

ที่ อบ ๐๐๑๙/๐๑๓๕๐



สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดอุบลราชธานี  
ถนนแจ้งสนิท อบ ๓๕๐๐๐

มิถุนายน ๒๕๖๕

เรื่อง จุลสารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี

เรียน พัฒนาการอำเภอ ทุกอำเภอ

ด้วยสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดอุบลราชธานี ได้รับแจ้งจากกรมการพัฒนาชุมชน โดยสำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีซึ่งได้ดำเนินการจัดทำจุลสารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ปีที่ ๖ ฉบับที่ ๕ ประจำเดือนพฤษภาคม ๒๕๖๕ จำนวน ๑ ฉบับ เพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์การดำเนินงาน กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ให้หน่วยงานราชการ องค์กรเอกชน สมาชิกกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี และประชาชน ได้รับทราบข่าวสารสาระสำคัญและรายละเอียดการดำเนินงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี

ในการนี้ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดจึงขอให้สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ ได้ดาวน์โหลดจุลสารดังกล่าวเพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์การดำเนินงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ที่เว็บไซต์ [www.womenfund.in.th](http://www.womenfund.in.th) หัวข้อ“จุลสารกองทุน”

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(นายพิสตาร ประดา)

พัฒนาการจังหวัดอุบลราชธานี

กลุ่มงานประสานและสนับสนุนการบริหารงานพัฒนาชุมชน

โทร. ๐ - ๔๕๓๔ - ๔๖๒๘

โทรสาร ๐ - ๔๕๓๔ - ๔๖๒๘

# จุลสาร

## กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี

จุลสารที่ส่งเสริม - สร้าง - สนับสนุนสตรี



พลิกผืนดินให้เขียวชอุ่ม  
สร้างอาชีพ  
ดึงแรงงานกลับถิ่น  
คืนสุขให้ชุมชน

หน้า 13 - 14

สรุป 10 เทรนด์  
“อาหารและเครื่องดื่ม”  
มาแรงปี 2022

หน้า 15 - 18

ผ้าไทยใส่ให้สนุก

“วิถีชีวิต ผ้าบาติก  
ย้อมสีธรรมชาติ  
เจ้าแรกในภาคใต้”

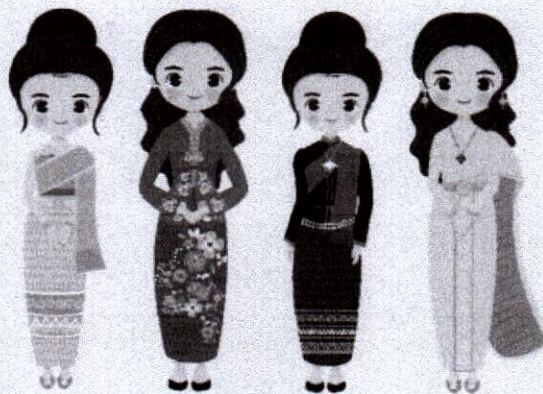
หน้า 19 - 21



---

วิสัยทัศน์กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี  
“เป็นแหล่งทุนในการพัฒนาสตรี  
เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากเข้มแข็ง  
และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น”

---



---

# EDITOR'S TALK

## บก. ขอคุย

---

สวัสดิ์ค๊ะ ผู้อ่านทุกท่าน

“จุลสารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี” ก้าวเข้าสู่ปีที่ 6 ภายใต้การกำกับดูแลของกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย และการดำเนินงานขับเคลื่อนกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ยังคงมุ่งเน้น การดำเนินงานให้สตรี เข้าถึงประโยชน์ ของกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีมากที่สุด ในการสร้างงาน สร้างรายได้ ส่งเสริม และพัฒนาศักยภาพบทบาทสตรี ให้มี ความเข้มแข็ง และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี เป็นกองทุนของสตรีเพื่อสตรี ที่เป็นแหล่งทุนให้สตรีได้เข้าถึงเงินทุนในการสร้างงานสร้างรายได้ พร้อมทั้งเพื่อส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนาให้สตรีมีศักยภาพ

นางพัชรินทร์ พานามา บรรณาธิการ



---

# CONTENTS

## สารบัญ

---

อธิบดี พช. เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการบริหาร กองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร ครั้งที่ 1/2565	3 - 4
อธิบดี พช. เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการบริหารกองทุนฯ ครั้งที่ 5/2565 ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (ระบบ ZOOM CLOUD MEETINGS)	5 - 6
เงินทุนหมุนเวียน วิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา จ.ปทุมธานี	7 - 8
เงินอุดหนุน 11 ปีจ่ายสำคัญขายออนไลน์ให้ชาวดี	9 - 12
เมื่อปัญหา...สร้างโอกาส พลิกผืนดินให้เขียวชุ่มฉ่ำ สร้างอาชีพ ดึงแรงงานกลับถิ่น คั้นสุขให้ชุมชน	13 - 14
สรุป 10 เทรนด์ "อาหารและเครื่องดื่ม" มาแรงปี 2022	15 - 18
ผ้าไทยใส่ให้สนุก วิถีคีรีวง ผ้าบาติกย้อมสีธรรมชาติเจ้าแรกในภาคใต้ เขียนด้วยมือแบบฟรีแฮนด์ และมีวิถีชีวิตคนคีรีวงเป็นเอกลักษณ์	19 - 21
กฎหมายน่ารู้ หนังสือบอกกล่าวทวงถาม	22

บรรณาธิการที่ปรึกษา : นางนวลจันทร์ ศรีมงคล  
บรรณาธิการ : นางพัชรินทร์ พาณัฎ  
ผู้ช่วยบรรณาธิการ : นางสาววิมลรัตน์ สัมฤทธิ์กิจเจริญ  
ออกแบบรูปเล่ม : นางสาววันวิสา กาญจนะสมบัติ  
กองบรรณาธิการ : นางสาวปวีณา ทำสว้าง  
พิสูจน์ตัวอักษร : นางสาวปวีณา ปัญญามงคล

จุฬารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี  
สำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี  
ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา  
5 ธันวาคม 2550  
อาคารรัฐประศาสนภักดี ชั้น 3  
ถนนแจ้งวัฒนะ เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210  
กลุ่มพัฒนาศักยภาพกองทุน งานเครือข่ายสัมพันธ์  
รายละเอียดเพิ่มเติม 02-1413093

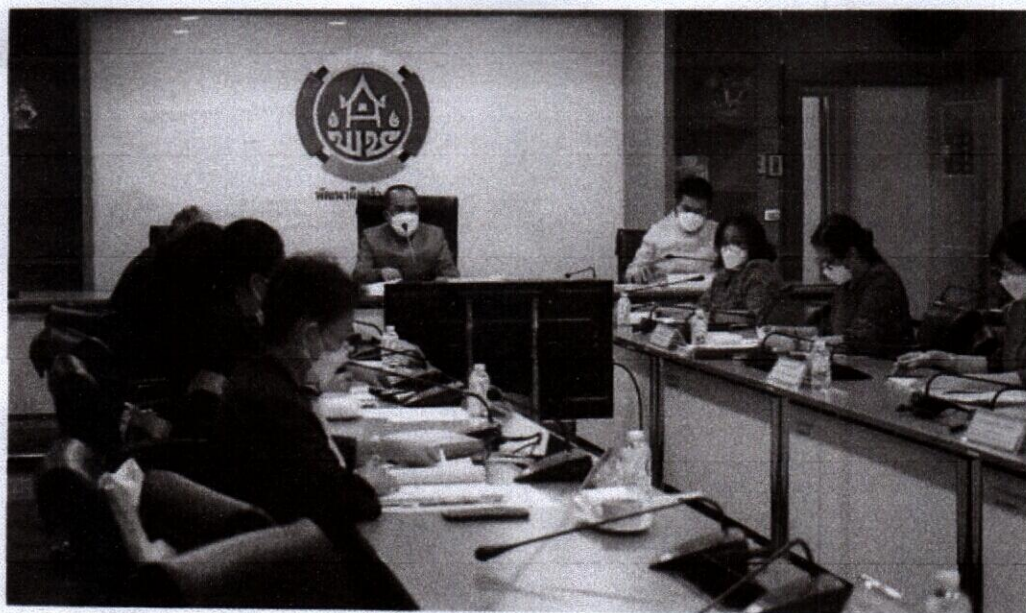
---

## อธิบดี พช. เป็นประธานในการประชุมคณะอนุกรรมการบริหาร กองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร ครั้งที่ 1/2565

---



วันที่ 25 พฤษภาคม 2565 เวลา 10.00 น. นายสมคิด จันทมฤก อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน เป็นประธานในการประชุมคณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร ครั้งที่ 1/2565 โดยมีนายวิฑูรย์ นวลนุกูล รองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน กำกับดูแลสำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี พร้อมด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ, คณะกรรมการคณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร และผู้สังเกตการณ์ เข้าร่วมประชุม ได้แก่ นายธนิต ตันบัวคลี รองผู้อำนวยการสำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร ผู้แทนผู้อำนวยการสำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร ในฐานะรองประธานอนุกรรมการฯ, นางสุภมาศ เลขจารกุล ผู้อำนวยการสำนักงานการพัฒนาชุมชน สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร อนุกรรมการฯ, นางสาวสุชาดา รุ่งเรืองศักดิ์ ผู้อำนวยการกลุ่มบริหารกองทุนส่งเสริมความเท่าเทียมระหว่างเพศ แทนผู้อำนวยการ กองส่งเสริมความเสมอภาคระหว่างเพศ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์, นางสาวพวงเพชร ทิพย์ทอง นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ ผู้แทนผู้อำนวยการสำนักเสริมสร้างความเข้มแข็งชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน, ผู้ทรงคุณวุฒิด้านการบริหารธุรกิจและการพัฒนาองค์กรสตรี (นางเบญจพร เมืองอินทร์), ผู้ทรงคุณวุฒิด้านการบริหารจัดการและพัฒนาองค์กรสตรี (นางณัฐชานันท์ วิษณุกุลรัตน), ผู้ทรงคุณวุฒิด้านกฎหมาย (ว่าที่ ร.ต. จรรยาณี อำนวยกมล), นายชล ธิกุลวงษ์ นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ สำนักงานการพัฒนาชุมชน สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร และนางสาวสุวรรณา รอดเรือง ผู้อำนวยการกลุ่มอำนวยการ รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ในฐานะอนุกรรมการ และเลขานุการ, นางพัชรินทร์ พานามา ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาศักยภาพกองทุน (อนุกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการฯ) และเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานกองทุนฯ เข้าร่วมประชุม ณ ห้องประชุม 5001 ชั้น 5 กรมการพัฒนาชุมชน



