**แบบฟอร์มรายงานผลการดำเนินงานตามเกณฑ์ EdPEx ระดับคณะ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์**

**ปีการศึกษา 2559**

**คณะ.............................................................................**

**ส่วนที่ 1 โครงร่างองค์การ (Organizational Profile: OP)**

**P.1 ลักษณะองค์การ**

**ก. สภาพแวดล้อมขององค์การ**

1. หลักสูตรและบริการ

|  |  |
| --- | --- |
| หลักสูตร/ บริการ | วิธีการส่งมอบ |
|  |  |

**หมายเหตุ** “หลักสูตร และบริการ” หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ที่คณะนำสู่ตลาดเพื่อดึงให้ผู้เรียนเข้ามาเรียนรู้ และลูกค้ากลุ่มอื่นมาใช้บริการหรือมีส่วนในการศึกษาค้นคว้าและพัฒนาศาสตร์หรือองค์ความรู้ กระบวนการจัดหลักสูตรและบริการต่อผู้เรียนของคณะอาจเป็นการจัดให้โดยตรง หรือโดยผ่านคู่ความร่วมมือทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ

1. พันธกิจ วิสัยทัศน์ และค่านิยม

พันธกิจ

วิสัยทัศน์

ค่านิยม

สมรรถนะหลักของคณะ

**หมายเหตุ** “สมรรถนะหลัก” หมายถึง เรื่องที่คณะมีความชำนาญที่สุด สมรรถนะหลักเป็นขีดความสามารถเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญซึ่งเป็นแกนหลักในการทำให้บรรลุพันธกิจและสร้างความได้เปรียบในตลาดหรือสภาพแวดล้อมด้านการบริการ สมรรถนะหลักมักเป็นสิ่งที่คู่แข่งขัน หรือผู้ส่งมอบ และคู่ความร่วมมือจะลอกเลียนแบบได้ยาก และในหลายๆ กรณีทำให้คณะคงความได้เปรียบในการแข่งขัน

1. ลักษณะโดยรวมของบุคลากร

|  |  |
| --- | --- |
| แยกกลุ่มบุคลากร | ความต้องการของบุคลากรแต่ละกลุ่ม |
|  |  |

**หมายเหตุ** 1)“กลุ่มและประเภทของบุคลากร หรือคณาจารย์/ พนักงาน อาจจัดแบ่งตามประเภทของการจ้าง หรือสายการบังคับบัญชาตามที่ปรากฏในสัญญาว่าจ้าง สถานที่ปฏิบัติงาน รวมถึงการทำงานจากระยะไกล การออกภาคสนาม สภาพแวดล้อมในการทำงาน การนำมาใช้ซึ่งนโยบายบางอย่างเพื่อส่งเสริมความเป็นครอบครัวหรือปัจจัยอื่นๆ

2) คณะที่อาศัยอาสาสมัครในการทำให้งานของคณะบรรลุผล ควรรวมอาสาสมัครเหล่านี้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของบุคลากรคณะด้วย

3) การวิเคราะห์ลักษณะโดยรวมของบุคลากรใน OP มีความสัมพันธ์ต่อการวิเคราะห์ขีดความสามารถและอัตรากำลัง ความผูกพัน รวมถึงการพัฒนาบุคลากรในหมวด 5

1. สินทรัพย์ (ที่สำคัญ)

1. กฎระเบียบข้อบังคับ

**หมายเหตุ** หากเป็นกฎระเบียบข้อบังคับที่กำหนดขึ้นเองภายในคณะไม่ต้องนำมาแสดงไว้ในหัวข้อนี้

**ข. ความสัมพันธ์ระดับองค์การ**

1. โครงสร้างองค์การ

แผนภูมิโครงสร้างองค์กร

การกำกับดูแลของคณะ

1. ลูกค้า ลูกค้ากลุ่มอื่น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| หลักสูตร/บริการที่ส่งมอบ | ลูกค้า/ ผู้รับบริการ | ความต้องการ/ ความคาดหวัง |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| หลักสูตร/บริการที่ส่งมอบ | ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย | ความต้องการ/ ความคาดหวัง |
|  |  |  |

