

การจัดการความรู้ (Knowledge Management)

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท

“ การเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ ”

1. ความสำคัญ

กรมส่งเสริมสหกรณ์ มีแผนปฏิบัติงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2559 แผนงาน พัฒนาเศรษฐกิจระดับฐานราก ผลผลิต/โครงการ สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ได้รับการจัดระเบียบ จัดตั้งและส่งเสริม กิจกรรมหลัก ส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรสู่ความเข้มแข็ง กิจกรรมรอง เชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อให้ดำเนิน โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ โดยมีเป้าหมายให้สหกรณ์ นอกภาคการเกษตร ซึ่งได้แก่ สหกรณ์บริการ สหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์ออมทรัพย์ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน รวมตัวกันเป็นเครือข่าย เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อเพิ่มปริมาณธุรกิจ ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนองค์ ความรู้และเกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ตลอดจนเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งแก่สหกรณ์ที่เป็นสมาชิก เครือข่าย

การเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ประจำปี2558ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาทที่ผ่านมา มีวิธีการ ดำเนินงานและกิจกรรมในการเชื่อมโยงที่แตกต่างกันไป แต่ผลที่ได้รับก็เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิก สูงสุด การเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ของจังหวัดชัยนาท เป็นการพัฒนาเครือข่ายสหกรณ์ที่มีอยู่เดิม โดยจัดทำเวทีพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มในสังกัดสหกรณ์ พร้อมทั้ง สํารวจข้อมูลเบื้องต้นของแต่ละสหกรณ์ ที่มีการเชื่อมโยงระหว่างกันด้วย

ผลจากการสร้างเครือข่าย พบว่า มีเครือข่ายเกิดขึ้น จำแนกได้ 2 เครือข่าย มูลค่าธุรกิจรวม 179,026,239.48 บาท โดยแยกเป็นเครือข่ายสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าอื่นๆ จำนวน 21 คู่ มูลค่าธุรกิจ 4,495,677.48 บาท และเครือข่ายการเงิน จำนวน 52 คู่ มูลค่าธุรกิจ 174,530,562 บาท

เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์ และมีแนวทางในการปฏิบัติงานตามกิจกรรม ให้ดำเนินงานไปด้วยความเรียบร้อย เป็นไปในทิศทางเดียวกัน จึงได้จัดทำคำแนะนำการปฏิบัติงาน การเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ โดยมีเนื้อหาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ความรู้เรื่องเครือข่าย และส่วนที่ 2 กิจกรรมที่ดำเนินการ

2. วัตถุประสงค์

เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ สหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร นำไปปฏิบัติงาน เพื่อสร้างเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อเพิ่มปริมาณธุรกิจและเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งแก่สหกรณ์ นอกภาคการเกษตร

3. ขอบเขตของเรื่อง

รวบรวมขั้นตอนการดำเนินงาน กำหนดแนวทางปฏิบัติ วิธีการจัดเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์และบุคคลที่เกี่ยวข้องในการเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัด เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ตามตัวชี้วัด รวมทั้งการรายงานผลการดำเนินงาน และนำความรู้ไปแนะนำสหกรณ์ในการเพิ่มปริมาณธุรกิจของสหกรณ์ด้วย

4. เนื้อหาของชุดความรู้

โดยมีเนื้อหาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ความรู้เรื่องเครือข่าย และส่วนที่ 2 กิจกรรมที่ดำเนินการ รายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ความรู้เรื่องเครือข่าย

1.1 เครือข่ายสหกรณ์ คืออะไร

“เครือข่ายสหกรณ์” หมายถึง ระบบประสานความร่วมมือระหว่างสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มองค์กรประชาชนที่ใช้ชื่ออื่นๆ แต่มีลักษณะการดำเนินงานที่ใช้หลักการสหกรณ์ เพื่อให้เกิดการประสานความร่วมมือกัน ให้เกิดการพัฒนากลุ่มของตนและเพื่อนพ้องมิตรในเครือข่าย ให้มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เกิดการประสานผลประโยชน์ที่เท่าเทียมกัน และเกิดผลลัพธ์สุดท้ายเป็นการพัฒนาเครือข่ายที่ยั่งยืน

เครือข่ายสหกรณ์นั้น มีการรวมตัวกันทั้งแบบรูปนัย (Fomal Structure) และเป็นแบบรูปนัย (Informal Structre) รูปแบบโครงสร้างรวมตัวเป็นเครือข่ายแบบรูปนัย ได้แก่ เครือข่ายของชุมนุมสหกรณ์ระดับจังหวัด ชุมชนสหกรณ์ระดับชาติ และสันนิบาตสหกรณ์ ซึ่งเป็นการรวมตัวที่มีกฎหมายรองรับมีฐานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย ส่วนโครงสร้างเครือข่ายสหกรณ์แบบรูปนัย เป็นการรวมตัวกันเองในพื้นที่แต่ละจังหวัด เช่น ชมรมระดับจังหวัดของผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร เป็นต้น เป็นการรวมตัวแบบหลวมๆ โดยไม่มีกฎหมายรองรับ อย่างไรก็ตาม การรวมตัวเป็นเครือข่ายทั้ง 2 รูปแบบต่างก็มีวัตถุประสงค์เช่นเดียวกัน คือ เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน จนเกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนในขบวนการสหกรณ์

1.2 ความหมายของเครือข่าย

เครือข่าย หมายถึง รูปแบบหนึ่งของการประสานงานบุคคล กลุ่ม หรือหลายๆ องค์กรที่ต่างมีทรัพยากรของตนเอง มีวิธีการดำเนินงาน และมีเป้าหมายของตัวเอง บุคคล กลุ่ม หรือองค์กรเหล่านี้ได้เข้ามาประสานงานกันอย่างมีระยะเวลาพอสมควร และอาจจะไม่ได้มีกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ แต่ก็วางรากฐานเอาไว้ เมื่อฝ่ายหนึ่งมีความต้องการที่จะขอความช่วยเหลือหรือขอความร่วมมือ เพื่อช่วยแก้ปัญหา ก็สามารถบอกไปได้โดยการสร้างเครือข่ายนั้น

