



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 31 ฉบับที่ 8

ประจำเดือนสิงหาคม 2567

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



นักวิจัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น นำกากต้นเฉาก๊วย
สร้างเป็นเชื้อเพลิงอัดเม็ด เพิ่มคุณค่าจากวัสดุเหลือใช้

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0 2245 1581

E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนสิงหาคม 2567 Special Report ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง นักวิจัยมข. นำกากต้นเหาะก้วย สร้างเป็นเชื้อเพลิงอัดเม็ด เพิ่มคุณค่าจากวัสดุเหลือใช้ การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค การรถไฟแห่งประเทศไทย เดินหน้าจัดทริปปิเศษเที่ยวได้ตลอดทั้งปี หนุนสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน ส่วน English for Career ฉบับนี้ขอเสนอประโยค แจ้งกลางงาน ภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในช่วงฤดูฝน รู้ทันโลกตามติด ‘เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร’ ใน 4 ประเทศผู้นำเข้าอาหารจากไทย ปรากฏการณ์ที่จะเปลี่ยนทิศทางการส่งออกสินค้าเกษตรไทย Smart DOE พิพัฒนา เผยข่าวดี เริ่มส่งแรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน - ฟินแลนด์ ฤดูกาล 2024 อาชีพมั่นคง กว่าจะเป็น Salmon Chef ชีวิตล้มเหลวตั้งแต่อายุ 17 สู่เจ้าของธุรกิจหลักล้าน และ THAILAND 4.0 จาก “กางเกงช้าง” ถึง “ซามไก่อล่าปาง” พลิกวิกฤตสู่โอกาสสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าไทย

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

สารบัญ

C	Special Report	
	- นักวิจัยมข. นำกากต้นเหาะก้วย สร้างเป็นเชื้อเพลิงอัดเม็ด เพิ่มคุณค่าจากวัสดุเหลือใช้	3
O	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- การรถไฟแห่งประเทศไทย เดินหน้าจัดทริปปิเศษเที่ยวได้ตลอดทั้งปี หนุนสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน	4
	- กราฟฟิตีไซเนอร์สาวผืนตัว ปลุกดอกไม้กินได้ส่งตามคาเฟ่ ชูรายได้งาม โอกาสสดใส	5
	- “สาวเมืองระยอง” ผลิตฮาโวเทีย-พัฒนาต่าง เพิ่มความหลากหลายทำตลาดได้ง่าย	6
	- กล้วยเล็บมือนางชุมพรอบแห้ง	7
N	- “ไก่เนื้อโคราช” โตไวเหมือนไก่ฝรั่ง เนื้อเหนียวนุ่ม ชุ่มฉ่ำ ดัดสปริง คอแลงสูง ไขมันต่ำ ดีต่อสุขภาพ	7
	English for Career	
T	- ประโยค แจ้งกลางงาน ภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในช่วงฤดูฝน	8
	รู้ทันโลก	
	- ตามติด ‘เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร’ ใน 4 ประเทศผู้นำเข้าอาหารจากไทย ปรากฏการณ์ที่จะเปลี่ยนทิศทางการส่งออกสินค้าเกษตรไทย	10
E	Smart DOE	
	- พิพัฒนา เผยข่าวดี เริ่มส่งแรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน - ฟินแลนด์ ฤดูกาล 2024	13
N	- “พิพัฒนา” ลงนาม MOU จัดส่งแรงงานไทยทำงานเกาหลี เพิ่มโควตาจ้างงานด้านการผลิต เกษตร ปศุสัตว์ ก่อสร้างและงานบริการ	14
	- อธิปติกรมการจัดหางาน ส่งช่วยเหลือเหยื่อ “พิมพ์ประภา” ถูกหลอกทำงานต่างประเทศผ่านเฟซบุ๊ก	15
	- รมว. “พิพัฒนา” นั่งประธาน คบต. เห็นชอบ นายจ้างพาแรงงานเก็บผลผลิตทางการเกษตรได้ทั่วประเทศ	16
T	ส่งเสริมส่งออกตั้งรายได้เข้าไทย สนับสนุนเกษตรกร	
	อาชีพมั่นคง	
S	- กว่าจะเป็น Salmon Chef ชีวิตล้มเหลวตั้งแต่อายุ 17 สู่เจ้าของธุรกิจหลักล้าน	17
	THAILAND 4.0	
	- จาก “กางเกงช้าง” ถึง “ซามไก่อล่าปาง” พลิกวิกฤตสู่โอกาสสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าไทย	19

นักวิจัยมข. นำกากต้นเหาก๊วย สร้างเป็นเชื้อเพลิงอัดเม็ด เพิ่มคุณค่าจากวัสดุเหลือใช้

“นักวิจัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น เล็งเห็นถึงความสำคัญของการแก้โจทย์ปัญหา Zero waste แต่ยังคงยึดมั่นนำไปสู่การสร้างขยะหรือของเสียให้มีมูลค่า หรือ Waste to value ซึ่งเป็นเทรนด์ของภาคอุตสาหกรรมทั่วโลก รองศาสตราจารย์ ดร. ยัวร์ตัน เงินเย็น อาจารย์ประจำสาขาวิชาวิศวกรรมเคมี คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ร่วมกับ นางสาวฉัตรลดา ไชยวงศ์ นักศึกษาปริญญาโท และทีมนักศึกษาปริญญาตรี จึงได้จับมือกับเหาก๊วย แบรินด์ด้อย่าง “เหาก๊วยเต็งหนึ่ง” นำกากต้นเหาก๊วยซึ่งเป็นของเสียจากกระบวนการผลิตที่ถูกฝังกลบทิ้งไปอย่างเปล่าประโยชน์ปีละหลายพันตัน มาเพิ่มมูลค่าจนกลายเป็นผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงอัดเม็ด

“ทีมวิจัยของเรานับเป็นที่แรกของโลกที่นำกากต้นเหาก๊วยมาสร้างเป็นเชื้อเพลิงอัดเม็ดและตัวดูดซับสารปนเปื้อนได้สำเร็จ มีประสิทธิภาพสูงใช้งานได้จริง ยกเว้นจาก Zero waste ให้กลายเป็น Waste to value ได้สำเร็จ”



ด้วยคุณสมบัติของกากต้นเหาก๊วยที่ให้ค่าความร้อนที่สูงอยู่แล้ว การนำมาแปรรูปเป็น “เชื้อเพลิงอัดเม็ด” จะยิ่งช่วยลดพื้นที่ในการจัดเก็บ รวมทั้งลดต้นทุนการขนส่ง ผลิตภัณฑ์ที่ได้ก็มีความแข็งแรงทนทานมาก และไม่ต้องใช้ตัวประสานในการอัดเม็ด จึงทำให้ลดต้นทุนในการผลิตต่างจากชีวมวลชนิดอื่น ทั้งยังมีคุณลักษณะเป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวมวลอัดเม็ด (มอก.)

ไม่เพียงเชื้อเพลิงอัดเม็ด รองศาสตราจารย์ ดร. ยัวร์ตัน ยังชวนทำความรู้จักกับถ่านชีวภาพ (Biochar) และถ่านกัมมันต์ (Activated carbon) หรือชื่อที่หลายคนคุ้นเคย

คือ ชาร์โคล ซึ่งเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยทีมวิจัยได้นำกากต้นเหาก๊วย มาผ่านกระบวนการสร้างรูพรุนด้วยการให้ความร้อนและสารเคมี เพื่อเพิ่มพื้นที่ผิวของวัสดุให้มีคุณสมบัติในการดูดซับ ก่อนจะพัฒนาเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในด้าน wastewater treatment โดยดูดซับไอบูโพรเฟน (Ibuprofen) ที่ปนเปื้อนในแหล่งน้ำ และดูดซับสีย้อมเมทิลีนบลู (Methylene Blue Dye) ซึ่งเป็นสีย้อมที่นิยมใช้ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท เพื่อลดมลพิษตกค้างในสิ่งแวดล้อม



“ประสิทธิภาพของถ่านชีวภาพจากกากต้นเหาก๊วย นั้นดียิ่งกว่าถ่านชีวภาพจากซังข้าวโพดหรือเมล็ดทานตะวันด้วย รวมถึงถ่านกัมมันต์จากวัสดุชีวมวลอีกหลาย ๆ ชนิด” ผลงานวิจัยที่ถูกสร้างสรรค์ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์เหล่านี้แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของพืชเหาก๊วยที่ไม่น้อยไปกว่าชีวมวล ชนิดอื่น ๆ โดยหลังจากนี้ ทีมวิจัยจะยังคงเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกากต้นเหาก๊วยอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการนำซีเถ้าที่เหลือภายหลังการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงอัดเม็ดจากกากต้นเหาก๊วยมาทำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เช่น อาจนำมาสร้างเป็นอิฐบล็อกจากซีเถ้ากาก ซึ่งต้องบูรณาการการทำงานกับคณะหรือสาขาอื่น ๆ เพื่อนำองค์ความรู้มาร่วมกันต่อยอดต่อไป

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา : https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_282080

การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

การรถไฟแห่งประเทศไทย เดินหน้าจัดทริปพิเศษเที่ยวได้ตลอดทั้งปี

หนุนสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน

นายเอกริช ศรีอาระยันพงษ์ หัวหน้าสำนักงานผู้ว่าการการรถไฟแห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า การรถไฟฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง ตามนโยบายของนายสุรพงษ์ ปิยะโชติ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงคมนาคม เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่น สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน เศรษฐกิจฐานรากของประเทศ อีกทั้ง เป็นการเพิ่มการใช้บริการทางรถไฟ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาล “IGNITE Thailand” ด้านการท่องเที่ยวที่ต้องการมุ่งเน้นการใช้ศักยภาพทางด้านระบบขนส่งสาธารณะของประเทศเป็นเครื่องมือในการกระตุ้นให้เกิดการเดินทางท่องเที่ยวตลอดทั้งปี ดึงดูดและกระตุ้นการเดินทางของนักท่องเที่ยวกลุ่มคุณภาพที่มีศักยภาพในการใช้จ่าย ส่งผลให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว และส่งต่อไปยังแหล่งชุมชนท้องถิ่น

ปัจจุบัน การรถไฟฯ ได้เปิดให้บริการขบวนรถพิเศษนำเที่ยวในช่วงวันหยุดวันเสาร์-อาทิตย์ ซึ่งมีบริการที่หลากหลายรูปแบบ อาทิ ขบวนรถจักรไอน้ำนำเที่ยว ขบวนรถนำเที่ยวน้ำตก/สวนสนประดิพัทธ์ ขบวนรถ KIHA 183 ขบวนรถนำเที่ยวเขื่อนป่าสักชลสิทธิ์ และขบวนรถ Royal Blossom ที่จะเปิดให้บริการเที่ยวแรกในวันที่ 17 สิงหาคม 2567 เส้นทางกรุงเทพ (หัวลำโพง)-กาญจนบุรี โดยได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ทำให้ตัวโดยสารในวันดังกล่าว จำหน่ายหมดในเวลาอันรวดเร็ว และเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยว การรถไฟฯ จึงกำหนดเปิดให้บริการขบวนรถ Royal Blossom ในวันเสาร์ที่ 24 และ 31 สิงหาคม 2567 เส้นทางกรุงเทพ (หัวลำโพง)-กาญจนบุรี เพิ่มเติม

การรถไฟฯ ได้จัดโปรแกรมขบวนรถพิเศษนำเที่ยวใหม่ ๆ ในรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถเที่ยวได้ในทุกเทศกาล ทั้งในพื้นที่เมืองหลักและเมืองนำเที่ยวทั่วประเทศ ภายใต้ความร่วมมือกับพันธมิตรทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน เพื่อให้เกิดการเดินทางท่องเที่ยวต่อเนื่องได้ตลอดทั้งปี ช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจในประเทศ และสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยในช่วงมกราคม-มิถุนายน 2567

ที่ผ่านมา มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการเที่ยวด้วยรถไฟจำนวน 77,000 คน ทั้งนี้ คาดว่าตลอดปี 2567 จะมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการมากกว่า 150,000 คน



นอกจากนี้ การรถไฟฯ ได้เตรียมแผนขยายฐานการตลาด โดยเปิดโอกาสให้หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนที่สนใจเช่ารถเหมาขบวนท่องเที่ยว ทั้งในรูปแบบไปเช้าเย็นกลับหรือค้างคืน ไม่ว่าจะเป็นขบวนรถ KIHA 183 หรือ Royal Blossom ซึ่งจะให้บริการในเส้นทางระยะสั้น อาทิ กาญจนบุรี สุพรรณบุรี ราชบุรี สระบุรี รวมถึงขบวนรถ ที่สามารถให้บริการในเส้นทางภาคเหนือ อีสาน ใต้ โดยนักท่องเที่ยวสามารถดีไซน์รูปแบบการท่องเที่ยวได้ด้วยตนเอง ในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมหรือเทศกาลของแต่ละจังหวัดตามภูมิภาคต่าง ๆ ที่สำคัญยังสามารถเที่ยวได้ตลอดทั้งปี

