

SPOTLIGHT

# การจัดซื้อ จัดจ้าง ภาครัฐ ของ MSME

## บทที่ 5

การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ  
ของวิสาหกิจขนาดกลาง  
และขนาดย่อม (MSME)  
และมาตรการส่งเสริม  
MSME ให้สามารถเข้าถึง  
การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

MSME ยื่นเสนอราคา

**61,956** ราย

คิดเป็น

**8.8%**

ของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลทั้งหมด

MSME ที่ชนะการเสนอราคา

จำนวนโครงการ

**1,817,122**

คิดเป็น

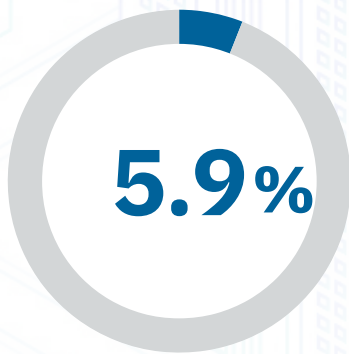
**42.0%**

มูลค่ารวม (ล้านบาท)

**551,344**

## วิสาหกิจที่เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้าง ผ่านการยื่นเสนอราคา

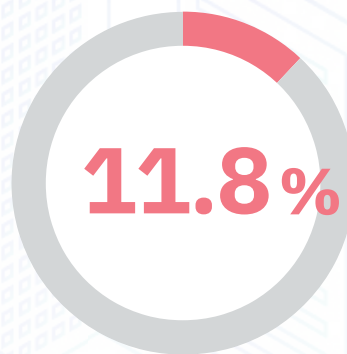
วิสาหกิจ  
รายย่อย



จำนวน (ราย)

**23,016**

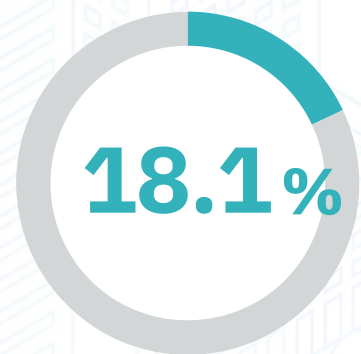
วิสาหกิจ  
ขนาดย่อม



จำนวน (ราย)

**32,138**

วิสาหกิจ  
ขนาดกลาง



จำนวน (ราย)

**6,802**

## ปัญหาหรืออุปสรรคการเข้าถึง ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ



ไม่สามารถเข้าถึง  
แหล่งข้อมูล  
ข่าวสารในระบบ  
การจัดซื้อจัดจ้าง



การเตรียมเอกสาร  
การวางหลักประกัน  
ทางการเงิน



รายการเอกสาร  
ประกอบการยื่น  
เสนอราคา  
มีจำนวนมาก



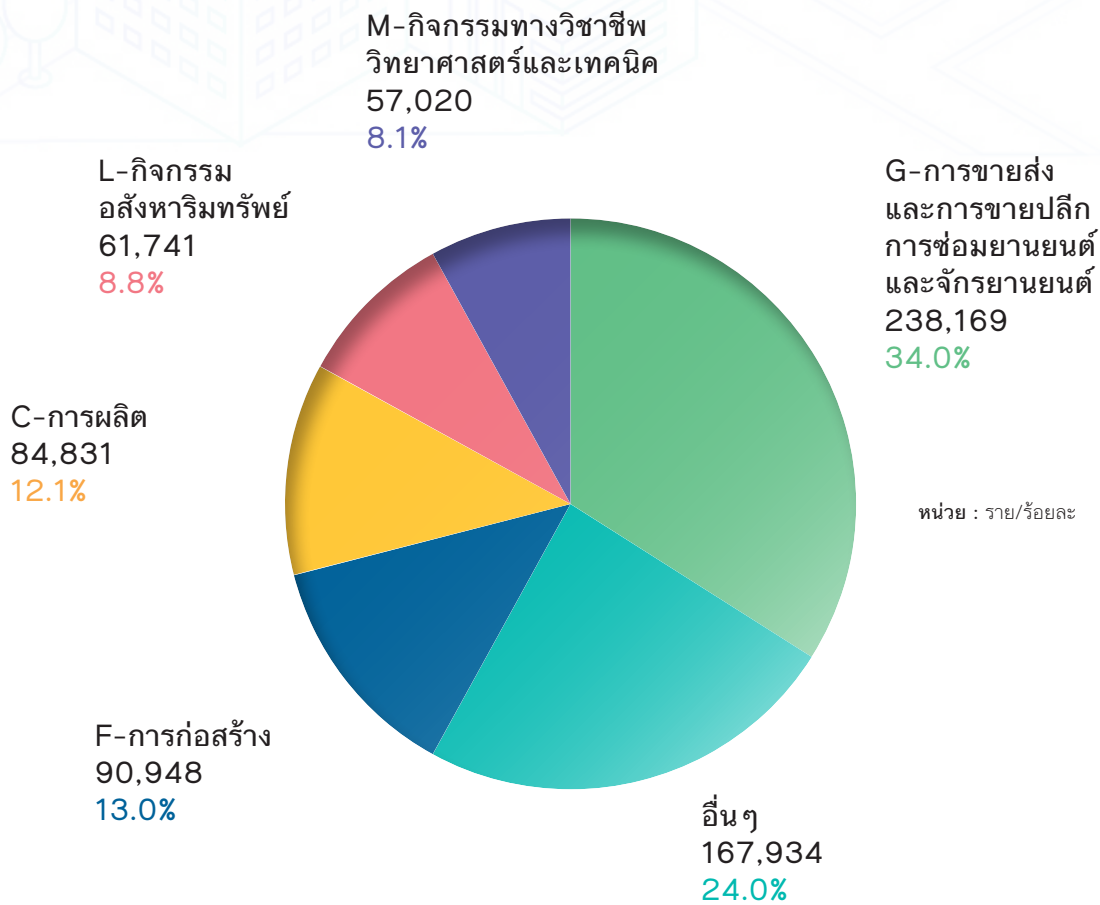
ขาดความสามารถ  
ในการแข่งขัน  
ด้านราคาเมื่อ  
เปรียบเทียบกับ  
ผู้ประกอบการ  
รายใหญ่

## การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) และมาตรการส่งเสริม MSME ให้สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ในปีงบประมาณ 2562 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ร่วมกับกรมบัญชีกลาง ดำเนินการทาบข้อมูล (Data Mapping) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจากฐานข้อมูลวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของ สสว. กับฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง โดยเป็นข้อมูลผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่จดทะเบียนนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อวิเคราะห์และจัดทำข้อมูลภาพรวมการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำหรับการกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมสนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างได้มากยิ่งขึ้น

### 5.1 ภาพรวมการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาพที่ 5.1 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่เป็นนิติบุคคล จำแนกตามสาขาธุรกิจ



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2563

จากข้อมูลผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกลุ่มที่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม<sup>1</sup> พบว่ามีจำนวนผู้ประกอบการรวมทั้งสิ้น 700,643 ราย จำแนกเป็นวิสาหกิจรายย่อยจำนวน 391,429 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.9 วิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 271,691 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.7 และวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 37,523 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.4 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาในสาขาธุรกิจที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จะพบว่ามีรายสาขาธุรกิจจำแนกตามการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรมของประเทศไทย

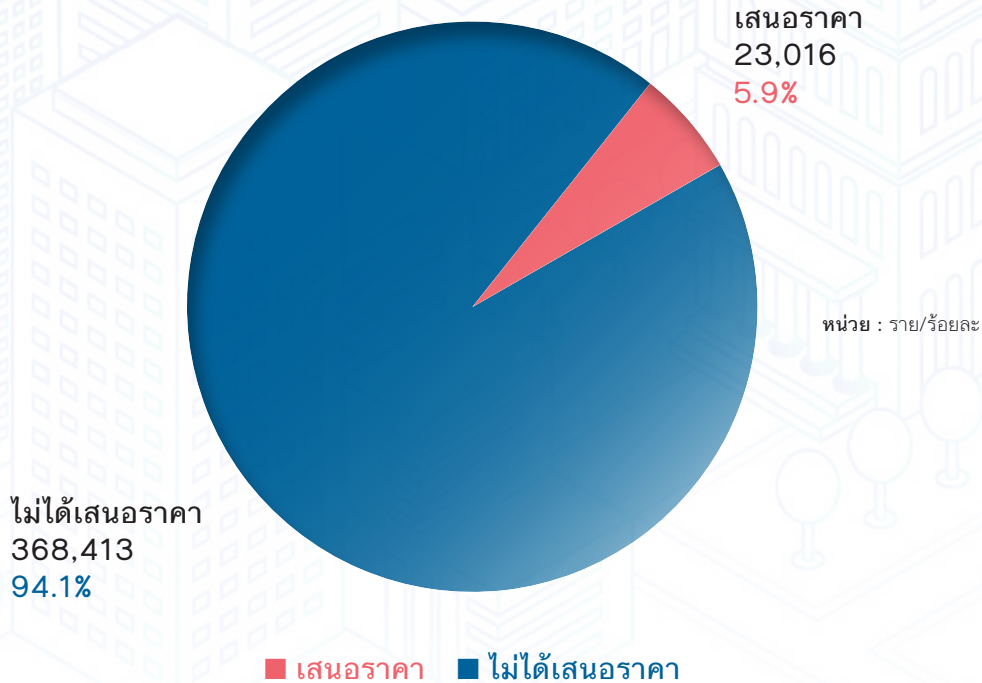
และนอกจากสาขาธุรกิจข้างต้นแล้ว ยังมีผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในอีกหลายสาขาธุรกิจ อาทิ สาขากิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ที่สาขาพักรแรมและบริการด้านอาหาร สาขาข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร สาขากิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย สาขาศิลปะ ความบันเทิง และนันทนาการ สาขากิจกรรมบริการด้านอื่นๆ สาขาการศึกษา สาขากิจกรรมด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์ สาขาเกษตรกรรม การป่าไม้ และการประมง สาขาไฟฟ้า ก๊าซ ไอน้ำ และระบบปรับอากาศ สาขาการทำเหมืองแร่และเหมืองหิน สาขาการจัดหาน้ำ การจัดการ และการบำบัดน้ำเสีย ของเสีย และสิ่งปฏิกูล และสาขากิจกรรมการจ้างงานในครัวเรือนส่วนบุคคล เป็นต้น

### 5.1.1 จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จำแนกตามขนาดธุรกิจ

จากจำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าทั้งหมดจำนวน 700,643 ราย พบว่ามีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยื่นเสนอราคาในโครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐต่างๆ จำนวน 61,956 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 8.8 ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลทั้งหมด ซึ่งในจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลดังกล่าว พบว่ามีผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถชนะการเสนอราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.0 ของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างรวม หรือคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 551,344 ล้านบาท

<sup>1</sup> ข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2563 ในการประชุมคณะทำงานสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเอกชน ครั้งที่ 1/2563

## ภาพที่ 5.2 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้าง กับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 กลุ่มวิสาหกิจรายย่อย

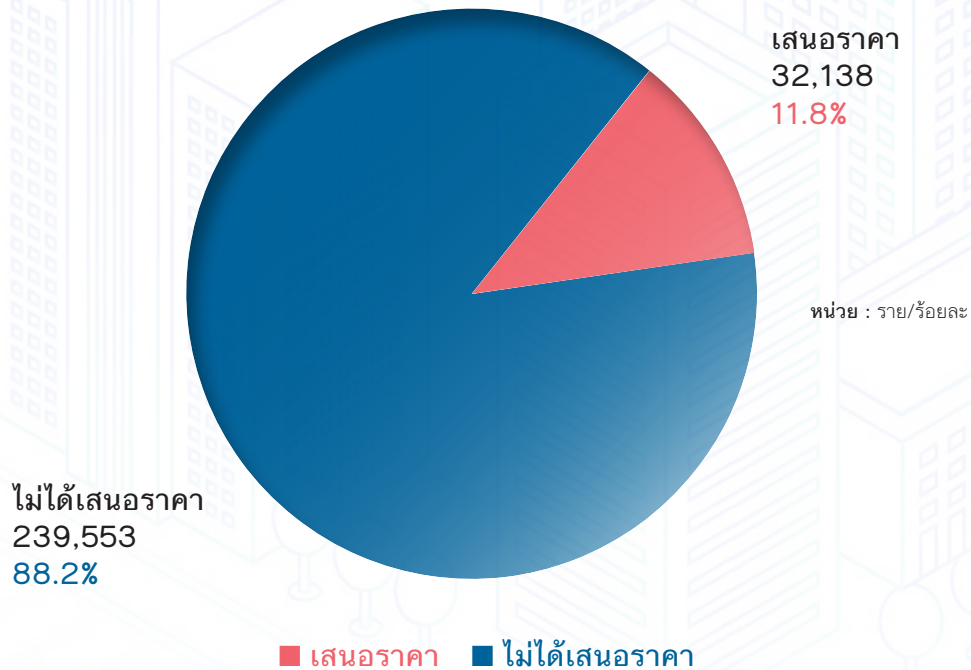


ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

หากจำแนกตามกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ<sup>2</sup> จะพบว่าในกลุ่มวิสาหกิจรายย่อยจำนวนรวม 391,429 ราย สามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการเพียง 23,016 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 5.9 ในขณะที่จำนวนวิสาหกิจรายย่อยที่ไม่สามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการมากถึง 368,413 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.1

<sup>2</sup> ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563 ใน การประชุมคณะทำงานสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเอกชน ครั้งที่ 1/2563

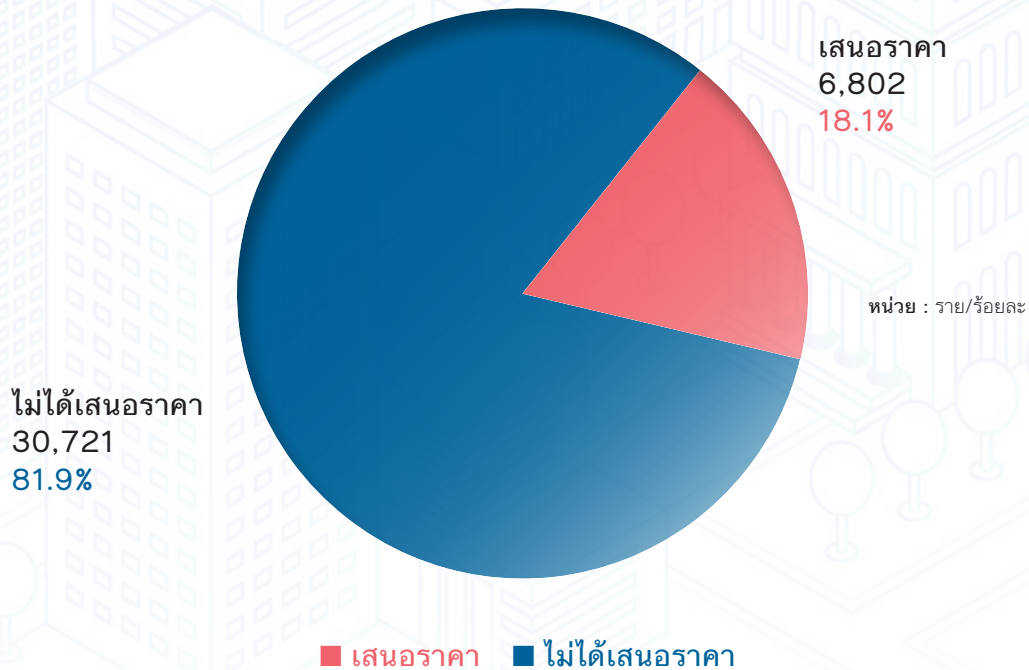
ภาพที่ 5.3 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้าง  
กับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม



ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

สำหรับกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวนรวม 271,691 ราย พบว่าสามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการจำนวน 32,138 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.8 ในขณะที่จำนวนวิสาหกิจขนาดย่อมที่ไม่สามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการมีจำนวน 239,553 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.2

## ภาพที่ 5.4 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลาง

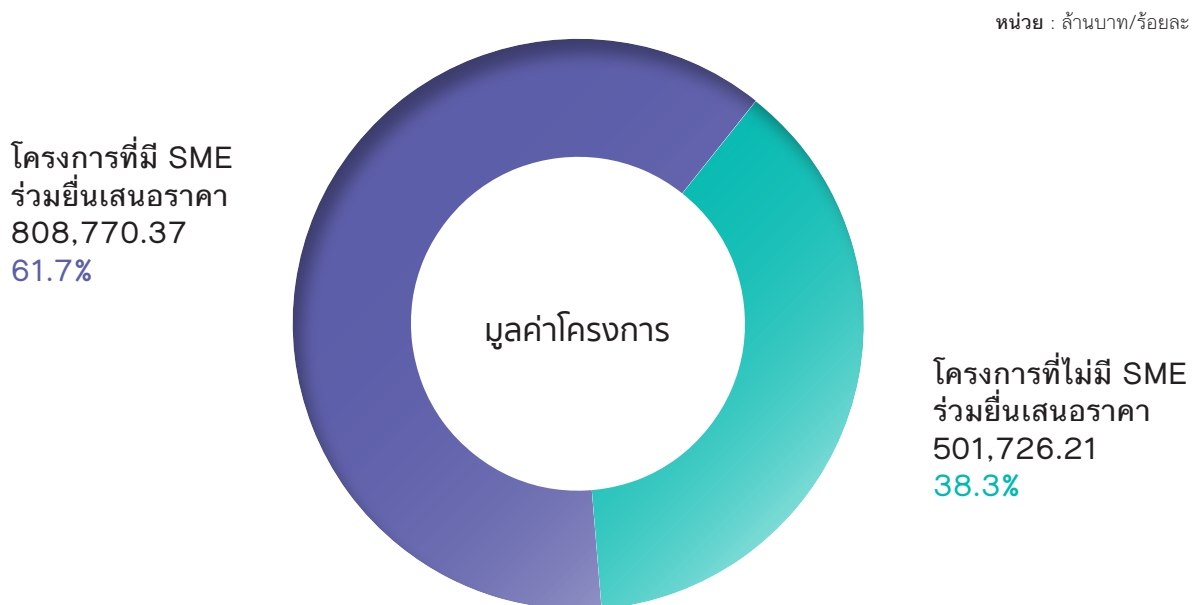
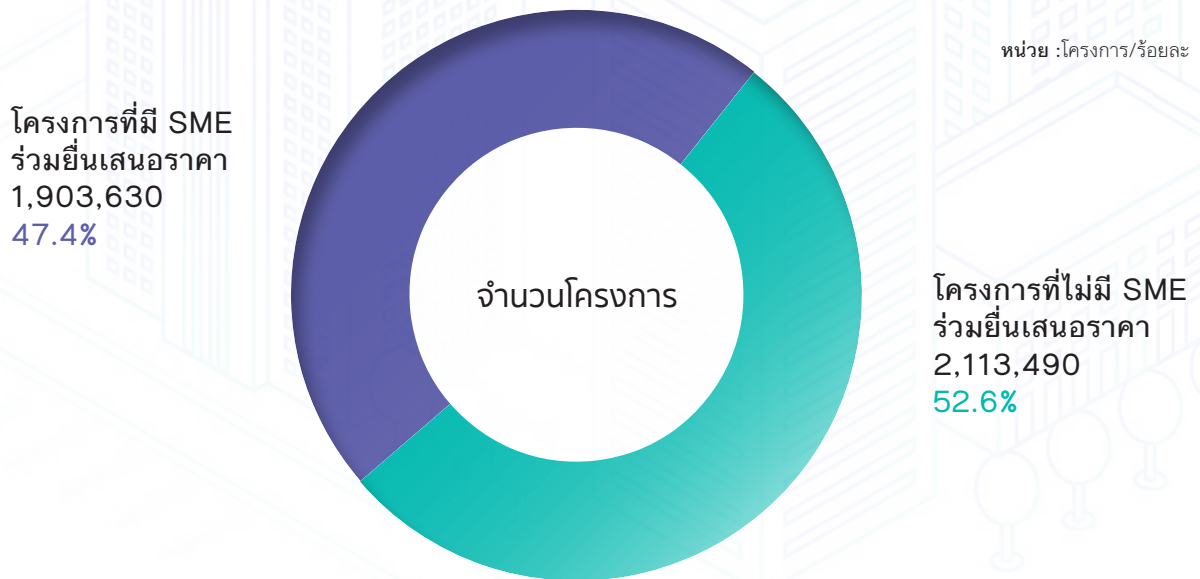


ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

และในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางที่มีจำนวนรวม 37,523 ราย พบว่าสามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการจำนวน 6,802 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.1 ในขณะที่จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางที่ไม่สามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านการยื่นเสนอราคาต่อหน่วยงานที่มีโครงการมีจำนวน 30,721 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.9

### 5.1.2 จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จำแนกตามจำนวนโครงการและมูลค่าโครงการ

ภาพที่ 5.5 จำนวนและมูลค่าโครงการที่ผู้ประกอบการ SME ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้าง  
กับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562



■ โครงการที่มี SME ร่วมยื่นเสนอราคา ■ โครงการที่ไม่มี SME ร่วมยื่นเสนอราคา

ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563



จากการพิจารณาจำนวนและมูลค่าโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่หน่วยงานต่างๆ เปิดให้ผู้ประกอบการสามารถยื่นข้อเสนอเพื่อเข้าร่วมดำเนินการกับหน่วยงานภาครัฐนั้น พบว่าจากจำนวนโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐรวมทั้งสิ้น 4,017,120 โครงการ มีจำนวนโครงการที่มีผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ความสนใจเข้ายื่นเสนอราคารวม 1,903,630 โครงการ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.4 ของจำนวนโครงการทั้งหมด และอีกร้อยละ 52.6 หรือ 2,113,490 โครงการ เป็นโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ไม่มีผู้ยื่นเสนอราคาที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

และหากพิจารณาในประเด็นของมูลค่าโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่หน่วยงานต่างๆ เปิดให้ผู้ประกอบการสามารถยื่นข้อเสนอเพื่อเข้าร่วมดำเนินการกับหน่วยงานภาครัฐนั้น พบว่าจากมูลค่าโครงการทั้งหมดรวม 1,310,496.58 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการกว่า 808,770.37 ล้านบาท ที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ให้ความสนใจเข้าร่วมการยื่นข้อเสนอโครงการ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.7 และอีก 501,726.21 ล้านบาท หรือเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.3 เป็นมูลค่าโครงการระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ไม่มีผู้ยื่นเสนอราคาที่เป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากสถานการณ์ข้างต้น หากพิจารณาโอกาสและความสามารถในการเข้าถึงโครงการต่างๆ ในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กลับพบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถชนะการเสนอราคา มีจำนวนถึง 1,817,122 โครงการ คิดเป็นมูลค่าโครงการรวม 551,344.13 ล้านบาท ในขณะที่จำนวนโครงการที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่แพ้การเสนอราคามีจำนวน 86,508 โครงการ หรือคิดเป็นเพียงสัดส่วนร้อยละ 2 ของจำนวนโครงการทั้งหมด แต่ทว่ามีมูลค่าโครงการโดยรวมถึง 257,426.24 ล้านบาท ดังนั้น จึงเป็นภาพสะท้อนได้ว่าโครงการที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถเข้าถึงได้นั้น อาจจะเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูงเป็นส่วนใหญ่

จากข้อมูลระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) โดยกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563<sup>3</sup> สามารถวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสของผู้ประกอบการรายย่อยและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงโครงการต่างๆ ในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จำแนกตามหมวดใหญ่และหมวดย่อยของสาขาธุรกิจตามการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรมของประเทศไทย ซึ่งพบความน่าสนใจจากการจัดลำดับมูลค่าโครงการที่มีผู้ประกอบการเข้าร่วมการยื่นเสนอราคาในโครงการ ดังนี้

<sup>3</sup> ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563 ใน การประชุมคณะทำงานสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเอกชน ครั้งที่ 1/2563

## ตารางที่ 5.1 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย (Micro) ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

สาขารุรกิจ Micro	จำนวนรายการ (โครงการ)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
การก่อสร้าง	448,069	876,735.00
การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยายนยนต์	1,617,438	460,902.29
การผลิต	439,891	165,795.45
กิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค	44,354	97,323.67
กิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน	76,801	85,133.79
อื่นๆ	131,284	148,147.10
รวม	2,757,837	1,834,037.30

ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

ในกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย (Micro) พบว่า ผู้ประกอบการสาขาการก่อสร้างให้ความสนใจยื่นข้อเสนอราคาโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 จำนวน 448,069 โครงการ โดยมีมูลค่าโครงการรวมมากที่สุดคือ 876,735 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 47.8 ของมูลค่าโครงการที่ยื่นโดย Micro ทั้งหมด รองลงมาได้แก่ สาขาการขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยายนยนต์ จำนวน 1,617,438 โครงการ มูลค่ารวม 460,902.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.1 สาขาการผลิต จำนวน 439,891 โครงการ มูลค่ารวม 165,795.45 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.0 สาขากิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค จำนวน 44,354 โครงการ มูลค่ารวม 97,323.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.3 สาขากิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน จำนวน 76,801 โครงการ มูลค่ารวม 85,133.79 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.6 และสาขาอื่นๆ อีกจำนวน 131,284 โครงการ มูลค่ารวม 148,147.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.1 ซึ่งครอบคลุมสาขาย่อยในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อาทิ การก่อสร้างอาคาร การขายส่งเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ การขายส่งของใช้ในครัวเรือน ร้านขายปลีกอุปกรณ์อื่นๆ ชนิดใช้ในครัวเรือน ร้านขายปลีกเครื่องโลหะ สี และกระจก กิจกรรมทางกฎหมายและการบัญชี และงานก่อสร้างเฉพาะทาง เป็นต้น

## ตารางที่ 5.2 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม (SE) ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562

สาขาธุรกิจ Micro	จำนวนรายการ (โครงการ)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
การก่อสร้าง	256,006	351,100.68
การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยานยนต์	846,886	182,424.91
การผลิต	149,908	58,165.66
กิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค	21,912	48,061.67
กิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน	38,793	36,439.22
อื่นๆ	65,351	48,062.28
รวม	1,378,856	724,254.42

ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

ในกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม (SE) พบว่า ผู้ประกอบการสาขาการก่อสร้างให้ความสนใจยื่นข้อเสนอราคาโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 จำนวน 256,006 โครงการ โดยมีมูลค่าโครงการรวมมากที่สุดคือ 351,100.68 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 48.5 ของมูลค่าโครงการที่ยื่นโดย SE ทั้งหมด รองลงมาได้แก่ สาขาการขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยานยนต์ จำนวน 846,886 โครงการ มูลค่ารวม 182,424.91 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.2 สาขาการผลิต จำนวน 149,908 โครงการ มูลค่ารวม 58,165.66 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.0 สาขากิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค จำนวน 21,912 โครงการ มูลค่ารวม 48,061.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.6 สาขากิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน จำนวน 38,793 มูลค่ารวม 36,439.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 และสาขาอื่นๆ อีกจำนวน 65,351 มูลค่ารวม 48,062.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.6 ซึ่งครอบคลุมสาขาย่อยในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อาทิ การก่อสร้างอาคาร งานก่อสร้างเฉพาะทาง งานวิศวกรรมโยธา การขายส่งเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ การขายส่งของใช้ในครัวเรือน การก่อสร้างถนนและทางรถไฟ การขายส่งวัสดุก่อสร้าง เครื่องโลหะ เครื่องอุปกรณ์และวัสดุสำหรับระบบท่อและระบบทำความร้อน และกิจกรรมทางกฎหมาย เป็นต้น

**ตารางที่ 5.3 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง (ME) ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2562**

สาขาธุรกิจ	จำนวนรายการ (โครงการ)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
การก่อสร้าง	81,885	425,797.49
การขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยายนต์	542,881	217,607.10
การผลิต	260,545	95,068.74
กิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค	12,594	36,912.75
กิจกรรมการบริหารและการบริการสนับสนุน	17,111	35,082.13
อื่นๆ	39,097	75,219.92
<b>รวม</b>	<b>954,113</b>	<b>885,688.13</b>

ที่มา: ข้อมูลจากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563

ในกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง (ME) พบว่า ผู้ประกอบการสาขาการก่อสร้างให้ ความสนใจยื่นข้อเสนอราคาโครงการในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 จำนวน 81,885 โครงการ โดยมีมูลค่าโครงการรวมมากที่สุดคือ 425,797.49 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 48.1 ของมูลค่าโครงการที่ยื่นโดย ME ทั้งหมด รองลงมาได้แก่ สาขาการขายส่งและการขายปลีก การซ่อมยานยนต์และจักรยายนต์ จำนวน 542,881 โครงการ มูลค่ารวม 217,607.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24.6 สาขาการผลิต จำนวน 260,545 โครงการ มูลค่ารวม 95,068.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.7 สาขากิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค จำนวน 12,594 โครงการ มูลค่ารวม 36,912.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.2 และสาขาการบริหารและการบริการสนับสนุน จำนวน 17,111 โครงการ มูลค่ารวม 35,082.13 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.0 และสาขาอื่นๆ อีกจำนวน 39,097 โครงการ มูลค่ารวม 75,219.92 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.5 ซึ่งครอบคลุมสาขาย่อยในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อาทิ การก่อสร้างอาคาร งานวิศวกรรมโยธา งานก่อสร้างเฉพาะทาง การก่อสร้างถนนและทางรถไฟ การขายส่งเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ กิจกรรมบริการทางการเงินอื่นๆ (ยกเว้นการประกันภัยและกองทุนบำเหน็จบำนาญ) การขายส่งวัสดุก่อสร้าง เครื่องโลหะ เครื่องอุปกรณ์และวัสดุสำหรับระบบท่อและระบบทำความร้อน การขายส่งเครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ และการให้สินเชื่อประเภทอื่นๆ เป็นต้น

## 5.2 ปัญหาและอุปสรรคในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากการรวบรวมข้อมูลด้านปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ผ่านมา<sup>4</sup> พบว่าในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมการยื่นข้อเสนอ (Pre-bidding) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาการไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐว่ามีการเปิดยื่นข้อเสนอในโครงการต่างๆ ในด้านใดและรายการสินค้าประเภทใดบ้าง รวมถึงเงื่อนไขหรือข้อกำหนดเชิงคุณสมบัติของสินค้าและบริการที่เปิดให้ยื่นข้อเสนอที่เฉพาะเจาะจง หรือแม้กระทั่งให้ความสำคัญกับการว่าจ้างผู้รับจ้างในรายที่เคยมีการดำเนินธุรกรรมการจัดซื้อจัดจ้างหรือผู้รับจ้างรายใหญ่ ประกอบกับปัจจัยด้านความยากของสัญญาและขั้นตอนที่ซับซ้อนที่เกี่ยวกับการจัดเตรียมเอกสารและใบสมัคร

ต่อเนื่องมาถึงขั้นตอนการยื่นข้อเสนอ (Application Stage) พบว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาด้านการจัดเตรียมเอกสารการวางหลักประกันทางการเงิน อุปสรรคและข้อจำกัดของผู้ประกอบการในด้านการเขียนข้อเสนอโครงการ และระยะเวลาในการจัดทำข้อเสนอโครงการที่มีจำกัด รวมไปถึงรายการเอกสารประกอบการยื่นเสนอที่ภาครัฐต้องการมีจำนวนมาก และผู้ประกอบการไม่ทราบหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่ชัดเจน

ในขั้นตอนระหว่างการคัดเลือก (Selection Stage) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาว่าโดยส่วนใหญ่ภาครัฐมีความเชื่อมั่นต่อการคัดเลือกและดำเนินธุรกรรมร่วมกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีประวัติการทำงานมายาวนาน รวมทั้งให้ความสำคัญกับเกณฑ์การคัดเลือกที่พิจารณาราคาเป็นสำคัญ ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยส่วนใหญ่ขาดความสามารถในการแข่งขันด้านราคา เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่ และในท้ายที่สุด ในขั้นตอนภายหลังการคัดเลือกเสร็จสิ้นแล้ว (Post Selection Stage) พบว่าประสบปัญหาการจ่ายเงินค่าจ้างดำเนินการที่เกิดความล่าช้า และมีเงื่อนไขการชำระเงินไม่เหมาะสม เป็นต้น

ดังนั้น จึงมีการกำหนดนโยบาย มาตรการ รวมถึงแนวทางในการผลักดันให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้สามารถเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านมาตรการหลักที่มีความสำคัญและยังเป็นแนวปฏิบัติของนานาชาติในการช่วยเหลือและสนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศของตนเองสามารถเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างต่อหน่วยงานภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ

<sup>4</sup> ข้อมูลสนับสนุนในการประชุมคณะทำงานสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเอกชน ครั้งที่ 1/2563

### 5.3 มาตรการของต่างประเทศสำหรับการสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ในสถานการณ์ปัจจุบัน การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement) ไม่ได้ถูกมองว่าเป็นงานบริหารที่ “สนับสนุนเบื้องหลัง” อีกต่อไป หากแต่เป็นเครื่องมือสำคัญด้านนโยบายสาธารณะเชิงเศรษฐกิจที่ก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญ และช่วยกระจายรายได้จำนวนมากไปสู่ผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (Micro, Small, and Medium Enterprises: MSMEs)

ดังนั้น ภาครัฐจึงควรให้ความสำคัญกับการปรับปรุงแนวปฏิบัติในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยการลดอุปสรรค และส่งเสริมการมีส่วนร่วมของ MSME โดยการพัฒนาแนวทางในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐให้เป็นมิตรต่อ MSME ให้มากขึ้น ทั้งนี้ หากมีการวางแผนการมีส่วนร่วมของ MSME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ดีและเป็นระบบ จะสามารถก่อให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้นในการประกวดราคาสัญญาภาครัฐ ซึ่งจะนำไปสู่ความคุ้มค่าและประสิทธิภาพที่สูงขึ้นสำหรับหน่วยงานที่เป็นเจ้าของสัญญาด้วย โดยในภาพรวมแล้วเมื่อ MSME มีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจะก่อประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งรวมถึง (1) การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น เนื่องจาก MSME นั้น เน้นการใช้แรงงานมากกว่าเมื่อเทียบกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ (2) ผลกระทบทางบวกต่อเศรษฐกิจท้องถิ่นผ่านวงจรการใช้จ่ายในระดับท้องถิ่น (3) การแข่งขันที่หลากหลายผ่านการสนับสนุนอย่างมีเป้าหมาย ซึ่งรวมถึง “สัญญาที่สงวนไว้เพื่อ MSME” (Set-Asides) และ/หรือ การให้สิทธิพิเศษด้านราคาสำหรับวิสาหกิจที่มีคุณลักษณะตรงตามเกณฑ์ (Bid price preferences) (4) การลดอิทธิพลของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดใหญ่ที่มีอยู่ (ที่อาจกีดกัน MSME ในการมีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ)

โดยประเทศต่างๆ ได้มีการนำนโยบายและกลยุทธ์การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายทางเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมและการพัฒนาของ MSME เนื่องจากวิสาหกิจเหล่านี้มีจำนวนมากที่สุดเมื่อเทียบกับจำนวนวิสาหกิจทั้งหมดทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศที่กำลังพัฒนา และถือเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ซึ่งนโยบายในการส่งเสริมผู้ประกอบการ MSME ในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ สามารถสรุปได้ตามตารางที่ 5.4

## ตารางที่ 5.4 นโยบายในการส่งเสริมผู้ประกอบการ MSME ในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

	เครื่องมือ / นโยบายเฉพาะ	คำอธิบาย
นโยบายที่สนับสนุน MSME โดยเฉพาะ	การสนับสนุนทางการตลาด	การสนับสนุน MSME โดยการทำให้สินค้า/บริการของผู้ประกอบการเหล่านั้นเป็นที่รู้จัก
	การฝึกอบรมและความช่วยเหลือทางวิชาการ	ให้บริการต่างๆ แก่ MSME เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง
	ความช่วยเหลือทางการเงิน	การเพิ่มการเข้าถึงเงินทุน
	ความยืดหยุ่นในการค้าประกัน การปฏิบัติตามสัญญา	การปรับข้อกำหนดเกี่ยวกับการค้าประกัน การปฏิบัติตามสัญญาเพื่อลดอุปสรรคของ MSME
	กรอบข้อตกลงสำหรับ MSME	การประยุกต์ใช้ข้อตกลงที่ได้พัฒนาไว้ก่อนหน้า เพื่อช่วยให้ MSME มีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่อง และมีส่วนร่วมเพิ่มขึ้น
	ข้อกำหนดในการรับเหมาช่วง หรือการจัดตั้งกิจการร่วม (consortia) สำหรับ MSME	การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของ MSME แม้ในกรณีที่สัญญาจะมีขนาดใหญ่กว่าที่ MSME รายเดียวจะสามารถดำเนินงานได้
	ขนาดสัญญาที่เล็กลง	การแบ่งขนาดสัญญาให้มีขนาดเล็กลง เพื่อให้มี MSME จำนวนมากขึ้นที่สามารถเข้าร่วมการประกวดราคาได้
	เกณฑ์ตัดสินการประกวดราคา	การให้โอกาส MSME ในการปรับปรุง ข้อเสนอการประกวดราคาตามลักษณะของบริษัท หรืองานของพวกเขา
	สัญญาที่สงวนไว้เพื่อ MSME	งบประมาณจัดซื้อจัดจ้าง ที่จัดสรรไว้เฉพาะเพื่อ MSME
	การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำ และการสงวนผลิตภัณฑ์	การกำหนดขนาดสัญญา หรือผลิตภัณฑ์เฉพาะ เพื่อสงวนไว้สำหรับให้ MSME ยื่นประกวดราคา
การให้สิทธิพิเศษด้านราคา สำหรับวิสาหกิจที่มีคุณลักษณะ ตรงตามเกณฑ์	การลดราคาประกวดที่ MSME เสนอ เพื่อให้สามารถแข่งขันกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ได้	

