

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีไอ

23-IP-02-GE-WSP-A: Workshop on Innovative Public Procurement

ระหว่างวันที่ 18-20 กรกฎาคม 2566

ผ่านการประชุมออนไลน์

จัดทำโดย ธนาวุฒิ ศุภางคะรัตน์

นักวิชาการวิสาหกิจเพื่อสังคมชำนาญการ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม

วันที่ 12 กันยายน 2566

ส่วนที่ 1 เนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

ที่มาและวัตถุประสงค์โครงการ

1. หน่วยงานภาครัฐที่มีความต้องการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อพัฒนาโครงการตอบสนองความต้องการของประชาชน โครงการนี้จะเป็นการเรียนรู้เรื่องนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง การให้บริการของภาครัฐ การเจรจาต่อรองกับคู่ค้าภาครัฐเพื่อสามารถใช้งบประมาณของรัฐได้ตรงความต้องการของประชาชน
2. การหาฉันทามติที่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจะสามารถมีการจัดการที่โปร่งใส
3. นวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐมีการพัฒนาการซื้อขายสินค้าหรือบริการที่ยกระดับการให้บริการภาครัฐทั้งทางด้านปริมาณและคุณภาพ

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อหาหรือเรื่องนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐรวมถึงผลกระทบต่อ การส่งมอบบริการและความพึงพอใจสู่ประชาชน
2. เพื่อพิจารณาการแนวทางการสร้างนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ประสบความสำเร็จ
3. ศึกษากระบวนการการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่มีนวัตกรรมและเพิ่มผลิตภาพในการให้บริการภาครัฐ

เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากกิจกรรมต่างๆ พร้อมแสดงความคิดเห็นหรือยกตัวอย่างประเด็นที่สามารถนำมาปรับใช้ในองค์กรหรือประเทศไทย (สามารถจำแนกตามหัวข้อและระบุข้อวิพากษ์บรรยาย) ได้แก่

ทิศทางของนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Trends in Innovative Public Procurement) โดย Kang - il Seo จาก Korea Institute of Procurement ได้ให้ทิศทางภายใต้ 2 แนวทางนี้

1. นวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Innovation of Public Procurement) ที่มุ่งเน้นที่ความโปร่งใส ประสิทธิภาพ และความคุ้มค่า
2. การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่สร้างนวัตกรรม (Public Procurement of Innovation) ที่มุ่งเน้นเรื่องการขับเคลื่อนนวัตกรรม บริการภาครัฐที่ทันสมัย และการส่งเสริมด้านเศรษฐกิจ

องค์ประกอบของนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

1. เงินลงทุนในช่วงของการวิจัยและพัฒนา มาพร้อมกับความเป็นไปได้ในการซื้อต่อเนื่องหรือนโยบายส่งเสริมการขายสำหรับโอกาสทางการตลาด
2. ข้อกำหนดด้านการวิจัยและพัฒนาที่เน้นไปที่ปัญหาที่พบบ่อย การกำหนดปัญหาหรือผลลัพธ์ที่ต้องการมากกว่าวิธีแก้ปัญหาที่เฉพาะเจาะจงเพื่อส่งเสริมการแก้ปัญหาที่เป็นนวัตกรรม

กรณีศึกษา: ประเทศเกาหลี

เป้าหมาย

- เพื่อลดอุปสรรคการเข้าสู่ตลาดของสินค้านวัตกรรม โดยที่หน่วยงานภาครัฐควรเริ่มจากการเป็นผู้ซื้อก่อนภาคอื่นๆ
- เพื่อต่อยอดและพัฒนาข้อเสนอนวัตกรรมเพื่อแก้ไขปัญหาสังคมและพัฒนาบริการภาครัฐสำหรับประชาชน

สินค้านวัตกรรมสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ มีการกำหนดโดยคณะกรรมการทบทวนนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ สำหรับ (1) เป็นนวัตกรรมทางเทคโนโลยี และ (2) ตอบสนองความต้องการของประชาชน โดยมีนโยบายดังต่อไปนี้

- การสนับสนุนทั้งระบบผ่าน e-Marketplace สำหรับผลิตภัณฑ์นวัตกรรม
- การตั้งเป้าหมายการสั่งซื้อทั้งระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 1-1.7% ของงบประมาณในการสนับสนุนผลิตภัณฑ์นวัตกรรม

ปัจจัยความสำเร็จ

1. มีนโยบายที่ชัดเจน
 - การตั้งงบประมาณการซื้อ 1-1.2% สำหรับผลิตภัณฑ์นวัตกรรม
 - การส่งเสริมผ่านระบบ e-Marketplace
2. สร้างการมีส่วนร่วมของตลาดสำหรับการบรรลุผลที่เร็ว

- บูรณาการโครงการ R & D ไว้แล้ว โดยได้รับทุนสนับสนุนจากกระทรวงที่รับผิดชอบ
- การนำแนวทางที่มุ่งเน้นอุปสงค์และอุปทานมาปรับใช้

