

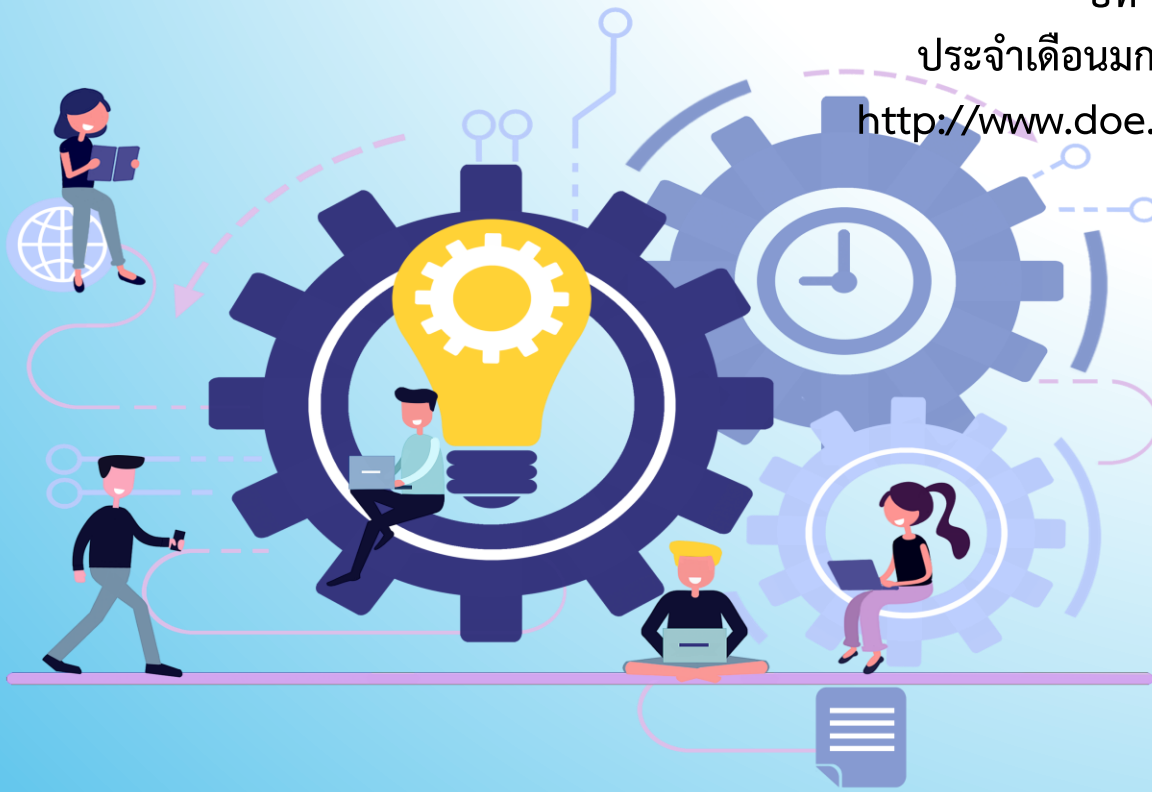
Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 28 ฉบับที่ 1

ประจำเดือนมกราคม 2564

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



รู้ทันโลก

3 เทคโนโลยีมาแรง ปี 2564



กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2245-1581

E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนมกราคม 2564 **Special Report** ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง คู่กับ ‘อู๋และโจ้’ ในวันที่ ร้านโอ้กะจู้ คือร้านอาหาร Farm to Table ตามด้วย การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค มกอช.เปิดแพลตฟอร์ม DGTFarm.com ขยายช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร

ส่วน **English for Career** ฉบับนี้ขอเสนอประโยคถามทางภาษาอังกฤษ ไปได้ทุกที่ ไม่กลัวหลง ในชีวิตประจำวัน การถามทิศทางภาษาอังกฤษที่ควรรู้ **รู้ทันโลก** 3 เทคโนโลยีมาแรง ปี 2564 **Smart DOE** นักศึกษาจบใหม่ เฮ! กระทรวงแรงงาน ปลดล็อกเงื่อนไขร่วมโครงการ Co - Payment **อาชีพมั่นคง** หางานอยู่ ได้งานชัวร์! ถ้ามีครบ 12 ทักษะพื้นฐานนี้ และ **THAILAND 4.0** 4 ขั้นตอนการพัฒนาความสามารถให้ทันยุค Thailand 4.0

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

สารบัญ

CONTENTS	Special Report	
	- คู่กับ ‘อู๋และโจ้’ ในวันที่ ร้านโอ้กะจู้ คือร้านอาหาร Farm to Table	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- มกอช.เปิดแพลตฟอร์ม DGTFarm.com ขยายช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร	5
	- ‘ระนอง-ชุมพร’ ปลื้ม พื้นเส้นทางรถไฟสายประวัติศาสตร์	5
	- แม่ค้าเชียงใหม่ จบแค่ ม.3 ฮีตสู้ จนได้เป็นเจ้าของธุรกิจใส่กรอกอีสานร้อยล้าน!	6
	- เตรียมเปิดไร่กล้วยาแห่งแรกของลำปางให้ความรู้คู่ไปกับการท่องเที่ยว	7
	- สกพอ.ชี้เทรดด์ EEC ปี 64 ดึงลงทุนธุรกิจสุขภาพ-ดิจิทัล-โลจิสติกส์	8
	English for Career	
	- ประโยคถามทางภาษาอังกฤษ ไปได้ทุกที่ ไม่กลัวหลง! ในชีวิตประจำวัน การถามทิศทางภาษาอังกฤษที่ควรรู้	9
	รู้ทันโลก	
	- 3 เทคโนโลยีมาแรงปี 2564	10
	Smart DOE	
	- กรมการจัดหางาน เตรียมรับมือคนว่างงานเหตุโควิดระลอกใหม่ พร้อมเผยจำนวนคนใช้สิทธิ์ขึ้นทะเบียนว่างงานลดลงสวนทางสถานการณ์	11
	- นักศึกษาจบใหม่ เฮ! กระทรวงแรงงาน ปลดล็อกเงื่อนไขร่วมโครงการ Co-Payment	12
	- กรมการจัดหางาน เตรียมพร้อมให้ความช่วยเหลือ ผู้พ้นโทษที่ผ่านการอบรมโครงการพระราชทานในพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว “โคกหนองนาแห่งน้ำใจและความหวังกรมราชทัณฑ์”	13
- จับกัง 1 แกลงผลงานไตรมาสสุดท้ายปี 63 สร้างเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจกว่า 2 หมื่น 5 พันล้าน	13	
อาชีพมั่นคง		
- หางานอยู่ ได้งานชัวร์! ถ้ามีครบ 12 ทักษะพื้นฐานนี้	15	
THAILAND 4.0		
- 4 ขั้นตอนการพัฒนาความสามารถให้ทันยุค Thailand 4.0	16	

คุยกับ ‘อู๋และโจ้’ ในวันที่ ร้านโอ้กะจู้ คือร้านอาหาร Farm to Table ที่คิวแน่นเอียดทุกวัน

ร้านโอ้กะจู้ ถอดรหัสความสำเร็จของร้านอาหาร Farm to Table คิวแน่น (สัมภาษณ์พิเศษ)

....จะไปกินผัก จะไปกินผัก ไปกินสลัด ไปกินสลัด ไปกินสเต็ก ไปกินสเต็ก ไปกินสเต็ก ไปกินสเต็ก เฮ้ ! โอ้กะจู้ยอดเยี่ยม ! ...

เสียงเพลงปลุกใจลั่นๆ แต่ฟังดูกระฉับกระฉ่างของเหล่าพนักงาน ‘ร้านโอ้กะจู้’ สาขาตลาดฟ้า ลาดยาว ที่กำลังรวมตัวเพื่อ Morning Talk เพื่อพูดคุยถึงหน้าที่ในวันนี้ ก่อนที่ร้านจะเปิดรับลูกค้าในอีก 10 นาทีข้างหน้า เสียงที่ลอยมาเข้าหูทำให้เราคิดถึงช่วงเวลาพิเศษสำหรับเด็กๆ ที่เพลงเหล่านี้มักถูกหยิบมาร้องปลุกใจก่อนลงสนามเสมอแต่สำหรับทีมงานโอ้กะจู้ไม่ได้เตรียมลงแข่งเพื่อชิงเหรียญทอง เพราะหน้าที่ของพวกเขาคือการเตรียมพร้อมต้อนรับลูกค้าที่กำลังมาต่อคิวหน้าร้าน ยาวเหยียดตลอดทั้งวัน ในวันนี้ค่อนข้างพิเศษเพราะเราไม่ได้มาเป็นลูกค้า...แต่ Marketeer Online กำลังนั่งคุยกับ “อู๋” ชลกร เอกชัยพัฒนกุล และ “โจ้” จิรายุทธ ภูวพูนผล 2 จาก 3 Co-founder ร้านอาหารแนว Farm to Table ที่เป็นที่ถูกพูดถึงมากที่สุดร้านหนึ่งอย่างร้านโอ้กะจู้ พวกเขาเติบโตจากธุรกิจ SME ที่คิดว่าอยากทำฟาร์มปลูกผักออร์แกนิกที่เชียงใหม่เพื่อส่งขาย สู่การเป็นร้านอาหารที่ลูกค้ายอมต่อแถวเพื่อลิ้มลองรสชาติผักสดๆ และอีกหลากหลายเมนูที่พวกเขาเสิร์ฟ **หน้าที่(ที่)ถนัด**

แม้บทสัมภาษณ์ในวันนี้จะขาด “ต้อง” วรเดช สุขชัยบุญศิริ อีกหนึ่งใน Co-founder ที่ไม่ได้มานั่งคุยด้วย แต่เมื่อได้พูดถึงการแบ่งหน้าที่การทำงานของ 3 เกลอสทำให้เราเห็นภาพธุรกิจของร้านโอ้กะจู้ชัดเจนขึ้น

“เรารู้จักกันมาตั้งแต่เด็ก เล่นด้วยกัน เรียนมัธยมด้วยกัน แต่ไม่คิดเหมือนกันว่าพอโตมาจะได้ทำธุรกิจด้วยกัน พอเรียนจบมหาวิทยาลัยก็มานั่งคุยกันว่าอยากทำฟาร์มผักออร์แกนิก เริ่มต้นด้วยการใช้เงินเก็บผสมเงินทุนจากครอบครัวร่วมลงขันกัน พร้อมกับลงแรงเพื่อเปลี่ยนเนื้อที่ 1 ไร่ที่เชียงใหม่ ซึ่งมาจากคุณพ่อของอู๋ที่ไม่ขัดความฝันเพี้ยนๆ ของเด็กหนุ่มที่อยากผสมผสานเกษตรสมัยใหม่กับวิธีการเกษตรแบบดั้งเดิมเข้าด้วยกัน”

“โจ้” จิรายุทธ ภูวพูนผล “เรา 3 คนถนัดกันคนละอย่าง เรื่องฟาร์มผักคือผมดูแลเป็นหลัก (โจ้ยิ้มกว้างก่อนจะแจกแจงหน้าที่ของเพื่อนคนต่อไป) ส่วน ต้อง เป็นวิศวกรของเรา ดูแลตั้งแต่เรื่องปุ๋ย ระบบโลจิสติกส์ ไปจนถึงเครื่องจักรต่างๆ ส่วน อู๋ คือคนดูแลการตลาด ดูแลร้าน รวมถึงเรื่องเมนูอาหารจากความชอบทำอาหารของเขา” ถึงอย่างไรก็ตาม “ต่อให้เราทำธุรกิจแบบเพื่อนเป็นพาร์ตเนอร์กัน ก็จำเป็นที่จะต้องช่วยกันดูแลในภาพรวมทั้งหมดอยู่ดี เราต้องรู้การทำงานทั้งระบบ และใช้ความถนัดของแต่ละคนเป็นสิ่งที่ช่วยส่งเสริมกันให้ธุรกิจเราแข็งแกร่งขึ้นมากกว่า” อีกหนึ่งความน่ารักที่เห็นได้จาก

ชื่อของพวกเขาในหน้าแนะนำตัวบนเว็บไซต์ของร้าน นอกจากจะต่อท้ายด้วยคำว่า THE FOUNDER แล้วแต่ละคนยังมีตำแหน่งที่รับผิดชอบเพิ่มมาอีกด้วย

คุณภาพ และความเชื่อมั่น

“ธุรกิจเราเริ่มจากจุดเล็กๆ โดยมีเพื่อนและความรักของครอบครัวเป็นแรงสนับสนุน” อู๋เสริมให้เห็นถึงแนวคิดในการทำธุรกิจที่ไม่ได้เอาแค่ตัวเลขบนกระดาษมาวางคุยกัน แต่ทั้ง 3 คนคุยกันว่าพวกเขาจะเปลี่ยนสิ่งที่เขารักอย่างการทำฟาร์มผักออร์แกนิกให้กลายเป็นธุรกิจที่คู่ขนานไปกับความตั้งใจที่พวกเขามีได้อย่างไร...

