



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน
ปีที่ 31 ฉบับที่ 5
ประจำเดือนพฤษภาคม 2567
<http://www.doe.go.th/lmia>



ก้าวที่ท้าทายของการเปลี่ยนผ่านสู่ รัฐบาลดิจิทัล
กับการใช้คลาวด์เชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐแบบไร้รอยต่อ

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



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนพฤษภาคม 2567 Special Report ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง “ปรับตัวเพื่อไปต่อ” ร้านแก้วของฝากเมืองกาญจน์ เปลี่ยนกลยุทธ์ขยายสาขา เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ ตามด้วย การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค สืบสานงานศิลป์ มนต์เสน่ห์แห่งดนตรีล้านนา ที่ไม่เคยลื่นเสียง แม้อัลเวลาผันเปลี่ยน ส่วน English for Career ฉบับนี้ขอเสนอคำศัพท์ทำความรู้จักการใช้ Question Tags เพิ่มความชัดเจนให้กับคำถาม รู้ทันโลก นวัตกรรม “แผงโซลาร์เซลล์” ที่ตอบโจทย์อาคารอนุรักษ์ Smart DOE รมว. “พิพัฒน์” มอบโอวาท 256 แรงงานไทย “จดจำสิ่งที่ดีกลับมาพัฒนาตนเอง พัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทย” ย้ำโอกาสแรงงานไทยในต่างประเทศยังมีสูง อาชีพมั่นคง 2024 อาชีพเดียวไม่พอแล้ว เปิด 4 แนวคิดสร้างรายได้แบบปังๆ จากอาชีพเสริม และ THAILAND 4.0 ก้าวที่ท้าทายของการเปลี่ยนผ่านสู่ รัฐบาลดิจิทัล กับการใช้คลาวด์เชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐแบบไร้รอยต่อ

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

สารบัญ

C O N T E N T S	Special Report	
	- “ปรับตัวเพื่อไปต่อ” ร้านแก้วของฝากเมืองกาญจน์ เปลี่ยนกลยุทธ์ขยายสาขา เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่	3
	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- สืบสานงานศิลป์ มนต์เสน่ห์แห่งดนตรีล้านนา ที่ไม่เคยลื่นเสียง แม้อัลเวลาผันเปลี่ยน	4
	- เพิ่มมูลค่าก้างปลา...สู่ปลาทุแห่งอบกรอบ	4
	- กาญจนบุรี หนุน อ.ศรีสวัสดิ์ เป็นประตูการท่องเที่ยวตะวันตก นำรายได้สู่ท้องถิ่น	5
	- เปิดสูตรสำเร็จ ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง “มังคุดแปลงใหญ่ศิษย์ภูมิ”	6
	- เลี้ยงกุ้งฝอย ลงทุนหลักร้อย เลี้ยง 4 เดือน จับขาย ได้ราคา 200-300 บาท/กก	8
	English for Career	
	- ทำความรู้จักการใช้ Question Tags เพิ่มความชัดเจนให้กับคำถาม	9
	รู้ทันโลก	
	- นวัตกรรม “แผงโซลาร์เซลล์” ที่ตอบโจทย์อาคารอนุรักษ์	10
	Smart DOE	
	- รมว. “พิพัฒน์” มอบโอวาท 256 แรงงานไทย “จดจำสิ่งที่ดีกลับมาพัฒนาตนเองพัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทย” ย้ำโอกาสแรงงานไทยในต่างประเทศยังมีสูง	11
	- รมว.พิพัฒน์ เตรียมเยือนอิสราเอล เจาะเจาะเพิ่มโควตาแรงงานไทย ภาคเกษตร ภาคก่อสร้าง ย้ำอิสราเอล	12
	แจ้งความต้องการแรงงานเพิ่ม เงินเดือนเริ่มต้น 6 หมื่นบาท	
- ก.แรงงาน โชว์ผลงาน ปี 67 ส่งคนไทยทำงานต่างประเทศต่อเนื่องจากว่า 6 หมื่นคน เพิ่มรายได้ครัวเรือน	13	
นำความรู้พัฒนาชุมชน		
- รมว.“พิพัฒน์” อัปเดตตำแหน่งงานว่าง 1.7 แสนอัตรา ร่วมบริษัทชั้นนำ งานประจำ พาร์ทไทม์ทั่วประเทศ	14	
ใช้บริการฟรีที่ “ไทยมีงานทำ”		
อาชีพมั่นคง		
- 2024 อาชีพเดียวไม่พอแล้ว เปิด 4 แนวคิด สร้างรายได้แบบปังๆ จากอาชีพเสริม	15	
THAILAND 4.0		
- ก้าวที่ท้าทายของการเปลี่ยนผ่านสู่ รัฐบาลดิจิทัล กับการใช้คลาวด์เชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐแบบไร้รอยต่อ	16	

ผู้ดำเนินการ : กองบริหารข้อมูลตลาดแรงงาน (Labour Market Information Administration Division)

กรมการจัดหางาน โทรศัพท์ : 0-2245-1581 หรือที่ Email : lmi@doe.go.th

“ปรับตัวเพื่อไปต่อ” ร้านแก้วของฝากเมืองกาญจน์ เปลี่ยนกลยุทธ์ขยายสาขา เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่

อีกหนึ่งไฮไลต์ของการไปเที่ยวต่างจังหวัดคือการซื้อของกลับมาฝากเพื่อนหรือครอบครัว ซึ่งร้านของฝากในยุคนี้ก็ได้ปรับเปลี่ยนไปตามยุคสมัย ให้ดูมีความน่าสนใจมากขึ้นกว่าเดิม



อย่างเช่น “ร้านแก้ว” ร้านของฝากชื่อดังจากจังหวัดกาญจนบุรี ที่ได้มีการขยายสาขาและทำการปรับแต่งร้านให้ดูเข้ากับยุคสมัย เช่น การแต่งร้านให้ดูโมเดิร์น บรรยากาศดี ให้อารมณ์เหมือนมาคาเฟ่สวยๆ แห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นร้านของฝากที่สามารถถ่ายรูปเช็คอินได้ทุกมุม ทำให้เหมือนได้มาแวะพักผ่อนมาเที่ยว มากกว่าแวะร้านของฝากทั่วไป อีกทั้งภายในร้านของฝาก ยังมีการทำขนมโฮว์สดๆ ให้ลูกค้า โดยทางร้านบอกว่าเป็นการสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าที่มา และที่สำคัญการขยายสาขาของที่นี่ ทำให้เกิดการลงทุน การจ้างงานในพื้นที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

กว่าจะมาเป็นร้านแก้วของฝาก

คุณแวน-วิวรรณ ล้อศิริ ทายาทรุ่นสองของร้านแก้วของฝาก เล่าว่า ธุรกิจนี้ก่อตั้งโดย คุณเมธา ชัยมงคลานนท์ และหากย้อนกลับไปเมื่อ 30 ปีที่แล้ว กาญจนบุรีเป็นเมืองท่องเที่ยว แต่ยังไม่ค่อยมีธุรกิจที่รองรับนักท่องเที่ยวเท่าไร คุณเมธาจึงเห็นว่ามะขามกวนก็สามารถเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถเชิดหน้าชูตาของเมืองกาญจนบุรีได้ จึงเปิดเป็นร้านขายของฝากขึ้นมา อีกอย่างที่ขายดีจะเป็นทองม้วนสูตรของทางร้าน และจัดตั้งเป็นร้านของฝากขึ้น โดยเริ่มจากผลิตภัณฑ์ 2 ตัว คือ มะขามกวนแก้วและทองม้วน ซึ่งตัวทองม้วนของทางร้านได้มีโอกาสส่งออกไปต่างประเทศอีกด้วย และได้มีการปรับเปลี่ยนแพ็คเกจจิ้งของทองม้วน ที่ทางร้านพัฒนาจากเดิมที่เป็นถุงใสเป็นถุงฟอยล์ ซึ่งถือเป็นเจ้าแรกของประเทศไทยที่ใส่ถุงแบบนี้ เพราะสมัยก่อนขนมจะต้องใส่ถุงใส ๆ แต่ทางร้านตัดสินใจปรับเปลี่ยนเพื่อที่จะรักษาคุณภาพและส่งออกไปทั่วประเทศได้ เนื่องจากยังคงสภาพสวยงามเมื่อไปถึงมือลูกค้า

สร้างความคุ้นเคยให้ลูกค้า

เมื่อถามว่าทำไมตัวผลิตภัณฑ์ของมะขามกวนแก้ว ยังคงรูปแบบเดิมไว้ คุณแวน กล่าวไว้ว่า “มันคือการสร้างประสบการณ์การซื้อขายนานกว่า บางคนกลับมาแล้วเห็นอันนี้ เขาก็เหมือนแบบ เออ คิดถึงอะ มันคือการสร้างความคุ้นเคยให้ลูกค้า ดูเป็นกันเองดีสำหรับตัวมะขามกวนแก้ว”

จุดเปลี่ยนจากไวรัส

ตั้งแต่ช่วงโควิดทำให้ทางร้านต้องปรับเป็นออนไลน์มากขึ้น ทำให้คนรู้จักร้านแก้วเพิ่มขึ้น ซึ่งตัวที่เป็นไวรัสในตอนนั้นก็ต้องยกให้ “ขนมชั้นชาไทย” ที่เมื่อได้ปล่อยภาพออกมาคนก็นำไปแชร์ต่อ ๆ กันว่าคล้ายแวลมอน จนทำให้มีโอกาสดำเนินออกบูธกับห้างดังหลายแห่ง จนได้มีการต่อยอดทำสูตรขนมที่ดีขึ้น และเพิ่มเมนู เช่น โรลมะพร้าวอ่อน ทองม้วนสดแบบไส้ไส้ เป็นต้น

แก้วบุทิก

ร้านของฝากหลังจากช่วงวิกฤต ต้องมีการปรับกลยุทธ์อย่างแรกคือต้องขายออนไลน์เป็นหลัก อย่างที่สองคือการทำผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ขึ้นมา เพื่อที่จะดึงดูดลูกค้า “ที่สำคัญอีกอย่างคือเราเล็งเห็นว่าร้านของฝากแบบนี้ต้องให้ดีแค่นั้น มันอาจจะไม่ได้ยั่งยืน ไม่ได้เข้ากับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ เลยเป็นที่มาของแก้วบุทิก ที่เหมือนเป็นร้านแก้วบวกกับคอมมูนิตี้มอลล์เข้าไป เป็นไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ จัดร้านให้ดูทันสมัยมากขึ้น ขนมบางตัวจะเป็น Limited มีแค่ที่สาขานี้เท่านั้น”

โดยคุณแวน เล่าว่า “ร้านแก้วบุทิก จะอยู่ตรงทางขึ้นมอเตอร์เวย์พอดี จึงเล็งเห็นว่าหากมีมอเตอร์เวย์ การเดินทางของคนจะเปลี่ยนไป ร้านที่สาขาเดิมอาจจะเจียบลงหรือเปล่า จึงมีการไปจับจองที่ตั้งแต่แรก ทำให้ได้พื้นที่ที่ดีใกล้กับทางขึ้นมอเตอร์เวย์”

หากเป็นร้านของฝากต้องมีความสะดวกในการแวะ บางคนอาจจะสะดวกในการกลับบ้านทางธรรมชาติ ก็สามารถแวะร้านแก้ว สาขาท่าม่วงได้ โดยสาขานี้จะให้ประสบการณ์เหมือนการมาดูโรงงาน เห็นไลน์ผลิต แต่ถ้ากลับบ้านทางมอเตอร์เวย์ ก็สามารถแวะแก้วบุทิก เพื่อสร้างประสบการณ์มาเที่ยว ถ่ายรูป ซอปปิ้ง เป็นจุดเช็คอินสุดท้ายก่อนกลับบ้าน

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : https://www.sentangsedtee.com/exclusive/article_276199



การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค

สืบสานงานศิลป์ มนต์เสน่ห์แห่งดนตรีล้านนา ที่ไม่เคยสิ้นเสียง แม้กาลเวลาผันเปลี่ยน



เสียงระลือ ระอ ซึง ดนตรีแห่งเอกลักษณ์ หวนคิดถึง ดินแดนล้านนา ดังคำกล่าวที่ว่าดนตรีที่ดี เกิดจากเครื่องดนตรีที่ดี เครื่องดนตรีที่ดี เกิดจากนักทำเครื่องดนตรีที่มีความสามารถ เครื่องดนตรีล้านนาเป็นอีกหนึ่งวัฒนธรรมที่สวยงามของทางภาคเหนือ เสียงดนตรีล้านนาที่บรรเลงอย่างมีเอกลักษณ์ใช้บรรเลงประกอบการแสดงต่าง ๆ หรือตามงานเทศกาลของชาวล้านนา

สล่ากำจร เทโวชัยดี สล่าทำเครื่องดนตรีล้านนา ผู้อยู่เบื้องหลังเสียงดนตรีล้านนาอันไพเราะ เสียงที่ดังก้องไกลไปทั่วเมืองล้านนาแห่งนี้ สล่าเริ่มเรียนการทำเครื่องดนตรีล้านนา ตั้งแต่อายุ 18 ปี ยาวนานมาจนถึงปัจจุบัน สามารถทำเครื่องดนตรีล้านนาได้ทุกชนิด เสียงเครื่องดนตรีของสล่ากำจร จะมีเอกลักษณ์ต่างจากที่อื่น แม้จะเล่นร่วมกับเครื่องดนตรีชนิดเดียวกัน ก็สามารถแยกออกด้วยเสียงอันเป็นเอกลักษณ์ สล่ากำจร เป็นที่ไว้วางใจของนักดนตรีล้านนา ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาสั่งเครื่องดนตรี คือ นักดนตรีระดับมืออาชีพ และมีชื่อเสียงในล้านนา เพราะทุกเครื่องดนตรีของสล่ากำจร เป็นการทำด้วยมือทั้งหมด สล่ากำจรบอกกับเราว่า ถ้าเราทำด้วยตัวเองทุกขั้นตอน เราจะรู้ว่าปัญหามันอยู่ที่ตรงไหน และสามารถแก้ไขได้ตรงจุด

ภูมิปัญญาเครื่องดนตรีล้านนา สืบทอดงานศิลป์ ที่ไม่มีเทคโนโลยีไหนสามารถมาแทนได้ การทำเครื่องดนตรีล้านนาตามวิถีดั้งเดิมของสล่ากำจร จะเริ่มจากหาไม้แห้งที่เหมาะสมต่อการจะนำมาใช้งาน ขั้นตอนต่อมาคือ ทำไม้ให้เป็นรูปร่าง แกะสลักตามรูปแบบที่ออกแบบไว้ ต่อด้วยการขัดเงา และตกแต่ง ขั้นตอนสุดท้ายจะประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ให้ออกมาเป็นเครื่องดนตรีที่มีคุณภาพ ความยากของการทำเครื่องดนตรีล้านนา คือ การปรับตั้งเครื่องดนตรีให้ได้เสียงที่ต้องการ ซึ่งขั้นตอนการทำต้องใช้มือทั้งหมด และต้องใช้ความละเอียดในการปรับเครื่องดนตรีในแต่ละจุด ให้ได้เสียงตามมาตรฐาน นอกจากนั้นการเลือกใช้ไม้ ก็มีผลอย่างมากต่อเสียงที่ออกมา ขั้นตอนการทำเหล่านี้ ถึงจะดูไม่ค่อยมีความซับซ้อน แต่ถือเป็นกระบวนการที่มีความยาก ต้องใช้สมาธิ และจิตตั้งมั่น สล่ากำจรได้บอกว่า ความยากนี้เองที่เป็นหนึ่งในเหตุผลที่ทำให้คนรุ่นใหม่ถอยห่างออกจากการทำเครื่องดนตรีล้านนา แต่ยิ่งยาก ยิ่งมีคุณค่า ยิ่งดั้งเดิม เรายิ่งต้องรักษา

การอนุรักษ์สืบสานการทำเครื่องดนตรีล้านนาอย่างยั่งยืน คือการส่งเสริมให้ดนตรีล้านนาเป็นที่นิยมมากขึ้น และส่งเสริมให้นักดนตรีล้านนาได้มีพื้นที่ และเวทีในการแสดงความสามารถมากขึ้น ไม่ใช่แค่เพียงที่ถนนคนเดินจังหวัดเชียงใหม่ แต่ต้องกระจายไปทั่วทุกพื้นที่ในจังหวัดและทั่วประเทศ หากดนตรีล้านนายังมีผู้ฟังมากขึ้น การทำเครื่องดนตรีล้านนาก็จะยิ่งเติบโต จนมีคนรุ่นใหม่มาเรียนรู้สืบทอดต่อไป กำจร เทโวชัยดี จังหวัดเชียงใหม่

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

เพิ่มมูลค่ากำงปลา...สู่ปลาทุแห่งอบกรอบ

ท่ามกลางการแข่งขันในโลกธุรกิจในปัจจุบัน การต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการยุคใหม่ต้องคิด และลงมือทำ โดยเฉพาะทายาทธุรกิจที่จะนำพาธุรกิจครอบครัวก้าวต่อไป ย่อมเป็นโจทย์ที่ท้าทายเพราะมันอาจไม่ง่ายเหมือนเช่นในอดีต



คุณวัชรีย์ ปัญญาสะ ทายาทรุ่นที่ 2 เจ้าของธุรกิจ ลูกชิ้นปลาเจ้าแหม่ม ห้างหุ้นส่วนจำกัดพรปัญญา จังหวัด นครศรีธรรมราช หนึ่งในผู้ที่มีมุ่งมั่นและพิสูจนให้เห็นถึง ความสามารถยกระดับลูกชิ้นปลาของครอบครัวที่ส่งขาย เฉพาะในตลาดสดขึ้นมาเป็นสินค้าพรีเมียมให้คนทั่วประเทศ ได้รู้จัก “ลูกชิ้นปลาเจ้าแหม่ม” มากยิ่งขึ้น และเพิ่มมูลค่า ก้างปลาเป็นผลิตภัณฑ์ของกินเล่นที่อุดมด้วยแคลเซียม

คุณวัชรีย์เล่าว่า ครอบครัวได้ทำลูกชิ้นปลาขาย มานานกว่า 20 ปี แต่ละวันใช้ปลาในกระบวนการผลิตลูกชิ้น ไม่ต่ำกว่า 5 ตัน เมื่อเลาะเอาเนื้อมาใช้ทำลูกชิ้นจะมีก้างปลา เหลือจำนวนมาก จึงคิดว่าจะสามารถเอามาทำอะไรได้บ้าง เมื่อศึกษาทางวิจัยในต่างประเทศพบว่า มีการนำก้างปลาและ จมูกปลามาผลิตแคลเซียมจำหน่าย จึงมีแนวคิดจะผลิตสินค้า ที่มีแคลเซียมจากก้างปลาออกจำหน่าย และได้ส่งเข้า ห้องทดลองตรวจหาปริมาณแคลเซียมในก้างปลา และพบว่า ก้างปลามีแคลเซียมสูงถึง 60% โดยได้ขอความช่วยเหลือจาก อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ เข้ามาช่วยทำวิจัยจนได้ผลิตภัณฑ์ ปลาทุบแห้งอบกรอบโกเล ที่มีส่วนผสมหลักคือปลาทุบ 90% และก้างปลาและส่วนผสม อื่น ๆ ประมาณ 10% ผ่านกระบวนการอบแทนการทอด เป็นขนมขบเคี้ยวที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ทั้งนี้ได้เริ่มวาง จำหน่ายเมื่อปี 2564 ผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก และมีแผนวางจำหน่ายในโมเดิร์นเทรด สำหรับการวางแผน การตลาด มีการออกโรดโชว์ในต่างประเทศ ออกรายการ Shark Tank Thailand ซีซั่น 3 สามารถชนะใจชาชนักลงทุน

ถึง 2 คน จาก 3 คน และร่วมประกวดในโครงการ LION Health Startup Business Contest ซึ่งเป็นโครงการ ประกวดแผนพัฒนาธุรกิจเพื่อสุขภาพ จนได้รางวัลชนะเลิศ จากผู้เข้าแข่งขัน 28 ราย เป็นต้น



สำหรับกิจการลูกชิ้นปลาเจ้าแหม่ม ที่เป็นกิจการหลัก ของครอบครัวก็มีแผนพัฒนาต่อยอดหันไปผลิตสินค้าเจาะ กลุ่มพรีเมียมมากขึ้น รวมทั้งพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจาก เดิมเพิ่มขึ้นด้วย เช่น การเจาะกลุ่มลวกจิ้มและยำ สัมกับเป็น คนรุ่นใหม่ที่พร้อมลุยพัฒนากิจการของครอบครัวให้เจริญ ก้าวหน้าต่อไป สามารถปรับตัวทันกับภาวะการแข่งขันที่ รุนแรงของยุคปัจจุบันได้ และสามารถเป็นแรงบันดาลใจใน การสร้างงานสร้างอาชีพ รวมทั้งกระบวนการคิด ศึกษาต่อยอด และลงมือทำในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด ได้อีกด้วย

สามารถติดต่อได้ทาง Facebook : ปลาทุบแห้งอบกรอบ โกเล Gole Crispy Mackerel โทร. 09-5481-9775

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคใต้
ที่มา : ผู้จัดการออนไลน์

กาญจนบุรี หนุน อ.ศรีสวัสดิ์ เป็นประตูการท่องเที่ยวตะวันตก นำรายได้สู่ท้องถิ่น

จังหวัดกาญจนบุรี จัดกิจกรรมสภากาแฟ ครั้งที่ 14 แลกง้าว “อำเภอศรีสวัสดิ์ ประตูท่องเที่ยวแห่งภาค ตะวันตก” ชูแผนการท่องเที่ยว และแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ นำไปสู่การกระจายรายได้สู่ชุมชน เสริมความเข้มแข็งให้กับ ชุมชนในการผลิตสินค้าและบริการ

เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2567 ที่ลานกางเต็นท์อุทยานแห่งชาติเอราวัณ ตำบลท่ากระดาน อำเภอศรีสวัสดิ์ จังหวัด กาญจนบุรี นำโดยร้อยโทศพล ไชยโกมินทร์ ผู้ว่าราชการจังหวัดกาญจนบุรี พร้อมคณะรองผู้ว่าราชการจังหวัดกาญจนบุรี หัวหน้าส่วนราชการ ภาคองค์กร และภาคเอกชน มาร่วมกิจกรรมสภากาแฟ ครั้งที่ 14 โดยมีนายศิริรัตน์ บำรุงเสนา นายอำเภอศรีสวัสดิ์ พร้อมด้วยนายสหสันย์ ยืนยงค์ ประธานชมรมท่องเที่ยวศรีสวัสดิ์ นายกิตติสิทธิ์ ทูมมาสน นายเทศมนตรีตำบลเอราวัณ นายปราศาศร์ การอำนวยการ นาย ออบต.ท่ากระดาน ผู้นำชุมชน ร่วมแลกเปลี่ยน “อำเภอศรีสวัสดิ์ ประตูท่องเที่ยวแห่งภาคตะวันตก”



ภายในงานมีการนำเสนอการท่องเที่ยวของอำเภอศรีสวัสดิ์ ที่จะสร้างรายได้กระจายลงสู่ชุมชน และอนุรักษ์รักษาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับนโยบายของจังหวัดกาญจนบุรี ในการมุ่งสู่การเป็นจังหวัดศูนย์กลางการท่องเที่ยวภาคตะวันตก (West tourism) และศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงกีฬา (Sport tourism) จังหวัดกาญจนบุรี ประตูท่องเที่ยวแห่งภาคตะวันตก โดยอำเภอศรีสวัสดิ์ได้มีการแต่งตั้งคณะทำงานจากทุกภาคีเครือข่าย ทั้งภาครัฐ เอกชน ชุมชน ภาคการศึกษา ภาคศาสนา และอื่น ๆ ร่วมกันจัดทำแผนงานมาตั้งแต่ต้นปี 2567 จนได้แผนงานพัฒนา

