันธ์ เพื่อเจรจา ทำความตกลงกับฝ่ายพม่า ดังนี้ 1) มาตรการเดินทางเข้าออกของบุคคล อนุญาตให้บุคคลที่มีสัญชาติไทยและพม่า เดินทางเข้าออกจุดผ่อนปรน พิเศษด้านสิงขรเท่านั้น โดยไทยสามารถเดินทางได้ถึงจังหวัดมะริด พำนักได้ไม่เกิน 14 วัน 13 คืน ส่วนพม่าสามารถเดินทางเข้ามาได้ เฉพาะในเขตพื้นที่ อ.เมืองประจวบฯ พำนักได้ไม่เกิน 4 วัน 3 คืน โดยใช้เอกสารการเดินทางเข้าออกได้แก่ บัตรผ่านแดน และบัตร ผ่านแดนชั่วคราว อีกทั้งประชาชนทั้งไทยและพม่าจะต้องปฏิบัติ ตามมาตรการควบคุมโรคอย่างเคร่งครัด 2) มาตรการเดินทางเข้าออก ของยานพาหนะ อนุญาตให้ยานพาหนะตั้งแต่ 4 ล้อขึ้นไปของทั้ง 2 ประเทศ สามารถเดินทางเข้าออกได้เฉพาะเพื่อการบรรทุกสินค้า โดยสามารถเข้าออกได้เฉพาะพื้นที่จุดขนถ่ายสินค้าเท่านั้น ส่วนยานพาหนะอื่น ๆ หรือเจ้าหน้าที่ต้องแจ้งด่านศุลกากร และ ตรวจคนเข้าเมืองก่อนการเข้าออกทุกครั้ง โดยไทยสามารถนำ ยานพาหนะไปได้ถึงบ้านมุดอง ต.ตะนาวศรี อ.ตะนาวศรี จังหวัดมะริด ส่วนพม่าสามารถนำยานพาหนะเข้ามาได้ถึงตลาดด้านสิงขร 3) มาตรการเดินทางเข้าออกของสิ่งของ ก่อนการนำเข้าส่งออก ผู้ประกอบการต้องแจ้งรายละเอียดให้ทางจังหวัดทราบล่วงหน้า ก่อน 1 วัน และต้องมีใบอนุญาตก่อนการนำเข้า-ส่งออกแสดงต่อ เจ้าหน้าที่ทุกครั้ง อีกทั้งผู้ประกอบการต้องให้ความร่วมมือกับ เจ้าหน้าที่สำหรับการสุ่มตรวจสอบสินค้าที่นำเข้า-ส่งออก เพื่อป้องกัน สิ่งของผิดกฎหมาย 4) การเดินทางเข้าออกของบุคคล ยานพาหนะ และสิ่งของ สามารถดำเนินการได้ตั้งแต่วันจันทร์ - เสาร์ เวลา 06.30 - 18.30 น.ของทุกวัน



‘จักสานไม้ไผ่’ การงานแห่งวิถีชีวิตของผู้เฒ่าช่างฝีมือเมืองน่าน

ในวันที่คนรุ่นใหม่ทยอยเข้าเมืองไปประกอบอาชีพอย่างอื่น และให้ความสนใจงานจักสานน้อยลง วันเดียวกันกับที่ข้าวของเครื่องใช้จากวัสดุธรรมชาติถูกแทนที่ด้วยวัสดุอื่นที่ผลิตจากโรงงาน สิ่งของที่ทำได้ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้านกลายเป็นตัวเลือกรอง เป็นของที่เข้าถึงเฉพาะคนบางกลุ่ม ไม่ได้ได้รับความนิยมมากเหมือนสมัยก่อน อีกทั้งยังปฏิเสธไม่ได้ว่า งานจักสานมักจะถูกมองว่าเป็นเพียงงานของคนเฒ่าคนแก่ ใช้เวลาทำนานได้ผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับแรงที่ลงไปแต่สำหรับ **อินทร์ ไชยสลิ** หรือ อัยอินทร์ วัย 86 ปี ผู้เฒ่าเมืองเหนือแห่งหมู่บ้านนาตา อำเภอท่าวังผา จังหวัดน่าน ไม่มีงานไหนที่ทำแล้วไม่คุ้มค่า เพราะมากกว่ามูลค่าของงานที่ทำก็คือ ‘คุณค่า’ ที่ได้จากการทำงาน และอัยอินทร์ยังเชื่อเสมอว่า ไม่ว่าจะเวลาจะผ่านไปนานเพียงใด งาน ‘จักสาน’ จะไม่มีวันสูญสลายไปจากโลกใบนี้ มนุษย์ต่างวัยชวนแอดว่นาน ตามอัยอินทร์เข้าป่าไปตัดไผ่มาทำเครื่องใช้ พร้อมฟังเรื่องราวของอาชีพจักสาน การงานที่สัมพันธ์กับชีวิตผู้คนตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษจนถึงปัจจุบัน

‘จักสานไม้ไผ่’ ภูมิปัญญาบนแผ่นดินเมืองเหนือ

กริยา ‘จักสานไม้ไผ่’ อธิบายให้เห็นภาพได้ด้วยความหมายของแต่ละคำ คำว่า ‘จัก’ คือการนำลำไผ่มาผ่า ฉีก จนได้เป็นเส้นบาง ๆ ‘สาน’ คือการนำเส้นไผ่ที่จักแล้วมาขัด สอด ไขว้ ขึ้นโครงเป็นรูปทรงต่าง ๆ ตามแต่ลักษณะที่ต้องการใช้งาน เมื่อนำทั้ง 2 ขั้นตอน มารวมกัน จึงได้เป็นงานจักสานไม้ไผ่ ถ้าพูดถึงช่างฝีมือที่ถนัดงานจักสานไม้ไผ่ คนเฒ่าคนแก่ทางแถบภาคเหนือส่วนใหญ่ล้วนมีฝีมือทางนี้กัน ด้วยลักษณะภูมิประเทศที่มีไม้ไผ่เป็นพืชที่พบมากกว่าแหล่งอื่น วิถีชีวิตของคนเหนือจึงผูกพันกับไม้ไผ่มาหลายชั่วอายุคน ตั้งแต่นำมาทำเป็นภาชนะใช้สอยในครัวเรือน ทำเป็นอุปกรณ์ดักจับสัตว์ เพื่อยังชีพ ไปจนถึงนำไผ่มาใช้สร้างที่อยู่อาศัยอัยอินทร์เล่าว่า งานจักสานต้องอาศัยการเรียนรู้ สังเกต และอดทนทดลองทำจนเกิดความชำนาญ คนเฒ่าคนแก่สมัยก่อนเมื่อทำเป็นแล้วก็จะถ่ายทอดวิชาให้กับลูกหลานในครอบครัว กลายเป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดต่อเนื่องกันมาจนถึงปัจจุบัน

ช่างจักสานไม้ไผ่แห่งบ้านนาตาเป็นเวลากว่า 20 ปี ที่อัยอินทร์ตัดสินใจเลิกทำนา แล้วหันมายึดเองงานจักสานไม้ไผ่เป็นอาชีพ สร้างรายได้ในวัยเกษียณ หากแต่จุดเริ่มต้นของการเป็นช่างจักสานของอัยอินทร์ไม่ได้เกิดจากวิชาความรู้ที่ได้รับถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษเหมือนช่างคนอื่น ๆ อัยอินทร์เล่าว่า เดิมที่ไม่รู้ว่าทำอะไรไม่ได้ทำนาแล้วจะทำอะไร วัน ๆ ได้แต่นั่ง ๆ นอน ๆ อยู่กับบ้านไม่ได้ทำอะไรเป็นพิเศษ จึงเกิดความคิดอยากลองทำข้องใส่ปลา ตะกร้า กระบุง เอาไว้ใช้เอง จนเป็นที่มาของการลองผิดลองถูกด้วยตัวเองอยู่หลายหน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ

ที่มา : <https://www.manooatangwai.com>

ตาอยู่บ้านว่าง ๆ เห็นคนอื่นเขาจักสานของใช้ไว้ใช้เอง บางคนก็ทำขายเป็นอาชีพ ตาก็นสนใจ ช่วงแรก ๆ ไม่มีใครสอนหรือคอยไปแอบดูเขาทำ แล้วก็กลับมาฝึกเอง นานอยู่นะกว่าจะรู้ว่าต้องเริ่มต้นยังไง พอเริ่มทำเป็นหลายชิ้นทำแล้วก็ห้อยไว้หน้าบ้าน แยกไปใครมาเขาผ่านมาเห็นบอกว่าสวยดีเขาก็ขอซื้อ หลังจากนั้นมาก็ 20 ปีแล้ว ที่ยึดเป็นอาชีพเพราะงานนี้ทำอยู่บ้านได้ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายอะไรได้เงินด้วย แถมยังเป็นงานฝีมือที่ได้ใช้ตา ใช้มือ ได้ขยับร่างกายตลอด คิดว่าดีที่ได้ทำเพราะอายุตาปุนนี้แล้ว มันจะไม่เหงาดีกว่านอนอยู่บ้านเฉย ๆ งานละเอียดก็ต้อง ‘คราฟต์’ ในทุกชิ้น แต่ละวันของอัยอินทร์จะเริ่มตั้งแต่เช้าหลังกินข้าวกลางวัน (มือเช้า) อัยอินทร์จะเริ่มจากหยิบไม้ตอกที่จักไว้มาสานขัดกันไปมา สานขึ้นขัดลง หมุนขวา มาซ้าย ใช้ทั้งมือทั้งเท้าช่วยกันตั้งรังให้ลายสานยึดกันแข็งแรงไม่นานก็ได้ไม้สานที่เรียกว่า ลายตาแหลว ซึ่งเป็นลายพื้นถิ่นทางภาคเหนือ มีลักษณะเป็นลายเรขาคณิตรูปหกเหลี่ยม จากนั้นจึงเอาไม้สานที่ได้ไปเข้าขอบม้วนวงให้กลมมน พร้อมร้อยเส้นสานตะกร้าเพิ่มความแข็งแรง อัยอินทร์กะไม่ได้ว่าวันหนึ่งทำได้ก็ขึ้นรู้เพียงค่อย ๆ ทำไป เพราะงานจักสานต้องทำให้เสร็จทีละชิ้นตอน เช่นวันนี้ออกไปตัดไม้ไผ่ก่อนจะเอามาตัดเป็นท่อน ๆ แล้วจักตอกเก็บไว้ อีกวันเอามาสานตัวพื้นแข่ง วันต่อไปขึ้นขอบแข่ง “ปลาตะเพียน ตะแกรง ผาซี กระดัง ตะกร้า แข่งปลาหู ข้องปลา สุ่มไก่ ลูกค้า ต้องการแบบไหนเอาไปใช้สอยอะไรบอกมาได้เลย ตายืนตีรับทำ... สิบบาท ชาวบาทก็เอา พอได้ซื้อเมียงกิน (ยิ้ม) “ขออย่างเดียว ตาไม่รับงานเร่งนะ เพราะตาไม่รับทำมันเป็นงานละเอียด ต้องใช้เวลา”