โดยในการประชุมครั้งนี้ คณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร มีวาระการประชุม ๆ ที่สำคัญ ดังนี้

1. แนะนำคณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
2. รับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 1/2564 รูปแบบออนไลน์ (ระบบ Zoom Cloud Meetings)
3. แผนการดำเนินงานและแผนการใช้จ่ายงบประมาณกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 ของสำนักงานเลขาธิการคณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
4. โครงการกิจกรรมตามแผนการดำเนินงานและแผนการใช้จ่ายงบประมาณกองทุนฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 ของสำนักงานเลขาธิการคณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
5. การบริหารหนี้ค้างชำระของกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
6. ผลการดำเนินงานตามประกาศคณะกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และดอกเบี้ยผิดนัดกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี พ.ศ. 2563 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 3) และแก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 4) และ เรื่อง มาตรการชั่วคราว : พักชำระหนี้ ให้แก่สมาชิกลูกหนี้กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี กรณีการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) (ฉบับที่ 3)
7. มาตรการการโอนเงินรับรองตรวจสอบบัญชีกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี เป็นรายได้ของกองทุน ฯ
8. โครงการที่สมาชิกขอรับการสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร ประเภท เงินทุนหมุนเวียน ในปีงบประมาณ 2565
9. การปรับปรุงโครงสร้างกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
10. การเปลี่ยนแปลงลายมือชื่อผู้มีอำนาจในการสั่งจ่ายเงินกองทุนพัฒนาบทบาทสตรีกรุงเทพมหานคร
11. การพิจารณาลดหรืองดเบี้ยปรับ/ดอกเบี้ยผิดนัด ตามสัญญากู้ยืมเงินของกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี
12. การขอยกเลิกสัญญาค้ำประกันเงินกู้กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี

ในการนี้ อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน ได้เน้นย้ำให้การดำเนินงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี กรุงเทพมหานคร เป็นไปตามข้อระเบียบ และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง อย่างเคร่งครัด

---

อธิบดี พช. เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการ  
บริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ครั้งที่ 5/2565  
ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (ระบบ ZOOM CLOUD MEETINGS)

---



วันที่ 23 พฤษภาคม 2565 เวลา 13.30 น. นายสมคิด จันทมฤก อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน เป็นประธานในการประชุมคณะกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ครั้งที่ 5/2565 ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (ระบบ ZOOM CLOUD MEETINGS) เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุบัน มีการระบาดของโรค COVID-19 เพื่อความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้เข้าร่วมการประชุม ลดความเสี่ยงของการแพร่ระบาดของโรค

ในการประชุมครั้งนี้มีนายวิฑูรย์ นวลนุกูล รองอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน กำกับดูแลสำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี พร้อมด้วยกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ เข้าร่วมประชุมได้แก่ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ จากผู้แทนจากกระทรวงการคลัง (นางมัลลิกา อัทธาสกิจ), ผู้แทนจากสำนักงานงบประมาณ (นางสาวรัชดาภรณ์ วัฒนา), ด้านการบริหารงานกองทุนชุมชน (นางสุนีย์ บุตรเนียร), กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิด้านการบริหารจัดการธุรกิจและองค์กร (นางสลักจฤฎดิ์ ดิยะไพรัช), กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิด้านการศึกษาและองค์กรสตรี (นางพรทิพย์ ตั้งเกียรติ) และนางสาวสุวรรณา รอดเรือง ผู้อำนวยการกลุ่มอำนวยการ รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ในฐานะกรรมการและเลขานุการคณะกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ซึ่งมีวาระการประชุมฯ ที่สำคัญ ดังนี้

1. โครงการกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี สร้างโอกาสด้านอาชีพ สร้างสรรค์บทบาทสตรี สู่ความเข้มแข็งในชุมชน ซึ่งจัดระหว่างวันที่ 9 - 11 มิถุนายน 2565 ณ ห้องรอยัล จูบิลี บอลรูม ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพ็ค เมืองทองธานี อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลัก จำนวน 800 คน ได้แก่ พัฒนาการจังหวัดผู้อำนวยการ สำนักพัฒนาสังคมกรุงเทพมหานคร หัวหน้า คณะทำงานขับเคลื่อน กองทุนฯ ระดับจังหวัด, คณะทำงานขับเคลื่อนกองทุนฯ ระดับจังหวัด, คณะทำงานขับเคลื่อนกองทุนฯ/ตำบล/เทศบาล/เขต และกรุงเทพมหานคร, กลุ่มอาชีพที่ได้รับเงินสนับสนุน จาก กองทุนฯ และนักวิชาการพัฒนาชุมชนที่ได้รับมอบหมาย และแขกผู้มีเกียรติ จำนวน 77 คน ได้แก่ ผู้ว่าราชการจังหวัด 76 จังหวัด และปลัดกรุงเทพมหานคร



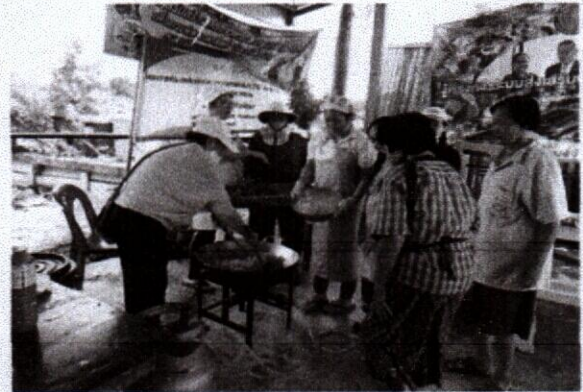
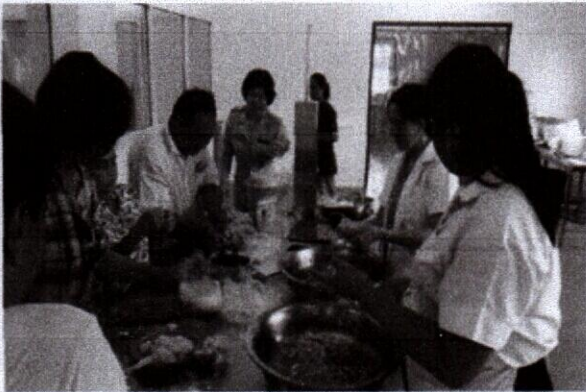
2. รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี ครั้งที่ 4/2565
3. การติดตามมติที่ประชุมครั้งที่ 4/2565 วันศุกร์ที่ 29 เมษายน 2565
4. รายงานการบริหารจัดการหนี้ของกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี
5. รายงานผลการเบิกจ่ายตามแผนการดำเนินงานและแผนการใช้จ่ายงบประมาณกองทุนฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565
6. รายงานผลการดำเนินงานการประเมินผลการดำเนินงานทุนหมุนเวียน ประจำปีบัญชี 2564 (ฉบับสมบูรณ์)
7. รายงานผลการดำเนินงานการประเมินผลการดำเนินงานทุนหมุนเวียน ประจำปีบัญชี
8. รายงานผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัดที่ 5.1 บทบาทคณะกรรมการบริหารเงินลงทุนหมุนเวียน เรื่อง สรุปผลการดำเนินงานกองทุนฯ ประจำปี 2565 สิ้นไตรมาส 2 (มกราคม - มีนาคม 2565)
9. รายงานผลตามประกาศคณะกรรมการบริหารกองทุนฯ เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยผิดนัดกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี พ.ศ. 2563 (ฉบับที่ 4)
10. แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกให้เจ้าหน้าที่ผู้กระทำละเมิดชดใช้ค่าสินไหมทดแทน
11. แจ้งผลการพิจารณาให้ความเห็นข้อหารือกรณีการใช้อำนาจลดหรืออัตราดอกเบี้ย ตามสัญญาหรืออัตราดอกเบี้ยตามกฎหมาย
12. ประกาศคณะกรรมการบริหารกองทุนฯ เรื่อง มาตรการการโอนเงินรับรอ ตรวจสอบในบัญชีกองทุนฯ เป็นรายได้
13. แต่งตั้งคณะทำงานพิจารณาการตั้งค่าเมื่อหนี้สงสัยจะสูญและการตัดจำหน่ายหนี้สูญของกองทุนฯ
14. การพิจารณาการลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยผิดนัดกองทุนฯ ครั้งที่ 11 ตามประกาศคณะกรรมการบริหารกองทุนฯ เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยผิดนัดกองทุนฯ พ.ศ. 2563 (ฉบับที่ 4)
15. การพิจารณาจัดสรรงบประมาณเงินอุดหนุน และเงินลงทุนหมุนเวียนกองทุนฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 เพิ่มเติม
16. ขออนุมัติโครงการประเภทเงินอุดหนุน
17. รายงานผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัดที่ 4.2 การตรวจสอบภายใน
18. การพิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับคณะกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี พ.ศ. 2559

# เงินทุนหมุนเวียน

ดอกเบ็ญร้อยละ 0.10 ต่อปี สร้างงาน สร้างรายได้



วิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา  
หมู่ที่ 13 ตำบลลำไทร อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี



จำนวนสมาชิกกลุ่ม : 5 คน

เงินทุนของกลุ่ม : 50,000 บาท

ได้รับเงินสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี : จำนวน 85,560 บาท

รายได้เฉลี่ยของกลุ่ม : 200,000 บาท/ปี

ระยะเวลาการส่งใช้เงินคืน : แบ่งเป็นรายงวด งวดละ 1 เดือน

ที่มา/เหตุผลในการขอรับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน

ก่อนมีการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา เป็นเพียงกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลาชุก ขณะนั้น ปลาชุกมีราคาตกต่ำ ไม่สามารถจับปลาออกขายได้ จึงได้ทดลองนำปลาชุกมาแปรรูป โดยเริ่มจาก นำปลาชุกตัวเล็กมาทำเป็นปลาแดดเดียว ขายตามชุมชน ปัญหาต่อมาปลาชุกตัวใหญ่ยังไม่สามารถ ออกขายได้ นำมาทดลองแปรรูปในรูปของปลาเส้น ซึ่งเดิมที่ปลาเส้นทำเป็นสูตรดั้งเดิม แต่ ไม่สามารถเก็บเป็นเวลานานจึงทดลองทำสูตรใหม่คือสูตรหวาน ซึ่งได้ปรับเปลี่ยนสูตรหลายครั้ง จนมีรสชาติที่ลงตัว เป็นนิยมของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ต่อมาได้มีการพัฒนาต่อยอดมาได้ ในระดับหนึ่งจึงพัฒนามาเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำไทรพัฒนา

ผลสำเร็จที่ได้รับ

1. กลุ่มได้นำเงินไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และซื้อวัสดุอุปกรณ์ ที่ต่อยอดการดำเนินงานของกลุ่ม
2. สมาชิกของกลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
3. ก่อให้เกิดความรักและความสามัคคี ช่วยเหลือเกื้อกูล ซึ่งกันและกันในกลุ่ม และคนในชุมชน

## ปัญหา/อุปสรรค

1. บางฤดูกาลขาดแคลนวัตถุดิบ และมีราคาสูง
2. ขาดเทคโนโลยีและองค์ความรู้ในการยืดอายุผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหาร
3. การคมนาคมยังไม่สะดวกต่อการเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม โดยรถโดยสารสาธารณะ

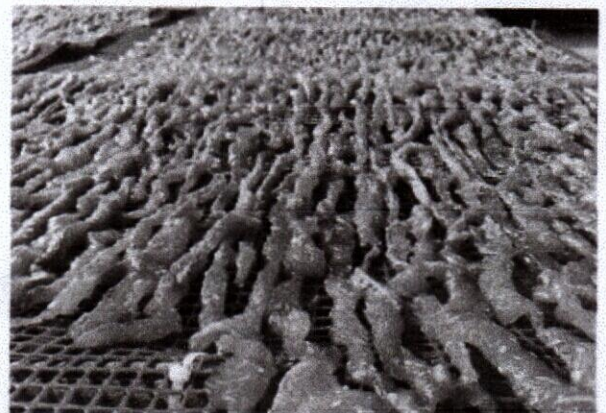


## การต่อยอดหรือพัฒนากลุ่มอาชีพ

มีการแปรรูปปลาตุกในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์หลายอย่างถูกพัฒนาจากการแก้ปัญหาและใช้ส่วนต่าง ๆ ของปลาตุกให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้กลุ่มมีผลิตภัณฑ์จำหน่ายจำนวน 7 รูปแบบ ได้แก่ ปลาข้าวปลาดุก, ปลาตุกเส้นหวาน, หนั๋งปลาตุกทอดกรอบ, ปลาตุกเส้นเค็ม, ปลาตุกแดดเดียวรสเค็ม, ไส้กรอกปลาตุก และ ปลาต้มปลาตุก

## การมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง

1. เพื่อเพิ่มมูลค่าปลาตุกให้เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่หลากหลาย ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภค
2. เพื่อให้ชุมชนและผู้บริโภคทั่วไปได้มีผลิตภัณฑ์แปรรูปปลาตุกที่คุณภาพ อร่อย สะอาด และราคาถูกลง
3. เพื่อส่งเสริมให้เกษตรกร ผู้สูงอายุและคนในชุมชน มีอาชีพทางเลือกและมีรายได้เพิ่มขึ้น
4. กิจกรรมเป็นสื่อกลางให้ชุมชนเกิดความสามัคคี ความเอื้อเฟื้อกันของสมาชิกในชุมชน



# เงินอุดหนุน

## ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาศักยภาพสตรี

### 11 ปัจจัยสำคัญขายออนไลน์ให้ขายดี

ขายออนไลน์ให้ขายดีต้องทำอะไร มีปัจจัยอะไรบ้าง เป็นคำถามสำคัญสำหรับมือใหม่หัดขายออนไลน์ หรือแม้กระทั่งรวมถึงมือเก่าที่ทำแล้วยังไม่ไปไหนมาไหน ขายออนไลน์ยังไม่รวย แน่นนอน ทำธุรกิจออนไลน์ ผู้ประกอบทุกท่านต้องการประสบความสำเร็จ มีรายได้ตามคาดหวัง ธุรกิจเจริญก้าวหน้าด้วยดี บางท่านอาจเริ่มทำระยะหนึ่ง ธุรกิจออนไลน์ยังไม่เข้าที่เข้าทาง ขณะบางท่านอยากเริ่มแต่ยังไม่แน่ใจ ด้วยเพราะวิธีการยังไม่ชัดเจน จึงได้รวบรวมเทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ที่นักธุรกิจออนไลน์ส่วนใหญ่ทำแล้วประสบความสำเร็จมาฝาก

แม่ค้า  
ออนไลน์

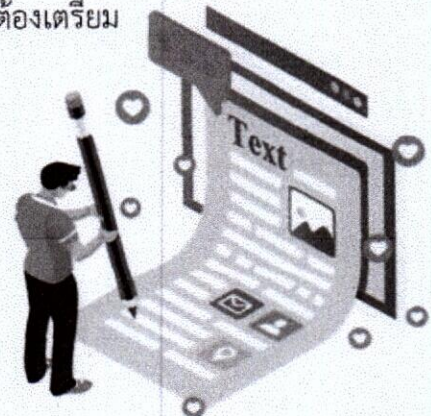


#### 1. สินค้าดี บริการเยี่ยม

สินค้าดี บริการเยี่ยม สามารถขายตัวเองได้ นี่คือจุดสำคัญอันดับแรกของการทำธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน เพราะผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้า หรือความประทับใจจากการใช้บริการ ทำให้ลูกค้าบอกต่ออย่างอัตโนมัติ มีการพูดถึงในวงกว้างทั้งในโลกออฟไลน์ ออนไลน์ ฉะนั้นการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบผลสำเร็จต้องเริ่มด้วย สินค้าดี บริการเยี่ยม

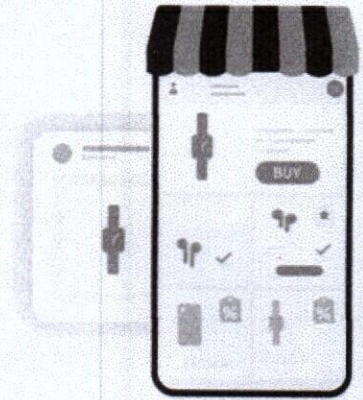
#### 2. Content is the Everything พื้นฐานสำคัญช่วย ขายออนไลน์ให้ขายดี

โลกออนไลน์ ลูกค้าไม่มีโอกาสสัมผัสสินค้าหรือ ทดลองใช้บริการจริง ทำได้เพียงค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่สนใจให้ได้มากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการต้องเตรียมข้อมูลเหล่านี้ให้ครอบคลุมไขข้อข้องใจ ตอบสนองความต้องการ ให้ความรู้สึกให้อยากซื้อสินค้าหรือใช้บริการ โดยทำเว็บไซต์ สร้าง Content ที่เป็นประโยชน์อย่างต่อเนื่อง



### 3. Sale Page, Landing Page นำเชื่อถือ

ขาดไม่ได้สำหรับธุรกิจออนไลน์คือหน้า Sale Page ปิดการขาย เพื่อให้ข้อมูลสินค้า บริการช่วยลูกค้าตัดสินใจซื้อ ควรระบุวิธีราคา โปรโมชั่น ส่วนลด ชัดเจน แจ่มวิธีการส่งสินค้า เงื่อนไขการรับประกัน สินค้าและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน นอกจากนี้ปุ่มสั่งซื้อ ต้องชัดเจน หากผู้ประกอบการต้องการเก็บข้อมูล หรือส่ง Content ธุรกิจทาง E-mail สามารถทำหน้า Landing Page ให้ผู้เข้าชมเว็บไซต์ กรอกข้อมูลได้อีกด้วย

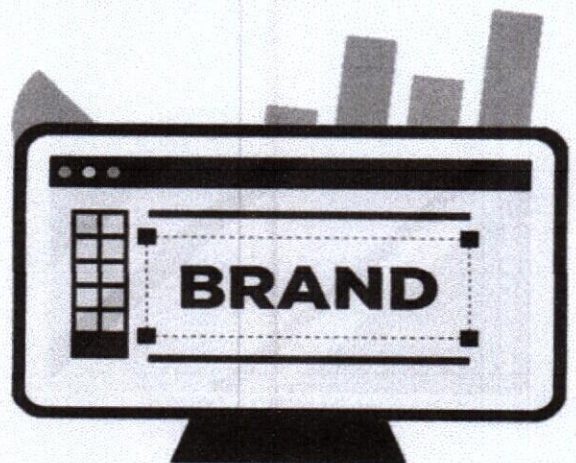


### 4. ใช้ Video เล่าเรื่องราว

Content คลิปวิดีโอสั้น ๆ เล่าเรื่องราว สินค้า บริการ ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้า ยุคโซเชียลได้เป็นอย่างดี เพราะสะดวก รวดเร็ว ไม่ต้องอ่านหนังสือทีละคำ โดยผู้ประกอบการ ต้องทำ Video Content ที่สั้น กระชับเข้าใจง่าย ใส่ลูกเล่น แสง สี เสียงประกอบ กระตุ้นความรู้สึก สร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สินค้า บริการได้เป็นอย่างดี

