



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 31 ฉบับที่ 7

ประจำเดือนกรกฎาคม 2567

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



“สุดขอบฟ้า” รถไฟไทยทำ เปิดหวูด test run “กรุงเทพฯ-เชียงใหม่”
นวัตกรรมพลิกโฉม รฟท. ลดการใช้พลังงาน ยกกระต๊อบการขนส่ง
เพิ่มขีดการแข่งขันประเทศ

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน
ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 0 2245 1581
E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนกรกฎาคม 2567 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง NIA ร่วม มุลินธิข่าวไทย หนุน SME - อุตฯ เกษตร ชวนประกวด “นวัตกรรมจากข่าวไทย” สู่อินค้ามูลค่าสูง กระตุ้นพีช ศก. หลักของชาติ การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค “พาณิชย์” ขึ้นทะเบียน GI “ลีนจีจักรพรรดิผาง” ของดีลำดับที่ 6 จ.เชียงใหม่ ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ขอเสนอ คำศัพท์เกี่ยวกับการทำงาน ภาษาอังกฤษ ที่หลายคนอาจไม่รู้ **รู้ทันโลก** “มาเลเซีย” เนื้อหอม จ่อขึ้นบัลลังก์ฮับ ศูนย์ข้อมูล (Data Center) อาเซียน ท่ามกลางความต้องการของบริการคลาวด์และ AI ที่เพิ่มสูงขึ้น **Smart DOE** “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” เสรีฟงานกว่า 3,500 อัตรา โชนภาคตะวันออก พร้อมเปิดโลกนักเรียน นักศึกษา ค้นหาเส้นทางเรียนต่อ **อาชีพมั่นคง** ลาออกงานประจำมาเพาะ “แมลงสาบดูเบีย” ขาย รายได้ไม่ธรรมดา 40,000 บาทต่อเดือน และ **THAILAND 4.0** “สุดขอบฟ้า” รถไฟฟ้าไทยทำ เปิดหวูด test run “กรุงเทพฯ-เชียงใหม่” นวัตกรรมพลิกโฉม รพท. ลดการใช้พลังงาน ยกกระตักการขนส่ง เพิ่มขีดการแข่งขันประเทศ

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

สารบัญ

C O N T E N T S	Special Report	
	- NIA ร่วม มุลินธิข่าวไทย หนุน SME - อุตฯ เกษตร ชวนประกวด “นวัตกรรมจากข่าวไทย” สู่อินค้ามูลค่าสูง กระตุ้นพีช ศก. หลักของชาติ	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- “พาณิชย์” ขึ้นทะเบียน GI “ลีนจีจักรพรรดิผาง” ของดีลำดับที่ 6 จ.เชียงใหม่	4
	- “บุญเฮง” จากโรงเชือด สู่ ร้านก๋วยเตี๋ยวชาหมู จ.นครปฐม	4
	- เผยเคล็ดลับ! การผลิต “ไวน์มะพร้าว น้ำหอม” เพิ่มมูลค่าการขายมะพร้าวให้สูงขึ้น	5
	- จากบัณฑิตป้ายแดง สู่เจ้าของแบรนด์ทุเรียน “ลูกสาวก้านัน” เกษตร Gen ใหม่ ที่ปั้นยอดขายหลักล้าน	7
	- หนุ่มเมืองสุราษฎร์ธานี เลี้ยงหอยโข่งปักษ์ใต้เป็นอาชีพเสริม	8
	English for Career	
	- คำศัพท์เกี่ยวกับการทำงาน ภาษาอังกฤษ ที่หลายคนอาจไม่รู้	9
	รู้ทันโลก	
	- “มาเลเซีย” เนื้อหอม จ่อขึ้นบัลลังก์ฮับ ศูนย์ข้อมูล (Data Center) อาเซียน ท่ามกลางความต้องการของ บริการคลาวด์และ AI ที่เพิ่มสูงขึ้น	11
	Smart DOE	
	- “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” เสรีฟงานกว่า 3,500 อัตรา โชนภาคตะวันออก พร้อมเปิดโลก นักเรียน นักศึกษา ค้นหาเส้นทางเรียนต่อ	13
	- “พิพัฒน์” เปิดรับคนไทยทำงานภาคบริการมาเก็บ เงินเดือนเริ่ม 50,000 บาท ค่าเครื่องบินฟรี	14
	- กรมการจัดหางาน แฉกลวงมีจฉอาชีพ ลงทุนยิงโฆษณาผ่าน Facebook หลอกทำงานเกษตรออสเตรเลีย เกาหลีใต้	15
	- กรมการจัดหางาน ตัดวงจรมีจฉอาชีพหลอกคนหางานต่างประเทศ จับมือ บ.จัดหางานต่างประเทศถูกกฎหมาย ประสานกระทรวงดิจิทัลปิดเพจลวง	16
	อาชีพมั่นคง	
- ลาออกงานประจำมาเพาะ “แมลงสาบดูเบีย” ขาย รายได้ไม่ธรรมดา 40,000 บาทต่อเดือน	16	
THAILAND 4.0		
- “สุดขอบฟ้า” รถไฟฟ้าไทยทำ เปิดหวูด test run “กรุงเทพฯ-เชียงใหม่” นวัตกรรมพลิกโฉม รพท. ลดการใช้พลังงาน ยกกระตักการขนส่ง เพิ่มขีดการแข่งขันประเทศ	18	

“พาดิซซ์” ขึ้นทะเบียน GI “ลันจีจักรพรรดิฝาง” ของดีลำดับที่ 6 จ.เชียงใหม่



กรมทรัพย์สินทางปัญญาประกาศขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) รายการใหม่ “ลันจีจักรพรรดิฝาง” ของดีประจำจังหวัดเชียงใหม่ เผยมีความโดดเด่น คุณภาพดี รสชาติอร่อยหวานอมเปรี้ยว กลิ่นหอม มันใจหลังขึ้นทะเบียนสินค้าจะเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น สร้างรายได้ให้เกษตรกรมากขึ้น น.ส.กนิษฐา กังสวนิช รองอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา เปิดเผยว่า กรมได้ประกาศขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) รายการใหม่ “ลันจีจักรพรรดิฝาง” ซึ่งเป็นสินค้า GI ลำดับที่ 6 ของจังหวัดเชียงใหม่ ต่อจากผ้าตีนจกแม่แจ่ม ร่มบ่อสร้าง ศิลาดลเชียงใหม่ กาแฟเทพเสด็จ และส้มสายน้ำผึ้งฝาง ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนไปก่อนหน้านี้ โดยมีใจว่าจะช่วยทำให้ผลไม้เป็นที่รู้จัก เป็นที่ต้องการของตลาด และเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรผู้ปลูกได้เพิ่มขึ้น จากเดิมที่ทำรายได้ให้เกษตรกรแล้วกว่า 429 ล้านบาทต่อปี

สำหรับ “ลันจีจักรพรรดิฝาง” คือ ลันจีพันธุ์จักรพรรดิ ทรงผลคล้ายรูปหัวใจ มีขนาดใหญ่ เปลือกหนา สีแดงอมชมพู ผิวเปลือกหยาบคล้ายกำมะหยี่ เนื้อหนาสีขาวขุ่น ฉ่ำน้ำ รสชาติหวานอมเปรี้ยว มีกลิ่นหอม ปลูกครอบคลุมพื้นที่ 3 อำเภอของจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ อำเภอฝาง อำเภอแม่เมาะ

และอำเภอไชยปราการ ซึ่งพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดทั้งปีประมาณ 25.4 องศาเซลเซียส มีอากาศหนาวเย็นในช่วงเดือน พ.ย.-ก.พ. และมีแหล่งน้ำตามธรรมชาติที่สำคัญหลายสาย ได้แก่ แม่น้ำฝาง ลำห้วยแม่ใจ ลำน้ำแม่มาว ลำน้ำแม่เผาะ เขื่อนแม่มาว เขื่อนบ้านห้วยบอน ห้วยแม่จอน เป็นต้น รวมไปถึงยังมีน้ำพุร้อนที่มักพบอยู่ในพื้นที่บริเวณหินภูเขาไฟที่ดับแล้ว ส่งผลให้น้ำอุดมไปด้วยแร่ธาตุที่อุดมสมบูรณ์จากสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ ทำให้พื้นที่ทั้ง 3 อำเภอเป็นแหล่งที่เหมาะสมต่อการเพาะปลูกลันจีจักรพรรดิ ลันจีมีคุณภาพและมีปริมาณผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่สูง มีผลขนาดใหญ่ เนื้อหนา ฉ่ำน้ำ มีรสชาติหวานอมเปรี้ยว มีกลิ่นหอม ถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของอำเภอฝาง มาอย่างยาวนาน จนมีปรากฏในคำขวัญที่ว่า “เมืองฝาง เมืองลันจี สตรีสวย รวยกระเทียม เยี่ยมมันฝรั่ง ดังหอมหัวใหญ่” โดยปัจจุบันเกษตรกรผลิตภายใต้มาตรฐานเกษตรปลอดภัย GAP ทำให้สินค้าปลอดภัย ปลอดภัยต่อพืช และคุณภาพถูกใจผู้บริโภค

ปัจจุบันมีสินค้า GI ไทยที่ขึ้นทะเบียนแล้ว 205 รายการ สร้างมูลค่าการตลาดรวม 71,000 ล้านบาท โดยกรมจะเดินหน้านำหลักดันการขึ้นทะเบียน GI ไทยอย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนช่องทางการตลาด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และสร้างรายได้ให้เกษตรกรในชุมชนอย่างยั่งยืนต่อไป และขอเชิญชวนทุกท่านติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหว และร่วมสนับสนุนผู้ประกอบการสินค้า GI ได้ที่ Facebook Page : GI Thailand หรือโทรสายด่วน 1368

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : <https://mgronline.com/business/detail/9670000052420>

“บุญเฮง” จากโรงเชือด ลู่ ร้านก๋วยเตี๋ยวขาหมู จ.นครปฐม”

“บุญเฮง” จากสาวเก่าแกโรงเชือด พลิกวิกฤต สตรีอกขาหมูล้น ทำ “ก๋วยเตี๋ยวขาหมู” สร้างยอดขายวันละกว่า 100,000 บาท

ถ้านึกถึงเมนูหมู หลายคนก็ต้องนึกถึงข้าวขาหมู แต่สำหรับคนที่ชอบกินเส้น ก็จะมีคนคิดเมนูก๋วยเตี๋ยวขาหมูออกมาขาย เพื่อเป็นทางเลือกให้กับคนที่ชื่นชอบการกินเส้น อย่างไรก็ตาม การจะขายก๋วยเตี๋ยวขาหมูธรรมดา ก็จะเหมือนร้านอื่นๆ ทางเจ้าของโรงเชือดนครปฐม เมืองต้นตำรับเรื่อง “หมู” ไม่ว่าจะเป็นข้าวขาหมูแดง ข้าวขาหมูอร่อย ๆ ต้องจังหวัดนี้และวันนี้ถ้าจะพูดถึง “ก๋วยเตี๋ยวขาหมู” เบอร์หนึ่งก็ต้องที่นครปฐม เช่นกัน



ขายธรรมดาโลกไม่จำ ใส่ขาหมูทั้งขาหนึ่งขา

อย่างไรก็ดี ก๋วยเตี๋ยวขาหมูมีคนทำขายเช่นกัน แต่ไม่มีใครกล้าทำเพราะเรามีวัตถุดิบ ขาหมูที่เป็นราคาต้นทุนไม่แพง เราจึงสามารถทำได้ สำหรับต้นทุนขาหมูหนึ่งขาถ้าราคาขายทั่วไปตามท้องตลาด ราคาอยู่ที่กิโลกรัมละ 80-85 บาท ซึ่งขาหมูขาน้ำหนักไม่เกิน 3 กิโลกรัม แต่ในส่วนองราคาที่เราซื้อตอของเรายอยู่ที่กิโลกรัมละ 60-65 บาท เราทำโรงเชือดเองได้ต้นทุนที่ถูกกว่า ทำให้เราสามารถทำก๋วยเตี๋ยวขาหมูแบบนี้ ขายในราคาขามละ 70 บาทได้ โดยยังมีกำไร

“นอกจากนี้ ด้วยความที่เรามีโรงเชือดเอง เราสามารถสั่งให้ลูกน้องชำแหละขาหมูที่ตัดชิ้นเนื้อเยอะได้ ทำให้เราได้ก๋วยเตี๋ยวขาหมูที่ขาใหญ่เนื้อเยอะ ลูกค้ำที่มากินที่ร้านก็เลยตั้งฉายาให้กับร้านของเราว่า “ก๋วยเตี๋ยวขาหมูพุงแตก” ซึ่งหลายคนกินไม่หมดต้องใส่ถุงกลับบ้าน”