อำเภอศรีสวัสดิ์ โดยการสร้างความสอดคล้องระหว่างการท่องเที่ยว ชุมชน และสิ่งแวดล้อมมีการส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยวเพิ่มเติม กระจายทุกตำบลกว่า 30 แห่ง ยกกระตือรือร้น เทศกาลต่างๆ จากระดับตำบลเป็นระดับอำเภอ ทั้งเทศกาลประเพณี วัฒนธรรม เทศกาลอาหารและผลิตภัณฑ์ชุมชน เทศกาลสันตนาการ กีฬา ตลอดทั้งปีกว่า 14 งาน กำหนดกติกาการกระจายรายได้สู่ชุมชน เสริมความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการผลิตสินค้าและบริการ รวมถึงกติกาด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งการอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้ แม่น้ำ การจัดการขยะ น้ำเสีย และพลังงานสะอาด ซึ่งทั้งหมดจะปรากฏใน MOU ที่ทุกภาคส่วนของอำเภอศรีสวัสดิ์จะร่วมดำเนินการ เพื่อให้การท่องเที่ยวของอำเภอศรีสวัสดิ์เป็นไปเพื่อประโยชน์ของชุมชนและรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนต่อไป

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา: <https://www.thairath.co.th/news/local/localbusiness/2784026>

เปิดสูตรสำเร็จ ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง “มังคุดแปลงใหญ่คิซมกัญ”

ท่ามกลางสภาพแวดล้อมทางสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงความท้าทายจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของประชากรบนพื้นฐานทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัด ส่งผลให้ภาคการเกษตรของไทยยังคงประสบปัญหาความยาก ทั้งราคาผลผลิตที่ขาดเสถียรภาพ ปัญหาหนี้สินครัวเรือน เกษตรกรที่ยังอยู่ในระดับสูง และสถาบันเกษตรกรยังขาดความเข้มแข็ง นำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากของประเทศให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน ด้วยเหตุนี้ภาครัฐจึงได้มีนโยบายยกระดับสินค้าเกษตรและเสริมศักยภาพเกษตรกรผ่านการผลักดันสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง “1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง” โดยมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการบูรณาการแผนงานและงบประมาณ เพื่อขับเคลื่อนนโยบายดังกล่าว

“สำหรับกลุ่มสินค้าเกษตรมูลค่าสูง มีกรอบแนวทางการขับเคลื่อน คือ การพัฒนากระบวนการผลิตและการแปรรูป โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม การเพื่อยกระดับห่วงโซ่มูลค่าให้สูงขึ้น การส่งเสริมการผลิตอาหาร Future Food และ Function Food การบูรณาการความร่วมมือกับสถานศึกษา เพื่อนำงานวิจัยสู่การถ่ายทอด และส่งเสริมการตลาดภายในประเทศ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์



“ขณะนี้ได้เร่งดำเนินการในระดับพื้นที่ ทำงานภายใต้คณะกรรมการขับเคลื่อนงานด้านการเกษตรระดับจังหวัด หา Pain Point ของเกษตรกรที่ส่งผลกระทบต่อรายได้ พร้อมจัดเก็บข้อมูลในเชิงการวิเคราะห์ทางวิชาการ วิเคราะห์ ดิน น้ำ เพื่อประเมินคุณภาพ และให้สามารถแก้ไข ปัญหาของเกษตรกรได้ตรงประเด็น โดยมีผลทางวิชาการเป็นหลักฐานรองรับ” หนึ่งในวิสาหกิจชุมชนตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในโครงการสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง “1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง” คือ “วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่คิซมกัญ” ที่เกิดจากการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในอำเภอเขาคีซมกัญ และอำเภอใกล้เคียง ในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี ซึ่งปัจจุบันวิสาหกิจฯ แห่งนี้ได้เติบโตอย่างเข้มแข็งและมั่นคง มีจำนวนสมาชิกกว่า 70 ราย ถือเป็นต้นแบบของการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรในพื้นที่อย่างแท้จริง

นายพิพัฒน์ เต็งเศรษฐศักดิ์ ฝ่ายการตลาด
วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษย์คุณกุญแจ ย้ายถิ่นที่มา
ของการรวมตัวเป็นแปลงใหญ่ว่า เดิมทีพื้นที่ชุมชนนี้มีการ
ปลูกไม้ผลอื่น ๆ ผสมผสานกันไป ทั้งทุเรียน มังคุด เงาะ
ลองกอง แต่ด้วยภาวะทางเศรษฐกิจทำให้ราคาผลไม้ตกต่ำ
โดยหนึ่งในผลไม้ที่ราคาตกต่ำมากที่สุด คือ มังคุด และ
นั่นจึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้มีการรวมกลุ่มกันเกิดขึ้น

“ด้วยสภาพภูมิประเทศในบริเวณนี้เป็นพื้นที่ลุ่มต่ำ
เวลาฝนตกหนักก็จะมีน้ำขัง ซึ่งหากปลูกต้นทุเรียน หรือไม้
ผลอื่น ๆ ก็อาจทำให้ตายได้ แต่ถ้าปลูกต้นมังคุดซึ่งเป็นพืชที่
มีความสามารถในการทนแล้งและทนน้ำขังได้นาน ทำให้คน
ในชุมชนนิยมปลูกมังคุดเป็นจำนวนมาก แต่ที่ผ่านมา
เกษตรกรประสบปัญหาในเรื่องการผลิตและการจำหน่าย
สินค้าเกษตร ซึ่งเป็นข้อจำกัดสำคัญต่อการสร้างโอกาสทาง
ธุรกิจให้กับเกษตรกร ทั้งปัญหา ด้านต้นทุนการผลิต ค่าจ้าง
แรงงานด้านการเกษตร

“พวกเราเลยมีแนวคิดที่ว่า ควรจะรวมกลุ่มในการ
พัฒนาสินค้าและผนึกกำลังร่วมกันขายมังคุด เพื่อผลักดัน
ราคาและก่อให้เกิดอำนาจในการต่อรองเจรจาการค้ามาก
ยิ่งขึ้น โดยเรามีการพัฒนาเรื่องตลาด ด้วยการใช้ระบบ
ประมูล ไม่ใช้การเหมาสวน หรือขายผลผลิตให้พ่อค้ารายใด
รายหนึ่ง ซึ่งวิสาหกิจของเราถือเป็นโมเดลต้นแบบที่สำคัญ
ของการทำมังคุดแปลงใหญ่ในจังหวัดจันทบุรี”

ทั้งนี้ มังคุดแปลงใหญ่เขาศิษย์คุณกุญแจ เกิดจากการ
รวมตัวกันของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด ตั้งแต่ปี ๒๕๕๙
และต่อมาในปี ๒๕๖๐ ได้มีการสร้างแบรนด์ของกลุ่มภายใต้
ชื่อ KMK (Krathing Mangosteen Khaokhitchakut) และ
มีการดำเนินการจัดประมูลมังคุดขึ้นเป็นแห่งแรกในจังหวัด
จันทบุรี การรวมตัวเป็นแปลงใหญ่ เปรียบเสมือนเป็น
จุดเริ่มต้นที่ทำให้เกิดการพัฒนากิจกรรมและผลผลิตมังคุด
ในภาพรวม ทำให้เกษตรกรเกิดการพัฒนาศักยภาพให้มี
คุณภาพมากขึ้น สามารถสร้างอำนาจในการต่อรองราคา
สมาชิกในกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถขายผลผลิตได้
ทุกเกรดคุณภาพ มีกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม
และมีการแบ่งหน้าที่การทำงานชัดเจน สอดคล้องกับ
นโยบายของรัฐบาลทั้ง ๕ ด้าน ได้แก่ ลดต้นทุนการผลิต
เพิ่มประสิทธิภาพ การผลิต พัฒนาคุณภาพ การตลาด และ
การบริหารจัดการ

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการต่อยอดและยกระดับ
ผลผลิตของเกษตรกรมังคุดแปลงใหญ่ศิษย์คุณกุญแจ ให้มีมูลค่า

สูงขึ้นอย่างยั่งยืน ภาครัฐก็ได้เข้ามาช่วยสนับสนุนและ
ส่งเสริมผลผลิตทางการเกษตร ผ่านการขับเคลื่อน
การเกษตรระดับหมู่บ้านสู่การผลิตสินค้าเกษตรมูลค่าสูง
โดยมีการเสนอแนวทางการจัดทำแผนต่าง ๆ ทั้งแผนธุรกิจ
เกษตรรายสินค้าในการยกระดับการผลิตสินค้าเกษตร
ระดับหมู่บ้านให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น และแผนการผลิตที่
สามารถเชื่อมโยงกับความต้องการของตลาด รวมถึงจัดทำ
แผนธุรกิจเกษตรในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อให้เกิด
ผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม

“สำหรับแนวทางการเพิ่มมูลค่าผลผลิตของมังคุด
แปลงใหญ่ศิษย์คุณกุญแจ นั้น เดิมทีกลุ่มเรามีการเพิ่มมูลค่า
ผลผลิตจากการประมูลอยู่แล้ว แต่เพื่อให้มูลค่าของผลผลิต
สูงขึ้น เราจึงได้นำผลผลิตที่ไม่ดี หรือตกเกรด นำมาแปรรูป
เป็นปุ๋ยและน้ำหมักชีวภาพ ไว้ใช้ในสวนมังคุดและแจกจ่าย
ชาวบ้าน เพราะโจทย์ของเราคือ จะทำอย่างไรให้สินค้า
ตกเกรดสามารถสร้างมูลค่าได้ ขณะเดียวกันเรายังพยายาม
เชื่อมโยงการทำงานร่วมกับวิทยาลัยและมหาวิทยาลัยต่าง ๆ
ในไทย เพื่อค้นคว้าหาทางวิจัยนำมาปรับใช้ในการพัฒนา
และต่อยอดผลผลิตให้มีมูลค่าสูงขึ้น โดยจากการดำเนินงาน
ทั้งหมดนี้ เพื่อทำให้ทุกคนมั่นใจได้ว่า มังคุดของเรา
มีคุณภาพ เพราะเราใส่ใจตั้งแต่การผลิต การคัดเกรดการ
ขนย้ายตลอดจนกระบวนการนำไปใช้ประโยชน์ต่าง ๆ
เพื่อให้ได้มาซึ่งผลผลิตที่มีคุณภาพส่งถึงมือผู้บริโภค”

สิ่งที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก คือ กลุ่ม
ของเรามีการคัดเกรดมังคุดตามความต้องการของตลาด
สามารถจำหน่ายได้ทั้งตลาดส่งออก ตลาดภายในประเทศ
ตลาดออนไลน์ ตลาดพรีเมียม รวมถึงตลาดแปรรูป และ
ที่สำคัญเป้าหมายสูงสุดของวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่
ศิษย์คุณกุญแจ คือ ในอนาคตเราอยากจะเป็นห้างสำหรับชุมชน เพราะ
ปัจจุบันเราเป็นเพียงพื้นที่สำหรับใช้ประมูลขาย ซึ่งหาก
เราได้เป็นห้างคิดว่าจะสามารถช่วยเหลือเกษตรกรได้
เป็นอย่างดี ด้วยความมุ่งมั่นและความตั้งใจของวิสาหกิจ
ชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษย์คุณกุญแจ ที่ร่วมกันผลิตมังคุดที่มี
คุณภาพ ทำให้วันนี้วิสาหกิจฯ แห่งนี้สามารถร่วมกันแก้ไข
ปัญหาราคามังคุดที่เคยตกต่ำ จนสามารถเดินหน้ายกระดับ
ผลผลิตสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง เพื่อทำให้เกษตรกรมีรายได้
ที่มั่นคง มีผลผลิตที่มีคุณภาพ และส่งต่อสิ่งดี ๆ แก่ผู้บริโภค
ต่อไป