ดังนั้น ก่อนอื่นต้องทำให้มีคุณภาพ เมื่อมีคุณภาพแล้วลูกค้าก็จะเชื่อมั่นมากขึ้น อย่างแนวคิดของร้านโอ้กะจู้สาขาแรกที่ อ.สันทราย พวกเขาตั้งใจเปิดร้านอาหารไว้ข้างแปลงผักที่ปลูกเลย และไม่ใช้แค่เอาบรรยากาศแต่ยังสร้างความเชื่อมั่นว่าผักสลัดในทุกจานมาจากฟาร์มที่ปลูกเองจริงๆ

“ธุรกิจร้านอาหารของพวกเราเริ่มต้นขึ้นที่นี่ครับ”

ปัจจุบัน ร้านโอ้กะจู้ มีทั้งหมด 7 สาขา แบ่งเป็นที่เชียงใหม่ 2 สาขา และที่กรุงเทพฯ อีก 5 สาขา และกำลังเติบโตไปพร้อมกับเทรนด์อาหารสุขภาพที่ดีต้องกินอร่อย...From Heart to Farm and Serve a Good Meal “ในเมื่อเราปลูกผักได้เองจึงควบคุมคุณภาพและมั่นใจในวัตถุดิบที่เอามาปรุงอาหารได้แน่นอน” ในปัจจุบันพวกเขาต้องใช้พื้นที่กว่า 200 ไร่ในการปลูกผักสลัดหลากหลายประเภทเพื่อป้อนให้กับร้านสาขาทั้ง 7 ร้าน 28 ชั่วโมงในทุกๆ วันพนักงานโอ้กะจู้ที่รับผิดชอบในส่วนของฟาร์มมีหน้าที่ตื่นขึ้นมาตัดผักสลัดสดในไร่ตั้งแต่ช่วงตี 3 ก่อนที่จะถูกส่งต่อไปยังคลังกลางที่เชียงใหม่ เพื่อล้างและบรรจุลงกล่องเตรียมขนส่งไปยังร้านสาขาทั้งในเชียงใหม่และกรุงเทพฯ โดยขนส่งไปพร้อมกับน้ำสลัดโฮมเมดที่ทางโอ้กะจู้ทำเองทุกอย่างจะถูกจัดการอย่างเป็นระบบระเบียบมีรถขนส่งจากเชียงใหม่ไปกรุงเทพฯ ทุกวัน แน่แน่นอนว่าแลกรมาด้วยต้นทุนการขนส่งโลจิสติกส์ดีเป็นตัวเลขคร่าวๆ เกือบ 20-25% ของต้นทุนเลยทีเดียว แต่พวกเขายึดกฎเหล็กที่วางไว้ “ผักที่ถูกเสิร์ฟจะต้องสดใหม่ จากฟาร์มถึงจานจะต้องอยู่ในช่วงระยะเวลาเพียง 28 ชั่วโมงเท่านั้น”

น้ำขึ้นไม่รีบตก

อันที่จริงธุรกิจของร้านโอ้กะจู้ แบ่งเป็นคือ ฟาร์มและร้านอาหาร และทั้ง 2 แขนงต้องบาลานซ์กัน “ก่อนที่เราจะขยายสาขาหน้าร้านในส่วนของฟาร์มเองต้องมีการวางแผน ต้องขยายกำลังผลิตก่อนล่วงหน้า ไหนจะสร้างโรงเรือน เวลาในการใช้เพาะเมล็ด การเพิ่มพนักงานดูแลหากอยู่ดี โอ้กะจู้ขยายทีเดียว 10 ร้านในไปเดียว เราก็มารู้จะเอาผักที่ไหนมาเสิร์ฟเหมือนกัน”

ดังนั้น ถ้าหลังบ้านไม่พร้อมหรือมีจุดไหนไม่พร้อมมีแนวโน้มที่จะทำให้คุณภาพผักของเมนูที่ร้านแย่ง พวกเขาคิดว่าจะไม่ทำดีกว่า และขอตัวอย่างซ้ำๆ ดีกว่าวิ่งไปข้างหน้าโดยลืมนจุดเริ่มต้นที่พวกเขาเคยสร้างไว้รวมถึงเรื่องการรักษาคุณภาพ “ไม่ว่าครั้งนี้จะเป็นครั้งแรกหรือครั้งที่เท่าไรของลูกค้าที่เข้ามากินอาหารที่ร้านจะต้องได้กินอาหารที่มีคุณภาพเหมือนกันทุกครั้ง” โจ้ย้ำเสียงหนักแน่น แม้ในวันนี้จะมีคนมารอกินเยอะแยะเต็มไปหมดก็ไม่ได้หมายความว่า จะเสิร์ฟอะไรให้ลูกค้ากินก็ได้ หรือลดขนาดลงเพื่อเพิ่มกำไรได้ตามใจ “หลายคนเป็นแฟนร้านเราเพราะได้กินผักเยอะๆ มีสลัดเคียงแทบทุกเมนู เราจะเสิร์ฟแบบนี้ต่อไปแน่นอน” โจ้เสริมให้เราเห็นถึงโอกาสในช่วงน้ำขึ้นของร้านแต่ไม่จำเป็นต้องรีบตัก เพราะการเติบโตที่อาจดูช้าหน่อยแต่แข็งแรงและมีคุณภาพดูจะเหมาะสมกว่าสำหรับธุรกิจของพวกเขา

สำหรับแผนการในระยะสั้นของพวกเขาคือการเดินหน้าขยายปีละ 2-3 สาขา พร้อมๆ กับการขยายขยายฟาร์มปลูกผักเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตไปพร้อมๆ กัน รวมถึงแผนการเปิดครัวกลางประจำกรุงเทพฯ ที่สามารถรองรับร้านไอ้กะจู้ในอนาคตได้ถึง 15 สาขาเป็นศูนย์กลางควบคุมการผลิตวัตถุดิบในเมนูที่ร้านเสิร์ฟอย่างน้ำสลัดเครื่องดื่มน้ำ อาหารสดบางชนิด เพื่อให้สาขาที่กรุงเทพฯ มีซัพพลายเชนที่แข็งแรงและเป็นระบบยิ่งขึ้นพาร์ทเนอร์ที่เป็นมากกว่าเพื่อน “แน่นอนว่าเราต้องเติบโต” อยู่ยั้งกับเรา พร้อมกับเล่าเสริมถึงแผนการเติบโตของธุรกิจ “เรา 3 คนเห็นตรงกันว่าเราจะเลือกเติบโตอย่างยั่งยืนและแข็งแรง โดยเน้นเรื่องคุณภาพเป็นหลักเสมอ ซึ่งเป็นสิ่งที่เราคุยกันตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจอยู่แล้ว”

คำว่า คุณภาพ ในความหมายของไอ้กะจู้ไม่ใช่แค่เมนูที่เสิร์ฟแต่ได้มาตั้งแต่พนักงาน “น้องทุกคนที่เข้ามาเป็นครอบครัวไอ้กะจู้แล้วเราพยายามดูแลเขาแบบเพื่อนแบบครอบครัว” พร้อมปลูกฝังให้เข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของธุรกิจที่ไม่ใช่แค่ปลูกผักขายหรือทำอาหารขายแต่ความตั้งใจของพวกเขาคืออยากเห็นทุกคนได้กินอาหารที่ดีต่อสุขภาพเมื่อกินแล้วร่างกายก็แข็งแรง ที่สำคัญต้องอร่อยด้วย “ก็เหมือนกับเราทำอาหารให้ครอบครัวกิน ตามสโลแกนของร้าน ปลูกผักเพราะรักแม่ เราก็เลยไม่อยากใส่สารเคมีไม่อยากให้ยาฆ่าแมลงเลย เพราะรู้ว่าไม่ดี” และความหมายของคำว่า แม่ ยังซัพกับลูกค้าทุกคนได้ง่าย “เชื่อว่าทุกคนรักแม่เหมือนที่เรารัก ดังนั้น เราก็อยากให้แม่กินแต่ของดีๆ นี่คือความรู้สึกที่เรอยากให้ลูกค้าของเรากินแต่ของดีๆ ด้วยเช่นกัน”

จุดแข็งของทั้ง 3 พาร์ทเนอร์คือความเข้าใจในตัวธุรกิจที่พวกเขาทำ เห็นเป้าหมายในทิศทางเดียวกัน รวมถึงโฟกัสว่าจะทำให้ธุรกิจที่ทำอยู่ไปถึงจุดหมายที่วางไว้ได้อย่างไร “นอกจากเพื่อนๆ ทั้ง 3 คนและครอบครัวไอ้กะจู้” ของพวกเราแล้ว เรายังมีพาร์ทเนอร์ทางการเงินอย่างธนาคารกรุงไทย ซึ่งเป็นเหมือนกับมืออาชีพที่ดูแลเราในเรื่องของเงินทุนและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการขยายสาขา รวมถึงเรื่อง



การพัฒนากระบวนการกลางในอนาคต” ถ้าให้ถามถึงข้อดีที่ทางไอ้กะจู้และธนาคารกรุงไทย จับมือเป็นพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ “ด้วยความที่แบงก์เป็นมืออาชีพเรื่องเงินๆ ทองๆ อยู่แล้ว ทำให้เราไม่ต้องกังวลเรื่องนี้ ที่สำคัญทำให้เราสามารถโฟกัสในแผนการพัฒนาธุรกิจได้อย่างไม่ติดขัด”

“หรืออย่างเรามีไอเดียหรือมีแผนการในหัวแล้ว เช่น การขยายสาขาหรือว่าทำระบบครัวกลาง เราอาจต้องใช้เวลาเก็บเงิน 5-6 ปี แต่พอเรามีแบงก์ช่วยซัพพอร์ตตรงนี้ เราก็สามารถที่วางแผนลงทุนได้ทันทีและเชื่อได้ว่าทุกอย่างจะเป็นไปตามแผนที่วางไว้”

อนาคต

ต้องยอมรับว่า เทรนด์สุขภาพรวมถึงอาหารสุขภาพไม่ใช่แค่กระแสที่มาแล้วตกไป แต่นี่คือไลฟ์สไตล์ที่เราทุกคนต่างอยากดูแลสุขภาพตัวเองหรือคนที่รักให้ดียิ่งขึ้น อยากมีสุขภาพที่แข็งแรงไปนานๆ ในมุมธุรกิจก็เช่นกัน อยู่แล้วต่อให้เห็นถึงแผนการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการผู้บริโภคผ่านเมนูใหม่ รวมถึง Product Innovation ที่คิดมากกว่าแค่คิดให้แปลก แต่เริ่มต้นจากการตั้งคำถามกับตัวเองว่า ทำออกมาจะมีประโยชน์กับใครบ้าง “อย่างเช่นผลิตภัณฑ์ จับฉ่าย กะหล่ำปลี ออร์แกนิก ที่ออกมาช่วงเทศกาลกินเจ เราเลือกผักจากโครงการโหล่งปงที่เชียงใหม่ซึ่งเป็นผลผลิตจากเกษตรกรท้องถิ่นปลอดสาร นำมาปรุงเป็นจับฉ่ายและบรรจุขวด คนที่ซื้อรับประทานก็สะดวก ส่วนเกษตรกรก็มีรายได้เพิ่มจากการเพิ่มช่องทางขายกะหล่ำปลีเพิ่มขึ้นอีก” ส่วนเมนูของร้านเอง อยู่แอบกระซิบเรวว่าหลังบ้านกำลังทดลองเมนูเพื่อสุขภาพใหม่ๆ อย่างอาหารคีโตเจนิค รวมถึงกำลังพัฒนาเมนูประเภทเดลิเวอรี่ที่ลูกค้าสามารถซื้อกลับไปกินที่บ้าน หรือสั่งได้ผ่านออนไลน์ให้มากขึ้นด้วย ในฝั่งของฟาร์มที่โจ้เป็นผู้ดูแล “เรานำระบบสมาร์ตฟาร์ม เช่น การให้น้ำ ระบบเซนเซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิ-ความชื้น ระบบพรางแสงต่างๆ เพื่อให้คุณภาพของผลผลิตที่ออกมามีมาตรฐานและดียิ่งขึ้น อนาคตเราต้องทำเพิ่มเติมจะทำความคุ้นเคยกับการพัฒนาสเกลความสามารถให้กับพนักงานที่ดูแลฟาร์มไปด้วย”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : <https://www.marketeeronline.com>

การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

มกอช.เปิดแพลตฟอร์ม DGTFarm.com ขยายช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร

มกอช. เปิดสัมมนาเพิ่มความรู้อเกษตรกรรุ่นใหม่ เกษตรกรวิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์ ใช้แพลตฟอร์ม DGTFarm.com ขยายช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร สร้างโอกาสการแข่งขันทางการค้าภายใต้แนวทาง “ตลาดนำการผลิต” ตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภคในยุค New Normal