มูลค่าที่วัดด้วยคุณค่า

สำหรับอัยอินทร์แล้ว แม้จักสานจะเป็นงานที่ใช้เวลาแต่ไม่มีงานไหนที่ทำแล้วไม่คุ้มค่า เพราะมากกว่ามูลค่าของงานที่ทำก็คือ ‘คุณค่า’ ที่ได้จากการทำงาน เม็ดเงินจากลูกค้าเป็นเพียงปัจจัยรองที่ต้องการ ปัจจัยหลักคือการมีกิจกรรมให้ทำ ได้แสดงให้เห็นว่าคนเฒ่าคนแก่ยังมีฝีมือดี ไม่ใช่สักแต่ทำเป็นอีกทั้งยังได้ฝึกฝนสมองให้หมั่นพัฒนาชิ้นงานใหม่ ๆ อยู่เสมอ ส่วนสิ่งที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น อยู่ในคำพูดของอัยอินทร์ที่บอกว่า “ของบางอย่างที่เอาพลาสติก ลวด เหล็กมาทำใช้ทดแทนงานจักสานไม่ได้ อย่างไซ สุ่ม เครื่องมือ ดักปูหาปลา หรือแม้แต่แข่งปลาหู พวกนี้ยังงังก็ต้องใช้ของที่ทำจากงานจักสานของจากฝีมือคนเฒ่าคนแก่นี้ละ”

ด้วยเหตุนี้ อัยอินทร์จึงมั่นใจว่า แม้ในปัจจุบันการทำเครื่องจักสานจะลดจำนวนลงและคนรุ่นหลังจะให้ความสนใจงานประเภทนี้น้อยลง แต่ภูมิปัญญานี้จะไม่มีทางสูญไปจากโลกใบนี้แน่นอนและอย่างน้อยที่สุด ช่างจักสานแห่งบ้านนาตาคนนี้ก็ยังไม่ยืนยันว่าจะทำงานจักสานทุก ๆ วันจนกว่าจะถึงวันที่จักตอกไม้ไหวอีกต่อไป

เตมเป : เตมเป้ : Tempeh : Tempe

เตมเป หรือ เตมเป้ เป็นอาหารพื้นเมืองของประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งถือเป็นซูเปอร์ฟู้ดที่หล่อเลี้ยงชีวิตชาวชวามากกว่า 200 ปี เป็นอาหารที่เกิดจากการหมักบ่มถั่วเหลืองด้วยเชื้อราชนิดดีจนเกิดเป็นเส้นใยสีขาวนวลช่วยยึดถั่วให้ติดกันแน่นจนเป็นก้อน ซึ่งถั่วเหลืองที่หมักด้วยเชื้อรา *Rhizopus oligosporus* (ไรโซปัส โอลิโกสปอรัส) มีโพรไบโอติกส์ (Probiotics) ซึ่งเป็นจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ดีต่อหัวใจ

คุณสุวัฒนา ลิมยุ่นทรง ผู้ที่ได้มีโอกาสสัมผัสอาหารพื้นเมืองอินโดนีเซียชนิดนี้จากการที่สามีไปศึกษาต่อที่ประเทศอินโดนีเซีย สัมผัสความนิยมกินเตมเป้ของคนอินโดนีเซีย และทราบถึงสรรพคุณที่ดีต่อสุขภาพรวมทั้งสามารถพลิกแพลงทำอาหารได้หลากหลาย จึงเห็นเป็นโอกาสที่จะต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์ จึงนำกลับมาทำในประเทศบ้านเกิดตนเองภายใต้แบรนด์ “Bavashi Tempe” (บาวาชิ เตมเป) ซึ่ง ‘บาวาชิ’ คือ ‘เซฟ หรือ พ่อครัว’ สื่อถึงการเริ่มต้นของครอบครัวเล็ก ๆ ที่ช่วยกันปลูกปั้นธุรกิจนี้ขึ้นมาตั้งแต่ปี 2556 มีหน้าร้านชื่อ เตมเป ปัตตานี แต่ด้วยข้อจำกัดของเตมเป้ที่มีกลิ่นและรสชาติที่คนไทยอาจไม่คุ้นรวมทั้งอายุการเก็บรักษาที่สั้น จึงเป็นปัญหาในการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นได้ “เราดำเนินธุรกิจนี้มาหลายปี ลองผิดลองถูกและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น แต่ก็ยังมีข้อเสียคือ เรื่องกลิ่นแอมโมเนียที่ฉุนเกินไป และขอบถั่วมีจุดราดำ รวมถึงระยะเวลาในการเก็บรักษาที่ยังสั้นเกินไป หรือหากไม่ได้อยู่ในที่เย็นก็เน่าเสียได้ง่าย การขนส่งจากจังหวัดปัตตานีไปยังภาคเหนือ หรือกรุงเทพฯ สินค้ามักจะเสียเร็ว ดังนั้นจึงต้องหาวิธีกำจัดปัญหาเหล่านี้ให้หมดไปเพื่อธุรกิจจะได้เติบโตและไปได้ไกลกว่าในจังหวัดปัตตานี หรือจังหวัดใกล้เคียง”

ทางร้านฯ ได้เงินอุดหนุนในโครงการ “แปลงเทคโนโลยีเป็นทุน” ภายใต้การสนับสนุนในโครงการนวัตกรรมแบบเปิด ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ และได้ร่วมกับนักวิจัยจากสถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ พัฒนาการวิธี



การแปรรูปเพื่อแก้ปัญหากลิ่นยีสต์ในเนื้อถั่ว และปรับปรุงเนื้อสัมผัส โดยการพัฒนาสูตรส่วนผสมต่าง ๆ ปรับรสชาติให้ถูกปากคนไทย มีการผสมข้าวสังหยดเพื่อเพิ่มอัตลักษณ์ให้แก่ผลิตภัณฑ์ และทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น ทำให้ทางร้านฯ สามารถขนส่งสินค้าไปยังกลุ่มเป้าหมายทั่วประเทศ และขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มลูกค้ามั่งคั่งชีวิตไปยังกลุ่มลูกค้าทั่วไปได้ด้วย ด้วยการแปรรูปเตมเป้ให้เป็นขนมอบกรอบ (Tempe snack) โดยอาศัยกระบวนการเอ็กซ์ทรูชัน (extrusion) และทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาที่ยาวนานขึ้น ทำให้ทางร้านฯ สามารถขนส่งสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศ และสามารถขยายตลาดไปสู่บุคคลทั่วไปเพิ่มเติมจากผู้รับประทานมั่งคั่งชีวิต โดยปัจจุบันสามารถเก็บในช่องแช่แข็งในอุณหภูมิติดลบ 21 องศาเซลเซียส ได้นาน 60 วัน ส่วนในตู้เย็นธรรมดาเก็บได้ 15 วัน จากอาหารข้ามชาติในวันนั้น ด้วยการคิดค้นและพัฒนาอย่างต่อเนื่องใช้วัตถุดิบภายในประเทศ 100% ได้แก่ ถั่วเหลือง แป้ง เครื่องปรุงรส และสารเติมแต่งต่าง ๆ สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร และยังคงเป็นอาหารที่มากด้วยคุณประโยชน์ของแหล่งโปรตีน มีกรดอะมิโนที่ง่ายต่อการดูดซึม และจากสินค้าที่สามารถขายได้เฉพาะพื้นที่ในจังหวัดปัตตานี และใกล้เคียง รวมทั้งได้ก้าวข้ามข้อจำกัดต่าง ๆ ด้วยการไม่หยุดนิ่งในการเรียนรู้พัฒนาในการผลิต จนปัจจุบันนี้สามารถส่งขายผลิตภัณฑ์ได้ทั่วประเทศผ่านร้านค้าชั้นนำ อาทิ ท็อป ซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัล โรบินสัน และ Villa market 35 เป็นต้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา : <https://mgronline.com>

หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับคลอง 15 นครนายก

หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับคลอง 15 ตำบลคลองใหญ่ อำเภองครักษ์ จังหวัดนครนายก เป็นตลาดไม้ดอกไม้ประดับที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และยังเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่ได้รับความนิยมให้เลือกให้เป็นหนึ่ง Unseen Thailand ประจำจังหวัดนครนายก

จากอาชีพเสริมสู่อาชีพหลัก ในอดีตชาวบ้านย่านคลอง 15 ตำบลคลองใหญ่และตำบลบางปลา อำเภองครักษ์ จังหวัดนครนายก ประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก และได้พัฒนาปรับเปลี่ยนท้องทุ่งให้เป็นแปลงปลูกไม้ดอกไม้ประดับ และขยายขยายพื้นที่ปลูกจนปัจจุบันพื้นที่สองฟากฝั่งถนนคลอง 15 หนาแน่นด้วยพันธุ์ไม้ดอกไม้

ประดับนานาชนิด และสร้างอาชีพใหม่ให้กับชาวบ้านจนกลายเป็นอาชีพหลักสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรคลอง 15 ชาวองครักษ์



จุดเด่นของหมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับ คือ เป็นที่รวบรวมพันธุ์ไม้ดอกไม้ประดับหลากหลายชนิดนานาพรรณ ซึ่งนับว่าเป็นแหล่งเพาะพันธุ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มีให้คัดสรรทั้งไม้ดอกไม้ประดับ บอนไซ ไม้ถัก ไม้ล้อม และอุปกรณ์ในการจัดสวนในราคาขายส่ง มีร้านจำหน่ายพันธุ์ไม้ทั่วทุกภาคในประเทศมาซื้อจากที่นี่ไปขายต่อ หรือหากมีโอกาสได้แวะเวียนมาท่องเที่ยวในภูมิภาคนี้ นักท่องเที่ยวที่หลงใหลในสีสันของพันธุ์ไม้ไม่ควรพลาดที่จะแวะชมไม้ประดับ เลือกไม้ดอกไม้ประดับเพื่อปลูกให้ร่มเงาเพิ่มความสุขและสดชื่นให้กับบ้าน หรือสถานที่ทำงาน หรือจะเลือกซื้อเป็นของขวัญ ของขวัญมอบให้ในโอกาสพิเศษก็มีไม่มั่งคั่งให้เลือกมากมาย

จากชุมชนเข้าสู่ถนนสายไม้ดอกไม้ประดับด้วยระยะทางกว่า 8 กิโลเมตร รวมเนื้อที่กว่า 900 ไร่ สองฟากฝั่งเลียบบคลอง 15 ระดับประดับด้วยสีสันของไม้ประดับสลักกับไม้ดอกไม้ประดับที่แบ่งสรรปันส่วนจัดสวนอย่างเป็นระเบียบสวยงาม นักท่องเที่ยวหัวใจหลงใหลจะเลือกชมเลือกซื้อพรรณไม้นานาชนิด ไปประดับตกแต่งบ้านเรือนตั้งแต่ราคาเรือนบาทถึงเรือนหมื่น พร้อมอุปกรณ์จัดสวน หากเป็นนักจัดสวนมือใหม่สอบถามข้อมูลเรื่องพันธุ์ไม้และการปลูกดูแลรักษาจากเจ้าของสวนได้โดยตรง หรือเลือกไม้ดอกไม้ประดับไม่มั่งคั่งเป็นของขวัญ แวะชมได้ตลอดแนวคลอง 15 และบริเวณใกล้เคียงริมเส้นทางสายรังสิต - นครนายก เป็นแหล่งเพาะพันธุ์พืชทั้งไม้ดอกไม้ประดับต่าง ๆ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

