

กรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ การพัฒนาการสหกรณ์ไทย ในห้วงเวลาก้าวสู่ศตวรรษที่ สอง¹

ในห้วงเวลาของการก้าวสู่ศตวรรษที่สองของการสหกรณ์ไทยนั้น มีประเด็นท้าทายหลายประการที่สหกรณ์ต้องเผชิญ ทั้งที่มาจากปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกและปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในที่สำคัญๆ ได้แก่ สภาวะของการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยที่เป็นไปค่อนข้างช้า ทอปรกับราคาสินค้าเกษตรและราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างต่อเนื่องย่อมส่งผลกระทบต่อภาคส่วนเศรษฐกิจต่างๆ และระบบธุรกิจสหกรณ์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ในขณะที่เดียวกันยุทธศาสตร์ของรัฐบาลก็ให้ความสำคัญในการใช้สหกรณ์เป็นกลไกของประชาชนเพื่อการสร้างอำนาจต่อรองในการผลิตและการตลาด และแก้ปัญหาความเหลื่อมล้ำไม่เป็นธรรมในสังคม



¹ บทความนี้ได้นำเสนอผ่านความเห็นชอบในหลักการให้ใช้เป็นกรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ ในที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปี สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558

สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยในฐานะองค์กรกลางของขบวนการสหกรณ์ จึงมีนโยบายในการจัดทำกรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ ในห้วงเวลาปี พ.ศ. 2560-2564 เพื่อนำไปใช้เป็นแนวนโยบายในการขับเคลื่อนสหกรณ์สู่การบรรลุเป้าหมายร่วมกัน โดยมอบหมายให้ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ยกร่างกรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ดังกล่าว สำหรับใช้ในการระดมความคิดเห็นจากภาคี เพื่อหาข้อสรุปและจัดทำเป็นนโยบายการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ไทยต่อไป





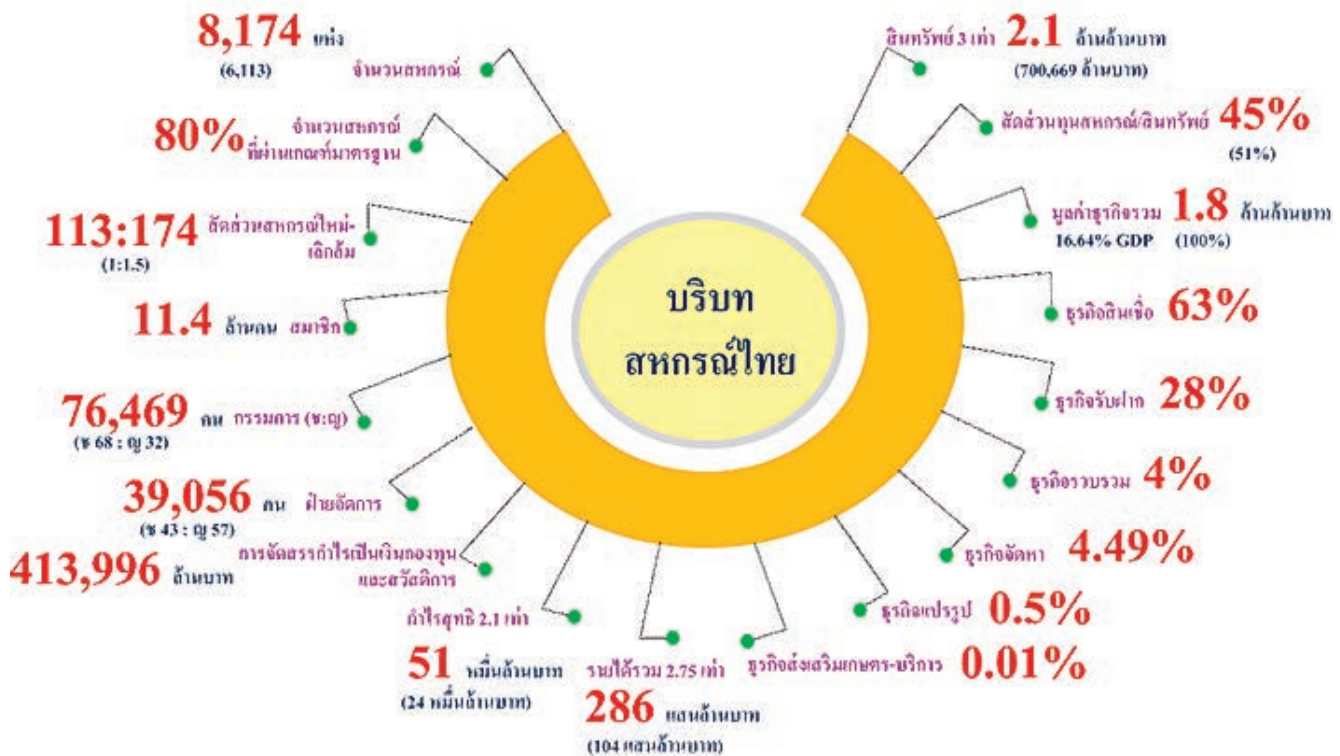
เวทีระดมความคิดเห็น “กรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์การพัฒนากิจการสหกรณ์ไทยในศตวรรษที่2” ร่วมกับภาคี