นายพิศาล พงศาพิชณ์ เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) เปิดเผยว่า เพื่อให้เกษตรกรสามารถยกระดับให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถเปิดร้านค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ได้ และสอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงเกษตรฯ มกอช. โดยศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ศทส.) ได้พัฒนาเว็บไซต์สินค้าเกษตรมาตรฐานออนไลน์ หรือ DGTFarm.com สำหรับเป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตรที่ผ่านการรับรองมาตรฐานให้แก่เกษตรกร ผู้ประกอบการ เพื่อให้เกษตรกร ผู้ประกอบการ ได้พบกับผู้บริโภคที่มีความต้องการที่ตรงกันดี โดยสินค้าเกษตรที่สามารถเข้ามาจำหน่ายใน DGTFarm.com จะต้องเป็นสินค้าที่ดี มีคุณภาพ ได้การรับรองมาตรฐาน หรือเป็นสินค้าที่เข้าร่วมโครงการ QR Trace (ระบบตามสอบสินค้าเกษตรด้วย QR Code Traceability) เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจำหน่ายสินค้าเกษตรในรูปแบบออนไลน์บน DGTFarm.com ให้แก่เกษตรกรรุ่นใหม่ Young Smart Farmer เกษตรกรรายเดี่ยว กลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์ ที่เป็นสมาชิกรายเดิม และผู้ที่สนใจจะสมัครเป็นสมาชิก DGTFarm.com มกอช. จึงได้จัด “โครงการสัมมนาส่งเสริมช่องทางการตลาดสินค้าเกษตรด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล” ภายใต้แนวทาง “ตลาดนำการผลิต” โดยกำหนดการจัด



สัมมนา 4 ครั้ง เกษตรกรผู้เข้าร่วม ครั้งละ 100 คน รวมทั้งหมด 400 คน ได้แก่ ครั้งที่ 1 ภาคกลาง จ.อยุธยา มีเกษตรกรที่เข้าร่วมสัมมนา 14 จังหวัด ได้แก่ ราชบุรี ฉะเชิงเทรา ชัยนาท นครปฐม นครสวรรค์ ปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา เพชรบูรณ์ ลพบุรี สระบุรี สุโขทัย สุพรรณบุรี อ่างทอง และอุทัยธานี ครั้งที่ 2 ภาคใต้ จ.สงขลา (หาดใหญ่) ครั้งที่ 3 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จ.ขอนแก่น และครั้งที่ 4 ภาคเหนือ จ.เชียงใหม่

“DGTFarm.com จะเป็นช่องทางออนไลน์ที่จะช่วยลดต้นทุนการสร้างร้านค้า ลดระยะเวลา สามารถทำการค้าได้อย่างไม่จำกัด ทั้งสถานที่ และเวลา อีกทั้งยังเป็นช่องทางกระจายสินค้าเกษตรที่ได้มาตรฐาน จากผู้ผลิตส่งตรงถึงผู้บริโภค โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน และความเข้มแข็ง เกษตรกรสามารถพึ่งพาตนเองได้ และจะเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างโอกาสการแข่งขันทางการค้า และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในยุค New Normal” เลขาธิการ มกอช. กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก
ที่มา : <https://mgronline.com>

‘ระนอง-ชุมพร’ ปลื้ม พื้นเส้นทางรถไฟสายประวัติศาสตร์

อีกโครงการหนึ่ง ที่ “ไพรินท์ ซูโอดีการ” ประธานคณะกรรมการขับเคลื่อนมาตรการบริหารเศรษฐกิจ และประธานคณะกรรมการวิเคราะห์และเสนอแนะมาตรการการบริหารเศรษฐกิจ และส่งเสริมการลงทุนในระยะปานกลาง-ยาว ในศูนย์บริหารสถานการณ์เศรษฐกิจ จากผลกระทบจากการระบาดของไวรัสโควิด-19 (ศบค.) เตรียมผลักดันคือ โครงการรถไฟทางคู่เส้นทางชุมพร-ระนอง ความยาวประมาณ 90 กิโลเมตร ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในโครงการเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคใต้ (SEC) เป็นอีกจิ๊กซอว์ เพื่อเชื่อมโยงการเดินทางและการขนส่ง จากชายฝั่งทะเลอ่าวไทยไปยังทะเลฝั่งอันดามัน รวมทั้งช่วยขนส่งสินค้าจากเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ไปยังท่าเรือระนอง เป็นการเปิดเส้นทางส่งออกไปยังฝั่งอันดามัน เพื่อเชื่อมต่อกับกลุ่มประเทศบิสเทค (Bangladesh-India-Sri Lanka-Thailand Economic Cooperation : BISTEC) หรือกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจบังกลาเทศ-อินเดีย-ศรีลังกา-ไทย

เส้นทางรถไฟสายนี้ เคยมีมาแล้วสมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 เมื่อครั้งที่กองทัพญี่ปุ่นยกพลบุกไทย มีการเกณฑ์เชลยศึกก่อสร้างเส้นทางรถไฟ 2 เส้น คือเส้นทางรถไฟที่ จ.กาญจนบุรี ที่เชื่อมไปถึงประเทศเมียนมา อีกเส้นทางหนึ่งคือเส้นทางไป จ.ระนอง เพื่อไปยังท่าเรือเข้าประเทศเมียนมา ครั้งนั้นญี่ปุ่นใช้เวลาสร้างเสร็จภายในเวลาไม่ถึง 1 ปี โดยก่อสร้างไปถึงยังบริเวณปากคลองละอุ่น จ.ระนอง จากคลองละอุ่นนี้มีเส้นทางเรือต่อไปยังคลองกะ ซึ่งเป็นชายแดนระหว่างไทยกับเมียนมาและออกสู่ทะเลฝั่งอันดามัน เส้นทางนี้กองทัพญี่ปุ่นใช้ลำเลียงกำลังพลได้ไม่นานนัก ก่อนถูกกองกำลังฝ่ายสัมพันธมิตรทิ้งระเบิดจนเสียหายไป จากนั้นเส้นทางรถไฟสายนี้ก็ถูกลืมเลือนไป

ประธานสภาอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร เสริมว่า เห็นด้วยกับโครงการดังกล่าว ปัจจุบันชุมพรก็กระรอนอยู่ในกลุ่มการค้าจังหวัดภาคใต้ตอนบนอยู่แล้ว หากมีทางรถไฟเชื่อมชุมพร-ระนอง จะทำให้การคมนาคมขนส่งสินค้าระหว่างสองจังหวัดมีความสะดวกมากขึ้น และสามารถเชื่อมโยงกันระหว่างรถยนต์ รถไฟ ท่าเรือ และสนามบินรวมทั้งยังสอดคล้องกับโครงการแลนด์บริดจ์เชื่อมสองฝั่งทะเลด้วย ต่อไปการเดินทางระหว่างชุมพร-ระนอง จะใช้เวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมงเท่านั้น จากเดิมต้องใช้เวลากว่า 2 ชั่วโมง ส่วนเรื่องผลกระทบคงต้องมีบ้าง ทราบว่าเคยมีการศึกษาหาแนวทางแก้ไขปัญหามาไว้แล้ว หากมีการคมนาคมระบบรางเข้ามาเสริมระหว่างสองจังหวัด ย่อมส่งผล

ต่อเศรษฐกิจในภาพรวมอย่างแน่นอน ขณะที่ นายกสมาคมธุรกิจ การท่องเที่ยวจังหวัดชุมพร ระบุว่า เส้นทางรถไฟเชื่อมชุมพร-ระนอง ถือเป็นความหวังของคนทั้งสองจังหวัด เพราะจะเป็นการเชื่อมแหล่งท่องเที่ยวสองฝั่งทะเลเข้าด้วยกัน ทำให้การเชื่อมโยงการท่องเที่ยวของทั้งสองจังหวัดมีความสะดวกมากขึ้น ภาคเอกชนทั้ง 2 จังหวัดต่างสนับสนุนโครงการนี้เต็มที่ รอแค่ภาครัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จะเริ่มลงมือกันอย่างจริงจังให้เป็นรูปธรรมเมื่อไร

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา : <https://www.matchon.co.th>

แม่ค้าเชียงใหม่ จบแค่ ม.3 ฮีตลู้ จนได้เป็นเจ้าของธุรกิจไส้กรอกอีสานร้อยล้าน!

ลิขิตฟ้าหรือจะสู้มานะตน! ประโยคนี้ใช้ได้กับ คุณไก่อ-กรณีการ สิริทรัพย์เพิ่มโชค วัย 41 ปี อดีตแม่ค้าเชียงใหม่ เรียนจบแค่ชั้น ม.3 ที่ลุกขึ้นสร้างอาชีพใหม่ด้วยความมุ่งมั่น อุ้มท้องเปิดร้านไส้กรอกอีสานกับสามี แม้โดนตีโดนว่าไม่เว้นวัน แต่พรแสวงก็ทำให้ทั้งคู่ก้าวข้ามมาได้ จนร้านไส้กรอกอีสานเติบโตใหญ่ กลายเป็นธุรกิจร้อยล้าน!

คุณไก่อ ย้อนอดีตให้ฟังว่า เธอเคยเป็นแม่ค้าเชียงใหม่ในตลาดย่านบางแค จนได้มาพบกับ คุณไก่อ-ธนพล โวหารบัณฑิตย์ คู่ชีวิตวัย 52 ปีในปัจจุบัน ซึ่งทำหมวย กุนเชียง และไส้กรอกขายที่จังหวัดหนองคาย เมื่อแต่งงานจึงช่วยกันสร้างธุรกิจ ไส้กรอกอีสานแม่ไก่อ เป็นของตัวเอง

“เราเก่งเรื่องหมวย เรามีความรู้เรื่องอาหารแปรรูป ทำไม่ไม่ทำสิ่งที่ตลาดต้องการ ทุกวันนี้คนอีสานย้ายถิ่นฐานเข้ากรุงเทพฯ มาทำงานหาเงินเลี้ยงครอบครัวกันเยอะมาก และสัมผัส ไส้กรอกย่าง ก็เป็นซิกเนเจอร์ของคนอีสานอยู่แล้ว ถ้าอย่างนั้นทำไส้กรอกอีสานขายดีกว่าใช้วัตถุดิบดีพรีเมียมไปเลย” คุณไก่อ เล่าถึงแนวคิดในการสร้างธุรกิจแรกเริ่ม คุณไก่อและสามี เขาแผงในตลาดบางแค 4 ล็อก เปิดร้านไส้กรอกเมื่อปี 2550 ระหว่างนั้นได้อุ้มท้องลูกน้อยอายุครรภ์ 6 เดือน

“ใน 4 ล็อก มีทั้งหม้อหุงข้าว เครื่องบด เครื่องผสม โตะมัดไส้กรอก หม้ออบรมควัน ทำกันสดใหม่หน้าร้าน ลูกค้าซื้อหนึ่งก็โล อบให้ฟรีเลย ช่วงแรกๆ เจ้ทำไม่ไส้กรอกปิ้งแล้วดำ เราก็ปรับสูตรให้ขาว เจ้ทำไม่กลิ้งไม่หอม เราก็ปรับให้หอม เจ้ทำไม่ย่างแล้วหด เราก็พัฒนาอีกเรียนรู้ทุกวัน มีไปเรียนเพิ่มที่มิติน อคาเดมี เรียนหลักการทุกอย่างแล้วนำมาปรับใช้กับร้านจนสำเร็จ แต่ยังไม่วายมีช่วงหนึ่งหมวยแพลงลงปรับวัตถุดิบใหม่ ปรากฏว่าลูกค้าไม่โอเค เราเลยตั้งใจว่าราคาหมวยจะขึ้นหรือลงขอใช้วัตถุดิบเท่าเดิม คุณภาพดีเหมือนเดิม ทำให้ชนะใจลูกค้า จำได้ว่าขายได้วันละ 4 ตัน”

เมื่อประสบความสำเร็จกับยอดขาย คุณไก่อ ติดต่อขอเช่าร้านแห่งหนึ่ง ในปี 2553 แต่ยังคงงานกันแค่สองคน ทั้งเก็บตังค์ เขียนบิลส่งหมู คุณลูกน้องทุกอย่าง

“เห็นเงินทุกวัน เพราะยอดขายขึ้นไปถึง 7 ตัน แต่ไม่มีเวลาพักผ่อน ไม่มีเวลากินข้าว ไม่มีเวลาดูแลลูก เป็นจุดเปลี่ยนความคิดว่าเราต้องมีคนมาช่วย ปี 2555 ไปชวนน้องมาทำบัญชี เริ่มมีพนักงานซึ่งของ ทำบิลเก็บตังค์ค่อยๆ ปรับชีวิตเริ่มสมดุลมีเวลาดูแลครอบครัว และสามารถเก็บเงินสร้างโรงงานได้ในปี 2557 ที่บางเลน พื้นที่ 10 ไร่ 2 งาน โดยไม่ต้องกู้ยืม” คุณไก่อ เล่าถึงความสำเร็จ จากเจ้ไก่อ เปลี่ยนมาเป็นผู้บริหารสาวแกร่งในวันนี้

จากไส้กรอกอีสาน 1 รสชาติ ได้ปรับเปลี่ยนมาเป็น ไส้กรอกอีสาน 12 รสชาติ คือ หมูใหม่, หมูเปรี้ยวทอดดอกหมู, หมูวันเส้นธรรมดา, หมูวันเส้นเปรี้ยว, หมอล่า, คั่วกลิ้ง, กะเพรา, ลาบหมู, ต้มยำ, กุ้งอบน้ำมันงา, กุ้งอบวันเส้น เป็นต้น ปัจจุบันมีกำลังการผลิตมากถึง 10 ตันต่อวัน โดยการจำหน่ายเกือบครอบคลุมทั่วประเทศผ่านตัวแทนจำหน่าย และช่องทางอื่นๆ นอกจากนี้ยังของกรณ์โกลด์จำหน่ายในกลุ่มประเทศ CLMV

