



ยุทธศาสตร์ สอ.พช. ฉบับที่ 6

พ.ศ. 2568-2571

ชี้แจงในการประชุมกลไกสหกรณ์ 4 ภาค ปี 2568

ความสำเร็จของยุทธศาสตร์ 5

ตัวชี้วัดความสำเร็จของยุทธศาสตร์ 5	ปี 2563	ผลสิ้นแผน
สมาชิกทำธุรกรรมกับสหกรณ์ เพิ่มขึ้น	68.31%	78.74%
เกณฑ์มาตรฐานทางการเงิน เพิ่มขึ้น	B =74.16 คะแนน	A+ 89.58 คะแนน
ความสำเร็จของแผนธุรกิจบรรลุทุกปี	บรรลุเกณฑ์ 4 คะแนน	64-4/65-5/66-4
ตัวชี้วัดคุณภาพสหกรณ์ผ่านเกณฑ์ทุกชุด	ต่ำกว่าB+ 4 ชุด	A+ ทั้ง 4 ชุด
สหกรณ์ได้รับรางวัลสหกรณ์แห่งชาติ	คะแนนไม่ถึงเกณฑ์	ได้รับรางวัลปี 66
สมาชิกมีส่วนร่วมในการเลือกตั้งและ ในโครงการส่งเสริมความสัมพันธ์สูงขึ้น	ต่ำกว่า 70%และ 90%	เลือกตั้ง 71.19% โครงการ คสพ. 97.73%
คะแนนความพึงพอใจของสมาชิกสูงขึ้นต่อเนื่อง	ต่ำกว่า 4.5	4.67
การมีส่วนร่วมของกรรมการสูงต่อเนื่อง	ต่ำกว่า 80%	สูงขึ้นทุกปี 67 ได้ 99.52%
เจ้าหน้าที่คะแนนสมรรถนะผ่านเกณฑ์	ต่ำกว่า 80%	89.29%
คะแนนความผูกพันและความพึงพอใจ จนท.สูงต่อเนื่อง	ต่ำกว่า 3.5	สูงขึ้นทุกปี 67 ได้ 3.81

McKinsey 7-S Framework

แผนดี ชัดเจนเป็น
ระบบ ผลสมาชิกพึงใจ

ขาดระบบบริหาร
และติดตามที่ดีพอ

คนมีทักษะความรู้
แก้ปัญหาได้ดี
สนับสนุน HRD
สอ.มีทักษะใน
ผลงานบูรณาการ

ยังขาดความรู้ด้าน
กม.และความรู้
เฉพาะเรื่องในการ
ทำงาน

มีธรรมาภิบาล ใช้
TQM โดดเด่น

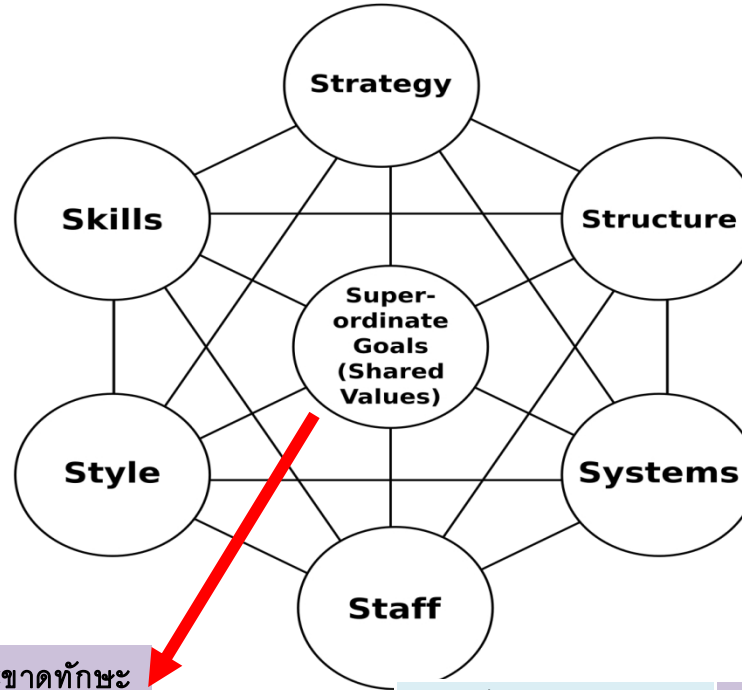
ยังไม่เป็นนิสัย/
ระเบียบปฏิบัติ
องค์กร

ค่านิยมชัดเจน เห็นคุณค่า
วัฒนธรรมองค์กร มี
ช่องทางเผยแพร่สู่สมาชิก

ไม่มีเวลาและขาดทักษะ
ในการส่งเสริมพัฒนา
ค่านิยมและวัฒนธรรม

คนดีซื้อสัตย์สุจริต
พอใจผูกพันในงาน
กก.มีประสบการณ์

ระบบ HRM ยัง
ไม่แข็งแรง



มีโครงสร้างชัดเจน
พยายามทำ
โครงสร้างระดับ
ภูมิภาค

มีงานใหม่ ๆ
โครงสร้างระดับ
ภูมิภาคยังไม่
แข็งแรง

มีระบบ+สนับสนุน
งานทุกด้าน
มีโครงสร้างและมืงบ

แผน IT ยังไม่ดี
คนยังไม่เก่ง

PESTEL

Politic	Economic	Social	Technology	Environment	Legal
• รัฐบาลกำกับกิจการสหกรณ์เกินจำเป็นและไม่ส่งเสริมและสนับสนุนสหกรณ์ตามที่ต้องการเป็น • ขัดแย้งกับธปท.ในการกำหนดนโยบายทางการเงิน	• หนี้สินครัวเรือนและการพัฒนาเศรษฐกิจที่ไม่ชัดเจน ส่งผลให้เกิดกิจการคู่แข่งใหม่ ๆ และสมาชิกก็ปัญหา • Responsible Banking	• สังคมสูงวัย	• Digital disruption	• SDGs • ESG • ภัยธรรมชาติ	• แผนพัฒนาสหกรณ์ จ.5 • กฎกระทรวงฉบับเก่า+ใหม่ รอคลอ • สิ่งบังคับที่ไม่ใช่กฎหมายในหลายรูปแบบ

การเคลื่อนตำแหน่งทางกลยุทธ์ของ สอ.พช.

พัฒนาการบริหาร
ทั่วทั้งองค์กร

องค์กรทันสมัย
โดดเด่น
เป็นที่ประจักษ์

องค์กรนวัตกรรม
ต้นแบบเพื่อสหกรณ์

4

5

6

เราจะเป็นอย่างนี้ ใน 4 ปีข้างหน้า



สหกรณ์แห่งนวัตกรรมเพื่อความเป็นเลิศ
ในการสร้างความมั่นคงทางการเงินแก่สมาชิก

- ➊ สหกรณ์ที่มีระบบงานและธุรกิจที่สหกรณ์อื่นต้องมาเรียนรู้ และเราพร้อมจะเป็นครูในวงการสหกรณ์
- ➋ สหกรณ์มีผลประกอบการที่กระจายผลตอบแทนอย่างเป็นธรรมให้ทุกกลุ่ม
- ➌ สหกรณ์ที่เติบโตและมั่นคง
- ➍ จนท.+กก.ทุกคนจะเรียนรู้และพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ จนใคร ๆ ก็เรียกเราว่า องค์การแห่งนวัตกรรม
- ➎ สมาชิกของเรา จะไม่ถูกจัดอยู่ในกลุ่มเปราะบาง คนพัฒนาชุมชนจะไม่เป็น "ข้าราชการยากจนที่จัดการการเงินของตัวเองไม่ได้"

SWOT สอ.พช.2567

S : Strengths

1. บริหารและถ่ายทอดแผนยุทธศาสตร์ทั่วทั้งองค์กรขยายต่อยอดได้
2. เครื่องมือบริหารคุณภาพที่ใช้เน้นการหวังผลระยะยาวและยั่งยืน
3. มีบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ความสามารถในการทำงานและแก้ปัญหาที่ยากตามหน้าที่ประจำเป็นอย่างดี
4. มีความสามารถในการใช้เครื่องมือมาตรฐานร่วมกับอัตลักษณ์ สหกรณ์อย่างกลมกลืนเป็นระบบทั่วทั้งองค์กร
5. ระบบงานมีการกำหนดและมุ่งมั่นดำเนินการตามเป้าหมายและแผนธุรกิจที่ทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจ

W : Weaknesses

1. จนท.+กก. ขาดความรู้และทักษะด้านกฎหมาย+การทำงานตามหน้าที่ให้มีประสิทธิภาพ และทันการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ สหกรณ์
2. จนท.+กก. ขาดความรู้ทักษะและเวลาในการส่งเสริมค่านิยม และการสร้าง/พัฒนาวัฒนธรรมองค์กรที่เพียงพอ
3. ขาดระบบการบริหาร+ติดตามยุทธศาสตร์ที่มีประสิทธิภาพ+ฉับไว
4. โครงสร้างระบบงานของ สนง.สหกรณ์ยังไม่สอดคล้องกับภารกิจ และไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ
5. ฐานข้อมูลสมาชิกและเพื่อการบริหารยังไม่ทันสมัยพอ

O : Opportunity

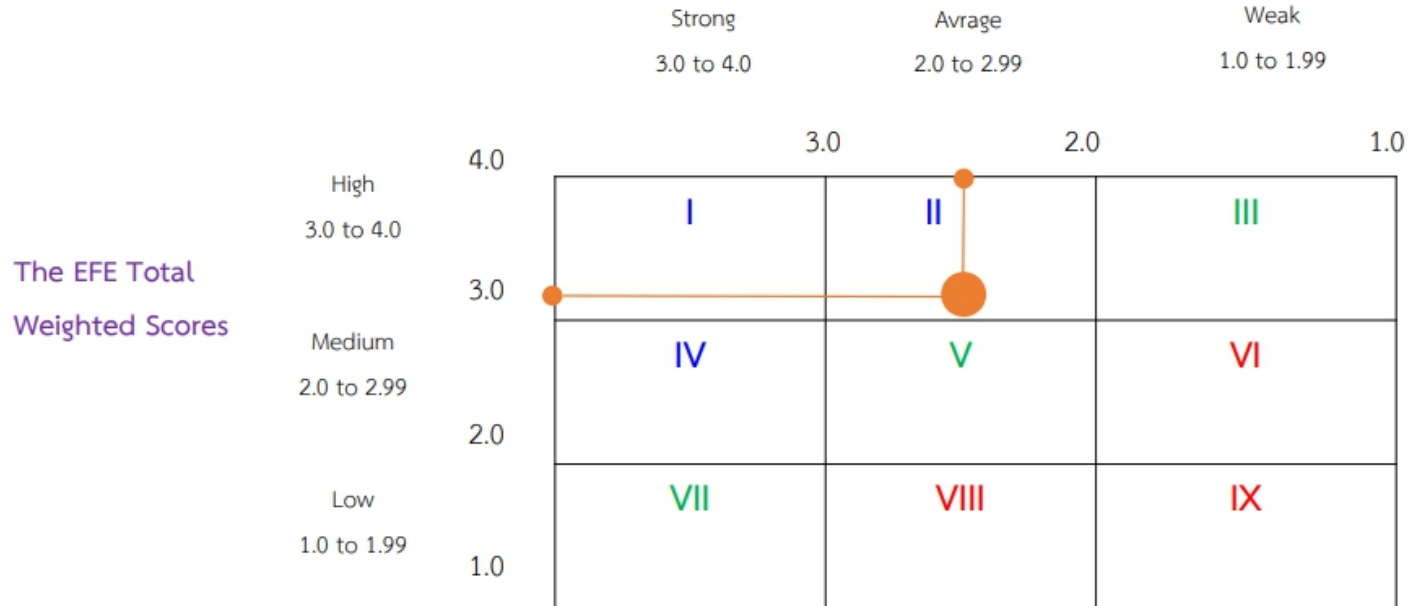
1. อัตราดอกเบี้ยนโยบายของ ธปท. ส่งผลต่อผลิตภัณฑ์ในตลาด
2. กฎหมายยังเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินงาน
3. Fintech ดิจิตอล สื่อออนไลน์ ระบบ และ AI พัฒนาก้าวหน้า
4. ความก้าวหน้าของวงการสหกรณ์ส่งผลให้สหกรณ์มีความเข้มแข็งขึ้น
5. หน่วยงานระดับนโยบายของชาติให้ความสำคัญกับ Fin Lit, Responsible Lending, และ Sustainability Banking

T : Threats

1. ระเบียบปฏิบัติ+ กม.มีมากขึ้น เข้มงวด เคร่งครัดและรวดเร็วขึ้น
2. ภัยคุกคามทางไซเบอร์มีมากขึ้น
3. สังคมผู้สูงวัย
4. คู่แข่งหน้าใหม่เกิดมากและหลากหลายจากนโยบายของรัฐ
5. ภัยพิบัติเกิดบ่อยครั้งและรุนแรงขึ้น

The Internal-External (IE) Matrix

The IFE Total Weighted Scores

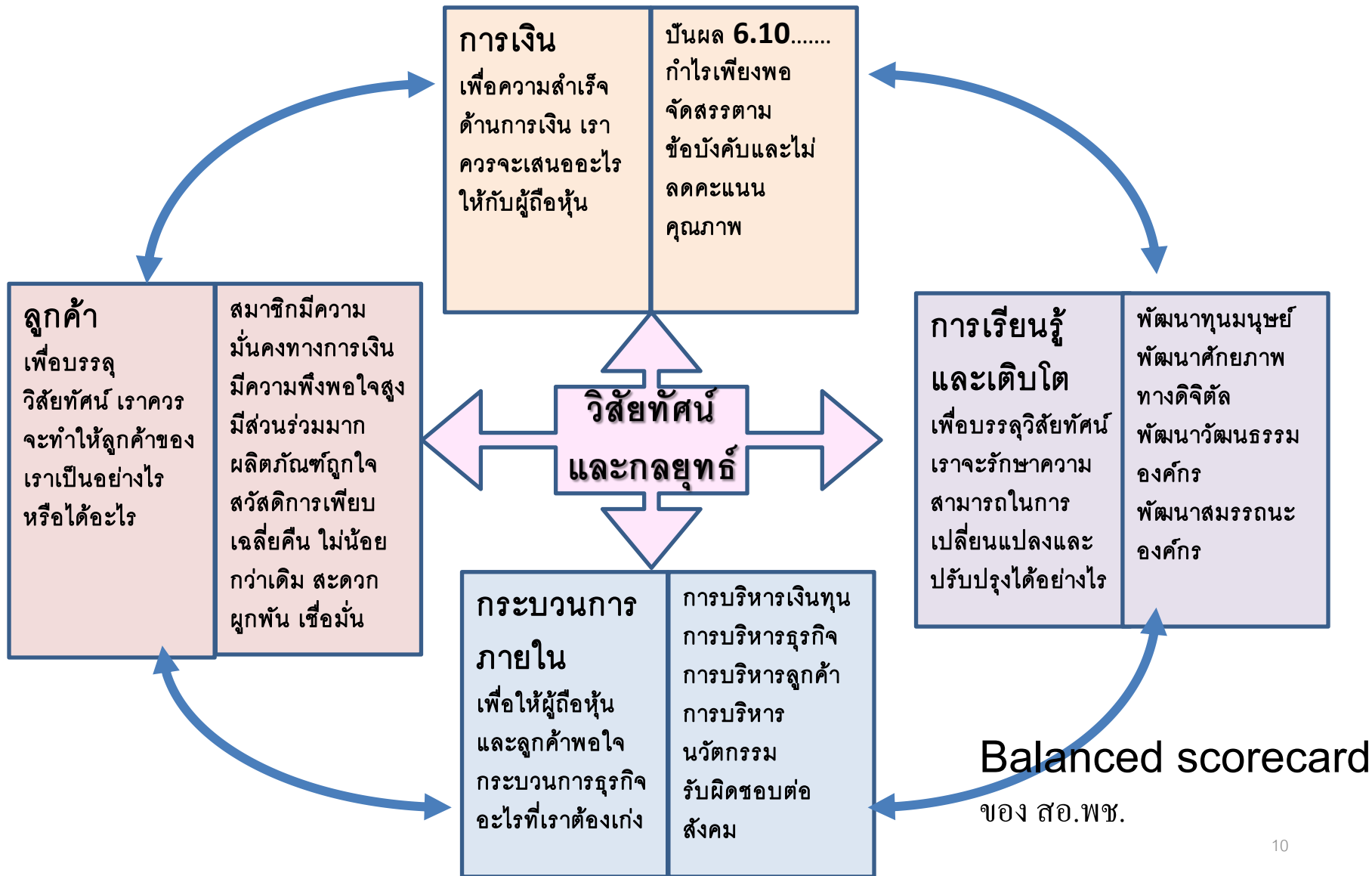


เมื่อจัดลำดับความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมตามการประเมินปัจจัยภายใน และการประเมินปัจจัยภายนอกพบว่า ปัจจัยภายในมีค่า Weighted score เท่ากับ 2.50 และปัจจัยภายนอกมีค่า Weighted score เท่ากับ 3.20 เมื่อ Plot Graph แล้วเกิดจุดตัดที่ช่อง II ดังภาพ ทำให้การกำหนดทิศทางของยุทธศาสตร์เป็นไปในเชิงรุก (SO)