ที่มา : <http://me-story.com>, <https://traveleastthailand.com>,

<https://www.lovethailand.org>

มีพันธุ์ไม้ดอกไม้ประดับนานาชนิดที่เพาะชำ ทาบกิ่ง ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จัดส่งไปยังแหล่งจำหน่ายต่าง ๆ ทั่วประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีบอนไซ ไม้ถัก ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถแวะชมและเลือกซื้อได้ในราคาขายส่ง และที่ศูนย์สาธิตการตลาด หมู่ที่ 11 ซึ่งตั้งอยู่ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันติธรรมสามัคคี (บริเวณสวนป่าผาด) มีวัสดุเพาะชำต้นไม้ขายในราคาถูกหาไม่ยาก จากปากคลองตรงไปตามถนนเรื่อย ๆ ถึงวัดสันติธรรมราษฎร์บำรุง เลี้ยวขวาไปประมาณ 4.5 กิโลเมตร กระจายตอนนั้นนอกจากต้นไม้ฟอกอากาศที่มาแรงและราคาแรงแล้ว เหล่าคนรักต้นไม้ก็ไม่ได้หยุดแต่เพียงเท่านี้ เพราะแต่ละคนก็สรรหาต้นไม้แบบอื่น ๆ เช่น ไม้มั่งคั่ง ไม้สีสวยงาม ยิ่งใครมีต้นหายากและภูมิใจ บอกเลยว่าคลอง 15 มีต้นไม้เริ่มตั้งแต่ราคาหลักสิบบาท นักท่องเที่ยวสามารถขับรถชมทิวทัศน์ วิถีชีวิตชาวสวนไม้ดอกไม้ประดับ หรือจะจอดชมแล้วเช่าจักรยานน้ำปั่นชมทิวทัศน์สองฝั่งคลอง และถ่ายรูปเก็บไว้เป็นที่ระลึก ชาวสวนก็มีความยินดีพร้อมให้คำแนะนำการปลูกไม้ดอกไม้ประดับแต่ละชนิดอย่างละเอียด

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ : สำนักงาน ททท.ภาคกลาง เขต 8 โทร.037-312282, 037-312284 www.tat8.com หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับคลอง 15 โทร.081-734 2133 สำนักงานเกษตรอำเภอองครักษ์ โทร. 037-391295 การเดินทาง ใช้ทางหลวงหมายเลข 305 - รังสิต - อองครักษ์ - คลอง 15 เลี้ยวซ้ายผ่านชุมชนประตูเข้าสู่หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับ คลอง 15 (วันเปิดทำการ: ทุกวัน เวลาเปิดทำการ: 08.00 - 16.30 น.)

‘วิสาหกิจชุมชนทุเรียนและพืชสวน’ เมืองโคราช ต้นแบบความสำเร็จผลักต้นทุเรียนปากช่องเป็นสินค้า GI

นางสุจารีย์ พิชา ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 5 นครราชสีมา (สศท.5) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) เปิดเผยว่า “ทุเรียนปากช่องเขาใหญ่” เป็นสินค้าเกษตรล่าสุดที่ได้รับการรับรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ของจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งทุเรียนปากช่องเขาใหญ่ พบปลูกในพื้นที่อำเภอปากช่อง ตั้งอยู่บนเทือกเขาตงพญาเย็นเป็นแหล่งโอโซนอันดับ 7 ของโลก มีความอุดมสมบูรณ์จากดินภูเขา และสภาพอากาศที่เหมาะสมทำให้ผลผลิตทุเรียนมีคุณภาพ รสชาติหวาน มัน เนื้อเนียนละเอียดแห้ง และมีเส้นใยน้อย เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกพันธุ์หมอนทอง ซึ่งเป็นพันธุ์ทางการค้า และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค

สำหรับทุเรียนปากช่องเขาใหญ่ ได้ชื่อว่าเป็นทุเรียนที่มีคุณภาพ สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งทางจังหวัด โดยหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และกลุ่มเกษตรกร ได้ผสานความร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนเกษตรกรในพื้นที่ส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่น ผลักต้นทุเรียนปากช่องเขาใหญ่จนได้รับมาตรฐาน GAP และได้รับการตราสัญลักษณ์สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GI จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2565 ครอบคลุมพื้นที่ปลูกทุเรียนในอำเภอปากช่อง

สศท.5 ลงพื้นที่ติดตามสถานการณ์การผลิตทุเรียนปากช่อง GI ของจังหวัดนครราชสีมา พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทุเรียนและพืชสวน ตำบลหนองน้ำแดง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นกลุ่มต้นแบบที่มีศักยภาพการผลิต และเป็นกลุ่มแรกที่ได้รับสินค้า GI ปัจจุบันมีสมาชิกเกษตรกร 39 ราย พื้นที่ปลูกรวม 2,000 ไร่ ครอบคลุม 4 ตำบล ได้แก่ หนองน้ำแดง ปากช่อง กลางดง และคลองม่วง โดยมี นายมานิช รูปสมมติ เป็นประธานกลุ่ม และเป็นหนึ่งในผู้ผลักดันให้ได้รับสินค้า GI สำหรับฤดูกาลผลิตทุเรียนของกลุ่ม ปี 2565 ผลผลิตจะออกสู่ตลาดเดือนมิถุนายน-สิงหาคม ให้ผลผลิตรวมประมาณ 800 ตัน/ปี ผลผลิตเฉลี่ย 400 กิโลกรัม/ไร่ เกษตรกรจำหน่ายผลผลิตแบบคละ ราคา กิโลกรัมละ 150-200 บาท (ราคาขาย ณ เดือนกรกฎาคม 2565) ซึ่งราคาจะสูงกว่าทุเรียนทั่วไปตามท้องตลาดที่มีราคา กิโลกรัมละ 120 บาท เนื่องจากทุเรียน GI มีกระบวนการผลิตตามมาตรฐาน GAP พร้อมส่งตรงถึงมือผู้บริโภคทุกลูกและมีการรับประกันคุณภาพสินค้า

ด้านมาตรฐาน GI ของกลุ่ม คือการรักษาคุณภาพผลผลิต ซึ่งขึ้นอยู่กับการจัดการเรื่องน้ำและธาตุอาหาร เกษตรกรจึงต้องเข้มงวดกับการดูแลรักษาผลผลิต ซึ่งทางกลุ่มได้ส่งเสริมและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่อง โดยในระยะต่อไปทางกลุ่มมีแนวทางในการผลิตทุเรียนคุณภาพด้วยการให้สมาชิกกลุ่มผลิตทุเรียนตามมาตรฐาน GAP การขยายจำนวนสมาชิกผู้ปลูกทุเรียน เพื่อรวบรวมพื้นที่และจำนวนผลผลิตให้มีปริมาณมาก ให้สามารถส่งออกผลผลิตไปต่างประเทศได้ รวมถึงการขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์มากยิ่งขึ้น สามารถสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ นายมานิช รูปสมมติ ประธานกลุ่ม โทร. 094-516-6864

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา : <https://www.technologychaoban.com>

English for Career

การใช้ Can และ Could ให้ถูกต้องตามหลักแกรมม่า

ภาษาอังกฤษจะไม่ใช่ว่าง่ายอีกต่อไป หากทุกคนมีพื้นฐานภาษาอังกฤษที่แข็งแรง โดยสามารถเริ่มต้นจากการเข้าใจแกรมม่าภาษาอังกฤษง่าย ๆ ก่อน เช่น การใช้ Can และ Could แกรมม่าที่คนไทยนิยมนิยมผิดบ่อย เพราะถนัดการใช้ can ในการแต่งประโยคภาษาอังกฤษซะมากกว่า ดังนั้น วันนี้เราจะมาสอนไวยากรณ์ภาษาอังกฤษเรื่องนี้ เพื่อให้ทุกคนเก่งภาษาอังกฤษมากขึ้นกันค่ะ

ความต่างของ Can กับ Could

Can และ Could มีความหมายเหมือนกัน คือ ความสามารถ แต่ที่ต่างกันในเรื่องของแกรมม่าคือ Can นั้นใช้บอกความสามารถที่ทำได้อยู่หรือความสามารถทั่ว ๆ ไป แต่ Could ใช้สำหรับบอกความสามารถที่ทำได้ตั้งแต่อดีต

การใช้ Can และ Could

1. การใช้ Can เพื่อบอกความสามารถว่าใครสามารถทำอะไรได้บ้าง

รูปแบบประโยค : ประธาน + can + bare infinitive + ...

ตัวอย่าง การแต่งประโยค : They can swim = พวกเขาสามารถว่ายน้ำได้

ถ้าจะบอกว่าทำไม่ได้ ให้เปลี่ยนจาก Can เป็น Cannot หรือ Can't แทน

ตัวอย่าง การแต่งประโยค : I can't swim = ฉันว่ายน้ำไม่ได้

2. การใช้ could เพื่อบอกความสามารถที่ทำได้ตั้งแต่ในอดีต

รูปแบบประโยค : ประธาน + could + bare infinitive + ...

ตัวอย่าง การแต่งประโยค : I could sing very well = ฉันเคยร้องเพลงดีมาก

3. การใช้ can และ could เพื่อขอความช่วยเหลือ ขอร้องให้ทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง และขออนุญาตจริง ๆ แล้ว ในภาษาอังกฤษสามารถใช้ได้ทั้ง Can และ could ในการขอความช่วยเหลือหรือขอร้อง แต่ถ้าจะพูดให้สุภาพ โชว์ความเก่งภาษาอังกฤษ ผู้พูดควรใช้ Could ถึงจะดูสุภาพกว่า แต่ทั้งนี้ต้องมีการเติม Please ต่อท้ายประโยคด้วย

รูปแบบประโยค : Can หรือ Could + ประธาน + bare infinitive + ... + please?

ตัวอย่าง การแต่งประโยค : Could you open the window please?

= คุณช่วยเปิดหน้าต่างให้หน่อยได้มั๊ย?

จบไปแล้ว กับ วิธีการใช้ Can และ Could ให้ถูกต้องตามหลักแกรมม่า ไม่ยากเลยใช่ไหมล่ะ! ใครที่ยากเก่งภาษาอังกฤษ ต้องอย่าลืมเพิ่มพูนความรู้ด้านไวยากรณ์พื้นฐานด้วยนะ



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.globish.co.th>

6 เทรนด์เทคโนโลยี Metaverse มาแน่...องค์กรพร้อมรับมือหรือเปล่า

แม้การนำเทคโนโลยี Metaverse มาใช้งานเป็นที่แพร่หลายในตลาดนั้นจะกินเวลานานกว่า 10 ปี แต่ยังมีแนวทางปฏิบัติที่องค์กรสามารถนำไปใช้ได้ ในขณะที่ อาทิ ใช้ในโปรแกรมการอบรมและพัฒนาพนักงานใหม่ เพิ่มความสามารถทางการขาย ใช้เพื่อการศึกษาในระดับสูง หรือจัดอบรมทักษะทางการแพทย์และการหารวมถึงสร้างประสบการณ์ช้อปปิ้งเสมือนจริง โดยเฉพาะ 6 เทรนด์ที่จะช่วยผลักดันการนำเทคโนโลยี Metaverse มาใช้ในปัจจุบัน และจะยังเป็นเทรนด์หลักที่ขับเคลื่อนการใช้งานต่อไปอีก 3-5 ปี ข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง

มาร์ตี้ เรสสิก รองประธานฝ่ายวิจัยของการ์ทเนอร์ กล่าวในงาน Gartner IT Symposium/Xpo ว่า วันนี้ Metaverse ยังอยู่ในขั้นเริ่มต้นทว่าแนวโน้มเทคโนโลยี กรณีการใช้งานที่ได้รับการยอมรับ และผลลัพธ์ทางธุรกิจต่าง ๆ ที่เกิดจาก Metaverse กำลังเริ่มนำคุณค่าด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีมาสู่องค์กร ซึ่ง Metaverse คือหนึ่งในเทคโนโลยีที่จะดีสุดสาทรกรรมภาพรวม ถ้าองค์กรลงทุนระยะยาวและสร้างความแตกต่างได้อย่างแท้จริง

