



การศึกษาค้นคว้าความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

A STUDY OF THE SUCCESS OF SMEs IN PARTICIPATING
IN GOVERNMENT PROCUREMENT



มัทรียา ถาวรวงษ์สกุล

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2565

การศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชานโยบายและการจัดการสาธารณะ
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ปีการศึกษา 2565
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

A STUDY OF THE SUCCESS OF SMEs IN PARTICIPATING
IN GOVERNMENT PROCUREMENT



A Master's Project Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of MASTER OF PUBLIC ADMINISTRATION
(Public Policy and Management)
Faculty of Social Sciences, Srinakharinwirot University

2022

Copyright of Srinakharinwirot University

สารนิพนธ์
เรื่อง
การศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ
ของ
มัทรียา ถาวรวงศ์สกุล

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชานโยบายและการจัดการสาธารณะ
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

.....
(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

.....
คณะกรรมการสอบปากเปล่าสารนิพนธ์

..... ที่ปรึกษาหลัก ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชญาณ์ นักพูน) (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.โกสินทร์ เตชะนิยม)
..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุลศักดิ์ ชาญณรงค์)

| | |
|------------------|--|
| ชื่อเรื่อง | การศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ |
| ผู้วิจัย | มัทรียา ถาวรวงศ์สกุล |
| ปริญญา | รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต |
| ปีการศึกษา | 2565 |
| อาจารย์ที่ปรึกษา | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ปรีชญาณ์ นักพ็อน |

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสำเร็จการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้วิธีการศึกษา 2 วิธี คือ 1) การสำรวจเอกสาร เพื่อต้องการทราบถึงความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยพิจารณาจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนกิจการ และสินค้าหรือบริการกับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐพร้อมได้รับการคัดเลือกและไม่ได้รับการคัดเลือก รวมไปถึงไม่เข้าร่วม ในช่วง พ.ศ. 2562 จนถึง พ.ศ. 2565 2) เก็บข้อมูลด้วยเครื่องมือแบบสอบถาม ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2565 จนถึง วันที่ 3 มิถุนายน พ.ศ. 2565 กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อมประเภทขายสินค้าและให้บริการที่ขึ้นทะเบียนกิจการ กับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ทุกจังหวัดในประเทศไทย จำนวน 400 แห่ง โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละและไคสแควร์ ผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้นส่วนมากได้รับการคัดเลือก (ร้อยละ 81) รองลงมาไม่ได้รับการคัดเลือก (ร้อยละ 15.80) และไม่เข้าร่วม (ร้อยละ 3.30) โดยสมมติฐานที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการในด้านประเภทธุรกิจที่แตกต่างกัน ไม่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐซึ่งในขณะที่ยาได้และขนาดธุรกิจ ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และสมมติฐานที่ 2 พบว่า ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยเช่นกัน สมมติฐานที่ 3 พบว่า อิทธิพลจากแวดวงธุรกิจและอิทธิพลจากผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการไม่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และสมมติฐานที่ 4 พบว่า การสนับสนุนของรัฐด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ และสนับสนุนด้านบุคลากรของรัฐ รวมถึงวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธีมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า ทั้ง 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ มีผลต่อความสำเร็จ อีกทั้งผลการศึกษายังพบว่า ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการด้านประเภทธุรกิจ ไม่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SMEs ของภาครัฐด้วย ดังนั้นภาครัฐจึงควรสร้างการรับรู้ให้กับผู้ประกอบการ และจัดอบรมสัมมนาให้ความรู้ในขั้นตอนการปฏิบัติกับผู้ประกอบการในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง และควรมีมาตรการจูงใจให้กับผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างได้มากยิ่งขึ้น

