



# Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 30 ฉบับที่ 5

ประจำเดือนพฤษภาคม 2566

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



## รู้ทันโลก

อย่างล้ำ! ธุรกิจฟาร์มไก่ออสเตรเลีย ใช้เครื่องนับก้าวเดินไก่  
การันตีคุณภาพไข่ ช่วยกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2245-1581

E-mail : [lmi@doe.go.th](mailto:lmi@doe.go.th) สายด่วน 1694



# บรรณาธิการ

**ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine** ประจำเดือนพฤษภาคม 2566 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง หม้อแกงอัตโนมัติ ไอเดีย Disrupt ธุรกิจเก่าทายาทร้านขนมเมืองเพชร ตามด้วย **การส่งเสริมการทำงานทำในภูมิภาค** จากรุ่นยายสู่รุ่นหลาน! ต่อยอด “เต้าหู้โฮมเมด” แจ็งเกิดใหม่ในช่วงโควิด พลิกชีวิตจนขยายแฟรนไชส์ทั่วประเทศ

ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ขอเสนอคำศัพท์ ภาษาอังกฤษผิดไม่รู้จัก 12 ข้อผิดพลาดที่คนมักใช้ผิด **รู้ทันโลก** อย่างล้ำ! ธุรกิจฟาร์มไก่ออสมเตรเลีย ใช้เครื่องนับก้าวเดินไก่ การันตีคุณภาพไข่ ช่วยกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น **Smart DOE** กรมจัดเผยแพร่ 2 ปี ส่งออกแรงงานกว่า 1 แสนคน กวาดเงินร่วม 3 แสนล้านบาทไทย **อาชีพมั่นคง** ลดช่องว่างวัยๆ สร้างงาน สร้างอาชีพแม่ค้าออนไลน์ และ **THAILAND 4.0** เทคโนโลยี “คลาวด์” เนื้อหอม ไปต่อไม่สะดุด

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

## สารบัญ

CONTENTS	<b>Special Report</b>	
	- หม้อแกงอัตโนมัติ ไอเดีย Disrupt ธุรกิจเก่าทายาทร้านขนมเมืองเพชร	3
	<b>การส่งเสริมการทำงานทำในภูมิภาค</b>	
	- จากรุ่นยายสู่รุ่นหลาน! ต่อยอด “เต้าหู้โฮมเมด” แจ็งเกิดใหม่ในช่วงโควิด พลิกชีวิตจนขยายแฟรนไชส์ทั่วประเทศ	4
	- ตัวกลางรับซื้อกระจายสินค้าอาหารสด อาชีพที่มาแรง โดแบบก้าวกระโดด	5
	- พลิกฝันนาร้าง สร้างรายได้ด้วยเกษียณ	6
	- หมอдинอาสา ปรารจันบุรี แหกคอก! เปลี่ยนที่นาคอนท่า “สวนทุเรียน”	7
	- คนขอนแก่น ทำฟาร์มแมลงดانا ขายออนไลน์ ตลาดต้องการสูง	9
	<b>English for Career</b>	
	- ภาษาอังกฤษผิดไม่รู้จัก 12 ข้อผิดพลาดที่คนมักใช้ผิด	10
	<b>รู้ทันโลก</b>	
	- อย่างล้ำ! ธุรกิจฟาร์มไก่ออสมเตรเลีย ใช้เครื่องนับก้าวเดินไก่ การันตีคุณภาพไข่ ช่วยกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น	11
	<b>Smart DOE</b>	
	- กรมจัดเผยแพร่ 2 ปี ส่งออกแรงงานกว่า 1 แสนคน กวาดเงินร่วม 3 แสนล้านบาทไทย	12
	- กรมการจัดหางาน เดินหน้าส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุ รองรับสังคมสูงวัย	12
	- กกจ. ส่งแรงงานไทยทำงานต่างประเทศต่อเนื่อง เดือน พ.ค. ตั้งเป้าส่ง 5 ประเทศ กว่า 1,400 คน	13
- กรมการจัดหางาน ไม่นิ่งนอนใจ ลงพื้นที่ถนนจันทน์กวาดล้างต่างชาติแย่งอาชีพคนไทย	14	
<b>อาชีพมั่นคง</b>		
- ลดช่องว่างวัยๆ สร้างงาน สร้างอาชีพแม่ค้าออนไลน์	14	
<b>THAILAND 4.0</b>		
- เทคโนโลยี “คลาวด์” เนื้อหอม ไปต่อไม่สะดุด	16	

ผู้ดำเนินการ : กองบริหารข้อมูลตลาดแรงงาน (Labour Market Information Administration Division)

กรมการจัดหางาน โทรศัพท์ : 0-2245-1581 หรือที่ Email : [lmia@doe.go.th](mailto:lmia@doe.go.th)

## หม้อแกงอัดกระป๋อง ไอเดีย Disrupt ธุรกิจเก่าทนายร้านขนมเมืองเพชร

“เวลาพ่อกับแม่เห็นปู่ เอ้าเอาอีกแล้ว ทำแล้วก็ไม่สำเร็จ ทำแล้วก็ทิ้ง ทำไม่เลิกทำสักที” นั่นคือประโยคที่ทำให้ **ประวิทย์ เครือทรัพย์** กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพชรบุรี ไทยดีลเลอร์ จำกัด รู้สึกว่าบั้นทอนจิตใจ เมื่อเขาต้องการจะเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตขนมหม้อแกงของทางบ้านให้เป็นขนมหม้อแกงแบบใหม่ที่สร้างสรรค์ ไม่ซ้ำใคร และไม่ต้องการให้เกิดการเปรียบเทียบหรือถูกโจมตีว่าไม่ใช่ขนมหม้อแกงของแท้เมื่อเขาปรับความหวานลงเพื่อให้ดีต่อผู้บริโภค ยิ่งทำให้เขาต้องสร้างจุดยืนของตัวเองขึ้นมาให้ได้

### Q : เคยคิดไหมว่าจะต้องกลับมาช่วยที่บ้านขายขนม

จริง ๆ พ่ออยากให้มาช่วยขายขนม แต่ผมมองว่างานประจำที่ผมทำมีรายได้ค่อนข้างสูง หากออกมาทำขนมแล้วต้องมีรายได้มากกว่าเงินเดือน และถ้าผมกลับมาทำ ต้องไม่ทำเหมือนเดิม ต้องมีความแตกต่าง

### Q : ขั้นตอนการปฏิบัติการทำขนมแบบใหม่เป็นอย่างไรบ้าง

มีปัญหาเยอะมาก ๆ เพราะสิ่งที่พ่อทำไว้ก็ถือว่าเขาประสบความสำเร็จ ในรุ่นเดียวกันพ่อผมมีรถปิ๊กอัพ แต่คนอื่นมีรถมอเตอร์ไซด์ เขาคิดว่าสิ่งที่ทำถูกต้องมันดีแล้ว เขาก็พยายาม force เราว่าทำไมไม่ทำแบบนั้น ซึ่งผมบอกเขาว่าถ้าทำเหมือนพ่อที่ดีที่สุดก็เหมือนเขา แต่ถ้าเราใส่ความคิดสร้างสรรค์ทำให้มันแปลกออกไป ผมก็เชื่อว่ามันน่าจะดีกว่าหรือเท่าเขา แต่เขาก็ยังไม่เข้าใจ

สาระสำคัญในการลดความขัดแย้งคือ ต้องทำให้เขาดูอย่างเดียวเลย ผมพยายามทำให้เขาเห็นว่ามันทำได้ ตอนที่ผมจะเริ่มทำหม้อแกงอัดกระป๋อง พ่อบอกทำไมไม่ทำเหมือนของเก่าที่มันขายได้ซัวร์ ๆ ไปทำของที่แปลกทำไม ทดลองทำแล้วก็ต้องทิ้ง ทำแล้วจะขายได้เมื่อไหร่ก็ไม่รู้ มันจะดังหรือเปล่านั้นไม่รู้ ทำไมไม่ทำที่ขายได้ซัวร์แล้วก็ทำมาขายเยอะ ๆ ผมก็บอกว่าผมอยากทำให้ดีกว่าของเดิม ขอโอกาสลองทำหน่อย ถ้าไม่ดีก็จะเลิก แล้วก็ทำตามที่พ่อบอก แต่ถ้าทำได้ดีขอโอกาสทำต่อ

### Q : กำเนิดหม้อแกงอัดกระป๋อง

เรามองว่าเราคิดมาดีแล้ว เราไม่ได้นั่งเทียนมา คือผมมีข้อมูลที่ได้จากการพูดคุยกับลูกค้าคือ ทำไมเวลาทานขนมหม้อแกงหยิบจับต้องเลอะมือ ถาดก็ใหญ่ ทานก็ไม่หมด เก็บไว้เป็นของเก่าก็ไม่ค่อยอร่อย พอได้ข้อมูลมาเราก็ถึงเวลาละที่ต้องทำตัวใหม่ ๆ มีความต่างใส่ความคิดสร้างสรรค์ไปเพิ่ม

ตอนแรก ๆ แค่นี้ก็ถาดเล็กลง ยังไม่มีความแปลกแตกต่าง เผลอช่วงนั้นผมไปเจอถ้วยอาหารหมา ก็เลยปิ๊งไอเดียเรานำจะนำมาใส่ขนมหม้อแกงได้เพราะหยิบจับทานง่ายไม่เลอะมือ

และถ้วยมีขนาดกำลังพอดี จึงไปหาข้อมูลเพิ่มเติมพบว่าเมืองไทยทำถ้วยแบบนี้ไม่ได้ ต้องนำเข้าจากยุโรปก็เลยประสานไปแต่ราคาค่อนข้างแพง

### Q : ต้องใช้เวลาแค่ไหนหม้อแกงอัดกระป๋องถึงได้รับการยอมรับ

ขนมหม้อแกงตัวนี้เริ่มประสบความสำเร็จได้สัก 3 ปีแล้ว แต่ก่อนหน้านั้นผมต้องลองผิดลองถูกอยู่ 6 เดือนรวมทั้งกว่าจะหาภาชนะ กว่าจะได้รสชาติที่เหมาะสม ต้องทำแล้วทิ้งไปเยอะ ใช้เวลาหนึ่งปีวางจำหน่ายได้ช่วงแรกทำออกมาแล้วขายไม่ได้ แต่พอเริ่มมีรายการต่าง ๆ มารีวิว พอมีการสื่อสารออกไปทุกคนก็ล้าลอง พอลองปู่ก็ติดใจรสชาติที่เราทำก็ถูกใจคนรุ่นใหม่ไม่หวานเกินไป เหนือมันลง เราทำถุงบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงามน่ารัก เหมาะแก่การเป็นของฝากยุคใหม่

พอเริ่มขายดีก็เริ่มมีคนเลียนแบบ เรายังพยายามหนีไปอีกชั้น โดยไปติดกับผู้ผลิตเครื่องจักรประเทศจีนที่เป็นเครื่องจักรเดียวในโลกที่เป็นเครื่องปิดฝาเฉพาะตัวนี้เลย เครื่องตัวนี้จะทำให้ปิดสนิทสะอาด คนไม่ได้สัมผัสเนื้อขนมเลย ที่สำคัญอากาศไม่เข้าออก ไม่มีออกซิเจนด้านในเชื้อโรคก็ไม่มีอากาศหายใจเติบโต ทำให้ขนมอายุยืนกว่าปกติโดยที่ไม่ต้องใส่สารกันเสีย เก็บได้ในตู้เย็น 2 สัปดาห์ นอกตู้เย็น 2 วัน

### Q : เป็นวิธี disrupt ธุรกิจตัวเองหรือไม่

ถูกอย่างนั้นเลยครับ ถึงแม้ขนมแบบเดิมมีความต้องการอยู่แต่ไม่สามารถโตได้กว่านี้ ถ้ามองว่า 10 ปีที่แล้วผมขายหม้อแกงแบบเดิมได้เท่าไรปัจจุบันก็ยังขายอยู่เท่าเดิมหรืออาจจะลดลงปกติพ่อแม่ผมทำขนมขายวันหนึ่งได้ประมาณ 2-4 พันบาท ช่วงเทศกาลขายดีก็จะได้ประมาณ 4 พันบาท แต่ขนมหม้อแกงของผมเฉลี่ยวันละแสนกว่าบาทเคยขายได้สูงสุดถึงวันละ 2 แสนบาท



## Q : ชายฉกรรจ์ต้องสร้างโรงงาน

จริง ๆ เราไม่ได้อยากทำโรงงาน เราเพียงอยากทำขนมให้ได้ตามมาตรฐาน เริ่มมาเป็นโรงงานสัก 5-6 ปีที่แล้ว รับทำขนมหวานต่าง ๆ ปัจจุบันเราทำขนมที่หลากหลาย มีทั้งรับจ้างผลิต อาทิ มีลูกค้าสั่งขนมฟอยทองเป็นต้นเพื่อเอาไปทำไส้ขนมปังหน้าขนมเค้ก ไอศกรีม ปัจจุบันมี 3 โรงงาน เปิดเป็นบริษัทสองปีที่แล้วชื่อบริษัท เพชรบุรี ไทยดีเสิร์ท จำกัด นอกจากรับจ้างผลิตแล้วเรายังขายขนมในแบรนด์ลุงอเนก และบ้านเดือนขนมไทย

