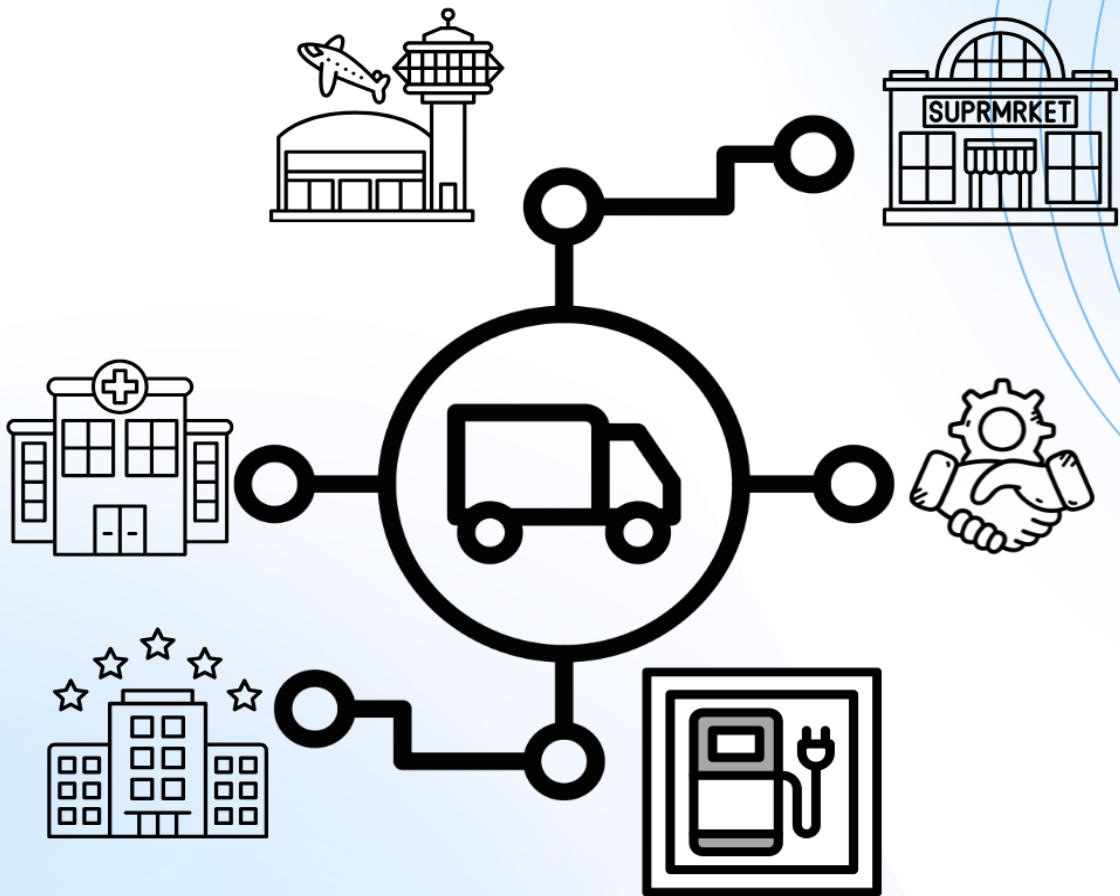




แนวทางการปฏิบัติงาน

โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน
ของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ



กลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ
กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า
cpd_service@cpd.go.th

คำนำ

ตามแผนปฏิบัติงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า ได้รับงบประมาณจากแผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ โดยโครงการดังกล่าว มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ 2) เพื่อส่งเสริมสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถทำข้อตกลง/ความร่วมมือการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน 3) เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มมากขึ้น

กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า โดยกลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบโครงการดังกล่าว ได้จัดทำแนวทางการปฏิบัติงานโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถขึ้น เพื่อให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 ใช้เป็นแนวทางประกอบในการดำเนินโครงการฯ ให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ของโครงการฯ

กลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ
กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า
พฤศจิกายน 2567

คำนำ		
สารบัญ		
ส่วนที่ 1	ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	
	⇒ หลักการและเหตุผล	1
	⇒ วัตถุประสงค์	2
	⇒ เป้าหมาย	2
	⇒ กิจกรรมและวิธีการดำเนินงาน	2
	⇒ ระยะเวลาดำเนินการ	4
	⇒ งบประมาณ	6
	⇒ KPI Template	8
ส่วนที่ 2	การส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ	
	⇒ ขั้นตอนการจัดทำความร่วมมือระหว่างสหกรณ์เดินรถกับภาคเอกชน	10
	⇒ ขั้นตอนในการจัดประชุมจับคู่ธุรกิจสหกรณ์	11
	⇒ ตัวอย่างการจัดทำความร่วมมือระหว่างสหกรณ์เดินรถกับภาคเอกชนต่าง ๆ	12
	⇒ ตัวอย่างบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ	14
ส่วนที่ 3	กิจกรรม/งบประมาณ/แนวทางการปฏิบัติงานของสำนักงานสหกรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2	
	⇒ กิจกรรม	16
	⇒ แนวทางการปฏิบัติงาน	17
ส่วนที่ 4	การรายงานผลการดำเนินงาน	
	⇒ การรายงานผลการดำเนินงาน	23
	⇒ แบบรายงานที่ 1 (รายงานผลทุกเดือน)	
	⇒ แบบรายงานที่ 2 (รายงานผลเพียงครั้งเดียว)	

ส่วนที่ 1

ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการฯ

1. เลขที่โครงการ/2568
2. ชื่อโครงการ โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568
3. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า
4. หลักการและเหตุผล

การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากตามแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ มีเป้าหมายเพื่อให้รายได้ของประชากรกลุ่มรายได้น้อยเพิ่มขึ้นอย่างกระจายและอย่างต่อเนื่อง โดยใช้แผนย่อยการยกระดับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจมีเป้าหมายเพื่อให้ศักยภาพและขีดความสามารถเศรษฐกิจฐานรากเพิ่มขึ้น ซึ่งรัฐบาลได้ให้การสนับสนุนการขับเคลื่อนเป้าหมายยุทธศาสตร์ชาติ ด้านการสร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคม โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างความเป็นธรรมและลดความเหลื่อมล้ำในทุกมิติ โดยการพัฒนาสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถเศรษฐกิจฐานราก ผ่านการมีส่วนร่วมของเครือข่ายการพัฒนาที่เกี่ยวข้องทั้งยังให้ความสำคัญกับยุทธศาสตร์ด้านสร้างการเชื่อมโยงและร่วมมือกันทางธุรกิจและสังคม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน จากภาพรวมของตลาดรถแท็กซี่ในประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2567 มียอดขายรถแท็กซี่ป้ายแดงเพียง 1,327 คัน ลดลงจาก 1,804 คัน ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าและลดลงอย่างมากจาก 14,367 คัน ในปี 2561 สาเหตุอาจมาจากปัจจัยหลายประการ เช่น การเติบโตของบริการเรียกรถผ่านแอปพลิเคชัน และผลกระทบทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องจากสถานการณ์โควิด - 19 นอกจากนี้ผู้ใช้บริการยังมีทางเลือกในการใช้บริการการขนส่งด้วยระบบต่าง ๆ เช่น การขนส่งทางราง การขนส่งทางอากาศ รวมทั้งการขนส่งทางน้ำ โดยจากปัจจัยที่กล่าวมาส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้ให้บริการรถรับจ้างสาธารณะและแรงงานที่เกี่ยวข้อง

จากข้อมูลระบบ Smart Coop Profile พบว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ที่มีสถานะ Active จำนวน 220 แห่ง มีจำนวนสมาชิกรวมทั้งสิ้น 62,144 คน ประกอบด้วยรถยนต์โดยสาร 16,854 คัน รถแท็กซี่ 36,630 คัน รถตู้ 373 คัน รถสามล้อ 6,224 คัน และรถจักรยานยนต์รับจ้าง 258 คัน โดยมีปริมาณธุรกิจสหกรณ์เดินรถ รวมทั้งสิ้น 553,516,290.48 บาท มีผลการจัดระดับชั้นความเข้มแข็งระดับ 1 จำนวน 25 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 11.36 ความเข้มแข็งระดับ 2 จำนวน 35 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 15.91 และความเข้มแข็งระดับ 3 จำนวน 160 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 72.73