คำสำคัญ : ความสำเร็จ, การจัดซื้อจัดจ้าง, ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

| | |
|----------------|--|
| Title | A STUDY OF THE SUCCESS OF SMEs IN PARTICIPATING IN GOVERNMENT PROCUREMENT |
| Author | MUTTAREEYA TAWANWONGSAKUL |
| Degree | MASTER OF PUBLIC ADMINISTRATION |
| Academic Year | 2022 |
| Thesis Advisor | Assistant Professor Dr. Preechaya Nakfon |

This research aims to study the success of the participation in SMEs in government procurement and to identify the factors that are conducive to or limiting the participation of SMEs in government procurement by using two study methods: (1) the document survey was used to understand the success of SMEs participating in government procurement by considering the small to medium-sized business operators that registered products or services. In terms of government procurement (THAI SME – GP) and participating in government procurement, ready to be selected and not preferred, including the period between 2019 until May 2022; (2) to collect data with query tools from 1 July 2022 until 3 June 2022 regarding Small and Medium Business Entrepreneurship Group to Sell Products and Services Registered by Office of Small and Medium Enterprise Promotion (THAI SME – GP). This included all 400 provinces in Thailand, with statistics used in data erosion included percentage and chi-square. The study found the success of SMEs in participating in government procurement, most of which were preferred (81%), followed by not being chosen (15.80%) and not participating (3.30%), according to Hypothesis One, the primary factors of entrepreneurs in different business types. In addition, it does not affect the success of participating in government procurement, while distinct income and business size influenced the success of government procurement. Hypothesis Two found that the readiness factors of entrepreneurs affected the success of government procurement as well. Hypothesis Three showed that the influence of business circles and the influence of buyers or service recipients did not affect the success of participation in terms of procurement. Government jobs and Hypothesis Four found that support of state technology and equipment and support for government personnel was that the manner of procurement affected the success of procurement. Therefore, it can be certified that all three factors were the primary component of the operator. The readiness factor of people and entrepreneurship and state support of the factors affecting success. In addition, the study found that social influence factors and the fundamentals of business entrepreneurs did not affect their success.

Keyword : success procurement small and medium-sized business

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัย เรื่อง การศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สามารถทำให้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความสามารถ และความช่วยเหลือจากหลาย ๆ ฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชญานันท์ นักพื่อน อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. โกสินทร์ เตชะนิยม ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุลศักดิ์ ชาญณรงค์ ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่ามาเป็นกรรมการสอบสารนิพนธ์ ได้ให้คำแนะนำและช่วยเหลือในการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เป็นอย่างมาก จนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์คณะสังคมศาสตร์ ที่ได้สอนวิชาความรู้ต่าง ๆ ตลอดระยะเวลาในการศึกษา ซึ่งความรู้เหล่านี้สามารถนำมาใช้ในการทำการค้นคว้าวิจัยฉบับนี้ รวมถึงเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยและเจ้าหน้าที่ประจำภาควิชาที่คอยสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ ขอขอบคุณเพื่อน ๆ พี่ ๆ น้อง ๆ ที่คอยช่วยเหลือให้คำแนะนำในการทำวิจัย ช่วยเหลือในการอำนวยความสะดวกในการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามให้กำลังใจและคอยสนับสนุน รวมถึงขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่ามาตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ ทำให้เก็บข้อมูลได้อย่างครบถ้วน

ขอขอบคุณครอบครัวที่คอยสนับสนุนและเป็นกำลังใจเพื่อผลักดันให้งานวิจัยสำเร็จไปได้ด้วยดีตามเป้าหมาย

สุดท้ายนี้ ผู้ศึกษาวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจในการศึกษาต่อไป

