

<input type="checkbox"/> สำนักช่าง	<input type="checkbox"/> กองสาธารณสุข
<input type="checkbox"/> สำนักการศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> กองยุทธศาสตร์
<input type="checkbox"/> กองคลัง	<input type="checkbox"/> กองสวัสดิการสังคม
<input type="checkbox"/> สำนักปลัดฯ	<input type="checkbox"/> กองการเจ้าหน้าที่
วันที่.....	<input type="checkbox"/> หน่วยตรวจสอบภายใน

วิษณุ
สม

เทศบาลนครตรัง
เลขรับที่ 1747 เวลา 14:00 น.
22 ธ.ค. 2566
วันที่.....

22 ธ.ค. 2566



ที่ รง ๐๓๐๔.๘/ว ๐๕๓๑

ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ศาลากลางจังหวัดสงขลาหลังเก่า (ชั้น ๑)
ถ.ราชดำเนิน อ.เมืองสงขลา จ.สงขลา ๙๐๐๐๐

1193/2011.

กองยุทธศาสตร์และงบประมาณ
เลขรับที่ 747 เวลา 14.15
วันที่ 22 ธ.ค. 2566

๒๐ ธันวาคม ๒๕๖๖

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เผยแพร่ประชาสัมพันธ์

เรียน นายองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นทุกแห่ง/ผู้อำนวยการโรงเรียน/ประธานสภาหอการค้าจังหวัดทุกแห่ง/
ประธานสภาอุตสาหกรรมจังหวัดทุกแห่ง

ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้ ขอส่งวารสารมาเพื่อขอความอนุเคราะห์เผยแพร่
ประชาสัมพันธ์ จำนวน ๒ ฉบับ ดังนี้

- วารสารสถานการณ์ตลาดแรงงานภาคใต้ ประจำเดือนพฤศจิกายน ๒๕๖๖ จำนวน ๑ ฉบับ
- วารสารข่าวสารตลาดแรงงานภาคใต้ Smart Job Magazine ประจำเดือนพฤศจิกายน ๒๕๖๖
จำนวน ๑ ฉบับ

ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการใช้ข้อมูล ท่านสามารถดาวน์โหลดได้ที่ <http://www.doe.go.th/lmi-south> หรือ facebook Fanpage : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้ และขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถามความพึงพอใจตาม QR code ดังแนบท้ายหนังสือฉบับนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

Signature

(นางสาวชภาภัทร มลสุชราช)

หัวหน้าศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

งานบริหารและพัฒนาข้อมูล
โทร./โทรสาร ๐-๗๔๓๒-๕๐๔๒
www.doe.go.th/lmi-south
E-mail : lm_ska@doe.go.th



วารสารสถานการณ์



แบบสอบถาม



Smart Job Magazine



แบบสอบถาม



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน
ปีที่ 30 ฉบับที่ 11
ประจำเดือนพฤศจิกายน 2566
<http://www.doe.go.th/lmia>



อาชีพมั่นคง
อยากเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ไม่ยาก แชร์ 4 เทคนิค
ทำคอนเทนต์ปัง ไม่ต้องจ้างอินฟลูเอนเซอร์

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



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนพฤศจิกายน 2566 Special Report ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง “งานบิน” เกาะลัดอีแท่น แก้ปัญหา “ผักตบชวา” ยกระดับชุมชน ตามด้วย การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค จากกวนสบู่อู๋เจ้าของโรงงานสบู่นะเซอร์ล โซป เบส ยอดขายหลักล้านบาทต่อเดือน

ส่วน English for Career ฉบับนี้ขอเสนอคำศัพท์ สำนวนภาษาอังกฤษที่ทำให้วัน HALLOWEEN เป็นเทศกาลสนุกมากขึ้น รู้ทันโลก สวิตเซอร์แลนด์เปิดตัว “ตู้เย็นสาธารณะ” สู้ปัญหาขยะอาหาร Smart DOE ไทยจับมือกัมพูชา ทหารเรือแนวทางพัฒนาความร่วมมือด้านแรงงาน มุ่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 2 ประเทศ อาชีพมั่นคง อยากรับคอนเทนต์ครีเอเตอร์ไม่ยาก แชนแนล 4 เทคนิคทำคอนเทนต์ปัง ไม่ต้องจ้างอินฟลูเอนเซอร์ และ THAILAND 4.0 3 แนวทาง ปูทางไทยสู่ชาตินวัตกรรม ต้องเดินต่อทางไหน เพื่อติดอันดับ 1 ใน 30 ของโลก

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

สารบัญ

C O N T E N T S	Special Report	
	- “งานบิน” เกาะลัดอีแท่น แก้ปัญหา “ผักตบชวา” ยกระดับชุมชน	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- เกษตรกรมหาสารคาม เพาะพันธุ์ปลากดเหลืองใช้เวลาต่อรอบไม่นาน สร้างรายได้ดี	4
	- อบต.ธงชัย เปิด “ร้านค้าเขาหลวง” เพชรบุรีทุกเสาร์-อาทิตย์ ช่วยชุมชนสร้างรายได้	5
	- จากกวนสบู่อู๋เจ้าของโรงงานสบู่นะเซอร์ล โซป เบส ยอดขายหลักล้านบาทต่อเดือน	5
	- เกษตรกรชาวอัญประเทศ เลี้ยงปลาตะเพียนลดต้นทุนอาหาร พร้อมแปรรูปเพิ่มมูลค่า	6
	- ศิลปะเซรามิกไทยมลายู สร้างงานเติบโตไปกับชุมชน	7
	English for Career	
	- สำนวนภาษาอังกฤษที่ทำให้วัน HALLOWEEN เป็นเทศกาลสนุกมากขึ้น	9
	รู้ทันโลก	
	- สวิตเซอร์แลนด์เปิดตัว “ตู้เย็นสาธารณะ” สู้ปัญหาขยะอาหาร	9
	Smart DOE	
	- ไทยจับมือกัมพูชา ทหารเรือแนวทางพัฒนาความร่วมมือด้านแรงงาน มุ่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 2 ประเทศ	10
	- ระวัง !! หลงเชื่อนายหน้าเถื่อนลักลอบทำงานได้หวั่น ถูกดับฝันเสียเงิน - เสียงาน	11
- กรมการจัดหางาน ยืนยัน ให้ความสำคัญครอบครัวแรงงานไทยที่เสียชีวิตในอิสราเอล	12	
เร่งโอนสิทธิประโยชน์เยียวยาตามลำดับ		
- กรมการจัดหางาน เปิดช่องทางแจ้งให้-รับสิทธิคนพิการ ม.35 ปี 67 ผ่านระบบ e - Service	13	
อาชีพมั่นคง		
- อยากรับคอนเทนต์ครีเอเตอร์ไม่ยาก แชนแนล 4 เทคนิคทำคอนเทนต์ปัง ไม่ต้องจ้างอินฟลูเอนเซอร์	14	
THAILAND 4.0		
- 3 แนวทาง ปูทางไทยสู่ชาตินวัตกรรม ต้องเดินต่อทางไหนเพื่อติดอันดับ 1 ใน 30 ของโลก	14	

“งานบิน” เกาะลัดอีแท่น แก้ปัญหา “ผักตบชวา” ยกระดับชุมชน

ชุมชน “เกาะลัดอีแท่น” จ.นครปฐม จับมือ ทีวีโอ เดินหน้า โครงการงานบิน Eco Flying นำ “ใบ” ผักตบชวามาแปรรูปเป็นภาชนะรักษ์โลกสำหรับใส่อาหาร สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ สร้างรายได้ชุมชน หนุน Green Concept พัฒนาการท่องเที่ยว สู่อการพัฒนาเมือง

“เกาะลัดอีแท่น” กว่า 6,000 ไร่ เป็นพื้นที่การท่องเที่ยวเชิงเกษตร บริเวณแม่น้ำท่าจีน ต.ไร่ชิง อ.สามพราน จ.นครปฐม ภายหลังฟื้นตัวจากวิกฤติน้ำท่วมในปี 2554 มีการก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยว ในปี 2557 กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยม และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพราะความเชื่อที่ว่าพัฒนาการท่องเที่ยว เป็นหนึ่งในการพัฒนาเมืองที่ยั่งยืน งานบิน แก้ปัญหาผักตบชวา

อย่างไรก็ตาม หนึ่งใน Pain Point สำคัญของชุมชนริมน้ำ คือ ปัญหาผักตบชวาที่มีมากกว่า 10 ปี เอกวิทย์ นวเศรษฐ เลขาธิการ วิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยว เกาะลัดอีแท่น จ.นครปฐม ให้สัมภาษณ์กับ “กรุงเทพธุรกิจ” ว่า ปัญหาผักตบชวาส่งผลกระทบต่อการสัญจรเรือและทัศนียภาพ จึงเกิดเป็นโครงการงานบิน Eco Flying ร่วมกับ บริษัท น้ำมันพืชไทย จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำมันถั่วเหลือง ตรา “องุ่น” และวัตถุดิบอาหารสัตว์ ภายใต้ชื่อ “ทีวีโอ” ซึ่งพบปัญหาเดียวกันเนื่องจากจำเป็นต้องใช้การสัญจรทางน้ำ

โครงการงานบิน Eco Flying เป็นโครงการแปรรูปผักตบชวาเป็นภาชนะ ที่ได้ศึกษาวิธีการและขั้นตอนจากศูนย์การเรียนรู้ชุมชน ตำบลหนองน้ำใส อำเภอกาฬสินธุ์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นศูนย์บริหารจัดการ ผักตบชวาแบบครบวงจร ผ่านแนวคิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจแบบ BCG (Bio-Circular-Green Economy) เน้นสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้เกิดขึ้นจากการนำวัสดุกลับมาใช้ประโยชน์ โดยนำ “ใบ” ผักตบชวามาแปรรูปเป็นภาชนะรักษ์โลกสำหรับใส่อาหาร เพื่อใช้ในชุมชน และจำหน่ายให้กับผู้ที่สนใจ ซึ่งภาชนะชนิดนี้สามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติหลังการใช้งาน

ขั้นตอนการทำคือ นำผักตบชวามาล้างทำความสะอาด ผึ่งให้คลายน้ำ และนำมาป้อนเป็นงานใช้ครั้งเดียวทิ้ง และไม่ใช้แค่ผักตบชวาเท่านั้น แต่ยังสามารถใช้ใบไม้อื่น ๆ เช่น กาบหมาก กาบกล้วย กาบไผ่ วัสดุในชุมชนมาพัฒนาเป็นงานจากธรรมชาติ 100% นอกจากนี้ ยังต้องทำการตรวจสอบแหล่งน้ำก่อนเพื่อให้มั่นใจว่าปลอดภัยไร้สิ่งปนเปื้อน

“คอนเซ็ปต์แรกคือ รวมตัวกันผลิตงานโดยให้คนในชุมชนเป็นคนผลิต และขายให้คาเฟ่ในเกาะลัดอีแท่น คาเฟ่ในนครปฐม และขยายไปยังพ่อค้าแม่ค้าในตลาดคลองผิเสื่อ ซึ่งมีตลาดออร์แกนิกในวันเสาร์-อาทิตย์ ส่งเสริมการเป็น Green Concept ในชุมชน พร้อมกับเปิดให้ผู้สนใจสามารถเข้ามาศึกษาดูงานได้ คาดว่าจะสามารถผลิตได้ในเดือนธันวาคม โดยตั้งใจจะผลิตให้ราคาไม่แพงเพราะ “งานบิน” คือ งานจะสามารถบินไปทั่ว นครปฐม และคาเฟ่อื่น ๆ หากราคาแพงจะบินไม่ได้ ต้องราคาถูก และคุณภาพดี”

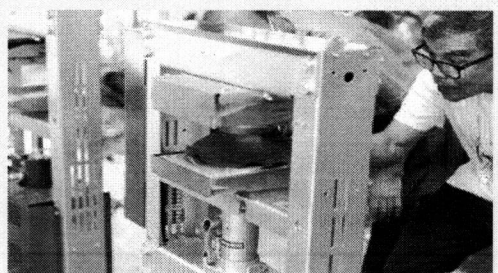
การท่องเที่ยว สู่อการพัฒนาเมือง

เอกวิทย์ กล่าวถึงเป้าหมายของโครงการว่า อันดับแรกคือ เพิ่มรายได้ชุมชน เกิดการจ้างงาน กระจายรายได้ ถัดมาคือ การพัฒนาที่ยั่งยืน เรามองถึงการพัฒนาการท่องเที่ยว เพราะเราเป็นชุมชนท่องเที่ยว การใส่ใจสิ่งแวดล้อมจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับชุมชน คอนเซ็ปต์นี้จะต้องอยู่กับโลกไปอีกร้อยปี

“โครงการงานบิน เป็นหนึ่งในการพัฒนาท่องเที่ยว และการท่องเที่ยวจะนำไปสู่การพัฒนาเมือง เช่น ถนนหนทาง สาธารณูปโภค เพราะฉะนั้น สิ่งนี้สามารถเป็นโมเดลของประเทศได้ หากเราไม่वादให้ใหญ่ มันจะไม่ถูกนำไปถึงจุดนั้น แต่หากมองให้ใหญ่ แม้จะไปไม่ถึงหรือไม่ เชื่อว่าอะไรบางอย่างผลักดันเราให้ไปถึงแน่นอน”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : [https:// www.bangkokbiznews.com](https://www.bangkokbiznews.com)