	เครื่องมือ / นโยบายเฉพาะ	คำอธิบาย
นโยบายในการปฏิรูปการจัดซื้อจัดจ้าง	รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์	การใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้เกิดการสื่อสารที่รวดเร็ว กระบวนการที่โปร่งใส เข้าถึงผู้รับในวงกว้าง
	การปรับปรุงกระบวนการยื่นประกวดราคาให้มีประสิทธิภาพ	การลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ด้านงานบริหารให้กับวิสาหกิจ
	การปฏิรูปให้มีการจ่ายชำระหนี้ให้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด (Prompt Payment)	ระยะเวลาที่ใช้ในการจ่ายชำระหนี้ที่สั้นลง ทำให้ MSME มีสภาพคล่องทางการเงิน และสามารถมีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้

รายละเอียดในแต่ละประเด็น พร้อมตัวอย่างประเทศที่ได้ดำเนินการตามมาตรการดังกล่าว มีดังนี้

### 5.3.1 การสนับสนุนทางการตลาด

ผู้ประกอบการ MSME มักไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ดังนั้น รัฐบาลสามารถช่วย MSME ให้ข้ามข้อจำกัดดังกล่าวด้วยการช่วยนำเสนอสินค้าและบริการของวิสาหกิจเหล่านี้ต่อหน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างผ่านช่องทางต่างๆ หนึ่งในมาตรการดังกล่าว คือ การจัดนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้าและบริการเพื่อให้ MSME ได้มีโอกาสพบและมีปฏิสัมพันธ์กับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ นอกจากนี้ รัฐบาลยังสามารถส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ MSME ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น บัญชีรายการสินค้า (Catalogue) ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และผลงานที่ผ่านมาของ MSME เพื่อช่วยให้หน่วยงานภาครัฐรู้จักผู้ประกอบการเพิ่มมากขึ้น

**เกาหลีใต้** โครงการ “SME Excellent Government Supply Products” เป็นโครงการเพื่อช่วยยกระดับสินค้าของ SMEs ให้เป็นที่สนใจ และเป็นที่รู้จักของผู้จัดหาสินค้าและบริการ ผู้รับเหมา และที่ปรึกษาของภาครัฐทั้งหมด



**เม็กซิโก** รัฐบาลจัดงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Expo Compras del Gobierno) ปีละครั้ง เพื่อให้ความรู้แนวทางปฏิบัติ และอบรมผู้จัดหาสินค้าและบริการที่เป็น SME ในการเข้ามาเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการให้กับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจเติบโตได้ ผู้เข้าร่วมงานแสดงฯ ประกอบด้วย สำนักงานเลขาธิการของหน่วยงานภาครัฐจำนวน 17 สำนักงาน สถาบัน/องค์กรอิสระต่างๆ จำนวน 94 แห่ง และหน่วยงานภาครัฐที่มีการจัดซื้อจัดจ้างมูลค่าสูง เช่น Petroleos Mexicanos (PEMEX) องค์กรด้านน้ำมันและแก๊ส หรือ Mexican Social Security Institute (IMSS) สถาบันประกันสังคมแห่งชาติ งานดังกล่าวได้ส่งเสริมผู้ประกอบการไปแล้วจำนวน 65,000 ราย ระหว่างปี 2009-2013

### 5.3.2 การฝึกอบรมและความช่วยเหลือทางด้านวิชาการ

รัฐบาลสามารถให้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการและบริการฝึกอบรมให้แก่ MSME และ/หรือวิสาหกิจที่มีสตรีเป็นเจ้าของที่สนใจในการเข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเป็นการเฉพาะ ทั้งนี้ อาจเป็นความช่วยเหลือในการจัดการฝึกอบรมด้านงานบริหาร การจัดการการเงิน การสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การเข้าถึงโอกาสในการได้มาซึ่งสัญญา เป็นต้น โดยการสนับสนุนดังกล่าวนั้นสามารถแยกออกเป็นอิสระจากกระบวนการประกวดราคา หรือดำเนินการไปพร้อมกันก็ได้ ซึ่งความช่วยเหลือทางวิชาการจะช่วยเพิ่มศักยภาพของผู้ยื่นประกวดราคาให้สามารถเข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้เช่นกัน

เมื่อเทียบกับความช่วยเหลือทางวิชาการ การฝึกอบรมนั้นสามารถให้ความรู้แก่บุคคลจำนวนมากในครั้งเดียว แต่วิธีการแบบ “สูตรสำเร็จ” (One-size-fits-all) ก็อาจจะไม่ได้เหมาะสมเสมอไป การให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรมอาจรวมถึงการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่รัฐที่จะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งจะช่วยให้พวกเขาดำเนินงานได้อย่างเป็นมืออาชีพตามที่ได้กล่าวมาแล้วในเบื้องต้น

**อิตาลี** หน่วยฝึกอบรมผู้จัดหาสินค้าและบริการ (Supplier Training Desks - STDs) จัดการฝึกอบรมและให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ MSME ในด้านการใช้เครื่องมือจัดซื้อจัดจ้างแบบอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้ ในอิตาลีมีหน่วยฝึกอบรมดังกล่าวดำเนินงานจัดการฝึกอบรมและให้ความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่องโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายอยู่มากกว่า 200 หน่วยทั่วประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2556 วิสาหกิจประมาณ 1,000 แห่ง ที่ได้รับการสนับสนุนโดย STDs ได้ผ่านการคัดเลือกให้เข้าสู่ตลาดจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (E-marketplace) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าต่ำ ผ่านบัญชีรายการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ (E-catalogue)

**เกาหลีใต้** สำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement Service หรือ PPS) ฝึกอบรมแก่ผู้จัดหาสินค้าและบริการ ซึ่งมักเป็นการฝึกอบรมที่มีหลักสูตรสองวันในหัวข้อ การยื่นเสนอราคาแก่ภาครัฐ และวิธีการใช้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของเกาหลี (Korea On-line E-Procurement System หรือ KONEPS) โดยมีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมจำนวน 82 เหรียญสหรัฐ

**อินเดีย** บริษัทเพื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมแห่งชาติ (National Small Industries Corporation หรือ NSIC) ให้บริการที่หลากหลายแก่ MSME เพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้ดียิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น

- ด้านโครงสร้างพื้นฐานและความเชี่ยวชาญ
- ให้การฝึกอบรมแก่ผู้ประกอบการและแรงงาน
- สิ่งอำนวยความสะดวกในการทดสอบและควบคุมคุณภาพสินค้าของ MSME
- ให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด

**เม็กซิโก** MSME ได้รับการฝึกอบรมด้านต่างๆ เช่น การบริหารธุรกิจ การส่งออก และการใช้โปรแกรม Compranet 5.0 (ระบบ E-Procurement) ในปี 2010 กระทรวงเศรษฐกิจได้จัดสรรทุนการอบรมโปรแกรม Compranet 5.0 จำนวน 4,500 ทุน สมาพันธ์หอการค้าภาคอุตสาหกรรม (CONCAMIN) เชื่อว่าการฝึกอบรมเหล่านี้จะขยายผลไปอบรมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าหากจัดทำชุดหลักสูตรการอบรมในรูปแบบออนไลน์เพื่อให้เข้าถึงบริษัทจำนวนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

**ตารางที่ 5.5 ตัวอย่างการฝึกอบรมและการประชุมเชิงปฏิบัติการที่มีการจัดขึ้นโดยหน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ**

ประเทศ	ประเภทของกิจกรรม
ออสเตรเลีย	รัฐบาลประเทศออสเตรเลียมีส่วนร่วมในการจัดงานแสดงทางการค้า และเป็นเจ้าภาพจัดงานสำหรับผู้จัดหาสินค้าและบริการเพื่อพัฒนาความสามารถของผู้จัดหาสินค้าและบริการ
ออสเตรีย	หอการค้า สถาบันการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลาง และสำนักงานที่ปรึกษากฎหมายได้จัดอบรมที่ครอบคลุมทุกด้านของระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ
แคนาดา	สำนักงานเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของ PSPC (The Office of Small and Medium Enterprises of PSPC) (หน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลางของประเทศ) นำเสนอข้อมูลและจัดงานสัมมนาและเว็บินาร์ทั่วประเทศเพื่อ SMEs ในหัวข้อ: การทำธุรกิจกับรัฐบาลแคนาดา การได้รับอนุญาตให้เข้าถึงระดับชั้นความลับ (security clearance) เครื่องมือในการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละอย่าง (เช่น บริการมืออาชีพ หรือ Professional Services) ทำงานอย่างไร มีการจัดทำรายการข้อเสนอและการลงทะเบียนต่างๆ ทางออนไลน์
อังกฤษ	สำนักนายกรัฐมนตรีและหน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐจัดการประชุมและการประชุมเชิงปฏิบัติการหลายครั้ง โดยมีการเน้นย้ำถึงระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างเป็นการเฉพาะ
เกาหลีใต้	สถาบันเพื่อการฝึกอบรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (The Public Procurement Training Institute) ภายใต้สำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (Public Procurement Service) ซึ่งเป็นหน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลางของเกาหลี ได้จัดทำกรฝึกอบรมสำหรับผู้จัดหาสินค้าและบริการทุกรายในหัวข้อที่หลากหลาย รวมถึง สัญญามาตรฐาน นโยบายการบริหารจัดการคุณภาพ การกำหนดมูลค่าสัญญา และข้อเรียกร้องจากงานก่อสร้าง และวิธีการลงทะเบียนและการใช้แพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-procurement) สำหรับบริษัทสตาร์ทอัพ โดยในปี พ.ศ. 2559 สถาบันได้ให้การฝึกอบรมแก่ผู้จัดหาสินค้าและบริการทั้งสิ้น 2,744 ราย
นอร์เวย์	Difi ซึ่งเป็นหน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลางของนอร์เวย์ เปิดตัวการประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐที่มีความสมดุล” ซึ่ง SMEs จะได้รับการฝึกอบรมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐโดยเฉพาะสำหรับแต่ละภาคส่วน
สวิตเซอร์แลนด์	หน่วยงานการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลางได้จัดงานเพื่อประชาสัมพันธ์อยู่เป็นประจำ เพื่อเพิ่มความตระหนักรู้ถึงโอกาสในการเข้าร่วมประมูลในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ประเภทของกระบวนการ และประเภทของการจัดซื้อจัดจ้าง (สินค้า/บริการ/งานก่อสร้าง)

### 5.3.3 ความช่วยเหลือทางการเงิน

การให้ความช่วยเหลือทางการเงินมีได้หลากหลายรูปแบบ เช่น 1. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของรัฐบาล (ได้แก่ การให้แพคเตอร์โดยอิงกับสัญญาสั่งซื้อหรือลูกหนี้การค้า (Factoring Account Receivables) สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น) และ 2. การชำระเงินล่วงหน้าสำหรับ MSME ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

MSME มักเผชิญกับปัญหาการขาดสภาพคล่อง ดังนั้น รัฐบาลจึงสามารถเพิ่มโอกาสทางการเงินให้แก่ MSME ที่เกี่ยวข้องเป็นการเฉพาะ เพื่อช่วยให้วิสาหกิจเหล่านี้สามารถเข้าถึงเงินทุนที่อาจเข้าถึงได้ยาก หากปราศจากความช่วยเหลือของรัฐบาล โดยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใช้อย่างแพร่หลาย เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

การชำระเงินล่วงหน้าเป็นความช่วยเหลือทางการเงินอีกรูปแบบหนึ่งที่สามารถสว่นไว้สำหรับ MSME เพื่อช่วยวิสาหกิจเหล่านี้ให้สามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ ที่เกิดจากระยะเวลาจ่ายชำระหนี้ที่ยาวนาน และ/หรือจ่ายชำระหนี้ล่าช้าดังที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น การดำเนินการชำระเงินล่วงหน้าอาจแตกต่างกันออกไปตามมูลค่าของสัญญาว่าสามารถชำระล่วงหน้าได้เป็นจำนวนเท่าไร ประเภทของสัญญาที่สามารถรับสิทธิพิเศษ และการพิจารณาของหน่วยงานที่ทำการจัดซื้อจัดจ้างว่าในกรณีใดการชำระเงินล่วงหน้าจึงเป็นทางเลือกที่จำเป็น

**เกาหลีใต้** การสนับสนุนสภาพคล่องสำหรับ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศเกาหลีมีที่มาจากโครงการให้สินเชื่อแบบเครือข่าย ภายใต้โครงการนี้ ธนาคารพาณิชย์ 10 แห่งได้ร่วมมือกับสำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement Service หรือ PPS) ซึ่งเป็นหน่วยงานจัดซื้อส่วนกลางของประเทศเกาหลี ในการจัดทำข้อกำหนดที่จะทำให้ SMEs สามารถขอสินเชื่อได้มากถึงร้อยละ 80 ของมูลค่าตามสัญญา โดยเป็นไปตามสัญญาที่ทำไว้กับ PPS เท่านั้น ซึ่งเป็นวิธีการที่มีความหมายอย่างมากสำหรับการสนับสนุน SMEs ที่อาจจะไม่มีความมั่นคงทางการเงินสำหรับการปฏิบัติตามสัญญาจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โครงการนี้ได้ขยายขอบเขตมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา โดยมีการให้สินเชื่อมากถึง 13,000 ราย มีมูลค่ามากกว่า 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสถาบัน 6 แห่งประกอบด้วย องค์กรการเงินทางวิชาการประเทศเกาหลี (Korea Technical Finance Corporation หรือ KIBO) องค์กรเพื่อ SME เกาหลี (Korea Federation of SMEs) ธนาคารเพื่อภาคอุตสาหกรรม (Industrial Bank of Korea) ธนาคาร Sinhan ธนาคาร Hana และ ธนาคาร Woori ได้ให้การสนับสนุนอย่างครบวงจรแก่ SMEs ในรูปของการค้าประกันสินเชื่อ และการให้คำปรึกษาเพื่อการประกอบกิจการ โดยเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 มีการค้าประกันสินเชื่อ และการให้คำปรึกษาผู้ประกอบการทั้งสิ้น 223 รายการ คิดเป็นมูลค่าทั้งหมด 571 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

**เม็กซิโก** ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งชาติ (NAFIN) ให้ความช่วยเหลือทางการเงินผ่านทางออนไลน์ (Cadenas Productivas) โดยการให้บริการสินเชื่อระยะสั้นต่างๆ (Factoring Services) สำหรับผู้จัดหาสินค้าและบริการที่เป็น SMEs ซึ่งระบบสินเชื่อระยะสั้นเอื้อให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการ (ร้อยละ 90 คือ SMEs) ใช้สัญญาสั่งซื้อหรือบัญชีลูกหนี้การค้าที่ทำกับผู้ซื้อมรายใหญ่ซึ่งมีความน่าเชื่อถือ มารับทุนในการประกอบการในราคาที่ถูกลง ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการ ได้รับทุนในการประกอบการอย่างรวดเร็ว ส่วนมากจะได้รับอนุมัติสินเชื่อภายในวันเดียวกับที่ยื่นขอ ทำให้ผู้ประกอบการไม่ประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องและสามารถใช้ประโยชน์จากทุนที่มีได้มากที่สุดเพื่อไปทำสัญญาอื่นๆ ที่จะก่อให้เกิดรายได้ต่อไป วิธีการนี้สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากสัญญาจ้างที่มีกำหนดชำระเงินระยะยาว และส่งเสริมโอกาสการเติบโตทางธุรกิจของผู้จัดหาสินค้าและบริการด้วย

#### 5.3.4 ความยืดหยุ่นในการค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญา

นอกเหนือจากความจำเป็นในการเข้าถึงเงินทุนแล้ว MSME และผู้รับเหมาอื่นๆ ยังมักต้องยื่นหนังสือค้าประกันในการปฏิบัติตามสัญญาผ่านบริษัทประกันหรือธนาคาร เพื่อเป็นการประกันไม่ให้งานที่ทำการจัดซื้อจัดจ้างได้รับงานที่ด้อยคุณภาพ และช่วยประกันว่าผู้จัดหาสินค้าและบริการจะดำเนินงานครบตามสัญญาได้อย่างมีประสิทธิภาพ การค้าประกันเหล่านี้อาจมีได้หลายรูปแบบ แต่การได้มาซึ่งหนังสือค้าประกันก็ยังคงเป็นอุปสรรคสำหรับ MSME ที่มีการเข้าถึงเครดิตที่จำกัด และอาจมีประวัติเครดิตที่จำกัด โดยตามนิยามของธนาคารโลก (2016) “แนวปฏิบัติที่ดีที่เป็นที่ยอมรับในการค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญานั้น มูลค่าการค้าประกันจะต้องมีสัดส่วนร้อยละที่ต่ำเมื่อเทียบกับมูลค่าสัญญาทั้งหมด และให้ทางเลือกแก่ผู้จัดหาสินค้าและบริการด้วยเครื่องมือทางการเงินประเภทต่างๆ ที่จำเป็น” ดังนั้น หาก MSME มีทางเลือกในการค้าประกันด้วยเครื่องมือทางการเงินประเภทอื่นๆ ผู้ประกอบการจะมีแนวโน้มที่จะสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวได้เพิ่มมากขึ้น

**อินเดีย** เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านธุรกรรมในการทำธุรกิจ รัฐบาลจูงใจและขนาดย่อมได้รับยกเว้นจากการชำระเงินประกันการประมูลเมื่อมีการยื่นเสนอราคา และเงินประกันการปฏิบัติตามสัญญาหลังจากได้เข้าทำสัญญา