**หมายเหตุ** 1) ลูกค้า รวมถึง ผู้ใช้ หรือผู้ที่มีแนวโน้มจะมาใช้หลักสูตร และบริการ ซึ่งเป็นผู้ใช้โดยตรง (ผู้เรียนและอาจรวมถึงผู้ปกครอง) รวมถึงกลุ่มบุคคลอื่นๆ ที่นำหลักสูตรและบริการไปใช้ หรือเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้

1. กลุ่มของผู้เรียนและลูกค้ากลุ่มอื่น อาจจัดแบ่งตามปัจจัยร่วมของความคาดหวัง พฤติกรรม ความชอบ หรือลักษณะของกลุ่มภายในแต่ละกลุ่ม อาจมีการจำแนกเป็นลูกค้ากลุ่มย่อยลงไปอีกตามความแตกต่างและความเหมือนภายในกลุ่มเดียวกัน การกำหนดส่วนตลาดของคณะอาจแบ่งย่อยตามหลักสูตร บริการ หรือคุณลักษณะ ช่องทางการเผยแพร่ เขตพื้นที่ หรือปัจจัยอื่นๆ
2. ความต้องการของกลุ่มผู้เรียน ลูกค้ากลุ่มอื่น และส่วนตลาดของคณะ อาจรวมถึงเรื่องที่พัก/การอำนวยความสะดวกที่จัดให้เฉพาะกลุ่ม หลักสูตรที่ออกแบบเฉพาะให้เหมาะกับความต้องการ ความปลอดภัย ระบบรักษาความปลอดภัย ขนาดชั้นเรียนที่เล็กลง การบริการด้วยภาษาที่หลากหลาย ข้อกำหนดสำหรับปริญญาที่เหมาะสมกับผู้รับบริการ การให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้เรียน หลักสูตรเสริมพิเศษสำหรับผู้เรียน ที่กลับมาเรียนภายหลังการลาออกกลางคัน การลดค่าใช้จ่ายด้านการบริหารจัดการ การสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์และการศึกษาทางไกล ความต้องการของกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอาจรวมถึงพฤติกรรมที่แสดงความรับผิดชอบต่อสังคม และการให้บริการชุมชน
3. ความต้องการและความคาดหวังของผู้เรียน ลูกค้ากลุ่มอื่น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และกระบวนการปฏิบัติงาน จะช่วยผลักดันคณะให้มีความไวต่อการรับรู้ประเด็นความเสี่ยงที่จะเกิดภาวะชะงักงันของหลักสูตร บริการ กระบวนการสนับสนุนและห่วงโซ่อุปทาน จากสาเหตุต่างๆ ที่รวมถึงภัยพิบัติทางธรรมชาติและภาวะฉุกเฉินอื่นๆ
4. ผู้ส่งมอบและคู่ความร่วมมือ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ผู้ส่งมอบและคู่ความร่วมมือ | ข้อกำหนดที่สำคัญ | กลไกในการสื่อสาร |
| ผู้ส่งมอบ |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| คู่ความร่วมมือ |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**หมายเหตุ** ผู้ส่งมอบและคู่ความร่วมมืออย่างเป็นทางการ รวมถึงโรงเรียนหลักที่เตรียมความพร้อมของนักเรียนที่จะเข้ามาเรียนต่อในคณะ กลไกการสื่อสาร ควรเป็นการสื่อสารสองทางในภาษาที่เข้าใจได้ และอาจกระทำในลักษณะการติดต่อโดยบุคคล e-mail สื่อสังคมออนไลน์ World Wide Web หรือโดยทางโทรศัพท์ในหลายสถาบันกลไกเหล่านี้อาจเปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาด ผู้เรียน ลูกค้ากลุ่มอื่น หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของคณะ

**P.2 สภาวการณ์ขององค์การ**

**ก. สภาพด้านการแข่งขัน**

1. ลำดับในการแข่งขัน (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** 1)ให้ระบุว่าคณะอยู่ลำดับใดในการแข่งขัน มีหน่วยงานใดบ้างที่เป็นคู่แข่ง/ คู่เทียบ ของคณะ

1. การจัดลำดับการแข่งขันจำเป็นต้องวิเคราะห์มิติที่จะแข่งขันก่อน อาจไม่ต้องแข่งขันในภาพรวมของการดำเนินงานทั้งคณะก็ได้
2. การเลือกคู่แข่ง/ คู่เทียบ ให้พิจารณาเทียบกับหน่วยงานที่มีลักษณะงานคล้ายๆ กัน โดยดูที่ performance ของหน่วยงานที่เราจะเทียบด้วย
3. การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญที่ส่งผลกระทบกับส่วนงานทั้งภายใน และภายนอก (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของคณะอาจมีทั้งที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขันของคณะ และที่สร้างโอกาสสำหรับคณะในการสร้างนวัตกรรม และความร่วมมือ

1. ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** ให้คณะระบุแหล่งข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ และมีข้อจำกัดอะไรบ้างในการรวบรวมและใช้ข้อมูลต่างๆ จากแหล่งข้อมูลนั้น ซึ่งการพิจารณาเลือกแหล่งข้อมูลเชิงเปรียบเทียบควรสัมพันธ์กับลำดับการแข่งขัน และให้พิจารณาที่ความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูลด้วย

**ข. บริบทเชิงกลยุทธ์**

* ความท้าทายเชิงกลยุทธ์มีอะไรบ้าง (ให้แสดง/อธิบายถึงปัญหาที่สำคัญที่ส่วนงานกำลังเผชิญอยู่ และเป็นปัญหาที่ส่งผลให้ไม่บรรลุวิสัยทัศน์)

|  |  |
| --- | --- |
| ด้าน | ความท้าทายเชิงกลยุทธ์ |
| การผลิตบัณฑิต |  |
| การวิจัย |  |
| การบริการวิชาการ |  |
| การปฏิบัติการ |  |
| ความรับผิดชอบต่อสังคม |  |
| บุคลากร |  |

* ความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์มีอะไรบ้าง (ให้แสดง/อธิบายถึงความโดดเด่นที่ส่วนงานมีอยู่ และสามารถผลักดันให้บรรลุวิสัยทัศน์)

|  |  |
| --- | --- |
| ด้าน | ความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ |
| การผลิตบัณฑิต |  |
| การวิจัย |  |
| การบริการวิชาการ |  |
| การปฏิบัติการ |  |
| ความรับผิดชอบต่อสังคม |  |
| บุคลากร |  |

**หมายเหตุ** 1) การรายงานข้อมูลความท้าทายเชิงกลยุทธ์ และความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ อาจไม่จำเป็นต้องรายงานครบทุกด้านก็ได้

2)ความท้าทายและความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ อาจสัมพันธ์กับเทคโนโลยี หลักสูตรและบริการ การเงิน
การปฏิบัติงานของคณะ โครงสร้างและวัฒนธรรมของคณะ ขีดความสามารถขององค์การแม่ ผู้เรียน ลูกค้ากลุ่มอื่น และตลาดของคณะ ภาคส่วนต่างๆ ในแวดวงการศึกษา ภาพลักษณ์หรือการรับรู้ของสังคมต่อคณะ ชื่อเสียง โลกาภิวัตน์ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ห่วงโซ่คุณค่า (value chain) ของคณะ และคน ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน อาจรวมถึงการสร้างความแตกต่าง เช่น ค่าเล่าเรียนและค่าบริการ การออกแบบการเรียนการสอนและการให้บริการ ชื่อเสียง อัตราการสร้างนวัตกรรม ทำเลที่ตั้ง และการเข้าถึงได้โดยสะดวก