การ์ทเนอร์ให้คำจำกัดความ Metaverse ว่าเป็น “การมีปฏิสัมพันธ์ที่เหนือขึ้นไปอีกขั้นระหว่างโลกเสมือนและโลกความจริง” โดยเทคโนโลยี Metaverse ทำให้ผู้คนสามารถมีตัวตนเสมือนหรือเสริมกิจกรรมทางกายภาพได้ ด้วยการส่งต่อหรือเพิ่มกิจกรรมทางกายภาพไปยังโลกเสมือน หรือในทางกลับกันจากกิจกรรมในโลกเสมือนจริงไปยังเป็นกิจกรรมจริง ๆ

การนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ของ Metaverse มาใช้นั้นยังถือเป็นเรื่องใหม่และกระจุกกระจาย และการ์ทเนอร์ขออย่าเตือนองค์กรให้ระมัดระวังการลงทุนสูง ๆ ในตลาด Metaverse เฉพาะว่ามันยังเร็วเกินไปที่จะทราบว่าควรลงทุนแบบใดเพื่อสร้างความสำเร็จในระยะยาว รวมถึงความเสี่ยงด้านจริยธรรม การเงิน และชื่อเสียงองค์กรในการลงทุนระยะแรก ๆ ที่ยังไม่ทราบความแน่ชัดของตลาด “ใช้เวลานี้เรียนรู้ สืบหา และเตรียมพร้อมรับมือโลก Metaverse ด้วยการจำกัดการนำมาใช้งาน และลองพิจารณา 6 เทรนด์นี้ที่อาจสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้แก่องค์กร” เรสสิก กล่าว

1. เกม (Gaming)

อุตสาหกรรมเกมโดยเฉพาะ “วิดีโอเกม” คือผู้ริเริ่มประสบการณ์และเทคโนโลยี Metaverse มาแล้วหลายปี ซึ่ง Metaverse จะใช้เทคโนโลยีการเล่น เกม วิธีการ เครื่องมือพัฒนาต่าง ๆ หรือแม้กระทั่งทฤษฎีของเกมมาสร้างประสบการณ์ทั้งในด้านการจำลองความบันเทิงและการอบรม โดยองค์กรธุรกิจจะนำ “Serious Games” หรือเกมที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อวัตถุประสงค์มากกว่าแค่ความบันเทิง มาใช้เป็นเทคโนโลยีการเล่น เกม สร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ และการเล่าเรื่องราวเพื่ออบรม รวมถึงจำลองภาระงานหรือฟังก์ชันการทำงานที่มีความเฉพาะ

การ์ทเนอร์คาดการณ์ว่า ภายในปี พ.ศ. 2568 ตลาด Serious Games จะเติบโตเพิ่มขึ้น 25% จากผลกระทบเทคโนโลยี Metaverse

2. มนุษย์ดิจิทัล (Digital Humans)

มนุษย์ดิจิทัล หรือ Digital Humans เป็นรูปแบบการสื่อสารโต้ตอบที่ขับเคลื่อนด้วย AI ซึ่งมีบุคลิกลักษณะ องค์ความรู้ และความคิดความอ่านแบบเดียวกับของมนุษย์ ปกติแล้วมักแสดงผลในรูปแบบของฝาแฝดดิจิทัล (Digital Twin) อวตารดิจิทัล (Avatar Digital) หุ่นยนต์ฮิวแมนนอยด์ (Humanoid Robots) หรือผ่านหน้าอินเทอร์เน็ตเพชการสนทนาของผู้ใช้ ซึ่งสามารถตีความคำพูด ท่าทางและรูปภาพ รวมถึงออกแบบคำพูด ปรับโทนเสียง และภาษาากายของตนได้

องค์กรธุรกิจกำลังวางแผนใช้มนุษย์ดิจิทัล ทำหน้าที่เป็นตัวแทนดิจิทัลภายในสภาพแวดล้อม Metaverse สำหรับงานบริการลูกค้า งานสนับสนุน งานขาย และการสร้างปฏิสัมพันธ์ร่วมกับกลุ่มลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การ์ทเนอร์คาดการณ์ว่า ภายในปี พ.ศ. 2570 ผู้บริหารซีอีโอในองค์กร B2C ส่วนใหญ่จะทุ่มงบประมาณเฉพาะสำหรับ “Digital Humans” เพื่อสร้างประสบการณ์ Metaverse

3. พื้นที่เสมือนจริง (Virtual Spaces)

พื้นที่เสมือนจริง หรือโลกเสมือนจริง นั้นคือสภาพแวดล้อมที่สร้างขึ้นด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เป็นพื้นที่ที่เปิดให้กลุ่มคนต่าง ๆ มาใช้ชีวิตออนไลน์ร่วมกันผ่านร่างอวตารหรือโฮโลแกรมส่วนบุคคล โดย Virtual Space นี้จะเปิดให้ผู้คนได้มีส่วนร่วมผ่านความรู้สึกหลากหลาย รับประทานเสมือนจริงและสร้างปฏิสัมพันธ์กันในพื้นที่ได้ อาทิ ใช้เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถหรือไม่สะดวกนัดหมายเจอหน้ากันตัวต่อตัว ใช้เป็นทางเลือกใหม่ในการเดินทาง หรือใช้เป็นพื้นที่ทำงานร่วมกันของพนักงาน

การ์ทเนอร์คาดว่าภายในปี พ.ศ. 2568 พนักงาน 10% จะใช้ Virtual Space เป็นประจำ (กับกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การขาย การอบรม ทีมงานใหม่ หรือการสื่อสารกับทีมผ่านระยะไกล) เพิ่มขึ้นจาก 1% ในปี 2565

4. ประสบการณ์แบ่งปันร่วมกัน (Shared Experiences)

ประสบการณ์แบ่งปันร่วมกันนำกลุ่มคนที่สนใจหรือมีไลฟ์สไตล์ในเรื่องเดียวกันมารวมตัวกันภายในพื้นที่เสมือน ซึ่ง Metaverse จะย้ายประสบการณ์ที่แบ่งปันร่วมกันออกจากแอปพลิเคชันเดียว ๆ ที่ให้ประสบการณ์เสมือนจริง และสร้างโอกาสการพบปะ ทำงานร่วมกัน พูดคุยโต้ตอบมีส่วนร่วม และแบ่งปันประสบการณ์ในแอปพลิเคชันที่ใช้ทำงานร่วมกัน รวมถึงกิจกรรมสำหรับผู้บริโภค และบริการอื่น ๆ โดย Metaverse จะทำให้เกิดประสบการณ์เสมือนจริงได้แบบมีอิสระ

การ์ทเนอร์คาดการณ์ว่า ภายในปี พ.ศ. 2571 การจัดกิจกรรมสาธารณะ 10% (อาทิ การแข่งกีฬาและศิลปะการแสดงต่าง ๆ) จะเพิ่มการมีส่วนร่วมในโลก Metaverse ซึ่งเป็นการโหมให้เกิดกระแสการแบ่งปันประสบการณ์เชิงพาณิชย์ใน Metaverse เต็มโตรวดเร็ว

5. สินทรัพย์โทเคน (Tokenized Assets)

สินทรัพย์โทเคน (Tokenized Assets) นำเสนอโมเดลธุรกิจใหม่ให้กับเหล่าคอนเทนต์ครีเอเตอร์ โดยสินทรัพย์โทเคนใน Metaverse ส่วนใหญ่จะใช้เทคโนโลยี (Non-Fungible Token Technologies หรือ NFTs) ที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ นอกจากนี้ เทคโนโลยี NFTs ยังรองรับโมเดลเศรษฐกิจใหม่ ๆ อาทิ ให้คอนเทนต์ครีเอเตอร์สามารถเก็บรักษารายได้ส่วนใหญ่จากการขายผลงานของตนไว้ได้ตลอดไป พร้อมทั้งมีฟีดแบ็กและฟังก์ชันทำงานใหม่ ๆ ให้ใช้งานได้ใน Metaverse ช่วยสร้างแรงบันดาลใจในวิธีการสร้างสรรค์ผลงานใหม่ ๆ ที่ไม่เพียงแต่แข่งขันกันและสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์และบริการเสมือนจริง แต่ยังสามารถรับสินทรัพย์จริง ๆ ได้ (ในโลกความเป็นจริง)

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co>

การ์ทเนอร์คาดการณ์ว่า ภายในปี พ.ศ. 2570 องค์กรธุรกิจค้าปลีกที่มีระบบอีคอมเมิร์ซ 25% จะมีการตลาดออกสินทรัพย์โทเคนอย่างน้อยหนึ่งรายการโดยใช้เทคโนโลยี Metaverse

6. การคำนวณเชิงพื้นที่ (Spatial Computing)

การคำนวณเชิงพื้นที่ผสมผสานวัตถุทางกายภาพและดิจิทัลเข้าไว้ด้วยกันเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ชีวิตในโลกจริง และยังช่วยให้องค์กรได้รับประโยชน์จากสินทรัพย์ทางกายภาพและดิจิทัลมากขึ้นผ่านการแสดงข้อมูลดิจิทัลที่เกี่ยวข้องและที่อาจ “มองไม่เห็น” รวมถึงเนื้อหาที่ยึดโยงผู้คน สถานที่ และสิ่งต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น เนื้อหาดิจิทัลสามารถเพิ่มวัตถุหรือสภาพแวดล้อมทางกายภาพได้ เช่น การทำสื่อดิจิทัลบนรูปปั้นกรีกและโรมัน หรือเพิ่มข้อมูลของผลิตภัณฑ์หรือวัตถุเข้าไป

การ์ทเนอร์คาดการณ์ว่า ภายในปี พ.ศ. 2569 แว่นตาคำนวณเชิงพื้นที่ (Spatial Computing Glasses) รุ่นที่สองและสามจะมาถึงในตลาด ก่อให้เกิดประสบการณ์ Metaverse ที่เชื่อมโยงกับโลกจริง ๆ ได้รับความนิยมน่าจะเพิ่มขึ้น

Smart DOE

รวม.แจ้ง สนับสนุนจ้างงานคนพิการ ปี 65 ทะลุเป้า 149% เดินหน้าต่อ ชวนภาคเอกชนให้สิทธิคนพิการ ปี 66

กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน ชวนภาคเอกชน สร้างโอกาสเท่าเทียม เพื่อคนพิการ มีงานทำ มีพื้นที่ทำกิน ยื่นขอให้สิทธิคนพิการ ตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค. - 31 ธ.ค. 65

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเปิดเผยว่า กระทรวงแรงงานภายใต้การกำกับดูแลของ พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ รองนายกรัฐมนตรี รักษาราชการแทนนายกรัฐมนตรี ขานรับนโยบายขจัดความเหลื่อมล้ำ ด้วยการสร้างโอกาสที่เท่าเทียมเป็นธรรม ดูแลผู้มีรายได้น้อย ผู้ด้อยโอกาส กลุ่มเปราะบาง และคนพิการอย่างเหมาะสม ด้วยการส่งเสริมการมีงานทำให้คนพิการที่ประสงค์จะทำงาน เพื่อสร้างโอกาสให้คนพิการ มีงาน มีอาชีพ มีรายได้ สามารถพึ่งพาตนเอง และอยู่ในสังคมได้อย่างมีศักดิ์ศรี โดยในปีงบประมาณ 2565 กระทรวงแรงงาน ได้เชิญชวนสถานประกอบการภาคเอกชน จำนวน 196 แห่ง เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการจ้างงานคนพิการเชิงสังคม ประเภทจ้างเหมาบริการ และได้ดำเนินการให้สิทธิแก่คนพิการหรือผู้ดูแลคนพิการตามมาตรา 35 แล้วทั้งสิ้น 1,499 คน จากเป้าหมายที่กำหนดไว้ 1,000 คน ซึ่งถือว่าเกินเป้าหมาย 149% ก่อให้เกิดรายได้แก่คนพิการ 171,253,255 บาทต่อปี