ทั้งนี้ การรถไฟฯ เชื่อมั่นว่าการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวทางรถไฟ จะเป็นส่วนสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะช่วยผลักดันให้มุ่งสู่เป้าหมายของรัฐบาลในการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว พัฒนาเศรษฐกิจฐานรากได้อย่างแท้จริง และสามารถที่จะรองรับนักท่องเที่ยวในระดับประเทศตลอดจนระดับนานาชาติได้เข้ามาสัมผัสและร่วมกิจกรรมตามเส้นทางท่องเที่ยวในชุมชน ซึ่งจะช่วยพัฒนาให้ประเทศไทยกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวในเชิงคุณภาพ มีเอกลักษณ์โดดเด่น บนพื้นฐานของวัฒนธรรม อันจะเป็นการช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศ กระตุ้นให้เกิดการสร้างงาน การประกอบอาชีพ กระจายรายได้สู่ท้องถิ่นต่อไป

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

ที่มา : <https://mgronline.com/uptodate/detail/9670000069885>

กราฟิกดีไซน์เนอร์สาวผันตัว ปลุกดอกไม้กินได้ส่งตามคาเฟ่ ชูรายได้งาม โอกาสสดใส

กราฟิกดีไซน์เนอร์สาวผันตัวทำธุรกิจออนไลน์ ใช้บ้านพักที่นครสวรรค์ ปลุกดอกไม้กินได้ 32 สายพันธุ์ ส่งขายตามคาเฟ่ เผยเป็นอาชีพใหม่รายได้งาม โอกาสในตลาดยังสดใส พร้อมเตรียมขยายฐานผลิตภัณฑ์กลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ที่จังหวัดนครสวรรค์ ช่วงนี้มีเกษตรกรหน้าใหม่ เป็นอดีตกราฟิกดีไซน์สาว ชื่อ นางสาวเมษุณานาควิสุทธิ อายุ 40 ปี ใช้พื้นที่บ้านพักที่ว่างปลุกดอกไม้ที่กินได้กว่า 32 สายพันธุ์ ตัดส่งขายตามร้านอาหาร ร้านเบเกอรี่ และคาเฟ่ ตามใบสั่งเป็นประจำทุกเช้าทำให้แต่ละวันมีรายได้มาใช้จ่ายในครอบครัวมานานแล้วกว่า 4 เดือน



นางสาวเมษุณา กล่าวว่า เมื่อก่อนตนเองมีอาชีพเป็นนักร้องออกแบกรูปภาพ ส่วนแฟนทำงานด้านไอที แต่ช่วงการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ทำให้งานและรายได้ลดลง จึงเกิดความเครียด เลยใช้เวลาและพื้นที่บริเวณบ้านปลุกดอกไม้ไว้ดูเล่น เป็นงานอดิเรก และถ่ายรูปสวย ๆ ลงในเฟซบุ๊ก จากนั้นต่อยอดเป็นการขายดอกไม้ หลังมีคนทักหลังไม่ค้มาหาเพื่อขอซื้อดอกไม้มาปลูกบ้าง ในกลุ่มและเพจในนครสวรรค์ เนื่องจากดอกไม้ที่ตนปลูกนั้นสามารถนำมารับประทานได้ จนกระทั่งมีร้านอาหารเริ่มสนใจและสั่งซื้อ ทำให้ตนเองมีแนวคิดว่าการปลุกดอกไม้เล่น ๆ ก็สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวได้อีกทาง

เจ้าของสวนดอกไม้กินได้ กล่าวต่อว่า หลังจากนั้นมาตนเองได้ใช้พื้นที่ในบริเวณบ้านเพียงไม่กี่ตารางเมตร ซื้อเมล็ดพันธุ์ และปลูกเพิ่มมากขึ้น จนในขณะนี้ได้มียอดสั่งซื้อถึงวันละ 3-15 ถาด โดยแต่ละถาดตนเองจะบรรจุดอกไม้ จำนวน 90 ดอก จำหน่ายถาดละ 100 บาทพร้อมตระเวนออกส่งตามร้านค้าที่สั่งไว้ ในขณะที่เดียวกันตนเองก็จะจำหน่ายปุ๋ยมูลไส้เดือน น้ำหมักจุลินทรีย์ชีวภาพ และเมล็ดพันธุ์ดอกไม้ที่ปลูกขายในเพจของตนเองที่สร้างไว้ ทำให้ในขณะนี้มียอดหลายหมื่นบาทต่อเดือน ซึ่งตอนแรกไม่เคยคิดว่าการปลุกดอกไม้เล็ก ๆ

ในบริเวณบ้านเพื่อผ่อนคลายอารมณ์จะสามารถสร้างรายได้ เป็นกอบเป็นกำ ไม่แพ้การทำงานประจำ



นางสาวเมษุณา กล่าวอีกว่า ขณะนี้ ตนเองและแฟน จะรับงานออกแบกรูปภาพให้กับลูกค้าประจำเท่านั้น และใช้เวลาที่เหลือมาช่วยกันปลุกดอกไม้กินได้ตัดส่งขาย ซึ่งได้รับความสนใจจากร้านค้าในจังหวัดนครสวรรค์สั่งซื้อกันเป็นจำนวนมาก โดยร้านค้าต่างบอกว่าก่อนหน้านี้ต้องสั่งซื้อดอกไม้สวย ๆ จากเชียงใหม่ซึ่งมีระยะทางไกล การขนส่งและสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย ทำให้ดอกไม้ที่สั่งมาเสียหายกว่าครึ่ง จึงหันมาเลือกซื้อดอกไม้กินได้ในเพจของตนเองแทน ทางสวนจึงมีแนวคิดปรับปรุงและหาดอกไม้สายพันธุ์ที่ปลูกแล้วสามารถอยู่กับสภาพอากาศที่ร้อนแบบจังหวัดนครสวรรค์ได้ ทำให้วันนี้ปลุกดอกไม้กินได้ไว้ตัดดอกขาย จำนวน 32 สายพันธุ์

"ล่าสุดได้เตรียมวางแผนขยายตลาดและพื้นที่การปลูกเนื่องจากมีผู้สนใจติดต่อมาในเพจและสนใจสั่งซื้อเมล็ดพันธุ์ไปปลูกต่อกันเป็นจำนวนมาก สำหรับดอกไม้ที่กินได้ และปลูกในบริเวณบ้านทั้ง 32 ชนิดนั้น ตัวอย่างเช่น ดอกพวงชมพู ดอกเดซี่เหลืองสะวันนา ดอกผีเสื้อ ดอกมากาเร็ดม่วง ดอกกระดุมเงิน ดอกแวมมยุรา ดอกเดซี่ญี่ปุ่น ดอกเบญจมาศ ดอกลาเวนเดอร์ และโรสแมรี่" เจ้าของสวนดอกไม้กินได้

สำหรับผู้ที่สนใจสั่งซื้อหรืออยากได้เมล็ดพันธุ์ไปเพาะปลูกสามารถติดต่อและสอบถามเข้ามาได้ยังเพจ **บ้านที่รักของเมษุณา Flawless by may ดอกไม้กินได้** หรือติดต่อที่เบอร์โทรศัพท์ 08 9354 4562 ซึ่งพร้อมที่จะสอนและให้คำแนะนำกับทุก ๆ ท่านอย่างเป็นกันเอง

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : <https://www.thairath.co.th/agriculture/agricultural-products/2803294>

“สาวเมืองระยอง” ผลิตฮาโวเทีย-พัฒนาต่าง เพิ่มความหลากหลายทำตลาดได้ง่าย

ฮาโวเทีย ไม้อวบน้ำที่เป็นไม้ตระกูลใกล้เคียงกับ กระบองเพชร เป็นอีกหนึ่งพรรณไม้ที่มีการปลูกกันอยู่ทั่วไป ในแถบทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกา ซึ่งในประเทศไทย ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ได้มีเกษตรกรผู้สนใจได้นำเข้ามาปลูก และขยายพันธุ์กันมากขึ้น เพราะการดูแลและการขยายพันธุ์ ไม้ใช้เรื่องยาก เพราะมีลักษณะคล้าย ๆ กับกระบองเพชร เมื่อโตหรือพัฒนาพันธุ์ใหม่เกิดเป็นไม้ใหม่ที่สวยและต่างได้ เช่นกัน จึงทำผู้ชื่นชอบในไม้ชนิดนี้พัฒนาได้ไม่รู้จักจบ และ ทำการตลาดสร้างเป็นอาชีพทำเงินได้ดีทีเดียว



คุณอัญชลี อรุณ อยู่บ้านเลขที่ 75/1 ถนนโพธิ์ทอง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง เป็นอีกหนึ่งเกษตรกรที่ชื่นชอบการปลูกเลี้ยงไม้ประดับ และได้สนใจ นำฮาโวเทียมาปลูกในเวลาต่อมา เพราะปลูกไม้ประดับชนิดอื่น ๆ ก่อนอยู่แล้ว เมื่อจับทางในเรื่องของการตลาดได้แล้ว จึงได้หาสายพันธุ์จากต่างประเทศ เข้ามาปลูก สร้างฐานลูกค้าที่เข้มแข็งจนทำให้ไม้เป็นที่ต้องการของตลาด

โดยคุณอัญชลี ยึดอาชีพปลูกเลี้ยงไม้ประดับเป็นอาชีพสร้างเงินให้กับตนเอง โดยเริ่มแรกปลูกไม้จำพวกไม้ประดับใบต่าง ๆ ต่อมาได้รู้จักกับฮาโวเทียจึงได้ทดลองเข้ามาปลูกภายในสวน เพราะไม้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความสวยงามที่แปลกตาจึงทำให้ลูกค้าสนใจและนิยมซื้อไปปลูก

“เรามองว่าไม้ตัวนี้น่าสนใจ เพราะเห็นได้จากคนที่เลี้ยงกระบองเพชร เริ่มมาสนใจไม้ตัวนี้นักมาก มักจะหาซื้อไปสะสม ซึ่งฮาโวเทียมีหลากหลายสายพันธุ์ คนที่ปลูกเลี้ยงก็สามารถเลือกได้หลายแบบ อย่างที่นิยมตอนนี้จะเป็นพันธุ์หยดน้ำ ค่อนข้างที่จะขายดี เราก็เลยนำมาปลูกขยายพันธุ์ เพื่อให้คนที่ชื่นชอบได้สะสม”

สายพันธุ์ฮาโวเทียที่นำมาปลูกภายในสวน นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นสายพันธุ์ที่หายากกว่าที่มีอยู่ในประเทศไทย โดยจะซื้อมาปลูกเลี้ยงให้มีความสมบูรณ์ จากนั้นนำมาขยายพันธุ์ด้วยการแยกหน่อ ขำใบ หรือจะเป็นวิธีการยกยอดก็ได้ โดยวิธีการขยายพันธุ์จะมีความแตกต่างกันไป การเตรียมดินสำหรับปลูกฮาโวเทีย จะมีส่วนผสมของ

แกลบเผา ขุยมะพร้าว พีทมอสส์ ปุ๋ยหมัก และหินภูเขาไฟ มาผสมเข้าด้วยกันในอัตราส่วน 1 : 1 ก่อนที่จะนำวัสดุปลูกใส่ลงในกระถาง ควรเลือกกระถางที่เหมาะสมกับไม้โดยไม่ให้เล็กหรือใหญ่จนเกินไป จากนั้นนำมะพร้าวสับรองกันกระถางเล็กน้อยแล้วจึงนำฮาโวเทียมาปลูกลงไป

“การปลูกฮาโวเทียไม่ยุ่งยาก แต่ต้องดูว่าฮาโวเทียมีรากสมบูรณ์หรือยัง ถ้าเป็นไม้ที่ยังไม่มีราก ให้วางไว้บนหน้าดินไม่ต้องฝังลงไป ส่วนไม้ที่มีรากแล้วก็ฝังลงไปพอประมาณอย่าให้ลำต้นลงดินลึกเกินไป พอเราปลูกเสร็จแล้วช่วงแรกยังไม่ต้องรดน้ำ รอให้รากปรับตัวเข้ากับดินได้สัก 2-3 วัน จากนั้นจึงรดน้ำให้ชุ่มทันที ส่วนการรดน้ำหลังจากนี้ ควรรดน้ำให้ชุ่มอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง หรือดูตามสภาพอากาศ ถ้าเห็นว่าวัสดุที่ปลูกแห้งมากจนเกินไป ก็สามารถรดน้ำได้ทันที เวลาในการดูแลฮาโวเทียที่ปลูกใหม่จนถึงไม้โตจนสามารถขายได้ ใช้เวลาประมาณ 1-2 ปี”