3. ศูนย์ส่งเสริมนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

- การส่งเสริมกระบวนการนี้ไปสู่ภาคเอกชนที่สามารถช่วยให้ในการลงทะเบียนบัญชีนวัตกรรม
- แนะนำแนวทางการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐสำหรับผลิตภัณฑ์นวัตกรรมให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ติดตามและวิเคราะห์ผลพร้อมจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ความท้าทาย

1. ความอนุรักษ์นิยมและความตื่นตัวของหน่วยงานภาครัฐ

- หน่วยงานภาครัฐในฐานะผู้ซื้อจะมีความสะดวกใจในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างแบบวิธีเดิม
- การปรับเปลี่ยนระดับนโยบายใช้เวลาในการดำเนินการไปสู่ทุกระดับได้ช้า

2. ความยากในการพัฒนาอุปสงค์ด้านนวัตกรรม

- หน่วยงานภาครัฐไม่มีหน่วยงานหรือองค์กรที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาเทคโนโลยีหรือทักษะในการระบุความต้องการด้านนวัตกรรม
- หน่วยงานภาครัฐจำนวนไม่มากที่มีส่วนร่วมอย่างจริงจังในการพัฒนาความท้าทาย เว้นแต่จะได้รับการเอื้อถึง.

3. ความซับซ้อนในการกำหนดกระบวนการ

- การดำเนินการโดยกระทรวงต่างๆ มีการกำหนดคุณสมบัติ ขั้นตอน หลักเกณฑ์ที่แตกต่างกัน
- จำเป็นต้องมีการปรับปรุงการประสานงานและเชื่อมโยงการทำงานทั้งกระบวนการ

4. การผลักดันให้เกิดอุปสงค์การซื้อที่ไม่มีประสิทธิภาพ

- การเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์นวัตกรรมเข้ากับการซื้อของหน่วยงานภาครัฐยังมีประสิทธิภาพน้อยอยู่ ยกเว้นการส่งเสริมให้เกิดการซื้อนำร่อง
- เกิดความผิดพลาดในการจับคู่ความต้องการซื้อและความต้องการขาย
- ต้องการสิทธิประโยชน์หรือแรงจูงใจในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์นวัตกรรม

การบรรยายเรื่องการเชื่อมโยงของกรอบแนวคิดการดำเนินงานและนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Link Between the Institutional Framework and Innovative Public Procurement) โดย ANURA LOKUGAMAGE, Senior Public Procurement Consultant/ Master Trainer

กรณีศึกษา: ประเทศศรีลังกา

นวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หมายถึง การใช้เทคโนโลยีควบคู่กับการแข่งขันทางการตลาด เพื่อมาพัฒนาแนวทางการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ประเทศศรีลังกาแบ่งประเภทของนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ออกเป็น 4 ประเภทคือ

- นวัตกรรมสินค้า
- นวัตกรรมกระบวนการ
- นวัตกรรมองค์กร

- นวัตกรรมห่วงโซ่อุปทาน

โดยแบ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

1. **ระดับประเทศ** ต้องเกิดการสนับสนุนเชิงนโยบายในการส่งเสริมนโยบายนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง การพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างรวมถึงเอกสารการประกวดราคา ตัวอย่างการพัฒนาหรือส่งเสริมนโยบายนวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง ได้แก่
 - กลยุทธ์และนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างที่ชัดเจนนั้นจะสามารถส่งเสริมนวัตกรรมอย่างชัดเจน ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของตลาด สามารถกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายเพื่อส่งเสริมให้เกิดการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นนวัตกรรมใหม่
 - นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ยั่งยืน (Sustainable Public Procurement Policy) มุ่งเน้นการได้มาซึ่งสินค้าและบริการที่สามารถสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมมากที่สุด ส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม แหล่งพลังงานหมุนเวียน และห่วงโซ่อุปทานที่มีจริยธรรม นโยบายนี้ยังส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคมรวมถึงแนวปฏิบัติด้านแรงงานที่เป็นธรรมและการพัฒนาชุมชนอีกด้วย
 - นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างทางสังคม (Social Procurement Policy) มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสังคมและผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยคำนึงถึงสังคมเข้าไปด้วยกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง เป็นการกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายสินค้าและบริการจากธุรกิจที่แสดงให้เห็นถึงคุณค่าทางสังคมเช่นการจ้างงานประชากรชายขอบ การสนับสนุนในท้องถิ่นชุมชนหรือการนำแนวปฏิบัติที่ยั่งยืนมาใช้ในการประกอบธุรกิจ
 - ตัวอย่างนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างทางสังคม (Social Procurement Policy) และกระบวนการขับเคลื่อนนโยบายจากประเทศศรีลังกา
มีการหารือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับการสำรวจโอกาสสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมในการจัดซื้อสินค้าและบริการ ได้แก่ จัดขึ้นวันที่ 17 มกราคม 2563 ณ กระทรวงอุตสาหกรรมและห่วงโซ่อุปทาน โดยที่ประเทศศรีลังกามีกิจการเพื่อสังคมประมาณ 11,000 แห่งที่ดำเนินงาน หนึ่งในความท้าทายที่ใหญ่ที่สุดที่กิจการเพื่อสังคมต้องเผชิญคือการเข้าถึงและสร้างโอกาสในการทำตลาด ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างเพื่อสังคมเปิดโอกาสให้กิจการเพื่อสังคมได้เข้าถึงตลาดในภาคส่วนต่างๆ (ดร.ลลิต เวลมาเดจ นำเสนอภาพรวมของประเด็นต่างๆ ที่เกิดขึ้น)
ในการประชุมนานาชาติครั้งที่ 2 เรื่องกิจการเพื่อสังคมและการเงินเพื่อสังคมจัดขึ้นในเดือนมกราคม 2562 จัดโดยกองทุนเพื่อการลงทุนทางสังคมศรีลังการ่วมกับ British Council และกระทรวงอุตสาหกรรมประเทศศรีลังกา มุ่งเน้นเรื่องการส่งเสริม SME ให้สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในศรีลังกา
2. **ระดับองค์กร** ต้องมีการส่งเสริมหรือสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง ให้มีโครงสร้างองค์กรที่เพียงพอต่อทรัพยากรที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น ความเป็นผู้นำและความเชี่ยวชาญของเจ้าหน้าที่หรือหน่วยงานภายในองค์กรเพื่อมาสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นนวัตกรรม ส่งต่อไปสู่การปฏิบัติ
3. **ระดับการแข่งขันในตลาด** จะรวมไปถึงปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์นวัตกรรม, ความสามารถในการผลิตหรือการรองรับของอุตสาหกรรม และการมีหน่วยงานหรือสถาบันคอยสนับสนุนกลไกในการมีส่วนร่วมกับตลาด ได้แก่ การปรึกษาหารือเกี่ยวกับตลาดก่อนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การเจรจากับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอุตสาหกรรมและส่งเสริมความร่วมมือกับ คู่ค้าและนักสร้างสรรค์นวัตกรรม