เครือข่ายพันธมิตร ภาษาอังกฤษอาจใช้ได้หลายคำ อาทิ Partnerships, Alliance, Collaborations, Coalitions หรือ Network ซึ่งแม้ว่าจะมีความหมายในภาษาไทยว่า เครือข่ายพันธมิตร หรือ พันธมิตร เช่นเดียวกัน แต่ในทางเทคนิคแล้วอาจมีความแตกต่างกันอยู่บ้างในแต่ละคำภาษาอังกฤษ ความแตกต่างที่ว่านี้ อาจจะแตกต่างในประเด็นของระดับของความร่วมมือ หรือความเข้มข้นของความร่วมมือกัน หรือว่า ต่างกันในด้านของความร่วมมือ แตกต่างในรูปแบบของความร่วมมือ และแตกต่างในประเภทของความร่วมมือ แต่อย่างไรก็ตาม การเข้าร่วมร่วมมือเป็นเครือข่ายพันธมิตรนั้น ทุกฝ่ายต้องตระหนักในบทบาทหน้าที่ และระดับของการมีส่วนร่วมของตนในเครือข่ายฯ ทุกฝ่ายที่เข้าร่วมร่วมมือกันจะต้องเข้าใจและยอมรับ ในการตัดสินใจร่วมกันของเครือข่าย โดยใช้มติเอกฉันท์ในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรให้เข้มแข็งยั่งยืน ก็คือ “ ยิ่งทำตนเป็นผู้ให้ (Give) คนอื่นมากเท่าไร ก็ย่อมจะได้รับ (Take) กลับมามากเท่านั้นในอนาคตข้างหน้า ” (สุวรรณ บัวพันธ์ : 2553)

1.3 ความสำคัญของเครือข่ายสหกรณ์

เครือข่ายพันธมิตรที่สร้างขึ้นในขบวนการสหกรณ์นั้น ไม่ว่าจะ เป็นแบบรูปนัย หรือแบบรูปนัย ก็ตาม หากเกิดมีเครือข่ายขึ้นมาแล้วย่อมเกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่าย ทุกองค์กรที่รวมตัวกันเป็นเครือข่าย โดยที่ทุกฝ่ายต่างได้รับประโยชน์ที่เท่าเทียมกันตามแนวคิดทฤษฎี Win-Win Theory ดังต่อไปนี้

1) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง

โดยการที่เครือข่ายจะมีการรวมตัวกันในการซื้อปัจจัยการผลิต เช่น การที่สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรจะรวมตัวกันซื้อปุ๋ยมาใช้ในฤดูกาลผลิตหนึ่งๆ ด้วยกัน ย่อมเป็นที่แน่นอนว่าปริมาณซื้อ (Volume) ที่เพิ่มมากขึ้นนั้น ย่อมจะทำให้ทั้งฝ่ายสหกรณ์และฝ่ายกลุ่มเกษตรกรได้ใช้ปุ๋ยในราคาที่ถูกลง และในบางทีอาจจะได้ใช้ปุ๋ยในราคาหน้าโรงงานก็อาจเป็นไปได้ แม้กระทั่งเครือข่ายขนาดเล็กในสหกรณ์เดียว ถ้าสมาชิกทุกคนร่วมมือกันซื้อปุ๋ยจากสหกรณ์ของตนเอง ทุกคนก็จะได้ใช้ปุ๋ยในราคาที่ถูกลงกว่าการที่สมาชิกแต่ละคนจะต่างคนต่างซื้อจากพ่อค้าคนกลาง

2) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้เกิดการพัฒนาการผลิต

การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายทำให้เกิดโอกาสในการพัฒนาพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ เพื่อใช้ในการพัฒนาการผลิตของเครือข่ายสหกรณ์ เช่น ตัวอย่างเครือข่ายการผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิและพันธุ์เส้าไ้ของเครือข่ายสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดสระบุรี โดยที่สมาชิกที่เข้าร่วมในเครือข่าย บางกลุ่มเกษตรกรหรือบางสหกรณ์จะทำหน้าที่เป็นผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์ดี ราคาถูก ที่จะจำหน่ายให้กับสมาชิกในเครือข่าย อนึ่ง คนกลุ่มนี้ยังมีโอกาสในการจำหน่ายพันธุ์ข้าว (Seed) ได้ในราคาที่ดีกว่าขายข้าวเพื่อบริโภค (Grain) ส่วนองค์กรสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่าย ก็มีโอกาที่จะได้ใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวคุณภาพดีในราคาที่ถูกลงกว่าซื้อจากบริษัทเอกชน หรือได้ความมั่นใจในคุณภาพและความงอกมากกว่าที่จะซื้อพันธุ์จากพ่อค้าคนกลางในตลาด หรือตัวอย่างการพัฒนาการผลิตน้ำมันดิบของสหกรณ์โคนมบ้านบึง จำกัด ที่ผู้บริหารมีวิสัยทัศน์ที่จะช่วยให้

เครือข่ายการผลิตของสมาชิก มีผลผลิตที่มีคุณภาพและปริมาณสูงขึ้น โดยเข้าใจดีว่าการที่น้านมจะมีคุณภาพดี และขายได้ราคาคืนนั้น ต้องมาจาก 2 ส่วน คือ พันธุ์โคนมที่ดี และอาหาร โคที่มีคุณภาพดี สหกรณ์โคนมบ้านบึง จำกัด จึงสร้างเครือข่ายการผลิตที่ครบวงจรขึ้น โดยการพัฒนาโคสาวพันธุ์ดีให้สมาชิกได้มีโอกาสซื้อไปในราคาเท่าทุนในการผลิตและเลี้ยง โคนสาว การผลิตอาหารหมักจากเศษข้าวโพด และการให้บริการตรวจสอบคุณภาพน้านมดิบที่รับซื้อจากสมาชิก ตลอดจนการแปรรูปน้านมดิบในทันทีที่รับซื้อมาจากสมาชิก โดยมีกระบวนการควบคุมคุณภาพอย่างดีทั้งที่หน้าโรงงานและตลอดกระบวนการขนส่ง

3) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้มีโอกาสเกื้อกูลกัน ในทางผลิต

โดยการใช้ประโยชน์จากเศษเหลือของอีกฝ่ายในการผลิต ซึ่งสามารถนำไปเป็นปัจจัยผลิตของอีกฝ่ายในเครือข่าย เช่น สหกรณ์โคนมอาจรับซื้อต้นข้าวโพดที่เก็บฝักแล้ว รับซื้อต้นอ้อยที่หีบนำอ้อยแล้ว เพื่อเป็นวัตถุดิบในการหมักอาหารหยาบให้โคนม สหกรณ์ที่ทำนา ทำไร่ หรือทำสวนผลไม้ อาจรับซื้อมูลโค มูลสุกร มูลไก่ จากกลุ่มหรือสหกรณ์ที่เลี้ยงโค เลี้ยงสุกร เลี้ยงไก่ เอาไปผลิตเป็นปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมัก เพื่อไปใช้ในนาข้าว ไร่ ไร่ หรือสวนผลไม้ของตน สหกรณ์ที่ปลูกกุหลาบหรือปลูกองุ่นอาจซื้อน้านมดิบที่เหลือจากการจำหน่ายให้โรงงานแปรรูปไปผลิตปุ๋ยชีวภาพแบบน้ำที่ใช้ได้ดีกับกุหลาบและองุ่น สหกรณ์โคนม ก็ไม่ต้องเทน้านมดิบทิ้งไปเสียเปล่าๆ ดังนี้ เป็นต้น

4) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้มีพลังทางการตลาดเพิ่มขึ้น

การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายจะทำให้ไม่มีการแข่งขันกันขายผลผลิต ไม่มีการตัดราคากันเอง ทำให้เครือข่ายมีพลังทางการตลาดในการต่อรองราคาผลผลิตกับพ่อค้าคนกลาง ต่อรองราคาข้าวกับโรงสี ต่อรองราคากับโรงงานแปรรูป และต่อรองราคากับพ่อค้าส่งออก การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายอาจทำให้มีโอกาสที่ดีมากขึ้น โดยอาจมีการขยายตลาดร่วมกันออกไปภายนอกพื้นที่ จังหวัด หรืออาจจะมีโอกาสดีถึงได้ขยายตลาดออกไปภายนอกประเทศก็อาจเป็นไปได้

5) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้มีโอกาสเกื้อกูลกัน ในทางการตลาด

ตัวอย่างเช่น การที่สหกรณ์โคนมจะรวมตัวกัน แปรรูปน้านมดิบเป็นนมพลาสเจอร์ไรส์ แล้วจัดส่งให้องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) หรือองค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) เพื่อส่งให้โครงการนมโรงเรียน ในกรณีนี้เครือข่ายก็จะได้รับประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย โดยสหกรณ์โคนมก็จะขายน้านมดิบได้ ส่วนทางฝ่าย อบต. ก็จะประมูลนมโรงเรียนได้ถูกลงกว่าที่จะจัดซื้อจากเอกชน และนมที่มาจากสหกรณ์โคนมนี้ ยังแน่ใจได้ว่าเป็นนมที่มาจากน้านมโคแท้ๆ มาจากเต้า ไม่ใช่ผสมนมที่ได้จากการนำหัวนมผงมาละลายน้ำ นับว่าเป็นคุณสมบัติประโยชน์ที่จะตกอยู่กับผู้บริโภคปลายทางคือ เด็กนักเรียนที่เป็นอนาคตของชาติไทยเรา

6) เครือข่ายสหกรณ์ทำให้มีการเรียนรู้ร่วมกัน

การเรียนรู้ร่วมกันนี้เป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในเครือข่ายนั้น มีทุกบริบท ไม่ว่าจะเป็นด้านการจัดการกลุ่ม/สหกรณ์ ด้านกระบวนการตัดสินใจต่างๆ ที่ควรทำไปบนรากฐานของข้อมูลทางการเงินและการบัญชี การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านการผลิตและด้านการตลาด การแลกเปลี่ยนเรียนรู้นี้จะทำให้ฝ่ายที่อ่อนแอและไม่เข้มแข็งในเรื่องของการบริหารจัดการ การผลิตและการตลาด ได้มีโอกาสรับการถ่ายทอดและถ่ายทอดประสบการณ์จากฝ่ายที่เข้มแข็งกว่า ทำให้เกิดการพัฒนาตนเองในองค์กร ซึ่งจะเป็ผลดีต่อเนื่อง ไปถึงความเข้มแข็งของเครือข่ายโดยรวมอีกทอดหนึ่ง เพราะเครือข่ายที่ประกอบด้วยสมาชิกที่เข้มแข็งย่อมเติบโตอย่างแข็งแรงและยั่งยืนกว่า เร็วกว่าเครือข่ายที่มีสมาชิกบางส่วนที่อ่อนแออย่างแน่นอน

1.4 ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินงานเครือข่ายสหกรณ์

ในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มอื่นในท้องถิ่น อาทิ กลุ่มแม่บ้านผลิตสินค้า โอท็อป กลุ่มแม่บ้านแปรรูปลำไย กลุ่มอโศก กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ฯลฯ กลุ่มเหล่านี้แม้จะมีได้ใช้ชื่อสหกรณ์ และมีได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ก็ตาม แต่ก็มีกรรวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือตนเอง และช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามแนวทาง หลักการ วิธีการ และอุดมการณ์สหกรณ์ เช่นกัน ดังนั้น เพื่อความเจริญ ก้าวหน้าอย่างมั่นคงและยั่งยืนของสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนเหล่านี้ จึงควรมีการประสานและรวมตัวกันเป็นเครือข่าย (Network) เพื่อให้เกิดการพัฒนาในขนาดที่ใหญ่ขึ้น และเป็นการพัฒนาที่มั่นคงและยั่งยืน อย่างไรก็ตามการดำเนินงานเครือข่ายสหกรณ์ในพื้นที่ใดๆ หากจะมุ่งหวังผลสำเร็จแล้ว ควรมีพิจารณาปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินงานเครือข่ายสหกรณ์ ได้แก่