คุณปอย บอกว่า ที่ผ่านมามีลูกค้าสนใจต้องการเข้ามาขอซื้อแฟรนไชส์กันเป็นจำนวนมากแต่ด้วยมีข้อจำกัดเรื่องของวัตถุดิบ เพราะทุกวันนี้แม้เราจะเป็โรงเชือดแต่ทำขาหมูได้แค่พอขายที่ร้านของเราเท่านั้น ซึ่งตอนนี้เราก็คงจะเปลี่ยนจากขายแฟรนไชส์มาขายสูตรมากกว่า ลูกค้ำที่สนใจมาเรียนสูตรเพื่อเอาไปประกอบอาชีพส่วนตัว และไปหาซื้อวัตถุดิบหลักอย่างขาหมูมาทำเองได้ โดยติดต่อได้ที่ช่องทาง Facebook : บุญเฮง ก๋วยเตี๋ยวขาหมู **รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก**
ที่มา : <https://mgronline.com/smes/detail/9670000049520>

วชิรภัทร์ (ปอย) เจ้าของร้านก๋วยเตี๋ยวขาหมู บุญเฮง จังหวัดนครปฐม เล่าว่า ตนเองเปิดร้านก๋วยเตี๋ยวขาหมู บุญเฮง มาได้ประมาณ 4 เดือน ก่อนหน้านั้นตนเองและครอบครัวทำโรงเชือดหมูมาก่อน ครอบครัวทำโรงเชือดหมูมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ ส่วนตัวเอง พอเรียนจบระดับปริญญาตรีก็ไม่ได้ทำงานที่อื่นก็มาเปิดโรงเชือดอีกหนึ่งแห่ง ตอนนั้น ตนเองก็อายุเพียง 22 ปี ซึ่งโดยส่วนตัวที่มาเปิดทำกิจการของตัวเอง ตั้งแต่อายุ 20 ต้น ๆ ไม่ใช่เรื่องน่ากังวลอะไร เพราะได้มีโอกาสช่วยครอบครัวทำงานในโรงเชือดมาตั้งแต่ยังเป็นเด็ก ๆ ก็จะมีขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ เป็นอย่างดี

พอเรียนจบ ก็เลยได้มาเปิดโรงเชือดที่เป็นกิจการของตัวเองอีกแห่งหนึ่งทำมาจนถึงปัจจุบัน อายุ 32 ปี เปิดโรงเชือดที่เป็นกิจการของตัวเองประมาณ 10 ปี ส่วนที่มาเปิดร้านก๋วยเตี๋ยวหมู “บุญเฮง” มาจากเจอปัญหาว่ามีสต็อกขาหมูอยู่เยอะมาก คิดว่าน่าจะนำมาแปรรูปทำอะไรขายได้บ้าง ซึ่งถ้าทำข้าวขาหมูก็มีคนทำขายเยอะแล้ว และก็ไม่มีแปลกอะไรสุดท้ายก็มาเป็นก๋วยเตี๋ยวขาหมู

เผยเคล็ดลับ! การผลิต “ไวน์มะพร้าว น้ำหอม” เพิ่มมูลค่าการขายมะพร้าวให้สูงขึ้น

“มะพร้าว” เป็นพืชที่ปลูกกันทั่วไปทุกภาคของไทย มีผลผลิตตลอดทั้งปี นำไปใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วนของมะพร้าว เช่น เนื้อมะพร้าว ใช้ทำอาหารทั้งคาวและหวาน น้ำมะพร้าวอ่อนใช้ดื่มแก้กระหาย ใบมะพร้าวใช้ห่อขนม จักสาน หลังคา ตันมะพร้าวใช้แทนไม้ในการก่อสร้าง กะลาใช้ทำเครื่องดนตรีและถ่านที่มีคุณภาพ รากใช้เป็นยาแก้ท้องเสีย ขับปัสสาวะ หรืออมบ้วนแก้เจ็บคอ น้ำมันมะพร้าวใช้เป็นยาบำรุงกำลัง บำรุงหัวใจ ใช้ทำบำรุงผม น้ำมะพร้าวใช้เป็นยาระบาย แก้ท้องเสีย ขับปัสสาวะ แก้อาเจียนเป็นโลหิตและบวมน้ำ ทำเป็นน้ำส้มสายชู

อีกหนึ่งแนวทางเพิ่มมูลค่ามะพร้าวที่น่าสนใจคือ การทำไวน์มะพร้าว โดยทั่วไป ผลไม้ที่นำมาผลิตเป็นไวน์ส่วนใหญ่ นิยมใช้ผลไม้ที่มีรสเปรี้ยว เช่น กระจับปี่ หม่อน สตรอเบอร์รี่ องุ่น ฯลฯ เพราะทำได้ง่าย แต่การทำไวน์จากมะพร้าว ซึ่งมีความหวานและกลิ่นหอม จึงทำได้ยากกว่าผลไม้อื่น เพราะต้องใช้เทคนิคพิเศษ เพื่อให้ได้ไวน์ที่มีคุณภาพและมีรสชาติอร่อย จึงขอแนะนำเสนอเทคนิคการทำไวน์มะพร้าวใน 2 รูปแบบ จากภูมิปัญญาชาวบ้านและผลงานวิจัยของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

การผลิตไวน์มะพร้าว น้ำหอมบนต้น จากภูมิปัญญาชาวบ้าน จ.ขอนแก่น

นายสมร ไชโยธา อยู่บ้านเลขที่ 73 หมู่ที่ 3 บ้านท่าเรือ ตำบลเชือ่นอุบลรัตน์ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น ได้ค้นพบวิธีการ “ผลิตไวน์มะพร้าว น้ำหอมติดอยู่บนต้น” ได้อย่างน่าทึ่ง และเพิ่มมูลค่าของมะพร้าว น้ำหอม เมื่อทำเป็นไวน์แล้วสามารถขายได้ราคาสูง

ย้อนกลับเมื่อประมาณ 60 ปีก่อน คุณพ่อของคุณสมร เคยทำไวน์มะกอกบนต้น เพราะมีความเชื่อว่าเป็นยาอายุวัฒนะ โดยใช้ต้นมะกอกป่า (ใช้ผลทำส้มตำ) ขนาดโต ใช้ส่วเจาะเข้าไป ในลำต้นให้เป็นแอ่งหลังจากเจาะแล้วจะมีน้ำหยดลงมาซึ่ง อยู่ที่แอ่ง จากนั้นใส่แปะงเหล้าเข้าไปหนึ่งก้อน แล้วใช้กิ่ง มะกอกทำเป็นลิ้มตอกปิดไว้ จะทำในช่วงเช้าพอรชาเมื่อออก พรชาก็นำมาดื่มกิน

คุณสมรจึงเกิดแรงบันดาลใจนำความรู้ที่ได้จาก คุณพ่อนำมาผลิตไวน์มะพร้าว น้ำหอมติดอยู่บนต้น ปรากฏว่า ได้ไวน์มะพร้าวที่มีรสชาติดีเช่นกัน คุณสมรจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ สำคัญคือ แปะงข้าวหมาก (ยีสต์) เหล้าขาวหรือเหล้าฝรั่ง เช้มฉืดยาขนาดใหญ่พร้อมไมโครริงจ์ ตะปูห้า เทปกาว บันได ต้นมะพร้าวและผลอ่อน



ขั้นตอนการทำ เริ่มจากใช้ยีสต์ ก้อนขนาด เส้นผ่าศูนย์กลาง 1 นิ้วครึ่ง ใช้ครึ่งก้อนบดให้ละเอียดผสมกับ เหล้าขาวขวดก๊กคือ ประมาณ 150 ซีซี คนให้เข้ากัน จากนั้น ใช้ตะปูตอกเข้าไปบริเวณด้านบนของผลมะพร้าวอ่อนจำนวน 2 รู และใช้ไมโครริงจ์จุดส่วนผสมและฉืดเข้าไปที่ผลมะพร้าวอ่อน ที่ยังติดอยู่บนต้น ผ่านทางรอยตอกของตะปู โดยฉืดเข้าไป ประมาณ 1.5 ซีซีต่อผล จากนั้นใช้เทปกาวปิดรูทั้งสองรู ปลอย ทิ้งไว้ 10-15 วัน

จากนั้นตัดลงมาใช้มีดเฉือนที่ส่วนหัวของผล ใส่หลอดดูด ดูดเอาของเหลวภายในผลมะพร้าว ซึ่งก็คือไวน์ นั้นเอง จะได้ไวน์มะพร้าว น้ำหอมที่รสชาติอร่อย ซึ่งเหล้าขาว ขนาด 150 ซีซี (ขวดก๊ก) สามารถผลิตไวน์มะพร้าว น้ำหอมได้ ประมาณ 100 ผล

ไวน์มะพร้าว น้ำหอม...สูตร ม.แม่ใจ

ทีมนักวิจัย ภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่ใจ ประกอบด้วย รศ.ศรินทร์ญา ภักดี นายประพันธ์ ปันพันธ์ นางสมใจ ประทุมเทพ

ประสบผลสำเร็จในการคิดค้นและทดลองทำ “ไวน์จาก มะพร้าว น้ำหอม” ที่มีรสชาติยอดเยี่ยมและมีกลิ่นหอม

การผลิตไวน์มะพร้าวของ ม.แม่ใจ เริ่มจาก จัดเตรียมอุปกรณ์สำคัญ ได้แก่ 1. ขวดแก้วสำหรับหมัก ขนาด 10 ลิตร เกษตรกรที่มีประสบการณ์แล้วอาจจะเพิ่ม ปริมาณการผลิต โดยการหมักในถังบรรจุน้ำดื่มที่มีขายทั่วไป หากจุดปิดที่ช่วยระบายก๊าซที่เกิดจากการหมัก แต่อากาศ จากภายนอกจะเข้าไปไม่ได้ 2. หัวเชื้อสำหรับหมักไวน์ 3. เนื้อมะพร้าวและน้ำมะพร้าว

ขั้นตอนการเตรียมหัวเชื้อ เริ่มปอกมะพร้าวเพื่อนำ น้ำมะพร้าวเทลงในภาชนะโดยผ่านการกรองจากผ้าขาวบาง เติมห่วงลงไปเพื่อปรับให้มีความเป็นกรด จากนั้นตั้งทิ้งไว้ที่ อุณหภูมิห้องประมาณ 24 ชั่วโมง

ขั้นตอนการหมัก

เติมห่วงเชื้อในน้ำมะพร้าว ปริมาตร 8 ลิตร ปรับความหวานให้ได้ 20 บริกซ์ (หน่วยวัดความหวาน) เติมน้ำมะพร้าวที่ซูดกว้าง ประมาณ 1 นิ้ว ยาว 2 นิ้ว หนา 0.25 นิ้ว ในปริมาณที่พอเหมาะเพื่อจะได้มีกลิ่นหอม หากใส เนื้อมะพร้าวมากจะเหลือพื้นที่สำหรับน้ำมะพร้าว น้อย จากนั้นจึงปิดฝาด้วยจุกที่อากาศผ่านออกได้แต่อากาศ ภายนอกเข้าไม่ได้ หมักไว้นาน 10-15 วัน จึงดูดออกมาพัก ให้ตกตะกอน จากนั้นจึงนำไปพาสเจอร์ไรซ์เพื่อฆ่าเชื้อ เป็นอันเสร็จ ขั้นตอนแรก จากนั้นจึงถึงขั้นตอนการบ่ม การบ่มจะนาน เท่าไรก็ได้ ยิ่งบ่มนานก็จะได้รับรสชาติที่ดี กลมกล่อม หอมหวาน

การหมักจะต้องใช้ภาชนะที่ทึบแสง หลีกเลี้ยงการใช้ภาชนะที่เป็นโลหะ เนื่องจากการหมักนาน ๆ กรดที่เกิดอยู่ ภายใน อาจจะกัดกร่อนโลหะ เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคได้ ในอนาคต ต่างประเทศนิยมบ่มในถังไม้โอ๊ก แต่เมืองไทย สามารถประยุกต์ใช้โอ่งมังกรและใช้ฝาถังน้ำพลาสติกได้ ซึ่งการคาดฝาโอ่งปิดปากจะต้องปิดให้แน่นหนา มีช่องหรือรู ระบายให้ก๊าซออก แต่อากาศภายนอกเข้าไม่ได้เท่านั้น ไวน์ทั่วไปจะมีความหวาน ประมาณ 9 บริกซ์ มีแอลกอฮอล์ 13% ทั้งนี้ การทำไวน์สามารถเพิ่มความหวานได้ สำหรับการ ทำไวน์เพื่อสุขภาพ ควรมีความหวาน ประมาณ 13 บริกซ์ มีแอลกอฮอล์ ประมาณ 9% เหมาะสำหรับสุขภาพสตรี ผู้สูงอายุ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา: https://www.technologychaoban.com/agricultural-technology/article_25027#google_vignette

จากบัณฑิตป้ายแดง สู่เจ้าของแบรนด์ทุเรียน “ลูกสาวกำนัน”

