



รายงานผลการประเมินคุณภาพองค์กรภายในคณะแพทยศาสตร์ ระดับภาควิชา ประจำปี 2565

ภาควิชารังสีวิทยา

รายนามผู้ตรวจประเมินฯ ทีม K

1. รศ.พญ.มนธนา	บุญตระกูลพูนทวี	หัวหน้าทีมผู้ตรวจประเมิน
2. รศ.ดร.พญ.จิราภรณ์	โกธานา	ผู้ตรวจประเมิน
3. รศ.พญ.ศิริจิต	สุทธจิตต์	ผู้ตรวจประเมิน
4. รศ.นพ.จิรชาติ	ไกรศรีนที	ผู้ตรวจประเมิน
5. อ.พญ.จินต์จุฑา	ภานุมาสวิวัฒน์	ผู้ตรวจประเมิน
6. อ.นพ.กานต์	พงษ์สุวรรณ	ผู้ตรวจประเมิน
7. น.ส.วรัญตรี	คำฝั้น	เลขานุการ

ส่วนที่ 1: ข้อคิดเห็นต่อบริบทและสถานการณ์ของภาควิชา

จากบริบท สถานการณ์การแข่งขัน และความเปลี่ยนแปลงสำคัญที่ภาควิชาเผชิญ ทีมผู้ตรวจประเมินมีความเห็นเพิ่มเติมในส่วนของโอกาสเชิงกลยุทธ์ด้านสำคัญ และความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ ซึ่งประเด็นเหล่านี้ จะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดทิศทางและเป้าหมายของภาควิชาให้ครอบคลุมยิ่งขึ้น

ลำดับที่	ประเด็น	ข้อคิดเห็น
โอกาสเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญของภาควิชา (เพิ่มเติม)		
1	คณาจารย์มีสมรรถนะด้านวิชาการที่โดดเด่น เห็นได้จากผลงานวิชาการเมื่อเทียบกับคู่แข่ง และ การก้าวเข้าสู่ตำแหน่งวิชาการในแต่ละปี	แต่ละหน่วยสามารถวางแผนเก็บข้อมูล digital imaging & clinical data สำหรับการต่อยอดเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่มี differentiating values ส่งมอบให้ผู้เรียนองค์ความรู้ใหม่ รูปแบบการบริการที่ทันสมัยให้กับผู้รับบริการ จนเกิดความแตกต่างจากสถาบันฝึกอบรมที่เป็นรพ.แพทย์หรือของสาธารณสุข ได้แก่ การเชื่อมโยงงานระหว่างภาควิชาในคณะทั้งคลินิก พรีคลินิก อาจจะผ่านทางคลัสเตอร์วิจัย การเชื่อมโยงในระดับนานาชาติมากขึ้น อาจพิจารณา focus area ที่ align ไปกับ FACT research เป็นต้น
2	โครงสร้างการบริหารเอื้อต่อการดำเนินงานในแต่ละ content domain คือ เป็นหน่วย Dx, RT และ NM ที่มีบุคลากรวิชาการและวิชาชีพที่สนับสนุนทั้งด้านเทคนิคและอื่นๆ อยู่ด้วยกันในแต่ละหน่วย และยังมีโครงสร้างทีม นำมีความเชื่อมโยงกันระหว่างหน่วยเพื่อบริหารจัดการพันธกิจหลักได้อย่างครบถ้วน	ในภาควิชารังสีวิทยามีอาจารย์ที่เป็นแบบอย่าง (Mentor) ในการสร้างงานวิจัย และองค์ความรู้ใหม่ โดยผลงานที่เกิดขึ้นจะพบว่ามีอยู่ในหน่วยงานที่มีอาจารย์ต้นแบบ หากนำมาต่อยอดการสร้างงานวิจัยในรูปแบบต่างๆ ในส่วนงานอื่นๆ ด้วย จะทำให้ผลงานโดดเด่นขึ้น



ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญของภาควิชา (เพิ่มเติม)		
1	ความเพียงพอของบุคลากรทั้งสายวิชาการและสายสนับสนุนเพื่อผลักดันผลงานทั้งสามพันธกิจจากทุกหน่วย	สังเกตว่าสัดส่วนของจำนวนคณาจารย์ในหน่วย NM ขณะนี้มีเพียง 3 ท่าน (RT มี 7 ท่าน) หากสามารถ recruit คณาจารย์ในแต่ละหน่วยเพิ่มเติมได้ โดยเฉพาะ NM น่าจะเอื้อให้เกิดผลลัพธ์ในแต่ละพันธกิจได้อย่างยั่งยืนยิ่งขึ้น พร้อมไปกับลดความเสี่ยงที่คณาจารย์เดิมเกิด overburden ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ engagement ของคณาจารย์ได้
2	Data management system: capacity, security, and reliability	ในบริบทของภาควิชารังสีซึ่งมีข้อมูลรูปแบบ digital เป็นปริมาณมาก โดย digital data ที่จัดเก็บไว้อย่างปลอดภัย เป็นระบบ เรียกขึ้นมาใช้ได้ตรงโจทย์ สามารถนำมาต่อยอดเพื่อการสร้างองค์ความรู้ใหม่ทั้งวิจัยและนวัตกรรม พัฒนาการบริการ รวมถึงถึงการบริหารองค์กร ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนต่อเนื่อง จึงเกิดความเห็นไปในทางที่ encourage proactive approach สำหรับ data management

Key Theme: Strength

ความสัมพันธ์ บรรยากาศในการทำงานของภาควิชา จุดเด่น คือ engagement ทั้งระหว่างบุคลากรด้วยกันในภาควิชาและผู้เรียนกับคณาจารย์ ที่ส่งเสริมให้เกิดการสื่อสาร ประสานงานภายในที่เข้มแข็ง เห็นจากกระบวนการ mentoring การบริหารจัดการศึกษา และ งานบริการ วิจัยระหว่างหน่วย

การบริหารจัดการความเสี่ยง การบริการ อย่างเช่น identification error ได้ดีมาก สอดคล้องกับนโยบาย zero events ของโรงพยาบาล

Key Theme: OFI

1. Capacity ของบุคลากรทั้งสายวิชาการและปฏิบัติการที่ไม่เพียงพอ
2. ลักษณะทางกายภาพของภาควิชา ทั้งด้านโครงสร้าง และการระบายอากาศที่ยังขาดและไม่ถึงมาตรฐาน
3. การประชาสัมพันธ์ที่กว้างขวางมากขึ้น น่าจะช่วยขยายฐานผู้เรียน segment ใหม่จาก LE นอกเหนือจาก นศพ. หรือ นศ.ในระบบ ไปยังบุคลากรวิชาชีพที่ทำงานที่ต่างๆ และผู้ป่วย เป็นต้น

ส่วนที่ 2: ผลการประเมินกระบวนการที่สำคัญของภาควิชา

หมวด 2: กลยุทธ์	
จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)	โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)
2.1 การจัดทำกลยุทธ์: กำหนดทิศทางและเป้าหมายการดำเนินงานของภาควิชา	
ภาควิชามีกระบวนการวางแผนกลยุทธ์ที่เป็นระบบ ตัวอย่างเช่น การรวบรวมข้อมูลทั้งปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน ผลการดำเนินงานเดิม และคู่เทียบจากองค์กรอื่นมาจัดทำกลยุทธ์ การดำเนินการดังกล่าวช่วยให้ภาควิชาสามารถกำหนดแผนกลยุทธ์ที่ตอบสนองต่อคณะฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ไม่ชัดเจนว่ากระบวนการวางแผนกลยุทธ์ในการกำหนดกลุ่มผู้เกี่ยวข้องที่สำคัญ ตัวอย่างเช่น กลุ่มลูกค้า เป็นการกำหนดเพื่อให้บริการลูกค้าในเฉพาะกลุ่ม จึงพิจารณาแผนกลยุทธ์ที่ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม จะช่วยส่งเสริมความสำเร็จของการดำเนินการตามแผนกลยุทธ์



