



SMART JOB

Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 32 ฉบับที่ 1 ประจำเดือนมกราคม 2568



กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน
ถนนมิตรโมทีร์ เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ 0 2246 7870 E-mail : Lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนมกราคม 2568 Special Report ฉบับนี้ ขอเสนอเรื่อง “หมอลำ” ชุมทรัพย์เงินสะพัด 6,000 ล้านบาท ที่คนไทยดู 20 ล้านคน จัดแสดงกว่า 2,600 รอบ การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค “ขายไข่สโตล์อภิชาติฟาร์ม ผลิตไข่ไก่คุณภาพ 400,000 ฟองต่อวัน” English for career แจกคำอวยพรวันตรุษจีน 3 ภาษา (ไทย จีน อังกฤษ) พร้อมคำแปลและความหมายมงคล รู้ทันโลก จุฬาฯ เผย '10 ทักษะอาชีพที่โลกต้องการ' มีตำแหน่งรองรับกว่า 170 ล้านที่ในโลก Smart DOE พิพัฒนา เตรียมเสนอ ขยายเวลาต่ออายุใบอนุญาตทำงานแรงงานข้ามชาติ MOU เพื่อให้นายจ้างนำแรงงานเข้าระบบมากที่สุด อาชีพมั่นคง ทำยังไงให้ “ไหลบัว” ขายดีทุกวัน เจาะลึกเทคนิคที่คนปลูกบัวต้องรู้! และ ตลาดแรงงานในยุคดิจิทัล 8 เทรนด์เปลี่ยนโลกทำงาน 2025 จากวิกฤติความเครียด สู่ยุค AI จะเปลี่ยนทุกอย่าง เตรียมรับมืออย่างไร

หวังเป็นอย่างยิ่งวารสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ตามสมควร สามารถดูรายละเอียดและติดตามวารสาร ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ได้ทาง <https://dog.go.th/lmia>

สารบัญ

CONTENTS

03

Special Report

“หมอลำ” ชุมทรัพย์เงินสะพัด 6,000 ล้านบาท ที่คนไทยดู 20 ล้านคน จัดแสดงกว่า 2,600 รอบ

05

การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

“ขายไข่สโตล์อภิชาติฟาร์ม ผลิตไข่ไก่คุณภาพ 400,000 ฟองต่อวัน”

07

English for career

แจกคำอวยพรวันตรุษจีน 3 ภาษา (ไทย จีน อังกฤษ) พร้อมคำแปลและความหมายมงคล

08

รู้ทันโลก

จุฬาฯ เผย '10 ทักษะอาชีพที่โลกต้องการ' มีตำแหน่งรองรับกว่า 170 ล้านที่ในโลก

09

Smart DOE

พิพัฒนา เตรียมเสนอ ขยายเวลาต่ออายุใบอนุญาตทำงานแรงงานข้ามชาติ MOU เพื่อให้นายจ้างนำแรงงานเข้าระบบมากที่สุด

12

อาชีพมั่นคง

ทำยังไงให้ “ไหลบัว” ขายดีทุกวัน เจาะลึกเทคนิคที่คนปลูกบัวต้องรู้!

14

ตลาดแรงงานในยุคดิจิทัล

8 เทรนด์เปลี่ยนโลกทำงาน 2025 จากวิกฤติความเครียด สู่ยุค AI จะเปลี่ยนทุกอย่าง เตรียมรับมืออย่างไร

Special Report

“หมอลำ” ขุมทรัพย์เงินสะพัด 6,000 ล้านบาท คนไทยดู 20 ล้านคน จัดแสดงกว่า 2,600 รอบ



MI GROUP ซึ่งเป็นบริษัทมีเดีย เอเยนซี และที่ปรึกษาด้านการตลาด ได้ทำการศึกษาการตลาดผ่านคอนเสิร์ตหมอลำ โดยพบว่า หลังการระบาดของโควิด-19 คือ ยุคทองของวงหมอลำอย่างแท้จริง หลังจากที่อยู่กับคนไทยมานานกว่า 70 ปี

จากการสำรวจพบว่า คนไทยจำนวนกว่า 20 ล้านคนเคยดูหมอลำ เฉพาะภาคอีสานมีผู้ชมกว่า 10 ล้านคน ขณะที่กลุ่มตัวอย่างเกือบ 80% เคยดูทั้งออนกราวด์และออนไลน์ และประมาณ 60% ดูออนกราวด์อย่างเดียว

สอดคล้องกับที่พบว่า การจัดแสดงส่วนใหญ่จะจัดในภาคอีสาน รองลงมา เป็นกรุงเทพฯ และปริมณฑล และภาคตะวันออก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีชาวอีสาน ทำงานอยู่จำนวนมาก และหลังจากการระบาดของโควิด จะเห็นการลงทุนอย่างสูงของวงหมอลำ ไม่ว่าจะเป็นชุด แสง สี เสียง เพื่อยกระดับโชว์ ซึ่งส่งผลถึงปริมาณจำนวนงานจ้าง เพิ่มขึ้นประมาณ 40-45%



สำหรับผลของการลงทุนที่เพื่อศึกษาหาข้อมูลวิจัยเชิงลึกดังกล่าว มีรายละเอียดต่างๆ ที่น่าสนใจ ดังนี้

1. พลั้งของ Cultural Marketing ผลการวิจัยแสดงให้เห็นข้อมูลว่า 78.8% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคอีสานเคยเข้าชมคอนเสิร์ตหมอลำ จำนวนผู้เข้าชมเฉลี่ยต่องานอยู่ที่ 2,000 – 6,000 คน จำนวน eyeballs ตลอดทั้งปี สูงถึง 8,532,000 คน พร้อมทั้งคาดการณ์ว่าค่าใช้จ่ายของผู้ชมในอุตสาหกรรมนี้ ในปี 2567 จะสูงถึง 5,998.91 ล้านบาท ถือเป็น

ตัวเลขที่สูงกว่าในช่วงโควิด-19 ถึง 756 % และสูงกว่าระดับก่อนโควิด-19 127% เมื่อเทียบช่วงเดือนเดียวกัน

2. วงหมอลำ 10 อันดับ ครองใจคนอีสาน วงหมอลำยอดนิยมของภาคอีสานนั้นส่วนใหญ่มีประวัติยาวนานหลายทศวรรษ จัดแสดงตั้งแต่รุ่นยายสู่รุ่นหลาน และมีสมาชิกร่วมวงขนาดใหญ่ โดยในส่วนของวงหมอลำที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากใน Social Media จำนวน 10 อันดับ ได้แก่ วงระเบียบวาทศิลป์ วงประถมนันเทิงศิลป์ วงสาวน้อยเพชรบ้านแพง หมอลำใจเกินร้อย เสียงอีสาน เสียงวิหค ศิลปินภูไทยอีสานนครศิลป์ คำผูนรวมมิตร และรัตนศิลป์อินตาไทยราษฎร์

3. การแบ่งกลุ่มผู้ชมหมอลำ ผลวิจัยแบ่งผู้ชมออกเป็น 4 กลุ่มตามลักษณะพฤติกรรมการเสพคอนเสิร์ตหมอลำแต่ละกลุ่มทำให้เห็นประสบการณ์การรับรู้ (Consumer Experience) ที่แตกต่างกันสำหรับการสร้างการมีส่วนร่วมของแบรนด์ (Brand Engagement) : ซึ่งตัวอย่าง IDEA FOR BRANDS ในการเข้าถึงแต่ละกลุ่ม มีดังนี้

3.1 กลุ่ม “เซามักไปด้วย” (แฟนคลับตัวยง) และ กลุ่ม “เป็นตาซังคักๆ” (ผู้ชื่นชอบหมอลำ) : เปิดโอกาสให้แบรนด์ร่วมมือกับวงหมอลำหรือศิลปินในการออกผลิตภัณฑ์พิเศษสำหรับแฟนๆ ภายในงานเนื่องจากคน 2 กลุ่มนี้มีกำลังจับจ่ายสูง พร้อมจะซื้อสินค้าเกี่ยวกับศิลปินที่ตนชื่นชอบ