**ค. ระบบการปรับปรุงผลการดำเนินการ**

**หมายเหตุ** เจตจำนงของคำถามนี้ เพื่อกำหนดบริบทโดยรวมของแนวทางที่คณะใช้เพื่อการปรับปรุงผลการดำเนินการ แนวทางดังกล่าวควรเกี่ยวเนื่องกับความต้องการของคณะ ได้แก่ การใช้วงจรการปรับปรุงตามวิธีของ P (Plan :วางแผน) – D (Do : ปฏิบัติ) – S (Study : ศึกษาตรวจสอบ) – A (Act : ปรับปรุงพัฒนา) ศึกษาเกณฑ์การประกันคุณภาพด้วยตนเอง completing accreditation self-studies การนำระบบการตรวจสอบที่มีมาตรฐานระดับชาติหรือนานาชาติมาใช้เพื่อปรับปรุงหลักสูตรและบริการ วิธีการต่างๆ อาจรวมถึงการใช้ระบบ Lean Enterprise System Six Sigma มาตรฐานสากลอื่นๆ เช่น ISO 9000 หรือ 14000 การใช้ศาสตร์การตัดสินใจ หรือเครื่องมือการปรับปรุงอื่นๆ

**ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ระบบงานตามพันธกิจ และด้านการบริหารจัดการ**

**2.1 Value Chain ด้านการผลิตบัณฑิต**

**2.2 Value Chain ด้านการวิจัย**

**2.3 Value Chain ด้านการบริการวิชาการ**

**2.3 Value Chain ด้านการบริหารจัดการ**

**ส่วนที่ 3 ผลลัพธ์การดำเนินงาน**

| **หมวด 7** | **ตัวชี้วัด** | **เป้าหมาย****2559** | **ผลลัพธ์ (ปีการศึกษา)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **2559** | **2558** | **2557** |
| **7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียน และด้านกระบวนการ**  |
| ก. ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียน และด้านบริการที่มุ่งเน้นลูกค้า |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ข. ผลลัพธ์ด้านประสิทธิผลของกระบวนการทำงาน |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ค. ผลลัพธ์ด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน หรือคู่ความร่วมมือ  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7.2 ผลลัพธ์ด้านการมุ่งเน้นลูกค้า**  |
| ก.(1) ผลลัพธ์ด้านความพึงพอใจของผู้รับบริการและลูกค้ากลุ่มอื่น |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(2) ผลลัพธ์ด้านความผูกพันของผู้รับบริการและลูกค้ากลุ่มอื่น |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7.3 ผลลัพธ์ด้านการมุ่งเน้นบุคลากร**  |
| ก.(1) ผลลัพธ์ด้านอัตรากำลังและขีดความสามารถของบุคลากร |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(2) ผลลัพธ์ด้านบรรยากาศการทำงาน |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(3) ผลลัพธ์ด้านความผูกพันของบุคลากร |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(4) ผลลัพธ์ด้านการพัฒนาบุคลากร |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7.4 ผลลัพธ์ด้านการนำองค์การ และการกำกับดูแล**  |
| ก.(1) ผลลัพธ์ด้านการนำองค์การ |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(2) ผลลัพธ์ด้านการกำกับดูแล |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(3) ผลลัพธ์ด้านกฎหมาย ข้อบังคับและการรับรองมาตรฐาน |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(4) ผลลัพธ์ด้านจริยธรรม |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(5) ผลลัพธ์ด้านสังคม |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ข. ผลลัพธ์ด้านการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7.5 ผลลัพธ์ด้านงบประมาณ การเงิน และตลาด**  |
| ก.(1) ผลลัพธ์ด้านงบประมาณและการเงิน |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ก.(2) ผลลัพธ์ด้านตลาด (ถ้ามี) |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**ส่วนที่ 4 แผนปรับปรุงระบบงาน**