2.2 การนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ: การถ่ายทอดแผนกลยุทธ์ของภาควิชาไปสู่การปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร	
<p>ภาควิชาที่มีแนวทางที่เป็นระบบในการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ตัวอย่างเช่น การกำหนดผู้รับผิดชอบแต่ละแผนปฏิบัติการสำคัญที่ตอบสนองวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ MED CMU</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่ชัดเจนว่าการกำหนดแผนปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นแม้ว่าจะครอบคลุมทุกการบริการแต่ยังไม่แสดงถึงการประเมินว่าแผนนั้นสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ได้หรือไม่ - ไม่ชัดเจนว่ามีการเพิ่มเติมตัวชี้วัดที่เป็น Outcome KRs ตามแต่ละวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ ตัวอย่างเช่น ความพึงพอใจผู้เรียน ความผูกพัน จาก Process KRs เดิมที่เป็นจำนวนหลักสูตร หรือ KRs ที่ Represent customers segment สำคัญนอกเหนือจากผู้ป่วย ซึ่งก็คือความพึงพอใจผู้รับบริการที่เป็น Internal customers เพิ่มเติมจาก Zero events
2.3 แผนด้านบุคลากรที่สำคัญที่สนับสนุนแผนกลยุทธ์ของภาควิชา	
<p>ภาควิชาที่มีกระบวนการวางแผนด้านบุคลากรที่สำคัญที่สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ ตัวอย่างเช่น การแสดง Approach ของภาควิชาเกี่ยวกับการบริหารบุคลากร ทั้ง Capacity การเพิ่มจำนวน และสมรรถนะ รวมไปถึงการปรับเปลี่ยนตำแหน่งให้สอดคล้องกับงานที่ทำ ทั้งบุคลากรสายวิชาการและสนับสนุนอย่างควบคู่กัน การดำเนินการดังกล่าวจะส่งเสริมความพึงพอใจของบุคลากร</p>	<p>ไม่พบวิธีการที่เป็นระบบในการเตรียมบุคลากรให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านขีดความสามารถและอัตรากำลัง ตัวอย่างเช่น ไม่พบวิธีการบริหารในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนของบุคลากรที่ลดลงและจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ จึงจำเป็นต้องวิเคราะห์สาเหตุ เพื่อป้องกันการสูญเสียบุคลากรทุกสายงาน</p>

หมวด 3: ลูกค้า	
จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)	โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)
3.1 การจำแนกลูกค้า	
<p>ภาควิชาที่มีวิธีการจำแนกกลุ่มลูกค้าด้านการศึกษาได้อย่างชัดเจน การดำเนินการนี้จะเป็นส่วนหนึ่งที่สนับสนุนให้องค์กรสามารถกำหนดแนวทางในการตอบสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม</p>	<p>ไม่ชัดเจนว่ามีการจำแนก Internal Customer Segments รวมไปถึง กลุ่ม คู่ ความร่วมมือ ตัวอย่างเช่น นักศึกษาแพทย์จากจังหวัดลำปาง และแพทย์สาขาอื่นๆ การมีแนวทางที่ชัดเจนและการทบทวนปรับปรุงกระบวนการดังกล่าว อาจเพิ่มโอกาสในการค้นพบกลุ่มลูกค้าและตลาดใหม่</p>
3.2 การรับฟังลูกค้า และการได้สารสนเทศจากลูกค้าเพื่อให้ภาควิชานำไปใช้ได้	
<p>ภาควิชาที่มีวิธีการรับเสียงลูกค้าและกำหนดผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า มีการรับฟัง</p>	-



<p>เสียงจากศิษย์เก่าและนำมาออกแบบผลิตภัณฑ์ ตัวอย่างเช่น หลักสูตร LE เรื่องเครื่องมือทางด้านรังสีวิทยา จะช่วยให้ภาควิชาได้รับทราบสารสนเทศจากเสียงลูกค้า เพื่อนำไปใช้ต่อและปรับปรุงบริการให้ดียิ่งขึ้น</p>	
<p>3.3 ความผูกพันของลูกค้า: ประสบการณ์ และการจัดการความสัมพันธ์</p>	
<p>ภาควิชามีวิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ตัวอย่างเช่น การปฏิบัติงานของแพทย์ประจำบ้านที่มีความใกล้ชิดกับอาจารย์ และสามารถเข้าถึงอาจารย์ได้ตลอดเวลา ช่วยเสริมสร้างความผูกพันของของลูกค้าที่มีต่อองค์กรได้ และตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า</p>	-
<p>3.4 การปฏิบัติที่เป็นธรรม – Fair Treatment</p>	
-	-
<p>3.5 การใช้ข้อมูลเสียงของลูกค้าและตลาดของภาควิชา</p>	
<p>ภาควิชามีวิธีการเลือกและใช้ข้อมูลสารสนเทศจากเสียงของลูกค้าและตลาด ตัวอย่างเช่น การสำรวจความเห็นจากศิษย์เก่าและผู้ใช้บัณฑิต เพื่อระบุจุดแข็งของระบบการฝึกอบรมแพทย์ประจำบ้าน</p>	-