การส่งเสริมการทำในภูมิภาค

เกษตรกรรมหาสารคาม เพาะพันธุ์ปลากดเหลืองใช้เวลาต่อรอบไม่นาน สร้างรายได้ดี

ปลากดเหลือง เป็นปลาที่ไม่มีเกล็ด ลักษณะลำตัวกลมยาว ค่อนข้างแบนเรียวย ลักษณะสีของลำตัวเปลี่ยนไปตามอายุและขนาดตัว ซึ่งปลาที่ตัวโตเต็มวัยลำตัวบริเวณหลังมีสีน้ำตาลเข้มปนดำ บริเวณข้างลำตัวมีสีน้ำตาลปนเหลือง และบริเวณท้องมีสีขาว ส่วนฐาน ครีบ ออก ท้อง ก้น มีสีเทาเจือชมพู ดวงตามีขนาดปานกลาง เมื่อโตเต็มที่สามารถมีขนาดยาวได้ตั้งแต่ 20-25 เซนติเมตร หรือที่เคยพบมีขนาดใหญ่สุดได้มากกว่า 60 เซนติเมตร ซึ่งปลาชนิดนี้สามารถนำมาประกอบอาหารได้หลากหลายเมนู จึงทำให้ได้รับความนิยมในการนำมาบริโภค โดยคุณอุตร อรัญโชติ ได้เห็นถึงความสำคัญในเรื่องของการทำตลาดปลากดเหลือง จึงเพาะพันธุ์สร้างรายได้ส่งขายลูกปลาให้กับเกษตรกรในหลายพื้นที่ทั่วประเทศ

คุณอุตร เล่าให้ฟังว่า สมัยก่อนพื้นที่ทางการเกษตรทั้งหมดเน้นการทำนาเป็นส่วนใหญ่ แต่ด้วยผลผลิตสมัยก่อนได้ไม่มากและต่อปีทำได้ไม่ต่อเนื่อง จึงทำให้มองหาช่องทางสร้างรายได้จากทางอื่น ได้หันมาเพาะพันธุ์ปลากดเหลืองและปลาอื่น ๆ ขาย โดยมองว่าใช้เวลาไม่นานต่อรอบการผลิตไม่เกิน 30 วัน ก็ได้เงินมาใช้หมุนเวียน ได้ไวกว่าการทำนา “ช่วงนั้นก็ได้เปลี่ยนจากพื้นที่นาเพาะพันธุ์ปลากด เพราะการเพาะพันธุ์ปลา รวมไปถึงการอนุบาลใช้เวลาไม่นาน และที่สำคัญใช้พื้นที่ในการเลี้ยงไม่มาก ก็สามารถได้ลูกปลาจำนวนมากในการส่งขาย จึงมองว่าการเพาะพันธุ์ปลาน่าจะตอบโจทย์ที่สุด จากนั้นก็จะคิดพ่อแม่พันธุ์ที่แหล่งน้ำธรรมชาติมาเลี้ยงไว้ โดยคัดปีต่อปีสำหรับปลาที่นำมาเพาะพันธุ์”

การเลี้ยงพ่อแม่พันธุ์ปลากดเหลืองจะเลี้ยงแยกไว้ภายในบ่อดินที่มีขนาดตั้งแต่ 1-2 งาน โดยปล่อยเลี้ยงรวมกันในบ่อเดียวกันประมาณ 10,000 ตัว ซึ่งอายุของปลาที่จะเพาะพันธุ์ได้ต้องมีอายุ 1 ปีขึ้นไป เมื่อต้องการเพาะพันธุ์จึงจับมาแยกเพศเพื่อฉีดฮอร์โมนให้กับปลา หลังจากนั้นนำพ่อแม่พันธุ์ที่ฉีดฮอร์โมนเรียบร้อยแล้ว มาใส่ลงในบ่อปูนขนาด 3x3 เมตร ปล่อยให้อัตราตัวผู้ 1 ตัวต่อตัวเมีย 2 ตัว ครอบประมาณ 1-2 วัน ก็จะได้ไข่ของปลาออกมา รอไปอีกสักกระยะไข่จะฟักออกมาเป็นตัวคล้าย ๆ ลูกไร เมื่อไข่แดงหน้าท้องยุบจึงย้ายไปอนุบาลในบ่อดินต่อไป นำลูกปลากดเหลืองลงไปอนุบาลในบ่อดินขนาด 2 งาน ระดับความลึกของน้ำอยู่ที่ 1.50 เมตร โดยในช่วงแรกจะให้กินไข่แดงในช่วงเช้าและเย็นประมาณ 7 วัน จากนั้น

เปลี่ยนเป็นอาหารไฮเกรตที่มีโปรตีนอยู่ที่ 42 เปอร์เซ็นต์ ให้กินในช่วงเช้าและเย็นเหมือนเดิมใช้เวลาขุนประมาณ 15 วัน เพื่อเป็นการเร่งโตให้กับลูกปลากดเหลืองที่อนุบาลอยู่ในบ่อดิน หลังจากนั้นเตรียมขึ้นลูกปลาพร้อมส่งขายได้ทันที

“ตั้งแต่เพาะพันธุ์ปลากดมา ก็ไม่ค่อยพบเจอโรคอะไรที่ทำให้เป็นปัญหา เพราะการเพาะพันธุ์ใช้เวลาเพียงสั้น ๆ และที่สำคัญหลังจากที่เราจับลูกปลาขายหมดแล้ว ก็จะมีการเตรียมบ่อใหม่อยู่เสมอ ด้วยการใช้น้ำขาวโรยไปที่ก้นบ่อและตากแดดทิ้งไว้ 1 วัน จากนั้นก็ใส่น้ำและเตรียมนำลูกปลากดชุดใหม่ลงมาอนุบาลได้เลย ถ้าเรามีการจัดการที่ดีก็จะทำให้ในเรื่องของการสะสมโรคไม่มีปัญหาสำหรับการเพาะพันธุ์ปลา”

สมัยก่อนที่เริ่มเพาะพันธุ์ปลาขายใหม่ ๆ เรื่องของการทำตลาดค่อนข้างที่จะลำบากหน่อย เพราะยังไม่ได้เป็นที่รู้จักของลูกค้ายากนัก แต่เมื่อลูกค้ารู้และเห็นว่าลูกปลามีคุณภาพจะบอกกันไปปากต่อปาก จึงทำให้ตลาดเริ่มขยายตัวมากขึ้น และยังไม่กี่ปีที่ผ่านมาการใช้สื่อโซเชียลมีเดียได้รับความนิยมช่วยการทำตลาดให้ดียิ่งขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดออกไป ก็สามารถมาสั่งซื้อที่ฟาร์มแห่งนี้ หลัก ๆ จะเป็นลูกค้าตั้งแต่ภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคอีสาน ลูกปลากดเหลืองที่เพาะพันธุ์ขนาดไซซ์ 1.5-2 นิ้ว ราคาขายปลีกอยู่ที่ 1.50-2 บาท ส่วนถ้าเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่ต้องการรับไปขายต่อทางฟาร์มจะมีราคาขายส่งให้ด้วยในการซื้อปริมาณมาก “หลัก ๆ ลูกค้าก็จะซื้อไปเลี้ยงในบ่อดิน และก็มีไปเลี้ยงในกระชังแม่น้ำโขงที่น้ำไหลผ่าน ปลากดเหลืองก็โตได้ดีเช่นกัน แต่สำหรับใครที่สนใจเลี้ยงหากมีบ่อดินก็สามารถเลี้ยงได้ หากคนที่ไม่ได้เลี้ยงเป็นเชิงธุรกิจ แต่อยากเลี้ยงเพื่อเอาไว้กินแบบโตไม่เร่งรีบก็สามารถนำไปเลี้ยงในบ่อดินทั่วไปในสวนได้ และเอาอาหารที่เหลือจากครัวเรือนขุ่นก็ได้ ทำให้ประหยัดต้นทุนอาหารหลังจากโตแล้วก็สามารถจับขายได้”

สำหรับท่านใดที่สนใจลูกพันธุ์ปลากดเหลืองหรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติมสามารถติดต่อสอบถามได้ที่ คุณอุตร อรัญโชติ ฟาร์มตั้งอยู่ที่บ้านแห่ใต้ ตำบลแห่ใต้ อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม หมายเลขโทรศัพท์ 064-898-4659

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

อบต.ธงชัย เปิด "ร้านค้าเขาหลวง" เพชรบุรีทุกเสาร์-อาทิตย์ ช่วยชุมชนสร้างรายได้

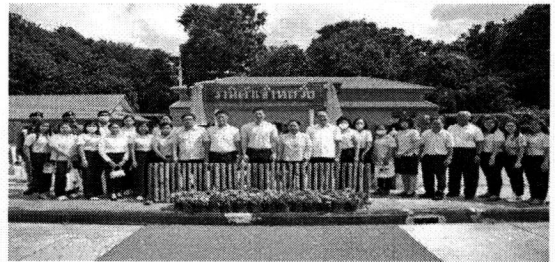
อบต.ธงชัย จับมือชุมชนเปิด “ร้านค้าเขาหลวง” หนุนท่องเที่ยวศิลปวัฒนธรรม ประเพณีภูมิปัญญาท้องถิ่น จัดทุก ๆ วันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ บริเวณลานจอดรถทางขึ้นเขาหลวง ช่วยสร้างรายได้แก่คนในชุมชน

นายณรรฐพล ภัยลี นายก อบต.ธงชัย กล่าวว่า ตำบลธงชัยมี “ถ้าเขาหลวง” แหล่งท่องเที่ยวสำคัญเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศ ภายในถ้าเขาหลวงมีพระพุทธรูปศักดิ์สิทธิ์ที่คนเมืองเพชรให้ความเคารพบูชา มีธรรมชาติสวยงาม นอกจากนี้ตำบลธงชัยยังมีภูมิปัญญาด้านศิลปวัฒนธรรม ประเพณีที่หลากหลาย ซึ่งควรค่ากับการอนุรักษ์และประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นสืบเนื่องจากนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยว การค้าขาย สร้างรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น

ด้วยเหตุนี้ทางองค์การบริหารส่วนตำบลธงชัย จึงได้จัดทำโครงการส่งเสริมการท่องเที่ยว ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี ภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยมีกิจกรรม “ร้านค้าเขาหลวง” จำหน่ายอาหารและสินค้าทั่วไป อาหารภูมิปัญญาท้องถิ่น กิจกรรมสาธิตศิลปหัตถกรรมของกลุ่มอาชีพ กลุ่มแม่บ้านตำบลธงชัย

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยว ถ้าเขาหลวงให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้มีความหลากหลายในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการท่องเที่ยวสืบสานวัฒนธรรม การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยเน้นให้คนในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วม และเปิดพื้นที่ในการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของคนในชุมชน เพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

ทั้งนี้ร้านค้าเขาหลวง กำหนดเปิดให้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ ตั้งแต่ช่วงเช้าถึงตอนเย็น ทางคณะผู้บริหาร อบต.ธงชัย หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะทำให้ถ้าเขาหลวงเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ทุกคนประทับใจ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย อีกทั้งยังกระตุ้นเศรษฐกิจ และทำให้ประชาชนตำบลธงชัยได้ประกอบอาชีพ มีรายได้มากยิ่งขึ้น



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

จากกวนสบู สู่เจ้าของโรงงานสบู่เนเชอรัล โซป เบส ยอดขายหลักล้านบาทต่อเดือน

อรุณี พรหมชัย เจ้าของธุรกิจผลิตและจัดจำหน่าย สบู่กลีเซอริน เนเชอรัล โซป เบส (Natural soap base) จังหวัดลำพูน คุณแม่เลี้ยงเดี่ยวผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจผลิตสบู่กลีเซอริน เล่าว่า จุดเริ่มต้นของธุรกิจสบู่เนเชอรัล โซป เบส แต่เดิมแล้วตัวเองเป็นผู้ผลิตสบู่และผลิตภัณฑ์เพื่อความงามจากธรรมชาติ ทั้งผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ทำความสะอาดผิว ลูกประคบ น้ำมันหอมระเหย ฯลฯ จำหน่ายป้อนให้กับโฮมสเปาในหัวเมืองที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทั่วประเทศมาก่อน จนกระทั่งเจอกับสถานการณ์โควิด-19 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสินค้าโฮมสเปา และยังประสบปัญหาเรื่องของการแข่งขัน ตัดราคา ทำให้มีรายได้ลดลง

คุณอรุณี เล่าว่า เริ่มจากการศึกษาและพัฒนาสูตรสบู่กลีเซอริน ในปี 2555 และยังได้รับความอนุเคราะห์ จากคณบดี คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ “รศ. ดร. ภาณุ.พาณิชย์ศิริสะอาด” ให้เป็นที่ปรึกษาช่วยพัฒนาสูตรจนสำเร็จตามเป้าหมาย ซึ่งสามารถผลิตสบู่กลีเซอรินจากไขมันพืชได้มีการนำเอาสมุนไพรในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยนำ

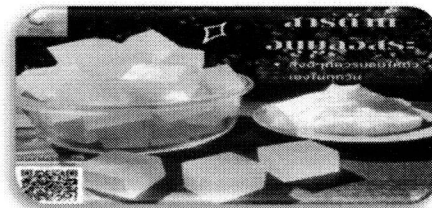
นวัตกรรมมาใช้ในการพัฒนาเพื่อให้ได้สารสกัดสมุนไพรที่มีความเข้มข้น เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งในส่วนผสมผลิตสบู่ ถือว่าเป็นการเพิ่มคุณสมบัติสบู่ให้มีความหลากหลาย เพิ่มความอ่อนโยนต่อผิวแบบธรรมชาติผิวไม่แห้ง ฟองนุ่ม ละเอียดยืด แฉมยังมีให้เลือกตรงตามความต้องการของทุกคน

การเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรไทยผ่านสบู่ โดยตั้งเป้าให้สบู่กลีเซอรินจากไขมันพืชเป็นผลิตภัณฑ์ ที่ตอบโจทย์ให้กับลูกค้า แก้ปัญหาให้ผิวได้อย่างถูกต้อง รวมไปถึงการแปรรูปวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ ปลูกโดยไม่ใช้สารเคมี รวมถึงมีการนำนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการผลิต และช่วยเพิ่มงานสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในท้องถิ่นอีกด้วย สบู่กลีเซอรินของเรามีจุดเด่นคือ ผลิตจากไขมันพืช 4 ชนิด ได้แก่ น้ำมันมะพร้าว ปาล์ม ละหุ่ง และรำข้าวให้ความอ่อนโยน ปลอดภัยต่อผิว ปัจจุบัน เรามีสบู่ให้เลือกมากถึง 20 สูตร ซึ่งสำหรับวัตถุดิบในการผลิตนั้นได้จากแหล่งผลิตจากทั่วประเทศ เช่น น้ำมันปาล์มจากแควภาคใต้ น้ำมันมะพร้าวจากราชบุรี ว่านหางจระเข้จากทางจังหวัดลำพูน เป็นต้น

“ทุกวันนี้การแข่งขันในตลาดสบู่มีค่อนข้างสูง แต่เรามีจุดยืนที่ชัดเจน โดยเน้นการผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ลดการใช้สารเคมีและสนับสนุนเกษตรกรในท้องถิ่น ไม่เติมสารเพิ่มฟอง แต่ใช้กระบวนการเทคนิคเฉพาะที่สะสมมาจากประสบการณ์การทำสบู่มาหลายปี ซึ่งจะไม่ทำให้ผิวของผู้บริโภคแห้งตึง และสามารถใช้ได้ทุกสภาพผิว เหมาะกับคนทุกกลุ่มหรือใช้ได้ทั้งครอบครัว”

ทั้งนี้ ปัจจุบันสินค้าหลักที่สร้างยอดขายคือ เบสสบู่กลีเซอริน โดยลูกค้าของเราจะแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้าที่สนใจที่จะให้เราผลิตสินค้าเพื่อนำไปสร้างแบรนด์ (OEM) และกลุ่มที่ 2 คือลูกค้าที่สนใจซื้อวัตถุดิบไปผลิตเอง โดยเรามีการจำหน่ายทั้งตลาดในและต่างประเทศ ตอนนี้ทางเรามีลูกค้า

ต่างประเทศอยู่หลากหลาย เช่น ประเทศลาว กัมพูชา เมียนมา ฯลฯ ข้อมูลการติดต่อ บริษัท เนเชอรัล โซป เบส จำกัด 365 หมู่ 5 ต.ศรีบัวบาน อ.เมือง จ.ลำพูน 51000 โทร. 08-1952-1145 Facebook : naturalsoapbase www.naturalsoapbase.com และ www.apsoap.com



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

เกษตรกรชาวอรัญประเทศ เลี้ยงปลาตะเพียนลดต้นทุนอาหาร พร้อมแปรรูปเพิ่มมูลค่า

ปลาตะเพียน เป็นปลาน้ำจืดพื้นเมือง เพราะสามารถพบได้ในแม่น้ำ บึง คลอง และแหล่งน้ำต่าง ๆ การนำมาเลี้ยงและขยายพันธุ์ก็ทำได้ง่าย จึงทำให้ปลาชนิดนี้มีการขยายพันธุ์และส่งเสริมการเลี้ยงและสามารถสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร

คุณรุ่งลาวัลย์ เบ้าคำ หรือ คุณน้อย อยู่บ้านเลขที่ 7 หมู่ที่ 8 ตำบลคลองทับจันทร์ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ได้นำปลาตะเพียนมาเลี้ยงและทำการตลาดแบบแปรรูปเอง ทำให้ตัดปัญหาในเรื่องของการรับซื้อจากพ่อค้าคนกลาง ซึ่งการแปรรูปเป็นปลาต้ม ทำให้สินค้าที่ผลิตออกมาจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง เกิดรายได้ในกลุ่มเพื่อนเกษตรกรด้วยกัน กลุ่มมีความร่วมมือกันอย่างสามัคคีในการผลิตสินค้าแปรรูปจากปลาตะเพียน

ครอบครัวมีอาชีพเกี่ยวกับการทำเกษตรอยู่แล้ว โดยในพื้นที่มีการแบ่งการทำเกษตรหลายอย่าง โดยได้มีบ่อปลูกบัวว่างอยู่จึงได้นำปลาตะเพียนมาทดลองเลี้ยง เมื่อเลี้ยงได้สักระยะปลาตะเพียนที่ปล่อยในชุดแรกโตดี สามารถที่จะนำมาทำการแปรรูปได้ จึงได้เกิดความสนใจและนำมาเลี้ยงตั้งแต่ปี 2563 จนถึงปัจจุบัน

“ปลาชุดแรกที่ได้มา โดยมีหน่วยงานของทหารที่ได้เข้ามาจัดกิจกรรมและนำปลาตะเพียนมาปล่อยในบ่อให้ได้เลี้ยงพอเราได้เลี้ยงก็รู้สึกว่ปลาโตดีสามารถที่จะขายได้ จึงเกิดความสนใจว่าเราต้องเลี้ยงเสริมรายได้อีกช่องทาง เพราะกลุ่มของเรามีการแปรรูปเห็ดที่ทำไว้ก่อนอยู่แล้วด้วย พอมีปลาตะเพียนเข้ามา ก็มองว่าสามารถที่จะทำตลาดแปรรูปได้เช่นกันเพราะตลาดปลาต้ม ปลาร้า แฉนนี่ถือว่าเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยม”

หลักการเลี้ยงปลาตะเพียนที่นำมาทำการแปรรูปนั้น จะเน้นในเรื่องของการประหยัดต้นทุนการเลี้ยงเป็นหลัก ซึ่งบ่อที่เลี้ยงเป็นบ่อที่มีอยู่เดิมไม่ได้ขุดใหม่ โดยหลังจากที่จับปลาตะเพียนที่โตส่งจำหน่ายหมดบ่อแล้ว จะวิดน้ำออกจากบ่อให้หมดพร้อมกับตากบ่อทิ้งไว้ 7 วัน แต่ถ้าเห็นมีปลาซ่อนอยู่ภายในบ่อต้องจับออกให้หมด จากนั้นโรยปูนขาวบริเวณที่จะปล่อยน้ำเข้ามาภายในบ่อเพื่อเป็นการฆ่าเชื้อ เมื่อเตรียมบ่อสำหรับเลี้ยงปลาเรียบร้อยแล้ว บ่อความลึกอยู่ที่ 1 เมตร ช่วงแรกจะปล่อยน้ำเข้าบ่อให้มีความสูง 50 เซนติเมตร จากนั้นนำลูกปลาตะเพียนลงมาปล่อย โดยบ่อขนาด 1 ไร่ ปล่อยลูกปลาตะเพียนเลี้ยงอยู่ที่ 10,000 ตัว ต่อบ่อ ในช่วงแรกจะปล่อยปลาตะเพียนกินรำเพียงอย่างเดียว ช่วงเช้าและเย็นหลังจากเลี้ยงในบ่อได้ 1 เดือนครึ่ง ก็จะเปลี่ยนเลี้ยงด้วยอาหารปลากินพืชเม็ดเล็กให้กินวันละ 1 ครั้ง อีกประมาณ 1 เดือน ก็จะเปลี่ยนอาหารเลี้ยงเป็นอาหารลดต้นทุนเข้ามาเสริม

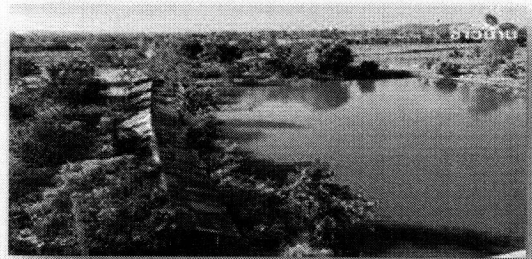
“อาหารในช่วง 2-3 เดือนแรก เลี้ยงด้วยรำและอาหารเม็ด หลังจากนั้นจะปล่อยให้เขากินอาหารเองตามธรรมชาติ โดยเราจะทำแซนด์วิชให้ปลา คือการนำฟางมาปูลงไปใต้น้ำ 1 ชั้น จากนั้นโรยด้วยขี้วัวตามไป และนำฟางมาโรยทับกันสลับไปมาอย่างน้อยประมาณ 3-4 ชั้น โดยชั้นแซนด์วิชนี้จะให้ความกว้างและยาวอยู่ที่ 2x2 เมตร ชั้นอาหารเหล่านี้มันก็จะค่อย ๆ เปื่อยเกิดเป็นไรแดง เป็นอาหารให้ปลาในบ่อได้กิน เลี้ยงด้วยการทำอาหารลดต้นทุนแบบนี้ไปจึงจับปลาขายได้จะใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 8 เดือน”

ส่วนโรคที่เกิดขึ้นกับปลาตะเพียนที่เลี้ยงในบ่อจะมี เป็นผลตามตัวบ้าง หรือบางช่วงถ้าเป็นช่วงฝนตกก็จะมี อาการน็อกน้ำให้เห็น จะแก้ด้วยวิธีการโรยปูนขาวลงไปบ้าง เพื่อปรับสภาพน้ำ ตั้งแต่เลี้ยงมายังไม่มียโรคที่ทำให้ปลาตาย จนหมดบ่อ ในครั้งที่มีการเลี้ยงแรก ๆ จะใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 1 ปี แต่ขนาดของปลาที่ได้มีขนาดใหญ่เกินไป ทำให้นำมาทำการแปรรูปเป็นปลาสามไม้ตอบโจทยความต้องการของลูกค้า ต่อมาจึงได้ลดเวลาการเลี้ยงลงมาอยู่ที่ 8 เดือน ทำให้ได้ปลา ตะเพียนที่มีขนาด 2-3 ตัว ต่อกิโลกรัม

จากการเลี้ยงด้วยวิธีนี้ทำให้ได้ปลาตะเพียนที่มีขนาด ที่ตลาดต้องการ และการเลี้ยงก็ประหยัดต้นทุนไปได้อีกด้วย ปลาตะเพียนที่เลี้ยง 1 บ่อ ปล่อยปลาเลี้ยง 10,000 ตัว จะได้ ปลาตะเพียนที่นำแปรรูปเฉลี่ยแล้วอยู่ที่ 800 กิโลกรัม โดยการ แปรรูปจะทำตามที่ลูกค้าสั่งมา ทางกลุ่มเพื่อนเกษตรกร ด้วยกันก็จะมาช่วยกันทำการแปรรูป สินค้าเฉลี่ยต่อวันจะจำหน่าย ได้อยู่ที่ 60 กิโลกรัม ซึ่งราคาปลาตะเพียนสด ราคาจำหน่าย อยู่ที่กิโลกรัมละ 50 บาท แต่เมื่อผ่านการแปรรูปเป็นปลาสาม ไม้ราคาจำหน่ายอยู่ที่กิโลกรัมละ 150 บาท “ตั้งแต่เลี้ยงปลา

ตะเพียนมา และนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปเองขายเอง ถือว่าเกิดรายได้ที่ดีมาก เพราะปลาสามไม้ลูกค้าทั้งในพื้นที่และ นอกพื้นที่ค่อนข้างชอบ และเวลาเราไปออกจัดแสดงสินค้าที่ไหน ลูกค้าให้การตอบรับที่ดีมาก ๆ เพราะฉะนั้นการเลี้ยงที่ดี คือเราต้องทำการแปรรูป จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้เป็นเท่าตัว ในอนาคตทางกลุ่มก็จะพัฒนาการแปรรูปให้ดียิ่งขึ้นต่อไป เพื่อให้ปลาตะเพียนที่เลี้ยงนำไปแปรรูปได้หลากหลายมากขึ้น”

สำหรับท่านใดที่สนใจในเรื่องของการเลี้ยงปลาตะเพียน หรือต้องการสินค้าแปรรูปอย่างปลาสาม ไม้ สามารถติดต่อ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คุณรุ่งลาวัลย์ เบ้าคำ หรือ คุณน้อย หมายเลขโทรศัพท์ 080 095 3952