Tow Matrix



SO : ใช้เครื่องมือพัฒนาคุณภาพ การบริหารยุทธศาสตร์ ทักษะในการแก้ปัญหาของบุคลากร ทักษะการใช้เครื่องมือมาตรฐานสมัยใหม่ผสมผสานกับอัตลักษณ์ของสหกรณ์ และระบบธุรกิจที่ดีเพื่อสมาชิกมาพัฒนาสินค้าบริการและธุรกิจเข้าแข่งขันในตลาด ใช้ประโยชน์จากกฎหมายสหกรณ์ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทุกแขนง ความสัมพันธ์กับเครือข่ายสหกรณ์ และทิศทางการพัฒนาของสถาบันการเงินให้มากที่สุด



Balanced scorecard

ลูกค้า	การเงิน
เราจะทำให้สมาชิกมีความมั่นคงทางการเงิน มีความพึงพอใจสูง มีส่วนร่วมมาก ผลัดกันถูกใจ สวัสดิการเพียบ เจลี่ยคืนไม่น้อยกว่าเดิม สะดวก ผูกพัน เชื้อมัน	เราจะจัดสรรปันผลให้กับผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า ร้อยละ6.10 และให้มีกำไรเพียงพอสำหรับการจัดสรรตามข้อบังคับ ที่ไม่ให้ทำให้คะแนนคุณภาพโดยรวมลดลง
การเรียนรู้และการเติบโต	กระบวนการภายใน
เราจะรักษาความสามารถในการเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงด้วยการพัฒนาทุนมนุษย์ การพัฒนาศักยภาพทางดิจิทัล การพัฒนาวัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาสมรรถนะองค์กร	เราจะเป็นสหกรณ์ที่เก่งในเรื่อง การบริหารเงินทุน การบริหารธุรกิจ การบริหารลูกค้า การบริหารนวัตกรรม รับผิดชอบต่อสังคม

Balanced scorecard เป้าหมายความสำเร็จ

ลูกค้า	การเงิน
สมาชิกได้รับบริการจากที่ปรึกษาการเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 50% ลูกหนี้ชำระหนี้ได้ตามกำหนดมากกว่า 95% ทุกปี ลูกหนี้ > 80% มีรายได้เหลือต่อเดือนไม่น้อยกว่า 30% สมาชิกมีความพึงพอใจและเชื่อมั่นในกิจกรรมของสหกรณ์ ทุกด้านในระดับสูง สมาชิกมีส่วนร่วมในการเลือกตั้ง > 75% มีส่วนร่วมในโครงการส่งเสริม คสพ > 90% มีส่วนร่วมในธุรกิจ > 80% เฉลี่ยคืนไม่น้อยกว่าเดิม	คะแนน CAMEL และเกณฑ์มาตรฐานทางการเงินต้องไม่ต่ำกว่าเดิม ความสำเร็จตามแผนธุรกิจต้องไม่ต่ำกว่า 4 คะแนนที่กำหนดเป้าหมายปันผล 6.10 และจัดสรรกำไรตามข้อบังคับ โดยมีอัตราส่วนทุนสำรอง/สินทรัพย์รวมไม่ต่ำกว่า 0.07
การเรียนรู้และการเติบโต	กระบวนการภายใน
คะแนนความพึงพอใจและความผูกพัน > 3.75 ทุกปี กรรมการและเจ้าหน้าที่ > 80% มีสมรรถนะตามระดับแผนแม่บท IT มีคะแนนความสำเร็จ > 75% ทุกปี แผนส่งเสริมวัฒนธรรมมีคะแนนความสำเร็จ > 75% ทุกปี คะแนนมาตรฐานความเข้มแข็ง และสหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติ ไม่ต่ำกว่าเดิม	มีการนำนวัตกรรมมาใช้ในการพัฒนาการบริหารงานไม่น้อยกว่าปีละ 5 ผลงาน แผนลูกค้าสัมพันธ์มีคะแนนความสำเร็จ > 75% ทุกปี กิจกรรม CSR ครอบคลุม 6 ด้านตามเกณฑ์สหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติ

เพื่อความสำเร็จอย่างนี้

เราต้องทำสิ่งนี้

การเงิน	ลูกค้า	กระบวนการ	เรียนรู้เติบโต
---------	--------	-----------	----------------

คะแนน CAMEL และเกณฑ์มาตรฐานทางการเงินต้องไม่ต่ำกว่าเดิม
ความสำเร็จตามแผนธุรกิจต้องไม่ต่ำกว่า 4 คะแนนที่กำหนด
เป้าหมายปันผล 6.10 และจัดสรรกำไรตามข้อบังคับ โดยมี
อัตราส่วนทุนสำรอง/สินทรัพย์รวมไม่ต่ำกว่า 0.07

สมาชิกได้รับบริการจากที่ปรึกษาการเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 50%
ลูกหนี้ชำระหนี้ได้ตามกำหนดมากกว่า 95% ทุกปี ลูกหนี้ > 80% มี
รายได้เหลือต่อเดือนไม่น้อยกว่า 30% สมาชิกมีความพึงพอใจและ
เชื่อมั่นในกิจกรรมของสหกรณ์ทุกด้านในระดับสูง สมาชิกมีส่วน
ร่วมในการเลือกตั้ง > 75% มีส่วนร่วมในโครงการส่งเสริม คสพ >
90% มีส่วนร่วมในธุรกิจ > 80% เฉลี่ยคืนไม่น้อยกว่าเดิม

มีการนำนวัตกรรมมาใช้ในการพัฒนาการบริหารงานไม่น้อยกว่าปี
ละ 5 ผลงาน แผนลูกค้าสัมพันธ์มีคะแนนความสำเร็จ > 75% ทุกปี
กิจกรรม CSR ครอบคลุม 6 ด้านตามเกณฑ์สหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติ

คะแนนความพึงพอใจและความผูกพัน > 3.75 ทุกปี /กก.และ จนท.
>80% มีสมรรถนะตามระดับ /แผนแม่บท IT มีคะแนนความสำเร็จ
> 75% ทุกปี /แผนส่งเสริมวัฒนธรรมมีคะแนนความสำเร็จ > 75%
ทุกปี /คะแนนมาตรฐานความเข้มแข็ง และสหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติไม่
ต่ำกว่าเดิม

ต้องทำแผนธุรกิจ กำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ ในแผนต้องปันผล
6.10 เฉลี่ยคืนไม่น้อยกว่าเดิม จัดทุนสำรอง/สินทรัพย์รวมให้ได้
0.07 ต้องรู้ว่าจะมีกิจกรรมจัดหาเงินอย่างไร กิจกรรมลงทุนเป็น
อย่างไร สินเชื่อเท่าไร บริหารรายได้รายเดือนอย่างไร