กรมส่งเสริมสหกรณ์มีภารกิจในการพัฒนาและส่งเสริมสหกรณ์ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพการเชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือของสหกรณ์เดินรถกับภาคส่วนต่าง ๆ จึงได้จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถขึ้น โดยมีจุดมุ่งหมายให้สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถมีการทำข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน เพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน ทำให้สมาชิกมีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มมากขึ้น โดยกำหนดระยะเวลาการขับเคลื่อน 3 ปี (พ.ศ.2568 - 2570) ดังนี้ ระยะเวลาที่ 1 (ปี 2568) : พัฒนางอค์ความรู้ในการดำเนิน

ธุรกิจตามรูปแบบสหกรณ์ให้กับสมาชิกสหกรณ์ตลอดจนเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผลักดันการจัดทำบันทึกข้อตกลงกับภาคเอกชนในระดับพื้นที่ เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของสมาชิกและการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์เดินรถ เช่น มีจุดให้บริการรถโดยสารของสหกรณ์เดินรถในพื้นที่ บริษัท ห้างสรรพสินค้า ตลาด โรงพยาบาล ตลอดจนสถานประกอบการต่าง ๆ พัฒนาการความรู้ด้านการให้บริการและการท่องเที่ยว เช่น การให้บริการในกลุ่มผู้สูงอายุ และผู้พิการ เพิ่มทักษะในการใช้ภาษาและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง พัฒนาธุรกิจเดินรถเพื่อการท่องเที่ยว รวมทั้งความปลอดภัยของนักท่องเที่ยวและการปลูกฝังจิตสำนึกของเจ้าบ้านที่ดีในการให้บริการนักท่องเที่ยว อันเป็นหัวใจหลักของการให้บริการรถโดยสาร เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์เดินรถสามารถใช้ความรู้ด้านการให้บริการและการท่องเที่ยว ในการพัฒนาการประกอบอาชีพได้ และสร้างจุดเด่นเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน นำไปสู่ความพึงพอใจในการให้บริการทำให้สมาชิกสหกรณ์มีรายได้เพิ่มขึ้น และมีการร่วมทำธุรกิจกับสหกรณ์เพิ่มมากขึ้น ระยะเวลาที่ 2 (พ.ศ.2569) : เสริม/เติม/แต่ง/ปรับปรุง/พัฒนา/ผลักดัน/ขับเคลื่อน/ขยายผล โดยนำความรู้และโมเดลที่เป็นแบบอย่างที่ดีไปเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนและขยายผลไปยังสหกรณ์ต่าง ๆ บนพื้นฐานความต้องการของสหกรณ์ ระยะเวลาที่ 3 (พ.ศ.2570) สหกรณ์บริการเดินรถมีความเข้มแข็ง เป็นที่พึงของสมาชิกสหกรณ์มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การประกวดและให้รางวัลสหกรณ์เพื่อสร้างการยอมรับในวงกว้าง ยกระดับสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์เดินรถให้มีความเข้มแข็งและยกระดับรายได้เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์เดินรถและครอบครัวอันเป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจฐานรากให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นสามารถลดความเหลื่อมล้ำ สามารถบรรลุเป้าหมายการสร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคมต่อไป

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์เดินรถ
- 5.2 เพื่อส่งเสริมสหกรณ์ และชุมชนสหกรณ์เดินรถทำข้อตกลง/ความร่วมมือการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
- 5.3 เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มมากขึ้น

6. กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินงาน

สหกรณ์บริการเดินรถ/ชุมชนสหกรณ์เดินรถ จำนวน 65 แห่ง ในพื้นที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 และพื้นที่ 2

7. กิจกรรมหรือวิธีดำเนินงาน

7.1 ส่วนกลาง

- (1) จัดทำแนวทางการดำเนินโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์เดินรถ
- (2) จัดสรรเงินงบประมาณให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 เพื่อจัดประชุมและอบรม
- (3) ประสานงาน และให้คำแนะนำสำนักงานสหกรณ์จังหวัดในการคัดเลือกสหกรณ์เป้าหมายที่เข้าร่วมโครงการฯ รวมทั้งปฏิบัติงานตามแนวทางการดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนด

- (4) รวบรวม และวิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถเพื่อหาจุดอ่อนจุดแข็งในการพัฒนาและยกระดับสหกรณ์
- (5) แต่งตั้งคณะทำงานส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ
- (6) จัดประชุมคณะทำงานส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ
- (7) จัดประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน
- (8) กำกับ ติดตาม เร่งรัด ตรวจสอบผลการดำเนินงานของสำนักงานสหกรณ์จังหวัด/งานที่ดำเนินการ/การเบิกจ่ายงบประมาณให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ตัวชี้วัดระดับกิจกรรมหลักและผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินโครงการฯ
- (9) ประเมินผลสัมฤทธิ์และสรุปผลการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรมในภาพรวมของกรม

7.2 ส่วนภูมิภาค

- (1) จัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมายและตัวชี้วัดที่กำหนดไว้
- (2) คัดเลือกชุมนุม/สหกรณ์เดินรถเข้าร่วมโครงการฯ
- (3) จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568
- (4) วิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์เพื่อหาจุดอ่อนจุดแข็งในการพัฒนา และยกระดับสหกรณ์สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน
- (5) เข้าร่วมและแจ้งสหกรณ์เป้าหมายเพื่อเข้าร่วมโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน
- (6) จัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน (สหกรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)
- (7) จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถระดับพื้นที่ (สหกรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)
- (8) ติดตามการขับเคลื่อนโครงการฯ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ตัวชี้วัด กิจกรรมหลักและผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินโครงการฯ
- (9) สรุปผลการดำเนินโครงการฯ

8. ระยะเวลาการดำเนินงาน ปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

กิจกรรม/ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ ปี 2568			
	ไตรมาส ที่ 1	ไตรมาส ที่ 2	ไตรมาส ที่ 3	ไตรมาส ที่ 4
ส่วนกลาง				
1. จัดทำแนวทางการดำเนินโครงการส่งเสริมการเป็น หุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ	➔			
2. จัดสรรเงินงบประมาณให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/ สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 เพื่อจัดประชุมและอบรม	➔			
3. ประสานงาน และให้คำแนะนำสำนักงานสหกรณ์ จังหวัดในการคัดเลือกสหกรณ์เป้าหมายที่เข้าร่วม โครงการฯ รวมทั้งปฏิบัติงานตามแนวทาง การดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนด	➔	➔	➔	➔
4. รวบรวม และวิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์และชุมนุม สหกรณ์เดินรถเพื่อหาจุดอ่อนจุดแข็งในการพัฒนา และยกระดับสหกรณ์	➔	➔		
5. แต่งตั้งคณะทำงานส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจ กับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ		➔		
6. จัดประชุมคณะกรรมการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วน เศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุม สหกรณ์เดินรถ		➔	➔	
7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์ เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน		➔		
8. กำกับ ติดตาม เร่งรัด ตรวจสอบผลการดำเนินงาน ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัด/งานที่ดำเนินการ/ การเบิกจ่ายงบประมาณให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ตัวชี้วัดระดับกิจกรรมหลักและผลสัมฤทธิ์ของ การดำเนินโครงการฯ	➔	➔	➔	➔
9. ประเมินผลสัมฤทธิ์และสรุปผลการดำเนินงาน โครงการ/กิจกรรมในภาพรวมของกรม				➔