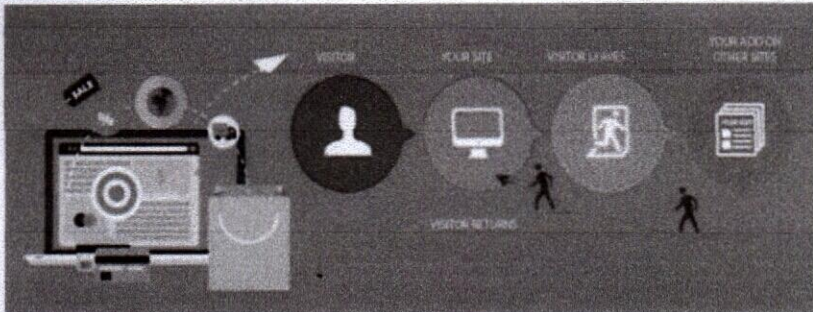
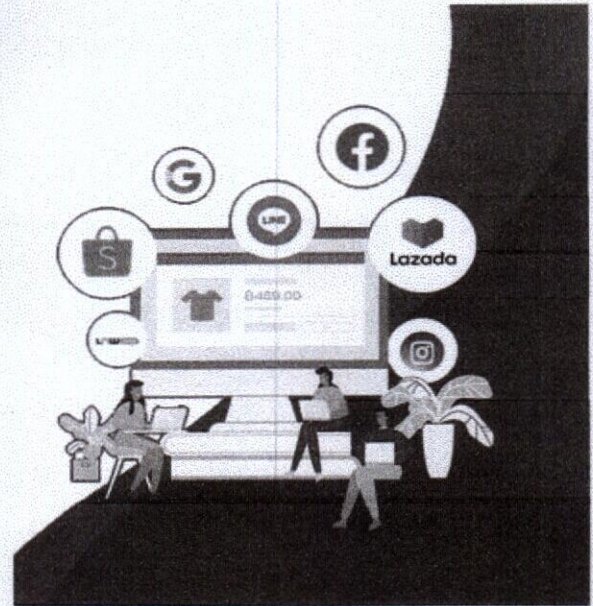
### 5. ขายออนไลน์ให้ขายดี ต้องพัฒนาแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก

แบรนด์คือคุณลักษณะ คุณค่าของสินค้า บริการ สื่อ บุคลิกและตัวตนของธุรกิจที่เป็นเอกลักษณ์ ทำให้ลูกค้า รู้สึกดี จดจำ ประทับใจ ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผู้ประกอบการควรมีแนวทางพัฒนาแบรนด์ชัดเจน ต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ โดยแบรนด์ที่แข็งแกร่ง ตัวตนชัดเจน ดึงดูดลูกค้าซื้อสินค้า บริการด้วยความเต็มใจ สามารถเพิ่มมูลค่าให้ธุรกิจหลายเท่าตัว



## 6. ทำการตลาดและขายหลายช่องทาง

จุดเด่นของธุรกิจออนไลน์คือมีสื่อประชาสัมพันธ์ ทำการตลาด ขายสินค้า หลายแพลตฟอร์ม รองรับพฤติกรรมของลูกค้าแตกต่างกัน ผู้ประกอบการควรใช้สื่อออนไลน์เหล่านี้ให้ครบถ้วน เช่น เว็บไซต์ นำเสนอข้อมูล สารระ ประโยชน์ ขายแบบ Soft Sale หรือเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์นำเสนอสินค้า บริการอย่างครบถ้วน Facebook ใช้โปรโมท เข้าถึงลูกค้า ในวงกว้าง Instagram ลงภาพสวย ๆ แคปชั่นสร้างแรงบันดาลใจ สร้างยอดขายได้เป็นอย่างดี Line@ ตอบคำถามดูแลลูกค้าปิดการขาย



## 7. ใช้ Remarketing/ Retargeting

เทคนิคการโฆษณาออนไลน์แบบลือคเป้าที่เก็บข้อมูล สถิติ พฤติกรรมของผู้เข้าชมเว็บไซต์ เพจอย่างละเอียด ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลเหล่านี้วางแผนการโฆษณากับผู้เข้าชมแต่ละกลุ่มได้อย่างแม่นยำ ตรงความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เช่น คนทั่วไปเห็นโฆษณาปกติ คนที่เคยเข้าเว็บไซต์ เพจ เห็นโฆษณาลดราคา โปรโมชั่น หรือ ลูกค้าเก่า เห็นสินค้า บริการใหม่ของธุรกิจ โดยทั้งแพลตฟอร์ม Google และ Facebook มีเครื่องมือใช้งานเพื่อทำ Remarketing/Retargeting หลากหลาย

## 8. ส่งฟรี บริการรวดเร็ว รับประกันคืนเงิน

เรื่องบริการสำคัญอย่างมากกับธุรกิจออนไลน์ ลูกค้าต้องการการตอบคำถามรวดเร็ว จัดส่งไว ฟรีค่าบริการ กรณีสินค้าไม่ตรงตามตกลง สามารถเปลี่ยนสินค้า หรือ คืนเงินได้ หากผู้ประกอบการสามารถบริการตามความคาดหวังของลูกค้าได้จะเพิ่มความเชื่อมั่น ความพึงพอใจแก่ลูกค้าอย่างสูง ดังนั้นผู้ประกอบการเตรียมช่องทางตอบคำถามที่แน่นอน เลือกบริษัทขนส่งพัสดุที่ไวใจได้ รวมค่าบริการจัดส่งเข้ากับสินค้า และให้เปลี่ยนสินค้าหรือคืนเงินด้วยความยินดี

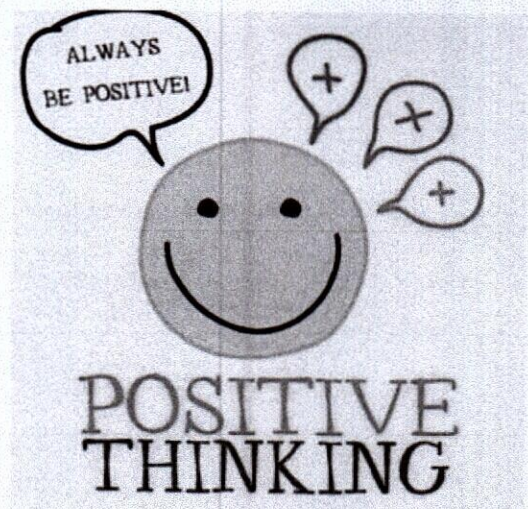


## 9. Live สด กระตุ้นยอดขาย

ช่องทางมาแรงของการสร้างแฟนคลับออนไลน์ เนื่องจากฟรี ง่าย สะดวก ไลฟ์ (Live) สดได้ทุกที่ ทุกเวลา สามารถพูดคุยกันจริง ๆ การไลฟ์ (Live) สดทำให้ลูกค้าเห็นสินค้าตัวจริงว่ามีคุณสมบัติ สี ขนาด รวมถึงวิธีการใช้อย่างชัดเจน สามารถสอบถามได้ทันที ทำให้เกิดความมั่นใจ ตัดสินใจซื้อง่าย ปิดการขาย อย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการควรไลฟ์สดเวลาเดิม เตรียมเรื่อง สินค้า บริการ ให้พร้อม สร้างเอกลักษณ์ ให้เป็นที่ถูกใจของแฟนคลับ ปฏิสัมพันธ์ สื่อสารกับแฟนคลับอย่างเป็นกันเอง จัดโปรโมชั่นระหว่างการไลฟ์ (Live) สด เพื่อเพิ่มยอดขาย

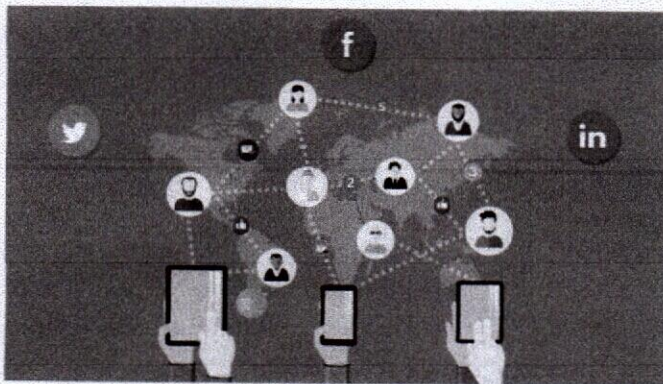
## 10. กระจายพลังบวก

รอยยิ้ม คำพูด การแต่งกาย บุคลิก ทักษะคติ ของ ผู้ประกอบการเป็นส่วนส่งเสริมให้ธุรกิจออนไลน์ ประสบความสำเร็จอย่างมากเพราะลูกค้าต้องการซื้อสินค้า บริการจากผู้ประกอบการที่ คิดดี พูดดี ทำดี มีทัศนคติ ยอดเยี่ยม กระจายความรู้สึที่ดี ๆ ส่งความสุขออกไป ในวงกว้าง มีแง่คิดที่เป็นประโยชน์



## 11. หันโลกตลอดเวลา

โลกสมัยใหม่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามามีบทบาทต่อชีวิตประจำวันอย่างมาก สื่อออนไลน์แต่ละแพลตฟอร์มมีการอัปเดตสม่ำเสมอ ผลิตเครื่องมือเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ ให้ทำการตลาดออนไลน์ ง่ายขึ้นมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการควรเกาะติดความเคลื่อนไหว ของเทคโนโลยีและสื่อออนไลน์ตลอดเวลาเพื่อนำมาใช้กับธุรกิจออนไลน์ให้เกิดประโยชน์ ไม่ตกเทรนด์



ขอขอบคุณ : [www.taokaemai.com](http://www.taokaemai.com)

# เมื่อปัญหา...สร้างโอกาส

พลิกผืนดินให้เขียวชอุ่ม สร้างอาชีพ  
ดึงแรงงานกลับถิ่น คืนสุขให้ชุมชน

“บทพิสูจน์ความมุ่งมั่น ตั้งใจแก้วิกฤติน้ำแล้งน้ำท่วม ของผู้นำไม่มีตำแหน่ง”

ในยุคที่ทุกคนเท่าเทียมกัน บทบาทของ “ผู้หญิง” จึงไม่ได้ถูกจำกัดให้เป็นเพียงแม่บ้านเลี้ยงลูกอีกต่อไป เราจึงได้เห็นผู้หญิงมากมายกลายเป็นฮีโร่นอกบ้าน ใช้พลังหญิงพัฒนาชีวิต เศรษฐกิจ และสังคม “รัตนภรณ์ ลือฉาย” ผู้ประสานงานคณะกรรมการน้ำชุมชนจุมจัง ผู้หญิงที่ไม่มีตำแหน่งใด ๆ แต่เธอสามารถพิสูจน์ให้ทุกคน



ในชุมชนเห็นถึงความมุ่งมั่น ตั้งใจ ใช้พลังในการพลิกผืนดินอีสานที่แล้งซ้ำซากมานานปี ให้น้ำมีความเขียวชอุ่ม ทำให้ 700 ครัวเรือน 3,000 ชีวิต มีอาชีพสร้างรายได้ไม่ต้องอพยพไปทำงานต่างถิ่น รอดพ้นความจน คืนความสุขให้ชุมชนอีกครั้ง

