



**การจัดการความรู้**

# **KNOWLEDGE MANAGEMENT (KM)**

**ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2566**

**เรื่อง แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์  
และกลุ่มเกษตรกร**

**สำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด  
กรมส่งเสริมสหกรณ์**

ก

## คำนำ

การจัดการความรู้ (Knowledge Management) เป็นกระบวนการที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริม สหกรณ์ และผู้บริหารทุกระดับชั้นของกรมส่งเสริมสหกรณ์ให้ความสำคัญและสนับสนุนให้ศึกษา เพื่อใช้เป็น แนวทางในการแนะนำส่งเสริมสถาบันเกษตรกร สำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ดได้จัดทำจัดการความรู้ (Knowledge Management) เรื่องแนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร เพื่อให้ได้ ทราบถึงแนวทางการแนะนำส่งเสริมและประโยชน์ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนางานสหกรณ์ให้มี ประสิทธิภาพต่อไป คณะทำงานฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารการจัดการความรู้ชุดนี้จะเป็นแหล่งเรียนรู้ที่เป็น ประโยชน์กับข้าราชการ พนักงานราชการ ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด และผู้ที่มีความสนใจต่อการ เรียนรู้ต่อไป

กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์  
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด  
เมษายน ๒๕๖๖

**ข**  
**สารบัญ**

<b>เรื่อง</b>	<b>หน้า</b>
<b>คำนำ</b>	<b>ก</b>
<b>สารบัญ</b>	<b>ข</b>
<b>สารบัญตาราง</b>	<b>ค</b>
<b>บทที่ ๑ บทนำ</b>	<b>๑</b>
สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร	๑
สูตรคำนวณการจัดเก็บปริมาณธุรกิจ	๑
<b>บทที่ ๒</b> แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	<b>๒</b>
การจัดเก็บปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	๙
การรายงานผลการปฏิบัติงาน	๑๐
<b>บทที่ ๓</b> บทสรุปและข้อเสนอแนะ	<b>๑๑</b>
บทสรุป	๑๑
ข้อเสนอแนะ	๑๑
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>๑๒</b>
<b>ภาคผนวก</b>	
- คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงาน	๑๓
- แบบฟอร์มที่ ๑ การบ่งชี้ความรู้	๑๕
- แบบฟอร์มที่ ๒ แผน/รายงานผลการจัดการความรู้และนวัตกรรม (knowledge&Innovation Management :KM&IM ที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖	๑๖
- รูปภาพประกอบการจัดกิจกรรมการถ่ายทอดองค์ความรู้และนวัตกรรม KM & IM	๑๘

**ค**  
**สารบัญตาราง**

<b>เรื่อง</b>	<b>หน้า</b>
ตารางที่ ๑ แนวทางการดำเนินธุรกิจรับฝากเงิน	๒
ตารางที่ ๒ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจเงินรับฝากจากงบทดลอง	๓
ตารางที่ ๓ แนวทางการดำเนินธุรกิจสินเชื่อ	๔
ตารางที่ ๔ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจสินเชื่อจากงบทดลอง	๔
ตารางที่ ๕ แนวทางการดำเนินธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย	๕
ตารางที่ ๖ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายจากงบทดลอง	๖
ตารางที่ ๗ แนวทางการดำเนินธุรกิจรวบรวม/แปรรูป	๗
ตารางที่ ๘ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจรวบรวม/แปรรูปจากงบทดลอง	๘
ตารางที่ ๙ แนวทางการดำเนินธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ	๘
ตารางที่ ๑๐ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพจากงบทดลอง	๘
ตารางที่ ๑๑ แบบฟอร์มตารางการจัดเก็บปริมาณธุรกิจแบบรายเดือน	๙
ตารางที่ ๑๒ แบบฟอร์มตารางการจัดเก็บปริมาณธุรกิจแบบสะสม	๙
ตารางที่ ๑๓ การรายงานผลการปฏิบัติงาน	๑๐

## บทที่ ๑

### บทนำ

#### สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร

สหกรณ์เกิดขึ้นในประเทศไทยครั้งแรกเมื่อปีพ.ศ. ๒๔๕๙ โดยมีพระราชวรวงศ์เธอ กรมหมื่นพิทยาลงกรณ์ พระบิดาแห่งการสหกรณ์ไทย ได้ทรงริเริ่มที่จะใช้แนวคิดสหกรณ์เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนของชาวนา มีการก่อตั้งสหกรณ์แห่งแรกขึ้น โดยใช้ชื่อว่าสหกรณ์วัดจันทร์ไม่จำกัดสินใช้ ตั้งอยู่ในท้องที่อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก แนวคิดในรูปแบบสหกรณ์คือ สหกรณ์อยู่บนพื้นฐานของคุณค่าของการช่วยตนเอง ความรับผิดชอบต่อตนเอง ความเป็นประชาธิปไตย ความเสมอภาค ความเที่ยงธรรม และความเป็นเอกภาพ สมาชิกสหกรณ์เชื่อมั่นในคุณค่าจริยธรรมแห่งความสุจริต ความเปิดเผย ความรับผิดชอบต่อสังคม และความเอื้ออาทรต่อผู้อื่น โดยสืบทอดประเพณีปฏิบัติของผู้ริเริ่มสหกรณ์ มีความเชื่อร่วมกันที่ว่า การช่วยตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามหลักการสหกรณ์ซึ่งนำไปสู่การกินดี อยู่ดี ความเป็นธรรม และสันติสุขในสังคม โดยยึดแนวทางที่สหกรณ์ยึดถือปฏิบัติเพื่อให้คุณค่าของสหกรณ์เกิดผลเป็นรูปธรรม

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด ในฐานะหน่วยงานส่วนภูมิภาค สังกัดกรมส่งเสริมสหกรณ์ ที่ทำหน้าที่แนะนำ ส่งเสริม สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ให้ดำเนินงานภายใต้พระราชบัญญัติสหกรณ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนแนะนำ ส่งเสริม สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ตามนโยบายของรัฐบาล โดยในแต่ละปีกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้กำหนดแผนงานต่างๆ เพื่อให้หน่วยงานภายใต้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค นำแผนงานต่างๆ ไปปฏิบัติ โดยในส่วนของแผนงานการเพิ่มปริมาณธุรกิจสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร กรมได้กำหนดเป้าหมายให้มีปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑ และมีการติดตามประเมินผลทั้งรายเดือน รายไตรมาส และเมื่อสิ้นปีงบประมาณ

#### ผลงานที่กรมส่งเสริมสหกรณ์ให้ความสำคัญ ได้แก่

สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรได้รับการส่งเสริมและพัฒนาการดำเนินธุรกิจ หมายถึงสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ที่มีการดำเนินธุรกิจประจำปีงบประมาณ พ.ศ. (ปัจจุบัน) มีปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นจากปีงบประมาณพ.ศ. (ปีก่อน) เทียบกับจำนวนสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรในจังหวัด ที่มีสถานะดำเนินธุรกิจประจำปีปัจจุบัน

#### การคำนวณการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร มีวิธีการคำนวณดังนี้

สูตรการคำนวณ : ร้อยละของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรที่ได้รับการพัฒนามีอัตราการเพิ่มของปริมาณธุรกิจ

$$= \frac{\text{มูลค่าปริมาณธุรกิจของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรปีปัจจุบัน}}{\text{มูลค่าปริมาณธุรกิจของสหกรณ์ปีเก่า} + \text{อัตรา \% ตามเป้าหมาย}} \times 100$$

ความหมาย : ได้ < (มากกว่าหรือเท่ากับ) ๑๐๐ % มีการเพิ่มปริมาณธุรกิจสูงกว่าปีที่แล้ว

ได้ > (น้อยกว่า) ๑๐๐ % มีการเพิ่มปริมาณธุรกิจลดลงกว่าปีที่แล้ว

## บทที่ ๒

### แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร

สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรมีการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