เกษตร Gen ใหม่ ที่ปั้นยอดขายหลักล้าน



หลายปีที่ผ่านมา คนรุ่นใหม่จำนวนมากเลือกเดินออกจากธุรกิจเกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม เนื่องจากมองเป็นงานหนัก รวมถึงบางคนมองว่าเป็นงานยากในสถานการณ์ปัจจุบัน แต่สำหรับคุณนึ่ง สิริยากร บัณฑิตป้ายแดง เจ้าของแบรนด์ทุเรียน “ลูกสาวกำนัน” จังหวัดจันทบุรี เลือกยื่นหยัดกลับมาสานต่อธุรกิจสวนทุเรียนของครอบครัว กลายเป็น New Gen ยุวเกษตรกร ที่มุ่งมั่นให้ธุรกิจเกษตรเติบโตอย่างมีนวัตกรรม

คุณนึ่ง สิริยากร เดิมเป็นเด็กที่ชื่นชอบงานด้านสายวิชาการ จุดเปลี่ยนสำคัญคือช่วงมัธยมศึกษาปีที่ 6 คุณพ่อมีโอกาสได้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับทุนการศึกษา ภายใต้บันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่างกรมส่งเสริมการเกษตรและสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ (PIM) เพื่อเข้าศึกษาต่อ คณะเกษตรนวัตกรรมและการจัดการ (IAM) คณะที่ช่วยให้เกษตรกรเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ สร้างรายได้สูง

“ตอนแรกเคยตั้งคำถามว่า ถ้าเรียนด้านเกษตรกรรมเฉย ๆ จะไหวหรือไม่ แต่ที่บ้านบอกเราชัดเจนว่าไม่ได้อยากให้เรากลับมาเพื่อทำสวน แต่อยากให้เราช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มทางคณะให้ศึกษาและเรียนรู้ด้านเกษตรควบคู่กับธุรกิจ ไม่ใช่เรียนแค่ทฤษฎี แต่ให้เราได้เข้าสู่ภาคปฏิบัติจริง ๆ ตลอด 4 ปี ทั้งการฝึกงานที่สวนทุเรียนในจังหวัดอื่น ๆ การฝึกงานเป็นแอดมินเพจ การเรียนจริง ทำจริง ส่งผลให้เรารู้วิธีเอาทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ และการนำเทคโนโลยีมาต่อยอด”

หลังเรียนจบ คุณนึ่ง สิริยากร เริ่มบริหารที่ดินที่ได้รับจากคุณพ่อ ขนาดประมาณ 5 ไร่ เป็นสวนทุเรียนของตัวเอง พร้อมทั้งเข้าไปช่วยทำการตลาด สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตในสวนครอบครัว ด้วยการสร้างแบรนด์ทุเรียน “ลูกสาวกำนัน” ขายสินค้าผ่านออนไลน์หลากหลายแพลตฟอร์ม สิ่งที่ได้รับจากการเรียนทำให้เข้าใจกลุ่มเป้าหมายของแต่ละแพลตฟอร์ม มากขึ้น และเลือกพัฒนาสินค้าให้เหมาะกับผู้ใช้งานแต่ละกลุ่ม เช่น Tiktok จะมีกลุ่มลูกค้าหลากหลายช่วงอายุและเจเนอเรชั่น จึงมีสินค้า

ทุเรียน “ลูกปอกแป๊กขนาดมินิ” ราคาไม่แรง ไปจนถึงทุเรียน 5 พู เกรดเอ ไวไลฟรองรับทุกกลุ่ม ส่วนเฟซบุ๊กจะนำเสนอโปรดักต์ 2 เกรด ทั้งเกรดธรรมดาและเกรดพรีเมียม ส่วนบนช่องทาง All Online ของเซเว่น อีเลฟเว่น จะเน้นโปรดักต์เกรดสูงที่สุด ความเข้าใจดังกล่าวส่งผลให้สามารถบริหารจัดการการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการเรียนยังทำให้ได้รับทักษะการวางแผนและการบริหารจัดการ เช่น การบริหารจัดการน้ำในปีที่น้ำแล้ง จากเดิมต้องใช้วิธีการลองผิดลองถูก ซึ่งได้เตรียมชุดสระไว้ล่วงหน้า ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น สวนทางกับตลาดที่มีผลผลิตลดลง เฉพาะ 5 เดือนแรกของปีนี้มีรายได้กว่า 6 ล้านบาทโดยปีหน้าตั้งเป้าสู่อยอดขาย 8 หลัก หากชาวสวนทั่วประเทศสามารถเข้าถึงองค์ความรู้ที่ดี ผลผลิตของประเทศก็คงมีมากขึ้น

ซึ่งคณะเกษตรนวัตกรรมและการจัดการ พีไอเอ็ม มุ่งสร้างนักจัดการเกษตรมืออาชีพผ่านรูปแบบ Work-based Education บ่มเพาะผู้เรียนให้มีทักษะในด้านต่าง ๆ ที่ตอบโจทย์การดำเนินงานตลอดโซ่อุปทานเกษตร ได้แก่ การใช้ นวัตกรรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ การคิด วิเคราะห์ แยกแยะ เพื่อการจัดการเชิงธุรกิจ และการสร้างคุณค่าทางธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด รวมถึงการเป็นผู้ประกอบการที่นำนวัตกรรมด้านการจัดการเกษตร มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เรียนเกษตรจบแล้ว ไปทำเกษตรให้รวย พร้อมขับเคลื่อนความสำเร็จสู่เกษตรกร สังคม และองค์กรได้อย่างยั่งยืน

นายเสนีย์ ธรรมจิตร หรือกำนันตึก กำนันตำบลคมบาง คุณพ่อของคุณนึ่ง สิริยากร มีกำลังและมีองค์ความรู้ ทำให้ทุเรียนมีผลผลิตได้แต่ขาดเรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่ม พอเห็นทาง PIM ในกลุ่มซีพี ออลล์ มี MOU กับกรมส่งเสริมการเกษตร มีทั้งทุนการศึกษา มีทั้งรูปแบบการเรียนการสอนที่ได้ปฏิบัติจริง มีนักศึกษามาให้คำแนะนำที่โรงเรียนมัธยมศึกษาของลูก จึงสนใจสนับสนุนให้ลูกต่อยอด

“ภูมิใจที่เห็นลูกเราเรียนที่นี่แล้วเขาเติบโตขึ้นมาก สินค้าแบรนด์ที่ขายออนไลน์เขาก็ออกแบบกล่อง ออกแบบแพ็คเกจจิ้งเอง ทำการตลาด หาช่องทางใหม่ สร้างมูลค่าเพิ่ม แบ่งกลุ่มลูกค้า ทำให้ยอดขายเติบโตขึ้น พอน้องนึ่งกลับมา เราเองก็ได้เรียนรู้บางเรื่องจากเขาไปด้วย”



ขณะที่นายยุทธศักดิ์ ภูมิสุรกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ผู้บริหารร้านเซเว่น อีเลฟเว่น และเซเว่น เดลิเวอรี่ กล่าวว่า ปัจจุบัน ซีพี ออลล์ วางกรอบกลยุทธ์ด้านความยั่งยืนช่วงปี 2567-2568 ภายใต้แนวคิด “2 ลด 4 สร้าง 1 DNA” ตอบโจทย์ทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล

“2 ลด” ได้แก่ ลดการใช้พลาสติก ลดการใช้พลังงาน “4 สร้าง” ได้แก่ สร้างคน สร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างชุมชนอุ่นใจ และ “1 DNA” เป็นแกนขับเคลื่อนด้านธรรมาภิบาล ได้แก่ DNA ความดี 24 ชั่วโมง คุณหนึ่ง สิริยากร เป็นหนึ่งในตัวอย่างสำคัญของความมุ่งมั่นในการ “สร้างคน” สร้าง New Gen ยุวเกษตรกร กลับมาขับเคลื่อนธุรกิจเกษตร ซึ่งเป็นฐานรากสำคัญของประเทศ

การสร้างคนเป็นเรื่องหนึ่งที่เรามุ่งมั่นดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ผ่านสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ และอีกหลากหลายช่องทาง เพราะเราต้องการช่วยสร้างคนเก่ง คนดี มีความสามารถผ่านการศึกษ เพื่อช่วยให้สังคมและเศรษฐกิจของไทยขับเคลื่อนไปข้างหน้าอย่างเข้มแข็ง

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

หนุ่มเมืองสุราษฎร์ธานี เลี้ยงหอยโข่งปักษ์ใต้เป็นอาชีพเสริม

จากการที่สัตว์น้ำตามธรรมชาติหลายชนิดลดน้อยลงจากระบบนิเวศหนึ่งนั้นคือ **หอยโข่ง** ทำให้คุณมณฑล มังกรแก้ว หรือคุณหนุ่ม พลิกวิกฤตมาเป็นโอกาส เมื่อหอยโข่งเริ่มหายไปจากธรรมชาติ การเพาะหอยโข่งขายจึงเกิดขึ้น

คุณหนุ่มเล่าว่า หอยโข่งปักษ์ใต้ หรือหอยโข่งใต้ มีลักษณะพิเศษไม่เหมือนหอยโข่งทั่วไปในแถบภาคกลาง คือ เป็นหอยโข่งที่ตัวใหญ่ สามารถเลี้ยงได้ทั้งในกระชังบกหรือเลี้ยงในบ่อดิน โดยคุณหนุ่มเลี้ยงในบ่อดินโดยทำกระชังอยู่ตรงกลางบ่อ ไม่ให้หอยสัมผัสดินโดยตรงซึ่งจะง่ายต่อการจับจำหน่าย สำหรับการเลี้ยงเริ่มต้นด้วยการปล่อยพ่อแม่พันธุ์ที่มีอายุประมาณ 1 ปีลงไปบ่อปูนที่เตรียมไว้ประมาณ 1 เดือนผ่านไปจะเกิดการการผสมพันธุ์และวางไข่ออกมาให้เห็น จากนั้นจะนำไปใส่ลงในตะกร้าเพื่ออนุบาลโดยจำลองการฟักให้เหมือนธรรมชาติมากที่สุด ประมาณ 10-15 วัน จะได้ลูกหอยโข่งฟักออกมาเป็นตัวที่มีขนาดเล็กซึ่งจะเลี้ยงอยู่ในบ่อปูนอนุบาลประมาณ 2 เดือน เมื่อลูกหอยโข่งมีขนาดใหญ่ขึ้นมาหน่อยก็จะนำไปเลี้ยงในบ่อดินที่เตรียมไว้อีก 4 เดือนจนหอยโข่งมีไซส์ 20 -25 ตัวต่อกิโลกรัมก็พร้อมจะจำหน่ายได้

การจัดจำหน่ายหอยโข่ง สามารถทำการตลาดได้หลายช่วงทั้งการจำหน่ายพ่อแม่พันธุ์ จำหน่ายลูกหอยขนาดเล็กเพื่อไปเลี้ยงต่อการจำหน่ายไซ้ให้ลูกค้าซื้อไปฟักเอง

และหอยโข่งขนาดพร้อมรับประทานแบบสดและแบบนึ่ง โดยหอยโข่งหนึ่งพร้อมน้ำจิ้มเป็นอีกหนึ่งเมนูที่ลูกค้านิยมรับประทาน ในด้านการตลาดราคาขายอยู่ที่ฟองละ 10-15 บาท หอยโข่งอายุ 2-3 เดือน ตัวละ 2-3 บาท และหอยโข่งขนาด 20-25 ตัวต่อกิโลกรัม ซึ่งเป็นหอยสดและผ่านการนึ่งสุกพร้อมน้ำจิ้มรสเด็ด จำหน่ายที่กิโลกรัมละ 120-150 บาท



นอกจากนี้คุณหนุ่มมีแนวทางพัฒนาการเลี้ยงหอยโข่ง โดยการสร้างกลุ่มผู้เลี้ยงหอยโข่งในชุมชนขึ้นมาเพื่อให้สามารถมีกำลังการผลิตที่มากขึ้นและร่วมกันพัฒนาการเลี้ยงหอยโข่งให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อให้สามารถสร้างผลิตภัณฑ์และทำการตลาดได้กว้างขวางมากขึ้น ซึ่งจะสามารถสร้างงานและสร้างรายได้ให้ชุมชนเพิ่มขึ้นต่อไปได้

สำหรับท่านสนใจการเลี้ยงหอยโข่ง ชื่อหอยโข่ง หรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สามารถติดต่อสอบถามได้ที่ คุณมณฑล มังกรแก้ว โทร. 084 756 4847

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา : เทคโนโลยีชาวบ้าน

คำศัพท์เกี่ยวกับการทำงาน ภาษาอังกฤษ ที่หลายคนอาจไม่รู้จัก

ภาษาเป็นสิ่งที่ชีวิตที่มีการพัฒนาอยู่เสมอ คำศัพท์ใหม่ ๆ เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา และบางคำก็เลื่อนหายไปจากการใช้งาน มีคำภาษาอังกฤษมากมายที่ไม่ค่อยมีใครใช้ในปัจจุบัน แต่มีความหมายที่ลึกซึ้งและควรค่าแก่การนำกลับมาใช้

