



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 30 ฉบับที่ 2

ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2566

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



รู้ทันโลก

นักท่องเที่ยวเปลี่ยนเทรนด์ ผู้ประกอบการปรับตัวหรือยัง

กรมการท่องเที่ยว กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2245-1581

E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2566 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง
ผ้าขาวม้าหมักโคลนแม่น้ำโขง “ดารานาคี” สินค้าผ้าคุณภาพดีที่บึงกาฬ ตามด้วย การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค
หนุ่มขอนแก่น เลี้ยงสัตว์ปีกผสมผสาน ทำตลาดออนไลน์ ขายง่าย ได้กำไรเร็ว

ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ขอเสนอคำศัพท์ ภาษาอังกฤษยีนหนึ่งที่ชาวออฟฟิศต้องใช้ **รู้ทันโลก** นักท่องเที่ยว
เปลี่ยนเทรนด์ ผู้ประกอบการปรับตัวหรือยัง **Smart DOE** รมว.เฮ้ง เตือนอาชีพ “โกด์” สงวนสิทธิ์เฉพาะคนไทย **อาชีพมั่นคง**
“ข้าวเกรียบหอยสีทอง” ผลิตภัณฑ์แปรรูป สร้างมูลค่า พ้นยอดขายครึ่งแสนต่อเดือน และ **THAILAND 4.0** อีวี คอนเวอร์ชัน
อุตสาหกรรมพันธุ์ไทย ไม่ใช่แค่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก แต่ยังส่งออกได้อีกด้วย

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

สารบัญ

| | | |
|---|---|---|
| C O N T E N T S | Special Report | |
| | - ผ้าขาวม้าหมักโคลนแม่น้ำโขง “ดารานาคี” สินค้าผ้าคุณภาพดีที่บึงกาฬ | 3 |
| | การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค | |
| | - ของกินเล่นพันธุ์ใหม่ขายดี! สายเฮลตี้เลิฟ “อัญชันอบกรอบปรุงรส” เพิ่มมูลค่าดอกไม้กินได้ | 4 |
| | - รวมพลัง 3 หน่วยงานชุมชน สร้างต้นแบบศูนย์การเรียนรู้การจัดการขยะ จ.สมุทรสาคร ฝึกทักษะอาชีพให้นักเรียน เสริมรายได้ให้ชุมชน | 6 |
| | - หนุ่มขอนแก่น เลี้ยงสัตว์ปีกผสมผสาน ทำตลาดออนไลน์ ขายง่าย ได้กำไรเร็ว | 7 |
| | - สาวชลบุรี จากปลูกกระบองเพชรเล่น ๆ สู่ นักพัฒนา สร้างลูกไม้ใหม่ขายติดตลาด | 8 |
| | - สร้างรายได้จากยาสารหายเพื่อสุขภาพ | 9 |
| | English for Career | |
| - คำศัพท์ภาษาอังกฤษยีนหนึ่งที่ชาวออฟฟิศต้องใช้ | 10 | |
| รู้ทันโลก | | |
| - นักท่องเที่ยวเปลี่ยนเทรนด์ ผู้ประกอบการปรับตัวหรือยัง | 11 | |
| Smart DOE | | |
| - กรมการจัดหางาน ร่วมมือ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา เดินหน้าผลักดันแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” แก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน | 12 | |
| - กระทรวงแรงงาน จับมือ 9 หน่วยงานรัฐ + เอกชน MOU ความร่วมมือด้าน “การส่งเสริมการมีงานทำ” | 13 | |
| - รมว.เฮ้ง เตือนอาชีพ “โกด์” สงวนสิทธิ์เฉพาะคนไทย | 14 | |
| - รมว.เฮ้ง ห่วงคนไทยถูกหลอกทำงานผิดกฎหมาย UAE | 14 | |
| อาชีพมั่นคง | | |
| - “ข้าวเกรียบหอยสีทอง” ผลิตภัณฑ์แปรรูป สร้างมูลค่า พ้นยอดขายครึ่งแสนต่อเดือน | 15 | |
| THAILAND 4.0 | | |
| - อีวี คอนเวอร์ชัน อุตสาหกรรมพันธุ์ไทย ไม่ใช่แค่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก แต่ยังส่งออกได้อีกด้วย | 17 | |

ผู้ดำเนินการ : กองบริหารข้อมูลตลาดแรงงาน (Labour Market Information Administration Division)

กรมการจัดหางาน โทรศัพท์ : 0-2245-1581 หรือที่ Email : lmia@doe.go.th

ผ้าขาม้าหมักโคลนแม่น้ำโขง “ดารานาคี” ลินค้าผ้าคุณภาพดีที่บึงกาฬ

ผ้าหมักโคลน ไม่ใช่เรื่องใหม่หรือเรื่องแปลก เป็นภูมิปัญญาเก่าแก่ของชาวบ้านที่ปฏิบัติกันมายาวนานเพื่อดูแลรักษาให้เส้นผ้าที่ใช้มีความทนทาน อายุการใช้งานนาน มีความนุ่ม สีสดเข้ม แนวทางนี้กลับมาได้รับความสนใจแล้วถูกนำมาใช้มากขึ้น โดยเฉพาะในวงการทอและย้อมผ้าพื้นถิ่นภายหลังสังคมปฏิเสธการใช้สารเคมี กลุ่มทอผ้าฝ้ายพื้นเมืองบ้านสะง้อ เลขที่ 91 หมู่ที่ 2 บ้านสะง้อ ตำบลหอคำ อำเภอเมือง จังหวัดบึงกาฬ มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเป็นงานผ้าขาม้าทอมือที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติจากเปลือกไม้ที่มีในชุมชน แล้วนำไปหมักโคลนแม่น้ำโขง ช่วยทำให้ผ้านุ่ม สีเข้มสวย มีความทนทาน

คุณสุพัตรา แสงกองมี หรือ คุณแยม กล่าวถึงที่มาของกลุ่มว่า ทำเป็นธุรกิจเข้าปีที่ 6 แต่ความจริงแล้วหัตถกรรมทอผ้าเป็นงานที่ชาวบ้านในพื้นที่ทำกันเป็นประจำ ทอใช้บ้าง ทอขายเล็กน้อยบ้าง แต่เมื่อคุณยายของคุณแยมเห็นว่าทำแล้วมีรายได้เกิดขึ้นจึงริเริ่มก่อตั้งกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสะง้อขึ้นเมื่อราวปี 2523 ทอผ้าพื้นเมืองที่เกิดจากการย้อมด้วยครามหรือสีย้อมผ้าขาม้าอย่างที่เราเห็นวางขายทั่วไป จนเมื่อปี 2558 คุณสมพร แสงกองมี หรือ แม่สมพร ที่มีประสบการณ์ตัดเย็บผ้าในโรงงานมานานหลายปีได้มารับช่วงจากคุณยายพร้อมสานต่องานทอผ้าของกลุ่มเพื่อนำออกขาย แต่มองว่าสินค้าผ้าที่ตัดเย็บยังขาดจุดเด่นและเอกลักษณ์เฉพาะที่จะดึงดูดคนซื้อ จึงให้ลูกสาวคือคุณแยมเข้ามาช่วยงาน

คุณแยมวิเคราะห์และประเมินผลงานของกลุ่มเพื่อหาสาเหตุที่สินค้าได้รับความนิยมไม่มาก พบว่ามีจุดอ่อนด้านการออกแบบลวดลาย สีส้น แต่สำคัญไปกว่านั้นคือคุณภาพเนื้อผ้า แข็งสวมใส่ไม่สบาย ดังนั้น จึงต้องหาทางแก้ไขปัญหาทันที ชาวบ้านในชุมชนต่างร่วมกันหาทางแก้ไขเรื่องคุณภาพผ้าที่แข็งกระด้าง ลองหลายวิธีแต่ไม่ได้ผล กระทั่งพบว่าผู้สูงอายุมักนำโคลนมาหมักผ้าเพื่อให้นุ่มและมีความทนทานใช้งานได้นาน เนื่องจากเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิม จึงได้ลองใช้โคลนจากหลายแหล่งมาหมักก็ยังไม่พอใจ จนได้ลองนำโคลนจากแม่น้ำโขงซึ่งบ้านสะง้อเป็นชุมชนที่ใกล้แม่น้ำโขงมากที่สุดมาใช้แล้วพบว่าได้ผลเป็นที่พอใจ ข้อดีของการใช้โคลนหมักผ้าย้อมไม่เพียงช่วยให้ผ้ามีความนุ่มมากขึ้น แต่ยังช่วยเพิ่มความเข้มของสีผ้าให้มากขึ้นด้วย

ด้านการออกแบบจากเดิมที่ชาวบ้านคุ้นเคยกับการทอผ้าขาม้าด้วยลวดลายแนวเดิมเป็นวิธีอยู่ การสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่จำเป็นต้องแสวงหารูปแบบให้ทันสมัยกับสินค้าทุกชิ้น

แต่ยังคงรักษาเอกลักษณ์เฉพาะของภูมิปัญญาท้องถิ่นไว้ เรียกได้ว่าเป็นการผสมผสานทั้งแบบเก่าและใหม่ เพียงแต่ดัดแปลงประยุกต์รูปแบบลวดลายให้มีความทันสมัย ดูสวยงามแปลกไปจากแนวเดิมเพื่อสร้างจุดต่างที่น่าสนใจให้กับลูกค้ามากขึ้น “นอกจากนั้น บางคอลเลกชันใช้เส้นสายผ้าขาม้าเพียงเส้นเดียวผสมลงในลายแบบใหม่ทำให้เกิดคุณค่ามีความแปลกตาเป็นลายทอที่ไม่ซ้ำกับสินค้าผ้าทอชนิดอื่น ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ผ้าขาม้าหมักโคลน “ดารานาคี” จึงมีลักษณะสวมใส่สบายไม่รัดรูป ใส่ได้ทุกเพศวัย ให้ความสำคัญกับความละเอียด การตัดเย็บมีคุณภาพ ใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน”

กลุ่มทอผ้าฝ้ายพื้นเมืองบ้านสะง้อ ยังคงรักษาเอกลักษณ์กระบวนการทอและการย้อมผ้าแบบเดิมไว้ ทั้งทางด้านวิธีและอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ เส้นใยฝ้ายนำมาจาก 2 แหล่ง คือที่มีอยู่ในพื้นที่ของชาวบ้านประมาณ 30 เปอร์เซ็นต์นำมาผลิตเป็นงานผ้าขายเกรดพรีเมียมกับเส้นใยฝ้ายอีกส่วนที่สั่งซื้อมาจากโรงงานประมาณ 70 เปอร์เซ็นต์แล้วนำมาย้อมเอง ปั่นเอง โดยใช้ที่แบบดั้งเดิมเป็นอุปกรณ์การทอ

จัดเตรียมวัตถุดิบและวัสดุทางธรรมชาติที่ใช้ย้อมไม่ว่าจะเป็นเส้นใย โคลน เปลือกไม้ สำหรับเปลือกไม้ใช้เปลือกไม้จากต้นหมากคือเขียวหรือผลไม้พื้นปี ต้นชมพูป่า และแก่นคูณที่รับซื้อจากชาวบ้านที่ตัดไม้เพื่อใช้ทำถ่านโดยลอกเปลือกไม้ออกนำมาขายให้กลุ่ม ส่วนโคลนจะตักจากแม่น้ำโขง ต้องเป็นโคลนใหม่ถึงจะได้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ดังนั้น ถ้าตักมาแล้วต้องใช้ให้หมด ถ้าเหลือจะไม่เก็บไว้ โคลนที่ตักมาต้องผ่านการกรองก่อนนำมาใช้หมัก ให้สับเปลือกไม้เป็นชิ้นเล็กแล้วนำไปต้มน้ำในอัตราส่วน 1 : 1 ต้มไปจนกว่าจะมีสีเข้มหรือใช้เวลาประมาณครึ่งวัน เมื่อได้น้ำต้มเปลือกไม้แล้วให้นำมากรองนำเศษไม้ออกเพื่อไปใช้ทำปุ๋ย

คุณแยม ชี้ว่า กระบวนการต้มสีจากวัสดุธรรมชาติที่กลุ่มทำอยู่มีความต่างจากที่อื่นคือเป็นการย้อมผ้าในน้ำอุ่น โดยนำเส้นใยฝ้ายที่ล้างสะอาดใส่ลงแช่ในน้ำเปลือกไม้เป็นน้ำอุ่น แช่ไว้ 1 คืน เสร็จแล้วจึงนำไปแช่ในโคลน ระหว่างแช่ในโคลนต้องหมั่นขยี้เส้นใยเพื่อให้สัมผัสกับน้ำโคลนทั้งหมดใช้เวลาประมาณ 20 นาที หรือถ้าต้องการให้นุ่มมากทิ้งไว้สักครึ่งวันพอน้ำเส้นใยฝ้ายออกมาปิดน้ำโคลนจะพบว่าเส้นใยมีสีเข้มขึ้นกว่าก่อนหมักโคลน แล้วให้นำไปล้างน้ำเปล่าอีกครั้งก่อนนำไปตากให้แห้งในโรงย้อม เมื่อแห้งแล้วจึงส่งไปยังแผนกทอต่อไป

การทอผ้ามีหลายลายที่คิดค้น แต่ลายหลักที่ใช้เป็นประจำ ได้แก่ ลายสองฝั่งโขง ลายดารานาคี ลายปทุมทิพย์ และลาย รุ่งโรจน์ ส่วนลายอื่นมักจะประยุกต์จากลายประจำผัดเปลี่ยน หมุนเวียนเพื่อไม่ให้มีความหลากหลาย ผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าหมักโคลน ที่ขายอยู่ ได้แก่ 1. ผ้าผืน แบ่งเป็นผ้าขาวม้า ผ้าคลุมไหล่ที่มี ขนาดกว้าง 80 เซนติเมตร ยาว 200 เซนติเมตร กับผ้าพันคอ ขนาดกว้าง 50 เซนติเมตร ยาว 200 เซนติเมตร 2. งานเสื่อผ้า แบ่งเป็นเสื่อ-กางเกง ชุดเดรส กระโปรง เสื่อคลุม และ 3. หมวก กระเป๋าสะพาย และของชำร่วย

กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสะง้อ มีแม่สมพรทำหน้าที่ ประธานกลุ่ม มีสมาชิกประจำจำนวน 35 คน กับสมาชิก เครือข่ายอีกเป็นจำนวนมากทั่วบึงกาฬ ถ้านับจำนวนทั้งหมด ประมาณ 70 กว่าก็ กลุ่มนี้รวบรวมสาวโรงงานตัดเย็บผ้าที่มี ประสบการณ์มายาวนานในโรงงานใหญ่หลายแห่งมาร่วมงาน เพื่อต้องการยกระดับการตัดเย็บผ้าให้เป็นมืออาชีพได้มาตรฐาน จนได้รับรางวัลด้านการออกแบบจากกรมพัฒนาชุมชน อีกทั้ง ยังได้รับมาตรฐาน 5 ดาวทางด้านคุณภาพเนื้อผ้าประจำ จังหวัดบึงกาฬ ผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้าหมักโคลน “ดารานาคี” มีชาย ตามงานแสดงสินค้าโดยเฉพาะงานใหญ่ที่จัดในกรุงเทพฯ แล้วยัง ชายหน้าร้านของกลุ่มที่ตั้งอยู่ที่ชุมชนเพราะเป็นแหล่งท่องเที่ยวด้วย เนื่องจากมีนักท่องเที่ยวนิยมเข้ามาชมกระบวนการทอผ้าและ เลือซื้อสินค้า นอกจากนั้น ยังมีเครือข่ายส่งสินค้าไปขายที่อื่น

และขายทางออนไลน์ด้วย จุดเด่นและจุดแข็งของกลุ่มจะ มุ่งเน้นการทอผ้าขาวม้าที่เป็นเอกลักษณ์ของพื้นถิ่น โดยยึด แนวทางธรรมชาติเป็นหลัก ทั้งวัสดุอย่างเปลือกไม้และ โคลนแม่น้ำโขง ต้องการบอกเล่าเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ ธรรมชาติ ขณะเดียวกัน รายได้ส่วนหนึ่งยังกลับไปสู่กลุ่มในเรื่อง การพัฒนาคุณภาพชีวิต การสร้างอาชีพให้กับผู้สูงอายุ และ ทุนการศึกษา

คุณแยม มองว่า ตลาดผ้าพื้นเมืองยังได้รับความนิยม อยู่อย่างต่อเนื่องทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะงานผ้าทอมือที่มีการตอบรับเป็นอย่างดี จึงเป็น ความน่ายินดีที่ชาวบ้านมีรายได้เกิดขึ้น จึงอยากให้ทุกท่านช่วย สนับสนุนกิจกรรมทอผ้าจากกลุ่มชาวบ้านไม่ว่าจะเป็นกลุ่มใดก็ตาม เพราะแรงซื้อจะลงไปยังชุมชนทุกแห่ง เป็นการสร้างรายได้ จะช่วยให้ชุมชนเข้มแข็ง แล้วพร้อมแสดงศักยภาพที่มีอยู่ ออกมาในรูปของผลิตภัณฑ์ เมื่อแต่ละชุมชนมีรายได้เข้ามาจะ สร้างความสุขให้กับครัวเรือน

สอบถามรายละเอียดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าขาวม้า หมักโคลนได้ที่ คุณสุพัตรา แสงกองมี หรือ คุณแยม โทรศัพท์ 083-357-3456 FB : ดารานาคี

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

การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

ของกินเล่นพันธุ์ใหม่ขายดี! สายเฮลตี้เลิฟ “อัญชันอบกรอบปรุงรส” เพิ่มมูลค่าดอกไม้กินได้

“รสสัมผัสแรกเลยคือ อารมณ์กินปลากรอบ หอม! และมีรสต่าง ๆ ให้เลือกได้ ต้มยำ สาหร่าย บาร์บีคิว และธรรมชาติ เป็นของกินเล่นกรอบ ๆ เกล็นหรือปรุงเมนูยาก็อร่อยอีกแบบ ซึ่งเวลาไปออกบูธที่กรุงเทพฯ จะได้รับความสนใจ ขายดี สายเฮลตี้ชอบมาก”

จากดอกอัญชันเกษตรอินทรีย์ที่เน้นการตากแห้งเพื่อส่งขาย ช่วงเมื่อหลายปีก่อนถึงตอนนี้ “คุณแอน-ภัทราพร ประพันธ์” เกษนนำกลุ่มและเจ้าของผลิตภัณฑ์ “อัญชันอบกรอบปรุงรส” จากวิสาหกิจชุมชนต้นน้ำวัง อ.วังเหนือ จ.ลำปาง บอกว่า การผลิตที่ยังคง แนวทางเกษตรปลอดภัยอยู่เหมือนเดิมเพิ่มเติมคือ การพัฒนาสู่ผลิตภัณฑ์แปรรูปโดยเฉพาะขนม หรืออัญชันอบกรอบปรุงรส ซึ่งมี จุดเริ่มต้นที่มาจากความบังเอิญช่วงหน้าฝนการทำตากแห้งโดยอาศัยแสงแดด อุปสรรคสำคัญทำให้ไม่สามารถผลิตตามสเปกของ คนซื้อได้ สถานการณ์ราคาเริ่มผันผวนหน้าซำยังมีปัญหาเรื่องการเกิดเชื้อราเข้าทำลายอีกด้วยจึงลองหาวิธีการแปรรูปเพิ่มมูลค่า ขึ้นมาทดแทน “ด้วยความที่เสียดายของ ช่วงนั้นเป็นหน้าฝนไม่ค่อยจะมีแดดให้ตากผลผลิต เริ่มเกิดปัญหาเรื่องเชื้อราตามมาก็เลย ลองนำมาอบดูซิว่าออกมาจะเป็นยังไง ก็ใช้หม้ออบลมร้อนเล็ก ๆ ที่มีอยู่ในครัวปรากฏว่า พออบแล้วซึ่งในช่วงแรกมันจะมีกลิ่น เหมือนเขียวอยู่บ้าง แต่หลังจากนั้นกลิ่นจะหอมอารมณ์แบบกินปลากรอบแทนลองกินแบบเปล่า ๆ ดูซิ เอ้อมันก็อร่อยดีนะ! พอติ ตอนนั้นเห็นหลานกำลังกินมันฝรั่งทอดรสสาหร่ายอยู่ก็เลยได้ไอเดีย ไปหาซื้อผงคลุกรสเดียวกันมาใส่ลองดูบ้าง ให้หลานชิมดูซิว่า มันจะเป็นอย่างไร ปรากฏว่าเด็กปกติคือจะไม่ชอบกินผักเลยก็กินได้! และยังบอกด้วยว่าอร่อย! จากจุดเริ่มต้นตอนนั้นนี่มา ก็เลย

ก่อนโควิดขายดีมาก กำลังได้รับความสนใจจาก “ทัวร์จีน”

คุณแอน เล่าว่า ตอนที่ตัดสินใจเริ่มปลูก “อัญชัน” เป็นครั้งแรก ช่วงนั้นประมาณปี 2561 เพราะว่ามีน้องที่รู้จักกัน เขาทำงานอยู่ที่โครงการหลวง มาชวนให้ปลูกและส่งขาย ผลผลิตแห้งกับเขาได้โดยตรง แต่มีเงื่อนไขคือต้องทำแบบเกษตรอินทรีย์เท่านั้น การตากแห้งโดยวิธีธรรมชาติ (ใช้แสงแดด) และมีราคาการรับซื้อผลผลิตให้อยู่ที่ 300 บาท/กก. ตนเห็นว่า เป็นอาชีพเสริมที่น่าสนใจก็เลยชักชวนชาวบ้านให้มาร่วมกลุ่มฯ การลงทุนด้านการผลิตทุกอย่างรับผิดชอบเอง ส่วนชาวบ้าน ซึ่งจะเป็นคนแก่ที่อยู่ว่าง ๆ ก็ให้มาช่วยเป็นแรงงานเก็บดอกอัญชัน โดยมีค่าจ้างให้ตามน้ำหนักที่เก็บมาได้ซึ่งเป็นกิโล ๆ ละ 20 บาท ซึ่งพอสถานการณ์ราคาซื้อเริ่มผันผวนประกอบกับมองเห็นช่องทางใหม่ การขายขนมที่ลองทำขึ้นมาดู โดยมีเพื่อน ๆ ที่เปิดร้านขายของฝากอยู่ตามแหล่งท่องเที่ยวแถวเวียงป่าเป้า-แม่กำปอง ช่วงนั้นก่อนโควิด-19 จะมีทัวร์จีนที่เข้ามาท่องเที่ยวค่อนข้างเยอะ ตอนแรกที่ฝากขาย “ชาอัญชัน” อยู่ก่อนก็ลองเสริม “อัญชันอบกรอบปรุงรส” ไปขายดูด้วย มีรสต่าง ๆ ให้เลือกตามผงดคลุกรส อาทิ ต้มยำ สำหรับยำ บาร์บีคิว รสลาบ หมอลำ รสชีส ฯลฯ ใส่ในซองเล็ก ๆ ขนาดบรรจุ 5 กรัม ตั้งราคาขายปลีกไว้คือ 25 บาท ก็ปรากฏขายดีมาก รสที่คนจีนชอบจะออกแนวจัดจ้าน คือ ต้มยำ สำหรับยำ และบาร์บีคิว เป็นต้น ส่วนบางรสเช่น รสลาบและหมอลำ คนจีนกลับไม่ค่อยสนใจสักเท่าไร การขายขนมในช่วงนั้นยังคงเป็นแบบครัวหลังบ้านทำง่าย ๆ อยู่

OTOP บ้าน ๆ ที่พัฒนาสู่สินค้านวัตกรรม

จนกระทั่งพอเกิดโควิด-19 ขึ้นมา ซึ่งทำให้ทุกอย่างต้องหยุดชะงักทันทีทั้งตลาดการค้าการขายและทัวร์จีนก็หายไปด้วย ตอนนั้นการผลิตก็เลยได้แค่เพียงทำแห้งเพราะยังสามารถขายเรื่อย ๆ ราคามีช่วงถูกช่วงแพงบ้างก็ตามสถานการณ์ที่พอทำได้ไปก่อน และเริ่มมาขายปึกใหม่อีกครั้ง เมื่อสถานการณ์โควิดมีการคลายมาตรการเพื่อผ่อนปรนให้คนออกมาทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้บ้าง แนวคิดเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ก็เลยเริ่มขึ้นอีกจากตอนนั้น สอบถามผู้รู้ รวมทั้งเสาะแสวงหาแหล่งเพื่อการฝึกฝนวิชาเพิ่มพูนความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่ยากจะรู้ในครั้งนี้อย่างไร สมควรเข้าโครงการต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชนที่เปิดกว้างให้กับผู้ประกอบการเข้าไปฝึกฝนและพัฒนาเพื่อเติมเต็มในส่วนที่ตนเองยังขาด ตอนนั้นก็เดินสายไปพิกซิงในหลาย ๆ เวทีเพื่อแสวงหาความรู้และหาทุนด้วย ได้รับความช่วยเหลือจากทาง สสว. เป็นอย่างยิ่ง มีโอกาสได้นำสินค้าไปออกงานที่กรุงเทพฯ และเริ่มเรียนรู้ได้ว่าทิศทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพกำลังเป็นที่สนใจและต้องการของผู้บริโภค

การพัฒนาสินค้าเริ่มชัดเจนเรื่อย ๆ ตามฐานความรู้ใหม่ที่ออกไปเสาะแสวงหาเพิ่มมา จนถึงช่วงปี 2564 ตอนนั้นก็เข้าโครงการ “คูปองโอท็อป” ของกระทรวง อว. หลังจากที่ผ่านมาการคัดเลือกเข้าไปแล้ว คราวนี้ทำให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเรียกว่า OTOP บ้าน ๆ ให้กลายเป็นสินค้าเชิงนวัตกรรมที่สามารถไปต่อด้านการตลาดได้อย่างไม่มีขีดจำกัดใด ๆ มาขวางกั้นอีกแล้ว เพราะมีทีมนักวิชาการเข้ามาช่วยดูให้ทั้งในเรื่องของกระบวนการผลิต อาทิ การอบแห้งต้องใช้อุณหภูมิเป็นอย่างไรเพื่อช่วยเก็บรักษาคุณค่าทางยาของสารสำคัญเอาไว้ให้ยังมีอยู่ได้มากที่สุด การควบคุมเรื่องความชื้นก่อนการแพ็คบรรจุของเพื่อช่วยเก็บรักษาความกรอบให้อยู่ได้นาน รวมถึงขนาดบรรจุต่อ 1 เสิร์ฟที่เหมาะสม/แนะนำต่อคนต่อวัน การวิเคราะห์สารสำคัญหรือคุณค่าทางโภชนาการของสินค้าที่จำเป็นต้องมีแสดงไว้บนซองหรือฉลากบรรจุภัณฑ์ด้วย และที่สำคัญที่สุดก็คือต้องมี อย. และการรับรองมาตรฐานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น นอกจากนี้ ในส่วนของแปลงผลิตซึ่งเป็นต้นทางของวัตถุดิบหลักที่นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ก็มีการปรับในเรื่องของ “สายพันธุ์” ใหม่โดยใช้พันธุ์อัญชันของศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรพิจิตร ซึ่งมีการศึกษาวิจัยมาแล้วว่ามีปริมาณของสารสำคัญ (แอนโทไซยานิน) ที่เป็นประโยชน์ในเรื่องสารต้านอนุมูลอิสระสูงกว่าสายพันธุ์อื่น ๆ และยังตอบโจทย์การผลิตในเรื่องของผลผลิตต่อไร่ที่คุ้มค่าอีกด้วย มีการขอรับรองมาตรฐานการผลิต Organic Thailand