สถานการณ์การสหกรณ์ไทยในรอบทศวรรษที่ผ่านมา

เมื่อพิจารณา บทบาทของสหกรณ์ที่มีต่อเศรษฐกิจและสังคม จะเห็นได้ว่ามูลค่าธุรกิจของสหกรณ์ (ข้อมูล ปี 2557) คิดเป็นมูลค่า 1.98 ล้านล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 16.64 ของ GDP ประเทศ โดยมีสหกรณ์รวมทั้งสิ้น 8,174 แห่ง โดยสหกรณ์ที่ยังดำเนินธุรกิจมีจำนวน 6,113 แห่ง และสหกรณ์ที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคิดเป็นร้อยละ 80 ของสหกรณ์ที่ดำเนินธุรกิจ (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2558)

บทบาทของสหกรณ์ในด้านเศรษฐกิจในรอบทศวรรษที่ผ่านมา(พ.ศ.2548-2557) ณ สิ้นปี พ.ศ. 2557 สหกรณ์ไทยมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 2.1 ล้านล้านบาท การเติบโตของสินทรัพย์ในรอบทศวรรษประมาณ 3 เท่า

ตัวโดยสัดส่วนของทุนสหกรณ์ต่อสินทรัพย์รวมในปี พ.ศ. 2557 คิดเป็นร้อยละ 45 ลดลงจากปี พ.ศ. 2548 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 51 ซึ่งชี้ให้เห็นแนวโน้มของโครงสร้างการเงินสหกรณ์ที่มาจากเงินทุนภายนอกสหกรณ์มีมากขึ้น รายได้รวมของระบบธุรกิจสหกรณ์ในปี พ.ศ. 2557 คิดเป็นมูลค่า 286 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.75 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2548 ซึ่งมีรายได้รวมคิดเป็นมูลค่า 104 แสนล้านบาท โดยธุรกิจสหกรณ์ที่สำคัญ 6 ด้านในรอบปี พ.ศ.2557 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 1.8 ล้านล้านบาท ประกอบด้วยธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจรวบรวมผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจแปรรูป และธุรกิจให้บริการ-ส่งเสริมการเกษตร โดยเมื่อพิจารณาเป็นรายธุรกิจ จะเห็นได้ว่า ธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสุดได้แก่



สถานการณ์สหกรณ์ไทย

ธุรกิจสินเชื่อโดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 517,095 ล้านบาท และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63 ของมูลค่าธุรกิจรวมของสหกรณ์ รองลงไปได้แก่ธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจรวบรวมฯ ธุรกิจจัดหาฯ ธุรกิจแปรรูป และธุรกิจบริการ-ส่งเสริมการขาย การเกษตร มีมูลค่าธุรกิจและสัดส่วนธุรกิจเรียงตามลำดับได้แก่ 82,413, 63,983, 17,421 1,536 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนเมื่อเทียบกับมูลค่าธุรกิจโดยรวมเท่ากับ ร้อยละ 63, 28, 4.49, 4, 0.5 และ 0.01 (กรมตรวจบัญชีสหกรณ์, 2558)