การใช้คำศัพท์ที่เฉพาะเจาะจง ช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจความหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในที่ทำงาน การใช้คำศัพท์เกี่ยวกับการทำงาน ที่ไม่เหมือนใคร ช่วยให้การสื่อสารดูน่าสนใจ และช่วยให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น วันนี้เราได้รวบรวมคำศัพท์หายาก ที่มักไม่ค่อยเห็นนำมาใช้แล้วในปัจจุบัน

ศัพท์ภาษาอังกฤษเกี่ยวกับการทำงาน ที่ควรนำกลับมาใช้ในที่ทำงาน

1. Abeyance หมายถึง สถานะของการพักชั่วคราว มักใช้พูดถึงโครงการหรือแผนงานที่ถูกระงับไว้ชั่วคราว

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The project is currently in abeyance due to a lack of funding. (โครงการนี้ถูกระงับไว้ชั่วคราวเนื่องจากขาดเงินทุน)

The decision was held in abeyance until more information was available. (การตัดสินใจถูกระงับไว้จนกว่าจะมีข้อมูลเพิ่มเติม)

Her plans for the future are in abeyance until she finds a job. (แผนการในอนาคตของเธอถูกระงับไว้จนกว่าเธอจะหางานได้)

2. Brobdingnagian หมายถึง ขนาดใหญ่โตมหึมา มักใช้พูดถึงสิ่งที่มีขนาดใหญ่เกินจริง

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The Brobdingnagian amount of data that needed to be processed was overwhelming. (ปริมาณข้อมูลจำนวนมากมหาศาลที่ต้องประมวลผลนั้นท่วมท้น)

The Brobdingnagian cost of the project was a major concern. (ค่าใช้จ่ายมหาศาลของโครงการเป็นปัญหาใหญ่)

The Brobdingnagian scope of the project made it difficult to manage. (ขอบเขตมหาศาลของโครงการทำให้ยากต่อการจัดการ)

3. cacophony หมายถึง เสียงดังอึกทึกครึกโครม มักใช้พูดถึงเสียงที่ดังและโหวกเหวก

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The cacophony of the machinery in the factory was deafening. (เสียงเครื่องจักรในโรงงานดังจนทำให้หูหนวก)

The cacophony of noise from the construction site made it difficult to concentrate. (เสียงดังอึกทึกครึกโครมจากไซต์ก่อสร้างทำให้ยากต่อการจดจ่อ)

The cacophony of voices in the office made it difficult to have a conversation. (เสียงพูดอื้ออึงในออฟฟิศทำให้ยากต่อการสนทนา)

4. Effervescent หมายถึง มีชีวิตชีวา มักใช้พูดถึงบุคคลที่มีพลังงานล้นเหลือ

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The effervescent growth of the company was a testament to its Her effervescent personality made her a joy to work with. (บุคลิกที่มีชีวิตชีวาของเธอทำให้เธอเป็นคนที่น่าทำงานด้วย)

The team's effervescent enthusiasm was contagious. (ความกระตือรือร้นที่มีชีวิตชีวาของทีมนั้นแพร่กระจาย)

The effervescent sales team was always closing deals. (ทีมขายที่มีชีวิตชีวามักจะปิดการขายได้เสมอ)

5. Gumption หมายถึง ความกล้าหาญ มักใช้พูดถึงบุคคลที่มีความมุ่งมั่น

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

He showed a lot of gumption in starting his own business. (เขาแสดงให้เห็นถึงความกล้าหาญมากมายในการเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง)

She faced the difficult task with gumption and determination. (เธอเผชิญกับงานยากด้วยความกล้าหาญและความมุ่งมั่น)

He is a go-getter with a lot of gumption. (เขาเป็นคนที่ขยันขันแข็งที่มีความกล้าหาญมาก)

6. Ineffable หมายถึง อธิบายไม่ได้ มักใช้พูดถึงสิ่งที่ยากจะหาคำพูดมาบรรยาย

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The feeling of accomplishment after completing a difficult project is ineffable. (ความรู้สึกพึงพอใจหลังจากทำงานที่ยากลำบากเสร็จสิ้นนั้นยากจะอธิบายได้)

The bond between colleagues who have worked together for many years is ineffable. (สายสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงานที่ทำงานร่วมกันมาหลายปีนั้นยากจะอธิบายได้)

The ineffable mystery of the company's success kept its competitors guessing. (ความลึกลับที่อธิบายไม่ได้ของความสำเร็จของบริษัททำให้คู่แข่งคาดเดาไม่ได้)

7. Languid หมายถึง อ่อนเพลีย มักใช้พูดถึงบุคคลที่ขาดพลังงาน

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

After working long hours, he felt languid and unmotivated. (หลังจากทำงานเป็นเวลานาน เขารู้สึกอ่อนเพลียและไม่มีแรงจูงใจ)

The languid atmosphere of the office made it difficult to concentrate. (บรรยากาศที่อืดอาดในออฟฟิศทำให้ยากต่อการจดจ่อ)

The languid heat of the summer made it difficult to be productive. (ความร้อนอบอ้าวของฤดูร้อนทำให้ยากต่อการมีประสิทธิผล)

8. Mellifluous หมายถึง ไพเราะ มักใช้พูดถึงเสียงที่ฟังดูนุ่มนวล

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The mellifluous tone of the teacher's voice made the lesson enjoyable. (น้ำเสียงที่ไพเราะของครูทำให้บทเรียนสนุกสนาน)

The mellifluous speech of the politician won over the crowd. (คำพูดที่ไพเราะของนักการเมืองเอาชนะใจฝูงชน)

Note: คำว่า "Mellifluous" ไม่ค่อยใช้พูดถึงการทำงานโดยตรง แต่สามารถใช้เพื่ออธิบายลักษณะของเสียงที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน เช่น เสียงพูดของผู้บรรยายเสียงดนตรีประกอบ หรือเสียงธรรมชาติในสถานที่ทำงาน

9. Nebulous หมายถึง คลุมเครือ มักใช้พูดถึงสิ่งที่ไม่ชัดเจน

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

His nebulous explanation of the problem left me confused. (คำอธิบายที่คลุมเครือของเขาเกี่ยวกับปัญหานี้ทำให้ฉันสับสน)

The nebulous nature of the job made it difficult to assess its value. (ลักษณะคลุมเครือของงานทำให้ยากต่อการประเมินค่า)

The nebulous future of the company made employees anxious. (อนาคตที่คลุมเครือของบริษัททำให้พนักงานกังวล)

10. Fastidious หมายถึง พิถีพิถัน ใส่ใจรายละเอียด มักใช้พูดถึงบุคคลที่ให้ความสำคัญกับความสะอาด ความเรียบร้อย และความถูกต้อง

ตัวอย่างประโยคภาษาอังกฤษในออฟฟิศ:

The fastidious accountant double-checked all of the figures before submitting the report. (นักบัญชีที่พิถีพิถันตรวจสอบตัวเลขทั้งหมดสองครั้งก่อนส่งรายงาน)

The fastidious engineer took great care in assembling the delicate equipment. (วิศวกรที่พิถีพิถันใช้ความระมัดระวังอย่างมากในการประกอบอุปกรณ์ที่ละเอียดอ่อน)

The fastidious editor proofread the document several times before publishing it. (บรรณาธิการที่พิถีพิถันอ่านตรวจทานเอกสารหลายครั้งก่อนตีพิมพ์)

Note: คำว่า "Fastidious" มักใช้พูดถึงบุคคลที่ใส่ใจรายละเอียด ให้ความสำคัญกับความสะอาด ความเรียบร้อย และความถูกต้อง

คำศัพท์ที่เกี่ยวกับการทำงานที่หลายคนไม่ค่อยรู้จัก เพราะมันอาจช่วยเพิ่มความหลากหลายและความสมบูรณ์ในการสื่อสาร ในบทความข้างต้น เป็นคำศัพท์ที่อาจจะไม่ค่อยเห็นได้ชัดบ่อย แต่ก็ เป็นคำศัพท์ที่เคยใช้กันด้วย เรายังคงมีคลังศัพท์ภาษาอังกฤษที่ควรรู้ สำหรับวัยทำงาน รับรองพูดภาษาอังกฤษได้อย่างมั่นใจ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://speakup.ac.th>

“มาเลเซีย” เนื้อหอม จ่อขึ้นบัลลังก์ฮับศูนย์ข้อมูล (Data Center) อาเซียน ท่ามกลางความต้องการของบริการคลาวด์และ AI ที่เพิ่มสูงขึ้น

CNBC รายงานว่าในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา มาเลเซีย ดึงดูดการลงทุนด้านศูนย์ข้อมูลมูลค่าหลายพันล้านดอลลาร์ ซึ่งรวมถึงจากยักษ์ใหญ่ด้านเทคโนโลยีอย่าง Google, Nvidia และ Microsoft ตามดัชนีศูนย์ข้อมูลทั่วโลกประจำปี 2567 ของ DC Byte เมืองยะโฮร์บาห์รูเป็นตลาดศูนย์ข้อมูลที่เติบโตเร็วที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หากความจุศูนย์ข้อมูลที่วางแผนไว้ทั้งหมดของมาเลเซียพร้อมใช้งาน ศูนย์ข้อมูลแห่งนี้จะกลายเป็นหนึ่งในฮับที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย

Google ได้ประกาศการลงทุนครั้งสำคัญในประเทศ มาเลเซีย โดยทุ่มเงิน 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพื่อสร้างศูนย์ข้อมูลและภูมิภาค Google Cloud แห่งแรกในประเทศนี้ การเคลื่อนไหวดังกล่าวถือเป็นการขยายธุรกิจที่โดดเด่นของ Google ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Alphabet Inc. สาขาเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นภูมิภาคที่ได้รับความนิยมอย่างมาก จากบริษัทเทคโนโลยีระดับโลก

การตัดสินใจของ Google ในการสร้างศูนย์ข้อมูลใหม่และภูมิภาคคลาวด์ใน Elmina Business Park ของ Sime Darby Property ในรัฐสลังงอร์ตอนกลางถือเป็นกลยุทธ์สำคัญ สิ่งอำนวยความสะดวกนี้จะสนับสนุนบริการหลักของ Google รวมถึง Search, Maps และ Workspace และอำนวยความสะดวกในการส่งมอบบริการ AI

นอกจากนี้ ศูนย์คลาวด์จะตอบสนองความต้องการของธุรกิจในพื้นที่และองค์กรภาครัฐ โดยนำเสนอบริการคลาวด์ขั้นสูงที่สามารถขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลในภาคส่วนต่างๆ

เมืองยะโฮร์บาห์รู ประเทศมาเลเซีย

อย่างไรก็ตาม การลงทุน Data Center ส่วนใหญ่ใน มาเลเซียจะอยู่ในเมืองเล็กๆ อย่างยะโฮร์บาห์รู ซึ่งอยู่ติดกับ สิงคโปร์ ตามที่ James Murphy กรรมการผู้จัดการ APAC ของบริษัทชาวกรองศูนย์ข้อมูล DC Byte กล่าว

“ดูเหมือนว่าภายในไม่กี่ปี ยะโฮร์บาห์รูเพียงเมืองเดียวจะแข่งหน้าสิงคโปร์ จนกลายเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จากที่เมื่อสองปีที่แล้วไม่มี Data Center เลย” เขากล่าว

ยะโฮร์ บาห์รูได้รับการจัดอันดับให้เป็นตลาดที่เติบโตเร็วที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในดัชนีศูนย์ข้อมูลทั่วโลกประจำปี 2567 ของ DC Byte

รายงานระบุว่าเมืองนี้มีศูนย์ข้อมูลทั้งหมด 1.6 กิกะวัตต์ ซึ่งรวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง มุ่งมั่นที่จะวางแผนหรืออยู่ในขั้นเริ่มต้นของการวางแผน (โดยทั่วไปความจุของศูนย์ข้อมูลจะวัดจากปริมาณไฟฟ้าที่ใช้)

หากกำลังการผลิตที่วางแผนไว้ทั้งหมดออนไลน์ทั่วเอเชีย มาเลเซียจะตามหลังประเทศยักษ์ใหญ่อย่างญี่ปุ่นและอินเดียเท่านั้น ก่อนหน้านั้น ญี่ปุ่นคือผู้นำตามมาด้วย สิงคโปร์ ซึ่งปัจจุบันเป็นผู้นำของภูมิภาคในแง่ของความจุของ Data Center (ดัชนีดังกล่าวไม่ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับความจุของศูนย์ข้อมูลในประเทศจีน)

ทั้งนี้ การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานศูนย์ข้อมูลและการจัดเก็บข้อมูลส่วนใหญ่จะไปที่ตลาดที่แข็งแกร่งแล้วอย่างญี่ปุ่น สิงคโปร์ และฮ่องกง

อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทั่วโลกได้เร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลของโลกและการนำระบบคลาวด์ไปใช้อย่างรวดเร็ว ซึ่งนำไปสู่ความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับผู้ให้บริการระบบคลาวด์ในตลาดเกิดใหม่ เช่น มาเลเซียและอินเดีย ตามรายงานจาก EdgeConneX ผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูลระดับโลก

“ความต้องการที่เพิ่มขึ้นสำหรับบริการสตรีมมิงวิดีโอ การจัดเก็บข้อมูล และทุกสิ่งที่ทำผ่านทางอินเทอร์เน็ตหรือทางโทรศัพท์ หมายความว่าต้องมีศูนย์ข้อมูลเพิ่มมากขึ้น” James Murphy กล่าว

ความต้องการบริการ AI ที่เพิ่มสูงขึ้นยังต้องการศูนย์ข้อมูลพิเศษเพื่อจัดเก็บข้อมูลจำนวนมากและพลังการคำนวณที่จำเป็นในการฝึกอบรมและปรับใช้โมเดล AI

แม้ว่าศูนย์ข้อมูล AI หลายแห่งจะถูกสร้างขึ้นในบางประเทศที่มีความโดดเด่นด้านเทคโนโลยีอย่างญี่ปุ่น แต่เขากล่าวว่าตลาดเกิดใหม่จะดึงดูดการลงทุนด้วยเนื่องจากมีคุณสมบัติที่ดีและเหมาะสม

เมืองกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย

ศูนย์ข้อมูล AI ต้องการพื้นที่ พลังงาน และน้ำจำนวนมากในการทำความเย็น ดังนั้นตลาดเกิดใหม่ เช่น มาเลเซีย ซึ่งพลังงานและที่ดินมีราคาถูก จึงมีข้อได้เปรียบเหนือเขตปกครองพิเศษหรือประเทศที่มีขนาดเล็กอย่างฮ่องกงและสิงคโปร์ ซึ่งมีทรัพยากรดังกล่าวจำกัด

ที่สำคัญ นโยบายที่เป็นมิตรต่อศูนย์ข้อมูลยังทำให้มาเลเซียเป็นตลาดที่น่าดึงดูดอีกด้วย โดยภาครัฐได้เปิดตัวโครงการริเริ่ม Green Lane Pathway ในปี 2566 เพื่อปรับปรุงการอนุมัติพลังงาน โดยลดระยะเวลาการรอคอยสำหรับศูนย์ข้อมูลให้เหลือเพียง 12 เดือน

Tengku Datuk Seri Zafrul Tengku Abdul Aziz รัฐมนตรีกระทรวงการลงทุน การค้าและอุตสาหกรรมของมาเลเซียตั้งข้อสังเกตว่ามาเลเซียได้ยึดครองธุรกิจศูนย์ข้อมูลระดับโลกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มากขึ้น เนื่องจากจากปัจจัยหลายประการรวมกัน อันได้แก่ การอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนเชิงรุก ความคุ้มค่าที่ดินขนาดใหญ่ และการเชื่อมต่อที่ราบรื่นไปยังเอเชียและที่อื่น ๆ ผ่านเครือข่ายเคเบิลใต้น้ำ 22 แห่ง และสถานีลงจอด 14 แห่ง ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายของรัฐบาลที่ต้องการให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางข้อมูลระดับภูมิภาคสำหรับอาเซียนและเอเชีย

อย่างไรก็ตาม ตัวเร่งสำคัญอีกประการหนึ่งในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาคือนโยบายข้ามพรมแดนในสิงคโปร์ ในขณะที่กลุ่มผู้มีความสามารถ ความไว้วางใจทางธุรกิจ และการเชื่อมต่อไฟเบอร์ของสิงคโปร์ ทำให้สิงคโปร์เป็นพื้นที่ที่น่าสนใจสำหรับศูนย์ข้อมูล แต่รัฐบาลเริ่มชะลอการเติบโตของความจุของศูนย์ข้อมูลในปี 2562 เนื่องจากการใช้พลังงานและน้ำปริมาณมหาศาล

ดังนั้น การลงทุนและกำลังการผลิตที่วางแผนไว้จำนวนมากจึงถูกเปลี่ยนเส้นทางจากสิงคโปร์ไปยังยะโฮร์บาห์รูที่มีพรมแดนติดกันตลอดหลายปีที่ผ่านมา เพื่อต้านทานกระแสไหลบ่าดังกล่าว เมื่อเร็ว ๆ นี้ สิงคโปร์ได้เปลี่ยนแนวทางและวางแผนงานเพื่อเพิ่มความจุของศูนย์ข้อมูลขึ้น 300 เมกะวัตต์ โดยมีเงื่อนไขว่าโครงการอื่น ๆ จะต้องเป็นไปตามมาตรฐานประสิทธิภาพที่เป็นมิตรต่อ

สิ่งแวดล้อมและพลังงานหมุนเวียน เพื่อดึงดูดการลงทุนจากบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำต่าง ๆ เช่น Microsoft และ Google

ถึงกระนั้น สิงคโปร์ยังเลิกเกินไปสำหรับการผลิตพลังงานสีเขียวในวงกว้าง เพราะยังคงมีข้อจำกัดมากมายในตลาด James Murphy ระบุ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าความเจริญรุ่งเรืองในศูนย์ข้อมูลจะช่วยยกระดับเศรษฐกิจของมาเลเซีย แต่ก็สร้างความกังวลเกี่ยวกับความต้องการพลังงานและน้ำด้วย

การวิจัยของ Kenanga Investment Bank ประมาณการว่าความต้องการไฟฟ้าที่อาจเกิดขึ้นจากศูนย์ข้อมูลในมาเลเซียจะแตะความต้องการสูงสุดรวม 5 กิกะวัตต์ ภายในปี 2578 กำลังการผลิตไฟฟ้าที่ติดตั้งในปัจจุบันสำหรับมาเลเซียทั้งหมดอยู่ที่ประมาณ 27 กิกะวัตต์ ตามข้อมูลของ Tenaga Nasional Berhad การไฟฟ้าของมาเลเซีย

เจ้าหน้าที่ท้องถิ่นมีความกังวลมากขึ้นเกี่ยวกับขอบเขตของการใช้พลังงานนี้ ดังที่อ้างในรายงานล่าสุดจาก The Straits Times โดยมีรายงานว่า Mohd Noorazam Osman นายกเทศมนตรีสภาเมืองยะโฮร์บาห์รูกล่าวว่า การลงทุนศูนย์ข้อมูลไม่ควรประนีประนอมกับความต้องการทรัพยากรในท้องถิ่น เมื่อคำนึงถึงความท้าทายของเมืองในเรื่องน้ำและไฟฟ้า

ในขณะเดียวกัน เจ้าหน้าที่คณะกรรมการการลงทุน การค้า และผู้บริโภคแห่งยะโฮร์บอกรัฐบาลของรัฐจะใช้แนวทางเพิ่มเติมเกี่ยวกับการใช้พลังงานสีเขียวสำหรับศูนย์ข้อมูลในเดือนมิถุนายนนี้

สำหรับตลาดศูนย์ข้อมูลมาเลเซียเตรียมพร้อมสำหรับการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยคาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเติบโตต่อปีแบบทบต้น (CAGR) 13.92% ในช่วงปี 2566 ถึง 2572 ทิศทางการเติบโตนี้ชี้ให้เห็นว่าตลาดจะขยายจาก 1,810 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2566 เป็นประมาณ 3,970 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ภายในปี 2572 ตามรายงานของ ResearchAndMarkets

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

“สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” เสรีฟงานกว่า 3,500 อัตรา โซนภาคตะวันออก พร้อมเปิดโลกนักเรียน นักศึกษา ค้นหาเส้นทางเรียนต่อ



วันที่ 5 กรกฎาคม 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน มอบหมาย นายธนส์ถ์ ทวีเกื้อกูลกิจ ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เป็นประธานในพิธีเปิดงาน “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” โครงการเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องในโอกาสสมหามงคลเฉลิมพระชนมพรรษา 6 รอบ 28 กรกฎาคม 2567” โดยมี นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวรายงาน นายกำธร เวหน รองผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง พร้อมด้วยหัวหน้าส่วนราชการสังกัดกระทรวงแรงงานในจังหวัดระยองให้การต้อนรับ ณ สถาบันเทคโนโลยีการผลิตสุมิพล (SIMTEC)

นายธนส์ถ์ ทวีเกื้อกูลกิจ ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน ได้จัดงาน “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” เพื่อให้ประชาชนทุกกลุ่มเป้าหมาย มีอาชีพ มีงานทำ มีรายได้ สร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคม พร้อมเปิดโลกอาชีพเพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่แก่นักเรียน นักศึกษา ได้เรียนรู้ อาชีพ และทักษะที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล รวมถึงการประกอบอาชีพยุคใหม่ เพื่อเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องในโอกาสพระราชพิธีมหามงคลเฉลิมพระชนมพรรษา 6 รอบ 28 กรกฎาคม 2567 ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลและกระทรวงแรงงานในด้านการส่งเสริมการมีงานทำ ซึ่งจังหวัดระยองถือเป็นเมืองที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจอย่างมาก ทั้งทางด้านอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว และการเกษตรกรรม กระทรวงแรงงานจึงเลือกจังหวัดระยองเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญ ในการจัดงานเพื่อให้ประชาชน

เข้าถึงบริการภาครัฐได้อย่างสะดวก และเกิดประโยชน์ต่อประชาชนทุกกลุ่ม นอกจากนี้ ยังได้รับความร่วมมือจากกระทรวงพาณิชย์ นำโครงการ “Mobile ชงฟ้า กระตุ้นเศรษฐกิจชุมชน” มาให้บริการประชาชนในส่วนภูมิภาคได้เข้าถึงสินค้าราคาประหยัด แบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในครัวเรือน และกิจกรรมอื่น ๆ ที่หลากหลาย ซึ่งนับว่าเป็นประโยชน์ต่อผู้เข้าร่วมงานเป็นอย่างยิ่ง

“ผมขอขอบคุณ ส่วนราชการทุกหน่วยงาน บริษัท อมตะซีดี ระยอง จำกัด นายจ้าง/สถานประกอบการ ผู้แทนจากภาคเอกชน สถานศึกษาทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการจัดงาน ผมเชื่อมั่นว่าการจัดงานครั้งนี้จะเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ประสบความสำเร็จ เกิดประโยชน์ต่อประชาชนช่วยลดอัตราการว่างงานของประชาชน และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในพื้นที่ได้เป็นอย่างดี” นายธนส์ถ์ กล่าว

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า ภายในงานมีกิจกรรมที่น่าสนใจจำนวนมาก อาทิ การรับสมัครและสัมภาษณ์งานโดยตรงกับนายจ้าง สถานประกอบการในจังหวัดระยองและจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 52 บริษัท มีตำแหน่งงานว่าง 3,599 อัตรา และการลงทะเบียนสมัครงานล่วงหน้าผ่านระบบออนไลน์ พบกับงานที่คนเจนเนอเรชั่นใหม่ให้ความสนใจอย่างการไปทำงานต่างประเทศ พร้อมให้คำปรึกษาและรับลงทะเบียนผู้สนใจไปทำงานต่างประเทศ การสาธิตอาชีพอิสระและทดลองปฏิบัติจริง 30 อาชีพ อาทิ จัดสวนในขวดแก้ว พัดกบหมาก ซ่อ้นบัตร์ นิทรรศการแนะนำการศึกษาต่อสำหรับนักเรียน นักศึกษาที่ใกล้เรียนจบ บริการแนะนำอาชีพ การทดสอบความพร้อมทางอาชีพและทดสอบภาษาอังกฤษเพื่อการสมัครงาน บริการแบบวัดบุคลิกภาพเพื่อการศึกษาต่อและการเลือกอาชีพ นิทรรศการโลกของอาชีพและการเรียนรู้เสมือนจริง การให้คำปรึกษาแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพ และการให้บริการของหน่วยงานในสังกัดกระทรวงแรงงาน การจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าของผู้รับงานไปทำที่บ้าน กลุ่มอาชีพอิสระ ผู้พิการ และผู้สูงอายุ หาไอเดียการทำธุรกิจ แพรนไชส์นำลงทุน รวมทั้งการเสวนาของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ 4 ท่าน และกิจกรรมตอบคำถามชิงรางวัล

ทั้งนี้ ขอฝากข่าวดีไปถึงคนหางานทั่วประเทศ กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางานมีกำหนดจัดงาน “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ” อีก 2 จังหวัด คือ 1) จังหวัดนครราชสีมา ในวันที่ 15 กรกฎาคม 2567 และ 2) จังหวัดภูเก็ต ในวันที่ 2 สิงหาคม 2567 และขอเชิญชวนคนหางาน นักเรียน นักศึกษา และประชาชน ที่สนใจหางาน ต้องการพัฒนาทักษะฝีมือ และหาไอเดียในการประกอบอาชีพเสริม มาพบกันในงาน “สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ@ระยอง” ระหว่างวันที่ 5-6 กรกฎาคม 2567 ตั้งแต่เวลา 09.00 – 16.30 น. โดยสามารถลงทะเบียนสมัครงานเพื่อความสะดวกได้ที่เว็บไซต์กรมการจัดหางาน e-Service.doe.go.th “ไทยมีงานทำ” หากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมติดต่อได้ที่ สำนักงานจัดหางานจังหวัดระยอง โทร 038 694026