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

เลี้ยงกุ้งฝอย ลงทุนหลักร้อย เลี้ยง 4 เดือน จับขาย ได้ราคา 200-300 บาท/กก

กุ้งเต้น หรือกุ้งฝอย เป็นอีกหนึ่งในวัตถุดิบหลักของคนอีสาน กินดิบ หรือปรุงสุกก็ได้ นิยมนำมารังสรรค์เมนูอาหารอีสานพื้นบ้านแซบ ๆ ไม่ว่าจะเป็น คั่วกุ้งฝอยใส่ปลาร้า ก้อยกุ้งดิบ หรือตำแจ่วกุ้งฝอย แกลั่มด้วยผักสด ๆ อวยากบอกว่าอร่อยสุด ๆ กุ้งฝอยถือเป็นเมนูที่คนอีสานต้องกินกันทุกมื้อไม่แพ้ส้มตำ

ปัจจุบันกุ้งฝอยหากินได้ง่ายขึ้น ผู้บริโภคที่นอกจากรคนอีสานแล้ว ผู้คนทั่วทุกภูมิภาคก็ต่างชื่นชอบในเมนูแซบ ๆ จากกุ้งฝอย อย่างเช่น เมนูยำกุ้งเต้น ที่ไม่ว่าจะอยู่ภาคไหนก็ต้องเห็นร้านขายเมนูยำกุ้งเต้น ในทุก ๆ ตลาดนัด

คุณชุตติกาญจน์ ไกลโนนทอง อยู่บ้านเลขที่ 182 หมู่ที่ 7 ตำบลหมากหญ้า อำเภอหนองบัวซอ จังหวัดอุดรธานี ประกอบอาชีพเป็นเกษตรกรเพาะเลี้ยงกุ้งฝอย คุณชุตติกาญจน์ กล่าวว่า ตนเองปลูกพืชผสมผสานอยู่แล้ว และในพื้นที่สวนก็มีคลองไส้ไก่ วันหนึ่งได้เข้าไปในสวนและดูสัตว์น้ำในคลอง พบว่ามีกุ้งอยู่จำนวนมาก กุ้งเหล่านี้หากินและเติบโตเองตามธรรมชาติ ทำให้คุณชุตติกาญจน์จึงอยากทดลองเลี้ยงกุ้ง และส่วนตัวนั้นเป็นคนชื่นชอบในการกินกุ้งฝอยอยู่แล้ว และตลาดกุ้งฝอยในภาคอีสานมีความต้องการสูงมาก ชนิดที่เรียกได้ว่าไม่พอต่อความต้องการผู้บริโภค จึงทำให้คุณชุตติกาญจน์มองเห็นการสร้างรายได้จากช่องทางนี้ จึงได้ทดลองเลี้ยงกุ้งฝอย และประสบความสำเร็จมาแล้วถึง 5 ปี

บ่อเลี้ยงกุ้งฝอย แบ่งออกเป็น 4 ประเภท

1. บ่อปูน ขนาด 1x2, 1x3, 1x4 เมตร ความลึกของน้ำภายในบ่อไม่ควรต่ำกว่า 50 เซนติเมตร หรือความลึกของน้ำภายในบ่อควรมีระดับน้ำ 50 เซนติเมตรขึ้นไป
2. บ่อผ้าใบ ขนาด 2 x3-2x10 เมตร ความลึกของน้ำภายในบ่อไม่ควรต่ำกว่า 50 เซนติเมตร หรือความลึกของน้ำภายในบ่อควรมีระดับน้ำ 50 เซนติเมตรขึ้นไป
3. บ่อดินรองพื้นผ้าใบกันบ่อ
4. บ่อดินไม่รองผ้าใบกันบ่อ บ่อดินจะมีขนาดไม่ตายตัว เพราะขึ้นอยู่กับแต่ละพื้นที่ ความลึกของน้ำภายในบ่อควรมีระดับน้ำ 60 เซนติเมตรขึ้นไป ภายในบ่อเลี้ยงทุกประเภท ต้องมีสายออกซิเจนภายในบ่อเลี้ยง เพื่อเพิ่มออกซิเจนในน้ำ ยกเว้นบ่อดินที่ไม่รองผ้าใบกันบ่อ

อัตราส่วนในการปล่อยกุ้งฝอยลงบ่อ

ลูกพันธุ์กุ้งฝอย 300 ตัวต่อ 1 ตารางเมตร อัตราส่วนนี้สามารถใช้ได้กับบ่อทุกประเภท และในกรณีบ่อทำพันธุ์จะใช้

อัตราส่วนในการปล่อยลงบ่อคือ แม่พันธุ์ 80 เปอร์เซนต์ต่อพ่อพันธุ์ 20 เปอร์เซนต์

อาหาร

การเลี้ยงกุ้งฝอยค่าอาหารมีต้นทุนต่ำมาก เนื่องจากกุ้งฝอยมีตัวที่เล็กกินอาหารไม่มาก อาหารที่ให้จะเป็นอาหารกุ้งเม็ดจม โปรตีนสูง โดยจะให้อาหาร 1 ครั้งต่อวัน ช่วงเย็น อัตราส่วนการให้อาหารเม็ด ผู้เลี้ยงจำเป็นต้องหมั่นสังเกตให้อาหารเพียงพอต่อกุ้งภายในบ่อ ไม่ให้อาหารมากหรือน้อยเกินไป

น้ำเป็นสิ่งสำคัญในการเลี้ยงกุ้งฝอย ดังนั้น ความสะอาดของน้ำภายในบ่อ จะส่งผลถึงคุณภาพกุ้งฝอยภายในบ่อ ภายในฟาร์มจึงต้องทำการดูดตะกอนใต้ก้นบ่อ (กระชังบก) ทุก 1 เดือน เดือนละ 2 ครั้ง

โรคและข้อควรระวัง

ควรระวังสารเคมีที่มาจากน้ำฝน เพราะส่งผลต่อสภาพน้ำภายในบ่อเลี้ยงกุ้งฝอย แต่สามารถแก้ไขได้ด้วยการใส่แร่ธาตุลงไปในน้ำ แร่ธาตุจะช่วยปรับสมดุลในน้ำได้ (สามารถหาซื้อได้จากร้านขายยาการเกษตร)

เลี้ยงกุ้งฝอยกี่เดือนถึงขายได้

การเลี้ยงกุ้งฝอยในบ่อแต่ละประเภท มีความแตกต่างกันในด้านระยะเวลาการเจริญเติบโต กระชังบก เช่น บ่อปูน บ่อผ้าใบ จะใช้ระยะเวลาการเลี้ยง 4-5 เดือนขึ้นไป ถึงจะไดขนาดที่เหมาะสมตามที่ตลาดต้องการ บ่อดินรองพื้นผ้าใบกันบ่อ บ่อดินไม่รองผ้าใบกันบ่อ จะใช้ระยะเวลาการเลี้ยง 3 เดือนก็สามารถขายได้แล้ว เนื่องจากบ่อดินมีลักษณะเป็นบ่อธรรมชาติ กุ้งสามารถหากินเองได้จากสัตว์น้ำขนาดเล็กภายในบ่อ

ตลาด

ตลาดแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม 1. ตลาดกลุ่มชายลูกพันธุ์ ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นเกษตรกรที่ต้องการสร้างอาชีพจากกุ้งฝอย ซึ่งทางฟาร์มจัดส่งจำหน่ายทั่วทุกจังหวัดในประเทศไทย พร้อมให้คำแนะนำวิธีการเลี้ยง การดูแล และจำหน่ายลูกพันธุ์ให้แก่ลูกฟาร์มที่นำไปเลี้ยง และทางฟาร์มรับซื้อคืนเพื่อนำมาจำหน่ายเนื้อ 2. ตลาดกลุ่มชายเนื้อ มีทั้งตลาดชุมชน ตลาดอำเภอ ตลาดภายในจังหวัด และตลาดจังหวัดใกล้เคียง โดยราคาในท้องตลาดสำหรับกุ้งฝอยทอด มีมูลค่า 200-300 บาท ต่อกิโลกรัม และพ่อแม่พันธุ์กุ้งฝอย อยู่ที่ตัวละ 1-2 บาท (แล้วแต่พื้นที่ของแต่ละฟาร์ม)

“เกษตรกรหรือผู้สนใจสามารถเข้ามาเรียนรู้การเพาะพันธุ์และการเลี้ยงกุ้งฝอยได้ที่ฟาร์ม ยินดีให้คำแนะนำ คำปรึกษา เพื่อการสร้างอาชีพ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ กุ้งฝอยมีความต้องการทางตลาดสูงขึ้นทุกๆ ปี เป็นการเลี้ยงที่มีต้นทุนต่ำมาก ท่านสามารถสร้างอาชีพได้เพียงเงินหลักร้อยบาท และการเลี้ยงกุ้งฝอยสามารถทำให้มีเงินเข้ามาเลี้ยงชีพได้ในทุกๆ วัน”

สำหรับท่านใดที่สนใจ พ่อแม่พันธุ์กุ้งฝอย กุ้งฝอยสด ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คุณชุตติกาญจน์ โกลโนทอง อยู่หมู่ที่ 7 ตำบลหมากหญ้า อำเภอหนองวัวซอ จังหวัดอุดรธานี โทรศัพท์ 098-184-4062 ติดตามความเคลื่อนไหวได้ทาง เฟซบุ๊ก : ฟาร์ม ปูนา กุ้งฝอย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ที่มา : https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_258887#google_vignette

English for Career

ทำความเข้าใจการใช้ Question Tags เพิ่มความชัดเจนให้กับคำถาม



4. แท้กคำถามที่ใช้กับ “Let’s” และ “Shall we” :

-Let’s go to the beach, shall we? (ไปที่ชายหาดกันเถอะ, ไปไหม?)

-Let’s start the meeting, shall we? (เริ่มการประชุมเถอะ, ดีไหม?)

การใช้แท้กคำถามช่วยให้ประโยคดูกระชับ ไม่เยิ่นเย้อ และผู้ถามก็จะได้คำตอบที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ซึ่งการใช้ Question Tags มีกฎและหลักการใช้อย่างนี้

หลักการใช้ Question Tags

1. ใช้คู่กับกริยาหลักในประโยค

- ถ้ากริยาหลักเป็น “is” “am” “are” “was” “were” ให้ใช้ “isn’t” “aren’t” “wasn’t” “weren’t” ในแท้กคำถาม เช่น “She is a teacher, isn’t she?”

- ถ้ากริยาหลักเป็น “has” “have” “had” ให้ใช้ “hasn’t” “haven’t” “hadn’t” เช่น “You have finished your homework, haven’t you?”

2. ใช้กับประโยคบอกเล่าและปฏิเสธ

- ถ้าประโยคหลักเป็นประโยคบอกเล่า ให้ใช้แท้กคำถามเชิงปฏิเสธ เช่น “You like chocolate, don’t you?”

- ถ้าประโยคหลักเป็นประโยคปฏิเสธ ให้ใช้แท้กคำถามเชิงบอกเล่า เช่น “She isn’t coming, is she?”

3. ใช้คู่กับกริยาช่วยในประโยค

- ถ้าในประโยคหลักมีกริยาช่วย ให้ใช้กริยาช่วยเดียวกันในแท้กคำถาม เช่น “You can swim, can’t you?”

- ถ้าไม่มีกริยาช่วย ให้ใช้ “do” หรือ “does” เช่น “He speaks French, doesn’t he?”

“Question Tags” หรือ “แท้กคำถาม” เป็นการเพิ่มคำถามเล็ก ๆ ท้ายประโยคเพื่อให้ประโยคดูเหมือนคำถามย่อยที่ยืนยันหรือถามความเห็นของผู้ฟัง โดยแท้กคำถามมักจะประกอบด้วยคำถามเล็ก ๆ ที่ถามว่าผู้ฟังเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับประโยคหลัก

ตัวอย่างประโยค Question Tags

1. แท้กคำถามที่ใช้กับประโยคบอกเล่า :

-You like ice cream, don’t you? (คุณชอบไอศกรีม, ใช่ไหม?)