ชุมชนจุมจัง อ.ภูฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์ เป็นผืนดินที่แล้งซ้ำซากมานานปี ไม่สามารถทำการเกษตรได้ เช่นเดียวกับผืนดินอื่น ๆ ในภาคอีสาน แม้การที่คนหนุ่มสาววัยทำงานต้องทิ้งครอบครัว พ่อแม่ทิ้งลูกไว้ให้ปู่ย่าตาเลี้ยง อพยพไปรับจ้างขายแรงงานต่างถิ่น เมื่อเสร็จฤดูทำนาจะเป็นภาพที่คุ้นชิน แต่ “รัตนภรณ์” มองว่า นี่เป็นหนึ่งปัญหาทางสังคมที่ไม่อาจปล่อยผ่าน เธอจึงไม่ยอมแพ้อพยายามคิดหาหนทางแก้ไข เพื่อให้ครอบครัวในชุมชนมีโอกาสได้อยู่ด้วยกันพร้อมหน้าพร้อมตา

“ปัญหาเรื่องน้ำมาถึงรุ่นเราจะรู้เลยว่า แล้งซ้ำซาก ท่วมซ้ำซาก ถ้าเสร็จจากฤดูทำนา เขาก็เข้ากรุงเทพฯ ไปหมดแล้ว ไม่ไปไม่ได้ มองแล้วก็คิดว่า มันไม่มีทางอื่นแล้วแหละที่แก้ปัญหาดตรงจุดนี้ ตอนนั้นมีคนสบประมาทว่าจะทำให้เหนื่อยทำไม ผู้ใหญ่บ้านก็ตายไปหลายคนแล้ว เราไม่มีตำแหน่งเป็นผู้ใหญ่บ้าน เป็นแค่ประธานสตรีในหมู่บ้าน เป็นแค่คณะกรรมการหมู่บ้านเฉย ๆ แถมเป็นผู้หญิงตัวแค่นี้ ทำไม่ได้หรอก ซึ่งเราไม่เคยคิดว่าจะทำคนเดียวสำเร็จ เมื่อเรามีปากมีความคิดมีคนรู้จัก เราเอาตรงจุดนี้ดึงออกมาใช้ แล้วทำอย่างไรเราถึงจะสามารถสร้างอย่างอื่น ทำอย่างอื่นได้ บอกเลยว่า ถ้ามีน้ำก็มีชีวิต จุดสำคัญก็คือต้องมีน้ำ ถ้ามีน้ำแล้วมันจะสามารถมีอยู่มีกิน ได้ปลูกทุกอย่างทุกอย่าง ถ้ามีน้ำก็จะอยู่ได้”

เมื่อพบว่า “น้ำ” คือกุญแจสำคัญที่จะใช้ปลดล็อกแก้ปัญหา “รัตนภรณ์” ไม่วีรที่เริ่มต้นลงพื้นที่ตามไปดูชุมชนที่ประสบความสำเร็จว่าเขาทำอะไร ทำไม่ชุมชนอื่นแก้ปัญหาเรื่องน้ำได้ ทำไม่ชุมชนจุมจิงทำไม่ได้ พยายามศึกษาเรียนรู้ถึงกระบวนการต่าง ๆ เพื่อจะนำสิ่งเหล่านั้นมาพัฒนาชุมชนของตัวเอง เธอไม่เพียงนำความรู้มาปรับปรุงแหล่งน้ำในชุมชน ทำฝาย ขุดลอก ร่องน้ำ แต่ยังเป็นมือประสานสืบทอด ดึงงบประมาณและประสานความร่วมมือจากภายนอก ไม่ว่าจะเป็นโครงการเอสซีจี ร้อยใจ 108 ชุมชน รอดภัยแล้ว หรือหน่วยงานต่าง ๆ จนทำให้ในชุมชนมีน้ำใช้ อย่างเพียงพอ ชวนกันทำเกษตร ทฤษฎีใหม่ ปลูกปลังชาวบ้านในชุมชนให้รู้จักพึ่งพาตัวเอง

บุญสุข ศิริनुพงศ์ คณะกรรมการน้ำชุมชนจุมจิง สะท้อนให้ฟังว่า “เขาเก่งมากมีความสามารถ เชื่อมกับหน่วยงานที่มีงบประมาณได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นเอสซีจี องค์กรน้ำชุมชน มูลนิธิอุทกพัฒน์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ เขาก็ประสานมา เขาสามารถดึงงบประมาณเข้ามาในชุมชนเราได้”

ขณะที่ สายัญ โสระธิดา ครูว์เรือนต้นแบบ ทฤษฎีใหม่ บอกว่า “แต่ก่อนมันเป็นไปไม่ได้ พื้นที่มันโล่งไปหมด แล้วจะเอาน้ำมาเก็บ ตรงไหน แต่ทุกวันนี้มันเป็นไปได้แล้ว” วันนี้ชาวชุมชนจุมจิง จากที่เคยอยู่ไม่รอด ถ้าไม่มีเงิน พลิกฟื้นผืนดินจนรอดแล้ง รอดจน อยู่ดีมีสุข ไม่ว่าจะเป็นโควิด-19 หรือ เป็นอะไร ต้องทำให้กักตัวอยู่เป็นเดือน ชาวชุมชนก็สามารถอยู่ได้ เพราะมีน้ำ มีความรู้ มีพืชผักในครัวเรือนสามารถนำมาแปรรูปอาหารกินได้

“มีน้ำแล้วก็ปลูกได้ทั้งปี ได้กิน ได้ขาย ได้เลี้ยงลูกเลี้ยงหลาน วันนี้ภูมิใจมาก ๆ ที่เราสามารถทำได้ ทำให้คนในชุมชนเปลี่ยนแปลงชีวิตได้ ทำเพื่อลูกหลานเรา มีอยู่มีกิน จากบางครั้งที่เขาตำเรา แต่มาถึงในวันนี้เขามีรอยยิ้มคืนมาให้กับเราก็ดีใจแล้วนะ เกิดมาชาตินี้คุ้มแล้ว เพราะว่าเราทำจริง ไม่ได้แค่พูด เป็นผู้หญิงสามารถทำได้ทุกอย่าง เรื่องการพัฒนา แม้คิดว่ามันไม่เหลือปากว่าเรื่องที่เราจะทำ พัฒนาได้ทั้งในบ้านและนอกบ้าน มันอยู่ที่ใจของคนที่จะทำแค่นั้น”

ไม่น่าเชื่อว่า...ผู้พลิกผืนดินอีสานที่แล้งซ้ำซากมานานปี ให้มีน้ำ มีอยู่ มีกิน รอดพ้นความจน จะเป็นผู้หญิงที่ไม่มีตำแหน่งใดๆ อะไรเป็น#พลังในตัวเธอ ที่ลุกขึ้น แก้ไขวิกฤตน้ำท่วม-แล้งซ้ำซาก สามารถ พลิกฟื้นคืนความสุขให้ชุมชนอีกครั้ง

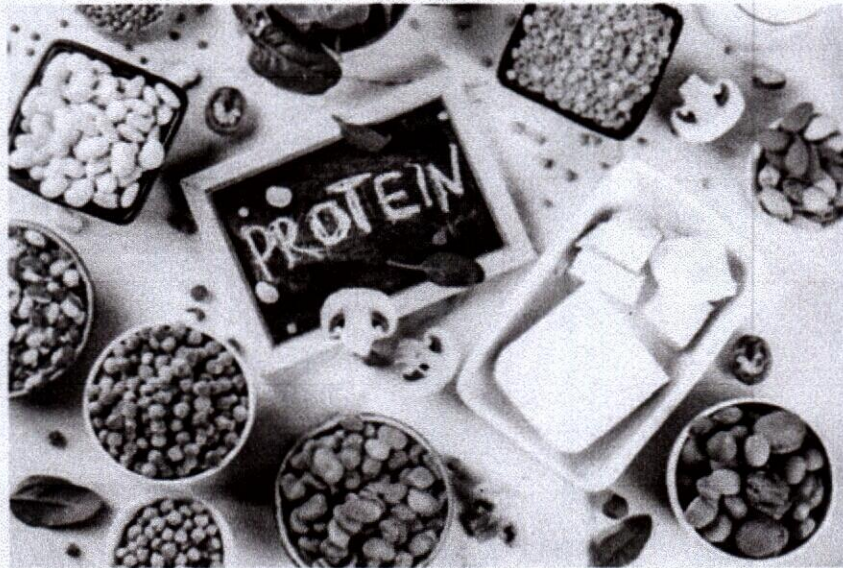


สแกนเพื่อรับชมคลิป



# สรุป 10 เทรนด์ "อาหารและเครื่องดื่ม" มาแรงปี 2022

"อาหารและเครื่องดื่ม" ยังคงเป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตท่ามกลางวิกฤติโควิด -19 เพราะเป็นปัจจัย 4 ทุกคนต้องการ ทว่าในวิกฤติเดียวกันนี้ ทำให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปไม่ได้ ต้องการแค่อาหารและเครื่องดื่มที่ "อิมพอร์ต" เท่านั้น แต่ยังคาดหวังจากแบรนด์และผลิตภัณฑ์ ในหลากหลายมิติที่ผู้ประกอบการเองต้องเรียนรู้และปรับตัว ทั้งเพื่อความอยู่รอดและเพื่อก้าวมาเป็น เจ้าตลาด "กรุงเทพธุรกิจออนไลน์" สรุป 10 เทรนด์อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มมาแรงปี 2022 ที่ผู้ประกอบการด้านอาหารควรรู้ เก็บตกจากเวที "Innova's Top Ten Trends for 2022" ในงาน Thaifex Anuga Asia 2022 มาอัปเดตเพื่อต่อยอดธุรกิจให้ไม่หลุดเทรนด์ ดังนี้



## 1. อาหารจากพืช

เทรนด์อาหารที่กำลังจะมีบทบาทอย่างมากหลังจากนี้คือ "อาหารจากพืช" หรือ "Plant based" นั่นคืออาหารที่มีวัตถุดิบจากพืช เช่น ถั่วเหลือง สาหร่าย ขนุนอ่อน ฯลฯ ซึ่งมีทั้งจุดขายด้านโภชนาการและความยั่งยืน ซึ่งผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับ Plant based มากขึ้น