สิ่งหนึ่งที่ทำให้มาถึงจุดนี้ ผมคิดว่า คนเก่งไม่ได้วัดกันที่ว่าใครคิดเก่ง คนเก่งวัดกันที่ใครแก้ปัญหาได้มากกว่า ถ้าวันนั้นเกิดปัญหาผมไม่ยอมต้องการเอาชนะเขาว่าผมรู้ ซึ่งความรู้นั้น

กับความไม่ยอมแพ้ต่างกันนิดเดียว ถ้างานนี้ไม่สำเร็จผมกลายเป็นคนรู้ แต่ถ้าสำเร็จแสดงว่าผมไม่ยอมแพ้ ผมต้องไม่ใช่คนรู้ผมต้องเป็นคนไม่ยอมแพ้ ทุกวันนี้ผมถือว่าประสบความสำเร็จในขั้นต้น ผมมีเป้าหมายข้างหน้ารออยู่ที่ใหญ่กว่า คือ การยกระดับขนมเมืองเพชรบุรีให้เป็นที่ยอมรับในไทย และต้องเป็นที่ยอมรับของคนต่างชาติ เช่นเดียวกับขนมมาลากองของต่างประเทศ ข้อมูลติดต่อ Facebook: โรงงานลุงอเนก ขนมหวานเมืองเพชร โทรศัพท์ 089 796 5052

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

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

## การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

### จากรุ่นยายสู่รุ่นหลาน! ต่อยอด “เต้าหู้โฮมเมด” แจ้างเกิดใหม่ในช่วงโควิด

#### พลิกชีวิตจนขยายแฟรนไชส์ทั่วประเทศ

จากรูกรักเล็ก ๆ ของคุณยายส่งต่อมายังรุ่นหลาน สำหรับ “เต้าหู้โฮมเมด” Pim Tofu ที่แจ้างเกิดใหม่ในช่วงโควิด-19 และต่อยอดมาจนสามารถเปิดเป็นหน้าร้านพร้อมขยายแฟรนไชส์ไปทั่วประเทศ สร้างจุดขายด้วยรสชาติที่แตกต่าง เติมความพิเศษด้วยการสร้างสีสันจนกลายเป็นเต้าหู้ทอดสีรุ้ง

#### นางสาวรุ่งพราย เจ้าของธุรกิจเต้าหู้โฮมเมด pim tofu

เล่าว่า ย้อนเวลาไปเมื่อประมาณ 20 ปีก่อนคุณยายของเธอได้ทำเต้าหู้ขาย โดยเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ๆ ทำกันเองในครอบครัว และถูกส่งต่อมายังรุ่นลูกซึ่งเป็นรุ่นคุณแม่ของเธอ ซึ่งเธอเองก็เติบโตมากับการทำเต้าหู้ขายมาตั้งแต่เด็กจนโตและได้มีโอกาสนำเอาเต้าหู้ของที่บ้านไปทอดและให้เพื่อนที่เรียนมหาวิทยาลัยเดียวกันได้ลองกินอยู่หลายครั้ง ต่อมาเมื่อเธอเรียนจบก็ได้มีการทำตามความฝันด้วยการเปิดร้านกาแฟแต่ความฝันต้องจบลงเนื่องจากธุรกิจร้านกาแฟไม่สามารถไปต่อได้ ซึ่งระหว่างทางเธอก็ได้ทำงานหลากหลายรูปแบบ และในช่วงหนึ่งของการทำงานเธอได้ผันตัวเองมาขายอาหารในห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่ง และได้้นำเอาเต้าหู้ของที่บ้านมาทอดขาย เป็นอีกหนึ่งเมนูขายควบคู่ไปกับเมนูอื่น ๆ ซึ่งเต้าหู้ทอดนั้นขายดีกว่าอาหารหลักที่เธอทำขาย แต่ก็ต้องมาปิดร้านไปเพราะโควิด-19 ระบาดหนักในไทย

หลังจากโดนโควิด-19 เล่นงานทำให้เธอตกงานและต้องอยู่บ้านเฉย ๆ ไปกว่า 2 เดือน แต่กลายเป็นจุดเปลี่ยนให้เธอ

คิดทบทวนว่าจะต้องทำอะไรให้มีรายได้เข้ามา ทำให้เธอนึกถึงเต้าหู้ที่เคยทำขาย เมื่อนึกได้ตั้งนั้นเธอก็เริ่มกลับมาทำเต้าหู้ทอดขายและจัดส่งแบบเดลิเวอรี่ โดยมีการนำสินค้าไปโพสต์ในกลุ่มขายอาหารต่าง ๆ และจัดโปรโมชั่นให้กับสินค้า โดยเธอเผยว่าโพสต์ขายเต้าหู้ทอดในกลุ่มขายอาหารวันแรกมีลูกค้าสั่งซื้อเข้ามา 25 รายและหลังจากนั้นก็ได้รับผลตอบรับจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งเธอเริ่มคิดที่จะขยายธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นด้วยการเปิดหน้าร้านนั่นเอง ถึงกระนั้นการเปิดหน้าร้านและขายเต้าหู้ทอดธรรมดาที่อาจจะไม่ดึงดูดลูกค้ามากนัก เจ้าของร้านให้ข้อมูลว่า ตอนเด็กเธอมีความฝันว่าอยากมีเต้าหู้ที่เป็นสีรุ้ง บวกกับชื่อของเธอที่ชื่อรุ่งพรายทำให้เธอนำเอาความฝันวัยเด็กมาต่อยอดให้เต้าหู้ทอดธรรมดากลายเป็นเต้าหู้ทอดที่มีสีสันน่าสนใจมากขึ้น ท้ายที่สุดเธอก็ได้มีเต้าหู้ทอดหลากหลายสีและเปิดหน้าร้านสำเร็จในที่สุด ปัจจุบันเปิดร้านมาได้ประมาณ 3-4 ปี



สำหรับเต้าหู้ทอดของทางร้านนั้นจะเป็นเต้าหู้ที่ทำมาจาก ถั่วเหลือง 100% ซึ่งถั่วเหลืองที่นำมาผลิตนั้นจะเป็นถั่วเหลืองที่ คัดเกรดและมีคุณภาพที่ดี สาเหตุที่ต้องเลือกถั่วเหลืองที่ได้ คุณภาพและเกรด A นั้น เพราะว่าถ้าหากเป็นถั่วเหลืองทั่วไป จะมีอายุการเก็บรักษาค่อนข้างน้อย แต่เมื่อเป็นถั่วเหลือง คุณภาพดีเกรด A จะสามารถยืดอายุได้นานมากขึ้นประมาณ 25 วัน ในตู้เย็น โดยไม่ต้องใส่ช่องแช่แข็ง ปัจจุบันเต้าหู้ทอดของทางร้าน มีทั้งหมดประมาณ 10 รสชาติและเป็นรสชาติที่ได้มาจาก พืชผักธรรมชาติ ได้แก่ งาดำ แครอท พักทอง อัญชัน เห็ดหอม มันม่วง สาหร่าย กุยช่าย และออริจินัล หรือ ถั่วเหลือง 100%

ทั้งนี้ จุดเด่นและความพิเศษของเต้าหู้โฮมเมดนั้น เจ้าของร้านเผยว่าถ้าหากคนที่ยังไม่เคยลองกินจะดึงดูดด้วยสีส้ม เนื่องจากพืชผักที่นำมาเป็นส่วนผสมนั้นมีสีเฉพาะตัว ทำให้เมื่อเวลา นำมาผสมเข้ากับถั่วเหลืองก็จะทำให้มีสีสันสวยงามน่าสนใจ มากขึ้น ความพิเศษอีกหนึ่งอย่างคือเมื่อเด็กกินแล้วจะไม่ได้ รู้สึกว่าเป็นเต้าหู้ที่เคยกินแบบทั่วไป เพราะในเด็กบางคนไม่ค่อย ชื่นชอบการกินเต้าหู้มากนัก เนื่องจากเต้าหู้ทั่วไปจะมีกลิ่นเฉพาะ ทำให้เด็กไม่ค่อยชอบนั่นเอง แต่พอได้ลองกินเต้าหู้ทอดของที่ร้าน แล้วทำให้รู้สึกเหมือนกินขนม นอกจากนี้ยังมีน้ำเต้าหู้รสชาติต่าง ๆ เช่น โกโก้ ที่สามารถตอบใจทุกกลุ่มลูกค้าวัยเด็กได้เป็นอย่างดี ทำให้กลุ่มลูกค้ามีทั้งกลุ่มเด็ก กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มผู้สูงอายุ และ

กลุ่มผู้ที่กินเจ ทั้งนี้ได้ทำการตลาดและโปรโมทสินค้าผ่าน ช่องทางโซเชียลต่าง ๆ เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับเต้าหู้ทอดนั้นมีการจัดเสิร์ฟคู่กับน้ำจิ้มสูตรเฉพาะของทางร้าน ทำให้มีผลตอบรับจากลูกค้าอยู่ในระดับที่ดีอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังได้ขยายธุรกิจไปในรูปแบบของแฟรนไชส์และ ในปัจจุบันมีทั้งหมด 38 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งแฟรนไชส์นั้น เริ่มต้นที่ราคา 30,000-130,000 บาท

นอกจากนี้เต้าหู้ทอดที่ขายนั้นทางร้านจะจัดชุดเซ็ตร าคาประมาณชุดละ 55 บาท ซึ่งลูกค้าจะนิยมซื้อรวมทุกรสชาติ มากกว่ารสชาติเดียว เพราะจะได้หลากหลายรสชาติมากยิ่งขึ้น และมีเต้าหู้ที่ให้ลูกค้านำไปทอดเองอย่างไรก็ตามในอนาคตทางร้าน ได้มีการวางแผนต่อยอดธุรกิจให้ไปในทิศทางของการขยาย สาขาเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยตั้งเป้า ขยายในพื้นที่กรุงเทพมหานครมากยิ่งขึ้น เนื่องจากทางร้านมี สาขาหลักอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ จึงมีความต้องการขยายไปใน โซนภาคกลาง ปัจจุบันในกรุงเทพฯ มีประมาณ 3-4 สาขา ซึ่งลูกค้ามีความต้องการให้ขยายสาขาเพิ่มในกรุงเทพฯ อีกนั่นเอง

**ร้าน เต้าหู้โฮมเมด Pim Tofu : ที่อยู่ 111/1 พระสิงห์ เมืองเชียงใหม่ 50300 โทรศัพท์ 062 892 2265**

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ

ที่มา : <https://mgronline.com>

## ตัวกลางรับซื้อกระจายสินค้าอาหารสด อาชีพที่มาแรง โตแบบก้าวกระโดด

**ตัวกลางในการรับซื้อ และกระจายสินค้าอาหารแช่แข็ง และอาหารสด ธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมและมาแรง ในช่วงหลายปีนี้ เพราะเป็นตัวกลางในการช่วยอำนวยความสะดวกให้กับพ่อค้า แม่ค้า แผงขายในตลาดสด และโรงงานผู้ผลิต ซึ่งเติบโตแบบก้าวกระโดด**

**นายวิทยา เทวโรด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ออร์โก้ฟู้ด 2426** เล่าว่า ตนเองได้ลาออกจากงานประจำมาทำธุรกิจศูนย์กลาง ในการรับซื้อและขายชิ้นส่วนอาหารสด และอาหารแช่แข็ง เช่น ชิ้นส่วนไก่ หมู อาหารทะเล โดยจะทำหน้าที่เหมือนเป็นตัวกลางในการไปรวบรวมของสดจากแหล่งผลิต ในจังหวัด นครปฐม จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดสระบุรี และจังหวัด นครราชสีมา มากระจายต่อให้กับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพ่อค้า แม่ค้าตามตลาดสดในพื้นที่ต่าง ๆ แถบภาคอีสาน เช่น จังหวัด ขอนแก่น จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดอุดรธานี จังหวัด หนองคาย จังหวัดบึงกาฬ จังหวัดกาฬสินธุ์ และจังหวัดร้อยเอ็ด

วิทยา เล่าว่า เดิมตนเองทำงานเป็นผู้จัดการบริษัท อาหารสดแห่งหนึ่ง และมีประสบการณ์จากการทำงานตรงนั้น นำมาต่อยอดสร้างธุรกิจของตัวเอง โดยเริ่มจากเล็ก ๆ ก่อน และค่อยเติบโตมาเรื่อยโดยปีหนึ่งมีการเติบโตไม่น้อยกว่า 20-30% จนถึงทุกวันนี้ ผ่านมา 6 ปี มีรถขนสินค้า 6 คัน มีรายได้เมื่อปี 2564 ยอดขาย 40 ล้านบาท และปี 2565 ยอดขายเพิ่มขึ้น เท่าตัวเป็น 80 ล้านบาท