-They are coming to the party, aren’t they? (พวกเขากำลังมาที่ปาร์ตี้, ใช่ไหม?)

2. แท้กคำถามที่ใช้กับประโยคปฏิเสธ :

-She doesn’t know the answer, does she? (เธอไม่รู้คำตอบ, ใช่ไหม?)

-He hasn’t been to Paris, has he? (เขาไม่เคยไปปารีส, ใช่ไหม?)

3. แท้กคำถามที่ใช้กับประโยคคำถาม :

-You were at the meeting, weren’t you? (คุณอยู่ในการประชุม, ใช่ไหม?)

-They have finished their homework, haven’t they? (พวกเขาได้ทำการบ้านเสร็จแล้ว, ใช่ไหม?)

4. ใช้ในประโยคที่ขึ้นต้นด้วย “Let’s”

-เมื่อมี “Let’s” ในประโยค ให้ใช้ “shall we” ในแท็กคำถาม เช่น “Let’s go to the park, shall we?”

5. ใช้เพื่อปรับน้ำเสียงและน้ำหนักความรู้สึกของประโยค

-การใช้แท็กคำถามจะช่วยให้ผู้ฟังรู้สึกถึงการนึกคิดของ ผู้พูด เช่น “It’s a beautiful day, isn’t it?”

6. ใช้เมื่อต้องการให้ผู้ฟังตอบคำถาม

-แท็กคำถามทำให้ประโยคดูเหมือนคำถามย่อยที่ต้องการให้ผู้ฟังตอบยืนยันหรือปฏิเสธ เช่น “You’ve been to London, haven’t you?” ผู้ฟังสามารถตอบ “Yes, I have” หรือ “No, I haven’t”

และนี่เป็นการอธิบายการใช้ Question Tags อย่างง่าย ให้คุณเข้าใจว่าทำไมเราถึงต้อง แท็กคำถาม แต่การที่เราจะใช้ Question Tags ให้ได้ดีนั้น เราจะต้องเริ่มจากการใช้ Tense ให้ชำนาญก่อน ซึ่งถ้าเราใช้ได้แม่นยำแล้ว การใช้ แท็กคำถาม ก็จะไม่ใช่ว่าเรื่องยากเลย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th>

รู้ทันโลก

นวัตกรรม “แผงโซลาร์เซลล์” ที่ตอบโจทย์อาคารอนุรักษ์

Sonnenkraft ผู้ผลิตพลังงานแสงอาทิตย์จากออสเตรียเปิดตัวแผงโซลาร์เซลล์ “Terracotta” ใหม่ที่เข้ากันกับหลังคากระเบื้องสีแดง และเป็นไปตามข้อกำหนดของอาคารเก่าแก่

แผงโซลาร์เซลล์ที่เป็นนวัตกรรมนี้สามารถบูรณาการเข้ากับหลังคากระเบื้องสีแดงได้อย่างลงตัว และยังคงรักษาเสน่ห์ของโครงสร้างทางประวัติศาสตร์ของอาคารอนุรักษ์ตลอดจนอาคารใหม่ได้

“เราต้องการมีส่วนร่วมในการรับประกันว่าการปกป้องอาคารอนุรักษ์และการผลิตพลังงานที่ยั่งยืนจะไปด้วยกันได้ ด้วย Terracotta แผงโซลาร์เซลล์ใหม่ของเราซึ่งผลิตในออสเตรีย ซึ่งแผงโซลาร์เซลล์นี้ยังเป็นโซลูชันที่สมบูรณ์แบบสำหรับลูกค้าที่เชี่ยวชาญด้านการออกแบบด้วยหลังคากระเบื้องสีแดง และมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าในท้องถิ่น” Peter Prasser กรรมการผู้จัดการของ Sonnenkraft ซึ่งมีฐานบัญชาการอยู่ที่เมือง St. Veit an der Glan กล่าว แผงโซลาร์เซลล์ประกอบด้วยกระจกสองชั้น มีความต้านทานลูกเห็บระดับ 4 (เป็นระดับสูงสุดที่แผ่นหลังคา IR ซึ่งทนทานต่อรังสีอัลตราไวโอเล็ต และสามารถสะท้อนความร้อนได้ดี สามารถใช้ได้ โดยมีความ



สามารถในการทนต่อลูกเห็บเส้นผ่านศูนย์กลางสูงสุด 2 นิ้ว) ด้วยวัสดุห่อหุ้มด้วยสีที่เป็นนวัตกรรมทางเทคนิคทำให้ได้เอฟเฟกต์สีแดงที่เป็นเนื้อเดียวกัน และลดแสงสะท้อนด้วยการเคลือบสารป้องกันแสงสะท้อน ข้อได้เปรียบที่สำคัญของนวัตกรรมนี้คือการสูญเสียการห่อหุ้มที่ต่ำมาก ซึ่งเมื่อรวมกับเทคโนโลยีเซลล์แสงอาทิตย์ TOPCon ล่าสุด ทำให้สามารถผลิตพลังงานไฟฟ้าได้ 400 Wp (Watt Power วัตต์ (กำลัง) เป็นหน่วยวัดของขนาดกำลังผลิต)

Terracotta ได้รับการอนุมัติจากสถาบันเทคโนโลยีอาคารแห่งเยอรมนี (DIBt) ให้ใช้งานได้ในอาคารทั่วไป ประกอบด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ TOPCon (ให้ประสิทธิภาพสูงและการตอบสนองต่อสภาพแสงที่แตกต่างกันได้อย่างดีเยี่ยม) ชั้นอุโมงค์ออกไซด์มีความต้านทานการสัมผัสต่ำ) และมีประสิทธิภาพการแปลงพลังงาน 20.02% (ประสิทธิภาพของแผงโซลาร์เซลล์ หรือปริมาณแสงแดดที่แผงแปลงเป็นไฟฟ้า โดยทั่วไปจะอยู่ระหว่าง 15-23%)

ผลิตภัณฑ์นี้เปิดโอกาสใหม่ๆ ให้กับการบูรณาการโซลาร์เซลล์เข้ากับสถาปัตยกรรมอย่างราบรื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการในการอนุรักษ์อาคารโบราณ

ทั้งนี้ การใช้พลังงานหมุนเวียนในอาคารที่อยู่ในรายการอนุรักษ์มักทำได้ยาก เนื่องจากข้อกำหนดที่เข้มงวด แต่แผงโซลาร์เซลล์ Terracotta จาก Sonnenkraft เอาชนะอุปสรรคเหล่านี้ได้ ดังนั้นจึงให้ประโยชน์สองเท่า ในด้านหนึ่งช่วยให้สามารถติดตั้งระบบไฟฟ้าโซลาร์เซลล์ในอาคารซึ่งก่อนหน้านี้ดูเหมือนจะเป็นไปไม่ได้เนื่องจากกฎระเบียบด้านการคุ้มครองอาคารเก่าแก่ ในทางกลับกัน ยังคงรักษาเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและประวัติศาสตร์ของอาคารเหล่านี้ไว้ได้

Electrek สื่อที่นำเสนอข่าวสารด้านพลังงานทางเลือกวิเคราะห์ว่า โดยทั่วไปแผงโซลาร์เซลล์จะเป็นโพลีคริสตัลไลน์สีน้ำเงินหรือโมโนคริสตัลไลน์สีดำ ดังนั้นแผงที่ทำจากวัสดุ “ห่อหุ้มด้วยสีที่ทำให้เกิดเอฟเฟกต์สีแดงที่เป็นเนื้อเดียวกัน” ดังที่ Sonnenkraft ระบุไว้ จึงเป็นสิ่งที่ไม่เคยเห็นมาก่อน

ทั้งนี้ ในปี 2559 เทสลากล่าวว่าจะพัฒนากระเบื้องแก้วที่สแกนสีแดง แต่จนถึงปัจจุบันนี้ก็ไม่เคยพัฒนาแต่อย่างใด สำหรับตลาดพลังงานแสงอาทิตย์ ได้เติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงไม่กี่ปีมานี้ ตามการคาดการณ์การของ The Business Research Company โดยจะเติบโตจาก 131,020 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2566 เป็น 169,810 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2567 ด้วยอัตราการเติบโตแบบทบต้นต่อปี

(CAGR) 29.6% อันเป็นผลมาจากความกังวลด้านความปลอดภัยด้านพลังงาน การตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม สิ่งจูงใจของรัฐบาล ความเป็นอิสระด้านพลังงาน และนโยบายด้านความยั่งยืนขององค์กรต่างๆ



นอกจากนี้ ยังคาดว่าตลาดพลังงานแสงอาทิตย์จะมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า โดยจะเติบโตเป็น 418,150 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2571 ด้วยอัตราการเติบโตแบบทบต้นต่อปี (CAGR) 25.3% โดยการเติบโตในช่วงประมาณการ เป็นผลมาจากการปรับปรุงระบบเครือข่ายความต้องการไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น การสร้างเมืองและการกระจายการผลิต ข้อตกลงด้านสภาพภูมิอากาศทั่วโลก และโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ของชุมชน ขณะที่เทรนด์สำคัญในช่วงประมาณการ ได้แก่ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีแผงโซลาร์เซลล์ ระบบติดตามแสงอาทิตย์ ระบบดิจิทัลและการรวมระบบสมาร์ทกริด การติดตั้งพลังงานแสงอาทิตย์แบบลอยตัว และระบบพลังงานไฮบริด

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

Smart DOE

รมว. “พิพัฒน์” มอบโอวาท 256 แรงงานไทย “จดจำสิ่งที่ดีกลับมาพัฒนาตนเอง พัฒนาเศรษฐกิจประเทศไทย” ย้ำโอกาสแรงงานไทยในต่างประเทศยังมีสูง



วันที่ 17 พฤษภาคม 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ตรวจเยี่ยมให้กำลังใจพร้อมมอบโอวาทแก่แรงงานไทย 256 คน ที่เข้ารับการอบรมก่อนเดินทางไปทำงานไต้หวัน ญี่ปุ่น และกรีซ โดยมีนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวรายงาน นายไพโรจน์ โชติกเสถียร ปลัดกระทรวงแรงงาน นายสิบทินชัย โพธิ์สินธุ์ รองอธิบดีกรมการจัดหางาน ผู้บริหารกระทรวงแรงงาน และผู้เข้ารับการอบรม ร่วมพิธี ณ ห้องประชุมชั้น 5 อาคารกระทรวงแรงงาน

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าวว่า ก่อนเดินทางไปทำงานต่างประเทศ กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางานจะต้องอบรมคนหางาน เพื่อเตรียมความพร้อมให้แรงงานไทยมีความรู้เข้าใจ ทราบเงื่อนไขตามสัญญาจ้างงาน สภาพการจ้าง และขนบธรรมเนียม วัฒนธรรม ประเพณี รวมทั้งรู้ช่องทางขอความช่วยเหลือ ทราบสิทธิประโยชน์และการคุ้มครองคนหางานตามกฎหมาย สามารถไปทำงานด้วยความมั่นใจ และมีความพร้อมในการทำงาน ซึ่งในวันนี้มีแรงงานไทยเข้ารับการอบรม จำนวน 256 คน เพื่อเตรียมเดินทางไปทำงานไต้หวัน จำนวน 236 คน ในตำแหน่งคนงานก่อสร้าง และพนักงานผลิตผลิตภัณฑ์โลหะกึ่งฝีมือ ญี่ปุ่น จำนวน 18 คน ในตำแหน่งพนักงานซักรีด และติดตั้งกรอบหน้าต่าง และกรีซ จำนวน 2 คน ในตำแหน่งคนงานเกษตร ทั้งหมดเดินทางโดยบริษัทจัดหางานเป็นผู้จัดส่ง