พื้นที่ที่ไว้วางฮาโวเทีย จะนำไม้วางในสถานที่เตรียมไว้เป็นโรงเรือนที่หลังคาโปร่ง ระบายอากาศได้ดี โดยต้องมีแสงแดดที่เพียงพออย่างน้อย 30-40 เปอร์เซ็นต์ โดยประมาณ ซึ่งข้างบนของโรงเรือนจะมีซาแรน ช่วยพรางแสงอีก 1 ชั้น

สำหรับการตลาดจำหน่ายฮาโวเทีย ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่ซื้อไม้ประดับจากสวนของเธออยู่แล้ว ซึ่งในปัจจุบันการทำตลาดออนไลน์ มีความง่ายขึ้นกว่าสมัยก่อนมาก เพราะสามารถลงไม้ขายผ่านทางเฟซบุ๊กและเว็บไซต์ ซึ่งลูกค้าที่สนใจจะเข้ามาดูรูปของไม้ได้ทันที เมื่อลูกค้าตกลงปลงใจที่จะซื้อ ทางสวนก็จะมีบริการส่งไม้ให้ทางไปรษณีย์

“ราคาฮาโวเทียแต่ละตัวมีความแตกต่างกัน ต้องดูก่อนว่าสายพันธุ์ที่นำเข้ามาแพงมากไหม บางต้นซื้อมา 1-3 หมื่นบาท พอแยกหน่อได้แล้ว ราคาขายอยู่ที่กระถางละ 350 บาท เป็นแบบไซส์แยกหน่อ ซึ่งราคาไม่มีอะไรที่ตายตัว ขึ้นอยู่กับสายพันธุ์ และการผลิตไม้ออกมาว่ายากหรือง่าย ราคาจึงแตกต่างกัน ยิ่งเป็นพันธุ์ต่างราคาสูงขึ้นมาหน่อย ซึ่งที่สวนเราก็มีราคาขายตั้งแต่หลักร้อยจนถึงหลักหมื่นบาท”

ผู้ที่สนใจอยากปลูกฮาโวเทียเพื่อเป็นไม้ประดับสวยงาม สามารถติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่ คุณอัญชลี อรุณ หมายเลขโทรศัพท์ 085-285-0282

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

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

กล้วยเล็บมือนางชุมพรอบแห้ง

กล้วยเล็บมือนาง เป็นกล้วยประจำถิ่นของภาคใต้ ที่ได้รับความนิยมมากชนิดหนึ่งโดยเฉพาะในจังหวัดชุมพร ซึ่งคุณอภิเชษฐ์ เรืองธำรงค์ ผู้ซึ่งได้ผันตัวจากงานประจำมาเป็นเกษตรกรปลูกกล้วยเล็บมือนาง ได้เล่าว่า เดิมครอบครัวพ่อกับแม่ประกอบอาชีพเกษตรกรทำสวนยางและสวนปาล์ม น้ำมันมาก่อน เมื่อตอนลาออกจากการประจำ เพื่อนแนะนำให้ปลูกกล้วยเล็บมือนาง จึงนำมาปลูกแซมในสวนปาล์มน้ำมันที่ยังเล็กอยู่เพื่อเป็นรายได้เสริม เมื่อปาล์มโตจึงย้ายกล้วยไปปลูกเพิ่มอีกแปลง ปัจจุบันจึงมีกล้วยเล็บมือนางบนพื้นที่ทั้งหมด 5 ไร่ ช่วงแรกที่กล้วยให้ผลผลิตได้ตัดส่งล้งที่รับซื้อสำหรับนำไปแปรรูปโดยเฉพาะ แต่ด้วยระยะทางที่ไกลทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง จึงเกิดไอเดียแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยการนำมาอบแห้งแทนการขายผลสด

เริ่มต้นการแปรรูปด้วยการหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต แล้วลองทำ ใช้เวลาลองผิดลองถูกสักพักก็ยังไม่ได้รับรสชาติและรูปลักษณ์ที่ถูกต้อง จนมีโอกาสเข้าร่วมอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP และไปดูงานจากหลายสถานที่ รวมถึงได้มีโอกาสพูดคุยกับผู้ที่มีประสบการณ์แปรรูปกล้วยอบแห้งมาก่อน จึงได้นำองค์ความรู้เหล่านั้นกลับมาพัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยอบแห้งของตนจนได้รูปลักษณ์และรสชาติที่ต้องการ และประยุกต์ทำผลิตภัณฑ์ของตนเอง ความพยายามจนได้สูตรกล้วยอบแห้งที่ไม่เหมือนใคร ซึ่งต้องใช้เวลาและกระบวนการผลิตอย่างพิถีพิถันและใส่ใจ คุณอภิเชษฐ์ บอกว่า “ความเพียรพยายามไม่เคยทำร้ายใคร”

ผลิตภัณฑ์มีทั้ง กล้วยเล็บมือนางเคลือบช็อกโกแลต โรยด้วยเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ กล้วยเล็บมือนางกวนกะทิสด กล้วยเล็บมือนางคลุกธัญพืช งาดำ งาขาว กล้วยเล็บมือนางอบแห้ง บรรจุในแพ็คเกจจิ้งหลายรูปแบบ ทั้งในรูปแบบกล่อง และรูปแบบซิปล็อกตามที่ลูกค้าต้องการ โดยปริมาณการผลิตและจำหน่ายกล้วยเล็บมือนางอบแห้งประมาณ 300 กิโลกรัม ต่อเดือน ซึ่งกล้วยสด 1,000 กิโลกรัม เมื่อนำมาปกเลือกอบแห้งจะได้ประมาณ 350 กิโลกรัม หรือกล้วย 1 เครืออบแห้งได้ประมาณ 3 กิโลกรัม โดยกล้วยส่วนหนึ่งมาจากในสวนของตนเองและรับซื้อมาจากในชุมชน



ด้านการตลาดเน้นตลาดออนไลน์เป็นอันดับแรก โดยพัฒนาการขยายการตลาดไปในหลายช่องทางทั้งเพจเฟซบุ๊ก Instagram และ TikTok ให้สอดคล้องกับพฤติกรรม การเสฟสื่อที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้สามารถจำหน่ายผลผลิต ได้อย่างต่อเนื่องในระดับที่พอใจ สนใจสามารถติดต่อสอบถามได้ที่เบอร์โทร 092-896-9593 เพจเฟซบุ๊ก : **ของฝาก ณ ชุมพร**

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา: เทคโนโลยีชาวบ้าน

“ไก่เนื้อโคราช” โตไวเหมือนไก่ฝรั่ง เนื้อเหนียวนุ่ม ชุ่มฉ่ำ ติดสปริง คอลลาเจนสูง ไขมันต่ำ ดีต่อสุขภาพ

“ไก่เนื้อโคราช” เป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้ที่ชื่นชอบการบริโภคเนื้อไก่ เพราะจุดแข็งของเนื้อไก่โคราช คือเนื้อเหนียวนุ่ม ชุ่มฉ่ำ ติดสปริง เป็นเนื้อไก่เพื่อสุขภาพ เพราะมีปริมาณโปรตีนสูง มีคอลลาเจนสูง แต่มีปริมาณไขมันต่ำ และคอเลสเตอรอลต่ำ คนที่เป็นเกาต์ทานแล้วไม่เจ็บไม่ปวดสรุปแล้วไก่โคราชมีรสชาติอร่อยแบบไก่ไทย แต่เลี้ยงโตไวเหมือนไก่ฝรั่ง

“ไก่โคราช” เป็นผลงานวิจัยที่มีจุดเริ่มต้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 โดยความร่วมมือของหลายฝ่าย ได้แก่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (มทส.) สำนักงานกองทุน

สนับสนุนการวิจัย (สกว.) กรมปศุสัตว์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สถาบันวิจัยแสงซินโครตรอน (องค์การมหาชน) บริษัท พีเอส นิวทริชั่น จำกัด และกลุ่มทำนาลาดบัวขาว อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ “ไก่โคราช” เป็นเครื่องมือในการพัฒนาความสามารถในการพึ่งพาตนเอง และยกระดับความสามารถของเกษตรกรไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ เพื่อแก้ปัญหาที่ยังรากลึกของประเทศ คือความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม



ไก่โคราชเป็นไก่ลูกผสมที่เกิดจากพ่อพันธุ์ไก่พื้นเมือง เหลืองหางขาวกับแม่พันธุ์ไก่ มทส. ที่ปรับปรุงพันธุ์ขึ้นให้ มีระยะเวลาการเลี้ยงสั้นกว่าไก่พื้นเมืองเพื่อเป็นทางเลือก ให้เกษตรกรสร้างรายได้เพิ่มแทนไก่เนื้อทางการค้า โดยระยะเวลาการเลี้ยงไก่โคราชประมาณ 10 สัปดาห์ ซึ่งสั้นกว่า ไก่พื้นเมืองที่ใช้ระยะเวลาการเลี้ยง 16 สัปดาห์เพื่อให้ได้ น้ำหนักที่ต้องการในท้องตลาด เนื้อไก่โคราชมีปริมาณโปรตีน สูงและไขมันต่ำ ซึ่งถือเป็นแหล่งโปรตีนคุณภาพสูง

การเลี้ยงไก่ถือว่าใช้พื้นที่น้อยมากและใช้น้ำน้อยด้วย ในพื้นที่ 1 ตารางเมตร เลี้ยงได้ถึง 8 ตัว อย่างเป็นทั้งหมด 3,000 ตัว ใช้น้ำอยู่ 300 ลิตรต่อวัน ถือว่าใช้น้ำน้อย เมื่อนำ ลูกไก่อายุวันเดียวจาก มทส. ไปเลี้ยง ต้องนำลูกไก่ไปทำการกัก ให้ความอบอุ่น ถ้าเป็นอากาศร้อนใช้เวลา 7 วัน ถ้าเป็นช่วงฤดูหนาวประมาณ 3 สัปดาห์ ไก่จำนวน 500-600 ตัว ใช้หลอด ประมาณ 3 หลอด ลูกไก่จะมีอัตราการรอดสูง มีตายอยู่ 3-5% เนื่องจากอากาศร้อน หรือโดนลมโดนฝนบ้าง ไก่โคราชสืบเชื้อสายมาจากตระกูล “ไก่ชน” จึงติดนิสัยความเป็นไก่ชน ชอบจิกตีกัน มทส. จึงแนะนำให้เกษตรกรต้องตัดจะงอยปากไก่ ในส่วนที่มีจะงอยนิดเดียว ก่อนไก่อายุ 10 วัน ตัดแล้วไก่จะไม่ค่อยจิกกัน

การเลี้ยงไก่เนื้อเหลืองโคราช มีอัตราการแลกเนื้อ (FCR) 2.3 หมายถึง ให้ไก่กินอาหาร 2.3 กิโลกรัม จะได้ น้ำหนักไก่ 1 กิโลกรัม เมื่อเทียบกับไก่บ้านแล้ว จะมี FCR สูงกว่า เป็น 2.9 สำหรับอาหารที่ใช้เลี้ยงก็จะเป็นอาหารไก่เนื้อทั่วไป อาหาร 1 วันแรก จนถึง 3 สัปดาห์ ใช้โปรตีน 21 โปรตีน

จาก 3 สัปดาห์ ถึง 6 สัปดาห์ ใช้โปรตีน 19 และจาก 6 สัปดาห์ จนถึงจับขาย ใช้โปรตีน 17 โดยให้อาหารแค่ 2 เวลา เช้ากับเย็น เข้าให้ตอนประมาณ 6 โมงเช้า เสรีจประมาณ 8 โมงเช้า ช่วงเย็น ถ้าอากาศร้อน ๆ จะให้ช่วง 4-5 โมงเย็น ถ้าอากาศเย็นเริ่มให้ ตั้งแต่บ่าย 2

เนื่องจากไก่เนื้อโคราชเป็นลูกผสมไก่พื้นเมือง จึงมีความแข็งแรงอยู่แล้ว หากสามารถดูแลควบคุมให้ไก่สมบูรณ์ อยู่ตลอด จะไม่ค่อยเจอปัญหาด้านสุขภาพสัตว์ หากไก่ มีสุขภาพอ่อนแอ อาจมีอาการโรคหวัด โรคท้องเสีย โรคบิด ซึ่งเป็นโรคประจำตัวของไก่ทั่วไป ก็ดูแลรักษาได้ไม่ยาก

มทส. ตั้งเป้าหมายปรับปรุงพันธุ์ไก่เนื้อโคราช เพื่อผลิตเป็นไก่ย่าง จึงตั้งน้ำหนักไก่ที่จะมาอย่าง ที่น้ำหนักตัวที่ 1.2 กิโลกรัม โดยใช้ระยะเวลาเลี้ยงต่างกัน ไก่เพศผู้ใช้เวลา เลี้ยงประมาณ 8 สัปดาห์ และไก่เพศเมียใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 10 สัปดาห์ เนื้อไก่โคราชเมื่อปรุงสุกแล้ว เนื้อไก่อร่อย เนื้อนุ่ม ชุ่มฉ่ำมากกว่าไก่พื้นเมือง (ซึ่งมีเนื้อเหนียวกว่า) และไม่เหม็นเหมือนไก่ฟาร์ม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ร่วมกับสถาบันวิจัย แสงซินโครตรอน (องค์การมหาชน) ได้ทำการศึกษาคุณภาพ เนื้อไก่โคราชพบว่า เมื่อนำเนื้อไก่ไปย่างที่ความร้อนอุณหภูมิ 70 องศาเซลเซียส เป็นระยะเวลา 40 นาที จะส่งผลต่อ คุณสมบัติทางกายภาพและทางเคมีที่ดีกว่า จะทำให้เนื้อไก่มีความฉ่ำน้ำ เนื้อนุ่ม และสามารถถูกย่อยในระบบทางเดินอาหารได้ดีกว่า