เทรนด์นี้เริ่มเห็นชัดเจนขึ้นทั่วโลก อาทิ ตลาดเอเชียเป็นอีกหนึ่งตลาดที่สะท้อนว่าอาหารจากพืชเริ่มมีบทบาทมากขึ้น เช่น อาหารจากพืชที่มักจะปรากฏในเมนูฟู้ดเดลิเวอรี่ต่าง ๆ ตัวเลือกของอาหารจากพืชที่หลากหลายมากขึ้นในร้านค้าปลีกและซูเปอร์มาร์เก็ต

รวมถึงแบรนด์ต่าง ๆ ที่ลงมาเล่นตลาด Plant based และพัฒนาผลิตภัณฑ์เจเนอเรชันต่อไป เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากปัจจุบันยังคงมีจุดอ่อนเรื่องรสชาติและรสสัมผัสที่ทำให้คนส่วนใหญ่ยังไม่ตัดสินใจซื้อ

## 2. สบายท้อง

อีกหนึ่งเทรนด์ที่มาแรงคืออาหารยุคใหม่ต้องสบายท้อง เพราะสุขภาพของลำไส้ที่นั่นสะท้อนสุขภาพที่ดีแบบองค์รวม ทำให้ผู้บริโภคสนใจอาหารและเครื่องดื่มที่มีผลดีต่อสุขภาพของลำไส้มากขึ้น โดยเฉพาะ “ไมโครไบโอม” (microbiome) หรือ “ชีวนิเวศจุลชีพ” ซึ่งสรุปง่าย ๆ คือ จุลินทรีย์ที่อาศัยอยู่ในและบนร่างกายของมนุษย์ ซึ่งมีงานวิจัยพบว่า ไมโครไบโอมเหล่านี้เกี่ยวข้องกับ

สมดุลของร่างกายหลาย ๆ อย่าง หนึ่งในนั้น คือ ไมโครไบโอมในลำไส้ที่ช่วยปรับสมดุล ลำไส้ทำงานได้ดีนอนหลับได้ง่าย และช่วยให้มีสุขภาพดีขึ้น ทำให้ ถูกดึงมาเป็นจุดขายที่ทำให้ลูกค้าจัดการสุขภาพของตัวเองได้เพียงแค่รับประทานอาหารหรือเครื่องดื่มกลุ่มนี้



## 3. คินสุ่รากลึงงำ

ในยุคนี้ผู้บริโภคไม่ได้ดูแค่ผลลัพธ์ของอาหารและเครื่องดื่ม แต่ยังใส่ใจกับ “ที่มา” ของผลิตภัณฑ์และวัตถุดิบมากขึ้นด้วย จากผลการสำรวจในการทำแบบสอบถาม. Innova Lifestyles & Attitudes Survey 2020 and 2021 (average of India, China and Indonesia) เกี่ยวกับการให้ความสำคัญเมื่อตัดสินใจซื้ออาหารและเครื่องดื่ม พบว่า ในระยะเวลา

12 เดือน ในช่วงที่มีโรคระบาดในปี 2020-2021 ผู้บริโภคให้ความสำคัญและมีรสนิยมด้านอาหารได้อย่างเป็นธรรมชาติ เช่น แบนด์อาหารกึ่งสำเร็จรูปในเกาหลีใต้ ที่ชูสูตรอาหารพื้นเมืองเกาหลีเมนูต่าง ๆ มีสตอรี่ของตัววัตถุดิบ ที่มาของอาหาร พร้อมภาพเจ้าของสูตรที่ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ ที่ช่วยเพิ่มความน่าสนใจได้อย่างดี



## 4. เปลี่ยนประสบกการณ

ท่ามกลางสถานการณ์โรคระบาดที่ทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้จำกัด ทำให้ลูกค้าโหยหาประสบการณ์ใหม่ ๆ จากอาหารและเครื่องดื่มมากขึ้น ทั้งในมิติของรสชาติ ตัวผลิตภัณฑ์รสสัมผัสไปจนถึงแพ็คเกจ

ที่แปลกใหม่ ในยุคนี้ แบนด์ยังสามารถสร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ ถึงขั้นทำในสิ่งที่ไม่เคยทำมาก่อน เช่น ไอศกรีมราดชีอิ้วดำ, Nissin Cup Noodle Soda ฉลองแบนด์ครบ 50 ปี รวม 4 รสชาติ ได้แก่ Cup Noodle Soda , Cup Noodle Seafood Soda , Cup Noodle Curry Soda และ Cup Noodle Chili Tomato Soda โดยแต่ละรสชาติก็จะเป็นไปตามรสของกะหรี่ ความแปลกใหม่นี้ทำให้รู้สึกแปลกตา แปลกใจ และทำให้อยากชิมรสเครื่องดื่มจากแบนด์ที่ไม่เคยทำเครื่องดื่มกับรสชาติที่ยากจะคาดเดาได้





## 5. ช่วยโลก

ปฏิเสธไม่ได้ว่าผู้บริโภครุ่นใหม่สนใจเรื่องการดูแลโลกและสิ่งแวดล้อมเอามาก ๆ ทำให้ทุกครั้งที่ซื้อจะไม่ได้อมองแค่ตัวสินค้า แต่ยังสนใจเรื่องราวของผลิตภัณฑ์และแบรนด์อีกด้วย นั่นหมายความว่าผู้บริโภคมีความคาดหวังให้ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มยุคนี้แสดงความรับผิดชอบต่อโลกอย่างจริงจัง บนความน่าเชื่อถือ และโปร่งใสไปจนถึงขั้นยึดหยัด

ในเรื่องนี้มากกว่าเป็นแค่สร้างแคมเปญชั่วคราว ผู้บริโภค รุ่นใหม่สนใจว่ามีนโยบายที่เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลดการทำลายสิ่งแวดล้อม หรือทะนุถนอมโลกใบนี้อย่างไร ทั้งนี้ การแสดงความใส่ใจโลกก็ทำได้หลากหลายรูปแบบ หนึ่งในนั้นคือการสอดแทรกไว้กับตัวผลิตภัณฑ์ เช่น เป๊ปซี่ ซีโร่ ซูการ์ โลม์ ปี 2022 ในเกาหลีใต้ที่ออกมาพร้อมบรรจุภัณฑ์ที่สามารถรีไซเคิลได้ เป็นต้น



## 6. ปรับตัวเข้ากับโอกาส

การระบาดใหญ่ได้เปลี่ยนรูปแบบการรับประทานอาหารให้สอดคล้องกับการควบคุมโรค ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้ช่วยสร้างโอกาสใหม่ ๆ สำหรับแบรนด์ที่ปรับตัวได้ดี อาทิ การใช้โรบอทช่วยเสิร์ฟอาหารในร้านที่ช่วยลดการแพร่ระบาดของเชื้อจากการส่งต่อแบบมือต่อมือ, การปรับเมนูอาหารในร้านให้กลายเป็นแบบกึ่งสำเร็จรูป

ที่ทำได้ง่าย ๆ ที่บ้าน จำลองบรรยากาศร้านมาอยู่บนโต๊ะอาหาร ในบ้านด้วยตัวเอง เช่น Kappa Shushi ที่มีบริการให้เช่าสายพานเสิร์ฟอาหารที่บ้านประหนึ่งนั่งอยู่ร้าน เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า เทรนด์ที่จะเกิดขึ้นต่อจากนี้คือผู้บริโภคจะคาดหวัง การส่งอาหารแบบเดลิเวอรี่ที่เร็วขึ้นไปจนถึงต่ำกว่า 5 นาที, การส่งอาหารด้วยโดรนแทนมนุษย์ ที่มีแนวโน้มจะให้เห็นในอนาคตด้วย

## 7. ใช้เทคโนโลยี

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ก้าวล้ำ จะช่วยสร้างโอกาสใหม่ในอุตสาหกรรมและเครื่องดื่มให้สร้างสรรค์ และมีคุณภาพ รวมไปถึงมีส่วนช่วยสร้างวัตถุดิบจากห้องแล็บในอนาคต เช่น “California Cultured” กำลังพัฒนา “ซีอกโกแลต” จากห้องแล็บที่สร้างมาจากสเต็มเซลล์จากพืชโดยตรง โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความยั่งยืน และมีจริยธรรม หรือแม้แต่การใช้เทคโนโลยีเครื่องพิมพ์ 3 มิติ กับอาหาร อย่าง “Anrich3D” สตาร์ทอัพที่ให้บริการพิมพ์อาหาร 3 มิติโดยร่วมมือกับ Nanyang Technological University และ Allspice Institute ในสิงคโปร์ เพื่อพิมพ์อาหาร 3 มิติสำหรับโภชนาการเฉพาะบุคคล ที่ช่วยให้ธุรกิจอาหารตอบโจทย์แต่ละบุคคลมากขึ้น

## 8. ผลิตภัณฑ์ใหม่ จากวัสดุเหลือใช้

อุตสาหกรรมอาหารยุคใหม่ ก้าวมาถึงขั้นนำส่วนผสมหรือวัตถุดิบที่เคยถูกมองว่าไร้ประโยชน์ในอุตสาหกรรมอาหาร มาเปลี่ยนให้กลับมามีประโยชน์ในระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน ที่นอกจากจะช่วยลดของเหลือจากกระบวนการผลิตอาหารแล้วยังได้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นทางเลือกของคนรุ่นใหม่อีกด้วย ข้อมูลจาก APAC ช่วงปี 2019 - ไตรมาสแรก 2022 พบว่า ค่าเฉลี่ยของแบรนด์ที่เคลมว่า มีการทำผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มจาก “ของเหลือใช้ในกระบวนการผลิตอาหาร” มีเพิ่มขึ้น 48% ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เหล่านี้ เช่น ชาจากกากเมล็ดกาแฟ “Nestisane” ประเทศอินโดนีเซีย ทำน้ำชาจากกากของเมล็ดกาแฟที่เหลือจากกระบวนการทำกาแฟ ที่ทำได้หลากหลายรสชาติไม่แพ้ชาจากใบชาธรรมชาติเลย หรือแม้แต่ “แยมเปลือกกล้วย” ที่ทำจากเปลือกกล้วยที่เหลือจากกระบวนการอื่น ๆ ที่เรียกได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนของไร้ประโยชน์ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่เปิดประสบการณ์ใหม่ ๆ ให้ผู้บริโภคในเวลาเดียวกัน



