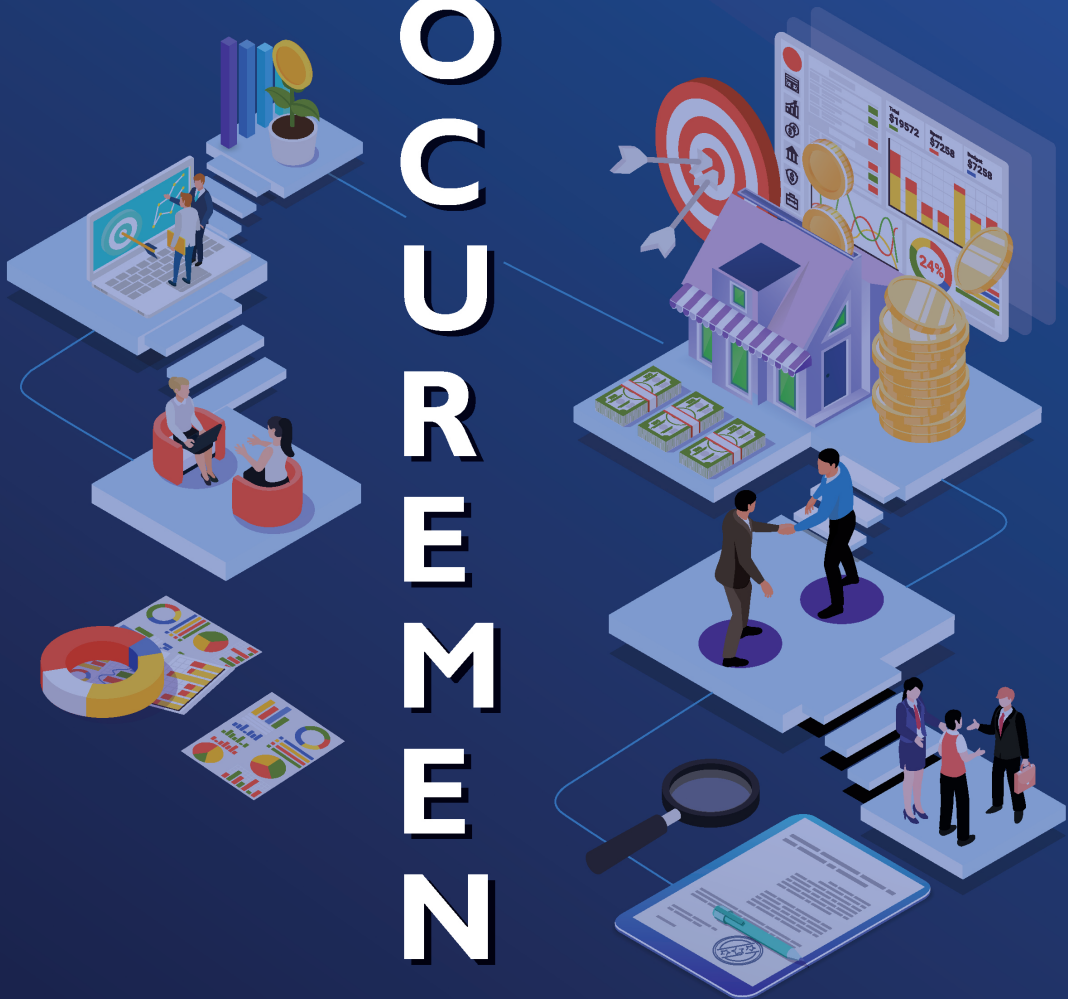


CORPORATE

โอกาส SME สู่ตลาดเอกชน

R O C C U R E M E N T



สารบัญ

บทนำ	4
ความสำคัญของการสร้างโอกาส SME สู่ตลาดเอกชน	6
กรณีศึกษาต่างประเทศ (Best Practices)	18
SME กับการเข้าถึงตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน	30
แนวทางการสนับสนุน ให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน	48
แพลตฟอร์มและเว็บไซต์สำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง	64

บทนำ



วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมไทยเป็นอย่างมาก การสร้างโอกาสใหม่ ๆ ในการขายสินค้า/บริการเป็นสิ่งหนึ่งที่ช่วยสร้างรายได้ นำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้ SME ได้ ต่อยอดธุรกิจให้เติบโตยิ่งขึ้น หรือช่วยต่อลมหายใจให้ SME สามารถประคับประคองธุรกิจของตนให้รอดพ้นช่วงวิกฤติไปได้ ที่ผ่านมา หน่วยงานภาครัฐได้ออกมาตรการสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าถึงช่องทางตลาดทั้งที่เป็นลูกค้าประชาชนทั่วไป (B2C) ลูกค้าห้างร้านบริษัทเอกชน (B2B) รวมทั้งลูกค้าหน่วยงานภาครัฐ (B2G) ผ่านการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการขับเคลื่อนมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

อย่างไรก็ตาม แม้การจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนจะมีความคล้ายคลึงกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในบางประเด็นและอาจใช้กลไกหรือเครื่องมือในการสนับสนุนบางอย่างร่วมกันได้บ้าง แต่ก็ยังมีหลายประเด็นที่แตกต่างกันอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนไม่ควรใช้ “นโยบายหรือมาตรการบังคับกับภาคเอกชนโดยตรง” แต่จำเป็นต้องใช้ “การสร้างแรงจูงใจ” ให้ผู้ประกอบการเอกชนโดยเฉพาะผู้ซื้อรายใหญ่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME มากขึ้น

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้มีแนวคิดที่จะขยายผลการขับเคลื่อนมาตรการไปสู่ตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน จึงได้ศึกษาแนวทางการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลยุทธศาสตร์ นโยบาย และกลไกที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งการสำรวจความคิดเห็น การสัมภาษณ์และจัดประชุมระดมความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งจัดทำหนังสือ “Corporate Procurement: โอกาส SME สู่ตลาดเอกชน” ฉบับนี้ขึ้นเพื่อถ่ายทอดจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความท้าทายในการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน รวมถึงประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจากประเทศต้นแบบ (Best Practices) และประเทศไทย พร้อมทั้งข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและโครงการนำร่องที่สามารถนำมาใช้เป็นแนวทางขับเคลื่อนในการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

**ความสำคัญ
ของการสร้าง
โอกาส SME
สู่ตลาดเอกชน**

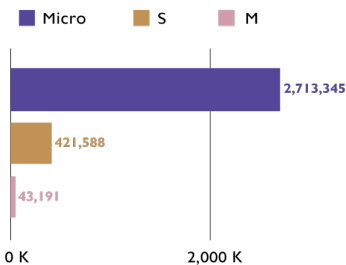


ภาพรวม SME

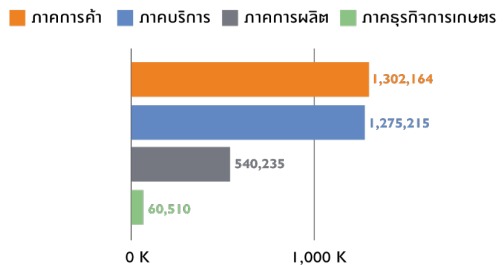
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ โดยรูปที่ 2.1 แสดงข้อมูลในปี 2564 พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีจำนวนทั้งสิ้น 3,178,124 บริษัท คิดเป็นกว่าร้อยละ 99 ของจำนวนวิสาหกิจทั่วประเทศ เกิดการจ้างงาน 12,601,726 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72 ของการจ้างงานทั่วประเทศ และมีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.3¹ ของ GDP รวมทั้งประเทศ

รูปที่ 2.1: จำนวนและการจ้างงาน SME แยกตามขนาดและภาคธุรกิจ

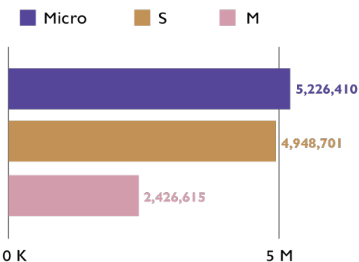
จำนวน SME แยกตามขนาดธุรกิจ



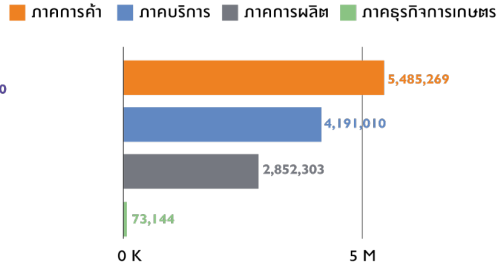
จำนวน SME แยกตามภาคธุรกิจ



การจ้างงาน SME แยกตามขนาดธุรกิจ



การจ้างงาน SME แยกตามภาคธุรกิจ



ที่มา : Dashboard SME Big Data สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (www.sme.go.th)
สืบค้นวันที่ 23 สิงหาคม 2565

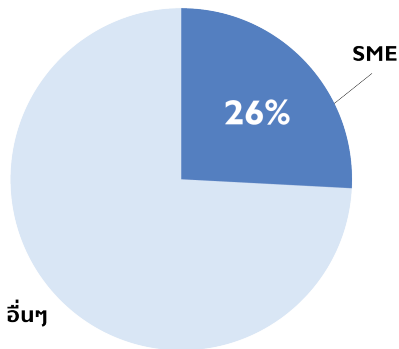
¹สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาพรวมการจัดซื้อจัดจ้างในประเทศไทย

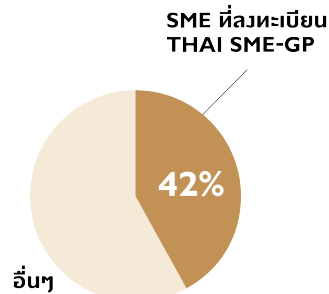
เมื่อเปรียบเทียบมูลค่าตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐตามสัญญาซื้อ/จ้างที่เกิดขึ้นจริง จากฐานข้อมูล THAI SME-GP ของ สสว. และกรมบัญชีกลางในปี 2564 กับประมาณการมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนในปี 2564 ที่คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต SME ปี 2558 ของ สสว. พบว่า การจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนในประเทศไทยมีมูลค่าสูงถึง 20.5 ล้านล้านบาทซึ่งใหญ่กว่าตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่มีมูลค่า 1.3 ล้านล้านบาทเกือบ 16 เท่า โดยในตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนนั้น SME มีสัดส่วนเพียง 26% แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SME ยังมีโอกาสเพิ่มส่วนแบ่งตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้อีก (รูปที่ 2.2)

รูปที่ 2.2: ประมาณการมูลค่าตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน และการเปรียบเทียบกับมูลค่าตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

จัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน 20.5 ล้านล้านบาท



จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 1.3 ล้านล้านบาท



ที่มา: มูลค่าตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาคจาก สสว. และกรมบัญชีกลาง และมูลค่าตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ส่วนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจากฐานข้อมูล THAI SME-GP ของ สสว. และกรมบัญชีกลาง พบว่าในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2565 มีผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จำนวน 139,049 กิจการ มีรายการสินค้าและบริการรวม 1,076,671 รายการ (รูปที่ 2.3) โดยในปี 2564 และไตรมาสที่ 2 ปีงบประมาณ 2565 (ณ มีนาคม 2565) มีหน่วยงานของรัฐได้จัดซื้อจัดจ้างจาก SME ที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ สสว. รวมมูลค่ากว่า 551,365 และ 316,643 ล้านบาทตามลำดับ

รูปที่ 2.3: สถานประกอบการ SME และจำนวนสินค้าที่จับหะเบียนในระบบ THAI SME-GP



ที่มา : ระบบทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (THAI SME-GP) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
สืบค้นวันที่ 23 สิงหาคม 2565

**สถานการณ์ SME
ด้านการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน**

ในภาพรวม องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทยมีการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME คิดเป็นสัดส่วนเชิงมูลค่าไม่สูงมากนัก ส่วนใหญ่เป็นการจัดหาสินค้า/บริการสำหรับใช้ในการสนับสนุนการผลิต (indirect procurement) เพื่อให้องค์กรผู้ซื้อสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นมากที่สุด (day-to-day operation) เช่น สินค้า/บริการเพื่อบำรุงรักษา ซ่อมแซม และปฏิบัติงาน (maintenance, repair and operation: MRO) ของโรงงานและเครื่องจักร สินค้า/บริการเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ สินค้าประเภทเครื่องใช้สำนักงาน ฯลฯ สำหรับการจัดหาบริการเฉพาะด้าน (service procurement) จาก SME ยังจำกัดอยู่ที่บริการที่พึ่งพาแรงงานทักษะไม่สูง (low to semi-skilled labor) เช่น บริการทำความสะอาด บริการรักษาความปลอดภัย บริการดูแลและบำรุงรักษาภูมิทัศน์ บริการรับส่งพนักงาน ส่วนการจัดหาบริการเฉพาะด้านที่พึ่งพาแรงงานทักษะสูง (skilled labor) เช่น บริการวิชาชีพ (professional services) บริการด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ พบว่ายังมีการจัดหาจาก SME ไม่มากนัก ในขณะที่การจัดหาสินค้า/บริการที่เกี่ยวข้องกับการผลิตโดยตรง (direct procurement) จาก SME ไม่ว่าจะป็นวัตถุดิบ ชิ้นส่วน เครื่องจักร หรือสินค้าที่จัดหามาเพื่อขายต่อ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อผลกำไรและการเติบโตของรายได้ขององค์กรผู้ซื้อ ยังมีสัดส่วนที่ค่อนข้างน้อยมาก

อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทยหลายองค์กรได้ให้ความสำคัญกับแนวคิดการบริหารจัดการการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืนมากขึ้นเพื่อป้องกันและลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความไว้วางใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียขององค์กร รวมไปถึงการจัดหาสินค้าและบริการจากผู้ค้าในท้องถิ่นเพื่อเป็นการสร้างงานและรายได้ให้แก่คนในพื้นที่ ซึ่งอาจจะมิชื้อได้เปรียบในแง่ของต้นทุนที่ต่ำกว่าและการขนส่งที่รวดเร็วกว่า และช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวที่ดีกับชุมชน ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรได้รับความไว้วางใจจากชุมชนในการดำเนินธุรกิจในพื้นที่

นอกจากนี้ องค์การธุรกิจเหล่านั้นได้มีการปรับนโยบายจัดซื้อจัดจ้างขององค์กร (corporate procurement policy) ให้สอดคล้องกับแผนบริหารจัดการภาวะวิกฤตและบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (business continuity management: BCM) เพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดเหตุการณ์การสะดุดของห่วงโซ่อุปทาน (supply chain disruption) อันเนื่องมาจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เช่น อุทกภัยและวาตภัย การแพร่ระบาดของโรคอย่างฉับพลัน โดย การเพิ่มจำนวนผู้ค้า (supplier) ที่มีความสามารถในการตอบสนองความต้องการระดับพื้นฐานขององค์กรและต้องสามารถดำเนินธุรกิจตามแนวทางการปฏิบัติอย่างยั่งยืนของผู้ค้า (suppliers sustainable code of conduct: SSCoC) ที่องค์กรกำหนดไว้ ซึ่งมีระดับความเข้มงวดที่แตกต่างกันตามประเภทของสินค้า/บริการที่จัดหา

องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศไทยหลายองค์กรได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กร (corporate procurement process) โดยการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (digital transformation) มาใช้มากขึ้นเรื่อยๆ โดยอาจเป็นการใช้ระบบที่องค์กรพัฒนาขึ้นเอง หรือเป็นการใช้ระบบที่หน่วยงานอื่นพัฒนาขึ้นมา (procurement as-a-service) การใช้ระบบที่องค์กรของตนพัฒนาขึ้นเองแม้จะมีข้อได้เปรียบตรงที่ช่วยให้ตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะตัวขององค์กร และช่วยให้องค์กรสามารถใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อบริหารจัดการต้นทุน โดยยังสามารถเก็บรักษาข้อมูลสำคัญไม่ให้คู่แข่งรับรู้ได้ แต่ก็มี ความท้าทายค่อนข้างมาก เนื่องจากอาจมีต้นทุนในการพัฒนาและปรับปรุงดูแลระบบ ทั้งในด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบุคลากร ซึ่งต้องมีการให้ความสำคัญกับเรื่องทางเทคนิค เช่น ความสามารถในการปกป้องระบบจากการโจมตีทางไซเบอร์ (cyber security) ปัญญาประดิษฐ์ (artificial intelligence: AI) การทำให้ระบบเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง โดยใช้ข้อมูล (machine learning) ในขณะที่การใช้ระบบที่หน่วยงานอื่นพัฒนาขึ้นมา แม้จะมีข้อได้เปรียบตรงที่องค์กรสามารถใช้งานได้โดยใช้ทรัพยากรน้อยกว่า แต่ก็มี ความท้าทายในด้านความยากลำบากในการปรับระบบให้เข้ากับโจทย์ความต้องการขององค์กร (customize) ตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งมีความสำคัญทางธุรกิจ

ดังนั้น การสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้มากขึ้นจำเป็นต้องทำความเข้าใจและคำนึงถึงประเด็นที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นการปรับตัวตามแนวคิดการบริหารจัดการการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืนให้ได้อย่างทันท่วงที การมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อจัดจ้างผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและมีความพร้อมด้านเทคโนโลยี รวมทั้งความพยายามให้ผ่านการคัดเลือก ประเมิน และตรวจสอบผู้ค้า ทั้งคุณสมบัติทางการค้า เทคนิค คุณภาพ ความพร้อมของบริการ กำลังการผลิต การขนส่ง ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม มาตราฐานอุตสาหกรรมเพื่อให้สามารถเข้าไปอยู่ในทะเบียนผู้ค้า (approved supplier list: APL) ขององค์กรธุรกิจเอกชน และนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรผู้ซื้อและ SME ที่เป็นคู่ค้า เนื่องจากการจัดหาสินค้า/บริการจำเป็นต้องอาศัยความสัมพันธ์ระยะยาวที่ทั้งองค์กรผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องมีความเชื่อมั่นและมีการทำงานร่วมกันในระยะยาวต่อไป (long-term collaborative supplier relationship)