หากใครสนใจเรื่องไก่เนื้อโคราช สามารถขอข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายปรับเปลี่ยนและถ่ายทอดเทคโนโลยี เทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เลขที่ 111 ถนนมหาวิทยาลัย ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทรศัพท์ 044-224-820, 044-224-920

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา : https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_279708

English for Career

ประโยค แจ้งผลงาน ภาษาอังกฤษ ที่ใช้ในช่วงฤดูฝน

ผลงานในช่วงหน้าฝนเป็นสิ่งที่หลายๆ คนต้องพิจารณา เนื่องจากสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงและมีฝนตกหนัก อาจส่งผลกระทบต่อการเดินทางและการทำงาน การวางแผนผลงานล่วงหน้าเป็นเรื่องสำคัญ เพราะจะช่วยให้คุณเตรียมตัวและจัดการงานได้อย่างเหมาะสม เพื่อให้การผลงานในช่วงหน้าฝนเป็นไปอย่างราบรื่นและไม่กระทบต่อภารกิจหน้าที่ ในที่ทำงาน โนบทความนี้เราได้รวบรวมสาเหตุและปัจจัยในการผลงานช่วงฤดูฝน รวมถึงประโยค แจ้งผลงาน ภาษาอังกฤษ ที่เราใช้ใน ช่วงฤดูฝนได้

เหตุผลทั่วไปที่คน แจ้งลางาน ภาษาอังกฤษ ในช่วงฤดูฝน

ป่วย: อากาศเปลี่ยนแปลงบ่อยในช่วงฤดูฝน ทำให้หลายคนป่วยเป็นหวัด เจ็บคอ ไอ ไข้ ปวดหัว หรือท้องเสีย

การเดินทางลำบาก: ฝนตกหนักทำให้ถนนน้ำท่วม รถติด หรือระบบขนส่งสาธารณะหยุดชะงัก ส่งผลให้พนักงานไปทำงานไม่ทัน หรือเดินทางได้ยากลำบาก

บ้านเกิดภัยพิบัติ: ภัยพิบัติที่มักเกิดในช่วงฤดูฝน เช่น น้ำท่วม ดินถล่ม ส่งผลให้บ้านเรือนของพนักงานเสียหาย หรือไม่ปลอดภัยต่อการอยู่อาศัย

ดูแลสมาชิกในครอบครัว: สมาชิกในครอบครัวป่วย หรือประสบอุบัติเหตุ จำเป็นต้องหยุดงานเพื่อดูแล

เหตุผลส่วนตัว: บางคนอาจลาพักร้อน เที่ยวต่างประเทศ หรือทำธุระส่วนตัวในช่วงฤดูฝน

อุบัติเหตุ: ฝนตกถนนลื่น ส่งผลให้เกิดอุบัติเหตุบนท้องถนน

ไฟฟ้าดับ: ฝนตกหนักอาจทำให้เกิดไฟฟ้าดับ ส่งผลต่อการทำงาน

ประโยค ลาหยุด ภาษาอังกฤษ

สำหรับ ประโยค ลาหยุด ภาษาอังกฤษ ด้วยเหตุผลต่างๆ ในช่วงฤดูฝน ขึ้นอยู่กับเหตุผลที่แท้จริงของคุณ ดังนี้

ป่วย

“I’m feeling under the weather and won’t be able to come into work today. I have a fever, cough, and sore throat.” (ฉันรู้สึกไม่สบายและไม่สามารถมาทำงานได้ในวันนี้ ฉันมีไข้ ไอ และเจ็บคอ)

“I’m not feeling well and I think I’m coming down with a cold. I’ll need to take a day off to rest and recover.” (ฉันรู้สึกไม่สบายและคิดว่ากำลังเป็นหวัด ฉันต้องลาหยุดหนึ่งวันเพื่อพักผ่อน)

การเดินทางลำบาก

“The roads are flooded and public transportation is not running due to the heavy rain. I won’t be able to make it to work today.” (ถนนน้ำท่วมและระบบขนส่งสาธารณะไม่สามารถให้บริการได้เนื่องจากฝนตกหนัก ฉันจะไปทำงานไม่ทันในวันนี้)

“My commute is impossible due to the severe weather conditions. I’ll need to work from home today if possible.” (การเดินทางไปทำงานเป็นไปได้ยากเนื่องจากสภาพอากาศเลวร้าย ฉันต้องทำงานจากบ้านในวันนี้ หากเป็นไปได้)

บ้านเกิดภัยพิบัติ

“My house was flooded due to the heavy rain and I need to stay home to take care of the damage.” (บ้านของฉันน้ำท่วมจากฝนตกหนักและฉันต้องอยู่บ้านเพื่อจัดการกับความเสียหาย)

“I need to take a few days off to help my family members who have been affected by the recent floods.” (ฉันต้องลาหยุดสักกี่วันเพื่อช่วยเหลือสมาชิกในครอบครัวที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัยล่าสุด)

ดูแลสมาชิกในครอบครัว

“My child is sick and I need to stay home to take care of them.” (ลูกของฉันป่วยและฉันต้องอยู่บ้านเพื่อดูแลพวกเขา)

“My elderly parent is not feeling well and I need to take them to the doctor. I’ll be back in the office as soon as possible.” (พ่อแม่ผู้สูงอายุของฉันรู้สึกไม่สบายและฉันต้องพาพวกเขาไปพบแพทย์ ฉันจะกลับมาที่ออฟฟิศโดยเร็วที่สุด)

ตัวอย่างอีเมลลาหยุด ภาษาอังกฤษ

Dear [ชื่อหัวหน้างาน],

I am writing to inform you that I will be unable to come into work today, [วันที่], due to

[เหตุผลการลา].

[อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับเหตุผลการลาของคุณ]

I expect to be back in the office on [วันที่กลับมาทำงาน]. I will be checking my email periodically and will be available by phone if needed.

Thank you for your understanding.

Sincerely, [ชื่อของคุณ]

คำศัพท์ที่มักใช้ในการลางาน

leave of absence: การลา

personal leave: ลากิจ

sick leave: ลาป่วย

bereavement leave: ลาหยุดเมื่อสูญเสียบุคคลอันเป็นที่รัก

vacation leave: ลาพักร้อน

annual leave: ลาประจำปี

take time off: ลางาน

out of the office: ไม่อยู่ที่ออฟฟิศ

unavailable: ไม่พร้อมให้บริการ

emergency: กรณีฉุกเฉิน

บทความอื่นๆเกี่ยวกับลางาน

อยากลางาน ลาป่วย ลากิจ ภาษาอังกฤษต้องใช้คำอะไรบ้าง? มาดูกัน

ในฤดูฝนมักทำให้เกิดปัญหาในการเดินทาง เราอาจจะเดินทางไปไม่ถึงที่ทำงานเช้า หรือไม่สามารถเดินทางไปทำงานได้ คุณสามารถนำประโยคที่เราได้กล่าวไปด้านบนไปใช้ แจ้งลางาน ได้เลยล่ะ นอกจากนี้แล้ว ฝนอาจทำให้ป่วย และอาจจะต้อง เขียนอีเมลลาป่วยได้ด้วย เราหวังว่าบทความของเราจะช่วยให้การลางานของคุณง่ายขึ้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th/blog-rainy-leave-from-work>

รู้ทันโลก

ตามติด ‘เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร’ ใน 4 ประเทศผู้นำเข้าอาหารจากไทย ปรากฏการณ์ที่จะเปลี่ยนทิศทางการส่งออกสินค้าเกษตรไทย

ต้องยอมรับว่าที่ผ่านมา สถานการณ์และ เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร ของโลก เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ ใน 4 ประเทศที่เป็นผู้นำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารรายสำคัญของไทย ได้แก่ จีน สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และมาเลเซีย ล้วนมีมาตรการความมั่นคงทางอาหารในทิศทางเดียวกัน คือ การพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ลดการนำเข้ายกระดับคุณภาพชีวิตประชากร และสนับสนุนการจ้างงานในประเทศให้มากขึ้น



จับตา ‘เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร’ ใน 4 ประเทศ ผู้นำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารรายสำคัญของไทย จากข้อมูลล่าสุดในบทความเรื่อง “จับตา! เทรนด์ความมั่นคงทางอาหาร ของโลก เปลี่ยนโฉมการค้าสินค้าเกษตร” ที่เผยแพร่ใน Facebook : สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า ได้ระบุถึงแนวทางการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับ 4 ประเทศ ผู้นำเข้าสินค้าเกษตรและอาหารรายสำคัญของไทยว่า

จีน ออกกฎหมายความมั่นคงด้านอาหาร มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2567 กำหนดให้กระบวนการและขั้นตอนการผลิตอาหารต้องดำเนินการและพึ่งพาตนเองให้มากที่สุด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องอุปทานธัญพืชภายในประเทศ ปกป้องความมั่นคงทางอาหาร และปกป้องเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และความมั่นคง และได้กำหนดแนวทางนโยบายการเกษตรและการพัฒนาชนบทประจำปี (Rural Revitalization) ซึ่งให้ความสำคัญสูงสุดกับความมั่นคงทางอาหารเช่นกัน โดยมุ่งพัฒนาและปรับปรุงพื้นที่เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิตธัญพืชในประเทศ และลดการนำเข้าจากต่างประเทศ

สหรัฐอเมริกา มีเป้าหมายสร้างความมั่นคงด้านอาหารที่ยั่งยืน เพื่ออนาคตที่ดีของประชาชน ลดความยากจน ลดความหิวโหย และภาวะขาดแคลนอาหารในทุกสถานการณ์ อาทิ การแพร่ระบาดของโรค การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ความขัดแย้งต่างๆ และความไม่เท่าเทียมที่เพิ่มขึ้น โดยเร่งพัฒนาพื้นที่และลดความยากจน มุ่งเน้นสร้างความเท่าเทียมของประชากร สร้างงานโดยใช้ภาคเกษตรหลักต้นเศรษฐกิจ และสร้างความมั่นคงทางอาหารสำหรับคนในชาติ ควบคู่กับเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น รวมทั้งใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิต และสร้างภาคเกษตรที่ยั่งยืน

ญี่ปุ่น มีนโยบายส่งเสริมสร้างความมั่นคงทางอาหารในประเทศ ลดพึ่งพาการนำเข้า และผลักดันให้มีการผลิตข้าวสาเลิ ถั่วเหลือง ัญพืชอาหารสัตว์ หญ้าแห้ง และปุยภายในประเทศเพิ่มขึ้น มุ่งเน้นการพึ่งพาตนเอง มีเป้าหมายเพิ่มการเพาะปลูกสินค้าเกษตร พืชเลี้ยงสัตว์ ปรับฐานราคาสินค้าเกษตรให้เหมาะสม และส่งเสริมการใช้วัตถุดิบในประเทศ นอกจากนี้ ให้ความสำคัญกับคุณค่าทางโภชนาการของเด็ก และการใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม

มาเลเซีย มีนโยบายด้านความมั่นคงทางอาหารเพื่อนำไปสู่ความยั่งยืนและยืดหยุ่นในภาคเกษตรกรรม ความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชน ให้ความสำคัญกับคุณค่าทางโภชนาการ เพิ่มกำลังการผลิตอาหาร และให้ประชาชนเข้าถึงอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการในราคาจับต้องได้ ควบคู่กับการพัฒนาเทคโนโลยีและบุคลากรเพื่อพัฒนาภาคเกษตรกรรมและปศุสัตว์ เพื่อเพิ่มผลผลิตและผลักดันการส่งออก ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงมีมาตรการอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร

เพื่อเตรียมตัวให้พร้อมรับกับความเปลี่ยนแปลง พูนพงษ์ ันยนาภกรณ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ ได้กล่าวแนะว่า

“ประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยต่างให้ความสำคัญกับความมั่นคงทางอาหาร โดยเน้นการพึ่งพาตนเองมากขึ้น สนับสนุนเกษตรกรในประเทศ และลดการนำเข้า โดยัญพืชเป็นสินค้าสำคัญสำหรับความมั่นคงทางอาหาร ปัจจุบันการส่งออกัญพืชของไทยในภาพรวมยังเติบโตดี”