3.2 กลุ่ม “ซุ่มมักม่วน” (กลุ่มเน้นสังสรรค์) และกลุ่ม “ขอเบิ่งนำแหง” (ผู้ชมความบันเทิงทั่วไป) : ควรผลักดันชื่อหรือโลโก้ของแบรนด์ให้เป็นที่จดจำระหว่างกิจกรรม รวมถึงการตกแต่งบูธ หรือ มองหา กิจกรรมที่เน้นย้ำการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์และผลิตภัณฑ์ เนื่องจาก 2 กลุ่มนี้ชอบร่วมกิจกรรมกับแบรนด์ภายในงานแต่การจดจำแบรนด์ไม่สูงมากนัก การแบ่งกลุ่มเหล่านี้ช่วยให้แบรนด์สามารถวางแผนเฉพาะเจาะจงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด ตั้งแต่การร่วมมือกับศิลปินในการสร้างผลิตภัณฑ์ (Collaboration) ไปจนถึงการจัดกิจกรรมที่สร้างประสบการณ์ในงาน (Customer Experience)

4. Ecosystem ของคอนเสิร์ตหมอลำในมิติดิจิทัล งานวิจัยยังเผยให้เห็นถึงความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของแพลตฟอร์มออนไลน์ในระบบนิเวศของหมอลำ คือ 71% ของแฟนฯ มีส่วนร่วมกับเนื้อหาหมอลำออนไลน์ รวมถึงการถ่ายทอดสดและวิดีโอสั้น 68% ติดตามศิลปินหรือวงที่ชื่นชอบบนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย ทั้งนี้ แพลตฟอร์มยอดนิยมในการรับชมหมอลำได้แก่ อันดับ 1 Facebook (75%) ตามด้วย YouTube (47%) และ TikTok (35%) นอกจากนี้ ยังพบว่ามีการชมคอนเสิร์ตแบบ LIVE ผ่านทางออนไลน์มากที่สุดคือกลุ่มที่รับชม 1-2 ชั่วโมง คิดเป็น 34% รองลงมาคือรอดูเฉพาะช่วงศิลปินที่ชอบขึ้นโชว์ 22% และอันดับ 3 คือ ดูแช่บตั้งแต่เริ่มจนจบงาน 21%



5. การตลาดผ่านหมอลำ 'ยิงปืนนัดเดียวได้นก 4 ตัว'

5.1 การจดจำแบรนด์ (Awareness) : 68.7% ของผู้เข้าชมสามารถจดจำผู้สนับสนุนงานได้ ดังนั้นการติดตั้งป้าย Static การเอ่ยชื่อแบรนด์ในวิทยุชุมชน รถแห่ ปากต่อปาก ป้ายกล่องไฟ หรือ Digital Screen จึงเป็นสิ่งสำคัญ

5.2 การมีส่วนร่วม (Engagement) : 31.3% เข้าร่วมกิจกรรมของแบรนด์ระหว่างงาน เช่น กิจกรรมแจกทอง เปิดเพลง Tie-in สินค้า

5.3 สร้างโอกาสในการขาย (Sale) : 12.6% ซื้อสินค้าของแบรนด์จากบูธในงาน เพราะฉะนั้นแบรนด์ควรจัดบูธกิจกรรมร่วมกับการขายสินค้าที่เหมาะสมกับบรรยากาศงาน

5.4 ขยายการเข้าถึง (Opportunity Expansion) : 54.7% เคยรับชมคอนเสิร์ตหมอลำผ่านการถ่ายทอดสดออนไลน์ ชี้ให้เห็นว่า โอกาสการเข้าถึงไม่เพียงเกิดขึ้น ณ ลานจัดงานเท่านั้น แต่แบรนด์สามารถสร้างการจดจำผ่านการรับชมออนไลน์ได้อีกด้วย



พลังของหมอลำสร้างความน่าสนใจให้กับแบรนด์ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายมิติและต่อเนื่อง จากคอนเสิร์ตหมอลำเป็นคอนเสิร์ตที่เล่นทุกวันตามพื้นที่ต่าง ๆ ในช่วงระหว่าง เดือนกันยายน-มิถุนายน ของอีกปี ผ่านวงหมอลำที่หลากหลาย โดยทั่วภาคอีสานการแสดงส่วนใหญ่จะอยู่ในวัด ลานอเนกประสงค์ในชุมชน โรงเรียน ขึ้นอยู่กับผู้ว่าจ้างงานแต่ในปัจจุบันหมอลำยังเรียกได้ว่าเป็นวัฒนธรรม

TPOP หรือ Thai Popular Culture ที่ไม่ได้อยู่เฉพาะในผู้เสพสื่อเฉพาะกลุ่มหรือพี่น้องชาวอีสานเท่านั้น แต่ยังเป็นแนวเพลงที่โด่งดังไกล โดยเฉพาะสื่อใน TIKTOK และแผ่นเสียงต่างๆ ที่ได้รับความนิยม เป็นไวรัล ทั้งด้วยความสนุกสนาน และการสร้างส่วนร่วมได้อย่างดีร่วมกับผู้ชม ตัวอย่าง เช่น รายการ หมอลำฮอตลในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีการจัดงานในรูปแบบเปิดวิก หรือหมอลำออนทัวร์ และมีการจัดคอนเสิร์ตหมอลำในภาคอื่น ๆ ของประเทศไทยและต่างประเทศในบางครั้ง จากการมองเห็นผู้ฟังมีอยู่ทั่วโลก ไม่รวมการเปิดคอนเสิร์ตผ่านทางออนไลน์

สิ่งเหล่านี้ทำให้หมอลำกลายเป็นหนึ่งในเครื่องมือการตลาดให้กับแบรนด์ในการสร้างปฏิสัมพันธ์ในด้านของ Brand Awareness, Engagement, Sale และ Opportunity Expansion ที่สามารถเข้าถึงได้ผู้คนที่เสพคอนเทนต์เพลง และชื่นชอบความสนุกสนาน



"หมอลำ" ขุมทรัพย์เงินสะพัด 6,000 ล้าน

ที่คนไทยดู 20 ล้านคน จัดแสดงกว่า 2,600 รอบ

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา : <https://Isaninsight.kku.ac.th/archives/5798>

การส่งเสริมการทำในภูมิภาค

“ขายไข่สโตร์อภิชาติฟาร์ม ผลิตไข่ไก่คุณภาพ 400,000 ฟองต่อวัน”



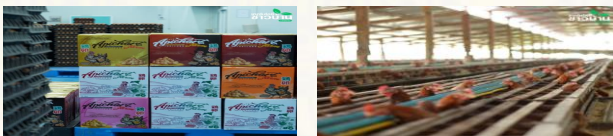
ในช่วงวัยเด็กการที่ได้เล่นสนุกถือเป็นสิ่งที่คู่กับวัยของแต่ละคน มีความทรงจำในเรื่องเหล่านี้ แต่ก็ยังมีอีกหลายคนที่ไม่ได้เติบโตมาแล้ว สิ่งที่ต้องทำก็คือการช่วยธุรกิจของครอบครัว จนทำให้ในบางครั้งวัยเด็กยังไม่เข้าใจว่าทำไมสิ่งที่กำลังทำอยู่ ทำให้ไม่ได้เล่นสนุกเหมือนกับเพื่อน ๆ แต่เมื่อโตขึ้นและรับช่วงต่อกิจการของครอบครัว จึงมีความเข้าใจและพร้อมจะส่งต่อสิ่งเหล่านี้ให้กับลูกหลานต่อไป

ยู แปรริ้ว หรือ คุณศรัณยู อ่อนใจเอื้อ เจ้าของธุรกิจ อภิชาติฟาร์ม เป็นทายาทรุ่น 2 ได้รับช่วงต่อธุรกิจฟาร์มไข่จากครอบครัว ซึ่งคุณยูนอกจากทำฟาร์มเลี้ยงไข่แล้ว ยังเป็นขวัญใจเรื่องของความเร็วในด้านการแข่งรถให้กับใครหลาย ๆ คนอีกด้วย

จุดเริ่มต้นของการทำธุรกิจฟาร์มไข่ไก่นั้น เริ่มมาตั้งแต่สมัยคุณพ่อคุณแม่ถือเป็นการของครอบครัวที่ทำมาได้ประมาณ 37 ปี เมื่อเติบโตมาเรื่อย ๆ หลังจากนั้นก็กลับจากโรงเรียนทุกครั้ง จะต้องมาช่วยงานครอบครัว คือ การส่งอาหารไก่ทุกวัน จนเกิดความคิดขึ้นมาว่าหลังจากจบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 3 จะออกมาทำงานช่วยครอบครัวอย่างจริงจัง จึงเป็นจุดเริ่มต้นให้มารับช่วงต่อและทำธุรกิจนี้จนถึงปัจจุบัน