สร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตเกษตร

จากเดิมที่ขายผลผลิตแบบแห้ง ราคารับซื้อที่ผันแปรไปตามกลไกของตลาดยากต่อการควบคุมได้ คุณแอนบอกว่าตอนนี้ทางกลุ่มฯ สามารถที่จะขายแบบแห้งแต่ว่าได้ราคาที่ดีกว่าเดิมขึ้น จากการที่มีมาตรฐาน Organic Thailand รับรองซึ่งปัจจุบันราคาจำหน่ายที่ได้จะอยู่ที่ 550 บาท/กก. เป็นราคาที่จำหน่ายได้เองโดยตรง และยังมีผลิตภัณฑ์แปรรูปอีกได้แก่ อัญชันอบกรอบปรุงรส มี 4 รสชาติให้เลือก ต้มยำ สำหรับยำ บาร์บีคิว และรสธรรมชาติ ขนาดบรรจุ 15 กรัม/ซอง ในราคาขายปลีกซองละ 59 บาท ซึ่งปริมาณในการบรรจุนี้ก็มีความสำคัญมากเพราะว่ามีสารสำคัญ (แอนโทไซยานิน) ที่อาจส่งผลกระทบต่อคนป่วยโรคไตและโลหิตจางได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องคำนึงเรื่องปริมาณที่เหมาะสม/แนะนำต่อวัน (ไม่ควรเกินจากนี้) เพื่อให้กับผู้บริโภคได้ทราบด้วย รวมถึงมีชาอัญชัน และชาดอกดาวเรือง (สายพันธุ์เฉพาะ) จำหน่ายควบคู่ด้วย มีผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นนวัตกรรมอีกอย่างหนึ่งซึ่งเพิ่มเข้ามาด้วยคือ “ผงโรยข้าว” ไอเดียได้มาจากทาง มช. ในระหว่างที่

มีการออกไปนำเสนอผลงาน มีส่วนผสมของ “อัญชันกับดาวเรือง” ที่ปลูกเองและมีธัญพืชต่าง ๆ ที่ผสมอยู่ข้างในเพื่อช่วยเพิ่มรสชาติ ใช้ทดแทนโปรตีนจากเนื้อสัตว์ตอบโจทย์สำหรับกลุ่ม “วีแกน” ได้

ตอบโจทย์สำหรับคนรักสุขภาพ

คุณแอนยังบอกด้วย ทุกครั้งที่มีการนำสินค้าไปออกบูธที่กรุงเทพฯ จากการได้รับเชิญไปของหน่วยงานต่าง ๆ ที่จัดงานขึ้น อย่างเช่น งานของธนาคารออมสินปรากฏว่าเตรียมของสำหรับขาย โดยคาดว่าจะเพียงพอแล้วสำหรับงานที่มีการจัด 4 วันแต่สรุปคือ ของขายหมดเกลี้ยง! ตั้งแต่เปิดได้ 2 วันแรกแล้ว ซึ่งสังเกตว่ากลุ่มลูกค้าจะเป็นคนทำงานออฟฟิศที่มาเดินและเลือกซื้อของในงาน และพอได้ลองชิมเป็นครั้งแรกแล้วมีหลายคนทีกลับมาซื้อซ้ำด้วย ทำให้เห็นได้ว่ากลุ่มลูกค้าหลักของสินค้านี้ก็คือคนเมืองและเป็นกลุ่มที่สนใจเรื่องการรักษาสุขภาพ เพราะจะเป็นอะไรที่มีการปรุงแต่งที่น้อยที่สุด โดยเน้นรสที่เป็นธรรมชาติเป็นหลัก อีกทั้งยังได้ไอเดียมาจาก “เชฟ” ด้วยตอนไปออกงานได้มีการนำอัญชันอบกรอบๆ ไปสาธิตการทำเมนูแบบยำแล้วปรากฏพอใครได้ลองชิมต่างบอกว่าอร่อยและติดใจในรสชาติที่แปลกใหม่ ก็เลยนำมาใช้

เพื่อแนะนำกับลูกค้าว่าอัญชันอบกรอบๆ ยังทำเป็นอาหารได้ด้วย โดยเฉพาะเมนูยำ ที่นอกจากเป็นของกินเล่นกรอบ ๆ เฟลีนแล้ว ซึ่งจากกำลังการผลิตในปัจจุบันคุณแอนบอกว่า สามารถเก็บดอกอัญชันสดจากแปลงได้วันละกว่า 100 กก. บนพื้นที่ผลิตเพียง 1 ไร่เท่านั้น และเมื่อผ่านการแปรรูปตากแห้งแล้วคิดเป็นน้ำหนักที่ได้จะอยู่ราว ๆ 10 กก. (แห้ง) ต่อวัน ในปีนี้ยังเตรียมเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มอีก 3 รายการด้วย คือ เบอร์เกอร์จิ้งหรีด (ข้าวเหนียวอัญชัน) เยลลี่อัญชันมะนาว แก้วมังกร และยังมี Snack Bar ที่ต่อยอดมาจากผงโรยข้าวเดิมนำมาอัดแท่งเพื่อเป็นโปรตีนทางเลือกสำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพ

ทั้งนี้ หากใครสนใจผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาคุณแอนฝากบอกด้วยว่ามีส่วนลด 30% ตามจำนวนการสั่งซื้อต่อครั้งที่กำหนดให้อีกด้วย



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

รวมพลัง 3 หน่วยงานชุมชน สร้างต้นแบบศูนย์การเรียนรู้การจัดการขยะ จ.สมุทรสาคร ฝึกทักษะอาชีพให้นักเรียน เสริมรายได้ให้ชุมชน

บริษัทไทยพลาสติกรีไซเคิล กรุ๊ป จำกัด รวมพลัง 3 หน่วยงานชุมชน โครงการโรงเรียนปลอดขยะ สร้างต้นแบบศูนย์การเรียนรู้การบริหารจัดการขยะ ตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน โดยร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) กับโรงเรียนบ้านดอนไถ่ดี สำนักงานเทศบาลตำบลดอนไถ่ดี และสำนักงานเกษตรอำเภอกะทู้แม่แบน จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อร่วมมือกันขับเคลื่อนการจัดการขยะมูลฝอยในสถานศึกษา และส่งเสริมการเรียนรู้ด้านสิ่งแวดล้อมภายใน และภายนอกโรงเรียน สร้างความตระหนักรู้และความรับผิดชอบต่อทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของนักเรียน โดยมีแนวทางที่สอดคล้องกับโครงการโรงเรียนปลอดขยะ (Zero waste school) สร้างการมีส่วนร่วมและเรียนรู้ผ่านการบูรณาการกิจกรรมเรื่องการจัดการขยะอย่างเป็นรูปธรรมให้แก่นักเรียนโรงเรียน และชุมชน โดยมีนายพงษ์ศักดิ์ จิงรุ่งเรืองวัฒนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้แทนบริษัทฯ ร่วมลงนาม เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัทไทยพลาสติกฯ พร้อมร่วมมือเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนและสังคมในการเป็นพลังขับเคลื่อนการแก้ไขปัญหาขยะอย่างยั่งยืน โดยบทบาทของบริษัทจะเป็นศูนย์การเรียนรู้ และรับซื้อขวดพลาสติกจากโรงเรียน ให้ความรู้เรื่องการจัดการขยะ เปิดกว้างให้นักเรียน บุคลากร เข้าศึกษาดูงาน และสนับสนุนการทำงานร่วมกับสังคม โรงเรียน และชุมชน เพื่อสิ่งแวดล้อม สิ่งสำคัญร่วมส่งเสริมความร่วมมือการใช้วัสดุใ้เดือนจากกากตะกอนอุตสาหกรรมของบริษัท เพื่อส่งเสริมสังคมเกษตรกรรมและชุมชนรอบข้าง รวมถึงการฝึกทักษะอาชีพให้นักเรียน และให้บริการทางการเกษตร พัฒนา ส่งเสริม และถ่ายทอดความรู้ด้านการผลิต เพื่อสร้างและเสริมรายได้การประกอบอาชีพการเกษตรในชุมชน สอดคล้องกับนโยบายบริษัทมุ่งสู่ Zero Waste ตามแนวคิดการจัดการขยะให้เหลือศูนย์ หรือลดจำนวนขยะของเสียในกระบวนการผลิตให้เหลือน้อยที่สุด เกิดต้นแบบศูนย์การเรียนรู้การบริหารจัดการขยะตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน สอดคล้องกับแนวทาง BCG Model (Bio Economy ระบบเศรษฐกิจชีวภาพ Circular Economy ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน และ Green Economy ระบบเศรษฐกิจสีเขียว) ของภาครัฐต่อไป

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก
ที่มา : <https://thethaipress.com>

หนุ่มขอนแก่น เลี้ยงสัตว์ปีกผสมผสาน ทำตลาดออนไลน์ ขายง่าย ได้กำไรเร็ว

รายได้เสริมจากการทำปศุสัตว์ในระยะไม่กี่ปีมานี้ ผู้เลี้ยงจำนวนไม่น้อยหันมาใช้พื้นที่ว่างรอบบ้านมาทำการเลี้ยงสัตว์แบบผสมผสาน โดยนำสัตว์ที่อยากจะเลี้ยงหลาย ๆ ชนิดมาเลี้ยงรวม ๆ กัน เพื่อกระจายความเสี่ยงของราคาจำหน่าย เพราะการเลี้ยงสัตว์หลาย ๆ ชนิด อาจตอบโจทย์สำหรับผู้ที่มีต้นทุนน้อยหรือต้องการทำเป็นอาชีพเสริมควบคู่ไปกับการทำงานประจำ จึงถือว่าตอบโจทย์สำหรับผู้ที่เป็นงานอดิเรกยามว่าง

คุณวิณณวิชัย ศรีประสงค์ อยู่บ้านเลขที่ 19/14 หมู่ที่ 14 ถนนโกชนา ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ได้เกิดแนวความคิดที่อยากจะหารายได้เสริม ด้วยการนำสัตว์ปีกหลาย ๆ ชนิด หลาย ๆ สายพันธุ์เข้ามาเลี้ยงภายในบ้าน โดยจัดสรรพื้นที่รอบบ้านเป็นแหล่งเลี้ยง จากเดิมที่คิดว่าจะเลี้ยงเพื่อความสวยงาม ต่อมาเมื่อสัตว์ปีกหลาย ๆ ชนิดมีการขยายพันธุ์เพิ่มจำนวนมากขึ้น จึงทำให้เกิดเป็นรายได้เสริมต่อเดือนไม่น้อยทีเดียว

คุณวิณณวิชัย เล่าให้ฟังว่า ครอบครัวของเขาเปิดร้านอาหารและค้าขายทั่วไป ด้วยอุปนิสัยส่วนตัวของเขาที่ชอบเลี้ยงสัตว์มาตั้งแต่เด็ก จึงทำให้ตั้งแต่เด็กจนโตก็เลี้ยงสัตว์มาตลอด โดยการเลี้ยงไก่ไข่ไว้กินไข่เป็นสิ่งแรก ๆ ที่เขาทำ ต่อมาได้ทำการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ในเบื้องต้นว่าไก่ไข่ไม่ได้มีเพียงสายพันธุ์เดียว แต่ยังมีไก่ไข่สายพันธุ์อื่น ๆ ที่เป็นไก่ไข่พันธุ์สวยงาม สามารถนำมาเลี้ยงกินไข่ได้ด้วยเช่นกัน จึงเป็นจุดเริ่มต้นเล็ก ๆ ของการได้เลี้ยงสัตว์ปีกครบวงจรของเขาตั้งแต่นั้นมา

“พอไปศึกษาข้อมูลมา การที่จะเลี้ยงสัตว์ปีกแบบทั่วไป เรามองว่าก็จะเหมือนคนอื่น ๆ ผมก็เลยไปหาซื้อสายพันธุ์ไก่ไข่แปลก ๆ มาลองเลี้ยงดู ก็ทยอยซื้อเข้ามาครับ คิดว่าเลี้ยงเป็นงานอดิเรก หรือสวยงามรอบ ๆ บ้านก่อน พอเลี้ยงมาได้ระยะหนึ่ง มีจำนวนมากขึ้น และเราสามารถเพาะพันธุ์เองได้ ทำไปทำมาเกิดความชอบและหลงรักการเลี้ยงไก่มาก ๆ และตามมาด้วยสัตว์ปีกอื่น ๆ อีกหลายชนิด เรียกได้ว่าในฟาร์มของผมมีสัตว์ปีกเลี้ยงแบบผสมผสานไปเลยก็ว่าได้ตอนนี้ครับ” คุณวิณณวิชัย บอก

จากการที่ความต้องการประหยัดต้นทุนการเลี้ยงนี้เอง คุณวิณณวิชัย บอกว่า การเลี้ยงแบบผสมผสานควบคู่ไปกับการทำเกษตรอื่น ๆ ด้วย เช่น การปลูกผักสวนครัว ก็สามารถมีรายได้มาซื้ออาหารสำหรับเลี้ยงสัตว์ปีกได้ด้วยเช่นกัน พื้นที่สำหรับเลี้ยงสัตว์ปีกภายในฟาร์ม จะเน้นดูพื้นที่ว่างรอบบริเวณบ้านเป็นหลัก มีที่ว่างตรงไหนทำโรงเรือนหรือคอกให้กับพ่อแม่พันธุ์ไก่และเปิดอยู่ พร้อมทั้งมีพื้นที่สำหรับอนุบาลให้กับลูกไก่ที่เพิ่งออกจากไข่ด้วย เพื่อเป็นการกกและเลี้ยงให้โตก่อนที่จะส่งจำหน่าย