#### 5.3.5 กรอบข้อตกลงสำหรับผู้ประกอบการ MSME

โดยทั่วไปแล้ว กรอบข้อตกลงจะเกิดขึ้นระหว่างหน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐและผู้จัดหาสินค้าและบริการรายใดรายหนึ่ง เพื่อกำหนดกรอบเงื่อนไขในการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลกับผู้จัดหาสินค้าและบริการรายดังกล่าวในช่วงระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ข้อตกลงดังกล่าวนี้ไม่ได้เป็นการประกาศผู้ชนะการประกวดราคาของสัญญา แต่เป็นการระบุเงื่อนไขล่วงหน้าสำหรับสัญญาที่ผู้จัดหาสินค้าและบริการรายดังกล่าวจะได้รับ โดยการมีกรอบข้อตกลงจะช่วยลดต้นทุนทางด้านงานบริหารสำหรับทั้งภาครัฐและสำหรับผู้จัดหาสินค้าและบริการเมื่อมีการนำมาใช้กับสินค้า/บริการที่มีการจัดซื้อจัดจ้างบ่อยครั้ง

กรอบข้อตกลงสองประเภท ได้แก่ สัญญาแบบไม่จำกัดปริมาณ (Indefinite Quantity Contracts: IDIQ) และการกำหนดให้มีผู้จัดหาสินค้าและบริการได้หลากหลาย (Multiple Award Schedules: MAS) โดย สัญญาแบบไม่จำกัดปริมาณ (IDIQ) จะช่วยในการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการจัดทำสัญญาเพื่อประโยชน์ของรัฐบาลและผู้จัดหาสินค้าและบริการ รวมทั้งยังช่วยเพิ่มความเร็วในการให้บริการด้วย

**สหรัฐอเมริกา** ได้มีการนำสัญญาแบบไม่จำกัดจำนวนครั้งและปริมาณการส่งมอบ (Indefinite Delivery, Indefinite Quantity Contracts: IDIQ) มาใช้เพื่อให้หน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลสามารถจัดซื้อจัดจ้างสินค้า/บริการในช่วงระยะเวลาที่กำหนดโดยไม่จำกัดจำนวน (มากกว่าขั้นต่ำที่กำหนดไว้)

ภายใต้สัญญาที่กำหนดให้มีผู้จัดหาสินค้าและบริการได้หลากหลาย (MAS) หน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างสามารถจัดทำสัญญากับบริษัทที่จัดหาสินค้า/บริการที่คล้ายกันได้หลายรายในราคาที่แตกต่างกัน การใช้วิธีการดังกล่าวทำให้รัฐบาลสามารถให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการเข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้เพิ่มมากขึ้น สัญญาลักษณะนี้สามารถใช้ควบคู่กับวิธีการ IDIQ ได้เช่นเดียวกัน โดยวิสาหกิจหลายรายสามารถให้บริการเดียวกันหรือคล้ายคลึงกันแก่หน่วยงานภาครัฐโดยไม่จำกัดจำนวนครั้งและปริมาณการส่งมอบ แนวทางดังกล่าวสามารถช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการดำเนินงานบริหารให้แก่วิสาหกิจหลายรายไปพร้อมกัน

**เกาหลีใต้** รัฐบาลได้ใช้ MAS สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าซ้ำหลายคราว เป็นจำนวนมากๆ ในราคาที่อิงตามคู่แข่งในตลาดเมื่อมีการซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ ด้วย โดยผ่านการทำสัญญาเพื่อการส่งมอบสินค้าแบบไม่กำหนดเวลา รายการ MAS จะแสดงรายการสัญญาที่เข้าทำกับผู้จัดหาสินค้าและบริการหลายๆ ราย แต่ละรายเสนอขายสินค้าที่มีคุณภาพ การทำงาน และประสิทธิภาพที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้น จึงทำให้มีผู้จัดหาสินค้าและบริการจำนวนมากขึ้นสามารถมีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้

### 5.3.6 ข้อกำหนดในการรับเหมาช่วง หรือการจัดตั้งกิจการร่วม (Consortia) สำหรับ MSME

ข้อกำหนดในการรับเหมาช่วงสามารถนำมาใช้เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดใหญ่ที่ชนะการประกวดราคาและได้รับสัญญาจากภาครัฐให้ใช้บริการ MSME โดยการกำหนดว่าทรัพยากรจำนวนหนึ่งต้องมาจาก MSME หนึ่งในข้อได้เปรียบของข้อกำหนดในการรับเหมาช่วง คือ การที่วิสาหกิจขนาดใหญ่มีสิทธิในการตัดสินใจว่าจะผนวก MSME เข้ามาในการทำงานให้เหมาะสมที่สุดได้อย่างไร ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ หากสัญญามีขนาดใหญ่ อาจทำให้ MSME มีแนวคิดในการจัดตั้งกิจการร่วม โดยการร่วมมือกันในลักษณะดังกล่าวเพื่อยื่นประกวดราคาจะทำให้ข้อเสนอมีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น ดังนั้น เกณฑ์ในการคัดเลือกจะเป็นการประเมินข้อเสนอที่ MSME ยื่นประกวดร่วมกัน ไม่ใช่การประเมินสมาชิกแต่ละรายของกิจการร่วม ยกเว้นในกรณีการประเมินสถานะทางการเงินที่อาจพิจารณาว่าสมาชิกได้เคยมีปัญหาทางการเงินหรือการล้มละลาย หรือไม่ เป็นต้น

**อิตาลี** ผู้ยื่นประกวดราคาสามารถจัดทำข้อตกลงพิเศษระหว่างผู้ยื่นประกวดราคาและบริษัท/องค์กรที่มีความเข้มแข็งซึ่งมีคุณสมบัติครบ เพื่อสามารถยื่นประกวดราคากับภาครัฐได้ ซึ่งภาครัฐจะพิจารณาข้อเสนอและคุณสมบัติตามข้อตกลงพิเศษดังกล่าว ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการยื่นประกวดราคาของผู้ประกอบการ MSME อย่างไรก็ดี ผู้ยื่นประกวดราคาที่เกี่ยวข้องทุกรายยังต้องรับผิดชอบต่อหน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างตลอดระยะเวลาของสัญญา

**อินเดีย** อนุญาตให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการจัดตั้งกิจการค้าร่วมในการประมูลราคากับภาครัฐได้ ซึ่งทำให้กลุ่มของ SMEs มารวมตัวกันเพื่อให้ตนสามารถเข้าประมูลราคามูลค่าสูงที่ตนอาจไม่สามารถดำเนินการได้เพียงลำพัง โดยภายใต้เงื่อนไขการยื่นเสนอราคาโดยกิจการค้าร่วม สมาชิกของกิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบตามที่กำหนด (เช่น มีมูลค่าทรัพย์สินสุทธิคิดเป็นร้อยละ 25 ของต้นทุนโครงการที่มีการประเมิน หรืออย่างน้อยร้อยละ 15 สำหรับโครงการที่มีมูลค่ามากกว่า 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) โดยแต่ละรายจะต้องมีส่วนแบ่งอย่างน้อยร้อยละ 26 ของทุนของกิจการค้าร่วม

**ออสเตรเลีย** กรอบการทำงานขององค์กรเพื่อการมีส่วนร่วมของอุตสาหกรรมของออสเตรเลีย (Australian Industry Participation (AIP) National Framework) บังคับใช้กับผู้เสนอราคารายใหญ่ในเครือจักรภพ (มูลค่า 20 ล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย หรือมากกว่านั้น) และกำหนดให้ผู้ที่จะชนะการประกวดราคาหรือคณะกรรมการต้องเตรียมและบังคับใช้แผน AIP แผน AIP เป็นเอกสารที่วางโครงการดำเนินการของบริษัทในการที่ต้องเปิดโอกาสอย่างเต็มที่ เป็นธรรม และสมเหตุสมผลให้กับอุตสาหกรรมในออสเตรเลีย เพื่อเข้ามีส่วนร่วมกับการโครงการของบริษัท แผน AIP ส่งเสริมข้อดีของการให้ SMEs ในประเทศออสเตรเลียได้มีส่วนร่วมในฐานะผู้รับเหมาช่วงในการซื้อสินค้าและบริการสำหรับโครงการนี้

### **สหรัฐอเมริกา**

**การรับเหมาช่วง** สำหรับสัญญาหรือการแก้ไขสัญญาใดที่มีมูลค่ามากกว่า 650,000 เหรียญสหรัฐ หรือ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับงานก่อสร้างที่เปิดโอกาสให้มีการรับเหมาช่วง ผู้จัดหาสินค้าและบริการที่ชนะการประกวดราคาจะต้องนำส่งแผนการรับเหมาช่วงโดยละเอียด การไม่ส่งแผนการรับเหมาช่วงตามที่กำหนดจะทำให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการไม่มีสิทธิเข้าทำสัญญา และจะถือว่าผู้รับเหมาหรือผู้รับเหมาช่วงใดๆ ที่ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของแผนการรับเหมาช่วงโดยสุจริตนั้นทำการผิดสัญญาในสาระสำคัญ แผนการรับเหมาช่วงแต่ละแผนจะต้องครอบคลุมเงื่อนไขดังนี้

1. มีการกำหนดจำนวนร้อยละของเป้าหมายรายรับที่แยกต่างหากในการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อม (วิสาหกิจขนาดย่อมที่ทหารผ่านศึกเป็นเจ้าของ วิสาหกิจขนาดย่อมที่ทหารผ่านศึกผู้ทุพพลภาพในหน้าที่เป็นเจ้าของ วิสาหกิจขนาดย่อมที่อยู่ใน HUBZone (เขตธุรกิจที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในอดีต) วิสาหกิจขนาดย่อมที่เสียเปรียบ และวิสาหกิจขนาดย่อมที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ) ในฐานะผู้รับเหมาช่วง
2. มีข้อความที่ระบุมูลค่าตามสัญญาที่จะมีการรับเหมาช่วงตามแผน และงานตามแผนที่จะมีการรับเหมาช่วงให้กับวิสาหกิจตามหมวดหมู่ที่ระบุไว้ในข้อ (1)
3. มีคำอธิบายถึงประเภทหลักของสินค้าและบริการที่จะมีการรับเหมาช่วง รวมถึงการระบุประเภทของสินค้าและบริการใดที่จะมีการรับเหมาช่วงให้กับวิสาหกิจขนาดย่อมประเภทใด
4. มีคำอธิบายถึงวิธีการที่ใช้ในการพัฒนาเป้าหมายการรับเหมาช่วง
5. มีคำอธิบายถึงวิธีการที่ใช้ในการระบุแหล่งที่มาที่เป็นไปได้ในการจัดหาผู้รับเหมาช่วง
6. มีข้อความระบุว่า ในการตั้งเป้าหมายและประมาณการส่วนแบ่งสำหรับผู้รับเหมาช่วงนั้น ได้รวมเอาข้อพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายทางอ้อมไว้ด้วยหรือไม่

7. รายชื่อของบุคคลที่จะเป็นผู้บริหารจัดการโครงการการรับเหมาช่วง และคำอธิบายถึงหน้าที่แต่ละประการของบุคคลดังกล่าว
8. มีคำอธิบายถึงสิ่งที่ยืนยันคำเสนอจะดำเนินการเพื่อให้มั่นใจว่าผู้จัดหาสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องนั้นมีโอกาสที่เท่าเทียมกันที่จะแข่งขันเพื่อจัดหาผู้รับเหมาช่วง
9. การยืนยันว่าผู้ยื่นคำเสนอนั้นจะระบุข้อสัญญาที่ให้อำนาจโครงการการรับเหมาช่วงสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมในทุกสัญญารับเหมาช่วงที่เปิดโอกาสให้มีการรับเหมาช่วง และกำหนดให้สัญญารับเหมาช่วงดังกล่าวทุกสัญญาที่มีมูลค่ามากกว่า 650,000 เหรียญสหรัฐ ต้องมีแผนสำหรับการรับเหมาช่วงด้วย
10. มีการยืนยันว่าผู้ยื่นข้อเสนอจะให้ความร่วมมือในการสำรวจ งานวิจัย และหน้าที่ในการรายงานต่างๆ ที่จำเป็น
11. มีคำอธิบายถึงประเภทของเอกสารที่ต้องเก็บรักษาไว้ เกี่ยวกับวิธีปฏิบัติที่มีการนำมาใช้เพื่อการดำเนินการตามข้อกำหนดและเป้าหมายตามแผน

อย่างไรก็ดี เพื่อทดแทนการจัดทำแผนการรับเหมาช่วงสำหรับการทำสัญญาแต่ละครั้ง ผู้รับเหมาหลักอาจจัดทำแผนต้นแบบสำหรับงานก่อสร้างโรงงาน หรือจัดทำหลักการพื้นฐานที่ใช้ได้ทั้งภาคส่วนซึ่งรวมเอาองค์ประกอบต่างๆ ที่จำเป็นไว้ (ยกเว้นเพียงเป้าหมายที่มีลักษณะเฉพาะ) สำหรับสัญญาแต่ละฉบับ แผนต้นแบบดังกล่าวจะได้รับการบรรจุไว้ในแผนการรับเหมาช่วงแต่ละแผน พร้อมด้วยเป้าหมายสำหรับสัญญานั้นๆ แผนดังกล่าวจะมีอายุสามปีนับจากวันที่ได้รับอนุมัติ และเป็นหน้าที่ของผู้รับเหมาที่จะต้องรักษาและปรับปรุงแผนต้นแบบดังกล่าว โดยการเปลี่ยนแปลงแผนต้นแบบในประการใดๆ จะต้องรับอนุมัติโดยเจ้าหน้าที่ผู้ทำสัญญา

นอกจากข้อกำหนดที่ต้องปฏิบัติตามที่มีการกำหนดไว้ตามแผนการรับเหมาช่วง เจ้าหน้าที่ผู้ทำสัญญาอาจกระตุ้นให้เกิดการเพิ่มโอกาสในการรับเหมาช่วง สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดยการกำหนดแรงจูงใจเป็นตัวเงินที่ขึ้นอยู่กับความสำเร็จของการทำสัญญารับเหมาช่วง หรือขึ้นอยู่กับค่าธรรมเนียมที่ได้จากการเข้าทำสัญญา แรงจูงใจดังกล่าวจะมีความเหมาะสมเมื่อเจ้าหน้าที่ผู้ทำสัญญามั่นใจว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้นั้นสามารถบรรลุได้จริง และแรงจูงใจดังกล่าวนั้นได้แสดงให้เห็นถึงความพยายามที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนของผู้รับเหมาเทียบกับการไม่มีแรงจูงใจดังกล่าว

### การจัดตั้งกิจการร่วม

วิสาหกิจขนาดย่อมสองรายหรือมากกว่านั้นอาจเข้าร่วมกันจัดตั้งกิจการร่วมขึ้นเพื่อแข่งขันในการประกวดราคาเพื่อเข้าทำสัญญา กิจการร่วมที่ประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดย่อมหลายรายยังมีสิทธิเข้าถึงสัญญาที่สงวนไว้เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อม หากเอกสารของกิจการร่วมเป็นไปตามที่ Small Business Administration (SBA) กำหนด

วิสาหกิจขนาดย่อมใดที่มีความสัมพันธ์กันในลักษณะผู้อุปถัมภ์และผู้ได้รับการอุปถัมภ์ผ่านโครงการ All Small Mentor-Protege Program สามารถร่วมกันตั้งกิจการร่วมกับวิสาหกิจอุปถัมภ์ (ซึ่งอาจเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่) กิจการร่วมเหล่านี้สามารถร่วมกันแข่งขันเพื่อการเข้าทำสัญญากับรัฐบาลที่มีการสงวนไว้สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมได้

กิจการร่วมสามารถประกวดราคาสำหรับสัญญาที่สงวนไว้เพื่อวิสาหกิจที่ทหารผ่านศึกผู้ทุพพลภาพ ในหน้าที่เป็นเจ้าของ วิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ หรือธุรกิจเขตธุรกิจที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในอดีต (Historically Underutilized Business Zone หรือ HUBZone) หากสมาชิกของกิจการร่วมเข้าเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้โดย SBA



### 5.3.7 ขนาดสัญญาที่เล็กลง

ขนาดสัญญายังคงเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดที่จำกัดการมีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐสำหรับ MSME จำนวนมาก สัญญาจำนวนมากมีขนาดใหญ่เกินกว่าที่ MSME จะสามารถสนองต่อความต้องการของภาครัฐได้โดยลำพัง แม้ว่าวิสาหกิจเหล่านั้นจะมีศักยภาพในการจัดหาสินค้าหรือบริการที่สามารถแข่งขันได้ในสัญญาที่มีขนาดเล็กกว่า การแบ่งสัญญาจัดซื้อจัดจ้างขนาดใหญ่ที่ดำเนินงานภายใต้ส่วนกลางออกเป็นสัญญาในระดับท้องถิ่นก็เป็นการเพิ่มศักยภาพของ MSME ในการร่วมแข่งขันได้เช่นกัน

**สหภาพยุโรป** กฎเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐฉบับใหม่กำหนดให้มีการแบ่งสัญญาขนาดใหญ่ของภาครัฐออกเป็นสัญญากลุ่มย่อย ทำให้ SMEs สามารถเข้าร่วมประกวดราคาสำหรับสัญญาขนาดใหญ่ได้

การแบ่งสัญญาขนาดใหญ่อาจเกิดขึ้นได้ผ่านการแบ่งสัญญาออกเป็นสัญญาเล็กที่ดำเนินการไปพร้อมๆ กัน หรืออาจเป็นการแบ่งสัญญาออกตามช่วงเวลาเพื่อให้สามารถมีการเปิดประกวดราคาสำหรับสัญญาขนาดเล็กได้ รวมทั้งการจำกัดปริมาณงานที่สูงสุดให้วิสาหกิจแต่ละรายสามารถดำเนินงานได้

### 5.3.8 เกณฑ์ตัดสินการประกวดราคา

อีกหนึ่งวิธีการที่ช่วยสนับสนุน MSME คือ การกำหนดเกณฑ์ตัดสินการประกวดราคาให้มีการพิจารณาให้คะแนนเพิ่ม (relative merits) แก่ผู้ยื่นประกวดราคาลักษณะต่างๆ การประเมินข้อเสนอโดยใช้เกณฑ์การตัดสินมักจะกระทำด้วยวิธีการประเมินด้วยคะแนน ผู้ยื่นประกวดราคาที่ได้รับคะแนนรวมสูงสุดจะถือเป็นผู้ชนะการประกวดราคา วิธีการดังกล่าวเป็นการเปิดกว้างให้มีการนำปัจจัยต่างๆ ที่นอกเหนือจากราคา เข้ามาร่วมพิจารณาในการคัดเลือกวิสาหกิจที่จะชนะการประกวดราคาสัญญา โดยอาจมีการให้คะแนนพิเศษเพิ่มสำหรับลักษณะต่างๆ เช่น