#### ๑. ธุรกิจรับฝากเงิน

การรับฝากเงินจากสมาชิกถือเป็นธุรกิจแรกของสหกรณ์ในการจัดหาทุนเพื่อดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งสหกรณ์ เป็นการส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักการออมตามอุดมการณ์สหกรณ์ ซึ่งสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่ มีการรับเงินฝากจากสมาชิก ๒ ประเภท คือ เงินฝากออมทรัพย์ และเงินฝากประจำ เพื่อเป็นการเพิ่มทุนดำเนินงานของสหกรณ์ให้มากขึ้น สร้างความเข้มแข็งให้กับองค์กรและสร้างความเชื่อมั่นแก่สมาชิกและบุคคลภายนอกในด้านสภาพคล่องทางการเงินของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร สำหรับแนวทางในการดำเนินการเพื่อให้ปริมาณธุรกิจรับฝากเงินเพิ่มขึ้นควรมีการประชาสัมพันธ์และจัดทำโครงการส่งเสริมการออม เนื่องในวันสำคัญต่าง ๆ เช่น วันสหกรณ์แห่งชาติ วันจัดตั้งสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร โครงการออมผลผลิตต่าง ๆ ทั้งนี้ให้เหมาะสมกับสมาชิกของแต่ละสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร การใช้โปรแกรมบัญชี รวมทั้ง Application เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้สมาชิกในการฝากเงิน อำนวยความสะดวกในการฝากถอน เพิ่มอัตราดอกเบี้ยให้สูงกว่าธนาคารพาณิชย์ หรือแจกของขวัญในเทศกาลสำคัญต่าง ๆ โดยอาจจะใช้กลยุทธ์การจูงใจให้สมาชิกมาฝากเงินกับสหกรณ์เพิ่มขึ้นโดยการจัดให้มีคู่มือขอใบฝากให้กับสมาชิกที่มาฝากเงินกับสหกรณ์ หรือสมาชิกที่กู้เงินจากสหกรณ์แล้วยังคงฝากไว้กับสหกรณ์โดยถอนไปใช้จ่ายเฉพาะที่จำเป็น หรือสมาชิกที่นำผลผลิตมาจำหน่าย ที่สหกรณ์แล้วนำเงินที่ได้รับฝากไว้กับสหกรณ์ เป็นต้น สรุปแนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจรับฝากเงินดังตารางที่ ๑ โดยการจัดเก็บปริมาณเงินรับฝากจากงบทดลองดังตารางที่ ๒

#### ตารางที่ ๑ แนวทางการดำเนินธุรกิจรับฝากเงิน

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
การรับฝากเงิน	๑) กำหนดรูปแบบเงินฝากเพื่อส่งเสริมการออม โดยมีเป้าหมายในการใช้เงิน เช่น เงินฝากเพื่อความมั่นคงของชีวิต เงินฝากเพื่อการศึกษา เงินฝากเพื่อซื้อทรัพย์สิน
	๒) จัดกิจกรรมส่งเสริมการออมเนื่องในวันสำคัญโอกาสต่างๆ เช่น วันสหกรณ์แห่งชาติ
	๓) กำหนดรูปแบบเงินฝากเพื่อเป็นการส่งเสริม และปลูกฝังนิสัยการประหยัด อุดออม เช่น เงินฝาก สัจจะออมทรัพย์วันละบาท (การปลูกฝังและสร้างนิสัยการออม ควรเป็นไปตามกำลังความสามารถ อาจกำหนดการออมเป็นรายสัปดาห์ หรือรายเดือนตามความสะดวก การออมควรต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ ให้ติดเป็นนิสัย จะทำให้รู้จักวางแผนการใช้จ่ายเงินอย่างมีระบบ สร้างความเป็นปึกแผ่นแก่ครอบครัวอย่างมั่นคงในอนาคต และควรเพิ่มเงินออมให้มากยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ
	๔) ส่งเสริมการออมโดยรับฝากผลผลิตต่างๆ ของสมาชิก เช่น ข้าวเปลือก เป็นต้น
	๕) กำหนดรูปแบบเงินฝากเพื่อเป็นการส่งเสริม และปลูกฝังนิสัยการประหยัด อุดออม เช่น เงินฝาก สัจจะออมทรัพย์วันละบาท
	๖) ใช้กลยุทธ์การจูงใจให้สมาชิกมาฝากเงินกับสหกรณ์เพิ่มขึ้นโดยการจัดให้มีคู่มือขอใบฝากให้กับสมาชิกที่มาฝากเงินกับสหกรณ์

ตารางที่ ๒ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจรับฝากเงินจากงบทดลอง

ธุรกิจสหกรณ์	รายการในงบทดลอง (ประเภทธุรกิจ)	รายการในงบทดลอง (เครดิต/เดบิต)	รายการที่ปรากฏ ในงบดุล
ธุรกิจรับฝากเงิน	ยอดเงินรับฝากระหว่างเดือน	เครดิต	เดบิต

๒. ธุรกิจสินเชื่อ

ปัจจุบันธุรกิจสินเชื่อถือว่าเป็นธุรกิจหลักของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร โดยเฉพาะสหกรณ์นอกภาคการเกษตร โดยสหกรณ์จะจัดหาเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงิน เช่น ธ.ก.ส. กองทุนพัฒนาสหกรณ์ หรือนำเงินฝากของสมาชิกมาให้สมาชิกกู้ไปลงทุนประกอบอาชีพ เช่น อาชีพการเกษตร การผลิตอื่น ๆ หรือใช้จ่ายในครอบครัว การให้สินเชื่อแก่สมาชิกไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อประเภทใด ต้องให้ตามความจำเป็นในการกู้ยืมเพื่อประโยชน์แก่การดำเนินงานของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร และเป็นไปตามปรัชญาของสหกรณ์ การให้สินเชื่อของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร มี ๓ ประเภท คือ สินเชื่อเพื่อการผลิตอาชีพหลัก สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค และสินเชื่อสำหรับอาชีพเสริม ควรให้สินเชื่อแก่สมาชิกตามความจำเป็นและเหมาะสมกับแผนงานของสมาชิก ทั้งนี้เพื่อลดการค้างชำระหนี้ของสมาชิก ซึ่งจะส่งผลให้ปริมาณธุรกิจสินเชื่อในปีต่อไปลดลง สำหรับแนวทางการดำเนินการเพื่อให้ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นในธุรกิจสินเชื่ออาจใช้กลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกโดยการจัดทำคูปองมอบโชคให้กับสมาชิก อาจใช้ชื่อ “ ลุ้นโชค ๒ ชั้น กับสหกรณ์.....จำกัด หรือ อาจใช้ชื่อ “ ลุ้นโชค ๓ ชั้น กับสหกรณ์.....จำกัด เช่น

กรณี : สมาชิกชำระหนี้เงินกู้

โชคชั้นที่ ๑ : เมื่อสมาชิกมาชำระหนี้สหกรณ์ตามสัญญาฯ สหกรณ์ฯ อาจจัดให้มีของสมนาคุณหรือของชำร่วยเล็กๆ น้อยๆ ให้สมาชิกทันที ๑ ชิ้นต่อ ๑ ราย (ราคาของชำร่วยไม่ควรแพงหรือเป็นของแจกของแถมที่ได้มาจากห้างร้านบริษัทต่างๆ ที่สหกรณ์ทำธุรกิจด้วย) ซึ่งอาจจะให้เฉพาะสมาชิกที่มาชำระครบตามสัญญา (ชำระหมดทั้งต้นเงินและดอกเบี้ย)

วิธีการให้โชคชั้นที่ ๑ : อาจใช้วิธี

๑. แจกทันทีที่มาแจ้งว่า จะชำระหนี้ หรือ

๒. ใช้วิธีจับสลาก (ใส่ป้ายรางวัลไว้ในกล่อง/กระบุง/ตะกร้าหรือ โถ หรืออาจจำลองแบบมัจฉากาชาด หรือแบบสอยดาวก็ได้)