งานที่ปรึกษาการเงินต้อง work ต้องมีการปรับโครงสร้างหนี้และการ
แก้ปัญหาหนี้กลุ่มเปราะบาง ต้องทำแผนส่งเสริมสวัสดิการสมาชิก
และครอบครัว ต้องทำแผนลูกค้าสัมพันธ์ ต้องพัฒนาระบบบริการ
สมาชิกต้องมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ต้องมีการพัฒนาสมาชิก ต้องมีการ
สื่อสารที่ดี โครงการส่งเสริม คสพ.ต้องประณีต

พัฒนาช่องทางบริการดิจิทัล พัฒนาระบบบริการ (กระบวนการ
และมาตรฐานการให้บริการ) ระเบียบประกาศ พัฒนาระบบและ
กระบวนการสำคัญ (บริหารลูกค้า บริหารสินเชื่อ ส่งเสริมเผยแพร่
นวัตกรรม บริหารสินทรัพย์ บริหาร/การสื่อสารภาพลักษณ์องค์กร)

ต้องพัฒนาเจ้าหน้าที่ กรรมการ และกลไก ต้องพัฒนาระบบ HRM
/IDP ต่อเนื่อง (ให้ work และมีแผน) ต้องทำแผน IT แผนพัฒนา
และส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร ต้องพัฒนางานของ กพร. อ.เสี่ยง
ต้องมีคนตรวจและ feedback คะแนนมาตรฐานสม่ำเสมอ

คำอธิบายตัวชี้วัดบางตัว

คะแนนคุณภาพต้องไม่ต่ำกว่าเดิม วัดจากคะแนนคุณภาพ 4 ชุด คือ CAMELS ตัวชี้วัด 80% มีค่าดีกว่า Peer ในปีเดียวกัน เกณฑ์มาตรฐานทางการเงินต้องไม่ต่ำกว่า 86.46 / A+ คะแนนมาตรฐานความเข้มแข็งต้องไม่ต่ำกว่า 96.33 คะแนน –ชั้น 1 และสหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติไม่ต่ำกว่า 929.67 คะแนน

ความสำเร็จตามแผนธุรกิจต้องไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน แผนธุรกิจต้องกำหนดเป้าหมายกำไรสุทธิที่สามารถปันผล 6.10 เจริญคืนเงินกู้สามัญ ไม่น้อยกว่า 11.50 เงินกู้อื่นลดหลั่นตามมติกรรมการ ทูลสำรองต้องมีอัตราส่วนทุนสำรอง/สินทรัพย์รวม ประสิทธิภาพการปิดโปหลังจัดสรรไม่ต่ำกว่า 0.07 ความสำเร็จวัดจากกำไรสุทธิที่ได้รับ โดยมีค่าคะแนนดังนี้

- 1 คะแนน = กำไรสุทธิเป้าหมาย - > 5 ล้านบาท
- 2 คะแนน = กำไรสุทธิเป้าหมาย - 5 ล้านบาท
- 3 คะแนน = กำไรสุทธิเป้าหมาย
- 4 คะแนน = กำไรสุทธิเป้าหมาย +5 ล้านบาท
- 5 คะแนน = กำไรสุทธิเป้าหมาย +> ล้านบาท

การวัดผลการปฏิบัติงานของกรรมการและเจ้าหน้าที่

4 คะแนน หมายถึงผลรวมของคะแนนสมรรถนะและผลการปฏิบัติงานตามคำรับรอง

การมีส่วนร่วมของสมาชิกไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน หมายถึง การมีส่วนร่วมของสมาชิกใน 3 กิจกรรม คือ การเลือกตั้ง โครงการส่งเสริมความสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วมในธุรกิจ การเลือกตั้ง เป้าหมายมากกว่า 75% โครงการส่งเสริมความสัมพันธ์ เป้าหมายมากกว่า 90% การมีส่วนร่วมในธุรกิจ เป้าหมายมากกว่า 80% โดยมีค่าคะแนนดังนี้

- 1 คะแนน = มีกิจกรรมใดบรรลุเป้าหมายเลย
- 2 คะแนน = 1 กิจกรรมบรรลุเป้าหมาย
- 3 คะแนน = 2 กิจกรรมบรรลุเป้าหมาย
- 4 คะแนน = บรรลุเป้าหมายทั้ง 3 กิจกรรม
- 5 คะแนน = ทุกกิจกรรมบรรลุเป้าหมาย มีบางกิจกรรมผลการมีส่วนร่วมเกินเป้าหมายกำหนดไว้

ความสำเร็จตามแผนแม่บท IT /แผนลูกค้าสัมพันธ์ แผนพัฒนาบุคลากร สหกรณ์ แผนส่งเสริมวัฒนธรรม มากกว่า 75% ทุกปี วัดจากผลการดำเนินงานที่แผนดังกล่าวระบุไว้ว่าเป็นเป้าหมายการดำเนินงานของแผนในปีนั้น ๆ

แผนพัฒนาบุคลากร

เป็นแผนขยายมาจาก IDP ของกรรมการและเจ้าหน้าที่ ให้มีการพัฒนาตัวแทนสหกรณ์ ผู้แทนสมาชิก และกรรมการบริหารสหกรณ์ด้วย