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

“พิพัฒน์” เปิดรับคนไทยทำงานภาคบริการมาเก่า เงินเดือนเริ่ม 50,000 บาท ค่าเครื่องบินฟรี

กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน เปิดรับสมัครคนไทยทำงานสายบริการมาเก่า 4 ตำแหน่ง กับต้น บาร์เทนเดอร์ พนักงานเสิร์ฟ พนักงานดูแลทำความสะอาดพื้นที่ทั่วไป เงินเดือน 49,676-75,069 บาท ฟรีค่าเครื่องบินไป-กลับ อาหาร ที่พักชั่วคราว มีประกันสุขภาพ และสวัสดิการตามกฎหมาย สมัครตั้งแต่วันที่ 15 ก.ค.-9 ส.ค. 67 ตลอด 24 ชม. ไม่เว้นวันหยุดราชการ

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเปิดเผยว่า กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน เปิดรับสมัครคนหางานเพื่อไปทำงานในเขตบริหารพิเศษมาเก่ากับนายจ้างบริษัท Venetian Cotai Hotel Management Limited & Venetian Macau Limited ซึ่งประกอบกิจการโรงแรมและคาสิโน จำนวน 4 ตำแหน่ง รวม 70 อัตรา ได้แก่ กับต้น บาร์เทนเดอร์ พนักงานเสิร์ฟ พนักงานดูแลทำความสะอาดพื้นที่ทั่วไป อัตราเงินเดือนอยู่ระหว่าง 49,676-75,069 (อัตราแลกเปลี่ยนเงินวันที่ 27 มิ.ย. 2567) โดยนายจ้างจะจ่ายค่าโดยสารเครื่องบินไป - กลับ ที่พักชั่วคราวตามกฎหมายมาเก่า จัดอาหารในช่วงเวลาทำงาน มีประกันสุขภาพ และสวัสดิการตามที่กฎหมายแรงงานมาเก่ากำหนด สมัครทางออนไลน์ได้ตั้งแต่วันที่ 15 ก.ค.-9 ส.ค. 2567 ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เว้นวันหยุดราชการผ่านทางเว็บไซต์ toea.doe.go.th โดยลงทะเบียนระบบอิเล็กทรอนิกส์การบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศกรอกข้อมูลเพื่อลงทะเบียนคนหางาน และดำเนินการสมัครไปทำงาน โดยเลือกหัวข้อ "สมัครไปทำงานโดยรัฐ" และเลือกรายการ "การรับสมัครคนหางานเพื่อไปทำงานในเขตบริหารพิเศษมาเก่ากับนายจ้างบริษัท Venetian Cotai Hotel Management Limited & Venetian Macau Limited" ซึ่งการรับสมัครครั้งนี้เป็นการจัดส่งคนหางานไปทำงานโดยวิธีรัฐจัดส่ง

คนหางานไม่เสียค่าสมัครหรือค่าบริการใด ๆ ทั้งสิ้น ผู้ที่ได้รับการคัดเลือกให้ไปทำงานจ่ายเพียงค่าใช้จ่ายที่จำเป็น อาทิ ค่าถ่ายรูป ค่าธรรมเนียมหนังสือเดินทาง (กรณีไม่มี) ค่าตรวจสุขภาพ ค่าตรวจประวัติอาชญากรรม และค่าสมาชิกกองทุนเพื่อช่วยเหลือคนหางานไปทำงานในต่างประเทศ รวมทั้งสิ้นประมาณ 4,000 บาท

“กระทรวงแรงงานสนับสนุนให้แรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อแรงงานไทยมีรายได้และโอกาสทำงานเพิ่มขึ้น ได้เปิดโลกทัศน์สัมผัสประสบการณ์การทำงานในต่างประเทศ ซึ่งนอกจากช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของแรงงานไทยทั้งหมดให้ดีขึ้นแล้วยังทำให้ครอบครัวของแรงงานไทยมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นตามไปด้วย” รมว.พิพัฒน์ กล่าว

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางานกล่าวว่า สำหรับตำแหน่งงาน และคุณสมบัติที่นายจ้างบริษัท Venetian Cotai Hotel Management Limited & Venetian Macau Limited ต้องการจะต้องสามารถพูดภาษาอังกฤษได้ดีเยี่ยม สื่อสารภาษาจีนกลางและภาษากวางตุ้งได้ดี มีบุคลิกภาพและทัศนคติที่ดี ทำงานเป็นกะได้ และหากมีประสบการณ์การทำงานในตำแหน่งที่สมัครจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ โดยทั้ง 4 ตำแหน่ง มีรายละเอียด ดังนี้

- 1.กับต้น จำนวน 10 อัตรา ค่าจ้าง 14,627-16,623 เหรียญมาเก่า หรือประมาณ 66,056 - 75,069 บาท
- 2.บาร์เทนเดอร์ จำนวน 10 อัตรา ค่าจ้าง 13,200 เหรียญมาเก่า หรือประมาณ 59,611 บาท
- 3.พนักงานเสิร์ฟ จำนวน 30 อัตรา ค่าจ้าง 11,000-13,200 เหรียญมาเก่า หรือประมาณ 49,676-59,611 บาท
- 4.พนักงานดูแลทำความสะอาดพื้นที่ทั่วไป จำนวน 20 อัตรา ค่าจ้าง 12,400 เหรียญมาเก่า หรือประมาณ 55,998 บาท

ทั้งนี้ ผู้สนใจสามารถศึกษาวิธีการลงทะเบียนคุณสมบัติผู้สมัครและเอกสารที่เกี่ยวข้องที่เว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ toea.doe.go.th รายการ “ข่าวประกาศรับสมัคร” หัวข้อ “ประกาศกรมการจัดหางาน เรื่อง รับสมัครคนหางานเพื่อไปทำงานในเขตบริหารพิเศษมาเก๊า กับนายจ้างบริษัท VENETIAN COTAI HOTEL MANAGEMENT LIMITED & VENETIAN MACAU LIMITED” สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 หรือกองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2245 1034 ในวันและเวลาราชการ หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

กรมการจัดหางาน แฉกลวงมิฉฉาชีพ ลงทุนยิงโฆษณาผ่าน Facebook

หลอกทำงานเกษตรออสเตรเลีย เกาหลีใต้



อธิบดีกรมการจัดหางาน ห่วงคนหางานถูกหลอกทำงานต่างประเทศ เตือนภัยมิฉฉาชีพนิยมหลอกลวงลงทุนโฆษณาบนเฟซบุ๊ก แนะนำตรวจสอบบริษัทจัดหางานถูกกฎหมายที่เว็บไซต์ “กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน” ก่อนหลงเชื่อโอนเงิน

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางานเปิดเผยว่า ปัจจุบันกลุ่มมิฉฉาชีพนิยมสร้างเพจเฟซบุ๊กเพื่อใช้เป็นช่องทางหลอกลวงคนไทยที่ต้องการไปทำงานต่างประเทศ โดยมีการแอบอ้างว่าเป็นบริษัทจัดหางานต่างประเทศที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายกับกรมการจัดหางาน และสามารถจัดส่งไปทำงานต่างประเทศได้ โดยเชิญชวนคนหางานให้ติดต่อผ่านช่องทางแชทข้อความของเฟซบุ๊ก และให้แอดไลน์เพื่อติดต่อพูดคุย หลังจากนั้นมิฉฉาชีพจะส่งเอกสารต่าง ๆ ซึ่งถูกปลอมแปลงขึ้น สร้างความน่าเชื่อถือให้คนหางานเชื่อที่กำลังพูดคุยกับบุคคลหรือลูกจ้างของบริษัทจัดหางานที่มีตัวตนอยู่จริง เมื่อผู้เสียหายหลงเชื่อจะให้ทำการโอนเงินเป็นค่ามัดจำหรือเป็นค่าดำเนินการด้านเอกสาร พร้อมออกไปเสิร์ฟรับเงินปลอมเป็นหลักฐาน หรือบางรายมีการหลอกลวงขอข้อมูลส่วนบุคคลและนำไปใช้ในทางมิชอบหรือผิดกฎหมาย ล่าสุดมิฉฉาชีพอาศัยการลงโฆษณาบนเฟซบุ๊ก รับสมัครคนงานเกษตร

หรืองานโรงงาน ที่ประเทศออสเตรเลียและประเทศเกาหลีใต้โดยจะมีข้อความ “ได้รับการสนับสนุน” อยู่ใต้ชื่อเพจบุ๊ก และมีช่องแชทข้อความปรากฏบนโพสต์ ทำให้คนหางานเข้าถึงเพจปลอมเป็นวงกว้าง และถูกหลอกลวงจนเกิดความเสียหายจำนวนมาก

“ขอฝากถึงคนไทยที่กำลังหางานในต่างประเทศ ก่อนตัดสินใจโอนเงินให้สายนายหน้าหรือผู้แทนบริษัทรายใด ขอให้ตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศจากกรมการจัดหางานที่เว็บไซต์ กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน doe.go.th/ipd เสียก่อน เพราะปัจจุบันมิฉฉาชีพมีกลวิธีสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อหลอกลวงคนหางานหลายวิธี โดยปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีการดำเนินคดีสาย นายหน้าเถื่อนแล้ว 372 ราย หลอกลวงคนหางานทั้งสิ้น 509 คน คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 35,091,630 บาท ซึ่งประเทศที่พบคนหางานถูกหลอกลวงไปทำงานที่สุด ได้แก่เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย ใต้หวัน สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ตามลำดับ”

ทั้งนี้ หากคนหางานได้รับความเดือดร้อนจากการถูกมิฉฉาชีพหลอกลวงไปทำงานต่างประเทศ สามารถขอรับคำปรึกษาและขอความช่วยเหลือได้ที่ กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน โทร. 0 2248 4792 และ โทร. 0 2245 6763 หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 โดยสามารถศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวงได้ที่เว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

กรมการจัดหางาน ตัดวงจรมิฉฉาชีพหลอกคนหางานต่างประเทศ

จับมือ บ.จัดหางานต่างประเทศถูกกฎหมาย ประสานกระทรวงดิจิทัลปิดเพจลวง

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางานเปิดเผยว่า กรมการจัดหางาน วางแนวทางรับมือมิฉฉาชีพหลอกคนไทยทำงานต่างประเทศ โดยมีหนังสือขอความร่วมมือบริษัทจัดหางานต่างประเทศที่จดทะเบียนกับกรมการจัดหางานถูกต้องตามกฎหมาย จำนวน 151 แห่งทั่วประเทศ ร่วมมือแจ้งเบาะแสกรณีถูกแอบอ้างใช้ชื่อบริษัทเพื่อกรมการจัดหางานประสานกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (DE) ดำเนินการปิดเพจเฟซบุ๊กตามอำนาจหน้าที่ต่อไป ที่ผ่านมารกรมการจัดหางานให้ความสำคัญกับการป้องกันการหลอกลวงคนหางานต่างประเทศอย่างมาก โดยชุดตรวจสอบ เฝ้าระวัง จะตอบโต้ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ช่องทางต่าง ๆ ทันทีที่พบเห็นผู้มีพฤติการณ์หลอกลวง โดยนำภาพและข้อความแจ้งเตือนใต้โพสต์ ควบคู่กับการประชาสัมพันธ์วิธีการไปทำงานต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ช่องทางการตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตถูกต้องตามกฎหมาย และเผยแพร่ข่าวให้ประชาชนทราบถึงพฤติการณ์ของผู้ที่หลอกลวงลวงคนหางานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ประชาชนรู้เท่าทันกลโกงของมิฉฉาชีพ แต่ก็ยังมีคนหางานตกเป็นเหยื่อจำนวนมาก โดยปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีการดำเนินคดีโฆษณาจัดหางานโดยไม่ได้รับอนุญาตแล้วจำนวน 24 คดี ประสานกระทรวงดิจิทัลปิดเพจเฟซบุ๊ก จำนวน 30 URL โพสต์ตอบโต้ ชี้แจงพร้อมประชาสัมพันธ์ จำนวน 4,532 ครั้ง ประชาชนเข้าถึงโพสต์ได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร จำนวน 745,134 ครั้ง นอกจากนี้ยังมีหนังสือถึงสำนักงานจัดหางานจังหวัดทั่วประเทศ และสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 เพื่อเฝ้าระวังป้องกันการหลอกลวงคนหางานในพื้นที่พร้อมประสานสื่อมวลชน อาทิ สื่อวิทยุ โทรทัศน์ และสื่อสิ่งพิมพ์ เพื่อกระจายข่าวสารไปยังคนหางาน