จากการที่ครอบครัวทำธุรกิจฟาร์มไข่ไก่อย่างครบวงจร สิ่งที่คุณแม่และครอบครัวให้ทำอย่างสม่ำเสมอเองจึงเป็นจุดเริ่มต้นให้ได้เรียนรู้ทุกสิ่งของธุรกิจ ตั้งแต่การเลี้ยงไก่ การขายอาหารไก่ และที่สำคัญที่สุดนั่นก็คือ การทำตลาดเองโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง จึงทำให้ไก่สด ๆ ออกจากฟาร์มถึงมือผู้บริโภคโดยตรง

จากสมัยเด็กที่ยังไม่เข้าใจว่าทำไมต้องช่วยทำงานและไม่ได้เล่นเหมือนเพื่อน ๆ คนอื่น พ่อก็ได้สอนในทุก ๆ อย่าง จนได้เรียนรู้อยู่เรื่อย ๆ จนทุกวันนี้สิ่งเหล่านั้นกลับเป็นประสบการณ์ที่ดีเยี่ยม ทำให้รู้ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงไก่ด้วยประสบการณ์ที่มี ทำให้รู้ได้ว่าไก่ในโรงเรือนกำลังเป็นอะไร เจ็บป่วยแบบไหน เพื่อที่จะได้แก้ปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างทันทั่วทั้ง



พอมามาเป็นธุรกิจของตนเองด้วยแล้ว หลักคิดของการทำธุรกิจในแต่ละปีมีความเปลี่ยนแปลงของช่วงเวลาและยุคสมัยอยู่ตลอดเวลา การทำธุรกิจก็ต้องปรับตัวไปด้วยเช่นกัน จะต้องดูกระแสสังคมออนไลน์และสภาพเศรษฐกิจอย่างสม่ำเสมอว่าเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางไหน ก็จะนำมาปรับตัวในเรื่องของการทำตลาดขายไข่ไก่ด้วยเช่นกัน

“สมัยก่อนรุ่นที่พ่อแม่ทำการขายไข่ ลูกค้าก็จะเข้ามาซื้อในฟาร์มเป็นหลัก แต่ปัจจุบันเมื่อกระแสสังคมออนไลน์เข้ามามีส่วนสำคัญ จึงทำให้การทำตลาดต้องเปลี่ยนไปตามยุคสมัย ซึ่งผมก็นำเสนอตัวเองในแบบที่เป็นตัวผมโดยผมเป็นคนที่ยื่นขอการเล่นของเล่น ผมจึงได้ใช้ชื่ออภิชาติฟาร์ม ซึ่งเป็นชื่อของคุณพ่อผมทำให้คนรู้จัก และนำเสนอว่าผมทำธุรกิจขายไข่ไก่ ถ้าใครคิดจะใช้ไข่ไก่ ให้คิดถึงผม”



ในเรื่องของการเลี้ยงไข่ไก่ไปจนถึงไข่ขายได้นั้น การเลี้ยงจะดูแลตั้งแต่เป็นลูกเจี๊ยบตัวเล็ก ๆ ฟักออกมา 1 วันแรก มาทำการอนุบาลและเลี้ยงมาเรื่อยให้ไข่โตจนมีอายุประมาณ 4 เดือน จากนั้นทำการย้ายไข่ขึ้นกรงภายในโรงเรือน เพื่อให้ไก่ที่โตเต็มที่จะได้อายุแล้วพร้อมไข่

“การเลี้ยงไข่ไก่ สิ่งที่มีเหมือนกันคือการให้น้ำให้อาหาร แต่สิ่งที่มันจะยากคือ คุณต้องศึกษาในเรื่องของโรคไก่ให้เก่ง ๆ ไม่ว่าจะเป็นโรคลำไส้อักเสบ โรคนิวคาสเซิล ไข้หวัดนกอะไรพวกนี้ครับ สำหรับการออกไปของไก่ สมมติผมลงไข่เลี้ยงไว้ประมาณ 200,000 ตัว 1 วัน ผมจะได้ไข่ประมาณ 190,000 ฟอง ทุกวัน ไก่มันจะไข่ออกมาเต็มที่ไม่ถึงจำนวนที่เราเลี้ยงหรือครับ มันจะไข่ประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ อยู่ประมาณนี้ทุกวันครับ”

ซึ่งไข่ไก่ที่ได้จากอภิชาติฟาร์ม การันตีในเรื่องของความสดใหม่ เพราะเมื่อไข่ออกไขมาแล้ววันนี้ วันรุ่งขึ้นไข่ทั้งหมดจะส่งถึงมือลูกค้าทันที หรือหากมีรับจากฟาร์มอื่น ๆ เข้ามาขายด้วยก็ต้องรู้ในเรื่องของไข่ในลือตนั้น ๆ ว่าเก็บมาแล้วกี่วัน เพราะฉะนั้นไข่ไก่จะมีอายุอยู่ได้ประมาณ 15 วัน แต่ไข่ที่ได้ในแต่ละวันจะอยู่กับโรงคัดไม่เกิน 1 วัน ก็ถึงมือลูกค้าทันที เพราะฉะนั้นในเรื่องของความสดใหม่จึงเป็นมาตรฐานของอภิชาติฟาร์ม



นอกจากการทำธุรกิจฟาร์มไก่ไข่แล้ว คุณศรัณยูยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ที่ชื่นชอบให้ได้ทำหลังจากที่เลิกงาน อย่างเช่น การแข่งรถ ละครเวทีแล้วแต่ที่เกี่ยวกับเรื่องความเร็ว จะต้องมียี่ห้อ “ยู แปดรีว” ร่วมการแข่งขัน อยู่เสมอ จากที่เคยได้เห็นการแข่งขันต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันแข่งรถ แข่งเรือ จะเห็นผู้เข้าแข่งขันใช้ชื่อฟาร์มหรือชื่อสิ่งๆ ที่ทำการโฆษณา และถ้าหากจะให้คนรู้จักในฟาร์มไก่ไข่ของคุณศรัณยูมากขึ้น การใช้ชื่อ อภิชาติฟาร์มจึงช่วยให้คนที่สงสัยได้ค้นหาต่อและอยากรู้จักฟาร์มมากขึ้น ว่าอภิชาติฟาร์มทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไร

เมื่อตลาดไก่ไข่กว้างขึ้น การทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและการสร้างสินค้าให้นำชื่อเป็นสิ่งสำคัญ ก็จะช่วยให้การขายได้ดียิ่งขึ้น โดยราคาไข่ไก่ เบอร์ 0 แผงละ 120 บาท เบอร์ 1 แผงละ 111 บาท และเบอร์ 2 แผงละ 105 ซึ่งราคาไข่ไก่ในแต่ละช่วง จะมีราคาเพิ่มขึ้นลดลงเป็นไปตามกลไกตลาด เพราะไข่ไก่ถือว่าเป็นสินค้าควบคุม



“การทำฟาร์มไข่ไก่ให้ประสบผลสำเร็จในแบบของอภิชาตินั้น แนะนำว่าหากจะประสบผลสำเร็จต้องเก่งและเรียนรู้ในเรื่องของการป้องกันโรค ต้องมีเงินทุนสำรอง และประสบการณ์จากการลองผิดลองถูก และที่สำคัญที่สุดคือ เรื่องของตลาด สมัยเด็ก ๆ จากที่ผมทำแล้วรู้สึกเบื่อมากกับการทำงาน แต่พอโตมาเรารู้ว่า เรามีอาชีพที่มั่นคง และเราก็ภูมิใจว่าเรามีอาชีพแล้ว และเป็นอาชีพที่เป็นของตัวเองได้ เพราะฉะนั้นถ้าใครอยากเลี้ยงไก่ไข่แบบผม ถ้ามีในเรื่องของตลาดแล้ว สามารถสร้างโรงเรือนได้เลย เพราะไก่เลี้ยงเมื่อไหร่ก็เลี้ยงได้ แต่ด้านการตลาดต้องรู้ว่าจะไปขายให้ใคร หรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติมอะไรสามารถปรึกษาผมได้เลยครับ”

สำหรับท่านใดที่สนใจในเรื่องของการเลี้ยงไก่ไข่ สามารถติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คุณยู แปดรีว หรือ คุณศรัณยู อ่อนใจเอื้อ ที่หมายเลขโทรศัพท์ 095-464-2924, 090-982-8795