มัทธิยา ถาวรวงศ์สกุล

สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย | ง |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | จ |
| กิตติกรรมประกาศ..... | ฉ |
| สารบัญ | ช |
| สารบัญตาราง..... | ฎ |
| สารบัญรูปภาพ | ฏ |
| บทที่ 1 บทนำ..... | 1 |
| ความสำคัญของปัญหา..... | 1 |
| วัตถุประสงค์การวิจัย | 5 |
| ขอบเขตของการวิจัย..... | 5 |
| ขอบเขตด้านเนื้อหา..... | 5 |
| ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง..... | 6 |
| ขอบเขตด้านเวลา | 6 |
| นิยามศัพท์เฉพาะ | 6 |
| ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 7 |
| บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง | 1 |
| 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ | 1 |
| 2.1.1 ความหมายของผู้ประกอบการ | 1 |
| 2.1.2 ลักษณะของผู้ประกอบการ | 9 |
| 2.1.3 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี | 11 |
| 2.2 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)..... | 13 |

| | |
|---|----|
| 2.2.1 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม | 13 |
| 2.2.2 ประเภทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม | 16 |
| 2.3 สถานการณ์ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ไทย..... | 16 |
| 2.3.1 ความสำคัญของธุรกิจ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย..... | 16 |
| 2.3.2 ภาพรวมการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม | 18 |
| 2.3.3 ปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย..... | 21 |
| 2.4 การส่งเสริมกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย (SME) | 23 |
| 2.4.1 นโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี พ.ศ. 2560 – 2564..... | 23 |
| 2.5 การส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs ไทย..... | 26 |
| 2.5.1 แนวทางในการดำเนินการ..... | 28 |
| 2.6 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของนโยบาย | 31 |
| 2.7 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ..... | 35 |
| 2.7.1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ..... | 35 |
| 2.7.2 ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ | 35 |
| 2.7.3 ปัจจัยทางอิทธิพลทางสังคมที่มีผลต่อผู้ประกอบการ..... | 36 |
| 2.7.4 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ..... | 36 |
| 2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 36 |
| 2.9 กรอบแนวคิดการวิจัย..... | 38 |
| 2.10 สมมุติฐานการวิจัย | 40 |
| บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย | 9 |
| 3.1 การออกแบบการวิจัย..... | 9 |
| 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง..... | 9 |
| 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย..... | 44 |

| | |
|---|----|
| 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล..... | 48 |
| 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล | 50 |
| บทที่ 4 ผลการศึกษา..... | 42 |
| 4.1 ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | 42 |
| 4.2 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | 52 |
| 4.2.1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ..... | 52 |
| 4.2.2 ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ | 53 |
| 4.2.2.1 ความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์..... | 53 |
| 4.2.2.2 ความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์..... | 53 |
| 4.2.2.3 ปัจจัยอิทธิพลทางสังคม..... | 56 |
| 4.2.2.4 ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของตนเอง..... | 56 |
| 4.2.2.5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ..... | 59 |
| 4.2.2.6 ความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำ | 59 |
| 4.2.2.7 ความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยี..... | 59 |
| 4.2.3 ปัจจัยอิทธิพลทางสังคม..... | 56 |
| 4.2.3.1 ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของตนเอง..... | 56 |
| 4.2.3.2 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ..... | 59 |
| 4.2.3.3 ความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำ | 59 |
| 4.2.3.4 ความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยี..... | 59 |
| 4.3 การทดสอบสมมติฐาน | 62 |
| บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ | 52 |
| 5.1 สรุปผลการศึกษา | 52 |
| 5.2 อภิปรายผลการศึกษา..... | 70 |
| 5.2.1 ความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 70 |
| 5.2.2 สมมติฐานที่ 1 | 70 |
| 5.2.3 สมมติฐานที่ 2 | 72 |
| 5.2.4 สมมติฐานที่ 3 | 72 |
| 5.2.5 สมมติฐานที่ 4 | 73 |
| 5.3 ข้อเสนอแนะ | 75 |

| | |
|----------------------|----|
| บรรณานุกรม | 78 |
| ภาคผนวก..... | 82 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 86 |