1) การทำความเข้าใจอย่างชัดเจนในบรรดาสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มต่างๆ ที่เข้ามา รวมตัวเป็นเครือข่าย ความเข้าใจอย่างชัดเจนดังกล่าวมานี้คือ ความเข้าใจที่ชัดเจนในเรื่องของวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) ของเครือข่ายที่ได้ระบุเป้าหมายและผลลัพธ์สุดท้ายได้อย่างชัดเจนและวัดได้ (Clearly define mission/vision with specific goals and outcome) วิสัยทัศน์ และพันธกิจของเครือข่ายนี้ ควรมีวิธีการกำหนดโดยทุกองค์กรในเครือข่ายได้มีส่วนร่วม นั่นก็คือ ทุกฝ่ายได้ร่วมกันวิเคราะห์ตนเอง และวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายในและภายนอก แล้วจึงมาช่วยกันกำหนดเป็นวิสัยของเครือข่าย

2) การกำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบขององค์กรสมาชิกเครือข่ายทุกฝ่ายอย่างชัดเจน (Identify roles and responsibilities for each member)

หลังจากกำหนดวิสัยทัศน์ กำหนดพันธกิจร่วม และกำหนดเป้าหมายร่วมของเครือข่ายแล้ว ก็ต้องมีการกำหนดบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้แบ่งและมอบหมายกันทำ เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายร่วมของเครือข่ายได้ตามต้องการ ความรับผิดชอบในแต่ละบทบาทและหน้าที่นั้น ควรแบ่งกันทำงานตามความชำนาญเฉพาะทางของแต่ละฝ่าย แต่ละองค์กร ที่ประชุมร่วมของเครือข่ายควรทำให้

สมาชิกทุกคนควรตระหนักและภูมิใจในบทบาทหน้าที่ของตนที่มีต่อเครือข่าย เพื่อที่จะได้ร่วมมือร่วมใจกันทำงานตามบทบาทหน้าที่ของตนอย่างเต็มกำลังความสามารถ และด้วยความสมัครใจ

3) องค์กรสมาชิกเครือข่ายทุกฝ่ายควรได้มีส่วนร่วมในการเป็นผู้นำ ได้มีส่วนร่วมในอำนาจหน้าที่และมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ (Members should leadership, authority, and decision making) สมาชิกเครือข่ายทุกฝ่ายควรต้องได้รับการยกย่องชมเชยให้ปรากฏในบทบาทที่ได้ทำตนเป็นผู้ให้ (Give) แก่เครือข่าย แต่ก็ควรต้องระมัดระวังมิให้การเป็นผู้ให้ นั้นมาทำให้มีอิทธิพลครอบงำความคิดเห็นและอำนาจในการตัดสินใจของสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายหรือการประชุมในการพบปะ ในการอภิปราย เพื่อหาข้อยุติร่วมกัน ข้อยุติร่วมกันในการดำเนินงานเครือข่ายนั้น ควรเป็นข้อยุติร่วมกันที่สมาชิกทุกฝ่ายในเครือข่ายเห็นพ้องต้องกัน ในทางที่ทุกฝ่ายจะเป็นผู้ให้ (Give) และผู้รับ (Taker) ที่สมดุล จึงจะถือว่าเป็นวิธีการที่ดีที่สุดของการดำเนินการของเครือข่าย ความหลากหลายและความแตกต่างกันขององค์กร สมาชิก น่าจะเป็นสิ่งที่ดีที่สุดของการดำเนินการของเครือข่าย เพราะทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนทรัพยากรซึ่งกันและกัน เกิดความเชื่อมโยง จากแหล่งปัจจัยการผลิตและแหล่งเงินทุน ไปสู่แหล่งที่ดำเนินกระบวนการผลิตสินค้าเกษตรและกระจายไปตามช่องทางการตลาดถึงตัวผู้บริโภค ซึ่งก็สามารถเป็นไปได้ว่าอาจจะเป็นทั้งสมาชิกในเครือข่าย หรือผู้บริโภคนอกเครือข่าย แต่ความแตกต่างที่พึงประสงค์นี้ไม่ใช่ความแตกต่างกันถึง 100% องค์กรสมาชิกของเครือข่ายน่าจะต้องมีบางสิ่งบางอย่างที่คล้ายคลึงกันบ้าง เช่น ใช้ปุ๋ยสูตรเดียวกัน หรือใช้พันธุ์พืชตราเดียวกัน จึงจะมีการรวมตัวที่ดีได้