ทั้งนี้ การเติบโตแบบก้าวกระโดดในช่วง 2 ปีหลัง มาจาก การบอกกันแบบปากต่อปากของลูกค้าเอง และจากการเน้นการ ให้บริการลูกค้าอยากได้อะไรเท่าไรเราสามารถจัดให้ได้ในราคา ที่ลูกค้าพึงพอใจ และอีกส่วนมาจากการเข้าไปติดต่อหาลูกค้าเอง หลังจากที่คุณรู้จักเยอะขึ้น เกิดการบอกกันปากต่อปาก พอเรา เข้าไปติดต่อก็ง่ายขึ้นในช่วงหลัง ๆ ซึ่งลูกค้าเดิมก็ยังคงซื้อเรา อย่างต่อเนื่องด้วย

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจนี้ คุณวิทยา บอกว่า มีสูงมาก ในภาคอีสานที่ตัวเองทำอยู่ แต่ละรายมีการทำตลาดในแบบของตัวเอง แต่ของเราขอเน้นการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ในราคาที่เรารับได้ และลูกค้ารับได้ ซึ่งราคาไม่ได้แตกต่างกัน เพราะเวลาไปปรับสินค้าก็จะปรับในจุดพื้นที่เดียวกัน แต่ถ้าซื้อได้ปริมาณเยอะเราสามารถนำมาทำราคาได้ บวกกับการบริการที่ดีเท่านี้ก็สามารถแข่งขันได้ แม้การแข่งขันจะสูง

ในปัจจุบัน พ่อค้าแม่ค้าตามแผงขายของในตลาดสด ไม่ซื้อสินค้าเอง หันมาใช้บริการจากตัวกลางในการซื้อสินค้าให้ เพราะช่วยประหยัดเวลา ค่าใช้จ่าย การเดินทาง และสะดวก แม้ว่า จะจ่ายแพงกว่าแต่แพงกว่าไม่มาก สิ่งที่ถูกค่าได้รับคือ ความคุ้มค่า และความสะดวกสบาย ทำให้เกิดธุรกิจตัวกลาง ในการกระจาย สินค้าในแบบของเราเยอะขึ้น ตามความต้องการของลูกค้าที่มากขึ้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : <https://mgronline.com>

## พลิกผืนนาร้าง สร้างรายได้วัยเกษียณ

ปัจจุบันนาข้าวของตำบลนาตาล่วงได้เปลี่ยนแปลงไป เป็นพื้นที่สวนยาง สวนปาล์ม ตลอดจนบ้านเรือนและที่อยู่อาศัยของชุมชนเมือง แต่สำหรับพื้นที่ 21 ไร่ ในหมู่ที่ 2 ตำบลนาตาล่วง อำเภอเมือง จังหวัดตรัง กลับกลายเป็นไร่นาสวนผสม แบบครบวงจรที่พร้อมต้อนรับนักท่องเที่ยวและเป็นแหล่ง แลกเปลี่ยนเรียนรู้ของชุมชน สร้างรายได้หลายทางให้ครอบครัว

ร.ต.ท. ธีรวุฒิ พานิช ข้าราชการวัยเกษียณ เจ้าของไร่ คุ้มพานิช เล่าว่า ตนเองมีความฝันที่อยากจะเห็นวิถีชีวิตเมื่อครั้ง ตนเองยังเป็นเด็กที่เกิดและเติบโตมาในครอบครัวชาวนา ทำนา หาปลา ปลูกผัก อยู่กับธรรมชาติ และอยู่ในสังคมที่เอื้อเฟื้อ แบ่งปัน และมีมิตรไมตรีที่บ้านเกิด ตำบลทุ่งกระปือ อำเภอ ย่านตาขาว จังหวัดตรัง แม้ปัจจุบันตนเองไม่ได้อยู่อาศัยใน พื้นที่เดิมแล้ว แต่ก็ยังฝันที่จะมีนาข้าวเป็นของตนเอง จึงได้ซื้อ ที่ดินที่เป็นนาร้างแปลงนี้ ซึ่งอยู่บริเวณชานเมืองเพื่อทำนา และทำไร่นาสวนผสม ร่วมกับการเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร เพื่อให้อาณาสร้างรายได้ได้หลายช่องทางให้กับครอบครัว

โดยมี คุณศศิลักษณ์ พานิช ภรรยา ซึ่งเป็นข้าราชการ พยาบาลเกษียณ เป็นกำลังสำคัญในการดูแล บริหารกิจการ ในส่วนของร้านอาหาร “ไร่คุ้มพานิชส้มตำลอยฟ้า กาแฟยอดไม้” และการทำโฮมสเตย์ ในพื้นที่เกษตรให้กับนักท่องเที่ยวได้มา สัมผัสบรรยากาศธรรมชาติ โดยมีทั้งโฮมสเตย์ที่อยู่ในนาข้าว และในพื้นที่บริเวณสวนผสม รวมจำนวน 18 หลัง สามารถ รองรับการประชุมสัมมนาและการจัดงานเลี้ยงให้กับผู้มาเยือน ได้ถึง 200 คน ในส่วนของการปลูกพืชต่าง ๆ ในพื้นที่มีการ ปลูกมะพร้าวน้ำหอม 400 ต้น ส้มโอพันธุ์ทองดีและพันธุ์ ทับทิมสยาม 50 ต้น ฝรั่งพันธุ์กิมจู 200 ต้น หน่อข้าว 200 ต้น จำหน่ายทั้งหน่อข้าวและข้าวอ่อน นาบัวหลวง เนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ ตัดบัวจำหน่ายในทุกวันพระเดือนละ 2 ครั้ง



โรงเรือนปลูกเมล่อน ขนาดกว้าง 4 เมตร ยาว 20 เมตร จำนวน 2 หลัง ซึ่งปัจจุบันได้พักการปลูกและให้ชาวบ้าน ในพื้นที่ได้มาปลูกผักปลอดสารพิษ เช่นเดียวกับการแบ่งพื้นที่ ส่วนหนึ่ง ประมาณ 2 งาน ให้ชาวบ้านปลูกดาวเรืองเพื่อเป็น รายได้เสริม และมีการเลี้ยงปลา จำนวน 3 บ่อ ได้แก่ ปลา กาด ปลาไน ปลาตะเพียน ปลาช่อน ปลาหมอ และปลาดุก รวม จำนวน 3,000 ตัว มีรายได้ประมาณ 90,800 บาทต่อปี รวม รายได้ทั้งหมดจากการทำไร่นาสวนผสมเมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้ว 781,850 บาทต่อปี นอกจากนี้ ยังมีการอนุรักษ์พันธุ์พืช ท้องถิ่นที่มีอยู่เดิมในพื้นที่ ได้แก่ หัว กระโดน กก ชุมเห็ด และพืชต่าง ๆ ให้คงอยู่

ร.ต.ท. ธีรวุฒิ กล่าวว่า จุดเริ่มต้นที่ทำให้คนในชุมชนได้ มีส่วนร่วมคือ ตนเองได้บอกเล่ากับเพื่อนบ้านและคนในชุมชน ถึงความตั้งใจที่จะทำนา เพื่อให้เกิดการอนุรักษ์วิถีชาวนาเอาไว้ ภายหลังสมาชิกในชุมชนก็ให้การสนับสนุน เมื่อมีกิจกรรม สำคัญที่เกี่ยวกับนาข้าวก็จะเดินไปบอกเพื่อนบ้าน ชาวบ้าน รวมทั้งผู้นำชุมชน ให้ช่วยบอกกล่าวคนในชุมชนที่สนใจให้ มาร่วมด้วยช่วยกันในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การทำแปลงเพาะกล้า ถอนกล้า ดำนา ไปจนถึงการเกี่ยวข้าว ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือ จากคนในชุมชนเป็นอย่างดี

การทำนานั้นเริ่มต้นด้วยการคัดเมล็ดข้าวพันธุ์เล็บนกที่ได้รับการสนับสนุนจากเครือข่ายผู้ปลูกข้าวจังหวัดพัทลุง หวานลงในแปลงกล้าที่เตรียมไว้ เมื่อต้นกล้าเจริญเติบโตเต็มที ระยะเวลา 30 วัน จึงถอนมาปักดำ มีการเตรียมดินโดยใช้รถไถ แล้วทิ้งดินที่ไถไว้ประมาณ 2 เดือน หลังจากนั้น นำปุ๋ยมูลไก่ ร่วมกับมูลเป็ด ใส่ลงในดินที่ไถทิ้งไว้ เมื่อฝนเริ่มตกก็รดน้ำเข้านา แล้วทำการสับเทือกโดยใช้จอบ ใช้แรงงานประมาณ 4 คน โดยมีสมาชิกในชุมชนสับเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาช่วยทำเทือก ก็เริ่มดำนาโดยมีสมาชิกในชุมชน โดยแต่ละคนก็หิ้วปืนโตหรือ พายข้าวหม้อแกงหม้อกันมาร่วมด้วยช่วยกัน แม้จะเหนื่อยและต้องสละเวลากันมา แต่ก็มีความอึดเอนใจ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

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

ข้าวเปลือกที่ได้มาส่วนหนึ่งจะเก็บไว้เป็นพันธุ์ข้าวเพื่อปลูกในปีต่อไป อีกส่วนหนึ่งจะนำมาสีเป็นข้าวสารนำส่งมอบให้กับผู้ที่มาร่วมทำนา ข้าวที่เหลือจะนำมาจำหน่าย และจะมีการเก็บข้าวในยุ้งฉางเพื่อให้มีกิจกรรมการตากข้าว นวดข้าว สีข้าว ด้วยครกสีข้าว ครกตำข้าวแบบโบราณ เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้มาหัดสีข้าวด้วยตัวเอง แม้เป็นเพียงกิจกรรมเพียงเล็ก ๆ น้อย ๆ เกี่ยวกับข้าว แต่อย่างน้อยก็เป็นการอนุรักษ์วิถีชีวิตชาวนา และทำให้ผู้ที่สนใจได้สัมผัสเสี้ยวหนึ่งของวิถีชีวิตของชาวนา เพื่อให้คนรุ่นหลังได้เห็นคุณค่าของอาชีพทำนา ซึ่งเป็นอาชีพที่เป็นเสมือนต้นน้ำ ผลผลิตข้าวที่เป็นอาหารหลัก หล่อเลี้ยงคนทุกคนชั้นต่อไป สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ร.ต.ท. ธีรภูมิ พานิช หรือสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตรัง โทร. 075-218-681

## หมอดินอาสา ปราจันบุรี แหกคอก! เปลี่ยนที่นาดอนทำ “สวนทุเรียน”

ถึงเดือนเมษายน - พฤษภาคม ฤดูทุเรียนเวียนมาทางภาคตะวันออกอย่างจังหวัดจันทบุรี ก็ยังเป็นเจ้าแห่งวงการทุเรียนเหมือนเดิม ด้วยเป็นพื้นที่ปลูกมานาน จนกลายเป็นแหล่งที่มีพื้นที่ปลูกทุเรียนมากที่สุดในประเทศไทย มาช่วงหลายปีหลังทุเรียนเริ่มได้รับกระแสนิยมจากผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก เกษตรกรในหลายพื้นที่ทั่วประเทศหันมาสนใจปลูกทุเรียนกันอย่างหนาแน่น รวมถึงจังหวัดปราจันบุรี นับเป็นภาคตะวันออกที่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ แต่ก็สามารถปลูกทุเรียนได้อย่างไม่แพ้ทางจันทบุรี

คุณวันเพ็ญ สลลอย เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน พ่วงด้วยตำแหน่งหมอดินอาสาประจำจังหวัดปราจันบุรี อยู่บ้านเลขที่ 62/1 หมู่ที่ 5 ตำบลไม้เค็ด อำเภอเมือง จังหวัดปราจันบุรี เล่าว่า พ่อแม่ทิ้งมรดกที่ดินไว้ให้ 3 ไร่ พื้นที่เดิมพอกับแม่ใช้ปลูกทุเรียนแต่ไม่ค่อยได้ผล ดินไม่ดี เป็นกรดเยอะไม่สามารถสานต่อสวนทุเรียนได้ หลังเรียนจบจึงเข้าทำงานเป็นเสมียน แต่งงานมีครอบครัวมีลูก แต่เงินเดือนเสมียนกับเงินเดือนสามีรับข้าราชการในสมัยนั้นเลี้ยงลูกไม่พอ จึงตัดสินใจลาออกจากงานกลับมาทำเกษตรลองสู้อีกสักตั้งบนที่ดินมรดก ล้มมาแล้วหลายครั้ง ตั้งตัวใหม่ได้ เพราะสารชีวภาพ “กลับมาสู้อีกครั้งเริ่มเปลี่ยนจากสวนทุเรียนมาขายกิ่งพันธุ์ไม้ผลขาย ตลาดไปได้ดี ขายอะไรก็ได้ แต่ต้องมาจบด้วยพืชเศรษฐกิจตัวยักษ์ ปี 2540 ช่วงนั้นย่าแย่มาก ค่าขายอะไรก็ไม่ดี จากเคยขายต้นพันธุ์กระท้อน ต้นละ 80 บาท ราคาตกুব เหลือต้นละ 8 บาท ยังขายไม่ได้”