การขยายพันธุ์ไก่เริ่มแรกที่เลี้ยงเป็นไก่ไข่สายพันธุ์ทั่วไป จะปล่อยให้ไก่ออกไข่และฟักเองเป็นหลัก ต่อมาเมื่อซื้อเป็นไก่ไข่สายพันธุ์สวยงามเข้ามาเลี้ยง และสัตว์ปีกอื่น ๆ อีกหลายชนิด การปล่อยให้ฟักไข่เองจึงเป็นเรื่องที่ใช้เวลานาน จึงทำให้เขาซื้อตัวฟักไข่เข้ามาช่วยฟัก นอกจากจะประหยัดในเรื่องของเวลาแล้วยังทำให้ลูกไก่ที่เกิดแต่ละรอบมีความสมบูรณ์และขยายพันธุ์ได้อย่างครบวงจรมากขึ้น ไข่ที่ผ่านการผสมเชื้อจนสมบูรณ์จะนำมาเข้าตู้ฟักที่เตรียมไว้ โดยใช้เวลาฟักประมาณ 21 วันสำหรับไข่ไก่และไข่เป็ดใช้เวลาฟักอยู่ที่ประมาณ 30-32 วัน หลังจากที่ลูกไก่และลูกเป็ดฟักออกจากไข่แล้ว จะมาทำการอนุบาลต่อในพื้นที่ที่เตรียมไว้ให้มีอายุอย่างต่อเนื่องที่ 2-3 เดือน จึงจะทำการจำหน่าย

“อาหารที่ให้ไก่ในฟาร์มกิน ผมจะให้กินแบบสลับกัน วันหนึ่งก็จะเน้นเป็นอาหารชั้น สลับกับอาหารลดต้นทุน จะมีหยวกกล้วยและແຫນແຫນเข้ามาเสริมด้วย หรือบางช่วงฤดูกาลก็จะเสริมด้วยพืชผักที่หาได้จากชุมชน วิธีนี้ก็สามารถลดต้นทุนการเลี้ยงได้ ส่วนในเรื่องของการป้องกันโรคให้กับไก่และสัตว์ปีกในฟาร์มจะมีเรื่องของการทำแผนวัคซีนอย่างเป็นระบบ ก็จะช่วยให้สัตว์ปีกไม่เกิดโรคและมีความแข็งแรงอยู่เสมอ” คุณวิณณวิชัย บอก

สำหรับการทำตลาดเพื่อจำหน่ายนั้น คุณวิณณวิชัย เล่าว่า จะเน้นใช้ระบบการขายออนไลน์เข้ามาช่วยเป็นหลัก โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำไก่ไข่สายพันธุ์สวยงามเลี้ยงเพื่อความสวยงามในพื้นที่บ้าน โดยไม่เน้นเพียงแต่นำไข่ไปประกอบอาหาร แต่ไก่ไข่ที่เลี้ยงยังสามารถเป็นสัตว์สวยงามดูเล่นไปด้วยพร้อม ๆ กัน

จากการใช้สื่อโซเชียลมีเดียเพื่อทำตลาดอย่างต่อเนื่อง และมีผลดีนี้เอง เขายังเสริมการขายด้วยการทำคลิปวิดีโอที่เป็นเชิงการให้ความรู้สำหรับการเลี้ยงสัตว์ภายในฟาร์ม นอกจากจะมีลูกค้าเข้ามาติดต่อซื้อแล้ว ยังมีผู้สนใจท่านอื่น ๆ เข้ามาติดตามเพิ่มขึ้นอีกด้วย ถือเป็นกำไรไปหมดสินค้าและยังเกิดความน่าเชื่อถือให้กับฟาร์มเขาตามมาด้วยเช่นกัน ราคาไก่และสัตว์ปีกอื่น ๆ ราคาจำหน่ายไก่ไข่ลูกผสมทั่วไปเป็นพ่อแม่พันธุ์ราคาอยู่ที่คู่ละ 1,000 บาท พันธุ์ไก่ไข่ไล่ที่ซิวเซกพ่อแม่พันธุ์อยู่ที่คู่ละ 5,000 บาท และไก่ไข่สวยงามสายพันธุ์อื่น ๆ และสัตว์ปีกอื่น ๆ ราคาอยู่ที่คู่ละ 1,000-5,000 บาท



“ช่วงแรก ๆ ที่ผมทำ ต้องบอกก่อนเลยว่า ผมยังไม่ได้เห็นผลกำไรมากนัก เพราะผมได้กำไรมา จะนำผลกำไรที่ได้ไปทำการลงทุนเพิ่ม เพื่อต่อยอดธุรกิจต่อไป ในอนาคตผมก็จะทำให้ครบวงจรมากขึ้น แต่ตอนนี้พอผมได้มาทำ ผมรู้สึกมีความสุขกับสัตว์พวกนี้มาก ทำให้ผมรู้สึกว่าการอดิเรกแต่ก็สามารถทำรายได้ให้เราได้พอควร อยากฝากคนที่สนใจอยากจะทำว่า ต้องศึกษาก่อนว่าเราชอบสัตว์ประเภทนี้จริงไหม ถ้าชอบจริง ๆ มีใจรักพอสมควร จากนั้นก็ลงมือทำสิ่งเหล่านี้แบบค่อยเป็นค่อยไป ความสำเร็จมันให้เห็นแน่นอนครับ” คุณวิวัฒน์วิชัย บอก

สำหรับท่านใดที่สนใจในเรื่องของการเลี้ยงสัตว์ปีก หรือต้องการพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับการทำปศุสัตว์ ผสมผสาน สามารถติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คุณวิวัฒน์วิชัย ศรีประสงค์ หมายเลขโทรศัพท์ 092-603-9987

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

สาวชลบุรี จากปลูกกระบองเพชรเล่น ๆ สู่ นักพัฒนา สร้างลูกไม้ใหม่ขายติดตลาด

กระบองเพชร (Cactus) เป็นพรรณไม้ที่ยังได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกษตรกรหลายท่านก่อนที่จะประสบผลสำเร็จและทำการการค้าได้นั้น ล้วนแล้วผ่านการปลูกที่เริ่มต้นมาจากความรักความชอบมาก่อน จากนั้นจึงค่อย ๆ พัฒนาและขยายพันธุ์กระบองเพชรให้มีจำนวนมากขึ้น เมื่อเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญในสิ่งเหล่านี้จึงช่วยให้เกิดรายได้ตามมา สามารถสร้างเป็นอาชีพหลักเลี้ยงดูครอบครัวได้เป็นอย่างดี

กระบองเพชรเป็นไม้ที่มีขนาดต้นเล็กไปจนถึงปานกลาง ส่วนของลำต้นมีสีเขียวหรือเขียวคล้ำ บางสายพันธุ์มีขนและหนามรอบลำต้น และมีดอกและสีที่ต่างกันไป เช่น สีแดง สีเหลือง และสีขาว ซึ่งขนาดของดอกเล็กใหญ่ตามชนิดสายพันธุ์ นอกจากนี้ ยังเป็นไม้ที่นิยมนำมาปลูกประดับบนโต๊ะทำงานหรือประดับในพื้นที่ต่าง ๆ ตามต้องการ จึงทำให้เข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย

คุณธิติพร จตุพงษ์ หรือ คุณเฟิร์น เจ้าของสวน Sahara Cactus (ซาฮาราแคคตัส) ถือเป็นอีกหนึ่งท่านที่ปลูกกระบองเพชรโดยเริ่มจากความชอบและปลูกเล่น ๆ และต่อมาได้ขยายการปลูกเรื่อย ๆ จนมีกระบองเพชรมากขึ้น จากนั้นเธอได้ทดลองจำหน่ายและเห็นว่าสามารถทำตลาดได้ จึงทำให้เธอได้นำกระบองเพชรหลากหลายสายพันธุ์ มาปลูก จนทำให้จากที่เป็นผู้ปลูกเลี้ยงดูเล่น กลายเป็นนักพัฒนาสายพันธุ์กระบองเพชร จนสร้างรายได้หลักให้กับครอบครัวของเธอมาจนถึงปัจจุบัน

“ช่วงแรกไม่ได้คิดที่จะทำการการค้าเลย แพนซื้อมาประดับโต๊ะทำงานเพียงอย่างเดียว แต่พอเลี้ยงกระบองเพชรออกดอกสวยมาก กลายเป็นจุดเริ่มต้นให้เราเกิดกำลังใจ จากนั้นก็ไปเที่ยวตลาดต้นไม้กับแฟนอยู่เสมอ ต้นไม้เริ่มเยอะขึ้นพื้นที่คอนโดฯ ตรงระเบียงก็มาปลูกด้วย โดยหลังจากที่มีกระบองเพชรเยอะขึ้น ทำให้มองว่าน่าจะทำการการค้าได้ เพราะด้วยประสบการณ์ทำให้เรารู้ว่าต้องดำเนินการอย่างไร และ

จะมีจุดขายอย่างไรบ้าง เพื่อให้กระบองเพชรในสวนติดตลาด” ช่วงแรกที่ทดลองนำกระบองเพชรมาจำหน่ายเข้าสู่ตลาดนั้น คุณเฟิร์น บอกว่า แพนดำเนินการทำเพียงคนเดียวก่อน และเมื่อทำตลาดได้อย่างต่อเนื่องและสร้างรายได้สม่ำเสมอ จึงทำให้เธอลาออกจากงานประจำมาเป็นนักพัฒนากระบองเพชรอย่างเต็มตัวด้วยเช่นกัน กระบองเพชรทั้งหมดที่มีอยู่ภายในสวนเป็นทั้งกระบองเพชรที่สะสมมาเรื่อย ๆ ตั้งแต่เริ่มแรกที่ปลูกและบางส่วนซื้อเข้ามาจากสวนอื่นเพื่อเป็นพ่อแม่พันธุ์ แต่ที่เป็นจุดเด่นของสวนจะเป็น ยิมโนเขียว เอกลักษณะมีลักษณะพิเศษคือไม้ไซในเรื่องของความต่าง แต่จะมีเอกลักษณ์คือพื้นผิวลักษณะของหนาม และสีเขียวเข้มที่ไม่มีความต่าง โดยยึดการทำรูปแบบที่มีเอกลักษณ์เช่นนี้ตลอดมากกว่า 10 ปี

การเลือกพ่อแม่พันธุ์กระบองเพชรสำหรับพัฒนาสายพันธุ์ใช้ต้นที่มีเอกลักษณ์เฉพาะมาผสมเข้าด้วยกัน อย่างเช่น นำพ่อพันธุ์ที่มีผิวสีม่วงเข้ามาผสมกับแม่พันธุ์ที่ไม่มีหนาม เมื่อได้ลูกไม้ออกมาบางครั้งได้อย่างที่ใจจินตนาการไว้ หรือถ้าเกินความคาดหมายอาจจะได้ลูกไม้ใหม่ที่แปลกหรือดีกว่าที่คิดไว้ไปเลย ซึ่งอายุของพ่อแม่พันธุ์ที่เหมาะสมจะใช้อยู่ที่ 8-9 ปีขึ้นไป ก็จะช่วยให้ลูกไม้ที่เกิดขึ้นมาค่อนข้างมีคุณภาพ

“หลังจากผสมเกสรเรียบร้อยแล้ว รอประมาณ 2 อาทิตย์ก็จะได้เมล็ดออกมาให้เห็น หรือบางต้นใช้เวลาเป็น 1 เดือน ก็มีหลังจากได้เมล็ดมาแล้ว นำล้างเมื่อออกตากให้แห้ง และนำมาเพาะลงในวัสดุเพาะจำพวกพีทมอส ผสมกับพวกเพอร์ไลต์ และดินใบก้ามปูละเอียดนิดหน่อย นำเมล็ดกระบองเพชรมาเพาะลงไป พร้อมทั้งมัดปากถุงปิดให้สนิท ประมาณ 3 วัน เมล็ดก็งอกออกมา หรือบางสายพันธุ์ก็ใช้เวลามากกว่า 1 อาทิตย์ ก่อนที่เราจะย้ายออกจากถุง เพาะเมล็ดก็จะให้อยู่แบบนี้ ประมาณ 6 เดือน”

หลังจากที่ต้นกระบองเพชรโตเป็นต้นใหญ่ครบอายุ 6 เดือนแล้ว จะทำการคัดลูกไม้ใหม่ทั้งหมด โดยเลือกต้นที่มีลักษณะเด่นไว้สำหรับเลี้ยงต่อไป ส่วนต้นที่มีลักษณะพื้น ๆ ทั่วไปหากไม่ต้องการจะกำจัดออกทันที เพื่อไม่ให้สิ้นเปลืองพื้นที่ภายในสวน จากนั้นนำกระบองเพชรที่เป็นลูกไม้ใหม่ที่คัดแล้วมาปลูกลงในภาชนะที่เตรียมไว้ และวัสดุปลูกที่ใช้จะเน้นเป็นดินใบก้ามปูให้มีปริมาณที่เพิ่มขึ้น ผสมดินภูเขาไฟเบอร์ 00 เพอร์ไลท์ และใส่ปุ๋ยละลายช้าเข้ามาผสมด้วย จากนั้นดูแลในช่วงนี้ต่อไปอีก 3-6 เดือน จึงย้ายลงไปปลูกลงในกระถาง 2 นิ้วต่อไป หรือถ้ามีลูกค้าสนใจก็สามารถจำหน่ายได้ทันที

“หากยังไม่ได้ขายในกระถาง 2 นิ้ว ที่มีอายุ 1 ปี เราก็จะดูแลต่อไปให้มีอายุประมาณ 2 ปี จึงจะขาย โดยการดูแลไม่จรรดน้ำอาทิตย์ละ 1 ครั้ง รดให้ชุ่ม ๆ เลย พร้อมทั้งมีการให้ยากันเชื้อราและยาป้องกันเพลี้ยต่าง ๆ เดือนละ 1 ครั้ง ดูแลอยู่ประมาณนี้เรื่อย ๆ ก็จะช่วยป้องกันโรคและแมลงศัตรูพืชได้ ทำให้กระบองเพชรไม่ได้รับความเสียหายและโตสมบูรณ์เป็นที่ต้องการของตลาด” เน้นออกร้าน ทำตลาด ช่วยเข้าใจความต้องการลูกค้า สมัยก่อนที่โควิด-19 จะเข้ามาระบาด การทำตลาดกระบองเพชรก็ยังจำหน่ายได้เรื่อย ๆ เพราะยังมีกลุ่มลูกค้าที่สนใจอยู่เสมอ แต่เมื่อสถานการณ์โควิด-19 รุนแรงมากขึ้น ทำให้ทุกคนต้องหยุดอยู่บ้านระยะหนึ่ง จึงทำให้กระบองเพชรค่อย ๆ กลับมาจำหน่ายได้ดี ไม่ว่าจะเป็นการทำตลาดออนไลน์หรือการไปออกร้านที่ตลาดนัดจตุจักร ทำให้กระบองเพชรในสวนมีลูกค้าทั้งรายใหม่และรายเก่าแวะเวียนมาซื้ออยู่เป็นประจำ โดยการผลิกระบองเพชรให้เป็นที่ต้องการของตลาด แต่ละรอบก็จะแตกต่างกันไป จากการที่ได้ออกร้านอยู่เป็นประจำนั่นเอง