นายสมชาย กล่าวต่อไปว่า มิฉฉาชีพนิยมใช้ช่องทางออนไลน์โดยเฉพาะเพจเฟซบุ๊ก เนื่องจากพิสูจน์ตัวตนได้ยาก ผู้หลอกลวงส่วนใหญ่ตั้งฐานการหลอกลวงในต่างประเทศลักษณะคล้ายแก๊งคอลเซ็นเตอร์ สแกมเมอร์ และใช้บัญชีม้าเป็นผู้รับโอนเงินนอกจากนี้ยังอาศัยการลงโฆษณาบนเฟซบุ๊กทำให้คนหางานต่างประเทศซึ่งเป็กลุ่มเป้าหมายของมิฉฉาชีพเห็นโพสต์จกหลงเชื่อและได้รับความเสียหายเป็นวงกว้าง

“ผมขอเ้าเตือนอีกครั้ง ก่อนตัดสินใจโอนเงินให้สายนายหน้าหรือผู้แทนบริษัทรายใด ขอให้ตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศจากกรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน doe.go.th/ipd เสียก่อนและควรศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่จะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวง” อธิบดีกรมการจัดหางานกล่าว

ทั้งนี้ หากคนหางานได้รับความเดือดร้อนจากการถูกมิฉฉาชีพหลอกลวงไปทำงานต่างประเทศ สามารถขอรับคำปรึกษาและขอความช่วยเหลือได้ที่กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน โทร. 0 2248 4792 และ โทร. 0 2245 6763 หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อาชีพมั่นคง

ลาออกงานประจำมาเพาะ “แมลงสาบดูเบีย” ขาย รายได้ไม่ธรรมดา 40,000 บาทต่อเดือน

“แมลงสาบดูเบีย” ขายแล้วจะสามารถขายได้และสร้างรายได้ให้ผู้เลี้ยงได้ถึงเดือนละ 10,000-30,000 บาท พิเศษสุด 40,000 บาท จากที่ซื้อมาเป็นอาหารให้ปลามังกร ต่อยอดเลี้ยงต่อเพราะปลากินไม่หมด ขยายจนสามารถเป็นฟาร์มขนาดเล็กได้ ลูกค้าสนใจทั้งกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์เอ็กโซติกและพ่อค้าแม่ค้าที่ซื้อต่อไปเพาะเลี้ยงหารายได้เสริม

นางสาวภัทราวดี เข้าจันทิก หรือ จำ อายุ 25 ปี เจ้าของธุรกิจเลี้ยงแมลงสาบดูเบีย ฟาร์มภัทรา เป็นคนที่กลัวแมลงสาบอย่างมาก แต่พอพี่ชายซื้อแมลงสาบดูเบียมาเป็นอาหารให้กับปลามังกรที่เลี้ยงเอง

เนื่องจากได้มีการศึกษามาว่าในต่างประเทศนิยม นำเอาแมลงสาบดูเบียมาเป็นอาหารให้กับสัตว์เลี้ยงเพราะตัวแมลงสาบมีโปรตีนสูง ถ้าหากนำมาให้สัตว์เลี้ยงกินจะทำให้สัตว์เลี้ยงโตเร็วมากขึ้น จึงลองซื้อมาให้ปลามังกรของที่บ้านดูบ้าง ซึ่งเมื่อนำมาเป็นอาหารปลาแล้วแมลงสาบได้มีการขยายพันธุ์อย่างต่อเนื่องและมีจำนวนมากขึ้น ทำให้เกิดไอเดียลองขายขึ้นมา ซึ่งเพราะเหตุนี้เองจึงกลายมาเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจเพาะแมลงสาบดูเบียขายจากฟาร์มภักทรานั่นเอง ปัจจุบันเริ่มขายได้ประมาณ 1 ปีครึ่ง แมลงสาบดูเบียมีถิ่นกำเนิดมาจากทวีปอเมริกาใต้ เป็นแมลงสาบป่าที่ชอบกินผักและผลไม้บวกกับมีคุณค่าทางโภชนาการที่สูง โปรตีนสูง แคลเซียมสูง ไขมันต่ำ ถ้าหากเปรียบเทียบกับจิ้งหรีดจะมีคุณค่าทางโภชนาการสูงกว่า 3 เท่า เหมาะสำหรับนำมาเป็นอาหารให้กับสัตว์เลี้ยงเอ็กโซติก ในช่วงเริ่มต้นคุณจำซื้อแมลงสาบดูเบียมาประมาณ 1 กิโลกรัม ซึ่งราคาในช่วงนั้นอยู่ที่กิโลกรัมละ 2,000-3,000 บาท เรียกได้ว่าเป็นราคาที่ค่อนข้างสูงเลยทีเดียว

การเลี้ยงแมลงสาบดูเบียมีความคล้ายกับการเลี้ยงจิ้งหรีด แต่ที่แตกต่างคือเวลาเพาะพันธุ์จิ้งหรีดจะต้องแยกไซ่ออกจากตัว ซึ่งแมลงสาบดูเบียไม่จำเป็นต้องทำแบบนั้นสามารถเลี้ยงรวมได้เลย โดยภาชนะที่เลี้ยงจะใช้เป็นแผงรังไข่กระดาษทั่วไป ให้นำให้อาหารได้ตามปกติ แต่ต้องหลีกเลี่ยงแสงแดดที่จัดเพราะอาจจะทำให้แมลงสาบตายได้ นอกจากนี้คุณจำใช้พื้นที่ข้างบ้านในการเลี้ยง เลี้ยงใส่ในกล่องพลาสติกเจาะรูระบายอากาศ ปัจจุบันมีทั้งหมด 30 ลัง รวมถึงมีเพาะเลี้ยงลังใหญ่อยู่ที่ต่างจังหวัดเพื่อเป็นสต็อกให้กับลูกค้านั่นเอง

จากคนที่กลัวแมลงสาบบ้านแต่ต้องมาเลี้ยงแมลงสาบดูเบีย คุณจำเปิดเผยว่าตอนแรกก็กลัว แต่พอลองเลี้ยงดูแล้วแมลงสาบดูเบียไม่มีกลิ่นเหม็นเหมือนแมลงสาบบ้าน มีปีกแต่ไม่บิน แตกต่างจากแมลงสาบบ้านเป็นอย่างมาก ซึ่งก่อนที่จะตัดสินใจขายออกไปก็ลังเลและกังวลอยู่มากกว่าจะขายได้หรือไม่ คุณจำเก็บไปคิดและได้ข้อคิดที่ว่า “ถ้าเราเป็นลูกค้าของคนอื่นได้ แล้วเรามีแมลงอยู่ เราลองขายดีไหม” ซึ่งพอลองขายไปได้ 1 กล่องก็เปิดเพจเฟซบุ๊กและโพสต์ไปว่า “มีแมลงสาบดูเบียขาย ถ้าใครสนใจก็เราแบ่งขายได้นะ” ทำให้ในตอนนั้นมีลูกค้าสนใจและติดต่อเข้ามาขอซื้ออย่างต่อเนื่อง คุณจำจึงคิดว่าถ้าหากมีมากกว่านี้ก็คงขายได้มากขึ้น คุณจำก็เลยตัดสินใจเพาะพันธุ์มาเรื่อย ๆ ขยายจนสามารถเป็นฟาร์มขนาดเล็กในพื้นที่ข้างบ้านได้นั่นเอง

กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มีสัตว์เลี้ยงเอ็กโซติก เช่น เปียสตราก้อน ตุ๊กแกตาหวาน ตุ๊กแก

หางอวน แมงมุม กิ้งก่า เป็นต้น รวมถึงลูกค้าที่ต้องการนำไปขยายพันธุ์ต่อเพื่อหารายได้อีกหนึ่งช่องทาง นอกจากนี้ในการทำการตลาดของทางร้านจะเน้นโปรโมตจากรีวิวของลูกค้าเพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าที่ต้องการและสนใจ ปัจจุบันช่องทางการขายมีเพียงช่องทางเดียวคือ เพจเฟซบุ๊ก “แมลงสาบดูเบียฟาร์มภักทร” สำหรับราคาแมลงสาบดูเบียของทางร้านจะแบ่งขายตั้งแต่ 50 กรัมไปถึงกิโลกรัม เริ่มต้นที่ราคาหลักร้อยแต่ถ้าหากเป็นตัวขนาดเล็กจะมีราคาสูงกว่าขนาดอื่น ซึ่งถ้าซื้อยกกิโลกรัมจะเริ่มต้นที่กิโลกรัมละ 1,000-1,500 บาท โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะนิยมซื้อเป็นขีดมากกว่า ซึ่งถ้าหากคิดเป็นรายได้สำหรับการเพาะเลี้ยงแมลงสาบดูเบียขาย ทางร้านสามารถสร้างรายได้เดือนละ 1,000-30,000 บาท ถ้าช่วงไหนมีจำนวนเยอะก็สามารถขายได้ถึงเดือนละ 40,000 บาท นอกจากนี้คุณจำให้ข้อมูลว่าในปีนี้มีกรวางแผนต่อยอดธุรกิจให้สามารถขยายไปเพิ่มขึ้นเท่าตัว ถ้าเป็นไปได้จะมีการเพิ่มลังเพาะเลี้ยงถึง 60 ลังเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงรองรับสำหรับพ่อค้าแม่ค้าที่สนใจต่อยอดการเลี้ยงแมลงสาบดูเบียเพื่อสร้างรายได้เสริมอีกด้วย ทั้งนี้แมลงสาบดูเบียออกลูกเป็นตัวซึ่งออกลูก 1 ครั้งสามารถได้ลูกประมาณ 20 ตัว ปัจจุบันทางร้านมีการแยกพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ออกเพื่อง่ายต่อการเลี้ยงดูแลง่ายต่อการคัดขนาดเพื่อนำไปบรรจุกล่องขาย อย่างไรก็ตาม คุณจำเป็นคนรุ่นใหม่ที่ออกจากงานประจำมาช่วยกิจการที่บ้านพลิกผันจนได้มาจับธุรกิจเพาะแมลงสาบดูเบียขาย ทำให้มุมมองการทำงานของคุณจำเปลี่ยนไป การทำงานประจำไม่จำเป็นต้องเป็นพนักงานออฟฟิศเสมอไป ถ้าหากสนใจและลงมือทำไปแล้วแล้วรู้สึกว่าเป็นตัวของตัวเองและมีความท้าทาย ซึ่งเมื่อคุณจำได้พูดคุยกับลูกค้าที่ซื้อแมลงสาบดูเบียไปให้สัตว์เลี้ยงเอ็กโซติกก็กันได้เรียนรู้พฤติกรรมของสัตว์นั้นๆ ด้วยว่าเป็นอย่างไรบ้าง ซึ่งได้ทั้งความรู้และประสบการณ์หลายมิติจากลูกค้าได้ กลายเป็นว่าการทำงานของ คุณจำไม่เพียงแค่อสร้างรายได้แต่ยังได้ความสุขและตื่นเต้นเมื่อได้เรียนรู้เกี่ยวกับสัตว์ต่างๆ ด้วยนั่นเอง

ติดต่อเพิ่มเติม Facebook : แมลงสาบดูเบีย ฟาร์มภักทร



รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
<https://mgronline.com/smes/detail/967000004580>

“สุดขอบฟ้า” รถไฟไทยทำ เปิดหวูด test run “กรุงเทพฯ-เชียงใหม่”

นวัตกรรมพลิกโฉม รถฟ. ลดการใช้พลังงาน ยกกระตือรือร้นขนส่ง เพิ่มขีดการแข่งขันประเทศ

เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2567 มีการทดสอบเดินรถโดยสารต้นแบบ “รถไฟไทยทำ” ขบวนพิเศษ ที่มีชื่อว่า “สุดขอบฟ้า” เพื่อทดสอบสมรรถนะ ตรวจสอบการทำงานของอุปกรณ์และส่วนควบคุมต่างๆ จากสถานีกรุงเทพอภิวัฒน์ไปยังสถานีเชียงใหม่

โดยแขกผู้มีเกียรติร่วมขบวนเดินทางช่วงต้นสถานีกรุงเทพอภิวัฒน์-อยุธยา อาทิ ผู้บริหารหน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) ผู้บริหารศูนย์วิจัยระบบรางและโครงสร้างพื้นฐาน คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) วิศวกรการรถไฟแห่งประเทศไทย เป็นต้น



ความรู้สึกของทุกคนเมื่อก้าวเข้าสู่ภายในโบกี้รถไฟคือความเพียบพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเท่าเครื่องบินชั้นธุรกิจและชั้นเฟิร์สคลาส ความยาวของห้องโดยสาร 24 เมตร กว้าง 2.80 เมตร มี 25 ที่นั่ง แบ่งเป็น Super Luxury Class 8 ที่นั่ง 2 แถว แถวละ 1 ที่นั่ง และ Luxury Class 17 ที่นั่ง 2 แถวแบบ 1 เก้าอี้ และ 2 เก้าอี้ มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ระบบหน้าจอ Touchscreen สามารถเข้าใช้ระบบ Infotainment เช่น Youtube, Netflix นอกจากนี้ยังสามารถดูอุณหภูมิภายนอกรถ ค่าฝุ่น PM2.5 รวมไปถึงข้อมูลตำแหน่งการเดินทาง แล้วยังกดเมนูสั่งอาหารได้ด้วย ซึ่งจะมีพนักงานเสิร์ฟหุ่นยนต์ชื่อว่า “น้องโบกี้” นำอาหารมาส่งถึงที่นั่ง มีระบบฆ่าเชื้ออัตโนมัติ เช่น เซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิภายในตัวรถ เพียบพร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัย ใช้สัญญาณ 5G ได้ ห้องน้ำระบบสุญญากาศและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โครงสร้างตัวตู้โดยสาร ทางเดิน บันได ฯลฯ สมรรถนะและการใช้งานเป็นไปตามข้อกำหนดของ รถฟ.