โชคชั้นที่ ๒ : เมื่อสมาชิกชำระหนี้ตามสัญญาฯ ครบถ้วน สหกรณ์อาจกำหนดให้จับ “คูปองชิงรางวัล” เฉพาะสมาชิกที่มาชำระหนี้ครบสัญญา เช่น “คูปอง ๑ ใบต่อ ๑ สัญญา” โดยเขียนชื่อ - สกุลที่อยู่ เลขทะเบียนสมาชิก เบอร์โทรติดต่อ ฯลฯ แล้วหย่อนลงกล่องชิงรางวัล ตอนประชุมใหญ่สามัญประจำปี โดยสหกรณ์ฯ อาจกำหนดรางวัลที่ ๑ ๒ ๓ ๔ ๕ และ ฯลฯ ไว้ในรูปแบบของบอร์ด/ป้ายไวเนล ประชาสัมพันธ์ให้ทราบ ณ ที่ทำการสหกรณ์ และอาจจัดทำแผ่นพับ หรือข่าวผ่านสื่อช่องทางของสหกรณ์ที่มีอยู่ อย่างน้อยเป็นการสร้างแรงจูงใจ และบอกกันปากต่อปากว่า สมัยนี้ชำระหนี้ครบตามสัญญาฯ ได้ชิงโชคชิงรางวัลอีกเป็นกลยุทธ์ : เร่งเร้าให้สมาชิกอยากมาชำระหนี้ได้มากขึ้นด้วย ทั้งนี้ อาจเพิ่มโชคชั้นที่ ๓ ได้อีกคือ

โชคชั้นที่ ๓ : และหากสมาชิกรายใดมาชำระหนี้เงินกู้ก่อนสัญญา ก็อาจเพิ่มคูปองชิงรางวัล (เพิ่ม) ตามสัดส่วนของจำนวนเป็นหลัก เช่น สัญญาเงินกู้วันที่ ๓๑ มี.ค. ซึ่งหากชำระในเดือน มี.ค. (ได้คูปองฯ ตามโชคชั้นที่ ๒ อยู่แล้ว ๑ ใบ) แต่สมาชิกมาชำระเดือน ก.พ. ก่อน ๑ เดือน ก็ได้คูปองฯ เป็น ๒ ใบ หรือมาชำระหนี้เดือน ม.ค. ก็ได้รับคูปองฯ เป็น ๓ ใบ

กรณี : สมาชิกที่มาจ่ายเงิน สหกรณ์อาจมีกลยุทธ์ต่าง ๆ ดังนี้

๑. หากสมาชิกกู้เงินแล้ว ถือหุ้นตามเกณฑ์หรือระเบียบฯ กำหนด เช่น วงเงินกู้ ๑,๐๐๐.- บาท ให้ถือหุ้นไว้ ๑๐.- บาท

โซคชั้นที่ ๑ : เมื่อสมาชิกมาจ่ายเงินและรับเงินกู้จากสหกรณ์สหกรณ์ฯ อาจจัดให้มีของสมนาคุณหรือของชำร่วยเล็กๆ น้อยๆ ให้สมาชิกทันที ๑ ชิ้นต่อ ๑ ราย (ราคาของชำร่วยไม่ควรแพงหรือเป็นของแจกของแถมที่ได้มาจากห้างร้านบริษัทต่าง ๆ ที่สหกรณ์ทำธุรกิจด้วย) ซึ่งอาจจะให้เฉพาะสมาชิกที่มาชำระครบสัญญา (ชำระหมดทั้งต้นเงินและดอกเบี้ย)

โซคชั้นที่ ๒ : หากสมาชิกถือหุ้นครบ ๑๐๐ บาท/๒๐๐ บาท/๓๐๐บาท/ฯลฯ สมาชิกจะได้คูปอง ๑,๒,๓,.....ตามสัดส่วน ๑๐๐ บาท/๑ใบ (กรณีหักหุ้นจากเงินกู้) แต่ถ้าสมาชิกถือหุ้นมาจากบ้านโดยไม่หักหุ้นจากเงินกู้ฯ จะได้คูปองเป็น ๒ เท่าคือ ถือหุ้น ๑๐๐ บาท ได้คูปอง ๒ ใบ หากถือหุ้น ๑,๐๐๐ บาท จะได้คูปอง ๒๐ ใบ

โซคชั้นที่ ๓ : หากสมาชิกฝากเงินไว้ในสหกรณ์เพิ่มเติมอีก อาจให้โซคชั้นที่ ๓ คือ ฝากเงิน ๑,๐๐๐.- บาทขึ้นไป เป็นระยะเวลาอย่างน้อย ๓ เดือน (ไม่ถอนในระยะเวลา ๓ เดือน) ก็ได้รับคูปองชิงรางวัลอีก ๑,๐๐๐ บาท ต่อ ๑ ใบ และก็ได้คูปองตามสัดส่วน หรือหากสมาชิกไม่ฝากเงินแต่หักซื้อสินค้าต่าง ๆ ในแผนกการตลาดหรือซูเปอร์มาร์เก็ตของสหกรณ์ ก็อาจได้รับคูปองจากยอดซื้อสินค้า ๑๐๐ บาทต่อ ๑ คูปอง

สรุปแนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจสินเชื่อดังตารางที่ ๓ และการจัดเก็บปริมาณสินเชื่อจากงบทดลองดังตารางที่ ๔

### ตารางที่ ๓ แนวทางการดำเนินธุรกิจสินเชื่อ

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
การให้เงินกู้	๑) จ่ายเงินกู้เป็นวัสดุหรือสิ่งของหรือบริการให้ตรงตามความต้องการของสมาชิก ตามวัตถุประสงค์การใช้เงินกู้แทนการจ่ายเป็นเงินสด เช่น ปุ๋ย วัสดุการเกษตร เครื่องมือในการประกอบอาชีพ พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ให้บริการสูบน้ำ ไถไถนา (เป็นการเพิ่มปริมาณธุรกิจจัดหาสินค้า และธุรกิจบริการส่งเสริมการเกษตร ช่วยให้สมาชิกประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง อีกทั้งได้สินค้าคุณภาพดี ราคายุติธรรม นอกจากนั้นยังได้เงินเฉลี่ยคืนสองต่อ คือ จากดอกเบี้ยเงินกู้และการซื้อสินค้า)
	๒) เมื่อรับเงินกู้แล้ว หากยังไม่จำเป็นต้องใช้เงิน ให้ฝากสหกรณ์ไว้ก่อน
	๓) ลดอัตราดอกเบี้ยเงินปันผล ซึ่งจะทำให้สามารถลดดอกเบี้ยเงินกู้ได้ เป็นการจูงใจสมาชิกให้กู้เงิน
	๔) ใช้กลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกโดยการจัดทำคูปองมอบโซคให้กับสมาชิก

### ตารางที่ ๔ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจสินเชื่อจากงบทดลอง

ธุรกิจสหกรณ์	รายการในงบทดลอง (ประเภทธุรกิจ)	รายการในงบทดลอง (เครดิต/เดบิต)	รายการที่ปรากฏในงบดุล
ธุรกิจเงินให้กู้	ยอดเงินให้กู้ยืมระหว่างเดือน	เดบิต	สินทรัพย์



### ๓. ธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

การดำเนินธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่ตอบสนองความต้องการของสมาชิกตามวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งสหกรณ์ โดยเฉพาะสหกรณ์ภาคการเกษตรจะจัดหา วัสดุอุปกรณ์ที่สมาชิกจำเป็นต้องใช้ในการประกอบอาชีพมาจำหน่าย เช่น เครื่องมือเครื่องใช้ อุปกรณ์การเกษตร วัสดุการเกษตร เมล็ดพันธุ์พืช สินค้าอุปโภคบริโภค โดยสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรจะต้องสำรวจความต้องการของสมาชิกก่อนดำเนินการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจนี้เป็นการรวมกันซื้อของสมาชิกก่อให้เกิดประโยชน์คือ การซื้อสินค้าในปริมาณมากทำให้ราคาต้นทุนของสินค้าลดลง และสามารถขายให้สมาชิกได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด การจัดหาสินค้ามาจำหน่ายมี ๒ วิธีคือ จำหน่ายเป็นเงินสด และจำหน่ายเป็นเงินเชื่อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับสมาชิก สำหรับแนวทางการดำเนินการเพื่อให้ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นในธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายอาจเสริมกลยุทธ์การจูงใจสมาชิกด้วยการมอบโชคให้กับสมาชิก อาจใช้ชื่อ “ลุ้นโชค ๒ ชั้น กับสหกรณ์.....จำกัด”