นอกเหนือจากปัจจัยแห่งความสำเร็จทั้ง 3 ระดับที่กล่าวมา กลไกการติดตามและประเมินผลเพื่อประเมินประสิทธิภาพและผลกระทบต่อกรริเริ่มการจัดซื้อจัดจ้างเชิงนวัตกรรม ระบุบทเรียนที่ได้รับ และส่งเสริมการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ยังเป็นกลไกที่สำคัญมากต่อการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ส่วนที่ 2 ประโยชน์ที่ได้รับและการขยายผลจากการเข้าร่วมโครงการ

1. ประโยชน์ต่อตนเอง ต่อหน่วยงานต้นสังกัด ต่อสายงานหรือวงการวิชาชีพในหัวข้อนั้นๆ

ได้รับความรู้เรื่องแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง จากกรณีศึกษาของประเทศอื่น สามารถนำมาเป็นข้อมูลประกอบการดำเนินการขับเคลื่อนนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทยต่อไปได้ เช่น ตัวอย่างการตั้งเป้าหมายการสั่งซื้อจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 1-1.7% ของงบประมาณในการสนับสนุนผลิตภัณฑ์นวัตกรรมในประเทศเกาหลีใต้ อาจเป็นตัวอย่างข้อเสนอแนะสำหรับการขยายสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจเพื่อสังคมกับทางกรมบัญชีกลางในระยะถัดไปได้ เพื่อต่อยอดสิทธิประโยชน์การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในปัจจุบันของวิสาหกิจเพื่อสังคม

2. กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายในระยะเวลา 60 วันนับจากวันสุดท้ายของโครงการ



(ภาพการหารือความร่วมมือระหว่างสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมและ Yunus Thailand วันที่ 8 กันยายน 2566)

มีการขยายผลไปสู่การดำเนินงานร่วมกับภาคีเครือข่ายอย่างมูลนิธิยูนิอุสประเทศไทย (Yunus Thailand) ในการขับเคลื่อนงานด้าน Social Procurement ร่วมกันเพื่อส่งเสริมให้ทั้งภาครัฐและเอกชนเห็นถึงความสำคัญและการสร้างผลกระทบทางสังคมอย่างต่อเนื่องผ่านการจัดซื้อจัดจ้างทางสังคม โดยกลไกวิสาหกิจเพื่อสังคมมาเป็นคนขับเคลื่อน

3. กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

ในปีงบประมาณ 2567 ฝ่ายส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม ได้มีแผนการดำเนินโครงการอบรมชี้แจงสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจเพื่อสังคมตาม พรบ. ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562 จากปัญหาที่พบจากการสะท้อนของวิสาหกิจเพื่อสังคมในการเข้ากระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยวิธีเฉพาะเจาะจง ตามสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจเพื่อสังคม พบว่า เจ้าหน้าที่ภาครัฐในระดับพื้นที่ ยังขาดความมั่นใจในการดำเนินงาน กลัวเป็นการละเมิดต่อระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง ทำให้สำนักงานฯ วางแผนดำเนินงานให้ความรู้และชี้แจงสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจเพื่อสังคมตาม พรบ. ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562 โดยมีกลุ่มเป้าหมายดังนี้

- เจ้าหน้าที่พัสดุ หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ (สำหรับผู้ให้บริการ)
- เจ้าหน้าที่สำนักงานคลังจังหวัด (สำหรับผู้ให้การรับรองกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่)