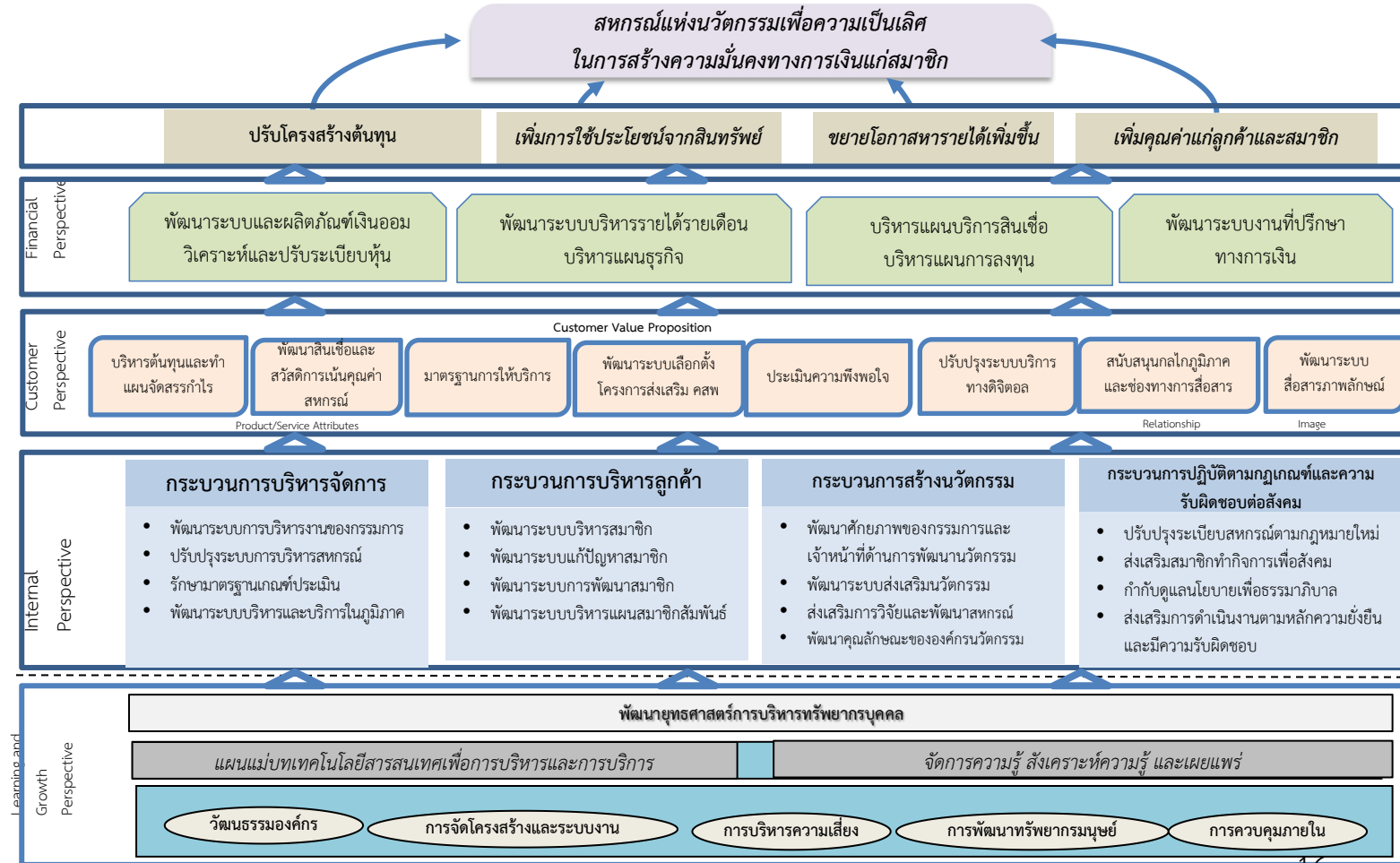
กิจกรรมที่เกี่ยวกับสมาชิกและกลไกภูมิภาค

- ส่งเสริมการเพิ่มหุ้น แต่ต้องไม่เกิน 50% ของสินทรัพย์รวม
- ส่งเสริมเงินรับฝาก ทั้งอเนกประสงค์และพิเศษ แต่ต้องไม่เกิน 44% ของสินทรัพย์รวม
- ส่งเสริมสินเชื่อที่มีรายได้เหลือไม่น้อยกว่า 30% จะพัฒนาสินเชื่อกลุ่มเปราะบาง และมีสินเชื่อระยะสั้น วงเงินน้อย ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน วัตถุประสงค์ชัดเจน โดยยอดเงินให้สมาชิกกู้รวมไม่ให้เกิน 80% ของสินทรัพย์รวม เดือนละไม่น้อยกว่า 70% ของรายได้รายเดือนของสหกรณ์ และลูกหนี้ 80% มีรายได้รายเดือนเหลือไม่น้อยกว่า 30% (เป้าหมายจำนวนสมาชิกที่มีเงินกู้รวม 80% ของสมาชิกทั้งหมด)
- ขยายงานให้คำปรึกษา 4 ด้าน : การวางแผนการเงิน การวางแผนการออม การบริหารสินเชื่อ และการวางแผนเกษียณ ให้กับสมาชิกร้อยละ 50%
- พัฒนาระบบบริการออนไลน์ และช่องทางสื่อสาร

- ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพสมาชิกด้านอาชีพ และด้านสหกรณ์ โดยจะทำแผนพัฒนาสมาชิกด้านอาชีพ และการบริหารธุรกิจ และแผนพัฒนาสหกรณ์
- ส่งเสริมบทบาทสมาชิกในกิจกรรม CSR
- พัฒนาศักยภาพการแก้ไขปัญหาให้สมาชิก
- พัฒนาระบบรับเรื่องร้องเรียนจากสมาชิก
- ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการเลือกตั้งโครงการส่งเสริม คสพ. การมีส่วนร่วมในธุรกิจ

- พัฒนาศักยภาพกลไกสหกรณ์ : ผู้แทนสมาชิก ตัวแทนสหกรณ์ กรรมการบริหารกลุ่มสมาชิก และ ศูนย์ส่งเสริมและบริการสมาชิกในภูมิภาค

แผนที่ยุทธศาสตร์สหกรณ์กรมการพัฒนาชุมชนจำกัด พ.ศ. 2568-2571



วิสัยทัศน์ สอ.พช. : สหกรณ์แห่งนวัตกรรมเพื่อความเป็นเลิศในการสร้างความมั่นคงทางการเงินแก่สมาชิก

พันธกิจ

1. พัฒนารูปร่างให้เติบโตสามารถส่งมอบผลตอบแทนแก่สมาชิกเหมาะสมอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
2. พัฒนาการบริหารและบริหารให้เชื่อมั่นได้ ความเป็นเลิศตามแบบสหกรณ์
3. ส่งเสริมสมาชิกให้มีความมั่นคงทางการเงิน และมีส่วนร่วมในการบริหารสหกรณ์

เป้าประสงค์หลัก

1. ผลิตรากฐานทันสมัยเพื่อสมาชิก
2. รักษาาระดับคุณภาพและยกระดับต้นแบบการบริหารการจัดการสหกรณ์
3. สมาชิกมีความพึงพอใจและเชื่อมั่นในระบบสหกรณ์
4. กลไกการบริหารสหกรณ์มีศักยภาพอย่างยั่งยืน

ประเด็นยุทธศาสตร์

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์	2. พัฒนารูปร่าง	3. พัฒนาสมาชิก	4. พัฒนากลไกสหกรณ์
เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ 1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และส่งเสริมความมั่นคงทางการเงินของสมาชิก 2. พัฒนาระบบการบริการและส่งมอบที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้สมาชิกได้รับบริการที่สะดวกรวดเร็ว 3. พัฒนาระบบบริหารผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ ตัวชี้วัด 1. สมาชิกได้รับบริการด้านคำปรึกษาการเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 50% 2. อัตราส่วนเงินออมต่อหนี้สินของสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี 3. ลูกหนี้มากกว่า 80% มีรายได้เหลือต่อเดือนไม่น้อยกว่า 30% กลยุทธ์ 1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2. การพัฒนาระบบบริการและส่งมอบผลิตภัณฑ์ 3. การพัฒนาระบบบริหารผลิตภัณฑ์	เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ 1. พัฒนาการบริหารจัดการองค์กรแห่งนวัตกรรมและมีสมรรถนะสูง 2. พัฒนาสหกรณ์ต้นแบบการบริหารจัดการที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ ตัวชี้วัด 1. คะแนนคุณภาพต้องไม่ต่ำกว่าเดิม 2. ความสำเร็จตามแผนธุรกิจต้องไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน 3. ค ความสำเร็จของแผนแม่บท IT ต้องไม่ต่ำกว่า 75% ทุกปี 4. สหกรณ์ใช้นวัตกรรมในการพัฒนาการบริหารงานไม่น้อยกว่าปีละ 5 ผลงาน 5. สหกรณ์ได้รับรางวัลสหกรณ์ดีเด่น กลยุทธ์ 1. พัฒนาคอร์ปนวัตกรรมสมรรถนะสูง 2. พัฒนาระบบบริหารสหกรณ์ 3. พัฒนาระบบบริหารการเงินสหกรณ์	เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ 1. สมาชิกมีอุดมการณ์และมีศักยภาพในการดำรงชีพตามวิถีนักสหกรณ์อย่างยั่งยืน 2. สมาชิกมีความตระหนักและภูมิใจในความเป็นเจ้าของสหกรณ์ ตัวชี้วัด 1. ความสำเร็จของแผนลูกค้าสัมพันธ์ต้องไม่ต่ำกว่า 75% ทุกปี 2. มีการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมโดยสมาชิกครอบคลุม 6 ด้านตามเกณฑ์สหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติ 3. คะแนนความพึงพอใจของสมาชิกต่อสหกรณ์มากกว่า 3.75 ทุกปี 4. การมีส่วนร่วมของสมาชิกไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน กลยุทธ์ 1. พัฒนาระบบการบริหารสมาชิก 2. พัฒนาระบบงานแก้ปัญหาสมาชิก 3. ส่งเสริมและพัฒนาระบบการพัฒนาสมาชิก	เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ 1. กลไกการบริหารสหกรณ์มีศักยภาพในการพัฒนาสหกรณ์ 2. ระบบการบริหารสหกรณ์มีประสิทธิภาพและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง ตัวชี้วัด 1. คะแนนความพึงพอใจและความผูกพันของเจ้าหน้าที่มากกว่า 3.75 ทุกปี 2. กรรมการและเจ้าหน้าที่มากกว่า 80% มีผลการปฏิบัติงานที่ระดับ 4 คะแนน 3. ความสำเร็จของแผนพัฒนากลไกสหกรณ์มากกว่าร้อยละ 75% ทุกปี 4. ความสำเร็จของแผนส่งเสริมวัฒนธรรมมากกว่า 75% ทุกปี กลยุทธ์ 1. พัฒนาระบบบริหารทรัพยากรบุคคล 2. พัฒนาระบบบริหารกลไกสหกรณ์ 3. พัฒนาระบบบริหารความผูกพันในองค์กร

ประเด็นยุทธศาสตร์ : การพัฒนาผลิตภัณฑ์



เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และส่งเสริมความมั่นคงทางการเงินของสมาชิก
2. พัฒนาระบบการบริการและส่งมอบที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้สมาชิกได้รับการที่สะดวกรวดเร็ว
3. พัฒนาระบบบริหารผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ

พัฒนาผลิตภัณฑ์

- ปรับปรุงระเบียบว่าด้วยหุ้นและระบบบริหารหุ้น
- ส่งเสริมการตลาดเงินฝากพิเศษและเงินฝากประเภทอื่น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเฉพาะกลุ่ม (กลุ่มเปราะบาง)
- พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อระยะสั้น
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านคำปรึกษาทางการเงิน
- พัฒนาแผนการลงทุน (วิเคราะห์และหาแหล่งลงทุนใหม่ ๆ)

พัฒนาระบบบริการและส่งมอบผลิตภัณฑ์

- พัฒนาการบริการสินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบ
- ปรับปรุงการบริหารแผนบริการสินเชื่อ
- พัฒนาผลิตภัณฑ์และระบบบริการออนไลน์

พัฒนาระบบบริหารผลิตภัณฑ์

- พัฒนาระบบบริหารการลงทุน
- พัฒนาระบบบริหารเงินรับฝาก
- พัฒนาระบบบริหารสินเชื่อและหลักค้ำประกัน
- พัฒนาระบบการบริหารสินเชื่อที่มีความเสี่ยง

ผลิตภัณฑ์
ทันสมัยเพื่อ
สมาชิก

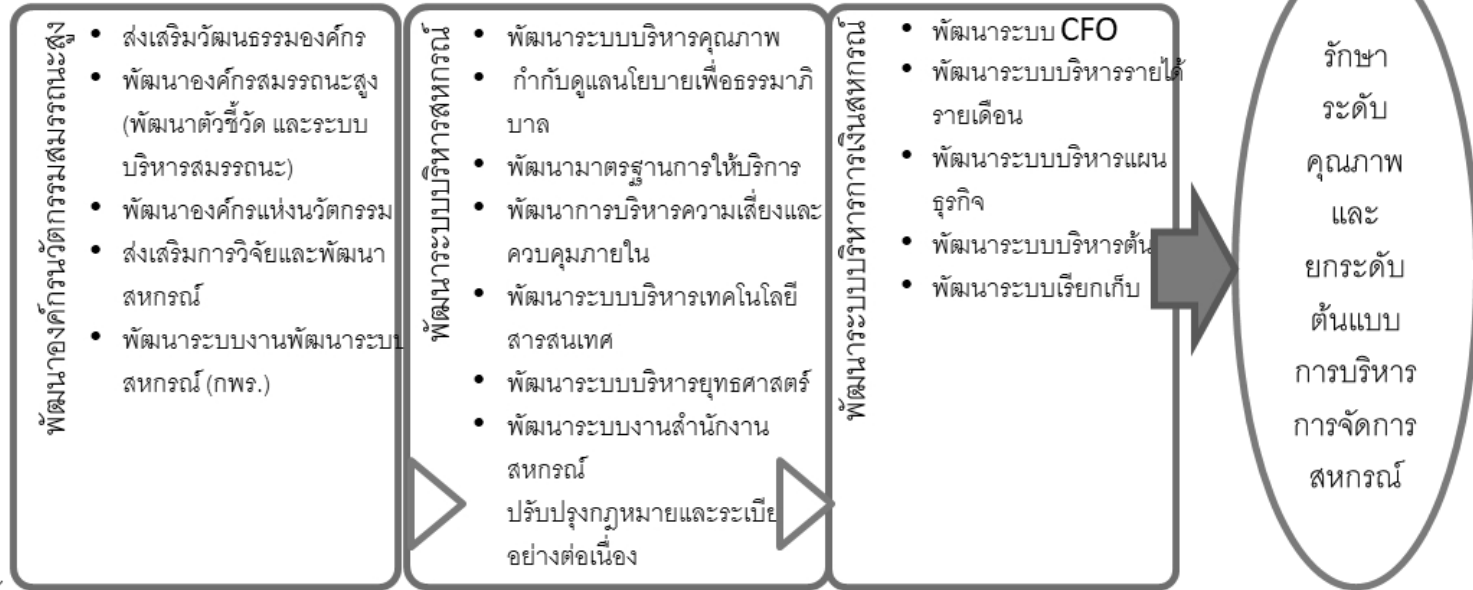
ตัวชี้วัด

1. สมาชิกได้รับการด้านคำปรึกษาการเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 50%
2. อัตราส่วนเงินออมต่อหนี้สินของสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี
3. ลูกหนี้มากกว่า 80% มีรายได้เหลือต่อเดือนไม่น้อยกว่า 30%

ประเด็นยุทธศาสตร์ : การพัฒนาธุรกิจ

เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

1. พัฒนาการบริหารจัดการองค์กรแห่งนวัตกรรมและมีสมรรถนะสูง
2. พัฒนาสหกรณ์ต้นแบบการบริหารจัดการที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ



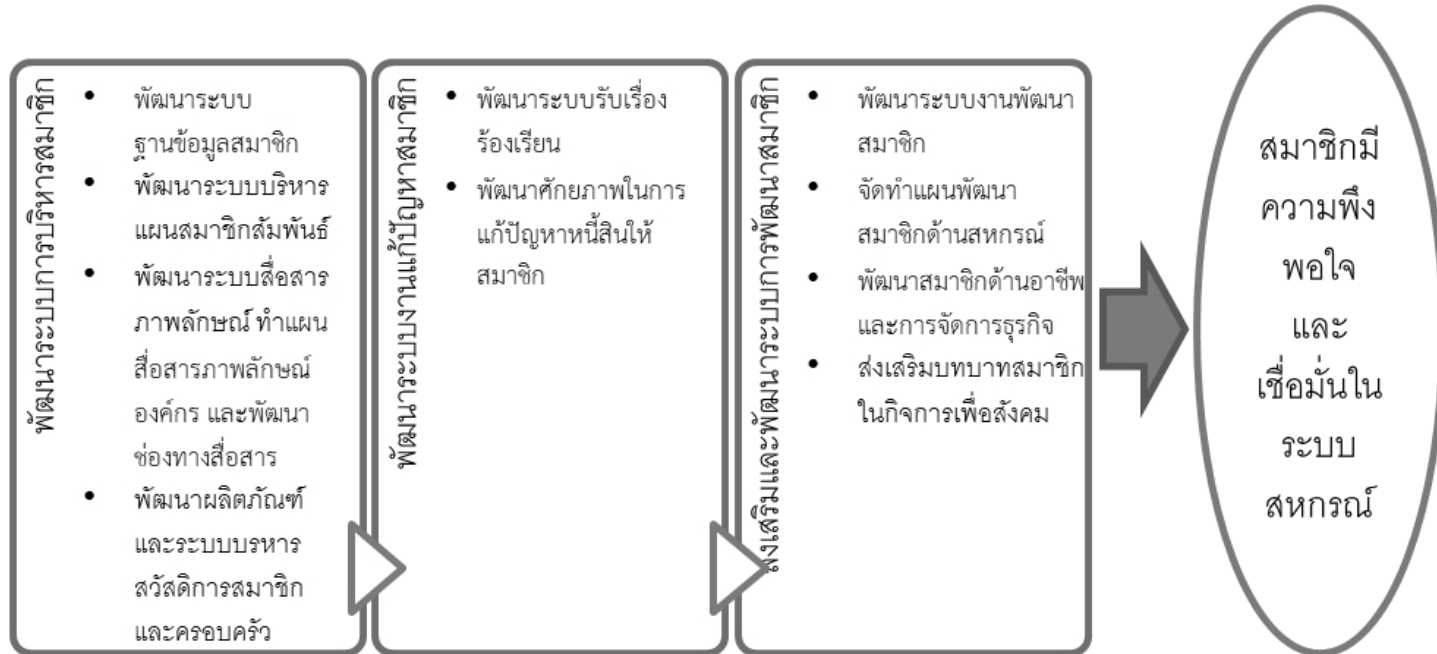
ตัวชี้วัด

1. คะแนนคุณภาพต้องไม่ต่ำกว่าเดิม
2. ความสำเร็จตามแผนธุรกิจต้องไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน
3. ความสำเร็จของแผนแม่บท IT ต้องไม่ต่ำกว่า 75% ทุกปี
4. สหกรณ์ใช้นวัตกรรมในการพัฒนาการบริหารงานไม่น้อยกว่าปีละ 5 ผลงาน