## 9. เสียงลูกค้าดังขึ้น

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มยุคใหม่นอกจากผลิตภัณฑ์มีคุณภาพแล้ว ยังต้องรับฟังเสียงจากลูกค้ามากขึ้นด้วย เพราะในอนาคตอันใกล้เสียงของลูกค้าจะดังขึ้นอีก ทั้งการเรียกร้องความสนใจจากแบรนด์ แสดงความเห็นถึงแบรนด์โดยตรงได้ และคาดหวังการมีส่วนร่วมกับแบรนด์มากขึ้นด้วย ซึ่งแบรนด์ที่ฟังเสียงลูกค้าและพัฒนาได้อย่างเหมาะสม จะมีโอกาสตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้มากกว่า

## 10. อาหารบอกความเป็นตัวตน

“My food My brand” เป็นอีกหนึ่งเทรนด์ที่ผู้ประกอบการมองข้ามไม่ได้ เพราะผู้บริโภคยุคใหม่มีความคาดหวังมากกว่าแค่อิ่ม แต่ยังต้องการซื้ออาหารและเครื่องดื่มที่สามารถบ่งบอกถึงไลฟ์สไตล์ของตัวเองได้ด้วย เช่น ดีไซน์ร้าน แพ็คเกจ ประเภทอาหาร เรื่องราวของแบรนด์ ฯลฯ ปัจจัยเหล่านี้จะเชื่อมโยงกับการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อยุคใหม่มากขึ้น และนั่นเป็นโจทย์ของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ว่าทำอย่างไรให้ลูกค้าอยากเข้ามามีส่วนร่วมกับแบรนด์มากขึ้น

---

# ผ้าไทยใส่ให้สนุก

---

## วิถีคีรีวง

ผ้าบาติกย้อมสีธรรมชาติเจ้าแรกในภาคใต้ เขียนด้วยมือแบบ  
ฟรีแฮนด์ และมีวิถีชีวิตคนคีรีวงเป็นเอกลักษณ์

เรื่อง ชลลดา โภคะอุดมทรัพย์ภาพ พิชญ์ แสงพลสิทธิ์

ผ้าเนื้อกระด้าง สีสั่นแสบทรวง เขียนลวดลายท้องทะเลด้วยเทียนไข ขอบอกว่าคุณสมบัติข้างต้นไม่ใช่ผ้าบาติกที่แขวนโชว์อยู่ในร้านของ อารีย์ และ ฉัตรชนก ขุนทน เป็นแน่ แม่ลูกคู่นี้ เป็นเจ้าของแบรนด์ Kiree ผ้าบาติกสีพาสเทลหนึ่งเดียวที่ซ่อนตัวอยู่ในหุบเขาหมู่บ้านคีรีวง จ.นครศรีธรรมราช ด้วยการยืนยันที่จะไม่เล่าเรื่องทะเลไม่มีแพตเทิร์นในการเขียนลาย ใช้สีธรรมชาติจากพืชผลทางการเกษตร และถ่ายทอดวิถีคีรีวงลงบนผืนผ้าจนเสื้อผ้าไม่มีซ้ำกันสักตัวจากการเขียนมือครั้งละหนึ่งชิ้น



ผ้ามัดย้อมของยาย ย้อนเวลาไปหลายสิบปีก่อนตอนที่แบรนด์ Kiree ยังไม่เกิดขึ้นแม้ในความฝัน ป้าอารีย์เริ่มสนใจเรื่องผ้าจากความอยาก อยากที่จะสร้างอาชีพเสริมให้กับคนในหมู่บ้านคีรีวงรวมถึงตัวเธอเอง พูดถึง 'คีรีวง' ก็เป็นอันรู้กันว่าหมู่บ้านนี้ตั้งอยู่ในอ้อมกอดของหุบเขา ท่ามกลางต้นไม้ใหญ่นานา ขึ้นชื่อเรื่องอากาศบริสุทธิ์จนสุดคมได้เต็มปอด แต่ก่อนจะเป็นชุมชนแห่งการท่องเที่ยวอย่างทุกวันนี้

ป้าอารีย์เล่าว่าตลอด 30 ปี หมู่บ้านของเธอเผชิญกับภัยพิบัติมาบ่อยครั้ง ชุมชนที่มีอาชีพหลักคือการทำสวนบนภูเขา และตั้งรกรากอยู่บนที่ราบเพียงเท่านั้น ก็เกือบถึงคราวล่มสลายใน พ.ศ. 2531 เหตุการณ์นี้ทำให้ป้าหวังใจว่า อาชีพหลักจะมีส่วนสร้างความไม่สมดุลทางธรรมชาติ จึงคิดหาอาชีพเสริมใหม่ ๆ ในยามที่วิกฤตถามหา ป้าอารีย์ตั้งกฎกับตัวเองเอาไว้ 3 ข้อว่า หนึ่ง อาชีพเสริมนี้จะต้องสอดคล้องกับวิถีเกษตรกร ในชุมชน สอง อาชีพเสริมนี้จะต้องใช้องค์ความรู้และภูมิปัญญาของหมู่บ้านให้ได้ และสามารถกระบวนการผลิตของอาชีพเสริมนี้จะต้องไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอันตราย บวกกับการเป็นหลานของช่างทอผ้าประจำหมู่บ้านพิชที่ยายใช้ย้อมสีธรรมชาติตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 ก็ยังคงหลงเหลืออยู่ในปัจจุบัน ทำไมตัวเธอจะสานต่ออาชีพนี้ไม่ได้ คำตอบอาจเป็นเพราะทั้งป้าอารีย์และแม่ต่างไม่มีใครทอผ้าเป็น และอาชีพนี้ก็ห่างหาย จากหมู่บ้านมานานปีเห็นจะได้ เธอจึงเบนเข็มมาสนใจเรื่องไม้ไผ่ไม้ไผ่อย่างผ้ามัดย้อมเป็นการทดแทน



“ป่าลองเอาพืชที่คุณยายเคยใช้มาทำผ้ามัดย้อม แต่พอย้อมเสร็จก็ยังไม่พอใจเรื่องลวดลาย เพราะใคร ๆ ก็ทำได้” ป้าต้องการสร้างลวดลายที่แตกต่างจากที่อื่น ตอนนั้นภาคใต้ยังไม่มีใครทำเรื่องสีธรรมชาติเลย เราก็พยายามศึกษา เรียนรู้ว่าวัสดุที่กำหนดลวดลาย นอกจากยางหรือเชือกฟาง “จนไปเจออาจารย์คนหนึ่ง เขาแนะนำว่าให้ใช้ไม้ไผ่ในการกำหนดลาย เพราะ ถ้าใช้ไม้ จะต่อลาย แดกลาย ได้อีกเป็นร้อยเป็นพัน”

กลุ่มมัดย้อมสีธรรมชาติบ้านคีรีวงจึงเกิดขึ้น ใน พ.ศ. 2539 เพื่อสร้างอาชีพให้กับเหล่าแม่บ้านในชุมชน และ ก่อกำเนิดแบรนด์ Kiree ในอีก 3 ปีต่อมา จากความสงสัยว่าวิถีชีวิตของคนไต้หวันเป็นอย่างไร

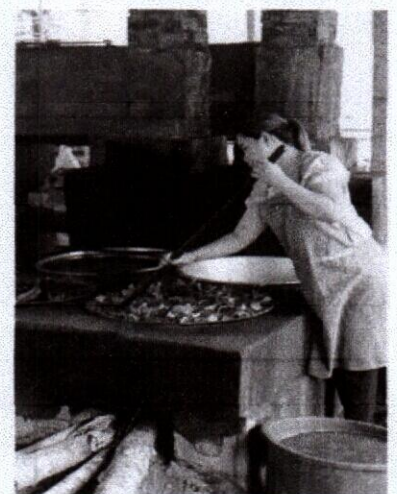
ผ้าบาติกของแม่ สุราษฎร์ธานีมีผ้าไหมพรมเรียง นครศรีฯ มีผ้ายก สงขลามีผ้าเกาะยอ ยะลาชอบ ผ้าปาเต๊ะ ผิงอันตามัน ก็ทำผ้าบาติก จำแนกได้เป็น ผ้าทอ ผ้าปาเต๊ะ และผ้าบาติก ป้าอารีย์กลับมาถามใจตัวเองว่า ใน 3 เรื่องนี้มีอะไรที่เราพอจะไป ได้ ผ้าบาติกคือสิ่งนั้น ด้วยความคิดแว่แว่ว่าจะ ยึดถือสีธรรมชาติจากรุ่นยายเป็นสำคัญ ในยุคสมัย ที่ผ้าบาติกมีสีสังจัดจ้านเต็มไปด้วยลวดลายกุ่มหอย ปูปลาและดอกไม้ได้ทะเล



“หลายคนบอกป้าว่าสีธรรมชาติเอามาทำผ้าบาติกไม่ได้ มันจะเพนต์ไม่ติด นี่คือโจทย์ที่เราต้อง แก้ให้ได้ ศึกษาทดลองอยู่ 3 - 4 ปี ว่าเพนต์แล้วสีติดไหมล้างน้ำแล้วหลุดลอกเท่าไร จนทำได้จริง” ความทนทานของสีก็จะขึ้นอยู่กับความอดทนของผู้ผลิตด้วยเช่นกัน โดยพืชที่จะนำผลผลิตมาสกัดสี ต้องมีอายุ 2 ทศวรรษขึ้นไป เนื่องจากความสมบูรณ์ของต้นจะส่งผลให้มีเม็ดสีที่เข้มข้น มียาง ติดแน่น ไม่หลุดง่าย การเคี้ยวผ้าบาติกก็ต้องใช้เวลาหมักแช่ผ้าไว้นานมาก บางครั้ง ก็ยาวนานถึง 1 เดือน ที่สำคัญ ต้องเลือกผ้าจากเส้นใยธรรมชาติเพื่อให้สีมีความสม่ำเสมอ

