



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 31 ฉบับที่ 9

ประจำเดือนกันยายน 2567

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



อว.-บพข. ร่วมส่ง 'โดรนช่วยน้ำท่วม' ช่วยค้นหาผู้ประสบภัย-ส่งสิ่งของ
และยาบรรเทาความเดือดร้อน บทพิสูจน์นวัตกรรมคนไทยใช้ประโยชน์ได้จริง

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



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนกันยายน 2567 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง
เมื่อดูข่าวจากมันม่วงถึงสำเร็จรูป ผลงานสิ่งประดิษฐ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค คนขยัน
ไม่อดตาย! สาวอีตอาชีพลีงปูนฯ ฟันรายได้วันละพัน ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ ขอเสนอประโยคคำศัพท์บอกทาง
ภาษาอังกฤษ บอกทางถูกไม่มีหลง **รู้ทันโลก** นำเข้า “เกษตรกรต่างชาติ” ตัวนี้! ภู่วิกฤติสังคมสูงวัย “ญี่ปุ่น” **Smart DOE** อธิบัติ กกจ.
พบผู้บริหารคาเธ่ย์ หรือโอกาสขยายตลาดแรงงานภาคอุตสาหกรรมการบิน **อาชีพมั่นคง** จะโหมเครื่องแกง จากตลาดนัดสู่การ
ส่งออกทั่วโลก และ **THAILAND 4.0** อว.-บพข. ร่วมส่ง ‘โดรนช่วยน้ำท่วม’ ช่วยค้นหาผู้ประสบภัย-ส่งสิ่งของและยาบรรเทาความ
เดือดร้อนบพพิสูจน์นวัตกรรมคนไทยใช้ประโยชน์ได้จริง

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

สารบัญ

C O N T E N T S	Special Report	
	- เมื่อดูข่าวจากมันม่วงถึงสำเร็จรูป ผลงานสิ่งประดิษฐ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- คนขยันไม่อดตาย! สาวอีตอาชีพลีงปูนฯ ฟันรายได้วันละพัน	3
	- ไข่มสดปลูกได้ขายดี กก.ละ 600 ในไทย อากาศไม่เย็น ปรุงดินดี ฟันธงมีผลผลิตขายแน่นอน	4
	- ปลูกอุ่นในแข่ง บนพื้นที่ 20 ตร.ม. อยู่ที่ไหนก็ปลูกได้ แค่มิแดด ฟันรายได้หลักล้านต่อเดือน	5
	- “ดีป้าขณะ” แปรรูปกล้วยน้ำว้าดิบเป็น “เครื่องดื่มกล้วยผง” สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร จ.สมุทรสงคราม	6
	- อดีตนักเทนนิสเมืองพัลลุ้ง เปลี่ยนวิถีมาเลี้ยงกุ้งในนาข้าว	7
	English for Career	
	- คำศัพท์บอกทาง ภาษาอังกฤษ บอกทางถูกไม่มีหลง	7
	รู้ทันโลก	
	- นำเข้า “เกษตรกรต่างชาติ” ตัวนี้! ภู่วิกฤติสังคมสูงวัย “ญี่ปุ่น”	10
	Smart DOE	
	- อธิบัติ กกจ. พบผู้บริหารคาเธ่ย์ หรือโอกาสขยายตลาดแรงงานภาคอุตสาหกรรมการบิน	11
	- 1 หมื่น อัตราพัฒนา - สุรศักดิ์ จับมือ นำ นักเรียน นักศึกษา ทำงานช่วงปิดภาคเรียน MOU 22 ธุรกิจเอกชน สร้างรายได้ ลดรายจ่าย ขยายโอกาส ตั้งแต่วัยเรียน	11
- อธิบัติกรมการจัดหางานหรือแนวทางการให้ความคุ้มครองแรงงานเก็บผลไม้ป่า ในสวีเดนตามนโยบาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานกับอุปทูต สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงสตอกโฮล์ม	13	
- พัฒนาสิ่ง Up-skill ทักษะยุคใหม่แรงงานไทย พร้อมปั้นอาชีพอิสระแบบครบวงจร	14	
อาชีพมั่นคง		
- จะโหมเครื่องแกง จากตลาดนัดสู่การส่งออกทั่วโลก	14	
THAILAND 4.0		
- อว. - บพข. ร่วมส่ง ‘โดรนช่วยน้ำท่วม’ ช่วยค้นหาผู้ประสบภัย-ส่งสิ่งของและยาบรรเทาความเดือดร้อน บพพิสูจน์นวัตกรรมคนไทยใช้ประโยชน์ได้จริง	15	

เม็ดชาไข่มุกจากมันม่วงกิ่งสำเร็จรูป ผลงานสิ่งประดิษฐ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา

ผลิตภัณฑ์เม็ดชาไข่มุกกิ่งสำเร็จรูป Jelly Beat ได้รับรางวัลชนะเลิศระดับจังหวัด (สงขลา) และรางวัลรองชนะเลิศอันดับ 3 ระดับภาค (ภาคใต้) จากงานประกวดสิ่งประดิษฐ์ของคนรุ่นใหม่



การนำมันเทศสีม่วงมาผ่านกระบวนการผลิตผงแป้งโดยแช่มันเทศสีม่วงในสารละลายโซเดียมไบคาร์บอเนตที่ความเข้มข้นร้อยละ 10 เพื่อกำจัดโปรตีนที่ขัดขวางการเกิดกระบวนการเจลาติไนซ์ของมันเทศสีม่วง และป้องกันการ

เกิดปฏิกิริยา Browning เป็นเวลา 15 นาที จากนั้นนำไปผ่านกระบวนการพรีเจลาติไนซ์ (Pregelatinization) ทำให้แห้งด้วยกระบวนการแช่เยือกแข็ง (Freeze dry) บั่นจนละเอียด ร้อนด้วยตะแกรง จนได้ผงแป้งจากมันเทศสีม่วงและใส่เจลาตินจากหนังปลาไหล เพื่อเพิ่มความนุ่มของเม็ดชาไข่มุก

การรับประทานเพียงนำมาต้มใช้เวลาเพียง 14 นาที จะได้เม็ดชาที่มีรูป รส กลิ่น และสีที่สวยงามพร้อมรับประทานสามารถใช้ในเมนูอาหารคาว อาหารหวาน หรือเครื่องดื่มก็ได้ด้วยเนื้อสัมผัสที่เหนียวหนึบเคี้ยวเพลิน และมีคุณค่าทางโภชนาการ ซึ่งผลิตภัณฑ์ผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.523/2555) อีกด้วย สนใจติดต่อได้ที่ โทร. 089-655-3556 หรือที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา

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

การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

คนขยันไม่อดตาย! สาวยึดอาชีพเลี้ยงปูนา ฟันรายได้วันละพัน



ทุกวันนี้ปูนาเป็นที่ต้องการของตลาด ทำให้เกษตรกรทำการเพาะเลี้ยงปูนาโดยใช้ข้อมูลที่พอจะหาได้ในโซเชียลลงมือทดลองดูจนในปัจจุบันสามารถเพาะเลี้ยงปูนาส่งขายทำรายได้แต่ละเดือนไม่ใช่น้อย

นางชญาพร ทักคิโน เกษตรกรหญิงจากฟาร์มปูนาสองพี่น้อง หมู่ที่ 11 ต.รภฟ้า อ.บัวใหญ่ จ.นครราชสีมา ใช้เวลาว่างศึกษาในอาชีพการเลี้ยงปูนาเนื่องจากเล็งเห็นว่าปูนาเป็นที่ต้องการของตลาดเป็นอย่างมาก และมีผู้เลี้ยงน้อยรายพบว่าปูนาสายพันธุ์กำแพงเป็นปูนาที่น่าสนใจเพาะเลี้ยงเนื่องจากเลี้ยงง่าย โตเร็ว และมีขนาดลำตัวที่ค่อนข้างใหญ่ขายหน้าฟาร์ม กิโลกรัมละ 90 บาท ทำรายได้วันละ 800-1,000 บาท

การเพาะเลี้ยงจะเลี้ยงในบ่อปูนซีเมนต์ มีการใส่ดินเพื่อป้องกันการหลุดของขาปู เนื่องจากช่วงที่ปูลอกคราบปูมักจะกินกันเอง และต้องมีคอกป้องกันปูไต่หนี ส่วนอาหารจะให้ป้อนอาหารที่ใช้ในการเลี้ยงกบและฝักตามธรรมชาติ โดยจะให้แค่ปูกินหมดเดี๋ยว เย็น โดยปูตัวเมียจะเริ่มออกลูกให้สังเกต ที่ตะบั้งใต้ท้องจะมีลูกปูจำนวนมาก ให้จับแยกไว้อีกบ่อ จากนั้นอีก 2 สัปดาห์ แม่ปูจะสลัดลูกทิ้ง ให้แยกออกไปขุนต่ออีก 1 เดือน ส่วนลูกปูเลี้ยงต่อไปอีก 1 เดือนครึ่ง จับแยกบ่อขนาดกว้าง 2 เมตร ยาว 3 เมตร บ่อละ 5 กิโลกรัม เลี้ยงต่อไปอีก 3 เดือนสามารถจับขายได้

ซึ่งเกษตรกรท่านใดสนใจในอาชีพการเพาะเลี้ยงปูนาสายพันธุ์กำแพง หรือสนใจที่จะซื้อปูนาตัวใหญ่ไปประกอบอาหารสามารถติดต่อสอบถามได้ที่ฟาร์มปูนาสองพี่น้อง หมู่ที่ 11 ต.รภฟ้า อ.บัวใหญ่ จ.นครราชสีมา หรือสอบถามได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 092-456-6242

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

ไข่มัสคัตปลูกได้ขายดี กก.ละ 600 ในไทย อากาศไม่เย็น ปรุ้งดินดี พันธุ์มีผลผลิตขายแน่นอน



คุณพร เหลี่ยมเจริญ หรือ โจนัน เจ้าของ JK Farm Sukhothai ตั้งอยู่ที่ 42 ตำบลบ้านกล้วย อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย เกษตรกรรุ่นเก่าที่มีจุดเริ่มต้นมาจากการทำไร่นาสวนผสม ปลูกผลไม้หลากหลายชนิด ปลูกสวนป่า รวมถึงการทำนา มีโรงสีข้าวเป็นของตัวเอง เป็นระยะเวลากว่า 9 ปี ก็ประสบความสำเร็จกับสิ่งที่ทำ นำไปสู่การต่อยอดจากไร่นาสวนผสมไปสู่การวางแผนทำเกษตรเชิงท่องเที่ยวและเปิดโฮมสเตย์