ในการนี้ได้มอบโอวาทแก่คนหางานความว่า “ขอให้ทุกท่านตั้งใจทำงานและรับผิดชอบงานที่ได้รับมอบหมายให้ดีที่สุด ปฏิบัติตนตามกฎหมายและวัฒนธรรมของประเทศปลายทาง ไม่ยุ่งเกี่ยวกับยาเสพติด สิ่งมีเงินมา และการพนันทุกชนิด ที่สำคัญต้องวางแผนการออมเงิน เพื่อจะได้มีเงินก่อนมาต่อยอดหลังจากเสร็จสิ้นสัญญาจ้าง นอกจากนี้ ต้องเก็บเกี่ยวความรู้และประสบการณ์ในการทำงาน ขอให้จดจำในสิ่งที่ดีและเป็นประโยชน์เพื่อนำกลับมาพัฒนาตนเองและยังสามารถนำมาถ่ายทอดให้กับสมาชิกในครอบครัว หรือคนในชุมชน ซึ่งจะเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนและส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับประเทศต่อไป”

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า โอกาสการเติบโตของแรงงานไทยในต่างประเทศยังมีสูง ขึ้นอยู่กับความสามารถและการพัฒนาตนเองของแต่ละคน หากเพิ่มทักษะเป็นแรงงานกึ่งฝีมือ หรือจากกึ่งฝีมือเป็นแรงงานฝีมือ ก็จะได้รับโอกาสเติบโตด้านตำแหน่งงาน และรับค่าจ้างเพิ่มขึ้น ในไต้หวันแรงงานกึ่งฝีมือรายได้จะเพิ่มตามระดับความสามารถ และสามารถอยู่ทำงานได้จนเกษียณอายุ ส่วนญี่ปุ่นเมื่อสิ้นสุดสัญญาเดิมหากได้รับการคัดเลือกกลับไปทำงานใหม่ในระบบแรงงานทักษะเฉพาะ Specified Skill Worker จะได้เปลี่ยนเป็นวีซ่าเป็นแรงงานทักษะเฉพาะ และมีสวัสดิการเพิ่มขึ้น ในส่วนกรีซ แรงงานไทยที่ไปทำงานภาคเกษตรส่วนใหญ่มีความถนัดและมีทักษะอยู่แล้ว หากอดทน ขยัน รักษามาตรฐานตนเองก็จะเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้นายจ้างต้องการจ้างแรงงานไทยเพิ่มขึ้นต่อไป

สำหรับผู้สนใจเดินทางไปทำงานต่างประเทศ สามารถติดตามข่าวสารการประกาศรับสมัครได้ที่เว็บไซต์ doe.go.th/overseas และสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด หรือสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

รมว.พิพัฒน์ เตรียมเยือนอิสราเอล เจรจาเพิ่มโควตาแรงงานไทย ภาคเกษตร ภาคก่อสร้าง ย้ำอิสราเอลแจ้งความต้องการแรงงานเพิ่ม เงินเดือนเริ่มต้น 6 หมื่นบาท



นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า ปัจจุบันมีแรงงานไทยทำงานอยู่ในรัฐอิสราเอล 13,546 คน ส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานด้วยวิธีการจัดหางานจัดส่ง แจ้งการเดินทางด้วยตนเอง และบริษัทจัดหางานจัดส่ง ตามลำดับ โดยรัฐอิสราเอลเป็นหนึ่งในประเทศที่มีการจัดส่งโดยรัฐ ผ่านโครงการความร่วมมือไทย-อิสราเอล เพื่อการจัดหางาน (Thailand - Israel Cooperation on the Placement of Workers : TIC) เพื่อไปทำงานภาคเกษตร

มีระยะเวลาการทำงานตามสัญญาจ้าง 2 ปี ต่อได้ไม่เกิน 5 ปี 3 เดือน รายได้เฉลี่ยต่อคนอยู่ที่ 5,880 เซลเกล คิดเป็นเงินไทย ประมาณ 60,000 บาทต่อเดือน ที่ผ่านมา (ตั้งแต่ปี 2564 - 2566) มีการจัดส่งแรงงานผ่านโครงการ TIC แล้วถึง 18,439 คน ประเมินการรายได้อย่างน้อย 67,879 ล้านบาท ล่าสุดเมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2567 กรมการจัดหางาน ได้ประกาศยกเลิกจัดส่งแรงงานไทยไปทำงาน ในรัฐอิสราเอล ทุกวิธีการเดินทาง และความพร้อมที่จะส่ง แรงงานไทยไปทำงานในรัฐอิสราเอลอีกครั้ง เนื่องจาก แรงงานไทยยังมีความต้องการไปทำงานที่อิสราเอลเพราะ มีรายได้สูง นายจ้างเองก็ต้องการแรงงานไทยเป็นจำนวนมาก เพราะคนไทยมีความเชี่ยวชาญด้านการเกษตร มีความ รับผิดชอบ และมีความอดทนสูง นอกจากงานภาคเกษตรแล้ว งานภาคก่อสร้างในรัฐอิสราเอลยังเป็นอีกโอกาสสำคัญของ แรงงานไทย เพราะทราบว่านายจ้างมีความต้องการมากถึง 20,000 อัตรา ในเร็ว ๆ นี้จึงเป็นโอกาสดีที่คณะผู้บริหาร กระทรวงแรงงานจะเดินทางไปรัฐอิสราเอลเพื่อเจรจา เพิ่มโควตาให้กับแรงงานไทยสามารถไปทำงานได้เพิ่มขึ้น พร้อมทั้งเยี่ยมเยียนแรงงานไทยที่ทำงานอยู่ในรัฐอิสราเอล เพื่อดูแลความเป็นอยู่ สภาพการทำงานและความปลอดภัย ในการทำงาน

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า หลังจากที่กรมการจัดหางานได้ประกาศ “ยกเลิกการชะลอการจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานในรัฐอิสราเอล ทุกวิธีการเดินทาง” ได้ติดตาม และประเมิน สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในรัฐอิสราเอล ร่วมกับหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง โดยจะเชิญหน่วยงานด้าน การทหารมาให้ความรู้เรื่องแนวปฏิบัติ/รับมือ สถานการณ์ อุกเหิน/ภาวะสงคราม แก่คนหางานก่อนเดินทางไปทำงาน รัฐอิสราเอล และเชิญบริษัทจัดหางานที่จัดส่งแรงงาน ไปทำงานในรัฐอิสราเอลมารับทราบแนวปฏิบัติเพื่อให้เกิด ความปลอดภัยต่อแรงงานไทยมากที่สุด

ทั้งนี้ สามารถติดตามข่าวสารของกรมการจัดหางาน ผ่านเว็บไซต์ [doe.go.th](https://www.doe.go.th) หรือทางเพจเฟซบุ๊ก กรมการจัดหางาน สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางาน จังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 -10 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร.

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th>

ก.แรงงาน โข้วผลงาน ปี 67 ส่งคนไทยทำงานต่างประเทศต่อเนื่องกว่า 6 หมื่นคน เพิ่มรายได้ครัวเรือน นำความรู้พัฒนาชุมชน



รมว.แรงงาน “พิพัฒน์” ให้กำลังใจ 126 แรงงานไทยก่อนเดินทางทำงานไต้หวัน และญี่ปุ่น เผยพร้อมจัดส่งต่อเนื่องเพื่อเป้าหมายแรงงานไทยได้ไป ทำงานต่างประเทศ 100,000 อัตรา ภายในปี 2567 ล่าสุด คืบหน้าแล้ว 60%

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการ กระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่า กระทรวงแรงงาน ตั้งเป้าหมายจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศ 100,000 อัตรา ภายในปี 2567 เพื่อส่งเสริมให้พี่น้อง

แรงงานไทย มีรายได้มั่นคง และยกระดับคุณภาพชีวิต ให้ดีขึ้น ความคืบหน้าล่าสุด ได้ส่งคนหางานไปทำงาน ต่างประเทศแล้ว 60,769 คน หรือร้อยละ 60.7 ใน 139 ประเทศ ซึ่ง 5 อันดับแรกที่มีการจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานมากที่สุด ได้แก่ ไต้หวัน สาธารณรัฐเกาหลี ญี่ปุ่น สาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว และสหรัฐอเมริกา สำหรับ วันนี้มีแรงงานไทยที่เตรียมตัวเดินทางไปทำงาน ต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เดินทางมาเข้ารับ การอบรมก่อนเดินทาง จำนวน 126 คน ในจำนวนนี้ จะเดินทางไปทำงานในไต้หวัน 119 คน ในตำแหน่ง พนักงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และคนงานก่อสร้าง อัตรา เงินเดือน 31,041 บาท และญี่ปุ่น 7 คน ในตำแหน่ง พนักงานการเกษตร และพนักงานซักรีด อัตราเงินเดือน 44,146 - 45,191 บาท ซึ่งทั้งหมดจะเดินทางด้วยวิธี บริษัทจัดหางานจัดส่ง

ในการนี้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานได้มอบโอวาทแก่คนหางาน ณ ห้องประชุมชั้น 5 อาคารกระทรวงแรงงาน “ขอให้ทุกคนตั้งใจทำงานและรับผิดชอบงานที่ได้รับมอบหมายให้ดีที่สุด ปฏิบัติตนตามกฎหมายและวัฒนธรรมของประเทศปลายทาง ไม่ยุ่งเกี่ยวกับยาเสพติด สิ่งมีเงินมา และการพนันทุกชนิด ที่สำคัญคือต้องวางแผนการออมเงินเพื่อให้มีรายได้เพียงพอ กลับมาต่อยอดการทำงานในประเทศไทย หลังจากเสร็จสิ้นสัญญาจ้าง และขอให้การทำงานในต่างประเทศเป็นไปด้วยความสำเร็จ ราบรื่น มีความสุข มีสุขภาพแข็งแรง และเดินทางโดยสวัสดิภาพ”

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า แรงงานไทยที่จะเดินทางไปทำงานต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมายจะต้องผ่านการอบรมคนหางาน เพื่อเตรียมความพร้อมให้แรงงานไทยได้มีความรู้เข้าใจขั้นตอนการไปทำงานในต่างประเทศและปฏิบัติได้ถูกต้อง ทราบเงื่อนไขตามสัญญาจ้างงาน สภาพการจ้าง และขนบธรรมเนียม วัฒนธรรม ประเพณี มีความพร้อมในการทำงานและเกิดความมั่นใจ รวมทั้งรู้ช่องทางขอความช่วยเหลือ ทราบสิทธิประโยชน์ และการคุ้มครองคนหางานตามกฎหมาย รวมทั้งแนะนำการสมัครสมาชิกกองทุน

เพื่อช่วยเหลือคนหางานไปทำงานในต่างประเทศ เพื่อรับความคุ้มครอง และสิทธิประโยชน์ที่กฎหมายกำหนด หากเกิดเหตุไม่คาดคิด หรือเกิดสถานการณ์ฉุกเฉินในขณะเป็นสมาชิกกองทุนฯ อาทิ กรณีถูกทอดทิ้งในต่างประเทศ กรณีประสบอันตราย

ก่อนไปทำงานหรือขณะทำงานในต่างประเทศ กรณีถูกเลิกจ้างจากสาเหตุประสบอันตราย กรณีประสบอันตรายจนพิการ กรณีถูกส่งกลับเนื่องจากเป็นโรคต้องห้าม และกรณีประสบปัญหาจากภัยสงคราม ภัยธรรมชาติ หรือโรคระบาด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจเดินทางไปทำงานต่างประเทศสามารถติดตามข่าวสารการประกาศรับสมัครได้ที่เว็บไซต์ doe.go.th/overseas และสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด หรือสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

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

รวม.“พิพัฒน์” อัปเดตตำแหน่งงานว่าง 1.7 แสนอัตรา ร่วมบริษัทชั้นนำ งานประจำ พาร์ทไทม์ทั่วประเทศ ใช้บริการฟรีที่ “ไทยมีงานทำ”

กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน เดินหน้า 4 กิจกรรม มุ่งสู่งาน 1 ล้านอัตรา ความคืบหน้าล่าสุดก่อนจัด JOB EXPO THAILAND 2024 รวบรวมตำแหน่งงานสะสม ผ่านแพลตฟอร์มไว้กว่า 5 แสนอัตรา ปัจจุบันเตรียมตำแหน่งงานว่างพร้อมรองรับ 177,580 อัตรา ให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” เพื่อประชาชนมีอาชีพ มีรายได้ เกิดการจ้างงานทั่วถึง

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานเปิดเผยว่า กระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน ขับเคลื่อนแผนมุ่งสู่งาน 1 ล้านอัตราภายในปี 2567 ผ่าน 4 กิจกรรมหลัก คือ 1.การจัดงาน JOB EXPO THAILAND 2024 มหกรรมหางานยิ่งใหญ่ที่สุดในประเทศ ที่มีกำหนดจัดงานปลายเดือนมิถุนายนนี้ 2.การจัดนัดพบแรงงานย่อยทั่วประเทศ ใน 68 จังหวัด 10 เขต กรุงเทพมหานคร 3.การจัดงาน “สร้างงาน เส้นทางสู่อาชีพ” ใน 10 จังหวัดศักยภาพครอบคลุมทุกภาค

ทั่วประเทศไทย และ 4.การเตรียมตำแหน่งงานว่างจากทั่วประเทศ ให้บริการประชาชนผ่านระบบออนไลน์บนแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” โดยปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 กรมการจัดหางานได้รวบรวมตำแหน่งงานสะสมไว้กว่า 500,381 อัตรา ซึ่งจากเป้าหมายที่วางไว้ 1 ล้านอัตรา ถือว่าคืบหน้าแล้วถึง ร้อยละ 50 ล่าสุด (ณ เดือน เมษายน 2567) กรมการจัดหางานได้เตรียมตำแหน่งงานว่างที่อยู่ในความต้องการจ้างงานของนายจ้าง/สถานประกอบการ จำนวน 177,580 อัตรา ไว้ให้บริการประชาชนผ่านระบบออนไลน์บนแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” โดยตำแหน่งงานที่มีความต้องการรับสมัครมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1. แรงงานฝ่ายผลิต 2.พนักงานขาย พนักงานสาธิตสินค้า 3.เจ้าหน้าที่สำนักงาน เช่น อูร์การ บัญชี เป็นต้น 4.เจ้าหน้าที่คลังสินค้า และ 5.พนักงานรับส่งเอกสาร พนักงานขนส่งสัมภาระและสินค้า ตามลำดับ

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า กรมการจัดหางานมุ่งมั่นส่งเสริมให้คนไทยมีงานทำ เพื่อให้ประชาชนมีอาชีพ มีรายได้ เกิดการจ้างงานอย่างทั่วถึง คนไทยมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น สามารถเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ ซึ่งเป็นพื้นฐานในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้เข้มแข็งขึ้น สำหรับผู้ว่างงาน ผู้จบการศึกษาใหม่ ผู้สูงอายุ กลุ่มผู้เปราะบาง และทุกคนที่ต้องการมีงานทำ สามารถใช้บริการหางานผ่านระบบออนไลน์บนแพลตฟอร์ม “ไทยมีงานทำ” ที่เว็บไซต์ “ไทยมีงานทำ.doe.go.th” หรือแอปพลิเคชัน “ไทยมีงานทำ” ค้นหาข้อมูลตำแหน่งงานที่เหมาะสมกับตัวเองมากที่สุด โดย Matching ตำแหน่งงานตามพื้นที่ ภูมิภาค ราวถึงจับคู่ตำแหน่งงานจากความรู้ความสามารถ และทักษะที่มีอยู่ได้ทุกที่ ทุกเวลา โดยไม่มีค่าบริการ

ทั้งนี้ ผู้ที่ต้องการมีงานทำ และนายจ้าง/สถานประกอบการที่ต้องการรับสมัครงาน หากมีข้อสงสัยหรือต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมติดต่อได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด สำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือสายด่วนกระทรวงแรงงาน 1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน 1694



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

อาชีพมั่นคง

2024 อาชีพเดียวไม่พอแล้ว เปิด 4 แนวคิด สร้างรายได้แบบปังๆ จากอาชีพเสริม

ปัจจุบันนี้ อาชีพเดียวไม่เพียงพอแล้วจริงๆ ต้องมีอาชีพที่ 2 อาชีพที่ 3 ตามมา เพราะข้าวของเครื่องใช้ก็มีราคาที่สูง ทำให้รายได้ที่มาจากอาชีพหลัก ไม่เพียงพอ จึงทำให้คนเริ่มหันมาทำอาชีพเสริมกันมากขึ้น โดยหาอะไรที่คิดว่าเหมาะสมกับตัวเอง และสามารถสร้างรายได้ได้จริง

สาเหตุสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้คนหันมาสนใจอาชีพเสริมคือ “ความอิสระ” การมีโอกาสที่จะเป็นเจ้าของนายของตัวเองและเลือกเส้นทางธุรกิจของตัวเองเป็นสิ่งที่น่าสนใจเกินกว่าจะมองข้าม แต่อย่างไรก็ตาม ข้อมูลของ Bankrate ถึง 41% ของคนที่ทำอาชีพเสริมนั้นทำเพื่อหาเงินให้เพียงพอต่อการใช้ชีวิต

หลายคน เมื่อพูดถึง “อาชีพเสริม” สิ่งแรกที่นึกถึงเลยคือ การทำงานขับรถส่งอาหาร หรือทำงานต่างๆ แม้ว่าสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวเลือกที่ใช้ได้ แต่ความจริงยังมีเส้นทางธุรกิจเสริมที่แตกต่างและหลากหลาย ลองมาดู 4 รูปแบบการสร้างรายได้แบบ “พาสซีฟ” ที่เหมาะจะเป็นงานเสริมของคุณกัน

1. การสร้างหลักสูตรออนไลน์

โลกอินเทอร์เน็ตส่งผลกระทบต่อสังคมของเราในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา แต่สิ่งทีหลายคนไม่ได้สนใจ คือ การยกระดับทักษะ พัฒนาการศึกษา หรือก้าวไปสู่เส้นทางอาชีพใหม่

สิ่งนี้เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะที่เกี่ยวข้องกับบทบาทและตำแหน่งงานของตนเป็นหลัก ตัวอย่างเช่น นักเขียนที่เขียนบล็อกหรือบทความเป็นหลัก อาจเรียนหลักสูตรการเขียนคำโฆษณาหรือการเขียนโต้ตอบโดยตรง ในฐานะผู้สอน คุณสามารถมีความเชี่ยวชาญเฉพาะตัวของคุณได้ โดยการอัปโหลดวิดีโอ การนำเสนอแหล่งข้อมูล หรือเนื้อหาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจกลุ่มเฉพาะของคุณ

หลักสูตรการศึกษาออนไลน์เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเรียนรู้และแบ่งปันความรู้ ความแตกต่างต่อกัน คือ Skillshare ให้ความสำคัญกับผู้ที่มีมองหาช่องทางที่สร้างสรรค์หรือช่องทางในการสร้างรายได้

2. อีคอมเมิร์ซ

ทุกคนรู้ไหมว่าการซื้อของออนไลน์มีมาตั้งแต่ปลายยุค 70 เริ่มต้นด้วยสายโทรศัพท์และโทรศัพท์ นักประดิษฐ์ชาวอังกฤษที่เชี่ยวชาญบางคนค้นพบว่าเขาสามารถเชื่อมโยงทั้ง 2 สิ่งนี้เข้าด้วยกัน และด้วยเหตุนี้จึงเชื่อมโยงผู้บริโภคเข้ากับธุรกิจ



การขายออนไลน์เติบโตอย่างรวดเร็วจนถึงวันนี้ จนทำให้อีคอมเมิร์ซเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน คาดว่า ตลาดอีคอมเมิร์ซทั่วโลกจะมีมูลค่ารวม 6.3 ล้านล้านดอลลาร์ ในปี 2566 โดยเกือบ 21.2% ของยอดค้าปลีกทั้งหมดเกิดขึ้น ทางออนไลน์ เช่น Amazon, Red Bubble และ Etsy ทำให้ การค้นหาสินค้าหรือของขวัญที่ไม่ซ้ำใครเป็นเรื่องง่าย และ ยังจัดให้มีแพลตฟอร์มการขายสำหรับผู้ที่ชื่นชอบการจัด แสดงงานฝีมือทางศิลปะของตน การใช้ร้านค้าอีคอมเมิร์ซ เป็นช่องทางที่ดีในการแบ่งปันความคิดสร้างสรรค์และ ระบายได้เพิ่มมากขึ้น

3. การพัฒนาแอปมือถือ

การเติบโตของอินเทอร์เน็ตได้เปลี่ยนแปลงวิธีการ เรียนรู้และการเลือกซื้อของ แต่ความหมายของมันยังไปไกล กว่านั้น แม้ว่าโปรแกรมเหล่านี้จะเริ่มต้นบนเดสก์ท็อป แต่การเพิ่มขึ้นของสมาร์ตโฟนก็หมายถึงการเพิ่มขึ้นของ แอปบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ด้วย แอปมือถือไม่ได้จำกัดอยู่แค่ เพียงการศึกษาและการซื้อของเท่านั้น

แม้ว่าแอปต่าง ๆ จะสร้างโดยแผนกการเขียน โปรแกรมขนาดใหญ่ แต่ก็ไม่ได้เป็นเช่นนั้นเสมอไป บ่อยครั้งที่ แอปบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ที่ถูกสร้างขึ้นโดยโปรแกรมเมอร์ อิสระ ซึ่งตอบสนองความต้องการที่ผู้ผลิตรายใหญ่อาจจะ คิดไม่ถึง หากคุณสามารถหาความสามารถหรือความสนใจในการ

ออกแบบแอป การเขียนโปรแกรม หรือการเขียนโค้ด การพัฒนาแอปสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงได้อีกด้วย

4. การสร้างเนื้อหา

ควบคู่ไปกับการเปลี่ยนแปลงจากตลาดแบบเดิม ไปเป็นการตลาดดิจิทัล ปัจจุบัน การตลาดดิจิทัลเป็น อุตสาหกรรมที่เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยครอบคลุมทั่วโลก การตลาดอยู่แล้วและดูเหมือนว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ด้วยเหตุนี้ เนื้อหาที่มีคุณภาพมีความต้องการ เพิ่มขึ้นทุกปี นักเขียน ช่างภาพ ศิลปินดิจิทัล และ นักสร้างสรรค์อื่นๆ ที่กำลังมองหาวิธีสร้างรายได้จากการ สร้างเนื้อหา มีโอกาสมาก แต่ก็ขึ้นอยู่กับทักษะและความ สนใจของแต่ละบุคคล

โลกเปิดกว้างมากขึ้น

การสร้างรายได้สามารถเริ่มต้นจากสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่ทุกคนสามารถทำได้ถึงแม้จะทำงานประจำอยู่ อย่างไม่รู้ก็ตาม สำหรับหลายคน งานอดิเรกนั้นสามารถ กลายเป็นอาชีพที่เราต้องการ และอยากทำอย่างแท้จริง อาจต้องใช้เวลา ความพยายาม และพลังงานอย่างมาก แต่อาชีพเสริมนี้จะกลายมาเป็นรายได้ที่ดี ไม่ว่าจะงานปัจจุบัน หรือกำลังมองหาอาชีพเสริม โอกาสในการสร้างรายได้พิเศษ นั้นไม่มีที่สิ้นสุด

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา: https://www.sentangsedtee.com/big-idea/article_268252

THAILAND 4.0

ก้าวที่ท้าทายของการเปลี่ยนผ่านสู่ รัฐบาลดิจิทัล กับการใช้คลาวด์เชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐแบบไร้รอยต่อ