กรณีที่ ๑ : สมาชิกมาซื้อปุ๋ยหรือเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ สหกรณ์อาจกำหนดกลยุทธ์ไว้ดังนี้

๑.๑ หากสมาชิกซื้อปุ๋ย ๑ กระสอบ จะได้รับคูปอง ๑ ใบ หรือคิดเป็นยอดเงิน ๑,๐๐๐ บาท ต่อคูปอง ๑ ใบ ก็ได้ (สหกรณ์อาจแยกกล่องคูปองเฉพาะปุ๋ยหรือเคมีภัณฑ์อื่น ๆ ก็ได้)

กรณีที่ ๒ : สมาชิกมาซื้อสินค้าทั่วไป

๑.๒ อาจใช้ร่วมกันสินค้าทั่วไปด้วยก็ได้ ซื้อสินค้าครบ ๑๐๐ บาท ต่อคูปอง ๑ ใบ (สหกรณ์อาจแยกกล่องคูปองเฉพาะสินค้าทั่วไปอีก ๑ กล่องก็ได้)

ซึ่งอาจใช้กลยุทธ์ โชค ๒ ชั้นร่วมด้วยก็ได้ เช่น

โชคชั้นที่ ๑ : เมื่อสมาชิกมาซื้อสินค้าใดในร้าน สหกรณ์ฯ อาจจัดให้มีของสมนาคุณหรือของชำร่วยเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้สมาชิกทันที ๑ ชิ้นต่อ ๑ ราย (ราคาของชำร่วยไม่ควรแพงหรือเป็นของแจกของแถมที่ได้มาจากห้างร้านบริษัทต่าง ๆ ที่สหกรณ์ทำธุรกิจด้วย)

โชคชั้นที่ ๒ : สมาชิกก็จะได้รับคูปองตามข้อ ๑.๑ และ ข้อ ๑.๒

วิธีการให้โชคชั้นที่ ๑ - ๒ : อาจใช้วิธีเดียวกันกับธุรกิจสินเชื่อ

สรุปแนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายดังตารางที่ ๕ และการจัดเก็บปริมาณการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายจากงบทดลองดังตารางที่ ๖

### ตารางที่ ๕ แนวทางการดำเนินธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
การจัดหาสินค้ามาจำหน่าย	1) สหกรณ์สำรวจความต้องการจากสมาชิก แล้วจัดหาสินค้าอุปโภคบริโภค วัสดุ อุปกรณ์การเกษตร หรือสิ่งของเครื่องใช้มาให้สมาชิกตามจำนวนที่ต้องการ โดยไม่ให้มีสินค้าคงเหลือ
	2) มีการจัดรายการส่งเสริมการขาย เช่น สินค้าราคาถูกในแต่ละวัน หรืออาจมีของแถม เป็นต้น
	3) บริการส่งสินค้าถึงบ้าน หรือนำสินค้าไปขายถึงกลุ่มสมาชิก
	๔) จำหน่ายสินค้าทางเวปเพจสหกรณ์ หรือตลาดออนไลน์

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
การจัดหาสินค้ามาจำหน่าย (ต่อ)	5) เปิดสาขาจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ และแดนดำเนินงานที่มีสมาชิก
	6) มีรางวัลสำหรับสมาชิกที่มียอดเงินฝาก ซื้อสินค้า รวบรวมผลผลิตสูงสุด
	7) จัดมหกรรมสินค้าเนื่องในโอกาสสำคัญๆ เช่น วันพ่อ วันแม่ วันสหกรณ์แห่งชาติ วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น
	8) มีการประชาสัมพันธ์ขอความร่วมมือกับองค์กรในจังหวัด หน่วยงานของรัฐ กลุ่มสหกรณ์เครือข่าย เอกชน และชุมชน ให้ซื้อสินค้าสหกรณ์
	9) บริการสินค้าที่จำเป็นทุกชนิดที่สมาชิกต้องการ
	10) ขอความร่วมมือแบ่งส่วนหนึ่งของเงินปันผลเป็นคูปอง เพื่อซื้อสินค้าจากสหกรณ์
	11) นำรถสินค้าสหกรณ์ไปรษณีย์ตามบ้านเรือนสมาชิกในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด
	12) จัดมุมหนึ่งในสำนักงานสหกรณ์เป็นที่วางสินค้า เพื่อให้สะดวกแก่ผู้มาติดต่อ
	13. ใช้กลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกโดยการจัดทำคูปองมอบโชคให้กับสมาชิก

ตารางที่ ๖ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายจากงบทดลอง

ธุรกิจสหกรณ์	รายการในงบทดลอง (ประเภทธุรกิจ)	รายการในงบทดลอง (เครดิต/เดบิต)	รายการที่ปรากฏในงบดุล
ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย	ยอดขายทั้งหมดของสิ่ง ที่จัดหาจำหน่าย	เครดิต	รายได้

๔. ธุรกิจรวบรวม/แปรรูป

ธุรกิจรวบรวมเป็นการรวมกันขายของสมาชิก โดยสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรจะรวบรวมผลผลิตทางการเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ของสมาชิกมาจัดการขาย หรือซื้อผลผลิตทางการเกษตรหรือผลิตภัณฑ์จากสหกรณ์อื่นหรือบุคคลอื่นมาจัดการขายหรือแปรรูปเพื่อออกขายเท่าที่จำเป็นแก่การดำเนินงานทำให้มีอำนาจการต่อรองมากขึ้น ทำให้ผลผลิตหรือสินค้าที่นำมาจำหน่ายได้ราคาสูงขึ้น

ธุรกิจแปรรูปเป็นการนำผลผลิตที่รวบรวมแล้วนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มของผลผลิต เพื่อจะได้นำไปจำหน่ายให้ได้ในราคาที่สูงขึ้น เป็นการช่วยให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง และเป็นการสนองนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในการส่งเสริมเกษตรมูลค่าสูงอีกด้วย

สำหรับแนวทางการดำเนินการเพื่อให้ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นในธุรกิจรวบรวม/แปรรูป อาจเพิ่มกลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกให้นำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับสหกรณ์ โดยอาจใช้ชื่อ “ ลุ้นโชค ๒ ชั้นกับสหกรณ์.....จำกัด

กรณีนี้ ๑ : สมาชิกมาขายข้าวเปลือก หรือสินค้าอื่นกับสหกรณ์ สหกรณ์อาจกำหนดกลยุทธ์ไว้ดังนี้

โซคชั้นที่ ๑ : เมื่อสมาชิกมาขายข้าวเปลือกกับสหกรณ์ฯ สหกรณ์อาจจัดให้มีของสมนาคุณหรือของชำร่วยเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้สมาชิกทันที ๑ ชิ้นต่อ ๑ ราย (ราคาของชำร่วยไม่ควรแพงหรือเป็นของแจกของแถมที่ได้มาจากห้างร้านบริษัทต่าง ๆ ที่สหกรณ์ทำธุรกิจด้วย)

โซคชั้นที่ ๒ : สหกรณ์อาจกำหนดกลยุทธ์ (เพิ่มเติม) เช่น

๑. หากสมาชิกขายข้าวแล้วไม่เป็นรับเงินสด ให้โอนเข้าฝากในบัญชีสหกรณ์ทั้งหมด สมาชิกจะได้คูปองทันที ๑๐ ใบ และหากรับเงินสดไปครึ่งหนึ่ง ฝากครึ่งหนึ่งอาจได้รับคูปอง ๕ ใบ