ในช่วงวางแผนทำโฮมสเตย์ โจนันได้มีการปรึกษาหารือกับลูกสาวว่า เมื่อเปิดสวนเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรแล้ว ควรจะหาผลไม้อีกสักชนิดที่มีเสน่ห์สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาเที่ยวไร่นาสวนผสมของเราได้ และมีความเห็นตรงกันว่าเป็น “องุ่น” ปัจจุบันนี้เป็นเวลากว่า 2 ปี 8 เดือน ที่สวน JK Farm Sukhothai เริ่มปลูกองุ่น และได้ผลผลิตออกมาเป็นที่น่าพอใจมาก ๆ

โดยที่สวนจะปลูกองุ่นอยู่ 3 สายพันธุ์ ได้แก่

1. องุ่นไข่มัสคัต เป็นองุ่นที่ราคาแพง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว รสชาติหวาน เนื้อสัมผัสนุ่มคล้ายเยลลี่ มีกลิ่นหอม จึงตัดสินใจเลือกปลูกไข่มัสคัตเป็นสายพันธุ์แรก

2. แบล็คโอปอล เป็นสายพันธุ์ที่หวานกรอบ อร่อยทานเพลิน ไร้เมล็ด ผิวออกสีม่วงดำ เมื่อแก่จัดรสชาติหวานกรอบและเปลือกบาง

3. เวลิกา มีโอกาสได้ลองชิมแล้วรู้สึกว่างุ่นสายพันธุ์นี้ อร่อยมาก ลูกสีม่วงดำ ผลยาว ลูกใหญ่และรสชาติหวานกรอบ

เทคนิคการปลูกองุ่นที่สามารถปลูกองุ่นได้ผลผลิตดี โดยเฉพาะไข่มัสคัตที่ชอบอากาศเย็น อบอุ่นเป็นพืชที่ปลูกง่าย แต่ดูแลยาก เพราะตอนปลูกปลูกด้วยดินอะไรก็ปลูกขึ้น แต่หลังจากปลูกแล้ว การพรวนดินหรือการตัดแต่งกิ่งองุ่น ไปจนถึงการดูแลรักษาไปจนถึงวันเก็บเกี่ยวผลผลิตตลอดช่วง

ระยะเวลาประมาณ 120 วัน ตรงนี้บอกเลยว่ายากที่สุด เคล็ดลับสำคัญคือการให้ความสำคัญกับดิน 80 เปอร์เซ็นต์ และอีก 20 เปอร์เซ็นต์ เป็นเรื่องการบำรุงทางใบ และการจัดการดูแลรักษา ซึ่งการเตรียมดิน ปลูกของที่นี่จะใช้หลักการปลูกแบบภูมิปัญญาชาวบ้านคือหาสิ่งใกล้ตัวมาทำวัสดุปลูก ส่วนผสมหลัก ๆ ก็จะมีมูลสัตว์ต่าง ๆ เศษใบไม้สด ใบไม้แห้ง ไร่ข้าว เศษอาหาร มาทำการหมัก

ปริมาณผลผลิต ไข่มัสคัตเป็นพันธุ์ที่ลูกไม่ค่อยตก 1 กิ่ง จะได้ผลผลิตเท่ากับ 1 ช่อ ส่วนแบล็คโอปอลกับเวลิกา เป็นพันธุ์ลูกตก กิ่งหนึ่งสามารถออกช่อได้เป็น 10 ช่อ สำหรับแบล็คโอปอลได้ผลผลิต 500-600 กิโลกรัม จำหน่ายกิโลกรัมละ 300 บาท และเวลิกาที่ผ่านมามีต้นยังไม่สมบูรณ์เท่าที่ควรอยู่ในช่วงกำลังปรับปรุง ผลผลิตได้ประมาณ 60 กิโลกรัม จำหน่ายกิโลกรัมละ 400 บาท แต่เรื่องของคุณภาพหายห่วงเป็นที่ถูกอกถูกใจของชาวสุโขทัยเป็นอย่างมาก เปิดสวนขาย 20 วัน ผลผลิตหมดเกลี้ยง

ท่านใดสนใจเยี่ยมชมสวนองุ่น JK Farm Sukhothai สามารถติดต่อได้ที่เบอร์โทร. 098-228-1168 หรือหากสนใจเทคนิคการปลูกองุ่นสามารถติดต่อได้ที่เบอร์โทร. 081-888-6625 หรือ Facebook : JK Farm Sukhothai



รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : https://www.technologychaoban.com/agricultural-technology/article_265684

ปลูกองุ่นในเชิง บนพื้นที่ 20 ตร.ม. อยู่ที่ไหนก็ปลูกได้



แค้มมีแดต พันธุ์รายได้หลักล้านต่อเดือน

องุ่นกระถางชลบุรี จากอาชีพเสริมกลายเป็นอาชีพหลัก ทำเงินเจ็ดหลักต่อเดือน ในพื้นที่ข้างบ้านเพียง 20 ตารางเมตร จากปลูกเล่น ๆ แต่งบ้านให้สวย ให้ร่มเงาหน้าบ้าน กลายเป็นทำเงินได้จริง



คุณสุนนมาศ สุดตสันต์ หรือ คุณหญิง เจ้าของเพจ องุ่นกระถางชลบุรี อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เล่าว่า จุดเริ่มต้นมาจากอยากจัดสวนธรรมชาติข้างบ้าน จากการปลูกเล่น ๆ ชอบการแต่งบ้าน บ้านจัดสรรมีพื้นที่ข้างบ้าน 20 ตารางเมตร ซื้อพวกผลไม้มาลองปลูกใส่กระถางใหญ่ ๆ ทดลองปลูกพวก มังคุด ชมพู่ ผลไม้อื่น ๆ ซึ่งกว่าจะให้ผลผลิตต้องใช้ระยะเป็นปี หลังจากนั้นไปเจอองุ่นใส่กระถางขายในออนไลน์ ลองซื้อต้น มาปลูก ประมาณ 4-5 เดือน เริ่มติดช่อขึ้นมาโก้โพสต์อวดเพื่อนในโซเชียล หลังจากนั้นก็มีคนให้ความสนใจต้นพันธุ์องุ่น ทยอยมาขอซื้อต้นพันธุ์ จนกระทั่งออเดอร์เข้ามาเยอะขึ้น ทำให้รายได้เสริมแซงรายได้หลักกลายเป็นอาชีพที่น่าสนใจ

จากเริ่มปลูกเล่น ๆ แล้วอยากได้ผลผลิต และมีคนติดต่อขอซื้อต้นพันธุ์เพิ่มขึ้นเพราะเห็นว่าปลูกได้จริง มีผลผลิตจริง และสามารถปลูกข้างบ้านได้ จึงเริ่มลงมือจริงจัง พื้นที่ 20 ตารางเมตร ก็ทำเงินได้ ไอเดียการปลูกในเชิงมาจากพื้นที่เราเล็กและดินในบ้านเป็นดินถม ซึ่งดินไม่ค่อยดี เลยทดลองปลูกในเชิง ผลที่ได้ติดผลดีมาก สามารถเลื่อนขยับได้ง่าย การปลูกองุ่นในบ้าน ประมาณ 1-2 ต้น จะดูแลไม่ยาก สามารถปลูกแบบอินทรีย์ปลอดสารได้ แต่หลัง ๆ จำนวนการปลูกเพิ่มขึ้น ก็ได้อินทรีย์ร่อยเปอร์เซ็นต์ มีการพ่นยาบ้าง แต่ถ้าเป็นช่วงที่ลูกติดก็ไม่ได้พ่น เวลาที่ขยายพันธุ์จะตัดลูกทิ้งอยู่แล้วเอาแค่ต้นเท่านั้น

องุ่นสามารถปลูกได้ทุกที่เพียงแค้มมีแดต ควรโดนแดด ประมาณ 4-6 ชั่วโมง ต้องเลือกสายพันธุ์ที่ดี จุดเด่นของการปลูกองุ่น สวย แปลก ยิ่งเป็นสายพันธุ์นำเข้าจากต่างประเทศ ผลผลิตที่ออกมาจะมีลักษณะแปลกตา ระยะเวลาในการติดลูก 4-5 เดือน สามารถเห็นช่อแล้วออกได้ทั้งปี ไม่มีฤดู

องุ่นสายพันธุ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ รากหากินไม่เก่ง ต้องมีองุ่นป่าเป็นตัวส่งอาหารอีกที องุ่นป่าจะหาเลี้ยงองุ่น พันธุ์ดีเป็นการเสียขยอต องุ่นที่ปลูกมีประมาณ 10 สายพันธุ์ ซึ่งนำเข้าจากยูเครน รัสเซีย อิสราเอล พันธุ์นี้จะติดลูกได้ไวที่สุดในไทย สายพันธุ์ที่ขายดีจะเป็นสายพันธุ์โบโคเนอร์ เรมโบ ไวกิ่ง ลิลลี่ ทดลองปลูกแล้วพบว่าติดผลง่าย



ผลผลิตจะไวโซวและให้ชิมอย่างเดียว เน้นขายแต่ต้นพันธุ์อย่างเดียว ราคาต้นพันธุ์องุ่นเริ่มต้นอยู่ที่ 370-420 บาทต่อต้น เฉลี่ยต่อเดือนขายต้นพันธุ์ได้ประมาณ 3,000 ต้น แต่ขายได้ประมาณ 5,000-6,000 ต้นต่อเดือน ทำเงินได้ต่อเดือนแสนปลาย ๆ จนถึงหลักล้าน

การตลาดในโซเชียลมีเดียบนเพจเฟซบุ๊ก องุ่นกระถางชลบุรี จะมีการอัปเดตองุ่นสายพันธุ์ต่าง ๆ มีการแชร์ต่อไปเรื่อย ๆ กลุ่มลูกค้าจะเป็นคนที่รักต้นไม้ ส่วนใหญ่ไม่ได้ปลูกไว้ขาย แต่จะไปปลูกสวยงามประดับบ้าน คาเฟ่ หรือปลูกไว้กินเอง ช่วงที่ให้ผลผลิตมากที่สุดจะเป็นช่วงเข้าหน้าหนาวไปจนถึงก่อนเข้าหน้าร้อน ถ้าอากาศร้อนเกินประมาณ 40 องศา ก็จะทำให้ดอกแห้งร่วงได้ ถ้าอุณหภูมิประมาณ 30 องศา กำลังดี โรคที่มากับฝนคือ เชื้อรา หลังที่ฝนตกให้น้ำน้ำเปล่าหรือน้ำก็ออกฉีดใบเลย แล้วก็ใช้ไตรโคเดอร์มาพ่นก็จะช่วยให้ปลอดภัยจากเชื้อราได้