- ขนาดวิสาหกิจ เช่น จำนวนพนักงาน ผลประกอบการรายปี มูลค่าตามราคาตลาด
- วิสาหกิจที่มีสตรีเป็นเจ้าของ หรือเป็นผู้บริหาร
- ความคุ้มค่า เมื่อเทียบกับราคาประกวดที่ต่ำที่สุด
- การใช้วัตถุดิบในประเทศ
- การให้บริการฝึกอบรมด้านอาชีพ
- ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม
- ค่านิยมทางสังคม และ/หรือ เกณฑ์ทางสังคมที่เฉพาะเจาะจง เช่น ผลกระทบต่อเศรษฐกิจท้องถิ่น และวิสาหกิจที่มีเจ้าของหรือพนักงานเป็นชนกลุ่มน้อยที่ด้อยโอกาส

**สวีเดน** กฎหมายแห่งสหพันธ์ว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Federal Law on Public Procurement) มาตรา 21 อนุญาตให้มีเกณฑ์การตัดสินการประกวดราคาได้หลากหลาย ที่เห็นได้ชัดเจนคือการให้คะแนนเพิ่มแก่ผู้ยื่นประกวดราคาที่มีการฝึกอบรมด้านอาชีพ และ/หรือเปิดให้มีการฝึกอาชีพในสถานประกอบการ วิธีการดังกล่าวทำให้รัฐบาลสามารถส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพและการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาแรงงานได้โดยตรงผ่านผู้รับเหมารายต่างๆ วิธีการนี้สามารถนำไปใช้ร่วมกับการให้สิทธิพิเศษแก่ SMEs เพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัญหาหนึ่งที่เกิดจากการให้สิทธิพิเศษแก่วิสาหกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง คือ อาจเกิดการเลือกวิสาหกิจที่มีประสิทธิภาพด้อยกว่าให้เป็นผู้ชนะการประกวดราคา การกำหนดเกณฑ์ตัดสินการประกวดราคาอาจจูงใจให้วิสาหกิจยื่นราคาประกวดที่สูงขึ้นกว่าที่เสนอต่อภาคเอกชน เนื่องจากวิสาหกิจทราบว่าสิทธิพิเศษที่ตนได้จากเกณฑ์ดังกล่าวสามารถชดเชยราคาประกวดที่สูงกว่าคู่แข่งได้ อย่างไรก็ตาม ทางเลือกหนึ่ง คือ การใช้เกณฑ์การตัดสินการประกวดราคาตัดสินผู้ชนะเฉพาะในกรณีที่ผู้ยื่นประกวดราคามีคะแนนเท่ากันหลังจากการประเมินด้วยมิติอื่นๆ ครบถ้วนแล้ว เช่น หาก MSME และวิสาหกิจขนาดใหญ่ยื่นประกวดราคาด้วยข้อเสนอเดียวกัน จึงจะมีการนำเกณฑ์ขนาดวิสาหกิจมาใช้ในการประเมินข้อเสนอ ทำให้ MSME ได้สิทธิพิเศษดังกล่าว

**เม็กซิโก** รัฐบาลได้กำหนดเกณฑ์การพิจารณา 2 รูปแบบ คือ รูปแบบที่หนึ่งซึ่งจะพบบ่อยกว่า คือ เกณฑ์สิทธิพิเศษกับ MSME สัญชาติเม็กซิกันในกรณีที่ยื่นราคาเดียวกับบริษัทขนาดใหญ่ รูปแบบที่สองคือ เกณฑ์การประกวดราคาที่จะเอื้อให้กับ MSME ที่ผลิตสินค้าโดยการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีตามที่สถาบันทรัพย์สินทางปัญญาและเครื่องหมายการค้า (Mexican Institute of Industry Property) กำหนด

### 5.3.9 สัญญาที่สงวนไว้ (เพื่อ MSME)

สัญญาที่สงวนไว้ (เพื่อ MSME) เป็นการกำหนดโควตา สัญญา หรือมูลค่าในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจำนวนหนึ่ง (ร้อยละของจำนวนสัญญาที่จะจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หรือมูลค่ารวมของงบประมาณที่จะจ่ายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้าง) จะถูกสงวนไว้เพื่อให้ผู้ยื่นประกวดราคาที่มีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์สิทธิพิเศษ ซึ่งในกรณีนี้คือ การมีสถานะเป็น MSME และ/หรือเป็นวิสาหกิจที่มีสตรีเป็นเจ้าของ ประเด็นสำคัญของวิธีการดังกล่าวคือ มีการแบ่งแยกการแข่งขันตามระดับวิสาหกิจที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เช่น MSME จะสามารถแข่งขันกับ MSME ด้วยกันได้เท่านั้น โดยแนวทางนี้ได้มีการนำไปประยุกต์ใช้ทั่วโลก

ความน่าสนใจของสัญญาที่สงวนไว้ (เพื่อ MSME) นั้น คือ ผลลัพธ์ที่รวดเร็วและชัดเจน รวมถึงสามารถรับประกันได้ว่า MSME จะได้เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง อย่างไรก็ตาม ยังคงมีข้อกังวลอยู่หลายประการที่เกี่ยวข้องกับแนวทางดังกล่าว เช่น ความเสี่ยงในด้านคุณภาพ ราคา และการบรรลุเป้าหมาย เนื่องจากผู้จัดหาสินค้าและบริการอาจมีประสิทธิภาพด้อยกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่ นอกจากนี้ วิธีการข้างต้นอาจยังเป็นการบิดเบือนแรงจูงใจในการสร้างศักยภาพการแข่งขันในด้านราคา หากวิสาหกิจทราบว่าตนสามารถเข้าร่วมการประกวดราคาแข่งขันเฉพาะกับกลุ่ม MSME ที่มีความสามารถในการแข่งขันต่ำกว่า และไม่ต้องแข่งขันกับราคาประกวดของวิสาหกิจขนาดใหญ่ หากเป็นเช่นนั้น การใช้สัญญาที่สงวนไว้ (เพื่อ MSME) อาจจะทำให้เกิดผลในทางตรงกันข้าม โดยแทนที่จะช่วยให้ MSME มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาด กลับเป็นการส่งเสริมให้ MSME ต้องพึ่งพาการสนับสนุนของรัฐบาล ดังนั้น เพื่อที่จะจัดการกับประเด็นการพึ่งพาการสนับสนุนของรัฐบาล บางประเทศจึงได้จำกัดจำนวนปีที่วิสาหกิจหนึ่งจะมีคุณสมบัติเป็น MSME ไว้ โดยรัฐบาลจะยุติการสนับสนุนเมื่อวิสาหกิจเหล่านั้นไม่สามารถขยายกิจการให้เติบโตจากการเป็น MSME ได้ อย่างไรก็ตาม แม้จะมีข้อกังวลดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น รัฐบาลจำนวนมากก็พร้อมที่จะจ่ายค่าส่วนต่างที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากวิธีดังกล่าวจะสามารถทำให้ MSME เข้ามามีส่วนร่วมได้มากขึ้น

**สหรัฐอเมริกา** สัญญาที่สงวนไว้เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อมมีสองประเภท ได้แก่ สัญญาที่สงวนไว้เพื่อการแข่งขันของ วิสาหกิจขนาดย่อม (competitive set-asides) และสัญญาที่สงวนไว้เพื่อสรรหาวิสาหกิจขนาดย่อมรายเดียว (sole-source set-asides)

• **สัญญาที่สงวนไว้เพื่อการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดย่อม (competitive set-asides)**

รัฐบาลกลางสหรัฐอเมริกาซื้อสินค้าและบริการจากภาคเอกชนประมาณ 4 แสนล้านเหรียญสหรัฐ ทุกๆ ปี เมื่อการศึกษาตลาดพบว่ามีวิสาหกิจขนาดย่อมที่สามารถให้บริการหรือจัดหาสินค้าที่รัฐบาลจัดซื้อจัดจ้างให้แก่รัฐบาลได้ โอกาสเหล่านี้จึงได้รับการ “สงวนไว้” (set-aside) โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อม

สัญญาที่สงวนไว้มีหลายประเภท บางประเภทเปิดกว้างสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมทุกราย ในขณะที่ประเภทอื่นถูกจำกัดไว้สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ร่วมในโครงการช่วยเหลือเพื่อการเข้าทำสัญญา (contracting assistance programs) ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดย่อมของสหรัฐอเมริกา (U.S. Small Business Administration หรือ SBA) เท่านั้น

**มูลค่าตามสัญญา**

• **3,500 - 150,000 เหรียญสหรัฐ**

การจัดซื้อของรัฐบาลกลางที่มีมูลค่าการซื้อเกินกว่าขั้นต่ำของการซื้อระดับจุลภาค (Micro-purchase threshold) ที่ 3,500 เหรียญสหรัฐ ไปจนถึงขั้นต่ำของการจัดซื้อจัดจ้างอย่างง่าย (Simplified Acquisition Threshold หรือ SAT) ที่มูลค่า 150,000 เหรียญสหรัฐ จะได้รับการกำหนดให้ต้องสงวนไว้สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมเท่านั้นโดยอัตโนมัติ โดยจะต้องมีวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างน้อยสองรายหรือมากกว่านั้น (กฎแห่งสอง) ที่มีการแข่งขันกันในเรื่องราคาตลาด คุณภาพ และการส่งมอบงานเพื่อให้การสงวนสิทธิ์ดังกล่าวเกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ

• **มากกว่า 150,000 เหรียญสหรัฐ**

สัญญาที่มีมูลค่าตามสัญญาเกินมูลค่าขั้นต่ำของการจัดซื้อจัดจ้างอย่างง่าย (Simplified Acquisition Threshold หรือ SAT) (150,000 เหรียญสหรัฐ) ให้มีการสงวนไว้เช่นกันหากมีการทำตามกฎแห่งสอง โดยจะมีการกำหนดให้ผู้รับเหมาให้โอกาส ทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมที่เจ้าของเป็นทหารผ่านศึก วิสาหกิจขนาดย่อมที่เจ้าของเป็นทหารผ่านศึกผู้ทุพพลภาพในหน้าที่ วิสาหกิจขนาดย่อมที่อยู่ในเขตธุรกิจที่ไม่มีการใช้ประโยชน์ในอดีต วิสาหกิจขนาดย่อมที่เสียเปรียบ และวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ ในการที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการตามสัญญา

1. **สัญญาที่สงวนไว้เพื่อสรรหาวิสาหกิจขนาดย่อมรายเดียว (sole-source set-asides)**

สัญญาที่สงวนไว้เพื่อสรรหาวิสาหกิจขนาดย่อมรายเดียวเป็นสัญญาประเภทหนึ่งที่สามารถจัดทำได้โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนการประกวดราคาแข่งขัน กรณีนี้มักเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่มีวิสาหกิจเพียงรายเดียวที่สามารถดำเนินการตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาได้ ในบางกรณี สัญญาที่สงวนไว้เพื่อสรรหาวิสาหกิจขนาดย่อมรายเดียวจะต้องได้รับการเผยแพร่เป็นการทั่วไป และจะต้องมีการระบุความประสงค์ว่าต้องการสรรหาวิสาหกิจเพียงรายเดียว ผู้ที่อาจเป็นผู้ขายยังสามารถศึกษารายละเอียดและประกวดราคาเพื่อเข้าทำสัญญาเหล่านี้ได้ เมื่อเริ่มกระบวนการประกวดราคาแล้ว อาจมีการเพิกถอนความประสงค์ในการสรรหาวิสาหกิจเพียงรายเดียวก็ได้

**สหรัฐอเมริกา** รัฐบาลกลางสหรัฐได้กำหนดเป้าหมายในการทำสัญญาหลักสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อม โดยเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐนี้กำหนดว่า อย่างน้อยร้อยละ 23 ของมูลค่าตามสัญญาทั้งหมดที่ทำ โดยรัฐบาลต้องเป็นการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อม นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมในโครงการต่างๆ คือ

#### **โครงการสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ**

เป้าหมายของรัฐบาลกลางคือการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของโดยมีมูลค่า อย่างน้อยร้อยละ 5 ของมูลค่าสัญญาทั้งหมดที่ทำโดยรัฐบาลกลางในแต่ละปี สัญญาเหล่านี้เป็นสัญญา ในภาคอุตสาหกรรมที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ (Women-owned small business หรือ WOSB) และไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร สัญญาบางอย่างถูกสงวนไว้สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ผู้หญิง เป็นเจ้าของที่มีความเสียเปรียบทางเศรษฐกิจด้วย (Economically disadvantaged women-owned small business หรือ EDWOSB)

#### **โครงการเพื่อวิสาหกิจขนาดย่อมที่ทหารผ่านศึกผู้ทุพพลภาพในหน้าที่เป็นเจ้าของ**

เป้าหมายของรัฐบาลกลางคือการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ทหารผ่านศึกผู้ทุพพลภาพในหน้าที่ เป็นเจ้าของโดยมีมูลค่าอย่างน้อยร้อยละ 3 ของมูลค่าสัญญาทั้งหมดที่ทำโดยรัฐบาลกลางในแต่ละปี

#### **โครงการพัฒนาธุรกิจ 8(a) Business Development Program**

เป้าหมายของรัฐบาลกลางคือการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เสียเปรียบ โดยมีมูลค่าอย่างน้อย ร้อยละ 5 ของมูลค่าสัญญาทั้งหมดที่ทำโดยรัฐบาลกลางในแต่ละปี เพื่อช่วยให้วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็น ของบุคคลหรือองค์กรใดๆ ที่เสียเปรียบทางสังคมหรือเศรษฐกิจ สามารถแข่งขันได้อย่างเป็นธรรม รัฐบาล จำกัจัดการแข่งขันสำหรับสัญญาบางอย่างไว้เพื่อวิสาหกิจที่มีส่วนร่วมในโครงการพัฒนาธุรกิจ 8(a)

วิสาหกิจที่เสียเปรียบที่เข้าร่วมในโครงการ 8(a) สามารถ:

- แข่งขันกันเพื่อเข้าทำสัญญาที่สงวนไว้เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อม และสัญญาที่สงวนไว้เพื่อสรรหา วิสาหกิจขนาดย่อมรายเดียวในโครงการ
- ได้รับความช่วยเหลือในการเข้าทำสัญญากับรัฐบาลกลางจากผู้เชี่ยวชาญด้านโอกาสทางธุรกิจ
- จัดตั้งกิจการร่วมค้ากับวิสาหกิจที่มั่นคงผ่านโครงการผู้อุปถัมภ์-ผู้ได้รับการอุปถัมภ์ (mentor-protégé program) ของ SBA
- ได้รับความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการและทางวิชาการ รวมถึงการฝึกอบรมทางธุรกิจ การให้คำปรึกษา การช่วยเหลือด้านการตลาด และการพัฒนาผู้บริหารชั้นสูง

#### **คุณสมบัติสำหรับโครงการ 8(a)**

การพิจารณาการมีคุณสมบัติสำหรับโครงการ 8(a) สามารถตรวจสอบได้ตามรายการดังนี้

- เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม
- ไม่ได้เข้าร่วมโครงการ 8(a) อยู่ก่อนแล้ว
- อยู่ใต้การควบคุมและมีส่วนความเป็นเจ้าของอย่างน้อยร้อยละ 51 ถือโดยประชาชนของ สหรัฐอเมริกาซึ่งเสียเปรียบด้านเศรษฐกิจและสังคม
- เป็นของบุคคลที่มีมูลค่าทรัพย์สินสุทธิส่วนบุคคล 250,000 เหรียญสหรัฐหรือต่ำกว่า
- เป็นของบุคคลผู้มีรายรับสุทธิปรับปรุงแล้วเฉลี่ยสามปีอยู่ที่ 250,000 เหรียญสหรัฐหรือต่ำกว่า
- เป็นของบุคคลที่มีสินทรัพย์มูลค่า 4 ล้านเหรียญสหรัฐหรือต่ำกว่า
- มีเจ้าของที่ทำหน้าที่บริหารจัดการการดำเนินงานรายวัน และเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจในระยะยาว

- มีบุคลากรระดับสูงที่แสดงให้เห็นภาพลักษณ์ที่ดี
- มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จและจะสามารถปฏิบัติตามสัญญาได้อย่างสมบูรณ์
- ก่อนที่จะสามารถเข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจ 8(a) ได้ ผู้ประกอบการจะต้องได้รับการรับรองจาก SBA ก่อน โดยการรับรองดังกล่าวจะมีอายุสูงสุดไม่เกินเก้าปี และจะต้องทำการประเมินรายปีเพื่อรักษาสถานภาพ

### โครงการ HUBZone

เป้าหมายของรัฐบาลกลางคือการเข้าทำสัญญากับวิสาหกิจขนาดย่อมที่ได้รับการรับรองใน HUBZone โดยมีมูลค่าอย่างน้อยร้อยละ 3 ของมูลค่าสัญญาทั้งหมดที่ทำโดยรัฐบาลกลางในแต่ละปี รัฐบาลจำกัดการแข่งขันสำหรับสัญญาบางอย่างไว้สำหรับวิสาหกิจที่อยู่ในเขตธุรกิจที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในอดีต และยังให้การพิจารณาเป็นพิเศษแก่วิสาหกิจเหล่านี้ในการแข่งขันอย่างเต็มที่และเปิดเผยด้วย

การเข้าร่วมโครงการ HUBZone ทำให้วิสาหกิจมีสิทธิที่จะแข่งขันเพื่อเข้าทำสัญญาที่สงวนไว้เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อมของโครงการ วิสาหกิจที่ได้รับการรับรองใน HUBZone ยังได้รับสิทธิพิเศษในการประเมินราคามูลค่าร้อยละ 10 ในการแข่งขันอย่างเต็มที่และเปิดเผยด้วย นอกจากนี้ วิสาหกิจที่ได้รับการรับรองใน HUBZone ยังสามารถแข่งขันเพื่อเข้าทำสัญญาภายใต้โครงการทางเศรษฐกิจและสังคมที่ตนมีคุณสมบัติเข้าร่วมได้ด้วย

ในการที่จะมีคุณสมบัติสำหรับโครงการ HUBZone วิสาหกิจต้อง:

- เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม
- อยู่ใต้การควบคุมและมีส่วนความเป็นเจ้าของอย่างน้อยร้อยละ 51 ถือโดยประชาชนของสหรัฐอเมริกา องค์กรเพื่อการพัฒนาชุมชน สหกรณ์การเกษตร องค์กรชาวฮาวายพื้นเมือง หรือชนเผ่าอินเดียน
- มีสำนักงานหลักตั้งอยู่ภายใน HUBZone
- มีลูกจ้างอย่างน้อยร้อยละ 35 อาศัยอยู่ใน HUBZone

**จีน** ในปี พ.ศ. 2557 กระทรวงการคลัง และกระทรวงอุตสาหกรรมและสารสนเทศของจีน ได้ออกนโยบายที่กำหนดให้หน่วยงานระดับกรมต่างๆ ในการ