เมื่อเจอสถานการณ์บังคับแบบนี้จะทำยังไงดี ลูกก็ยังเรียนไม่จบต้องกวดฟันเพื่อลูก หาวีฬาคอบครัวให้รอด ในใจก็ยังคิดจะทำเกษตรต่อไป และคิดว่าทางรอดคือต้องทำแบบลดต้นทุนให้ได้ โชคดีที่เปิดทีวีไปเจอรายการเกี่ยวกับเกษตรพอดี เขาสอนทำเกษตรแบบลดต้นทุน มีการทำสารชีวภาพ เขามาช่วยลดต้นทุน ค่าปุ๋ยก็เริ่มสนใจ เริ่มศึกษาข้อมูลเพิ่ม ตอนนั้นที่ดูก็ไม่เข้าใจทั้งหมด เขาบอกให้เตรียมเือง 1 ไร่ กับน้ำตาลโมลาส เราก็ไม่รู้ว่ามันคืออะไร ที่จริงคือกากน้ำตาล แต่เขาไม่บอก เมื่อไม่เข้าใจไปหาข้อมูลเพิ่มเติม ออกไปหาหนังสือมาอ่าน ซ้อมอ่านเป็น 10 เล่ม เพื่อทำความเข้าใจ แล้วลงมือปฏิบัติเริ่มทดลองในแปลงเกษตร 3 ไร่ ที่มีอยู่

**การทดลองครั้งที่ 1** ใช้วิธีการหมัก นำผลไม้ในสวนหลากหลายชนิดมาผสมหมักลงถัง ขนาด 60 ลิตร ลองผิดลองถูกอยู่ 1 เดือน คิดว่าได้สูตรที่ดีแล้ว จึงนำสารที่ทำไปใช้ที่แปลงทดลองแรก ๆ ต้นก็งามแตกยอดดี ชาวบ้านเข้ามาเห็นต้นไม้ที่สวนแล้วแตกยอดดี เขาก็ถามว่าใช้อะไร เราบอกไปว่าใช้น้ำหมักที่ทำเอง เราก็บอกสูตรไปอย่างไม่หวงพอเขาใช้ไปสักพักเริ่มได้ผลต้นงามดี เขาก็ถามสูตรใส่เพิ่มเองนี่ใส่มากเกินไป ไบเริ่มไหม้ เราจึงบอกอย่าใส่เกินสูตรให้ลดลงเท่าเดิม แล้วฉีดสัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง ใช้แล้วได้ผลดี แต่พอเริ่มเข้าปีที่ 4 ปัญหาเริ่มเกิดขึ้นของเราและของชาวบ้าน ต้นไม้ไม่ยอมแตกใบอ่อน เพราะใช้สารในอัตราที่มากเกินไป ทั้งฉีดทางใบและรดที่ต้นทำให้ต้นไม้ยอมแตกใบอ่อน ในที่สุดต้นก็เริ่มตายไปทีละต้น ครั้งแรกถือว่าล้มเหลว

**การทดลองครั้งที่ 2** เปลี่ยนจากการหมักเป็นการกลั่น กลั่นเอาแต่น้ำ เอากากไปทำปุ๋ยหมัก แล้วเอาน้ำหมักไปทำฮอโมน ได้ผลดีแต่กว่าจะลงตัวก็ต้องทำทิ้งไปเยอะ พอใช้แล้วดี ชาวบ้านเข้ามาขอสูตรกันเยอะ และด้วยความที่เป็นหมอดินออกงานกับทางราชการบ่อยมีคุณรู้จักหลายกลุ่ม ทั้งเกษตรกร หน่วยงานราชการ รวมถึงภาคเอกชนที่ติดต่อให้เราทำฮอโมนส่ง เดือนละ 2,000 ลิตร ทุกอย่างต้องนั่ง เริ่มจากทำฮอโมนสมุนไพร 2 อย่าง ทำจนตอนนี้มีมากกว่า 20 สูตร แจกเกษตรกรให้ลองใช้ เพราะเราลองใช้คนเดียว เราจะไม่รู้ถึงปัญหา นอกเหนือจากของสวนเรา ถ้าดีเขาต้องกลับมาพอทำแจกเยอะมาก ๆ เริ่มไม่ไหว เกษตรกรบอกให้ขายสิ เราก็เริ่มทำขาย ลิตรละ 120 บาท พร้อมทั้งตั้งเป็นศูนย์การเรียนรู้บรรมความรู้เผยแพร่สูตรแบบไม่หวัง หรือเกษตรกรอยากมากินนอนอาศัยครูพักลักจำก็ได้ ปุ๋ยทุเรียนให้รอดบนพื้นที่นาดอน การปลูกทุเรียน ถือเป็นงานเกษตรที่ทำหาย ค่อย ๆ ขยายปลูกมาเรื่อย ๆ จาก 30 ต้น ขยายเป็น 20 ไร่ เน้นปลูกหมอนทอง ชะนี พวงมณี และพันธุ์ดั้งเดิมของปราจีนบุรี

คุณวันเพ็ญ บอกว่า ตั้งเดิมพอปลูกทุเรียนอยู่แล้ว แต่มีปัญหาตรงพื้นที่เป็นนาดอน ดินเป็นกรดปลูกอะไรก็ไม่งามลงแต่เงินเราเลยเปลี่ยนจากการปลูกทุเรียนมาทำกิ่งพันธุ์ชาย พอขยายพันธุ์ไม้ แต่ก็ยังไม่โคนต้นทุเรียนทิ้งทั้งหมด ต้นไหนตายก็ปล่อยให้ตาย ต้นไหนรอดก็เลี้ยงตามสภาพ ตอนนั้นจำได้ว่าทุเรียนเหลืออยู่ประมาณ 30 ต้น แต่สังเกตว่าทุเรียนมีแค่นี้ก็จริง แต่สามารถสร้างรายได้ให้เราได้ต้นละ 20,000-30,000 บาท สร้างรายได้ดีกว่ากิ่งพันธุ์ที่ทำขายเสียอีก นี่จึงเป็นการจุดประกายครั้งใหม่ที่ทำให้เราหันมาปลูกทุเรียนอีกครั้ง แต่ด้วยสภาพดินเป็นกรดเป็นทีนาดอนมาก่อน เราจึงต้องมาปรับปรุงดินใหม่ อย่างตอนนี้เกษตรกรหลายภาคหันมาปลูกทุเรียนกันเยอะ แต่ปลูกแล้วตายหมด เราจะสอนตั้งแต่วิธีการบริหารจัดการพื้นดิน พื้นที่จะปลูกเป็นที่สูงหรือที่ต่ำ ถ้าเป็นที่ต่ำให้ทำเป็นร่องลูกฟูก ถ้าเป็นที่สูงต้องทำลูกฟูกเตี้ย เพื่อเป็นการระบายน้ำลดลงได้ดี

**วิธีการปลูก** เริ่มขยายพันธุ์ด้วยวิธีเสียบยอด พอต้นสูงประมาณ 1 เมตร จะเริ่มเสียบยอดในแปลงเลย เคล็ดลับสำคัญจะปลูกทุเรียนให้โตต้องหันต้นไปทางทิศตะวันออก เมื่อลมมาจะพัดปากใบให้เปิดจะได้รับแสงทันที เมื่อฉีดอาหารเข้าไปทางปากใบต้นจะโตไว และสมัยก่อนเกษตรกรชอบใช้ต้นใหญ่ปลูก พอปลูกต้นใหญ่ระบบรากวน ต้นไม่โต ทางที่ดีให้เปลี่ยนจากปลูกต้นใหญ่มาปลูกต้นเล็กสูง 20 เซนติเมตร ระยะห่างระหว่างต้น 6x6 เมตร หรือ 8x8 เมตร ปลูกพื้นที่ไม่ต้องขุดหลุมวางต้นไว้เฉย ๆ เอาถุงพลาสติกออกแล้วถากหญ้าถมดินขึ้นโคกเป็นลักษณะคล้ายกระทะคว่ำสัก 2 สัปดาห์ หญ้าที่คลุมไว้

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

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

จะสลายดินจะฟูขึ้น รากจะหาอาหารได้เก่ง เพราะดินโปร่งไม่ต้องทำร่ม พอกลับดินเสร็จให้ปล่อยสารชีวภาพที่หมักไว้ใช้แทนปุ๋ยปล่อยให้พร้อมน้ำทุก 2 วัน ต้นทุเรียนจะเจริญเติบโตได้ดี

**ปลูกทุเรียนปัญหาที่พบบ่อย** คือ โรครากและโคนเน่า แก้ได้ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน เจ้าของบอกว่าตั้งแต่ปลูกทุเรียนมาปัญหาที่เจอคือ เรื่องโรครากและโคนเน่า เนื่องจากพื้นดินตรงนี้เป็นนาบร้อมมาก่อน เราอยู่ก็บร้อมสวนมาแต่เล็กเรารู้สึกว่าขี้เกียจกระโดดข้ามบร้อมไปมา จึงเริ่มปล่อยให้ร่องต้น แต่การปลูกทุเรียนพอบปล่อยให้ร่องต้นปัญหาเกิดตรงฤดูฝน ระดับน้ำกับต้นเสมอกัน ทีนี้ระบบรากของทุเรียนไม่ชอบแฉะรากก็เน่า พอฝนหมดต้นสลัดใบ โรคเริ่มเกิดก็ต้องมานั่งคิดอีกว่าจะทำอย่างไรหาอะไรมาแก้ จึงใช้ภูมิปัญญาที่มีมาคิดค้นสูตรแก้ปัญหาโรครากเน่าโคนเน่าอีกครั้ง

**สูตรแก้โรครากและโคนเน่า ทำได้ง่ายเห็นผลดี**

1. เตรียมถัง 200 ลิตร
2. ขี้เถ้าแชน้ำไว้ 2-3 คิน
3. ตักน้ำขี้เถ้าใส่ ๆ ใส่ขี้มันลงไปจะเป็นขี้มันผง ขี้มันสดหรือขี้มันแห้งก็ได้ อัตราการใส่ขี้มันสด ใส่ 3-5 กิโลกรัม ถ้าเป็นขี้มันผง ใส่ 1-2 กิโลกรัม
4. ใส่ปูนกินหมากผสมลงไปอีก 1-2 กิโลกรัม
5. ผสมกระดุกปลาป่น เพื่อสร้างแคลเซียมให้ต้น
6. คนส่วนผสมทุกอย่างให้เข้ากัน น้ำจะออกเป็นสีแดง

**วิธีใช้** นำไปฉีดทางใบ หรือรดทางดิน อัตราการฉีดพ่นทางใบ สารชีวภาพ 200 ซีซี ต่อน้ำ 200 ลิตร อัตราการรดทางดิน สารชีวภาพ 1 ลิตร ต่อน้ำ 200 ลิตร ใช้รักษาได้ทั้งโรครากและโคนเน่า

**ฝากถึงเกษตรกร** อยากให้เกษตรกรหันมาทำเกษตรแบบปลอดภัย เรียนรู้การทำเกษตรแบบลดต้นทุนถ้าอยากได้สูตรปุ๋ยชีวภาพเพิ่มเติม ให้ติดต่อมาสอบถามได้ตลอด เพราะตนเคยล้มเหลวมาก่อน ประสบปัญหาค่าปุ๋ยแพง เจิงไม่เป็นท่าเมื่อลิ้มตาอ้าปากได้แล้วก็อยากถ่ายทอดความรู้ช่วยเหลือเกษตรกร เพราะตอนนี้ถือว่าตนประสบผลสำเร็จกับอาชีพเกษตรกรรมแล้วสามารถทำแบบลดต้นทุนได้ ผลผลิตที่ได้เป็นที่น่าพอใจ

อย่างทุเรียนต้นที่มีอายุมากหน่อย ให้ผลผลิตต้นละ 150 ลูก 2 ไร่ เก็บได้เกือบ 5 ตัน รสชาติยังไม่ต้องห่วงเพราะใช้สารชีวภาพ รสชาติหวานมัน เนื้อละเอียด เม็ดลีบ ราคาดี กิโลละ 180 บาท ผลผลิตไม่เคยพอลาย การันตีความปลอดภัย มีเงินเก็บเพิ่มขึ้นทุกปี จากฝากปีละ 2,000 ขยับเป็น 5,000 จนตอนนี้เงินเหลือฝากประจำได้ทุกเดือน เดือนละ 50,000 บาท ด้วยการทำเกษตรแบบลดต้นทุน ใช้สารชีวภาพช่วยรักษาข้อมูลการปรับปรุงดินหรือสูตรสารชีวภาพติดต่อ คุณวันเพ็ญ สนลอย ได้ที่เบอร์โทรศัพท์ 081-803-4930