สารบัญตาราง

หน้า

| | |
|---|----|
| ตาราง 1 เกณฑ์การกำหนดขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามกฎหมายกระทรวง พ.ศ. 2562 เรื่องการตัดสินมาตรฐานปริมาณการจ้างงานและปริมาณรายได้ดังนี้..... | 3 |
| ตาราง 2 นิยาม SME โดยธนาคารแห่งชาติ | 14 |
| ตาราง 3 หลักเกณฑ์การแบ่งกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยกระทรวงอุตสาหกรรม | 14 |
| ตาราง 4 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม..... | 15 |
| ตาราง 5 สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ..... | 38 |
| ตาราง 6 โครงสร้างของเนื้อหาหรือประเด็นที่จะมุ่งวัด และข้อคำถามที่จะใช้ในการวัด | 46 |
| ตาราง 7 ค่าความเชื่อมั่นของประเด็นคำถามที่ใช้แบบสอบถามการประเมินผลตามตัวชี้วัด ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | 50 |
| ตาราง 8 สรุปผลความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 52 |
| ตาราง 9 ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม | 52 |
| ตาราง 10 ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม | 53 |
| ตาราง 11 ข้อมูลเกี่ยวกับขนาดธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม | 53 |
| ตาราง 12 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 54 |
| ตาราง 13 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์เพิ่มเติม ของผู้ตอบแบบสอบถาม | 54 |
| ตาราง 14 ข้อมูลข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านบุคลากร | 55 |
| ตาราง 15 ข้อความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 56 |

| | |
|--|----|
| ตาราง 16 ข้อความความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความได้เปรียบทางธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 57 |
| ตาราง 17 ข้อความความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 57 |
| ตาราง 18 ข้อความความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 58 |
| ตาราง 19 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมของหน่วยงานรัฐในการให้คำแนะนำต่อผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 59 |
| ตาราง 20 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 60 |
| ตาราง 21 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมหน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 60 |
| ตาราง 22 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธีมีผลต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐของผู้ตอบแบบสอบถาม..... | 61 |
| ตาราง 23 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 62 |
| ตาราง 24 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 62 |
| ตาราง 25 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างขนาดธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 64 |
| ตาราง 26 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการที่ต่างกันกับต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 65 |
| ตาราง 27 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคมต่างกันต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 66 |
| ตาราง 28 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างด้านการสนับสนุนของรัฐที่มีต่อผู้ประกอบการกับการต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ..... | 66 |

ตาราง 29 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ..... 69



สารบัญรูปร่าง

หน้า

| | |
|--|----|
| ภาพประกอบ 1 จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยจำแนกตามจำนวนโครงการและมูลค่าโครงการ | 4 |
| ภาพประกอบ 2 สถานการณ์ SME ในประเทศไทย 2557 | 17 |
| ภาพประกอบ 3 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม | 19 |
| ภาพประกอบ 4 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม | 19 |
| ภาพประกอบ 5 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลาง | 20 |
| ภาพประกอบ 6 มาตรการที่ 1-2 วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ | 28 |
| ภาพประกอบ 7 การพิจารณาเกณฑ์รายได้ | 28 |
| ภาพประกอบ 8 หลักเกณฑ์การจัดตั้งธุรกิจ | 29 |
| ภาพประกอบ 9 มาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | 30 |
| ภาพประกอบ 10 กรอบแนวคิดการวิจัย | 40 |
| ภาพประกอบ 11 ขั้นตอนการคัดเลือกตัวอย่าง | 43 |
| ภาพประกอบ 12 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง | 43 |