- สงวนงบประมาณจัดซื้อจัดจ้างประจำปีอย่างน้อยร้อยละ 30 ไว้สำหรับจัดซื้อจัดจ้าง SMEs โดย อย่างน้อยร้อยละ 60 ของงบประมาณดังกล่าวจะสงวนไว้ใช้สำหรับ SMEs
- ให้สิทธิพิเศษด้านราคาสำหรับ SMEs ที่ร้อยละ 6 -10 และ/หรือ
- สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ทำสัญญารับเหมาช่วงกับ SMEs และก่อตั้งกิจการค้าร่วมกับ SMEs โดยให้สิทธิพิเศษด้านราคาสำหรับกรณีดังกล่าวที่ร้อยละ 2 - 3

**เกาหลีใต้** รัฐบาลกำลังใช้ความพยายามหลายรูปแบบเพื่อสร้างการมีส่วนร่วม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ นอกเหนือไปจากโครงการที่มุ่งประโยชน์ของ SMEs ที่มีมาก่อนหน้านี้

- มาตรา 4 ของกฎหมายว่าด้วยการสนับสนุนวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ (Act on Support for Female-owned Businesses) บัญญัติไว้ว่า “ผู้นำของหน่วยงานของรัฐจะต้องส่งเสริมการซื้อขายสินค้าที่ผลิตและจัดหาโดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ”
- มาตรา 7 ของคำสั่งเพื่อการบังคับใช้กฎหมายว่าด้วยการสนับสนุนวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ (Enforcement Decree of Act on Support for Female-owned Businesses) ได้กำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจากวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของที่ร้อยละ 5 ของมูลค่าการซื้อขายสินค้าและบริการทั้งหมดหรือมากกว่านั้น และร้อยละ 3 ของมูลค่าการซื้อขายสำหรับงานก่อสร้างหรือมากกว่านั้น
- สำหรับการยื่นเสนอราคาสินค้า วิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของและวิสาหกิจที่มีการว่าจ้างผู้หญิงจำนวนมากจะได้รับคะแนนเพิ่มในการทำแบบทดสอบความสามารถในการปฏิบัติตามสัญญา เป็นการเพิ่มการรับรู้ความสามารถของวิสาหกิจในการปฏิบัติตามสัญญาให้สำเร็จลุล่วง
- ในกรณีที่สัญญาที่มีมูลค่าต่ำกว่า 20 ล้านวอนเกาหลี (17,000 เหรียญสหรัฐ) และไม่มีการแนะนำผู้จัดหาสินค้าและบริการรายใดโดยหน่วยงานผู้ใช้ชั้นปลาย สำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement Service หรือ PPS) จะเข้าทำสัญญาโดยตรงกับวิสาหกิจที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของตามที่แนะนำโดยคณะกรรมการทบทวนข้อเสนอแนะสำหรับสัญญามูลค่าต่ำ (Review Committee for Recommendations for Small Direct Contracts) ซึ่งประกอบด้วยสมาคมเพื่อสตรีสี่องค์กรด้วยกัน

**อินเดีย** รัฐบาลกำหนดเป้าหมายรายปีในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการอย่างน้อยร้อยละ 20 จาก MSMEs ในประเทศอินเดีย คำสั่งดังกล่าวได้กำหนดเป้าหมายรองให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการร้อยละ 4 จากร้อยละ 20 จากวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยที่มีเจ้าของเป็นผู้ประกอบการตามวรรณะ (Scheduled Caste) หรือผู้ประกอบการชนเผ่าตามรายการที่กำหนดไว้ (Scheduled Tribe)

นอกจากนี้ ประเทศอินเดียยังมีโครงการอื่นๆ อีกมากมายเพื่อการสนับสนุนกลุ่มประชากรที่ด้อยโอกาสในอดีต นโยบายเหล่านี้และนโยบายการให้สิทธิพิเศษในการจัดซื้อจัดจ้างแก่วิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยนั้นมีบางองค์ประกอบที่ส่งเสริมซึ่งกันและกัน ตัวอย่างเช่น ในบรรดาวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยที่จดทะเบียน มีร้อยละ 10.73 ที่มีผู้ประกอบการตามวรรณะ หรือผู้ประกอบการชนเผ่าตามรายการที่กำหนดไว้ (Scheduled Caste/Scheduled Tribe) เป็นเจ้าของ ร้อยละ 38.7 มีกลุ่มชนชั้นล่างหลังอื่นๆ (Backward Classes) เป็นเจ้าของ และร้อยละ 13 ที่ผู้หญิงเป็นเจ้าของ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นกลุ่มที่เคยด้อยโอกาสที่รัฐบาลต้องการให้การสนับสนุน

**เม็กซิโก** อย่างน้อยร้อยละ 50 ของมูลค่าสัญญาจ้างที่ออกภายใต้ข้อยกเว้นสำหรับการเปิดประมูลยื่นซองสำหรับสัญญามูลค่าต่ำจะต้องเป็นของ MSME นอกจากนี้การเปิดประมูลอื่นๆ อาจสงวนไว้ให้ MSME โดยเฉพาะ แต่อย่างไรก็ดี กฎระเบียบที่มีเขียนไว้เพื่อเอื้อให้ MSME ได้รับสัญญา มากกว่าเป็นการสั่งการณ ว่าจะให้มีการทำสัญญากับรัฐในลักษณะใด

### 5.3.10 การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำ และการสงวนผลิตภัณฑ์

ในบางประเทศสัญญาที่มีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าที่กำหนดจะสงวนไว้สำหรับ MSME เพื่อป้องกันไม่ให้วิสาหกิจขนาดใหญ่เข้ามายุ่งเกี่ยวราคา วิธีการนี้มีผลเช่นเดียวกับสัญญาที่สงวนไว้ (เพื่อ MSME) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ MSME แข่งกันกับ MSME ด้วยกันเอง การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำสามารถกระทำได้ตามเงื่อนไขของแต่ละท้องถิ่น อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และวิสาหกิจเป้าหมาย เช่น มูลค่าขั้นต่ำอาจจะอยู่ที่ประมาณ 190,000 เหรียญสหรัฐในอินโดนีเซีย 125,000 เหรียญสหรัฐในโคลัมเบีย และ 24,650 เหรียญสหรัฐในบราซิล อย่างไรก็ตามการกำหนดมูลค่าขั้นต่ำดังกล่าวอาจหมายถึงว่า MSME ที่สามารถยื่นประกวดราคาสำหรับสัญญาขนาดเล็กจะไม่ได้รับอนุญาตให้ยื่นประกวดราคาสำหรับสัญญาที่มีมูลค่ามากกว่ามูลค่าขั้นต่ำ ซึ่งเกิดขึ้นในอินโดนีเซีย

ในทางเดียวกัน ประเทศต่างๆ สามารถสงวนผลิตภัณฑ์บางประเภทไว้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง MSME แทนการกำหนดขนาดสัญญาที่ MSME สามารถยื่นประกวดราคาได้ สัญญาสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภทจะสงวนไว้สำหรับให้ MSME ยื่นประกวดราคาเท่านั้น วิธีการนี้มีผลเช่นเดียวกับการกำหนดมูลค่าขั้นต่ำ ซึ่งคือการเปิดโอกาสให้ MSME แข่งกันกับ MSME ด้วยกันเอง

**อินเดีย** มีการกำหนดข้อสงวนไว้สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อย โดยวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยจะได้รับสิทธิพิเศษในการพิจารณาและสิทธิพิเศษในด้านราคาสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดยกระทรวง/กรมของรัฐบาลกลาง ภายใต้ระบบสิทธิพิเศษนี้ มีสินค้า 358 รายการที่สงวนไว้เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างจากวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยโดยเฉพาะ และมี 20 รายการที่สงวนไว้เพื่อการผลิตโดยผู้ผลิตขนาดย่อมและรายย่อยเท่านั้น อาทิ รัฐบาลกลางได้สงวนให้ผ้าปั่นมือและผ้าทอมือทุกรายการต้องจัดซื้อจากผู้หญิงในคาคีและคณะกรรมการอุตสาหกรรมหมู่บ้าน (Khadi and Village Industries Commission หรือ KVIC) เท่านั้น รัฐบาลยังได้สงวนสินค้าผ้าที่ทอมือด้วยหูกทอผ้า ซึ่งรวมถึงผ้าห่ม Barrack ให้เป็นสินค้าที่ต้องซื้อจาก KVIC เท่านั้น หรือต้องแจ้งจำนวนผ้าทอผ่านสมาคมบริษัทและชุมชนผ้าทอมือและองค์กรเพื่อการพัฒนาสตรี (Association of Corporations and Apex Society of Handlooms and Women's Development Organization)

## เกาหลีใต้

### การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำ

วิสาหกิจขนาดใหญ่นั้นถูกจำกัดจากการเข้าร่วมเสนอราคาสำหรับสินค้าที่ต่ำกว่าขั้นต่ำที่กำหนดไว้โดยความตกลงว่าด้วยการจัดซื้อโดยรัฐขององค์การการค้าโลก (Government Procurement Agreement : GPA) ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่ในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างยังไม่ได้รับอนุญาตให้จัดตั้งกิจการร่วม เพื่อให้ SMEs ที่เป็นบริษัทก่อสร้างมีโอกาสมากขึ้นในการได้เข้าทำสัญญาเพื่องานส่วนหนึ่งส่วนใดในโครงการของรัฐ

### การสงวนผลิตภัณฑ์

สินค้าหลากหลายประเภทได้รับการสงวนไว้เพื่อให้ SMEs เป็นผู้จัดหาเท่านั้น สำนักงานบริหารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเกาหลี (Small and Medium Business Administration) หรือกระทรวง SMEs และ Startups ในปัจจุบันจัดทำรายการสินค้าที่ได้รับการสงวนไว้ให้ต้องจัดซื้อผ่านการแข่งขันในหมู่ SMEs จำนวน 204 รายการ จนถึงปี พ.ศ. 2561 ประเทศเกาหลีใต้ไม่รวมเอาสินค้าเหล่านี้ไว้ภายใต้ GPA ซึ่งต้องเป็นไปตามมาตรการที่หลากหลาย รวมถึง “กฎหมายว่าด้วยสัญญาซึ่งรัฐเป็นคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งและคำสั่งประธานาธิบดีที่เกี่ยวข้อง” (Act Relating to Contracts to Which the State is a Party and its Presidential Decree) ซึ่งใช้บังคับกับหน่วยงานของรัฐบาลกลาง นอกจากนี้ยังมีโครงการรับรองการซื้อเทคโนโลยีใหม่สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าเทคโนโลยีของ SMEs โดยภาครัฐเพื่อกระตุ้นให้สถาบันของรัฐต่างๆ ซื้อสินค้าเทคโนโลยีของ SMEs ที่ได้รับการอนุมัติจากรัฐบาล

## 5.3.11 การให้สิทธิพิเศษด้านราคาสำหรับวิสาหกิจที่มีคุณลักษณะตรงตามเกณฑ์

กลยุทธ์การให้สิทธิพิเศษด้านราคาอาจสามารถกระทำในสองรูปแบบ (รูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง) รูปแบบแรกเป็นการลดราคา (เป็นจำนวนร้อยละ) ให้กับข้อเสนอราคาประกวดของ MSME ที่มีคุณสมบัติ เช่น การลดราคาประกวดของ MSME รายหนึ่งลงร้อยละ 5 เนื่องจากวิสาหกิจดังกล่าวเป็น MSME ซึ่งทำให้ราคาประกวดของ MSME รายดังกล่าวมีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น เมื่อต้องแข่งกันกับราคาประกวดของวิสาหกิจขนาดใหญ่ วิธีการอีกรูปแบบหนึ่งคือการเพิ่มราคาประกวดของวิสาหกิจขนาดใหญ่ (เป็นจำนวนร้อยละ) ทั้งสองวิธีก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่เหมือนกัน แม้ว่าวิธีการเหล่านี้จะเป็นการยอมรับว่า MSME นั้นไม่สามารถแข่งขันกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ได้หากแข่งขันกันโดยไม่มีสิทธิพิเศษ นอกจากนี้ วิธีการดังกล่าวยังสามารถใช้ในการให้สิทธิพิเศษแก่วิสาหกิจในประเทศเมื่อต้องแข่งขันวิสาหกิจที่ต่างประเทศเป็นเจ้าของได้อีกด้วย

**อินเดีย** ระบบสิทธิพิเศษในการจัดซื้อจัดจ้างนั้นจะมอบสิทธิพิเศษด้านราคาแก่วิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยมากถึงร้อยละ 15 เหนือการเสนอราคาโดยบริษัทอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ แต่การให้สิทธิพิเศษดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับราคาประกวดราคาแต่ละครั้งเป็นรายกรณี เนื่องจากเจ้าหน้าที่จัดซื้อจัดจ้างมีดุลยพินิจในการให้สิทธิพิเศษต่อเมื่อเจ้าหน้าที่เห็นว่ามีความจำเป็น นโยบายไม่ได้มีวัตถุประสงค์ให้ SME สามารถเรียกราคาที่สูงกว่าในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือว่าผู้ซื้อควรต้องจ่ายส่วนเพิ่มของราคา โดยไม่พิจารณาถึงความจำเป็นของ SMEs ที่มีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างครั้งนั้น



### 5.3.12 รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ การจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอื่นๆ

รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์อาจถูกมองว่าเป็นเครื่องมือหลักในการทำให้ประเทศมีความทันสมัย การใช้เครื่องมือออนไลน์ทำให้การสื่อสารเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและประหยัดซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อ MSME ที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ การใช้เครื่องมือเหล่านี้ อาจรวมถึงการใช้อีเมลในการสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูล การเผยแพร่ การเปิดประกวดราคา การยื่นข้อเสนอเพื่อประกวดราคา การใช้เว็บไซต์ในการเผยแพร่ข้อมูลกระบวนการ การประกวดราคา แพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่มีการดำเนินการด้านการจัดซื้อจัดจ้างในทุกมิติ เป็นต้น การยื่นประกวดราคาผ่านวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ไม่ว่าจะใช้เครื่องมือใดถือเป็นการลดต้นทุนทางธุรกรรมให้แก่ ผู้ยื่นประกวดราคา รวมถึงช่วยเพิ่มศักยภาพของ MSME ในการเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการ สร้างเครือข่าย กับวิสาหกิจรายอื่นๆ ซึ่งช่วยสร้างศักยภาพ ถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆ และสนับสนุนวิสาหกิจเพิ่มมากขึ้น การรวมศูนย์เครื่องมือออนไลน์ต่างๆ ไว้ด้วยกันจะช่วยลดต้นทุนในการหาข้อมูลสำหรับ MSME ที่อาจจะต้อง สืบค้นข้อมูลออนไลน์ในการจัดซื้อจัดจ้างจากหลากหลายแหล่งเพื่อที่จะพบประกาศการจัดซื้อจัดจ้างที่เหมาะสม ในการยื่นประกวดราคา การยื่นแจ้งให้ชำระหนี้ อาจสามารถดำเนินการโดยผ่านอินเทอร์เน็ตเช่นกัน ซึ่งจะ ช่วยลดระยะเวลาในการจ่ายชำระหนี้ให้กับ MSME ที่อาจจะประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ เป็นหนึ่งในวิธีที่มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพสูงสุดในการ สร้างธรรมาภิบาลให้แก่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์อาจประกอบไปด้วย ประกาศออนไลน์เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โปรแกรมค้นหาที่ทำงานได้หลายรูปแบบ (multi-functional search engine) การเปิดให้ดาวน์โหลดประกาศต่างๆ เกี่ยวกับสัญญา และเอกสารที่เกี่ยวข้องได้โดยตรง การยื่นใบแจ้งหนี้และใบเสร็จรับเงิน เป็นต้น

**อินเดีย** มีการเผยแพร่ใบประมูลที่ยื่นต่อรัฐบาลบนเว็บไซต์ส่วนกลางหรือตลาดอิเล็กทรอนิกส์ของรัฐบาล (Government e-Marketplace) มากขึ้นเรื่อยๆ หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกจะต้องได้รับการกำหนดไว้ในเอกสารการเสนอราคาประมูล และผู้ชนะการประมูลควรต้องระบุ “ความคุ้มค่า” ทุกกระทรวง/ กรมของรัฐบาลกลางจะต้องใช้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเผยแพร่ข้อซักถามเกี่ยวกับการยื่นเสนอราคาทั้งหมด (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2555)

ตลาดอิเล็กทรอนิกส์ของรัฐบาล (Government e-Marketplace หรือ GeM) ประกอบด้วย ระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่สมบูรณ์สำหรับการจัดซื้อสินค้าและบริการที่มีการใช้แพร่หลายโดยรัฐบาล รวมถึง การชำระเงินให้กับผู้จัดหาสินค้าและบริการด้วย ระบบเปิดให้ผู้จัดหาสินค้าและบริการและผู้ซื้อจากภาครัฐ สามารถลงทะเบียนออนไลน์ได้ผ่านระบบการรับรองและพิสูจน์ตัวตน

**เม็กซิโก** Compranet ซึ่งเป็นระบบ E-Procurement เปิดตัวในปี 2010 เพื่อให้ MSME สร้างบัญชีผู้ใช้งานเข้ามาลงทะเบียนรับข้อมูล โดยเว็บไซต์จะตีพิมพ์ข้อมูลเกี่ยวกับแผนงานการจัดซื้อจัดจ้างประจำปีต่างๆ ขั้นตอนการยื่นเสนอราคา (หนังสือเชิญ รายงานการประชุมชี้แจงประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และการเปิดยื่นให้เสนอราคา) ประวัติของสัญญาที่ได้รับการจัดจ้าง การร้องเรียน และการยื่นประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะได้รับข้อมูลที่มีประโยชน์ในการเข้ามาเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการของภาครัฐ และหากเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการให้กับภาครัฐอยู่แล้ว ผู้ประกอบการจะสามารถพัฒนาปรับตัวให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นในตลาดการจัดซื้อจัดจ้าง ในปี 2018 มี MSME ลงทะเบียนใช้งาน 177,000 ราย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90 ของผู้ลงทะเบียนทั้งหมด นอกจากนี้ ร้อยละ 46 ของ MSME จะเข้าร่วมการประกวดราคาในปีแรกที่ลงทะเบียน และร้อยละ 26 จะชนะการประกวดราคา โดยกว่าร้อยละ 80 ของสัญญาที่รายงานเข้ามาในระบบ Compranet เป็นสัญญาของ MSME