คนที่เริ่มต้นต้องดูก่อนว่ามีพื้นที่ไหม ต่อมาควรเลือกสายพันธุ์ที่ปลูกง่าย สายพันธุ์ที่นำเข้ามาจากรัสเซีย ยูเครน อิสราเอล เป็นต้น เนื่องจากให้ผลผลิตไว โตไว การเลือกพันธุ์ก็เป็นปัจจัยที่สำคัญในการปลูก การเตรียมดินเช่นเดียวกัน ถ้าดินเค็มรากขององุ่นก็อาจจะตายได้ ผู้ที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 089-823-8648 หรือติดต่อได้ที่เพจเฟซบุ๊ก : องุ่นกระถางชลบุรี

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



“ดีปาชณะ” แปรรูปกล้วยน้ำว้าดิบเป็น “เครื่องดื่มกล้วยผง”

สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร จ.สมุทรสงคราม

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยน้ำว้า “เครื่องดื่มกล้วยผง” จากแบรนด์ “ดีปาชณะ” ที่นำเอากล้วยน้ำว้าดิบมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่มีงานวิจัยเป็นของตัวเอง ตีตลาดออนไลน์กว่า 90% เพิ่มมูลค่ากล้วยจากเดิมลูกละ 2 บาทสู่ลูกละ 20 บาท เพราะการแปรรูป กระจายรายได้สู่ชุมชนและรับผลผลิตจากเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงคราม พร้อมต่อยอดปุ๋ยจากเปลือกกล้วยและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ จากกล้วย

นายศุภลักษณ์ บัวโรย หรือ เพชร เจ้าของแบรนด์ดีปาชณะ เดิมทีทำธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปกล้วยขายอยู่แล้ว เริ่มมีลูกค้าแสดงความคิดเห็นว่ามันถึงไม่สร้างแบรนด์ให้จำได้ เดิมชื่อแบรนด์ว่า “บ้านกล้วยอัมพวา” และเป็นการทำธุรกิจแบบรับมาขายไป ส่งผลให้ลูกค้าประจำหายไปเนื่องจากไม่มีการเคลมสินค้า หลังจากนั้นทางแบรนด์ก็เริ่มปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และเทคนิคการทำธุรกิจใหม่เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพและใส่ใจลูกค้า อย่างที่สองคือต้องควบคุมคุณภาพเอง ซึ่งเหตุนี้ทำให้จัดตั้งวิสาหกิจชุมชนบ้านสบายใจและจัดตั้งโรงงานขึ้นมาเพื่อควบคุมคุณภาพ โดยมีหลักการทำธุรกิจคือ “ผลิตอาหารที่ปลอดภัยเพื่อสุขภาพชีวิตที่ดีขึ้น” กล่าวคือผลิตสินค้าขึ้นมาเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค เกษตรกร และสมาชิกในกลุ่มให้มีชีวิตที่ดีขึ้นนั่นเอง

ภายหลังเริ่มมีการผลิตสินค้าขายออกไปและมีลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ส่งผลให้เกิดการจัดตั้งแบรนด์จากเดิมชื่อแบรนด์ “บ้านกล้วยอัมพวา” แต่ต้องมาเปลี่ยนเพราะชื่อแบรนด์ดูเป็นคำทั่วไป จึงเปลี่ยนมาเป็น “ดีปาชณะ”

สิ่งที่ “เครื่องดื่มกล้วยผง” แตกต่างจากแบรนด์อื่นคือ สามารถพัฒนาเครื่องดื่มกล้วยผงโดยมีงานวิจัยและมีการนำเอาผลกล้วยเข้าห้องแลปตรวจสอบต่าง ๆ และพบว่า มีฟิโบริโอติกส์ ละลายได้ดีกว่ากล้วยผงทั่วไป 1.9 เท่า เนื่องจากมีการปรับกระบวนการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการเลือกระดับความสุกของกล้วย เครื่องอบที่สามารถถึงความชื้นได้อย่างรวดเร็วแต่ฟิโบริโอติกส์ยังอยู่ได้นั่นเอง

การเลือกวัตถุดิบหลักของทางแบรนด์ จะรับกล้วยจากเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามเป็นหลัก เพราะต้องการกระจายรายได้ให้กับเกษตรกรในพื้นที่ แต่ในปัจจุบันเริ่มรับจากจังหวัดใกล้เคียงเพราะสารอาหารที่ได้จากกล้วยใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ก็มีปัญหาโลกร้อนส่งผลให้ผลผลิตมีปัญหากล้วยไม่เพียงพอ แก้ปัญหาด้วยการรับกล้วยจากเกษตรกรไว้จำนวนมากและเก็บสต็อกไว้ โดยในช่วงแรกรับมา 20,000 ลูกต่อเดือน แต่ในปัจจุบันได้มีการรับเพิ่มคือ 200,000 ลูกต่อเดือน ซึ่งยอดขายจากครึ่งปีแรกและครึ่งปีหลังอยู่ที่ 100% ทั้งนี้แผนการตลาดต่อไปของทางแบรนด์คือ การเพิ่มโปรดักส์ใหม่ ได้แก่ ปุ๋ยจากเปลือกกล้วย ไซรัปผงจากกล้วย อย่างไรก็ตามการเลือกกล้วยมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ กล้วยเป็นผลไม้ที่หาง่ายและต้องการกระจายรายได้ให้กับเกษตรกรในชุมชน อีกทั้งในตัวกล้วยจะให้สารสำคัญที่ดีต่อสุขภาพ จึงเลือกกล้วยมาเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ภายใต้แบรนด์ดีปาชณะนั่นเอง



รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : <https://mgronline.com/smes/detail/9670000081438>

อดีตนักเทนนิสเมืองพัทลุง เปลี่ยนวิถีมาเลี้ยงกุ้งในนาข้าว

คุณปฏิพัทธ์ เมืองสุวรรณ เกษตรกรรุ่นใหม่จังหวัดพัทลุง เดิมเป็นนักกีฬา Head เทนนิสทีม และเป็นอาจารย์พิเศษด้านการกีฬาที่กรุงเทพฯ แต่ด้วยความรักอาชีพการเกษตร จึงตัดสินใจเดินทางกลับบ้าน เพื่อมาทำการเกษตรในผืนดินที่ได้รับจากบรรพบุรุษ เพื่อสานฝันของตัวเองให้เป็นจริง



บ้านได้ปลูกข้าว ปลูกดอกดาวเรือง ปรากฏว่าได้ผลคุ้มค่า แต่ต่อมาชาวบ้านสนใจปลูกดาวเรืองมากขึ้น ทำให้ตลาดขาดเสถียรภาพ จึงเปลี่ยนแนวคิดหันมาเลี้ยงสัตว์น้ำแบบผสมผสานตามแนวทางเกษตรอินทรีย์ และได้เข้าร่วมโครงการยังสมาร์ทฟาร์มเมอร์ (Young Smart Farmer) กับสำนักงานเกษตรจังหวัดพัทลุง เพื่อรับความรู้ และแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างสมาชิกด้วยกัน

การเลี้ยงสัตว์น้ำแบบผสมผสานจะเน้นเลี้ยงกุ้งในนาข้าว โดยใช้พื้นที่นา 2.5 ไร่ ขุดคูรอบแปลงนาทั้ง 4 ด้าน ขนาดกว้าง 3 เมตร ลึก 2 เมตร พร้อมทำคั่นยกสูง 50 เซนติเมตร กักเก็บน้ำจากนั้นสูบน้ำเข้าแปลงนาใส่ปูนขาวเพื่อปรับค่า pH (พีเอช) ของดิน ทั้งไว้ 10 วัน จากนั้นใส่เชื้อจุลินทรีย์สังเคราะห์เพื่อให้เกิดแพลงก์ตอนเป็นอาหารของกุ้ง เว้นระยะห่าง 3 วัน ปล่อยลูกกุ้ง ให้อาหารวันละ 1 มื้อ ๆ ละ 5 กิโลกรัม โดยจะเพิ่มปริมาณอาหารตามช่วงอายุของลูกกุ้ง ในส่วนแปลงนาก็ยังปลูกข้าวตามปกติ ซึ่งขณะนี้แปลงนาที่ 1 คาดว่าอีก 3 เดือน

จะจับขายได้ ส่วนแปลงนาที่ปลูกกุ้ง 3 ชนิด ประกอบด้วย กุ้งขาว และกุ้งก้ามกราม อย่างละ 13,000 ตัว กุ้งหางแดง 5,000 ตัว และปลานิลอีกจำนวนหนึ่ง อีก 2.5 ไร่ ขณะนี้กำลังปลูกข้าว ซึ่งหลังจากนี้จะปล่อยน้ำให้เต็มนา พร้อมปล่อยพันธุ์กุ้งตามลงไป อีกแปลงหนึ่ง

การเลี้ยงกุ้งแบบผสมผสานในนาข้าวตั้งเป้าไว้ 1 ไร่ 1 ล้านบาท คิดว่าความฝันจะเป็นจริง ทั้งกุ้งและปลาเจริญเติบโตตามปกติ คาดว่าในพื้นที่ 2.5 ไร่ จะจับกุ้งก้ามกรามขายได้ประมาณ 2,000 กิโลกรัม น่าจะมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท ในขณะที่เสียค่าอาหารไม่เกิน 50,000 บาท นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการขายกุ้งก้ามแดง กุ้งขาว ปลานิล อีกจำนวนหนึ่ง ส่วนข้าวที่ปลูกไว้ก็ใช้บริโภคในครัวเรือน ด้านคุณไพโรวัลย์ ชูใหม่ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรจังหวัดพัทลุง กล่าวว่า คุณปฏิพัทธ์เป็นสมาชิกเกษตรกรรุ่นใหม่ หรือยังสมาร์ทฟาร์มเมอร์ (Young Smart Farmer) ซึ่งทำเกษตรเพื่อธุรกิจที่มีแนวคิดใหม่ ๆ มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ทั้งเรื่องของการผลิต เรื่องของการตลาด ที่สำคัญจะเน้นการเกษตรแบบอินทรีย์ เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม



เกษตรกรที่สนใจสามารถศึกษาดูงานได้ที่ บ้านชัยบุรี ตำบลชัยบุรี อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง หรือสอบถามได้ที่ โทร. 099-082-5353

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

ที่มา : https://www.technologychaoban.com/agricultural-technology/article_8414

English for Career

คำศัพท์บอกทาง ภาษาอังกฤษ บอกทางถูกไม่มีหลง

การสื่อสารเกี่ยวกับการบอกทางภาษาอังกฤษ (Giving Directions) เป็นทักษะสำคัญที่ช่วยให้คุณสื่อสารกับชาวต่างชาติหรือใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในบทความนี้เราจะมาทำความรู้จักกับ คำศัพท์บอกทางภาษาอังกฤษ พร้อมคำอ่าน ที่ใช้งานได้จริงและเข้าใจง่าย



1. เดินตรงไป ภาษาอังกฤษ Go straight (โก สเตรท)

ตัวอย่างประโยค:

“Go straight for about 500 meters.” (ตรงไปประมาณ 500 เมตร)

“Keep going straight until you reach the intersection.” (ตรงไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะถึงสี่แยก)

“Go straight for 300 meters.” (ตรงไป 300 เมตร)

2. เลี้ยวซ้าย ภาษาอังกฤษ Turn left (เทิร์น เลฟท์)

ตัวอย่างประโยค:

“Turn left at the traffic light.” (เลี้ยวซ้ายที่ไฟจราจร)

“After 100 meters, turn left.” (หลังจาก 100 เมตร ให้เลี้ยวซ้าย)

“Turn left at the corner.” (เลี้ยวซ้ายตรงหัวมุม)

3. เลี้ยวขวา ภาษาอังกฤษ Turn right (เทิร์น ไรท์)

ตัวอย่างประโยค:

“Turn right at the corner.” (เลี้ยวขวาตรงหัวมุม)

“Turn right after you pass the gas station.” (เลี้ยวขวาหลังจากผ่านปั้มน้ำมัน)

“Turn right after the traffic light.” (เลี้ยวขวาหลังไฟจราจร)

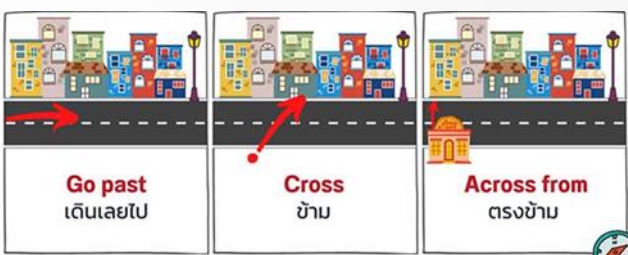
4. กลับรถ ภาษาอังกฤษ U-turn (ยูเทิร์น)

ตัวอย่างประโยค:

“You need to make a U-turn at the next intersection.” (คุณต้องกลับรถที่แยกถัดไป)

“If you miss the turn, just make a U-turn and come back.” (ถ้าคุณพลาดเลี้ยวไป ก็กลับรถแล้วกลับมา)

“There’s a U-turn point right after the bridge.” (มีจุดกลับรถทันทีหลังสะพาน)



5. เดินเลยไป ภาษาอังกฤษ Go past (โก พาสต์)

ตัวอย่างประโยค:

“Go past the bakery, and the library will be on your left.” (เดินเลยร้านเบเกอรี่ไป แล้วห้องสมุดจะอยู่ทางซ้ายของคุณ)

“Go past the traffic light, and you’ll see the hotel on your right.” (ผ่านไฟจราจรไปแล้วคุณจะได้เห็นโรงแรมอยู่ทางขวา)

“Go past the gas station, and take the first left turn.” (ผ่านปั้มน้ำมันไปแล้วให้เลี้ยวซ้ายที่เลี้ยวแรก)

6. ข้ามถนน ภาษาอังกฤษ Cross the street (ครอส เดอะ สตรีท)

ตัวอย่างประโยค:

“Cross the street, and you’ll see the park.” (ข้ามถนน แล้วคุณจะได้เห็นสวนสาธารณะ)

“After you cross the street, turn right.” (หลังจากข้ามถนน ให้เลี้ยวขวา)

7. ตรงข้าม ภาษาอังกฤษ Across from (อะครอสฟรอม)

ตัวอย่างประโยค:

“The bus stop is across from the supermarket.” (ป้ายรถเมล์อยู่ตรงข้ามกับซูเปอร์มาร์เก็ต)

“The movie theater is across from the shopping mall.” (โรงภาพยนตร์อยู่ตรงข้ามกับห้างสรรพสินค้า)

“The school is across from the park.” (โรงเรียนอยู่ตรงข้ามกับสวนสาธารณะ)



8. ข้างๆ ภาษาอังกฤษ Next to (เน็กซ์ทู่)

ตัวอย่างประโยค:

“The café is next to the bookstore.” (ร้านกาแฟอยู่ข้างๆ ร้านหนังสือ)

“My office is next to the bank.” (ที่ทำงานของฉันอยู่ข้างๆ ธนาคาร)

“The restaurant is next to the hotel.” (ร้านอาหารอยู่ข้างๆ โรงแรม)

9. อยู่ระหว่าง ภาษาอังกฤษ Between (บีทีวีน)

ตัวอย่างประโยค:

“The post office is between the school and the hospital.” (ที่ทำการไปรษณีย์อยู่ระหว่างโรงเรียนกับโรงพยาบาล)

“My house is between the park and the river.” (บ้านของฉันอยู่ระหว่างสวนสาธารณะกับแม่น้ำ)

“The bakery is between the clothing store and the bookstore.” (ร้านเบเกอรี่อยู่ระหว่างร้านเสื้อผ้ากับร้านหนังสือ)

10. ใกล้ๆ ภาษาอังกฤษ Around (อะเรานด์)

ตัวอย่างประโยค:

“There are many shops around the station.” (มีร้านค้าหลายร้านอยู่ใกล้ๆ สถานีรถไฟ)

“You can find a few cafés around this area.” (คุณสามารถหาร้านกาแฟหลายร้านได้ใกล้ๆ แถวนี)

“There are a lot of parking spaces around the building.” (มีที่จอดรถเยอะอยู่ใกล้ๆ กับอาคาร)

11. เลี้ยวตรงหัวมุม ภาษาอังกฤษ Around the corner (อะราวด์ เดอะ คอร์เนอร์)

ตัวอย่างประโยค:

“The coffee shop is just around the corner.” (ร้านกาแฟอยู่ตรงหัวมุมพอดี)

“There’s a grocery store around the corner from here.” (มีร้านขายของชำอยู่ตรงหัวมุมจากที่นี่)

“Turn left, and the bookstore is around the corner.” (เลี้ยวซ้าย แล้วร้านหนังสือจะอยู่ตรงหัวมุม)

12. ทางซ้ายของคุณ ภาษาอังกฤษ On your left (ออน ยัวร์ เลฟท์)

ตัวอย่างประโยค:

“The bank is on your left.” (ธนาคารอยู่ทางซ้ายของคุณ)

“The restaurant is on your left.” (ร้านอาหารอยู่ทางซ้ายของคุณ)

13. ทางขวาของคุณ ภาษาอังกฤษ On your right (ออน ยัวร์ ไรท์)

ตัวอย่างประโยค:

“The bus stop is on your right.” (ป้ายรถเมล์อยู่ทางขวาของคุณ)

“The restaurant is on your right.” (ร้านอาหารอยู่ทางขวาของคุณ)

ตัวอย่างการใช้คำศัพท์บอกทาง ภาษาอังกฤษ พร้อมคำอ่านในสถานการณ์จริง

A: “Excuse me, can you tell me how to get to the museum?” (ขอโทษครับ/ค่ะ คุณช่วยบอกทางไปพิพิธภัณฑน์ได้ไหม?)

B: “Sure! Go straight for about 300 meters. (ได้เลย! ตรงไปประมาณ 300 เมตร)

At the intersection, turn right. (ที่สี่แยกให้เลี้ยวขวา)

Then, cross the street and keep going straight. (จากนั้น ข้ามถนน แล้วตรงไปเรื่อย ๆ)

You’ll see a big park on your left. (คุณ将会เห็นสวนสาธารณะขนาดใหญ่อยู่ทางซ้ายของคุณ)

The museum is just around the corner, on your right.” (พิพิธภัณฑน์อยู่ตรงหัวมุมทางขวาของคุณ)”

เคล็ดลับในการบอกทางภาษาอังกฤษ

1. ใช้คำสั่งที่สั้นและชัดเจน: ไม่ต้องใช้ประโยคซับซ้อน คำที่ตรงไปตรงมาช่วยลดความสับสน

2. ใช้จุดสังเกตในการบอกทาง: การบอกทางด้วยจุดสังเกต เช่น ดึก ร้านค้า หรือไฟจราจร ทำให้ผู้ฟังเข้าใจได้ง่ายขึ้น

3. ใช้หน่วยวัดที่คนส่วนใหญ่เข้าใจ: เช่น เมตร กิโลเมตร หรือบอกด้วยจำนวนแยกหรือตึกที่ต้องผ่าน

สรุป

การบอกทางภาษาอังกฤษไม่ใช่เรื่องยาก หากเราเข้าใจคำศัพท์และประโยคพื้นฐาน การใช้ภาษาที่ตรงไปตรงมา และใช้จุดสังเกตเป็นตัวช่วย จะทำให้การบอกทางชัดเจนและมีประสิทธิภาพมากขึ้น หวังว่าคำศัพท์บอกทางภาษาอังกฤษพร้อมคำอ่าน เป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการบอกทางหรือสอบถามเส้นทางอย่างมีประสิทธิภาพ และการฝึกใช้คำเหล่านี้ในชีวิตประจำวันจะช่วยให้คุณมีความมั่นใจในการสื่อสารภาษาอังกฤษมากขึ้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th/giving-directions>

นำเข้า “เกษตรกรต่างชาติ” ด่วน! ภัฏวิฤตีสังคมสูงวัย “ญี่ปุ่น”

จำนวนวัยทำงานในพื้นที่ชนบทของ “ญี่ปุ่น” ที่ลดลงอย่างมากจากอัตราการเจริญพันธุ์ที่ลดลงและการอพยพเข้าสู่เมืองใหญ่ทำให้วงการเกษตรกรรมของ “ญี่ปุ่น” ต้องพึ่งพา “เกษตรกรต่างชาติ” จำนวนมาก