ในฐานะ CEO ณ วันนี้ คุณไก่อต้องทำแบรนด์ดัง และวางเป้าหมายให้แบรนด์นี้ในอนาคต เปรียบตัวเองเป็นช่องว่างของจักรวาล ไม่ว่าใครมาอยู่ด้วย จะเต็มใจช่วยทุกคน

“ปัจจุบัน เรามี 9 บริษัทในเครือแม่ไก่อกรุ๊ป ทั้งโรงงาน OEM โรงงานผลิตไส้กรอก บริษัทกราฟิกดีไซน์ บริษัทโลจิสติกส์ ครอบคลุมทุกอย่าง เมื่อรูปแบบเราชัด เราจะช่วยใครก็ได้ วันนี้มีทุกอย่าง เราอยากช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยให้สามารถซื้อสินค้าคุณภาพได้ในราคาสบายกระเป๋า และหวังแก้ปัญหาซื้อของมาแต่กินและใช้ไม่หมด ทำให้เราต่อยอดธุรกิจเปิดแฟรนไชส์ ตลาดนัด 20 ร้านค้าปลีกขายอาหารสดและวัตถุดิบต่างๆ” ผู้บริหารคนเก่งเล่าถึงธุรกิจใหม่

คุณไก่อธิบายถึงแฟรนไชส์ ตลาดนัด 20 ว่า นอกจากความต้องการช่วยเหลือผู้มียรายได้น้อยแล้ว ยังต้องการแก้จุดอ่อนของแบรนด์คือ ยังไม่สามารถดูแลลูกค้าได้ทั่วถึง และยังมีอีกหลายจังหวัดที่ยังไม่มีแบรนด์ใส่กรอกอีสานแม่ไก่อ หากช่วยกันเป็นทีมตัวแทนจำหน่ายแบรนด์แม่ไก่อจะอยู่อย่างยั่งยืน โดยตั้งเป้าเปิด 30 สาขา ในปี 2564

“ตลาดนัด 20 ขายแค่ 20 บาททุกอย่าง มีแค่หม้อเท่านั้นที่ขายราคาอื่นๆ ถ้ามัวขายราคานี้ได้กำไรน้อย บอกเลยว่าได้ เพราะเรามีโรงงานรีแพ็คเกจ มีโลจิสติกส์เอง ฯลฯ และของที่นำมาขายต้องถูกใจลูกค้าถึงจะขายได้ การเลือกของมาขาย เราเริ่มโพกัสที่เมนูข้าว ต้องใส่อะไรบ้าง ก็เลือกมาขาย” คุณไก่อ เล่า

ในส่วนของการเข้าร่วมธุรกิจแฟรนไชส์ตลาดนัด 20 คุณไก่อยังให้ความสำคัญกับการเริ่มต้นทำธุรกิจของผู้ที่เห็นโอกาส ด้วยการออกแบบและวางแผนระบบการบริหารจัดการ การวางแผนการตลาด แผนการโปรโมต การเข้าไปช่วยประเมินสถานที่ที่มีอยู่หรือหาสถานที่ใหม่ และการฝึกอบรม เพื่อช่วยลดทุกความเสี่ยงในการเริ่มต้นธุรกิจ และช่วยให้ผู้ลงทุนคืนทุนในระยะเวลาที่รวดเร็ว ด้วยเงินลงทุนเริ่มต้นประมาณ 490,000 บาท ซึ่งมีโอกาสทำรายได้สูงถึง 5 – 9 แสนบาท/เดือน ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อโดยตรงไปที่หมายเลขโทรศัพท์ 062-137-2145 หรือ Line ID: @taladnud20

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

เตรียมเปิดไร่กล้วยาแห่งแรกของลำปางให้ความรู้คู่ไปกับการท่องเที่ยว

ที่สวนเกษตรอินทรีย์เพชรลานนา ตำบลแม่สุก อำเภอแจ้ห่ม จังหวัดลำปาง ของนายประพัฒน์ ปัญญาชาติรักษ์ ประธานสภาเกษตรกรแห่งชาติ และเป็นที่ตั้งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์เพชรลานนา หัวหน้าหน่วยงานในจังหวัดลำปางและในพื้นที่อำเภอแจ้ห่ม อาทิ พลังงานจังหวัด ป่าไม้ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เกษตรและสหกรณ์ ฝ่ายปกครองอำเภอ สปก. และส่วนที่เกี่ยวข้องได้มาร่วมประชุมหารือกับนายประพัฒน์ ปัญญาชาติรักษ์ ประธานสภาเกษตรกรแห่งชาติ อธิบดี รมว.ทส. เพื่อหารือเรื่องการจัดตั้งโรงไฟฟ้าชีวมวลจากไม้ไผ่เนื่องจากในพื้นที่เกษตรกรได้ปลูกไผ่กันจำนวนมากและในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาสภาเกษตรกรแห่งชาติได้นำกล้าไผ่มาส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นและผลิตเป็นต้นนำพอลง ดังนั้นเพื่อรองรับผลผลิตที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตและเพื่อให้เกษตรกรได้มั่นใจว่าการปลูกไผ่จะไม่มีความเสี่ยงและจะสามารถขายได้ตลอดทั้งปี ซึ่งทางหน่วยงานจึงได้มาร่วมปรึกษาวางแผนในการต่อยอดในเรื่องดังกล่าว

หลังจากนั้นนายประพัฒน์ ได้นำคณะเข้ามาแปลงปลูกกล้วยาซึ่งอยู่ในพื้นที่ปิด ซึ่งเป็นแปลงกล้วยานำร่องที่จังหวัดลำปางเพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ ตามที่กรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกกระทรวงสาธารณสุข ได้ขอความร่วมมือให้สภาเกษตรกรแห่งชาติผลิตกล้วยาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตตำรับยาแผนไทยที่มีกล้วยาปรุงผสมอยู่สำหรับใช้ในการศึกษาวิจัย พัฒนา และใช้ประโยชน์ทางการแพทย์แผนไทย

โดยกล้วยาที่ปลูกเป็นสายพันธุ์ชาติวา แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ปลูกในโรงเรือนแบบปิดจำนวน 800 ต้น และในแปลงอินทรีย์ธรรมชาติ 1,200 ต้น บนพื้นที่ควบคุม 4 ไร่ 1 งาน ซึ่งผลผลิต



จะต้องได้จำนวน 2 ตัน (สด) และได้มีการส่งกล้วยาให้กับกรมการแพทย์แผนไทยไปแล้ว 1 ครั้ง และขณะนี้อยู่ในช่วงของการปลูกครั้งที่ 2 โดยเริ่มปลูกในแปลงนอกโรงเรือน อายุได้ประมาณสองเดือนเศษ ซึ่งจะเห็นว่าต้นกล้วยามีความเจริญเติบโตเป็นอย่างดี ใบสีเขียวสดกลิ่นหอมตลอดบวงทรวงทั่วทั้งแปลง นายประพัฒน์ ได้เปิดเผยว่าหลังจากที่มีการปลูกกล้วยา ก็มีประชาชนทั่วไป หน่วยงานต่างๆ อยากเข้ามาชม จึงได้มีการพูดคุยกับทางอธิบดีกรมการแพทย์ท่องเที่ยว ซึ่งในตอนแรกได้มีการนัดหมายกันว่าจะเข้ามาดูเมื่อเดือนที่ผ่านมา แต่เจอสถานการณ์โควิด จึงได้เลื่อนออกไปก่อนเป็นประมาณปลายเดือนหน้า ซึ่งที่ได้วางแผนไว้หากจะเปิดเป็นแหล่งท่องเที่ยวก็จะเป็นลักษณะแหล่งท่องเที่ยวเชิงความรู้ให้ความรู้เรื่องการปลูก การดูแล การรักษาและอื่นๆ คือมาเที่ยวแล้วได้ความรู้ในเรื่องของกล้วยาด้วย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ
ที่มา : <https://www.sanook.com>

สกพอ.ชี้เทรนด์ EEC ปี 64 ดึงลงทุนธุรกิจสุขภาพ-ดิจิทัล-โลจิสติกส์

สกพอ.ประเมินแนวโน้มการลงทุน EEC ปี 2564 เร่งดึงดูดลงทุน 3 อีเอ็ม “ธุรกิจสุขภาพ-ดิจิทัล-โลจิสติกส์” หนุนการพัฒนา BCG แม้เศรษฐกิจโลกปี 2564 ยังผันผวนแต่สำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (สกพอ.) ตั้งเป้าหมายมูลค่าการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC ไม่ต่ำกว่า 1 แสนล้านบาท โดยร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมดึงดูดการลงทุน

ลักษณะ อรรถาพิช รองเลขาธิการสายงานการลงทุนและความร่วมมือระหว่างประเทศ สกพอ.เปิดเผยว่า แนวโน้มการลงทุนในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ในปี 2564 จะเป็นไปตามแนวโน้มเศรษฐกิจโลกที่ไม่ค่อยดีนัก เพราะโควิด-19 ยังระบาด ทำให้เงินลำบากและตัดสินใจลงทุนได้ช้า

ทั้งนี้ แม้เศรษฐกิจโลกยังคงผันผวนแต่ในปี 2564 ยังตั้งเป้าหมายยอดการลงทุนอีอีซีไม่ต่ำกว่า 1 แสนล้านบาท และคงระดับนี้ต่อเนื่อง 3 ปี แม้จะเกิดโควิด-19 ระบาด แต่ในรอบ 11 เดือนของปี 2563 ยอดผู้ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเพื่อลงทุนจริงขยายตัวถึง 62% ชี้ให้เห็นว่านักลงทุนมีความมั่นใจเดินทางลงทุนตามแผนที่วางไว้

สำหรับปี 2564 จะเร่งดึงดูดการลงทุนอุตสาหกรรมที่ได้รับผลบวกจากโควิด-19 และไทยมีศักยภาพโดดเด่น โดยอยู่ในอีเอ็มใหญ่ คือ บีซีจี (เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว) เพราะในขณะนี้และโลกในอนาคตมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม และสุขอนามัยจะสูงขึ้น และแยกเป็น 3 อีเอ็มย่อย ได้แก่

1. อีเอ็มดิจิทัล ซึ่งเป็นเทรนด์อุตสาหกรรมที่เติบโตสูงจากการพัฒนาระบบ 5จี และต่อยอดจากการลงทุนโครงข่ายระบบ 5จี ที่จะครอบคลุมพื้นที่ 50% ของอีอีซี ในปี 2564 และการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้หลายธุรกิจหันมาลงทุนระบบดิจิทัลมากขึ้น ทั้งหุ่นยนต์ ออโตเมชัน เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ) ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้จะมีประสิทธิภาพสูงมากบนระบบ 5จี จะเกิดฐานข้อมูลมากมายในการมาต่อยอดให้เกิดธุรกิจคราวน์ ดาต้าเซ็นเตอร์ รวมทั้งจะเกิดประโยชน์อย่างมากกับธุรกิจการแพทย์และเกษตรอัจฉริยะ สุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Health and Wellbeing) สมาร์ทซิตี้ ซึ่งอีเอ็มดิจิทัลไม่ใช่เพียงการลงทุนทางตรงในโรงงาน แต่จะเข้ามาปรับฐานเศรษฐกิจบริการของไทยอีกมาก การลงทุนอุตสาหกรรมดิจิทัลปี 2563 ยังไม่มากในรอบ 11 เดือนแรกมีมูลค่า 630 ล้านบาท แต่มั่นใจว่าในอีก 3 ปีข้างหน้าอุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอีอีซี จะเติบโตสูงเกินกว่า 150% และจะเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจต่อเนื่องอีกมหาศาล “ในอีเอ็มดิจิทัลนี้ ไม่เพียงจะดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัล แต่จะนำ 5จี มาเป็นตัวตั้งก่อให้เกิดการนำระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์มาใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ยกระดับไปสู่อุตสาหกรรม 4.0 จะทำให้เกิดการลงทุนในเครื่องจักรอัตโนมัติที่มีมูลค่าสูงมาก”

สำหรับเครื่องจักรเหล่านี้จะส่งข้อมูลแบบเรียลไทม์นำไปสู่การพัฒนาการผลิตจากฐานข้อมูลที่รวดเร็ว และจะเกิดธุรกิจที่นำข้อมูลมาปรับปรุงโรงงานอีกมาก รวมไปถึงจะเกิดอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ และธุรกิจออกแบบและพัฒนาด้านหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ (เอสไอ) ธุรกิจด้านวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่

2. อีเอ็มสุขภาพ ซึ่งจากการระบาดของโควิด-19 ทำให้ทั่วโลกต้องการอุปกรณ์การแพทย์ป้องกันและรักษาโรคเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพ เพื่อให้ร่างกายแข็งแรงมีภูมิคุ้มกันโรคสูง เช่น หน้ากากอนามัย ถุงมือยาง ชุดพีพีอี ชุดตรวจวิเคราะห์โรค อุปกรณ์การแพทย์ที่ใช้แล้วทิ้ง เครื่องช่วยหายใจและเครื่องฟุ้งชีพ รวมถึงสินค้าดูแลสุขภาพ เช่น อาหารเสริมวิตามิน สารสกัดจากพืช และเครื่องสำอางที่ทำมาจากวัสดุธรรมชาติ ซึ่งจะช่วยดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมเกษตรขั้นสูง สมาร์ทฟาร์มเมอร์ อาหาร เครื่องมือแพทย์ โดยจะถูกครอบด้วยเทคโนโลยีชีวภาพ ทำให้การลงทุนในสาขาเทคโนโลยีชีวภาพจะมาแรง ที่ผ่านมารัฐบาลได้ลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีชีวภาพ และการแพทย์ในอีอีซีหลายโครงการ ได้แก่ โครงการจีโนมิกส์ ไทยแลนด์ ซึ่งเป็นการจัดทำฐานข้อมูลจีโนมของคนไทย 50,000 ราย เพื่อเป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาด้านการแพทย์ผลิตภัณฑ์ชีวเวชภัณฑ์ และวิธีการรักษาโรคใหม่ที่เหมาะสมกับคนไทยและอาเซียน เพื่อให้ประชากรในภูมิภาคนี้ตอบสนองต่อการรักษาได้ดีขึ้น