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

จากภาวะการระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อหลายภาคส่วน ได้แก่ ด้านสาธารณสุข เศรษฐกิจ ภาคธุรกิจ สังคม และภาคประชาชนโดยภาคส่วนที่ได้รับผลกระทบโดยตรงคือ "ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม" หรือ "SME" และ "ผู้ประกอบการธุรกิจรายเล็ก" หรือ "Micro SME" เนื่องจากต้องหยุดกิจการ เพื่อลดและควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ดังนั้น สิ่งที่ตามมา คือ รายได้ที่ลดลงเนื่องจากประชาชนกังวลต่อสถานะเศรษฐกิจและความมั่นคงในชีวิต ทำให้ไม่กล้าจับจ่ายใช้สอยเหมือนเดิม ส่งผลให้ SME หลายรายขาดสภาพคล่องทางการเงิน โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้จากสถาบันการเงิน สถานการณ์ "COVID19" วิกฤตการณ์รุนแรงที่สุดในประวัติศาสตร์โลก เพราะสร้างผลกระทบเป็นลูกโซ่ และขยายวงไปในทุกภาคส่วนไม่ว่าจะเป็นสาธารณสุข เศรษฐกิจ ภาคธุรกิจหรือสังคม และภาคประชาชนที่สร้างการเปลี่ยนแปลงต่อชีวิต ความเป็นอยู่ของประชาชนซึ่งคาดการณ์กันว่า หลายสิ่งหลายอย่างจะเปลี่ยนไปในรูปแบบที่ไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป ถือเป็นหนึ่งในสิ่งที่ได้รับผลกระทบรุนแรงและโดยตรงในหลายกลุ่มธุรกิจ เป็นผลสืบเนื่องจาก COVID-19 ทำให้ในช่วง Pandemic ต้องหยุด "กิจกรรมทางธุรกิจ" เกือบทั้งหมด เพื่อลดและควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส เมื่อกิจกรรมทางธุรกิจสะดุด สิ่งที่ตามมาคือ "รายได้" ของผู้ประกอบการ SME บางราย เรียกได้ว่าหายไปทันที ขณะที่บางรายลดลง อีกทั้งยังต้องเจอกับปัจจัย"กำลังซื้อของผู้บริโภค" ที่หดหายไปด้วยเช่นกัน เนื่องจากคนกังวลต่อสถานะเศรษฐกิจและความมั่นคงในชีวิตทำให้ไม่กล้าจับจ่ายใช้สอยเหมือนเดิม ส่งผลให้ SME และ Micro SME หลายราย "ขนาดสภาพคล่องทางการเงิน" ในระดับที่มาก-น้อยแตกต่างกัน โดยเฉพาะผู้ประกอบการ "สถาบันการเงิน" ที่เข้าไม่ถึงแหล่งสินเชื่อ อาจกล่าวได้ว่าการเกิดขึ้นของ COVID-19 แทบจะปิดประตูธุรกิจของ SME ก็ว่าได้

ขณะนี้สถานการณ์ COVID-19 ในประเทศไทยดีขึ้น แต่ผู้ประกอบการ SME บางรายยังอยู่ในโหมดเอาตัวรอด ขณะที่รายอื่น ๆ ไม่สามารถมีเงินทุนได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาคแรงงานและหนี้เสียจะพุ่งสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมารัฐบาลได้มีนโยบายและมาตรการต่าง ๆ เพื่อช่วยเหลือวิกฤตเศรษฐกิจ มาตรการหนึ่งคือการส่งเสริม SMEs ซึ่งมีความสำคัญในฐานะผู้ประกอบการ เนื่องจาก SMEs มีอยู่ในทุกอุตสาหกรรมทุกประเภท ทั้งธุรกิจผลิต ธุรกิจจัดจำหน่าย ตลอดจนธุรกิจบริการ SME ถือเป็นพลังที่ใหญ่ที่สุดในแวดวงอุตสาหกรรมและ

