

**สรุปการจัดทำแผนกลยุทธ์
สหกรณ์เครดิตยูเนียนโคโค จำกัด**

.....

การวิเคราะห์โอกาสภายนอกองค์กร

๑. สหกรณ์ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐและภาคเอกชน
๒. สมาชิกได้รับสวัสดิการคุ้มครอง เช่น สก.๑-๒, สก.๕
๓. ได้รับยกเว้นค่าธรรมเนียม ภาษีเงินได้จากทางราชการ
๔. ได้รับความเชื่อถือจากหอการค้า สมาอุตสาหกรรมสนับสนุนโครงการและช่องทางการจำหน่ายผลผลิตของสมาชิก
๕. สหกรณ์เป็นที่รู้จักขององค์กรเอกชนและชุมชนต่าง ๆ ในการเป็นวิทยากรกระบวนการสหกรณ์และศึกษาดูงาน
๖. ได้นำสินค้าราคาถูกลงจากผู้ประกอบการมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกประเภทสินเชื่อโครงการและอื่น ๆ
๗. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นอนุมัติโครงการงบประมาณส่งเสริมสนับสนุนด้านการประกอบอาชีพ
๘. ประชาชนทั่วไปรับทราบการประชาสัมพันธ์ทางสื่อวิทยุกระจายเสียงจากบุคลากรของสหกรณ์ เช่น รายการเสียงคนสุรินทร์คลื่น FM. ๙๗.๕๐ Mhz.
๙. นโยบายรัฐบาล โครงการรับจำนำข้าวและวาระสหกรณ์แห่งชาติ

สภาพแวดล้อมที่เป็นอุปสรรคภายนอกองค์กร

๑. กฎหมายของรัฐบาล
 - ๑.๑ ผู้ตรวจสอบกิจการเปลี่ยนแปลงการดำรงตำแหน่ง คราวละ ๓ ปี
 - ๑.๒ สมาชิกสมทบต้องบรรลุนิติภาวะ อายุ ๒๐ ขึ้นไป
๒. องค์กรอื่น ๆ เช่น ธนาคาร, สถาบันการเงิน, สหกรณ์ใกล้เคียง
 - ๒.๑ สมาชิกซ้ำซ้อนกันหลายสถาบัน
 - ๒.๒ เป็นหนี้หลายทาง
 - ๒.๓ การรับฝากเงินจากสมาชิกได้แต่เงินรับฝากจำนวนน้อย
 - ๒.๔ วงเงินกู้ที่สูงกว่า
๓. ราคาสินค้า, น้ำมัน
 - ๓.๑ กระทบกับค่าครองชีพของสมาชิก

การวิเคราะห์จุดอ่อนภายในองค์กร

๑. เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ไม่เพียงพอ
๒. ขาดการออกติดตามลูกหนี้ที่ต่อเนื่อง
 ๓. คณะกรรมการและสมาชิกยังไม่เข้าใจหลักการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่ชัดเจน
๔. ไม่มีการจัดหาสินค้าด้านอุปโภคบริโภคให้สมาชิก
๕. ขาดการถ่วงรอกในการรับสมาชิกใหม่
๖. พื้นที่ในการให้บริการสมาชิกคับแคบ(ไม่มีที่จอดรถ)
๗. ไม่มีการกระจายงานให้คณะกรรมการ/หัวหน้ากลุ่มเพื่อแบ่งเบาภาระงานของสหกรณ์
๘. ไม่มีการลำดับชั้นลูกหนี้ของสมาชิก

๙. ขาดการออกพบกลุ่มของสมาชิกกลุ่ม
๑๐. แกรับภาระดอกเบี้ยเงินฝากและไม่มีการบริหารจัดการด้านการเงิน ด้านธุรกรรมของสมาชิก
๑๑. สมาชิกบางรายขาดวินัยในการออมและชำระหนี้ที่ต่อเนื่อง
๑๒. การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารไม่ทั่วถึงและชัดเจน

การวิเคราะห์จุดแข็งภายในองค์กร

๑. เจ้าหน้าที่ที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่งบริการ
๒. การติดตามหนี้สมาชิกค้างชำระอย่างมีระบบ
๓. กรรมการมีความรู้ความสามารถ
๔. จัดหาสินค้าตามความต้องการของสมาชิกและบริการสินเชื่อครบวงจร
๕. สมาชิกมีการอบรมก่อนรับเงินกู้และสมาชิกใหม่
๖. สำนักงานมีวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย มีความมั่นคงเชื่อถือได้อยู่ใกล้ชุมชนไปมาสะดวก
๗. กรรมการมีการประชุมทุกเดือน
๘. บริการรวดเร็วและโปร่งใสมีคณะผู้ตรวจสอบกิจการตรวจสอบทุกเดือน
๙. สนับสนุนฟื้นฟูอาชีพให้แก่สมาชิกผู้มีรายได้น้อย
๑๐. มีการจัดสรรกำไรให้กับสมาชิก (ปันผล,เฉลี่ยคืน)
๑๑. มีสวัสดิการให้กับสมาชิก ตั้งแต่แรกเกิดจนเสียชีวิต
๑๒. เป็นแหล่งศึกษาดูงานของทุกองค์กร เป็นศูนย์เรียนรู้ของชุมชน

ประเด็นสำคัญ

๑. สวัสดิการ
๒. แหล่งเรียนรู้
๓. จัดหาสินค้ามาจำหน่าย
๔. บริการรวดเร็ว โปร่งใส
๕. สนับสนุนฟื้นฟูอาชีพ
๖. อบรมสมาชิกก่อนรับเงินกู้
๗. เจ้าหน้าที่ มีความเหมาะสม
๘. ประชาสัมพันธ์
๙. จัดขึ้นสมาชิก
๑๐. สหกรณ์มีความมั่นคง

วิสัยทัศน์ (VISION)

สถาบันการเงิน สวัสดิการมั่นคง

ธุรกิจหลากหลาย บริการครบวงจร

เอื้ออาทรต่อชุมชน

พันธกิจ

๑. เป็นแหล่งศึกษาเรียนรู้
๒. จัดหาสินค้ามาจำหน่ายตามความต้องการของสมาชิก

๓. จัดสวัสดิการให้ครอบคลุม
๔. ประชาสัมพันธ์งานสหกรณ์ให้ทั่วถึง
๕. ให้ความรู้สมาชิกก่อนรับเงินกู้และสมาชิกใหม่

การกำหนดแผนกลยุทธ์จากพันธกิจ

๑. แหล่งเรียนรู้ ใช้แผนกลยุทธ์ คือ อบรมวิทยากรกระบวนการ, จัดทำชุดองค์ความรู้
๒. จัดหาสินค้ามาจำหน่าย ใช้แผนกลยุทธ์ คือ ร้านค้าสวัสดิการสหกรณ์
๓. สวัสดิการ ใช้แผนกลยุทธ์ คือ เพิ่มสวัสดิการให้ครอบคลุม
๔. ประชาสัมพันธ์ ใช้แผนกลยุทธ์ คือ เพิ่มช่องทางประชาสัมพันธ์
๕. อบรมสมาชิกก่อนรับเงินกู้ ใช้แผนกลยุทธ์ คือ อบรมพื้นฐานอาชีพ, จัดทำหลักสูตรจัดทำฐานข้อมูลอาชีพสมาชิก

แผนระยะเวลา ๓ ปี

ตั้งแต่ ๑ มกราคม ๒๕๕๖

- ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๘