4) องค์กรสมาชิกเครือข่ายควรมีความเท่าเทียมกัน

ความเท่าเทียมกันในที่นี้ หมายถึงความเท่าเทียมกันในเรื่องของบทบาทหน้าที่และความสำคัญ ที่มีต่อเครือข่าย ตามหลักการ วิธีการ และอุดมการณ์สหกรณ์ที่กล่าวไว้ว่า สมาชิกทุกคนนั้นมีความเท่าเทียมกันในสหกรณ์ ดังนั้นในระดับเครือข่ายขององค์กรสมาชิกไม่ว่าจะเป็นชุมชน ระดับจังหวัด เป็นสหกรณ์ขนาดใหญ่ เป็นสหกรณ์ขนาดกลาง เป็นสหกรณ์ขนาดเล็ก หรือเป็นกลุ่มเกษตรกรขนาดต่างๆ ต่างฝ่ายต่างก็มีบทบาท ภาระหน้าที่ และมีความสำคัญต่อเครือข่ายอย่างเท่าเทียมกัน ทั้งสิ้น ทุกฝ่ายจะเป็นที่ปรึกษา (Mentor) แลกเปลี่ยนประสบการณ์และความชำนาญงานให้แก่กันและกัน ไม่มีองค์กรใดที่เหนือกว่าองค์กรใดในเครือข่ายจนทำให้อีกฝ่ายรู้สึกที่ตนเองต่ำต้อย (Inferior) กว่าฝ่ายอื่น บทบาทที่แต่ละองค์กรมีต่อเครือข่ายควรเป็นบทบาทของที่ปรึกษา มากกว่าจะตั้งตัวเป็นปรมาจารย์ (Teacher) ให้อีกฝ่าย ความสัมพันธ์ในเครือข่ายจึงจะเป็นไปอย่างดีอย่างที่กล่าวเป็นภาษาอังกฤษว่า Mentorship suitable than teachership for network or partnership, because teachership use with superior (teacher) to inferior (student) but mentorship used with partner with equal with another partner.

5) ความต่อเนื่องของตัวบุคคลในการดำเนิน โครงการ (Continuity)

ปัจจัยนี้มีผลกระทบอย่างมากต่อการดำเนินงานเครือข่าย ทั้งนี้ เพราะข้อตกลง หรือ พันธสัญญา (Commitment) ต่างๆ ในการร่วมดำเนินงานเครือข่ายอาจไม่ได้รับการหยิบยกมาปฏิบัติ

เพราะองค์กรสมาชิกได้มีการเปลี่ยนแปลงตัวบุคคลที่เป็นกุญแจสำคัญในการขับเคลื่อนเครือข่าย ความเปลี่ยนแปลงด้านตัวบุคคลนี้อาจเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ เช่น ปรธานคณะกรรมการดำเนินการ หรือกรรมการดำเนินการที่มีตำแหน่งสำคัญ ต้องหมดวาระไปและต้องหยุดพัก เพราะต้องมีการเลือกตั้ง ใหม่เมื่อครบวาระตามกฎหมาย และบางทีก็ยังคงเว้นวรรคเมื่อดำรงตำแหน่งครบ 2 วาระแล้ว หรือตัวบุคคลที่เป็นกุญแจสำคัญทางด้านปฏิบัติการคือ ผู้จัดการ สหกรณ์มีการเปลี่ยนแปลงได้บ่อยๆ เพราะสถานการณ์ ทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้จัดการลาออกไปหางานใหม่ ที่เงินเดือนดีกว่า และมีโอกาสก้าวหน้าในอาชีพและตำแหน่งที่ทำอยู่ (Career path) ก็น่าจะเป็นอีกสาเหตุที่มีผลกระทบต่อทำให้ผู้จัดการ สหกรณ์ลาออกไปหางานที่ดีกว่า ทำให้เกิดความต่อเนื่องในด้านตัวบุคคลผู้เป็น กุญแจสำคัญในการขับเคลื่อนเครือข่ายนี้ มีผลอย่างมากต่อความสำเร็จ ที่ยั่งยืนของเครือข่าย ทั้งนี้ เพราะความคิดเห็นหรือข้อตกลง ร่วมกันนั้นอาจเปลี่ยนแปลงไปตามตัวบุคคลที่เปลี่ยนเข้ามาใหม่ในเครือข่ายทั้งในระดับนโยบายและระดับ ปฏิบัติการ และอีกหลายกรณีที่ผู้บริหารใหม่ไม่ยอมรับความคิดเห็นของอดีตผู้บริหาร เพียงเพราะเป็น ความคิดเห็นที่แตกต่างและ/หรือต้องการชื่อเสียงเกียรติคุณและการยอมรับเป็นของตนเอง จึงไม่ยอมรับต่อ ความคิดเดิมของผู้บริหารเก่า

6) ความโปร่งใส (Transparency)

ความโปร่งใสที่ว่านี้หมายถึงความโปร่งใสในระบบธรรมาภิบาลในการดำเนินงาน เครือข่าย โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดคคกติกา ข้อตกลง วิธีการทำงานร่วมกัน และการแบ่งแยกหน้าที่ โดยชัดเจนของทุกฝ่ายทุกองค์กร จากนั้นก็เป็นความโปร่งใสในการเปิดเผยบัญชีธุรกิจของตนเองและ ของเครือข่าย ความโปร่งใสในการเจรจาต่อรองในทุกกิจกรรม ที่เครือข่ายตกลงจะทำงานกัน อาทิ การจัดซื้อปุ๋ยจากโรงงานด้วยกันแล้วกระจายให้ทุกองค์กรสมาชิกในเครือข่ายได้ใช้ในราคาเดียวกัน หรือ ข้อตกลงที่จะร่วมกันผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวอินทรีย์ขึ้นใช้ในบรรดาสมาชิกของเครือข่าย

7) ความมั่นคงในพันธสัญญา (Commitment)

ความสำเร็จของการดำเนินงานเครือข่ายจะขาดปัจจัยนี้เสียมิได้ กิจกรรมหลายอย่าง ที่เครือข่าย มีมติเอกฉันท์ไว้ว่าจะทำร่วมกัน หากองค์กรสมาชิกไม่มีความมั่นคงในพันธสัญญาที่ทำไว้ ต่อกัน กิจกรรมต่อไปที่ตกลงกันไว้ก็จะไม่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะการซื้อปุ๋ยร่วมกัน การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวร่วมกัน หรือว่าการ แปรรูปนมเพื่อส่งให้ อบต. เป็นนม โรงเรียน เป็นต้น ผลสุดท้ายเมื่อไม่มีกิจกรรมร่วมกัน เครือข่ายก็ต้องสลายไป ความไม่มั่นคงในพันธสัญญานี้ ในบางกรณีเกิดมาจากความไม่มีจิตสหกรณ์ที่ แท้จริง โดยจะมาเข้าร่วมกับเครือข่ายเมื่อตกอยู่ในภาวะเดือดร้อน เมื่อสภาวะแวดล้อมภายนอกเปลี่ยนไปทำ ให้องค์กรของตนหายเดือดร้อน หรือขายผลผลิตได้ราคาดีกว่าการมาร่วมเครือข่ายก็เลยเปลี่ยนใจไม่ต้องมา รวมกับเครือข่ายอีกต่อไป