๒. สมาชิกอาจถือหุ้น หรือฝากเงิน หรือซื้อสินค้า สหกรณ์อาจกำหนด ๑๐๐ บาท ต่อ ๑ คูปอง (แบบแยกสีระหว่าง ถือหุ้น /ฝากเงิน หรือซื้อสินค้าสหกรณ์)

วิธีการให้โซคชั้นที่ ๑ - ๒ : อาจใช้วิธีเดียวกันกับธุรกิจสินเชื่อ

รวมถึง กลยุทธ์การระดมทุนจากผลผลิตทางการเกษตรต่าง ๆ ก็ได้ เช่น

๑. การถือหุ้น/รับฝากเงินด้วยข้าวเปลือก/ยางพารา/ก้อนฟาง/มูลสัตว์ หรืออื่น ๆ ที่ผลผลิตของเกษตรกร

๒. การชำระหนี้ด้วยข้าวเปลือก/ยางพารา/ก้อนฟาง/มูลสัตว์ หรืออื่น ๆ ที่ผลผลิตของเกษตรกร

สรุปแนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจรวบรวมและแปรรูป ดังตารางที่ ๗ และการจัดเก็บปริมาณการรวบรวม/แปรรูปมาจากหน่วยจากงบทดลองดังตารางที่ ๘

### ตารางที่ 7 แนวทางการดำเนินธุรกิจรวบรวม/แปรรูป

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
การรวบรวม/แปรรูป	๑) การจ่ายเงินค่าผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ แก่สมาชิกให้จ่ายเข้าบัญชีเงินฝากของสมาชิกที่ฝากสหกรณ์ หรือชักชวนให้สมาชิกซื้อสินค้าสหกรณ์
	๒) นำสินค้าสหกรณ์ หรือสินค้าของกลุ่มอาชีพ จัดเป็นชุดถวายเป็นของขวัญ กระเช้าของขวัญจำหน่ายในโอกาสต่างๆ เช่น เทศกาลปีใหม่ เป็นต้น
	๓) ประสานสหกรณ์อื่นๆ หรือเครือข่ายสหกรณ์เพื่อนำเสนอสินค้าของกลุ่มอาชีพ หรือของสหกรณ์เพื่อเป็นของขวัญของชำร่วยต่างๆ เช่น ของขวัญแจกสมาชิก หรือกรรมการ เนื่องในวันขึ้นปีใหม่ วันประชุมใหญ่ ของชำร่วยงานแต่งงาน งานศพ
	๔) ประสานกับหน่วยงานเอกชน เช่น ห้างสรรพสินค้า ปั้มน้ำมัน เพื่อเสนอสินค้าสหกรณ์หรือ กลุ่มอาชีพ สำหรับเป็นของสมนาคุณตามรายการส่งเสริมการขายของห้างหรือปั้มน้ำมัน รวมถึงปั้มน้ำมันของสหกรณ์ด้วย
	๕) บริการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกถึงบ้านหรือในพื้นที่
	๖) จ่ายค่าผลผลิตที่รวบรวมทันทีโดยไม่มีเงื่อนไข
	๗) มีสิ่งจูงใจ เช่น คาร์รถขนส่ง
	๘) สหกรณ์มีบริการเครื่องจักรกลเก็บเกี่ยวและขนส่งผลผลิตมาขายที่สหกรณ์
	๙) ใช้กลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกโดยการจัดทำคูปองมอบโซคให้กับสมาชิก

ตารางที่ ๘ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจรวบรวม/แปรรูปจากงบทดลอง

ธุรกิจสหกรณ์	รายการในงบทดลอง (ประเภทธุรกิจ)	รายการในงบทดลอง (เครดิต/เดบิต)	รายการที่ปรากฏ ในงบดุล
ธุรกิจรวบรวม	ยอดซื้อทั้งหมดของสิ่งที่รวบรวม	เดบิต	ค่าใช้จ่าย
ธุรกิจแปรรูป	ยอดขายจากสินค้าแปรรูป	เครดิต	รายได้

๕. ธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ

ธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ เป็นกิจกรรมที่จะสนับสนุนการประกอบอาชีพที่สมาชิกขอรับสินเชื่อจากสหกรณ์ไปประกอบอาชีพให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรจะจัดให้มีเครื่องจักรกล หรือวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่น รถไถ รถเกี่ยววนวดข้าว เครื่องสูบน้ำ โดรน ฯลฯ รวมทั้งจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ด้านการเกษตร หรือการผลิตอื่น ๆ ไปให้บริการแก่สมาชิก หรือให้คำแนะนำในการประกอบอาชีพเพื่อผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้สมาชิกมีรายได้เพียงพอที่จะส่งชำระคืนเงินกู้ให้กับสหกรณ์ หรือเก็บออมไว้บางส่วน แนวทางการดำเนินการเพื่อให้ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นในธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ ดังตารางที่ ๙ และการจัดเก็บปริมาณการให้บริการและส่งเสริมอาชีพจากงบทดลองดังตารางที่ ๑๐

ตารางที่ ๙ แนวทางการดำเนินธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ

ประเภทธุรกิจ	แนวทางการดำเนินการ
ธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพ	๑) สำรวจความต้องการของสมาชิกเพื่อวางแผนการให้บริการ
	๒) ให้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร เช่น รถไถนา รถเกี่ยววนวดข้าว
	๓) บริการให้เช่าฉาง ลานตาก เครื่องซัง
	๔) ประสานหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อตรวจรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตรให้กับสมาชิก เช่น มาตรฐาน GAP Organic เป็นต้น
	๕) ให้บริการโดรนฉีดพ่นสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช
	๖) ใช้กลยุทธ์เพื่อจูงใจสมาชิกโดยการจัดทำคูปองมอบโชคให้กับสมาชิก

ตารางที่ ๑๐ การจัดเก็บปริมาณธุรกิจการให้บริการและส่งเสริมอาชีพจากงบทดลอง

ธุรกิจสหกรณ์	รายการในงบทดลอง (ประเภทธุรกิจ)	รายการในงบทดลอง (เครดิต/เดบิต)	รายการที่ปรากฏ ในงบดุล
ธุรกิจบริการ/อื่นๆ	รายได้ทั้งหมดที่ ให้บริการ และอื่นๆ	เครดิต	รายได้

**การจัดเก็บปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร**

เมื่อได้ข้อมูลปริมาณธุรกิจจากกองบดลอง นำข้อมูลปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรสู่ระบบ รายงานปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ตามแบบฟอร์มการเก็บผลงานปริมาณธุรกิจแบบรายเดือน ดังตารางที่ ๑๑ และการเก็บผลงานปริมาณธุรกิจแบบรายสะสมดังตารางที่ ๑๒

**ตารางที่ ๑๑ แบบฟอร์มการเก็บผลงานปริมาณธุรกิจแบบรายเดือน**

		เดือน ตุลาคม 2564								
ลำดับที่	ชื่อสหกรณ์	เงินรับฝาก	ถอน	เงินให้กู้	ชำระระหว่างทาง	จัดหาสินค้า/อุปกรณ์มาจำหน่าย	การรวบรวม	การแปรรูป	ให้บริการอื่นๆ	รวม
	<b>กสศ. 6</b>									0.00
1	สหกรณ์การเกษตรโพธิ์ชัย จำกัด									0.00
2	สหกรณ์ออมทรัพย์กลุ่มลิเบอร์ตี้ จำกัด									0.00
3	สหกรณ์ออมทรัพย์ก้านผู้ใหญ่บ้านโพธิ์ชัย จำกัด									0.00
4	สหกรณ์ผู้ใช้น้ำสถานีสูบน้ำด้วยไฟฟ้าบ้านดินแดง จำกัด									0.00
5	สหกรณ์การเกษตรอำเภอเชียงขวัญ จำกัด									0.00
6	สหกรณ์การเกษตรปวงประชาโพธิ์ชัย จำกัด									0.00
7	สหกรณ์การเกษตรอำเภอจังหาร จำกัด									0.00
<b>รวมปริมาณธุรกิจสหกรณ์ กสศ.6</b>		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