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

English For Career



แจกคำอวยพรวันตรุษจีน 3 ภาษา (ไทย จีน อังกฤษ) พร้อมคำแปลและความหมายมงคล

เทศกาล ตรุษจีน ถือเป็นหนึ่งในเทศกาลสำคัญที่สุดสำหรับชาวจีนทั่วโลก เป็นการเฉลิมฉลองการเริ่มต้นปีใหม่ตามปฏิทินจันทรคติ โดยเป็นโอกาสที่ทุกคนจะได้แสดงความกตัญญูต่อบรรพบุรุษและอวยพรความสุข ความมั่งคั่ง ให้แก่กัน บทความนี้ได้รวบรวมคำอวยพรที่ใช้กันบ่อยในช่วงตรุษจีนเป็นภาษาไทย จีน และอังกฤษ เพื่อให้คุณสามารถส่งความปรารถนาดีให้กับคนที่คุณรักได้ใน 3 ภาษา

7 คำอวยพร วันตรุษจีน 3 ภาษา

1. ขอให้ปีใหม่ที่เจริญรุ่งเรืองและร่ำรวยในปีใหม่
ภาษาจีน : 新正如意 新年发财 (ซินเจิ้งหรูอี้ ซินเหนียนฟาไฉ)
ภาษาอังกฤษ : Have a prosperous new year and get rich in the new year.
2. ขอให้ปีใหม่นำมาซึ่งความเจริญรุ่งเรือง
ภาษาจีน : 新正如意, 新年发财 (ซิงเจียหยูอี้ ซิงนี่ฟาไฉ)
ภาษาอังกฤษ : May the new year bring prosperity.
3. สุขสันต์วันตรุษจีน
ภาษาจีน : 春节快乐 (ชุนเจียไคว่เล่อ)
ภาษาอังกฤษ : Happy Spring Festival.
4. ขอให้สมหวังในทุก ๆ สิ่ง
ภาษาจีน : 万事如意 (ปวงสื่อหยู่อี้)
ภาษาอังกฤษ : May you be successful in everything.
5. ขอให้ปีใหม่ที่ดีที่สุด
ภาษาจีน : 愿你度过最美好的新年! (ย่วนหนี่ตู้กั๋วซุ่ยเหมยหย่าหว่าเตอะ ซินเหนียน)
ภาษาอังกฤษ : May you have the best new year.
6. ขอให้โชคดี และประสบความสำเร็จในปีใหม่นี้
ภาษาจีน : 祝来年好运, 并取得更大的成就。(จู้ หลายเหนียน ท่าว ยุ่น ปิง ฉีเต้อ เก็ง ต้า เต้อ เฉิงจิว)
ภาษาอังกฤษ : I wish you good luck and greater achievements in the coming year.

7. ขอให้ร่ำรวย

ภาษาจีน : 恭喜发财 (กงซีฟาไฉ)

ภาษาอังกฤษ : May you be rich

7 คำอวยพรที่เราได้กล่าวไปนั้น เป็นคำอวยพรที่มักใช้กันเป็นประจำในวันตรุษจีน แต่คุณเห็นไหมว่าที่เราแปลไปนั้น คำว่า สุขสันต์วันตรุษจีน เราใช้ภาษาอังกฤษว่า Happy Spring Festival แต่คนไทยส่วนใหญ่ ถ้าพูดถึงประโยคนี้นี้ มักจะใช้คำว่า Happy Chinese New Year ซึ่งจริง ๆ แล้ววันตรุษจีนในภาษาอังกฤษสามารถเรียนได้ถึง 3 แบบด้วยกัน

วันตรุษจีน ภาษาอังกฤษ

Chinese New Year = ปีใหม่จีน

Lunar New Year = ปีแห่งจันทรคติ

The Spring Festival = เทศกาลฤดูใบไม้ผลิ

ซึ่งเราสามารถใช้ได้ทั้ง 3 แบบ ถ้าแปลแบบตรงตัวเราอาจจะใช้คำว่า Chinese New Year แต่ด้วยปีใหม่จีนนั้น มีการนับปีตามจันทรคติเลยอาจจะเรียกว่า Lunar New Year ชาวจีนแผ่นดินใหญ่และไต้หวัน มักใช้คำนี้ อีกทั้งในเทศกาลนี้ จะอยู่ในช่วงฤดูใบไม้ผลิ บางคนก็เรียกว่า The Spring Festival ได้เช่นกัน

วันจ่าย วันไหว้ วันเที่ยว ภาษาอังกฤษ

เทศกาลตรุษจีน หรือเทศกาลปีใหม่ของชาวจีน มีการเฉลิมฉลองกันเป็นเวลา 15 วัน โดยวันสำคัญตามธรรมเนียมจีน 3 วัน ที่เรารู้จักกันดีว่า วันจ่าย วันไหว้ และวันเที่ยว

วันจ่าย ภาษาอังกฤษ คือ The day for shopping

ตรงกับวันที่ 30 เดือน 12 ตามปฏิทินจันทรคติของจีน เป็นวันที่คนในครอบครัวออกไปจับจ่ายซื้อของสำหรับไหว้บรรพบุรุษและเฉลิมฉลองปีใหม่ ในวันจ่ายนี้ ชาวจีนจะนิยมซื้ออาหาร ผลไม้ และเครื่องเซ่นไหว้ต่างๆ เป็นพิเศษ โดยอาหารและผลไม้ที่ซื้อมานั้น มักจะมีความหมายมงคล เช่น ส้มสีทอง หมายถึง โชคลาภ มังกร หมายถึง ความยิ่งใหญ่ ปลา หมายถึง ความอุดมสมบูรณ์ เป็นต้น

วันไหว้ ภาษาอังกฤษคือ The day to pay respect

ตรงกับวันที่ 1 เดือน 1 ตามปฏิทินจันทรคติของจีน เป็นวันขึ้นปีใหม่ เป็นวันที่สำคัญที่สุดของเทศกาลตรุษจีน โดยชาวจีนจะตื่นแต่เช้าตรู่เพื่อไปไหว้บรรพบุรุษและเทพเจ้าต่างๆ ที่บ้านและที่ศาลเจ้า ในวันไหว้นี้ ชาวจีนจะแต่งกายด้วยเสื้อผ้าใหม่ สวมเครื่องประดับสีแดง และประดับบ้านด้วยสีแดง ซึ่งเป็นสีมงคลของชาวจีน

วันเที่ยว ภาษาอังกฤษคือ The day for visiting

ตรงกับวันที่ 2 เดือน 1 ตามปฏิทินจันทรคติของจีน เป็นวันที่คนในครอบครัวไปเยี่ยมญาติมิตรและเฉลิมฉลองปีใหม่ร่วมกัน ในวันเที่ยวนี้ ชาวจีนจะรับประทานอาหารร่วมกัน เล่นเกม ร้องเพลง และเต้นรำกันอย่างสนุกสนาน

นอกจากนี้ ยังมีประเพณีอื่นๆ ที่น่าสนใจในช่วงเทศกาลตรุษจีน เช่น การแจกอั่งเปา (Red envelope) การจุดประทัด (Light firecrackers) เทศกาลโคมไฟ (The Lantern Festival) การเชิดสิงโต (Dragon dance) เป็นต้น

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th/chinese-new-year>

รู้ทันโลก

จุฬาฯ เผย '10 ทักษะอาชีพที่โลกต้องการ' มีตำแหน่งรองรับกว่า 170 ล้านที่ในโลก



จุฬาฯ ร่วมกับ World Economic Forum จัดทำข้อมูลรายงาน 'Future of Jobs 2025' รับมือการเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงาน พบ 170 ล้านตำแหน่งยังเปิดรอ เน้น ทักษะด้าน AI และ Big DATA ทักษะการคิดเชิงวิเคราะห์ และทักษะการคิดอย่างสร้างสรรค์ ต้องมี

ศาสตราจารย์ ดร.วิเลิศ ภูริวัชร อธิการบดี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แถลงข้อมูลรายงาน 'Future of Jobs 2025' ซึ่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นตัวแทนประเทศไทยร่วมกับ World Economic Forum ในการเสนอแนวทางเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงานในระหว่างปี พ.ศ. 2568-2573

อ้างอิงจากการสำรวจ 1,000 บริษัท ครอบคลุมพนักงาน 14 ล้านคน ใน 22 อุตสาหกรรม จาก 55 ประเทศทั่วโลก โดยมีผลการวิเคราะห์ที่สำคัญดังนี้

- ตำแหน่งงานใหม่ 170 ล้านตำแหน่ง จะเกิดขึ้น เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงด้านสิ่งแวดล้อม
- 92 ล้านตำแหน่งงาน จะหายไป เนื่องจากระบบอัตโนมัติและการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ
- การเติบโตสุทธิของการจ้างงานคิดเป็น 7% หรือเท่ากับ 78 ล้านตำแหน่งงานทั่วโลก