**เกาหลีใต้** สำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หรือ Public Procurement Service (PPS) คือหน่วยงานที่มีความรับผิดชอบหลักในการบริหารจัดการระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ทางออนไลน์ หรือ Korean ON-line E-Procurement System (KONEPS) ของประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งทำหน้าที่วางนโยบายและรับผิดชอบเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างต่างๆ ทั้งนี้ จำนวน 2 ใน 3 ของการจัดซื้อจัดจ้างในประเทศเกาหลีใต้จะผ่านกระบวนการ KONEPS ระบบนี้ดำเนินงานในลักษณะเชิงบูรณาการและเชิงกลยุทธ์เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

#### **ขอบเขตการทำงานและการใช้งานของ KONEPS**

KONEPS คือ ระบบรวมศูนย์ของ e-procurement ที่ครอบคลุมครบวงจรการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการยื่นขออนุมัติจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานภาครัฐ การประกาศแจ้งเปิดให้ยื่นเสนอราคา การติดต่อสื่อสารกับผู้จัดหาสินค้าและบริการ การเก็บรวบรวมการยื่นประมูลผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-bid) การเปิดประมูลงานต่างๆ การประกาศผู้ชนะการประกวดราคา การตรวจรับงานและการชำระเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-payment) ตั้งแต่เปิดใช้ระบบมาในปี 2002 KONEPS ได้ผ่านการพัฒนาระบบให้ทันสมัยอย่างสม่ำเสมอเพื่อขยายการใช้งานให้เพิ่มมากขึ้น เช่นการสืบค้นข้อมูลผลิตภัณฑ์อัจฉริยะ ปี 2006 ระบบได้เปิดตัวห้างสรรพสินค้าออนไลน์ ปี 2008 มีการเพิ่มบริการ e-bidding เคลื่อนที่ ปี 2009 เพิ่มระบบการจัดการคลังสินค้าด้วยการระบุเอกลักษณ์สินค้าด้วยคลื่นความถี่วิทยุ หรือ Radio-Frequency Identification (RFID) ปี 2010 ได้เพิ่มเทคโนโลยีการจำลองนิ้วมือสำหรับ e-bidding (ข้อมูลจาก หน่วยบริการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ 2013) รายละเอียดปรากฏตามตารางด้านล่าง

## การทำงานของ KONEPS

ระบบย่อย	การทำงาน
ช่องทางการจัดซื้อจัดจ้างแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-procurement portal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• แสดงการใช้งานระบบ KONEPS แบบครบถ้วน ประกอบด้วยคู่มือผู้ใช้งาน แหล่งการดาวน์โหลดทรัพยากรต่างๆ ประกาศแจ้งต่างๆ คำถามที่พบบ่อย บริการถาม-ตอบ ฯลฯ</li> <li>• จัดเก็บข้อมูลจำเพาะของผู้ใช้งานใน "My Page" เมื่อผู้ใช้ทำการเข้าระบบแล้ว</li> <li>• แหล่งรวมข้อมูลการยื่นเสนอราคา</li> </ul>
ระบบบริหารจัดการผู้ใช้งาน (User management system)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การลงทะเบียนและอนุมัติต้นฉบับของข้อมูลผู้ใช้ทั้งของหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนต่างๆ</li> <li>• การลงทะเบียนใบรับรองอิเล็กทรอนิกส์ (e-certificate) จากหน่วยงานรับรองทั้งหลาย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลผู้ใช้</li> <li>• การจัดการสถานะของบริษัทเอกชนว่าด้วยเรื่องของการลงทะเบียนเนื่องจากการฝ่าฝืนระเบียบการปฏิบัติ เช่น การระงับบริษัทเข้าร่วมหรือยกเลิกการตัดสิทธิ์</li> <li>• การเข้าใช้ระบบอย่างปลอดภัยโดยใช้ e-certificate</li> </ul>
ระบบจัดเก็บรายการสินค้า (Product catalogue system)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ค้นหาสินค้าโดยแยกตามประเภทของสินค้าตามชื่อหรือลักษณะเฉพาะ</li> <li>• ส่งคำขอให้ลงทะเบียนสินค้าประเภทใหม่</li> </ul>
ระบบผู้รับประกันภัยค้ำประกันแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-surety system)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• รับข้อมูลบริษัทที่รับประกันภัยค้ำประกันในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-surety โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับบริษัทต่างๆ ที่รับประกันภัยค้ำประกันสำหรับกรมธรรม์ค้ำประกันผู้รับเหมาตามสัญญาการประมูลงานสัญญาค้ำประกันการรับเหมาดำเนินการที่บริษัทรับประกันภัยเป็นผู้ออกให้ การรับประกันการชำระเงินและการรับประกันสินค้า/บริการมีตำหนิ</li> <li>• การเพิ่มข้อมูลผู้รับประกันภัยค้ำประกัน สำหรับบริษัททั้งหลายที่ไม่มีระบบบริหารจัดการข้อมูลบริษัทผู้รับประกันภัยค้ำประกันแบบอิเล็กทรอนิกส์</li> </ul>

<p>ระบบบริหารจัดการข้อมูลผู้จัดหาสินค้าและบริการ (Supplier information management system)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• รวบรวมข้อมูลผู้ยื่นประมูลราคา ซึ่งประกอบด้วยสถานะการเงิน ประสบการณ์ที่ผ่านมา เทคโนโลยีที่ใช้ หรือใบรับรองด้านคุณภาพต่างๆ</li> <li>• การตรวจสอบข้อมูลใบอนุญาตของวิศวกรและผู้เชี่ยวชาญ โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับสมาคมอุตสาหกรรมต่างๆ</li> </ul>
<p>ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-bidding system)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประกาศหลักเกณฑ์เบื้องต้นล่วงหน้า รับและพิจารณาข้อมูลจากบริษัทเอกชนต่างๆ</li> <li>• ประกาศคุณสมบัติเบื้องต้นสำหรับงานที่รับยื่นเสนอราคาของภาครัฐ การรับสมัครตามคุณสมบัติเบื้องต้น การประมวลผลจากคุณสมบัติเบื้องต้น</li> <li>• ประกาศเปิดรับยื่นเสนอราคา (จัดทำระบบการเข้ารหัสและส่งมอบรหัสรักษาความปลอดภัยเพื่อเข้าถึงข้อมูล)</li> <li>• การสืบค้นประกาศเปิดรับยื่นเสนอราคา การยื่นเสนอราคาตามระบบ e-bid (การเข้ารหัสก่อนการยื่น)</li> <li>• การลงนามอิเล็กทรอนิกส์ตามข้อตกลงคณะกรรมการประมูล (Bidding Consortium Agreement)</li> <li>• การเจรจาออนไลน์สำหรับสัญญาที่เข้าทำสัญญาโดยตรง</li> <li>• การเปิดประมูล e-bid และกำหนดลำดับสัญญาที่จะประกาศผู้ชนะการประกวดราคา</li> <li>• การทดสอบผู้มีสิทธิเข้ารับเลือก (ประเมินว่าผู้รับเหมาผ่านหรือไม่ผ่าน จากปัจจัยราคาและปัจจัยอื่นๆ)</li> <li>• การตัดสินผู้ชนะการประกวดราคาและประกาศผลการประมูลและรายละเอียดตามเวลาจริงออนไลน์</li> </ul>
<p>ระบบการทำสัญญาอิเล็กทรอนิกส์ (E-contracting system)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การร่างสัญญาอิเล็กทรอนิกส์ (e-contract) ไปจนถึงการส่งมอบสัญญาไปยังผู้ชนะการประกวดราคา</li> <li>• ผู้ชนะการประกวดราคาทบทวนเพื่อพิจารณาหรือปฏิเสธร่างสัญญา e-contract</li> <li>• การลงนามอิเล็กทรอนิกส์และการส่งมอบสัญญา</li> </ul>

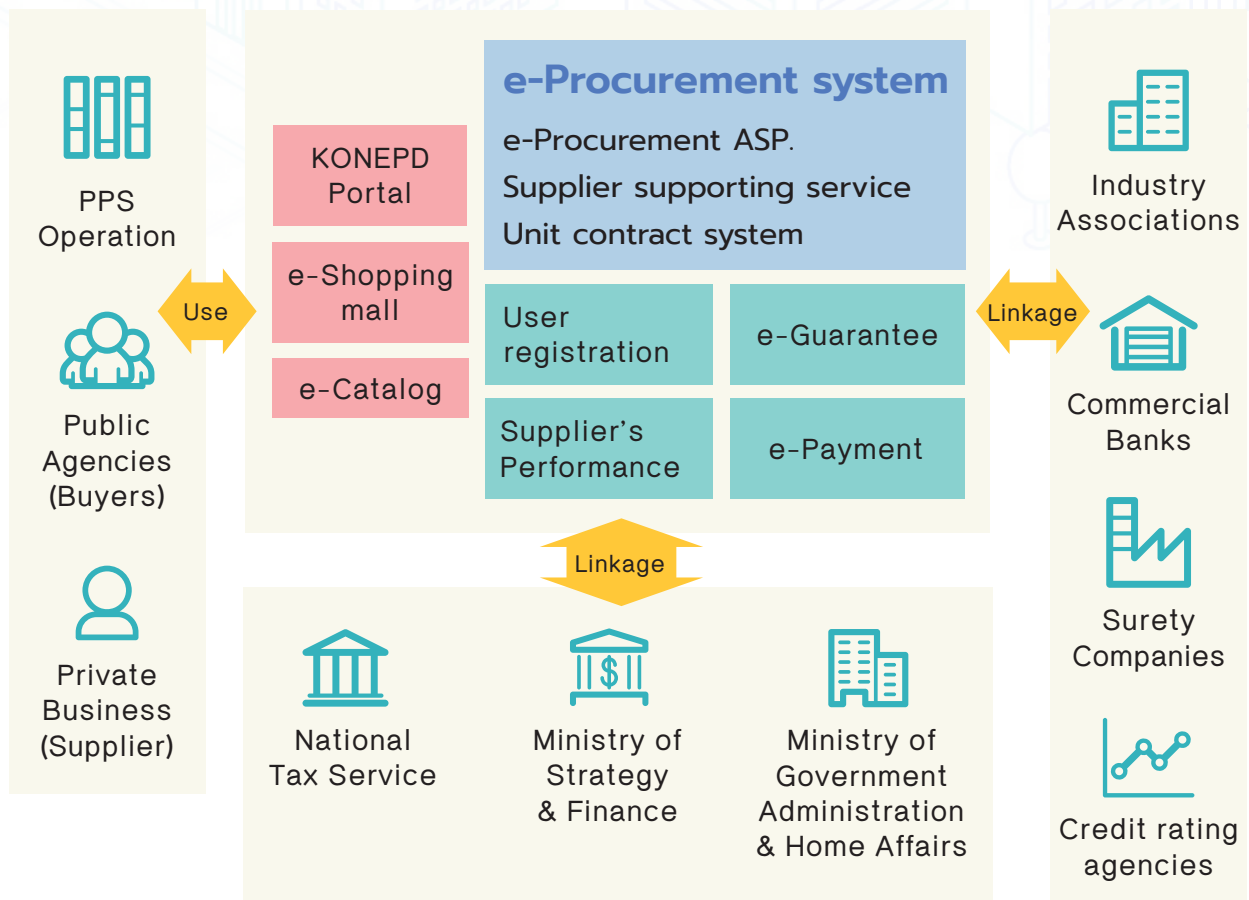
<p>ระบบการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-payment system)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ทบทวนข้อมูลรายละเอียดในสัญญา</li> <li>• ยื่นขอการชำระเงินทันที</li> <li>• ยื่นขอให้ตรวจสอบ (เมื่อมีการส่งมอบสินค้าหรือดำเนินงานแล้วเสร็จ) และดำเนินขั้นตอนต่อไป</li> <li>• ตรวจสอบผลการตรวจสอบ</li> <li>• ยื่นขอการชำระเงิน</li> <li>• รับเรื่องการยื่นขอการชำระเงินและการอนุมัติจ่ายเงิน</li> </ul>
<p>ห้างสรรพสินค้าออนไลน์ (Online Shopping Mall)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สืบค้นหาสินค้าตามประเภท ตามชื่อ และตามคุณลักษณะต่างๆ</li> <li>• การนำสินค้าใส่ตระกร้า</li> <li>• การสร้างและส่งมอบแบบฟอร์มการสั่งซื้อออนไลน์</li> <li>• การจัดการข้อมูลการสั่งซื้อ</li> </ul>
<p>ระบบการแจกจ่ายเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ และการแลกเปลี่ยนข้อมูลภายนอก (E-document distribution and external data interchange system)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การจัดการระบบรักษาความปลอดภัยสำหรับใบรับรองอิเล็กทรอนิกส์ (e-certificate) ด้วยลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ (e-signature)</li> <li>• ระบบการรักษาความปลอดภัยสำหรับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ (e-document) ตามมาตรฐานการเข้ารหัสของโครงสร้างกุญแจสาธารณะ หรือ Public Key Infrastructure (PKI)</li> <li>• การตรวจสอบความแท้ของเอกสารที่สร้างขึ้น</li> <li>• การบริหารจัดการการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับระบบข้อมูลภายนอก</li> <li>• การบริหารจัดการเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดระหว่างหน่วยงานภาครัฐที่เป็นผู้ซื้อและผู้จัดหาสินค้าและบริการ ผ่านระบบ KONEPS</li> </ul>

## ผลลัพธ์จากการใช้งาน KONEPS

### เชิงประสิทธิภาพ

ผลลัพธ์ที่ได้จากศักยภาพของ KONEPS ที่มีมาตรฐานและเป็นลักษณะรวมศูนย์คือการเชื่อมโยงที่เกิดขึ้นระหว่างระบบ KONEPS กับระบบอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ ที่หลากหลายทั้งภายในและภายนอกกระบวนการ ตั้งแต่ตอนเปิดตัวใช้งานมาในปี 2002 KONEPS มีช่องทางทางดิจิทัลเพื่อใช้แลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างระบบฐานข้อมูลภายนอกถึง 50 ฐานข้อมูลด้วยกัน เมื่อเวลาผ่านไปเครือข่ายการเชื่อมโยงได้ขยายไปสู่ระบบดิจิทัลมากกว่า 160 ระบบ (ภาพประกอบด้านล่าง) นอกจากการเชื่อมโยงสู่ระบบ e-procurement ที่เอื้อต่อการแชร์ข้อมูลการประมูลและการประกวดราคาอย่างไร้รอยต่อแล้ว การเชื่อมโยงระบบยังครอบคลุมข้อมูลประเภทต่างๆ อีกมากมาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดความซ้ำซ้อน และประหยัดค่าใช้จ่ายได้ด้วย

### ภาพประกอบการเชื่อมโยงข้อมูลของ KONEPS



PPS Operations - ระบบปฏิบัติงานของสำนักงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ  
 Public Agencies (Buyers) - หน่วยงานภาครัฐ (ผู้ซื้อ)  
 Private Businesses (Suppliers) - บริษัทเอกชน (ผู้จัดหาสินค้าและบริการ)  
 Use - ใช้งาน  
 KONEPS Portal - ระบบ KONEPS  
 e-Shopping mall - ห้างสรรพสินค้าออนไลน์  
 e-Catalog - แคตตาล็อกอิเล็กทรอนิกส์  
 e-Procurement system - ระบบการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์  
 e-Procurement ASP - ระบบ e-Procurement ASP  
 Supplier supporting service - บริการให้ความช่วยเหลือผู้จัดหาสินค้าและบริการ  
 Unit contract system - ระบบการทำสัญญา  
 User registration - การลงทะเบียนผู้ใช้งาน  
 e-Guarantee - การประกันทางอิเล็กทรอนิกส์  
 Suppliers' Performance - ผลการดำเนินงานของผู้จัดหาสินค้าและบริการ  
 e-Payment - การชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์  
 Linkage - เชื่อมโยงกับ  
 Industrial Associations - สมาคมภาคอุตสาหกรรม  
 Commercial Banks - ธนาคารพาณิชย์  
 Surety Companies - บริษัทผู้รับประกันภัยค้ำประกัน  
 Credit rating agencies - สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ  
 National Tax Service - สำนักงานสรรพากร  
 Ministry of Strategy & Finance - กระทรวงยุทธศาสตร์และการคลัง  
 Ministry of Government Administration and Home Affairs - กระทรวงมหาดไทย

การเชื่อมโยงกับบริษัทรับประกันภัยค้ำประกันจำนวน 19 แห่งทำให้สามารถตรวจสอบยืนยัน ธุรกรรม ค้ำประกันทั้งในรูปแบบด้วยกัน ซึ่งรวมถึง ธุรกรรมค้ำประกันผู้รับเหมาตามสัญญาการประมูลงาน และสัญญาค้ำประกันการรับเหมาดำเนินการที่บริษัทรับประกันภัยเป็นผู้ออกให้ การประสานเชื่อมต่อกับ สมาคมบริษัทเอกชนต่างๆ 12 ราย และบริษัท/สถาบันจัดลำดับความน่าเชื่อถือ 12 ราย เอื้อให้เกิด การรวบรวมข้อมูลด้านความน่าเชื่อถือและข้อมูลการดำเนินงานในอดีตของบริษัทต่างๆ โดยอัตโนมัติ และนำข้อมูลมาใช้ตรวจสอบคุณสมบัติและประเมินการยื่นประมูลงานได้ ธนาคารพาณิชย์จำนวน 15 ราย เชื่อมต่อกับระบบการชำระเงินด้วยวิธีโอนเงินอิเล็กทรอนิกส์ รวมไปถึงการพิจารณาให้เงินกู้เพื่อใช้ในการสนับสนุนบริษัทที่ทำสัญญากับรัฐด้วย นอกจากนี้ยังมีการลงทะเบียนหลักฐานการประกอบกิจการ และใบรับรองการชำระภาษีซึ่งกระทำผ่านระบบด้วย ทั้งนี้ ระบบ KONEPS ดำเนินการรวบรวมข้อมูลจาก แหล่งภายนอก และ KONEPS เองก็มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางสารสนเทศ ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ กันเองอีก 28 รายและกับภาคเอกชนอีก 34 ราย

ผลพวงจากการบูรณาการ แบบฟอร์มจำนวน 477 แบบที่ใช้ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น แบบฟอร์มการประมูล แบบฟอร์มสัญญา แบบยื่นขอการตรวจสอบและแบบยื่นขอให้ชำระเงิน ได้มีการ

แปลงเป็นรูปแบบดิจิทัลแล้วทั้งสิ้น ขั้นตอนและกระบวนการต่างๆ ทางธุรกรรมและการจัดซื้อจัดจ้างได้ถูกปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผู้ยื่นประมูลไม่จำเป็นต้องเดินทางไปยังสถานที่ราชการแต่ละแห่งที่เป็นผู้ซื้อเพื่อรับหรือยื่นเอกสารอีกต่อไป เพราะข้อมูลทั้งหมดจะอยู่บนออนไลน์ในระบบ KONEPS ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงการยื่นประมูลได้มากขึ้น เนื่องจากภาระการเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างกับภาครัฐนั้นลดลงอย่างชัดเจน