<p>หมวด 4: การวัด วิเคราะห์ และการจัดการความรู้</p>	
<p>จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)</p>	<p>โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)</p>
<p>4.1 การวัด วิเคราะห์ และทบทวนผลการดำเนินการของภาควิชา</p>	
<p>ภาควิชามีตัววัดผลการดำเนินการที่สำคัญ ตัวอย่างเช่น ระบบการจับวัดผลลัพธ์พร้อมหลักฐาน แสดงผลลัพธ์สำคัญในแต่ละระบบงานหลักของภาควิชา เพื่อนำไปใช้ปรับปรุงผลการดำเนินการขององค์กร</p>	<p>ไม่พบวิธีการที่เป็นระบบในการวัดความพึงพอใจของผู้รับบริการเพิ่มเติมจาก Zero Events ระยะเวลาการรอคอย และตัวจับวัดที่ช่วยให้เกิดการพัฒนาระบบการบริการให้เกิดความปลอดภัยมากขึ้น ได้แก่ การเกิด Contrast Allergy และความเสี่ยงจากการฝึกอบรม (Training Risks) ตัวอย่างเช่น การรายงานผลทางรังสีวิทยาผิดพลาด</p>
<p>4.2 การจัดการความรู้ของภาควิชา</p>	
<p>ภาควิชามีวิธีการสร้างและจัดการความรู้ขององค์กร ตัวอย่างเช่น ระบบ Mentoring Coaching System</p>	



ด้านวิชาการให้กับคณาจารย์ รวมถึงวางแผนสร้าง Successor ของ Mentor	
--	--

หมวด 5: บุคลากร	
จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)	โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)
5.1 การประเมินความต้องการด้านขีดความสามารถและอัตรากำลังบุคลากรของภาควิชา	
-	-
5.2 บุคลากรใหม่: แนวทางในการสรรหา ว่าจ้างและดูแลบุคลากรใหม่	
-	-
5.3 วัฒนธรรมองค์กร	
ภาควิชามีวิธีการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เกิดการสื่อสารที่เปิดกว้าง และมีความผูกพันระหว่างบุคลากรภายในภาควิชา การดำเนินการดังกล่าวจะส่งเสริมความพึงพอใจและความผูกพันของบุคลากร	-
5.4 การพัฒนาผลการปฏิบัติงานของบุคลากรของภาควิชา	
ภาควิชามีระบบการเรียนรู้และการพัฒนาตนเองของบุคลากร ตัวอย่างเช่น การถ่ายทอดแผนกลยุทธ์ กำหนด Individual OKRs ในบุคลากรภาควิชาได้ทั่วถึง และทั้งตัวบุคลากรกับทีมผู้บริหารมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายร่วมกัน	-

หมวด 6: การปฏิบัติการ	
จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)	โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)
6.1 กระบวนการทำงานที่สำคัญของภาควิชา	
ภาควิชามีกระบวนการทำงานที่สำคัญ ได้แก่ โครงสร้างการทำงานและการสื่อสารภายในภาควิชาที่สอดคล้องกันทุกพันธกิจ	-
6.2 การจัดการโอกาสสร้างนวัตกรรม: แนวทางสร้างนวัตกรรม จากโอกาสเชิงกลยุทธ์ของภาควิชา	
ภาควิชามีวิธีการดำเนินการกับโอกาสในการสร้างนวัตกรรม ตัวอย่างเช่น ภาควิชาใช้จุดแข็งของข้อมูลการบริการในภาควิชา ต่อยอดจนเกิดผลงาน Product Innovation ด้าน AI การจัดการนวัตกรรมอย่างเป็นระบบ จะช่วยส่งเสริมให้องค์กรจัดการกับความท้าทายเชิงกลยุทธ์เรื่องการสร้างสรรค์	ไม่พบวิธีการที่เป็นระบบในการพัฒนา Innovation type อื่นๆ ตัวอย่างเช่น Process Innovation การให้บริการภาควิชาต่างๆ



นวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด	
6.3 ความต่อเนื่องทางธุรกิจ และความสามารถในการฟื้นตัว	
-	-