8) ความร่วมมือในเครือข่าย (Participation)

ความสำเร็จของเครือข่ายจะเกิดขึ้นได้เมื่อองค์กรสมาชิกให้ความร่วมมือ และความเจริญก้าวหน้าของเครือข่ายก็จะวัดได้ด้วยขนาดของความร่วมมือนี้ โดยที่ในระยะแรกๆ ของการดำเนินงานเครือข่าย อาจมีสมาชิกเข้าร่วมด้วยจำนวนไม่มากนัก แต่เมื่อมีการดำเนินงานเครือข่ายประสบความสำเร็จให้เห็นเป็นรูปธรรม จึงบังเกิดผลในการเจริญรอยตาม (Demonstration effect) ให้องค์กรอื่นๆ ในพื้นที่อยากเข้าร่วมเครือข่ายด้วย ดังนั้น เมื่อเวลาผ่านไป จำนวนองค์กรสมาชิกก็ควรจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นด้วย จึงจะเรียกว่าเครือข่ายมีความเติบโตอย่างยั่งยืน

9) ความเป็นองค์กรรูปนัย (Organization)

เครือข่ายที่ดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจอาจมีความจำเป็นต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เพราะความเป็นนิติบุคคลของเครือข่ายมีผลต่อความน่าเชื่อถือ และจำเป็นสำหรับการติดต่อทำธุรกรรมสัญญาต่างๆ กับพันธมิตรทางธุรกิจภายนอกเครือข่าย อาทิ ผู้ผลิต เอกชน ชัฟฟลายเออร์ ผู้ส่งออก ฯลฯ ส่วนใหญ่แล้ว การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจย่อมมีการลงนามในนิติกรรมสัญญาประเภทต่างๆ มิใช่เป็นการเจรจาตกลง ปากเปล่า ซึ่งอาจทำให้เกิดการผิดข้อตกลงได้ง่าย เพราะการทำผิดข้อตกลงปากเปล่านี้ คู่กรณีอีกฝ่ายไม่สามารถดำเนินการเรียกร้องสินไหมทดแทนต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นได้ เพราะไม่มีเอกสารนิติกรรมสัญญา ส่วนกิจกรรมทางสังคมและวัฒนธรรมที่เครือข่ายจะดำเนินการร่วมกันนั้น อาจไม่จำเป็นต้องจัดรูปองค์กรแบบรูปนัยก็ได้ ความสำคัญในกรณีนิติกรรมสัญญานี้อยู่ที่กิจกรรมทางธุรกิจที่เครือข่ายจะดำเนินการร่วมกันเท่านั้น

10) ความพึงพอใจ (Satisfaction)

ในผลของการดำเนินกิจกรรมร่วมกันของเครือข่าย ความพึงพอใจในการดำเนินงานเครือข่าย ให้ประสบความสำเร็จนี้ต้องมีความสอดคล้องกันทั้ง 3 ระดับในองค์กรสมาชิก ได้แก่ ระดับสมาชิกองค์กร ระดับผู้บริหารองค์กร และระดับเครือข่าย ตัวอย่างเช่น การรวมตัวกันในการซื้อปุ๋ยในราคาถูก บางทีอาจเป็นราคาหน้าโรงงาน แต่ระดับผู้บริหารสหกรณ์และฝ่ายจัดการอาจเสียประโยชน์ที่เคยได้รับมาแต่เดิม เพราะก่อนที่จะเกิดเครือข่ายปุ๋ยเคมีขึ้น บริษัทขายปุ๋ยอาจเคยจัดสรรให้ ปรุชานฯ และผู้จัดการของบริษัท ที่ทำยอดได้ตามเป้าหมายได้ไปทัศนศึกษาต่างประเทศ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้หมด ดังนั้น การจะสร้างเครือข่ายปุ๋ยให้ประสบความสำเร็จก็จะต้องมีการเจรจาต่อรองที่ทำให้ทุกฝ่าย ทุกระดับ ได้ผลประโยชน์ร่วมกันแบบ Win-Win ทุกฝ่าย

11) การกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือ ร่วมใจการพัฒนาเครือข่ายร่วมกัน

ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยเสริมความสำเร็จของเครือข่าย โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม กำกับ แนะนำ และนักวิชาการที่จะต้องหากระบวนการและรูปแบบที่เหมาะสมกับสังคมและวัฒนธรรมของแต่ละพื้นที่มาทำการกระตุ้นให้เครือข่าย เกิดความร่วมมือร่วมใจในการร่วมกันพัฒนาเครือข่ายและกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำเครือข่ายไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน ทั้งนี้

เพราะการดำเนินงานเครือข่ายนั้นเกี่ยวข้องกับสัมพันธกับปัจจัยสภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่มีได้ยู่
 หนึ่งกับที่ แต่มีการ เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น เครือข่ายก็จะเกิดกระบวนการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ อยู่
 ตลอดเวลาเช่นกัน และการเรียนรู้ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จด้วยดีนั้นก็ต้องอาศัยความร่วมมือ ร่วมใจใน
 ระหว่างองค์กรสมาชิกในระดับสูง

12) การพัฒนาผู้นำของเครือข่าย (Leadership Development)