“ต้องยอมรับว่าความท้าทายของภาครัฐในยุคนี้ คือ จะอย่างไรให้ประชาชนติดต่อและรับบริการจาก ภาครัฐได้โดยสะดวกในโลกยุคดิจิทัล คำตอบก็คือ การปรับเปลี่ยนไปสู่ภาครัฐที่ทันสมัย ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล ในการบริหารงานและให้บริการแก่ประชาชน ซึ่งก็คือการ ก้าวไปสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล (Digital Government) นั่นเอง”

นี่คือข้อเท็จจริงสำคัญที่บทความเรื่อง “รัฐบาล ดิจิทัล (1): ความฝัน หรือ ความหวัง?” โดย ดร.สุพจน์ ธิษฐานธิ อดีตรองผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน) เผยแพร่ผ่าน Facebook : DrSupot ต้องการเน้นย้ำและ สื่อสาร

โดยการปรับเปลี่ยนไปสู่ดิจิทัล (Digital Transformation หรือ DX) ดร.สุพจน์ เน้นย้ำในบทความนี้ว่า ไม่ใช่เพียงการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้กับขั้นตอนการทำงาน บางขั้นตอน แต่หมายถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน ทั้งหมดของภาครัฐ โดยอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วย เพื่ออำนวยความสะดวกในการให้บริการแก่ประชาชน รวมถึงการบริหารงานของภาครัฐอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย ต้องยอมรับว่า การปรับเปลี่ยนไปสู่ดิจิทัลของภาครัฐ ไม่ใช่ เรื่องง่าย เพราะมีความซับซ้อนกว่าเอกชนมาก มีหน่วยงาน ระดับกรม 300 หน่วย องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ทั่วประเทศอีก 7,850 แห่ง กฎระเบียบมากมาย ทำให้ ปรับเปลี่ยนขั้นตอนการทำงานได้ยาก



อย่างไรก็ดี ดร.สุพจน์ เล่าว่า เป้าหมายของ รัฐบาลดิจิทัล ไม่ใช่การเป็นรัฐบาลดิจิทัลเพื่อรัฐบาลดิจิทัล หากแต่เพื่อให้คนไทยมีคุณภาพชีวิตที่ดี (Smart Life) และพัฒนาประเทศไปสู่ความทันสมัย (Smart Nation) เราจึงกำหนดผลลัพธ์สำคัญ ของรัฐบาลดิจิทัลไว้ 3 เรื่องด้วยกัน คือ

1. การพัฒนาบริการอิเล็กทรอนิกส์ (e-Service) เพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนเข้าถึงบริการภาครัฐทั้งหมดได้ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยไม่ต้องเดินทางไปติดต่อด้วยตนเอง ไม่ต้องพกเอกสาร และดำเนินการทุกขั้นตอนทางอิเล็กทรอนิกส์ได้

2. การเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงาน เพื่อนำไปสู่การใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Data-driven Government) ประชาชนไม่ต้องนำเอกสารของหน่วยงานรัฐไปแสดงต่อหน่วยงานรัฐอื่น เพื่อขออนุญาตหรือรับบริการอีกต่อไป เช่น การชำระภาษีเงินได้ประจำปีของกรมสรรพากร ที่ดึงข้อมูลการซื้อขายหลักทรัพย์หรือเงินบริจาคนมาประกอบการยื่นภาษีได้โดยไม่ต้องส่งหรือแนบเอกสารในระบบ โดยเป้าหมายที่สำคัญที่สุดคือการเปิดเผยข้อมูลของภาครัฐ เพื่อให้เกิดความโปร่งใส ตรวจสอบได้ และการมีส่วนร่วมของประชาชน ตลอดจน เพื่อให้มีการนำข้อมูลเปิดภาครัฐ ไปต่อยอดสร้างนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าต่อเศรษฐกิจและสังคม

3. การพัฒนาบุคลากรและหน่วยงานภาครัฐทุกแห่งให้เป็นองค์กรดิจิทัล เพื่อให้บุคลากรมีทักษะดิจิทัลที่จำเป็น องค์กรสามารถสร้างนวัตกรรมในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ๆ มาพัฒนาการบริหารงานและการบริการประชาชนได้อย่างยั่งยืนตลอดไป

“หัวใจสำคัญของการปรับเปลี่ยนไปสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) ไม่ได้อยู่ที่เทคโนโลยีหรือคำว่าดิจิทัล (Digital) แต่อยู่ที่การ “ปรับเปลี่ยน” (Transform) คนและกระบวนการทำงานโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล” ดร.สุพจน์เน้นย้ำ

และล่าสุด เพื่อให้การขับเคลื่อน รัฐบาลดิจิทัล เดินหน้าไปอย่างถูกต้อง ทิศอาร์ทไอ ได้ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (สศช.) จัดประชุม “เปลี่ยนผ่านภาครัฐ มุ่งใช้บริการคลาวด์ อีกก้าวของรัฐบาลยุคดิจิทัล” เพื่อหนุนเดินหน้าใช้คลาวด์เป็นหลัก ชี้ข้อดีเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐแบบไร้รอยต่อ ประหยัดงบประมาณ มีความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์

โดยในการประชุมนี้ ยังได้นำเสนอร่างข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย กฎระเบียบ มาตรการ มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้และการใช้บริการระบบคลาวด์ที่เหมาะสมสำหรับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อเป็นทิศทางขับเคลื่อนการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีระบบคลาวด์ของหน่วยงานภาครัฐ ให้สอดคล้องกับการผลักดันแนวนโยบายการใช้คลาวด์เป็นหลัก (Cloud First Policy) ของรัฐบาล ซึ่งมุ่งเน้นให้หน่วยงานภาครัฐพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และเริ่มเลือกโอนย้ายภารกิจที่เหมาะสมของหน่วยงานไปใช้งานระบบคลาวด์ตามประเภทและรูปแบบที่เหมาะสม

ดร.สุเมธ องกิตติกุล รองประธานที่ตีอาร์ไอ ในฐานะที่ปรึกษาด้านการวิจัยและนโยบายโครงการฯ เปิดเผยผลการศึกษาโดยระบุว่า ปัจจุบันการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศมีความก้าวหน้าอย่างรอบด้าน ซึ่งประชาชนทั่วไปและภาคธุรกิจได้เริ่มใช้ประโยชน์กันมาก โดยเฉพาะระบบคลาวด์ ที่แม้ไม่ได้เป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด แต่ก็มีความสำคัญมากเนื่องจากเป็นพื้นฐานสำคัญสำหรับกระบวนการ การให้บริการและการใช้ประโยชน์เทคโนโลยีอื่น เช่น การวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลขนาดใหญ่ และเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ซึ่งหน่วยงานภาครัฐสามารถใช้ประโยชน์เหล่านี้ได้เช่นเดียวกัน

ส่วนข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่คณะผู้วิจัยที่ตีอาร์ไอ ได้จัดทำขึ้นนั้น ได้มุ่งเน้นการใช้ประโยชน์สูงสุดเพื่อขับเคลื่อนการก้าวสู่รัฐบาลดิจิทัลของประเทศไทย ในมิติกระบวนการและการจัดทำบริการสาธารณะ เช่น การให้บริการคลาวด์ รูปแบบและประเภทต่างๆ เพื่อเพิ่มความคุ้มค่าในการใช้ทรัพยากรของรัฐและลดต้นทุนการใช้จ่ายงบประมาณด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ อีกทั้งลดภาระและแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะด้านความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์และความปลอดภัยของข้อมูล

รวมถึงการเพิ่มผลิตภาพของภาครัฐผ่านการเชื่อมโยงระบบและข้อมูล ในขณะที่เดียวกันเพิ่มอำนาจต่อรองภาครัฐในการใช้บริการระบบคลาวด์ให้สามารถใช้ประโยชน์สูงสุด พร้อมเพิ่มขีดความสามารถและประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการให้บริการสาธารณะ

“ประเทศไทยได้เริ่มต้นขับเคลื่อนการใช้งานระบบคลาวด์ของหน่วยงานภาครัฐมาแล้วหลายปี แล้ว แต่เมื่อหน่วยงานต่างๆ มีความสนใจและความต้องการสูงขึ้น จึงจำเป็นต้องมั่นใจได้ว่าฝั่งอุปสงค์และอุปทานสอดคล้องกัน ทั้งในแง่ปริมาณบริการ มาตรฐานขั้นต่ำที่เกี่ยวข้องและกระบวนการตั้งแต่การคัดเลือกผู้ให้บริการ บริการ ตลอดจนการทำสัญญา ซึ่งจะทำให้เกิดความน่าเชื่อถือทั้งสำหรับหน่วยงานภาครัฐเอง ภาคเอกชนและประชาชนที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับระบบ” ดร.สุเมธ ระบุ

สำหรับกลยุทธ์ความสำเร็จของระบบคลาวด์ภาครัฐ ดร.สุเมธ อธิบายเพิ่มเติมว่า “การขับเคลื่อนการใช้งานบริการคลาวด์นั้น หน่วยงานภาครัฐจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบการให้บริการและการใช้บริการคลาวด์ ดังนี้

1. กรอบแนวคิดเชิงนโยบายและแนวปฏิบัติ (Policy and Guideline) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะร่วมกันกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่คำนึงถึงกฎหมายด้านการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลและความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์

2. การเลือกประเภทและรูปแบบบริการที่เหมาะสมตามการจำแนกข้อมูล (Data Classification) โดยคำนึงถึงการจัดชั้นความลับของข้อมูล ประกอบกับความต้องการใช้งาน ขีดความสามารถของหน่วยงาน งบประมาณ และถิ่นที่อยู่ของข้อมูล

3. กรอบกลไกการบริหารจัดการการใช้งานคลาวด์ของหน่วยงานภาครัฐ (Government Cloud Management: GCM) เพื่ออำนวยความสะดวกการจัดการบริการคลาวด์ในกระบวนการด้านงบประมาณและการจัดซื้อจัดจ้าง ตามแนวคิดตลาดดิจิทัล (Digital Marketplace)

4. มาตรฐาน ที่เป็นคุณสมบัติของผู้ให้บริการคลาวด์ โดยผู้ให้บริการต้องมีระดับของบริการ (SLA) สูงเพียงพอ ได้รับการรับรองมาตรฐานสากลหรือมาตรฐานในประเทศที่เทียบเท่า ซึ่งเกี่ยวข้องการระบบและการให้บริการ พร้อมมีแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับกฎหมาย (Compliance)

5. ผู้ให้บริการคลาวด์ (Cloud Service Providers) ครอบคลุมทั้งผู้ให้บริการคลาวด์ในประเทศและและผู้ให้บริการคลาวด์ในระดับนานาชาติ ซึ่งมาพร้อมกับลักษณะของบริการคลาวด์ (Cloud Services) ที่หลากหลาย โดยต้องมีคุณภาพและความน่าเชื่อถือ ตอบสนองต่อความต้องการใช้งานในการกิจหรือบริการของภาครัฐ

ที่สุดแล้ว ดร.สุเมธ ระบุว่า การขับเคลื่อนแนวนโยบายนี้จะช่วยสร้างความชัดเจนในส่วนที่ต้องเร่งรัดดำเนินการ ลดอุปสรรค โดยเฉพาะกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และกระบวนการด้านงบประมาณ เช่น การจ้างบริการคลาวด์ร่วมกันของหน่วยงาน และการชำระค่าบริการตามปริมาณการใช้งานจริง (Pay-per-Use) พร้อมทั้งสร้างสมดุลกับแนวปฏิบัติที่ดีและมาตรฐานที่เชื่อถือได้ เช่น มาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการต่างๆ ซึ่งจะเป็นการยกระดับงานด้านการมาตรฐานด้านดิจิทัลในประเทศไทยให้เข้มแข็งไปพร้อมกันด้วย เพื่อให้รัฐบาลไทยทันสมัย รวดเร็ว และมีความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ อันจะเป็นการยกระดับประสิทธิภาพการทำงานของภาครัฐและการบริการประชาชนต่อไป



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