ตัวอย่างเช่น Victor Zambrano Rumayna เกษตรกรจากเปรู เจ้าของไร่มะเขือเทศและกะหล่ำปลี บนพื้นที่เกือบ 100 ไร่ในเมืองโทโยกาว่า จังหวัดไอจิ มาที่ “ญี่ปุ่น” เมื่อ 30 ปีที่แล้ว เขาแต่งงานกับผู้หญิงชาวญี่ปุ่นและมีลูกสองคน ลงมือทำการเกษตรด้วยตัวเองมากกว่า 12 ปี

ตอนนั้น Victor สังเกตเห็นเกษตรกรสูงวัยในพื้นที่ชนบทของ “ญี่ปุ่น” จึงตัดสินใจว่ามีโอกาสใหม่ ๆ ในด้านการเกษตรรออยู่ “ผมคิดว่า เวลาของคนรุ่นผมมาถึงแล้ว เพราะผู้สูงอายุจะเกษียณในไม่ช้า ผมมั่นใจว่าจะสามารถสร้างรายได้จากการทำการเกษตรขนาดใหญ่ได้”

ปัจจุบัน “ญี่ปุ่น” ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานอย่างหนัก ไม่ว่าจะเป็นบ้านพักคนชรา ไซต์งานก่อสร้าง โรงงานอุตสาหกรรม คนขับรถ พนักงานเสิร์ฟ และเชฟ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคการเกษตร

Recruit Works Institute เป็นหน่วยงานคลังสมองของบริษัทจัดหางานรายใหญ่ของ “ญี่ปุ่น” คาดการณ์ว่าภายในปี พ.ศ. 2583 “ญี่ปุ่น” จะเผชิญกับการขาดแคลนคนงานประมาณเกือบ 12 ล้านคน เกษตรกรในญี่ปุ่นลดลงมากกว่า 360,000 คนระหว่างปี พ.ศ. 2553 ถึงปี พ.ศ. 2563 ในขณะที่เกษตรกรต่างชาติเดินทางมาทำงานใน “ญี่ปุ่น” เพิ่มขึ้นถึง 2 เท่า

ตอนที่ Victor เริ่มต้นอาชีพเกษตรกรใน “ญี่ปุ่น” พยายามหาเช่าที่ดินแต่เกษตรกรสูงอายุมองด้วยความสงสัย และบอกว่าไม่ต้องการให้มาเหยียบที่ดิน บางคนเชื่อว่าจะแจ้งตำรวจ แต่ในที่สุดเขาได้ซื้อที่ดินขนาด 500 ตารางเมตร และเปลี่ยนจากป่าที่บวมมาเป็นพื้นที่เกษตรกรรมอันเขียวชอุ่ม มันเป็นงานหนัก แต่เขาบอกว่ามันไม่เหมือนกับป่าแอมะซอนในเปรูบ้านเกิดของเขา สิ่งนี้ทำให้ชาวบ้านเชื่อมั่นในความทุ่มเทของเขา และพวกเขาเสนอที่จะให้เขาเช่าที่ดินเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน Victor เป็นเกษตรกรชั้นนำในโทโยกาว่า มีลูกจ้างมากถึง 19 คน ส่วนใหญ่เป็นผู้รับการฝึกอบรมด้านเทคนิคการเกษตรจากอินโดนีเซีย ที่ผ่านมา Victor พยายามจ้างคนงาน “ชาวญี่ปุ่น” แต่ไม่สามารถหาได้เพียงพอ ตั้งเป้าหมายที่จะจัดให้มีสถานที่ทำงานที่ดี สร้างโปรแกรมพัฒนาทักษะและเสนอโอกาสการทำงานในระยะยาว

Sasaki Yuji เจ้าของธุรกิจขายเครื่องจักรทางการเกษตร หุ่นส่วนของ Victor กล่าวว่า ได้สร้างผลลัพธ์เชิงบวกให้แก่วงการเกษตรกรรมของ “ญี่ปุ่น” เช่นเดียวกับ Kobayashi Masahiko เกษตรกร “ชาวญี่ปุ่น” อายุ 72 ปี เจ้าของไร่ดอกเบญจมาศ มองว่า Victor คืออนาคตของ “การเกษตรญี่ปุ่น” “ที่ผ่านมา ฟาร์มของผมต้องดิ้นรนจนกระทั่ง Victor เข้ามาพลิกฟื้นวงการเกษตรของญี่ปุ่นขึ้นมาใหม่” และ “เราสามารถใช้เลี้ยงชีพได้ถ้าเราจ้างคนและดำเนินการเหมือน Victor ยุคของการเกษตรแบบครอบครัวได้สิ้นสุดลงแล้ว

Victor ต้องการขยายพื้นที่การเกษตรเพิ่มเติมด้วยการสนับสนุนจากรัฐบาลท้องถิ่น เขาได้แสดงให้เห็นว่าผู้มาใหม่สามารถหยั่งรากในภาคส่วนดั้งเดิมได้ เช่นเดียวกับที่ดินผืนแรกของเขา ที่ Victor กำลังช่วยสร้างพื้นที่อุดมสมบูรณ์สำหรับการฟื้นฟูเกษตรกรรมของ “ญี่ปุ่น” ทั้งนี้ เกษตรกรรมเป็นเพียงสาขาหนึ่งที่ “ญี่ปุ่น” ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง เพราะบ้านพักคนชรา ไซต์งานก่อสร้าง โรงงานต่าง ๆ รวมถึงภัตตาคารและแวดวงการศึกษาล้วนประสบปัญหาในการหาพนักงาน

Recruit Works Institute ซึ่งเป็นสถาบันวิจัยที่สังกัดหน่วยงานจัดหาคนงานของ “ญี่ปุ่น” คาดการณ์ว่าภายในปี พ.ศ. 2583 “ญี่ปุ่น” จะเผชิญกับการขาดแคลนคนงานประมาณ 12 ล้านคน ปัจจุบัน “ญี่ปุ่น” ต้องแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ที่จำนวนประชากรลดลงเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเกาหลีใต้หรือไต้หวัน เพื่อดึงดูดแรงงานต่างชาติในทศวรรษต่อ ๆ ไป

อนึ่ง “รัฐบาลญี่ปุ่น” วางแผนที่จะเปลี่ยนโครงการฝึกอบรมด้านเทคนิคระยะสั้นด้วยโครงการใหม่ ที่จะปูทางไปสู่การพำนักในญี่ปุ่นที่ยาวนานขึ้น รวมถึงโอกาสในการเป็นผู้พำนักถาวร นายกรัฐมนตรี Kishida Fumio กล่าวว่า “รัฐบาลญี่ปุ่น” หวังที่จะทำให้ “ญี่ปุ่น” เป็นประเทศที่เป็นมิตรมากขึ้นสำหรับแรงงานชาวต่างชาติ พร้อม ๆ ไปด้วยความพยายามในการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่กำลังเกิดขึ้นอย่างหนัก “และคนอย่าง Victor Zambrano Rumayna ถือเป็นตัวแทนของเป้าหมายในอนาคตดังกล่าว”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co/2024/08/30/victor-zambrano-rumayna>



อภิตติ กกจ. พบผู้บริหารคาเธ่ย์ หรือโอกาสขยายตลาดแรงงานภาคอุตสาหกรรมการบิน



วันที่ 27 กันยายน 2567 นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อภิตติกรมการจัดหางาน พร้อมด้วยนายวิจิต อินทรเจริญ รองอภิตติกรมการจัดหางาน ผู้อำนวยการกองทะเบียนกลาง และคัมครองคณหางาน นางสาวปาริชาติ ประไพพพ อัครราชทูตที่ปรึกษา (ฝ่ายแรงงาน) และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง พบกับ Mr. Dennis Li Mr. Patric Chan ผู้บริหารบริษัท คาเธ่ย์ แปซิฟิก แอร์เวย์ส จำกัด (Cathay Pacific Airways Limited) และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อหารือโอกาสการขยายตลาดแรงงานเพิ่มในภาคอุตสาหกรรมการบิน ณ เขตบริหารพิเศษฮ่องกง

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อภิตติกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า บริษัทคาเธ่ย์ แปซิฟิก แอร์เวย์ส จำกัด ประกอบธุรกิจสายการบินทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศที่มีชื่อเสียงโด่งดังและได้รับความน่าเชื่อถือ ซึ่งทางบริษัทได้มอบหมายให้กรมการจัดหางานเป็นผู้เปิดรับสมัครแรงงานไทยเพื่อไปทำงานในตำแหน่งพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินมาโดยตลอด การเดินทางมาเขตบริหารพิเศษฮ่องกงในครั้งนี้ ผมจึงถือโอกาสเดินทางไปเข้าพบผู้บริหารบริษัทเพื่อขยายเส้นทางการบินใหม่ ๆ ซึ่งจะมีผลต่อความต้องการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายตลาดแรงงานในตำแหน่งอื่น โดยไม่จำกัดเฉพาะพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน แต่เป็นตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับการบิน

อาทิ ช่างซ่อมบำรุง เจ้าหน้าที่ภาคพื้นดิน เป็นต้น จากการหารือยังทราบข่าวดีว่าบริษัทฯ มีแผนการรับแรงงานเข้าทำงานประมาณ 1,200 - 2,000 คนต่อปี ซึ่งเป็นโอกาสดีสำหรับพี่น้องแรงงานไทยที่ต้องการทำงานในต่างประเทศเป็นการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของแรงงานไทย เปิดโลกทัศน์สั่งสมประสบการณ์การทำงานในต่างประเทศและพัฒนาแรงงานรุ่นใหม่เข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น

นายสมชาย กล่าวต่อว่า นอกจากการพบหารือขยายตลาดแรงงานแล้วทางผู้บริหารของบริษัทคาเธ่ย์ แปซิฟิก แอร์เวย์ส จำกัด ยังได้ขอบคุณทางกรมการจัดหางานที่ได้ช่วยดำเนินการสรรหา คัดเลือก และจัดส่งแรงงานไทยที่มีคุณภาพ มีจิตบริการที่ดี Service Mind ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีในการให้บริการลูกค้า กรมการจัดหางานยินดีให้ความร่วมมือและสนับสนุนแรงงานไทยให้มีโอกาสร่วมทำงานกับบริษัทมากขึ้น ต่อจากนี้จะได้มีการปรับปรุง พัฒนาระบบการทำงานให้มีความสะดวก รวดเร็ว ลดขั้นตอน เพื่อประโยชน์ต่อแรงงานไทยและตอบสนองความต้องการจ้างแรงงานของนายจ้างในต่างประเทศต่อไป