ทั้งนี้จะทำให้ไทยก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ในภูมิภาคนี้ รวมทั้งเกิดธุรกิจโรงพยาบาลที่จะรักษาโรคได้เฉพาะจุด เฉพาะคน การใช้เทคโนโลยีพันธุกรรมในการรักษาโรคที่มีประสิทธิภาพมากกว่าเดิม ประกอบกับโรงพยาบาลของไทยก็มีชื่อเสียงในระดับโลกทำให้นักลงทุนทั้งจากเอเชีย ยุโรป สหรัฐ ต่างสนใจเข้ามาร่วมลงทุนกับโรงพยาบาลของไทย นอกจากนี้ อีเอ็มสุขภาพจะครอบคลุมตั้งแต่เทคโนโลยีการปลูกพืชที่เป็นต้นน้ำของอุตสาหกรรมชีวภาพที่ต้องใช้เทคโนโลยีระบบปิดที่ทันสมัย เพื่อให้พืชมีความเข้มข้นของสารสกัดได้ตามมาตรฐาน มีความปลอดภัยสูง ซึ่งในเขตนวัตกรรมระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกหรือ EECi มีเทคโนโลยีการปลูกพืชระบบปิดที่เอกชนเข้าไปใช้ได้ และมีโรงงานสกัดสารชีวภาพไปเอรีโพนอรีที่เอกชนนำผลกราววิจัยไปต่อยอดทดลองผลิตในเชิงอุตสาหกรรมได้ เพื่อให้เกิดการสกัดชีวภาพใหม่ ซึ่งในอีอีซีมีโครงสร้างพื้นฐานรองรับอย่างครบถ้วน

3. อีเอ็มโลจิสติกส์ โดยโควิด-19 ทำให้กระทบต่อซัพพลายเชนทั่วโลกที่ต้องพึ่งพาสถานการผลิตในจีน ทำให้นักลงทุนทั้งไทยและต่างชาติเห็นถึงจุดเด่นความสำคัญของอีอีซี ที่มีระบบคมนาคมที่ครบถ้วน ทั้งท่าเรือน้ำลึก สนามบิน ถนน รถไฟฟ้าความเร็วสูง ที่จะมาในอนาคต ทำให้อีอีซีเหมาะเป็นฮับโลจิสติกส์ในภูมิภาคจะทำให้เกิดการลงทุนด้านการขนส่งและคลังสินค้าใช้ระบบอัตโนมัติและเอไอ และธุรกิจ Express delivery ที่เป็นธุรกิจเติบโตเร็วมาก สำหรับธุรกิจดังกล่าวมีมูลค่าการลงทุนไม่มากแต่มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูง เช่น DHL มาลงทุนในไทยจะลงทุนคลังสินค้าและใช้สนามบิน แต่จะมีมูลค่าขนส่งสินค้าแต่ละปีมหาศาล ก่อให้เกิดการขับเคลื่อนหลายธุรกิจ และทำให้ระบบโลจิสติกส์ และระบบศุลกากรไทยมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ที่ผ่านมามีธุรกิจอีคอมเมิร์ซขนาดใหญ่เข้ามาลงทุน ก็ได้เข้าไปพัฒนาระบบศุลกากรเชื่อมโยงข้อมูล ทำให้จัดเก็บภาษีได้รวดเร็วถูกต้อง เป็นต้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

ที่มา : www.bangkokbiznews.com

ประโยคถามทางภาษาอังกฤษ ไปได้ทุกที่ ไม่กลัวหลง! ในชีวิตประจำวัน

การถามทิศทางภาษาอังกฤษ ที่ควรรู้

ใกล้วันหยุดยาวๆ หลายคนคงวางแผนไปเที่ยวกันแล้ว เมื่อเราไปเที่ยวต่างประเทศจำเป็นต้องจำเรื่องถนนหนทางให้ขึ้นใจ เพราะเรามีโอกาสที่จะสับสนหลงทาง เนื่องจากเราไม่คุ้นชินกับเส้นทางของประเทศนั้นๆ ปัญหาที่สามารถเกิดขึ้นได้กับทุกคนค่ะ แต่มันไม่ใช่เรื่องใหญ่อะไรเลย “ถ้าเรากล้าที่จะเอ่ยถามทาง” กับคนในท้องถิ่นนั้นๆ เอ็ด ดู เฟิร์สท์ เลยนำประโยคถามทางนี้ มาแบ่งปันให้กับเพื่อนๆ เพื่อจะเป็นประโยชน์ต่อนักเดินทางอย่างเราแน่นอน เมื่อเราต้องการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยากไป เรามาเรียนรู้ “ประโยคถามทางภาษาอังกฤษ” กันเลย

การถามทางภาษาอังกฤษ (Asking for directions)

Could you tell me how to get to...?

(กรุณาบอกหน่อยได้ไหมครับว่าจะไป...ได้อย่างไร?)

How do I find...?

(ฉันจะหา...ได้อย่างไร?)

Pardon me, I'm lost, how do I get to...?

(ขอโทษนะค่ะ ฉันหลงทาง ไม่ทราบว่าจะไป...อย่างไร?)

Which is the best way to...?

(ทางไหนดีที่สุดที่จะไป...?)

Could you direct me to...?

(คุณสามารถบอกทางไป...ฉันหน่อยได้มั๊ย?)

Which way do I go to get to...?

(ฉันจะไป...ทางไหน?)

How do I get to...?

(ฉันจะไป...ได้อย่างไร?)

What's the best way to...?

(วิธีไหนที่ดีที่สุดในการไป...?)

Where is...?

(ที่...อยู่ตรงไหน?)

Excuse me, How can I go to...?

(ขอโทษนะค่ะ ฉันจะไป...ได้อย่างไร?)

Can you tell me the way to...?

(ช่วยบอกทางไป...ได้ไหมคะ?)

เทคนิคเล็กน้อย ในการถามทาง

เมื่อคุณจะขอความช่วยเหลือจากใครสักคนหนึ่ง ควรใช้คำพูดที่สุภาพ การใช้ “please” เมื่อขอให้ผู้อื่นบอกเส้นทางกับเราจะทำให้เราได้รับคำตอบได้อย่างดี

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน

ที่มา : www.edufirstschool.com

ทิศทางภาษาอังกฤษ มีอะไรบ้าง?

Turn back/ Go back (ย้อนกลับ/กลับมา)

Turn left/right (เลี้ยวซ้าย/เลี้ยวขวา)

Go along...(ไปข้างหน้า)

Cross...(ข้าม)

Take the first/ second road on the left/right. (ใช้ถนนสายแรก/สายที่สองตรงซ้ายมือ/ขวามือ)

It's on the left/right. (มันอยู่ซ้ายมือ /ขวามือ)

Go up/down...(เดินขึ้น/ลง)

It's about 60 meters from here (จากตรงนี้ไปประมาณ 60 เมตร)

It's on your right/left (มันอยู่ตรงขวามือ/ซ้ายมือของคุณ)

It's in the middle of the block (อยู่ตรงกลางช่วงตึก)

It's on the corner. (อยู่ตรงหัวมุม)

It's next to/ across/ between/ in front of...(อยู่ถัดจาก/ตรงข้าม/ระหว่าง/ด้านหน้า)

Drive to...street and turn left/right (ขับตรงไปที่มุมมองและเลี้ยวซ้าย / ขวา)

Go straight ahead... (ตรงไป)



3 เทคโนโลยีมาแรงปี 2564

ฟาปิโอ ทิวิติ รองประธานบริษัท อินฟอร์ อาเซียน เขียนบทความ “3 เทคโนโลยีมาแรงปี 2564” คัดเลือกเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) และดิจิทัล ซัพพลายเชน ซึ่งคาดว่าจะเข้ามาเปลี่ยนการใช้ชีวิตและการดำเนินธุรกิจในปี 2564 ที่กำลังจะมาถึง

1. คลาวด์ (Cloud)

เทคโนโลยีคลาวด์จะสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับการจัดการแข่งขันต่างๆ ยกตัวอย่าง การจัดแข่งขันเทนนิสยูเอสโอเพ่นปีนี้ ประสบความสำเร็จในการนำระบบคลาวด์ และปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาใช้ยกระดับประสบการณ์เสมือนจริงให้กับเหล่าแฟนคลับที่ไม่สามารถอยู่ในสนามแข่งขันจริงได้ และต่อจากนี้เราจะได้เห็นการจัดงานต่างๆ ที่ต้องจัดในสถานที่หันมาใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีคลาวด์ เพื่อมอบประสบการณ์ที่เหมาะสมกับผู้รับชม แต่ละรายการขึ้น การแข่งขันสำคัญหลายรายการที่วางแผนไว้ในปีหน้า (2564) จะดึงดูดความสนใจผู้คนจากทั่วโลก เช่น การแข่งขันโอลิมปิกฤดูร้อนที่กรุงโตเกียว และการแข่งขันเทนนิสวิมเบิลดัน แน่แน่นอนว่าเทคโนโลยีคลาวด์ก็ยืนหยัดพร้อมพลิกโฉมประสบการณ์ในการชมการแข่งขันที่แฟนฯ ทั่วโลกเคยได้รับอยู่ในปัจจุบัน ด้วยการสร้างประสบการณ์การรับชมรูปแบบใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ความเป็นไปได้ในการใช้เทคโนโลยีคลาวด์มาทรานส์ฟอร์มการจัดการงานต่างๆ นั้นมีมากมายมหาศาล เช่น การวิเคราะห์ความตื่นเต้นของกลุ่มผู้ชมแบบเรียลไทม์ เพื่อนำเสนอเป็นไฮไลต์ และจัดการเรื่องการโฆษณาได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพิชิตรายการสดได้ด้วย ความหน่วง (latency) ที่ต่ำมากจริงๆ และการโต้ตอบกับกลุ่มผู้ชมที่เลือกไว้ และแน่นอนว่าการทำกิจกรรมทั้งหมดนี้ โสสตัอยู่บนแพลตฟอร์มคลาวด์ที่ทรงพลัง

2. ปัญญาประดิษฐ์ (AI)

ตลาดแรงงานปี 2564 ที่ไม่สามารถคาดการณ์ใดๆ ได้ทำให้องค์กรต่างๆ จำเป็นต้องนำปัญญาประดิษฐ์ (AI) ไปช่วยในการค้นหาผู้สมัครที่เหมาะสมกับตำแหน่งงาน AI จะช่วยให้แผนกทรัพยากรบุคคลทำงานเชิงรุกในการจ้างงานได้มากขึ้น และช่วยให้สามารถตัดสินใจได้ว่าผู้สมัครใดเข้ากันได้กับวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทด้วยการใช้ข้อมูลเพื่อวัดคุณภาพของการจ้างงานแต่ละครั้ง นวัตกรรมต่างๆ เช่น ซอฟต์แวร์ในการคัดกรองอัจฉริยะที่สามารถคัดกรองใบสมัครได้แบบอัตโนมัติ แชตบอทที่ทำหน้าที่เป็นผู้สรรหาพนักงานที่สามารถนัดหมายกับผู้สมัครได้แบบเรียลไทม์ และการสัมภาษณ์แบบดิจิทัลที่ทำผ่านออนไลน์ ซึ่งช่วยให้สามารถประเมินความเหมาะสมของผู้สมัครแต่ละรายได้ จะเริ่มกลายเป็นวิธีการทำงานปกติของแผนกทรัพยากรบุคคล AI ยังมีศักยภาพสูงมากในการสร้างเวิร์กสเปซที่หลากหลายและครบวงจร สามารถลดอคติและเพิ่มความเป็นกลาง



ในการตัดสินใจเรื่องการจ้างงานผ่านอัลกอริทึมต่างๆ ที่ขับเคลื่อนด้วย AI ซึ่งจะแยกแยะคุณสมบัติเฉพาะตัวที่แตกต่างกันของผู้สมัครแต่ละคน ออกมาให้เห็น นอกจากนี้ การใช้ AI ในการดูแลสุขภาพจะกลายเป็นภารกิจสำคัญ โดยตลอดปี 2564 จะมีการนำ AI ไปใช้กับการดูแลสุขภาพในหลายด้านอย่างรวดเร็ว การใช้แมชชีนเลิร์นนิงกับชุดข้อมูลต่างๆ ทั่วโลกได้แบบเรียลไทม์ จะช่วยให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพสามารถติดตามการสัมผัสระหว่างเจ้าหน้าที่กับผู้ป่วยที่ติดเชืได้อย่างละเอียด ช่วยให้การวินิจฉัยแม่นยำ ใช้การวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ต่างๆ ให้เป็นประโยชน์ในการติดตามอุปกรณ์ป้องกันส่วนบุคคล (personal protective equipment : PPE) จัดสรรบุคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพและพัฒนาการให้วัคซีนให้มีประสิทธิภาพ และยั่งยืนมากขึ้น