เมื่อพิจารณาบทบาทของสหกรณ์ ในด้านสังคม จะเห็นได้ว่าสมาชิกสหกรณ์ มีจำนวน 11.4 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 17.7 ของประชากรประเทศ สมาชิกที่เข้ามามีส่วนร่วมในบทบาทกรรมการสหกรณ์

76,469 คน (สัดส่วนกรรมการชาย : หญิง เท่ากับ 68 ต่อ 32) มีการจ้างงานในตำแหน่งผู้จัดการและพนักงานสหกรณ์ 39,056 คน (สัดส่วนเพศชาย : เพศหญิง เท่ากับ 43 ต่อ 57) โดยในรอบทศวรรษ สหกรณ์มีการจัดสรรกำไรสุทธิซึ่งมีมูลค่าโดยรวมเท่ากับ 413,996 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนสำรองเพื่อการสร้างความมั่นคงในธุรกิจสหกรณ์ การจัดสวัสดิการรูปแบบต่างๆ ตลอดจนการจัดการจัดสรรเป็นทุนสาธารณประโยชน์ ซึ่งแสดงให้เห็นเจตนารมณ์ของการเป็นองค์กรธุรกิจที่ไม่แสวงกำไร

ประเด็นข้อสังเกตจากการประเมินสถานการณ์สหกรณ์ไทยในรอบทศวรรษชี้ให้เห็นว่า ธุรกิจสหกรณ์ในภาพรวมมีมูลค่าเพิ่มขึ้นประมาณ 4 เท่าตัว แต่ธุรกิจที่สำคัญ

ยังคงเป็นด้านสินเชื่อ รับฝากเงิน จัดหาสินค้ามาจำหน่าย รวบรวมผลผลิต และแปรรูป ส่วนธุรกิจส่งเสริมการขาย ซึ่งเป็นธุรกิจที่อยู่ในกิจกรรมต้นน้ำ และกลางน้ำเท่านั้น ผลิตภัณฑ์แปรรูปส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปเบื้องต้น เช่น ข้าวสาร ยางพารา (น้ำยาง ยางแท่ง) ส่วนธุรกิจจัดหา ยังคงพึ่งพาสินค้าที่ผลิตจากภายนอกสหกรณ์ มีสหกรณ์บางแห่งเริ่มผลิตสินค้าอุปโภค บริโภค (consumer good) บ้างแต่ยังคงเผชิญกับปัญหาด้านการตลาดการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่เป็นสากลและค่านิยมของสมาชิกในการอุดหนุนผลิตภัณฑ์สหกรณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมูลค่าของธุรกิจส่งเสริมการขายและบริการ ซึ่งควรเป็นกิจกรรมและบริการที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งแต่กลับ



