

ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ กิจกรรมการ
ที่วางแผนไว้ และกิจกรรมการที่ดำเนินการรวมถึงผลที่ได้รับ

วัตถุประสงค์	กิจกรรมที่วางแผนไว้	กิจกรรมที่ดำเนินการ	ผลที่ได้รับ
1. ศึกษาลักษณะสำคัญของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งทั้งด้านโครงสร้าง การบริหาร บทบาท และการสนับสนุนสมาชิกเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของสหกรณ์	1. ศึกษาทางเอกสาร ที่เกี่ยวข้อง 2. ศึกษาเชิงปริมาณ (ส่งจดหมาย/นำแบบให้กรอก) 380 คน 3. สัมภาษณ์หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับงานสหกรณ์ 6 แห่ง	1. ศึกษาทางเอกสารของสหกรณ์ หนังสือพิมพ์ เอกสารทางราชการและเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2. สัมภาษณ์ - เชิงลึกคณะกรรมการ 14 คน - เชิงลึกสมาชิก 85 คน (เพื่อหาประเด็นจัดทำแบบสอบถาม) - เชิงปริมาณแบ่งตามพื้นที่ (โดยนักวิจัย/ผู้ช่วยนักวิจัยสัมภาษณ์รายคน) สมาชิก 218 คน (นำมาทำแบบสอบถามได้ 192 คน) - เชิงลึกข้าราชการ กรมส่งเสริมสหกรณ์ 1 คน - เชิงลึกสหกรณ์จังหวัด/เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ 6 แห่ง	- ศึกษาวัตถุประสงค์ของเครือข่ายสหกรณ์ - ศึกษาข้อมูลด้านโครงสร้างการบริหาร บทบาทและการสนับสนุนสมาชิก - ศึกษาหลักเกณฑ์และวิธีการทำสัญญาข้อตกลง - ทราบข้อมูลพื้นฐานของเครือข่ายสหกรณ์ในการดำเนินงานให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์
2. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ	1. สัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารห้องเย็น 4 แห่ง - พรานทะเล - แผล่กฟู้ด - จันทบุรี โพรเซ่นฟู้ด - อันดามัน ซีฟู้ด (จันทบุรี กับ อันดามัน คือบริษัทในเครือรูปิคอน) 2. สัมภาษณ์เชิงลึกข้าราชการในสังกัด ประมงฯ ศูนย์วิจัยฯ และพาณิชย์ฯ 2. จัดสนทนากลุ่มสหกรณ์ 6 แห่ง 3. จัดสัมมนา 1 ครั้ง	1. สัมภาษณ์เชิงลึก - ผู้บริหารระดับสูงของ พรานทะเล และแผล่กฟู้ด และ บริษัทในเครือรูปิคอน 4 คน - เจ้าหน้าที่ของบริษัทห้องเย็น 2 แห่ง คือพรานทะเลและแผล่กฟู้ด 14 คน - ข้าราชการกรมการค้าภายใน (ส่วนกลาง) 3 คน - ข้าราชการในหน่วยงาน ประมงฯ สหกรณ์ฯ ศูนย์วิจัยฯ พาณิชย์ฯ/กรมการค้าภายในฯ 26 คน - เจ้าหน้าที่ SME ส่วนกลาง 2 คน - สัมภาษณ์เชิงลึกแบบเฉพาะเจาะจงกับสมาชิกที่เคยทำสัญญาข้อตกลง 32 คน 2. ประชุมร่วมกับ - เครือข่ายสหกรณ์ 1 ครั้ง - คณะกรรมการสหกรณ์ที่ดูแลงานด้านการทำสัญญาข้อตกลง 3 ครั้ง - เครือข่ายสหกรณ์ ข้าราชการจาก ประมงฯ ส่งเสริมสหกรณ์ฯ กรมพัฒนาสหกรณ์ 1 ครั้ง - ผู้บริหารห้องเย็นและกรรมการสหกรณ์ 2 ครั้ง 4. สนทนากลุ่มคณะกรรมการและสมาชิก 7 ครั้ง (สนทนากลุ่ม 3 ครั้ง อีก 1 ครั้งสมาชิกเข้าร่วมน้อย และ 3 ครั้ง ไม่มีสมาชิกเข้าร่วมประชุมต้องประชุมกับคณะกรรมการแทน) 5. สัมมนาเชิงปฏิบัติการเครือข่ายสหกรณ์ 1 ครั้ง	- ทราบข้อมูลพื้นฐานและปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งของสมาชิกและเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาข้อตกลง - ได้ทราบปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำสัญญาข้อตกลง - ได้ทราบจุดแข็งจุดอ่อนของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาข้อตกลง - ทำกิจกรรมเสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์

วัตถุประสงค์	กิจกรรมที่วางแผนไว้	กิจกรรมที่ดำเนินการ	ผลที่ได้รับ
3. ศึกษาความเป็นไปได้ในการนำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง กู้เงี่ยจาดทะเบียนเพื่อทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย	- ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง - สัมภาษณ์เชิงลึก ผู้บริหารตลาด AFET	1. ศึกษาระเบียบและข้อกำหนดต่างๆ ของตลาดหลักทรัพย์และตลาดซื้อขายล่วงหน้าในประเทศและต่างประเทศ 2 สัมภาษณ์เชิงลึก - ผู้บริหารของตลาด AFET 1 คน - ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทห้องเย็น 3 คน - เจ้าหน้าที่การตลาดบริษัทหลักทรัพย์ฯ 2 คน - ผู้เชี่ยวชาญด้านตลาดทุน 3 คน	ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาตลาดข้อตกลงในตลาดต่างประเทศ ด้วยการนำกู้เงี่ยจาดทะเบียนในตลาด AFET
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง การซื้อขายภายในประเทศ	สัมภาษณ์ ผู้บริหารหรือเจ้าหน้าที่ของห้างสรรพสินค้า 4 แห่ง และภัตตาคารร้านอาหาร 4 แห่ง	1. ศึกษาระเบียบและข้อปฏิบัติของการซื้อขายสินค้าทางการเกษตรกับห้างสรรพสินค้า 2 สัมภาษณ์เชิงลึก - ผู้บริหารห้างสรรพสินค้าและภัตตาคาร 5 คน - เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานด้านการรับซื้อ 4 คน - ส่งหนังสือให้ตอบ 1 คน (ไม่สะดวกให้เข้าพบ) - Supplier ที่ส่งสินค้า 2 คน 3. ห้างสรรพสินค้าและภัตตาคารสำคัญไม่ขอเปิดเผยข้อมูล 2 แห่ง	ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาตลาดข้อตกลงภายในประเทศ