ผลประโยชน์จากขั้นตอนการดำเนินงานที่แต่ละภาคส่วนจะได้รับในวงจรการจัดซื้อจัดจ้าง ปรากฏอยู่ในตารางด้านล่างเพื่อให้เห็นการเปรียบเทียบของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นหลังจากนำระบบใหม่มาใช้งาน

#### ตารางเปรียบเทียบขั้นตอนการทำงาน

ขั้นตอน	ก่อนใช้ KONEPS	หลังใช้ KONEPS
การลงทะเบียนผู้ยื่นประมูล	บริษัทลงทะเบียนสำหรับแต่ละงานที่บริษัทต้องการเข้ามามีประมูลราคา	บริษัทสามารถเข้าร่วมยื่นประมูลกับงานใดหรือกับหน่วยงานภาครัฐใดก็ได้หลังจากที่ลงทะเบียนกับ KONEPS แล้วครั้งแรก
ยื่นขอการจัดซื้อจัดจ้าง	การยื่นขอจัดซื้อจัดจ้างจะเป็นรูปแบบเอกสารและส่งไปยังหน่วยงานภาครัฐต่างๆ	การยื่นขอจัดซื้อจัดจ้างจะกระทำผ่านระบบ KONEPS และส่งทางช่องทางออนไลน์
การประกวดราคา	การประกวดราคาจะประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางราชการและหนังสือพิมพ์	การประกวดราคาจะประชาสัมพันธ์ผ่านระบบ KONEPS
ประกาศให้ยื่นเสนอราคา	บริษัทจะรับข้อมูลเกี่ยวกับงานที่เปิดให้ยื่นเสนอราคาจากหน่วยงานภาครัฐส่วนมากจะต้องผ่านบริการเอกชน	บริษัทรับข้อมูลงานที่เปิดให้ยื่นเสนอราคาจาก KONEPS
การยื่นประมูลและเปิดซองประมูล	บุคคลจะเข้ามามีประมูลหรือส่งมาทางไปรษณีย์ และดำเนินการเปิดซองประมูลตามสถานที่ที่กำหนด	ยื่นประมูลออนไลน์และเปิดซองประมูลผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ของเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบ
การทำสัญญา	การทำสัญญาจะร่างและปิดผนึกบนกระดาษ โดยมีเอกสารต่างๆ แนบ	การทำสัญญาจะทำออนไลน์ (รวมถึงการปรับแก้) และปิดผนึกแบบดิจิทัลพร้อมการรับรองอิเล็กทรอนิกส์
การส่งใบเรียกเก็บเงิน	การยื่นขอให้ตรวจรับสินค้า/บริการและการส่งใบเรียกเก็บเงินจะยื่นเป็นเอกสาร	การยื่นขอให้ตรวจรับสินค้า/บริการจะดำเนินการผ่านระบบ KONEPS และส่งออนไลน์



## การบริหารจัดการ KONEPS

KONEPS จัดทำและดำเนินการโดยบริษัทเอกชน แต่ขณะนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนการดำเนินการเพื่อรวมศูนย์การบริหารจัดการของ KONEPS มาอยู่ในความรับผิดชอบของสำนักงานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐทั้งหมด

### ข้อสรุปสำคัญและข้อเสนอแนะ

ระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ที่พัฒนาแล้วอย่าง KONEPS ส่งผลให้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศเกาหลีใต้มีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพและมีความสุจริต ระบบนี้สอดคล้องกับข้อเสนอแนะขององค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) ในการให้ประเทศจัดให้มีระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์แบบบูรณาการที่ครอบคลุมการจัดซื้อจัดจ้างแบบครบวงจร ซึ่งความโปร่งใสจะปรากฏในขั้นตอนการรวบรวมและการประกาศข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและการเข้าถึงข้อมูลจากผู้มีส่วนได้เสียและบริษัทต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นขั้นตอนที่เรียบง่ายมีมาตรฐาน และทุกฝ่ายได้รับการอบรมอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งมีบริการให้การช่วยเหลือที่พร้อมจะตอบข้อสงสัยในการใช้งานระบบทุกเมื่อ ประกอบกับมีระบบที่ควร “แยกเป็นส่วน มีความยืดหยุ่น ปรับขนาดได้และปลอดภัย” ตั้งแต่เริ่มใช้งาน KONEPS พัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยการเพิ่มส่วนการทำงานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ระบบยังสามารถปรับตัวให้ตอบสนองความต้องการใหม่จากผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายในการจัดซื้อจัดจ้าง โดยการเสริมนวัตกรรมใหม่เช่น การให้บริการ KONEPS สำหรับผู้ซื้อจากภาคเอกชน แสดงให้เห็นว่าประเทศเกาหลีใต้มุ่งมั่นที่จะสนับสนุนการลงทุนและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในทุกภาคส่วนไปพร้อม ๆ กัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ความมุ่งมั่นในการรักษาความปลอดภัยเห็นได้จากการใช้ระบบการเข้ารหัสและเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อจำลองนิ้วมือ

ตั้งแต่เริ่มใช้ระบบ KONEPS กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่ากับมูลค่าเงินจากการศึกษาวิจัยของมหาวิทยาลัยฮันยาง ในปี 2009 ซึ่งให้เป็นการเปลี่ยนแปลงนำไปสู่การประหยัดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากธุรกรรมต่าง ๆ มูลค่า 8 พันล้านเหรียญสหรัฐต่อปี ส่วนมากจะเป็นการประหยัดจากภาคเอกชนที่สามารถลดค่าใช้จ่ายจากการต้องเข้าไปติดต่อประสานงานกับหน่วยราชการ ในการออกไปรับรอง ยืนยันเอกสาร ลงทะเบียน

### 5.3.13 การปรับปรุงกระบวนการยื่นประกวดราคาให้มีประสิทธิภาพ

ค่าใช้จ่ายในการยื่นประกวดราคาเป็นอุปสรรคหนึ่งที่ยกข้อจำกัดศักยภาพของ MSME ในการเข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง การปรับปรุงกระบวนการและเวลาที่ใช้ในการดำเนินการให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ จะเป็นการสนับสนุน MSME อย่างมาก เนื่องจากวิสาหกิจเหล่านี้มักมีศักยภาพในการบริหารงานที่ยกข้อจำกัดโดยประเด็นที่ควรมีการปรับปรุงรวมถึง

- ข้อกำหนดในการลงทะเบียน แม้ว่าจะเป็นกระบวนการที่สำคัญแต่ได้เพิ่มภาระด้านค่าใช้จ่ายให้แก่ MSME และลดศักยภาพในการเข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายให้แก่ MSME คือ การลดหรือยกเว้นค่าธรรมเนียมดังกล่าว
- ข้อกำหนดด้านข้อมูลและเอกสารการประกวดราคาที่ยุ่งยาก สร้างภาระงานด้านงานบริหารที่ใช้เวลามากในการจัดการให้แก่ MSME ประเด็นดังกล่าวสามารถจัดการได้ด้วยการจำกัดข้อกำหนด

เอกสารที่ต้องใช้สำหรับสัญญาขนาดเล็ก อีกวิธีการหนึ่งคือการทำให้อาสาสมัครรับรองคุณสมบัติในการผ่านเกณฑ์การคัดเลือกด้วยตนเองก่อนในการประกวดราคาครั้งแรก และขอข้อมูลเพื่อรับรองคุณสมบัติอย่างละเอียดครบถ้วนในขั้นตอนสุดท้าย

- กระบวนการตรวจสอบคุณสมบัติ การประเมินข้อเสนอ และการประกาศผู้ชนะการประกวดราคาที่ยาวนานจำกัดศักยภาพและความสนใจของ MSME ในการเข้าร่วมประกวดราคา

เนื่องจากโดยปกติแล้ว MSME ไม่ได้มีศักยภาพและเชี่ยวชาญในด้านการบริหารมากนัก ภาครัฐจึงควรจำกัดข้อกำหนดด้านงานบริหารให้น้อยที่สุด

**สหภาพยุโรป** นโยบายที่เป็นมิตรต่อ SMEs ได้แก่ การปรับปรุงกระบวนการประกวดราคาให้ง่ายขึ้นด้วยการใช้ “เอกสารจัดซื้อจัดจ้างของยุโรป” (European Single Procurement Document) ที่เป็นมาตรฐานเพียงอย่างเดียว โดยอิงหลักการรับรองคุณสมบัติด้วยตนเอง มีเพียงผู้ที่ชนะการประกวดราคาเท่านั้นที่จะต้องยื่นเอกสารฉบับจริง คณะกรรมาธิการยุโรปประมาณการว่าการดำเนินงานดังกล่าวจะช่วยลดภาระงานบริหารของวิสาหกิจไปกว่าร้อยละ 80 ซึ่งเป็นมิติที่สำคัญยิ่งสำหรับ SMEs ที่มีศักยภาพด้านการบริหารที่จำกัด

**เกาหลีใต้** รัฐบาลได้ยกเว้นค่าธรรมเนียมบางอย่างในกระบวนการเสนอราคาต่างๆ ให้กับ SMEs

**อินเดีย** เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านธุรกรรมในการทำธุรกิจ วิสาหกิจรายย่อยและขนาดย่อมสามารถเสนอราคาโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และได้รับยกเว้นจากการชำระเงินมัดจำและวางประกัน และยังได้รับยกเว้นจากการชำระเงินประกันการประมูลเมื่อมีการยื่นเสนอราคา และเงินประกันการปฏิบัติตามสัญญาหลังจากได้เข้าทำสัญญาแล้วด้วย

### 5.3.14 การปฏิรูปให้มีการจ่ายชำระหนี้ให้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

การปฏิรูปให้มีการจ่ายชำระหนี้ให้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดช่วยในการลดเวลาที่ใช้ในการจ่ายชำระหนี้และประกันว่าการจ่ายชำระหนี้จะดำเนินการภายในระยะเวลาที่กำหนดโดยไม่ล่าช้า โดยระยะเวลาในการจ่ายชำระหนี้เป็นเรื่องสำคัญยิ่งสำหรับ MSME เนื่องจากความล่าช้าอย่างมากในการจ่ายชำระหนี้หลังจากการส่งมอบสินค้าและบริการอาจเป็นเหตุให้วิสาหกิจล้มละลายได้ และยังทำให้ MSME หลีกเลี่ยงการมีส่วนร่วมในงานของภาครัฐ การจ่ายชำระหนี้ให้กับผู้รับเหมาตรงตามเวลาที่กำหนดจะช่วย MSME ในการจัดการกับปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน

การปฏิรูปการจ่ายชำระหนี้อาจเกิดขึ้นได้ด้วยการปรับกระบวนการด้านเอกสารที่จะต้องใช้ในการจ่ายชำระหนี้ให้ง่ายขึ้น เช่น การใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ที่ได้กล่าวถึงไปก่อนหน้านี้ การใช้งานระบบการจ่ายชำระหนี้ทางอิเล็กทรอนิกส์ การลดความซับซ้อนในการควบคุมต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ เพื่อช่วยสนับสนุนรัฐบาลในการจ่ายชำระหนี้ให้ตรงตามเวลา และเพื่อชดเชยให้แก่ผู้จัดหาสินค้าและบริการที่ต้องรอการจ่ายชำระหนี้บางประเทศได้มีการกำหนดให้หน่วยงานผู้จัดซื้อจัดจ้างชำระเบี้ยปรับชดเชยให้แก่ผู้จัดหาสินค้าและบริการ

โดยกระบวนการในชำระเบี้ยปรับนั้นแตกต่างออกไปในแต่ละประเทศ ตัวอย่าง เช่น รายงานเปรียบเทียบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Benchmarking Public Procurement 2016a) รายงานว่า ในแคนาดาผู้จัดหาสินค้าและบริการจะได้รับดอกเบี้ยสำหรับการจ่ายชำระหนี้ที่ล่าช้าโดยอัตโนมัติ

**เกาหลีใต้** รัฐบาลให้ความช่วยเหลือในการจ่ายชำระหนี้ในหลายรูปแบบ อาทิ ระบบการชำระเงินล่วงหน้าสำหรับ SMEs มากถึงร้อยละ 70 ของราคาซื้อขาย และผู้ประกอบการ SMEs มักจะได้รับสิทธิในการได้รับชำระเงินทันทีเมื่อมีการแสดงใบแจ้งหนี้ที่ได้รับการยอมรับแล้ว และ KONEPS จะอำนวยความสะดวกในการชำระเงินภายในสี่ชั่วโมงตามเวลาทำการปกติ

**อินเดีย** กรมงบประมาณ (Department of Expenditure) ของกระทรวงการคลังรัฐบาลอินเดียได้ออกคำสั่งแก่ทุกหน่วยงานที่มีหน้าที่ต้องชำระเงินให้ทำการชำระเงินสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างผ่านตลาดอิเล็กทรอนิกส์ของรัฐบาล (Government e-Marketplace หรือ GeM) ภายในเวลาไม่เกิน 10 วันเป็นความรับผิดชอบของผู้ซื้อ/ผู้จัดการการจัดซื้อจัดจ้างที่ต้องดำเนินการยอมรับหรือปฏิเสธซึ่งสินค้าภายใน 10 วันนับจากวันที่ได้รับ มิเช่นนั้นให้ถือว่ามีการยอมรับสินค้าแล้ว นอกจากนี้ รัฐสภาได้อนุมัติกฎหมายที่มุ่งชดเชยให้ SMEs ในกรณีการชำระเงินล่าช้า ภายใต้กฎหมายฉบับนี้ ผู้ซื้อที่มีความรับผิดชอบที่จะต้องเสียดอกเบี้ยให้แก่ SMEs ในอัตราร้อยละ 5 ซึ่งสูงกว่าอัตราที่ธนาคารกำหนดไว้ หากการชำระเงินล่าช้ากว่า 90 วัน

**สหรัฐอเมริกา** ออกกฎหมายกำหนดให้หน่วยงานของรัฐบาลกลางต้องจ่ายเงินให้กับผู้จัดหาสินค้าและบริการตามขั้นตอนและเวลาที่กำหนดไว้และต้องจ่ายดอกเบี้ยในกรณีที่จ่ายเงินล่าช้า โดยในปี 2011 รัฐบาลประกาศปรับมาตรการการจ่ายเงินให้รวดเร็วยิ่งขึ้น “Quickpay” สำหรับสัญญาจ้างวิสาหกิจขนาดย่อมซึ่งหน่วยงานรัฐต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จจาก 30 วันเป็นภายใน 15 วันหลังจากที่ได้รับใบแจ้งหนี้ ผลของกฎหมายดังกล่าวช่วยลดเวลาการจ่ายเงินให้แก่วิสาหกิจขนาดย่อมให้สั้นลง ซึ่งทำให้วิสาหกิจขนาดย่อมที่มีสภาพคล่องทางการเงินน้อย มีฐานะทางการเงินดีขึ้น

**เม็กซิโก** หน่วยงานภาครัฐมีพันธะที่จะจ่ายเงินตามเงื่อนไขที่ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา กล่าวคือไม่เกิน 21 วันตามปฏิทินจากวันที่ส่งใบเรียกเก็บเงิน หรือก่อนการส่งมอบสินค้าและบริการ ตามที่ตกลงไว้ นอกจากนี้ ในกรณีที่สินค้าจากบริษัทที่เป็น MSME สัญชาติเม็กซิโกที่มีกระบวนการผลิตนานกว่า 60 วัน หน่วยงานรัฐจะต้องจ่ายเงินล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 10-50 ให้กับผู้จัดหาสินค้าและบริการ อย่างเท่าเทียมกันทุกกรณี

รัฐบาลในหลายประเทศได้ประยุกต์ใช้นโยบายที่หลากหลายในการส่งเสริมผู้ประกอบการ MSME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาขององค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development: OECD) พบว่า ภาครัฐจะสามารถดำเนินนโยบายในการส่งเสริมผู้ประกอบการ MSME ให้เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น หากสามารถพิจารณาถึงความแตกต่างของผู้ประกอบการในหลายมิติ เนื่องจาก MSME ไม่ได้เผชิญกับข้อท้าทายในรูปแบบเดียวกันทั้งหมด อาทิ

1. การมีส่วนร่วมและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย มีความหลากหลายอย่างมากในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ทรัพยากรของ MSME และขีดจำกัดด้านศักยภาพนั้นมีผลต่อความสามารถในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยส่วนใหญ่วิสาหกิจขนาดกลางจะได้รับผลกระทบต่ออุปสรรคน้อยที่สุด และจะเพิ่มมากขึ้นในวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อย ตามลำดับ โดยอุปสรรคต่างๆ รวมถึง ภาระด้านการบริหารจัดการ และการชำระเงินล่าช้า

2. ความเป็นไปได้ที่วิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย ที่จะชนะการประมูลเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น ย่อมมีความแตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับภาคส่วนที่วิสาหกิจนั้นประกอบกิจการอยู่ ตัวอย่างเช่น บริษัทสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (ถูกจัดไว้ว่าเป็น “รายย่อย”) อาจมีโอกาที่จะชนะการประกวดราคาในระดับประเทศสำหรับการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ มากกว่าที่ธุรกิจการผลิตขนาดกลาง จะชนะการประกวดราคาในระดับภูมิภาค สิ่งนี้เป็นการเน้นย้ำความจำเป็นที่ประเทศต่างๆ ควรต้องพิจารณาว่าการมีนโยบายเพื่อเพิ่มความสามารถของ MSME ในการเข้าประมูลจะทำให้ความสามารถของพวกเขาเป็นที่ประจักษ์

3. ผู้ประกอบการ MSME ยังมีความแตกต่างกันไปอีกในแต่ละอุตสาหกรรม เนื่องจากความแตกต่างในการประหยัดต่อขนาด ต้นทุนในการเข้าตลาด และการใช้ทุนมากในภาคการผลิต ทำให้ MSME ส่วนใหญ่อยู่ในภาคบริการและภาคการก่อสร้างมากกว่า ยิ่งไปกว่านั้น ผลประกอบการของ MSME โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บทบาทของ MSME ในการจ้างแรงงานและการสร้างมูลค่าเพิ่มมีความแตกต่างกันไปในแต่ละภาคส่วนเช่นกัน

ดังนั้น ภาครัฐในแต่ละประเทศจะต้องทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ถึงความแตกต่างในลักษณะเฉพาะของ MSME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ซึ่งจะช่วยให้รัฐบาลระบุได้ถึงกลุ่มย่อยต่างๆ ที่ได้รับผลกระทบต่ออุปสรรคในระบบจัดซื้อจัดจ้างมากกว่า และทำให้สามารถพิจารณามาตรการที่มุ่งเป้าหมายเฉพาะมากขึ้นได้