ทั้งนี้ สำหรับผู้ที่ต้องการเดินทางไปทำงานต่างประเทศในสำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 หรือกองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2245 1034 หรือสายด่วน โทร 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

1 หมื่น อัตรา พัฒนา - สุรศักดิ์ จับมือ นำ นักเรียน นักศึกษา ทำงานช่วงปิดภาคเรียน

MOU 22 ธุรกิจเอกชน สร้างรายได้ ลดรายจ่าย ขยายโอกาส ตั้งแต่วัยเรียน

วันที่ 19 กันยายน 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน และนายสุรศักดิ์ พันธุ์เจริญวรกุล รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงศึกษาธิการ เป็นประธานในพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือด้านการส่งเสริมการมีงานทำให้นักเรียน นักศึกษา ช่วงปิดภาคเรียน พร้อมด้วย ผู้บริหารระดับสูง กระทรวงแรงงาน ร่วมเป็นเกียรติในงาน ผู้บริหารจากหน่วยงานในสังกัดกระทรวงแรงงาน ผู้แทนจากกระทรวงศึกษาธิการ และผู้แทนจากสถานประกอบการ 22 แห่ง ร่วมลงนาม ณ ห้องประชุม ชั้น 5 กระทรวงแรงงาน



นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าวว่า ตามนโยบายของท่านนายกรัฐมนตรี นางสาวแพทองธาร ชินวัตร ที่ให้ความสำคัญในการวางรากฐานการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์โดยการสร้างโอกาสให้คนไทยทุกคนได้มีโอกาสในการทำงาน การได้รับสิทธิคุ้มครองและผลตอบแทนที่เหมาะสม เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับคนไทยทุกคน โดยเฉพาะกลุ่มนักเรียน นิสิต และนักศึกษา ที่เป็นหนึ่งในกำลังแรงงานสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต กระทรวงแรงงาน จึงได้จัดทำบันทึกความเข้าใจด้วยความร่วมมือด้านการส่งเสริมการมีงานทำให้นักเรียน นักศึกษาในช่วงปิดภาคเรียนหรือช่วงว่างจากการเรียนขึ้น ระหว่าง "กระทรวงแรงงาน" โดย กรมการ จัดหางาน กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน สำนักงานประกันสังคม และ "กระทรวงศึกษาธิการ" โดย สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ร่วมกับสถานประกอบการชั้นนำอีก 22 แห่ง พร้อมทั้งจัดเตรียมตำแหน่งงานทั่วประเทศ รองรับการทำงานของนักเรียน นิสิต และ นักศึกษา จำนวนกว่า 10,000 อัตรา เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของกำลังแรงงานในอนาคต ให้มีความรู้ ความเข้าใจถึงลักษณะงาน ความต้องการของตลาดแรงงานทั้งในด้านทักษะและกายภาพ รวมถึงสามารถนำประสบการณ์จากการทำงานจริงมาใช้เพื่อการวางแผนการยกระดับความสามารถและพัฒนาทักษะของตนเองให้มีความเหมาะสมและตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน ภายหลังจากจบการศึกษา และยังเป็นการสร้างรายได้ตั้งแต่วัยเรียน ลดภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวได้อีกด้วย

ด้านนายสุรศักดิ์ พันธุ์เจริญวรกุล รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงศึกษาธิการ กล่าวว่า รู้สึกยินดีที่ได้มาร่วมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงในครั้งนี้ และขอชื่นชมกระทรวงแรงงานที่สร้างโอกาส สนับสนุน นักเรียน นักศึกษา ที่ประสงค์จะทำงานให้มีงานทำที่เหมาะสม ได้รับประสบการณ์จากการทำงานจริง ได้เรียนรู้โลกของอาชีพ ซึ่งในส่วนของสถาบันการศึกษา จะร่วมประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการมีงานทำ และกำหนดหลักสูตรการศึกษาที่เหมาะสม ตรงตามความต้องการของนักเรียน นักศึกษา และตลาดแรงงานต่อไป

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า การลงนามบันทึกความเข้าใจครั้งนี้ เป็นความตั้งใจและความมุ่งมั่นของทุกภาคส่วน ที่จะสร้างกรอบความร่วมมือในการส่งเสริมและสนับสนุนให้นักเรียน นักศึกษา มีงานทำ ทั้งด้านพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน การให้ความรู้เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ ตลอดจนคุ้มครองการทำงานแก่นักเรียน นักศึกษาให้เป็นไปตามกฎหมาย โดยกรมการจัดหางาน จะทำหน้าที่ให้บริการข้อมูลข่าวสารตลาดแรงงาน รับสมัครนักเรียน นักศึกษาที่ต้องการจะทำงาน และส่งตัวไปสถานประกอบการเพื่อพิจารณาบรรจุงาน ในส่วนของสถานประกอบการจะจัดส่งตำแหน่งงานว่างที่เหมาะสมสำหรับนักเรียน นักศึกษาให้กรมการจัดหางานเพื่อเป็นข้อมูลในการจัดหางาน รวมทั้งประชาสัมพันธ์การรับสมัครงานผ่านช่องทางรับสมัครงานต่าง ๆ ของสถานประกอบการ

ทั้งนี้ นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการหางานทำได้สามารถใช้บริการที่เว็บไซต์ “ไทยมีงานทำ.doe.go.th” หรือแอปพลิเคชัน “ไทยมีงานทำ” โดยคนหางานสามารถค้นหาข้อมูลตำแหน่งงานที่เหมาะสมกับตัวเองมากที่สุด ในตำแหน่งงานตามพื้นที่ และภูมิภาค รวมถึงจับคู่ตำแหน่งงานจากความรู้ ความสามารถ และทักษะที่มีอยู่ ส่วนนายจ้าง สถานประกอบการ ที่ต้องการเพิ่มช่องทางรับสมัครงาน สามารถลงทะเบียนนายจ้างเพื่อประกาศตำแหน่งงาน และคัดลอกรายชื่อผู้หางาน โดยไม่มีค่าใช้จ่าย หากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมติดต่อที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อธิบดีกรมการจัดหางานหรือแนวทางการให้ความคุ้มครองแรงงานเก็บผลไม้ป่า ในสวีเดนตามนโยบายรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานกับอุปทูต สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงสตอกโฮล์ม

เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน มอบหมายให้นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน พร้อมด้วยนายวิจิต อินทรเจริญ รองอธิบดีกรมการจัดหางาน ผู้อำนวยการกองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ ผู้อำนวยการกองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน ผู้อำนวยการสำนักคุ้มครองสิทธิมนุษยชน 1 สำนักงานคณะกรรมการสิทธิมนุษยชนแห่งชาติ ผู้อำนวยการกลุ่มงานที่ปรึกษากฎหมาย นิติกรรมและสัญญา กองนิติการ กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน และคณะ เข้าพบหารือข้อราชการเกี่ยวกับการให้ความคุ้มครองแรงงานไทยที่เดินทางไปเก็บผลไม้ป่าที่สวีเดนตามนโยบายของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานกับนางสาวพิฐุรา นวรัตน์ อุปทูตสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงสตอกโฮล์ม ประเทศสวีเดน

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า ได้รับมอบหมายให้เข้าพบหารือท่านอุปทูตไทย ณ กรุงสตอกโฮล์ม เพื่อขอขอบคุณที่ให้การดูแลแรงงานไทยที่มาทำงานเก็บผลไม้ป่าตามฤดูกาลเป็นอย่างดี และให้ความร่วมมือในการติดตาม ดูแลแรงงานไทยที่เดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดนในแต่ละฤดูกาลให้ได้รับความคุ้มครองตามกฎหมาย พร้อมหารือในประเด็นการป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์และการค้ามนุษย์จากแรงงานที่เดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน แนวทางการลดปัญหาค่าใช้จ่ายของแรงงาน ตลอดจนแนวโน้มความต้องการแรงงานและนโยบายการรับแรงงานต่างชาติของสวีเดนในปัจจุบัน และความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในสวีเดน เพื่อส่งเสริมการเดินทางเข้าไปทำงานของแรงงานไทยมากขึ้น และเปิดให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน

นายสมชาย กล่าวว่า ปัจจุบันในฤดูกาลปี 2567 การเดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในประเทศสวีเดนเป็นการเดินทางด้วยวีซ่าจ้างในประเทศไทยพาลูกจ้างไปทำงาน

ในต่างประเทศ โดยนายจ้างจะต้องยอมรับเงื่อนไขและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของลูกจ้างทั้งหมด ลูกจ้างจะจ่ายเพียงค่าใช้จ่ายส่วนตัวที่จำเป็น ได้แก่ ค่าหนังสือเดินทาง ค่าตรวจลงตรา ค่าใบอนุญาตทำงาน ค่าอาหารวันละ 3 มื้อ และค่าที่พัก โดยมีนายจ้างเป็นผู้จัดหา และอัตราค่าจ้างขั้นต่ำที่ได้รับต้องไม่น้อยกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของประเทศสวีเดน ประมาณเดือนละ 94,000 บาท และสัญญาจ้างแรงงานต้องมีการลงนามระหว่างทั้งสองฝ่าย ลูกจ้างจะต้องได้รับการตรวจลงตราวีซ่าจาก Migration Agency เพื่อประกอบการพิจารณายื่นคำขออนุญาตพาลูกจ้างไปทำงานเก็บผลไม้ป่าในสวีเดน โดยล่าสุดได้อนุญาตให้แรงงานไทยเดินทางไปเก็บผลไม้ป่าในสวีเดนตามฤดูกาลแล้ว 1,129 คน แรงงานไทยที่ไปเก็บผลไม้ป่ามีรายได้เฉลี่ยหลังหักค่าใช้จ่ายคนละประมาณนับแสนบาท ซึ่งแรงงานเหล่านี้เดินทางไปทำงานในช่วงว่างวันจากฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรในประเทศไทย โดยไปทำงานในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 90 วัน และแรงงานไทยที่เดินทางไปเก็บผลไม้ป่าได้สร้างชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในเรื่องความสามารถและความเชี่ยวชาญในการเก็บผลไม้ป่ามาอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้แรงงานไทยเป็นที่ต้องการของบริษัทผู้รับซื้อผลไม้ป่าเป็นอย่างมาก

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจไปทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวงผ่านระบบ e - Service กรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ doe.go.th หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