## คนขอนแก่น ทำฟาร์มแมลงดانا ขายออนไลน์ ตลาดต้องการสูง

แมลงดانا ถือเป็นอาหารที่นิยมนำมาประกอบอาหารชนิดหนึ่ง เนื่องจากมีกลิ่นเฉพาะตัวที่หอม เมื่อนำมาใส่อาหารจะช่วยเพิ่มหรือปรับปรุงกลิ่นของอาหารให้น่ากินมากขึ้น อาหารที่นิยมใช้แมลงดاناเป็นส่วนประกอบ ได้แก่ น้ำพริก แมลงดา ซุปหน่อไม้ อาหารประเภทยำ เป็นต้น

การนำแมลงดاناมาประกอบอาหาร นิยมนำแมลงดاناมาเผาไฟให้สุกก่อน เพื่อให้ความร้อนกระตุ้นให้มีกลิ่นมากขึ้น แล้วจึงมาตำผสมกับอาหารหรือบดแล้วคลุกใส่อาหาร นอกจากนั้น ยังสามารถเก็บแมลงดاناให้สามารถเก็บได้นาน ด้วยวิธีการดองเค็มกับน้ำปลาหรือน้ำเกลือ เนื่องจากแมลงดاناในปัจจุบันเป็นที่หายาก หากเป็นช่วงนอกฤดูกาลแมลงดاناเกิดขึ้นตามธรรมชาติได้น้อย ก็ทำให้ผลผลิตไม่พอต่อความต้องการของผู้บริโภค จึงมีการสังเคราะห์สารเลียนแบบ ซึ่งจะให้กลิ่นเหมือนกลิ่นแมลงดانا มาใช้สำหรับปรุงอาหาร โดยเฉพาะอุตสาหกรรมทำน้ำพริกแมลงดาที่ต้องใช้ในปริมาณมาก แมลงดاناมีลักษณะรูปร่างรูปไข่ ลำตัวแบนยาว ประมาณ 2.5-5 เซนติเมตร ลำตัวมีสีน้ำตาล มีขนขนาดเล็กปกคลุม มีขา 6 ขา ขาคู่หน้าใช้สำหรับจับเหยื่อ การคูดอาหาร ส่วนขา 2 คู่หลังใช้สำหรับกรวายน้ำและการเดิน อาหารของแมลงดاناคือ ลูกอ๊อด ลูกปลาขนาดเล็กหรือสัตว์น้ำขนาดเล็ก เวลากลางวันชอบบินเข้าหาไฟ โดยเฉพาะไฟสีม่วง แมลงดاناพบได้ทั่วไปในนาข้าวหรือบริเวณแหล่งน้ำขนาดเล็ก จะพบมากในช่วงต้นฤดูทำนาหลังจากน้ำขังในแปลงนาในต้นฤดูฝน แมลงดاناถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบนิเวศในแปลงนาหรือแหล่งน้ำ มีอาหารสำคัญที่เป็นลูกอ๊อดหรือสัตว์น้ำขนาดเล็ก จึงถือเป็นผู้ล่าชนิดหนึ่งที่ช่วยให้ระบบนิเวศในแหล่งนั้นสมดุล

คุณมะลิ โนนชิง อายุ 60 ปี อาศัยอยู่บ้านโนนเชือก ตำบลบ้านขาม อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ประกอบอาชีพเป็นเกษตรกรเพาะเลี้ยงแมลงดانا ระบบฟาร์ม คุณมะลิ กล่าวว่าตนเองเป็นคนที่ชอบในการกินแมลงดนามาก และประกอบกับเปิดร้านอาหารอีสานท้องถิ่นในหมู่บ้าน แมลงดاناถือว่าเป็นสิ่งของหายากมากในช่วงนอกฤดูกาล ทำให้ลูกค้าสอบถามเข้ามาเยอะมาก แต่คุณมะลิก็ไม่สามารถหาวัตถุดิบมาประกอบอาหารให้ลูกค้าได้

คุณมะลิจึงเกิดความคิดที่อยากจะทำฟาร์มเพาะเลี้ยงแมลงดانا เพื่อให้มีผลผลิตเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จึงได้ทำการทดลองเลี้ยง ลองผิดลองถูกตามภูมิปัญญาของชาวบ้าน ใช้วิธีสังเกตและแก้ไขไปที่ละจุด การทดลองนี้ใช้เวลาถึง 1 ปีครึ่ง ถึงมาจุดที่ประสบความสำเร็จ และปัจจุบันนี้ฟาร์ม

แมลงดاناแห่งนี้มีอายุถึง 4 ปีแล้ว และได้การรับรองเปิดเป็นศูนย์เรียนรู้ถ่ายทอดประสบการณ์การเลี้ยงแมลงดانا การเลี้ยงแมลงดاناเป็นการลงทุนต่ำ ไม่จำเป็นต้องมีพื้นที่มากสามารถทำได้บริเวณพื้นที่ว่างข้างบ้านหรือใต้ถุนบ้าน แม้การทดลองเลี้ยงอาจทำให้สูญเสียแมลงดاناไปบ้างแต่ก็ไม่ถือว่าขาดทุนเพราะสามารถเอาแมลงดاناที่ตายแล้วมาประกอบอาหาร เพื่อแปรรูปได้

### การเตรียมบ่อเพื่อทำโรงเรือน

การทำบ่อโรงเรือนขนาดบ่อขึ้นอยู่กับพื้นที่ที่มี แต่ความลึกของบ่อต้องไม่ต่ำกว่า 30 เซนติเมตร หากให้ตีความลึกของบ่อควรจะอยู่ที่ 80-100 เซนติเมตร และใช้ผ้าใบรองกันบ่อเพื่อให้มีการกักเก็บน้ำที่ตื้นขึ้น โครงสร้างที่ใช้ทำบ่อสามารถหาได้ภายในท้องถิ่น เช่น ไม้ยูคาลิปตัส ไม้ไผ่ เป็นต้น นำมาขึ้นแบบของโครงสร้าง และชิงด้วยซาแรนทั้งด้านบนและด้านข้าง เพื่อกันแมลงดاناบินหนี จากนั้นทำการปลูกพืชน้ำต่าง ๆ และสาหร่าย พืชน้ำต่าง ๆ จะช่วยฟอกอากาศในน้ำ และเลียนแบบธรรมชาติได้ใกล้เคียงที่สุด นอกจากนี้ น้ำภายในบ่อสามารถใช้ น้ำธรรมชาติ น้ำประปา แต่ต้องพักน้ำไว้ 4-5 วัน และสภาพน้ำภายในบ่อต้องมีค่าที่เป็นกลาง ไม่เปรี้ยว ไม่เค็ม เพราะหากน้ำมีค่าความเค็มหรือเปรี้ยวมากไปสามารถทำให้แมลงดاناตายได้ และติดตั้งสปริงเกอร์เพื่อทำฝนเทียมภายในบ่อ เปิดสปริงเกอร์วันละ 4-5 ครั้ง ครั้งละ 30-60 นาที อาจเปิดวันเว้นวันหรือทุกวัน ตามสภาพอากาศ ฤดูฝนถ้าฝนตกก็ไม่ต้องเปิด เน้นเปิดก่อนช่วงเย็น 30 นาที บ่อแมลงดاناหลัก ๆ จะแยกออกเป็น 3 บ่อ

### การเพาะพันธุ์

แมลงดاناจะผสมพันธุ์ในช่วงฤดูฝน นอกฤดูฝนก็สามารถพบเจอได้แต่อาจจะน้อย ประมาณ 40 เปอร์เซ็นต์ แมลงดاناเป็นสัตว์ที่ขึ้นชอบอากาศร้อนชื้น พ่อแม่พันธุ์ที่ดีต้องมีอายุ 6 เดือน สามารถเจริญพันธุ์ได้ดี ในช่วงฤดูผสมพันธุ์นำพ่อแม่พันธุ์ลงในบ่อขุนทำพันธุ์ โดยอัตราส่วน พ่อพันธุ์ 1 ตัว สามารถผสมพันธุ์ได้ 3-4 แม่พันธุ์ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสมบูรณ์ของพ่อแม่พันธุ์ด้วย



การปล่อยแมลงดานาลงบ่อแต่ละบ่ออัตราส่วนจะอยู่ที่ 1 ตารางเมตรต่อแมลงดานา 50 ตัว ถือเป็นอัตราส่วนที่ไม่หนาแน่นเกินไป แมลงดานาสามารถเติบโตได้ดี ไม่กินกันเอง เพราะจำนวนที่ไม่หนาแน่นและมีอาหารที่ให้ไปได้อย่างเพียงพอเมื่อพ่อแม่พันธุ์ผสมพันธุ์กันเสร็จแล้วสามารถสังเกตได้จากแม่พันธุ์จะเริ่มร้องส่งเสียงดัง นั่นหมายความว่า การผสมพันธุ์สมบูรณ์แล้ว ต้องนำแม่พันธุ์แยกออกมาอีกบ่อเพื่อให้พร้อมต่อการวางไข่ เพื่อไม่ให้ตัวอื่นมารบกวน เพราะหากมีการรบกวนแม่พันธุ์จะไม่วางไข่ การวางไข่ขึ้นอยู่กับความปลอดภัย หากพื้นที่บ่อไม่ปลอดภัย เช่น พื้นน้ำไม่แข็งแรงวางไข่ไม่ได้ แม่พันธุ์ก็จะไม่วางไข่ เมื่อแม่พันธุ์วางไข่ที่โคนต้นพื้นน้ำแล้ว แยกไข่ออกมาฟักอีกบ่อ เพื่อลดความเครียดของแม่พันธุ์ที่หวงไข่ อาจจะฆ่ากันเองได้ ไข่จะใช้เวลาฟัก 5-7 วัน ขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ

### การอนุบาลลูกแมลงดานา

อนุบาลลูกแมลงดานาจนมีปีก หรือประมาณ 30 วัน จะมีการลอกคราบประมาณ 3-4 คราบ จึงจะสามารถเอาลงบ่อเลี้ยงรวมได้ หรือแยกบ่อเฉพาะลูก ๆ แมลงดานาอีกบ่อก็ได้ ระยะเวลาการเลี้ยงตั้งแต่ออกจากไข่จนปีกครบ ประมาณ 2 เดือนครึ่ง แล้วแต่สภาพแวดล้อม อาหาร เมื่อมีอายุครบ 4 เดือนก็สามารถขายได้แล้ว

### อาหารแมลงดานา

อาหารของแมลงดานาจะมีอยู่ 2 อย่าง คือ ลูกอีตด ลูกปลาตัวเล็ก โดยทางฟาร์มจะเพาะเลี้ยงเองเพื่อลดต้นทุน ค่าอาหาร ขนาดของเหยื่อต้องมีขนาดเล็กกว่าแมลงดานา โดยอัตราส่วนแมลงดานา 1 ตัว ลูกอีตด 1 ตัว ลูกปลา 1 ตัว

### ข้อควรระวัง

น้ำเป็นส่วนประกอบหลักของการเลี้ยงแมลงดานา ดังนั้น ต้องตรวจเช็คสภาพน้ำ เพราะบางพื้นที่ฝนก็เป็นกรดทำให้น้ำในบ่อแ่ย แล้วส่งผลต่อแมลงดานาอาจตายได้ และหากให้อาหารที่ไม่เพียงพอสามารถกินกันเองได้

### การตลาด

แมลงดานาเป็นที่นิยมมากในภาคอีสาน และประเทศเพื่อนบ้าน คนภาคอื่นหันมาบริโภคแมลงดานาเพิ่มมากขึ้น มีตลาดรองรับที่ดี และความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ทั้งร้านอาหารอีสานทั่วประเทศ ร้านอาหารอีสานท้องถิ่น ตลาดออนไลน์ ตลาดอำเภอ ทางฟาร์มเน้นการขายแบบแปรรูป เป็นน้ำพริกต่าง ๆ และขายเป็นตัวแบบแพ็คเกจแข็ง เพื่อคงความสดใหม่ให้ถึงมือผู้บริโภค การเลี้ยงแมลงดานาให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนไม่ยาก เพียงแต่ต้องชอบ มีความพร้อม ศึกษาเรียนรู้ให้เข้าใจอย่างแท้จริง และมีพื้นที่ในการเลี้ยง นอกจากนี้ ยังต้องถามความคิดเห็นจากครอบครัวในการเลี้ยง หากทำความเข้าใจกับทุกอย่างได้แล้ว ก็สามารถทำได้ทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริม สร้างรายได้ที่ดีในระยะยาวแน่นอน

สำหรับท่านใดที่สนใจ พ่อแม่พันธุ์แมลงดานา แมลงดานา แข็งแข็ง น้ำพริกแมลงดานา ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่คุณมะลิ โนนิจ บ้านโนนเชือก ตำบลบ้านขาม อำเภอน้ำคอง จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ 080-923-4525 ติดตามความเคลื่อนไหวได้ทางเฟซบุ๊ก ศูนย์เลี้ยงแมลงดาปูนาหอย น้ำพองขอนแก่น เพจจริง

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

## English for Career

### ภาษาอังกฤษผิดไม่รู้ตัว 12 ข้อผิดพลาดที่คนมักใช้ผิด

วันนี้แอดมินได้รวบรวม 12 ข้อผิดพลาดภาษาอังกฤษที่คนมักใช้ผิดกัน มาให้ทุกคนได้คอยระวังเวลาใช้กันนะคะ เพราะข้อผิดพลาดง่าย ๆ นี้แหละ ที่เรามักมองข้าม และผิดกันอยู่ซ้ำ ๆ แต่ถ้าเราได้ฝึกฝนอยู่บ่อย ๆ รับรองว่าต้องไม่พลาดอีกแน่ ๆ ค่ะ

People is - People are

I'm agree - I agree

I know him good - I know him well

I have 26 years - I am 26 years

I have others books - I have other books

I lost the bus - I missed my bus

You are happy? - Are you happy?