ประเด็นท้าทายและช่องว่างเชิงยุทธศาสตร์

มีมูลค่าเพียง 1,536 ล้านบาทเท่านั้น

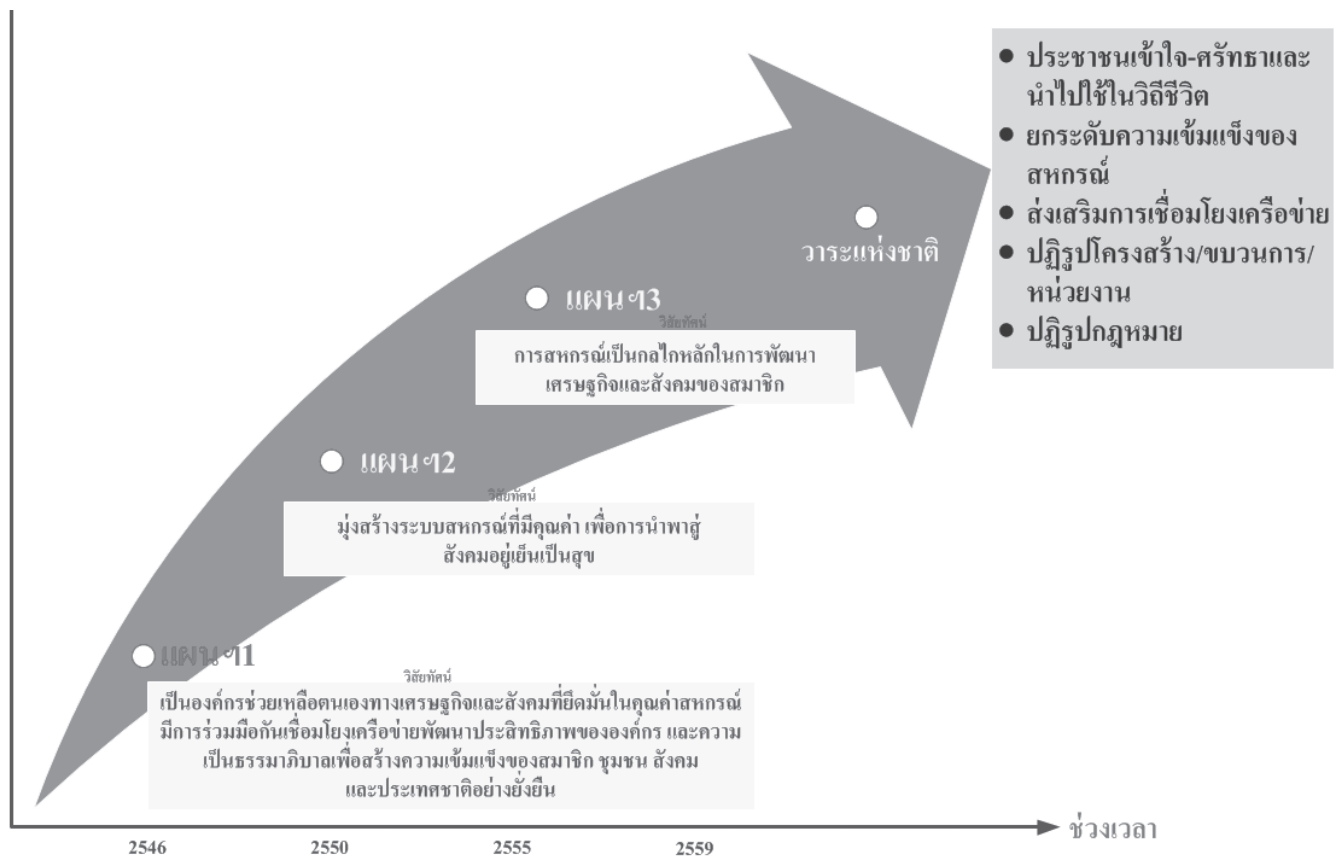
ประเด็นท้าทายและช่องว่างเชิงยุทธศาสตร์

ในส่วนของ การประเมินทิศทางแนวโน้มของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทย ชี้ให้เห็นประเด็นท้าทายที่สำคัญๆ ทั้งที่เป็นโอกาสและข้อจำกัดของสหกรณ์ ได้แก่ นโยบายรัฐที่มุ่งใช้สหกรณ์เป็นกลไกในการสร้างอำนาจการต่อรองการผลิตและการตลาดแก่ประชาชน นโยบายการเปิดเสรีการค้าโลก และการก้าวสู่ประชาคมอาเซียน นโยบายด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน ระบบสนับสนุนและสิ่งอำนวยความสะดวก การใช้ตัวแบบธุรกิจภายใต้หุ้นส่วนระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน (PPPs) ภาวะเศรษฐกิจโลก

และเศรษฐกิจไทยที่ยังคงฟื้นตัวช้า โครงสร้างเศรษฐกิจในบริบทโลกใหม่ที่มีความซับซ้อนและใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี ตลอดจนการรวมกลุ่มธุรกิจเพื่อสร้างอำนาจการต่อรอง ปัญหาความเหลื่อมล้ำไม่เป็นธรรมในสังคม กระแสโลกที่เป็นแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน กรอบแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ตาม ICA Blueprint และความเชื่อมั่นในวิสัยทัศน์ของคนในสังคมที่มีต่อสหกรณ์

การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากเวทีถอดบทเรียนของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และภาคีในรอบทศวรรษที่ผ่านมา ชี้ให้เห็นช่องว่างของระบบสหกรณ์ไทยในประเด็นสำคัญ ได้แก่ โครงสร้างและระบบบริหารจัดการสหกรณ์ที่เป็นอยู่ไม่เอื้อต่อ

การขับเคลื่อนสหกรณ์ตามอัตลักษณ์ของการเป็นองค์กรอิสระพึ่งพาตนเอง การนำคุณค่าสหกรณ์สู่การเป็นที่พึ่งของสมาชิก ผลิตภัณฑ์และบริการของสหกรณ์ยังคงกระจุกตัวอยู่ในกิจกรรมระดับ ต้นน้ำและปลายน้ำภายใต้โซ่อุปทาน สหกรณ์ยังขาดการกระตุ้นอุปสงค์ในกลุ่มสมาชิกและผู้บริโภคในการอุดหนุนผลิตภัณฑ์และใช้บริการสหกรณ์ จึงทำให้สหกรณ์ไม่สามารถเป็นกลไกในการยกระดับมูลค่าเพิ่มได้ตามที่ควรจะเป็นนอกจากนั้น ยังขาดกลไกในการเชื่อมโยงธุรกิจเพื่อสร้างความเป็นปึกแผ่นเข้มแข็งในระบบธุรกิจสหกรณ์ ขาดกลไกในการสร้างสรรคนวัตกรรมเพื่อการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของสหกรณ์



พัฒนาการของแผนพัฒนาการสหกรณ์ไทยในระยะเวลาที่ผ่านมา



เป้าหมาย

มุ่งยกระดับขีดความสามารถของการสหกรณ์ เพื่อลดความเหลื่อมล้ำ สร้างความเป็นธรรมในสังคม

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยกระดับการมีส่วนร่วมของ ภาคีสหกรณ์เพื่อความเข้มแข็ง เป็นปึกแผ่น	ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยกระดับมูลค่าเพิ่มแก่ ผลิตภัณฑ์สหกรณ์	ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ ที่เอื้อต่อความมั่นคง มีเสถียรภาพ	ยุทธศาสตร์ที่ 4 พัฒนาระบบสนับสนุน และสิ่งอำนวยความสะดวก
กำหนด Agenda และ Road Map และ Platform การเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างสหกรณ์	กำหนด Agenda และ Roadmap ส่งเสริมการจัดการโซ่อุปทานในธุรกิจสหกรณ์ (GVC)	จัดทำ Agenda และ Road Map การพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ในแนวทางการพึ่งพาและร่วมมือกัน	กำหนด Agenda และ Road Map การพัฒนาระบบสนับสนุนฯ
ปฏิรูปโครงสร้างขบวนการสหกรณ์ที่เกื้อหนุนการเชื่อมโยงธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่น	พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับกิจกรรมสหกรณ์ภายใต้โซ่อุปทาน (Functional Upgrading)	สร้างความเข้าใจแก่คนในสังคมและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในบริบทของสหกรณ์ในด้านการเงิน	ปฏิรูประบบงบประมาณสำหรับหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมสหกรณ์ให้มีเอกภาพและมีกลไกติดตาม-ประเมินผล
นำนวัตกรรม PPP มาใช้ในการบูรณาการการทำงานร่วมกันเพื่อมุ่งเป้าไปที่สหกรณ์ในการนำประโยชน์สู่สมาชิก	พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับกระบวนการภายใต้โซ่อุปทาน (Process Upgrading)	ส่งเสริมการจัดตั้งกองทุนเสถียรภาพเพื่อประกันความมั่นคงในระบบสหกรณ์ภายใต้การกำกับดูแลของสมาชิก	ปฏิรูปกฎหมาย/ข้อบังคับและกลไกการกำกับดูแล
สร้างกลไกในการยกระดับสมรรถนะสมาชิก ผู้นำฝ่ายจัดการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับผลิตภัณฑ์ (Product Upgrading)	สร้างกลไกการจัดการเรียนรู้ด้านความรู้พื้นฐานการเงินที่เข้าถึงและสร้างความเข้าใจแก่สมาชิกและ Stakeholder	พัฒนาระบบ ICT เพื่อรองรับการเชื่อมโยงธุรกิจของระบบสหกรณ์ควบคู่กับการตรวจสอบ
พัฒนาเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ (Co-ops to Co-ops Business)	จัดตั้งและดำเนินงานหน่วยส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์ภายใต้กรอบการยกระดับมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์	ส่งเสริมให้สหกรณ์เป็นสถาบันการเงินของประชาชนในการสร้างวินัยการเงินให้ความรู้พื้นฐานและการเข้าถึงบริการการเงินอย่างเป็นธรรม	สร้างกลไกการจัดการความรู้แก่เยาวชนและ Stakeholder ให้เข้าถึงและเข้าใจ ตลอดจนเข้ามามีส่วนร่วมในสหกรณ์อย่างเหมาะสม