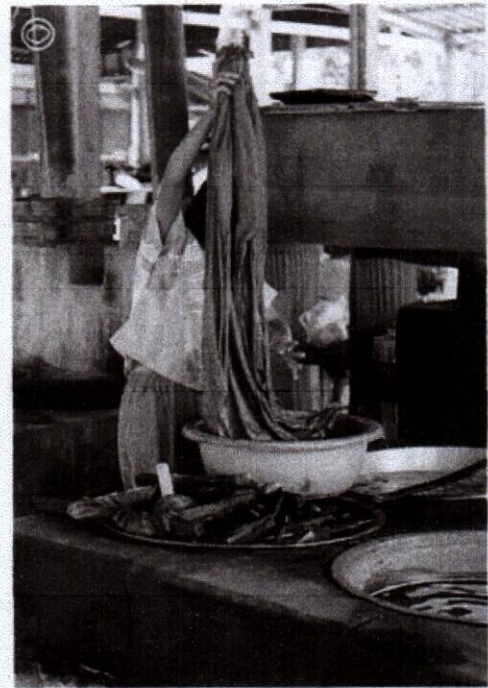
กรรมวิธีที่พิถีพิถันเหล่านี้ ส่งผลให้ Kiree ย้อมผ้าได้ไม่เกิน 10 ผืน ในหนึ่งวัน ใครได้ไปครองก็คงรับรู้ถึงความใส่ใจเป็นแน่ เราขออนุญาต ชวนป้าอารีย์พูดคุยต่อถึงเอกลักษณ์ของแบรนด์ Kiree ที่พิเศษกว่าใคร เกือบทุกกระบวนการ

“ผ้าบาติกเราไม่มีแพตเทิร์น ที่บ้านไม่มีดินสอ ไม่มีแบบร่าง เขียนสดเลย คุณต้องมีสมาธิ ต้องวางแผนมา ไม่จั้นผ้าผืนนี้ละเน”



“ผ้าเรามีลายแตก สีไม่เรียบ เป็นผลจากยางไม้ที่แตกกระจายไปทั้งผืน คนอื่นทำลวดลายเกี่ยวกับทะเล แต่เราใช้ลายเส้นเพื่อสื่อสารเรื่องหมู่บ้านคีรีวง อย่างดอกไม้ก็ใช้ใบสิงโต พัดเหลือง ลายเฟิร์นยักษ์ ลายบัวแฉก เป็นลายเฉพาะที่มีแค่หมู่บ้านเราเท่านั้น”

“เราใช้สีจากพืชทางใต้ในหมู่บ้าน เช่น ใบมังคุด ผักสะตอ เปลือกผลเงาะ เปลือกลูกเนียง” สีของป่าเลยขีดที่สุดเป็นผ้าสีพาสเทล เพราะสีจากพืชดิบ ๆ จะเป็นแบบนี้ เช่น มังคุดปลูกที่ไหนก็ได้ แต่ทำไมสีมังคุดที่คีรีวง ถึงเป็นสีชมพูหรือสีส้มหมากสุก เพราะธาตุในดินไม่เหมือนกัน น้ำ อากาศก็แตกต่างกัน ผ้าทุกผืนจึงมีสีไม่เหมือนกันจะเหมือนแค่เพราะต้มจากหม้อเดียวกันรอบแรกเหมือน รอบสองไม่เหมือนแล้ว



“ดังนั้น ใครซื้อไปก็จะได้ของแบบผืนเดียวในโลก มีตัวเดียว ลายเดียว สีเดียว ไซส์เดียว บางตัวก็มีไม่ครบทุกไซส์ เพราะเราเขียนเสื้อผ้าได้ทีละชิ้น เด็กบ้านเราก็มักไม่ชอบเขียนลายซ้ำ เขาชอบสร้างลายใหม่ตลอดเวลา”

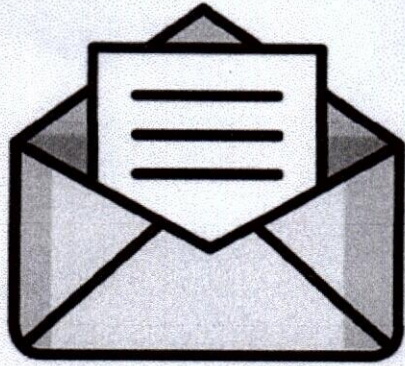


ร่วม 20 ปีที่ Kiree ยังคงยืนหยัดทำผ้าบาติก ย้อมสีธรรมชาติจากผลผลิตของชาวสวนคีรีวง มีผู้ช่วยเป็นเยาวชนและคนมีฝีมือในหมู่บ้าน ช่วยกันแปรรูปเป็นสินค้าหลากหลายให้คนได้เข้ามาจับจ่ายในร้านค้าของพวกเขา แต่แน่นอนว่ากาลเวลาย่อมสร้างความเปลี่ยนแปลง และอาจถึงคราวต้องเปลี่ยนมือให้รุ่นลูก เพราะความลับสุดยอดที่ป่าอารีย์แฉงบอกในประโยคต่อไป จะทำให้คุณประหลาดใจมาก “ป่าเขียนผ้าไม่เป็น”

“สามารถติดตาม ผ้าบาติกของลูก.... ได้ในฉบับหน้า”

ขอขอบคุณ : [www.readthecloud.co](http://www.readthecloud.co)





## “หนังสือบอกกล่าวทวงถาม”

หนังสือบอกกล่าวทวงถาม (notice) เป็นการส่งจดหมายให้อีกฝ่ายปฏิบัติตามหน้าที่ สิทธิ ที่กฎหมายกำหนด ภายใต้เงื่อนไขอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น ขอให้ติดต่อกลับมาเจรจาชำระหนี้ ขอให้ชำระหนี้ หรือ ส่งเพื่อแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญา โดยมีกำหนดระยะเวลาไว้ให้ปฏิบัติตามแน่นอน อาจจะเป็น ๗ วัน ๑๕ วัน หรือ ๑ เดือน เป็นต้น ถ้าอีกฝ่ายไม่ทำตามที่ยกภายในระยะเวลาที่กำหนดก็จะมีผลการดำเนินการตามกฎหมายต่อไป โดยปกติแล้ว การฟ้องคดีไม่จำเป็นจะต้องมีการบอกกล่าวทวงถามก่อนฟ้องคดี เว้นแต่กรณีที่มีกฎหมายบัญญัติไว้โดยเฉพาะว่า จะต้องมีการบอกกล่าวก่อนฟ้อง แต่ทั้งนี้เป็นการให้โอกาสลูกหนี้และหาข้อยุติก่อนนำคดีไปสู่ศาลนั่นเอง นอกจากนี้ การส่งหนังสือบอกกล่าวทวงถามก่อนฟ้องคดีก็เป็นสิ่งที่ทำแล้วจะเกิดผลดีกับเจ้าหนี้เองด้วย

การบอกกล่าวทวงถาม ถ้าไม่มีกฎหมายบังคับให้ทำเป็นหนังสือ ก็สามารถบอกกล่าวทวงถามโดยวาจา หรือ บอกกล่าวทวงถามเป็นหนังสือทางไปรษณีย์พร้อมใบตอบรับก็ได้ ซึ่งในคดีแพ่งการมีพยานหลักฐานเป็นเอกสาร หรือวัตถุจะมีน้ำหนักมากกว่าการสืบพยานบุคคล ถ้าส่งหนังสือบอกกล่าวทวงถามหนีไปแล้วคู่กรณีไม่ยอมรับทั้ง ๆ ที่จะรับก็ทำได้ หรือ มีผู้รับไว้แทนได้แต่ก็ไม่มีใครยอมรับจดหมายไว้ ก็ถือว่าอีกฝ่าย “ได้รับทราบ” แล้ว จะมาอ้างว่าไม่รู้ ไม่รับรู้ไม่ได้

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ ๗๙๔๘/๒๕๕๓ พิพากษาว่า “ก่อนฟ้องคดีล้มละลายโจทก์ได้มีหนังสือทวงถาม ให้จำเลยชำระหนี้ตามหนังสือลงวันที่ ๕ กันยายน ๒๕๔๘ เจ้าหนี้ที่ไปรษณีย์ได้นำหนังสือดังกล่าวไปส่งให้จำเลย ที่บ้านเลขที่ ๕/๖๑๙ อันเป็นภูมิลำเนาของจำเลย แต่ไม่พบจำเลยและไม่มีผู้ใดรับไว้ เจ้าหนี้ที่ไปรษณีย์จึงมีหนังสือ ให้จำเลยไปรับหนังสือดังกล่าว แต่จำเลยไม่ไปรับหนังสือภายในกำหนด เจ้าหนี้ที่ไปรษณีย์จึงส่งหนังสือคืนแก่โจทก์ หลังจากนั้นในวันที่ ๒๙ พฤศจิกายน ๒๕๔๘ โจทก์มีหนังสือทวงถามให้จำเลยชำระหนี้อีกครั้งหนึ่งโดยส่งให้แก่จำเลย ตามภูมิลำเนาดังกล่าว ปรากฏว่ามี อ. ซึ่งระบุว่า เป็นย่าของจำเลยเป็นผู้รับไว้แทน ดังนั้น จากพฤติการณ์ดังกล่าว จะเห็นได้ว่าโจทก์ได้มีหนังสือทวงถามให้จำเลยชำระหนี้โดยส่งไปยังภูมิลำเนาของจำเลยตามแบบรับรองรายการ ทะเบียนราษฎรอันเป็นการส่งอย่างเป็นทางการแล้ว แต่เหตุที่เจ้าหนี้ที่ไปรษณีย์ไม่สามารถส่งหนังสือทวงถามให้แก่ จำเลยได้ในครั้งแรกเกิดจากการที่จำเลยหลีกเลี่ยงไม่ไปรับหนังสือดังกล่าวภายในกำหนด จึงถือว่าจำเลยได้รับ หนังสือทวงถามให้ชำระหนี้ครั้งแรกด้วยแล้ว”

ดังนั้น เมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ ก็ควรส่งหนังสือบอกกล่าวทวงถามให้ลูกหนี้เพื่อจะได้มาตกลงกันก่อน ซึ่งอาจได้ข้อยุติโดยไม่ต้องนำคดีไปฟ้องต่อศาล และกรณีส่งหนังสือบอกกล่าวทวงถามแล้วไม่มีผู้รับ หรือปฏิเสธ การรับก็ยังสามารถฟ้องคดีได้ แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าค่ะ

นางสาวมธุรดา บุญเอก นิตกร

เรียบเรียง

นายธีระพล คู่คิด ผู้อำนวยการกลุ่มกฎหมาย

ตรวจทาน

# CONTACT ME



กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี Fanpage



กองทุนพัฒนาบทบาทสตรี Channel



สำนักงานกองทุนพัฒนาบทบาทสตรี  
ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา  
5 ธันวาคม 2550  
อาคารรัฐประศาสนภักดี ชั้น 3  
ถ.แจ้งวัฒนะ เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210