ปัจจัยสำคัญที่เปลี่ยนแปลงตลาดแรงงานในปี 2573

โดยเรียงลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี AI หุ่นยนต์ และนวัตกรรมด้านพลังงาน เป็นปัจจัยหลักที่เปลี่ยนแปลงบทบาทงานและทักษะ
2. การเปลี่ยนแปลงด้านสิ่งแวดล้อม การลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศกระตุ้นความต้องการวิศวกรสิ่งแวดล้อมและพลังงานหมุนเวียน
3. ความผันผวนทางเศรษฐกิจ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ เป็นความท้าทายสำคัญ
4. การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ประชากรสูงอายุในประเทศรายได้สูง และแรงงานขยายตัวในประเทศรายได้ต่ำปรับเปลี่ยนตลาดแรงงาน
5. การแบ่งแยกทางเศรษฐกิจจะระหว่างประเทศ ข้อจำกัดทางการค้าและความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ส่งผลต่อรูปแบบธุรกิจ

ทักษะในอนาคตของประเทศไทยและประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

ภายในปี พ.ศ. 2573 สองในห้าของทักษะที่มีอยู่จะถูกเปลี่ยนแปลง ทักษะที่สำคัญของไทย คือ ทักษะด้าน AI และ Big Data ทักษะการคิดเชิงวิเคราะห์ ทักษะการคิดอย่างสร้างสรรค์ ทักษะด้านเครือข่ายและความปลอดภัยทางข้อมูล ในขณะที่ระดับโลกเน้น ทักษะด้าน AI และ Big Data ทักษะด้านเครือข่ายและความปลอดภัยทางข้อมูล ความฉลาดในการใช้งานเทคโนโลยี และทักษะการคิดอย่างสร้างสรรค์

กลยุทธ์สำคัญ 5 ประการสำหรับประเทศไทย

1. เพิ่มทักษะที่จำเป็นให้แก่บุคลากร : เตรียมคนไทยให้พร้อมด้วยความรู้และทักษะที่ตอบโจทย์ตลาดแรงงาน
2. สรรหาบุคลากรที่มีทักษะใหม่ๆ : ค้นหาและสนับสนุนผู้ที่มีศักยภาพในทักษะที่ตรงกับความต้องการของเศรษฐกิจยุคใหม่
3. ยกระดับกระบวนการทำงาน ด้วย Automation : ใช้ระบบอัตโนมัติช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน
4. ปรับบทบาทการทำงานของบุคลากร : ให้บุคลากรมีคุณค่าเพิ่มในงานยุคใหม่
5. ผสานเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้เข้ากับการทำงาน : เชื่อมโยงเทคโนโลยีล้ำสมัยเพื่อสร้างนวัตกรรมที่เพิ่มคุณค่าและความสามารถในการแข่งขัน

ท้ายสุด ศาสตราจารย์ ดร.วิเลิศ ภูริวัชร ยังกล่าวด้วยว่า “จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยก้าวสู่การเป็น 'The University of AI' มหาวิทยาลัยแห่งนี้มุ่งสร้าง “คนพันธุ์ใหม่” หรือ “Future Human” ที่ไม่ได้เป็นเพียงผู้เชี่ยวชาญในการใช้งาน AI (Artificial Intelligence) แต่ยังเปี่ยมด้วยทักษะที่เป็นเอกลักษณ์อย่าง II (Instinctual Intelligence) หรือ “ปัญญาสัญชาตญาณ” ซึ่งสร้างสรรค์ปัญญาที่ไม่อาจประดิษฐ์ขึ้นได้ ที่สำคัญ “คนพันธุ์ใหม่” จะต้องมีหัวใจที่เปี่ยมเพียงสมองที่ชาญฉลาด แต่ต้องมีหัวใจที่ติดตาม ที่จะเปลี่ยนความสามารถทางเทคโนโลยีให้เป็นพลังที่สร้างคุณค่าแก่ทั้งตนเองและสังคม”

รวบรวมโดยศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : <https://www.posttoday.com/smart-life/717939>

Smart DOE

พิพัฒน์ เตรียมนเสนอ ขยายเวลาต่ออายุใบอนุญาตทำงานแรงงานข้ามชาติ MOU
เพื่อให้นายจ้างนำแรงงานเข้าระบบมากที่สุด



นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการนโยบายการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว (คปต.) ครั้งที่ 1/2568 โดยมีนายบุญสงค์ ทัพชัยยุทธ์ ปลัดกระทรวงแรงงาน นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน ผู้บริหารกระทรวงแรงงาน ผู้แทนจากฝ่ายความมั่นคง ภาครัฐ ภาคเอกชน ร่วมประชุม ณ ห้องประชุม ศ.นิคม จันทรวีฑูร ชั้น 5 กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน อาคารกระทรวงแรงงาน

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเปิดเผยว่า ตามที่กระทรวงแรงงาน ได้เปิดให้แรงงาน 4 สัญชาติ กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม ที่ได้รับอนุญาตทำงานถึงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568 มายื่นต่ออายุใบอนุญาตทำงานในลักษณะ MOU ภายในวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568 นั้น ปัจจุบันพบว่ายังมีนายจ้างบางส่วนที่ยังไม่มาดำเนินการหรือยังดำเนินการไม่ครบทุกขั้นตอนให้แล้วเสร็จ ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้คนต่างด้าวดังกล่าวกลายเป็นแรงงานผิดกฎหมาย และนายจ้างผู้ประกอบการมีกำลังแรงงานที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ กระทรวงแรงงานจึงได้หารือร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพิจารณาแนวทางการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าว โดยที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว (คปต.) ครั้งที่ 1/2568 ได้มีมติเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาการต่ออายุใบอนุญาตทำงานของคนต่างด้าวในลักษณะ MOU ตามมติคณะรัฐมนตรี

เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2567 ซึ่งหลังจากนี้ กระทรวงแรงงานจะนำผลการประชุมเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบต่อไป ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า สำหรับนายจ้าง สถานประกอบการ บริษัทที่ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวที่ยังไม่ได้ยื่นบัญชีรายชื่อความต้องการจ้างแรงงานต่างด้าวให้เร่งดำเนินการภายในวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568 เพื่อให้แรงงานสามารถอยู่ในราชอาณาจักรและทำงานได้ต่อไป ระหว่างนี้หากมีข้อสงสัยสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 - 10 หรือสำนักงานจัดหางานจังหวัดทั่วประเทศ หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางานหรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

กรมการจัดหางาน เตือน! อย่าหลงเชื่อนายหน้าเถื่อน หลอกลวง ทำงานเกาหลีใต้ เน้นตรวจสอบให้ดี ก่อนโอนเงิน



กรมการจัดหางาน เตือนคนหางานต่างประเทศ เช็ครายชื่อบริษัท จัดหางานกับกรมการจัดหางานทุกครั้ง ก่อนหลงเชื่อโอนเงิน ห่วงถูก นายหน้าเถื่อนหลอกลวงทำงานต่างประเทศ

นายสมชาย มรกตศิริวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยถึงกรณี ที่สื่อมวลชนได้นำเสนอข่าวกลุ่มคนหางานจำนวน 50 คน เดินทางมาจาก จังหวัดนครราชสีมาและเข้าร้องทุกข์กับกองบังคับการปราบปรามการค้ำ มนุษย์ ว่าถูกกลุ่มสาย/นายหน้าจัดหางานหลอกลวงให้ไปทำงานใน ประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งมีมูลค่าความเสียหายรวม 10 ล้านบาท นั้น ในเรื่อง นี้ผมได้รับรายงานจากผู้อำนวยการกองทะเบียนจัดหางานกลางและ คຸ້ມครองคนหางานว่าได้ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงดังกล่าวกับ เจ้าหน้าที่ตำรวจกองบังคับการปราบปรามการค้ำมนุษย์แล้ว พบว่า เมื่อ วันที่ 8 มกราคม 2568 เวลาประมาณ 10.30 น. มีกลุ่มคนหางานจำนวน 14 คน ได้เข้ามาแจ้งความร้องทุกข์ต่อพนักงานสอบสวนกองบังคับการ ปราบปรามการค้ำมนุษย์ว่าถูกกลุ่มสาย/นายหน้าจัดหางานเถื่อน จำนวน 3 คน หลอกลวงว่า สามารถจัดส่งไปทำงานร้านอาหาร และทำงานช่าง เชื่อมในอุตู่ต่อเรือที่ประเทศเกาหลีใต้อย่างถูกกฎหมาย โดยบอกว่าจะได้รับ เงินเดือนอย่างน้อย 60,000 บาทต่อเดือน โดยเฉพาะอุตู่ต่อเรือ จะได้ เงินเดือน 120,000 บาท ต่อเดือน ส่วนคนหางานต้องจ่ายเงินเพื่อเป็นค่า ดำเนินการเป็นเงินคนละ 150,000 – 200,000 บาท ซึ่งคาดว่าผู้เสียหาย ทั้งหมดมีประมาณ 50 คน รวมค่าเสียหายราว 10 ล้านบาท สุดท้ายเลื่อน กำหนดเดินทางออกไปเรื่อย ๆ และป้ายเปียงหากผู้เสียหายขอเงินคืน