จึงทำให้เข้าใจและทราบความต้องการของลูกค้า ว่าแต่ละช่วงต้องการกระบองเพชรสายพันธุ์แบบไหนออกมาจำหน่าย เพราะแต่ละช่วงลูกค้าจะนิยมกระบองเพชรที่แตกต่างกันไป และราคาจำหน่ายกระบองเพชรในสวนของอเมริกาทำให้ลูกค้าได้เลือกซื้อหลากหลายอีกด้วย

“การจะทำให้ไม่ติดตลาดได้ตลอด เราต้องพัฒนาสายพันธุ์อยู่เสมอ เพื่อให้กระบองเพชรในสวนของเรามีความหลากหลาย และมีลูกไม้ใหม่ๆ ให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออยู่เสมอ การปรับตัวก็จะช่วยให้มีไม่ตามความนิยมอยู่ตลอด โดยราคาขายของสวนเราถูกสุดราคาอยู่ที่ 20 บาท ส่วนกระบองเพชรที่พัฒนาสายพันธุ์ขึ้นมาใหม่เรื่อย ๆ ราคาจะมีตั้งแต่หลักร้อย หลักพัน และหลักหมื่นบาทจะเป็นกระบองเพชรพ่อแม่พันธุ์”

มุมมองการทำตลาดกระบองเพชรในอนาคตการปลูกเป็นการค้า คุณเฟิร์น บอกว่า ตลาดกระบองเพชรยังสามารถไปได้เรื่อย ๆ เพราะยังมีกลุ่มลูกค้าที่สนใจซื้ออย่างต่อเนื่อง เพียงแต่ผู้ผลิตต้องพัฒนาสายพันธุ์ให้เกิดลูกไม้ใหม่ ๆ ออกมา ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกเพิ่มขึ้นก็สามารถทำตลาดได้แน่นอน ส่วนคนที่อยากทำเป็นการค้า ถ้าเป็นผู้ปลูกรายใหม่ต้องเริ่มต้นจากความชอบก่อน จากนั้นจะมองเห็นช่องทางอื่นตามมาเองในอนาคตอย่างแน่นอน

สำหรับท่านใดที่สนใจอยากสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมสามารถติดต่อได้ที่ คุณธิติพร จตุพงษ์ หรือ คุณเฟิร์น เจ้าของสวน Sahara Cactus (ซาฮาร่าแคคตัส) ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 5/7 หมู่ที่ 7 ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี หมายเลขโทรศัพท์ 086-970-7191 หรือพบได้ที่ ตลาดนัดจตุจักร วันอังคารตั้งแต่ 12.00-20.00 น. และวันพุธ-พฤหัสบดี เวลา 09.00-18.00 น.

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

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

สร้างรายได้จากยาสาหร่ายเพื่อสุขภาพ

หากนึกถึงอาหารพื้นเมืองขึ้นชื่อของเมืองเกาะยอ หนึ่งในนั้นจะต้องมีชื่อ **“ยาสาหร่ายผมนาง”** อาหารเพื่อสุขภาพที่มีรูปแบบเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น ที่อยู่คู่ท้องถิ่นมายาวนาน

สาหร่ายผมนาง ที่มีชื่อว่า กราซิลารียา ฟิชเชอร์ (Gracilaria fisheri) มีกระจายอยู่ทั่วโลกในเขตร้อนและเขตอบอุ่น จะอยู่บริเวณน้ำขึ้น-น้ำลงบริเวณใต้น้ำตลอดเวลา โดยทั่วไปพบบริเวณน้ำตื้นชายฝั่งที่ลมไม่แรงในทะเลสาบสงขลามีสายสาหร่ายชนิดนี้มากบริเวณทะเลสาบตอนล่าง ซึ่งเป็นน้ำกร่อยและน้ำเค็ม โดยเฉพาะบริเวณรอบ ๆ เกาะยอ สาหร่ายผมนางถือเป็นพืชที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เช่น โปรตีน คาร์โบไฮเดรต เกลือแร่ กรดไขมันที่ไม่อิ่มตัว และวิตามินต่าง ๆ สามารถนำมาบริโภคและใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น อุตสาหกรรมอาหารกระป๋องและเครื่องดื่ม อาหารสัตว์บก อาหารสัตว์น้ำ อาหารเลี้ยงเชื้อจุลินทรีย์ ส่วนประกอบของยารักษาโรค และส่วนประกอบของเครื่องสำอาง เป็นต้น

ขั้นตอนการทำสาหร่ายสดมาตากแห้งมีขั้นตอนค่อนข้างยุ่งยาก แต่สามารถเก็บสาหร่ายไว้ได้นานปี และขายได้ราคาที่สูงขึ้น โดยเริ่มตั้งแต่การนำมาล้างน้ำเปล่าเก็บเศษสิ่งต่าง ๆ ออกสลับกับการนำไปตากแดดข้ามวันข้ามคืน ทำแบบนี้ซ้ำ ๆ กัน 10 รอบ นาน 1 สัปดาห์ หรือจนกว่าสาหร่ายจากสีดากลายเป็นสีแดงและสีขาว ถือว่าสิ้นสุดกระบวนการ โดยมีเคล็ดลับการทำให้สาหร่ายขาวโดยธรรมชาติ คือ การตากน้ำค้างแล้วล้างด้วยน้ำฝน สาหร่ายจะนุ่มและมีความกรอบ

การเก็บสาหร่ายสด การทำสาหร่ายตากแห้ง และการแปรรูปสาหร่ายเป็นอาหารขาย สามารถสร้างรายได้ให้แก่คนในท้องถิ่นปีละไม่น้อย การทำยาสาหร่ายผมนาง จึงเป็นอีกหนึ่งเมนูอาหารพื้นถิ่นที่ขึ้นชื่อเลื่องลือรสชาติของชาวเกาะยอ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

ที่มา : 1. <https://kohyor.go.th/otop/detail/1160>

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการเพาะเลี้ยงสาหร่ายผมนาง

(พลากร สัตย์ชื่อ, ปุรีวิชญ์ พิทยาภินันท์)

เป็นอาหารที่เรียกความสนใจทั้งจากคนในพื้นที่และนักท่องเที่ยวต่างถิ่น ด้วยรสสัมผัสที่ประกอบด้วย กะทิ มะขามเปียก มะพร้าวคั่ว กุ้งแห้ง ถั่วคั่ว และพริกสด ห่อด้วยใบชะพลูสด ๆ หอม ๆ จึงได้ทั้งคุณค่าทางอาหารและความอร่อยที่ลงตัวตามอัตลักษณ์อาหารปักษ์ใต้ หากแวะมาสงขลา อย่าลืมชิมอาหารเพื่อสุขภาพที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นอย่าง **“ยาสาหร่ายผมนาง”** รับรองจะติดใจ



English for Career

คำศัพท์ภาษาอังกฤษยีนหนึ่งที่ชาวออฟฟิศต้องใช้

หากใครกำลังตามหา คำศัพท์ภาษาอังกฤษ เกี่ยวกับ การทำงาน ต้องกระชู้ญี่เลย วันนี้เรารวบรวมศัพท์อังกฤษที่คนทำงานต้องเจอ ต้องใช้ในการทำงานไว้มากกว่า 20 คำศัพท์ ไม่ว่าจะเป็นศัพท์อังกฤษที่ต้องเจอเวลาไปห้อง HR หรือศัพท์อังกฤษในการทำงานที่ห้องประชุม ดังนั้น แค่อ่านกระชู้ญี่นี้ ก็สามารถเพิ่มทักษะภาษาอังกฤษในเรื่องคำศัพท์ได้

ศัพท์อังกฤษที่คนทำงานต้องเจอ ต้องใช้ในการทำงานมากกว่า 20 คำศัพท์

| | | | |
|----------------|------------------------------------|------------|--------------------------------------|
| Priority | การจัดลำดับความสำคัญ | Awareness | การรับรู้, ความตระหนัก |
| Decision | การตัดสินใจ, การตัดสินใจ, คำตัดสิน | Attendance | การเข้างาน, การเข้าร่วม, ความสนใจ |
| Handle | การรับมือ, จัดการ, ควบคุม | Candidate | ผู้สมัครเพื่อรับการคัดเลือกเข้าทำงาน |
| Material | ส่วนประกอบ, เนื้อหา | Incentive | สิ่งจูงใจ, กระตุ้น |
| Draft | ฉบับร่าง | Vacancy | ตำแหน่งงานว่าง |
| Contact | ติดต่อ, พบปะ | Negotiate | เจรจาต่อรอง |
| Brief | สรุป, รวบรวม | Coordinate | ประสานงาน, ประสาน |
| Minute Meeting | วาระประชุม | | |
| Proof | ตรวจสอบ, พิสูจน์ | | |
| Layout | องค์ประกอบในงานออกแบบ | | |
| Competitor | คู่แข่ง, ผู้แข่งขัน | | |
| Opportunity | โอกาสดี | | |
| Benchmarking | การเปรียบเทียบ | | |

เมื่ออ่านคำศัพท์ภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในการทำงานจบแล้ว ก็อย่าลืมนำศัพท์อังกฤษเหล่านี้ไปใช้เพื่อเพิ่มทักษะภาษาอังกฤษให้กับตัวเอง เพื่อความเป๊ะ ปังเรื่องคำศัพท์ในภาษาอังกฤษ จนใคร ๆ ก็ต้องชมกันนะคะ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th>

นักท่องเที่ยวเปลี่ยนเทรนด์ ผู้ประกอบการปรับตัวหรือยัง

การเดินทางและการท่องเที่ยวเป็นสิ่งที่มียุทธพล ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั่วโลก สร้างงาน กระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจ และยกระดับชุมชนให้พ้นจากความยากจน

รายงานล่าสุดของ สภาการเดินทางและการท่องเที่ยวโลก (World Travel & Tourism Council หรือ WTTC) และทริปดอทคอม กรุ๊ป (Trip.com Group) ร่วมกับ ดีลอยท์ (Deloitte) ระบุว่า ความต้องการของนักท่องเที่ยวต่อการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนเพิ่มสูงขึ้น โดยร้อยละ 69 ของนักท่องเที่ยว ตั้งใจที่จะมองหาตัวเลือกด้านการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน

สำหรับรายงานฉบับล่าสุดนี้ เป็นอีกครั้งหนึ่งที่ WTTC ร่วมมือกับผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวชั้นนำระดับโลก อย่าง Trip.com Group และแบรนด์ผู้ให้บริการหลักของทางบริษัทฯ ซึ่งได้แก่ ทริปดอทคอม (Trip.com) ซีทริป (Ctrip) และสกายสแกนเนอร์ (Skyscanner) ประกอบกับข้อมูลจาก Deloitte เพื่อวิเคราะห์ถึงเทรนด์ที่ส่งผลต่อความเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรม การเดินทางท่องเที่ยวในปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะยังคงส่งผลกระทบต่อเนื่องในปี 2566

ทั้งนี้ ในรายงานที่ใช้ชื่อว่า “โลกและการเปลี่ยนแปลง : เทรนด์ของการท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไปนับจากปี 2565 และในอนาคต” (A world in motion: shifting consumer travel trends in 2022 and beyond) ระบุว่า ความยั่งยืนเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อการวางแผนเดินทางท่องเที่ยว โดยนักท่องเที่ยวมีความต้องการที่จะลด คาร์บอน ฟุตพริ้นท์ (carbon footprint) หรือผลกระทบจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และสนับสนุน การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ผลสำรวจในรายงานแสดงให้เห็นว่า 3 ใน 4 ของนักท่องเที่ยวกำลังพิจารณาถึงการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนเพิ่มมากขึ้นสำหรับการเดินทางในอนาคต และนักท่องเที่ยวเกือบร้อยละ 60 ได้ตัดสินใจเลือกการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนมากขึ้นในช่วงสองปีที่ผ่านมา

สำหรับปีที่แล้ว สืบเนื่องจากการท่องเที่ยวที่หยุดชะงัก มามากกว่า 2 ปี นักท่องเที่ยวได้แสดงให้เห็นชัดเจนว่า ความปรารถนาที่จะเดินทางท่องเที่ยวนั้นยังคงสูงเป็นอย่างมาก โดยมีอัตราการนักท่องเที่ยวพักค้างคืนในต่างประเทศเพิ่มขึ้นถึง ร้อยละ 109 เมื่อเทียบกับปี 2564 จากรายงานพบว่า ในปีที่แล้ว นักท่องเที่ยวยินดีที่จะเพิ่มงบประมาณใช้จ่ายสำหรับแผนการเดินทางท่องเที่ยวในวันหยุดพักผ่อนมากขึ้น ซึ่งนักท่องเที่ยวร้อยละ 86