“ปี 2566 กระทรวงแรงงานมีนโยบายส่งเสริมการจ้างงานคนพิการเชิงสังคม ประเภทจ้างเหมาบริการ โดยขยายการมีงานทำให้ผู้พิการเพิ่มขึ้น 20% จากปีที่มีการจ้างงานคนพิการ 1,499 คน จะเพิ่มเป้าหมายเป็น 1,800 คน ในปีหน้า นอกจากนี้สำหรับผู้พิการที่ไม่พร้อมรับงานจ้างเหมาบริการ ทำงานในหน่วยบริการสาธารณะ ยังสามารถรับสิทธิในสัมปทานพื้นที่ทำกิน พื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้าแทนได้” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า กรมการจัดหางานขอเชิญชวนนายจ้างสถานประกอบการดำเนินการขึ้นทะเบียนขอใช้สิทธิตามมาตรา 35 เพื่อรับสิทธิในการให้สัมปทานพื้นที่ทำกิน พื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้าหรือบริการ จ้างเหมาบริการ ฝึกงาน ให้การอบรมในหลักสูตรประกอบอาชีพและให้ความช่วยเหลืออื่นใด โดยมีกรมการจัดหางานเป็นหน่วยงานรับเรื่องการขอใช้สิทธิของคนพิการ และรับเรื่องยื่นให้สิทธิตามมาตรา 35 จากนายจ้าง/สถานประกอบการ ซึ่งเปิดรับแจ้งตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม - 31 ธันวาคม 2565

“มีหลักเกณฑ์ว่า การจัดทำสัญญาขอใช้สิทธิของทั้งสองฝ่าย เป็นไปโดยสมัครใจ มูลค่าของสัญญาไม่น้อยกว่า 114,245 บาทต่อปี และรายชื่อคนพิการที่ขอใช้สิทธิจะต้องไม่ซ้ำซ้อนกัน จากกรณีดำเนินงานในปีงบประมาณ 2565 (ต.ค. 64 - ส.ค. 65) ที่ผ่านมามีคนพิการหรือผู้ดูแลคนพิการได้รับสิทธิตามมาตรา 35 จำนวน 14,546 ราย แบ่งเป็นคนพิการรับสิทธิ 10,531 คน ผู้ดูแลฯ รับสิทธิแทน 4,015 คน จากนายจ้างภาครัฐ และเอกชน 1,956 แห่ง ก่อให้เกิดรายได้ โดยประมาณ 1,661,807,770 บาทต่อปี” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

สำหรับคนพิการที่ต้องการหางาน และสถานประกอบการที่มีความประสงค์จะให้สิทธิจ้างคนพิการเข้าทำงานในหน่วยบริการสาธารณะสามารถติดต่อขอรับบริการได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

รมว.เอ็นจ เตือน อย่าหลงเชื่อสาย-นายหน้าเถื่อนอ้างทำ MOU ส่งทำงานเกาหลีถูกกฎหมาย

กระทรวงแรงงาน เตือนคนหางานต่างประเทศ ตรวจสอบข้อมูลกับกรมการจัดหางานก่อนหลงเชื่อนายหน้าเถื่อน หลังพบบริษัทเอกชนแอบอ้างจัดส่งไปทำงานได้ถูกต้องตามกฎหมาย เพราะทำ MOU กับเกาหลีได้แล้ว

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผยว่า กระทรวงแรงงานได้รับการประสานจากฝ่ายแรงงาน ประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโซล สาธารณรัฐเกาหลีว่ามีบริษัทเอกชนมีพฤติการณ์โฆษณาชวนเชื่อ หลอกคนหางานว่าสามารถพาไปทำงานเกาหลีได้ โดยอ้างว่าได้ทำบันทึกความเข้าใจ MOU กับหน่วยงานภาคเอกชนของสาธารณรัฐเกาหลีทำให้สามารถจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานสาธารณรัฐเกาหลีได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย และยังแอบอ้างถึงฝ่ายแรงงาน ประจำสถานเอกอัครราชทูต ในการรับรองเอกสารสัญญาจ้างเพื่อนำมาใช้ประกอบในการขออนุญาตเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ ทำให้มีผู้หลงเชื่อเป็นจำนวนมาก เกี่ยวกับเรื่องนี้พลเอก ประวิตร วงษ์สุวรรณ รองนายกรัฐมนตรี รักษาการแทนนายกรัฐมนตรี ซึ่งกำกับดูแลกระทรวงแรงงาน ให้ความสำคัญอย่างมาก ย้ำเตือนให้กระทรวงแรงงาน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดูแลคนหางาน และตรวจสอบดำเนินคดีผู้มีส่วนผิดกรณีหลอกลวงคนหางานอย่างถึงที่สุด

“ขอย้ำเตือนว่าการจัดส่งคนหางานไปทำงานที่สาธารณรัฐเกาหลีเป็นการดำเนินงานภายใต้บันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่างรัฐบาลไทยโดยกระทรวงแรงงาน กับกระทรวงแรงงาน และการจ้างงานสาธารณรัฐเกาหลี ซึ่งมอบหมายให้กรมการจัดหางานเป็นผู้จัดหาและจัดส่งคนหางานไปทำงานเท่านั้น หากภาคเอกชนเป็นผู้ดำเนินการจัดส่งจะต้องได้ใบอนุญาตจัดหางานให้คนหางานเพื่อไปทำงานในต่างประเทศเสียก่อนดังนั้นขอให้คนหางานตรวจสอบบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตฯ กับกรมการจัดหางานก่อนหลงเชื่อ” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เน้นย้ำกรมการจัดหางานให้ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการหลอกลวงดังกล่าวในทุกช่องทาง และตรวจสอบสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เมื่อมีการโพสต์ข้อความชักชวนคนหางานไปทำงานในต่างประเทศ ที่อาจเข้าข่ายกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติจัดหางานและคุ้มครองคนหางาน พ.ศ. 2528 โดยปีงบประมาณ 2565 มีการดำเนินคดีสาย/นายหน้าเถื่อนแล้ว 113 ราย พบการหลอกลวงคนหางานทั้งสิ้น 164 คน คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 13,029,610 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2565) โดยกรมการจัดหางานขอเตือนว่าผู้ใดจัดหางานให้คนหางานเพื่อไปทำงานในต่างประเทศ โดยไม่ได้รับใบอนุญาตจากนายทะเบียนจัดหางานกลาง ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่ 3 ปี - 10 ปี หรือปรับตั้งแต่ 60,000 บาท - 200,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และการโฆษณาการจัดหางาน โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรมการจัดหางาน มีความผิดต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 3 ปี หรือปรับไม่เกิน 60,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจไปทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวงผ่านระบบ e - Service กรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ [doe.go.th](https://www.doe.go.th) หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ [doe.go.th/overseas](https://www.doe.go.th/overseas) หรือตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศได้ที่เว็บไซต์ [doe.go.th/ipd](https://www.doe.go.th/ipd) และสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2245 6763 และ 0 2245 6708 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

รวม.สุชาติ ใฝ่ใจผู้พิการเปิดตัวระบบให้-รับสิทธิคนพิการ ม.35 เพิ่มความสะดวกการใช้บริการภาครัฐ

กระทรวงแรงงาน เปิดตัวช่องทางการแจ้งให้สิทธิ + รับสิทธิคนพิการ ม.35 ผ่านระบบ e - Service เชิญชวนผู้พิการ และนายจ้างใช้บริการได้ตั้งแต่ 1 ต.ค. - 31 ธ.ค. 65

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเปิดเผยว่า กระทรวงแรงงาน ยกกระตือรือร้นให้บริการประชาชนผ่านบริการอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐรับบริบทสังคมที่เปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยี Digital Platform ควบคู่กับการขจัดความเหลื่อมล้ำด้วยการสร้างโอกาสที่เท่าเทียม ให้ผู้มีรายได้น้อย ผู้ด้อยโอกาสและผู้พิการ สามารถเข้าถึงโอกาส มีงาน มีรายได้ พึ่งพาตนเองได้ตามศักยภาพ ตามนโยบายพล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ รองนายกรัฐมนตรี รักษาราชการแทนนายกรัฐมนตรี ซึ่งกำกับดูแลกระทรวงแรงงาน โดยล่าสุดกรมการจัดหางาน ได้เปิดให้บริการระบบการให้สิทธิและขอรับสิทธิ์สำหรับผู้พิการตามมาตรา 35 ผ่านเว็บไซต์ e-service.doe.go.th ซึ่งเป็นศูนย์รวมบริการออนไลน์ทุกระบบของกรมการจัดหางาน อาทิ ระบบไทยมีงานทำให้บริการสำหรับผู้ต้องการหางานทำ หรือนายจ้าง/สถานประกอบการที่ต้องการหาคนทำงาน ระบบขึ้นทะเบียนและรายงานตัวผู้ประกันตนกรณีว่างงาน และระบบจัดหางานต่างประเทศ โดยนายจ้างหรือเจ้าของสถานประกอบการ และคนพิการที่ประสงค์จะใช้สิทธิตามมาตรา 35 สามารถดำเนินการผ่านระบบออนไลน์ได้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม - 31 ธันวาคม 2565

“ระบบ e - Service การให้สิทธิและขอรับสิทธิ์สำหรับผู้พิการตามมาตรา 35 จะช่วยให้ทั้งนายจ้าง/สถานประกอบการ และผู้พิการ สามารถแจ้งการให้และรับสิทธิได้สะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อมาติดต่อราชการ สามารถดำเนินการด้วยตนเองได้ตลอด 24 ชม. ไม่เว้นวันหยุดราชการ และยังป้องกันปัญหาการขอรับสิทธิซ้ำซ้อน ด้วยระบบการจับคู่ (matching) โดยผู้พิการที่ขอรับสิทธิ สามารถเลือกประเภทสิทธิ

ที่ต้องการขอรับในระบบ และนายจ้าง/สถานประกอบการ เลือกให้สิทธิกับผู้พิการที่มีความประสงค์รับสิทธิในประเภทสิทธิตรงกันได้” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางานกล่าวว่า พรบ.ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ พ.ศ. 2550 มาตรา 35 กำหนดให้นายจ้าง/สถานประกอบการ หรือหน่วยงานของรัฐ ที่ไม่ประสงค์จะจ้างงานคนพิการ หรือส่งเงินเข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ สามารถเลือกให้สิทธิตามมาตรา 35 แทนได้ โดยมูลค่าของสัญญาต้องไม่น้อยกว่า 114,245 บาทต่อปี แบ่งเป็น 7 ประเภทสิทธิ ได้แก่ 1. การให้สัมปทาน 2. จัดสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการ 3. จัดจ้างเหมาช่วงงานหรือจ้างเหมาบริการโดยวิธีกรณีพิเศษ 4. ฝึกงาน 5. จัดให้มีการอุปถัมภ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวก 6. ล่ามภาษามือ และ 7. การให้ความช่วยเหลืออื่นใดแก่คนพิการหรือผู้ดูแลคนพิการ โดยต้องขออนุญาตจากกรมการจัดหางานก่อนดำเนินการ ในช่วงวันที่ 1 ตุลาคม - 31 ธันวาคม ของแต่ละปี

“การนำระบบอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐมาช่วยจะทำให้เกิดความสะดวกแก่นายจ้าง สถานประกอบการ และผู้พิการ ในส่วนภาครัฐก็สามารถให้บริการประชาชนและบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งสำหรับนายจ้าง สถานประกอบการที่ต้องการให้สิทธิ และผู้พิการที่ต้องการขอรับสิทธิหากไม่สามารถดำเนินการผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้วยตนเองสามารถติดต่อเจ้าหน้าที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดหรือสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 เพื่อช่วยดำเนินการได้ หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

กระทรวงแรงงาน เตือนนายหน้าเถื่อนระบอบโซเซียล หลอกคนไทยใช้วีซ่าท่องเที่ยว

เดินทางเข้า UAE ทำงานผิดกฎหมาย

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผยว่า ได้รับรายงานจากฝ่ายแรงงานประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงอาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ว่ามีผู้เสียหายจากกรณีถูกสาย-นายหน้าเถื่อน โฆษณาชักชวนไปทำงานในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ทางสื่อออนไลน์ ผ่านเพจ Facebook ชักชวนผ่านการแชท เพื่อให้ไปทำงานในตำแหน่งนวดสปา นวดอบแฝงค่าบริการ โดยอ้างว่ามีรายได้ค่าจ้างเดือนละ 50,000 - 100,000 บาท และจะเป็นผู้จัดการเรื่องค่าใช้จ่ายในการเดินทาง พร้อมทั้งจะออกค่าตัวเครื่องบิน ค่าวีซ่าท่องเที่ยว ค่าหนังสือเดินทาง และค่าที่พักให้ก่อน เมื่อผู้เสียหายหลงเชื่อตกลงเดินทาง สาย-นายหน้าเถื่อนจะเป็นคนจัดการเรื่องการเดินทาง ให้ลบข้อความแชทเพื่อไม่ให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบได้ เมื่อเดินทางไปถึงจะถูกให้เซ็นสัญญาการรับสภาพหนี้ และพาไปทำงานอื่นที่ไม่ได้ตกลงไว้ อาทิ งานในร้านนวดที่มีการลักลอบขายบริการทางเพศ งานด้านการพนันออนไลน์ ระหว่างนี้จะยึดหนังสือเดินทางไว้เพื่อไม่ให้เหยื่อหนี ซึ่งการโฆษณารับสมัครงานดังกล่าว เป็นโฆษณาชักชวนคนไทยให้เดินทางเข้ามาทำงานในธุรกิจที่ผิดกฎหมาย มีหญิงไทยตกเป็นเหยื่อถูกบังคับค้าประเวณี และขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐเป็นจำนวนมาก

“พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ รองนายกรัฐมนตรี รักษาการฯ แทนนายกรัฐมนตรี ซึ่งกำกับดูแลกระทรวงแรงงาน ห่วงใยคนไทยที่ถูกหลอกไปทำงานประเทศสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์อย่างยิ่ง โดยเน้นย้ำมาตลอดว่าแต่ละประเทศมีกฎหมาย ไปทำงานประเทศใดต้องเคารพและปฏิบัติตามกฎหมายประเทศนั้นอย่างเคร่งครัด กรณีสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์นั้น มีกฎหมายที่เข้มงวดและรุนแรง ซึ่งการค้าประเวณีถือเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย มีโทษทั้งจำทั้งปรับหรือตามที่ศาลพิจารณาและจะถูกเนรเทศผมในฐานะรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานไม่เคยมีเจตนาได้สั่งการกรมการจัดหางานเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบการลักลอบเดินทาง และประชาสัมพันธ์ให้ความรู้กับคนหางานในพื้นที่ที่รับผิดชอบอย่างใกล้ชิด เพื่อให้รู้ทันเล่ห์กลของสาย-นายหน้าเถื่อน สามารถช่วยสอดส่องผู้มีพฤติกรรมน่าสงสัยที่เข้ามาหลอกลวงคนในชุมชน และแจ้งเบาะแสต่อเจ้าหน้าที่ได้” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางานกล่าวว่า ขอให้คนไทยที่กำลังหางานในต่างประเทศ ให้ความสนใจว่าหากสาย-นายหน้ามีพฤติกรรมชักชวนให้ทำงานผิดกฎหมาย แนะนำให้ลักลอบเข้าประเทศ หรือไปทำงานต่างประเทศโดยไม่แจ้งการทำงานต่างประเทศกับกรมการจัดหางาน ให้สันนิษฐานเป็นลำดับแรกว่าท่านกำลังถูกหลอกลวง โปรดอย่าหลงเชื่อสำหรับสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์จะมีการตรวจสอบการเดินทางของนักท่องเที่ยวคนไทย โดยให้แสดงเอกสารหลักฐาน เช่น ตั๋วเครื่องบิน ขากลับ การจองที่พักในสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์ ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ตำรวจที่ UAE มีความเข้มงวดอย่างมากในการจับกุมผู้ใช้วีซ่า

ผิดประเภทเพื่อลักลอบทำงานผิดกฎหมาย และผู้ถือวีซ่าหมดอายุ โดยกรณีผู้ที่เดินทางเข้ามาด้วยวีซ่าท่องเที่ยว หรือวีซ่าเยี่ยมเยียน และลักลอบทำงานมีโทษปรับ 50,000 ดีแรห์ม หากกระทำความผิดซ้ำ จะถูกปรับสองเท่า และถูกเนรเทศ หากไม่มีเงินค่าปรับ ต้องจำคุกแทนค่าปรับวันละ 100 ดีแรห์ม กรณีอยู่เกินวีซ่า (Overstay) จะโดนปรับวันแรก 200 ดีแรห์ม และวันต่อไปวันละ 100 ดีแรห์ม และค่าธรรมเนียมอีก 100 ดีแรห์ม (อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ 28 กันยายน 2565 : 1 ดีแรห์ม เท่ากับ 10.44 บาท) นอกจากนี้ การค้าประเวณีในสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์มีโทษจำคุกอย่างน้อย 2 เดือน ถูกปรับหรือตามที่ศาลพิจารณาและถูกเนรเทศ

“การลักลอบไปทำงาน อย่างไม่ถูกต้องตามกฎหมาย เสี่ยงต่อการถูกเอารัดเอาเปรียบจากนายจ้าง การไม่ได้เงินเดือนและไม่ได้ทำงานตามข้อตกลง โดยเฉพาะใน UAE ที่หน่วยงานภาครัฐไม่มีอำนาจในการให้ความช่วยเหลือในเคสสถาน ต้องให้เจ้าหน้าที่ตำรวจเป็นผู้รับแจ้งความและให้ความช่วยเหลือเท่านั้น ซึ่งทำให้ผู้ร้องทุกข์ส่วนใหญ่ไม่ต้องการแจ้งความเพราะเกรงว่าจะถูกจับกุมเนื่องจากเดินทางเข้ามาโดยวีซ่าท่องเที่ยวและลักลอบทำงาน อย่างไรก็ตามหากถูกกักขัง ทำร้ายร่างกาย หรือเกรงว่าจะเกิดอันตรายแก่ตนเอง ขอให้แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ตำรวจโดยทันที หรือขอความช่วยเหลือโดยกดหมายเลขโทรศัพท์ฉุกเฉิน (999) หรือ Facebook ตำรวจดูไป Dubai Police” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อาชีพมั่นคง

ทราบหรือไม่ว่า 93% ของนายจ้างต้องการเห็น Soft Skills ในเรซูเม่ของคุณ และนี่คือ 10 ทักษะที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด

เมื่อต้องการสมัครงาน มีหลายวิธีในการเพิ่มประสิทธิภาพเรซูเม่ของคุณให้น่าสนใจและดึงดูดใจมากกว่าเคย ด้วยการศึกษาหรือความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาใดวิชาหนึ่ง เช่น ทำยอดขายเกินเป้าหมาย ซึ่งมีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกับ Soft Skills

Ian Siegel ผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของ ZipRecruiter มาร์เก็ตเพลสจ้างงานออนไลน์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์กกล่าวว่า สิ่งสำคัญที่ต้องรวมไว้ในเรซูเม่ของคุณ คือ Soft Skills เพราะนายจ้างส่วนใหญ่หรือกว่า 93% เห็นพ้องต้องกันอย่างท่วมท้นว่า “Soft Skills มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจว่าจะจ้างใคร”

รายงาน The Job Market Outlook for Grads ประจำปี 2022 โดย ZipRecruiter ระบุว่า ในสถาบันการศึกษาผู้เรียนอาจจดจ่ออยู่กับการเลือกวิชาเอกและวิชาอื่น ๆ เหมาะสม รวมถึงรักษาระดับเกรดเฉลี่ยให้สูงที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ซีอีโอหลายคน เจ้าของธุรกิจ และผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคลยังมีเกณฑ์อื่น ๆ ในการว่าจ้างงาน ซึ่งอาจมีความสำคัญมากกว่า “เหนือสิ่งอื่นใด เรากำลังมองหาคนที่ซื่อสัตย์ น่าเชื่อถือ มีบุคลิกดี และมีทัศนคติที่เปิดกว้างสำหรับการเรียนรู้” ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรรายหนึ่งบอกกับ ZipRecruiter

ด้าน Kristin Kelley ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของ CareerBuilder แพลตฟอร์มจัดหางานออนไลน์จากสหรัฐอเมริกา กล่าวว่า โดยทั่วไปแล้วทักษะการสื่อสารถือว่ามีค่าและมีความต้องการในระดับสูงมากในตอนนี้ โดยจะพิจารณาว่าผู้คนทำงานอย่างไร สื่อสารอย่างไรในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่มีความแตกต่างกันมาก รวมถึงสถานการณ์การทำงานที่ต้องผสมผสานกันทั้งการทำงานในสำนักงานและการทำงานระยะไกล”

ทั้งนี้ ZipRecruiter ได้รวบรวมทักษะด้าน Soft Skills ที่เป็นที่ต้องการมากที่สุดบนแพลตฟอร์มของบริษัทฯ โดยต่อไปนี้เป็นคือทักษะอันดับต้น ๆ รวมถึงจำนวนงานบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่แสดงทักษะนั้นตามความต้องการของนายจ้าง

1. Communication Skills

วัตถุประสงค์ของการมีทักษะในการสื่อสารในการทำงานที่ดีคือ เพื่อขอความช่วยเหลือ ขออนุมัติโครงการ มอบหมายงาน เจจาะต่อรอง และการนำเสนอไอเดีย โดยจะต้องเริ่มต้นทั้งจากการเป็นผู้สื่อสารและรับสารที่ดี เพื่อให้สื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพชัดเจน และเข้าใจตรงกัน อันจะนำไปสู่การทำงานที่ถูกต้องในทุกขั้นตอน

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 6.1 ล้านตำแหน่ง

2. Customer Service

ทักษะในการบริการลูกค้าที่เหนือระดับ เปรียบเสมือนใบเบิกทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เพราะหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจคือ ต้องสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า นี่ไม่ได้หมายถึงพนักงานที่ทำงานตำแหน่ง Customer Service แต่หมายถึงทุกตำแหน่งที่เป็น touchpoint ขององค์กร องค์กรประกอบที่สำคัญของบริการที่ยอดเยี่ยมคือ จรรยาบรรณให้ดีที่สุดเท่าที่จะทำได้นำการสนทนาไปสู่ผลลัพธ์เชิงบวกด้วยการใช้ภาษาเชิงบวก มุ่งเน้นไปที่การแก้ปัญหาเป็นหลัก