พัฒนา Upskill ทักษะยุคใหม่แรงงานไทย พร้อมปั้นอาชีพอิสระแบบครบวงจร

นายภูมิพัฒน์ เหมือนจันทร์ โฆษกกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ซึ่งจะเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค.67 นี้ นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ได้กำหนดวิสัยทัศน์ไว้ว่า **“หลักประกันทางสังคมเด่น เน้นทักษะทันสมัย คนไทยมีงานทำ สร้างวัฒนธรรมความปลอดภัย เศรษฐกิจแรงงานไทยมั่นคง”** เพื่อดูแลผู้ใช้แรงงานทั้งในระบบและนอกระบบมากกว่า 40 ล้านคน โดยเรื่องที่สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลภายใต้การนำของ นางสาวแพทองธาร ชินวัตร นายกรัฐมนตรี คือการยกระดับทักษะฝีมือแรงงานให้สอดคล้องกับโลกยุคใหม่ ซึ่งกระทรวงแรงงานจะ Re-skill และ Up-skill แรงงานไทยในด้านดิจิทัล AI ระบบหุ่นยนต์อัตโนมัติ EV โลจิสติกส์ BCG และ SDGs เน้นพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษทั้ง 4 ภาค และแรงงานชั้นสูงในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก และจะไม่ทอดทิ้งผู้ประกอบการ SMEs แรงงานอิสระ ผู้สูงอายุ ผู้พิการ และช่วยให้นักเรียนนักศึกษาที่มีรายได้ระหว่างเรียน

นอกจากนี้ จะขับเคลื่อน Soft Power โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ โดยจะพัฒนาทักษะฝีมือบุคลากรด้านการท่องเที่ยวและบริการที่กำลังขาดแคลน เช่น พนักงานต้อนรับ พนักงานเสิร์ฟ เชฟ ผู้ช่วยเชฟ พนักงานบัญชี แม่บ้าน สร้างและส่งออกแรงงานไทยไปต่างประเทศ เช่น ผู้ประกอบการด้านอาหาร แพทย์แผนไทย และผู้ฝึกสอน

มวยไทย ดึงดูดให้ผู้ฝึกสอนมวยไทยจากทั่วโลกเข้ารับการทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน สาขาผู้ฝึกสอนมวยไทยผ่านศูนย์ทดสอบของไทย จัดทำคู่มือพัฒนาฝีมือแรงงาน และเพิ่มสัดส่วนการใช้ e-learning เพื่อพัฒนาทักษะแรงงานให้มากขึ้น รวมทั้งขยายผลธนาคารหน่วยกิต หรือ Credit bank โดยจัดทำมาตรฐานการเทียบโอนหน่วยกิตให้ครอบคลุมทักษะและความรู้ที่หลากหลายมากขึ้น

“ตัวอย่างของเรื่องที่จะดำเนินการให้สำเร็จภายใน 3 เดือนแรกนี้ คือการพัฒนาทักษะด้านการผลิตจนถึงการตลาดแบบครบวงจรให้กับกลุ่มอาชีพอิสระ นำร่องจังหวัดละ 1 กลุ่ม ซึ่งถือเป็นการดำเนินงานระยะที่ 2 ของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งกลุ่มอาชีพอิสระ และจะพัฒนาให้ครบ 40 กลุ่มทั่วประเทศ ภายในวันที่ 31 มี.ค. 68 รวมทั้งจะเร่งรัดกฎหมายส่งเสริมและคุ้มครองแรงงานอิสระที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ซึ่งจะครอบคลุมการดูแลอาชีพไรเดอร์ และปรับเพิ่มสิทธิประโยชน์ประกันสังคม เพื่อดึงดูดแรงงานอิสระเข้าสู่อุตสาหกรรมเป็นผู้ประกันตนตามมาตรา 40 เช่น กรณีทุพพลภาพ สงเคราะห์บุตร และขาดรายได้ ลดอัตราเงินสมทบ 10% สำหรับผู้ประกันตนที่จ่ายเงินสมทบงวด ล่วงหน้า 12 งวด เป็นระยะเวลา 5 ปี เป็นต้น”

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

อาชีพมั่นคง

จะโหมรเครื่องแกง จากตลาดนัดสู่การส่งออกทั่วโลก

“จะโหมรเครื่องแกง” จากจังหวัดตรัง เป็นธุรกิจที่ ทำกันภายในครอบครัวด้วยแรงงาน 4-5 คน วางขายในตลาดนัดในรุ่นคุณแม่เกษร อาลิแอ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 ก่อนส่งต่อให้ทายาทรุ่นที่ 2 เข้ามาสานต่อกิจการ มีการยกระดับเครื่องแกงบ้าน ๆ สู่อุตสาหกรรมมาตรฐานสากล วางขายในห้างสรรพสินค้าและรับจ้างผลิต (OEM) ให้ผู้ผลิตอาหารรายใหญ่ พร้อมพาเครื่องแกงไทยไปโกอินเตอร์ โดยส่งออกไปขายต่างประเทศมาแล้วถึง 13 ประเทศทั่วโลก

คุณชุติมา อาลิแอ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดีแอนด์จี ฟู้ดซัพพลาย จำกัด ทายาทรุ่นที่ 2 ที่รับช่วงต่อธุรกิจจากแม่สามี ส่วนตัวเรียนจบปริญญาตรีทางด้านวิทยาศาสตร์อาหาร (Food Science) และปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ทำให้เห็นโอกาสที่จะผลักดันให้กิจการของครอบครัวสามีเติบโตได้ไกลกว่าวางขายในตลาดนัด จึงเริ่มมองหาตลาดใหม่ไม่ใช้ตลาดนัดโดยการยกระดับขึ้นห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ประกอบกับเวลานั้นมีห้างสรรพสินค้ามาเปิดใหม่ที่จังหวัดตรัง และอยากได้สินค้าท้องถิ่นเข้าไปจำหน่าย ทำให้ธุรกิจมีโอกาสนำพริกแกงไปจำหน่าย ความสำเร็จที่เกิดขึ้นล้วนมาจากความพยายามและโอกาสที่ได้รับ การเข้าไปวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าครั้งนั้นได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดี และได้รับการทาบทามไปวางจำหน่ายที่จังหวัดภูเก็ตด้วย นับเป็นโอกาสอันดีพร้อมทำตลาดและประชาสัมพันธ์ใช้วิธีทำพริกแกงเป็นถุงเล็ก ๆ แจกตามร้านอาหารเพื่อสร้างการรับรู้



แต่ช่วงเวลานั้นไม่ได้รับการสนใจมาก เลยปรับเปลี่ยนสถานที่วางขาย เลือกลงท้องถิ่นของภูเก็ต ก็ได้รับการตอบรับที่ดี จาก 30 ถุง เป็น 300 ถุงในเวลาไม่ถึงวัน และขยับเพิ่มเป็น 700 กิโลกรัม และจนถึงวันนี้เป็นเวลา 18 ปีมาแล้ว จะโหมมเครื่องแกงยังคงส่งสินค้าวางจำหน่ายสัปดาห์ละ 1,500-2,000 กิโลกรัม

จะโหมมเครื่องแกงใช้เวลาเพียง 3 ปี สามารถวางขายได้ทั่วประเทศในลักษณะการตากขาย ยังไม่มีบรรจุกฎหมายเป็นของตัวเอง จนเมื่อตัดสินใจขยับจากการผลิตในบ้าน มาลงทุนซื้อที่และตั้งโรงงานขนาดใหญ่ได้มาตรฐาน ตลาดของพวกเขา ก็เปลี่ยนไปอีกครั้ง ด้วยโรงงานที่ทันสมัยตามมาตรฐานสากล เช่น ผลิตภัณฑ์ที่บรรจุสุญญากาศ (Vacuum Packaging)

สามารถเก็บได้นาน 1 ปี โดยไม่ต้องแช่เย็น มาตรฐาน ออย. GMP, HACCP, BRC Global Standards มาตรฐานสากล เพื่อความปลอดภัยด้านอาหาร ซึ่งเป็นมาตรฐานสูงสุดและช่วยให้สามารถส่งออกไปยุโรปได้ ปัจจุบันส่งออกไป 13 ประเทศทั่วโลก อยู่เบื้องหลังโรงงานผลิตและแบรนด์อาหารทั้งในไทยและต่างประเทศที่วางจำหน่ายอยู่ทั่วโลก จากกำลังการผลิตวันละ 500 กิโลกรัม ถึง 1 ตัน และปัจจุบันผลิตได้วันละประมาณ 5 ตัน ซึ่งยังไม่เต็มกำลังการผลิต

“จากพริกแกงที่ใส่กะละมังวางขายในตลาด จนสามารถทำยอดขายได้สูงถึงวันละ 40,000 บาท คือความภาคภูมิใจ เชื่อกันว่าหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ สามารถเติบโตมาได้จนถึงทุกวันนี้คือ ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การมุ่งเน้นในคุณภาพ มาตรฐาน และที่สำคัญคือ ไม่ย่อท้อ โดยเอาแรงบันดาลใจจาก(แม่)มะแมต่อนี้ที่ท่านได้เสียไปแล้ว แต่ยังคงเป็นกำลังใจให้เราพัฒนาธุรกิจต่อไปไม่หยุดนิ่ง พร้อมพัฒนาสินค้าต่อยอดไปเรื่อย ๆ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา : <https://www.sentangedtee.com>

THAILAND 4.0

อว. – บพข. ร่วมส่ง ‘โดรนช่วยน้ำท่วม’ ช่วยค้นหาผู้ประสบภัย-ส่งสิ่งของ และยาบรรเทาความเดือดร้อน บทพิสูจน์นวัตกรรมคนไทยใช้ประโยชน์ได้จริง



ต้องยอมรับว่าสถานการณ์น้ำท่วมในปีนี้นั้นหนักหนาสาหัสกว่าที่ใครจะคาดคิดไว้จริงๆ โดยข้อมูล ณ วันที่ 16 กันยายน 2567 ระบุว่าในวันนี้พื้นที่ที่เกิดอุทกภัยนั้นขยายไปถึง 13 จังหวัดทั่วไทยแล้ว โดยมีผู้บาดเจ็บถึง 390 ราย และมีผู้เสียชีวิตสะสมถึง 47 ราย นอกจากนี้ จากข้อมูลของกระทรวงสาธารณสุขก็ยังพบว่า มีผู้ประสบภัยเครียดหนัก และมีภาวะเครียดสูงถึง 521 ราย ที่เสี่ยงซึมเศร้าและฆ่าตัวตาย

ที่กล่าวมานี้เพื่อแสดงให้เห็นว่าภัยจากน้ำท่วมนั้นส่งผลกระทบต่อมากมายทั้งชีวิต ทรัพย์สิน และจิตใจ ท่ามกลางวิกฤตนี้เอง ที่สร้างโอกาสในการปรับเอานวัตกรรมที่คิดค้นโดยคนไทยมาใช้เพื่อบรรเทาความทุกข์และความเดือดร้อนแก่ผู้ประสบภัยได้อย่างทันท่วงที และ โดรน หรืออากาศยานไร้คนขับเป็นหนึ่งในเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ล่าสุดได้นำมาเป็นตัวช่วยสำคัญในการระบุตำแหน่ง ค้นหาผู้ประสบภัย ตลอดจนขนส่งสิ่งของและเวชภัณฑ์หรือยาเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนผู้ประสบภัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยโดรนที่ได้นำมาใช้ปฏิบัติการกิจดังที่กล่าวมานี้เป็นโดรนช่วยน้ำท่วม ที่คิดค้นและออกแบบโดยคนไทยและเป็นโครงการวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนทุนจาก กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) โดย หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.)