Everyone are happy - Everyone is happy

I like very much books - I like books very much

How we call this word? - What do we call this word?

He speak English good - He speaks English well

I'm waiting you - I'm waiting for you

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.globish.co.th>

## อย่างล้ำ! ธุรกิจฟาร์มไก่ออสเตรเลีย ใช้เครื่องนับก้าวเดินไก่ การันตีคุณภาพไข่ ช่วยกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

VMLY & R เป็นแบรนด์ระดับโลกด้านประสบการณ์ลูกค้า ได้ร่วมมือกับ Airbag เพื่อสร้าง “FitChix” เครื่องติดตามความแข็งแรงของร่างกายที่เป็นมิตรกับไก่ไข่ให้กับ “Honest Eggs” ฟาร์มไก่ที่ประเทศออสเตรเลีย โดยทางฟาร์มจะติดเครื่องนี้ไว้ที่หลังไก่ ซึ่งเพื่อน ๆ คงสงสัยว่ามันจะทำให้ไก่อารมณ์มากขึ้นหรือป่าว บอกเลยว่า FitChix จะไม่ส่งผลกระทบต่อชีวิตประจำวันของไก่เลย

### FitChix ทำงานอย่างไร

โดยพอติดเครื่องนี้ไว้บนหลังไก่ได้แล้ว เครื่องจะวัดความแข็งแรงของไก่จากการนับจำนวนการก้าวเดินของแม่ไก่ และเมื่อแม่ไก่ทำการฟักไข่ออกมา เครื่องดังกล่าวจะทำการพิมพ์จำนวนการก้าวเดินลงไปเพื่อเลือกไข่ ซึ่งเมื่อนำไข่ไปวางขายในซูเปอร์มาเก็ตลูกค้าก็จะรู้ทันทีว่าไข่ที่ซื้อมานั้นมาจากแม่ไก่ที่สุขภาพดี เป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

### Roger Boyd ผู้จัดการของ Honest Eggs Co. กล่าวว่า

“Honest Eggs Co. มีเป้าหมายที่จะเปลี่ยนแปลงการเลี้ยงไก่ให้ดีขึ้น เราจึงใช้ FitChix เพื่อช่วยตรวจสอบสุขภาพไก่ของเรา และเพื่อให้ทราบว่าการทำฟาร์มแบบปฏิรูปจึงดีกว่าสำหรับแม่ไก่ ไข่ ซึ่งยังรวมไปถึงที่ดิน เกษตรกรและชุมชนด้วย โดย Honest Eggs Co. จะเป็นตัวเลือกที่ช่วยให้คุณตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เพราะเรามีการทำฟาร์มที่โปร่งใสและยั่งยืน”

**ฟาร์มแบบปฏิรูป** คือ การทำการเกษตรที่เน้นการบำรุงฟื้นฟูทรัพยากร เช่น ดิน วัฏจักรของน้ำมากกว่าการทำลายหรือใช้ให้หมดสิ้นไป เพราะในช่วง 70 ปีที่ผ่านมา ระดับของแร่ธาตุสารอาหารทุกชนิดในอาหารเกือบทุกประเภทลดลงระหว่าง 10 ถึง 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้คนในปัจจุบันจะต้องกินเนื้อสัตว์

มากเป็น 2 เท่า ผลไม้ 3 เท่า และผัก 4-5 เท่า เพื่อให้ได้แร่ธาตุและธาตุในปริมาณเท่า ๆ กัน ที่มีอยู่ในอาหารชนิดเดียวกันเทียบกับเมื่อ 80 ปีที่แล้ว และจากข้อมูลของ B&T VMLY&R ระบุว่าผู้บริโภคจำนวนมากในปัจจุบันเริ่มตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น จากสาเหตุนี้ทำให้ Honest Eggs Co. พยายามจัดหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าการซื้อไข่จากฟาร์มของเขาเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างไร

อย่างที่บอกไปว่า Honest Eggs Co. ทำฟาร์มแบบรูปแบบใหม่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และยังดีต่อสุขภาพจิตและร่างกายของไก่ด้วย โดยวิธีการเลี้ยงไก่ให้มีสุขภาพที่ดีของฟาร์มเขาก็คือ ทำการเคลื่อนย้ายไก่ไปยังทุ่งหญ้าต่าง ๆ ในทุก 2-3 วัน เพื่อป้องกันไม่ให้แอมโมเนียซึมเข้าไปในไข่ ซึ่งแอมโมเนียมักเกิดขึ้นมาจากอาหาร มูลหรือปัสสาวะ เมื่อเจอกับความชื้นและอุณหภูมิที่สูงขึ้น บวกกับการย่อยสลายของจุลินทรีย์ตามธรรมชาติ จะทำให้เกิดกลิ่นแอมโมเนีย และถ้าหากปล่อยให้สะสมนานเกินไปจะส่งผลทำให้มีปริมาณแอมโมเนียมากขึ้นเรื่อย ๆ มีผลต่อสุขภาพของทั้งไก่และคนเลี้ยงนั่นเอง และเพื่อเป็นการตอกย้ำที่ทำให้ผู้บริโภคเห็นถึงความสำคัญของการทำฟาร์มแบบหมุนเวียนและยั่งยืน เขายังทำการโฆษณา FitChix เครื่องวัดความแข็งแรงของไก่ทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาผ่านวิดีโอออนไลน์ โฆษณาผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย และโฆษณาที่สามารถพบเห็นได้นอกบ้าน เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายโฆษณา หรือแม้แต่โฆษณาตามรถไฟฟ้า BTS MRT เป็นต้น

**รวบรวมโดย :** ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

**ที่มา :** <https://www.smethailandclub.com>



## กรมจัดเผย 2 ปี ส่งออกแรงงานกว่า 1 แสนคน กวาดเงินร่วม 3 แสนล้านบาทไทย

อธิบดีกรมการจัดหางาน เผยรายได้ที่แรงงานไทย ในต่างประเทศกว่า 1 แสนคน ส่งกลับประเทศผ่านระบบธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2565 และ 2566 ยอดรวม 2 ปี สร้างรายได้เข้าประเทศ 299,077 ล้านบาท

นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด คลื่นคลาย กิจกรรมทางเศรษฐกิจทั่วโลกกลับมาสู่สภาพปกติ ตลาดแรงงาน ในต่างประเทศ มีความต้องการแรงงานเป็นจำนวนมาก ซึ่งแรงงานไทยโดยเฉพาะแรงงานประเภทฝีมือ และกึ่งฝีมือ นับเป็นแรงงานคุณภาพที่นายจ้างในต่างประเทศต้องการตัว เนื่องจากแรงงานไทยมีทักษะฝีมือดี ชยัน มีน้ำใจ จนเป็นที่ยอมรับ โดยในปี 2565 และปี 2566 กรมการจัดหางานมีการอนุญาต ให้แรงงานไทยเดินทางไปทำงานต่างประเทศทั้งสิ้น 113,186 คน แยกเป็นปี 2565 จำนวน 88,164 คน และปี 2566 (ณ เดือนมีนาคม) จำนวน 25,022 คน โดยประเทศที่แรงงานไทยเดินทางไป ทำงานมากที่สุด 5 ลำดับแรก ได้แก่ ไต้หวัน สาธารณรัฐเกาหลี อิสราเอล ญี่ปุ่น และมาเลเซีย ตามลำดับ ซึ่งรายได้ที่แรงงานไทย ในต่างประเทศส่งกลับบ้าน ผ่านระบบธนาคารแห่งประเทศไทย มีมูลค่าถึง 299,077 ล้านบาท

อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวต่อไปว่า ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2566 กรมการจัดหางานมีเป้าหมายจัดส่งแรงงานไทย ไปทำงานต่างประเทศ จำนวน 50,000 คน โดยมุ่งเน้นรักษา ตลาดแรงงานเดิม ด้วยการส่งเสริมการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง

กับงานภาคเกษตรในรัฐอิสราเอล ภายใต้โครงการ “ความร่วมมือ ไทย-อิสราเอล เพื่อการจัดหางาน (TIC) งานภาคอุตสาหกรรม ในประเทศญี่ปุ่น ผ่านองค์กร IM JAPAN และงานภาคก่อสร้าง อุตสาหกรรม และการเกษตรในสาธารณรัฐเกาหลี ผ่านระบบ EPS ควบคู่การขยายตลาดแรงงานใหม่ที่มีแนวโน้มความต้องการ แรงงานไทย อาทิ งานเกษตรตามฤดูกาลในสาธารณรัฐเกาหลี งานภาคก่อสร้างในอิสราเอล งานภาคก่อสร้างและภาคบริการ ทางการแพทย์ในสหรัฐอเมริกาหรับอเมริกา และภาคอุตสาหกรรม ภาคบริการ ในซาอุดีอาระเบีย เพื่อเพิ่มโอกาสการมีอาชีพ มีรายได้ ให้พี่น้องแรงงานไทย ลดปัญหาการว่างงาน กระตุ้น เศรษฐกิจ และนำเงินกลับเข้าประเทศไทย

ทั้งนี้ แรงงานไทยที่ต้องการเดินทางไปทำงานต่างประเทศ สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางาน จังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน 1694 หรือเว็บไซต์ กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ [doe.go.th/overseas](https://doe.go.th/overseas) โดยขออย่าให้แรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศด้วยวิธีที่ ถูกกฎหมายเท่านั้น เพราะจะทำให้ได้รับการคุ้มครองตามกฎหมาย ได้ค่าจ้างที่เหมาะสม และยังได้รับการดูแลที่ดีตามสิทธิที่พึงมีด้วย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง  
ที่มา : <https://www.doe.go.th>

## กรมการจัดหางาน เดินหน้าส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุ รองรับสังคมสูงวัย

กรมการจัดหางาน จับมือสถานประกอบการภาคเอกชน ผลักดันโครงการส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุ ขยายโอกาส การมีงานทำ รองรับสังคมสูงวัย ผู้สูงอายุมีงาน มีรายได้ มีคุณภาพชีวิตที่ดี

นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า วันที่ 13 เมษายน ของทุกปีนอกจากเป็นวันสงกรานต์ หรือ วันปีใหม่ไทยแล้ว รัฐบาลยังกำหนดให้เป็น “วันผู้สูงอายุแห่งชาติ” และจากการที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุจึงมีบทบาทอย่างมากในการขับเคลื่อนสังคม กรมการจัดหางานเป็นส่วนหนึ่งที่ร่วมผลักดันให้ผู้สูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถพึ่งพาตนเองได้ เกิดความภาคภูมิใจในตนเอง และเป็นหลักชัยของสังคม โดยส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงอายุในอาชีพ ที่เหมาะสมกับวัยและประสบการณ์ ใน 2 กิจกรรม คือ กิจกรรมสานพลังประชารัฐ จัดหางานให้ผู้สูงอายุ (Civil State Project for Elderly) และกิจกรรมสร้างโอกาสการมีงานทำให้ผู้สูงอายุเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบรรจุนาน

นายไพโรจน์ กล่าวว่า ปีงบประมาณ พ.ศ. 2566 กรมการจัดหางานมีการลงพื้นที่เชิญชวนนายจ้างสถานประกอบการให้เห็นถึงความสำคัญและเกิดการจ้างงานผู้สูงอายุ รวมทั้งประชุมหารือกับนายจ้าง/สถานประกอบการแล้ว 1,057 แห่ง และมีการจ้างงานผู้สูงอายุ จำนวน 702 คน จากผู้สูงอายุที่มาใช้บริการจัดหางาน จำนวน 813 คน โดยตำแหน่งงานที่ผู้สูงอายุได้รับการบรรจุงานมากที่สุด 5 อันดับ ได้แก่ แรงงานด้านการผลิตต่าง ๆ แม่บ้าน พนักงานดูแลความปลอดภัย พนักงานขับรถยนต์ และเจ้าหน้าที่ของรัฐ ตามลำดับ ทั้งนี้ปัจจุบันมีตำแหน่งงานว่างไว้รองรับผู้สูงอายุ จำนวน 694 อัตรา เช่น บาริสต้า แรงงานด้านการผลิต แม่บ้าน ผู้จัดการสาขา เจ้าหน้าที่ของรัฐ เป็นต้น โดยผู้ที่สนใจสามารถใช้บริการผ่านระบบออนไลน์ บนแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” ซึ่งให้บริการทั้ง Web application ที่เว็บไซต์ ไทยมีงานทำ.doe.go.th และ Mobile application “ไทยมีงานทำ” โดยผู้สูงอายุสามารถค้นหาข้อมูลตำแหน่งงานที่เหมาะสมกับตัวเองมากที่สุด ด้วยการจับคู่ตำแหน่งงานตามความรู้ความสามารถ และทักษะที่มีอยู่ หรือหากไม่สะดวกใช้งานผ่านระบบออนไลน์ สามารถติดต่อได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด

ทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 ศูนย์บริการจัดหางานเพื่อคนไทย (Smart Job center) หรือที่เว็บไซต์ ไทยมีงานทำ.doe.go.th หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

“กรมการจัดหางาน ขอขอบคุณสถานประกอบการ ภาคเอกชน อาทิ บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด บริษัท เอ็ม ซีซี แลนด์ จำกัด บริษัท เอ็มเค เรสโตรอง กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท นิวแพทรวีลลอร์ดจ จำกัด บริษัท น้ำตาลสุรินทร์ จำกัด บริษัท บีซีเนส เซอร์วิสเอส อัลโลแอนด์ จำกัด ที่มีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการจ้างงาน สร้างโอกาส สร้างอาชีพให้กับผู้สูงอายุ การมีงานทำไม่เพียงช่วยให้ผู้สูงอายุมีรายได้ หรือมีคุณภาพชีวิตที่ดีเท่านั้น แต่ยังทำให้ผู้สูงอายุเกิดความภูมิใจ และเห็นคุณค่าในตัวเอง จากนั้นกรมการจัดหางานจะเดินหน้าผลักดันให้ทุกภาคส่วนเห็นถึงศักยภาพและความสำคัญในการจ้างงานผู้สูงอายุต่อไป” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

## กกจ. ส่งแรงงานไทยทำงานต่างประเทศต่อเนื่อง เดือน พ.ค. ตั้งเป้าส่ง 5 ประเทศ กว่า 1,400 คน

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน เตรียมส่งแรงงานไทยบินทำงาน เกาหลีใต้ อิสราเอล ญี่ปุ่น มาเลเซีย มาเก๊า บรูไน กว่า 1,400 เผยรายได้ส่งกลับประเทศปี 66 ครั้งปีแรก รวม 6 หมื่นล้านบาท

นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า กรมการจัดหางาน มีภารกิจในการจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศ เพื่อส่งเสริมให้แรงงานไทยมีรายได้ และมีคุณภาพชีวิตที่ดี โดยในปี 2566 ประเทศไทยมีเป้าหมายจัดส่งโดยภาครัฐ ใน 3 ประเทศหลัก คือ สาธารณรัฐเกาหลี (เกาหลีใต้) อิสราเอล และญี่ปุ่น รวม 11,300 คน แบ่งเป็นเกาหลีใต้ เป้าหมาย 4,400 คน อิสราเอล เป้าหมาย 6,500 คน และญี่ปุ่น เป้าหมาย 400 คน โดยจากสถิติการส่งเงินกลับบ้าน ผ่านระบบธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าคนไทยสามารถส่งรายได้กลับประเทศได้ปีละหลายแสนล้านบาท เฉพาะปีงบประมาณ 2566 (ต.ค. 65 - มี.ค. 66) ส่งรายได้กลับประเทศแล้วถึง 61,160 ล้านบาท และปีงบประมาณ 2565 ซึ่งเป็นปีก่อนหน้าส่งรายได้กลับประเทศมูลค่าถึง 237,917 ล้านบาท นอกจากส่งผลให้รายได้จากเงินตราต่างประเทศของประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น การไปทำงานต่างประเทศยังช่วยพัฒนาประเทศอีกทาง เนื่องจากแรงงานไทยสามารถนำความรู้และเทคโนโลยีที่ได้รับจากการทำงานในต่างประเทศกลับมาพัฒนาประเทศต่อยอดการทำงานตลอดจนเป็นแนวทางในการประกอบกิจการของตนเอง

“ในเดือนพฤษภาคม 2566 กรมการจัดหางาน มีแผนการจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานในต่างประเทศ รวมทั้งหมด 1,435 คน แยกเป็น เกาหลีใต้ 750 คน ไปทำงานในภาคอุตสาหกรรม 450 คน ภาคก่อสร้าง 170 คน และภาคเกษตร 130 คน ไปทำงานภาคเกษตรในอิสราเอล 660 คน ภาคอุตสาหกรรมในญี่ปุ่น 20 คน และประเทศอื่น ๆ เช่น มาเลเซีย มาเก๊า บรูไน อีกประมาณ 5 คน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

ทั้งนี้ แรงงานไทยที่ต้องการเดินทางไปทำงานต่างประเทศสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน 1694 หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ [doe.go.th/overseas](https://www.doe.go.th/overseas) โดยขออย่าให้แรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศด้วยวิธีที่ถูกกฎหมายเท่านั้น เพราะจะทำให้ได้รับการคุ้มครองตามกฎหมาย ได้ค่าจ้างที่เหมาะสม และยังได้รับการดูแลที่ดีตามสิทธิที่พึงมีด้วย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

# กรมการจัดหางาน ไม่นิ่งนอนใจ ลงพื้นที่ถนนจันทน์กวาดล้างต่างชาติแย่งอาชีพคนไทย

กรมการจัดหางาน ร่วมกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เร่งกวาดล้างคนต่างชาติแย่งอาชีพคนไทย บริเวณถนนจันทน์ หลังประชาชนในพื้นที่เดือดร้อนแฉเบาะแส

นายไพโรจน์ โชติกเสถียร อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า กรณีมีประชาชนแฉเบาะแสมานหนึ่งสื่อพิมพ์ไทยรัฐ คอลัมน์ห้องร้องทุกข์ เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2566 ว่าพบคนต่างชาติ พักอาศัยและเปิดแผงขายอาหาร ในซอยจันทน์ 16 แยก 18-1 ตั้งแต่บริเวณศูนย์การค้ายาวไปถึงปากซอยนราธิวาสราชนครินทร์ 14 จึงขอให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบ นั้น กรมการจัดหางาน รับทราบเรื่องแล้วไม่นิ่งนอนใจ เร่งสั่งการเจ้าหน้าที่กองทะเบียน จัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน ร่วมกับสำนักงานจัดหางาน กรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 และกองบังคับการตรวจคนเข้าเมือง 1 เข้าตรวจสอบพื้นที่ดังกล่าว เพื่อมิให้กระทบต่อโอกาสการมีงานทำ ของคนไทย จนส่งผลต่อความมั่นคงและระบบเศรษฐกิจ ของประเทศไทย

นายไพโรจน์ กล่าวว่า เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2566 เจ้าหน้าที่กรมการจัดหางานได้ลงพื้นที่ร่วมกับตำรวจตรวจคนเข้าเมือง และพบว่าพื้นที่ดังกล่าวมีคนลักษณะคล้ายคนต่างชาติกำลังเร่ขายอาหารจริง เจ้าหน้าที่จึงได้แสดงบัตรและขอตรวจสอบ เอกสารประจำตัว จากการตรวจสอบพบคนต่างชาติกระทำความผิด จำนวน 2 ราย ประกอบด้วยรถเข็นจำหน่ายชาไข่มุก ทราบชื่อนายชาน อายุ 31 ปี สัญชาติเมียนมา และรถเข็นจำหน่ายหมูทอด ทราบชื่อนายดำ อายุ 40 ปี สัญชาติกัมพูชา โดยทั้งคู่ไม่มี

เอกสารใดมาแสดงต่อเจ้าหน้าที่ ทำให้มีความผิดข้อหา เป็นคนต่างด้าวทำงานโดยไม่มีใบอนุญาตทำงาน ตาม พรก. การบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ซึ่งคนต่างด้าวที่ทำงานโดยไม่มีใบอนุญาตทำงาน หรือทำงานนอกเหนือจากที่มีสิทธิจะทำได้ มีโทษปรับตั้งแต่ 5,000 - 50,000 บาท และถูกส่งกลับประเทศต้นทาง รวมถึงห้ามขอใบอนุญาตทำงานเป็นเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้รับโทษ และข้อหาเป็นคนต่างด้าวอยู่ในราชอาณาจักรโดยไม่ได้รับ อนุญาตตามมาตรา 81 พรบ.คนเข้าเมือง พ.ศ. 2522 จึงได้ควบคุมคนต่างชาติดังกล่าวไปยังสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง สนวนพลู เพื่อดำเนินคดีตามกฎหมาย

“กรมการจัดหางานจะใช้มาตรการลงพื้นที่สุ่มตรวจ โดยไม่แจ้งล่วงหน้าในทุกจังหวัดอย่างเข้มงวดต่อไป จึงขอฝากไปยังผู้ที่พบเห็นการจ้างคนต่างชาติทำงานโดยผิดกฎหมาย หรือพบคนต่างชาติลักลอบทำงานโดยผิดกฎหมาย ให้ช่วยกัน เป็นหูเป็นตาแจ้งเบาะแสร้องทุกข์มาที่ กองทะเบียนจัดหางานกลาง และคุ้มครองคนหางาน กรมการจัดหางาน อาคารกระทรวงแรงงาน ชั้น 4 โทร. 02 354 1729 หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด ทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวทิ้งท้าย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง  
ที่มา : [https:// www.doe.go.th](https://www.doe.go.th)

## อาชีพมั่นคง

### ลอดช่องวัดเจษฎา สร้างงาน สร้างอาชีพแม่ค้าออนไลน์

หากจะพูดถึงขนมลอดช่อง หลายคนรู้จักลอดช่องสิงคโปร์ และลอดช่องไทย ลอดช่องสิงคโปร์ไม่ได้มีต้นกำเนิดจากประเทศสิงคโปร์ แต่ใช้เรียกลอดช่องที่ทำจากแป้งมันสำปะหลัง ถูกคิดค้นและขายโดยร้าน “สิงคโปร์โภชนา” ร้านอาหารที่ตั้งอยู่หน้าโรงพยาบาลนครสิงคโปร์ แถวตลาดน้อย เยาวราช ส่วนลอดช่องไทย เป็นลอดช่องที่ทำมาจากแป้งข้าวเจ้า คนไทยนิยมรับประทานกันมาช้านาน หากจะบอกว่าลอดช่องไทยเป็นขนมไทยแท้ ๆ ก็ยังไม่แน่ชัด เพราะมีความเชื่อว่าการกำเนิดไปทั่วทั้งเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้ และเชื่อว่ามีต้นกำเนิดจากประเทศอินโดนีเซีย หรือมาเลเซีย แต่ก่อนจะใช้ชื่อว่า “ลอดช่อง” ขนมชนิดนี้ถูกเรียกว่า “นบกปล่อย” เพราะด้วยความที่มีสีเขียว ลอดช่องออกมาเหมือนนบกปล่อยมุขขับถั่วของเสียนั่นเอง

ถ้าจะพูดถึงลอดช่องที่อร่อยติดปากติดใจและคุ้นเคยกันดี โดยเฉพาะในแถบภูมิภาคตะวันตกคงไม่มีใคร ไม่รู้จัก “ลอดช่องวัดเจษฎา” เป็นชื่อที่เรียกติดปากกันไปแล้ว ถ้าจะกินลอดช่องต้องพวงท้ายคำว่า “วัดเจษฎา” เข้าไปด้วย ที่มาของลอดช่องวัดเจษฎา มีจุดกำเนิดเด่นชัด คือ ลอดช่องน้ำกะทิผสมน้ำตาลมะพร้าวสูตรโบราณ

คุณจุ่มและคุณพลสองสามีภรรยา เป็นเจ้าของ  
ลอดช่องวัดเจฯ มหาชัย เล่าว่า เจ้าของสูตรตัวจริงคือพ่อและ  
แม่ของสามี ซึ่งเดิมขายน้ำแข็งไสอยู่บริเวณหน้าวัดเจษฎาราม  
**มหาชัย จ.สมุทรสาคร** ด้วยรสชาติที่อร่อยจนกลายเป็นที่เลื่องลือ  
ลูกค้าติดใจไปทั่ว ต่างเรียกขานชื่อตามจุดที่ขายว่า **“ลอดช่องวัดเจฯ”**  
ปัจจุบันมีทายาท ผู้สืบทอดขนานแท้มีทั้งหมด 4 คน เป็นพี่น้องกัน  
แตกแขนงแบ่งเป็น 4 สายดังนี้

- \* ลอดช่องวัดเจฯ ซอย 6 (ปัจจุบันย้ายโรงงานมาอยู่ปิ่นกุ่ม)
- \* ลอดช่องวัดเจฯ ที่ผลิตและจัดจำหน่ายในจังหวัดชลบุรี
- \* ลอดช่องวัดเจฯ ที่ผลิตจากโรงงานกระทุ้มแบน สมุทรสาคร
- \* ลอดช่องวัดเจฯ มหาชัย (ของคุณจุ่ม) ขายอยู่หน้าวัดเจษฎาราม  
และเป็นผู้ผลิตที่จดทะเบียนในนามบริษัทว่า ลอดช่องไทย  
มหาชัยวัดเจฯ จำกัด ตัวลอดช่องเนื้อมันสดสปริงหนึบแผ่ว ๆ  
ไม่เหมือนใคร