ชุดความรู้/นวัตกรรมนำการพัฒนา:

คุณค่า-หลักการสหกรณ์ ↔ ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ↔ การจัดการโซ่อุปทานสากล (GVC) การยกระดับมูลค่าเพิ่ม (Moving up value chain) ↔ ICA Blueprint ↔ การพัฒนาที่ยั่งยืน



กรอบทิศทางการพัฒนาสหกรณ์ ที่ผ่านมา

แม้ว่าขบวนการสหกรณ์ไทยจะได้มีการจัดทำกรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์การพัฒนาสหกรณ์มาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2546 จนถึงปัจจุบัน คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติได้จัดทำแผนพัฒนาการสหกรณ์เพื่อใช้เป็นนโยบายในการส่งเสริมสหกรณ์ไทยมาแล้ว 3 ฉบับ อีกทั้งในปี พ.ศ. 2555 ได้ประกาศสหกรณ์วาระแห่งชาติซึ่งมีสาระสำคัญ 5 ประเด็น ประกอบด้วย การส่งเสริมให้ประชาชนมีความเข้าใจศรัทธาและนำสหกรณ์ไปใช้ในวิถีชีวิต การยกระดับความเข้มแข็งของสหกรณ์ การส่งเสริมให้มีการเชื่อมโยงเครือข่าย การปฏิรูปโครงสร้าง/ขบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการปฏิรูปกฎหมาย หากแต่การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ยังจำกัดอยู่ในระดับองค์กรกลางและสหกรณ์บางกลุ่มเท่านั้นโดยการติดตามประเมินผลพบว่าผู้นำ และฝ่ายจัดการส่วนใหญ่ยังไม่รับทราบในส่วนของประเด็นยุทธศาสตร์

กรอบทิศทางเชิงยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์: ในห้วงเวลาการก้าวสู่ศตวรรษที่ 2

ภายใต้กระบวนการจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายและประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ในครั้งนี้ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้ดำเนินการโดยใช้วิธีการวิเคราะห์ทิศทางแนวโน้มปัจจัยสภาพแวดล้อม (Key Trends) และการวิเคราะห์ช่องว่าง (GAPs Analysis) ได้นำมาซึ่งการกำหนดเป้าหมายเชิงนโยบายการพัฒนาสหกรณ์และประเด็นยุทธศาสตร์หลัก 4 ประการ