นายสมชาย กล่าวถึงความคืบหน้าการช่วยเหลือคนหางานในกรณีที่ถูก หลอกลวงว่า กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน มอบหมายให้ เจ้าหน้าที่กองทะเบียนจัดหางานกลางและคຸ້ມครองคนหางานร่วมกับกอง บังคับการปราบปรามการค้ำมนุษย์ เพื่อเร่งดำเนินการตรวจสอบ ข้อเท็จจริง และจะดำเนินการตรวจสอบเพิ่มเติม รวมถึงมอบหมายให้

เจ้าหน้าที่ไปร้องทุกข์กล่าวโทษกลุ่มสาย/นายหน้าที่กระทำการหลอกลวง คนหางาน โดยจะดำเนินคดีตามขั้นตอนของกฎหมายอย่างเข้มงวด ทั้งนี้ กรมการจัดหางานขอย้ำเตือนอีกครั้งว่า ก่อนตัดสินใจโอนเงินให้สาย นายหน้าหรือผู้แทนบริษัทรายใด ขอให้ตรวจสอบรายชื่อบริษัทจัดหางาน ที่ได้รับอนุญาตให้จัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศจากกรมการ จัดหางาน ที่เว็บไซต์กองทะเบียนจัดหางานกลางและคຸ້ມครองคนหางาน doe.go.th/ipd เสียก่อน เพราะปัจจุบันสาย-นายหน้ามีกลวิธีสร้างความ น่าเชื่อถือเพื่อหลอกลวงคนหางานหลายวิธี ดังนั้นจึงขอให้ตรวจสอบก่อน ไป จะได้ไม่เสียใจและไม่เสียเงินในภายหลัง

ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีการดำเนินคดีสาย นายหน้าเถื่อนแล้ว 452 ราย หลอกลวงคนหางานทั้งสิ้น 608 คน คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 44,223,300 บาท ซึ่งประเทศที่พบคนหางานถูกหลอกลวงไป ทำงานมากที่สุด ได้แก่ ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น สาธารณรัฐเกาหลี สหรัฐอเมริกา และไอร์แลนด์ ตามลำดับ สำหรับปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 (ต.ค. – ธ.ค. 67) มีการดำเนินคดีสาย นายหน้าเถื่อนแล้ว 59 ราย หลอกลวงคนหางานทั้งสิ้น 53 คน คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 6,112,613 บาท ซึ่งประเทศที่พบคนหางานถูกหลอกลวงไปทำงานมาก ที่สุด ได้แก่ ออสเตรเลีย มาเลเซีย สาธารณรัฐเกาหลี สหรัฐอาหรับ เอมิเรตส์ และแคนาดา ตามลำดับ

ทั้งนี้ ผู้สนใจทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับ ประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงาน เพื่อป้องกันการหลอกลวงผ่านระบบ e-Service กรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ doe.go.th หรือเว็บไซต์กอง บริหารแรงงานไทย ไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

กรมการจัดหางาน เร่งตรวจต่างชาติแย่งอาชีพคนไทย ย่านพระโขนง



อธิบดีกรมการจัดหางาน สั่งเข้ม ตรวจคนต่างชาติแย่งอาชีพคนไทย ย่านพระโขนง พบคนต่างชาติ 9 ราย กระทำผิดขายอาหาร ตัดผม และ นายจ้างคนไทย 5 ราย กระทำผิดให้ทำงานนอกเหนือสิทธิตามกฎหมาย

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า กรมการจัดหางานได้รับแจ้งว่าบุคคลต่างชาติเปิดร้านขายอาหารและร้านตัดผม บริเวณตลาดพระโขนง แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร จึงได้มอบหมายเจ้าหน้าที่ชุดตรวจสอบแรงงานข้ามชาติ กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน กรมการจัดหางาน ร่วมกับชุดเฉพาะกิจตรวจสอบการจ้างงานสภาพการจ้างการบังคับใช้แรงงานหรือบริการ และการใช้แรงงานเด็กในรูปแบบที่เลวร้ายในกลุ่มแรงงานต่างด้าว เข้าตรวจสอบพื้นที่ดังกล่าว เพื่อมิให้กระทบต่อโอกาสการมีงานทำของคนไทยจนส่งผลกระทบต่อความมั่นคงและระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย

นายสมชาย กล่าวว่า เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2568 ชุดตรวจสอบแรงงานข้ามชาติ กรมการจัดหางาน ได้บูรณาการร่วมกับชุดเฉพาะกิจตรวจสอบการจ้างงานสภาพการจ้างการบังคับใช้แรงงานหรือบริการ และการใช้แรงงานเด็กในรูปแบบที่เลวร้ายในกลุ่มแรงงานต่างด้าว ลงพื้นที่ตรวจสอบร้านอาหาร และร้านเสริมสวยภายในตลาดพระโขนง จำนวน 5 แห่ง พบว่าพื้นที่ดังกล่าวมีคนลักษณะคล้ายคนต่างชาติหลายรายกำลังขายอาหาร กำลังให้บริการสระผมและตัดผมแก่ลูกค้า เจ้าหน้าที่จึงได้แสดงบัตรและขอตรวจสอบเอกสารประจำตัว จากการตรวจสอบ พบคนต่างชาติกระทำความผิด จำนวน 9 ราย ในจำนวนนี้เป็นการทำงานนอกเหนือจากที่มีสิทธิจะทำได้ จำนวน 2 ราย ทำงานโดยไม่มีใบอนุญาตทำงาน จำนวน 6 ราย และเป็นคนต่างด้าวอยู่ในราชอาณาจักรโดย

ไม่ได้รับอนุญาตและพบนายจ้างกระทำความผิด จำนวน 5 ราย เจ้าหน้าที่จึงได้แจ้งข้อกล่าวหาและควบคุมตัวส่งพนักงานสอบสวน สถานีตำรวจนครบาลคลองตันเพื่อดำเนินคดีตามกฎหมาย ซึ่งตามพระราชกำหนดการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 และที่แก้ไขเพิ่มเติม คนต่างด้าวที่ทำงานโดยไม่มีใบอนุญาตทำงานหรือทำงานนอกเหนือจากสิทธิที่ได้มีโทษปรับตั้งแต่ 5,000 – 50,000 บาท และถูกส่งกลับประเทศต้นทาง รวมถึงห้ามขอใบอนุญาตทำงานเป็นเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้รับโทษ และนายจ้าง/สถานประกอบการที่รับคนต่างด้าวที่ไม่มีใบอนุญาตทำงานเข้าทำงาน หรือให้คนต่างด้าวทำงานนอกเหนือจากที่มีสิทธิ มีโทษปรับตั้งแต่ 10,000 – 100,000 บาท ต่อคนต่างด้าวที่จ้างหนึ่งคน หากกระทำความผิดซ้ำต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับตั้งแต่ 50,000 – 200,000 บาท ต่อคนต่างด้าวที่จ้างหนึ่งคน และห้ามจ้างคนต่างด้าวทำงานเป็นเวลา 3 ปี “กรมการจัดหางาน ให้ความสำคัญกับทุกเบาะแสจากประชาชน และยืนยันจะบังคับใช้กฎหมายดำเนินคดีกับแรงงานต่างชาติที่ทำงานผิดกฎหมายอย่างเข้มงวด โดยขอฝากประชาสัมพันธ์ไปยังผู้ที่พบเห็นการจ้างคนต่างชาติลักลอบทำงานโดยผิดกฎหมาย ให้ช่วยกันแจ้งมาที่กองทะเบียนจัดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน กรมการจัดหางาน โทร. 023541729 หรือที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน และสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

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

อาชีพมันคง

ทำยังไงให้ “ไหลบัว” ขายดีทุกวัน เจาะลึกเทคนิคที่คนปลูกบัวต้องรู้!