กิจกรรม/ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ ปี 2568			
	ไตรมาส ที่ 1	ไตรมาส ที่ 2	ไตรมาส ที่ 3	ไตรมาส ที่ 4
ส่วนภูมิภาค				
1. จัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการ ใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรม ที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมายและตัวชี้วัดที่กำหนดไว้	➔			
2. คัดเลือกชุมชน/สหกรณ์เดินรถเข้าร่วมโครงการฯ	➔			
3. จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจ กับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์ เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	➔			
4. วิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์เพื่อหาจุดอ่อนจุดแข็ง ในการพัฒนา และยกระดับสหกรณ์สู่การเป็น หุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน		➔		
5. เข้าร่วมและแจ้งสหกรณ์เป้าหมายเพื่อเข้าร่วม โครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพ สหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์ เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน		➔		
6. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพ สหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์ เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน (สหกรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)		➔		
7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วน เศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบ ในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมชนสหกรณ์เดินรถ ระดับพื้นที่ (สหกรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)		➔	➔	
8. ติดตามการขับเคลื่อนโครงการฯ ให้เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ ตัวชี้วัด กิจกรรมหลักและผลสัมฤทธิ์ ของการดำเนินโครงการฯ	➔	➔	➔	➔
9. สรุปผลการดำเนินโครงการฯ				➔

9. งบประมาณ

แผนปฏิบัติงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 แผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก กิจกรรมหลักส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ (กพง.) งบดำเนินงาน งบเงินงบประมาณรวมทั้งสิ้น 1,883,500 บาท

กิจกรรม	งบประมาณ
ส่วนกลาง (วงเงินงบประมาณ 570,500 บาท)	
1. ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมคณะทำงาน จำนวน 2 ครั้ง ๆ ละ 5,700 บาท	11,400 บาท
2. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพเพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	478,500 บาท
3. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการฯ	80,600 บาท
ส่วนภูมิภาค (วงเงินงบประมาณ 1,313,000 บาท)	
1. ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน จำนวน 1 ครั้ง ๆ ละ 25 ราย (จำนวน 65 แห่ง ๆ ละ 10,100 บาท)	656,500 บาท
2. ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน จำนวน 1 ครั้ง ๆ ละ 25 ราย (จำนวน 65 แห่ง ๆ ละ 10,100 บาท)	656,500 บาท
รวมทั้งสิ้น	1,883,500 บาท

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายสามารถถัวจ่ายได้ทุกรายการภายใต้วงเงินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

10. เจ้าหน้าที่ดำเนินการโครงการ

- | | |
|-------------------------|---|
| 10.1 ที่ปรึกษาโครงการ | อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์
รองอธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ (นายนิรันดร์ มูลธิดา) |
| 10.2 ผู้อำนวยการโครงการ | ผู้อำนวยการกองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า |
| 10.3 ผู้บริหารโครงการ | ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ |
| 10.4 เจ้าหน้าที่โครงการ | กลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ |

11. ตัวชี้วัดผลสำเร็จ

11.1 เชิงปริมาณ

สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีการทำข้อตกลงความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน แห่งละ 1 ข้อตกลง

11.2 เชิงคุณภาพ

สมาชิกสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่มีการทำข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทำให้สมาชิกมีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 50

12. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 12.1 สมาชิกสหกรณ์เดินรถมีรายได้เพิ่มขึ้น
- 12.2 สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถมีความเข้มแข็ง

.....

หมายเหตุ

1. งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ที่หน่วยงานได้รับจัดสรรใช้สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานตามภารกิจและหน้าที่ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม 2567 – 30 กันยายน 2568
2. ปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติงาน/คู่มือการปฏิบัติงาน/หนังสือสั่งการและรูปแบบ/วิธีการรายงานผลตามเงื่อนไขที่กอง/สำนักกำหนด เพื่อให้กิจกรรม/โครงการบรรลุตามตัวชี้วัดและวัตถุประสงค์ฯ โดยต้องสอดคล้องกับรายละเอียดและการขับเคลื่อนแผนงาน/โครงการตามแผนระดับ 3 ของกรมพร้อมรายงานผลการดำเนินงาน/โครงการและการใช้จ่ายงบประมาณตามเงื่อนไขและรูปแบบการรายงานผลที่กอง/สำนักกำหนด
3. กรณีที่โครงการมีการจัดฝึกอบรม ให้หน่วยงานประเมินผลการฝึกอบรม และรายงานต่อหัวหน้าส่วนราชการอนุมัติจัดการฝึกอบรมภายใน 60 วัน นับแต่วันสิ้นสุดการฝึกอบรมตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายนการฝึกอบรม การจัดงานและการประชุม พ.ศ. 2549 (แก้ไขเพิ่มเติมถึงฉบับที่ 3 พ.ศ. 2555) ข้อ 23 พร้อมทั้งสำเนาผลการฝึกอบรมให้กอง/สำนักทราบด้วย
4. เมื่อหน่วยงานได้รับโอนจัดสรรเงินงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 แล้ว ให้จัดทำแผนการปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมายและตัวชี้วัดที่กำหนดไว้
5. เมื่อหน่วยงานได้รับแผนปฏิบัติงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณแล้ว การอนุมัติเบิกจ่ายงบประมาณจะขึ้นอยู่กับอำนาจหัวหน้าส่วนราชการในการบริหารงบประมาณ ตามระเบียบว่าด้วยการบริหารงบประมาณ พ.ศ. 2562 หลักเกณฑ์ว่าด้วยการใช้งบประมาณรายจ่าย
6. ห้ามสำนักงานสหกรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 เบิกจ่ายเงินงบประมาณ ข้ามแผนงาน ผลผลิต/โครงการ โดยเด็ดขาด หากพบปัญหาให้รีบดำเนินการปรึกษากองคลังหรือกองแผนงานโดยด่วน

KPI Template

งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

KPI Template (คำอธิบายตัวชี้วัด)

โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ

ตัวชี้วัด :

สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีข้อตกลงความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน แห่งละ 1 ข้อตกลง จำนวน 65 แห่ง

หน่วยวัด : แห่ง

เป้าหมาย : สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีข้อตกลงความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน จำนวน 65 แห่ง

คำอธิบาย

ข้อตกลงความร่วมมือฯ หมายถึง สหกรณ์มีการจัดทำข้อตกลง/ความร่วมมือกับภาคเอกชน / หรือมีการจัดเวทีการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ / หรือมีมติที่ประชุมหรือเอกสารที่แสดงว่ามีความร่วมมือระหว่างสหกรณ์กับภาคเอกชน

สูตรการคำนวณตัวชี้วัด : นับจำนวนสหกรณ์ที่มีการจัดทำบันทึกความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน / หรือมีการจัดเวทีการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ / หรือมีมติที่ประชุมหรือเอกสารที่แสดงว่ามีความร่วมมือระหว่างสหกรณ์กับเอกชน

เกณฑ์การให้คะแนน

1	2	3	4	5
45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65

เงื่อนไข :

รายละเอียดข้อมูลพื้นฐาน :

	ข้อมูลพื้นฐาน		
	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
	-	-	-

แหล่งข้อมูล/วิธีการเก็บข้อมูล :

กำหนดให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 จัดเก็บข้อมูลและรายงานผลการดำเนินงาน ไปยังกองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า

ผู้กำกับดูแลตัวชี้วัด : กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า

ผู้จัดเก็บข้อมูล : กลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 เป้าหมาย

KPI Template

งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2567

KPI Template (คำอธิบายตัวชี้วัด)

โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ

ตัวชี้วัด : สมาชิกสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่มีการทำข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทำให้สมาชิกมีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 50				
หน่วยวัด : ร้อยละ				
เป้าหมาย : สมาชิกสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ				
คำอธิบาย คำนวณจากจำนวนสมาชิกสหกรณ์ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นหลังจากการจัดทำข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน				
สูตรการคำนวณตัวชี้วัด $\frac{\text{จำนวนสมาชิกสหกรณ์ที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการทำข้อตกลงฯ} \times 100}{\text{จำนวนสมาชิกทั้งหมดที่เข้าร่วมทำข้อตกลงฯ ทั้งหมด}}$				
เกณฑ์การให้คะแนน				
1	2	3	4	5
30 – 34.99	35 - 39.99	40 – 44.99	45 - 49.99	50
เงื่อนไข :				
รายละเอียดข้อมูลพื้นฐาน :				
	ข้อมูลพื้นฐาน			
	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	
	-	-	-	
แหล่งข้อมูล/วิธีการเก็บข้อมูล : กำหนดให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 จัดเก็บข้อมูลและรายงานผลการดำเนินงาน ไปยังกองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า				
ผู้กำกับดูแลตัวชี้วัด : กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้า				
ผู้จัดเก็บข้อมูล : กลุ่มพัฒนาสหกรณ์บริการ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์ กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 เป้าหมาย				