**ตารางที่ ๑๒ แบบฟอร์มการจัดเก็บผลงานปริมาณธุรกิจแบบสะสม**

		รวม กันยายน - ตุลาคม 2564 ( 2 เดือน )								
ลำดับที่	ชื่อสหกรณ์	เงินรับฝาก	ถอน	เงินให้กู้	ชำระระหว่างทาง	จัดหาสินค้า/อุปกรณ์มาจำหน่าย	การรวบรวม	การแปรรูป	ให้บริการอื่นๆ	รวม
	<b>กสศ. 6</b>									
1	สหกรณ์การเกษตรโพธิ์ชัย จำกัด	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	สหกรณ์ออมทรัพย์กลุ่มลิเบอร์ตี้ จำกัด	2,451,068.59	1,975,815.78	11,157,500.00	8,504,463.00	3,140,301.85	0.00	0.00	0.00	16,748,870.44
3	สหกรณ์ออมทรัพย์ก้านผู้ใหญ่บ้านโพธิ์ชัย จำกัด	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	สหกรณ์ผู้ใช้น้ำสถานีสูบน้ำด้วยไฟฟ้าบ้านดินแดง จำกัด	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	สหกรณ์การเกษตรอำเภอเชียงขวัญ จำกัด	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	สหกรณ์การเกษตรปวงประชาโพธิ์ชัย จำกัด	0.00	0.00	1,302,500.00	1,206,395.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,302,500.00
7	สหกรณ์การเกษตรอำเภอจังหาร จำกัด	0.00	0.00	364,500.00	465,412.00	0.00	0.00	0.00	0.00	364,500.00
<b>รวมปริมาณธุรกิจสหกรณ์ กสศ.6</b>		2,451,068.59	1,975,815.78	12,824,500.00	10,176,270.00	3,140,301.85	-	-	-	18,415,870.44

**การรายงานผลการปฏิบัติงาน**

กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ ส่งบตดลองของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เพื่อจัดเก็บรายงานปริมาณ  
ธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ประจำเดือนดังตารางที่ ๑๓ ดังนี้

ตารางที่ ๑๓ การจัดส่งรายงานบตดลองให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด

ครั้งที่	เก็บข้อมูลจากบตดลอง (ระหว่างเดือน)	ส่งถึงสำนักงานสหกรณ์ จังหวัด ภายในวันที่	ปัญหา/อุปสรรค
๑	กันยายน	๒๐ ต.ค.	
๒	ตุลาคม	๒๐ พ.ย.	
๓	พฤศจิกายน	๒๐ ธ.ค.	
๔	ธันวาคม	๒๐ ม.ค.	
๕	มกราคม	๒๐ ก.พ.	
๖	กุมภาพันธ์	๒๐ มี.ค.	
๗	มีนาคม	๒๐ เม.ย.	
๘	เมษายน	๒๐ พ.ค.	
๙	พฤษภาคม	๒๐ มิ.ย.	
๑๐	มิถุนายน	๒๐ ก.ค.	
๑๑	กรกฎาคม	๒๐ ส.ค.	
๑๒	สิงหาคม	๒๐ ก.ย.	

### บทที่ ๓

## บทสรุปและข้อเสนอแนะ

### บทสรุป

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ดได้ผลักดันให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เพิ่มปริมาณธุรกิจ เพื่อขยายสินค้าและบริการ เพิ่มช่องทางการตลาดไปพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ สนับสนุน การเข้าหาแหล่งเงินทุนการเพิ่มปริมาณธุรกิจเป็นการช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่สหกรณ์และสมาชิก สหกรณ์ เป็นการสร้างโอกาส การบริการให้เข้าถึงสมาชิกได้มากขึ้น สะดวกและตรงตามความต้องการ ของสมาชิก ทั้งนี้ความแตกต่างด้านสินค้าและบริการ จะทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นจากหลายช่องทาง ลดความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่มีการเปลี่ยนแปลง รวมถึงมีความสามารถที่จะผลักดันธุรกิจให้เจริญเติบโต และสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาชิกได้ในระยะยาว กรมส่งเสริมสหกรณ์กำหนดตัวชี้วัดสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ให้พัฒนาการดำเนินงานธุรกิจเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑ ในการจัดทำควรเปรียบเทียบปริมาณธุรกิจรายเดือนปี ก่อนเทียบกับรายเดือนปีปัจจุบัน ปริมาณธุรกิจรายปีปีก่อนเทียบกับรายปีปัจจุบัน จะทำให้ทราบว่าปริมาณ ธุรกิจของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรรายเดือนหรือรายปีมีธุรกิจเพิ่มขึ้นหรือลดลง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลและแนวทาง ในการเพิ่มปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ต่อไป

### ข้อเสนอแนะ

แนวทางการส่งเสริมปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ให้เพิ่มขึ้น มีแนวทาง ดังนี้

๑. ให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบของสหกรณ์ ตรวจสอบแผนสรุปปริมาณธุรกิจแต่ละธุรกิจเป็นรายเดือนและปริมาณธุรกิจรวม
๒. เปรียบเทียบปริมาณธุรกิจที่เพิ่มขึ้น/ลดลง ของแต่ละเดือนกับปีที่แล้ว
๓. เมื่อพบว่าปริมาณธุรกิจลดลง ให้ตรวจสอบว่าธุรกิจใดลด และสามารถเพิ่มได้ในเดือนไหน รวมทั้งจะมีแนวทางเพิ่มในธุรกิจใดได้บ้าง
๔. ให้ดูแนวโน้มปริมาณธุรกิจเพิ่มแต่ละธุรกิจตามเอกสารสรุปปริมาณธุรกิจว่าสามารถทำได้ ตามเป้าหมาย ร้อยละ ๑ หรือไม่
๕. หากตรวจสอบแล้วปรากฏว่า ไม่สามารถส่งเสริมให้ปริมาณธุรกิจเพิ่มได้ ให้ไปพัฒนา สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่มีแนวโน้มในการพัฒนาธุรกิจเพิ่มได้ เนื่องจากตัวชี้วัดใช้ตัวเลขปริมาณธุรกิจ
๖. ให้กลุ่มส่งเสริมฯ ทุกกลุ่ม ตรวจสอบปริมาณธุรกิจเพิ่มของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ในภาพรวมเพื่อจะพัฒนาสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ในความรับผิดชอบมีปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑
๗. ตัวชี้วัดปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑

### บรรณานุกรม

กรมส่งเสริมสหกรณ์.(2559).คำแนะนำการเก็บรายงานปริมาณธุรกิจสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร.(ระบบออนไลน์). แหล่งที่มา <https://web2.cpd.go.th/business/document/SUGGESTION.pdf> (วันที่สืบค้น 31 มีนาคม 2566)

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสุรินทร์.๒๕๖๒.แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร. (ระบบออนไลน์).แหล่งที่มา [https://web.cpd.go.th > Khumue\\_Pariman\\_Thurakit.pdf](https://web.cpd.go.th > Khumue_Pariman_Thurakit.pdf) (วันที่สืบค้น ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๖)



**ภาคผนวก**

๑. คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงาน



คำสั่งสำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด  
ที่ ๗๖ /๒๕๖๕

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงาน  
เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

.....