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 5.5 ล้านตำแหน่ง

3. Scheduling

ทักษะการจัดตารางเวลาเป็นทักษะในการเอาชนะสถานการณ์ที่ซับซ้อนและน่าวิตกกังวลในเรื่องของเวลาที่มีจำกัดโดยการวางแผนกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สามารถดำเนินโครงการตามเป้าหมายทั้งหมดที่วางไว้ให้เสร็จสิ้นตามลำดับความสำคัญก่อนหลัง โดยหนึ่งในเคล็ดลับสำคัญสำหรับการจัดการตารางเวลาอย่างมืออาชีพคือ ไม่ว่าจะทำงานอะไร สร้างกิจวัตรประจำวันให้เกิดขึ้นได้ ด้วยการบล็อกเวลาสำหรับกิจกรรมเฉพาะ และปฏิบัติตามแผนนั้นให้สำเร็จ เปลี่ยนปฏิทินชีวิตให้เป็นบล็อกต่าง ๆ และใส่กิจกรรมลงในบล็อกเหล่านั้น จะไม่ได้วางแผนไว้ก็ไม่ทำ หากต้องการเวลามากก็วางแผนให้ดี

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 5 ล้านตำแหน่ง

4. Time Management Skills

ทักษะการบริหารเวลาประกอบด้วยทักษะที่หลากหลายที่จะช่วยให้เราจัดการเวลาได้ดี ทักษะการบริหารเวลาที่สำคัญที่สุดบางประการ ได้แก่ การจัดระเบียบจะช่วยให้รักษาภาพที่ชัดเจนของสิ่งที่เราต้องทำให้เสร็จและกำหนดเวลาว่าจะแล้วเสร็จเมื่อไหร่

การจัดลำดับความสำคัญ เป็นการประเมินความรับผิดชอบตามลำดับความสำคัญแต่ละอย่างเป็นสิ่งสำคัญในการเป็นผู้บริหารจัดการเวลาที่ดี และการตั้งเป้าหมาย เพราะเป็นก้าวแรกสู่การเป็นผู้ที่มีทักษะในการบริหารจัดการเวลาที่ดี การตั้งเป้าหมายช่วยให้เราเข้าใจเป้าหมายสุดท้ายอย่างชัดเจนและสิ่งที่ต้องจัดลำดับความสำคัญเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งการกำหนดเป้าหมายทั้งระยะสั้นและระยะยาว สามารถนำไปสู่ความสำเร็จในอาชีพการงานได้

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 3.6 ล้านตำแหน่ง

5. Project Management

ทักษะในการจัดการโครงการต่าง ๆ ให้สำเร็จไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะเป็นเรื่องยากในทุกกระบวนการตั้งแต่การเริ่มต้น การวางแผน การดำเนินการ การควบคุม และการปิดโครงการ ต้องรู้จักใช้เครื่องมือการจัดการโครงการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อจัดระเบียบทุกด้านของโครงการ ที่สำคัญต้องมีความเป็นผู้นำในการชี้แนะและจูงใจสมาชิกในทีมทำสิ่งต่าง ๆ ที่วางแผนไว้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย รวมถึงรู้จักเจรจาต่อรองเพื่อแก้ไขปัญหาข้อขัดแย้งต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากการทำงานได้

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 2.8 ล้านตำแหน่ง

6. Analytic Thinking

ทักษะการคิดวิเคราะห์ เป็นทักษะพื้นฐานสำคัญที่จะช่วยลดปัญหาการใช้เหตุผลแบบผิด ๆ ทำให้สามารถประเมินและตัดสินใจเรื่องที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง อย่างสมเหตุสมผลมากขึ้น รวมถึงสามารถรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดีขึ้น ด้วยการจำแนกแยกแยะองค์ประกอบต่าง ๆ และหาความสัมพันธ์เชิงเหตุผล เพื่อค้นหาสาเหตุที่แท้จริงของสิ่งที่เกิดขึ้น โดยไม่ด่วนสรุปหรือตัดสินใจแบบพลีผลาม

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 2.7 ล้านตำแหน่ง

7. Compliance

ทักษะการตรวจสอบขั้นตอนการทำงาน และนโยบายการทำงานต่าง ๆ ให้เป็นไปตามมาตรฐาน บ่งบอกถึงความใส่ใจและความละเอียดรอบคอบในการทำงาน เพื่อส่งต่องานที่ถูกต้องให้กับเพื่อนร่วมงานภายในแผนก หรือแผนกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนลูกค้าต่าง ๆ เป็นทักษะสำคัญที่ช่วยป้องกันการดำเนินงานที่ผิดพลาดและป้องกันไม่ให้ความเสียหายเกิดขึ้นกับองค์กร

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 2 ล้านตำแหน่ง

8. Ability to Work Independently

พุดง่าย ๆ ก็คือ เป็นทักษะที่เราสามารถทำงานด้วยตัวเองและทำงานให้เสร็จโดยมีทิศทางและการดูแลควบคุมจากคนอื่นน้อยที่สุด ทักษะนี้เป็นทักษะขั้นสูงต้องใช้ทักษะหลายอย่างประกอบกัน เริ่มต้นตั้งแต่การเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตนเองอย่างแจ่มแจ้งว่าต้องทำอะไร รวมถึงการสร้างแรงจูงใจในตนเอง ความคิดริเริ่ม ความเฉลียวฉลาด ความมั่นใจ ความน่าเชื่อถือ การจัดระเบียบ การวางแผน และทักษะในการแก้ปัญหา เป็นต้น

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 2 ล้านตำแหน่ง

9. Interpersonal Skills

ทักษะที่เราจำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวันในการติดต่อสื่อสาร มีปฏิสัมพันธ์ หรือทำงานร่วมกับผู้อื่น ทั้งแบบตัวต่อตัวหรือเป็นทีม ทักษะระหว่างบุคคลนี้ประกอบด้วยทักษะหลายอย่างรวมกัน แต่โดยหลัก ๆ แล้ว มักเกี่ยวข้องกับการฟัง การพูด การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นด้วยความเคารพและให้เกียรติกัน ตลอดจนความสามารถในการควบคุมอารมณ์ โดยเฉพาะภายใต้สถานการณ์ที่ตึงเครียด หรือการทำงานที่มีอุปสรรคคาถาโถม ทำให้การทำงานราบรื่นและบรรลุเป้าหมายได้โดยง่าย

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 1.3 ล้านตำแหน่ง

10. Flexibility

ทักษะในการทำงานอย่างยืดหยุ่น ไม่ยึดติดสถานที่ในการทำงานจะทำงานในสำนักงาน ที่บ้าน หรือทำงานระยะไกลจากสถานที่ต่าง ๆ เช่น ต่างจังหวัด ต่างประเทศ ก็สามารถทำได้โดยไม่ติดขัด โดยไม่มีเงื่อนไขยุ่งยากหรือข้อแม้อะไร ทั้งยังให้ผลสัมฤทธิ์ที่ดีและมีคุณภาพเช่นเดียวกัน

จำนวนงานที่แสดงทักษะนี้ 1.3 ล้านตำแหน่ง

นอกจากนี้ Ian Siegel ยังให้คำแนะนำว่า “คนหนุ่มสาวใช้รายได้ส่วนใหญ่ไปกับค่าอาหาร ค่าเช่า และค่าน้ำมัน ดังนั้นอัตราเงินเฟ้อจึงส่งผลกระทบต่ออย่างหนัก แต่ผู้สำเร็จการศึกษาใหม่อยู่ในตำแหน่งที่ดีที่จะไล่ล่าตามโอกาสจากการทำงานในขณะนี้ ซึ่งทำให้พวกเขา มีความพร้อมสำหรับความสำเร็จในระยะยาว โชคดีที่ปี 2022 เป็นปีที่ตลาดงานกำลังมองหาลูกจ้างใหม่ ๆ หากคุณจบการศึกษาซ้ำกว่านี้ ผลกระทบด้านลบต่อรายได้ของคุณอาจยาวนานถึง 10-15 ปี แต่ถ้าคุณเพิ่งจบการศึกษาหมาด ๆ และเข้าสู่ตลาดงานที่ร้อนแรงอย่างที่เราพบในทุกวันนี้ คุณจะสามารถดักตวงผลประโยชน์นี้ได้ตลอดไป”

“เพื่อต่อสู้กับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน นายจ้างได้ลดข้อกำหนดด้านประสบการณ์ในหลายตำแหน่งลง ทำให้ผู้สำเร็จการศึกษาใหม่มีสิทธิ์ได้งานที่เคยอยู่ไกลเกินเอื้อม นายจ้างที่เคยระบุว่าต้องการจ้างงานผู้ที่มีประสบการณ์อย่างต่ำ 5 ปี ก็กำลังเปิดประตูให้กับบัณฑิตจบใหม่ที่เพิ่งหางานเป็นครั้งแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่มีความกระตือรือร้น แสดงความอยากรู้อยากเห็น มีความสามารถในการเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว และทำงานอย่างอิสระได้”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co>

THAILAND 4.0

EV conversion รักษาการจ้างงาน สร้างเศรษฐกิจฐานราก

เป็นที่ทราบกันดีว่า นโยบายของรัฐบาลไทยตั้งเป้าหมายว่าภายในปี ค.ศ. 2030 หรือ พ.ศ. 2573 จะต้องมียุคยานยนต์ที่ปล่อยมลพิษเป็นศูนย์อย่างน้อย 30% ของการผลิตยานยนต์ทั้งหมด

กระนั้นก็ตาม การจะเปลี่ยนผ่านอุตสาหกรรมรถยนต์สันดาปไปสู่รถยนต์ไฟฟ้าแบบฉับพลัน อาจจะกลายเป็นการดิ้นรนหรือทำลายล้างระบบอุตสาหกรรมดั้งเดิม ทำลายชีพพลายเชนในอุตสาหกรรมนี้ อาทิ ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อยู่ซ่อมรถยนต์ที่ไม่สามารถปรับตัวได้ภายในเวลาอันใกล้ขณะที่ราคาเครื่องยนต์ไฟฟ้ายังค่อนข้างสูง สร้างอุปสรรคต่อกำลังซื้อในภาคประชาชน และถ้าจำนวนผู้ใช้รถยนต์ไฟฟ้าน้อยเกินไป เป้าหมายลดการปล่อยมลพิษและสร้างอุตสาหกรรมของภาครัฐก็จะไม่เป็นไปตามแผน แต่ถ้าเราสามารถ Transform การเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ด้วยรถยนต์ไฟฟ้าตัดแปลง หรือ EV conversion ให้คนสามารถนำรถยนต์เก่ามาเปลี่ยนเป็นเครื่องยนต์ไฟฟ้าได้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกี่ยวข้องก็จะมีเวลาปรับตัวอย่างน้อย 7-10 ปี เพื่อเข้าสู่ชีพพลายเชนยานยนต์ไฟฟ้าในขณะที่ประชาชนเสียค่าใช้จ่ายไม่แพงในการนำรถเครื่องยนต์สันดาปมาเปลี่ยนเป็นรถยนต์ไฟฟ้า ลดภาระการเกิดหนี้ครัวเรือน ผลักดันเป้าหมายลดการปล่อยมลพิษให้ขับเคลื่อนได้ตามแผนนอกจากนั้น อุตสาหกรรม EV conversion ยังช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจฐานราก เกิดชีพพลายเชนและผู้ประกอบการในวงจรรอบข้าง สร้างเม็ดเงินหมุนเวียนหลายแสนล้านบาทต่อปี

กระตุ้นเศรษฐกิจอย่างไร?