พัฒนาการจอร์รูปแบบและกระบวนการ จัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน

องค์กรธุรกิจ/ภาคเอกชนได้พัฒนาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงรูปแบบและกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมาโดยตลอดเพื่อปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี สิ่งแวดล้อม และกฎระเบียบ (PESTEL: political, economic, socio-cultural, technological, environmental, and legal contexts) ดังแสดงในรูปที่ 2.4 ซึ่งแบ่งได้เป็น 4 ยุคดังนี้

ยุคแรก มุ่งเน้นเพียงแต่ด้านประสิทธิภาพ โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคา และความสามารถในการส่งมอบ (quality, cost, delivery: QCD) ซึ่งผู้ขายจำเป็นต้องสนองตามข้อกำหนดของผู้ซื้อ

ยุคที่สอง เพิ่มการพิจารณาด้านความโปร่งใส (transparency) ซึ่งผู้ขายที่มีโอกาสได้รับเลือกจะต้องสามารถจัดทำข้อเสนอที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ สอดคล้องกับหลักจริยธรรม และรักษาความลับทางการค้าได้ในระดับที่ผู้ซื้อกำหนด

ยุคที่สาม มุ่งเน้นเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งประการคือ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (environmental-friendliness) ซึ่งผู้ขายที่มีโอกาสได้รับเลือกจะต้องสามารถเสนอผลิตภัณฑ์ และ/หรือ บริการที่ช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานภาครัฐหรือองค์กรระหว่างประเทศได้กำหนดไว้

ยุคที่สี่ ซึ่งน่าจะเกิดในอนาคตอันใกล้นี้ โดยมีปัจจัยมุ่งเน้นเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งประการคือ การทำให้เกิดความยั่งยืนกับภาคส่วนต่างๆ ในสังคมนอกเหนือจากเพียงแค่ผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น กล่าวคือ องค์กรธุรกิจที่ต้องการอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนจำเป็นต้องจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต และ/หรือ จัดจ้างผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจที่สามารถทำการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมได้ทันตามความต้องการ มีความโปร่งใส เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และก่อให้เกิดความยั่งยืนกับภาคส่วนต่างๆ ในสังคมมากที่สุด (quality, cost, delivery, transparent, environmental-friendliness, and sustainability) การทำให้เกิดความยั่งยืนดังกล่าวจำเป็นต้องมีหน่วยงานรัฐหรือภาคประชาสังคมหรือองค์กรธุรกิจอื่นๆ ที่จะมาเป็นตัวช่วยขับเคลื่อนการสนับสนุนส่งเสริม การกำกับดูแล และการอำนวยความสะดวกให้กับทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

รูปที่ 2.4: พัฒนาการจากรูปแบบและกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน



CP 1.0 Go efficient	CP 2.0 Go fair	CP 3.0 Go green	CP 4.0 Go sustain
<p>คุณภาพ ราคา ความสามารถ ในการส่งมอบ (QCD)</p>	<p>คุณภาพ ราคา ความสามารถ ในการส่งมอบ ความโปร่งใส (QCDT)</p>	<p>คุณภาพ ราคา ความสามารถ ในการส่งมอบ ความโปร่งใส เป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม (QCDTE)</p>	<p>คุณภาพ ราคา ความสามารถ ในการส่งมอบ ความโปร่งใส เป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม ก่อให้เกิดความยั่งยืน กับภาคส่วนต่างๆ ใน สังคม (QCDTES)</p>
<p>ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายเสนอ</p>	<p>ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายเสนอ</p>	<p>ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายเสนอ รัฐสนับสนุนและ กำกับดูแล</p>	<p>ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายเสนอ รัฐสนับสนุน กำกับ ดูแล และอำนวยความสะดวก</p>

ที่มา: รวบรวมโดยคณะวิจัย

บทบาทของหน่วยงานต่างๆ ในการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้าง

ประเทศไทยมีการสนับสนุน กำกับดูแล หรืออำนวยความสะดวกให้ SME เข้าถึงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและสามารถนำมาต่อยอดให้เกิดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนที่จะสามารถเอื้อประโยชน์ให้ SME ในประเทศไทยได้ดังต่อไปนี้

สิทธิประโยชน์ด้านภาษีแก่องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ที่ช่วยพัฒนา SME ภายใต้มาตรการพีชัว่น้อย

มาตรการพีชัว่น้อยเป็นมาตรการประเภทการสนับสนุนองค์กรธุรกิจ โดยการให้แรงจูงใจกับองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมและต้องการช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของ SME โดยกระทรวงการคลังพิจารณาให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ตามเงื่อนไขดังนี้

- บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตามกฎหมายไทยที่มีสินทรัพย์ถาวรเกิน 200 ล้านบาท และจ้างแรงงานเกิน 200 คน (พี) สามารถหักรายจ่าย 2 เท่า แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของกำไรสุทธิ ก่อนหักรายจ่ายเพื่อการกุศลสาธารณะหรือเพื่อการสาธารณประโยชน์ และรายจ่ายเพื่อการศึกษารวมหรือเพื่อการกีฬาตามมาตรา 65 ตรี (3) สำหรับรายจ่ายที่ได้จ่ายเพื่อการส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ SME ที่เป็นบริษัท/ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตามกฎหมายไทยที่มีสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 200 ล้านบาท และจ้างแรงงานไม่เกิน 200 คน (น้อย) เป็นระยะเวลา 3 รอบระยะเวลาบัญชี ทั้งนี้ ลักษณะโครงการส่งเสริมการดำเนินธุรกิจมี ดังนี้
 - การถ่ายทอดความรู้ด้านต่างๆ เช่น การบริหาร การตลาด การบัญชี
 - การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี และนวัตกรรม
 - การเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มกำไร
 - การส่งเสริมการตลาด
 - การจ่ายค่าธรรมเนียมค้ำประกันสินเชื่อแทนผู้ประกอบการที่ได้รับการค้ำประกันสินเชื่อจากบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

- บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยจะต้องไม่ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม และไม่มีอำนาจควบคุม หรือกำกับดูแลการดำเนินงานและบริหารงานของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ได้จ่ายไปเพื่อสนับสนุนการดำเนินงาน
- ค่าใช้จ่ายในโครงการจะต้องได้รับการรับรองจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หรือหอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีเพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ (merit-based incentives) แก่ผู้ลงทุนในประเทศไทย ที่ช่วยพัฒนาผู้ผลิตวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนในประเทศ

การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีเพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ (merit-based incentives) แก่ผู้ลงทุนในประเทศไทยที่ช่วยพัฒนาผู้ผลิตวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนในประเทศ เป็นมาตรการประเภทการสนับสนุนองค์กรธุรกิจ โดยการให้แรงจูงใจแก่ผู้ลงทุนที่ได้รับสิทธิการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งอาจเป็นองค์กรธุรกิจขนาดโตก็ได้ และมีสัดส่วนการถือหุ้นโดยชาวต่างชาติเท่าโตก็ได้ ในการได้รับวงเงินยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 200 จากการพัฒนาผู้ผลิตวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนในประเทศ ซึ่งอาจเป็นองค์กรธุรกิจขนาดโตก็ได้แต่ต้องมีผู้มีสัญชาติไทยถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ในส่วนที่เกี่ยวกับการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีขั้นสูงและการให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค

การช่วยให้ SME เข้าถึงสินเชื่อ

การช่วยให้ SME เข้าถึงสินเชื่อเป็นมาตรการด้านการสนับสนุนองค์กรธุรกิจ โดยช่วยให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนและ/หรือการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจที่มีขนาดและราคาที่เหมาะสมได้ ผลการสัมภาษณ์องค์กรธุรกิจที่เกี่ยวข้องพบว่า ในระบบการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรธุรกิจในประเทศไทย เครื่องมือทางการเงินบางประเภทยังมีการใช้กันไม่แพร่หลายนัก ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อแพคเคจจริง บริการบัญชีดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา (escrow account) และการระดมทุนจากประชาชนหมู่่มาก (crowdfunding) นอกจากนี้ ยังมี SME ที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อที่มีขนาดและราคาที่เหมาะสมได้ เนื่องจากปัญหาสำคัญ เช่น SME ขาดหลักฐานที่ใช้ในการยืนยันความน่าเชื่อถือในการทำธุรกิจ ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อสูงเกินไป

การพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง

การพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรธุรกิจ (business-to-business platform: B2B platform) เป็นมาตรการประเภทอำนวยความสะดวกให้องค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขายได้พบกันและมีโอกาสได้ทำการตกลงซื้อขายกันในที่สุด แพลตฟอร์มสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรธุรกิจอาจมีลักษณะเป็นแพลตฟอร์มที่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันระหว่างองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย (catalogue platform) หรืออาจมีฟีเจอร์การทำงานเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างระหว่างองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขายที่มากขึ้น (transaction platform) จนถึงขั้นเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมฟีเจอร์การทำงานของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างนอกเหนือจากองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย (integrated platform)

ทั้งนี้ ประเทศไทยมีหน่วยงานที่พัฒนาแพลตฟอร์มและเว็บไซต์ที่อำนวยความสะดวกสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างหลายหน่วยงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยหน่วยงานภาครัฐมีแพลตฟอร์มและเว็บไซต์ที่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันระหว่างองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย ในขณะที่แพลตฟอร์มของหน่วยงานเอกชนที่มีฟีเจอร์การทำงานเกี่ยวกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างระหว่างองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขายที่มากขึ้น ดังนี้ (สามารถอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ แพลตฟอร์มและเว็บไซต์สำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง)

แพลตฟอร์ม/เว็บไซต์	หน่วยงานรับผิดชอบ
ระบบ THAI SME-GP	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Phenixbox	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
T-GoodTech	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและองค์การเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและนวัตกรรมภูมิภาคแห่งประเทศไทย
TCCT	สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
TISI	สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.)
DGTFarm	สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.)
FTIbusiness	สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
PSCMT	สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)
ไทยเด็ด	บริษัท ปตท.น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ โออาร์
Pantavanij eProcurement	บริษัท พันธวินิช จำกัด
OfficeMate e-Procurement	บริษัท ออฟฟิศเมท (ไทย) จำกัด

การจัดงานพบปะกันระหว่างองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่กับ SME ที่ช่วยให้เกิดการจับคู่ทางธุรกิจ (face-to-face forum)

การจัดงานพบปะกันระหว่างองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่กับ SME ที่ช่วยให้เกิดการจับคู่ทางธุรกิจเป็นมาตรการประเภทการอำนวยความสะดวกให้องค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขายได้พบกันและมีโอกาสได้ทำการตกลงซื้อขายกันในที่สุด ผลการสัมภาษณ์สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน พบว่า ในปีงบประมาณ 2564 (ต.ค. 2563 - ก.ย. 2564) กิจกรรมของกองพัฒนาผู้ประกอบการไทยภายใต้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสร้างมูลค่าการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมทั้งสิ้น 19,143.27 ล้านบาท ซึ่งแบ่งออกได้เป็นมูลค่าการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมระหว่าง SME ภายในประเทศกับผู้ซื้อรายใหญ่ภายในประเทศ 10,296.58 ล้านบาท ระหว่าง SME ภายในประเทศกับผู้ซื้อรายใหญ่ต่างประเทศ 2,237.53 ล้านบาท ระหว่าง SME ภายในประเทศกับผู้ซื้อ SME ต่างประเทศ 949.20 ล้านบาท และระหว่าง SME ภายในประเทศด้วยกัน 5,659.96 ล้านบาท

การบังคับใช้กฎระเบียบเกี่ยวกับระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า (credit term)

การบังคับใช้กฎระเบียบเกี่ยวกับระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าเป็นมาตรการด้านการกำกับดูแลเพื่อป้องกันไม่ให้ SME ที่เป็นผู้ขายสินค้า/บริการ โดนเอาเปรียบจากผู้ซื้อในการประวิงเวลาในการชำระเงินอย่างไม่มีเหตุผลอันควร โดยสำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) ได้ออกประกาศกำหนดแนวปฏิบัติไว้ 2 กรณี คือ สินค้าหรือบริการทั่วไป กำหนดระยะเวลาไว้ไม่เกิน 45 วัน และสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร กำหนดระยะเวลาไว้ไม่เกิน 30 วัน นับจากวันที่ส่งมอบสินค้า/บริการและส่งมอบเอกสารครบถ้วน แต่หากมีเหตุผลอันควร ผู้ซื้อสามารถทำเรื่องชี้แจงกับสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ บทลงโทษในกรณีที่ผู้ซื้อ ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบการทุกขนาด ไม่ทำตามประกาศฉบับนี้ เป็นโทษทางปกครองตามมาตรา 57 ของพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ที่ลงโทษปรับไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้ในปีที่กระทำความผิด

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน และการชำระเงินสำหรับภาคธุรกิจแบบครบวงจร

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินและการชำระเงินสำหรับภาคธุรกิจแบบครบวงจร (Smart Financial and Payment Infrastructure for Business) เป็นมาตรการประเภทการกำกับดูแลเพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถทำธุรกรรมการค้าเป็นระบบดิจิทัลได้อย่างครบวงจร ซึ่งจะช่วยลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ และยกระดับการแข่งขันให้กับองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย โดยธนาคารแห่งประเทศไทย สมาคมธนาคารไทย กรมสรรพากร สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย สำนักงานระบบการชำระเงิน (PSO) และบริษัท เนชั่นแนล ไอทีเอ็มเอ็กซ์ จำกัด (NITMX) ได้ร่วมกันพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้ภาคธุรกิจทำรายการซื้อขายสินค้าและชำระเงินทางดิจิทัลพร้อมได้รับข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างครบวงจร โดยผู้ขายสินค้าสามารถเรียกเก็บเงินตามใบแจ้งหนี้ (invoice) ทางอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ซื้อสามารถชำระเงินตามใบแจ้งหนี้ได้สะดวกทางอิเล็กทรอนิกส์และชำระเงินข้ามธนาคาร ผู้ขายสามารถตรวจสอบข้อมูลการชำระเงินกับรายการเรียกเก็บเงินได้รวดเร็ว ถูกต้อง และเชื่อมโยงกับการส่งข้อมูลใบกำกับภาษี (e-Tax Invoice) และใบเสร็จรับเงิน (e-Receipt) ทางอิเล็กทรอนิกส์ได้ เป็นการเชื่อมโยงข้อมูลการค้า การชำระเงิน และภาษีได้แบบครบวงจรทางดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังช่วยสร้างให้ธุรกิจมี digital footprint ที่จะเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูลธุรกรรมการค้าและเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาคธุรกิจด้วยต้นทุนที่เหมาะสมโดยเฉพาะ SME รวมถึงสามารถต่อยอดบริการและนวัตกรรมใหม่ อันจะส่งผลให้เกิดการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจต่อไป

กรณีศึกษา ต่างประเทศ (Best Practices)

การที่มีผู้ประกอบการธุรกิจ SME กระจายอยู่ทั่วประเทศทั้งในระดับเมืองใหญ่ไปถึงระดับหมู่บ้านในพื้นที่ห่างไกล ทำให้ความเข้มแข็งของธุรกิจ SME เป็นรากฐานสำคัญของประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม รัฐบาลของทุกประเทศที่ศึกษาคือ สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกา และอินเดีย พยายามสรรหานวัตกรรมเชิงนโยบายมาส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่ SME ภายในประเทศของตนเอง ที่ผ่านมามาภาครัฐใช้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นเครื่องมือสำคัญในการส่งผ่านความช่วยเหลือไปยัง SME

สร้างโอกาสเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและภาคเอกชนให้แก่ SME

นอกจากการอำนวยความสะดวกเพื่อให้ SME เข้าถึงตลาดภาครัฐได้ง่ายแล้ว ปัจจุบันภาครัฐหลายประเทศยังมีบทบาทในการเป็นตัวกลาง หรือสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาคเอกชนรายใหญ่อีกด้วย โดยมีตัวอย่างที่น่าสนใจในแต่ละประเทศดังนี้



สหราชอาณาจักร

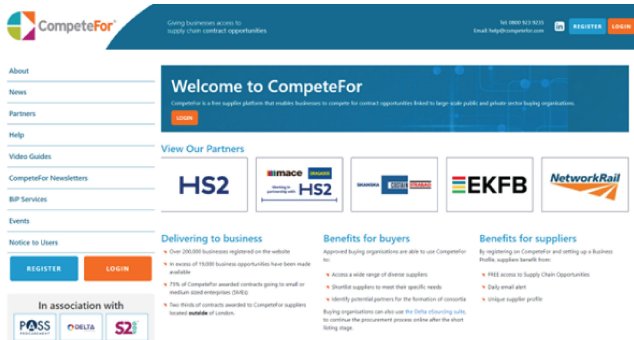
ตัวอย่างของโครงการที่น่าสนใจของสหราชอาณาจักรในการช่วยสร้างโอกาสให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทขนาดใหญ่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นการทำงานร่วมกันของ London Development Agency (LDA) และ Olympic Delivery Authority (ODA) ซึ่งใช้โอกาสที่สหราชอาณาจักรได้รับเลือกให้เป็นเจ้าภาพจัดแข่งขันกีฬาโอลิมปิกในปี ค.ศ. 2012 (London Games 2012) โดยจัดทำระบบออนไลน์แพลตฟอร์ม CompeteFor เพื่ออำนวยความสะดวกให้ SME เข้าถึงข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทที่เป็นคู่สัญญาหลักกับภาครัฐซึ่งมักเป็นบริษัทขนาดใหญ่ โดยเป็นศูนย์ข้อมูลที่เผยแพร่ข่าวสารความต้องการจัดหาซัพพลายเออร์หรือผู้ขายในลำดับรองๆ ลงไป และเพื่อให้มั่นใจได้ว่า SME ที่สนใจทุกรายจะได้รับทราบข้อมูลชุดเดียวกันอย่างทั่วถึง (รูปที่ 3.1)