3. ดิจิทัล ซัพพลายเชน (Digital Supply Chain)

ซัพพลายเชน (กระบวนการตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ ผลิต จัดเก็บ จนถึงการจัดส่งผลิตภัณฑ์ถึงมือลูกค้า) จะกลายเป็นระบบดิจิทัลอย่างรวดเร็ว เนื่องจากโควิด-19 ส่งผลกระทบโดยตรงทำให้ดิจิทัลซัพพลายเชนพัฒนาอย่างรวดเร็วในปี 2564 มุมมองเดิมๆ ของผู้รับผิดชอบด้านซัพพลายเชนที่เกี่ยวกับดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันคือเน้นไปที่เรื่องของประสิทธิภาพและค่าใช้จ่าย แต่ปัจจุบันจะเปลี่ยนไปเน้นในเรื่องของความคล่องตัวและความยืดหยุ่น และนั่นคือจุดที่เทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาเกี่ยวข้อง ดิจิทัลซัพพลายเชนจะช่วยให้ธุรกิจหนึ่งๆ ที่ประกอบด้วยองค์กรหลายแห่งทำงานร่วมกัน (multi-enterprise) สามารถเห็นและรับรู้ความเป็นไปในการทำงานตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ สามารถวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ได้ดีขึ้น และใช้ระบบอัตโนมัติที่ชาญฉลาดได้มากขึ้น ผู้รับผิดชอบด้านซัพพลายเชนจะสามารถปรับและใส่ความยืดหยุ่นให้กับระบบซัพพลายเชนของตนได้ตามความต้องการของตลาด และใช้ระบบนิเวศด้านพันธมิตรให้เป็นประโยชน์ได้มากขึ้น เครื่องมือดิจิทัลต่างๆ เหล่านี้ครอบคลุมตั้งแต่ปัญญาประดิษฐ์ (AI) เทคโนโลยีที่ผสมระหว่างโลกความจริงและความเสมือนจริงเข้าด้วยกัน (AR)

และการทำงานอัตโนมัติด้วยหุ่นยนต์ที่มนุษย์เป็นผู้ออกแบบกระบวนการ และขั้นตอน รวมถึงการตัดสินใจต่างๆ (robotic process automation : RPA) และคาดว่าจะยกระดับศักยภาพที่มีและนำไปสู่สินค้าและบริการใหม่ๆ ที่น่าสนใจและมีอิทธิพลต่อลูกค้าเป็นอย่างมาก รองประธาน บริษัท อินฟอร์ เอเชีย ระบุว่า การถูกดิสรัป (disruptions) ของระบบซัพพลายเชนอย่างไม่น่าเชื่อในปี 2563 แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าการจับคู่ความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่มีในตลาด ณ ขณะใดขณะหนึ่งเข้าด้วยกันได้แบบเรียลไทม์ และการคาดการณ์ต่างๆ

ไม่ใช่งานที่มนุษย์จะทำได้สำเร็จเพียงลำพังอีกต่อไป มันไม่สมเหตุสมผลอีกต่อไปที่จะคาดหวังให้ผู้รับผิดชอบด้านซัพพลายเชนทำการคาดการณ์ถึงการปิด-เปิดของตลาดในประเทศใดประเทศหนึ่งอย่างฉับพลันหรือให้อธิบายถึงวัสดุ และค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาโดยคาดเดาไม่ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่ขอบเขตและข้อจำกัดด้านการขนส่งและการเดินทางของภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน

ที่มา : [https:// www.thairath.co.th](https://www.thairath.co.th)

Smart DOE

กรมการจัดหางาน เตรียมรับมือคนว่างงานเหตุโควิดระลอกใหม่ พร้อมเผยจำนวนผู้ใช้สิทธิ์ขึ้นทะเบียนว่างงานลดลงสวนทางสถานการณ์

อธิบดีกรมการจัดหางาน เผยปลายปี 2563 ตัวเลขจำนวนผู้ว่างงานมีแนวโน้มดีขึ้น ประชาชนยื่นขอใช้สิทธิ์กรณีว่างงานออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ empui.doe.go.th ลดลงตามลำดับ โดยเดือนธันวาคม 2563 มีผู้ยื่นขอรับสิทธิจำนวน 82,238 คน เดือนพฤศจิกายน จำนวน 93,190 คน เดือนตุลาคม จำนวน 116,160 คน และเดือนกันยายน จำนวน 121,023 คน

นายสุชาติ พรชัยวิเศษกุล อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า ตั้งแต่ประเทศไทยเข้าสู่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 เดือนธันวาคมที่ผ่านมาถือว่าผู้ใช้สิทธิ์ขึ้นทะเบียนขอใช้สิทธิ์ และรายงานตัวกรณีว่างงานจำนวนน้อยที่สุด โดยไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 เดือนธันวาคม มีผู้ขึ้นทะเบียนว่างงาน 82,238 คน รายงานตัว 539,474 คน ลดลงจากเดือนพฤศจิกายน ที่มีผู้ขึ้นทะเบียนว่างงาน 93,190 คน รายงานตัว 598,076 คน เดือนตุลาคม ขึ้นทะเบียนว่างงาน 116,160 คน รายงานตัว 643,148 คน และเดือนกันยายนขึ้นทะเบียน 121,023 คน รายงานตัว 680,825 คน

“แต่อย่างไรก็ดี กรมการจัดหางานคาดการณ์ว่าอาจจะมีผู้ว่างงานเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลกระทบการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ระลอกใหม่ จึงได้รวบรวมตำแหน่งงานว่างจากนายจ้าง/สถานประกอบการที่ยังมีความต้องการจ้างงาน จำนวน 58,151 อัตรา ซึ่งมีตำแหน่งงานรองรับทุกระดับการศึกษา และอัตราค่าจ้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยตำแหน่งงานว่างทั่วประเทศ 10 อันดับแรก ที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด ได้แก่ 1. แรงงานในด้านการผลิตต่างๆ, แรงงานทั่วไป 2. แรงงานด้านการประกอบอื่นๆ 3. แรงงานด้านการผลิต 4. พนักงานขาย และผู้นำเสนอสินค้าอื่นๆ 5. ตัวแทนนายหน้าขายบริการธุรกิจอื่นๆ 6. พนักงานจัดส่งสินค้าอื่นๆ 7. เจ้าหน้าที่เก็บเงิน, แคชเชียร์ 8. พนักงานบริการอื่นๆ 9. พนักงานขายสินค้า (ประจำร้าน), พนักงานขายของหน้าร้าน และ 10. ตัวแทนขายผลิตภัณฑ์

กรมการจัดหางานยังมีช่องทางการให้บริการจัดหางานออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ไทยมีงานทำ.com ซึ่งสามารถค้นหาตำแหน่งงาน สถานที่ทำงานในพื้นที่ที่ต้องการ และมีการประมวลผลความเหมาะสมกับตำแหน่งหรือเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่ สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและภาคเอกชน (Co-Payment) ที่เพิ่มโอกาสได้งานสำหรับผู้จบการศึกษาใหม่หรือการจัดงานนัดพบแรงงาน โครงการนัดพบตลาดงานเชิงคุณภาพ และโครงการจัดหางานเชิงรุกเพื่อการพัฒนาเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก รวมทั้งการแนะแนวอาชีพ แนวทางการประกอบอาชีพอิสระ และการฝึกอาชีพอิสระ โดยเน้นการให้บริการตรงถึงระดับตำบล ชุมชน และครัวเรือน เพื่อคนไทยทุกกลุ่มมีโอกาสเข้าถึงข้อมูลข่าวสารตลาดแรงงานและตำแหน่งงานอย่างทั่วถึง” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

สำหรับผู้ว่างงานที่ประสงค์มีงานทำ สามารถเลือกสมัครงานผ่านช่องทางการให้บริการจัดหางานรูปแบบออนไลน์ด้วยตนเองได้ที่เว็บไซต์ smartjob.doe.go.th หรือไทยมีงานทำ.com เพื่อหลีกเลี่ยงการเดินทางไปติดต่อที่สำนักงาน ลดการรวมตัวกันของคนจำนวนมาก และป้องกันการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 แต่ในกรณีที่ไม่สามารถใช้บริการแบบออนไลน์ได้ สามารถติดต่อขอรับบริการ ณ ศูนย์บริการจัดหางานเพื่อคนไทย สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 และสำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด ทั้งนี้ขอความร่วมมือให้สวมหน้ากากอนามัยตลอดระยะเวลาที่ใช้บริการ รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรการที่เจ้าหน้าที่แนะนำอย่างเคร่งครัด หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

นักศึกษาจบใหม่ เฮ! กระทรวงแรงงาน ปลดล็อกเงื่อนไขร่วมโครงการ Co-Payment

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ดันสุดตัว ปรับเงื่อนไขโครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและเอกชน (Co – payment) ขยายเวลาอุดหนุนค่าจ้างร้อยละ 50 ถึง 31 ธันวาคม 2564

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผย พล.อ. ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี เห็นความสำคัญของปัญหาการว่างงานในนักศึกษาจบใหม่ที่กำลังเข้าสู่ตลาดแรงงาน โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และกรม.ได้อนุมัติเห็นชอบการปรับแก้คุณสมบัติและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและเอกชน (Co – payment) เพื่อให้ นักศึกษาจบใหม่มีโอกาสได้งานทำ และนายจ้าง/สถานประกอบการ เกิดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. คุณสมบัติเป็นผู้จบการศึกษาใหม่ มีสัญชาติไทย และอายุไม่เกิน 25 ปี หากอายุเกิน 25 ปี ต้องจบการศึกษา ปี พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป โดยผู้จบการศึกษาใหม่ที่เคยทำงานและอยู่ในระบบประกันสังคม หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าว สามารถร่วมโครงการฯ ได้
2. เงื่อนไขสำหรับนายจ้างในการจ่ายค่าจ้าง ให้เป็นไปตามข้อตกลงการจ้างงานระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง แต่ต้องไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของจังหวัด ตามประกาศคณะกรรมการค่าจ้าง โดยรัฐบาลให้การอุดหนุนเงินเดือนค่าจ้างไม่เกินร้อยละ 50 ต่อคน ต่อเดือน ตามค่าจ้างจริง ทั้งนี้ รัฐจะจ่ายเงินอุดหนุนเป็นไปตามวุฒิการศึกษา ได้แก่ ปริญญาตรี ไม่เกิน 7,500 บาท ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ไม่เกิน 5,750 บาท ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ไม่เกิน 4,700 บาท และมีธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) ไม่เกิน 4,345 บาท
3. ปรับระยะเวลาการดำเนินโครงการ ให้ขยายระยะเวลา ร่วมโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (จากเดิม 1 ต.ค. 63 – 30 ก.ย. 64)

“สำหรับโครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและเอกชน (Co – payment) มีวัตถุประสงค์ให้เกิดการจ้างงานใหม่เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และแก้ไขปัญหารว่างงานจากผลกระทบของการแพร่ระบาดโรคโควิด-19 โดยภาครัฐอุดหนุนเงินเดือนครึ่งหนึ่งตามวุฒิการศึกษา จำนวน 260,000 อัตรา ระยะเวลาดำเนินการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563 – 31 ธันวาคม 2564 ให้กับนายจ้าง/สถานประกอบการ ที่มีหน่วยงานภาครัฐ อยู่ในระบบประกันสังคม และต้องไม่มีการเลิกจ้าง

ลูกจ้างเดิมเกินกว่าร้อยละ 15 นับจากวันที่ได้รับการอนุมัติให้เข้าร่วมโครงการฯ จนตลอดระยะเวลาที่ร่วมโครงการฯ เพื่อให้ภาคเอกชนเกิดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ และผู้จบการศึกษาใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดแรงงาน มีรายได้ ในการเลี้ยงดูตนเอง สามารถใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ซึ่งจะส่งผลดีเป็นลูกโซ่ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายสุชาติ พรชัยวิเศษกุล อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า กรมการจัดหางาน รับข้อสั่งการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน บูรณาการการทำงานร่วมกับหน่วยงานในสังกัดกระทรวงแรงงาน และหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้อง ในการขับเคลื่อนโครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและเอกชน (Co – payment) ให้เกิดการบรรจุนงานเพิ่มขึ้น และแก้ปัญหาการว่างงานในผู้จบการศึกษาใหม่อย่างเร่งด่วนที่สุด