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

ศิลปะเซรามิกไทยมลายู สร้างงานเติบโตไปกับชุมชน

เกิดจากดิน อยู่กับดิน กลับสู่ดิน

นายเอ็มโซเฟียน เบญจเมธา ผู้บุกเบิกเซรามิกที่สื่อถึง ธรรมชาติผสมผสานศิลปะมุสลิมได้อย่างลงตัว ตนเองคุ้นเคย กับงานดินมาตั้งแต่เด็ก เนื่องจากบิดาเคยทำโรงงานอิฐมอญ นานกว่า 20 ปี แต่กลับต้องปิดตัวลงจากสงครามราคา ที่ชาวบ้านต่างแข่งขันลดราคา แต่ไม่แข่งกันพัฒนาคุณภาพสินค้า เมื่อจบสายช่างจากวิทยาลัยเทคนิคยะลา เรียนต่อคณะ สถาปัตยกรรมที่กรุงเทพฯ และไปเรียนต่อด้าน FINE ART ที่ฝรั่งเศส กลับมาทำงานออกแบบในกรุงเทพฯ 2 ปี จึงคิดกลับบ้าน ด้วยความรักในสังคมและชุมชนบ้านเกิด อำเภอปะนาเระ จังหวัดปัตตานี และ 10 ปีต่อมาหลังจากกลับปัตตานี บ้านของ เขากลายเป็นศูนย์สร้างแรงบันดาลใจที่ใครต่อใครแวะมาเยี่ยมเยือน เมื่อมาถึงปลายด้ามขวาน ถ้วยชา ลวดลายธรรมชาติให้ความรู้ สึกสงบสุข

“การที่เรามีความรู้ด้านเซรามิกจากประเทศฝรั่งเศส ทำให้หลงรักในงานปั้นที่สามารถต่อยอดเป็นชิ้นงานได้ หลากหลายขึ้นอยู่กับไอเดียของแต่ละคน จึงเกิดแรงบันดาลใจ

รวมถึงแรงผลักดันจากครอบครัวในการก่อตั้งโรงงานผลิตเซรามิก หวังสนับสนุน ส่งเสริม และสร้างสรรค์ผลงานต่อยอดธุรกิจ ให้แก่ชุมชนและครอบครัว รวมถึงสร้างความรู้ให้คนในชุมชน ได้รู้จักธุรกิจเซรามิก จากโรงงานที่มีอัตลักษณ์ด้านวัฒนธรรม อย่างชัดเจนในการสร้างสรรค์ดินเหนียวในท้องถิ่นให้เกิดมูลค่า และก่อเกิดเป็นอาชีพที่ยั่งยืนให้คนในชุมชน”



งานรูปร่างคล้ายใบบัว รูปทรงตามจินตนาการของผู้ปั้น

สำหรับเซรามิกแบรนด์ “เบญจเมธา” เป็นเซรามิกปั้นมือ มีแนวคิดในการออกแบบลวดลายสะท้อนอัตลักษณ์ วัฒนธรรม และความศรัทธาในศาสนา ลวดลายสื่อถึงความเป็นอาหรับ สีสันไม่ฉูดฉาดรวมถึงยังผสมศิลปะของมุสลิมที่ลวดลายจะไม่เป็นรูปสัตว์หรือสิ่งมีชีวิต แต่เน้นไปที่ลวดลายของพืชและดอกไม้ โดยผลงานเซรามิกมีหลากหลายประเภท ได้แก่ งาน แจกันดอกไม้ แจกันลายแตก เรือกอระ และหม้ออาหรับผาด้ามไม้ การันตีด้วยรางวัลไทยสร้างสรรค์ รางวัล Demark รางวัลชนะเลิศผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงสร้างสรรค์ (The Winner of ICA 2014) เป็นต้น

รอยแตกเฉพาะตัวที่เกิดจากการเผา

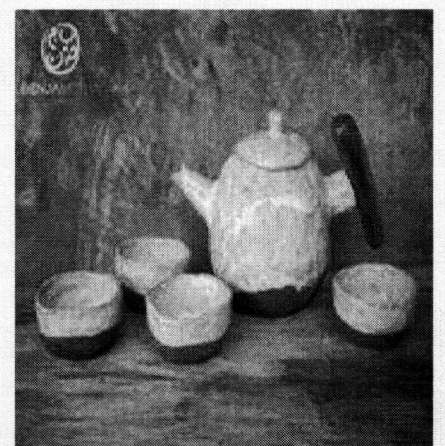
“งานของผมพยายามสื่อสารว่าเป็นผลงานของคนไทย และมุสลิมเข้าใจด้วยกัน เป็นการประยุกต์ศิลปะไทยมลายูท้องถิ่นสู่ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในรูปแบบใหม่ โดยเป็นการนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า คือ ดินขาวนรา ดินดำปัตตานี และดินปั้นต่างถิ่นที่ทนความร้อนในอุณหภูมิ 1,235 องศาเซลเซียส ทำให้ผลิตภัณฑ์เซรามิกของเรามีความแข็งแกร่งทนทาน ส่วนวัตถุดิบในการเคลือบผลิตภัณฑ์มีความปลอดภัยสูงสามารถนำมาบรรจุอาหารได้” โดยทักษะการออกแบบของเขาที่มาพบกับทักษะของช่างฝีมือพื้นถิ่น การทำงานร่วมกันเกิดเป็นผลงานที่สะท้อนถึงการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ซึ่งผลงานชิ้นเหล่านี้เป็นฝีมือของเอ็มโซเฟียน และพนักงานชาวปัตตานีที่เขารับเข้าทำงานโดยไม่เกี่ยววุฒิหรือประสบการณ์

งานฝีมือ คุณสมบัติเดียวที่ต้องการคือมีคุณธรรม และกระจายงานต่าง ๆ เช่น การทำด้ามจับไม้ เครื่องปั้นดินเผา ไปให้ช่างฝีมืออื่น ๆ ในพื้นที่เพื่อกระจายรายได้ให้ชุมชน นอกจากนี้ยังสร้างองค์ความรู้ใหม่ให้แก่คนในชุมชน เยาวชน ยังได้รับโอกาสในการฝึกฝนงานเซรามิก โดยจะเลือกเยาวชนในท้องถิ่นมาฝึกฝนแทนการคัดเลือกผู้เชี่ยวชาญด้านงานปั้นจากต่างถิ่น มาสร้างสรรค์ผลงาน

ปัจจุบันได้ทำงานร่วมกับเครือข่ายช่างอีก 7 ชุมชนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้แก่ ชุมชนจักสานไม้ไผ่ บ้านทุ่ง ชุมชนจักสานย่านตอไห่ บ้านควน กลุ่มเยาวชนรักภักยะลา ชุมชนบ้านมะรวด อ.ปะนาเระ จ.ปัตตานี กลุ่มทำวาวเบอร์อามัส อ.สายบุรี จ.ปัตตานี ชุมชนเครื่องปั้นดินเผา บ้านกูบังบาเคาะ อ.มายอ จ.ปัตตานี กลุ่มทำกริช บ้านตะโล๊ะทะเลอ อ.รามัน จ.ยะลา และชุมชนจักสานกระจูด บ้านทอนอามาน ต.โคกเคียน จ.นราธิวาส โดยความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถนำไปสู่การพัฒนาแบรนด์ร่วมกัน ในแบรนด์ ‘DERNDIN CRAFT’ (เดินดิน) ที่แฝงความหมายทำประโยชน์ต่อแผ่นดิน ‘เบญจเมธา’ คือธุรกิจหลักที่ดูแลครอบครัวใหญ่ของเขา ส่วน ‘เดินดิน’ คืองานที่เป็นความสนใจส่วนตัว ซึ่งเขารักถนัดและทำเพื่อสร้างประโยชน์ให้ชุมชน สนใจติดต่อ 08-1609-6834 F: Benjametha Ceramic

เรียบเรียงโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

ที่มา : thaimuslimtrade.com, dullyapaween.wordpress.com, มติชนออนไลน์, The cloud



สำนวนภาษาอังกฤษที่ทำให้วัน HALLOWEEN เป็นเทศกาลสนุกมากขึ้น

วัน HALLOWEEN เป็นเทศกาลที่เต็มไปด้วยความ น่าสนใจและความสนุกสนาน ไม่ว่าคุณจะเป็นผู้ใหญ่หรือเด็กก็ตาม มันเป็นเวลาที่คุณสามารถมีส่วนร่วมและเข้าร่วมกิจกรรม ที่น่าตื่นเต้น เราไม่เพียงแค่นี้ได้รับขนมหวานและแต่งตัวฮาโลวีนง่าย ๆ ในชุดผีฮาโลวีนหรือแม่มด แต่ยังมี สำนวนภาษาอังกฤษ ที่น่าสนใจ และเกี่ยวกับเทศกาลฮาโลวีนที่สามารถเพิ่มความพิเศษให้กับ ประสบการณ์ของเราในวันนี้ได้อีกด้วย!

สำนวนอังกฤษสั้น ๆ ที่เกี่ยวกับวันฮาโลวีนไม่เพียงแค่ว่า เป็นคำพูดที่ใช้ในการสื่อสาร แต่ยังเป็นส่วนสำคัญของเทศกาลนี้ การรู้จักและใช้สำนวนเหล่านี้จะสามารถช่วยให้คุณเข้าใจ ความหมายและบรรยากาศของวันฮาโลวีนได้ดียิ่งขึ้น และเพิ่ม ความสนุกสนานในการร่วมสนุกกับเพื่อนและครอบครัวของคุณ ในช่วงเทศกาลนี้อีกด้วย

ในบทความนี้เราจะพาคุณไปรู้จักกับสำนวน ภาษาอังกฤษง่าย ๆ ที่เกี่ยวกับวันฮาโลวีน พร้อมคำแปล และวิธีใช้ ของแต่ละสำนวน เพื่อให้คุณสามารถนำมาใช้ในบรรยากาศ ของงานเฉลิมฉลองนี้ได้อย่างมีความสุขและสนุกสนาน มาเริ่มสำรวจ สำนวนภาษาอังกฤษที่น่าสนใจของวันฮาโลวีนกันเถอะ!

สำนวนภาษาอังกฤษ ที่ใช้พูด ในวัน HALLOWEEN

1. “Trick or treat!” (หลอกหรือเลี้ยง!) สำนวนที่เด็ก ๆ พูด เมื่อไปร้องขอขนมหรือกวางแกงที่บ้านคนอื่นในวันฮาโลวีน
2. “Boo!” (บู) เสียงที่ใช้ในการทำให้ตกใจหรือขี้ขี้
3. “Witching hour” (ชั่วโมงของแม่มด) เวลากลางคืนที่เชื่อว่า กิจกรรมผีสามารถเกิดขึ้นในวันฮาโลวีน

4. “Skeletons in the closet” (โครงกระดูกในตู้เสื้อผ้า) สำนวนที่ใช้เพื่อหมายถึงความลับหรือข้อมูลที่ซ่อนเร้น
5. “Ghost town” (เมืองผี) สำนวนที่ใช้เพื่อบรรยายสถานที่ ที่ถูกละทิ้งหรือปลุกฝังและไม่มีคนอยู่
6. “Double, double, toil and trouble” (สองเทริก สองออร์ ทอยล์ แอนด์ ทริบเบิล) ข้อความเริ่มต้นจากคำวิจารณ์ของแม่มดในเรื่อง “แมคเบ็ธ” ของวิลเลียม เชกส์เปียร์
7. “Bats in the belfry” (ค้างคาวในหอระฆัง) สำนวนที่ใช้ เพื่อหมายถึงคนที่มีพฤติกรรมหรือความคิดแปลกประหลาด
8. “The witching season” (ฤดูแม่มด) สำนวนที่ใช้เพื่ออธิบาย ช่วงเวลาของวันฮาโลวีน
9. “Ghouls and goblins” (ผีและตุ๊กตาปีศาจ) สำนวนที่ใช้ เพื่ออธิบายสิ่งของน่าอนาถที่ยังในวันฮาโลวีน
10. “Jack-o’-lantern” (แจ๊คโอะแลนเทิร์น) สำนวนที่ใช้ในการอธิบาย ฟักทองที่เจาะหน้าและวางเทียนเทียนไฟแบบแสงสว่างในวันฮาโลวีน



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

รู้ทันโลก

สวีตเซอร์แลนด์เปิดตัว “ตู้เย็นสาธารณะ” ลูบปัญหาขยะอาหาร

เมื่อผักผลไม้และอาหารที่ซื้อไว้มากเกินไปจะไม่สดเหมือนเก่า หลายคนอาจนำอาหารเหล่านี้ไปโยนทิ้งถังขยะ ก่อนเวลาอันควร แต่ที่สวีตเซอร์แลนด์มีการผลักดันการทำตู้เย็นสาธารณะเพื่อช่วยแก้ปัญหาขยะอาหารในประเทศ

องค์กรไม่แสวงผลกำไรในกรุงเจนีวา ประเทศสวีตเซอร์แลนด์ เปิดตัวตู้เย็นสาธารณะริมถนน ที่ผู้คนสามารถใช้งาน ได้แบบไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อช่วยเหลือผู้บริโภคที่ใส่ใจในสิ่งแวดล้อม โดยที่เจ้าของร้านอาหาร คนทำอาหารจากที่บ้าน และบุคคลอื่น ๆ สามารถแบ่งปันอาหารที่กำลังใกล้หมดอายุให้ผู้อื่นที่ต้องการ การผลักดันเรื่องนี้เป็นส่วนหนึ่งของความพยายามในภาพรวม ของชุมชนในสวีตเซอร์แลนด์และประเทศอื่น ๆ ในยุโรป ที่ต้องการทำเพื่อสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งช่วยลดขยะจากอาหาร