ประเด็นยุทธศาสตร์ : การพัฒนาสมาชิก

เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- สมาชิกมีอุดมการณ์และมีศักยภาพในการดำรงชีพตามวิถีเกษตรกรอย่างยั่งยืน
- สมาชิกมีความตระหนักและภูมิใจในความเป็นเจ้าของสหกรณ์



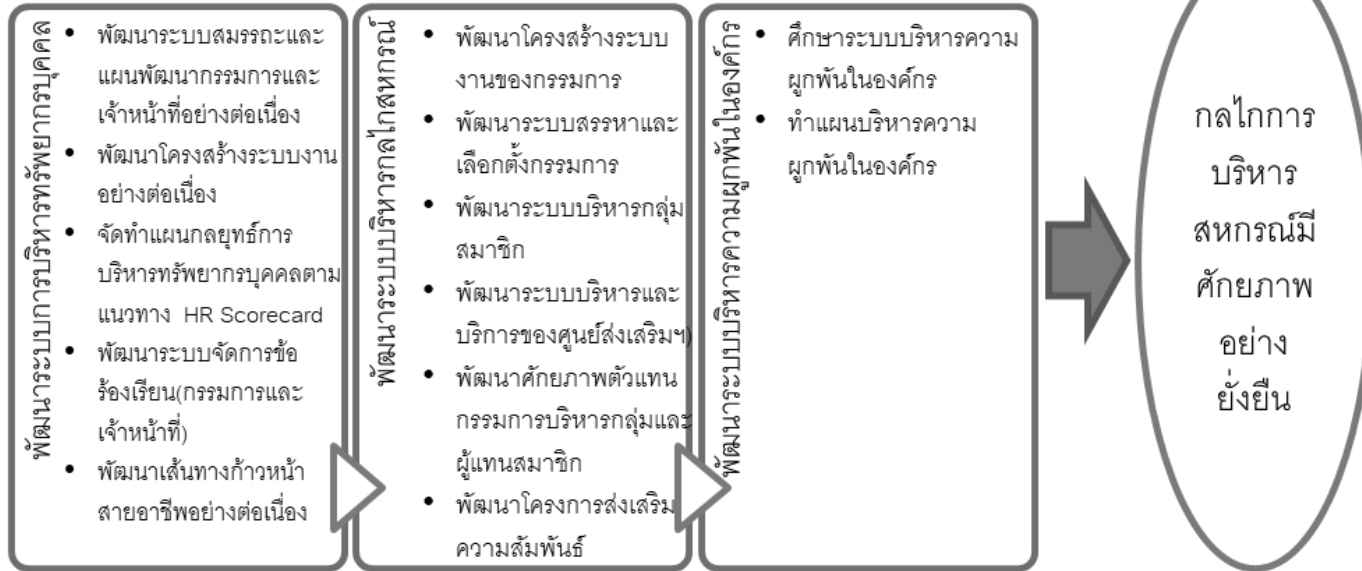
ตัวชี้วัด

1. ความสำเร็จของแผนลูกค้าสัมพันธ์ต้องไม่ต่ำกว่า 75% ทุกปี
2. มีการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมโดยสมาชิก ครอบคลุม 6 ด้านตามเกณฑ์สหกรณ์ดีเด่นแห่งชาติ
3. คะแนนความพึงพอใจของสมาชิกต่อสหกรณ์มากกว่า 3.75 ทุกปี
4. การมีส่วนร่วมของสมาชิกไม่ต่ำกว่า 4 คะแนน

ประเด็นยุทธศาสตร์ : การพัฒนากลไกการบริหารสหกรณ์

เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

- กลไกการบริหารสหกรณ์มีศักยภาพในการพัฒนาสหกรณ์
- ระบบการบริหารสหกรณ์มีประสิทธิภาพและตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง



ตัวชี้วัด

1. คะแนนความพึงพอใจและความผูกพันของเจ้าหน้าที่มากกว่า 3.75 ทุกปี
2. กรรมการและเจ้าหน้าที่มากกว่า 80% มีผลการปฏิบัติงานที่ระดับ 4 คะแนน
3. ความสำเร็จของแผนพัฒนากลไกสหกรณ์มากกว่าร้อยละ 75% ทุกปี
4. ความสำเร็จของแผนส่งเสริมวัฒนธรรม มากกว่า 75% ทุกปี

เป้าหมายกลยุทธ์สหกรณ์ออมทรัพย์กรมการพัฒนาชุมชน จำกัด (พ.ศ. 2568 - 2571)

รหัส	แผนงาน-กิจกรรม	เป้าหมาย				จนท.ผู้รับผิดชอบ	กก.ผู้รับผิดชอบ
		2568	2569	2570	2571		
	พัฒนาผลิตภัณฑ์						
P1	ปรับปรุงระเบียบว่าด้วยหุ้นและระบบบริหารหุ้น	วิเคราะห์ / ออกแบบ - ปรับปรุงระเบียบว่าด้วยหุ้น - ระบบบริหารหุ้น	กำหนดระเบียบ/ประกาศใช้ - กำหนดระเบียบว่าด้วยหุ้น - ประกาศใช้ระบบบริหารหุ้น	ติดตามและประเมินผล	ทบทวน/ปรับปรุง	ฝ่ายทะเบียน	อนุกรรมการอำนวยการ/ คณะอนุกรรมการยกย่อง กฎหมายฯ
P2	ส่งเสริมการตลาดเงินฝากพิเศษและเงินโอนประจำสัปดาห์	วางระบบ	ดำเนินการตามแผน	ดำเนินการตามแผน	ดำเนินการตามแผน	ฝ่ายการเงิน	คณะอนุกรรมการลงทุน
P3	พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเฉพาะกลุ่ม (กลุ่มเปราะบาง)	ศึกษาและออกแบบ	ประกาศใช้	ติดตามผล	ทบทวน	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้
P4	พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อระยะสั้น	ศึกษาและออกแบบ	ประกาศใช้	ติดตามผล	ทบทวน	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้
P5	พัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านคำปรึกษาทางการเงิน	ไม่น้อยกว่า 80%	ไม่น้อยกว่า 80%	ไม่น้อยกว่า 80%	ไม่น้อยกว่า 80%	ฝ่ายที่ปรึกษาทางการเงิน	คณะอนุกรรมการ อำนวยการ
P6	พัฒนาแผนการลงทุน	วางระบบและทำแผน - ดำเนินการตามเป้าหมาย	ดำเนินการตามเป้าหมาย	ดำเนินการตามเป้าหมาย	ดำเนินการตามเป้าหมาย	ฝ่ายการเงิน	คณะอนุกรรมการลงทุน
	พัฒนาระบบบริการและสิ่งมอบผลิตภัณฑ์						
D1	พัฒนาการบริการสินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบ	ศึกษาและออกแบบ	ประกาศใช้	ติดตามผล	ทบทวน	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้
D2	ปรับปรุงการบริหารแผนบริการสินเชื่อ	ศึกษาและออกแบบ - จัดทำแผน	ดำเนินการตามแผน - ความสำเร็จ > 75%	ดำเนินการตามแผน - ความสำเร็จ > 75%	ดำเนินการตามแผน - ความสำเร็จ > 75%	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้
D3	พัฒนาผลิตภัณฑ์และระบบบริการออนไลน์	ออกแบบแผนการพัฒนาระบบ - ระบบ	ดำเนินการตามแผน - ระบบ	ดำเนินการตามแผน - ระบบ	ดำเนินการตามแผน - ระบบ	ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ / สายธุรกิจ	คณะอนุกรรมการเงินกู้/ คณะทำงาน CIO
	พัฒนาระบบบริหารผลิตภัณฑ์						
PM1	พัฒนาระบบบริหารการลงทุน	พัฒนาโครงสร้างระบบงาน	กำหนดระเบียบ / ประกาศใช้	ดำเนินการตามแผน	ติดตามประเมินผล	ฝ่ายการเงิน	คณะอนุกรรมการลงทุน
PM2	พัฒนาระบบบริหารเงินรับฝาก	ศึกษาและออกแบบระบบ	กำหนดระเบียบ / ประกาศใช้	ดำเนินการตามแผน	ติดตามประเมินผล	ฝ่ายการเงิน	คณะอนุกรรมการ อำนวยการ
PM3	พัฒนาระบบบริหารสินเชื่อและหลักค้ำประกัน	ศึกษาและออกแบบระบบ	กำหนดระเบียบ / ประกาศใช้	ดำเนินการตามแผน	ติดตามประเมินผล	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้
PM4	พัฒนาระบบการบริหารสินเชื่อที่มีความเสี่ยง	ศึกษาและออกแบบระบบ	กำหนดระเบียบ / ประกาศใช้	ดำเนินการตามแผน	ติดตามประเมินผล	ฝ่ายสินเชื่อ	คณะอนุกรรมการเงินกู้

ลักษณะงานในแผนยุทธศาสตร์

สิ่งพัฒนา

วิเคราะห์/ศึกษา

ออกแบบ....