ตามแผนกลยุทธ์การบริหารทรัพยากรบุคคล กรมส่งเสริมสหกรณ์ ตามแนวทาง HR Scorecard ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๕ – ๒๕๗๐ มิติที่ ๑ : ความสอดคล้องเชิงยุทธศาสตร์ ประเด็นยุทธศาสตร์ : ๑. สร้างองค์การสมรรถนะสูงสู่ผู้นำทางด้านสหกรณ์ เป้าประสงค์ : ๑.๑ สร้างองค์ความรู้ใหม่ให้กับบุคลากรของกรมส่งเสริมสหกรณ์ ตัวชี้วัด : ๑.๑ ร้อยละของหน่วยงานที่มีการจัดระบบองค์ความรู้อย่างน้อย ๑ องค์ความรู้ (ในเรื่องของการปฏิบัติงาน หรือความรู้เรื่องเทคโนโลยี นวัตกรรม) ๑.๒ ร้อยละบุคลากรของหน่วยงานเข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และมิติที่ ๓ : ประสิทธิภาพของการบริหารทรัพยากรบุคคล ประเด็นยุทธศาสตร์ : ๓. พัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มีสมรรถนะสูงสู่การเป็นมืออาชีพด้านการแนะนำส่งเสริมสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร เป้าประสงค์ : ๓.๔ สื่อสารนโยบายนวัตกรรมไปสู่ทุกหน่วยงานส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ๓.๕ สร้างทีมนวัตกรรมตามประเด็นยุทธศาสตร์ ๓.๖ มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประกวดนวัตกรรม ตัวชี้วัด : ๓.๔ จำนวนนวัตกรรมระดับกรมและหน่วยงานย่อย ๓.๕ ร้อยละของบุคลากรที่นำนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ ทั้งนี้ เพื่อให้หน่วยงานมีการถ่ายทอดความรู้อย่างเป็นระบบ มีการเชื่อมโยงองค์ความรู้กับหน่วยงานภายนอกเพื่อนำไปใช้/พัฒนานวัตกรรม/แก้ปัญหา และนำการจัดการความรู้และนวัตกรรมไปใช้ในการปรับปรุงการทำงาน/แก้ปัญหาจนเกิดเป็นแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practices) / มาตรฐานใหม่ หรือสร้างนวัตกรรมใหม่ (New Innovation) เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของกรมส่งเสริมสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และทันต่อการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน สู่การบรรลุวิสัยทัศน์ : การสหกรณ์มั่นคง สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรเข้มแข็ง เศรษฐกิจและสังคมของชุมชนยั่งยืน นั้น

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินการพัฒนาองค์การ มุ่งสู่การพัฒนาการให้บริการของหน่วยงานในกรมส่งเสริมสหกรณ์ พ.ศ. ๒๕๖๖ บรรลุเป้าหมายและตัวชี้วัด สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด ขอยกเลิกคำสั่งสำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด ที่ ๑๕/๒๕๖๕ ลงวันที่ ๙ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๕ และขอแต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖ ดังนี้

- |  |                               |
|--|-------------------------------|
| ๑. สภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด                                  | ที่ปรึกษา                     |
| ๒. ผู้อำนวยการกลุ่มจัดตั้งและส่งเสริมสหกรณ์              | ประธานคณะกรรมการ              |
| ๓. ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์          | รองประธานคณะกรรมการ           |
| ๔. ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการบริหารจัดการสหกรณ์ | คณะกรรมการ                    |
| ๕. ผู้อำนวยการกลุ่มตรวจการสหกรณ์                         | คณะกรรมการ                    |
| ๖. ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ ๑ – ๗                  | คณะกรรมการ                    |
| ๗. หัวหน้าฝ่ายบริหารทั่วไป                               | คณะกรรมการและเลขานุการ        |
| ๘. นางสาวกรรณิการ์ อนุฤทธิ์      เจ้าพนักงานธุรการ       | คณะกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ |

/โดยกำหนด...

โดยกำหนดให้คณะทำงานมีหน้าที่ ดังนี้

๑. ทบทวน วิเคราะห์ผลการจัดการความรู้เดิม (Knowledge Management) เพื่อพัฒนาเป็นความรู้ใหม่ และ/หรือ สร้างนวัตกรรมใหม่
๒. คัดเลือกองค์ความรู้ อย่างน้อย ๑ เรื่อง และ/หรือ นวัตกรรมใหม่ อย่างน้อย ๑ เรื่อง (แบบฟอร์มที่ ๑)
๓. จัดทำแผนการจัดการความรู้ที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และปฏิบัติตามแผนการจัดการความรู้ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖ (แบบฟอร์มที่ ๒ และ ๒.๑)
๔. ดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จำนวนผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของหน่วยงาน (บุคลากรหน่วยงาน หมายถึง ข้าราชการและพนักงานราชการ)
๕. ดำเนินการปรับปรุงองค์ความรู้ จากการถ่ายทอดองค์ความรู้ และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อความถูกต้อง
๖. จัดเก็บองค์ความรู้ (Storage) อย่างน้อย ๑ องค์ความรู้ (เมื่อดำเนินการประมวลและกลั่นกรองความรู้แล้ว) นำเข้าระบบฐานข้อมูล (Knowledge Management) การจัดการองค์ความรู้ KM ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ Website : <http://km.cpd.go.th/> ภายในวันที่ ๑๔ กรกฎาคม ๒๕๖๖
๗. ประเมินผลการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติงาน (แบบฟอร์มที่ ๑, ๒ และ ๒.๑) หากมีการจัดทำนวัตกรรมใหม่ให้จัดทำแบบฟอร์มที่ ๓ และ (แนวทาง) แบบสอบถามความพึงพอใจและการใช้ประโยชน์จากนวัตกรรม (ใหม่) เพิ่มเติม
๘. รายงานแผน/ผลการจัดการความรู้และนวัตกรรมฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖ (แบบฟอร์มที่ ๑, ๒, ๒.๑ และ ๓) ส่งให้สำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการสหกรณ์ ทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ cpd\_cttdo@cpd.go.th ภายในวันที่ ๑๔ กรกฎาคม ๒๕๖๖ เพื่อรวบรวมและจัดทำสรุปผลตามแบบการรายงานผลการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์การบริหารทรัพยากรบุคคลของกรมส่งเสริมสหกรณ์ต่อไป

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒๙ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๕



(นายอภิรักษ์ พานบุญ)  
สหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด

๒. แบบฟอร์มที่ ๑ การบ่งชี้ความรู้

แบบฟอร์มที่ 1 การบ่งชี้ความรู้

ส่วนราชการ/หน่วยงาน สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด (อย่างน้อย จำนวน 1 องค์ความรู้)

การจัดการความรู้และนวัตกรรม (Knowledge & Innovation Management : KM & IM)

ที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566


ลำดับ ที่	ภารกิจ	เหตุผลที่เลือกองค์ความรู้ และ/หรือ นวัตกรรมใหม่ (ถ้ามี)	ชื่อองค์ความรู้ และ/หรือ นวัตกรรมใหม่ (ถ้ามี)	การนำไปใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติงาน
1.	งานส่งเสริมและพัฒนา	เพื่อเป็นคู่มือในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์และบุคลากรที่เกี่ยวข้องในการแนะนำส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนางานสหกรณ์	องค์ความรู้ชื่อ “แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร”	- เพื่อให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์และบุคลากรที่เกี่ยวข้องมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางการแนะนำส่งเสริมและประโยชน์ในการส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนางานสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ - สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรได้รับการส่งเสริมและพัฒนาการดำเนินธุรกิจ ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้น
2.	งานกำกับดูแล	เพื่อเป็นคู่มือในการปฏิบัติงานของบุคลากรสำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด, คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ และฝ่ายจัดการสหกรณ์ เกี่ยวกับการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับสหกรณ์ให้ดำเนินการสอดคล้องตามวิธีการและแบบรายงานที่นายทะเบียนกำหนด	องค์ความรู้ชื่อ “แนวทางการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับสหกรณ์”	เพื่อให้บุคลากรสำนักงานสหกรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด, คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ และฝ่ายจัดการสหกรณ์ มีความรู้ ความเข้าใจสามารถนำไปประยุกต์ใช้และแนะนำสหกรณ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ

หมายเหตุ : 1. หน่วยงานต้องจัดทำองค์ความรู้ อย่างน้อย 1 เรื่อง

2. ส่วนนวัตกรรมใหม่ หน่วยงานจะดำเนินการหรือไม่ก็ได้

๓. **แบบฟอร์มที่ ๒** แผน/รายงานผลการจัดการความรู้และนวัตกรรม (knowledge&Innovation Management :KM&IM) ที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