ส่วนที่ 2

ความรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ

1. ขั้นตอนการจัดทำความร่วมมือระหว่างสหกรณ์เดินรถกับภาคเอกชน

การจัดทำความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างสหกรณ์เดินรถกับภาคเอกชนเป็นกระบวนการที่ต้องมีการวางแผนที่ดีเพื่อให้เกิดความยั่งยืนและประโยชน์ร่วมกัน โดยมีขั้นตอนดังนี้

(1) ศึกษาความต้องการและวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ

การประเมินความต้องการของตลาด : สำรวจว่าภาคเอกชนมีความต้องการในด้านการเดินทางแบบใด เช่น การรับส่งพนักงาน การเดินทางไปยังสถานที่ทำงานหรือสถานที่ท่องเที่ยว การเดินทางจากสนามบินหรือสถานีขนส่ง วิเคราะห์ข้อได้เปรียบของสหกรณ์: สำรวจทรัพยากรที่มีอยู่ของสหกรณ์ เช่น จำนวนรถที่พร้อมใช้งาน คุณภาพการบริการ และความคุ้นเคยกับเส้นทางในท้องถิ่น เพื่อวางแผนการเสนอความร่วมมือที่ตอบโจทย์ความต้องการของภาคเอกชน

(2) เตรียมความพร้อมภายในองค์กร

การพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร : เตรียมพนักงานให้พร้อมในการให้บริการระดับมืออาชีพตามความคาดหวังของภาคเอกชน เช่น การอบรมด้านการให้บริการ การสื่อสาร การดูแลรถ และการปฏิบัติตามมาตรฐานด้านความปลอดภัย การปรับปรุงคุณภาพรถและระบบการบริการ: ตรวจสอบและบำรุงรักษารถให้มีสภาพพร้อมใช้งาน ติดตั้งระบบติดตามรถ (GPS) หรือระบบการจองรถที่สะดวกสำหรับการจัดการการเดินทาง

(3) การเจรจาข้อตกลงและเงื่อนไขร่วมกับภาคเอกชน

การวางแผนรูปแบบการบริการที่ตอบโจทย์ : พิจารณารูปแบบการให้บริการที่จะนำเสนอแก่ภาคเอกชน เช่น การเดินทางเป็นรอบ การให้บริการแบบเรียลไทม์หรือการให้บริการแบบเฉพาะเส้นทาง การกำหนดเงื่อนไขการให้บริการและค่าใช้จ่าย: เจรจาข้อตกลงเกี่ยวกับค่าโดยสาร แพคเกจบริการ และเงื่อนไขพิเศษ เช่น การให้ส่วนลดสำหรับการจองระยะยาว หรือการรับประกันความตรงเวลา

(4) การทำสัญญาและข้อตกลงความร่วมมือ (MOU)

จัดทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการลายลักษณ์อักษร : สร้างสัญญาที่ครอบคลุมข้อตกลงทั้งหมด เช่น ระยะเวลาของสัญญา เงื่อนไขการยกเลิกหรือการต่อสัญญา สิทธิและหน้าที่ของแต่ละฝ่าย รวมถึงมาตรฐานการให้บริการและข้อกำหนดด้านความปลอดภัย

การกำหนดข้อบังคับและมาตรการในกรณีเกิดปัญหา : ระบุขั้นตอนการจัดการปัญหาหรือข้อร้องเรียนเพื่อรักษามาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า

(5) การดำเนินการให้บริการและติดตามประสิทธิภาพ

การจัดสรรทรัพยากรตามความต้องการ : จัดการตารางเดินรถให้สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชน และติดตามการให้บริการเพื่อรักษาความตรงเวลาและความสะอาดของยานพาหนะ การใช้เทคโนโลยีในการติดตามและประเมินผลการให้บริการ: ใช้ระบบติดตามการให้บริการและเก็บข้อมูลเชิงสถิติ เช่น ระยะเวลาการเดินทาง ความตรงต่อเวลา และความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อประเมินผลการดำเนินงาน

(6) การประเมินผลและปรับปรุงการให้บริการ

รวบรวมข้อมูลและความคิดเห็นจากภาคเอกชน : สำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และรับฟังข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงการบริการอย่างต่อเนื่อง ปรับปรุงการบริการตามผลการประเมิน : ปรับปรุงเส้นทางการเดินทาง เพิ่มหรือลดรอบรถตามความต้องการ หรือเสริมบริการพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับ ความคาดหวังของลูกค้า

2. ขั้นตอนในการจัดประชุมจับคู่ธุรกิจสหกรณ์

(1) การวางแผนและการเตรียมการ

กำหนดวัตถุประสงค์ของการประชุม : ระบุวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน เช่น การขยายตลาด การหาพันธมิตรทางธุรกิจ หรือการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อให้การประชุมจับคู่ธุรกิจมีทิศทางที่ชัดเจน

กำหนดกลุ่มเป้าหมาย : ระบุสหกรณ์ที่สนใจเข้าร่วมและบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพ ในการเป็นพันธมิตรกับสหกรณ์ เช่น ผู้จัดการจำหน่าย ผู้ผลิต หรือผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง

จัดเตรียมเอกสารและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง : เตรียมข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ที่เข้าร่วม และบริษัทที่ต้องการเข้าร่วม รวมถึงรายละเอียดสินค้า บริการ แผนธุรกิจ และจุดแข็งของสหกรณ์เพื่อนำเสนอ ให้กับคู่ค้าศักยภาพ

(2) การเชิญผู้เข้าร่วมและการประชาสัมพันธ์

การเชิญผู้เข้าร่วมงาน : เชิญสหกรณ์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมงานผ่านช่องทาง ที่เหมาะสม เช่น การส่งอีเมล การประชาสัมพันธ์ผ่านโซเชียลมีเดีย หรือผ่านสื่อของสหกรณ์

ประชาสัมพันธ์กิจกรรม : ทำการโปรโมตกิจกรรมผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ทั้งใน ช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อสร้างความสนใจและความตื่นตัวในกลุ่มสหกรณ์และธุรกิจที่จะเข้าร่วม

(3) การจัดเตรียมสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก

เลือกสถานที่และจัดเตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็น : เลือกสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการประชุม เช่น ศูนย์ประชุม โรงแรม หรือห้องประชุมของหน่วยงานที่มีความพร้อมในด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โปรเจกต์เตอร์ ระบบเสียง และพื้นที่สำหรับการจัดแสดงผลภัณฑ์

การจัดโซนจับคู่ธุรกิจ : แบ่งพื้นที่หรือจัดโซนจับคู่ธุรกิจ โดยให้แต่ละคู่ได้มีพื้นที่ในการ เจรจาเป็นส่วนตัว เพื่อให้เกิดบรรยากาศการพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ

(4) การบริหารจัดการการประชุม

การเปิดงานและการนำเสนอ : เริ่มต้นด้วยการเปิดงานและการแนะนำวัตถุประสงค์ รวมถึงการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ต่าง ๆ ที่เข้าร่วม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมทราบถึงศักยภาพของสหกรณ์ และพันธมิตร

การจับคู่ธุรกิจและการประชุมเจรจา : จัดเวลาสำหรับแต่ละคู่ได้เจรจาธุรกิจ โดยอาจใช้ วิธีการนัดหมายล่วงหน้า หรือการเจรจาแบบหมุนเวียน (round-robin) ซึ่งช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้มีโอกาสเจรจากับ พันธมิตรหลายรายภายในระยะเวลาที่จำกัด

การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ : จัดให้มีพื้นที่สำหรับการแสดงสินค้าและบริการ ของสหกรณ์ เพื่อให้คู่ค้าสามารถเข้าใจผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

(5) การประเมินผลและการติดตามผล

การประเมินผลความพึงพอใจของผู้เข้าร่วม : ทำแบบสอบถามหรือให้ผู้เข้าร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการประชุม เพื่อประเมินผลว่าการจัดงานครั้งนี้สามารถตอบสนองวัตถุประสงค์และความต้องการของผู้เข้าร่วมได้อย่างไร