วางระบบ

ทำแผน

พัฒนา.....

ส่งเสริม.....

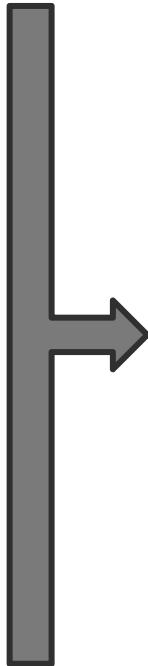
ทบทวน ปรับปรุง

แผนพัฒนาศักยภาพ

ดำเนินการตามแผน

ประกาศใช้

ติดตามประเมินผล



ระบบ.....

แผน.....

โครงสร้างระบบงาน

โครงการ.....

ศักยภาพ.....

งาน.....

วัฒนธรรมองค์กร

องค์กรนวัตกรรม

องค์กรสมรรถนะสูง

.....

❑ ผลិតภัณฑ์

- ตัวผลิตภัณฑ์
- ระบบบริหารและส่งมอบ
- ระบบบริหารผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ดี
สมาชิกซื้อและพอใจ

❑ ธุรกิจ

- องค์กรนวัตกรรมสมรรถนะสูง
- ระบบบริหารสหกรณ์
- ระบบบริหารการเงินของสหกรณ์

องค์กรดีมีคุณภาพ
ทำกำไร มั่นคง

❑ สมาชิก

- ระบบบริหารสมาชิก
- ระบบงานแก้ปัญหาสมาชิก
- ระบบการพัฒนาสมาชิก

สมาชิกดี
มีตัวตน มีบทบาท

❑ กลไกการบริหารสหกรณ์

- ระบบการบริหารทรัพยากรบุคคล
- ระบบบริหารกลไกสหกรณ์
- ระบบความผูกพันในองค์กร

คนทำงานดี
เครือข่ายคนทำงานดี

☐ ผลិតภัณฑ์

- ตัวผลิตภัณฑ์
- ระบบบริหารและส่งมอบ
- ระบบบริหารผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ดี
สมาชิกซื้อและพอใจ

☐ ฐรกีจ

- องค์กรณ์วัตรกรรมสมรรถนะสูง
- ระบบบริหารสหกรณ์
- ระบบบริหารการเงินของสหกรณ์

องค์กรณ์มีคุณภาพ
ทำกำไร มั่นคง

☐ สมาชิก

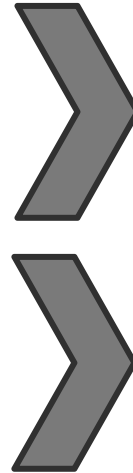
- ระบบบริหารสมาชิก
- ระบบงานแก้ปัญหาสมาชิก
- ระบบการพัฒนาสมาชิก

สมาชิกดี
มีตัวตน มีบทบาท

☐ กลไกการบริหารสหกรณ์

- ระบบการบริหารทรัพยากรบุคคล
- ระบบบริหารกลไกสหกรณ์
- ระบบความผูกพันในองค์กร

คนทำงานดี
เครือข่ายคนทำงานดี



สอ.พช. เป็นสหกรณ์ที่สร้างความมั่นคงทางการเงินแก่สมาชิกได้อย่างแท้จริง
ยังยืนด้วยคุณค่าวิธีการแบบสหกรณ์และสร้างสรรค์

วงการสหกรณ์ยอมรับชื่นชมว่าสิ่งที่ สอ.พช. ทำ เป็นเลิศสมควรเอาเป็นแบบอย่าง

- ☐ ระบบบริการและส่งมอบผลิตภัณฑ์
- ☐ ระบบบริหารผลิตภัณฑ์ลงทุน หุ้น เงินรับฝาก สินเชื่อ และหลักค้ำประกัน และสินเชื่อที่มีความเสี่ยง
- ☐ ระบบงาน CCO/CFO/CIO
- ☐ ระบบบริหารยุทธศาสตร์
- ☐ ระบบบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายใน
- ☐ ระบบบริหารคุณภาพ
- ☐ ระบบงานสำนักงานสหกรณ์
- ☐ ระบบบริหารการเงินสหกรณ์ : บริหารรายได้รายเดือน บริหารแผนธุรกิจ บริหารต้นทุน และเรียกเก็บ
- ☐ ระบบบริหารสมาชิก ฐานข้อมูล และการบริหารแผนสมาชิกสัมพันธ์
- ☐ ระบบงานแก้ปัญหาสมาชิก : รับเรื่องร้องเรียน
- ☐ ระบบบริหารสวัสดิการและครอบครัว
- ☐ ระบบงานพัฒนาสมาชิก
- ☐ ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล
- ☐ ระบบบริหารกลไกสหกรณ์ : กรรมการ....>> ศูนย์ส่งเสริมฯ
- ☐ ระบบบริหารความผูกพันในองค์กร

ผลผลิตสุดท้ายของยุทธศาสตร์ฉบับที่ 6

- ☐ ระเบียบหุ้น
- ☐ การส่งเสริมการตลาดเงินฝาก
- ☐ ผลิตภัณฑ์สินเชื่อระยะสั้น
- ☐ ผลิตภัณฑ์สินเชื่อกลุ่มเปราะบาง
- ☐ ผลิตภัณฑ์คำปรึกษาทางการเงิน
- ☐ ผลิตภัณฑ์บริการออนไลน์
- ☐ การบริการสินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบ
- ☐ ส่งเสริมบทบาทสมาชิกด้าน CSR
- ☐ พัฒนาศักยภาพการแก้ไขปัญหาสมาชิก
- ☐ ทบทวนปรับปรุงโครงสร้างระบบงาน
- ☐ ทบทวนปรับปรุงโครงการส่งเสริม คสพ.
- ☐ แผนการลงทุน
- ☐ แผนบริการสินเชื่อ
- ☐ แผนพัฒนาองค์กรสมรรถนะสูง
- ☐ แผนส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร
- ☐ แผนพัฒนาองค์กรแห่งนวัตกรรม
- ☐ แผนสื่อสารภาพลักษณ์องค์กร
- ☐ แผนพัฒนาสมาชิกด้านสหกรณ์
- ☐ แผนพัฒนาสมาชิกด้านอาชีพและการจัดการธุรกิจ
- ☐ แผนกลยุทธ์ HR Scorecard
- ☐ แผนพัฒนาศักยภาพกรรมการและเจ้าหน้าที่
- ☐ แผนพัฒนาศักยภาพกลไกภูมิภาค

สิ่งที่ สอ.ขอความร่วมมือจากท่าน

- ทำให้ศูนย์ส่งเสริมและบริการฯ work
- ส่งเสริมสนับสนุนให้สมาชิกทำธุรกิจกับสหกรณ์
- เผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเรื่องของสหกรณ์แก่สมาชิก
- ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างสหกรณ์กับสมาชิก
- กระตุ้นให้สมาชิกร่วมเลือกตั้งประธานกรรมการ กรรมการ และผู้แทนสมาชิก
- ส่งเสริมให้สมาชิกเข้าร่วมในกิจกรรมของสหกรณ์และกลไกสหกรณ์
- ส่งเสริมสนับสนุนให้สมาชิกสร้างความมั่นคงทางการเงิน
-