องค์กรดังกล่าวชื่อว่า “Free-Go” ที่ล้อมาจากคำว่า “Frigo” ซึ่งแปลว่าตู้เย็นในภาษาพูดของฝรั่งเศส องค์กรนี้ได้เปิดตัวตู้แช่และชั้นวางอาหารในพื้นที่กรุงเจนีวา ผู้คนที่สัญจรผ่านไปมาสามารถหยิบ ผัก ผลไม้ ขนมปัง รวมไปถึงอาหารสดเพื่อนำกลับไปบริโภคที่บ้าน โดยที่ไม่ต้องเสียเงินสักบาท ในแต่ละปีโครงการจะใช้งบประมาณ 40,000 ดอลลาร์ หรือราว 1,360,000 บาท เป็นเงินช่วยเหลือมาจากกลุ่มการกุศลและทางการท้องถิ่น โครงการดังกล่าวเปิดตัวเมื่อปีที่แล้วด้วยตู้แช่เย็นเพียงตู้เดียว ซึ่งตั้งอยู่บริเวณศูนย์ชุมชนด้านตะวันตกของกรุงเจนีวา ปัจจุบันนี้มีจำนวนสี่ตู้ และวางแผนที่จะติดตั้งตู้ที่ท่าภายในสิ้นปีนี้

มารีน เดอเลอโว ผู้อำนวยการของโครงการ กล่าวว่า โดยทั่วไปอาหารที่ถูกส่งมาฝากไว้จะมีผู้มาหยิบไปภายในเวลาหนึ่งชั่วโมง ด้วยเหตุผลด้านสุขภาพและกฎข้อบังคับ จึงไม่อนุญาตให้ตู้เย็นเหล่านี้รับฝาก อาหารประเภทแช่แข็ง อาหารในบรรจุภัณฑ์ที่เปิดแล้ว อาหารที่ปรุงขึ้นเอง และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

นอกจากนี้ องค์กร Free-Go กำลังทดลองการกำหนดเวลา รับ-ส่งอาหารจากคนที่อาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์ เพื่อสร้างความสะดวกสบายต่อผู้ที่สนใจ อีกทั้งยังเปิด “สายด่วน” ให้กับเหล่าเจ้าของร้านอาหาร ให้แจ้งเข้ามาในกรณีมีอาหารที่ไม่ต้องการแล้ว

เดอเลอโว กล่าวว่า “โดยทั่วไป เมื่ออาหารถูกรวบรวมจากร้านค้าและร้านอาหารมาถึงในตอนเช้า จะมีคนที่รอหยิบอาหารเหล่านี้อยู่แล้ว” เธอยังเผยว่า หลังจากติดตั้งตู้เย็นรับบริจาคแห่งแรกในกรุงเจนีวา ในปีที่แล้วได้ช่วยลดขยะจากอาหารปริมาณราว 3.2 ตัน และจากอาหารที่ได้รับบริจาคทั้งหมดมีเพียงร้อยละ 3 ที่ถูกนำไปทิ้งเนื่องจากไม่มีผู้สนใจ

องค์กรนี้ยังชี้ว่าผู้บริจาคอาหารจากภาคเอกชน ทั้งร้านอาหารหรือผู้จำหน่ายอาหาร จะต้องให้คำมั่นสัญญาว่าอาหารที่บริจาคปลอดภัยสำหรับการบริโภค เดอเลอโว ยังเสริมว่า ตามกฎหมายของสวิตเซอร์แลนด์ อาหารที่มีอายุ

เกินวันที่ “ควรบริโภคก่อน” สามารถบริโภคหลังจากวันที่กำหนดได้เป็นเวลา 1 ปี รัฐบาลสวิสประเมินว่าเกือบ 1 ใน 3 ของผลิตภัณฑ์อาหารทั้งหมดที่มีไว้เพื่อการบริโภค ต้องถูกโยนทิ้งอย่างไร้ประโยชน์ โดยคิดเป็นประมาณ 330 กิโลกรัมต่อประชากรในแต่ละปี และจากจำนวนนี้ ประมาณ 100 กิโลกรัมเป็นขยะที่มาจากครัวเรือน องค์กร Free-Go กล่าวว่า ในทุกปีอาหารประมาณ 1 พันล้านตันถูกทิ้งจากทั่วโลก เป็นการสูญเสียพลังงานและทรัพยากรต่าง ๆ ทั้งจากกระบวนการทำฟาร์มและการขนส่ง

สหภาพยุโรป หรือ อียู เคยกล่าวว่า “การทิ้งอาหารไม่ได้เป็นเพียงปัญหาด้านจริยธรรมและเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังทำให้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอย่างจำกัดในสภาพแวดล้อมหมดลงไปด้วย” อ้างอิงข้อมูลของ Foodsharing.de ซึ่งเป็นกลุ่มชุมชนในเยอรมนี ที่เริ่มต้นเมื่อกว่าทศวรรษที่แล้ว ผู้คนมากกว่า 5 แสนคน ทั้งในเยอรมนี สวิตเซอร์แลนด์ และออสเตรีย ทำให้ “การริเริ่มแบ่งปันอาหาร เป็นความเคลื่อนไหวระดับนานาชาติ” และช่วยให้อาหารปริมาณราว 83 ล้านตัน ไม่ต้องถูกโยนทิ้งอย่างไร้ความหมาย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอาหารที่ได้รับบริจาคแตกต่างกันไป และผู้คนที่สามารถหยิบได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ดังนั้นจึงเป็นการยากที่จะคาดเดาว่าจะได้รับอาหารแบบไหน จากตู้เย็นสาธารณะเหล่านี้ ซึ่งผู้ที่มารับบริจาคอาหารบางรายอาจจะต้องพบกับความผิดหวังในบางครั้ง



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.voathai.com>

Smart DOE

ไทยจับมือกัมพูชา ทหารเรือแนวทางพัฒนาความร่วมมือด้านแรงงาน มุ่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจ 2 ประเทศ

วันที่ 10 พฤศจิกายน 2566 นายสมชาย มรกตศรีวรรณ ผู้ตรวจราชการกระทรวงแรงงาน รักษาการแทนอธิบดีกรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน ราชอาณาจักรไทย นำคณะผู้แทนฝ่ายไทยประชุมระดับวิชาการไทย - กัมพูชา ร่วมกับนายเส็ง คักดา (H.E. Mr. Seng Sakda) ผู้แทนรัฐบาล รักษาการในตำแหน่งอธิบดีกรมแรงงานและฝึกอาชีพ กระทรวงแรงงานแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา เพื่อหารือแนวทางการบริหารจัดการแรงงานกัมพูชาที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย โดยมีผู้บริหารระดับสูงกระทรวงแรงงาน ผู้แทนกระทรวงมหาดไทย ผู้แทนสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมระหว่างวันที่ 8 - 10 พฤศจิกายน 2566 ณ โรงแรมเคนซิงตัน อิงลิช การ์เด็น รีสอร์ท เขาใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา

Smart Job Magazine

นายสมชาย กล่าวว่า การประชุมระดับวิชาการไทย - กัมพูชา ในครั้งนี้ มีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความร่วมมือระหว่างทั้ง 2 ฝ่าย และเพื่อให้แรงงานกัมพูชาได้รับสิทธิเข้าถึงสวัสดิการ ตลอดจน การคุ้มครองสิทธิแรงงาน และฝ่ายไทยสามารถบรรลุเป้าหมาย การฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ โดยที่ประชุมได้มีการหารือถึง แนวทางบริหารจัดการแรงงานกัมพูชาที่ไม่มีเอกสารประจำตัว หรือเอกสารประจำตัวหมดอายุ ซึ่งนายจ้างได้ยื่นบัญชีรายชื่อ ความต้องการจ้างแรงงานต่อกรมการจัดหางานแล้ว และได้รับการ ผ่อนผันให้อยู่ในราชอาณาจักรและทำงานได้ถึงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568 ให้ดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยยื่นคำขออนุญาตทำงานและชำระค่าธรรมเนียม ตรวจสอบสุขภาพ และซื้อประกันสุขภาพ ภายในวันที่ 15 มกราคม 2567 จากนั้น จัดเก็บอัตลักษณ์บุคคล ตรวจสอบญาติให้อยู่ในราชอาณาจักร ปรับปรุงทะเบียนประวัติ และจัดทำเอกสารประจำตัวภายใน วันที่ 31 ตุลาคม 2567 และทางการไทยได้ขอให้ฝ่ายกัมพูชา พิจารณาจัดตั้งศูนย์ออกเอกสารเดินทาง (Travel Document: TD) ในประเทศไทย เพื่อดำเนินการออกเอกสารประจำตัวให้แก่แรงงาน กัมพูชาตามมติคณะรัฐมนตรีดังกล่าวไว้แล้วเสร็จ ภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2567

นอกจากนี้ยังได้หารือถึงแนวทางการบริหารจัดการ แรงงานกัมพูชาตาม MOU ที่วาระการจ้างงาน ครบ 4 ปี ระหว่างวันที่ 1 พฤศจิกายน 2563 - 31 ธันวาคม 2566 ที่ได้รับการ ยกเว้นระยะเวลาพัก 30 วัน (หากประสงค์จะกลับเข้ามา ทำงานในประเทศไทยอีกครั้ง) ตามมติกรม. เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2566 ให้ขยายระยะเวลาการยกเว้นการดำเนินการตามข้อตกลง ว่าด้วยการจ้างงาน (Agreement) เกี่ยวกับการกำหนดระยะเวลา พัก 30 วัน ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567

ด้านนายเส็ง คักดา ผู้แทนรัฐบาล ราชอาณาจักรในตำแหน่ง อธิบดีกรมแรงงานและฝึกออาชีพ กระทรวงแรงงานแห่งราชอาณาจักร กัมพูชา ได้ขอให้ฝ่ายไทยพิจารณาออกวีซ่าประเภท Non - Immigrant LA ให้แก่แรงงานกัมพูชา ณ จุดผ่านแดนระหว่างประเทศ กัมพูชา - ไทย เพื่อลดระยะเวลาในการดำเนินการ และขอให้ ทั้ง 2 ฝ่าย จัดส่งหนังสือแจ้งความต้องการจ้างแรงงาน (Demand Letter) และบัญชีรายชื่อ (Name List) ผ่านระบบออนไลน์ การปรับปรุงบันทึกข้อตกลงว่าด้วยการจ้างแรงงานระหว่าง รัฐบาลแห่งราชอาณาจักรไทยและรัฐบาลแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา มาตรา 7 สัญญาจ้างงาน (การจ้างงานระยะสั้น) รวมทั้ง การเพิ่มชื่อบริษัทนำคนต่างด้าวเข้ามาทำงานกับนายจ้างในประเทศไทย และหมายเลขโทรศัพท์ในบัญชีรายชื่อ (Name List) นอกจากนี้ ทางฝ่ายกัมพูชายังเตรียมการเยี่ยมคารวะเพื่อพบปะระหว่าง รัฐมนตรีกระทรวงแรงงานและฝึกออาชีพแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานแห่งราชอาณาจักรไทย เพื่อส่งเสริมความร่วมมือด้านแรงงานของทั้ง 2 ประเทศในเร็ววันนี้

“ประเทศไทย และประเทศกัมพูชา มีความสัมพันธ์ อันใกล้ชิดและรักษาความร่วมมือในการบริหารจัดการการย้ายถิ่น ของแรงงานแบบทวิภาคีมาโดยตลอด ซึ่งการประชุมในครั้งนี้ เป็นอีกโอกาสสำคัญสำหรับทั้งสองฝ่ายที่จะส่งเสริมความเข้าใจ ระหว่างกัน ช่วยให้สามารถกำหนดแนวทางการดำเนินการ ในอนาคต รวมถึงส่งเสริมการย้ายถิ่นฐานที่ปลอดภัยและเป็นระเบียบของแรงงานระหว่างสองประเทศอย่างแน่นอน” นายสมชาย กล่าวท้ายสุด

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

ระวัง !! หลงเชื่อนายหน้าเถื่อนลักลอบทำงานได้หวั่น ถูกดับฝันเสียเงิน - เสียงาน

กรมการจัดหางาน เตือนภัยนายหน้าเถื่อนระบอบาตลอกคนไทยทำงานได้หวั่น ย้ำ! ไปทำงานต่างประเทศถูกกฎหมาย อุ้มใจมีสวัสดิการคุ้มครอง

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ ผู้ตรวจราชการกระทรวงแรงงาน รักษาราชการแทนอธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า จากกรณีแรงงานไทย 3 ราย ตกเป็นเหยื่อนายหน้าเถื่อนลอบไปทำงานได้หวั่น โดยเสียค่าดำเนินการรายละ 50,000 บาท สุดท้ายไม่ได้ทำงานตามที่ตกลงและตัวเครื่องบินขากลับที่นายหน้าเตรียมไว้ให้ยังเป็นตัวปลอม เมื่อกลับถึงประเทศไทยจึงเข้าร้องทุกข์ และแจ้งความดำเนินคดีกับนายหน้าเถื่อนคนดังกล่าว เกี่ยวกับเรื่องนี้กรมการจัดหางานขออย่าเตือนให้คนไทย ไปทำงานอย่าง ถูกต้องตามกฎหมายจะลดความเสี่ยงจากการถูกหลอกหลวงหรือถูกนายจ้างเอาเปรียบ เพราะแรงงานไทยจะได้รับการ คุ้มครองตามสิทธิที่พึงมี ทำงานได้อย่างมีศักดิ์ศรี