วางแผนใช้จ่ายเงินเพื่อท่องเที่ยวต่างประเทศในจำนวนเดียวกับหรือมากกว่าที่ใช้ในปี 2562 โดยนักท่องเที่ยวชาวสหรัฐฯ เป็นผู้ใช้จ่ายใช้สอยรายใหญ่ที่สุด เมื่อเทียบกับนักท่องเที่ยวชาติอื่น สำหรับสถานการณ์การใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวในปีนี้มีทิศทางที่ดีขึ้น ท่ามกลางความกังวลเกี่ยวกับเงินเฟ้อและวิกฤตค่าครองชีพทั่วโลก แต่นักท่องเที่ยวเกือบ 1 ใน 3 (หรือประมาณร้อยละ 31) ระบุว่า พวกเขายินดีที่จะใช้จ่ายเงินเพื่อท่องเที่ยวต่างประเทศมากกว่าในปี 2565

นอกจากนี้ จากข้อมูลการติดตามสถานการณ์ผู้บริโภคทั่วโลก โดย Deloitte (Deloitte’s ‘Global State of the Consumer Tracker’) ซึ่งทำการสำรวจในช่วงฤดูร้อนปีที่แล้ว พบว่า มากกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถาม (ร้อยละ 53) วางแผนจะเข้าพักโรงแรมในอีก 3 เดือนถัดไปด้วย

จูเลีย ซิมป์สัน (Julia Simpson) ประธานและซีอีโอของ WTTC กล่าวว่า “อุปสงค์ด้านการท่องเที่ยวในขณะนี้สูงขึ้นมากกว่าเดิม และรายงานของเราแสดงให้เห็นว่า ในปีนี้จะได้เห็นความต้องการด้านการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวกลับมาอย่างมีนัยสำคัญ โดยปี 2566 จะเป็นปีที่แข็งแกร่งมากสำหรับการเดินทางและการท่องเที่ยว โดยความยั่งยืนเป็นวาระสำคัญอันดับต้น ๆ ของนักเดินทาง และผู้บริโภคเน้นย้ำถึงคุณค่าต่อการปกป้องธรรมชาติและเดินทางอย่างมีความรับผิดชอบ”

ด้าน เจน ซัน (Jane Sun) ซีอีโอของ Trip.com Group กล่าวว่า “ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกซึ่งมีการเติบโตอย่างรวดเร็วของชนชั้นกลางและพลวัตทางเศรษฐกิจ จะสามารถใช้ประโยชน์จากการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ก้าวสู่การเป็นผู้นำเศรษฐกิจการท่องเที่ยวระดับโลก ทั้งนี้ ทางเรามองเห็นโอกาสและแรงผลักดันเชิงบวกด้านการฟื้นคืนและการเติบโตของการท่องเที่ยวทั่วโลกในปี 2023 ซึ่งมีปัจจัยขับเคลื่อนหลักจากผู้บริโภคชาวจีนแผ่นดินใหญ่ ที่จะช่วยเร่งการฟื้นตัวและการพัฒนาทั่วโลก”



สกอตต์ โรเซนเบอร์เกอร์ (Scott Rosenberger) หัวหน้าภาคธุรกิจนานาชาติด้านการขนส่ง โรงแรมและบริการของ Deloitte กล่าวว่า “การเดินทางกำลังฟื้นตัวจากโรคระบาด ในขณะที่เดียวกันก็สร้างสรรค์นวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการด้านทางเลือกการเดินทางที่ทันสมัยมากขึ้น ตลอดจนจนถึงการเดินทางอย่างยั่งยืน การเดินทางในระดับที่หรูหรา และอื่น ๆ อีกมาก ความกังวลด้านการเงินที่เพิ่มสูงขึ้นจากอัตราเงินเฟ้อไม่สามารถชะลอการเติบโตของการเดินทาง

เป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งว่าการเดินทางยังคงถูกจัดให้มีความสำคัญเหนือกว่าสิ่งอื่น โดยวิธีการทำงานที่ยืดหยุ่นและการทำงานจากระยะไกลกำลังสร้างโอกาสใหม่ ๆ ซึ่งเราก็ร่วมเคียงข้างกับลูกค้าของเราอย่างมุ่งมั่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่พวกเขาเปิดรับเทรนด์ใหม่ ๆ เหล่านี้และสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำให้กับผู้บริโภค”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co>

Smart DOE

กรมการจัดหางาน ร่วมมือ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา เดินหน้าผลักดันแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” แก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน

วันที่ 26 มกราคม 2566 นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางานเปิดเผยว่า นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน มีนโยบายผลักดันให้เกิดการส่งเสริมการมีงานทำ แก่นักเรียน นักศึกษา ก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงานให้เป็นแรงงานฝีมือ เพื่อสร้างความมั่นคงด้านอาชีพ สร้างรายได้ พัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดี และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ซึ่งกระทรวงแรงงานได้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ร่วมกับกระทรวงศึกษาธิการ เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2565 เพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูล (Big Data) ด้านอุปสงค์ อุปทานของตลาดแรงงาน รวมทั้งส่งเสริมการมีงานทำให้แก่กำลังแรงงานทุกระดับ ซึ่งทั้ง 2 ฝ่ายมีการขับเคลื่อนร่วมกันเรื่อยมา โดยในวันนี้สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้จัดประชุมชี้แจงการใช้งานแพลตฟอร์มไทยมีงานทำ ด้วยระบบ Digital ID ผ่านระบบ Zoom Meeting ให้สถานศึกษาภาครัฐ และเอกชนในสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กว่า 900 แห่ง เนื่องจากเล็งเห็นประโยชน์ของแพลตฟอร์มไทยมีงานทำของกรมการจัดหางาน ต่อนักเรียน นักศึกษา ซึ่งกรมการจัดหางานได้สนับสนุนเจ้าหน้าที่ที่มีความเชี่ยวชาญ จากกองพัฒนาระบบ

บริการจัดหางาน เป็นวิทยากรให้ความรู้ในการใช้งานระบบไทยมีงานทำ เพื่อให้ครู อาจารย์ และบุคลากรด้านการศึกษานำไปแนะนำต่อนักเรียน นักศึกษา ให้ทราบช่องทางการใช้บริการจัดหางานภาครัฐ เพิ่มโอกาสการเข้าถึงตำแหน่งงาน สามารถเข้าไปใช้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มไทยมีงานทำในการค้นหาตำแหน่งงานว่างที่ตรงกับความรู้ ความสามารถ ตลอดจนค้นหาหลักสูตรการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

“กรมการจัดหางาน พร้อมให้ความร่วมมือกับทุกหน่วยงาน ทั้งภาครัฐ และเอกชน ในการพัฒนาศักยภาพนักเรียน นักศึกษา และแรงงานทุกระดับ ให้มีความรู้ ความสามารถ สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและความต้องการของตลาดแรงงาน เพื่อส่งเสริมการมีงานทำลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจในอนาคต และการพัฒนาประเทศ” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

กระทรวงแรงงาน จับมือ 9 หน่วยงานรัฐ + เอกชน MOU ความร่วมมือด้าน

“การส่งเสริมการมีงานทำ”

วันที่ 27 มกราคม 2566 นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน มอบหมายให้ นายสุรัชชัย ตระกูลทอง ผู้ช่วยรัฐมนตรีประจำกระทรวงแรงงาน เป็นประธานในพิธีลงนามในบันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือด้านการส่งเสริมการมีงานทำ ณ ห้องประชุม ชั้น 5 กระทรวงแรงงาน โดยมีนายวรรณรัตน์ ศรีสุใส รองปลัดกระทรวงแรงงาน นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน ผู้บริหารกระทรวงแรงงาน และผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ร่วมพิธี

นายสุรัชชัย กล่าวว่า จากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด - 19 ที่เริ่มคลี่คลาย ระบบเศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัว ความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น จนมีแนวโน้มจะเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน กระทรวงแรงงานจึงได้จัดทำโครงการเพิ่มประสิทธิภาพระบบการให้บริการจัดหางาน เพื่อช่วยเหลือผู้ว่างงานให้กลับเข้าสู่ตลาดแรงงาน โดยการขับเคลื่อนการให้บริการประชาชนผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e - Service) เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน ผ่านระบบวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ด้านแรงงาน หรือ Big Data โดยในวันี้ กรมการจัดหางาน กับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน รวม 9 หน่วยงาน ประกอบด้วย สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย สมาคมโรงแรมไทย บริษัทจัดหางาน จ๊อบ มายเวย์ จำกัด บริษัทจัดหางาน กู๊ด จ๊อบ โปรเฟสชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทจัดหางาน เก็ทลิงส์ จำกัด และบริษัทจัดหางาน อินเทอร์เน็ต (ไทยแลนด์) จำกัด ได้ลงนามในบันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือด้านการส่งเสริมการมีงานทำ เพื่อจัดทำระบบวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ด้านแรงงาน หรือ ระบบ Labour Big Data Analytics สำหรับเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลด้านความต้องการแรงงาน และด้านกำลังแรงงาน เพื่อใช้แก้ปัญหาขาดแคลนแรงงาน และการว่างงาน

“ข้อมูลมหาศาลเหล่านี้จะช่วยเตรียมความพร้อมการวางแผนกำลังคนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน และแนวทางการพัฒนาประเทศ สอดรับกับนโยบายรัฐบาล ภายใต้การนำของ พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ที่ต้องการให้กระทรวงแรงงานบูรณาการ

ร่วมกับทุกภาคส่วนเพื่อขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ในการสร้างโอกาสการเข้าถึงอาชีพ ให้ประชาชนมีรายได้ และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น” ผู้ช่วยรัฐมนตรีประจำกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า กรอบความร่วมมือที่กรมการจัดหางาน ลงนาม MOU ร่วมกับทั้ง 9 หน่วยงาน มีสาระสำคัญ 5 ด้าน ดังนี้

1. ส่งเสริมการมีงานทำโดยเพิ่มช่องทางการเข้าถึงตำแหน่งงานว่างให้ประชาชนได้มีโอกาสเลือกทำงานที่เหมาะสมกับความรู้ ความถนัดและประสบการณ์ รวมทั้งการวิเคราะห์ความต้องการตลาดแรงงานและแนวโน้มตลาดแรงงานของประเทศ
2. ส่งเสริมให้ประชาชนมีโอกาสในการพัฒนาความรู้ ความสามารถ และความถนัดของตนเองให้เหมาะสมกับความต้องการแรงงานในอนาคต โดยเพิ่มช่องทางการเข้าถึงข้อมูลหลักสูตรการฝึกอบรมออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มไทยมีงานทำ
3. เชื่อมโยงข้อมูลตำแหน่งงานว่างที่มีในแพลตฟอร์มบริษัทจัดหางานลงในแพลตฟอร์มไทยมีงานทำ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้ประชาชน ผู้ว่างงาน และผู้ที่ต้องการหางาน สามารถใช้บริการหางานได้บนแพลตฟอร์มเดียว โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
4. สนับสนุนข้อมูลทางเศรษฐกิจ ได้แก่ แนวโน้มภาพรวมเศรษฐกิจ ดัชนีความเชื่อมั่นของอุตสาหกรรม และผลการสำรวจของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หรือข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ในการวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการแรงงานในภาคอุตสาหกรรม
5. ร่วมประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการมีงานทำ ให้ความรู้ด้านแรงงานที่มีประโยชน์ต่อประชาชนในการหางานทำ และเข้าร่วมกิจกรรมนัดพบแรงงาน โดยให้บริการจัดหางานแก่ผู้สมัครงาน โดยไม่เรียกเก็บค่าบริการหรือค่าใช้จ่าย



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

รวม.เฮ้ง เดือนอาชีพ “ไกด่” สงวนสิทธิ์เฉพาะคนไทย

กระทรวงแรงงาน เตือนผู้ประกอบการกิจการเที่ยว ห้ามใช้ บริการ “ไกด่เถื่อน” สงวนสิทธิ์เฉพาะคนไทยเท่านั้น หากฝ่าฝืน มีความผิดตามกฎหมาย

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า ปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในประเทศไทย เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากสาธารณรัฐ ประชาชนจีน ที่ส่วนใหญ่เดินทางมาในรูปแบบของกรุ๊ปทัวร์หรือ ผ่านบริษัทนำเที่ยว ทำให้มีผู้ประกอบการกิจการเที่ยวจำนวนหนึ่ง ใช้บริการ ไกด่ หรือมัคคุเทศก์ชาวต่างชาติที่ลักลอบประกอบ อาชีพมัคคุเทศก์ในประเทศไทย ซึ่งมีความผิดตามกฎหมาย เพราะอาชีพมัคคุเทศก์หรืองานจัดนำเที่ยว เป็นงานที่กฎหมาย กำหนดให้ผู้ประกอบวิชาชีพต้องมีสัญชาติไทยเท่านั้น และเป็นงาน ที่ห้ามคนต่างด้าวทำโดยเด็ดขาด ซึ่งระบุไว้ในบัญชีท้าย ประกาศกระทรวงแรงงาน เรื่อง กำหนดงานที่ห้ามคนต่างด้าวทำ

“รัฐบาลภายใต้การนำของ พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี มีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อนำเงินตรา เข้าประเทศ เร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของ โควิดคลัสต์คลัสต์ ซึ่งหากผู้ประกอบการกิจการเที่ยวเลือกจ้าง ไกด่ต่างชาติแทนคนไทย นอกจากมีความผิดตามกฎหมายแล้ว ยังทำให้เกิดการแย่งอาชีพคนไทย ซึ่งกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ ของประเทศ เพราะรายได้หลักทางหนึ่งของไทยมาจาก อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรงและ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องทางอ้อม” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า กรมการจัดหางานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตรวจสอบการทำงานของคนต่างด้าว นายจ้าง สถานประกอบการ อย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะกลุ่มคนต่างด้าวที่เข้ามาแย่งอาชีพ ของคนไทย เพื่อเป็นการควบคุม ตรวจสอบและดำเนินคดี คนต่างด้าวที่ลักลอบทำงานโดยผิดกฎหมาย พร้อมประชาสัมพันธ์ สร้างการรับรู้ให้นายจ้าง สถานประกอบการ และคนต่างด้าว

ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยปฏิบัติตามกฎหมายอย่างถูกต้อง โดยผู้ที่พบเห็นการจ้างคนต่างชาติทำงานโดยผิดกฎหมาย สามารถแจ้งเบาะแสหรือร้องทุกข์ได้ที่ กองทะเบียนจัดหางาน กลางและคุ้มครองคนหางาน กรมการจัดหางาน โทร. 02 354 1729 หรือ สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางาน กรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือ ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

“งานที่ห้ามคนต่างด้าวทำมีทั้งสิ้น 40 งาน โดยงาน มัคคุเทศก์หรืองานจัดนำเที่ยว เป็นงานที่กฎหมายกำหนดไว้ ในบัญชีที่ 1 ห้ามคนต่างด้าวทำเด็ดขาดในจำนวน 27 งาน เพราะเป็นอาชีพสงวนของไทย คนต่างด้าวจึงไม่สามารถขอ ใบอนุญาตทำงานต่อนายทะเบียนเพื่อทำงานดังกล่าวได้ รวมทั้งหากได้รับใบอนุญาตทำงานแล้วแต่ภายหลังลักลอบ ทำงานมัคคุเทศก์ จะมีความผิดตาม พรก.การบริหารจัดการ การทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ปรับตั้งแต่ 5,000 - 50,000 บาท และถูกส่งกลับประเทศ และ ในส่วนนายจ้าง/สถานประกอบการที่รับคนต่างด้าวทำงาน โดยที่คนต่างด้าวไม่มีใบอนุญาตทำงาน หรือให้คนต่างด้าว ทำงานนอกเหนือจากที่มีสิทธิจะทำได้ จะมีความผิดเช่นเดียวกัน ปรับตั้งแต่ 10,000 - 100,000 บาทต่อคนต่างด้าวที่จ้างหนึ่งคน หากกระทำความผิดซ้ำมีโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับตั้งแต่ 50,000 - 200,000 บาทต่อคนต่างด้าวที่จ้างหนึ่งคน หรือทั้งจำ ทั้งปรับ และห้ามจ้างคนต่างด้าวทำงานเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยปีงบประมาณ พ.ศ. 2566 มีการตรวจสอบนายจ้าง/สถาน ประกอบการแล้ว จำนวน 10,174 แห่ง ดำเนินคดี 360 แห่ง และตรวจสอบคนต่างชาติ จำนวน 156,471 คน ดำเนินคดี 808 คน ในจำนวนนี้เป็นคนต่างชาติที่แย่งอาชีพคนไทย จำนวน 435 คน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

รวม.เฮ้ง ห่วงคนไทยถูกหลอกทำงานผิดกฎหมาย UAE

กระทรวงแรงงาน เตือนนายหน้าเถื่อนระบาดโซเซียล หลอกคนไทยใช้วีซ่าท่องเที่ยว เดินทางเข้า UAE ทำงานพินัน ออนไลน์ และ นวดแผน

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผยว่า กระทรวงแรงงาน ได้รับรายงานจากฝ่ายแรงงานประจำ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงอาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ว่าขณะนี้มีสาย นายหน้าเถื่อนหลอกลวงคนหางานไปทำงานพินันออนไลน์ และงานนวดสปาใน UAE โดยเน้นการชักชวนผ่านเพจ Facebook และเอเจนซี่เถื่อน หรือคนรู้จัก โดยแนะนำให้ใช้วีซ่าท่องเที่ยว หรือวีซ่าเยี่ยมเยียน (Tourist Visa or Visit Visa) เดินทางเข้าประเทศ เพื่อลักลอบทำงานเว็บพินันออนไลน์ ร้านนวดสปา ร้านอาหาร

พร้อมแบบอ้างอิงชื่อบริษัทหรือกิจการที่จดทะเบียนถูกต้อง ตามกฎหมายมารับสมัครงาน บางแห่งเอเจนซีออกเงิน ค่าใช้จ่ายให้ก่อน สุดท้ายเดินทางถึงประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกา หากเป็นงานเว็บพนันออนไลน์ จะถูกยึดหนังสือเดินทาง ให้ทำงานเกินระยะเวลาที่ตกลง เมื่อขอยกเลิกไม่ทำงานจะถูกเรียกค่ายกเลิกวีซ่า และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ด้านงานนวด เมื่อไปถึงพบเป็นงานนวดแฝง นำไปสู่การประเวณี บางรายให้เซ็นสัญญารับสภาพหนี้ หากทำงาน ไม่ได้หรือไม่มีรายได้ตามเป้าจะถูกส่งขายเป็นทาส ๆ ทำให้หนี้ ยิ่งเพิ่มขึ้น

“พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ห่วงใย คนไทยที่ถูกหลอกไปทำงานสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกา โดยได้มอบหมาย กรมการจัดหางานตรวจสอบคนหางานที่มีพฤติการณ์ลักลอบ เดินทางไปทำงานอย่างเข้มงวด รวมถึงประชาสัมพันธ์ให้ทราบ เพื่อป้องกันการหลอกคนไปทำงานสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกา และ ขอย้ำเตือนให้คนหางานต่างประเทศศึกษา ตรวจสอบบริษัทที่จะ เดินทางไปทำงานให้รอบคอบ และศึกษาวิธีการเดินทางไป ทำงานต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งต้องเดินทางผ่าน ด่านตรวจคนหางาน กรมการจัดหางานเท่านั้น หากมีผู้ชักชวน ไปทำงานต่างประเทศโดยไม่แจ้งการทำงาน ให้สันนิษฐานว่า อาจถูกหลอกหลวง หรือตกเป็นเหยื่อขบวนการค้ามนุษย์” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว ว่า กรมการจัดหางานรับข้อสั่งการจากรัฐมนตรีว่าการ กระทรวงแรงงาน โดยมอบหมายกองทะเบียนจัดหางานกลาง และคุ้มครองคนหางาน เผื่อระวังการหลอกหลวงไปทำงานผ่าน

สื่อโซเชียลมีเดียและช่องทางต่าง ๆ หากพบผู้กระทำผิด จะดำเนินการ ร้องทุกข์กล่าวโทษเพื่อดำเนินคดีกับผู้ชักชวนและหลอกหลวง คนหางานตาม พรบ.จัดหางานและคุ้มครองคนหางาน พ.ศ. 2528 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ซึ่งการโฆษณาการจัดหางานโดยไม่ได้รับ อนุญาตจากกรมการจัดหางาน มีความผิด ต้องระวางโทษ จำคุกไม่เกิน 3 ปี หรือปรับไม่เกิน 60,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และผู้ใดหลอกหลวงผู้อื่นว่าสามารถทำงาน หรือส่งไปฝึกงานใน ต่างประเทศได้ โดยการหลอกหลวงตั้งว่านั้นได้ไปซึ่งเงินหรือ ทรัพย์สินหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ถูกหลอกหลวง ต้องระวาง โทษจำคุก 3 - 10 ปี หรือปรับตั้งแต่ 60,000 - 200,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ โดยปีงบประมาณ 2566 มีการดำเนินคดี สาย/นายหน้าเถื่อนแล้ว 23 ราย พบการหลอกหลวงคนหางาน ทั้งสิ้น 79 คน คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 7,979,270 บาท

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจไปทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาหา ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการ หลอกหลวงผ่านระบบ e - Service กรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ doe.go.th หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางาน ที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศได้ที่ เว็บไซต์ doe.go.th/ipd และสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2245 6763 และ 0 2245 6708 หรือ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 และสายด่วน กรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อาชีพมั่นคง

“ข้าวเกรียบหอยสีทอง” ผลิตภัณฑ์แปรรูป สร้างมูลค่า พันยอดขายครึ่งแสนต่อเดือน

“หอยเชอร์รี่สีทอง” สัตว์เศรษฐกิจยอดฮิต เลี้ยงอย่างไรให้อยู่รอดท่ามกลางการแข่งขันที่สูงขึ้น

คุณศิริวัฒน์ ชูยกระเดื่อง อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 249 หมู่ที่ 6 ตำบลหนองบัว อำเภอบ้านฝาง จังหวัดขอนแก่น อดีตพนักงานประจำ ผันตัวเป็นเกษตรกร นำประสบการณ์จากที่เคยไปทำงานที่ต่างประเทศมาประยุกต์ใช้พัฒนางานในสวน เน้นให้ความสำคัญกับเวลาในการทำงาน รวมถึงการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เป็นเครื่องทุ่นแรง

คุณศิริวัฒน์ เล่าให้ฟังว่า ก่อนที่จะผันตนเองมาเป็นเกษตรกร เคยทำงานเป็นพนักงานประจำมาก่อน จากนั้นได้ลาออกจากงานประจำเพื่อไปเก็บเกี่ยวประสบการณ์การทำงานด้านการเกษตรที่เกาหลีได้เป็นเวลากว่า 3 ปี ทำให้เห็นว่าภาค เกษตรกรรมของต่างประเทศจะเน้นให้ความสำคัญกับเวลา และการใช้เทคโนโลยีเข้ามาจัดการภายในสวนกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ จะมีการจ้างแรงงานคนที่นี่น้อยมาก โดยพื้นที่การทำเกษตรจำนวน 10-20 ไร่ ใช้เพียงแรงงาน 2 คนในการดูแล แต่ได้ ประสิทธิภาพสูง ซึ่งตนเองก็ได้เก็บเกี่ยวมาเอาสิ่งที่ได้ไปเรียนรู้ และได้ไปสัมผัสมาประยุกต์ใช้กับการทำเกษตรที่บ้านได้เป็นอย่างดี

โดยเริ่มต้นจากการเปลี่ยนไร่ร้อยของพ่อแม่ มาทำเกษตรผสมผสาน ทำนาปลูกข้าวไว้กินเอง เลี้ยงกุ้ง ปู และหอยเชอรี่สีทองเป็นรายได้เสริม เพราะถ้าหากย้อนไปเมื่อ 2 ปีที่แล้ว หอยเชอรี่สีทองกำลังได้รับความนิยมและมองเห็นช่องทางการสร้างรายได้จากการเพาะพ่อแม่พันธุ์หอยเชอรี่ขาย ซึ่งในช่วงปีแรกก็เป็นไปได้สวย แต่หลังจากนั้นเริ่มมีคนเพาะขยายพันธุ์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลทำให้การขายพ่อแม่พันธุ์ไม่ได้รับความนิยมเท่าเดิม ตนเองจึงหาทางออกด้วยการแปรรูปที่ต่อยอดมาจากผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบสมุนไพร ที่ได้ทำมาก่อนแล้ว

“การหาทางรอดของผมคือการนำเอาหอยเชอรี่ที่มีมากเกินความต้องการของตลาดจับมาแปรรูป ที่เป็นนวัตกรรมการต่อยอดจากผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบสมุนไพรที่ทำขายสร้างรายได้มาก่อน ในรูปแบบของการนำผักผลไม้ที่ปลูกเองและเน้นที่หาได้ง่ายในชุมชน อย่างเช่น ฟักทอง ใบเตย มันม่วง กัลฉ่าย รวมถึงกุ้งฝอย และปูนา ผมก็จับมาแปรรูปทำข้าวเกรียบได้ จึงได้มองต่อไปว่าหอยเชอรี่สีทองที่มีอยู่ก็น่าจะเอามาแปรรูปทำข้าวเกรียบได้เหมือนกัน นี่จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการจับหอยเชอรี่มาทำข้าวเกรียบ และกลายเป็นกิมมิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปแล้ว”

ขั้นตอนการแปรรูป “ข้าวเกรียบหอยเชอรี่สีทอง”

คุณศิริวัฒน์ อธิบายว่า การแปรรูปข้าวเกรียบไม่ได้มีวิธีที่ซับซ้อน แต่ในบางขั้นตอนอาจจะต้องอาศัยประสบการณ์ ความชำนาญ และการนำเครื่องจักรเข้ามาใช้ในการทุ่นแรง เพราะถ้าหากใช้แรงงานคนเพียงอย่างเดียวคงไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันความต้องการของลูกค้าที่มีออเดอร์เข้ามาในแต่ละวัน เป็นจำนวนไม่น้อย

การแปรรูป

1. คัดเลือกหอยเชอรี่สีทองที่มีอายุตั้งแต่ 2-4 เดือน มาทำให้สุกด้วยวิธีการนึ่งหรือต้มก็ได้ ใช้เวลาประมาณ 30 นาที (โดยหอยเชอรี่ที่นำมาแปรรูปจะเป็นหอยที่เลี้ยงเองส่วนหนึ่ง และเป็นหอยที่รับซื้อมาจากเกษตรกรในชุมชนอีกส่วนหนึ่ง) เพื่อเป็นการสร้างงานสร้างเงินให้กับคนในชุมชนอีกทางหนึ่ง)
2. นำหอยเชอรี่ที่ผ่านการนึ่งหรือต้มแล้วมาแกะเอาเฉพาะส่วนเนื้อไปล้างทำความสะอาด
3. จากนั้นนำส่วนเนื้อของหอยเชอรี่ไปเข้าเครื่องปั่นให้ละเอียด
4. นำส่วนของเนื้อหอยเชอรี่ที่ปั่นละเอียดแล้วไปผสมกับแป้งและเครื่องปรุงต่าง ๆ ตามสูตรเฉพาะของแต่ละที่ (สูตรของที่นี่จะไม่มี การใส่สีผสมอาหาร สีที่ลูกค้าเห็นคือสีที่มาจากธรรมชาติล้วน ๆ)

5. คนส่วนผสมให้เข้าจนเนียนเป็นเนื้อเดียวกันแล้วนำมาปั่นขึ้นรูป ให้มีลักษณะเป็นแท่งทรงกระบอก
6. นำก้อนแป้งที่คลึงขึ้นรูปแล้วจัดเรียง อย่านำให้ติดกัน แล้วนึ่งจนกว่าแป้งจะสุก ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง
7. ทิ้งไว้ให้เย็น แล้วนำไปแช่ตู้เย็นทิ้งไว้ประมาณ 1 คืน นำไปเข้าเครื่องหั่นตามขวาง เป็นชิ้น ๆ สม่ำเสมอ
8. นำไปตากแดดจนแห้ง ถ้าแดดจัดใช้เวลาประมาณ 1 วัน (ขั้นตอนตรงนี้จำเป็นต้องใช้ประสบการณ์ในการสังเกตสักหน่อย)
9. เตรียมแพ็คเกจใส่ถุงส่งลูกค้ามีทั้งแบบแผ่นสด และแบบทอดแล้วพร้อมกิน บรรจุในแพ็คเกจจึงสวยงาม กินไม่หมดสามารถเก็บไว้กินต่อได้

นับเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์สร้างรายได้ที่ไม่ควรมองข้าม เพราะหลายคนมองว่าการแปรรูปทำข้าวเกรียบได้รายได้น้อย แต่ถ้าหากได้ลองลงมือทำและคลุกคลีอยู่กับตรงนี้ความคิดจะเปลี่ยนไปทันที หรืออธิบายให้เห็นภาพง่าย ๆ ก็คือ หอยเชอรี่จำนวน 1 กิโลกรัม หากขายเป็นหอยสดจะได้กำไรประมาณ 60-70 บาท แต่พอนำมาแปรรูปทำข้าวเกรียบมูลค่าของหอยเพิ่มขึ้นมาเป็นกำไรประมาณ 200-300 บาท หรือถ้าเป็นในส่วนของข้าวเกรียบสมุนไพรก็ยังมีกำไรเพิ่มขึ้นเพราะผักที่นำมาแปรรูปส่วนใหญ่เป็นผักที่คนในชุมชนปลูกกันเองได้เรื่องของความปลอดภัยและในแง่ของการสร้างรายได้สร้างอาชีพให้กับผู้สูงอายุในชุมชนที่ออกไปทำงานรับจ้างไม่ไหว งานตรงนี้ก็สามารช่วยรองรับได้ในส่วนหนึ่ง

ผลิตได้ขายดี เน้นทำตลาดออนไลน์เป็นหลัก

คุณศิริวัฒน์ บอกว่า ตอนนี้เน้นทำตลาดออนไลน์เป็นหลัก ผ่านช่องทางเพจเฟซบุ๊ก วิสาหกิจชุมชนศูนย์เรียนรู้ และการท่องเที่ยวเชิงเกษตร บ้านบะยาว จังหวัดขอนแก่น และช่องทาง Tik Tok ที่กำลังไปได้สวย สามารถสร้างรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 50,000-80,000 บาท เป็นรายได้ที่เยอะพอสมควรสำหรับการทำเกษตร



“ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าแม่ค้าที่ซื้อแผ่นสดครั้งละหลายกิโลแล้วเอาไปทอดขาย รวมถึงลูกค้าประจำรายเล็กรายน้อยที่สั่งเข้ามาไปทอดกินเอง รวมถึงซื้อแบบสำเร็จรูปพร้อมกิน ในราคากระปุกละ 35 บาท 3 กระปุก 100 เรามีออเดอร์เข้ามาทุกวัน ซึ่งผมพอใจกับตรงนี้มาก เพราะเมื่อหักต้นทุนออกแล้วยังมีกำไรให้เห็นเป็นที่น่าพอใจ จนทำให้มีแผนว่าในอนาคตอยากเปิดโรงงานเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต เนื่องจากตอนนี้ออเดอร์ล้น ผลิตไม่ทัน ด้วยจุดแข็งที่เราคือการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีความสม่ำเสมอ รวมถึงการตลาดที่เข้มแข็ง เพราะตอนนี้การตลาดของเรานำการผลิตอยู่ ซึ่งถ้าหากท่านใดสนใจและอยากทำให้ได้แบบนี้ ก็ต้องแนะนำว่าก่อนอื่นต้องให้มองศักยภาพของตนเองประกอบด้วย บางคนอาจจะถนัดไม่เหมือนกัน อย่างผมมีเกษตรกรหลายคนเข้ามาขอคำปรึกษา อยากขายดีแบบนี้บ้าง ผมก็แนะนำไปว่าการตลาด

สำคัญมาก กับอีกข้อคือให้เน้นทำเกษตรผสมผสาน ที่มาพร้อม กับคุณภาพและความปลอดภัย อาจจะไม่จำเป็นต้องทำไปถึง เกษตรอินทรีย์ ให้ทำเป็นเกษตร GAP เริ่มต้นไปก่อนประเทศไทยก็รับได้แล้ว ซึ่งมาตรฐานตรงนี้ก็จะเป็นช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ว่าสิ่งที่เขากินเข้าไปมีความปลอดภัย เมื่อเขา รู้สึกปลอดภัย สินค้าเราก็อขายได้ดีมากขึ้น ด้วยทัศนคติที่ผมมีแบบนี้ทำให้การประกอบอาชีพเกษตรของผมเป็นอาชีพที่มั่นคงได้” คุณศิริวัฒน์ กล่าวทิ้งท้าย

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมสามารถติดต่อได้ที่เบอร์โทร. 063-015-5106 หรือติดต่อได้ที่เพจเฟซบุ๊ก : วิชาทกิจชุมชนศูนย์เรียนรู้ และการท่องเที่ยวเชิงเกษตร บ้านบะยาว จังหวัดขอนแก่น

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

THAILAND 4.0

อีวี คอนเวอร์ชัน อุตสาหกรรมพันธุ์ไทย ไม่ใช่แค่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก แต่ยังสามารถส่งออกได้อีกด้วย

การประชุมคณะกรรมการนโยบายยานยนต์ไฟฟ้าแห่งชาติ (บอร์ดอีวี) เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2566 ที่ผ่านมา นอกจากจะมีวาระสำคัญพิจารณามาตรการสนับสนุนการผลิตแบตเตอรี่เพื่อส่งเสริมให้เกิดฐานการผลิตยานยนต์ไฟฟ้าอย่างครบวงจรในประเทศไทยแล้ว ยังมีการพิจารณาประเด็นสำคัญคือการสนับสนุนการนำรถเก่าที่ใช้น้ำมันมาเปลี่ยนเป็นรถยนต์ไฟฟ้า หรือ EV Conversion

ด้วยการนำเสนอมาตรการขับเคลื่อนการผลิตรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปภายใน (ICE) ซึ่งเป็นรถยนต์กลุ่มใหญ่ของประเทศ ให้สามารถเปลี่ยนผ่านไปสู่การผลิตที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าได้ โดยจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการที่ดูแลเรื่องการดัดแปลงรถยนต์ใช้แล้วเป็นรถยนต์ไฟฟ้า หรือ EV Conversion ก่อนหน้านั้น คณะกรรมาธิการ (กมธ.) ความมั่นคงแห่งรัฐ กิจการชายแดนไทย ยุทธศาสตร์ชาติและการปฏิรูปประเทศ สภาผู้แทนราษฎร ก็ได้ออกมานำเสนอการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลงให้สามารถขยายผลไปสู่การสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ทั้งผลิตเพื่อใช้งานในประเทศและส่งออกต่างประเทศได้ในอนาคต โดยผลการศึกษาของ กมธ.ความมั่นคงแห่งรัฐฯ มีข้อเสนอถึงรัฐบาล 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 มาตรการสนับสนุนทางการเงิน (Financial) แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มนิติบุคคลที่ทำการดัดแปลงยานยนต์น้ำมันให้เป็นไฟฟ้า (Converted Vehicles) เช่น การยกเว้นภาษีนำเข้า ยกเว้นภาษีสรรพสามิตในระยะ 5 ปี การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมด้านยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลง สนับสนุนเงินลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์ที่จำเป็นที่ใช้ในสถานประกอบการ สนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนของแบตเตอรี่ที่ใช้ในการผลิตยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลง เป็นต้น
2. กลุ่มผู้ใช้ยานพาหนะและผู้เดินรถ (Vehicles Users and Fleet Operator) เช่น มาตรการช่วยอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการประกันภัยอุดหนุนค่าใช้จ่ายทางด่วน เป็นต้น
3. กลุ่มโครงสร้างพื้นฐานด้านระบบสายส่งและระบบอัดประจุไฟฟ้า (Infrastructure) เช่น สนับสนุนค่าไฟฟ้าในการอัดประจุ สนับสนุนค่าติดตั้งเครื่องอัดประจุไฟฟ้าประจำบ้าน สนับสนุนให้หน่วยงานเอกชนติดตั้งสถานีอัดประจุบนพื้นที่จอดรถและให้บริการ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 มาตรการสนับสนุนที่ไม่ใช่ทางการเงิน (Non-Financial) แบ่งเป็น 3 กลุ่มเช่นเดียวกัน คือ

1. กลุ่มนิติบุคคลที่ทำการดัดแปลงยานยนต์น้ำมันให้เป็นไฟฟ้า เช่น การเปิดอุ้งรถดัดแปลงพร้อมมีประกาศนียบัตรจะได้ลดหย่อนภาษี ภาครัฐสนับสนุนการฝึกอบรม โดยสามารถนำค่าใช้จ่ายมาหักภาษีได้ 200% เป็นต้น
2. กลุ่มผู้ใช้งานพาหนะและผู้เดินทาง เช่น การกำหนดให้หน่วยงานของรัฐนำรถที่ใช้งานอยู่มาดัดแปลงให้เป็นรถไฟฟ้าไม่ต่ำกว่า 50% ภายในเวลา 2 ปี อนุญาตให้ข้าราชการที่ใช้รถไฟฟ้าดัดแปลงสามารถนำรถมาอัดประจุได้ที่หน่วยงานราชการที่สังกัดอยู่ เป็นต้น
3. กลุ่มโครงสร้างพื้นฐานด้านระบบสายส่งและระบบอัดประจุไฟฟ้า เช่น การปรับระบบและอนุญาตให้ยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลงใช้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าตามพื้นที่สาธารณะได้

สอดคล้องกับแนวทางของ สำนักงานสภานโยบาย การอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) ที่นำเสนอแนวทางการสนับสนุนการสร้างอุตสาหกรรม ยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลง (EV Conversion) เพื่อการขับเคลื่อน นโยบายยานยนต์ไฟฟ้าดัดแปลงของประเทศไทย และเพื่อให้ บรรลุเป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero GHG Emissions) ของประเทศไทย โดยให้เหตุผลว่า สืบเนื่องจาก วิฤตพลังงานเชื้อเพลิงที่มีราคาสูง การดัดแปลงรถยนต์ ใช้ น้ำมันเป็นรถยนต์ไฟฟ้าจึงช่วยประหยัดค่าน้ำมันและค่าซ่อม บำรุงได้ ขณะเดียวกันประชาชนผู้มีรายได้น้อยที่ยังไม่สามารถ แลกบริการซื้อรถยนต์ไฟฟ้าป้ายแดง ก็จะสามารถดัดแปลง รถเก่าได้ ในส่วนของความพร้อมของประเทศไทยหากจะต้อง เปลี่ยนแบบฉับพลัน อาจยังไม่สามารถดำเนินการได้ทั้งหมด เนื่องจากยังขาดความพร้อมเรื่องเทคโนโลยี เครื่องมือ ตลอดจน

อยู่ที่จดทะเบียนที่สามารถผลิตและซ่อมบำรุงรถไฟฟ้าได้ยังมี จำนวนจำกัด ดังนั้นในระยะแรก ควรเริ่มจากเปลี่ยนชิ้นส่วน รถไฟฟ้าบางชิ้น เพื่อที่ผู้จะสามารถซ่อมและเรียนรู้ได้ นอกจากนี้ ยังต้องเร่งฝึกอบรมให้กับผู้ประกอบการในช่วง เปลี่ยนผ่านนี้ด้วย

ปัจจุบันประเทศไทยมีรถจดทะเบียนในระบบ 41 ล้านคัน แบ่งเป็นรถมอเตอร์ไซค์ 21 ล้านคัน รถยนต์ 20 ล้านคัน ในจำนวนรถยนต์ 20 ล้านคันก็มีหลายประเภท ซึ่งคนไทยใช้ รถยนต์เฉลี่ยประมาณ 20 ปี เพราะรถยนต์คันหนึ่งราคาแพง สำหรับครัวเรือนไทย การซื้อรถยนต์หนึ่งคันต้องเป็นหนี้ 7 ปี เพราะฉะนั้นรถยนต์จึงเป็นสินทรัพย์มีค่าที่ต้องบำรุงรักษาเพื่อ ใช้ให้นานที่สุด การขับเคลื่อนอุตสาหกรรม EV conversion จึงเป็นการรักษาธุรกิจดั้งเดิมให้มีเวลาปรับตัว รักษาการจ้างงาน ลดปัญหานี้ครัวเรือน สร้างเศรษฐกิจฐานราก เป็นทางเลือก ให้คนที่ยังไม่พร้อมซื้อรถไฟฟ้าคันใหม่ ได้ใช้รถยนต์ไฟฟ้า ดัดแปลงราคาประหยัด จับต้องได้ และมีส่วนร่วมในการสร้าง สังคมไร้คาร์บอน

นอกจาก EV conversion จะช่วยสร้างเศรษฐกิจ ฐานรากแล้ว ยังเป็นอุตสาหกรรมส่งออกได้ด้วย สามารถที่จะ ส่งออก “EV conversion Technology” ได้ โดยไปจับตลาด ที่ยังไม่พร้อมก้าวสู่อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า ตลาดที่คนยัง ใช้รถยนต์จำนวนมาก แต่ยังไม่มีการซื้อรถยนต์ไฟฟ้า เหมือนกับเงื่อนไขที่เกิดในบ้านเรา ถ้าเราทำก่อน เราสามารถ จะมีค่าตอบ หรือ Solution ไม่ใช่การขายชิ้นส่วนหรือขาย รถยนต์ แต่เรามีคำตอบว่าในประเทศต่าง ๆ ที่คนยังไม่พร้อม ในการเปลี่ยนผ่าน ประเทศไทยหาคำตอบพวกนี้เจอแล้ว เราสามารถจะส่งออกมาตอบหรือส่งออก Solution ได้

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.salika.co>