“อย่างไรก็ตาม จะต้องติดตามสถานการณ์ความมั่นคงทางอาหารของโลกอย่างใกล้ชิด รวมถึงปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณและคุณภาพของผลผลิตทางการเกษตร เพื่อให้ไทยสามารถปรับกลยุทธ์ทั้งด้านการผลิตและการค้าให้สอดคล้องสถานการณ์ของโลก ตลอดจนนำแนวทางการปฏิบัติที่ดีของประเทศต่างๆ ในการกำหนดนโยบายและมาตรการด้านความมั่นคงทางอาหารมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของประเทศไทย โดยกำหนดแผนพัฒนาระบบเกษตรและอาหารให้ชัดเจนมากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นคงทางอาหารของประเทศ

ลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงอาหารที่มีคุณภาพของคนไทยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน และขับเคลื่อนเศรษฐกิจการค้าไทยให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป”



เทคโนโลยีอาหาร

5 Future Food เมกะเทรนด์อาหารมาแรง ตบโจทย์ สถานการณ์ความมั่นคงทางอาหาร ทั่วโลก

นอกจากในมุมของการอัปเดต สถานการณ์ความมั่นคงทางอาหาร ของ 4 ประเทศผู้นำเข้าอาหารจากไทยแล้ว เพื่อให้ผู้ประกอบการไปจนถึงเกษตรกรไทยได้มองเห็นถึงโอกาสที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงนี้ เราขอมาอัปเดตอีกหนึ่งเทรนด์อาหารที่ทั่วโลกกำลังให้ความสนใจอย่าง Future Food เป็นอีกหนึ่งเมกะเทรนด์ที่กำลังมาแรงและถูกพูดถึงเป็นวงกว้าง

เนื่องจากโลกกำลังเผชิญกับความท้าทายใหม่ โดยเฉพาะ ความท้าทายในเรื่องของ ความมั่นคงทางอาหารจากการเพิ่มขึ้นของประชากร โดยองค์การสหประชาชาติ (UN) ได้คาดการณ์ว่าประชากรโลกจะเพิ่มจำนวนจากปัจจุบันที่มีอยู่ราว 7.3 พันล้านคนเป็น 8.5 พันล้านคน ในปี 2030 และเพิ่มเป็น 11.2 พันล้านคนในปี 2100 ส่งผลให้มีแนวโน้มที่จะขาดแคลนทรัพยากรโดยเฉพาะอาหารเนื่องมาจากปริมาณความต้องการบริโภคที่เพิ่มสูงขึ้นนอกจากนี้ยังมี Climate Change หรือการเกิดการเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศ

รวมถึงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ทำให้ผู้คนใส่ใจสุขภาพมากขึ้น กินแล้วไม่ป่วยกินแล้วสุขภาพแข็งแรง ขณะที่เทคโนโลยีและวิทยาการอาหารที่มนุษย์ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อเตรียมการรับมือปัญหาความมั่นคงด้านอาหาร แน่แน่นอนว่าอาหารที่เรากินอยู่แบบเดิม ๆ จะเปลี่ยนไป นอกจากนี้ก็เป็นโอกาสทองของคนรุ่นใหม่ที่มีองหารธุรกิจที่น่าสนใจในอนาคตด้วย



โดย 5 แมกะเทรนต์ Future Food ที่ควรจับตา คือ

1.แมลง อาหารโปรตีนทางเลือก ชูปเปอร์ฟู้ด ตอบโจทย์ความมั่นคงทางอาหารทั่วโลก

ในด้านประโยชน์ทางโภชนาการ อาหารแมลง ก็เป็นที่ยอมรับว่าอุดมไปด้วยโปรตีนและสารอาหารที่จำเป็นอื่น ๆ เช่น วิตามิน แร่ธาตุ และกรดอะมิโน แมลงยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ในด้านการเจริญเติบโต ซึ่งก่อให้เกิดอันตรายต่อโลกน้อยกว่า กระบวนการการผลิตเนื้อสัตว์เป็นอย่างมาก

นอกจากนั้น สภาพภูมิอากาศในประเทศไทยก็เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของแมลง มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมแปรรูปอาหารที่ทันสมัยนอกจากนี้ ในกระบวนการเพาะเลี้ยงและการผลิตใช้ทรัพยากรน้อยกว่าสัตว์อื่น ๆ เนื่องจากวงจรการเติบโตของแมลงมีระยะสั้น จึงก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมจำนวนน้อย และเกิดแก๊สมีเทนที่จะสร้างปัญหาต่อก๊าซเรือนกระจกต่ำ

2.เนื้อสัตว์จากพืช (Plant Based Meat) โคนใจคนรักและใส่ใจสุขภาพ

plant based meat เป็นอาหารทางเลือกที่ตอบโจทย์การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดโลก จึงได้รับความนิยมมากขึ้นในปัจจุบัน นอกจากนี้ plant-based meat ยังนับว่าเป็นอาหารแห่งอนาคต ที่จะช่วยสร้างความมั่นคงทางอาหารให้กับมนุษยชาติ

สำหรับตลาดในไทย plant-based meat ทั้งในฝั่งผู้ผลิตและผู้บริโภคยังนับว่าอยู่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้น โดยผู้ประกอบการและนักวิชาการส่วนใหญ่คาดว่า ไทยต้องใช้เวลาไม่น้อยกว่า 5 ปีในการพัฒนาธุรกิจดังกล่าวให้ทันกับต่างประเทศ เพราะแม้ว่าไทยจะมีข้อได้เปรียบด้านวัตถุดิบจากการมีผลผลิตทางการเกษตรที่อุดมสมบูรณ์และมีความหลากหลายกระจายอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ

แต่การเร่งวิจัยและพัฒนา (Research and Development หรือ R&D) นวัตกรรมด้านอาหารยังมีความจำเป็น ซึ่งการทำ R&D ควบคู่ไปกับการร่วมมือร่วมใจของทุกภาคส่วน จะทำให้ plant-based meat เป็นโอกาสในการสร้างความยั่งยืนให้กับอุตสาหกรรมอาหารของไทยได้อย่างแท้จริง

3.3D Printing Food นวัตกรรมวางแผนการผลิตอาหารในอนาคต

3D food printing เป็นนวัตกรรมการผลิตรูปแบบหนึ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการ และเทคโนโลยีนี้อาจตอบโจทย์ท้าทายใหม่ของอุตสาหกรรมอาหารในการจัดเตรียมหรือผลิตอาหารให้เพียงพอต่อประชากรโลกที่คาดการณ์ว่าจะมีจำนวนสูงถึง 9 พันล้านคนภายในปี 2050 เนื่องจาก เทคโนโลยีการพิมพ์อาหาร 3 มิติเป็นกระบวนการผลิตอาหารที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติและวัตถุดิบอย่างคุ้มค่า รักษาคุณค่าทางโภชนาการได้ครบถ้วน และไม่เกิดของเหลือทิ้งในกระบวนการ

นอกจากจะทำให้ได้เนื้อเสมือนจริงแล้ว การพิมพ์แบบ 3 มิติ ยังเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ช่วยลดปริมาณเศษอาหารได้ เพราะในเศษอาหารบางชนิดยังเต็มไปด้วยสารอาหารที่จำเป็น สามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการพิมพ์ได้ จึงนับว่าเป็นเทคโนโลยีที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มและลดของเสียอันเป็นปัจจัยที่ทำให้โลกร้อนอีกด้วย

4.เนื้อสัตว์จากห้องทดลอง กับเทคโนโลยีการผลิตที่พัฒนาต่อเนื่อง

ในปัจจุบัน เทรนด์รับประทานเนื้อสังเคราะห์กำลังมาแรง เพราะมนุษย์ฆ่าสัตว์กินเพื่อบริโภคเป็นอาหารมาเพิ่มสูงขึ้นทุกปี แต่ทุกวันนี้ความต้องการอาหารประเภทเนื้อทางเลือกจากเนื้อปกติกำลังเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเนื้อสัตว์เริ่มมีความกังวลเกี่ยวกับเรื่องปัญหาสุขภาพ, สวัสดิภาพสัตว์ กับสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังเป็นหนึ่งในทางเลือกคือการผลิตเนื้อจากเซลล์ของสัตว์ โดยไม่จำเป็นต้องฆ่า

โดยเทคโนโลยีการผลิตเนื้อจากห้องแล็บสมัยปัจจุบัน จะใช้วิธีนำสเต็มเซลล์จากกล้ามเนื้อของสัตว์ต้นแบบมาเพาะเลี้ยงในถังหมัก (bioreactor) ในอุณหภูมิที่เหมาะสม และใช้น้ำเลี้ยง (culture medium) ซึ่งสกัดจากพืช เป็นสารอาหารหล่อเลี้ยงให้สเต็มเซลล์เติบโต

ถึงตอนนี้ต้องยอมรับว่า อุตสาหกรรมเนื้อจากห้องแล็บ แม้จะมีความท้าทายมากมายที่กำลังรอให้เนื้อจากห้องแล็บต้องพิสูจน์เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค แต่บริษัทผู้ผลิตอาหารชั้นนำของโลกคาดว่าภายในปี 2583 หรือ 20 ปีข้างหน้า เนื้อส่วนใหญ่ที่มนุษย์ในโลกนี้บริโภคจะไม่ได้มาจากการฆ่าสัตว์อีกต่อไป เพราะราคาถูก ปลอดภัย และมีโปรตีนสูงไม่แพ้เนื้อสัตว์เลย



5.สาหร่าย แหล่งอาหารที่อุดมไปด้วยประโยชน์ ราคาจับต้องได้ เพราะสาหร่ายมีศักยภาพที่จะนำไปใช้ในอาหาร อาหารเสริม อาหารสัตว์ ปู๋ เยื่อเพลิงชีวภาพ เวชภัณฑ์ เครื่องสำอาง ซีรัมชะลอความแก่ เป็นต้น อีกทั้งการเพาะปลูกสาหร่ายสามารถช่วยฟื้นฟูสภาพแวดล้อมที่เสื่อมโทรม เพิ่มความหลากหลายทางชีวภาพในทะเลและลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ โดยดักจับคาร์บอนไดออกไซด์ ดังนั้นอุตสาหกรรมสาหร่ายทะเลจึงมีศักยภาพในวงกว้างสาหร่าย

ไม่เพียงเป็นแหล่งที่ให้ปริมาณโปรตีนในระดับสูงเท่านั้น หากยังมีสารอาหารที่สำคัญต่อร่างกาย ไม่ว่าจะเป็นวิตามินบี แคลเซียม ธาตุเหล็ก กรดไขมันที่จำเป็น และใยอาหารสูง นอกจากนี้ สาหร่ายยังมีกรดไขมันบางชนิดที่พบไม่ได้ในพืชชนิดอื่น ได้แก่ กรดไขมันที่มีโอเมก้า 3 และ 6 เช่น EPA และ DHA ทำให้ผลิตภัณฑ์เนื้อเทียมจากสาหร่ายมีคุณค่าทางอาหารเพิ่มขึ้น ช่วยเพิ่มรสชาติของอาหารให้อร่อยยิ่งขึ้น ด้วยกรดกลูตามิก ซึ่งเป็นกรดอะมิโนที่ทำให้เกิดรสอูมามิหรือรสกลมกล่อมในอาหารอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม กระแสการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร จะส่งผลให้ปริมาณความต้องการอาหารเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย ในขณะที่พื้นที่เพาะปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์สำหรับเป็นอาหารกลับลดปริมาณลงอย่างต่อเนื่อง จากการถูกแทนที่ด้วยที่อยู่อาศัย จึงไม่แปลกที่ในอนาคตอันใกล้นี้ ผลิตภัณฑ์อาหารรูปแบบใหม่ อาทิ โปรตีนจากพืช และโปรตีนสัตว์อย่างแมลง จะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้บริโภค

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

Smart DOE

พิพัฒน์ เผยข่าวดี เริ่มส่งแรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่า ในสวีเดน - ฟินแลนด์ ฤดูกาล 2024

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผยว่ากรมการจัดหางาน จะเริ่มทยอยจัดส่งแรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน ฤดูกาล 2024 แล้ว ล็อตแรกกว่า 1 พันคน จากที่ผมประชุมหารือผ่านระบบการประชุมทางไกล (Video Conference) เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2567 กับ นายอาร์โต ซาโตเนน (H.E.Arto Satonen) รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเศรษฐกิจและการจ้างแรงงานฟินแลนด์ ซึ่งแจ้งว่าด้านฟินแลนด์อนุมัติวีซ่า Residence Permit และแจ้งการเดินทางไปทำงานด้วยตนเอง