ลองนึกภาพว่าปัจจุบันเรามีรถจดทะเบียนในระบบ 41 ล้านคัน แบ่งเป็นรถมอเตอร์ไซค์ 21 ล้านคัน รถยนต์ 20 ล้านคัน ในจำนวนรถยนต์ 20 ล้านคันก็มีหลายประเภท ซึ่งคนไทยใช้รถยนต์เฉลี่ยประมาณ 20 ปี เพราะรถยนต์คันหนึ่งราคาแพงสำหรับครัวเรือนไทย การซื้อรถยนต์หนึ่งคันต้องเป็นหนี้ 7 ปี เพราะฉะนั้นรถยนต์จึงเป็นสินทรัพย์มีค่าที่ต้องบำรุงรักษาเพื่อใช้ให้นานที่สุด ในช่วงที่ผ่านมาเราเก็บข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีความชัดเจนอย่างมาก บอกไว้ละเอียดว่าแต่ละจังหวัดทั่วประเทศไทย มีรถจดทะเบียนกี่คัน กระจุกกี่คัน รถตู้กี่คัน รถบรรทุกกี่คัน อายุเท่าไร ทำให้เราระบุความต้องการได้อย่างชัดเจนว่า ในแต่ละพื้นที่มีความต้องการรถไฟฟ้าตัดแปลงจำนวนเท่าไร และต้องใช้ผู้บริการตัดแปลงแบบไหนในการสนับสนุนความต้องการเหล่านั้น

จากการวิเคราะห์ข้อมูล เราพบว่าการสร้างอุตสาหกรรม EV conversion ให้ครอบคลุมอย่างแท้จริง ต้องสร้างกลุ่ม Supply ตาม demand segment โดยทำความเข้าใจความต้องการที่มีลักษณะเฉพาะของรถแต่ละประเภท ซึ่งทีมอีอีซีได้มีการวิเคราะห์แล้วว่าความต้องการรถยนต์ไฟฟ้าตัดแปลงในปัจจุบันมีทั้งหมด 4 segment ใน 4 segment มี business model สำหรับผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน ดังนี้

segment ที่ 1 เป็นความต้องการของผู้บริโภครายย่อยที่มีรถอยู่แล้วอยากนำมาตัดแปลงเป็นรถไฟฟ้า ไม่ว่าจะเปลี่ยนรถกระบะ รถบรรทุก รถตู้ หรือ รถส่วนบุคคล

segment ที่ 2 เป็นกลุ่มผู้ให้บริการรถยนต์สาธารณะขนาดเล็ก เช่น รถสองแถว หรือ รถตู้รายย่อย เป็นต้น ใน 2 segment นี้ มี business model ที่คล้ายกันคือกระจายอยู่ในหลายพื้นที่ทั่วประเทศ การที่จะบริหารจัดการได้เร็วที่สุด และลดความเสี่ยงในเรื่องการลงทุนทางธุรกิจ ต้องใช้ผู้ประกอบการแบบ “กองทัพมด” คือใช้เครือข่ายของผู้ประกอบการรายย่อยเข้ามาจับความต้องการตรงนี้ เพราะรถแบบนี้กระจายตัวอยู่ในหลายพื้นที่ ทั้งยังมีความหลากหลายของรถแต่ละรุ่น และมีความต้องการใช้งานที่อาจจะแตกต่างกัน หรือที่เราเรียกว่า high variety ในขณะที่เดียวกันกลับมีจำนวนรถในแต่ละรุ่นไม่มากนัก หรือเรียกว่าเป็น low volume เกิดเป็นลักษณะ high variety but low volume ซึ่งไม่เหมาะกับการดำเนินการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่เป็น mass production เราเรียกผู้ประกอบการกลุ่มนี้ว่า “micro factory” ถ้าเราให้ผู้ประกอบการรายใหญ่เข้าไปตั้งโรงงานตัดแปลงสร้างเครือข่ายดีลเลอร์ ไม่ทันการณ์แน่นอน เราต้องใช้ “อู่ซ่อมรถ” ซึ่งเป็นผู้ประกอบการเดิมในพื้นที่ที่มีความใกล้ชิดกับผู้บริโภคอยู่แล้ว และยังมีเครือข่ายในการบริการ สามารถรองรับความหลากหลายของรถรุ่นต่าง ๆ ในขณะที่คงมาตรฐานความปลอดภัยตามข้อกำหนด นอกจากนั้น ชิดจำกัดของพื้นที่และบุคลากรในอู่ที่รองรับรถยนต์ได้ไม่มากในเวลาเดียวกัน กลับเหมาะกับลักษณะที่เป็น high variety but low volume ของ Segment นี้ โดยอยู่ต่าง ๆ นั้น สามารถเพิ่มบริการจากอู่ซ่อมรถยนต์มาให้บริการตัดแปลงรถยนต์สันดาปภายในให้เป็นรถยนต์ไฟฟ้าด้วย

อย่างไรก็ตาม จำเป็นต้องสร้างระบบบริหารจัดการ เพื่อสร้างมาตรฐานการให้บริการ มาตรฐานความปลอดภัย โดยใช้คู่มือการติดตั้ง คู่มือการทดสอบ และระบบควบคุมคุณภาพ quality inspection and control เพื่อให้ผู้บริการเกิดความมั่นใจ และยกระดับความสามารถของผู้ประกอบการในเวลาเดียวกันที่สำคัญ จำเป็นต้องมีการสร้างระบบเครือข่ายเชื่อมโยงผู้ประกอบการให้บริการเหล่านี้เข้าด้วยกัน โดยใช้หลัก sharing economy เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลทั้งด้านเทคนิคและด้าน demand, supply และการโอนถ่าย ทักษะ stock ร่วมกัน มีการส่งต่อลูกค้าระหว่างกัน ในช่วงเวลาที่มีผู้ขอใช้บริการเกินกำลังการให้บริการ (service capacity) เพื่อหลีกเลี่ยงการลงทุนขยายกิจการเกินความสามารถ เกิดเป็นความเสี่ยง

ด้านธุรกิจและการลงทุนการโอนถ่าย ทักษะ stock ร่วมกัน ยังเป็นการจำกัดความต้องการเงินทุนหมุนเวียน ลดความจำเป็นในการก่อหนี้เพิ่ม การแลกเปลี่ยนข้อมูลทางเทคนิคทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน การแลกเปลี่ยนข้อมูลด้าน demand, supply ทำให้ตัดสินใจการลงทุนได้ตรงตามสถานการณ์ และทำให้ผู้ประกอบการผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ เข้าร่วมอุตสาหกรรมได้ เกิดเป็น supply chain

โดยการดำเนินงานลักษณะนี้ จะทำให้แต่ละอู่ใช้เงินลงทุนไม่มาก โดยเฉลี่ยอยู่ละ 3-5 ล้านบาท เพื่อปรับปรุงพื้นที่และจัดหาอุปกรณ์เพิ่มเติมที่จำเป็นเมื่อการลงทุนไม่มาก และมีระบบจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นรูปแบบ ธุรกิจมีความเสี่ยงด้านการลงทุนน้อย สถาบันการเงินที่จะให้ความช่วยเหลือก็จะมี ความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อ สอดคล้องกับนโยบายสนับสนุนสินเชื่อรายย่อย SME และสินเชื่อเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน green fund ซึ่งเป็นกระแสโลกในปัจจุบัน

segment ที่ 3 เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการใหญ่ขึ้นมา ตัวอย่างเช่นผู้ประกอบการที่ให้บริการขนส่งที่มีรถขนส่งในบริษัทจำนวนมาก หรือผู้ให้บริการที่ปรับสัมปทานขนส่งพนักงานตามโรงงานต่าง ๆ ซึ่งรถกลุ่มนี้จะมีลักษณะเฉพาะที่เหมือนกัน เป็นกลุ่ม low variety และมีจำนวนมากในผู้ประกอบการเดียวกัน เป็น high volume ทำให้เกิดเป็นลักษณะ low variety and high volume ซึ่งเหมาะกับการดำเนินการแบบ mass production ถ้าเรานำผู้ประกอบการบริการตัดแปลงกลุ่ม micro factory ไปให้บริการผู้บริโภคกลุ่มนี้ จะมีปัญหา เพราะผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวมีขีดจำกัดทางธุรกิจ ถ้าเขาต้องขยายกิจการมาให้บริการผู้บริโภคกลุ่มนี้ ต้องใช้เงินจำนวนมากในการลงทุน ซึ่งผิดลักษณะการลงทุน เนื่องจากการลงทุนที่สูงเกินไป กลายเป็นความเสี่ยง เพราะลักษณะทางธุรกิจของเขาไม่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าขนาดใหญ่ได้ ลองนึกภาพว่าอู่ที่มีพนักงานแค่ 5 คน ตัดแปลงรถได้อาทิตย์ละ 3-5 คัน เดือนหนึ่งไม่เกิน 10 คันจะต้องไปตัดแปลงรถเป็นร้อยคัน เขาต้องใช้เงินมากขนาดไหนในการขยายกิจการ ขยายอู่ เพิ่มพนักงาน อาจจะเสี่ยงเกินไป เพราะฉะนั้นความต้องการของผู้บริโภคใน Segment ที่ 3 นี้ ผู้ประกอบการกลุ่ม micro factory รองรับไม่ได้ เราต้องมีผู้ประกอบการขนาดกลางเข้ามาให้บริการ แต่อาจจะทำงานร่วมกับเครือข่ายกลุ่ม micro factory ได้ หรือ เปิดเป็นแฟรนไชส์ ให้กลุ่ม micro factory ร่วมบริหารจัดการ เป็นธุรกิจในรูปแบบ EV conversion Service Provider



segment ที่ 4 รถยนต์ของหน่วยงานรัฐ ถ้าเราลองดูตัวเลขในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่เป็นรถกระบะกับรถตู้ ซึ่งรัฐบาลประกาศออกมาแล้วว่า อยากให้รถยนต์ในหน่วยงานภาครัฐที่จะจัดซื้อจัดจ้างล็อตใหม่เป็น รถยนต์ไฟฟ้า ถือเป็นเรื่องดีในการกระตุ้นอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า แต่ขณะเดียวกันรถเดิมที่มีอยู่แล้ว หรือผู้ที่ไปรับสัมปทานของรัฐ ที่มีอยู่แล้ว ถ้าเราไม่ทำอะไรก็เป็นการเสียโอกาส เพราะฉะนั้น Segment นี้สามารถนำมาทำ EV conversion ได้ แต่ระเบียบการ จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอาจมีเงื่อนไขที่ไม่ตอบโจทย์กลุ่ม micro factoring หรือผู้ประกอบการขนาดกลาง เพราะฉะนั้น เราก็จะเกิดผู้ประกอบการ อีกกลุ่มที่ให้บริการตัดแปลงรถยนต์หน่วยงานของรัฐในแต่ละพื้นที่

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co>

เมื่อเรามองเป็น segment แบบนี้ จะสามารถกำหนด ลักษณะความต้องการรถยนต์ไฟฟ้าตัดแปลงออกมาได้อย่างละเอียด ภาครัฐสามารถกำหนดนโยบายการสนับสนุนได้ตรงตามเงื่อนไข ผู้ประกอบการชิ้นส่วนสามารถวางแผนการลงทุนได้ชัดเจน สถาบันการเงินเข้าใจความเสี่ยงและการเติบโตของอุตสาหกรรมได้ สามารถระดมสภาพคล่อง และออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินได้ตรงกลุ่ม ทำให้เข้าถึงผู้ประกอบการตัดแปลงได้ทั่วถึงในต้นทุนทางการเงิน ที่ไม่สูงนักถ้าทำลักษณะแบบนี้เราจะขับเคลื่อนอุตสาหกรรม EV conversion ได้อย่างรวดเร็ว รักษาธุรกิจดั้งเดิมให้มีเวลาปรับตัว รักษาการจ้างงาน และสร้างเศรษฐกิจฐานรากทั่วประเทศ