ด้วยการออกแบบตู้โดยสารด้วยระบบ Space Frame Modular Concept ทำให้ตัวรถเบาลง แคร่รถไฟทำความเร็วได้ถึง 120 กิโลเมตรต่อชั่วโมง โดยไม่มีเสียงดังรบกวน จึงหวั่นเกรง การเบรก สมดุลภายใต้มาตรฐานยุโรป เป็นผลผลิตจากโครงการวิจัยพัฒนารถไฟที่ตอบทุกเป้าหมายได้อย่างคุ้มค่าการลงทุน



โครงการ “รถไฟไทยทำ” คือการผลิตตู้โดยสารรถไฟสุดหรูราคา ด้วยชื่อเรียกแสนไพเราะ “สุดขอบฟ้า” หรือ Beyond Horizon เป็นการออกแบบที่ได้แรงบันดาลใจจากเครื่องบินชั้นธุรกิจและชั้นเฟิร์สคลาส ผ่านการวิจัย พัฒนา และผลิตโดยคนไทย 100% เป็นรถไฟโดยสารต้นแบบคันแรกของประเทศไทย ในโครงการวิจัย “รถไฟไทยทำ” ตามนโยบายกระทรวงคมนาคม “ไทยเฟิร์ส” และได้รับการสนับสนุนทุนเพื่อวิจัยและพัฒนาต่อยอดไปสู่การใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ จากกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม โดย หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) แผนงานกลุ่มระบบคมนาคมแห่งอนาคต เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ร่วมกับ กิจการร่วมค้า ไซโนเจน-ปิ่นเพชร จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทเอกชนที่เข้าร่วมโครงการนี้ ขณะที่หน่วยงานวิจัยคือ ศูนย์วิจัยระบบรางและโครงสร้างพื้นฐาน คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) หลังจากพัฒนาเสร็จแล้วจะส่งรถโดยสารต้นแบบให้ การรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) นำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ โดยมีเป้าหมายร่วมกันผลักดัน ให้เกิดอุตสาหกรรมการผลิตรถขนส่งทางรางด้วยหลักคิด “การพึ่งพาตนเอง”

หนึ่งในเป้าหมายสำคัญของการผลิตตู้รถไฟโดยสาร “สุดขอบฟ้า” คือการสนับสนุนให้ใช้วัตถุดิบในประเทศไทย โดยมีเป้าหมาย Local Content ตั้งไว้ 40% ตามนโยบายกระทรวงคมนาคม ที่กำหนดว่าต้องไม่น้อยกว่า 40% แต่รถไฟโดยสารสุดขอบฟ้าสามารถทำได้ 44.1% นอกจากนี้ หากพิจารณาเฉพาะตู้รถไฟและส่วนประกอบ ไม่รวมแคร์ จะมี Local Content สูงถึง 76% จากชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องกว่า 300 ชิ้น ส่วนที่เหลืออีก 56% เป็นชิ้นส่วนที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ไม่มีผู้ประกอบการที่สามารถผลิตได้ในประเทศ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ อาทิ แคร์รถไฟ ซึ่งต้องเป็นไปตามข้อกำหนดมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล ห้องน้ำระบบสุญญากาศ เป็นต้น โครงการนี้สามารถสร้างผู้ประกอบการในห่วงโซ่การผลิต Supply Chain ที่มีความพร้อมด้วย R&D + Tech Localization มากกว่า 10 ราย

เบื้องต้นจากการประเมินค่าใช้จ่ายในการพัฒนารถไฟโดยสารต้นแบบ พบว่ามีราคาถูกกว่าการนำเข้าไม่น้อยกว่า 30% ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อ รฟท. และประเทศชาติ นอกจากนี้ยังสามารถสร้างทรัพย์สินทางปัญญาในรูปแบบสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตรจำนวน 7 ผลงาน จากเป้าหมาย 2 ผลงาน สามารถขับเคลื่อนความพร้อมของเทคโนโลยีสู่ TRL9 ผ่านการใช้งานและการทดสอบ ตามมาตรฐานระดับสากล

มีการประเมินกันว่า รถไฟไทยทำ จะพลิกโฉม รฟท. สร้างภาพลักษณ์ใหม่แบบที่ไม่เคยเป็นมาก่อน เพราะ “สุดขอบฟ้า” เป็นโบกี้รถไฟที่ผลิตขึ้นจากงานวิจัยและพัฒนา โดยจุดเริ่มต้นของโครงการนี้เกิดจาก กิจกรรมร่วมค้า ไฮโนเจน-ปิ่นเพชร เสนอโครงการขอรับทุนวิจัยเข้ามาที่ บพข. ซึ่ง บพข. มีเงื่อนไขว่างานที่ขอรับทุนวิจัย ต้องพัฒนามาจนถึงระดับ TRL4 ต้องมีนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานวิจัย เป็นส่วนหนึ่งในทีม ซึ่งโครงการนี้มีนักวิจัยคณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง (สจล.) ร่วมพัฒนาต้องผ่านกระบวนการกลั่นกรองที่เข้มงวดของ บพข. ว่างานวิจัยครั้งนี้จะนำไปใช้ได้จริงในเชิงพาณิชย์ เพื่อให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ สิ่งหนึ่งที่ทำให้ บพข. มั่นใจโครงการนี้ก็คือ ทีมงานผู้ผลิตได้ไปเจรจากับ รฟท. ซึ่งเป็นผู้ใช้ในอนาคตว่าอยากได้ตู้โดยสารรถไฟแบบไหน แล้วออกแบบให้ตรงกับความต้องการของ รฟท. เพื่อไม่ให้งานต้นแบบชิ้นนี้ทำออกมาแล้วสูญเปล่า

รองศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย สุวรรณสิขณณ์ ผู้อำนวยการหน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) กล่าวถึงความรู้สึกของการร่วมทดสอบการเดินรถครั้งนี้ว่า “รู้สึกประทับใจถึงความสำเร็จของการที่ บพข. ได้สนับสนุนนักวิจัยในการทำงานจนเกิดเป็นรถไฟไทยทำ เป็นหนึ่งความสำเร็จที่กระทรวงอว. ขับเคลื่อนให้เกิดขึ้น เปลี่ยนแปลงรถไฟที่เราเคยมองว่าเป็นการขนส่งธรรมดา ให้กลายเป็นความอลังการแบบ Luxury เป็นภาพลักษณ์ที่จะส่งเสริมการเดินทางโดยระบบรถไฟสำหรับบุคคลทั่วไปและนักท่องเที่ยว สิ่งที่สำคัญก็คือ ไทยทำ ไทยใช้ นี่คือนี่ที่เป็นไทยเฟิร์สอย่างแท้จริง ถือเป็นความสำเร็จในการส่งมอบผลงานที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศ ทำให้เห็นว่าการทำงานร่วมกันระหว่างภาครัฐ นักวิจัย ภาคเอกชน ทำให้ประเทศมีขีดความสามารถการแข่งขันเพิ่มขึ้น สร้างสิทธิบัตร การขับเคลื่อนนวัตกรรมอย่างเป็นรูปธรรม ต้องขอบคุณผู้เกี่ยวข้องทุกคนที่ทำให้เรามาถึงวันนี้ได้ ทำให้ลูกหลานเห็นว่างานวิจัยสามารถนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้จริง มีศักยภาพในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ”

หนึ่งในแนวคิดของโครงการต้นแบบ “รถไฟไทยทำ” คือการพัฒนารถไฟโดยสารแบบ Luxury ที่สามารถแข่งขันกับสายการบินได้ เพื่อดึงให้ผู้โดยสารส่วนตัวหันมาใช้บริการ ทั้งการเดินทาง การท่องเที่ยว เพื่อสร้างรายได้ให้กับ รฟท. เมื่อ รฟท. มีรายได้ก็สามารถนำรายได้นั้นไปพัฒนารถไฟชั้น 3 หรือตู้โดยสารแบบอื่นๆ มาให้บริการประชาชนได้มากขึ้น นอกจากนี้ยังตอบโจทย์ด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนได้อีกด้วย โดยมีภาวะวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่จะได้ว่า ถ้าเปลี่ยนคน 25 คนจากการใช้รถยนต์ส่วนตัว มานั่งรถไฟขบวนนี้ จะตอบโจทย์ด้านการประหยัดพลังงาน เมื่อเทียบกับการใช้รถยนต์ส่วนตัวหรือเครื่องบินได้ถึง 8 เท่าในระยะทางและน้ำหนักเท่ากัน

ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานทางรถไฟด้วยงบประมาณจำนวนมหาศาล แต่ถ้าประชาชนไม่เปลี่ยนการใช้รถยนต์หรือเครื่องบินมาใช้บริการรถไฟ งบประมาณที่ลงทุนไปก็สูญเปล่า ซึ่งรถไฟโดยสารสุดขอบฟ้าผลิตขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหานี้ รวมถึงการส่งเสริมให้ใช้วัตถุดิบในประเทศ ฟังพาทตัวเอง ไม่ต้องซื้อจากต่างประเทศอย่างเดียว ประหยัดงบประมาณให้กับประเทศชาตินับแสนล้านบาท



เช่นภายใน 20 ปีถ้าเราต้องการตู้โดยสาร 2,000 กว่าตู้ หากซื้อทั้งหมดต้องใช้เงินตู้ละ 50 ล้านบาท มูลค่าเป็นแสนล้านแล้วไม่ใช่แค่ซื้อตู้อย่างเดียว ตลอดอายุการใช้งาน 35 ปีอะไหล่ทุกชิ้นต้องนำเข้าทั้งหมด แต่ถ้าเราผลิตได้เอง ใช้วัตถุดิบในประเทศอย่างน้อย 40% นั้นหมายถึงอะไหล่อย่างน้อย 40% ใช้ชองภายในประเทศ ตลอดอายุการใช้งาน ซึ่งเป็นความยั่งยืนของผู้ประกอบการในห่วงโซ่การผลิต ซึ่งกิจการร่วมค้า ไชโยเจน-ปิ่นเพชร เปรียบเสมือนผู้บุกเบิกโครงการนี้ในอนาคตก็จะมีเจ้าอื่นๆ เกิดตามมา

รถไฟไทยทำ “สุดขอบฟ้า” ได้ผ่านการทดสอบด้านมาตรฐานการบริการและความปลอดภัย ด้วยการวิ่งระยะทางไกล “กรุงเทพ-ฉะเชิงเทรา-เชียงใหม่” เป็นอันดับแรก และจะมีการทดสอบกับหัวรถจักรของ รฟท. อย่างต่อเนื่อง เพื่อดูความสอดคล้องกับตู้ขบวนอื่นที่ รฟท. ใช้อยู่ในปัจจุบัน เมื่อผ่านกระบวนการทดสอบครบทุกขั้นตอนแล้ว จะเข้าสู่ระเบียบการจัดซื้อ-จัดจ้าง เพื่อให้บริการในเชิงพาณิชย์ภายในเร็ววันนี้

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

10 จุดเด่น

“รถไฟไทยทำ” สุดขอบฟ้า

- พัฒนาจากงานวิจัยระดับมาตรฐานสากล
- ตู้โดยสารแบบ Luxury เฝ้ายพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก
- ออกแบบตู้โดยสารด้วยระบบ Space Frame Modular Concept ทำให้น้ำหนักเบาถึง 22%
- ประหยัดพลังงาน เมื่อเทียบกับการใช้รถยนต์ส่วนตัวหรือเครื่องบิน 8 เท่า
- ใช้วัตถุดิบในประเทศขั้นต่ำ 40% (รถไฟไทยสุดขอบฟ้าทำได้ 44.1%)
- ราคาถูกกว่าการนำเข้าไม่น้อยกว่า 30%
- ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยในห่วงโซ่การผลิต Supply Chain ด้วย R&D + Tech Localization
- สร้างทรัพย์สินทางปัญญาในรูปแบบสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตร 7 ผลงาน
- ขับเคลื่อนความพร้อมด้วยเทคโนโลยีระดับ TRL9
- ประหยัดงบประมาณ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