การติดตามผลหลังการประชุม : จัดเตรียมช่องทางการติดต่อหรือผู้ประสานงานให้กับสหกรณ์และพันธมิตร เพื่อให้พวกเขาสามารถสานต่อการเจรจาธุรกิจหลังจากการประชุมเสร็จสิ้น

(6) การจัดทำรายงานสรุปและแผนการพัฒนาต่อไป

สรุปรายงานการประชุม : จัดทำรายงานสรุปผลการประชุม รวมถึงความร่วมมือที่เกิดขึ้นและผลตอบรับจากผู้เข้าร่วมเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนการจัดงานครั้งต่อไป

(7) การพัฒนาและวางแผนการประชุมในอนาคต : พิจารณาข้อคิดเห็นและประสบการณ์จากการจัดงานครั้งนี้ เพื่อนำมาปรับปรุงการจัดการประชุมจับคู่ธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในอนาคต การประชุมจับคู่ธุรกิจนี้เป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้สหกรณ์สามารถขยายโอกาสทางการตลาดและเสริมสร้างพันธมิตรธุรกิจที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะช่วยพัฒนาศักยภาพของสหกรณ์ในการแข่งขันทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

3. ตัวอย่างการจัดทำความร่วมมือระหว่างสหกรณ์เดินรถกับภาคเอกชนต่าง ๆ

(1) การร่วมมือในการใช้พลังงานสะอาดหรือรถยนต์ไฟฟ้า (EV)

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับบริษัทพลังงานสะอาด เช่น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าหรือผู้ให้บริการสถานีชาร์จไฟฟ้า เพื่อเปลี่ยนรถโดยสารเป็นระบบไฟฟ้า ลดการใช้พลังงานเชื้อเพลิงและลดมลพิษในเมือง

ประโยชน์ : ช่วยลดต้นทุนด้านเชื้อเพลิงในระยะยาว ลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม สร้างภาพลักษณ์สหกรณ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และดึงดูดผู้โดยสารที่สนใจการเดินทางแบบยั่งยืน

(2) การร่วมมือกับโรงแรมหรือสถานที่ท่องเที่ยว

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับโรงแรมหรือสถานที่ท่องเที่ยวในพื้นที่ เพื่อให้บริการรถรับ-ส่งสำหรับนักท่องเที่ยว เช่น การทำเส้นทางพิเศษสำหรับการรับส่งไปยังจุดท่องเที่ยว

ประโยชน์ : เพิ่มรายได้ให้กับสหกรณ์ โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลท่องเที่ยว และช่วยให้การขนส่งมีความสะดวกสบายมากขึ้นสำหรับผู้โดยสารที่มาเยือน

(3) การร่วมมือด้านการจัดการโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้า

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับบริษัทโลจิสติกส์หรือบริการขนส่งพัสดุ เพื่อให้บริการขนส่งสินค้าในเส้นทางเดียวกับการเดินรถผู้โดยสาร โดยใช้รถโดยสารเป็นตัวกลางในการขนส่งพัสดุไปยังจุดหมาย

ประโยชน์ : เพิ่มรายได้ให้กับสหกรณ์โดยไม่ต้องเพิ่มรถ เพิ่มความสะดวกให้ผู้โดยสารที่ต้องการใช้บริการขนส่งพัสดุ และช่วยสร้างรายได้จากทรัพยากรที่มีอยู่

(4) การร่วมมือในการปรับปรุงคุณภาพรถโดยสาร

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตเบาะที่นั่งหรืออุปกรณ์อำนวยความสะดวก เพื่อปรับปรุงภายในรถโดยสารให้ทันสมัย เช่น ติดตั้งระบบแอร์ที่เย็นสบาย อุปกรณ์ชาร์จ USB สำหรับผู้โดยสาร หรือที่นั่งที่สะดวกสบายมากขึ้น

ประโยชน์ : ยกระดับประสบการณ์การเดินทางทำให้การเดินทางเป็นมิตรต่อผู้โดยสารมากขึ้นและเพิ่มการใช้บริการของผู้โดยสารในระยะยาว

(5) การร่วมมือในการขยายเส้นทางให้บริการตามฤดูกาล

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับบริษัททัวร์หรือองค์กรท่องเที่ยวในพื้นที่เพื่อให้บริการรถโดยสารในเส้นทางท่องเที่ยวพิเศษในช่วงฤดูการท่องเที่ยว เช่น การเพิ่มเส้นทางไปยังจุดชมวิวหรือแหล่งท่องเที่ยวที่มีความต้องการสูงในช่วง

ประโยชน์ : ช่วยเพิ่มรายได้ให้สหกรณ์ในช่วงที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก และทำให้สามารถจัดบริการรถที่ครอบคลุมได้ตามความต้องการ

(6) การร่วมมือกับร้านค้าและห้างสรรพสินค้าชั้นนำในเมือง

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถจัดทำโปรโมชั่นส่วนลดให้แก่ผู้โดยสารเมื่อใช้บริการของสหกรณ์เพื่อเดินทางไปยังห้างสรรพสินค้า

ประโยชน์ : ดึงดูดผู้โดยสารให้มาใช้บริการมากขึ้น เพิ่มรายได้ของสมาชิก

(7) ความร่วมมือกับแพลตฟอร์มบริการท่องเที่ยวออนไลน์

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับแพลตฟอร์มการจองบริการท่องเที่ยว เช่น Agoda, Booking.com หรือ Airbnb เพื่อให้การจองตั๋วโดยสารและการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวได้ผ่านทางออนไลน์ ซึ่งทำให้ผู้โดยสารสามารถจองตั๋วโดยสารพร้อมที่พักได้ในขั้นตอนเดียว

ประโยชน์ : ช่วยเพิ่มรายได้ให้สหกรณ์โดยเปิดช่องทางการขายที่หลากหลายและเข้าถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวได้มากขึ้น เพิ่มความสะดวกให้กับผู้โดยสารในการวางแผนการเดินทาง

(8) ความร่วมมือกับบริษัทคาร์แคร์

ตัวอย่าง : สหกรณ์เดินรถอาจร่วมมือกับ Car Care เพื่อให้สมาชิกสามารถนำรถเข้ารับบริการล้างรถ ขัดสี เคลือบเงา และบำรุงรักษารถในราคาพิเศษ เป็นการเพิ่มมาตรฐานของรถที่ให้บริการแก่ผู้โดยสาร

ประโยชน์ : ช่วยให้สมาชิกประหยัดและสามารถบำรุงรักษารถอย่างสม่ำเสมอเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้โดยสาร

4. ตัวอย่างการจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ

ข้อตกลงความร่วมมือในการให้บริการการเดินรถระหว่างโรงพยาบาลและสหกรณ์เดินรถ
ระหว่าง [ชื่อสหกรณ์เดินรถ] ที่อยู่: [ที่อยู่ของสหกรณ์เดินรถ]
และ[ชื่อโรงพยาบาล] ที่อยู่: [ที่อยู่ของโรงพยาบาล]

ข้อ 1 วัตถุประสงค์

ข้อตกลงนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อจัดให้มีบริการรถโดยสารสำหรับพนักงานและผู้ป่วยของโรงพยาบาล โดยความร่วมมือจาก [ชื่อสหกรณ์เดินรถ] ในการอำนวยความสะดวกด้านการเดินทางอย่างปลอดภัยและมีมาตรฐาน

ข้อ 2 ขอบเขตของการให้บริการ

- 2.1 สหกรณ์เดินรถจะจัดให้มีบริการรับ-ส่งพนักงานและผู้ป่วยจากโรงพยาบาลไปยังสถานที่ที่กำหนดไว้
- 2.2 ให้บริการรถโดยสารสำหรับผู้ป่วยที่มีนัดหมายในการรักษาและต้องการบริการพิเศษ
- 2.3 บริการในเวลาฉุกเฉินเพื่อรองรับผู้ป่วยที่ต้องการการดูแลเร่งด่วน