เป้าหมายเชิงนโยบาย (Goal) : จะเป็นการยกระดับขีดความสามารถของระบบ

สหกรณ์เพื่อเป็นกลไกในการลดความเหลื่อมล้ำ สร้างความเป็นธรรมในสังคม

ประเด็นยุทธศาสตร์หลักประกอบด้วย 5 ประเด็น ได้แก่

ยุทธศาสตร์ที่ 1: ยกระดับการมีส่วนร่วมของภาคีเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่นของสหกรณ์จะประกอบด้วยแนวทางกลยุทธ์ที่สำคัญ 6 แนวทาง ได้แก่ 1) ยกระดับการมีส่วนร่วมของภาคีสหกรณ์เพื่อความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่น 2) กำหนด Agenda และ Road Map และ Platform การเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างสหกรณ์ 3) ปฏิรูปโครงสร้างขบวนการสหกรณ์ที่เกื้อหนุนการเชื่อมโยงธุรกิจเพื่อสร้างความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่น 4) นำนวัตกรรม PPP มาใช้ในการบูรณาการการทำงานร่วมกันเพื่อมุ่งเป้าไปที่สหกรณ์ในการนำประโยชน์สู่สมาชิก 5) สร้างกลไกในการยกระดับสมรรถนะสมาชิก ผู้นำ ฝ่ายจัดการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย 6) พัฒนาเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ (Co-ops to Co-ops Business)

ยุทธศาสตร์ที่ 2: ยกระดับมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์สหกรณ์ โดยใช้กลไก Moving Up Value Chain ประกอบด้วย แนวทางกลยุทธ์ที่สำคัญ 6 แนวทาง ได้แก่ 1) ยกระดับมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์สหกรณ์ 2) กำหนด Agenda และ Roadmap ส่งเสริมการจัดการโซ่อุปทานในธุรกิจสหกรณ์ (Global Value Chain:GVC) 3) พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับกิจกรรมสหกรณ์ภายใต้โซ่อุปทาน (Functional Upgrading) 4) พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับกระบวนการภายใต้โซ่อุปทาน (Process Upgrading) 5) พัฒนาและเผยแพร่ Platform การยกระดับผลิตภัณฑ์ (Product Upgrading) 6) จัดตั้งและดำเนินงานหน่วยส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์ภายใต้กรอบการยกระดับ

มูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์

ยุทธศาสตร์ที่ 3: การพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อต่อความมั่นคงและมีเสถียรภาพในระบบสหกรณ์ ประกอบด้วย แนวทางกลยุทธ์ที่สำคัญ 6 แนวทาง ได้แก่ 1) พัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อต่อความมั่นคงมีเสถียรภาพ 2) สร้างความเข้าใจแก่คนในสังคมและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในบริบทของสหกรณ์ในด้านการเงิน 3) ส่งเสริมการจัดตั้งกองทุนเสถียรภาพเพื่อประกันความมั่นคงในระบบสหกรณ์ภายใต้การกำกับดูแลของสมาชิก 4) สร้างกลไกการจัดการเรียนรู้ด้านความรู้พื้นฐานการเงินที่เข้าถึงและสร้างความเข้าใจแก่สมาชิกและ Stakeholder 5) ส่งเสริมให้สหกรณ์เป็นสถาบันการเงินของประชาชนในการสร้างวินัยให้ความรู้พื้นฐานและการเข้าถึงบริการการเงินอย่างเป็นธรรม 6) จัดทำ Agenda และ Road Map การพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ในแนวทางการพึ่งพาและร่วมมือกัน

ยุทธศาสตร์ที่ 4: การปฏิรูประบบสนับสนุนและสิ่งอำนวยความสะดวก ประกอบด้วยแนวทางกลยุทธ์ที่สำคัญ 6 แนวทาง ประกอบด้วย 1) พัฒนาระบบสนับสนุนและสิ่งอำนวยความสะดวก 2) กำหนด Agenda และ Road Map การพัฒนาระบบสนับสนุนฯ 3) ปฏิรูประบบงบประมาณสำหรับหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมสหกรณ์ให้มีเอกภาพและมีกลไกติดตาม-ประเมินผล 4) ปฏิรูปกฎหมาย/ข้อบังคับและกลไกการกำกับดูแล 5) พัฒนาระบบ ICT เพื่อรองรับการเชื่อมโยงธุรกิจของระบบสหกรณ์ควบคู่กับการตรวจสอบ 6) สร้างกลไกการจัดการความรู้แก่เยาวชนและ Stakeholder ให้เข้าถึงและเข้าใจ ตลอดจนเข้ามามีส่วนร่วมในสหกรณ์อย่างเหมาะสม