**เรื่องที่ 1 การผลิตบัณฑิต**

❶ เรื่องสำคัญที่ต้องการปรับปรุง

❷ เกี่ยวข้องกับหมวดใดในเกณฑ์ EdPEx

❸ สภาพปัจจุบันของเรื่องที่ต้องการปรับปรุง

❹ สาเหตุที่ต้องปรับปรุง

❺ แผนดำเนินการ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ขั้นตอนการดำเนินงาน | ผู้รับผิดชอบ | ช่วงเวลาการดำเนินงาน |
|  |  |  |
|  |  |  |

❻ เป้าหมายของการปรับปรุง (ระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของการดำเนินการเมื่อปรับปรุงแล้ว)

❼ ผลการปรับปรุง (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** แบบฟอร์มนี้ใช้สำหรับการปรับปรุง 1 เรื่อง หากคณะมีเรื่องที่ต้องการปรับปรุงมากกว่า 1 เรื่อง ให้ทำเพิ่ม

**เรื่องที่ 2 การวิจัย**

❶ เรื่องสำคัญที่ต้องการปรับปรุง

❷ เกี่ยวข้องกับหมวดใดในเกณฑ์ EdPEx

❸ สภาพปัจจุบันของเรื่องที่ต้องการปรับปรุง

❹ สาเหตุที่ต้องปรับปรุง

❺ แผนดำเนินการ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ขั้นตอนการดำเนินงาน | ผู้รับผิดชอบ | ช่วงเวลาการดำเนินงาน |
|  |  |  |
|  |  |  |

❻ เป้าหมายของการปรับปรุง (ระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของการดำเนินการเมื่อปรับปรุงแล้ว)

❼ ผลการปรับปรุง (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** แบบฟอร์มนี้ใช้สำหรับการปรับปรุง 1 เรื่อง หากคณะมีเรื่องที่ต้องการปรับปรุงมากกว่า 1 เรื่อง ให้ทำเพิ่ม

**เรื่องที่ 3 การบริการวิชาการ**

❶ เรื่องสำคัญที่ต้องการปรับปรุง

❷ เกี่ยวข้องกับหมวดใดในเกณฑ์ EdPEx

❸ สภาพปัจจุบันของเรื่องที่ต้องการปรับปรุง

❹ สาเหตุที่ต้องปรับปรุง

❺ แผนดำเนินการ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ขั้นตอนการดำเนินงาน | ผู้รับผิดชอบ | ช่วงเวลาการดำเนินงาน |
|  |  |  |
|  |  |  |

❻ เป้าหมายของการปรับปรุง (ระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของการดำเนินการเมื่อปรับปรุงแล้ว)

❼ ผลการปรับปรุง (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** แบบฟอร์มนี้ใช้สำหรับการปรับปรุง 1 เรื่อง หากคณะมีเรื่องที่ต้องการปรับปรุงมากกว่า 1 เรื่อง ให้ทำเพิ่ม

**เรื่องที่ 4 การบริหารจัดการ**

❶ เรื่องสำคัญที่ต้องการปรับปรุง

❷ เกี่ยวข้องกับหมวดใดในเกณฑ์ EdPEx

❸ สภาพปัจจุบันของเรื่องที่ต้องการปรับปรุง

❹ สาเหตุที่ต้องปรับปรุง

❺ แผนดำเนินการ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ขั้นตอนการดำเนินงาน | ผู้รับผิดชอบ | ช่วงเวลาการดำเนินงาน |
|  |  |  |
|  |  |  |

❻ เป้าหมายของการปรับปรุง (ระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของการดำเนินการเมื่อปรับปรุงแล้ว)

❼ ผลการปรับปรุง (ถ้ามี)

**หมายเหตุ** แบบฟอร์มนี้ใช้สำหรับการปรับปรุง 1 เรื่อง หากคณะมีเรื่องที่ต้องการปรับปรุงมากกว่า 1 เรื่อง ให้ทำเพิ่ม