ข้อ 3 ความรับผิดชอบของสหกรณ์เดินรถ

- 3.1 จัดเตรียมรถโดยสารที่มีคุณภาพและผ่านการตรวจเช็คความปลอดภัย
- 3.2 จัดให้มีพนักงานขับรถที่ได้รับการอบรมด้านความปลอดภัยและการบริการ
- 3.3 ดูแลรักษาความสะอาดของรถและความปลอดภัยภายในรถโดยสาร
- 3.4 จัดให้มีการประกันภัยสำหรับผู้ใช้บริการตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนด

ข้อ 4 ความรับผิดชอบของโรงพยาบาล

- 4.1 แจ้งข้อมูลเกี่ยวกับจุดรับ-ส่งและกำหนดเวลาในการเดินรถอย่างชัดเจน
- 4.2 จัดทำบัญชีรายชื่อพนักงานและผู้ป่วยที่ใช้บริการรถโดยสาร
- 4.3 ประสานงานกับสหกรณ์เดินรถกรณีต้องการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มบริการเพิ่มเติม
- 4.4 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการใช้บริการตามที่ระบุในข้อตกลงนี้

ข้อ 5 ค่าบริการและเงื่อนไขการชำระเงิน

- 5.1 โรงพยาบาลจะรับผิดชอบค่าบริการการเดินรถตามอัตราที่ตกลงร่วมกัน
- 5.2 สหกรณ์เดินรถจะจัดทำใบแจ้งหนี้ทุกสิ้นเดือน และโรงพยาบาลต้องชำระเงินภายใน [จำนวนวัน] นับจากวันที่ได้รับใบแจ้งหนี้
- 5.3 การให้บริการพิเศษนอกเหนือจากข้อตกลงนี้จะมีการคิดค่าบริการเพิ่มเติมตามที่ตกลงกันในแต่ละกรณี

ข้อ 6 ระยะเวลาของข้อตกลง

- 6.1 ข้อตกลงนี้มีผลตั้งแต่วันที่ลงนามและมีระยะเวลาครอบคลุม [ระบุระยะเวลา เช่น 1 ปี]
- 6.2 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาข้อตกลง ทั้งสองฝ่ายสามารถต่ออายุหรือแก้ไขเงื่อนไขตามความเห็นชอบร่วมกัน

ข้อ 7 การยกเลิกข้อตกลง

7.1 ข้อตกลงนี้สามารถยกเลิกได้โดยแจ้งล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า [จำนวนวัน]

7.2 ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเลยหรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง อีกฝ่ายสามารถยกเลิกได้ทันทีโดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า

ลงนามข้อตกลง

ลงนาม _____ ผู้แทน

[ชื่อสหกรณ์เดินรถ]

วันที่ _____

ลงนาม _____ ผู้แทน

[ชื่อโรงพยาบาล]

วันที่ _____

หมายเหตุ: ข้อตกลงนี้สามารถปรับแต่งตามความต้องการเฉพาะและลักษณะการให้บริการของแต่ละฝ่าย

ส่วนที่ 3

กิจกรรม/งบประมาณ/แนวทางการปฏิบัติงานของสำนักงานสภรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสภรณ์
กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2

กิจกรรม/ขั้นตอน	เป้าหมาย	ระยะเวลาดำเนินการ ปี 2568				หมายเหตุ
		ไตรมาสที่ 1	ไตรมาสที่ 2	ไตรมาสที่ 3	ไตรมาสที่ 4	
1 จัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และตัวชี้วัดที่กำหนดไว้	1 แผนงาน	↑				
2 คัดเลือกชุมนุม/สภรณ์สมัครเข้าร่วมโครงการฯ	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑				
3 จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสภรณ์ และชุมนุมสภรณ์สมัคร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	1 โครงการ	↑				
4 วิเคราะห์ศักยภาพสภรณ์เพื่อหาจุดอ่อนจุดแข็งในการพัฒนาและยกระดับสภรณ์สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑				
5 เข้าร่วมและแจ้งสภรณ์เป้าหมายเพื่อเข้าร่วมโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสภรณ์เพื่อยกระดับสภรณ์และชุมนุมสภรณ์สมัครเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑				- โดย กพง. กำหนดจัดโครงการฯ ภายในเดือน มกราคม 2568 (ระยะเวลา 2 วัน 1 คืน)
6 จัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสภรณ์เพื่อยกระดับสภรณ์ และชุมนุมสภรณ์สมัครสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน (สภรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑				- เพื่อจัดทำแผนฯ สภรณ์ละ 1 แผน
7 จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของสภรณ์และชุมนุมสภรณ์สมัครระดับพื้นที่ (สภรณ์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน จำนวน 25 ราย)	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑	↑			- เพื่อจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือสภรณ์ ละ 1 ข้อตกลง
8 ติดตามการขับเคลื่อนโครงการฯ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ตัวชี้วัด กิจกรรมหลัก และผลสัมฤทธิ์ ของการดำเนินโครงการฯ	ตามเป้าหมายที่กำหนด	↑	↑	↑		รายงานให้ กพง. ทราบ ตามแบบรายงานที่กำหนด
9 สรุปผลการดำเนินโครงการฯ	ตามเป้าหมายที่กำหนด				↑	รายงานให้ กพง. ทราบ ตามแบบรายงานที่กำหนด

2. แนวทางการปฏิบัติงาน

กิจกรรม	แนวทางการปฏิบัติงาน
<p>1. จัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และตัวชี้วัดที่กำหนดไว้</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 จัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมายและตัวชี้วัดที่กำหนดไว้</p>
<p>2. คัดเลือกชุมนุม/สหกรณ์เดินรถเข้าร่วมโครงการฯ</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 พิจารณาคัดเลือกสหกรณ์/ชุมนุมสหกรณ์เดินรถเพื่อเข้าร่วมโครงการฯ ตามจำนวนเป้าหมายที่กำหนด โดยส่งรายชื่อสหกรณ์ให้กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้าทราบ ทางไปรษณีย์ อีเล็กทรอนิกส์ cpd_service@cpd.go.th ตามภาคผนวกที่ 1 ภายในวันที่ 25 ธันวาคม 2567</p>
<p>3. จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 ขออนุมัติจัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ภายใต้งบประมาณที่ได้รับอนุมัติ</p>
<p>4. วิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์เพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งในการพัฒนาและยกระดับสหกรณ์สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ และวิเคราะห์ศักยภาพของสหกรณ์เดินรถ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการยกระดับสหกรณ์/ชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน ซึ่งอาจวิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. วิเคราะห์ศักยภาพปัจจุบันของสหกรณ์เดินรถ ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> - วิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths) : โดยวิเคราะห์ด้านที่สหกรณ์มีความได้เปรียบ เช่น การเข้าถึงลูกค้าในพื้นที่, การบริการที่เน้นความเป็นชุมชน, การมีทรัพยากรที่พร้อมใช้ในพื้นที่,

กิจกรรม	แนวทางการปฏิบัติงาน
	<p>ความเชื่อถือนิยมชมชื่น, และความคล่องตัวในการให้บริการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - วิเคราะห์จุดอ่อน (Weaknesses) : โดยสำรวจข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น ขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย, การจัดการต้นทุนที่มีข้อจำกัด, ขาดการวางแผนเชิงกลยุทธ์, และขาดการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง 2. วิเคราะห์โอกาสและภัยคุกคามในสภาพแวดล้อมภายนอก (External Opportunities and Threats) <ul style="list-style-type: none"> - โอกาส (Opportunities) : โดยศึกษาความต้องการตลาด , เทคโนโลยีใหม่ ๆ , นโยบายภาครัฐที่สนับสนุน และการขยายตัวของการท่องเที่ยวหรือการเดินทางที่อาจเพิ่มความต้องการใช้บริการเดินรถ - ภัยคุกคาม (Threats) : โดยวิเคราะห์ความท้าทาย เช่น การแข่งขันจากเอกชนรายใหญ่, เทคโนโลยีที่ล้ำสมัย, นโยบายรัฐที่อาจกระทบต่อการดำเนินการของสหกรณ์ 3. วิเคราะห์เครือข่ายและพันธมิตรกับภาคเอกชน เพื่อค้นหาและเลือกคู่ค้าทางธุรกิจที่เหมาะสมกับสหกรณ์
<p>5. เข้าร่วมและแจ้งสหกรณ์เป้าหมายเพื่อเข้าร่วมโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัดแจ้งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ สหกรณ์เป้าหมาย ผู้ที่เกี่ยวข้อง และสหกรณ์ที่สนใจเข้าร่วมโครงการฯ โดยกองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้าจะแจ้งกำหนดการจัดโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการฯ ให้ทราบภายหลัง</p>
<p>6. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนระดับพื้นที่ จำนวน 1 ครั้ง</p>	<p>1. สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 ขออนุมัติจัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนระดับพื้นที่จำนวน 1 ครั้ง ผู้เข้าร่วมฯ จำนวน 25 คน ประกอบด้วย</p>