หลายคนอาจสงสัยว่า “สายบัว” กับ “ไหลบัว” ต่างกันยังไง เพราะหน้าตาคล้ายกันจนนึกว่าเป็นพี่น้อง แต่ถ้าวางสังเกตวิธีเก็บ ลองชิม หรือดูให้ลึกถึงรายละเอียด จะรู้เลยว่ามันคนละเรื่อง

รู้ไหมว่า “ไหลบัว หรือ หลดบัว” กว่าจะพร้อมขายถึงมือคนกินต้องผ่านขั้นตอนอะไรบ้าง วันนี้จะพาไปเจาะลึกกันตั้งแต่การเก็บ บรรจุ ไปจนถึงส่งขายที่ตลาด พร้อมเปิดเทคนิคเด็ดของเฮียข้าง ที่ทำให้น้ำบัวของเขาส่งไหลบัวคุณภาพถึงตลาดได้ทุกวัน แถมรายได้จากการทำน้ำบัวสามารถส่งลูกเรียนจบครบทั้ง 3 คน



วันนี้จะพาไปไขข้อสงสัย พร้อมเจาะลึกทุกเรื่องเกี่ยวกับ “ไหลบัว” กับเฮียข้าง หรือ คุณสมเกียรติ มอบจัน เจ้าของนาบัวเจ้าใหญ่แห่งนครปฐม ที่มีพื้นที่กว่า 100 ไร่ และเป็นรายเดียวในไทยที่ได้มาตรฐาน GAP หลายคนอาจไม่คุ้นกับ ‘ไหลบัว’ และสงสัยว่าเฮีย! กินได้จริงหรือ? เพราะปกติเรามักจะรู้จัก ‘สายบัว’ กันมากกว่า โดยเฉพาะในเมนูบ้านๆ อย่างแกงกะทิสายบัวใส่ปลาหูที่ใครๆ ก็คุ้นเคย แต่ช่วงไม่กี่ปีมานี้ ‘ไหลบัว’ เริ่มถูกพูดถึงในวงการอาหาร ไม่ว่าจะเป็นตำไหลบัวกุ้งสด แกงป่าปลาตุ๋นไหลบัว หรือผัดไหลบัวกุ้งสด กลายเป็นดาวดวงใหม่ที่คนเริ่มรู้จักและหลงรักมากขึ้น

เฮียข้าง เล่าย้อนความหลังว่า “สมัยก่อนพ่อแม่ทำนาเป็นหลัก แต่พอเสร็จจากนาก็หันมาปลูกบัวขาย ดอกบัวขายได้ดีตลอดทั้งปี แต่แล้วตลาดดอกไม้ก็เปลี่ยน มีคู่แข่งมากขึ้น ทำให้ดอกบัวขายดีแค่ช่วงวันโกนหรือวันพระ อาชีพนี้ก็เลยทำมาหากินลำบาก ทำให้ต้องหาวิธีอย่างอื่นจะทำยังไงให้อยู่รอด เลยเริ่มลองเก็บ ‘ไหลบัว’ ไปขายที่ตลาด ซึ่งปรากฏว่าผลตอบรับดีเกินคาด จนกระทั่งมีโรงงานเข้ามาติดต่อให้ทำส่งนอก จนกลายเป็นอาชีพที่มันคงมาจนถึงทุกวันนี้”

ถ้าอยากมีบัวส่งขายทุกวัน เฮียข้างบอกว่า “ต้องมีพื้นที่เยอะๆ เป็นร้อยไร่ อย่างของเราก็ปลูกทั้งในนาของตัวเองและเช่าที่เพิ่มด้วย เพราะบัวต้องมีขายทุกวัน ไม่มีวันหยุด ลูกค้าถึงจะติด เราต้องทำให้ได้คุณภาพและมีความสม่ำเสมอ ถ้าวันไหนไม่มีขาย ลูกค้าก็ไปซื้อเจ้าอื่นหมด เพราะเงินต้องใส่ใจทุกขั้นตอน”

พาไปรู้จัก “บัวหลวงสีชมพู” และ “บัวหลวงสีขาว”

บัวที่เราเห็นกันบ่อยๆ มีอยู่สองสีหลักๆ คือ บัวหลวงสีชมพู กับ บัวหลวงสีขาว ซึ่งบัวสีชมพูมักนิยมนำมากิน เพราะมียางน้อย รสชาติหวานและฝาดน้อยกว่า ส่วนบัวสีขาวมียางเยอะ รสชาติก็ฝาดกว่าเลยไม่ค่อยฮิตเท่าไร แต่รู้ไหม? บัวทุกส่วนขายได้หมดและมีมูลค่ามาก อย่างใบบัว ใบละ 4 บาท นิยมเอาไปห่อข้าว ผักบัวกำละ 10 บาท ส่วนเกสรบัวที่ตากแห้ง ขายได้ถึงกิโลกรัมละ 2-3 พันบาทเลยทีเดียว เรียกได้ว่าบัวทั้งต้น “มีค่า” ทุกส่วนจริง

หลายคนสงสัยทำนาบัวร้อยๆ ไร่ ต้นทุนต้องสูงแน่ๆ

“ปลูกบัวนี้ต้นทุนไม่เยอะเลย หลักๆ ก็มีแค่ค่าเช่าที่กับค่าแรงลูกน้องเท่านั้นเอง ปุยไม่ต้องเสียเงินซื้อด้วยนะ เพราะพอบัวแก่ เราก็ย้ายบัวทิ้ง มันก็กลายเป็นปุ๋ยธรรมชาติให้บ่อเอง การดูแลก็ง่ายมาก ไม่มีอะไรยุ่งยากเลย”

แยกให้ออก “ไหลบัว” กับ “สายบัว”

- ไหลบัว หน่ออ่อนคล้ายหน่อไม้ ที่รวมทั้งใบ ดอก และก้านอยู่ในตัวเดียวกัน เวลาจะเก็บต้อง “งม” ใต้น้ำ
- สายบัว ก้านดอกที่โผล่พ้นน้ำ ที่เป็นดอกสีชมพู ก็เด็ดดอกทิ้ง เอาแต่ก้านมากิน วิธีเก็บจะต้อง “พายเรือ” แล้วค่อย ๆ ดึงก้านขึ้นมา



เทคนิค “ทำนาบัว” ฉบับเฮียข้าง

การปลูกบัวไม่มีฤดูกาล ทำได้ทั้งปี เพราะบัวเติบโตแบบวนรูป เมื่อบัวเริ่มแก่ เราจะ “ย้ายที่” ให้ตายไปทั้งหมด บัวที่ย้ายก็กลายเป็นปุ๋ยชั้นดี ไม่ต้องเสียเงินซื้อปุ๋ยเพิ่มเลย จากนั้นก็เริ่มดำนาใหม่ หรือนำพ่อแม่พันธุ์ลงปลูก โดยเว้นระยะห่างระหว่างกอประมาณ 3 เมตร ไม่นานบัวก็จะขยายจนเต็มบ่อ ทั้งไว้แควเดือนกว่าๆ ก็เริ่มงมเก็บได้แล้ว ในหนึ่งปีปลูกได้ประมาณ 3 รอบ มีไหลบัวให้เก็บส่งทุกวันแบบไม่มีขาดเลย

สิ่งสำคัญสุด ๆ ในการทำนาบัวคือ การควบคุมน้ำ ถ้าน้ำเยอะเกินไป ก็แฉะ อย่างนาบัวของเฮียข้าง จะคุมระดับน้ำไว้ไม่เกิน 80 เซนติเมตร เพราะช่วยให้มเก็บไหลบัวได้ง่ายขึ้น แถมต้องหมั่นกำจัดวัชพืชรอบๆ ให้โล่ง บัวถึงจะเติบโตได้สวยงามพร้อมขายทุกวัน



กว่าจะได้ “ไหลบัว” ส่งขายสู่ตลาด ก่อนจะลงไปเก็บไหลบัวหรือ “หลดบัว” คนเก็บต้องเตรียมตัวให้พร้อม ใส่ชุดจัดเต็มอย่างรองเท้านิรจาและถุงมือผ้ายาง เพราะบัวมีหนามคม ต้องป้องกันตัวให้ดี

วิธีการงมเก็บ ก็ต้องมีทักษะเฉพาะตัว เริ่มจากมองหาใบแหลมๆ แล้วคว่ำลงไปเด็ด แต่ต้องระวังมากๆ เพราะถ้าไม่ชำนาญ ตอนดึงขึ้นมา อาจมีโคลนเข้าไปในไหลบัวได้ เทคนิคคือ ค่อยๆ ปล่อยมือเมื่อพ้นน้ำแล้ว เพื่อให้โคลนไม่เข้าไปในไหลบัวที่สวยงาม