ทั้งนี้ โดรนช่วยนำท่วมตัวแรกเป็นโดรนรุ่น Vilverin VL340 ผลงานของทีมนักวิจัยจาก มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี และบริษัท เอ็กซ์ทริม คอมโพสิต จำกัด ซึ่งใช้ในการบินตรวจการเพื่อดูสถานการณ์น้ำในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อประเมินสถานการณ์ ณ เวลานั้น ๆ และค้นหาผู้ที่ประสบภัยและต้องการความช่วยเหลือได้อย่างแม่นยำ

ขณะที่ โดรนอีกหนึ่งตัวเป็นโดรนที่ได้รับการคิดค้นและออกแบบขึ้นเพื่อขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภคในเชิงพาณิชย์ระหว่างเกาะในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงพื้นที่ที่ยากต่อการเข้าถึง ซึ่งเป็นความร่วมมือในการพัฒนาและนำเอาอากาศยานไร้คนขับ หรือ โดรนมาใช้ในการส่งสินค้าระหว่างเกาะเป็นครั้งแรกในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต โดย บริษัท เอวิลอน โรโบติกส์ จำกัด ร่วมกับ วิลล่า มาร์เก็ต และบริษัท โบ๊ทพัฒนา จำกัด โดยได้ร่วมมือกับภาควิชาวิศวกรรมการบินและอวกาศ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และบูรณาการความร่วมมือกับอีกหลายหน่วยงานพันธมิตร ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ตลอดจนองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อให้โดรนที่คิดค้นขึ้นนี้ นำไปใช้งานจริง และในช่วงที่เกิดน้ำท่วมครั้งใหญ่ในปีนี้อากาศยานไร้คนขับได้นำมาปรับใช้ในการบรรเทาสาธารณภัยและการขนส่งเวชภัณฑ์หรือสิ่งของสำคัญในพื้นที่น้ำท่วมได้อย่างมีประสิทธิภาพ



นอกจากนี้ระบบควบคุมการบินมีการพัฒนาเลือกใช้เซนเซอร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อเกรดอุตสาหกรรม ทนทานต่อสภาวะแวดล้อมในประเทศไทยและโซนประเทศในเขตร้อนชื้น โครงสร้างอากาศยานมีผลการทดสอบความแข็งแรง ความยืดหยุ่น และด้านอิเล็กทรอนิกส์ มากกว่าแค่การทดสอบคลื่นเพื่อใช้ยื่นคำขอการขอขึ้นทะเบียนโดรนทั่วไป อาทิ EMI EMC เป็นต้น และได้รับการรับรอง MIT จากกรมอุตสาหกรรม และมาตรฐาน dSURE ด้านความปลอดภัย เป็นเครื่องยืนยันด้านความน่าเชื่อถือในการใช้งาน

ด้วยคุณสมบัติที่กล่าวมาจึงสามารถตอบโจทย์ภารกิจของ กระทรวง อว. ในการส่ง โดรนช่วยนำท่วมได้อย่างดี ดังนั้น จึงมีการนำอากาศยานไร้คนขับชนิดปีกตรึงแบบขึ้นลงแนวตั้งนี้ไปใช้บินตรวจการเพื่อดูสถานการณ์น้ำในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อประเมินสถานการณ์ ณ เวลานั้น ๆ และค้นหาผู้ที่ประสบภัยและต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งเป็นผลมาจากประสิทธิภาพในการตรวจหามนุษย์ด้วยเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ที่ต้องอาศัยข้อมูลที่เพียงพอสำหรับความแม่นยำในการตรวจจับมาถึงอีกหนึ่งนวัตกรรมที่คิดค้นโดยคนไทย กับโครงการระบบโครงข่ายอากาศยานไร้คนขับ (UAV) เพื่อการขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นความร่วมมือในการพัฒนาและนำเอาอากาศยานไร้คนขับหรือโดรน มาใช้ในการส่งสินค้าระหว่างเกาะเป็นครั้งแรกในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต โดยโครงการนี้มุ่งเน้นพัฒนาโดรนที่สามารถขนส่งสินค้าได้อย่างปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ซึ่งได้ทำการทดสอบใช้งานในพื้นที่จริงที่ตำบลเชิงทะเล จังหวัดภูเก็ต มากกว่า 300 เที่ยวบิน ส่งสินค้าจากร้าน วิลล่า มาร์เก็ต ไปยังหมู่บ้าน Shambhala Grand Villa ได้สำเร็จ

จุดเด่น ของ โดรน ที่ พัฒนา โดย ทีม วิ จัย คือ ความสามารถในการขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภคไปยังพื้นที่ที่ยากต่อการเข้าถึง ด้วยความรวดเร็วและความปลอดภัย ทำให้โดรนนี้สามารถนำไปใช้ในการช่วยเหลือนผู้ประสบภัยน้ำท่วมได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเกิดปัญหาอุทกภัยในพื้นที่



โดรนรุ่น Vilverin VL340 กับความสามารถเกินตัว ใช้ AI จุดเด่นของการระบุตำแหน่งที่ผู้ประสบภัยอยู่ พร้อมส่งความช่วยเหลือได้ทันท่วงที

โดรนรุ่นนี้ จัดเป็นอากาศยานไร้คนขับแบบผสม (Hybrid) ชนิดปีกตรึงขึ้นลงแนวตั้ง ทำให้สามารถขึ้นลงโดยไม่ต้องใช้ทางวิ่ง (Runway) แต่สามารถบินได้ไกลและนานถึง 150-180 นาที ด้วยหลักการทางอากาศพลศาสตร์ในการสร้างแรงยก ทำให้เหมาะกับการใช้งานกับพื้นที่ขนาดใหญ่

โดยภารกิจหลักของอากาศยาน คือ การบินตรวจการสำรวจและถ่ายภาพทางอากาศในการทำแผนที่ความละเอียดสูง โดยอากาศยานลำนี้สามารถบรรทุกน้ำหนักได้ 3-5 กิโลกรัม ทำให้สามารถติดตั้งกับอุปกรณ์และเซนเซอร์เก็บข้อมูลรูปแบบต่าง ๆ ได้หลากหลาย

ภาคเหนือและอีสาน นวัตกรรมนี้ไม่เพียงแต่ช่วยในการส่งสินค้าสำหรับชีวิตประจำวันในสภาวะปกติ แต่ยังสามารถช่วยเหลือในสถานการณ์ฉุกเฉินได้อย่างทันท่วงที เป็นการแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของเทคโนโลยีโดรนที่พัฒนาในประเทศไทยที่สามารถสร้างความแตกต่างในภารกิจช่วยเหลือผู้ประสบภัยได้อย่างชัดเจน

การนำเทคโนโลยีโดรนมาใช้ในการช่วยเหลือครั้งนี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้การส่งสิ่งของจำเป็นเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย แต่ยังช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถของประเทศไทย ในการจัดการกับสาธารณภัยในอนาคต การนำความรู้และนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในสถานการณ์วิกฤตเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ประเทศสามารถปรับตัวและรับมือกับปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนอกเหนือจากโดรนช่วยน้ำท่วม บพข. ยังได้ประสานงานนักวิจัยเพื่อส่งนวัตกรรมจากกระทรวง อว. โดย บพข. ผนึกสรรรพกำลังร่วมกับเครือข่ายวิจัยและภาคเอกชน นำเทคโนโลยีจากการวิจัยพัฒนาของคนไทย อย่างเรืออลูมิเนียมพร้อมเครื่องยนต์ขับเคลื่อนและระบบติดตามตำแหน่งเรือแบบ realtime ด้วยวิศวกรรม IoT และ IT ลงพื้นที่เข้าสนับสนุนการทำงานของศูนย์บรรเทาทุกข์และมูลนิธิอาสาเพื่อนพึ่ง (ภา) ยามยาก สภากาชาดไทย เพื่อช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัย ทั้งการส่งยา อาหาร สิ่งของจำเป็น และขนย้ายผู้ประสบภัยในพื้นที่น้ำท่วมขังมายังพื้นที่ปลอดภัย ในพื้นที่

จังหวัดสุโขทัย เชียงราย และกำลังมุ่งหน้ากระจายความช่วยเหลือไปยังจังหวัดหนองคาย

และล่าสุดเมื่อวันที่ 17 กันยายนที่ผ่านมา กระทรวง อว. โดย บพข. ร่วมกับ คณะวิศวกรรมศาสตร์ และสมาคมศิษย์เก่าสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และเครือข่ายวิจัยและภาคเอกชน ได้ร่วมส่งมอบเรือดังกล่าวเพิ่มอีกจำนวน 2 ลำ มูลค่า 281,833 บาทให้กับ มูลนิธิอาสาเพื่อนพึ่ง (ภา) ยามยาก สภากาชาดไทย เพื่อสนับสนุนการช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัยในพื้นที่ต่างๆ ของประเทศไทย โดยจุดเด่นสำคัญของ เรือท้องแบนอลูมิเนียมพร้อมเครื่องยนต์ขับเคลื่อนและระบบติดตามตำแหน่งเรือแบบ realtime คือตัวเรือเป็นอลูมิเนียม ขนาด 14 ฟุต รองรับได้ถึง 6 ที่นั่งรับน้ำหนักได้สูงสุดถึง 600 kg.



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

<https://www.salika.co/2024/09/19/pmuc-flood-rescue-drone>