ผู้นำสหกรณ์นั้นเป็นแกนนำที่สำคัญในการ พัฒนาคือความร่วมมือในเครือข่ายอย่างจริงจัง
 และเกิดความมั่นคงต่อไป การพัฒนาผู้นำให้มีความสามารถนี้ หมายถึงการพัฒนาให้มีผู้นำรับช่วงสืบ
 ต่อการบริหารงานเครือข่ายไปโดยตลอดด้วย เพราะถ้าเราไม่ได้เตรียมการสำหรับกรณีนี้ ความสำเร็จของ
 เครือข่ายสหกรณ์ก็จะไม่มีความยั่งยืน หลายครั้งหลายครันที่เกิดความล้มเหลวขึ้นเพราะสาเหตุที่ประธานฯ
 หรือผู้จัดการต้องออกจากสหกรณ์ไปเพราะหมดวาระ หมดอายุขัย หรือหมดสัญญาจ้าง เมื่อไม่ได้มีการ
 เตรียมการที่จะให้ผู้บริหารมารับช่วงสืบทอดการบริหารกิจการต่อไป ความล้มเหลวของเครือข่ายก็จะเกิดขึ้น
 โดยเฉพาะในอดีตสหกรณ์ส่วนใหญ่จะบริหารงาน โดยอาศัยความรู้ ความจำ และประสบการณ์ของ
 คณะกรรมการต่างๆ ไม่ได้มีการจัดการความรู้ (Knowledge Management) สหกรณ์ที่เคยได้รับรางวัลดีเด่น
 ก็กลับล้มเหลวได้ในเวลาเพียงชั่วปี ดังนั้นการพัฒนาให้ผู้นำในองค์กรสมาชิกอยู่ตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง
 จึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จที่ยั่งยืนของการดำเนินงานเครือข่าย

1.5 กิจกรรมเครือข่ายสหกรณ์

1) เครือข่ายด้านวิชาการ

- การจัดฝึกอบรมร่วมกันเพื่อเพิ่มพูนความรู้แก่บุคลากรของสหกรณ์ในเครือข่าย
- การร่วมกันจัดการความรู้ (Knowledge Management -KM) ร่วมกันค้นหาความรู้ความ
 ชำนาญที่แฝงในตัวคน หาทางนำออกมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- การแลกเปลี่ยนการศึกษาดูงานระหว่างสหกรณ์ในเครือข่าย
- การให้สหกรณ์ต้นแบบในเครือข่ายทำหน้าที่เป็นที่เลี้ยงให้คำปรึกษา แนะนำ กับสหกรณ์
 อื่นที่เป็นสมาชิกเครือข่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสหกรณ์ที่ตั้งใหม่
- การแลกเปลี่ยนความรู้ทางวิชาการด้านต่างๆ เช่น ด้านการผลิต ด้านการแปรรูป ด้าน
 การตลาด ด้านการเงิน-การบัญชี ด้านการบริหารจัดการ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น

2) เครือข่ายด้านการเงิน

- การรับฝากเงินระหว่างสหกรณ์ในเครือข่าย
- การให้กู้ยืมเงินระหว่างสหกรณ์ในเครือข่าย

3) เครือข่ายด้านการค้า

- การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างสหกรณ์ในเครือข่าย
- การร่วมกันซื้อสินค้าและบริการของสหกรณ์ในเครือข่าย
- การขายสินค้าและบริการของสหกรณ์ในเครือข่าย

4) เครือข่ายการผลิต

- การจัดหาปัจจัยการผลิตร่วมกันเพื่อลดต้นทุนการผลิต
- การร่วมมือกันพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

5) เครือข่ายด้านอื่นๆ

- การร่วมมือกันช่วยเหลือพัฒนาชุมชนและสิ่งแวดล้อมให้น่าอยู่
- การร่วมมือกันเพื่อลดต้นทุนจากบริการขนส่ง
- การร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยว
- การร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อพัฒนาความรู้แก่บุคลากรสหกรณ์

ส่วนที่ 2 กิจกรรมที่ดำเนินการ

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท จัดประชุมเพื่อเป็นเวทีการสร้างเครือข่ายสหกรณ์ในพื้นที่ และ/หรือจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 3 ครั้ง โดยให้ส่งเสริมความร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์ในด้านการเงิน การค้า การลงทุน และเครือข่ายด้านวิชาการ ทั้งนี้ สมาชิกเครือข่ายประกอบด้วย สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนียน สหกรณ์บริการ และสหกรณ์ร้านค้า หรือประกอบด้วย สหกรณ์นอกภาคการเกษตรอย่างน้อย 3 สหกรณ์ และจะมีสหกรณ์ภาคการเกษตรเป็นสมาชิกเครือข่ายด้วยก็ได้ เป็นเครือข่ายภายในจังหวัดหรือระหว่างจังหวัดก็ได้

1) การจัดประชุมเพื่อเป็นเวทีการสร้างเครือข่าย ครั้งที่ 1**กิจกรรม**

1. ศึกษาข้อมูลสหกรณ์เพื่อใช้ในการสร้างเครือข่ายสหกรณ์ ได้แก่
 - ข้อมูลพื้นฐานของสหกรณ์ในภาพรวม
 - ข้อมูลฐานะทางการเงินและผลการดำเนินธุรกิจ
 - ข้อมูลการผลิตและการตลาดสินค้า/บริการ
 - ข้อมูลการเชื่อมโยงธุรกิจและเครือข่ายสหกรณ์

2. กรณีที่มีเครือข่ายสหกรณ์นอกภาคการเกษตรอยู่แล้ว ให้พิจารณาว่าจะพัฒนาการดำเนินงานของเครือข่ายเดิมหรือจะสร้างเครือข่ายขึ้นมาใหม่

3. พิจารณาสหกรณ์เป้าหมายที่จะเชิญมาประชุมเพื่อดำเนินธุรกิจการสร้างเครือข่าย

- สหกรณ์เป้าหมาย ประกอบด้วยสหกรณ์นอกภาคการเกษตร (สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนียน สหกรณ์ร้านค้าและสหกรณ์บริการ) และจะมีสหกรณ์ภาคการเกษตรเป็นสมาชิกเครือข่ายด้วยก็ได้