“ที่ผ่านมารกรมการจัดหางาน ติดตามปัญหาและอุปสรรค ความคืบหน้าโครงการฯ อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยได้เชิญนายจ้าง/สถานประกอบการ และเจ้าหน้าที่กรมการจัดหางานผู้ปฏิบัติงานจริง มาร่วมประชุมรับฟังปัญหา/ข้อเสนอแนะ ทั้งนี้ข้อเสนอต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ ทางกรมการจัดหางานได้รับไปดำเนินการทันที จนเกิดการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขที่เป็นอุปสรรคในการร่วมโครงการฯ ในที่สุด ด้วยมุ่งหวังให้นักศึกษาจบใหม่ และนายจ้าง/สถานประกอบการ ได้รับประโยชน์สูงสุดและเสมอภาคกัน ตามภารกิจของกรมการจัดหางาน ในการส่งเสริมมีงานทำให้กับคนไทยทุกกลุ่ม รวมทั้งนักเรียน นักศึกษา ให้มีโอกาสเข้าถึงข้อมูลข่าวสารตลาดแรงงาน และสร้างแรงจูงใจให้นายจ้าง/สถานประกอบการเห็นถึงความสำคัญของการจ้างงานผู้จบการศึกษาใหม่ และรับเข้าทำงาน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจเข้าร่วมโครงการฯ สามารถลงทะเบียนได้ที่เว็บไซต์ www.จ้างงานเด็กจบใหม่.com และหากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมหรือต้องการตรวจสอบความคืบหน้าการอนุมัติเข้าร่วมโครงการฯ ติดต่อได้ที่สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 สำนักงานจัดหางานจังหวัด ที่ระบุเป็นสถานที่ทำงาน หรือผู้ที่เข้าร่วมโครงการ แล้วต้องการความช่วยเหลือเรื่องการรับ-จ่ายเงินค่าจ้าง สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

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



กรมการจัดหางาน เตรียมพร้อมให้ความช่วยเหลือ ผู้พ้นโทษที่ผ่านการอบรมโครงการพระราชทาน ในพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว “โคกหนองนาแห่งน้ำใจและความหวังกรมราชทัณฑ์”

กรมการจัดหางาน บูรณาการการทำงานร่วมกับกรมราชทัณฑ์ เตรียมพร้อมช่วยเหลือส่งเสริมการมีงานทำ/ การประกอบอาชีพแก่ ผู้ที่ได้รับพระราชทานอภัยโทษ และอภัยโทษลดโทษปล่อยตัว พ.ศ.2563 ซึ่งผ่านการอบรมโครงการพระราชทานในพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว “โคกหนองนาแห่งน้ำใจและความหวังกรมราชทัณฑ์” ที่ประสงค์จะหางานทำ

นายสุชาติ พรชัยวิเศษกุล อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า ได้รับการประสานจากกรมราชทัณฑ์ กระทรวงยุติธรรม ขอให้เตรียมการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับพระราชทานอภัยโทษ และอภัยโทษลดโทษปล่อยตัว พ.ศ. 2563 ที่อาจจะติดต่อขอรับความช่วยเหลือ ซึ่งล่าสุดได้สั่งการสำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด และสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ที่เกี่ยวข้อง เตรียมความพร้อมแล้ว ที่ผ่านมากกรมการจัดหางาน มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการมีงานทำโดยการ จัดสาธิต การฝึกทักษะอาชีพอิสระระยะสั้นแก่ผู้ต้องขังก่อนพ้นโทษ จัดวิทยากรบรรยายให้ความรู้ แนะนำอาชีพ ให้ข้อมูลข่าวสารตลาดแรงงาน ให้คำปรึกษา แนะนำการประกอบอาชีพอิสระ ได้แก่ การทำเล การคำนวณ การหาแหล่งเงินทุน และบริหารจัดการ รับลงทะเบียน และบริการจัดหางานให้แก่ผู้พ้นโทษที่ประสงค์จะหางานทำ โดยมีการ ประสานงานข้อมูลกับศูนย์ประสานงานและส่งเสริมการมีงานทำ (CARE : Center for Assistance to Reintegration and Employment) ของกรมราชทัณฑ์

ทั้งนี้ กรมการจัดหางานเป็นหน่วยงานที่มีภารกิจในการให้บริการ แนะนำและส่งเสริมการมีงานทำให้กับประชาชนทุกกลุ่ม รวมทั้ง กลุ่มเด็กและเยาวชนในสถานพินิจ ผู้ถูกคุมประพฤติและผู้ต้องขัง เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาดแรงงาน ให้กลุ่มเป้าหมายได้รู้จักตนเอง รู้จักอาชีพ รู้แหล่งฝึกอาชีพ รู้ทิศทางตลาดแรงงาน ทั้งสามารถวางแผน การเลือกประกอบอาชีพ/เลือกศึกษาต่อได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม และหรือได้รับการส่งเสริมให้มีงานทำ มีรายได้ หรือได้รับการพัฒนาทักษะฝีมือระหว่างถูกคุมขัง เพื่อให้โอกาสบุคคลเหล่านั้นกลับประพฤติตน เป็นพลเมืองดี มีหลักประกันความมั่นคงปลอดภัยของสังคม ส่งผลให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีอันจะเป็นคุณประโยชน์แก่ประเทศชาติสืบไป

“สำหรับผู้ที่สนใจโครงการและกิจกรรมแนะแนวอาชีพและ ส่งเสริมอาชีพ สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์กองส่งเสริม การมีงานทำ กรมการจัดหางาน www.doe.go.th/vgnew หรือติดต่อ ขอรับบริการได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด สำนักงานจัดหางาน กรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

จับกัง 1 แกลงผลงานไตรมาสสุดท้ายปี 63 สร้างเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจกว่า 2 หมื่น 5 พันล้าน

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผยผลงานกระทรวงแรงงาน เดือนตุลาคม-ธันวาคม 2563 ก่อเกิดรายได้หมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ จำนวน 25,003,539,870 บาท จากโครงการไทยมีงานทำ JOB EXPO THAILAND 3,441,450,000 บาท โครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่ สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ฯ 258,309,870 บาท จ้างงานต่างประเทศ 8,968,200,000 บาท และการจ้างงานโดยภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ 12,335,580,000 บาท

นายสุชาติ ชมกลิ่น รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าวว่า จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปีที่ผ่านมา ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทยหยุดชะงักชั่วคราว การฟื้นตัว ต้องค่อยเป็นค่อยไป รัฐบาลภายใต้การนำของ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี มุ่งใช้มาตรการบรรเทาผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยช่วยเหลือ ภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มาตรการดูแล ภาคครัวเรือน ด้วยการจ้างงาน เพื่อให้คนไทยมีรายได้ มีความเชื่อมั่น

มีกำลังในการใช้จ่ายจนเกิดการหมุนเวียนรายได้ ในระดับชุมชนถึงระดับ ประเทศอย่างเป็นลูกโซ่ ซึ่งกระทรวงแรงงาน ใช้มาตรการที่ตรงจุด ทันการณ์ รวมทั้งบูรณาการการทำงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อป้องกันและแก้ปัญหาการว่างงานมาโดยตลอด

นายสุชาติฯ ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า สำหรับโครงการไทยมีงานทำ JOB EXPO THAILAND บรรจุนานแล้ว 91,772 คน สร้างรายได้รวม 3,441,450,000 บาท โครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบ การศึกษาใหม่โดยภาครัฐและเอกชน (Co-Payment) บรรจุนานแล้ว 6,335 คน สร้างรายได้รวม 258,309,870 บาท โดยรัฐบาลให้การอุดหนุน เงินค่าจ้างครึ่งหนึ่ง จำนวน 129,154,935 บาท จ้างงานต่างประเทศ บรรจุนานแล้ว 44,84 คน สร้างรายได้รวม 8,968,200,000 บาท และการ จ้างงานโดยภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ บรรจุนานแล้ว 411,186 คน สร้างรายได้ รวม 12,335,580,000 บาท รวมก่อก่อเกิดรายได้หมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ จำนวน 25,003,539,870 บาท (เดือนตุลาคม – เดือนธันวาคม 2563)

ด้านนายสุชาติ พรชัยวิเศษกุล อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า โครงการส่งเสริมการจ้างงานใหม่สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ โดยภาครัฐและเอกชน (Co – payment) ได้มีการปรับคุณสมบัติ ผู้เข้าร่วมโครงการใหม่เพื่อให้ นักศึกษาจบใหม่ และนายจ้าง/สถานประกอบการ ได้รับประโยชน์สูงสุดและเสมอภาคกัน และเกิดการบรรจงานโดยเร็วที่สุด ดังนี้

1. คุณสมบัติผู้จบการศึกษาใหม่ มีสัญชาติไทย และอายุไม่เกิน 25 ปี หากอายุเกิน 25 ปี ต้องจบการศึกษา ปี พ.ศ. 2562 เป็นต้นไป โดยผู้จบการศึกษาใหม่ที่เคยทำงานและอยู่ในระบบประกันสังคม หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าว สามารถร่วมโครงการฯ ได้

2. เงื่อนไขสำหรับนายจ้างในการจ่ายค่าจ้าง ให้เป็นไปตามข้อตกลงการจ้างงานระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง แต่ต้องไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของจังหวัด ตามประกาศคณะกรรมการค่าจ้าง โดยรัฐบาลให้การอุดหนุนเงินเดือนค่าจ้างไม่เกินร้อยละ 50 ต่อคนต่อเดือน ตามค่าจ้างจริง ทั้งนี้ รัฐจะจ่ายเงินอุดหนุนเป็นไปตามวุฒิการศึกษา ได้แก่ ปริญญาตรี ไม่เกิน 7,500 บาท ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ไม่เกิน 5,750 บาท ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ไม่เกิน 4,700 บาท และมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) ไม่เกิน 4,345 บาท

3. ปรับเงื่อนไขการจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ลูกจ้าง

โดยการจ่ายเงินอุดหนุนจากรัฐ 3 ครั้งต่อเดือน เพื่อให้สอดคล้องกับรอบการจ่ายเงินค่าจ้างของนายจ้าง/สถานประกอบการ ดังนี้

1) นายจ้างจ่ายค่าจ้างภายในสิ้นเดือน รัฐจ่ายเงินอุดหนุนภายในวันที่ 5 ของเดือนถัดไป

2) นายจ้างจ่ายค่าจ้างหลังสิ้นเดือน (ภายในวันที่ 1-5 ของเดือนถัดไป) รัฐจ่ายเงินอุดหนุนภายในวันที่ 10 ของเดือนถัดไป

3) นายจ้างจ่ายค่าจ้างตามกำหนด ตามข้อ 1) และข้อ 2) แต่การจัดทำเอกสาร หรือข้อมูลในระบบไม่สมบูรณ์ รัฐจ่ายเงินอุดหนุนภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป กรณี หลังจากวันที่ 15 หากพบว่า รัฐจ่ายเงินอุดหนุนไม่ครบถ้วนให้สามารถจ่ายเพิ่มเติมได้จนกว่าจะครบตามจำนวนลูกจ้างผู้มีสิทธิ ทั้งนี้ การปรับปรุงการจ่ายเงินอุดหนุนให้มีผลย้อนหลังตั้งแต่วันที่เริ่มโครงการ

4. ปรับระยะเวลาการดำเนินโครงการ ให้ขยายระยะเวลาร่วมโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยรัฐบาลอุดหนุนค่าจ้างแก่ลูกจ้างเป็นระยะเวลา ไม่เกิน 12 เดือน ต่อ 1 คน ตลอดระยะเวลาการจ้าง 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563–30 พฤศจิกายน 2564) กรณีจ้างหลังวันที่ 1 มกราคม 2564 จะได้รับการอุดหนุนตามระยะเวลาที่จ้างแต่ไม่เกินวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564

สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่และนายจ้างที่ร่วมโครงการแล้ว และมีสัญญาจ้างถึงวันที่ 30 กันยายน 2564 หากการอุดหนุนค่าจ้างตามโครงการยังไม่ครบ 12 เดือน สามารถแจ้งความต้องการขยายระยะเวลาการจ้างงาน ได้ถึงวันสิ้นสุดโครงการ สูงสุดไม่เกินร้อยละ 12 เดือน

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจเข้าร่วมโครงการฯ สามารถลงทะเบียนได้ที่เว็บไซต์ www.จ้างงานเด็กจบใหม่.com และหากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมหรือต้องการตรวจสอบความคืบหน้าการอนุมัติเข้าร่วมโครงการฯ ติดต่อได้ที่สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 สำนักงานจัดหางานจังหวัด ที่ระบุเป็นสถานที่ทำงาน หรือผู้ที่เข้าร่วมโครงการแล้ว ต้องการความช่วยเหลือเรื่องการรับ-จ่ายเงินค่าจ้าง สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน

ที่มา : <https://www.doe.go.th>



อาชีพมั่นคง

หางานอยู่ ได้งานชั่วคราว! ถ้ามีครบ 12 ทักษะพื้นฐานนี้

ถ้าใครกำลังมองหางาน แต่ยังไม่แน่ใจว่าผู้จ้างต้องการอะไรบ้าง เราขอแนะนำว่า 12 ทักษะเหล่านี้ น่าจะต้องอยู่ในลิสต์ของสิ่งที่คุณผู้จ้างกำลังตามหาอยู่อย่างแน่นอน แม้ว่าหลายๆ คนอาจจะคิดว่าเรื่องประสบการณ์ และเรื่องของระดับการศึกษาจะเป็นสิ่งสำคัญ (ก็สำคัญนะ) แต่ถ้าคุณไม่สามารถแสดงให้เห็นว่าคุณมีทักษะเหล่านี้ได้ โอกาสที่จะได้งานนั้นก็อาจจะลดลงได้ ส่วนทักษะพื้นฐานเหล่านี้จะมีอะไรบ้าง Tonkit360 มีมาฝากกันที่นี่

การสื่อสาร

นี่น่าจะเป็นทักษะที่สำคัญที่สุดเลยก็ว่าได้ การสื่อสารที่หมายถึงตรงนี้ มีทั้งเรื่องการพูดจาให้รู้เรื่อง และการเขียนอีเมล ที่อ่านแล้วเข้าใจความจริงแล้วก็อาจจะมึนงงกับคนที่สื่อสารแบบพูดได้ แต่เขียนงานไม่ได้ หรือสลับกัน และการจะหาคนที่ทำได้ทั้งสองอย่างได้อย่างยอดเยี่ยมนั้น ก็ไม่ได้หาได้ง่ายๆ

การตัดสินใจ

ทักษะในการตัดสินใจนั้นไม่ใช่ทักษะสำหรับคนเป็นผู้จัดการหรือเจ้านายเท่านั้น แต่คนที่เป็นลูกจ้างเองก็ต้องสามารถตัดสินใจเรื่องบางเรื่องได้ ไม่ว่าจะอยู่ในตำแหน่งไหนของบริษัทก็ตาม เพราะวันดีคืนดี คนๆ นี้ อาจจะขึ้นมาเป็นเจ้านายหรือผู้บริหารในอนาคตก็ได้ (ถ้าวันนี้ทำไม่ได้แล้ววันหน้าจะทำได้มั๊ยล่ะ?)