กิจกรรม	แนวทางการปฏิบัติงาน
	<p>- คณะกรรมการสหกรณ์/สมาชิกสหกรณ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง</p> <p>2. โดยนำผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการจัดเก็บข้อมูลฯ มาประกอบในการพิจารณาจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์ฯ โดยหัวข้อในการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการฯ ควรครอบคลุมทั้งด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ การวางแผนพัฒนา และการสร้างเครือข่ายความร่วมมือ ซึ่งอาจประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้</p> <p>2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์และศักยภาพปัจจุบันของสหกรณ์</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของสหกรณ์ - การวิเคราะห์โอกาสและภัยคุกคามในสภาพแวดล้อมภายนอก - การประเมินความพร้อมและทรัพยากรที่มีอยู่ของสหกรณ์ <p>2.2 การกำหนดวิสัยทัศน์และเป้าหมายการพัฒนาสหกรณ์เดินรถ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การกำหนดวิสัยทัศน์ระยะยาวสำหรับสหกรณ์เดินรถ - การตั้งเป้าหมายในการยกระดับการให้บริการและขยายตลาด - การวางเป้าหมายสำหรับการร่วมมือกับภาคเอกชนในระดับพื้นที่ <p>2.3 การสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชน</p> <ul style="list-style-type: none"> - การระบุและเลือกภาคเอกชนที่เหมาะสมในการสร้างพันธมิตร เช่น บริษัทขนส่ง, ผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยี, สถาบันการเงิน, และบริษัทพลังงาน - การวางแผนสำหรับการจัดทำบันทึกข้อตกลงความเข้าใจ (MOU) กับภาคเอกชน - การจัดทำแนวทางความร่วมมือและการแบ่งหน้าที่กับพันธมิตรทางธุรกิจ

กิจกรรม	แนวทางการปฏิบัติงาน
	<p>2.4 การพัฒนาศักยภาพบุคลากร และการบริหารจัดการของสหกรณ์</p> <ul style="list-style-type: none"> - การพัฒนาทักษะและความรู้ของบุคลากรในด้านต่าง ๆ เช่น การให้บริการลูกค้า การใช้เทคโนโลยีใหม่ และการจัดการทรัพยากร - การพัฒนาโครงสร้างการบริหารจัดการ และระบบภายในเพื่อให้มีประสิทธิภาพและโปร่งใส - การวางแผนสำหรับการฝึกอบรม และพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง <p>2.5 การวางแผนการตลาดและการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างภาพลักษณ์ และแบรนด์ของสหกรณ์ในระดับพื้นที่ - การวางแผนการตลาดและการโฆษณา เพื่อดึงดูดผู้ใช้บริการใหม่ ๆ - การสร้างกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ เพื่อเพิ่มการรับรู้และสร้างการยอมรับในชุมชน <p>2.6 การติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - การกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPIs) ของแผนพัฒนาศักยภาพ - การวางระบบติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของสหกรณ์ - การจัดการปรับปรุงแผนพัฒนาตามผลการประเมินเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด <p>2.7 การสร้างเครือข่ายและการแลกเปลี่ยน ความรู้กับสหกรณ์และภาคเอกชนอื่น ๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างเครือข่ายกับสหกรณ์ และองค์กรอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และทรัพยากร - การจัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ในการดำเนินธุรกิจร่วมกับภาคเอกชน - การร่วมกิจกรรมการพัฒนาชุมชน และสร้างคุณค่าร่วมกับพันธมิตร

กิจกรรม	แนวทางการปฏิบัติงาน
	<p>3. สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 จัดส่งแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์ฯ ตามภาคผนวกที่ 2 ให้กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้าสหกรณ์ในรูปแบบไฟล์ Word ทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ cpd_service@cpd.go.th ภายในวันที่ 30 เมษายน 2568</p>
<p>7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรระดับพื้นที่ จำนวน 1 ครั้ง</p>	<p>1. สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 ขออนุมัติจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรระดับพื้นที่ ผู้เข้าร่วมฯ จำนวน 25 คน ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - คณะกรรมการสหกรณ์/สมาชิกสหกรณ์เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง <p>2. สำนักงานสหกรณ์จังหวัด/สำนักงานส่งเสริมสหกรณ์กรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1 และพื้นที่ 2 จัดส่งสำเนาบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับภาคเอกชน /หรือสำเนามติที่ประชุมหรือเอกสารที่แสดงว่ามีความร่วมมือระหว่างสหกรณ์กับเอกชน ให้กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้าสหกรณ์ทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ cpd_service@cpd.go.th มาพร้อมกับแบบรายงานที่ 3 (แบบสรุปผลการดำเนินโครงการฯ) ภายในวันที่ 20 กันยายน 2568</p>
<p>8. ติดตาม แนะนำ ส่งเสริมสหกรณ์เป้าหมาย</p>	<p>สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ติดตาม แนะนำ ส่งเสริมสหกรณ์เป้าหมาย โดยรายงานผลการดำเนินงานผ่านระบบ ระบบ E-Project ภายในวันที่ 21 ของทุกเดือน</p>
<p>9. สรุปผลการดำเนินโครงการฯ</p>	<p>1. สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ดำเนินการสรุปผลโครงการฯ</p> <p>2. รายงานผลการดำเนินงานให้กองพัฒนาสหกรณ์ด้านการเงินและร้านค้าสหกรณ์ เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ กำหนดส่งภายในวันที่ 20 กันยายน 2567 ในรูปแบบไฟล์ word ตามแบบรายงานที่ 2</p>

ส่วนที่ 4

การรายงานผลการดำเนินงาน

แบบรายงาน	วิธีการรายงาน	เอกสารแนบ
<p>แบบรายงานที่ 1</p> <p>- แบบรายงานแผน/ผลการปฏิบัติงานและผลการใช้จ่ายงบประมาณประจำปีงบประมาณ 2568</p>	<p>รายงานผลทุกเดือน ผ่านระบบ E- Project ภายในวันที่ 21 ของทุกเดือน</p>	<p>- แผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์ เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนระดับพื้นที่</p>
<p>แบบรายงานที่ 2</p> <p>- สรุปผลโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ</p>	<p><u>รายงานผลเพียงครั้งเดียว</u> กำหนดส่งภายในวันที่ 20 กันยายน 2568 ในรูปแบบไฟล์ word</p>	<p>- สำเนาบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับภาคเอกชน /หรือ สำเนามติที่ประชุมหรือเอกสารที่แสดงว่ามีความร่วมมือระหว่างสหกรณ์กับเอกชน</p>

สรุปผลโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ
ผลงานสะสมตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2567 – 30 กันยายน 2568

แผนงาน : ยุทธศาสตร์พัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก

กิจกรรมหลัก : ส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ

- กลุ่มเป้าหมาย/พื้นที่เป้าหมายดำเนินการ :

สหกรณ์..... จำกัด จังหวัด.....