นายสมชาย กล่าวว่า สำหรับกรณีนี้ได้มอบหมายให้เจ้าหน้าที่ดำเนินการกับผู้หลอกลวงตามกฎหมาย ซึ่งจะมีความผิดตามพระราชบัญญัติจัดหางานและคุ้มครองคนหางาน พ.ศ. 2528 และที่แก้ไขเพิ่มเติม มาตรา 91 ตรี ผู้ใดหลอกลวงผู้อื่นว่าสามารถหางาน หรือสามารถส่งไปฝึกงานในต่างประเทศได้ และโดยการหลอกลวงดังว่านั้นได้ไปซึ่งเงินหรือทรัพย์สินหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ถูกหลอกลวง ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่ 3 - 10 ปีหรือปรับตั้งแต่ 60,000 - 200,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ โดยที่ผ่านมากรมการจัดหางาน ตรวจสอบ ฝ้าระวัง และประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการหลอกลวงคนหางานในทุกช่องทาง มาโดยตลอด แต่ก็ยังมีคนไทยถูกหลอกลวงเรื่อยมา จึงขอย้ำเตือนอีกครั้งสำหรับผู้สนใจเดินทางไปทำงานต่างประเทศ ขอให้ไปทำงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งมี 5 วิธี ได้แก่ บริษัท จัดหางานจัดส่ง กรมการจัดหางานจัดส่ง เดินทางไปทำงานด้วยตนเอง นายจ้างในประเทศไทยพาลูกจ้างไปทำงานและ

นายจ้างในประเทศไทยส่งลูกจ้างไปฝึกงาน และหากต้องการใช้บริการบริษัทจัดหางาน ขอให้ตรวจสอบรายชื่อบริษัท กับกรมการจัดหางานก่อน โดยปัจจุบันมีบริษัทจัดหางานให้คนไปทำงานในต่างประเทศ ที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย ให้เลือกใช้บริการถึง 143 แห่ง ครอบคลุมทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจไปทำงานต่างประเทศสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศที่ตนจะเดินทางไปทำงานผ่านระบบ e-Service กรมการจัดหางาน ที่เว็บไซต์ doe.go.th หรือเว็บไซต์กองบริหารแรงงานไทยไปต่างประเทศ doe.go.th/overseas หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน

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

กรมการจัดหางาน ยืนยัน ให้ความสำคัญครอบครัวแรงงานไทยที่เสียชีวิตในอิสราเอล เร่งโอนสิทธิประโยชน์เยียวยาตามลำดับ

นายสมชาย มรกตศรีสุวรรณ ผู้ตรวจราชการกระทรวงแรงงาน รักษาการแทนอธิบดีกรมการจัดหางานเปิดเผยว่า จากกรณีสื่อมวลชนเผยแพร่ข่าวแม่ของแรงงานไทยที่เสียชีวิตจากเหตุความไม่สงบในอิสราเอลยังไม่ได้รับเงินเยียวยาจากกระทรวงแรงงาน นั้น เกี่ยวกับเรื่องนี้กระทรวงแรงงานให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง และยืนยันว่ามีการกำชับหัวหน้าส่วนราชการในพื้นที่ดำเนินการให้แรงงานไทยหรือทายาทได้รับสิทธิประโยชน์จากกองทุนเพื่อช่วยเหลือคนหางานไปทำงานในต่างประเทศโดยเร็วที่สุดในกรณีนายพงษ์ธร ชุนศรี แรงงานไทยที่เสียชีวิตจากเหตุความไม่สงบในอิสราเอล มีการส่งร่างกลับประเทศไทย เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2566 ด้วยสายการบิน EL AL เที่ยวบินที่ LY083 และส่งร่างของผู้เสียชีวิตกลับถึงภูมิลำเนาเพื่อให้ครอบครัวนำไปประกอบพิธี ในวันเดียวกัน โดยทางสำนักงานจัดหางานจังหวัดนครราชสีมาได้ติดต่อประสานญาติผู้เสียชีวิตทราบว่า ครอบครัวทำพิธีฌาปนกิจในวันที่ 22 ตุลาคม 2566 และดำเนินการตามประเพณี จึงนัดหมายพามาแม่ของผู้เสียชีวิตไปสืบทายาทที่ว่ากรอำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ในวันที่ 27 ตุลาคม 2566 และรับเรื่องจากทายาท เพื่อส่งข้อมูลผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ขออนุมัติการจ่ายสิทธิประโยชน์เยียวยาจากกองทุนฯตามลำดับ ลำสุดท้ายกรณีของนายพงษ์ธร มีการอนุมัติให้มีการจ่ายเงินสงเคราะห์

กรณีเสียชีวิต จำนวน 40,000 บาท แล้วเมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2566 ซึ่งนางสุรางคณา ได้รับทราบและเข้าใจเป็นอย่างดี และได้ขอบคุณกระทรวงแรงงานที่ช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกให้ตนรับสิทธิประโยชน์ในครั้งนี้ ทั้งนี้ทางธนาคารกรุงไทยจะโอนเงินสงเคราะห์ผ่านบัญชีอิเล็กทรอนิกส์ให้ทายาทของนายพงษ์ธร ในวันจันทร์ที่ 6 พฤศจิกายน 2566 ซึ่งเป็นวันทำการ

นายสมชาย กล่าวว่า สำหรับแรงงานไทยที่เป็นสมาชิกกองทุนฯ จะได้รับสิทธิประโยชน์เยียวยาจากกองทุนเพื่อช่วยเหลือคนหางานไปทำงานในต่างประเทศ กรณีประสบปัญหาต้องเดินทางกลับประเทศไทยเนื่องจากภัยสงคราม รายละเอียด 15,000 บาท หรือกรณีที่มีการรับรองจากแพทย์ว่าทุพพลภาพ จะได้รับการสงเคราะห์ เป็นจำนวน 30,000 บาท หรือกรณีเสียชีวิตในต่างประเทศ จะสงเคราะห์จำนวน 40,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการจัดการศพในต่างประเทศเท่าที่จ่ายจริงไม่เกิน 40,000 บาท โดยสามารถยื่นเอกสารหลักฐานเพื่อรับสิทธิประโยชน์จากกองทุนฯ ได้ที่ศูนย์ช่วยเหลือแรงงานและติดตามสถานการณ์ความไม่สงบในอิสราเอล กระทรวงแรงงาน หรือสำนักงานจัดหางานจังหวัดที่อยู่ในภูมิลำเนา โดยเตรียมเอกสารสำคัญ อาทิ สำเนาบัตรสมาชิกกองทุนฯ (ถ้ามี) สำเนาหนังสือเดินทาง (ทุกหน้าที่มีข้อมูลและมีตราประทับ ถ้าไม่ได้ประทับตราวันที่กลับเข้าไทยให้แนบสำเนาบัตรโดยสารเครื่องบิน

วันที่เดินทางกลับเข้าประเทศไทย) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบอนุญาตทำงาน หรือ สำเนาบัตรวีซ่าทำงาน สำเนาหน้าสมุดบัญชีธนาคารของผู้ยื่นคำร้อง (ธนาคารใดก็ได้ พร้อมกรอกแบบฟอร์ม KTB Corporate Online) หรือในกรณีเสียชีวิตจะต้องเตรียมสำเนาใบมรณบัตร และเอกสารของทายาทซึ่งเป็นผู้รับสิทธิด้วย โดยหากมีข้อสงสัยสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 สำนักงานจัดหางานจังหวัดทั่วประเทศ และสายด่วน 1694 กรมการจัดหางาน



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

กรมการจัดหางาน เปิดช่องทางแจ้งให้-รับสิทธิคนพิการ ม.35 ปี 67 ผ่านระบบ e - Service

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ ผู้ตรวจราชการกระทรวงแรงงาน รักษาการแทนอธิบดีกรมการจัดหางานเปิดเผยว่า กรมการจัดหางานเป็นหน่วยงานทำหน้าที่ให้บริการรับเรื่องการยื่นให้สิทธิจากนายจ้าง/สถานประกอบการ และการขอรับสิทธิของคนพิการ ตามมาตรา 35 ผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ จุดให้บริการสำนักงานจัดหางานจังหวัดทั่วประเทศในวันเวลาราชการและทางเว็บไซต์ e - service.doe.go.th ตลอด 24 ชม. ซึ่งการยื่นสิทธิผ่านระบบ e - Service จะช่วยให้ นายจ้าง/สถานประกอบการและผู้พิการ สามารถแจ้งการให้และรับสิทธิได้อย่างสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อมาติดต่อราชการ และยังป้องกันปัญหาการขอรับสิทธิซ้ำซ้อน ด้วยระบบการจับคู่ (matching) โดยขอเชิญชวนนายจ้าง/สถานประกอบการที่ส่งเงินเข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการตามมาตรา 34 เปลี่ยนไปให้สิทธิแก่ผู้พิการหรือผู้ดูแลคนพิการตามมาตรา 35 เพื่อช่วยให้ผู้พิการในพื้นที่ห่างไกลได้ทำงานใกล้บ้าน มีอาชีพ สร้างรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว ดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีเกียรติและศักดิ์ศรีได้รับการยอมรับและยกย่องจากสังคม โดยในปีงบประมาณ 2566 (ต.ค. 65 - ส.ค. 66) ที่ผ่านมามีผู้พิการหรือผู้ดูแลคนพิการได้รับสิทธิตามมาตรา 35 จำนวน 15,651 ราย แบ่งเป็นผู้พิการรับสิทธิ 11,333 ราย ผู้ดูแลรับสิทธิแทน 4,318 ราย จากนายจ้างภาครัฐและเอกชน 2,175 แห่ง ก่อให้เกิดรายได้จำนวน 1,873,737,720 บาทต่อปี

นายสมชาย กล่าวว่า ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ พ.ศ. 2550 และที่แก้ไขเพิ่มเติม กำหนดให้นายจ้างหรือเจ้าของสถานประกอบการทั้งเอกชนและหน่วยงานของรัฐ ที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 100 คน ขึ้นไป ต้องรับผู้พิการที่สามารถทำงานได้เข้าทำงาน ในอัตราส่วนลูกจ้างที่ไม่ใช่คนพิการ 100 คน ต่อผู้พิการ 1 คน เพื่อประโยชน์ในการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ ซึ่งหากนายจ้าง/สถานประกอบการ หรือหน่วยงานของรัฐ ไม่ประสงค์จะจ้างงานคนพิการ หรือส่งเงินเข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ สามารถเลือกให้สิทธิตามมาตรา 35 แทนได้ โดยมูลค่าของสัญญาต้องไม่น้อยกว่า 119,720 บาทต่อปี แบ่งเป็น 7 ประเภทสิทธิ ได้แก่ 1. การให้สัมปทาน 2. จัดสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการ 3. จัดจ้างเหมาช่วงงานหรือ จ้างเหมาบริการโดยวิธีกรณีพิเศษ 4. ฝึกงาน 5. จัดให้มีอุปกรณ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวก 6. ล่ามภาษามือ และ 7. การให้ความช่วยเหลืออื่นใดแก่คนพิการหรือผู้ดูแลคนพิการ ซึ่งเปิดรับแจ้งตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม - 31 ธันวาคม ของแต่ละปี

ทั้งนี้ นายจ้าง/สถานประกอบการที่ต้องการให้สิทธิ และผู้พิการที่ต้องการขอรับสิทธิตามมาตรา 35 สามารถติดต่อขอรับบริการได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 หรือลงทะเบียน ใช้สิทธิผ่านระบบ e - Services กรมการจัดหางาน หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร 1694

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

อยากเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ไม่ยาก แชนซ์ 4 เทคนิคทำคอนเทนต์ปัง ไม่ต้องจ้างอินฟลูเอนเซอร์

ในยุคที่ใคร ๆ ก็เป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ได้ ไม่เว้นแม้แต่ผู้ประกอบการร้านอาหาร ที่นอกจากขายอาหารแล้วคุณก็สามารถสร้างคอนเทนต์ให้กับร้านได้ โดยไม่ต้องหมกมุ่นไปกับการจ้างอินฟลูเอนเซอร์โปรโมตร้าน อีกทั้งการเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์หน้าใหม่ก็สามารถเริ่มได้ด้วย 4 หลักคิด

โดย คุณจักรพันธ์ ขวัญมงคล บรรณาธิการบริหาร BrandThink ได้บรรยายในงานสัมมนาผู้ประกอบการด้านอาหาร เพื่อนคู่คิดธุรกิจร้านอาหาร จัดโดย ดับบลิวพี เอ็นเนอร์ยี ไว้ที่น่าสนใจว่า “การสร้างเรื่องเล่าให้ร้านอาหารหรือสินค้าของตัวเองเป็นกุญแจสำคัญ ยิ่งเรื่องราวน่าสนใจความไกลจากที่เคยเป็นอุปสรรคจะกลายเป็น Unique Selling Points”

“นอกจากคุณภาพกับรสชาติแล้ว คนทำร้านอาหารไม่ใช่แค่พ่อครัวแม่ครัวหรือผู้ให้บริการอีกต่อไป แต่สามารถเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ได้เอง ในขณะที่กำลังผัดข้าว ลวกเส้นหรือปิ้งย่างก็ทำคอนเทนต์ได้”

แต่ในโลกของคอนเทนต์ การทำอะไรซ้ำ ๆ แบนอนว่ามีสูตรสำเร็จอยู่ประมาณหนึ่ง เมื่อทำซ้ำไปเรื่อย ๆ จะอันตราย ดังนั้น คนทำร้านอาหารสามารถเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์เองได้โดยใช้ความเป็นมือใหม่ในการเล่าเรื่อง ไม่ต้องจ้างอินฟลูเอนเซอร์