เมื่อเก็บไหลบัวเสร็จแล้ว ก็เข้าสู่ขั้นตอน ตัดแต่ง ถ้าเจอส่วนที่ชำหรือดำ ต้องตัดออกให้ดูสวยงามก่อน จากนั้นก็มาถึงขั้นตอน ล้าง ที่ไม่ได้ล้างแบบธรรมดา เพราะต้องใช้เทคนิคพิเศษเวลาล้างต้องดูไปใน ทางเดียวกัน เท่านั้น ห้ามล้างย้อนเด็ดขาด เพราะจะทำให้ก้านบัวหัก และจะใช้สก็อตโบท ขัดเบาๆ คู่กับน้ำสะอาด ให้ก้านบัวดูใหม่เอี่ยม สะอาด

เมื่อได้ไหลบัวที่สะอาดแล้ว ขั้นตอนถัดไปคือการ กำ ให้ได้ประมาณครึ่งกิโลกรัม แล้วนำมาใส่ถุงเตรียมขาย แต่การใส่ถุงไม่ใช่แค่จับยัดใส่ไป ต้องใส่ให้ดีๆ อย่าให้มีลมเข้า เพราะถ้าไหลบัวโดนลมมันจะเปลี่ยนเป็นสีแดง ทำให้ไม่น่ากินเลย

รู้ไหมว่า ไหลบัวมีอายุสั้นมาก ควรนำไปทำอาหารให้เร็วที่สุดภายใน 2 วัน เพราะหลังจากนั้นบัวจะเริ่มแดงและเสียรสชาติ ตอนที่ทานสดๆ ไหลบัวจะกรอบ หวาน ฉ่ำ เหมือนเพิ่งเก็บมาจากน้ำเลย

ถ้าใครอยากเริ่มทำนาบัว เฮียข้างแนะนำว่า “ต้องมี ตลาดรองรับก่อน ถ้าบัวอ่อนขายไม่ได้ ก็ต้องมีโรงงานรองรับเพื่อส่งออก เพราะตอนนี้ตลาดส่งออกบัวไปนอกเยอะกว่าในประเทศซะอีก

หากสนใจสั่งซื้อไหลบัว หรือสอบถามวิธีการปลูก สามารถติดต่อ เฮียข้าง โทร. 084-102-8756 หรือสามารถสั่งซื้อไหลบัวได้ที่ ตลาดปทุมมงคล จ.นครปฐม



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_299195

ตลาดแรงงานในยุคดิจิทัล

8 เทรนด์เปลี่ยนโลกทำงาน 2025 จากวิกฤติความเครียด สู่ยุค AI จะเปลี่ยนทุกอย่าง เตรียมรับมืออย่างไร



เมื่อโลกก้าวเข้าสู่ปี 2025 ด้วยพัฒนาการทางเทคโนโลยี ตลอดจนเรื่องของเศรษฐกิจล้วนส่งผลต่อสภาพแวดล้อมการทำงานที่ต้องเปลี่ยนแปลงไปตามความก้าวหน้าของสิ่งต่าง ๆ รอบตัว อีกทั้งยังส่งผลให้มีความท้าทายที่ทั้งนายจ้างและพนักงานต้องเผชิญ โดย 77% ของคนทำงานกำลังเผชิญกับความเครียดจากการจัดการระหว่างงานและชีวิตส่วนตัว ในขณะที่ AI กำลังเปลี่ยนแปลงวิถีการทำงานอย่างรวดเร็ว จนหลายคนแทบตั้งตัวไม่ทัน การเตรียมพร้อมสำหรับปี 2025 จึงไม่ใช่แค่การรู้เท่าทันเทรนด์ แต่รวมถึงการปรับตัวและใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ให้ฉลาดขึ้น Jon Cooper, ซีอีโอและผู้ร่วมก่อตั้ง Overall's แพลตฟอร์มสวัสดิการสำหรับพนักงาน ได้แบ่งปัน 8 แนวโน้มสำคัญที่เขาเชื่อว่าจะเปลี่ยนโฉมสถานที่ทำงานในปี 2025 ดังนี้

1. เศรษฐกิจจะเติบโต ทาตลาดแรงงานแข่งขันสูงขึ้น เมื่อเศรษฐกิจฟื้นตัวขึ้น ธุรกิจต่าง ๆ จะเผชิญกับการแข่งขันที่ดุเดือด มีการแข่งขันกันจ้างงานคนเก่ง ซึ่งสิ่งนี้ผลักดันให้นายจ้างต้องปรับปรุงสวัสดิการเพิ่มความยืดหยุ่นในการทำงาน และให้ความสำคัญกับนโยบายต่าง ๆ ที่ครอบคลุมในหลายด้าน เพื่อดึงดูดและรักษาพนักงานที่มีความสามารถ
2. ออกสวัสดิการที่เหมาะสมกับพนักงานทุกคน รูปแบบสวัสดิการแบบ “One Size Fits All” กำลังกลายเป็นอดีต บริษัทจะต้องออกแบบสวัสดิการที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของทีมงานที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้พนักงานทุกคนรู้สึกว่าได้รับการสนับสนุนและมีคุณค่าในองค์กร
3. AI จะมาช่วยงาน ไม่ใช่มาแทนที่ องค์กรต่าง ๆ จะมองหาและปรับใช้งานเทคโนโลยี AI ในแง่มุมที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้น โดยจะนำมาใช้เพื่อเสริมศักยภาพของพนักงานในองค์กรมากกว่าที่จะนำมาใช้งานแทนที่มนุษย์ ซึ่ง AI จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสนับสนุนการตัดสินใจโดยไม่ลดทอนความสำคัญของทรัพยากรมนุษย์ลง

4. ปรับปรุงสวัสดิการด้านสุขภาพ โฟกัสเรื่องสุขภาพจิต ในหลายประเทศมีการเปลี่ยนแปลงในกฎหมายด้านสุขภาพ ส่งผลให้บริษัทต้องปรับปรุงรูปแบบสวัสดิการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ ออกแบบแนวทางใหม่ เช่น แผนสุขภาพส่วนบุคคล การให้ความสำคัญกับสุขภาพจิต และสิทธิพิเศษต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสุขภาพ

5. การทำงานระยะไกลจะยังคงเป็นที่นิยม การเติบโตของเศรษฐกิจและการแข่งขันในการจ้างงานจะทำให้การทำงานระยะไกลกลับมาเป็นที่นิยมอีกครั้ง โดยบริษัทที่เปิดรับการทำงานแบบยืดหยุ่นจะมีความได้เปรียบในการดึงดูดผู้มีความสามารถจากทั่วโลก

6. บริษัทจะมีดีลควบรวมกิจการและ IPO มากขึ้น ด้วยเศรษฐกิจที่ถูกมองว่าจะดีขึ้น จะส่งผลให้องค์กรมีสถานการณ์ทางการเงินมีเสถียรภาพ และสิ่งที่ตามมาคือ M&A หรือการควบรวมกิจการและการ IPO จะกลับมาบูมอีกครั้ง และสิ่งนี้จะช่วยกระตุ้นการลงทุนและสร้างโอกาสใหม่สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ

7. องค์กรจะมีโปรแกรมรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝันเพิ่มขึ้น ในโลกที่ไม่แน่นอน องค์กรจะมองหาวิธีรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจจะกระทบต่อธุรกิจ โดยจะมีการลงทุนในระบบสนับสนุนพนักงาน เช่น ระบบการจัดการวิกฤติ โปรแกรมส่งเสริมสุขภาพ ตลอดจนแนวทางการรับมือและจัดการกับสุขภาพจิตของพนักงานในองค์กร

8. การเพิ่มทักษะใหม่เพื่อรับมือกับ AI การพัฒนา AI จะผลักดันให้องค์กรหันมาให้ความสำคัญกับการเพิ่มทักษะใหม่ให้พนักงานในองค์กร เพื่อให้พนักงานสามารถปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงและรักษาความยืดหยุ่นขององค์กรไว้ได้

ภาพรวมการทำงานในปี 2025 นี้จะถูกขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และความคาดหวังของพนักงาน การปรับตัวให้เข้ากับแนวโน้มเหล่านี้จะช่วยให้องค์กรและพนักงานมีความพร้อมต่อความเปลี่ยนแปลง สามารถพัฒนาตัวเองและองค์กรได้อย่างมั่นคงในอนาคต



รวบรวมโดยศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : https://www.thairath.co.th/money/business_marketing/leadership_culture/2834319