นายพิพัฒน์ กล่าวต่อว่า การอนุญาตให้แรงงานไทยสามารถเดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดนและฟินแลนด์ ฤดูกาล 2024 โดยมีเงื่อนไขว่า "สำหรับสวีเดน" นายจ้างจะต้องยอมรับเงื่อนไขและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของลูกจ้างทั้งหมด โดยลูกจ้างจะจ่ายเพียงค่าใช้จ่ายส่วนตัวที่จำเป็น ได้แก่ ค่าหนังสือเดินทาง ค่าตรวจลงตรา ค่าใบอนุญาตทำงาน ค่าอาหารวันละ 3 มื้อ และค่าที่พัก โดยมีนายจ้างเป็นผู้จัดหา และสัญญาจ้างแรงงานต้องมีการลงนามระหว่างทั้งสองฝ่าย ลูกจ้างจะต้องได้รับการตรวจลงตราวีซ่าจากกรมตรวจคนเข้าเมืองสวีเดน เพื่อประกอบการพิจารณายื่นคำขออนุญาตพาลูกจ้างไปทำงานเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน โดยล่าสุดกรมการจัดหางานได้อนุญาตให้แรงงานไทยเดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดนตามฤดูกาลแล้ว 1,129 คน แบ่งเป็นตำแหน่งแรงงานเก็บผลไม้ป่า 1,081 คน และตำแหน่งพนักงานสนับสนุน 48 คน ในส่วนของ"ฟินแลนด์" นั้น ทางกรมนการจัดหางานได้้อนุมัติวีซ่าให้แรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่าในฤดูกาล 2024 เปลี่ยนจากวีซ่าท่องเที่ยวเป็นวีซ่า Residence Permit และเห็นชอบให้จัดส่งในรูปแบบแจ้งการเดินทางไปทำงานในต่างประเทศด้วยตนเอง โดยแรงงานต้องมีนายจ้างอยู่ต่างประเทศ และสัญญาจ้างแรงงานต้องผ่านการรับรองจากสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงเฮลซิงกิ

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวต่อว่า กรมการจัดหางาน โดยผมเป็นประธานจัดประชุมหารือประเด็นแรงงานไปเก็บผลไม้ป่าฯ ฤดูกาล 2024 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2567 ร่วมกับ ผู้แทนกรมการกงสุล กระทรวงการต่างประเทศ ผู้แทนกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน ผู้แทนสำนักงานคณะกรรมการสิทธิมนุษยชนแห่งชาติ พร้อมเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง มติที่ประชุมเห็นชอบให้ยกเลิกชะลอการจัดส่งแรงงานไทยไปเก็บผลไม้ป่าในสาธารณรัฐฟินแลนด์ ฤดูกาล 2024 โดยวิธีการจัดส่งเป็นรูปแบบแจ้งการเดินทางไปทำงานในต่างประเทศด้วยตนเอง ตามมาตรา 48ฯ โดยแรงงานมีนายจ้างอยู่ต่างประเทศ และสัญญาจ้างแรงงาน ต้องผ่านการรับรองจากสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงเฮลซิงกิ

โดยสำหรับผู้สนใจไปทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวงผ่านระบบ e-Service กรมการจัดหางานที่เว็บไซต์ doe.go.th หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

“พิพัฒน์” ลงนาม MOU จัดส่งแรงงานไทยทำงานเกาหลี เพิ่มโควตาจ้างงานด้านการผลิต เกษตร ปศุสัตว์ ก่อสร้างและงานบริการ



นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า ด้วยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2567 เห็นชอบให้กระทรวงแรงงานจัดทำบันทึกความเข้าใจว่าด้วยการจัดส่งแรงงานไทยไปสาธารณรัฐเกาหลี ภายใต้ระบบการจ้างแรงงานต่างชาติ (Employment Permit System: EPS) ระหว่างกระทรวงแรงงานแห่งราชอาณาจักรไทย กับกระทรวงแรงงานและการจ้างงานแห่งสาธารณรัฐเกาหลี และให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเป็นผู้ลงนามในบันทึกความเข้าใจ ดังกล่าว ในวันที่ 14 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายมีกรอบความร่วมมือที่ชัดเจน ในการจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานสาธารณรัฐเกาหลี ให้มีประสิทธิภาพ ตั้งแต่กระบวนการสรรหาแรงงาน การทดสอบภาษาและการทดสอบฝีมือแรงงาน การกำหนดค่าธรรมเนียบหรือค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน การตรวจลงตราและ

การเข้าเมือง การทำงานและการพำนักในสาธารณรัฐเกาหลี ตลอดจนการเดินทางกลับประเทศไทยเมื่อทำงานครบระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการป้องกันการอยู่ในสาธารณรัฐเกาหลีอย่างผิดกฎหมาย และเพื่อส่งเสริมความร่วมมือด้านแรงงานอย่างเป็นรูปธรรม ให้การจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานในสาธารณรัฐเกาหลีเป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โปร่งใส โดยคำนึงถึงประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย

นายพิพัฒน์ กล่าวต่อว่า บันทึกความเข้าใจนี้มีกำหนดระยะเวลา 2 ปี และจะมีผลบังคับใช้จนกว่าจะมีการลงนามในบันทึกความเข้าใจ ฉบับใหม่ โดยฉบับใหม่นี้มีการเพิ่มมาตรการในการช่วยเหลือแรงงานกรณีเกิดภัยพิบัติ และลดระยะเวลาในการกลับไปทำงานในสาธารณรัฐเกาหลี สำหรับแรงงานที่ทำงานครบ 4 ปี 10 เดือน โดยไม่ได้ย้ายงาน เหลือ 1 เดือน จากเดิม 3 เดือน ซึ่งในปี 2567 ประเทศไทยได้รับการจัดสรรโควตาแรงงานวิชาชีพ E-9 ในประเภทงานอุตสาหกรรมการผลิต งานเกษตร และปศุสัตว์ งานก่อสร้าง และงานบริการ จำนวน 8,688 คน มากกว่าปี 2566 จำนวน 3,888 คน ปัจจุบันมีการจัดส่งแรงงานไปแล้ว 3,270 คน และคาดว่าจะสามารถจัดส่งได้ตามโควตาที่ได้รับจัดสรร

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า การจ้างแรงงานต่างชาติ (Employment Permit System for Foreign Workers: EPS) กำหนดให้กรมการจัดหางานเป็นหน่วยงานผู้ส่ง ทำหน้าที่รับสมัคร โดยคนหางานที่จะไปทำงานตามโครงการต้องผ่านการทดสอบภาษาเกาหลี (EPS - TOPIK) และทักษะการทำงานผู้ที่ประสงค์จะสมัครไปทำงานสาธารณรัฐเกาหลี สามารถสมัครสอบได้ที่เว็บไซต์ toea.doe.go.th ลงทะเบียนอิเล็กทรอนิกส์การบริการแรงงานไทยไปต่างประเทศ กรอกข้อมูลเพื่อลงทะเบียนคนหางาน โดยศึกษาวิธีการลงทะเบียน คุณสมบัติผู้สมัครและเอกสารที่เกี่ยวข้องที่เมนูข่าวประกาศรับสมัคร หัวข้อ ประกาศรับสมัครทดสอบภาษาเกาหลีและทักษะการทำงาน

ทั้งนี้ ผู้สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อธิบดีกรมการจัดหางาน สั่งช่วยเหลือเหยื่อ “พิมพ์ประกาย” ถูกหลอกทำงานต่างประเทศผ่านเฟซบุ๊ก



กรมการจัดหางาน เร่งช่วยเหลือเหยื่อ “พิมพ์ประกาย” พร้อมเตือนคนหางานต่างประเทศ อย่าหลงเชื่อ นายหน้าเถื่อนและทำงานต่างประเทศผิดกฎหมาย ย้ำเช็ครายชื่อบริษัทจัดหางานกับกรมการจัดหางานทุกครั้ง ก่อนโอนเงิน

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า จากกรณีกลุ่มผู้เสียหายถูกหลอกลวงผ่านเพจเฟซบุ๊ก “พิมพ์ประกาย” เข้าพบพนักงานสอบสวน กองบังคับการปราบปรามการค้ำมนุษย์ กองบัญชาการตำรวจสอบสวนกลาง พงส.บก.ปคม. หลังจากถูกหลอกลวงจากนายหน้ารายดังกล่าวว่าสามารถทำวีซ่าพาไปทำงานเกษตรที่ประเทศออสเตรเลีย และไปทำศัลยกรรมที่เกาหลีใต้ได้นั้น กรมการจัดหางานทราบเรื่องแล้วไม่นิ่งนอนใจเร่งตรวจสอบข้อเท็จจริงจนทราบว่า เบื้องต้นมีผู้เสียหาย แสดงตัวว่าถูกหลอกลวงจากนางสาวพิมพ์ประกาย

(ขอสงวนนามสกุล) จำนวน 20 คน แบ่งเป็น กลุ่มผู้ถูกหลอกลวงว่าจะจัดส่งไปทำงานเกษตรที่ประเทศออสเตรเลีย ในตำแหน่งคนงานเกษตร โดยอ้างว่าจะได้รับค่าจ้างประมาณ 80,000 - 90,000 บาทต่อเดือน ทำให้สูญเสียเงินคนละ 20,000 - 110,000 บาท ซึ่งสำนักงานจัดหางานจังหวัด ซึ่งเป็นภูมิลำเนาของผู้เสียหายได้ประสานรับเรื่องราวร้องทุกข์จากคนหางานทั้ง 9 คนแล้ว โดยจะดำเนินการร้องทุกข์กล่าวโทษต่อพนักงานสอบสวน สถานีตำรวจภูธรท้องที่เกิดเหตุ เพื่อให้ดำเนินคดีนางสาวพิมพ์ประกาย ในฐานะความผิดตามพระราชบัญญัติจัดหางานและคุ้มครองคนหางาน พ.ศ.2528 และที่แก้ไขเพิ่มเติม มาตรา 91 ตรี ข้อหา “หลอกลวงผู้อื่นว่าสามารถหางานหรือสามารถส่งไปฝึกงานในต่างประเทศได้ และโดยการหลอกลวงตั้งว่านั้นได้ไปซึ่งเงินหรือทรัพย์สินหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ถูกหลอกลวง” ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่ 3 - 10 ปีหรือปรับตั้งแต่ 60,000 - 200,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ในส่วนผู้เสียหายที่ถูกหลอกโอนเงินค่าทำศัลยกรรมที่ประเทศเกาหลีใต้จำนวน 11 คน เจ้าหน้าที่ตำรวจจะเป็นผู้ตรวจสอบเพื่อรวบรวมหลักฐาน และดำเนินคดีในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป ซึ่งกรณีนี้ผู้กระทำผิดอาจมีความผิดฐานฉ้อโกง

นายสมชาย กล่าวต่อว่า กรมการจัดหางานขอย้ำเตือนอีกครั้งว่า ก่อนตัดสินใจโอนเงินให้สายนายหน้าหรือผู้แทนบริษัทรายใด ขอให้ตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางานที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศจากกรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ **กองทะเบียนจัดหางานกลาง และคุ้มครองคนหางาน doe.go.th/ipd** เสียก่อน เพราะปัจจุบันสาย-นายหน้ามีกลวิธีสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อหลอกลวงคนหางานหลายวิธี และหากสาย/นายหน้ารายใดแนะนำให้ลี้กอบไปทำงานต่างประเทศด้วยวิธีผิดกฎหมายให้สันนิษฐานเป็นลำดับแรกว่าท่านกำลังถูกหลอกลวงจากมิจฉาชีพ เสี่ยงสูญเสียเงินและไม่ได้เดินทางไปทำงาน

ทั้งนี้ สำหรับผู้เสียหายที่ถูกนางสาวพิมพ์ประภา หลอกหลวง หากยังไม่ได้ร้องทุกข์ต่อกรมการจัดหางาน สามารถติดต่อได้ที่กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน กรมการจัดหางาน หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 ซึ่งเป็นภูมิลำเนาของผู้เสียหาย หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วน กรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

รมว. “พิพัฒน์” นั่งประธาน คบต. เห็นชอบ นายจ้างพาแรงงานเก็บผลผลิตทางการเกษตร ใต้ทั่วประเทศ ส่งเสริมส่งออกดึงรายได้เข้าไทย สนับสนุนเกษตรกร

วันที่ 5 สิงหาคม 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เป็นประธานการประชุม คณะกรรมการนโยบายการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว (คบต.) ครั้งที่ 3/2567 โดยมีนายไพโรจน์ โชติกเสถียร ปลัดกระทรวงแรงงาน นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน ผู้บริหารกรมการจัดหางาน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร่วมประชุม

นายพิพัฒน์เปิดเผยว่า จากการศึกษาที่ประเทศไทยต้องพึ่งพาแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ จึงต้องให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เป็นสากล คำนึงถึงภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศในทุกมิติ สอดคล้องตามบริบทการจ้างงาน และความต้องการแรงงานของนายจ้าง/สถานประกอบการ โดยเฉพาะผลผลิตทางเกษตรที่เป็นสินค้าส่งออกสร้างรายได้ของประเทศไทย ในวันที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว (คบต.) ครั้งที่ 3/2567 จึงพิจารณาเห็นชอบแนวทางการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าว เพื่อคลี่คลายปัญหา และส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศไทย ใน 4 วาระ ดังนี้