CompeteFor คือระบบที่พัฒนาขึ้นเพื่อให้บริการดังนี้ (1) เปิดเผยแพร่ชื่อคู่สัญญาหลักของภาครัฐ (2) รวมศูนย์ข้อมูลความต้องการจัดหาสินค้าและบริการ (3) ขึ้นทะเบียนรายชื่อผู้ซื้อและผู้ขาย และ (4) คัดกรองผู้ขายเบื้องต้น

ผู้ซื้อและผู้ขายที่สนใจใช้บริการจะต้องสมัครลงทะเบียนก่อนโดยการกรอกข้อมูลเบื้องต้น เช่น ชื่อผู้ติดต่อ ที่อยู่ ประเภทหน่วยงาน (เช่น บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด กิจการเจ้าของคนเดียว) หมวดอุตสาหกรรม (เช่น งานโยธา บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการทำความสะอาด) จำนวนคนทำงาน รายได้ต่อปี

ระบบมีบริการสร้างแบบสอบถามให้ผู้ซื้อเลือกใช้ได้สองแบบคือ แบบสอบถามมาตรฐาน (standard) และแบบสอบถามที่ผู้ซื้อสามารถตั้งคำถามได้เอง (customized) โดยตั้งคำถามได้สูงสุด 25 คำถาม สำหรับการกรอกคำตอบสามารถเลือกได้ทั้งแบบปลายปิด (closed) หรือแบบมีหลายคำตอบให้เลือก (multiple choice) นอกจากนี้ ผู้ซื้อสามารถกำหนดคะแนนสำหรับคำถามแต่ละข้อได้เอง

รูปที่ 3.1: เว็บไซต์ให้บริการข้อมูลการจัดซื้อของบริษัทขนาดใหญ่ผ่าน CompeteFor ของสหราชอาณาจักร

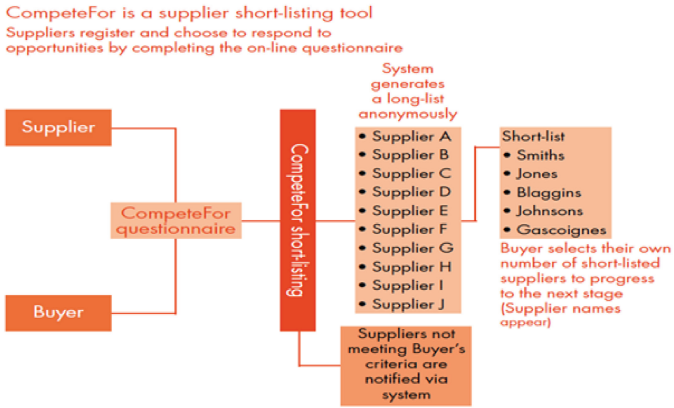


ที่มา: www.competefor.com

ข้อมูลจากแบบสอบถามและคะแนนของคำถามแต่ละข้อจะถูกระบบนำไปคำนวณคะแนนสำหรับผู้ขายแต่ละราย ผู้ซื้อสามารถเลือกได้ว่าต้องการรายชื่อผู้ขายแบบ long-list suppliers หรือ short-list suppliers ขั้นตอนนี้จะเป็นการประมวลผลโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ทั้งหมดเพื่อลดการใช้ดุลพินิจ (รูปที่ 3.2)

ในกรณีที่ผู้ซื้อเลือกเฉพาะผู้ขายที่ได้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด (short-listed suppliers) ระบบจะส่งข่าวแจ้งไปยังผู้ขายแต่ละรายที่ได้คะแนนผ่านเกณฑ์จากผู้ซื้อ เพื่อเข้าสู่กระบวนการคัดเลือกในขั้นตอนต่อไป โดยผู้ซื้อมีทางเลือกคือ ใช้ระบบ CompeteFor ต่อไปด้วยการขอให้ผู้ขายเสนอราคา (Request for Quotation: RFQ) หรือ ติดต่อให้ผู้ขายเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของผู้ซื้อโดยตรงก็ได้ เนื่องจากวัตถุประสงค์ที่ ODA จัดทำระบบนี้ขึ้นมาเพื่อสร้างโอกาสให้แก่ SME จึงไม่บังคับให้ผู้ซื้อต้องอยู่ในระบบ CompeteFor ตลอดทั้งกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง กล่าวคือให้ CompeteFor เป็นช่องทางเสริมไม่ใช่การทดแทนระบบจัดซื้อจัดจ้างเดิมของผู้ซื้อแต่อย่างใด และสำหรับผู้ขายที่สนใจอยากทราบว่ามีบริษัทใหญ่หรือ SME รายใดสนใจต้องการจัดหาสินค้าหรือบริการใด ก็สามารถสืบค้นจากระบบได้เช่นกัน

รูปที่ 3.2 การทำงานของระบบ CompeteFor ของสหราชอาณาจักร



ที่มา: Learning legacy: Lessons learned from the London 2012 Games construction project

นอกจาก CompeteFor จะช่วยอำนวยความสะดวกให้ SME เข้าถึงข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นคู่สัญญาหลักกับภาครัฐแล้ว ODA ยังสนับสนุนให้ SME เข้าถึงข้อมูลการจัดซื้อของ SME ด้วยกันเองผ่านระบบนี้ด้วยเช่นเดียวกัน โดยสนับสนุนให้ SME เข้ามาลงทะเบียนใช้บริการประกาศข่าวและจับคู่ธุรกิจผ่านระบบนี้ โดยพยายามให้ครอบคลุมการจัดซื้อจัดหาในทุกระดับชั้นมากที่สุด (รูปที่ 3.3)

รูปที่ 3.3: โครงสร้างผู้ซื้อในระบบ CompeteFor ของสหราชอาณาจักร

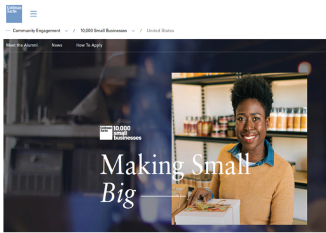


ที่มา: Learning legacy: Lessons learned from the London 2012 Games construction project



สหรัฐอเมริกา

สหรัฐอเมริกาคือประเทศที่มีบริษัทขนาดใหญ่ระดับโลกหลายบริษัท ในช่วงที่เกิดปัญหาวิกฤตสถาบันการเงินของสหรัฐอเมริกา ทำให้สถาบันการเงินหลายแห่งถูกโจมตีด้านจริยธรรมและธรรมาภิบาลในการประกอบธุรกิจ ผู้บริหารเมืองใหญ่บางแห่งในสหรัฐอเมริกา เช่น New York City ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่สถาบันการเงินชั้นนำจึงใช้เป็นโอกาสในการชักจูงให้สถาบันการเงินเหล่านี้จัดทำโครงการเพื่อปรับปรุงภาพลักษณ์ด้วยการช่วยเหลือสังคมและส่งเสริม SME ในระดับเมืองมีการจัดตั้ง Center for Urban Future โดยดำเนินงานในลักษณะองค์กรไม่แสวงหากำไรระดมทุนจากบริษัทใหญ่ เช่น JP Morgan Chase ร่วมกับบริษัทต่างๆ ในธุรกิจการเงิน ระดมทุนรวม 3 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ SME ในรูปของเงินให้เปล่า การให้คำปรึกษา และ Goldman Sach จัดทำโครงการ Making Small Big เพื่อให้การสนับสนุน SME จำนวน 10,000 ราย ในระยะเวลา 5 ปี เป็นต้น



JPMORGAN CHASE & CO.

Building on JPMorgan Chase's existing investments, the firm will harness its expertise in business, policy, and philanthropy and commit \$30 billion over the next five years to drive an inclusive recovery, support its employees, and break down barriers of systemic racism.

General operating support for the Center for an Urban Future has been provided by The Clark Foundation, the Bernard F. and Alva B. Gimbel Foundation, and the Altman Foundation.

รูปที่ 3.4: เว็บไซต์เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทยักษ์ของสหรัฐอเมริกา

American Supplier Initiative

The Small Business Administration will be visiting ten cities throughout the United States. Take the lead and join the American Supplier Initiative 2015.

- Register**
Take the first step in connecting with the right companies. Register TODAY!
- Schedule Meetings**
Get ahead! Confirm meetings online with companies prior to the event.
- Follow up**
Seal the deal! Follow up with the companies you meet with regarding contract opportunities.

ที่มา: <https://asi.mybusinessmatches.com/>

ในด้านการจัดให้มีแพลตฟอร์มออนไลน์แบบ B2B เพื่อสนับสนุนให้ SME เข้าถึงตลาดจัดซื้อนั้น สำหรับสหรัฐอเมริกาพบว่า Small Business Administration (SBA) สนับสนุนให้องค์กรแต่ละแห่งจัดทำแพลตฟอร์มของตนเอง โดย SBA จัดให้มีโครงการเรียกว่า American Suppliers Initiatives (ASI) และสร้างแพลตฟอร์มกลางในชื่อเดียวกันนี้ แต่เน้นเฉพาะบริการข้อมูลปฏิทินการนัดหมายทางธุรกิจแบบพบหน้ากัน (face-to-face business meeting) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานรัฐและองค์กรภาคธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ (รูปที่ 3.4)



อินเดีย

รัฐบาลประเทศอินเดียให้การสนับสนุนการจัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์ในลักษณะ B2B เป็นแหล่งรวมศูนย์ข้อมูลของทั้งฝั่งผู้ซื้อ-ผู้ขายเรียกว่า www.msmemart.com (รูปที่ 3.5) ที่มีจุดเด่นคือ ความครบวงจร โดยครอบคลุมตั้งแต่การแสดงผลสินค้าของผู้ขาย (e-Catalog) และข่าวความต้องการจัดหาสินค้าหรือบริการของผู้ซื้อ การขอให้ผู้ขายออกใบเสนอราคา ไปจนถึงการแจ้งเตือนประกวดราคาและยังครอบคลุมทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศอีกด้วย

รูปที่ 3.5: เว็บไซต์เพื่อส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะ B2B ให้แก่ธุรกิจ SME ของอินเดีย

ที่มา: <https://www.msmemart.com/>

การบริหารจัดการ MSMEMart ทำโดยสหพันธ์ SME หรือ National Small Industries Corporation (NSIC) ซึ่งเป็นการรวมตัวกันของสมาคมด้าน SME ของอินเดีย และภายใต้การสนับสนุนด้านงบประมาณจากภาครัฐ โดยกระทรวง SME กำกับดูแลการดำเนินงานผ่าน SME Division วัตถุประสงค์ของการจัดทำแพลตฟอร์มนี้ คือการส่งเสริมให้เกิดการจับคู่กันในลักษณะการรับจ้างเหมาช่วงทั้งระหว่างเอกชนกับเอกชนหรือเอกชนกับรัฐ

การเข้าใช้งานเว็บไซต์จะต้องมีการลงทะเบียนทั้งฝั่งผู้ซื้อและผู้ขาย และต้องเสียค่าบริการรายปีมูลค่า 6,000 รูปี แต่สำหรับกิจการ SME จะได้รับการสนับสนุนจากรัฐในอัตราร้อยละ 80 ของค่าบริการหรือคิดเป็นมูลค่า 4,800 รูปี คงเหลือส่วนที่กิจการ SME ชำระจำนวน 1,200 รูปี (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สร้างโอกาสเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้าง ภาครัฐและภาคเอกชนให้แก่ SME

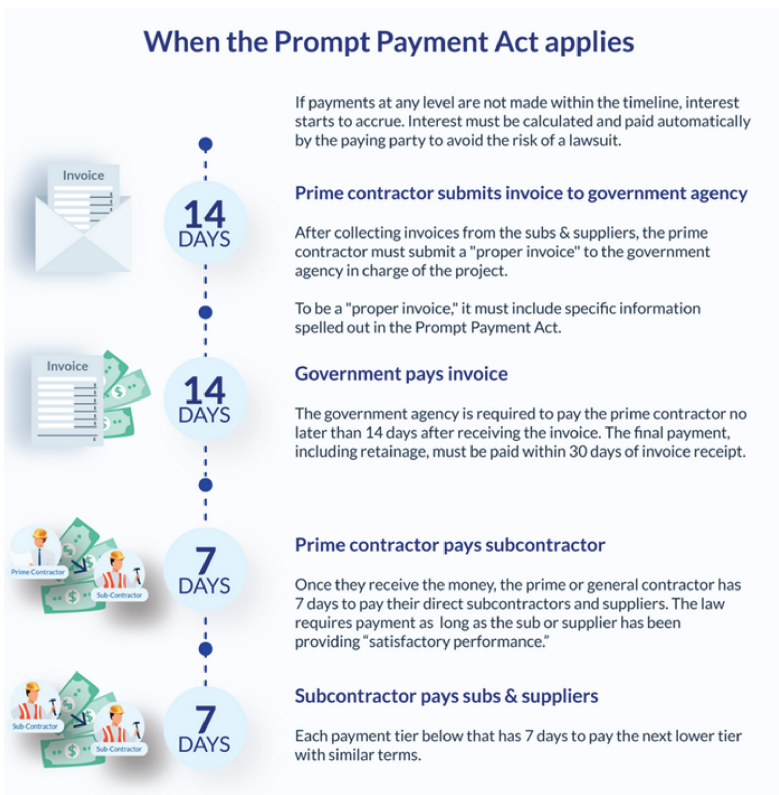
สภาพคล่องทางการเงินเป็นหัวใจสำคัญของการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะสำหรับ SME ซึ่งมีเงินทุนที่จำกัด การขาดสภาพคล่องไม่เพียงแต่ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการงานในปัจจุบันเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงโอกาสที่จะได้งานในอนาคตลดลงด้วย เช่นกรณีที่ว่าจ้างต้องการให้วางเงินหลักประกันต่างๆ ล่วงหน้า เป็นต้น



สหรัฐอเมริกา

รัฐบาลสหรัฐอเมริกาได้บัญญัติกฎหมายเร่งรัดการเบิกจ่ายเงินงบประมาณให้แก่กิจการ SME โดยเรียกว่า Prompt Payment Act ความโดดเด่นของกฎหมายฉบับนี้คือ นอกจากจะใช้บังคับระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับคู่สัญญาหลัก (main contractor) แล้วยังใช้บังคับไปถึงการจ่ายเงินระหว่างเอกชนกับเอกชน ในกรณีที่มีการจ้างเหมาช่วง (sub-contractor) อีกด้วย โดยกฎหมายฉบับนี้กำหนดระยะเวลาการจ่ายสำหรับแต่ละช่วง (tier) ไว้ดังนี้ (รูปที่ 3.6)

รูปที่ 3.6: การบังคับใช้ Prompt Payment Act ของสหรัฐอเมริกา



ที่มา: The US Prompt Payment Act: A Comprehensive Guide for Contractors & Subs

- ช่วงที่ 1** การชำระเงินของหน่วยงานภาครัฐให้แก่คู่สัญญาหลัก ต้องทำภายใน 14 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้รับเอกสารเรียกเก็บเงิน (invoice) และกรณีที่เป็นการชำระเงินงวดสุดท้ายจะต้องทำภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้รับเอกสารเรียกเก็บเงิน
- ช่วงที่ 2** การชำระเงินของคู่สัญญาหลักให้แก่ผู้รับเหมาช่วง และผู้ขาย (supplier) ต้องทำภายใน 7 วัน หลังจากคู่สัญญาหลักได้รับการชำระเงินจากหน่วยงานภาครัฐแล้ว และผลงานของผู้รับเหมาช่วงหรือสินค้าของผู้ขาย ผ่านการตรวจรับจากผู้รับเหมาหลักแล้ว
- ช่วงที่ 3** การชำระเงินระหว่างผู้รับเหมาช่วงต่อไป ต้องทำภายใน 7 วัน ภายใต้เงื่อนไขเดียวกับช่วงที่ 2

หากผิดนัดชำระตามที่กฎหมายกำหนดในแต่ละช่วง ให้ผู้ชำระเงินต้องชดเชยดอกเบี้ยทบต้นตามจำนวนวันที่ล่าช้า โดยชำระพร้อมกันกับค่าสินค้าและบริการ เพื่อหลีกเลี่ยงการฟ้องร้องทางกฎหมาย

ทั้งนี้ กฎหมายนี้เริ่มต้นจากการจัดซื้อจัดจ้างที่ใช้เงินจากรัฐบาลกลางต่อมารัฐบาลในระดับมลรัฐได้นำหลักการเดียวกันนี้ไปออกกฎหมายในระดับมลรัฐแล้วถึง 50 มลรัฐทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา



สหราชอาณาจักร

สหราชอาณาจักรก็มีการบัญญัติกฎหมาย Prompt Payment Code เร่งรัดการเบิกจ่ายเงินงบประมาณให้แก่กิจการ SME เช่นกัน แต่ยังบังคับใช้เพียงระดับคู่มือหลักกับภาครัฐเท่านั้น