เพื่อโปรโมตร้าน ซึ่งการเป็นมือใหม่ไม่ใช่ข้อเสียแต่เป็นข้อดี เพราะเราจะได้ความสดใหม่ ความไม่กลัว ความไม่กังวล แค่ทำให้สนุกด้วย 4 เทคนิค ที่สามารถปรับใช้ได้กับทุกธุรกิจ ไม่ใช่แค่ธุรกิจอาหาร

1. To-Know คอนเทนต์นี้บอกอะไรเขา เช่น บอกส่วนลด บอกราคา แจกสูตร บอกข้อดี แจ้งพิกัด หรือขายอะไร
2. To-do ให้ทำอะไร เช่น แจกสูตรทำอาหารเพื่อสื่อให้รู้ว่าคุณก็สามารถทำได้ให้ลองทำ และคนจะอยากดูคอนเทนต์นี้ต่อ
3. To-Inspire สร้างแรงบันดาลใจ ทำให้รู้สึกอยากออกเดินทางใช้ชีวิต ไปหาร้านอาหารในคอนเทนต์
4. To-Make a Wisdom สร้างภูมิปัญญา ให้เอาสิ่งที่มีในคอนเทนต์ไปใช้ในชีวิตจริง

“การทำคอนเทนต์ เราอย่าหยุดสงสัยเพราะความสงสัยจะช่วยย่อยสิ่งที่คิดเป็นคอนเทนต์ได้ง่ายขึ้น อย่างกลัวที่จะแตกต่างเป็นตัวเองให้เต็มที่ และอย่าทำคอนเทนต์ด้วย AI แม้ AI จะมีประโยชน์มาก แต่การทำคอนเทนต์อาหารหากทำด้วย AI มักออกมาไม่ดีเสมอ” บรรณาธิการบริหาร BrandThink ทิ้งท้าย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

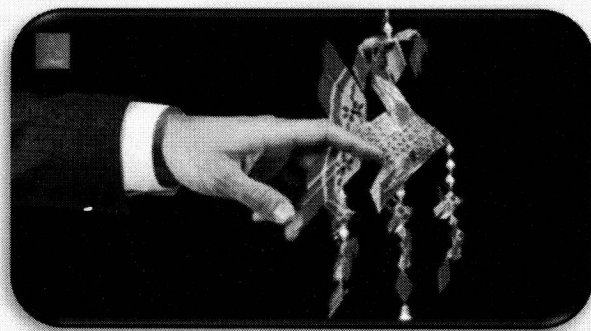
ที่มา : <https://www.sentangsedtee.com>

THAILAND 4.0

3 แนวทาง ปูทางไทยสู่ชาตินวัตกรรม ต้องเดินต่อทางไหนเพื่อติดอันดับ 1 ใน 30 ของโลก

จากการเสวนาเรื่อง “การเสวนาวิเคราะห์ผลการจัดอันดับดัชนีนวัตกรรมโลก ประจำปี 2566” ที่จัดขึ้นเมื่อเร็ว ๆ นี้ ได้เผยมุมมองสำคัญเพื่อยกระดับ ‘ความสามารถทางนวัตกรรม’ ปูทางให้ประเทศไทยเป็น ชาตินวัตกรรมระดับโลกโดยบทความเรื่อง “3 มุมมองการยกระดับความสามารถทางนวัตกรรม ต้องเดินต่อทางไหนเพื่อติดอันดับ 1 ใน 30 ของโลก” ที่เผยแพร่ในเว็บไซต์ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ หรือ NIA ได้หยิบผล “ดัชนีนวัตกรรม” มาสแกนหาการเปลี่ยนแปลง เพื่อวางแนวทางการพัฒนา เป็นสิ่งที่ NIA ให้ความสำคัญ ซึ่งในปีนี้เป็นการจัดอันดับภายใต้ธีมผู้นำนวัตกรรมท่ามกลางความไม่แน่นอน

(Innovation in the face of uncertainty) ที่เป็นผลมาจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ รวมถึงความขัดแย้งทางภูมิศาสตร์ที่ยังคงส่งผลกระทบต่อนวัตกรรมในห่วงโซ่อุปทาน



ทั้งนี้ แม้จะพบกับความท้าทายหลายอย่าง แต่ประเทศไทย ก็ยังสามารถรักษาอันดับที่ 43 คงเดิมจากปีที่แล้วเอาไว้ได้ อีกทั้งยังพบว่าองค์กรประกอบปัจจัยภายในหลายด้านเริ่มมีการพัฒนาขึ้น บ่งชี้ให้เห็นถึงสัญญาณการเตรียมพร้อมเพื่อเติบโตอย่างก้าวกระโดด แต่การที่จะพาประเทศไทยติดอันดับ 1 ใน 30 ของโลกภายในปี 2575 ได้นั้นจะต้องอาศัยความร่วมมือจากอีกหลายหน่วยงาน เพื่อขับเคลื่อนประเทศไทยสู่การเป็น ชาตินวัตกรรม ซึ่งถือเป็นวาระแห่งชาติที่ต้องเร่งดำเนินการ และภายใต้การปรับเปลี่ยนบทบาทของ NIA สู่การเป็น “Focal Conductor” หรือผู้กำหนดทิศทางนวัตกรรม โดยมี 3 โจทย์ท้าทายสำคัญที่ต้องเร่งพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาด้านทุนมนุษย์ การดึงดูดนักลงทุนและการส่งออกวัฒนธรรม เกิดเป็นการเสวนาวิเคราะห์ผลการจัดอันดับดัชนีนวัตกรรมโลกโดย 3 ผู้เชี่ยวชาญจาก 3 หน่วยงาน ได้แก่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กรมทรัพย์สินทางปัญญาและสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (องค์การมหาชน) ที่มาร่วมวิเคราะห์ถึงทิศทางการพัฒนาว่าหลังจากนี้ ประเทศไทยควรปักธงเดินเกมเช่นไร ต้องเริ่มเปลี่ยนแปลงอะไรเพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายบ้าง

เสริมความแข็งแกร่งภาคการศึกษาไทย พร้อมปรับหลักสูตรพัฒนาคนสู่การเป็นผู้ประกอบการ

แน่นอนว่าปัจจัยสำคัญอย่างแรกในการพัฒนา คือ ทุนมนุษย์ ซึ่งมีตัวอย่างให้เห็นจากหลายประเทศชั้นนำด้านนวัตกรรมของโลก ประเด็นนี้จึงกลายมาเป็นโจทย์สำหรับประเทศไทยในการเพิ่มความเข้มข้นตั้งแต่ภาคการศึกษา ที่ไม่เพียงต้องผลิตผู้เรียนที่มีความเก่งกาจ แต่ต้องมองไปถึงการปรับหลักสูตรโดยมุ่งไปสู่ความเป็นสากลของผู้ประกอบการ ซึ่งเมื่อสังเกตการเปลี่ยนแปลงในช่วงไม่กี่ปี จะพบว่าหลายสถาบัน การเรียนการสอน เริ่มมีการปรับตัวเพิ่มหลักสูตรบ่มเพาะความเป็นผู้ประกอบการขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผู้เชี่ยวชาญที่สามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ รวมไปถึงทักษะต่าง ๆ ให้เกิดการปั้นผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมรุ่นต่อไป

นอกจากนั้นต้องต่อยอดงานวิจัยออกมาใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ผ่านการสนับสนุนจาก Holding Company จนสามารถเกิดเป็นกลไกในการหมุนเวียนความรู้ที่ได้ผ่านประสบการณ์จริงกลับมาเป็นบทเรียนที่มีคุณภาพ ภาครัฐจึงควรต้องเพิ่ม Sandbox ที่เปรียบเสมือนกับสนามทดลองหรือพื้นที่นาร่องการใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีใหม่ เร่งการเติบโตในการลงทุนทางนวัตกรรม ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือระหว่างภาคการศึกษาและภาคเอกชน เพื่อสร้างนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดโลกด้วยเช่นกัน สนับสนุนให้เกิดการจดสิทธิบัตร เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุน เดินหน้าไทยสู่ ชาตินวัตกรรม

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

อีกปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการลงทุนและระดับความน่าเชื่อถือด้านนวัตกรรม คือ “ระบบสิทธิบัตร” โดยหากเปรียบเทียบจากอดีตจะเห็นว่าระบบสิทธิบัตรในประเทศไทยมีการพัฒนาขึ้นมากเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น จำนวนคำขออนุสิทธิบัตรที่ยื่นโดยผู้มีถิ่นที่อยู่ในไทย จำนวนคำขอสิทธิบัตรผ่านระบบสนธิสัญญาความร่วมมือด้านสิทธิบัตร การใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าและบริการด้านทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งเป็นสัญญาณที่แสดงให้เห็นว่าคนไทยเริ่มตระหนักและให้ความสำคัญ จึงต้องต่อยอดสิ่งเหล่านี้ให้มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง

เริ่มจากการสื่อสารถึงความสำคัญของระบบสิทธิบัตร ซึ่งเป็นปัจจัยในการดึงดูดการลงทุน และเป็นอีกมิติหนึ่งในการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการพัฒนาวัตกรรม ส่วนในด้านระยะเวลา การดำเนินงานที่หลายคนอาจจะมองว่าเป็นข้อจำกัด ก็ได้มีการเพิ่มจำนวนผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบ และใช้เทคโนโลยีเข้ามาอำนวยความสะดวก ไม่ว่าจะเป็น E-filing เพื่อส่งเอกสาร Image Search ที่ช่วยในการจับจุดความเหมือนคล้ายต่าง ๆ รวมถึงยังมีระบบจดสิทธิบัตรแบบมุ่งเป้าสำหรับทรัพย์สินทางปัญญาที่จะให้บริการตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของโลกในเวลานี้ ขับเคลื่อน Creative Economy ส่งออกของดีของไทยให้ดังไกลในระดับโลก

การส่งออกวัฒนธรรม เป็นปัจจัยสำคัญที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศ เพราะเป็นที่ทราบกันดีว่าประเทศไทยมีข้อได้เปรียบจากต้นทุนทางวัฒนธรรมที่มีความหลากหลายในแต่ละภูมิภาค ซึ่งพร้อมนำมาต่อยอดเชิงพาณิชย์ และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้อีกมาก ที่ผ่านมามีการผลักดันนโยบายส่งเสริมต่าง ๆ แต่ก็ยังมีความท้าทายในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับต้นทุนเหล่านี้ (Creative Economy Value Creation) เนื่องจากจะต้องมีการใส่ความคิดสร้างสรรค์ และเทคโนโลยีพร้อมกับการเปลี่ยนมุมมองให้วัฒนธรรมเหล่านี้กลายเป็นสิ่งที่ใกล้ชิดกับไลฟ์สไตล์ของผู้คนและดูจับต้องได้ในโลกยุคปัจจุบัน

การพัฒนาจึงต้องลงลึกและวางรากฐานที่มั่นคงทั้งระบบนิเวศสร้างสภาพแวดล้อม หรือพื้นที่ในการทำงาน ที่สามารถดึงดูด Talent จนเกิดเป็นกลุ่มสตาร์ทอัพด้าน Soft power ที่มีอิทธิพลในระดับนานาชาติและที่ขาดไม่ได้คือการมองเห็นการลงทุนที่มีความสนใจในการสนับสนุนด้านเดียวกันนี้ ซึ่งหากประเทศไทยมีครบทุกองค์ประกอบสำคัญ ก็จะนำไปสู่การแข่งขันจนเกิดการพัฒนาก้าวกระโดด จะเห็นได้ว่าการยกระดับดัชนีนวัตกรรมไทยหรือการขับเคลื่อนประเทศไทยสู่ชาตินวัตกรรม ล้วนต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายภาคส่วน โดย NIA มุ่งมั่นเดินหน้าอย่างต่อเนื่องในการเชื่อมต่อและผลักดันให้ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ผ่านบทบาทใหม่ในการเป็น “ผู้กำหนดทิศทางนวัตกรรมหรือ Focal Conductor” นั่นเอง



วารสาร สถานการณ์ตลาดแรงงานภาคใต้

ปีที่ 15 ฉบับที่ 11 ประจำเดือนพฤศจิกายน 2566

ชูปร ระนอง สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ภูเก็ต กระบี่ พังงา ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา ปัตตานี ยะลา นราธิวาส

อุตสาหกรรมที่มีความต้องการแรงงานมาก 3 อันดับแรก

- การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์
- การผลิต
- กิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย

บทบรรณาธิการ

สถานการณ์ตลาดแรงงานภาคใต้ เดือนตุลาคม 2566 เป็นการนำเสนอข้อมูลความต้องการแรงงานที่แจ้งผ่านกรมการจัดหางาน และบริษัทจัดหางาน (12 บริษัท) ส่วนผู้สมัครงานและการบรรจุงาน เป็นข้อมูลที่ใช้บริการผ่านกรมการจัดหางาน ซึ่งพบว่า นายจ้าง/สถานประกอบการมีความต้องการแรงงานจำนวน 3,484 อัตรา แจ้งผ่านกรมการจัดหางาน จำนวน 3,116 อัตรา และแจ้งผ่านบริษัทจัดหางาน จำนวน 368 อัตรา ผู้สมัครงานที่มาใช้บริการจัดหางาน จำนวน 2,913 คน และมีการบรรจุงาน จำนวน 2,012 คน