1. เห็นชอบให้แรงงานเก็บผลผลิตทางการเกษตรที่ได้รับอนุญาตทำงานอยู่แล้วตาม ม. 64 ทำงานเก็บผลผลิตทางการเกษตรในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวได้ทั่วประเทศ โดยก่อนออก - เข้าพื้นที่ที่ต้องดำเนินการขออนุญาตก่อนทุกครั้ง

2. แก้ไขข้อขัดข้องให้คนต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยได้รับความสะดวกในการเดินทางท่องเที่ยว นอกห้องที่ทำงาน เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศไทย

3. เห็นชอบให้สามารถตรวจลงตราประเภทคนอยู่ชั่วคราว (Non-Immigrant L-A) และประทับตราอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรเป็นการชั่วคราว ให้แรงงานเมียนมาที่เข้ามาทำงานตาม MoU ณ ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมืองได้ เช่นเดียวกับแรงงานที่เดินทางเข้ามาทำงานผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองบริเวณชายแดน

4. เห็นชอบให้มีการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อให้บริการแรงงานต่างชาติที่ต้องการเข้ามาทำงานในประเทศไทย สามารถยื่นขออนุญาตทำงานผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้จากต่างประเทศก่อนที่จะเดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางานกล่าวว่า หลังจากนี้กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน จะเสนอต่อคณะรัฐมนตรีและดำเนินการออกกฎหมายรองรับต่อไป ระหว่างนี้ขอให้ติดตามข่าวสารจากกรมการจัดหางานที่เว็บไซต์กรมการจัดหางาน doe.go.th หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสำนักงานจัดหางานจังหวัดทั่วประเทศ หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

กว่าจะเป็น Salmon Chef ชีวิตล้มเหลวตั้งแต่อายุ 17 สู่เจ้าของธุรกิจหลักล้าน



“ผมอยากจะบอกว่าผมมีวันนี้ได้ด้วยความล้มเหลว” “ผมเริ่มทำธุรกิจตั้งแต่อายุ 17 เรียนจบแค่ ม.3 เริ่มจากเด็กล้างจาน กรรมกร คนสวน เด็กเสิร์ฟ คนเฝ้าร้านเกม พนักงานขายก๋วยเตี๋ยว คือแทนทำธุรกิจเจ๊งมามากกว่า 20 ธุรกิจแล้วครับ

คุณแทน-ศรัณย์ ธนพัญญูเดโชติ เจ้าของร้าน Salmon Chef เริ่มต้นธุรกิจจากเงิน 5,000 บาท และสามารถเติบโตจนมียอดขายหลักแสนต่อเดือนภายใน 1 ปี และปัจจุบันเปิดสาขาที่กรุงเทพฯ มา 2 เดือนมีรายได้หลักล้าน

จุดเริ่มต้นของ Salmon Chef

เริ่มธุรกิจแซลมอนด้วยเงิน 5,000 บาท ในบ้านที่จังหวัดขอนแก่น มีมิด มีเชียง ซื้อเนื้อปลาแซลมอน ซื้อบรรจุภัณฑ์มาแล้วก็มาน้ำจิ้มเองด้วย ก็จะโดนลูกค้าตี เกือบทั้งร้อยคนเลยจากคนซื้อ 100 คน โดนตีสัก 99 คน แทนก็เลยนำคำติของลูกค้ามาลิสต์เป็นหัวข้อ ค่อยๆ แก้ทีละปัญหา ซึ่งปัญหาตอนแรกก็จะมีน้ำจิ้มไม่อร่อย เนื้อแซลมอนแลไม่สวย สารพัดเลยครับ ตอนนั้นก็เริ่มจุดเริ่มต้นที่ทำให้แทนเปลี่ยนแปลงปรับปรุง

เริ่มขายก่อนโควิดประมาณไม่กี่เดือน แต่ว่าขายไม่ได้เลย แต่พอเห็นช่วงวิกฤตโควิดแล้วเรามาทำธุรกิจแซลมอนดีลิเวอรี่พอดิ แล้วมันเข้ามาในจังหวะที่เราทำ ขณะที่ทุกร้านปิด เราเลยได้ขาย

เมื่อรู้ว่าจะขายแซลมอน หาแหล่งวัตถุดิบจากไหน

ตอนแรกเริ่มต้นจาก Makro เลยครับ ไม่มีความรู้อะไรเลย เปิด YouTube เรียนเอา แล้วพอเราทำไปได้สัก 1 ปี ยอดขายเริ่มอยู่ตัว ประมาณ 5-6 แสนบาทครับ

เห็นว่าขายดีจนบอกให้แฟนลาออกจากงาน

แฟนทำงานเป็น Call Center เราเลยเห็นว่าตอนนี้แฟนทำงานที่ไหนก็ได้ เราก็เลยมาทำที่คอนโดแทน ซึ่งความตั้งใจที่จะมาอยู่คอนโดเพราะจะได้มาอยู่กับแฟนในตอนนั้น คิดแค่นั้นเลย เราเห็นแฟนเราทำงานโดนลูกค้า Call Center

ต่ำทุกวัน เราสื่อสารแฟน เลยหาอะไรให้แฟนทำดีกว่า ซึ่งตอนนั้นธุรกิจแซลมอนก็กลายเป็นธุรกิจที่บ้าน คุณพ่อคุณแม่ออกจากงานมาช่วยเราทำหมดเลย แทนก็ปลื้มตัวมาอยู่คอนโดแล้วก็ชวนแฟนว่า “คุณเรามาทำแซลมอนขายใหม่ที่คอนโด” เป็นดีลิเวอรี่เหมือนเดิม ไม่มีหน้าร้าน ไม่เคยเปิดทาง Grab เลยขายแต่ทางเพจ Facebook ตลอด เราเลยมาคุยกับแฟนว่าจะเอารายได้ทาง Grab เพิ่มไหม แฟนบอกว่าลองดู ผมเลยทำแผนการตลาด เดือนแรกผมตั้งใจว่ายอดขาย 5,000 ก็พอเพราะเราไม่เคยขายทาง Grab ไม่รู้จะขายดีไหม ก็เปิด Grab, Line Man, Shopee Food ที่ขอนแก่นครับ สรุปเดือนแรกได้ 70,000 บาทครับ เราเลยคุยกับแฟนว่า ให้ลาออกจากงานเลยไม่ต้องทำแล้ว Call Center

ทำการตลาดอย่างไรให้ลูกค้ารู้จัก Salmon Chef ซึ่งเป็นร้านหน้าใหม่ขณะนั้น

เป็นคอนเทนต์ของบ้านแทนก่อนครับ เพราะก่อนหน้านี้ขายแซลมอนที่บ้าน แทนเลยมีเงินซื้อบ้านเพราะแซลมอนขายที่บ้านนี้แหละ แทนซื้อบ้านมาปล่อยเช่ารายวันเปิดทาง Agoda ซึ่งตอนนั้นแทนทำคอนเทนต์นั้น คลิปนั้นยอดวิวรวมทุกแพลตฟอร์มน่าจะไม่ต่ำกว่า 4-5 ล้านวิวเลยครับ แทนเลยคิดว่าหรือเราควรเริ่มโปรโมตให้คนรู้ว่าเราทำ

เริ่มทำคลิป “ขายแซลมอนในคอนโด เดือนแรก 70,000 บาท” ชื่อคลิปประมาณนี้ ก็ทำให้เป็นที่รู้จักและอายุน้อยร้อยล้านก็ติดต่อมาครับ พอได้ไปออกอายุน้อยร้อยล้าน แทนเลยตั้งเป้าหมายเลยครับว่าอีก 3-4 เดือนจะมาเปิดที่กรุงเทพฯ ยอดขายวันแรก จนถึงปัจจุบันสามารถทำยอดขายสูงสุดเท่าไร คือแทนลืมน่าต้องไปโทรบอกว่าจะมาเปิดสาขาที่นี่ แทนมาเปิดเลย แล้วที่นี้พนักงานรวมกัน 20 กว่าคนนั่งตบยุงทำยังไงดี ช่วงนั้นแทนเลยออกไปเป็นวิทยากรข้างนอก ทำคอนเทนต์แล้วบอกว่ามาเปิดที่นี่ สรุปเดือนแรกมีรายได้ 500,000 บาทเลยครับ

ยอดขายเดือนที่แล้ว 600,000 กว่าบาท ถ้าเป็นต่อวันจะแล้วแต่วัน บางวัน 5,000 บาท ก็มี 3-4 หมื่นบาทก็มี 6 หมื่นก็มีครับ มันแล้วแต่วัน เฉลี่ยพอเป็นรายเดือนอยู่ที่ 6 แสนกว่าบาทครับเดือนที่แล้ว เปิดได้ 2 เดือน รายได้รวม 1 ล้าน 1 แสนกว่าบาทครับ

อะไรคือแรงบันดาลใจในการทำร้านแซลมอน

อย่างแรกเลยครับ ร้านเราจะไม่พยายามบอกว่าเป็นร้านที่แซลมอนอร่อยที่สุด แต่จะบอกว่าเป็นแซลมอนที่มอบความรักเป็นสื่อกลางของการส่งมอบความรัก แทนได้แรงบันดาลใจมาจากการที่แทนไปซูเปอร์มาร์เก็ตแล้วมีคุณแม่คุณลูกคู่หนึ่ง เขาอยากกินแซลมอนที่อยู่ในซูเปอร์มาร์เก็ตแห่งหนึ่งแล้วแทนอยู่ตรงนั้นพอดี แทนก็เห็นลูกเขาบอกว่า คุณแม่ครับหนูอยากกินแซลมอน แม่เลยบอกว่าเอาสิลูก เดี่ยวเอาไปนั่งกินกับคุณพ่อด้วยกัน 3 คน แทนเลยรู้สึกว่ามันอบอุ่นจัง แทนเลยคิดถึงแม่ขึ้นมา เพราะแทนต้องมากรุงเทพฯ ต้องห่างจากแม่ เพราะปกติจะสนิทกับแม่มากครับ เลยรู้สึกถึงออร่าของความรัก ความอบอุ่น แทนเลยคิดว่าฉันจะมาทำการตลาดให้ประทับใจดีกว่า เลยมาวางแผนการตลาดกับทีมว่าปกติคนกรุงเทพฯ เป็นคนกรุงเทพฯ ไหม ผลสรุปคือคนกรุงเทพฯ ไม่ใช่คนกรุงเทพฯ ครับ ที่อยู่กันเยอะ ๆ คือคนต่างจังหวัด แล้วคนต่างจังหวัดก็มีคนที่คิดถึง คนที่รัก คนที่อยู่ห่างไกล แล้วบางทีเราอยากส่งมอบของดี ๆ ให้เขา เหมือนมอบความรักให้เขา มันเลยมาประจวบเหมาะกับสินค้าหลายสินค้าที่แทนเห็น เช่น ช็อกโกแลต ดอกกุหลาบ แทนเลยคิดว่า หรือเรามาทำเค้กแซลมอนดี ที่เป็นตัวสื่อกลางในการมอบความรัก แล้วนี่เลยคิดว่าจะทำยังไงให้มองเค้กแซลมอนเป็นมากกว่าเค้กแสบปีเบิร์ธเดย์ เราเลยมีสโลแกนว่า **มอบความรักด้วย Salmon Chef ให้ Salmon Chef เป็นสื่อกลางในการส่งความรู้สึกดี ๆ ให้กับคนสำคัญของคุณ** แทนก็จะสื่อว่ามันคือความรักนะที่เค้กข้างในเป็นข้าวเพราะข้าวเป็นฐานที่ทำให้เค้กคงอยู่ ก่อตัวกันเหมือนความรักที่หนักแน่น แล้วใส่ข้างในหลาย ๆ ใส้คือบ่งบอกถึงความรักที่ไม่มีจำกัดเพศ ไม่จำกัดรูปแบบ

จุดเด่นของทางร้านคืออะไร

Packaging ของเราจะมีการแพ็คเกจใส่ถุงฟอยล์เก็บความเย็น มีน้ำแข็งแห้งด้านใน แซลมอนจะอยู่ได้ 24 ชั่วโมงยังคงความเย็นอยู่ และทำให้เนื้อปลาแซลมอนไม่ยุ่ยครับ ถ้าถามว่าต้นทุนสูงไหม ต้นทุนสูงขึ้นแต่แซลมอนร้านเราก็มีราคาแพงกว่าเจ้าอื่นเหมือนกัน แต่เราก็ไม่ได้เจาะกลุ่มตลาดที่ราคาถูก ร้านอื่นอาจจะขายที่กิโลละ 800-900 บาท แต่ของผมขายที่กิโลละ 1,390 บาท แต่กลุ่มเป้าหมายที่ผมเจาะกลุ่มก็คือจะเป็นคนมีเงิน แล้วเขาก็ชอบสินค้าที่มีคุณภาพ

มีแผนในการขยายสาขาเพิ่มหรือไม่

ตอนนี้ปัญหาคือลูกค้ากรุงเทพฯ มีหลายจุดมากแต่เรามีจุดให้บริการแค่ 3 ที่ คือ ทองหล่อ เอกมัย ห้วยขวาง แล้วบางทีอยู่นครปฐม บางทีอยู่นนทบุรี