### ลอดช่องวัดเจฯ มีของปลอมไหม?

การที่ลอดช่องวัดเจฯ ชื่อเดียวกันแต่ต่างผู้ผลิต ทำให้  
หลายคนสงสัยว่ามีของแท้และของปลอมหรือไม่ เพราะรสชาติ  
มีความแตกต่างกัน คำตอบคือ ไม่มีของปลอม แต่ต่างกันตรง  
ผู้ผลิตเท่านั้น ผู้ผลิตเป็นพี่น้องกัน ได้สูตรจากคุณพ่อคุณแม่  
เลยมาทำเป็นของตัวเอง รูปแบบหน้าตาของแพคเกจอาจจะไม่  
เหมือนกัน แต่การันตี ความอร่อยด้วยคำว่าวัดเจฯ เพียงแต่  
ว่าผู้ผลิตแต่ละร้านอาจจะมีการปรับปรุงเพิ่มเติมให้เป็นสไตล์  
ของตัวเอง และความชอบของกลุ่มลูกค้าแต่ละร้าน

### หากจะพูดถึงลอดช่องที่อร่อยที่สุด

ต้องลอดช่องวัดเจฯ มหาชัยเท่านั้น เป็นสินค้า OTOP  
ที่เป็นความภาคภูมิใจของชาวสมุทรสาคร ด้วยความลงตัวทั้งเส้น  
ที่เหนียวนุ่มและน้ำกะทิที่เข้มข้นหอมหวานต้นแบบฉบับของ  
ลอดช่องวัดเจฯ จากภูมิปัญญาชาวบ้านทั่วไปสู่รุ่นลูกหลาน  
ที่รักษาความอร่อยแบบต้นฉบับดั้งเดิมมาจนถึงทุกวันนี้ ที่ทำขาย  
ยาวนานมาถึง 40 ปี การันตีความอร่อยไม่เหมือนใคร เพราะเขาใช้  
วัตถุดิบและขั้นตอนในการทำที่พิถีพิถัน คัดสรรวัตถุดิบอย่าง  
ละเอียดและแบบเฉพาะของลอดช่องยี่ห้อนี้ใส่ใจทุกขั้นตอน

### วิธีการทำเส้นลอดช่องวัดเจฯ

- นำใบเตยมาหั่นให้เป็นชิ้นเล็ก ๆ เพื่อที่จะได้เอาไปปั่นได้ง่ายและละเอียด
- นำน้ำปูนใสมาผสมกับใบเตยและเข้าเครื่องปั่น แล้วปั่นจนละเอียด  
ก็นำมากรองกากด้วยผ้าขาวสะอาด เพื่อที่จะได้น้ำใบเตยแบบบริสุทธิ์
- นำแป้งข้าวเจ้ามาผสมกับน้ำใบเตยที่เตรียมไว้โดยใช้แป้งมัน  
ผสมแป้งข้าวเจ้าเศษ 1 ส่วน 4 และกวนให้เป็นเนื้อเดียวกัน  
เมื่อกวนเสร็จแล้วให้กรองน้ำด้วยผ้าขาวสะอาดอีกครั้ง เพื่อกัน  
เศษแป้งและใบเตยลงไป

- ใส่ในเครื่องกวนพร้อมตั้งไฟ กวนจนกว่าน้ำจะหนืดใช้ไฟอ่อน ๆ  
และเติมน้ำอุ่นไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะนุ่ม จากนั้นก็นำมาลอดช่อง  
โดยใช้กระบวยที่มีรูในการทำให้น้ำใบเตย เป็นช่อง ๆ ซึ่งถ้าเรา  
อยากได้เส้นของลอดช่องใหญ่ หรือเล็กก็ขึ้นอยู่กับภาชนะที่เอามา  
ทำด้วย ในขั้นตอนที่นำลอดช่องมาทำเป็นเส้นนั้น ให้นำภาชนะที่  
รองเส้นลอดช่องไหลผ่านมาใส่น้ำที่มีอุณหภูมิที่เย็นจัด ยิ่งเย็น  
มากเท่าไร ยิ่งดีเท่านั้น เสร็จแล้วให้เอาเส้นไปใส่น้ำเย็นอีก  
ภาชนะหนึ่งอีกครั้ง เพื่อเป็นการคลายความร้อน จากนั้นก็นำเส้น  
มากรองน้ำออกและให้ภาชนะที่มีรูพักไว้

### ขั้นตอนการทำน้ำกะทิ

ใช้หัวกะทิสด และน้ำตาลสดจากบ้านแพ้วต้องเป็นน้ำตาล  
อย่างดีเท่านั้น ซึ่งจะได้แค่ที่บ้านแพ้วจังหวัดสมุทรสาคร  
และน้ำตาลของสมุทรสงครามเท่านั้น โดยใช้ส่วนผสมของหัวกะทิ  
5 กิโลกรัม และน้ำตาล 3 กิโลกรัม นำมากรนด้วยมือให้เข้ากัน  
จนกลายเป็นเนื้อเดียวกัน เมื่อกวนเข้ากันแล้วให้กรองด้วยผ้า  
ขาวสะอาด เพื่อกรองเศษของน้ำตาล จากนั้นให้นำขึ้นไปตั้งไฟ  
โดยใช้ไฟอ่อน ๆ เท่านั้น เพราะอาจจะทำให้น้ำกะทิไหม้ได้  
และที่สำคัญต้องคนไปเรื่อย ๆ อย่าให้เดือดโดยเด็ดขาด ซึ่งสาเหตุ  
ที่คนโดยห้ามให้น้ำกะทิเดือดนั้นก็เพื่อที่จะไม่ให้น้ำกะทิแตกมัน  
และเก็บรักษาไว้ได้นานยิ่งขึ้น

ใครจะลองทำตามเพื่อทำขายสร้างรายได้ให้ตัวเอง  
หรือถ้าไม่มีเวลาทำก็สามารถติดต่อรับมาขายโดยตรง ซึ่งการที่ลูก ๆ  
ทั้ง 4 คนได้นำลอดช่องไปทำขายกันเอง ทำให้เกิดการกระจายตัว  
ของลอดช่องไปยังตลาดนัด ร้านค้า และงานออกร้านต่าง ๆ  
รวมถึงแม่ค้าออนไลน์ที่รับไปขายและส่งให้ลูกค้าถึงหน้าบ้าน  
เป็นการสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับใครหลาย ๆ คน ปัจจุบัน  
ใครที่อยากลองความอร่อยในตำนานของลอดช่องวัดเจฯ  
ไม่ต้องเดินทางไปไปตามร้านค้าต่าง ๆ ก็สามารถสั่งผ่านแม่ค้า  
ออนไลน์ที่เปิดให้บริการได้ง่าย ๆ

สำหรับผู้สนใจที่อยากมีรายได้เสริม หรือรายได้หลัก  
จะวางขายในร้านค้าที่มีอยู่แล้ว หรือขายของตลาดนัดหรือ  
ขายผ่านช่องทางออนไลน์ **สามารถติดต่อสอบถาม  
รายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่** ลอดช่องไทย วัดเจฯ 189/5  
ถนนเจษฎาวีถี ตำบลมหาชัย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัด  
สมุทรสาคร 74000 โทร. 095 446 6542 เปิดทำการเวลา  
05.00 - 11.30 น. หรือติดต่อได้ที่ เฟจ เฟซบุ๊ก  
<https://www.facebook.com/LODCHONG649>

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : ลอดช่องวัดเจฯ ซอย 6 มหาชัย

## เทคโนโลยี “คลาวด์” เนื้อหอม ไปต่อไม่สะดุด

**จากการที่คลาวด์เป็นปัจจัยหลักในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันผ่านเทคโนโลยีใหม่ ๆ รวมถึง Generative AI ที่กำลังมาแรง ทำให้องค์กรต่าง ๆ ทั่วโลกให้ความสำคัญ**

การทบทวนคาดการณ์มูลค่าการใช้จ่ายบริการคลาวด์สาธารณะของผู้ใช้ทั่วโลกในปี 2566 จะเติบโตเพิ่มขึ้น 21.7% คิดเป็นมูลค่าสูงถึง 597.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจาก 491 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2565 ซึ่งองค์กรต่าง ๆ ตระหนักดีว่า “คลาวด์คอมพิวติ้ง” เป็นปัจจัยสำคัญขับเคลื่อนธุรกิจดิจิทัลให้เติบโตไปอีกขั้น จึงกำลังปรับตัวรับมือและก้าวสู่การเปลี่ยนแปลงด้วยการนำเทคโนโลยีกำเนิดใหม่ อาทิ Generative AI, Web3 และ Metaverse มาเพิ่มศักยภาพการดำเนินธุรกิจ

การทบทวนประเมินว่าองค์กรธุรกิจในประเทศไทยจะมีปริมาณการใช้จ่ายในบริการคลาวด์สาธารณะปี 2566 เพิ่มขึ้น 31.7% จากปี 2565 คิดเป็นมูลค่า 54.8 พันล้านบาท โดยตลาดคลาวด์ทุกกลุ่มคาดว่าจะเติบโตในปีนี้ และคาดว่าบริการ Infrastructure-as-a-service (IaaS) จะเติบโตสูงสุดที่ 44.3%

โดย IaaS จะยังคงเติบโตต่อไปตามธรรมชาติเนื่องจากธุรกิจต่าง ๆ จะเร่งปรับปรุงระบบไอทีให้ทันสมัยเพื่อลดความเสี่ยงและปรับต้นทุนให้เหมาะสม เพราะจะจ่ายเฉพาะทรัพยากรที่ใช้เท่านั้น ซึ่งช่วยลดความจำเป็นในการใช้จ่ายด้านฮาร์ดแวร์ และลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง

ที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ บริการคลาวด์สาธารณะสามารถเข้าถึงได้จากทุกที่ที่มีการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ความสามารถในการเข้าถึงนี้ช่วยให้องค์กรสามารถขยายการดำเนินงานไปทั่วโลกได้อย่างง่ายดาย ช่วยลดความจำเป็นที่ผู้ใช้ต้องลงทุนและบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น เซิร์ฟเวอร์และศูนย์ข้อมูล เนื่องจากความรับผิดชอบเหล่านี้ได้รับการดูแลโดยผู้ให้บริการระบบคลาวด์

นอกจากนี้ บริการคลาวด์สาธารณะยังอำนวยความสะดวกในการทำงานร่วมกันระหว่างทีมโดยการจัดหาทรัพยากรและเครื่องมือที่ใช้ร่วมกันซึ่งสามารถเข้าถึงได้จากทุกที่ ซึ่งการทำงานร่วมกันและการบูรณาการนี้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและปรับปรุงเวิร์กโฟลว์ภายในองค์กร ขณะเดียวกัน บริการคลาวด์สาธารณะยังตอบโจทย์ความยั่งยืนด้วย เพราะเป็นการแบ่งปันทรัพยากรและดำเนินการตามแนวทางเศรษฐกิจหมุนเวียน โดยองค์กรหลายแห่งสามารถใช้โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ ร่วมกัน เพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าและก่อประโยชน์สูงสุด ช่วยลดขยะอิเล็กทรอนิกส์ และยืดอายุการใช้งานของฮาร์ดแวร์

ชิต ณาภ รองประธานฝ่ายวิจัยการทบทวน กล่าวว่า หนึ่งในปัจจัยที่ผลักดันให้ตลาดนี้เติบโตอย่างต่อเนื่องคือ “ปัจจุบันนี้ผู้ให้บริการคลาวด์ระดับไฮเปอร์สเกลกำลังขับเคลื่อนคลาวด์เป็นวาระสำคัญ โดยปัจจุบันองค์กรต่าง ๆ มองว่าคลาวด์คือแพลตฟอร์มกลยุทธ์ขั้นสูงสำหรับการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน และองค์กรเหล่านี้ต้องการผู้ให้บริการคลาวด์ที่สามารถนำเสนอความสามารถที่ซับซ้อนได้มากขึ้น อันเป็นผลมาจากแนวโน้มการแข่งขันของบริการดิจิทัลที่กำลังร้อนระอุในขณะนี้ เช่น Generative AI ที่รองรับการใช้งานของโมเดลภาษาขนาดใหญ่ (Large Language Models หรือ LLMs) ซึ่งต้องการความสามารถในการประมวลผลที่มีศักยภาพและปรับขนาดได้อย่างสูงเพื่อประมวลผลข้อมูลเรียลไทม์ โดยคลาวด์สามารถนำเสนอโซลูชันและแพลตฟอร์มได้อย่างสมบูรณ์แบบ”

ทั้งนี้ การทบทวนคาดการณ์ว่า ภายในปี 2569 องค์กรต่าง ๆ กว่า 75% จะนำโมเดลการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันมาใช้บนคลาวด์ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มพื้นฐานสำคัญ

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