- งบประมาณที่ได้รับในปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 :

หน่วย : บาท

ประเภทงบรายจ่าย	งบประมาณที่ได้รับ	ผลเบิกจ่าย	ร้อยละ
งบดำเนินงาน			
รวมทั้งสิ้น			

- สรุปผลการดำเนินงานโครงการ

1. กิจกรรม

กิจกรรมที่ดำเนินการ	หน่วยนับ	แผน	ผล	ร้อยละ
กิจกรรมที่ดำเนินการ				
ส่วนภูมิภาค				
1. จัดทำแผนปฏิบัติงาน (ACTION PLAN) และแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับภารกิจ/กิจกรรมที่ดำเนินการ เพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์เป้าหมายและตัวชี้วัดที่กำหนดไว้	แผน			
2. คัดเลือกชุมนุม/สหกรณ์เดินรถเข้าร่วมโครงการฯ	สหกรณ์			
3. จัดทำโครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์ เดินรถ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	โครงการ			
4. วิเคราะห์ศักยภาพสหกรณ์เพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็งในการพัฒนาและยกระดับสหกรณ์สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	สหกรณ์			
5. เข้าร่วมและแจ้งสหกรณ์เป้าหมายเพื่อเข้าร่วมโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	ครั้ง			

กิจกรรมที่ดำเนินการ	หน่วยนับ	แผน	ผล	ร้อยละ
6. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพ สหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน	ครั้ง/ราย			
7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วน เศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบ ในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถระดับ พื้นที่	ครั้ง/ราย			
8. ติดตามการขับเคลื่อนโครงการฯ ให้เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ ตัวชี้วัด กิจกรรมหลักและผลสัมฤทธิ์ ของการดำเนินโครงการฯ	สหกรณ์			
9. สรุปผลการดำเนินโครงการฯ	สหกรณ์			

2. ผลสัมฤทธิ์/ผลประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินงานโครงการ

2.1 เชิงปริมาณ

สหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่เข้าร่วมโครงการฯ มีข้อตกลงความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน จำนวน ข้อตกลง (แนบบันทึกข้อตกลง/ความร่วมมือฯหรือเอกสารที่เกี่ยวข้อง)

ที่	ชื่อสหกรณ์	ภาคเอกชนที่สหกรณ์ ทำข้อตกลงความร่วมมือ (ระบุชื่อภาคเอกชน ที่สหกรณ์ทำข้อตกลงฯ)	จัดทำความข้อตกลง ความร่วมมือด้าน (ระบุ)	หมายเหตุ
1	สหกรณ์..... จำกัด			

2.2 เชิงคุณภาพ

สมาชิกสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่มีการทำข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ทำให้สมาชิกมีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มขึ้นร้อยละ

- ข้อมูลรายจ่าย - รายได้ของสมาชิกสหกรณ์/ชุมนุมสหกรณ์เดินรถที่มีการทำข้อตกลงความร่วมมือการดำเนินธุรกิจกับภาคเอกชน

ที่	ชื่อ - นามสกุล	รายจ่ายของสมาชิก		อัตราลดลงของรายจ่าย	รายได้ของสมาชิก		อัตราเพิ่มขึ้นของรายได้
		ก่อนทำข้อตกลงความร่วมมือ	หลังทำข้อตกลงความร่วมมือ		ก่อนทำข้อตกลงความร่วมมือ	หลังทำข้อตกลงความร่วมมือ	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

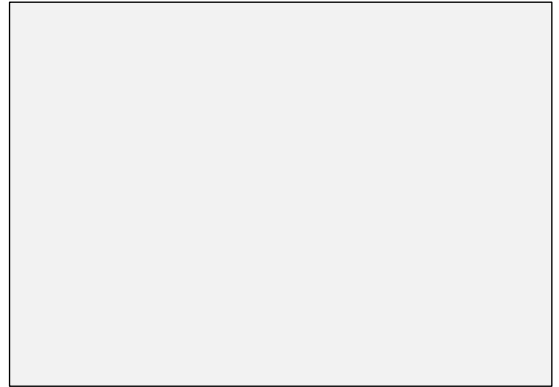
• ปัญหา อุปสรรคของการดำเนินงานโครงการ (โดยเฉพาะงาน/โครงการที่ผลสำเร็จของงานไม่บรรลุตามเป้าหมาย/วัตถุประสงค์/ตัวชี้วัดและกิจกรรมที่กำหนดโปรดระบุปัญหา/อุปสรรค)

1.
2.
3.
4.

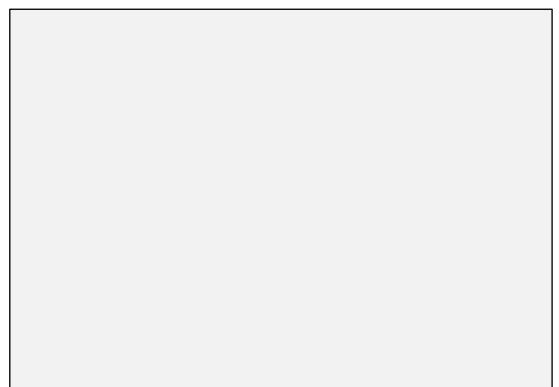
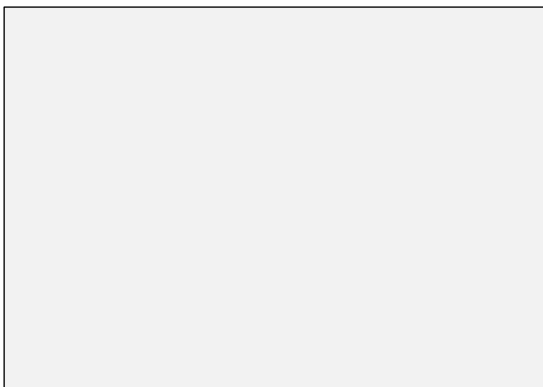
• แนวทางแก้ไข หรือข้อเสนอแนะ (เพื่อการปรับปรุงและพัฒนางานทั้งในระดับปฏิบัติและระดับนโยบาย)

1.
2.
3.
4.

- ภาพถ่ายแสดงการดำเนินงาน/โครงการ ที่สามารถสื่อสาร เผยแพร่ หรือแสดงผลการดำเนินงานกิจกรรมได้ชัดเจน และสามารถนำไปเผยแพร่ต่อสาธารณะได้
- กิจกรรมจัดประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์
เดินรุดสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนระดับพื้นที่



กิจกรรมจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเชื่อมโยงการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนเพื่อเสริมสร้างความ
ได้เปรียบ ในการแข่งขันของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรุดระดับพื้นที่



หมายเหตุ
 1. รายงานผลเพียงครั้งเดียว ภายในวันที่ 20 ก.ย. 68
 ส่งเป็นไฟล์ WORD เท่านั้น
 2. ส่งรายงานทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์
 cpd_service@cpd.go.th

ลงชื่อ
 (.....)
 ตำแหน่ง.....
 กลุ่มงาน.....
 เบอร์ติดต่อ

รายสหกรณ์เป้าหมาย

โครงการส่งเสริมการเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชนของสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ

จังหวัด/ พื้นที่	ที่	สหกรณ์ เป้าหมาย	ผู้ประสานงาน			
			ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	กลุ่มงาน	เบอร์ติดต่อ

แผนพัฒนาศักยภาพสหกรณ์เพื่อยกระดับสหกรณ์และชุมนุมสหกรณ์เดินรถ
สู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจกับภาคเอกชน
สหกรณ์..... จังหวัด

หัวข้อ	รายละเอียด
1. การวิเคราะห์ศักยภาพปัจจุบันของสหกรณ์ เดินรถ	จุดแข็ง -
	จุดอ่อน -
	โอกาส - -
	อุปสรรค -
2. วิสัยทัศน์และเป้าหมายการพัฒนา สหกรณ์เดินรถ	- -
3. ความร่วมมือกับภาคเอกชน	-
4. การพัฒนาศักยภาพบุคลากรและการบริหารจัดการ จัดการของสหกรณ์	- -
5. แผนการตลาดและการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์	-
6. การติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน	- -
7. การสร้างเครือข่ายและการแลกเปลี่ยน ความรู้กับสหกรณ์และภาคเอกชนอื่น ๆ	- -

หมายเหตุ

- แนบมาพร้อมกับแบบรายงานที่ 1 ภายในวันที่ 30 เม.ย. 68
ส่งเป็นไฟล์ WORD เท่านั้น
- ส่งรายงานทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ cpd_service@cpd.go.th

ลงชื่อ

(.....)

ตำแหน่ง.....

กลุ่มงาน.....

เบอร์ติดต่อ