เราเลยเตรียมแผนที่จะขยาย เพื่อแก้ปัญหาในการรอออเดอร์ช้า เพราะถ้ามีครัวหลายที่ เราก็ส่งบริเวณใกล้ ๆ นั้นได้ สาขาย่อยของเราไม่มีเซฟครั้บ คือมาจากครัวกลางไปสต็อกไว้ในสาขาย่อย ออรัยรอได้ แต่ก็ไม่อยากให้ลูกค้ารอ เราเลยแก้ปัญหาเรื่องนี้ คงใช้เวลาสักปีนี่ คงไม่ต่ำกว่า 10 สาขา

ท่ามกลางตลาดที่แข่งขันสูง ใช้กลยุทธ์ใดเพื่อดึงดูดและรักษาลูกค้า

คุณภาพครับ ถ้าสินค้าไม่อร่อย ไม่มีคุณภาพ ชื่อแล้วรู้สึกไม่คุ้มค่า ลูกค้าที่มาซื้อ เราทำการตลาดร้อยคน เขาก็ไปร้อยคน ถ้าไม่มีคุณภาพ

ความท้าทายที่ใหญ่ที่สุดของธุรกิจ Salmon Chef คืออะไร

อย่างแรกเลยคือ ไม่เคยเริ่มทำ เราโดนติดลวดมันคือวิกฤตสำหรับเราเลยตอนนั้น

อย่างที่สอง สำหรับแทนคือช่วงโควิด ที่มียอดขายเข้ามาเยอะกะทันหัน แล้วเราไม่ได้มีการเตรียมตัวกลายเป็นออเดอร์มาเยอะเกิน เราเตรียมพนักงาน สินค้าผลิตไม่ทันลูกค้ารอนาน 5-6 ชั่วโมงเลยก็มี

อย่างี่สาม คือการเปิดแบบไม่ได้บอกว่าจะมาเปิดที่สาขาห้วยขวาง เสียงมากต่อการแจ้ง เรานึกว่ามากรุงเทพฯ เปิดแล้วคนจะรู้จัก

คิดว่าร้าน Salmon Chef ประสบความสำเร็จแล้วหรือยัง มีส่วนไหนที่อยากพัฒนาเพิ่มเติม

ถ้ามองในมุมมองของแทนคือยังไม่ถึงเป้าหมายที่วางไว้ เป้าหมายที่แทนเคยตั้งมามันได้หมดเลยครับ แต่ตอนนี้แทนมีเป้าหมายใหม่คือ มิชลิน ครับ

แล้วสร้างเมนูใหม่ที่จะพลิกให้กับ Salmon Chef เลย แทนเชื่อว่าถ้าแทนทำเมนูนี้ขึ้นมาแล้วทำได้ตามที่แทนวางแผนไว้ มันจะพลิกเป็นอีกแบบเลย จะทำให้คนทั่วโลกรู้จักเรา และจะทำให้โปรโมทประเทศไทยได้มากขึ้น

“เอาจริงๆ คือที่ได้รายได้ 5-6 แสนบาท แทนอาจจะอยู่เป็นเบื้องหน้า แต่จริง ๆ แล้วที่แทนทำได้ดีคือมีคนข้างหลังช่วยกันคิดช่วยกันสนับสนุน คอยหาทางออกช่วยกัน แทนเลยอยากให้เครดิตพวกเขาด้วย เพราะถ้าไม่มีพวกเขา แทนคงไม่มีวันนี้เหมือนกัน”

แทนต้องการที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการหลายคนมีความรู้ในการทำดีลิวอร์รี่ที่มากขึ้น ซึ่งตอนนี้กำลังเปิดคอร์สสอนอยู่ครับ จุดประสงค์เราคือต้องการช่วยให้ผู้ประกอบการไทยโตขึ้น อย่างงานวิทยากรแทนจะไม่รับเงินเลยครับ ตั้งใจจะไปสอนฟรี เพราะเป็นนักศึกษา

อยากให้แนะนำผู้ประกอบการที่กำลังคิดเริ่มต้นธุรกิจ

แทนสังเกตอย่างหนึ่งคือ คนที่คิดเยอะเกินไป คือคนที่เป็นนักโปรเจกต์แต่ไม่ทำ คือแทนไม่ได้ฉลาด แต่เบื้องหลังแทนคือล้มเหลวไม่รู้กี่พันครั้ง ล้มเหลวเป็นรายวันรายชั่วโมงเลยครบ กว่าที่จะออกขาย กว่าที่จะสำเร็จ หลายคนคิดว่าเดี๋ยวคิดก่อนค่อยลงมือทำ เพราะไม่รู้จักมีปัญหาอะไรเกิดขึ้น คุณไม่สามารถรู้ได้หรอกว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นล่วงหน้าถ้าคุณไม่ทำก่อน เพราะถ้าคุณลงมือทำ คุณจะรู้ทันทีเลยว่าปัญหาจะมาเร็วขึ้นกว่าที่คุณคิด

ข้อคิดที่ได้จากการทำธุรกิจนี้

สำหรับแทน แทนรู้สึกว่าการมีวันนี้ได้เพราะความเชื่อมั่น เชื่อใจ ไว้วางใจ ไว้วางใจคือการไว้วางใจทีมตัวเองครับ ที่เรามีธุรกิจที่เติบโตได้เร็ว คือเราต้องมีทีมที่ดี แล้วทีมที่ดีคือต้องไว้วางใจเขาด้วย

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ที่มา : https://www.sentangedtee.com/exclusive/article_267996

THAILAND 4.0

จาก “กางเกงช้าง” ถึง “ขามไก่ลำปาง” พลิกวิกฤตสู่โอกาสสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าไทย



“ขามไก่ลำปาง” เป็นสินค้าสำคัญของจังหวัดลำปางที่มีประวัติศาสตร์ยาวนาน โดยชาวไทยเชื้อสายจีนได้นำวัฒนธรรมการปั้นดินเผามาเผยแพร่ในจังหวัดลำปาง ตั้งแต่ พ.ศ. 2500 เมื่อผสมกับดินขาวและดินดำคุณภาพสูงในพื้นที่ จึงก่อให้เกิดการผลิตเซรามิกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เกิดเป็น “ขามไก่ลำปาง” ซึ่งเป็นผลงานที่สะท้อนถึงความประณีตบรรจงและความคิดสร้างสรรค์ของช่างฝีมือชาวลำปาง ที่วาดลวดลายไก่ ดอกโบตั๋น และต้นกล้วยด้วยฝีมืออันเป็นเอกลักษณ์

หลายคนอาจยังไม่ทราบว่า “ขามไก่ลำปาง” ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นสินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อคุ้มครองและส่งเสริมการตลาดวัฒนธรรมอันทรงคุณค่า และเป็นสิทธิชุมชนของจังหวัดลำปางมาจนถึงปัจจุบัน ชื่อนี้จึงเป็นลิขสิทธิ์เฉพาะผู้ผลิตในพื้นที่เท่านั้น หากคนนอกพื้นที่นำชื่อ “ขามไก่ลำปาง” ไปใช้ จะเข้าข่ายละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ด้านสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนแล้ว ซึ่งมีโทษปรับไม่เกินสองแสนบาท

นายอาวุธ วงศ์สวัสดิ์ รองอธิบดี รักษาการแทนอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา กล่าวถึงสถานการณ์ขามไก่ลำปางว่า ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความท้าทาย เช่น ปัจจัยด้านทรัพยากรดินขาวและดินดำในพื้นที่ที่เริ่มขาดแคลน ส่งผลให้ผู้ประกอบการ GI ขามไก่ลำปางมีจำนวนลดน้อยลง ประกอบกับทิศทางการค้าที่มีการแข่งขันสูงทั้งภายในและภายนอกประเทศ ผู้ประกอบการไทยจึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจและปรับตัวให้เท่าทันสถานการณ์ ซึ่งกรมฯ พร้อมสนับสนุนอย่างเต็มที่ ทั้งในแง่ของการต่อยอดพัฒนาคุณภาพสินค้า ตลอดจนการสร้างแบรนด์สินค้าให้เข้มแข็ง เพื่อให้เกิดการต่อยอดมรดกทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม สร้างงาน สร้างรายได้ที่ยั่งยืน ควบคู่ไปกับการบังคับใช้กฎหมายด้านลิขสิทธิ์อย่างจริงจัง

โดยภายหลังจากการขึ้นทะเบียน GI ขามไก่ลำปาง เมื่อปี 2554 กรมฯ ได้ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าขามไก่ลำปางในมิติต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิ

การเชิญนักออกแบบไทยที่มีชื่อเสียงระดับโลก อย่างคุณโตส (นายปัญญาวัฒน์ พิทักษ์วรรณ) มาออกแบบลายไปประยุกต์ และบรรจุภัณฑ์เป็นนวัตกรรมการออกแบบที่ทำให้ขามไก่ ลำปางมีความหลากหลายในเชิงรูปแบบและฐานลูกค้า ด้วยคุณภาพของสินค้าที่เป็นที่ยอมรับ และการผลักดันจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ทำให้สินค้า GI ขามไก่ ลำปางสามารถสร้างเม็ดเงินเข้าสู่ท้องถิ่นกว่า 200 ล้านบาท

เรื่องราวของขามไกลำปาง ไม่ต่างจาก “กางเกงช้าง” ที่เจอปัญหาการเข้ามาของสินค้าจีน จนส่งผลกระทบต่อ ยอดขายกางเกงช้างของไทย อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของ ศ.ดร.พัชรา อุทิศวรรณกุล คณะศิลปกรรมศาสตร์ จุฬาฯ หัวหน้าหน่วยปฏิบัติการวิจัยแฟชั่นและนฤมิตรศิลป์ มองว่า สถานการณ์ดังกล่าว ไม่ควรถูกมองเป็นวิกฤต แต่เป็นโอกาส เพราะการผลิตที่เพิ่มขึ้นแสดงถึงความนิยมสูง ควรมุ่งเน้น การสร้างสรรค์และเพิ่มมูลค่าเพื่อแยกแยะและยกระดับ สินค้าไทยในตลาดโลก



รัฐบาลไทยสามารถใช้กางเกงช้างเป็น Soft Power โดยการนำเสนอในกิจกรรมทิวทัศน์วัฒนธรรม สนับสนุนช่างฝีมือท้องถิ่น โปรโมทในเหตุการณ์แฟชั่นระดับโลก และใช้พื้นที่ ดิจิทัลเล่าเรื่องราวความเป็นมาและความยั่งยืนของกางเกง ช้าง เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับไทยและสนับสนุน เศรษฐกิจท้องถิ่น รวมทั้งการจัดหาเครื่องจักรที่มีคุณภาพสูง เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตและจ้างงานคนในประเทศ กระตุ้น เศรษฐกิจและสร้างงานให้กับชุมชน พร้อมขอรับการ สนับสนุนจากภาครัฐและผู้ประกอบการ ทำอย่างไร

ที่สามารถต่อยอดให้เกิด Demand เพื่อกำไรเหล่านั้น จะกลับมาช่วยสร้างงานสู่ชุมชน และนักออกแบบรุ่นใหม่

“ในแง่ของวิชาการแล้ว การวางแผนการผลิต กางเกงลายช้างให้จำกัด จะเป็นเพียงการสร้างองค์ความรู้ แต่ไม่เกิดมูลค่าในด้านอุตสาหกรรม เมื่อผลิตได้น้อย จะกลายเป็นของสะสมไม่ใช่การเติบโตอย่างยั่งยืน เมื่อต่างชาติได้ช่วยเรา “กระแทก” เทรนด์ให้กางเกงช้าง ของไทยเป็นที่โด่งดังแล้ว เรายังต้องคว้าโอกาสนี้เป็น พลังร่วมกันพัฒนาให้เติบโตมั่นคงไปอีก นักออกแบบรุ่นใหม่ ควรหันมาต่อยอดตรงนี้ สร้างมูลค่าในแง่ของลวดลาย identity ให้มีเรื่องราวและช่วยกันทำให้มีความครีเอทีฟมากขึ้นในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อขยายโอกาสและขยายตลาดการใช้สอย ทำให้กางเกงช้างสามารถไปไกลได้อีก” ศ.ดร.พัชรา แนะนำทางออก



การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ ใช้วัสดุ ที่ยั่งยืนและมีคุณภาพ การร่วมมือกับชุมชนในการออกแบบ ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่น การสร้างแบรนด์ ที่แข็งแกร่งและการตลาดอย่างมีกลยุทธ์ รวมถึงการเจาะ ตลาดต่างประเทศ ด้วยการเล่าเรื่องราวของวัฒนธรรมไทย ผ่านสินค้านำจะสร้างความสำเร็จที่ยาวนานและยั่งยืนอย่าง แท้จริง

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

<https://www.salika.co/2024/08/15/soft-power-lampang-bowl>