อินเดีย

อินเดียมีกฎหมาย Small and Medium Enterprises Development (MSMED) Act, 2006 ให้อำนาจกระทรวง SME ช่วยดูแลผลประโยชน์ของ SME ในกรณีที่ผู้ประกอบการ SME ประสบปัญหาได้รับชำระเงินล่าช้าเกินกว่า 45 วัน สามารถร้องเรียนไปที่ Micro and Small Enterprises Facilitation Council (MSEFC) ซึ่งจัดตั้งอยู่ในทุกรัฐทั่วประเทศ หากเรื่องที่ร้องเรียนได้รับการพิจารณาว่าสมควรชดเชยความเสียหายจากการชำระเงินล่าช้า หน่วยงานรัฐที่เป็นผู้ซื้อจะต้องมีการจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ผู้ขายที่เป็น SME และให้คำนวณดอกเบี้ยแบบทบต้นในอัตรา 3 เท่าของดอกเบี้ยอ้างอิงที่ประกาศโดยธนาคารกลางของอินเดีย นอกจากนี้ อินเดียยังพัฒนาการเบิกจ่ายเงินของภาครัฐให้ใช้วิธีการออนไลน์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งมีข้อดีคือลดต้นทุนการจัดการเงินสดทั้งฝั่งผู้ค้ากับภาครัฐและหน่วยงานจัดซื้อภาครัฐ ปัจจุบันมีการเบิกจ่ายผ่านระบบนี้แล้วร้อยละ 72 ของการเบิกจ่ายทั้งหมด

เสริมศักยภาพให้ SME

เมื่อกล่าวถึงการเสริมศักยภาพให้ SME เรามักคุ้นเคยกับมาตรการด้านการฝึกอบรม การเพิ่มทักษะ หรือการฝึกอบรม แต่ในอีกด้านหนึ่งนั้น การลดภาระให้แก่ SME ก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่ทั้งภาครัฐและเอกชนรายใหญ่สามารถช่วยผู้ประกอบการ SME ได้เช่นกัน



สหรัฐอเมริกา

โดยทั่วไปแล้วการจัดซื้อขององค์กรขนาดใหญ่มักจะมีความซับซ้อน ทั้งด้านขั้นตอนและด้านเอกสารต่างๆ ในขณะที่กิจการ SME จำนวนมาก เป็นกิจการที่มีบุคลากรจำกัด ต้องรับผิดชอบหลายหน้าที่ รัฐบาลสหราชอาณาจักรจึงมีมาตรการช่วยเหลือ SME ด้วยการลดขั้นตอนการทำ Pre-qualification (PQ) ให้แก่ SME ในกรณีที่เป็นการซื้อหรือจ้างมูลค่าต่ำกว่า 100,000 ปอนด์/สัญญา



สหราชอาณาจักร

สำหรับสหรัฐอเมริกา มี Small Business Administration (SBA) เป็นหน่วยงานของรัฐบาลกลางขึ้นตรงกับประธานาธิบดี ทำหน้าที่เป็นตัวแทนธุรกิจ SME นำปัญหาด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบของภาครัฐหรือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ตรวจการแผ่นดินแห่งชาติ หัวหน้าที่ปรึกษาสำนักงานอัยการ หรือสภาสตรีแห่งชาติสภาธุรกิจ เป็นต้น เพื่อเสนอให้ปรับปรุงกฎระเบียบที่ไม่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจ SME เช่น ค่าปรับ บทลงโทษ หรือการดำเนินการบังคับใช้กฎระเบียบที่ไม่เป็นธรรมต่อ SME ที่ดำเนินการโดยหน่วยงานกำกับดูแลของรัฐบาลกลาง พร้อมทั้งติดตามความคืบหน้าผลการพิจารณาให้ปรับปรุงตามข้อเสนอด้วย

นอกจากนี้ สหรัฐอเมริกายังได้กำหนดให้ธุรกิจขนาดใหญ่ที่เป็นคู่สัญญากับรัฐในโครงการจัดซื้อจัดจ้างที่มีวงเงินเกิน 5 แสนดอลลาร์สหรัฐอเมริกาขึ้นไปสำหรับโครงการทั่วไป และ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาขึ้นไปสำหรับโครงการที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภค ต้องจัดทำแผนการจ้างเหมาช่วงกับธุรกิจ SME โดย SBA จะทำหน้าที่ตรวจสอบว่าธุรกิจขนาดใหญ่ได้ปฏิบัติตามแผนหรือไม่ เช่น การตรวจสอบจากบัญชีการสั่งซื้อวัตถุดิบ เป็นต้น



อินเดีย

อินเดียเสริมศักยภาพ SME ด้วยการจัดให้มีโครงการฝึกอบรมทักษะอาชีพโดยเฉพาะสำหรับ SME รายย่อย การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ และการส่งเสริมให้ SME มุ่งสู่ตลาดต่างประเทศร่วมด้วย

สรุปมาตรการส่งเสริม SME ของต่างประเทศ

มาตรการ



สหราชอาณาจักร

การสร้างโอกาส
เข้าถึงตลาดภาคเอกชน

- จัดให้มีแพลตฟอร์ม CompeteFor แบบ B2B
- งานโครงการขนาดใหญ่ (mega project) ของเมืองลอนดอนต้องประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้างผ่านแพลตฟอร์มนี้
- กำหนดให้คู่สัญญาหลัก (main contractor) ภาครัฐต้องเผยแพร่ข่าวการสรรหา sub-contractor ผ่านแพลตฟอร์ม CompeteFor
- มีระบบคำนวณคะแนนผู้ขาย (scoring) เพื่อคัดกรองผู้ขายเบื้องต้น (shortlisted) โดยให้ผู้ซื้อกำหนดคำถามในแบบสอบถามได้เอง

การเสริมสภาพคล่อง
ทางการเงิน

Prompt Pay Code ใช้บังคับกับคู่สัญญาหลัก ภาครัฐเท่านั้น

การเพิ่มศักยภาพ
ให้ SME

ยกเว้นการทำแบบสอบถาม Pre-qualification กรณีสัญญามูลค่าต่ำกว่า 1 แสนปอนด์ เพื่อช่วยลดภาระ SME



สหรัฐอเมริกา

- ส่งเสริมให้เอกชนรายใหญ่ช่วยเหลือ SME ผ่านโครงการ CSR ต่าง ๆ โดยทำงานร่วมกับ NGO ในระดับท้องถิ่น
- จัดให้มีแพลตฟอร์ม American Suppliers Initiative (ASI) ให้บริการปฏิทินนัดพบระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (business matching) โดยเน้นการเจรจาแบบพบหน้ากัน (face-to-face business meeting)



อินเดีย

- จัดให้มีแพลตฟอร์ม MSMEMart เชื่อมโยงผู้ซื้อผู้ขายแบบ B2B
- บริการครบวงจรตั้งแต่ e-catalog, e-RFQ, e-Tendering
- ครอบคลุมทั้งตลาด ภายในประเทศ และต่างประเทศ

Prompt Pay Act ใช้บังคับถึงระดับ sub-contractor คือ

- หน่วยงานจัดซื้อชำระให้คู่สัญญาหลัก ภายใน 14 วัน หรือ 30 วัน กรณีชำระงวดสุดท้าย
- คู่สัญญาหลักชำระให้ผู้รับเหมาช่วง หรือ ผู้ขายในลำดับถัดไป ภายใน 7 วัน

Small and Medium Enterprises Development (MSMED) Act, 2006 กำหนดให้หน่วยงานรัฐต้องจ่ายดอกเบี้ยยักตันทัน ในอัตรา 3 เท่าของดอกเบี้ยอ้างอิง (ตามประกาศของธนาคารกลางแห่งอินเดีย กรณีชำระเงินให้ SME ล่าช้ากว่า 45 วัน

SBA เป็นตัวแทนให้ SME เสนอแนวทางการปรับปรุงกฎระเบียบภาครัฐ หรือเสนอสิทธิพิเศษให้ SME เช่น การลดหรืองดค่าปรับในบางกรณี รวมถึงติดตามความคืบหน้าของการพิจารณาข้อเสนอ

จัดให้มีโครงการฝึกอบรมและเสริมทักษะด้านต่าง ๆ และส่งเสริมให้ SME ออกสู่ตลาดต่างประเทศ

SME

กับการเข้าถึง

ตลาดจัดซื้อจัดจ้าง

ภาคเอกชน



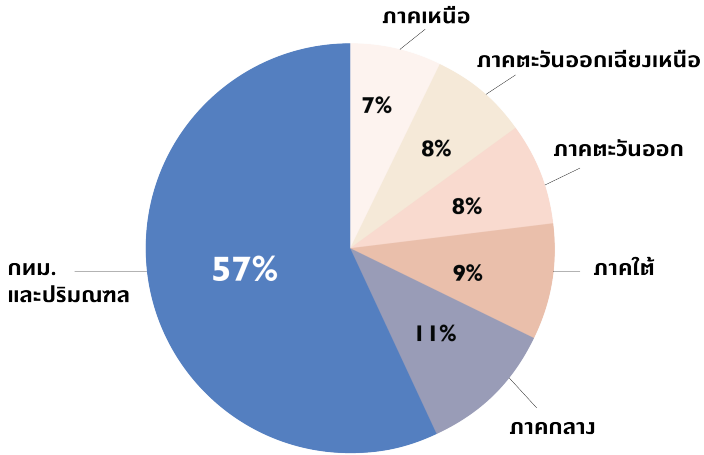
ผลการสำรวจความคิดเห็นของภาคธุรกิจเกี่ยวกับ สถานการณ์การจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนจาก SME

การสำรวจความคิดเห็นถึงแนวทางการเพิ่มโอกาสให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement) จากผู้ประกอบการเอกชนจำนวน 111 แห่ง ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ - มิถุนายน พ.ศ. 2565 มีผลการสำรวจดังต่อไปนี้

คุณลักษณะของหน่วยงาน

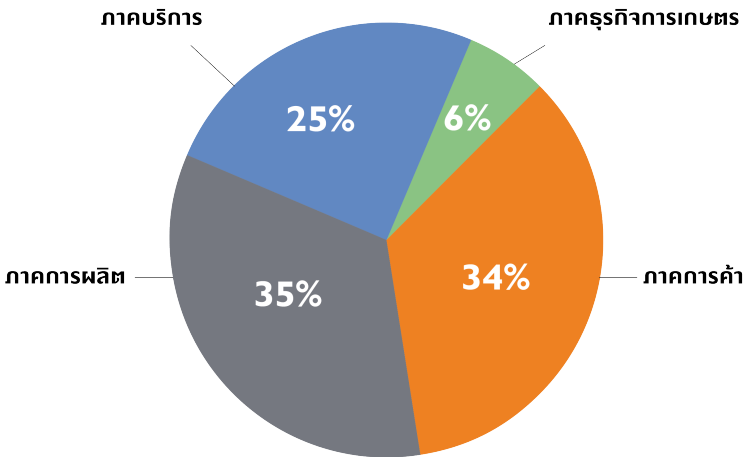
ผู้ประกอบการภาคเอกชนที่ตอบแบบสอบถามเกินกว่าครึ่ง (ร้อยละ 57) ตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล และกระจายตัวอยู่ในภูมิภาคอื่นๆ อย่างใกล้เคียงกัน (รูปที่ 4.1) ส่วนการกระจายตัวตามภาคธุรกิจและขนาดธุรกิจ พบว่า สัดส่วนของภาคการผลิตและภาคการค้าจะใกล้เคียงกันคือประมาณหนึ่งในสาม ตามด้วยภาคบริการและภาคเกษตร (รูปที่ 4.2) และมีบริษัทขนาดใหญ่ (ใช้เกณฑ์รายได้) ที่ตอบแบบสอบถามประมาณหนึ่งในสี่ โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดเล็ก (รูปที่ 4.3) ทั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามเกินกว่าครึ่งมีการซื้อสินค้า/บริการจาก SME น้อยกว่าร้อยละ 10 ของงบการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมดของบริษัท (รูปที่ 4.4)

รูปที่ 4.1: ผู้ประกอบการแบ่งตามภูมิภาค



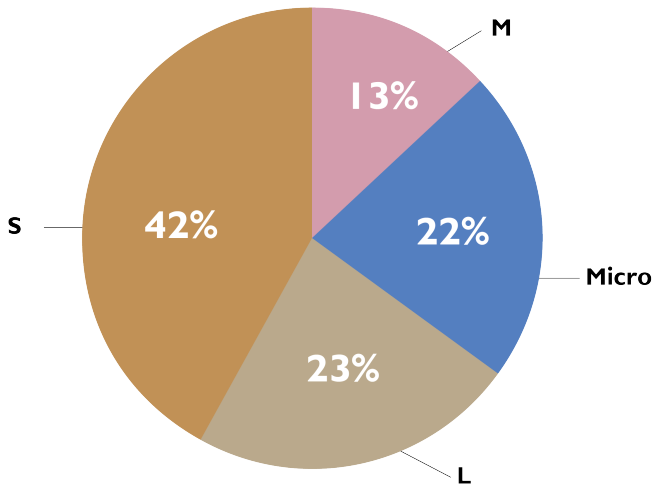
ที่มา: จำนวนโดยคณะวิจัย

รูปที่ 4.2: ผู้ประกอบการแบ่งตามภาคธุรกิจ



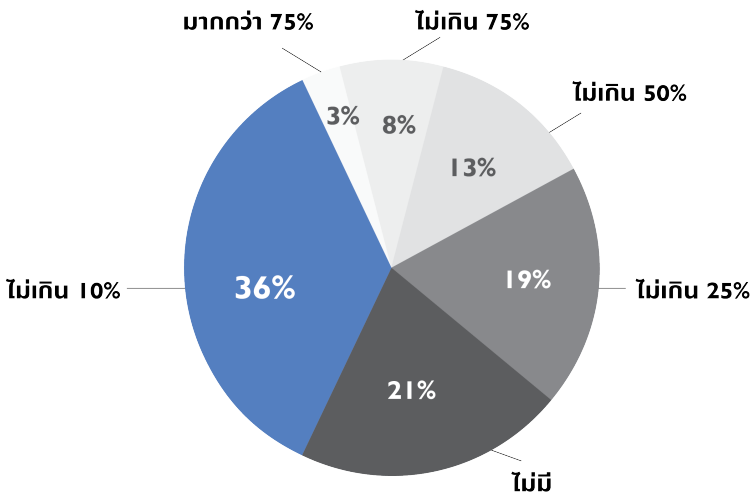
ที่มา: จำนวนโดยคณะวิจัย

รูปที่ 4.3: ผู้ประกอบการแบ่งตามขนาดธุรกิจ



ที่มา: คำนวณโดยคณะวิจัย

รูปที่ 4.4: ผู้ประกอบการแบ่งตามสัดส่วนการซื้อจาก SME

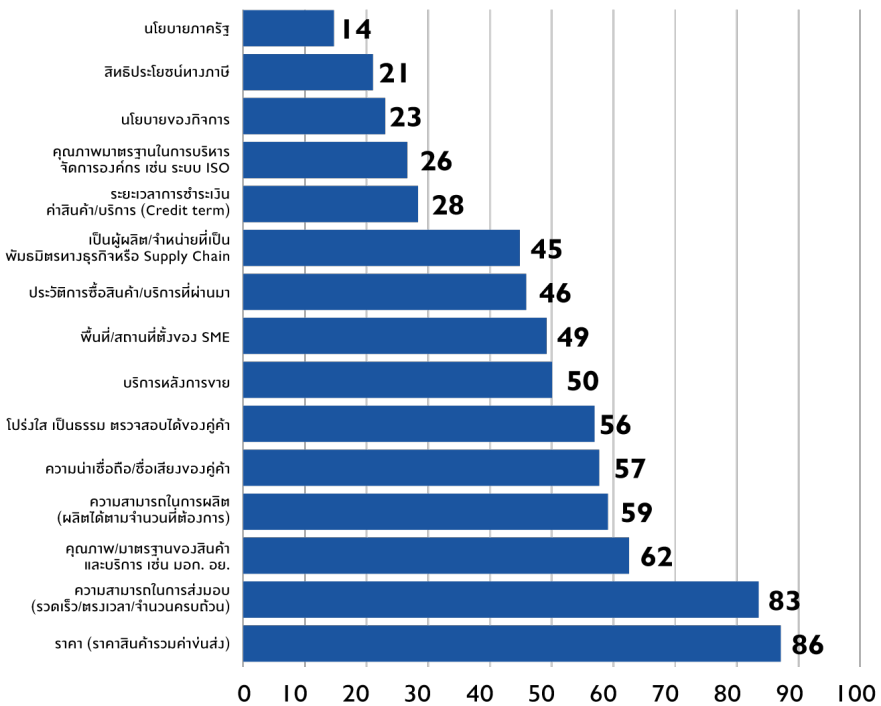


ที่มา: คำนวณโดยคณะวิจัย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการซื้อและไม่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME

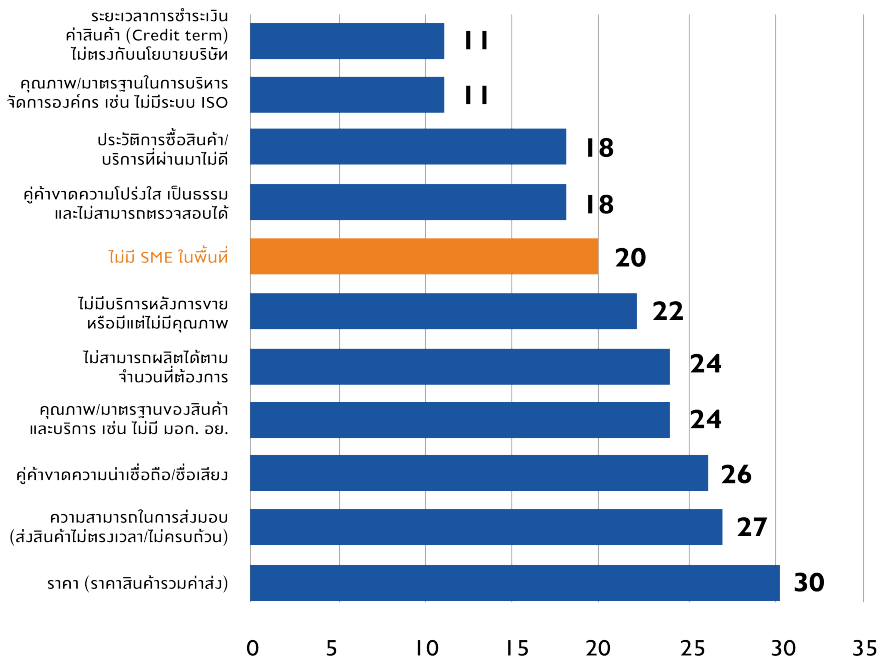
สาเหตุหลักที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีและไม่มีการจัดซื้อจัดจ้างกับ SME เกิดจากศักยภาพและความสามารถของ SME เช่น ราคา ความสามารถในการผลิต/ส่งมอบ คุณภาพสินค้า/บริการ ความน่าเชื่อถือของ SME (รูปที่ 4.5 และ 4.6) ทั้งนี้ เหตุผลที่มีคะแนนต่ำสุดของปัจจัยในการซื้อสินค้า/บริการจาก SME คือ นโยบายภาครัฐ และสิทธิประโยชน์ทางภาษี แสดงให้เห็นว่ามาตรการ/นโยบายที่รัฐมีอยู่เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างยังไม่ตรงกับความต้องการของบริษัทเอกชน ในขณะที่ เหตุผลของการไม่มี SME ในพื้นที่ส่งผลต่อการไม่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME ด้วยเช่นกัน ซึ่งเห็นว่าโลจิสติกส์มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการ

รูปที่ 4.5: เหตุผลในการซื้อสินค้า/บริการจาก SME



ที่มา: ค่าवलโดยคณะวิจัย

รูปที่ 4.6: เหตุผลที่ไม่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME

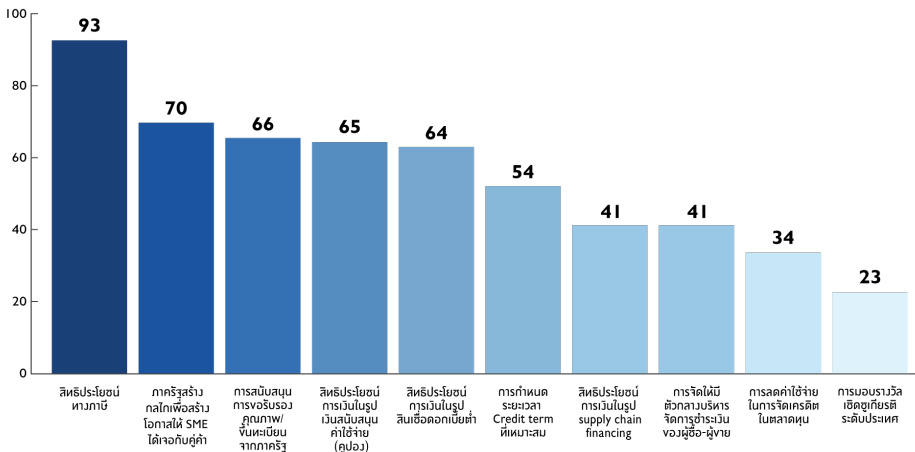


ที่มา: จำนวนโดยคณะวิจัย

มาตรการในการส่งเสริมให้ซื้อสินค้า/บริการจาก SME

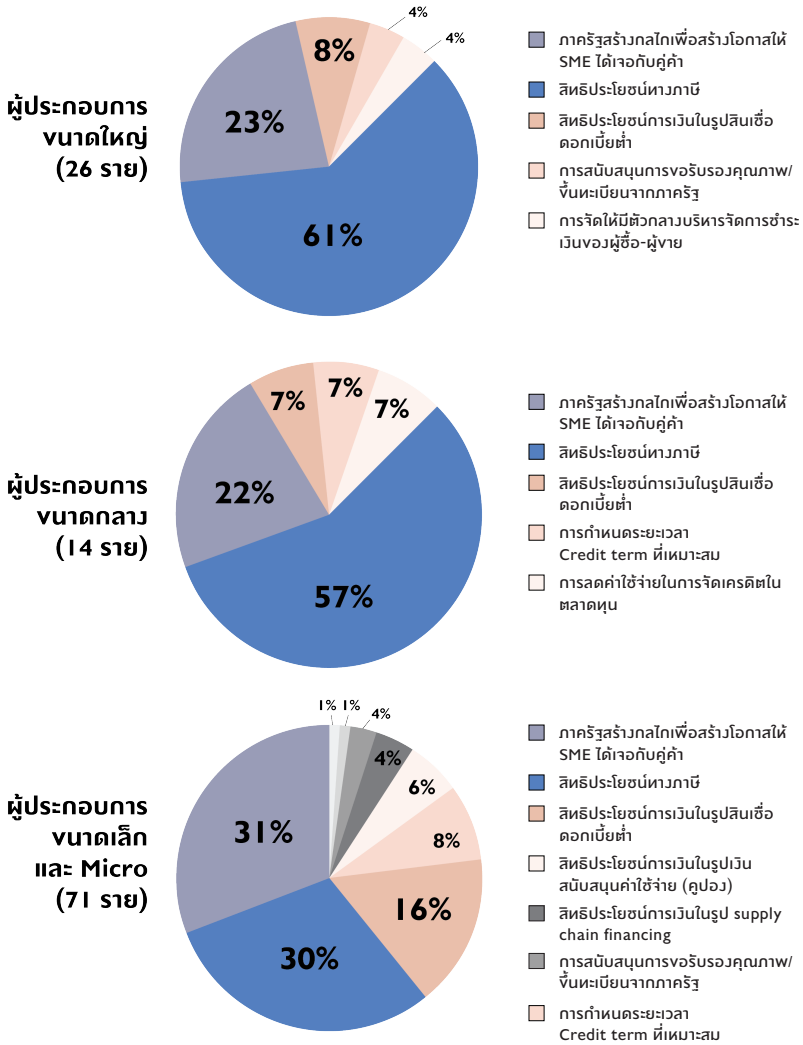
ในการระบุ 5 มาตรการที่ผู้ประกอบการเอกชนเห็นว่าช่วยส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME นั้น พบว่า สิทธิประโยชน์ทางภาษี ภาครัฐสร้างกลไกเพื่อสร้างโอกาสให้ SME ได้เจอกับลูกค้า และสิทธิประโยชน์การเงินกับการสนับสนุนการขอรับรองคุณภาพ/ขึ้นทะเบียนจากภาครัฐ เป็นสิ่งที่ได้รับความสนใจในอันดับต้นๆ (รูปที่ 4.7) และเมื่อพิจารณาถึงมาตรการที่สนใจเป็นอันดับแรกแยกตามขนาดของผู้ประกอบการ (รูปที่ 4.8) พบว่าบริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางให้ความสำคัญกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีมากที่สุดและในสัดส่วนที่มากกว่าบริษัทขนาดเล็กและ Micro ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและ Micro ให้ความสำคัญกับการสร้างกลไกเพื่อสร้างโอกาสให้ SME ได้เจอกับลูกค้ามากที่สุด ตามมาด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษี นอกจากนี้ยังต้องการความช่วยเหลือด้านสิทธิประโยชน์ทางการเงินและความช่วยเหลือด้านระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สูงเช่นกัน

รูปที่ 4.7: มาตรการเพื่อส่งเสริมให้ซื้อสินค้า/บริการจาก SME (หน่วย: จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม)



ที่มา: จำนวนโดยคณะวิจัย

รูปที่ 4.8: มาตรการเพื่อส่งเสริมให้ซื้อสินค้า/บริการจาก SME ที่สนใจเป็นอันดับที่ 1 แยกตามขนาดผู้ประกอบการ



ที่มา: คำนวณโดยคณะวิจัย

สรุปประเด็นปัญหา (pain point) ในการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME

จากผลการสำรวจความคิดเห็น ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างกว่า 200 ราย ทำให้เห็นว่าผู้ขายที่เป็น SME ผู้ซื้อหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมทั้ง

ผู้ขายที่เป็น SME

ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ขายที่เป็น SME ต้องการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่และรักษารฐานลูกค้าเดิมไว้ให้ได้ แต่ในหลายครั้ง SME ก็พบปัญหาหลากหลายประเด็นที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน เริ่มตั้งแต่ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับคู่ค้า ช่วงการผลิตและส่งมอบงานไปจนถึงช่วงการรับชำระเงิน

ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง

- SME ไม่ทราบช่องทาง และ/หรือ พบความยากลำบากในการติดตามข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของผู้ซื้อ
- SME ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าถึงข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของผู้ซื้อ

ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับคู่ค้า

- SME ไม่มีโอกาสเข้าไปแนะนำหรือนำเสนอสินค้า/บริการของตนได้ เนื่องจากสาเหตุเช่น
 - ผู้ซื้อจำกัดจำนวนคู่ค้าในทะเบียนคู่ค้า (approved suppliers list)
 - นโยบายบริษัทแม่ของผู้ซื้อที่อาจเอื้อกับคู่ค้าที่มีสัญชาติเดียวกับบริษัทแม่หรือมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบริษัทแม่มากกว่า
 - SME มีงบประมาณจำกัดในการเข้าไปนำเสนอ/ตอบข้อซักถามผู้ซื้อ
- SME ไม่มีเครื่องมือ/ตัวช่วยสำหรับใช้ประเมินตนเองว่ามีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ
- SME ไม่สามารถพัฒนาสินค้า/บริการให้มีความโดดเด่น หรือไม่สามารถปรับตัวไปผลิตสินค้า/บริการที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ เนื่องจากการขาดทักษะ ทักษะคิด และการขึ้นนำทางว่าควรไปในทิศทางใด
- SME ไม่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกและประเมินคุณสมบัติที่ผู้ซื้อกำหนด เช่น มาตรฐานสินค้า/บริการ มาตรฐานในการบริหารจัดการองค์กร
- ราคาสินค้า/บริการของ SME สูงกว่าคู่แข่งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่กว่าซึ่งมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำกว่า
- กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีความซับซ้อนและสร้างภาระให้ SME มากเกินไป ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับ
 - การเตรียมและจัดส่งเอกสาร ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญา
 - ความไม่คุ้นชินกับแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่ผู้ซื้อเลือกใช้
 - หลักประกันสัญญา (warranty)

ช่วงการผลิตและการส่งมอบงาน

- SME ไม่สามารถผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการที่มีปริมาณและคุณภาพตามที่ผู้ซื้อต้องการเนื่องจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เช่น
 - SME มีเงินทุนหมุนเวียนจำกัดในการซื้อวัตถุดิบ การจ้างแรงงาน หรือการขนส่ง ให้สอดคล้องตามระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (just-in-time production: JIT) ของผู้ซื้อ
 - SME มีเงินลงทุนจำกัดในการซื้อเครื่องจักร/เทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการ
 - คู่ค้าของ SME ไม่สามารถผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการให้ SME ได้ทันตามแผน
 - ปัจจัยอื่นๆ ที่ควบคุมไม่ได้ เช่น การแพร่ระบาดของเชื้อโควิด สภาพดินฟ้าอากาศ
- SME ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีขนาดและราคาที่เหมาะสมได้เนื่องจากขาดหลักฐานที่จะทำให้สถาบันการเงินมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อ
- กระบวนการตรวจรับงานมีความซับซ้อน ใช้เวลานาน

ช่วงการรับชำระเงิน

- ระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า (credit term) นาน เนื่องจาก SME มีอำนาจต่อรองน้อย
- ผู้ซื้อบางรายชำระเงินให้ SME ช้า จนทำให้ในบางครั้ง SME เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน
- กระบวนการขอรับชำระเงินมีความซับซ้อน ใช้เวลานาน เช่น ข้อกำหนดให้ SME ต้องจัดส่งเอกสารประกอบเพิ่มเติม ความถี่และรอบการชำระเงินในแต่ละเดือนของผู้ซื้อ

จัดจ้างทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนรวม 20 หน่วยงาน ตลอดจนผลการประชุมร่วมกับตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน หน่วยงานที่สนับสนุนและกำกับดูแลการจัดซื้อจัดจ้างระหว่าง SME กับผู้ซื้อ ต่างพบกับประเด็นปัญหาดังต่อไปนี้

ผู้ซื้อสินค้า/บริการจาก SME

ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรง ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องควบคุมกระบวนการผลิตของตนให้เป็นไปอย่างราบรื่น ไม่เกิดการหยุดชะงักอันเนื่องมาจากปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการผลิตของซัพพลายเออร์แต่ละรายที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน และต้องปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ได้สินค้า/บริการที่มี คุณภาพตามที่กำหนดภายใต้ต้นทุนที่จะทำให้สินค้า/บริการของตนวางขายได้ในตลาดได้อย่างยั่งยืน ผู้ประกอบธุรกิจจึงจำเป็นต้องจัดหาวัตถุดิบ/บริการจาก ซัพพลายเออร์ที่ไว้วางใจว่าจะผลิตและส่งมอบวัตถุดิบ/บริการนั้นได้ตามกำหนด

ช่วงการประกาศว่าการจัดซื้อจัดจ้าง

- ผู้ซื้อพบความยากลำบากในการหาช่องทางที่มีประสิทธิภาพในการประกาศข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของตน
- ผู้ซื้อต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประกาศข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของตน

ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับผู้ค้า

- ผู้ซื้อมีต้นทุนและความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นในการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับซัพพลายเออร์รายใหม่ และต้องการฐานข้อมูล และ/หรือเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของคู่ค้ารายใหม่ เช่น ประเภทสินค้า/บริการ, ที่ตั้ง, ราคา, ปริมาณสินค้า/บริการที่ส่งมอบได้, กำลังการผลิต, คุณภาพ/คุณสมบัติ/เกรด, มาตรฐานที่ได้รับการรับรอง, เครื่องจักร/อุปกรณ์/เทคโนโลยี/สิทธิบัตรที่มี, ยอดขาย, งบการเงิน, ประวัติการทำธุรกิจกับรัฐ/เอกชนรายอื่นที่สามารถนำมาใช้อ้างอิงได้ (reference), ประวัติการทำงาน/ส่งมอบไม่ครบ, คะแนนความพึงพอใจของรัฐ/เอกชนรายอื่นที่เคยทำธุรกิจด้วย, บริการหลังการขาย
- ซัพพลายเออร์ที่เป็น SME ไม่ผ่านหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่สำคัญ เช่น คุณภาพ ราคา และความสามารถในการส่งมอบ (quality, cost, delivery: QCD), ความพร้อมในการร่วมแก้ปัญหาและการให้บริการหลังการขาย, ความสามารถในการปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณคู่ค้า ซึ่งมักจะครอบคลุมประเด็นการดูแลสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (environmental, social and corporate governance: ESG)
- กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีความซับซ้อนและสร้างภาระให้ผู้ซื้อมากขึ้นไป ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับการตรวจสอบเอกสาร ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญา, ความไม่คุ้นชินกับระบบบริหารจัดการทรัพยากรภายในองค์กร (enterprise resource planning: ERP) หรือแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่ใช้
- ผู้ซื้อพบความยากลำบากในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างของตน เพื่อหาจุดที่จะเป็นประโยชน์มากที่สุดต่อองค์กร

ช่วงการผลิตและการส่งมอบงาน

- ผู้ซื้อมีต้นทุนในการพัฒนาซัพพลายเออร์ที่เป็น SME
- SME ขาดความมุ่งมั่นในการพัฒนา ปรับปรุงแก้ไขตนเองตามที่คุณซื้อกำหนด
- SME ไม่สามารถส่งมอบสินค้า/บริการในปริมาณและคุณภาพที่กำหนดไว้ได้

ช่วงการรับชำระเงิน

- SME จัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกจ่ายเงินไม่ครบ ทำให้กระบวนการชำระเงินล่าช้า
- ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินให้ SME เร็วขึ้นกว่าที่ดำเนินการอยู่ได้ เพราะต้องพยายามบริหารกระแสเงินสด โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ซื้อนั้นไม่มีรายได้จากการทำธุรกิจกับภาครัฐ ซึ่งมักจะใช้ระยะเวลาการเบิกจ่ายเงินที่ยาวนาน

สรุปประเด็นปัญหา (pain point) ในการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME

จากผลการสำรวจความคิดเห็น ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนรวม 20 หน่วยงาน ตลอดจนการประชุมร่วมกับตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนกว่า 200 ราย ทำให้เห็นว่าผู้ขายที่เป็น SME ผู้ซื้อหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมทั้งหน่วยงานที่ส่งเสริมและกำกับดูแลการจัดซื้อจัดจ้างระหว่าง SME กับผู้ซื้อ ต่างพบกับประเด็นปัญหาดังต่อไปนี้

ก. ประเด็นปัญหาของฝ่ายที่เป็น SME

ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ขายที่เป็น SME ต้องการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่และรักษฐานลูกค้าเดิมไว้ให้ได้ แต่ในหลายครั้ง SME ก็พบปัญหาหลากหลายประเด็นที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน เริ่มตั้งแต่ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับคู่ค้า ช่วงการผลิตและส่งมอบงาน ไปจนถึงช่วงการรับชำระเงิน ทำเป็นตารางหรือแผนภาพให้เห็นปัญหาระหว่าง Journey สามารถ Design หน้าคู่ (ซ้าย-ขวา ต่อกัน) ได้

ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง

- SME ไม่ทราบช่องทาง และ/หรือ พบความยากลำบากในการติดตามข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของผู้ซื้อ
- SME ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าถึงข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของผู้ซื้อ

ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับคู่ค้า

- SME ไม่มีโอกาสเข้าไปแนะนำหรือนำเสนอสินค้า/บริการของตนได้ เนื่องจาก
 - ผู้ซื้อจำกัดจำนวนคู่ค้าในทะเบียนคู่ค้า (approved suppliers list)
 - นโยบายบริษัทแม่ของผู้ซื้อที่อาจเอื้อกับคู่ค้าที่มีสัญชาติเดียวกับบริษัทแม่หรือมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบริษัทแม่มากกว่า
 - SME มีงบ/บุคลากรจำกัดในการเข้าไปนำเสนอ/ตอบข้อซักถามผู้ซื้อ
- SME ไม่มีเครื่องมือ/ตัวช่วยสำหรับใช้ประเมินตนเองว่ามีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ

ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับคู่ค้า

- SME ไม่สามารถพัฒนาสินค้า/บริการให้มีความโดดเด่น หรือไม่สามารถปรับตัวไปผลิตสินค้า/บริการที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อได้อย่างทัน่วงที่ เนื่องจากการขาดทักษะ ทัศนคติ และการชี้แนะทางว่าควรไปในทิศทางใด
- SME ไม่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกและประเมินคุณสมบัติที่ผู้ซื้อกำหนด เช่น มาตรฐานสินค้า/บริการ มาตรฐานในการบริหารจัดการองค์กร
- ราคาสินค้า/บริการของ SME สูงกว่าคู่แข่งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่กว่าซึ่งมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำกว่า
- กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีความซับซ้อนและสร้างภาระให้ SME มากเกินไป ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับ
 - การเตรียมและจัดส่งเอกสาร ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญา
 - ความไม่คุ้นชินกับแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่ผู้ซื้อเลือกใช้
 - หลักประกันสัญญา (warranty)

ช่วงการผลิตและการส่งมอบ

- SME ไม่สามารถผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการที่มีปริมาณและคุณภาพตามที่ผู้ซื้อต้องการ เนื่องจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เช่น
 - SME มีเงินทุนหมุนเวียนจำกัดในการซื้อวัตถุดิบ การจ้างแรงงานหรือการขนส่งให้สอดคล้องตามระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (just-in-time production: JIT) ของผู้ซื้อ
 - SME มีเงินลงทุนจำกัดในการซื้อเครื่องจักร/เทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการ
 - คู่ค้าของ SME ไม่สามารถผลิตและส่งมอบสินค้า/บริการให้ SME ได้ทันตามแผน
 - ปัจจัยอื่นๆ ที่ควบคุมไม่ได้ เช่น การแพร่ระบาดของเชื้อโควิดสภาพดินฟ้าอากาศ
- SME ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีขนาดและราคาที่เหมาะสมได้ เนื่องจากขาดหลักฐานที่จะทำให้สถาบันการเงินมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อ
- กระบวนการตรวจรับงานมีความซับซ้อน ใช้เวลานาน

ช่วงการรับชำระเงิน

- ระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า (credit term) นาน เนื่องจาก SME มีอำนาจต่อรองน้อย
- ผู้ซื้อบางรายชำระเงินให้ SME ช้า จนทำให้ในบางครั้ง SME เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน
- กระบวนการขอรับชำระเงินมีความซับซ้อน ใช้เวลานาน เช่น ข้อกำหนดให้ SME ต้องจัดส่งเอกสารประกอบเพิ่มเติม ความถี่และรอบการชำระเงินในแต่ละเดือนของผู้ซื้อ

v. ประเด็นปัญหาของผู้ซื้อสินค้า/บริการจาก SME

ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรง ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องควบคุมกระบวนการผลิตของตนให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว ไม่เกิดการหยุดชะงัก อันเนื่องมาจากปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการผลิตของซัพพลายเออร์แต่ละรายที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน และต้องปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ได้สินค้า/บริการที่มีคุณภาพตามที่กำหนด ภายใต้ต้นทุนที่จะทำให้สินค้า/บริการของตนวางขายได้ในตลาดได้อย่างยั่งยืน ผู้ประกอบธุรกิจจึงจำเป็นต้องจัดหาวัตถุดิบ/บริการจากซัพพลายเออร์ที่ไว้วางใจได้ว่าจะผลิตและส่งมอบวัตถุดิบ/บริการนั้นได้ตามกำหนด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจที่ซื้อจาก SME ยังพบปัญหาหลากหลายประเด็นที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง เริ่มตั้งแต่ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญาฉบับคู่ค้า ช่วงการพัฒนาซัพพลายเออร์ ช่วงการรับมอบงาน ไปจนถึงช่วงการชำระเงิน

ช่วงการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง

- ผู้ซื้อพบความยากลำบากในการหาช่องทางที่มีประสิทธิภาพในการประกาศข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างของตน
- ผู้ซื้อต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้างของตน

ช่วงการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับผู้ค้า

- ผู้ซื้อที่มีต้นทุนและความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นในการสรรหา คัดเลือก และทำสัญญากับซัพพลายเออร์รายใหม่ และต้องการฐานข้อมูล และ/หรือ เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินคุณสมบัติของผู้ค้ารายใหม่ เช่น
 - ประเภทสินค้า/บริการ
 - ที่ตั้ง
 - ราคา
 - ปริมาณสินค้า/บริการที่ส่งมอบได้
 - กำลังการผลิต
 - คุณภาพ/คุณสมบัติ/เกรด
 - มาตราฐานที่ได้รับการรับรอง
 - เครื่องจักร/อุปกรณ์/เทคโนโลยี/สิทธิบัตรที่มี
 - ยอดขาย
 - งบการเงิน
 - ประวัติการทำธุรกิจกับรัฐ/เอกชนรายอื่นที่สามารถนำมาใช้อ้างอิงได้ (reference)
 - ประวัติการจ้างงาน/ส่งมอบไม่ครบ
 - คะแนนความพึงพอใจของรัฐ/เอกชนรายอื่นที่เคยทำธุรกิจด้วย
 - บริการหลังการขาย
- ซัพพลายเออร์ที่เป็น SME ไม่ผ่านหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่สำคัญ เช่น
 - คุณภาพ ราคา และความสามารถในการส่งมอบ (quality, cost, delivery: QCD)
 - ความพร้อมในการร่วมแก้ปัญหาและการให้บริการหลังการขาย
 - ความสามารถในการปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณผู้ค้า ซึ่งมักจะครอบคลุมประเด็นการดูแลสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (environmental, social and corporate governance: ESG)
- กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีความซับซ้อนและสร้างภาระให้ผู้ซื้อมากเกินไป ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับ
 - การตรวจสอบเอกสาร ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญา
 - ความไม่คุ้นชินกับระบบบริหารจัดการทรัพยากรภายในองค์กร (enterprise resource planning: ERP) หรือแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่ใช้
- ผู้ซื้อพบความยากลำบากในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างของตน เพื่อหาจุดที่จะเป็นประโยชน์มากที่สุดต่อองค์กร

ช่วงการพัฒนาซัพพลายเออร์และการรับมือบวบ

- ผู้ซื้อมีต้นทุนในการพัฒนาซัพพลายเออร์ที่เป็น SME
- SME ขาดความมุ่งมั่นในการพัฒนา ปรับปรุงแก้ไขตนเองตามที่คุณซื้อกำหนด
- SME ไม่สามารถส่งมอบสินค้า/บริการในปริมาณและคุณภาพที่กำหนดไว้ได้

ช่วงการชำระเงิน

- SME จัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกจ่ายเงินไม่ครบ ทำให้กระบวนการชำระเงินล่าช้า
- ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินให้ SME เร็วขึ้นกว่าที่ดำเนินการอยู่ได้ เพราะต้องพยายามบริหารกระแสเงินสด โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ซื้อนั้นมีรายได้จากการทำธุรกิจกับภาครัฐซึ่งมักจะใช้ระยะเวลาการเบิกจ่ายเงินที่ยาวนาน

ค. ประเด็นปัญหาของหน่วยงานส่งเสริมและกำกับดูแลการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน

การสนับสนุนส่งเสริมและกำกับดูแลการซื้อขายกันระหว่าง SME กับผู้ซื้อเป็นประเด็นที่ค่อนข้างใหม่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงพบปัญหาในทางปฏิบัติ ดังนี้

- การกำหนดนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement) ในภาพรวมของประเทศยังขาดความชัดเจน
- การทำงานของแต่ละหน่วยงานแยกส่วนกัน ไม่เชื่อมโยงกัน และขาดเจ้าภาพที่ชัดเจน เช่น การจัดทำฐานข้อมูลที่หน่วยงานต่างๆ สามารถเข้าถึง ต่อยอด และแบ่งปันการใช้ประโยชน์ร่วมกันได้
- การขาดข้อมูลที่เป็นปัจจุบันของ SME และผู้ซื้อทำให้พบกับความยากลำบากในการออกแบบนโยบาย/มาตรการใหม่ๆ การปฏิบัติตามภารกิจ/นโยบาย/มาตรการ ไปจนถึงการประเมินผลชี้วัดความสำเร็จและความคุ้มค่าในการปฏิบัติตามภารกิจ/นโยบาย/มาตรการ ทั้งนี้อาจเพราะ SME และผู้ซื้อไม่มีแรงจูงใจที่มากพอในการให้ข้อมูลกับหน่วยงาน และ/หรือ การขาดเครื่องมือในการจัดเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เหมาะสมและใช้งานได้อย่างทันที่

- มาตรการที่มีผลบังคับใช้แล้วยังไม่ได้รับการตอบสนอง เช่น การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีแก่องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ที่ช่วยพัฒนา SME ภายใต้มาตรการที่ช่วยน้อง การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ลงทุนที่ทำการพัฒนาผู้ผลิตวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนในประเทศ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะเงื่อนไขการให้สิทธิประโยชน์ที่ยู้งยากซับซ้อน การขาดการประชาสัมพันธ์เชิงรุกและประเด็นความลับทางการค้าที่ทำให้ผู้ลงทุนไม่ต้องการเผยแพร่เทคโนโลยี/นวัตกรรมของตนให้ผู้อื่นรู้
- ข้อกังวลเกี่ยวกับกฎระเบียบในประเทศและข้อผูกพันระหว่างประเทศ เช่น
 - พ.ร.บ. ข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งทำให้หน่วยงานพบความยากลำบากในการแบ่งปันการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลที่มี
 - หลักการไม่เลือกปฏิบัติภายใต้กรอบองค์การการค้าโลก ซึ่งทำให้หน่วยงานพบความยากลำบากในการออกแบบนโยบาย/มาตรการใหม่ๆ ในการสนับสนุน SME ในประเทศ

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความท้าทาย ในการส่งเสริมให้ SME เข้าถึงตลาด การจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน

แม้ว่าทั้งผู้ขายที่เป็น SME ผู้ซื้อที่เป็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงหน่วยงานที่ต้องการช่วยสนับสนุนส่งเสริมและกำกับดูแลการซื้อขายกันระหว่าง SME กับผู้ซื้อ ยังพบปัญหาหลายประเด็นปัญหาที่รอการปรับปรุงแก้ไข แต่การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนก็ไม่ใช่เรื่องที่ยากมากจนไม่สามารถทำให้สำเร็จได้ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความท้าทาย (SWOT) จะช่วยทำให้การออกแบบแนวทางการสนับสนุนส่งเสริมให้ SME เข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนควรต้องคำนึงถึงประเด็นสำคัญ ดังนี้

S จุดแข็ง

- กระบวนการทำงานภายในของ SME ไม่ซับซ้อน มีความคล่องตัวสูง และมักสามารถตอบสนองผู้ซื้อได้เร็ว
- มี SME ต้นแบบที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนานวัตกรรมเพื่อต่อยอดการดำเนินธุรกิจร่วมกับองค์กรธุรกิจอื่น
- การซื้อสินค้า/บริการจาก SME ช่วยเสริมภาพลักษณ์ให้ผู้ซื้อได้เป็นรูปธรรมมากกว่าการทำกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) ทั่วไป

W รุดอ่อน

- SME มีขีดความสามารถที่จำกัดในการผลิต ส่งมอบ และให้บริการหลังการขาย
- SME ขาดทัศนคติและการชี้แนวทางในการพัฒนาปรับปรุงตนเอง
- ขาดระบบนิเวศที่จำเป็นและเอื้อต่อ SME เช่น
 - ข้อมูลตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน
 - กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพและไม่สร้างภาระมากเกินไป
 - ระบบตรวจสอบย้อนกลับที่ช่วยให้ผู้ซื้อและสถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นว่า SME สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นในด้านการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคม การกำกับดูแลกิจการที่ดี และประวัติการซื้อขาย
- การป้องกัน คู่แข่ง และให้ความช่วยเหลือ SME ที่ถูกเอาเปรียบจากผู้ซื้อบางราย เช่น การกำหนดระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า (credit term) นานเกินควร การจงใจชำระเงินให้ SME ช้า

O โอกาส

- มีหลายหน่วยงานต้องการสนับสนุนส่งเสริมหรือกำกับดูแลการซื้อขายกันระหว่าง SME กับผู้ซื้อ
- มีผู้ซื้อที่ให้ความสำคัญกับหลักการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อความยั่งยืนและต้องการสนับสนุนส่งเสริม SME ให้สามารถปรับตัวให้เข้ากับหลักการดังกล่าวได้
- มีเทคโนโลยีและข้อมูลขนาดใหญ่ (big data) ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในหลายด้าน เช่น การนำเสนอสินค้า/บริการโดยใช้เทคโนโลยีเสมือนจริง (VR) และเทคโนโลยีความเป็นจริงเสริม (AR) การปล่อยสินเชื่อดิจิทัลโดยการนำข้อมูลการทำธุรกรรมในแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ มาร่วมพิจารณา

T อุปสรรค

- การกำหนดนโยบายส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement) ในภาพรวมของประเทศยังขาดความชัดเจน
- เงื่อนไขและกระบวนการขอรับการสนับสนุนภายใต้มาตรการที่มีอยู่ในปัจจุบันยังมีความยุ่งยาก ซับซ้อน และสร้างภาระต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ทั้งผู้ซื้อและผู้ให้การสนับสนุน
- ทรัพยากรของหน่วยงานสนับสนุนและส่งเสริมมีไม่มากพอ
- หน่วยงานสนับสนุนไม่สามารถเข้าถึงและใช้ประโยชน์ข้อมูลเชิงลึกแบบข้ามหน่วยงานได้

แนวทาง

การสนับสนุน

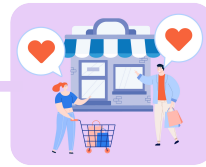
**ให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อ
จัดจ้างภาคเอกชน**

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อว่าจะซื้อสินค้า/บริการจาก SME มีอยู่ 3 ด้าน คือ (1) กฎระเบียบมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนและกำกับดูแลการซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อ กับผู้ขายที่เป็น SME (2) ศักยภาพและขีดความสามารถของ SME และ (3) ระบบนิเวศทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อกับ SME ดังนั้นการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้มากขึ้นจึงมีอยู่ 3 แนวทางหลัก ได้แก่ การสร้างแรงจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME การพัฒนาขีดความสามารถของ SME ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ และการสร้างระบบนิเวศที่ช่วยให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ซื้อสินค้า/บริการจาก SME ของผู้ซื้อ



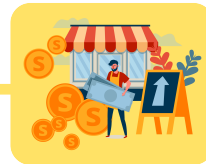
กฎระเบียบมาตรการ
สนับสนุนส่งเสริมและกำกับดูแล



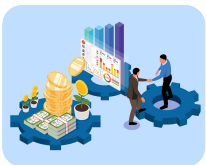
การสร้างแรงจูงใจให้เกิด
การซื้อสินค้า/บริการจาก SME



ศักยภาพและ
ขีดความสามารถของ SME



การพัฒนาขีดความสามารถของ SME
ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ



ระบบนิเวศทางธุรกิจ



การสร้างระบบนิเวศ
ที่ช่วยให้เกิดการซื้อสินค้า/
บริการจาก SME

จากการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ตลอดจนการศึกษาแนวทางปฏิบัติที่ดีของต่างประเทศ ทำให้ได้ข้อเสนอชุดมาตรการที่ควรนำมาใช้ในการสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้มากขึ้นดังต่อไปนี้

ก. การสร้างแรงจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME

- การสะสมแต้มจากการซื้อสินค้า/บริการจาก SME ซึ่งแต้มนั้นสามารถนำไปใช้แลกรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น
 - ของกำนัลเป็นสินค้า/บริการจาก SME
 - ส่วนลดในการซื้อสินค้า/บริการจาก SME
 - ส่วนลดในการใช้บริการทางธุรกิจ เช่น การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานการทดสอบทางห้องปฏิบัติการ การจัดทำบัญชี/สอบบัญชี บริการที่ปรึกษา เป็นต้น
 - รางวัลเชิดชูเกียรติ
 - โอกาสเข้าพบนายกรัฐมนตรี หรือผู้บริหารระดับสูงของหน่วยงานภาครัฐ
- สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่องค์กรธุรกิจที่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME ซึ่งมีความยืดหยุ่นสามารถสะสมข้ามปีภาษีได้ โดยเป็นสิทธิประโยชน์ในการหักลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลหรือภาษีที่จัดเก็บโดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ภาษีป้าย ภาษีบำรุงท้องที่ เป็นต้น
- การให้โอกาสทางธุรกิจแก่องค์กรธุรกิจที่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME เช่น
 - สิทธิเข้าร่วมโครงการสนับสนุนของรัฐ ในลักษณะรัฐ-เอกชนร่วมจ่าย (Co-payment) แบบโครงการคนละครึ่ง
 - สิทธิรับงานขนาดใหญ่จากภาครัฐ หากองค์กรธุรกิจนั้นมีการจัดทำแผนจัดจ้างร่วมกับ SME
 - การอยู่ในรายชื่อหุ้นยั่งยืน (THSI) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรณีที่มีการเพิ่มหลักเกณฑ์การจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ในการประเมิน

ข. การพัฒนาขีดความสามารถของ SME ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ

- การส่งเสริมให้เกิดกิจกรรมการเพิ่มทักษะให้ SME เช่น
 - การพัฒนาซัพพลายเออร์ที่เป็น SME โดยองค์กรธุรกิจที่จัดกิจกรรมในลักษณะดังกล่าวได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี

- การร่วมจัด/สนับสนุนงบประมาณจัด กิจกรรม workshop อบรมพัฒนาซัพพลายเออร์ที่เป็น SME
- การสนับสนุนให้ SME เข้าร่วมหลักสูตรอบรมที่เน้นการทำธุรกิจแบบ B2B ที่ SME ต้องการ
- การลดต้นทุน/ค่าใช้จ่ายให้ SME เช่น
 - การให้ส่วนลดแก่ SME ที่ต้องการใช้บริการทางธุรกิจ เช่น การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐาน การทดสอบทางห้องปฏิบัติการ การจัดทำบัญชี/สอบบัญชี บริการที่ปรึกษา เป็นต้น
 - การให้ส่วนลดค่าธรรมเนียมแก่ SME ที่ขอสินเชื่อ เช่น แฟคตอริง (factoring) สินเชื่อหมุนเวียนคู่ค้า (supply chain financing) เป็นต้น
 - ศูนย์รวบรวมและบริหารจัดการคำสั่งซื้อจาก SME หลายๆ ราย เพื่อให้ SME สามารถซื้อปัจจัยการผลิตที่จำเป็นกับการประกอบธุรกิจของตนได้ในราคาที่ดีที่สุด
- การช่วยเหลือแบบมุ่งเป้า ตามความต้องการที่แท้จริงของ SME เช่น บัตรเครดิตสำหรับใช้ซื้อปัจจัยการผลิต

ค. การสร้างระบบนิเวศที่ช่วยให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME

- ระบบนิเวศที่ช่วยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงตลาดให้ SME เช่น
 - ศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน
 - ศูนย์รวมข้อมูลการสรรหาผู้ร่วมดำเนินงานของผู้รับงานภาครัฐ
 - เวทีจับคู่ธุรกิจ นำเสนอสินค้า/บริการ สำหรับ SME ที่มีข้อจำกัด โดยเฉพาะในส่วนของภูมิภาค
 - การสร้างเครือข่ายกิจการความร่วมมือระหว่าง SME (consortium) เพื่อให้ SME สามารถร่วมกันรับงานขายสินค้า/บริการที่มีปริมาณ/ลักษณะความต้องการที่มากกว่าที่จะสามารถผลิตและส่งมอบได้เองโดยลำพัง
- กระบวนการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพและไม่สร้างภาระมากเกินไป
 - แพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างแบบครบวงจร (integrated procurement platform) ที่มีระบบประเมินและคัดเลือกผู้ขายตามหลักเกณฑ์/ความต้องการของผู้ซื้อ ระบบบริหารจัดการคำสั่งซื้อ ระบบเรียกเก็บเงิน ระบบชำระเงิน และระบบวิเคราะห์ประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดจ้าง
 - ฐานข้อมูล/เครื่องมือสำหรับใช้ประเมินทดสอบว่าผู้ขายผ่านหลักเกณฑ์/ความต้องการของผู้ซื้อหรือไม่

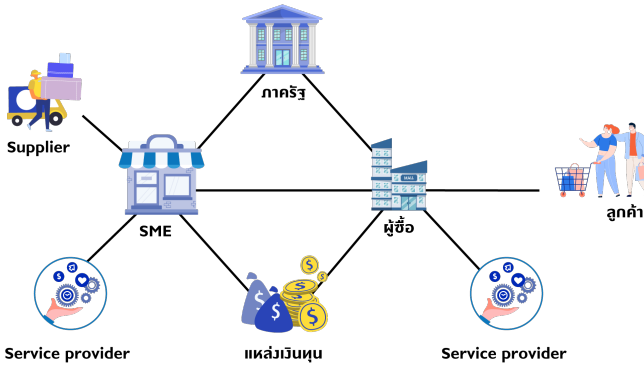
- ระบบตรวจสอบย้อนกลับที่ช่วยให้ผู้ซื้อและสถาบันการเงินเกิดความเชื่อมั่นต่อ SME เช่น
 - ฐานข้อมูลสินเชื่อหมุนเวียนคู่ค้าแบบดิจิทัล (digital supply chain financing)
 - การให้บริการสินเชื่อหมุนเวียนคู่ค้า โดยใช้เทคโนโลยีทางการเงินรูปแบบใหม่ (FinTech)
- การป้องกัน/คุ้มครอง/ให้ความช่วยเหลือ SME เช่น
 - ฐานข้อมูลระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า (credit term) ตามสัญญาการซื้อขาย และที่มีการชำระจริง
 - ข้อกำหนดให้องค์กรธุรกิจที่เป็นคู่สัญญากับภาครัฐชำระเงินให้ SME ที่เป็นซัพพลายเออร์ตามกำหนดที่ได้รับไว้ในสัญญา โดยหากองค์กรธุรกิจไม่ปฏิบัติตามโดยไม่มีเหตุอันสมควร จะส่งผลต่อโอกาสในการรับงานครั้งต่อไป และ/หรือ โดนบดทลงโทษ
 - ข้อกำหนดให้รัฐชำระเงินให้ผู้ซื้อที่เป็นคู่สัญญากับรัฐตามกำหนด เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถชำระเงินต่อให้ SME ได้ตามแผนที่กำหนดไว้
 - ศูนย์ช่วยเหลือ SME ในยามวิกฤติ (SOS)

ทั้งนี้ แนวทางการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนที่กล่าวถึงข้างต้นสามารถนำมาแบ่งตามระดับผลกระทบ (impact) ต่อการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน พร้อมกำหนดระยะเวลาดำเนินงาน และจัดเป็นกลุ่มชุดมาตรการได้ดังต่อไปนี้

<ul style="list-style-type: none"> สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการซื้อสินค้า/บริการจาก SME สิทธิเข้าร่วมโครงการสนับสนุนของรัฐแบบโครงการคนละครั้ง 	high impact	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ซื้อสะสมแต้ม รับของกำนัลเป็นสินค้า/บริการจาก SME ผู้ซื้อสะสมแต้ม รับส่วนลดในการซื้อสินค้า/บริการจาก SME ผู้ซื้อสะสมแต้ม รับส่วนลดในการใช้บริการทางธุรกิจ 	quick win
<ul style="list-style-type: none"> ส่วนลดค่าธรรมเนียม factoring/supply chain financing ศูนย์รวบรวม/บริหารจัดการคำสั่งซื้อจาก SME หลายๆ ราย บัตรเครดิตสำหรับซื้อปัจจัยการผลิต supply chain financing โดยใช้ FinTech 	<ul style="list-style-type: none"> การพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ส่วนลดในการใช้บริการทางธุรกิจ 		
<ul style="list-style-type: none"> ฐานข้อมูล credit term ศูนย์ช่วยเหลือ SME ในยามวิกฤติ (SOS) 	<ul style="list-style-type: none"> ศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อ ภาคเอกชน ศูนย์รวมข้อมูลการสรรหาผู้ร่วมดำเนินงานของรัฐบาล integrated procurement platform ฐานข้อมูล/เครื่องมือประเมินทดสอบผู้ขายตาม requirement ฐานข้อมูล digital supply chain financing ข้อกำหนดองค์กรธุรกิจที่เป็นคู่สัญญากับรัฐชำระเงินให้ SME ตามกำหนด 		
<ul style="list-style-type: none"> ผู้ซื้อสะสมแต้ม รับโอกาสเข้าพบนายกฯ/ผู้บริหารภาครัฐ การเพิ่มเกณฑ์จัดซื้อ จาก SME ในกรณีประเมินหุ่นยนต์ 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ซื้อสะสมแต้ม รับรางวัลเชิดชูเกียรติ สิทธิรับงานใหญ่จากภาครัฐ หากมีแผนจัดจ้างร่วมกับ SME 		
<ul style="list-style-type: none"> หลักสูตรอบรมที่เน้นการทำธุรกิจแบบ B2B 	<ul style="list-style-type: none"> การร่วมจัด/สนับสนุนงบประมาณจัด workshop พัฒนาซอฟต์แวร์ 		
<ul style="list-style-type: none"> ข้อกำหนดรัฐชำระเงินให้ผู้ซื้อที่เป็นคู่สัญญากับรัฐตามกำหนด 	<ul style="list-style-type: none"> เวทีจับคู่ธุรกิจ นำเสนอสินค้า/บริการ สำหรับ SME ที่มีข้อจำกัด การสร้างเครือข่าย SME consortium 		

ตัวอย่างโครงการนำร่อง (pilot project)

การดำเนินชุดมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนมีความเกี่ยวข้องกับเชื่อมโยงและจำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากหลายฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ซื้อ SME ซัพพลายเออร์ของ SME ผู้ให้บริการทางธุรกิจ แหล่งเงินทุน หน่วยงานภาครัฐ และลูกค้าที่ซื้อสินค้า/บริการจากองค์กรธุรกิจที่เป็นผู้ซื้อ



ที่มา: คณະวิจัย

การขับเคลื่อนการสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนควรเริ่มต้นจากการดำเนินมาตรการที่ทำได้จริง เห็นผลเร็ว และเป็นประโยชน์ในวงกว้าง ซึ่งอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสมหลังจากที่ได้ทดลองดำเนินการแล้ว

มาตรการที่สามารถขับเคลื่อนสู่โครงการนำร่อง (pilot project) สามารถจัดกลุ่มได้ดังนี้

มาตรการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME

1. โครงการสะสมแต้มจากการซื้อสินค้า/บริการจาก SME เพื่อรับ
 - 1) ของกำนัลเป็นสินค้า/บริการจาก SME
 - 2) ส่วนลดค่าสินค้า/บริการจาก SME
 - 3) ส่วนลดการใช้บริการทางธุรกิจ (business development service: BDS)



มาตรการพัฒนาขีดความสามารถของ SME ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ

2. โครงการส่งเสริมการพัฒนาซอฟต์แวร์
โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี
3. โครงการให้ส่วนลดในการใช้บริการทางธุรกิจ



มาตรการพัฒนาขีดความสามารถของ SME ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ

4. โครงการพัฒนาศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน และศูนย์รวมข้อมูลการสรรหาผู้ร่วมดำเนินงานของผู้รับงานภาครัฐ
5. โครงการส่งเสริมการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างแบบครบวงจร (integrated procurement platform) ที่มีระบบประเมินและคัดเลือกผู้ขายตามหลักเกณฑ์/ความต้องการของผู้ซื้อ ระบบบริหารจัดการคำสั่งซื้อ ระบบเรียกเก็บเงิน ระบบชำระเงิน และระบบวิเคราะห์ประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดจ้าง
6. โครงการพัฒนาฐานข้อมูลสินเชื่อหมุนเวียนคู่ค้าแบบดิจิทัล (digital supply chain financing)
7. โครงการออกข้อกำหนดให้องค์กรธุรกิจที่เป็นคู่สัญญากับรัฐชำระเงินให้ SME ตามกำหนด



1. โครงการสะสมแต้มจากการซื้อสินค้า/บริการจาก SME เพื่อรับ

- 1) ของกำนัลเป็นสินค้า/บริการจาก SME
- 2) ส่วนลดค่าสินค้า/บริการจาก SME
- 3) ส่วนลดการใช้บริการทางธุรกิจ (business development service: BDS)



เป็นการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า/บริการจาก SME

ลักษณะของโครงการ



เพิ่มแรงจูงใจให้มีการซื้อสินค้า/บริการจาก SME มากขึ้น

เป้าหมาย



- กรมการพัฒนาชุมชน (หน่วยงานหลัก)
- สสว. (หน่วยงานหลัก)
- ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง
- ผู้ให้บริการทางธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ BDS (28 ราย/104 บริการ)
- สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



- สสว. และผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง ร่วมกันพัฒนาระบบการสะสมแต้มที่คำนวณจากมูลค่าการซื้อสินค้า/บริการจาก SME
- สสว. กรมการพัฒนาชุมชน และหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันจัดทำเงื่อนไขการสะสมแต้มและสิทธิประโยชน์ที่จะจูงใจให้องค์กรธุรกิจซื้อสินค้า/บริการจาก SME มากขึ้น

แนวหาดำเนินงาน



- เพิ่มยอดขายให้ SME
- ลดต้นทุนในการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อ

ประโยชน์



- ไม่สามารถประเมินสัมฤทธิ์ผลของการซื้อที่เพิ่มขึ้นและความคุ้มค่าที่ได้เมื่อเทียบกับต้นทุนในการพัฒนาระบบการสะสมแต้ม
- ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างและผู้ให้บริการทางธุรกิจไม่สนใจเข้าร่วมโครงการ
- ผู้ซื้อ ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง หน่วยงานรับรอง และหน่วยงานรัฐ มีต้นทุน
- การพิสูจน์และตรวจสอบตามเงื่อนไขสูงเกินไป
- ปัญหาคารกวมสิทธิ moral hazard และทุจริตคอร์รัปชัน

ต้นทุน/ข้อกังวล

2. โครงการส่งเสริมการพัฒนาซัพพลายเออร์ โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี



เป็นการพัฒนาขีดความสามารถของ SME
ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ

ลักษณะของโครงการ



เพิ่มโอกาสให้ SME ได้รับการช่วยเหลือจากองค์กรธุรกิจอื่น
ในการพัฒนาขีดความสามารถได้มากขึ้น

เป้าหมาย



- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (หน่วยงานหลัก)
- กรมสรรพากร (หน่วยงานหลัก)
- BOI (หน่วยงานหลัก)
- สสว (หน่วยงานหลัก)
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



หน่วยงานหลักและหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันออกแบบปรับปรุงเพื่อลดล็อกกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ยังมีอยู่ เช่น กระบวนการตรวจสอบและรับรองคำขอ

แนวหาดำเนินงาน



- เพิ่มขีดความสามารถของ SME ในการผลิต ส่งมอบ และให้บริการหลังการขาย
- เพิ่มประสิทธิภาพของผู้ซื้อในการบริหารจัดการซัพพลายเออร์ที่เป็น SME

ประโยชน์



- ไม่สามารถประเมินสัมฤทธิ์ผลของการช่วยพัฒนาขีดความสามารถและความคุ้มค่าที่ได้เมื่อเทียบกับรายได้ที่รัฐเสียไป
- ปัญหาการสวมสิทธิ
- องค์กรธุรกิจ หน่วยงานรับรอง และหน่วยงานรัฐ มีต้นทุนการพิสูจน์และตรวจสอบตามเงื่อนไขสูงเกินไป

ต้นทุน/ข้อกั้ว

3. โครงการให้ส่วนลดในการใช้บริการทางธุรกิจ



เป็นการพัฒนาขีดความสามารถของ SME
ให้มีความพร้อมในการขายสินค้า/บริการ

ลักษณะของโครงการ



ลดต้นทุนในการประกอบธุรกิจของ SME เช่น การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐาน
การทดสอบทางห้องปฏิบัติการ การจัดทำบัญชี/ สอบบัญชี บริการที่ปรึกษา ฯลฯ

เป้าหมาย



- สสว (หน่วยงานหลัก)
- ผู้ให้บริการทางธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ BDS อื่นเพิ่มเติม
จากปัจจุบันที่มี 28 ราย/104 บริการ
- มาพันธ์เอสเอ็มอีไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



- สสว. และหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันเชิญชวนผู้ให้บริการทางธุรกิจรูปแบบ
ต่างๆ มาขึ้นทะเบียนเข้าร่วมโครงการ BDS ให้มากขึ้น
- สสว. และ SME ร่วมกันประเมินระดับคุณภาพการให้บริการของผู้ให้บริการทาง
ธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันกันพัฒนาคุณภาพมากขึ้น

แนวทางดำเนินงาน



- ลดต้นทุนในการประกอบธุรกิจของ SME
- เพิ่มยอดขายให้ผู้ให้บริการทางธุรกิจ

ประโยชน์



- ไม่สามารถประเมินสัมฤทธิ์ผลของการใช้บริการทางธุรกิจและความคุ้มค่าที่ได้
เมื่อเทียบกับงบประมาณที่ต้องใช้
- หน่วยงานที่ให้บริการธุรกิจไม่สนใจเข้าร่วมโครงการ
- ปัญหาการสวมสิทธิ์ moral hazard และทุจริตคอร์รัปชัน

ต้นทุน/ข้อกังวล

4. โครงการพัฒนาศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน และศูนย์รวมข้อมูลการสรรหาผู้ร่วมดำเนินงานของผู้รับงานภาครัฐ



เป็นการสร้างระบบนิเวศด้านข้อมูลข่าวสารที่ช่วยให้การซื้อขายสินค้า/บริการระหว่างองค์กรธุรกิจกับ SME มีประสิทธิภาพมากขึ้นและช่วยลดต้นทุนให้กับทั้งองค์กรธุรกิจและ SME

ลักษณะของโครงการ



เพิ่มโอกาสให้ SME สามารถเข้าถึงตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนได้มากขึ้น

เป้าหมาย



- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (หน่วยงานหลัก)
- กรมบัญชีกลาง (หน่วยงานหลัก)
- สสว (หน่วยงานหลัก)

- กรมประชาสัมพันธ์
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



- สสว, กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับใช้เป็นศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน และเชิญชวนองค์กรธุรกิจมาขึ้นทะเบียนและประกาศข่าวลงแพลตฟอร์ม
- สสว, และกรมบัญชีกลาง ร่วมกันพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับใช้เป็นศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารความต้องการสั่งซื้อสินค้า/บริการของผู้รับงานภาครัฐ และออกประกาศให้องค์กรธุรกิจที่เป็นผู้รับงานภาครัฐประกาศข่าวลงแพลตฟอร์ม