ความยืดหยุ่น

การทำงานแบบมีกรอบนั้นก็ไม่ดีเสมอไปหรอก งานบางอย่างนั้นก็จำเป็นที่จะต้องมีความยืดหยุ่นตามสภาพงานด้วย และต้องรู้จักปรับตัวตามสถานการณ์เมื่อจำเป็น

ความตั้งใจ

เอาจริงๆ นะ มีใครล่ะที่ไม่อยากได้พนักงานที่ตั้งใจทำงาน? และเพื่อให้เรื่องนี้น่าเชื่อถือเข้าไปอีก มีการวิเคราะห์มาแล้วว่า บริษัทที่มีพนักงานที่ตั้งใจทำงาน จะมีผลกำไรมากกว่าบริษัทอื่นๆ ถึง 21 เปอร์เซ็นต์เชียวนะ

กล้าคิด กล้าทำ และคิดนอกกรอบ

เชื่อหรือไม่ว่า สมัยนี้บริษัทต่างๆ นั้นต่างอยากได้คนที่กล้าคิดค้นคว้า กล้าลองสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ เพราะมันจะสามารถช่วยพัฒนาตัวบริษัทได้ ไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่แค่ไหนก็ตาม

เคารพกฎ

ถึงจะเก่งแค่ไหน ยังไงผู้จ้างก็ต้องการคนที่เคารพกฎ และมาตรฐานของบริษัท เช่นว่าต้องเข้าใจว่าเรื่องไหนบอกใครไม่ได้ หรือกล้าบอกทุกครั้งเวลามีเรื่องที่ไม่เหมาะสมเกิดขึ้นในบริษัท รวมถึงเป็นคนที่มีชื่อเสียงด้วย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ

ที่มา : www.sanook.com

มีความเป็นผู้นำ

ทักษะเรื่องความเป็นผู้นำ ลูกจ้างหลายๆ คนอาจจะมองว่าเป็นทักษะของคนที่เป็นผู้จัดการหรือผู้บริหารนี่ แต่จริงๆ แล้วการเป็นผู้นำนั้น สามารถโยงไปถึงการตัดสินใจ หรือการนำในการร่วมงานเป็นกลุ่ม เช่น การทำโปรเจกต์ระยะสั้น เป็นต้น ทักษะการเป็นผู้นำจึงถือเป็นเรื่องสำคัญ การเป็นผู้นำไม่ได้มาแค่การเป็นผู้นำแผนหรืองานกลุ่ม แต่บางทีมันก็มาจากการจูงใจประกายเพื่อนร่วมงานเหมือนกัน

ความอยากรู้อยากเห็น

สำหรับคนที่เป็นเจ้านายนั้น คงชอบที่จะเห็นลูกจ้างที่มีความอยากรู้อยากเห็น และอยากเรียนรู้การทำงานเพื่อพัฒนาตัวเอง เพราะนอกจากจะเป็นทัศนคติที่ดีแล้ว ยังเป็นเรื่องดีต่อตนเองเพราะจะได้เรียนรู้ และอาจจะช่วยทำให้งานดูหลากหลายมากขึ้น เพราะทักษะที่มากมายงานชนิดอื่นๆ ก็จะสามารถทำได้ด้วย นอกจากนี้ จากการสำรวจ คนที่เคยไปลองเรียนวิชาเสริมนอกเวลา มักจะมีทักษะในการทำงานที่ดีกว่า คนที่ไม่เรียนส่วนใหญ่

แรงจูงใจในการทำงาน

มีความเชื่อว่า ถ้าคนอยากทำงาน หรือมีแรงจูงใจให้ทำงานนั้นๆ งานก็จะออกมาดีขึ้นเพราะคนๆ นั้นจะทุ่มทั้งแรงกายและใจลงไปในการทำงาน และยอมเหนื่อยที่จะทำมันให้ออกมาได้ดี แทนที่จะทำแบบลวกๆ ส่งให้ไป ประโยคเด็ดของเรื่องแรงจูงใจนั้น คือว่า “เงินไม่ใช่สิ่งที่ทำให้เรามีความสุขได้ตลอด แต่ถ้าทำงานแล้วมีความสุขนั้นแหละจะทำให้คุณมีความสุขที่สุด”

สามารถต่อรองได้

ทักษะในการต่อรองนั้นถือเป็นเรื่องสำคัญของธุรกิจ เพราะส่วนใหญ่แล้วการทำงาน ก็ต้องมีการต่อรอง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องขบประมาณ คนที่มีความเข้าใจในเรื่องงาน และสามารถอธิบายรวมถึงต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ นั้น ถือเป็นพนักงานที่ดี แต่อย่าลืมว่าการต่อรองกับการ “เถียง” นั้นไม่เหมือนกัน

ทำงานเป็นทีม

งานบางชิ้นนั้น ก็เป็งานเดี่ยวที่ต้องทำคนเดียว แต่งานส่วนใหญ่แล้วก็จะเป็งานใหญ่ ที่ต้องใช้คนทำมากกว่าหนึ่งคนซึ่งมีให้เห็นกันเป็นประจำ แม้ว่าจะงานนั้นจะมีไม่บ่อยนัก แต่คนที่สามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้ ถือเป็นบุคคลที่บริษัทต่างๆ ควรให้คุณค่าไว้ บางทีงานบางชิ้นนั้นมีความจำเป็นจะต้องใช้คนมากกว่าหนึ่งคนต่อให้คนๆ นั้นจะเก่งแค่ไหนก็ตาม แต่ถ้าทำงานร่วมกับคนอื่นไม่ได้ก็ไม่ช่วยอะไร

บริหารเวลา

ทักษะการบริหารเวลานั้นถือเป็นทักษะการทำงาน และจะช่วยในการใช้ชีวิตด้วยนะ (จะได้ไม่เครียดไม่เกินไป) ซึ่งการบริหารเวลานั้น ขึ้นอยู่กับการจัดความสำคัญของงานแต่ละชิ้น ว่างานชิ้นไหนสามารถทำให้เสร็จได้เลย มีประชุมตอนไหน และจะกลับมาทำงานที่เหลือเสร็จทันกำหนดหรือไม่

4 ขั้นตอนการพัฒนาความสามารถให้ทันยุค Thailand 4.0

Thailand 4.0 คือยุคที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทมากขึ้น มนุษย์จึงมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่พัฒนาเพื่อความสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น องค์กรต่างๆ จึงต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลง โดยคิดค้นวิธีการพัฒนาองค์กรใหม่ๆ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าอยู่เสมอ ซึ่งหลายคนอาจเคยได้ยินถึงขั้นว่า Thailand 4.0 จะมีเทคโนโลยีเข้ามาทำงานแทนที่มนุษย์เลยทีเดียว และหากเป็นเช่นนั้น องค์กรก็คงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องจ้างงานมนุษย์อีกต่อไป แล้วเราจะทำอะไร?

จริงๆ แล้ว Thailand 4.0 ไม่ได้ยากเลย เพราะเมื่อใดที่มนุษย์ยังมีความคิดสร้างสรรค์ที่ไม่สิ้นสุด ก็ไม่มีอะไรสามารถแทนที่มนุษย์ได้ JOBBKK.COM จึงอยากแนะนำเคล็ดลับดีๆ ที่จะช่วยให้คุณได้พัฒนาความสามารถให้ทันยุค Thailand 4.0 คุณก็จะไม่ต้องกังวลอีกต่อไปว่าจะมีอะไรมาแทนที่ จากขั้นตอนง่ายๆ 4 ขั้นตอนดังนี้

1. **ปรับตัว :** เมื่อเทคโนโลยียุค Thailand 4.0 มีการพัฒนาโดยนำนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของเทคโนโลยีขั้นนั้นให้มีความสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น คุณจึงต้องปรับตัวเพื่อพัฒนาตัวเองให้ทันและเปิดใจยอมรับเพื่อเรียนรู้และค้นหาแนวความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่ตลอด เช่น หากองค์กรนำหุ่นยนต์เข้ามาทำงานร่วมกับคุณ นอกจากคุณจะต้องเรียนรู้เพื่อให้สามารถทำงานกับหุ่นยนต์ได้แล้ว คุณก็ต้องคิดพัฒนาเพิ่มเติมอีกว่า จะต้องทำอะไรเพื่อให้งานที่เกิดจากการร่วมงานระหว่างคุณกับหุ่นยนต์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ มิเช่นนั้นคุณอาจกลายเป็นคนที่รู้เพียงวิธีการเปิดปิดการทำงานของหุ่นยนต์เท่านั้น

2. **ทำงานเป็นทีม :** การทำงานร่วมกับคนหมู่มาก หรือที่เรียกว่า Teamwork ซึ่งจะไม่สมบูรณ์ หากขาด “ผู้นำ” เพื่อชี้แนะและวางแนวทางให้ team นั้น เดินหน้า work อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ แต่ปัจจุบันนี้เป็นเทรนด์ของ Hybrid workplace หรือการทำงานออฟฟิศแบบยืดหยุ่นที่สามารถทำงานที่ไหนก็ได้ โดยใช้เทคโนโลยีเป็นศูนย์กลางของการ Brainstorming มากกว่าห้องประชุม ดังนั้นคำว่า Teamwork ในยุค Thailand 4.0 จึงต้องมีคำว่า Collaboration (การร่วมมือ) ด้วย เพราะงานจะประสบความสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อทุกคนในทีมให้ความร่วมมือ



3. **สร้างภาวะผู้นำ :** มีความกล้าคิดในแบบที่แตกต่างและดีกว่าเดิม โดยใช้ทักษะ Critical thinking หรือทักษะการคิดเชิงวิพากษ์ ซึ่งเป็นการคิดที่เริ่มจากความสงสัยหรือมีข้อโต้แย้งแล้วค้นหาคำตอบอย่างมีเหตุผล ไม่สร้างความแตกแยกทางความคิด และยุค Thailand 4.0 นี้ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหาร หัวหน้างาน หรือระดับพนักงานก็จะต้องมีทักษะในการพูด สามารถนำเสนอแนวความคิดกับผู้ร่วมงานทุกคนให้เข้าใจ และสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. **พัฒนาต่อยอด :** งานทุกชิ้นจะต้องวัดผลได้ เพื่อนำผลที่ได้ไปปรับปรุงและพัฒนาต่อยอด แต่การพัฒนานั้นจะต้องไปในทิศทางเดียวกับองค์กร เพราะถ้าทำแต่อะไรซ้ำๆ ย่ำอยู่กับที่ ความก้าวหน้าในหน้าที่การงานก็คงไม่เกิดและคุณก็อาจถูกแทนที่ด้วยเทคโนโลยี Thailand 4.0 อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ทุกการเปลี่ยนแปลงของการทำงาน ก็คือความท้าทายให้ได้ลองทำสิ่งใหม่ๆ ดังนั้น Thailand 4.0 ก็เหมือนการได้ปีนขึ้นภูเขาที่สูงขึ้นเรื่อยๆ แต่ถ้ามัวยืนมองอยู่ด้านล่าง คุณก็จะไม่มีวันรู้เลยว่ายอดเขานั้นสวยงามขนาดไหน ซึ่งในบางครั้งอาจทำให้เหนื่อยหรือรู้สึกท้อบ้าง แต่เมื่อไปถึงวันที่ประสบความสำเร็จ คุณจะรู้สึกภูมิใจและเป็นคนใหม่ที่เก่งขึ้น มีความสามารถที่สูงขึ้น ที่สำคัญคุณสามารถพัฒนาความสามารถของตนเองให้มากขึ้นเรื่อยๆ ต่อไปได้ไม่ยากเลย เพราะฉะนั้น Thailand 4.0 จะไม่น่ากลัวอีกต่อไป ถ้าคุณให้ความสำคัญกับการปรับตัว การทำงานเป็นทีม การสร้างภาวะผู้นำและการพัฒนาต่อยอด และไม่ว่าจะอยู่ใน Thailand 4.0 หรืออยู่ในยุคใดก็จะมีอะไรมาแทนที่ความสามารถของคุณได้อย่างแน่นอน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงาน
ที่มา : www.jobkk.com