4. จัดประชุมเพื่อเป็นเวทีการสร้างเครือข่ายสหกรณ์ ครั้งที่ 1

1. ชี้แจงโครงการ

2. การสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครือข่ายสหกรณ์

3. ระดมความคิดเห็น

- กำหนดแนวทางและรูปแบบเครือข่าย

- เลือกผู้นำเครือข่าย (ควรเลือกผู้นำเครือข่ายที่มีวิสัยทัศน์ผู้นำ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ ตั้งใจจริง มีจิตอาสาเสียสละ เห็นประโยชน์ของเครือข่ายและมีกลไกเชื่อมประสาน เพื่อรักษาสัมพันธภาพที่ดีระหว่างสมาชิกเครือข่ายและสามารถผลักดันให้เครือข่ายขยายตัวกว้างขวาง)

- กำหนดกิจกรรมการเชื่อมโยงเครือข่าย (กิจกรรมของเครือข่ายอาจได้หลายด้าน เช่น ด้านวิชาการ ด้านการเงิน ด้านการค้า ด้านการผลิต และอื่นๆ เป็นต้น)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สมาชิกเครือข่ายมีความรู้ ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย และเห็นคุณค่า ความสำคัญของการสร้างเครือข่ายสหกรณ์

2. ชื่อเครือข่าย

3. ชื่อผู้นำเครือข่ายและสังกัด

4. จำนวนและรายชื่อสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกเครือข่าย

5. กิจกรรมของเครือข่ายที่วางแผนว่าจะดำเนินการระหว่างสมาชิกเครือข่าย

2) การจัดประชุมเพื่อเป็นเวทีการสร้างเครือข่าย ครั้งที่ 2

กิจกรรม

1. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเครือข่ายสหกรณ์ (เชิญผู้แทนเครือข่ายสหกรณ์ที่ประสบความสำเร็จมาบรรยายให้ความรู้และข้อเสนอแนะ และ/หรือ หัวข้อที่สมาชิกเครือข่ายสหกรณ์ต้องการ และ/หรือ การศึกษาดูงานเครือข่ายสหกรณ์ที่ประสบความสำเร็จ)

2. ระดมความคิดเห็น (ติดตามผลการดำเนินงานกิจกรรมของเครือข่าย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรค เปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ความรู้ ความคิดเห็นและประสบการณ์ระหว่างกัน ปรีกษาหารือเพื่อพัฒนาและขยายการดำเนินกิจกรรมของเครือข่ายและหาแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นภายในเครือข่าย)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สมาชิกเครือข่ายมีความรู้ ความเข้าใจ มีประสบการณ์ เห็นคุณค่า ความสำคัญของการมีเครือข่ายและได้รับประโยชน์จากการสร้างเครือข่าย
2. สมาชิกเครือข่ายมีความกระตือรือร้นที่จะดำเนินกิจกรรมของเครือข่าย
3. ทราบความก้าวหน้าผลการดำเนินงานกิจกรรมของเครือข่าย และแนวทางการแก้ไขปัญหาของเครือข่าย

3) การจัดประชุมเพื่อเป็นเวทีการสร้างเครือข่าย ครั้งที่ 3

กิจกรรม

1. ความรู้ที่สมาชิกเครือข่ายต้องการ
2. ติดตามผลการดำเนินกิจกรรมของเครือข่าย ปัญหาและอุปสรรค หาหรือเพื่อหาแนวทางเพิ่มสมาชิกเครือข่ายและขยายกิจกรรมของเครือข่าย เพื่อให้ขยายตัวกว้างขวาง เกิดประโยชน์แก่สมาชิกเครือข่ายมากขึ้น

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. มีเครือข่ายสหกรณ์นอกภาคการเกษตร 1 เครือข่ายที่จะประกอบด้วยสมาชิกอย่างน้อย 3 สหกรณ์ มีกิจกรรมเชื่อมโยงระหว่างสหกรณ์ และ/หรือ กับภาคเอกชน สถาบันการศึกษา ฯลฯ
2. มีรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรมของเครือข่าย

5. ข้อเสนอแนะ

สำหรับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการส่งเสริมสหกรณ์ในพื้นที่รับผิดชอบ สามารถนำชุดความรู้นี้ไปศึกษาและใช้ในการแนะนำ ส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ โดยสามารถ Download แบบรายงานผลการดำเนินเครือข่ายได้จาก Website สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท หรืออาจจะลองปรับปรุงสร้างขึ้นมาใหม่ เพื่อให้เหมาะสมกับการทำงานของตนเองได้ ในกรณีที่อยากวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงลึก เพื่อจะพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์ที่ตนเองรับผิดชอบ

6. ภาคผนวก

แบบรายงานเครือข่ายสหกรณ์นอกภาคการเกษตร ปีงบประมาณ พ.ศ. 2559

แบบรายงานเครือข่ายสหกรณ์นอกภาคการเกษตร ปีงบประมาณ พ.ศ. 2559

จังหวัด.....

1. ชื่อเครือข่าย.....

1.1 ชื่อผู้นำเครือข่าย.....สังกัด.....

1.2 วัตถุประสงค์ของเครือข่าย.....

.....

1.3 กิจกรรมความร่วมมือของเครือข่าย.....

.....

1.4 สมาชิกเครือข่ายและบทบาทในเครือข่าย

ชื่อสมาชิกในเครือข่าย	บทบาท	ปริมาณธุรกิจ	มูลค่าธุรกิจ (บาท)
1. สหกรณ์.....			
2. สหกรณ์.....			
3. สหกรณ์.....			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
รวม			

1.5 ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการมีเครือข่าย.....

.....
.....
.....
.....
.....

1.6 ปัญหาอุปสรรคในเครือข่าย.....

.....
.....
.....
.....
.....

1.7 แผนในการพัฒนาเครือข่ายในอนาคต.....

.....
.....
.....
.....
.....