หมวด 7: ผลลัพธ์ที่สำคัญของภาควิชา	
จุดเด่นหรือแนวปฏิบัติที่ดี (Strength)	โอกาสพัฒนาที่สำคัญ (OFI)
7.1 ผลลัพธ์การดำเนินการตามแผนกลยุทธ์สำคัญของภาควิชา	
ภาควิชามี Best practices ที่โดดเด่น	-

ส่วนที่ 3: แนวทางปฏิบัติที่เป็นเลิศของภาควิชา (Best Practice)

ภาควิชามีแนวทางการดำเนินงานที่โดดเด่น ส่งผลดีต่อภาควิชา และสามารถนำไปแลกเปลี่ยน แบ่งปันในระดับคณะ เพื่อส่งผลให้ภาควิชา และหน่วยงานอื่น เรียนรู้และนำไปประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนางานต่อไป คือ

แนวทางการดำเนินงานในด้าน (เกณฑ์ TQA หมวด)	ชื่อกระบวนการ Best Practice	แนวทางการดำเนินงานโดยสรุป	ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ เพื่อการพัฒนาต่อยอด
การบริการ	ระบบประกันคุณภาพการฉายรังสีรักษา CMU QUAPRO	<ul style="list-style-type: none"> - มีการตรวจสอบกระบวนการฉายรังสีรักษาทุกขั้นตอนเพื่อความถูกต้องและปลอดภัย - ใช้ระบบไอทีมาช่วยในการทำงาน 	นำระบบ CMU - QUAPRO หลอมรวมกับโปรแกรม Radiation Therapy Information System (RTIS) เป็นการบูรณาการกับระบบ IT เพื่อลดขั้นตอน ลดภาระงาน รวมถึงลดการใช้กระดาษ ยกกระดับสู่การบริการระบบดิจิทัล
การศึกษา	คณะอนุกรรมการการศึกษา / บริหารหลักสูตรภาควิชา พัฒนาหลักสูตรที่ดึงดูดนักศึกษาทุกกลุ่ม	สร้างหลักสูตรที่โดดเด่นสามารถสนับสนุนการตั้งศูนย์ Emergency radiology	<p>หลักสูตร LE 3 หลักสูตรในปีการศึกษา 2565 หลักสูตรอบรมระยะสั้นผ่านทางวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต (LE)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. “หลักการและพื้นฐานของเครื่องมือทางรังสีวิทยา” 2. “การวินิจฉัยภาวะฉุกเฉินจากอุบัติเหตุ” 3. “การวินิจฉัยภาวะฉุกเฉินที่ไม่ได้เกิดจากอุบัติเหตุ”



	ระบบประกัน คุณภาพการศึกษา ของหลักสูตรการ ฝึกอบรบแพทย์ ประจำบ้านและ แพทย์ประจำบ้าน ต่อยอด 5 หลักสูตร	มาตรฐาน WFME	-
วิจัย	Mentor and coaching	งานวิจัยที่มีคุณภาพสห สาขาและงานวิจัยมุ่ง เป้า	-

ส่วนที่ 4: ปัญหา อุปสรรคสำคัญของภาควิชา และความต้องการในการรับการสนับสนุนจากคณะ

ประเด็นที่	รายละเอียด
ปัญหาและอุปสรรคในระดับคณะ เช่น การบริหารงาน โครงสร้างการบริหารงาน	
1.	สถานที่เริ่มชำรุด RT น้ำรั่วเนื่องจากอยู่ใต้ดิน
2.	ความขาดแคลนอัตราการขยายการบริการของคณะไปยังจุดใหม่ ได้แก่ คลินิกไฝล้อยม และ หริภุญชัย
ปัญหาและอุปสรรคในระดับภาควิชา เช่น การบริหารงาน โครงสร้างการบริหารงาน	
1.	ลักษณะภาระงานเป็นบริการมาก ซึ่งไม่สอดคล้องกับระบบ career path ของคณะแพทย์ซึ่ง เป็นหน่วยงานการศึกษา
ความต้องการการสนับสนุนจากคณะ	
1.	จัดหาสถานที่ใหม่ที่เหมาะสมโดยเฉพาะรังสีรักษา
2.	การสนับสนุน service staff เพื่อแบ่งเบาภาระงานบริการเนื่องจากแพทย์ประจำบ้านรับได้ ลดลง
ข้อเสนอแนะอื่น ๆ ไปยังทีมบริหารคณะ	
1.	-
2.	-