สำหรับการเดินทางไปทำงานต่างประเทศ จำนวน 653 คน เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน ร้อยละ 51.86

ส่วนแรงงานต่างด้าวคงเหลือในภาคใต้ จำนวน 339,106 คน เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน ร้อยละ 0.03

ติดตามสถานการณ์ตลาดแรงงานภาคใต้ ได้จากเว็บไซต์ <https://doe.go.th/lmi-south> หรือ Facebook ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้

CONTENTS

สถานการณ์การว่างงานและการเลิกจ้าง

2

ภาวะตลาดแรงงานภาคใต้

3

การไปทำงานต่างประเทศ

4

การทำงานของคนต่างด้าว

5

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมและ

ติดตามสถานการณ์ตลาดแรงงานภาคฯ ได้ที่นี่

คณะผู้จัดทำ

ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้ ศาลากลางจังหวัดสงขลาหลังเก่า (ชั้น 1)

ถนนราชดำเนิน ตำบลบ่อยาง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา 90000

☎ 074-325042 🌐 www.doe.go.th/lmi-south ✉ Lm_ska@doe.go.th

LINE lmi-south

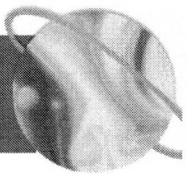


facebook ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้



www.doe.go.th/lmi-south

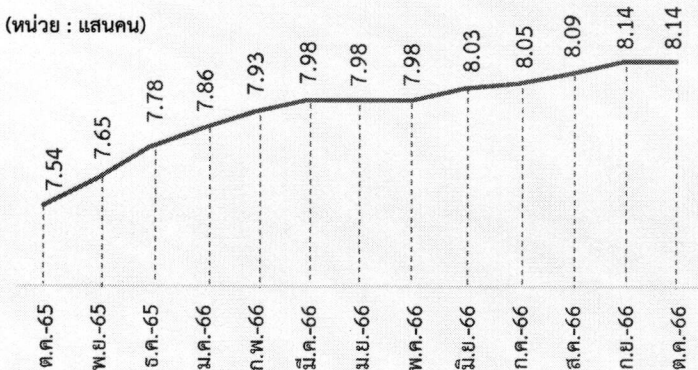
สถานการณ์การว่างงานและการเลิกจ้าง



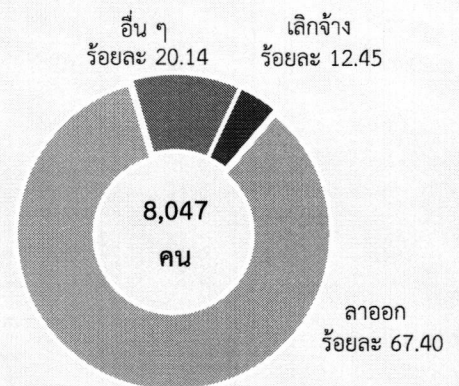
สถานการณ์การว่างงานและเลิกจ้างในภาคใต้ เดือนตุลาคม 2566 มีผู้ประกันตนในระบบประกันสังคม (มาตรา 33) จำนวน 814,514 คน และมีผู้ประกันตนมาขึ้นทะเบียนขอรับประโยชน์ทดแทนกรณีว่างงาน จำนวน 8,047 คน คิดเป็นร้อยละ 0.99 ของผู้ประกันตนมาตรา 33 โดยสาเหตุจากการลาออก จำนวน 5,424 คน (ร้อยละ 67.40) การเลิกจ้าง จำนวน 1,002 คน (ร้อยละ 12.45) และอื่น ๆ จำนวน 1,621 คน (ร้อยละ 20.14) เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนก่อน พบว่า มีผู้ขอรับประโยชน์ทดแทนเพิ่มขึ้น จำนวน 2,243 คน หรือเพิ่มขึ้น ร้อยละ 38.65

ผู้ประกันตน (ม.33)

(หน่วย : แสนคน)



ผู้ขอรับประโยชน์ทดแทนกรณีว่างงาน



ผู้ขอรับประโยชน์ทดแทนกรณีว่างงาน จำแนกตามสาเหตุการออกจากงาน

ลาออก

(5,424 คน)

ก.ย. 66 : 4,782 คน 13.43% MoM



สาเหตุที่ลาออกจากงาน

ต้องการเปลี่ยนงานใหม่

2,783 คน

ประกอบอาชีพอิสระ

1,737 คน

พักผ่อน

486 คน

รักษาตัวเนื่องจากป่วย

418 คน

เลิกจ้าง

(1,002 คน)

ก.ย. 66 : 694 คน 44.38% MoM



สาเหตุที่ถูกเลิกจ้าง

นายจ้างยกเลิกสัญญาจ้าง

412 คน

ลดจำนวนพนักงาน

466 คน

สถานประกอบการปิดกิจการ

124 คน

อื่น ๆ

(1,621 คน)

ก.ย. 66 : 328 คน 394.21% MoM

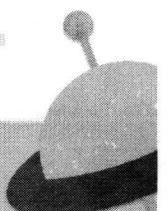
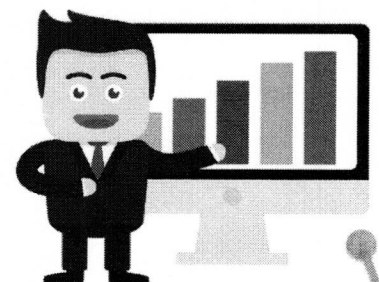


สาเหตุอื่น ๆ

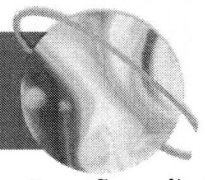
สิ้นสุดสัญญาจ้าง

1,621 คน

ที่มา : สำนักงานประกันสังคม



ภาวะตลาดแรงงานภาคใต้



นายจ้าง/สถานประกอบการแจ้งความต้องการแรงงาน เดือนตุลาคม 2566 จำนวน 3,484 อัตรา โดยแจ้งผ่าน
กรมการจัดหางาน จำนวน 3,116 อัตรา และแจ้งผ่านบริษัทจัดหางานเอกชน (12 บริษัท) จำนวน 368 อัตรา



ความต้องการแรงงาน

ความต้องการแรงงาน

3,484 อัตรา

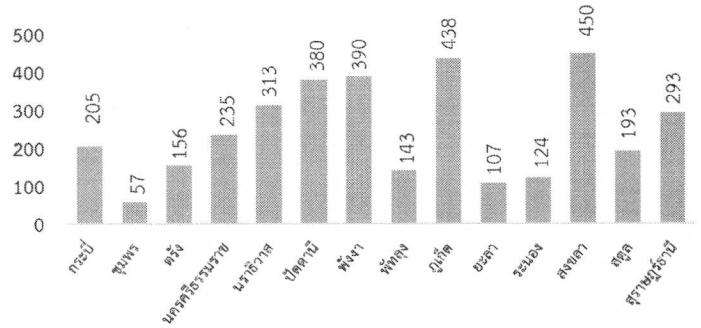
แจ้งผ่านกรมการจัดหางาน 3,116 อัตรา

แจ้งผ่านบริษัทจัดหางาน (12 บริษัท) 368 อัตรา

ความต้องการแรงงาน 5 อันดับแรก ตามสาขาอาชีพย่อย

- » คนงานด้านการผลิต
- » เสมียนทั่วไป
- » ผู้จัดการด้านการขายและการตลาด
- » ผู้ปฏิบัติงานด้านการประกอบ
- » ตัวแทนการให้บริการทางธุรกิจ

ความต้องการแรงงาน จำแนกรายจังหวัด



ความต้องการแรงงาน 5 อันดับแรก ตามประเภทอุตสาหกรรม

- » การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์
- » การผลิต
- » กิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย
- » กิจกรรมการบริหารและบริการสนับสนุน
- » การก่อสร้าง

ที่มา : ระบบไทยมีงานทำ กรมการจัดหางาน และบริษัทจัดหางานเอกชน (12 บริษัท) และสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.)

ผู้สมัครงาน

ผู้สมัครงานที่มาใช้บริการ 2,938 คน

ต.ค. 65 : 2,818 คน 4.26% YoY

ก.ย. 66 : 2,913 คน 0.86% MoM

ผู้สมัครงาน 5 อันดับแรก ตามประเภทอาชีพ

เสมียน เจ้าหน้าที่ 701 คน

อาชีพงานพื้นฐาน 696 คน

ช่างเทคนิคและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง 583 คน

พนักงานบริการ พนักงานขายฯ 406 คน

ผู้ประกอบวิชาชีพด้านต่าง ๆ 176 คน

ที่มา : ระบบไทยมีงานทำ กรมการจัดหางาน

บรรจุนงาน

การบรรจุนงาน 2,012 คน

ต.ค. 65 : 2,067 คน 2.66% YoY

ก.ย. 66 : 2,126 คน 5.36% MoM

การบรรจุนงาน 5 อันดับแรก ตามประเภทอุตสาหกรรม

การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์ 717 คน

การผลิต 560 คน

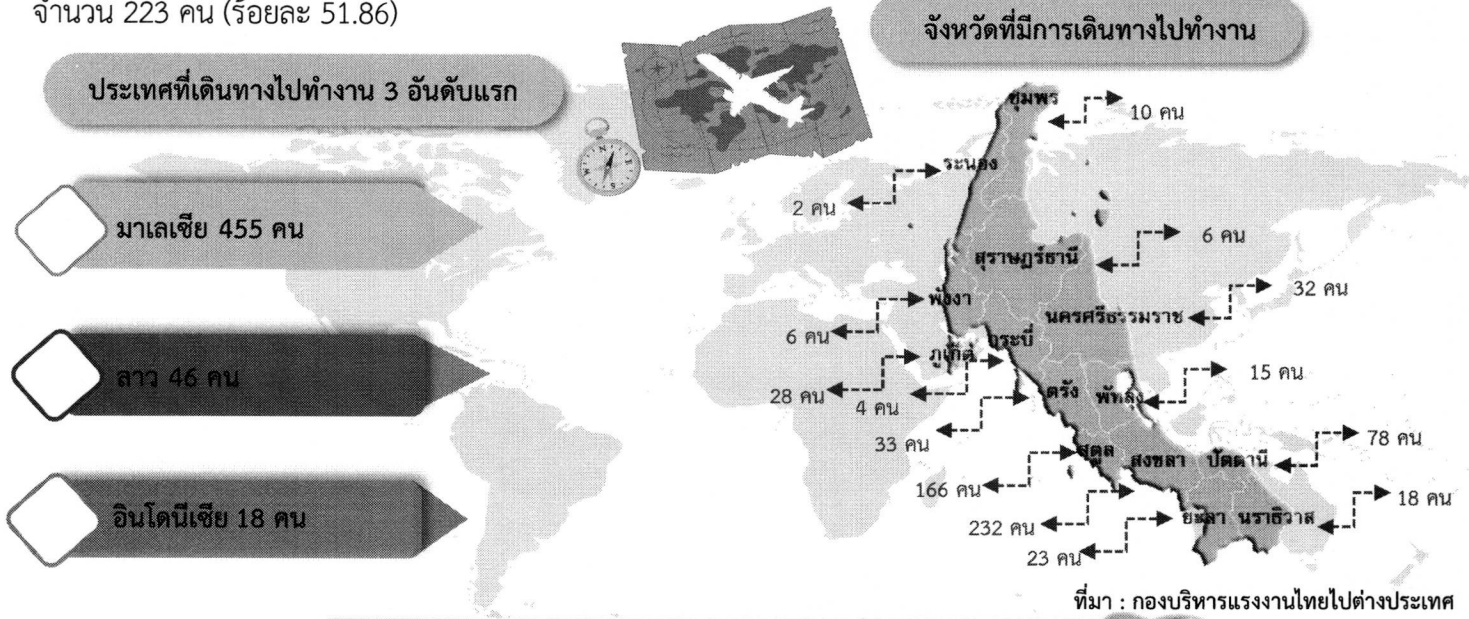
ที่พักแรมและบริการด้านอาหาร 208 คน

การบริหารราชการการป้องกันประเทศฯ 84 คน

กิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย 78 คน

การไปทำงานต่างประเทศ

แรงงานไทยใน 14 จังหวัดภาคใต้ ได้รับอนุญาตให้เดินทางไปทำงานต่างประเทศ เดือนตุลาคม 2566 จำนวน 653 คน เฉพาะ 5 วิธีการเดินทาง (แจ้งการเดินทางด้วยตนเอง กรมการจัดหางานจัดส่ง นายจ้างพาลูกจ้างไปทำงาน นายจ้างส่งลูกจ้างไปฝึกงาน และบริษัทจัดหางานจัดส่ง) จำนวน 111 คน และการเดินทางกลับไปทำงานต่างประเทศ (RE-ENTRY) จำนวน 542 คน เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนก่อน การได้รับอนุญาตเดินทางไปทำงานต่างประเทศเพิ่มขึ้น จำนวน 223 คน (ร้อยละ 51.86)



การทำงานของคนต่างด้าว

แรงงานต่างด้าวคงเหลือที่ทำงานใน 14 จังหวัดภาคใต้ เดือนตุลาคม 2566 มีจำนวน 339,106 คน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 14,254 คน (ร้อยละ 4.39) และเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน จำนวน 111 คน (ร้อยละ 0.03)