แนวทางดำเนินงาน



- ลดต้นทุนของ SME ในการหาข้อมูลข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน
- ลดต้นทุนของผู้ซื้อในการเสาะหาซัพพลายเออร์

ประโยชน์



- รูปแบบกิจกรรมอาจไม่ตรงกับภารกิจหลักของหน่วยงานเจ้าภาพ
- ต้องสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ซื้อให้มากพอเมื่อเทียบกับภาระในการแจ้งข้อมูลข่าวสาร
- ข้อมูลข่าวสารบางกรณีอาจเป็นความลับทางการค้า
- ต้องใช้เวลาในการออกประกาศกรมบัญชีกลางเพื่อกำหนดให้ผู้รับงานภาครัฐปฏิบัติตาม

ต้นทุน/ข้อกีดขวาง

5. โครงการส่งเสริมการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างแบบครบวงจร (integrated procurement platform) ที่มีระบบประเมินและคัดเลือกผู้ขายตามหลักเกณฑ์/ความต้องการของผู้ซื้อ ระบบบริหารจัดการคำสั่งซื้อ ระบบเรียกเก็บเงิน ระบบชำระเงิน และระบบวิเคราะห์ประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดจ้าง



เป็นการสร้างระบบนิเวศด้านธุรกรรมที่ช่วยให้การซื้อขายสินค้า/บริการระหว่างองค์กรธุรกิจกับ SME มีประสิทธิภาพมากขึ้น ลดต้นทุน ลดข้อผิดพลาด ทำการตรวจสอบได้ง่าย และทำให้ SME ได้รับเงินเร็วขึ้น

ลักษณะของโครงการ



อำนวยความสะดวก เพิ่มประสิทธิภาพ และลดภาระที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนให้ SME และผู้ซื้อ

เป้าหมาย



- ธนาคารแห่งประเทศไทย (หน่วยงานหลัก)
- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (หน่วยงานหลัก)
- สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (หน่วยงานหลัก)
- สสว. (หน่วยงานหลัก)
- ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง
- สมาคมธนาคารไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- สสว. และหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันพัฒนาฐานข้อมูล/เครื่องมือสำหรับใช้ประเมินทดสอบว่าผู้ขายผ่านหลักเกณฑ์/ความต้องการของผู้ซื้อหรือไม่ และส่งเสริมให้ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างนำฐานข้อมูล/เครื่องมือดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ต่อ
- หน่วยงานหลักและหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันเชิญชวนให้ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบ PromptBiz
- หน่วยงานหลักและหน่วยงานร่วมขับเคลื่อน ร่วมกันเชิญชวนให้องค์กรธุรกิจและ SME ทำธุรกรรมซื้อขายกันผ่านแพลตฟอร์ม



แนวทงดำเนินงาน



ประโยชน์

- ช่วยให้ SME รู้ถึงระดับความสามารถของตัวเอง
- ลดต้นทุนการทำธุรกรรมให้ SME เช่น การจัดทำใบแจ้งหนี้ ใบกำกับภาษี การกระทบยอดบัญชี
- ลดต้นทุนการทำธุรกรรมให้ผู้ซื้อ เช่น การคัดเลือกซัพพลายเออร์ การบริหารจัดการคำสั่งซื้อ การชำระเงิน การวิเคราะห์ประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กร



ต้นทุน/ข้อกังวล

- ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างบางกรณีอาจเป็นความลับทางการค้า
- ต้องสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ซื้อที่มีแพลตฟอร์มของตัวเอง และผู้ให้บริการแพลตฟอร์มให้มากพอเมื่อเทียบกับภาระในการเชื่อมต่อระบบเข้ากับระบบ Smart Financial Infrastructure for Business (PromptBiz)
- ต้องสร้างแรงจูงใจแก่ SME ให้มากพอเมื่อเทียบกับการเปิดเผยข้อมูลรายรับให้กรมสรรพากรทราบ
- ความยุ่งยากในการปฏิบัติตาม พรบ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (PDPA)
- ประเด็นความสามารถในการทำงานร่วมกันได้ (interoperability) และความปลอดภัยทางไซเบอร์

6. โครงการพัฒนาฐานข้อมูลสินเชื่อหมุนเวียนลูกค้าแบบดิจิทัล (digital supply chain financing)



เป็นการสร้างระบบนิเวศทางการเงินเพื่อเป็นฐานข้อมูลธุรกรรมทางการค้าและการชำระเงินแบบดิจิทัลที่สถาบันการเงินสามารถนำมาใช้ได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากขึ้นในการตรวจสอบหลักฐานสำหรับการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ SME ที่เป็นผู้ขาย

ลักษณะของโครงการ



สร้าง digital footprints ที่จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีขนาดและต้นทุนที่เหมาะสมได้มากขึ้น

เป้าหมาย



- ธนาคารแห่งประเทศไทย (หน่วยงานหลัก)
- สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (หน่วยงานหลัก)
- สสว (หน่วยงานหลัก)
- สมาคมธนาคารไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สมาคมผู้ค้าปลีกไทย
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
- สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



- หน่วยงานหลักและหน่วยงานขับเคลื่อน ร่วมกันเชิญชวนให้องค์กรธุรกิจป้อนข้อมูลการสั่งซื้อสินค้าและการจ่ายเงินของตนเข้าสู่ระบบ Smart Financial Infrastructure for Business (PromptBiz)
- หน่วยงานหลักและหน่วยงานขับเคลื่อน ร่วมกันเชิญชวนให้ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบ PromptBiz

แนวทางดำเนินงาน



- ลดต้นทุนและเพิ่มโอกาสของ SME ในการได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน
- ลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการทำธุรกิจร่วมกับ SME ที่เป็นซัพพลายเออร์
- ลดต้นทุนและความเสี่ยงของผู้ให้กู้ในการปล่อยสินเชื่อให้ SME

ประโยชน์



- ต้องสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ซื้อให้มากพอเมื่อเทียบกับภาระในการป้อนข้อมูลเข้าสู่ระบบ PromptBiz
- ต้องสร้างแรงจูงใจแก่สถาบันการเงินให้มากพอเมื่อเทียบกับโอกาสทางธุรกิจที่อาจจะเสียไปให้กับสถาบันการเงินแห่งอื่น
- ประเด็นความสามารถในการทำงานร่วมกันได้ (interoperability) และความปลอดภัยทางไซเบอร์

ต้นทุน/ข้อกังวล

7. โครงการออกข้อกำหนดให้องค์กรธุรกิจที่เป็นคู่สัญญากับรัฐ ชำระเงินให้ SME ตามกำหนด



เป็นการสร้างระบบนิเวศด้านกฎระเบียบ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติ ที่ช่วยป้องกัน
คุ้มครองและช่วยเหลือ SME ที่ได้รับผลกระทบจากการที่ผู้ซื้อชำระเงินล่าช้า

ลักษณะของโครงการ



ป้องกันและคุ้มครอง SME ที่อาจถูกเอาเปรียบจากการที่ผู้ซื้อชำระเงินล่าช้า

เป้าหมาย



- กรมบัญชีกลาง (หน่วยงานหลัก)
- สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า (หน่วยงานหลัก)
- สสว (หน่วยงานหลัก)

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



- กรมบัญชีกลางออกประกาศกำหนดให้องค์กรธุรกิจที่เป็นคู่สัญญากับภาครัฐชำระ
เงินให้ SME ที่เป็นซัพพลายเออร์ตามกำหนดที่ได้รับไว้ในสัญญา โดยหากองค์กร
ธุรกิจไม่ปฏิบัติตามโดยไม่มีเหตุอันสมควร จะส่งผลต่อโอกาสในการรับงานครั้งต่อ
ไป และ/หรือ โดนบทลงโทษ
- กรมบัญชีกลางพัฒนาแพลตฟอร์มให้ผู้สัญญาป้องกันข้อมูล credit term และเวลาการ
ชำระเงินจริงให้กับซัพพลายเออร์ของตน และให้หน่วยงานร่วมขับเคลื่อนสามารถ
เข้าถึงและใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลดังกล่าวได้

แนวทางดำเนินงาน



- เพิ่มโอกาสที่ SME จะได้รับเงินตรงตามสัญญา
- เพิ่มภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรธุรกิจที่ชำระเงินให้ SME ตามกำหนด
- ลดภาระให้กับสำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้าในการตรวจสอบและ
ลงโทษผู้กระทำผิด

ประโยชน์



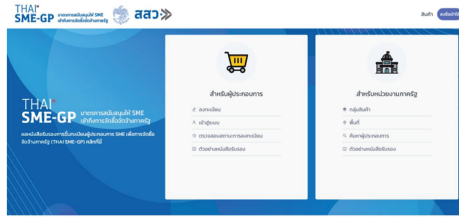
- ต้องใช้เวลาในการออกประกาศกรมบัญชีกลางเพื่อกำหนดให้ผู้สัญญากับรัฐปฏิบัติตาม
- ผู้ซื้อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงโดยการซื้อสินค้า/บริการจาก SME น้อยลง
- ต้องการให้มีการออกข้อบังคับรัฐชำระเงินให้ผู้ซื้อที่เป็นคู่สัญญากับรัฐตามกำหนดด้วย

ต้นทุน/ข้อกั้ว

แพลตฟอร์ม และเว็บไซต์

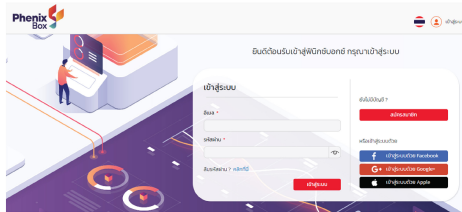
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง

S:UU THAI SME-GP สว.



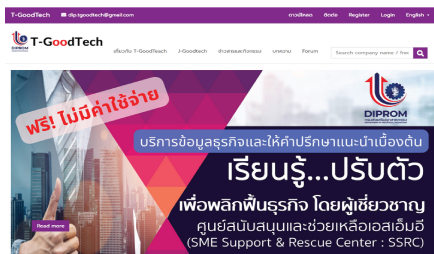
แพลตฟอร์มที่รวมข้อมูลผู้ผลิต ผู้ค้า ผู้จัดจำหน่ายที่เป็นผู้ประกอบการ SME โดยผู้ประกอบการ SME ที่ขึ้นทะเบียนในระบบ THAI SME-GP จะได้รับสิทธิประโยชน์ในการจัดซื้อจัดจ้างกับภาครัฐ นอกจากนี้ผู้ซื้อที่เป็นหน่วยงานภาครัฐแล้ว ผู้ซื้อจากภาคเอกชนสามารถเข้าค้นหาผู้ขาย (supplier) ในระบบได้เช่นเดียวกัน (รายละเอียดเพิ่มเติม www.thaismegp.com)

Phenixbox



เว็บไซต์และแอปพลิเคชันค้าส่งที่เป็น B2B Online Platform เชื่อมช่องทางการขายหน้าร้านและออนไลน์เข้าด้วยกันทำให้อธุรกิจเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจากทั่วทุกหนแห่งได้ง่าย สะดวก และปลอดภัย (รายละเอียดเพิ่มเติม www.account.phenixbox.com/login)

T-GoodTech



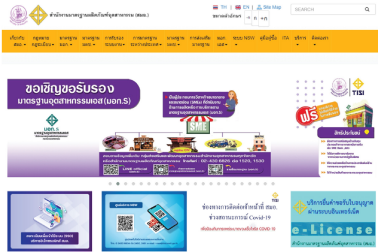
แพลตฟอร์มที่เป็นช่องทางการจับคู่ระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) ระหว่างผู้ประกอบการไทยด้วยกันเองและระหว่างผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างประเทศเพื่อผลักดัน SME สู่อันดับข้อมูลระดับโลก โดยส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีผ่านระบบฐานข้อมูลเพื่อจับคู่ธุรกิจออนไลน์ (รายละเอียดเพิ่มเติม www.tgoodtech.com/th)

**สำนักงานคณะกรรมการการ
แข่งขันทางการค้า**



หน่วยงานกำกับดูแลการประกอบธุรกิจให้มีการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยออกมาตรการที่เกี่ยวข้องกับ SME คือประกาศเรื่องแนวทางการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ (รายละเอียดเพิ่มเติม www.tcct.or.th)

**สำนักงานมาตรฐาน
ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
(สมอ.)**



หน่วยงานดำเนินด้านมาตรฐาน มีมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับ SME คือการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน (มชข.) เป็นการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้ผลิตในชุมชนในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และมาตรฐานอุตสาหกรรมเอส (มอก.เอส) ที่รับรองคุณภาพให้กับสินค้าหรือให้บริการที่ผลิตจำหน่ายหรือบริการโดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) (รายละเอียดเพิ่มเติม www.tisi.go.th)

DGT Farm



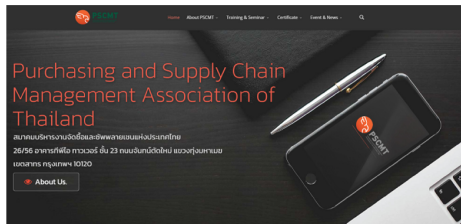
แพลตฟอร์มที่เป็นช่องทางการซื้อขายสินค้าเกษตรปลอดภัย มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน ผ่านการรับรองในรูปแบบออนไลน์ เป็นการจับคู่ธุรกิจยุคใหม่ที่เกษตรกรไทยและผู้บริโภคจะมาพบกันในโลกออนไลน์ในทุกที่ ทุกเวลา (รายละเอียดเพิ่มเติม www.dgtfarm.com)

FTIbusiness



เว็บไซต์การดำเนินการธุรกรรมออนไลน์ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับสมาชิกสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยซึ่งเป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าของทั้งสองฝ่าย โดยสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตลอดเวลาและช่วยลดงบประมาณการลงทุน (รายละเอียดเพิ่มเติม www.ftibusiness.com)

สมาคมบริหารงาน จัดซื้อและซัพพลาย เชนแห่งประเทศไทย (สซชท)



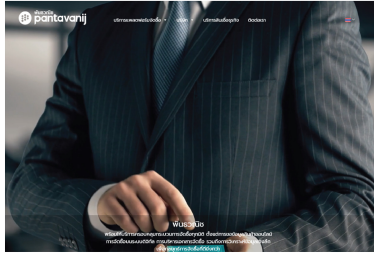
องค์กรอิสระที่เผยแพร่องค์ความรู้เกี่ยวกับวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชน เป็นศูนย์กลางความเป็นเลิศของข้อมูล และเทคโนโลยีทางด้านงานจัดซื้อ และซัพพลายเชน ให้บริการประสานงานแลกเปลี่ยนความรู้ ข้อคิดเห็น และประสบการณ์สำหรับผู้ประกอบวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชน (รายละเอียดเพิ่มเติม www.pscmt.or.th)

โครงการไทยเด็ด



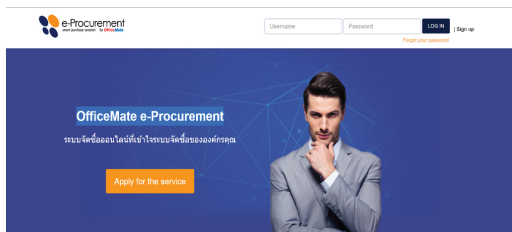
โครงการที่ช่วยเพิ่มช่องทางการขายให้กับสินค้าชุมชนเพื่อช่วยให้วิสาหกิจชุมชนและผู้ประกอบการท้องถิ่นโดยวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ “มุมสินค้าหรือร้านค้าไทยเด็ด” ที่อยู่ในสถานีบริการน้ำมัน พีทีที สเตชั่นที่ครอบคลุมทั่วประเทศ (รายละเอียดเพิ่มเติม www.thaidet.pttor.com)

Pantavanij



บริษัทที่ให้บริการระบบจัดซื้ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจที่ครอบคลุมทุกขั้นตอนตั้งแต่การสรรหา ตลอดจนขั้นตอนการสั่งซื้อ เพื่อตอบสนองความต้องการและกระบวนการจัดซื้อ ในลักษณะขององค์กรต่อองค์กรสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่จนถึงขนาดเล็ก ในหลากหลายอุตสาหกรรม (รายละเอียดเพิ่มเติม www.pantavanij.com)

OfficeMate e-Procurement



ระบบออนไลน์ที่ให้บริการรับการจัดซื้อ ในรูปแบบ e-Procurement (B2B) ที่เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กรโดยเฉพาะผ่านระบบเค็ตตาล็อก อันจะช่วยลดต้นทุนองค์กร เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินการของระบบจัดซื้อ และสร้างความโปร่งใสให้กับองค์กร (รายละเอียดเพิ่มเติม www.eprocurement.officemate.co.th/Account)

เจ้าวงลิ้งสิทธิ์

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

เลขที่ 21 อาคารทีเอสที ชั้น G, 17, 18 และ 23 ถ.วิภาวดีรังสิต

แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

สสว. Call Center 1301 www.sme.go.th

คณะที่ปรึกษา

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)

ดร.นนริฎ พิศลยบุตร

นางสาวเทียนสว่าง ธรรมวณิช

นายยศ วัชรคุปต์

นางสาวนันทพร เมธาคุณวุฒิ

นายณัฐวุฒิ ลักษณะนาปัญญากุล

นางสาววิไล ทิวากรโก

หน่วยงานสนับสนุนข้อมูลและข้อเสนอแนะ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ธนาคารแห่งประเทศไทย

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย

บริษัท แดรี่โฮม จำกัด

บริษัท โตโยต้า ไดฮัทสึ เอ็นจิเนียริง แอนด์ แมนูแฟคเจอร์ จำกัด

บริษัท ไทยโมเตอร์เน็ท จำกัด

บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน)

บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)

บริษัท พันธวิเศษ จำกัด

บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (Lotus's)



จัดทำโดย

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
ร่วมกับ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (ทีดีอาร์ไอ)