แบบฟอร์มที่ 2 แผน/รายงานผลการจัดการความรู้และนวัตกรรม (Knowledge & Innovation Management : KM & IM) ที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566						
ชื่อส่วนราชการ/หน่วยงาน : สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด						หน้าที่ : 1/2
ผลสัมฤทธิ์/ผลลัพธ์ : สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ดได้นำองค์ความรู้และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติงาน						
องค์ความรู้ที่เลือก : <input checked="" type="checkbox"/> 1. กำกับดูแล <input checked="" type="checkbox"/> 2. งานส่งเสริมและพัฒนา <input type="checkbox"/> 3. งานเผยแพร่ความรู้ โปรดใส่เครื่องหมาย <input type="checkbox"/> 4. งานบริหารงานบุคคล <input type="checkbox"/> 5. เทคโนโลยี IT และนวัตกรรม <input type="checkbox"/> 6. การบริหารจัดการสำนักงาน						
ลำดับ	กิจกรรมการจัดการความรู้	ระยะเวลา	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย (ผลสำเร็จ)	กลุ่มเป้าหมาย	ผู้รับผิดชอบ	หมายเหตุ
1	แต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรม ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566	ธ.ค. 2565	แต่งตั้งคณะกรรมการจัดการความรู้และนวัตกรรมฯ		ผบ.ท.	
2	การบ่งชี้ความรู้และนวัตกรรม	ธ.ค.65-เม.ย.66	จำนวนองค์ความรู้ รวม 2 เรื่อง ได้แก่ เรื่องที่ 1 แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสภรณ์และกลุ่มเกษตรกร เรื่องที่ 2 แนวทางการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับสภรณ์	KM Team	ผบ.ท/กลุ่มงานวิชาการ/กสส. 1- 7	
3	จัดทำแผนการจัดการความรู้และนวัตกรรม	ธ.ค.65-เม.ย.66	แผนการจัดการองค์ความรู้และนวัตกรรมของหน่วยงาน จำนวน 2 แผน	KM Team	ผบ.ท/กลุ่มงานวิชาการ/กสส. 1- 7	
4	การสร้างและแสวงหาความรู้	ธ.ค.65-พ.ค.66	จำนวนองค์ความรู้ รวม 2 เรื่อง ได้แก่ เรื่องที่ 1 แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสภรณ์และกลุ่มเกษตรกร เรื่องที่ 2 แนวทางการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับสภรณ์	KM Team	ผบ.ท/กลุ่มงานวิชาการ/กสส. 1- 7	

ชื่อส่วนราชการ/หน่วยงาน : สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด						หน้าที่ : 2/2
ผลสัมฤทธิ์/ผลลัพธ์ : สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ดได้นำองค์ความรู้และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติงาน						
ลำดับ	กิจกรรมการจัดการความรู้	ระยะเวลา	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย (ผลสำเร็จ)	กลุ่มเป้าหมาย	ผู้รับผิดชอบ	หมายเหตุ
5	จัดถ่ายทอดองค์ความรู้และนวัตกรรม โดยให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การเรียนรู้ ประมวลถ้อยแถลง และปรับปรุงความรู้ให้ถูกต้อง	พ.ค. - มิ.ย. 66	จำนวน 2 ครั้ง (โดยต้องมีบุคลากรของหน่วยงานเข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร้อยละ 80 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมด) ครั้งที่ 1 วันที่ 2 พฤษภาคม 2566 จำนวน 78 คน ครั้งที่ 2 วันที่ 12 มิถุนายน 2566 จำนวน 75 คน	ผู้เข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จำนวน 68 คน	ฝบท/กลุ่มงาน วิชาการ/กสส. 1-7	จำนวนบุคลากรทั้งหมดของหน่วยงาน 85 คน
6	การจัดการความรู้และนวัตกรรมให้เป็นระบบ	มิ.ย. - ก.ค. 66	นำเข้าระบบการจัดการองค์ความรู้ KM ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ รวม 2 องค์ความรู้ ภายในวันที่ 14 ก.ค. 2566	KM Team	ฝบท/กลุ่มงาน วิชาการ/กสส. 1-7	
7	รายงานแผน/ผล	มิ.ย. - ก.ค. 66	ส่งรายงานแผน/ผลการจัดการความรู้และนวัตกรรมฯ ภายในวันที่ 14 ก.ค. 2566	KM Team	ฝบท/กลุ่มงาน วิชาการ/กสส. 1-7	
ผู้รายงาน :  (นางสาวอรรณ ทิพย์เดชา) หัวหน้าฝ่ายบริหารทั่วไป			ผู้อนุมัติ :  (นายอภิรักษ์ พานูน) สภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด			
หมายเหตุ : ให้นำหน่วยงานย่อยพิจารณากิจกรรมตามความเหมาะสม						

\*\*บุคลากรของหน่วยงานเข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร้อยละ 80 (บุคลากรของหน่วยงาน หมายถึง ข้าราชการ และพนักงานราชการ)

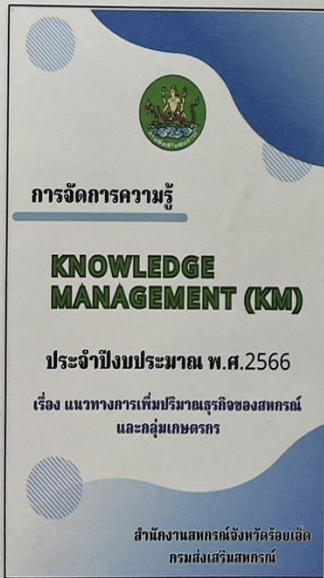
\*\*\*ข้อมูลจำนวนบุคลากร ตามกรอบโครงสร้างและอัตรากำลัง (ระบบสารสนเทศการรายงานผลข้อมูลบุคลากรของกรมส่งเสริมสหกรณ์

<http://e-service.cpd.go.th/personnel/p0100.asp>)

### ๔. รูปภาพประกอบการจัดกิจกรรมการถ่ายทอดองค์ความรู้และนวัตกรรม KM & IM

แบบฟอร์มที่ 2.1 รูปภาพประกอบการจัดกิจกรรมการถ่ายทอดองค์ความรู้และนวัตกรรม KM & IM (Knowledge and Innovation Management) ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566	
ชื่อส่วนราชการ/หน่วยงาน : สำนักงานสภรณ์จังหวัดร้อยเอ็ด	หน้าที่ : 1/2
กิจกรรม : การถ่ายทอดองค์ความรู้ เรื่อง “แนวทางการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร” ให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การเรียนรู้ ประมวล กลั่นกรอง และปรับปรุงความรู้ให้ถูกต้อง ในวันที่ 2 พฤษภาคม 2566 ผู้เข้ารับการถ่ายทอด จำนวน 78 คน	
ตัวชี้วัด/เป้าหมาย (ผลสำเร็จ) : จำนวน 1 ครั้ง (โดยต้องมีบุคลากรของหน่วยงานเข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร้อยละ 80 ของจำนวนบุคลากรทั้งหมด)	
กลุ่มเป้าหมาย : ผู้เข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จำนวน ...68... คน	จำนวนบุคลากร : จำนวนบุคลากรทั้งหมดของหน่วยงาน ...85... คน
*บุคลากรทั้งหมด ...85... คน x 80% คิดเป็น ...68... คน	***ข้อมูลจำนวนบุคลากร ตามกรอบโครงสร้างและอัตรากำลัง

รูปภาพกิจกรรม : การถ่ายทอดองค์ความรู้



\*\*บุคลากรของหน่วยงานเข้าร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร้อยละ 80 (บุคลากรของหน่วยงาน หมายถึง ข้าราชการ และพนักงานราชการ)

\*\*\*ข้อมูลจำนวนบุคลากร ตามกรอบโครงสร้างและอัตรากำลัง (ระบบสารสนเทศการรายงานผลข้อมูลบุคลากรของกรมส่งเสริมสหกรณ์

<http://e-service.cpd.go.th/personnel/p0100.asp>)