พาณิชย์กรรมที่ควรมีบทบาทในการฟื้นฟูและพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ จากสถิติปี 2564 ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จะเห็นว่า มีผู้ประกอบการ SME ทั่วประเทศประมาณ 3.17 ล้านราย คิดเป็นร้อยละ 99.7 ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมด และ 17.5 พนักงานล้านคน คนคิดเป็นร้อยละ 71.86 ของการจ้างงานทั้งหมดในประเทศ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565) ส่วนใหญ่เป็นกิจการค้าขายและบริการ SME ยังช่วยบรรเทาปัญหาการจราจรติดขัด พัฒนาสังคมเมือง กระจายความเจริญสู่ภูมิภาค และใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์มากขึ้น โดยเน้นที่ SME เพื่อให้สามารถดำเนินการต่อจากเหตุการณ์ดังกล่าวได้ การสร้างรายได้ ลดรายจ่าย ทำให้ผู้ประกอบการมีสภาพคล่องในระยะเวลาอันสั้น และเป็นจุดเริ่มต้นของผู้ประกอบการให้สามารถปรับตัวกับธุรกิจใหม่ ๆ รวมถึงเข้าสู่การแข่งขันในตลาดได้รวดเร็ว รวมถึงแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ เมื่อการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นด้วยการเพิ่มพูนความรู้ สร้างมูลค่าสินค้าและบริการตามมาตรฐานที่กำหนด โดยยกระดับการดำเนินธุรกิจด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ และแนวคิดใหม่ ๆ อันนำไปสู่การสร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพเพื่อขับเคลื่อนความก้าวหน้าของเศรษฐกิจไทยในอนาคต (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2565) ซึ่งแผนส่งเสริม SME ปี 2560-2565 ถือเป็นแผนปฏิบัติการที่มีบทเรียนจากสถานการณ์โควิด-19 หากนโยบายแผน การส่งเสริมสามารถทำให้ SME กลับมาเติบโตได้อีกครั้ง ผลที่ตามมาคือประเทศไทยเข้าสู่ภาวะปกติใหม่ (New Normal) อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น SMEs (SME: Small and Medium Enterprise) จึงถือเป็นหน่วยธุรกิจที่มีจำนวนมากที่สุดในประเทศ และนำไปสู่การจ้างงานจำนวนมาก

ดังนั้น การที่ผู้ประกอบการ มีความเข้มแข็งสามารถเข้าสู่ตลาดการแข่งขันได้นั้น จึงถือว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญอย่างหนึ่งของประเทศ และถ้าผู้ประกอบการมีความแข็งแกร่งหรือผลประกอบการที่ดี ก็สามารถเพิ่มการจ้างงาน ทำให้แรงงานนั้นมีคุณภาพที่ดีขึ้นด้วย ที่ผ่านมามาประเทศไทยให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและพัฒนา SME มาโดยตลอด มีความพยายามที่จะเร่งพัฒนา SME ไทย ให้มีความสามารถทัดเทียมกับ SME ของประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งโดยรวมแล้วการดำเนินการดังกล่าว ได้ช่วยให้ SME ไทย มีความก้าวหน้าขึ้นมาในระดับหนึ่ง ถึงอย่างไรผู้ประกอบการก็ต้องได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐ เพื่อให้เสริมสร้างศักยภาพในด้านต่าง ๆ ให้กับผู้ประกอบการ จึงได้มีการให้สำนักงานส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจัดทำแผนส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งได้รับความเห็นชอบ และกำหนดให้ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ และสถาบันการศึกษาต่างๆ ทั้งในส่วนกลางและ

ส่วนภูมิภาค ดำเนินการปฏิบัติตามแผนดังกล่าว ดังนั้น โครงการส่งเสริม SME จึงถือเป็นหลักสำคัญที่กำหนดการขับเคลื่อนทิศทางเศรษฐกิจของประเทศให้ดำเนินได้อย่างตามที่กำหนด ดังนั้นผู้ประกอบการ SME จึงเป็นบุคคลสำคัญ ในการส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศ

การส่งเสริม SME ในช่วงระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564) จะมุ่งเน้นไปที่การอยู่รอดและการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในบริบทของการแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว SME ไทยต้องเข้าใจวิธีการดำเนินธุรกิจ มีความคิดสร้างสรรค์ในผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่เป็นมาตรฐาน จะสามารถเข้าสู่ตลาดในประเทศและต่างประเทศได้ เพื่อให้ผู้ประกอบการ SME ของไทยเป็นพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศอย่างแท้จริง เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย แผนส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564) ได้กำหนด 3 ยุทธศาสตร์ได้แก่ ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริม และพัฒนา SME รายประเด็น ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม และยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ โดยยุทธศาสตร์หลักประการหนึ่ง คือ ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริม และพัฒนา SME รายประเด็น มีประเด็นที่น่าสนใจ 4 กลยุทธ์หลัก คือ การยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลผลิต การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงการเงิน การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงตลาดและความเป็นสากล และการพัฒนาและส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ

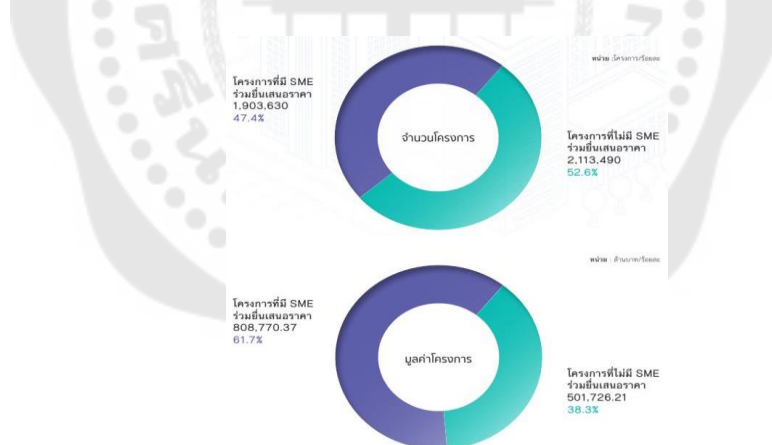
สถานการณ์เศรษฐกิจในช่วงเวลาที่ผ่านมามีตลาดในประเทศและนอกประเทศที่กำลังซบเซาลดลง และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จึงมีความจำเป็นต้องสนับสนุน SME ให้เข้าถึงตลาดอื่นในประเทศ หนึ่งในสิ่งที่มีรัฐบาลพยายามช่วยเหลือกลุ่ม SME นั้น ก็คือ การขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ไทย เข้าสู่ตลาดภาครัฐ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ที่ 1 การส่งเสริมและพัฒนา SMEs ในทุกประเด็นการส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและความเป็นสากล เนื่องจากเป็นช่องทางตลาดขนาดใหญ่ สิ่งที่จะช่วย SME ได้ คือ กำหนดให้หน่วยงานภาครัฐทุกแห่ง ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทย

ตาราง 1 เกณฑ์การกำหนดขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามกฎหมายกระทรวง พ.ศ. 2562 เรื่องการตัดสินมาตรฐานปริมาณการจ้างงานและปริมาณรายได้ดังนี้

| ประเภท กิจการ | วิสาหกิจขนาดย่อม | | | | วิสาหกิจขนาดกลาง | |
|-------------------------------|--------------------------|--------------|--------------------------|---------------|--------------------------|----------------|
| | วิสาหกิจขนาดย่อย | | วิสาหกิจขนาดย่อม | | รายได้ต่อปี (ล้านบาท) | การจ้างงาน |
| | รายได้ต่อปี (ล้านบาท) | การจ้างงาน | รายได้ต่อปี (ล้านบาท) | การจ้างงาน | | |
| กิจกรรมผลิต | ไม่เกิน 1.8 | ไม่เกิน 5 คน | ไม่เกิน 100 | ไม่เกิน 50 คน | ไม่เกิน 500 | ไม่เกิน 200 คน |
| บริการ/ค้าส่ง/ หรือค้าปลีก | ไม่เกิน 1.8 | ไม่เกิน 5 คน | ไม่เกิน 50 | ไม่เกิน 30 คน | ไม่เกิน 300 | ไม่เกิน 100 คน |

ที่มา : กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2562

จากข้อมูลระบบกรมบัญชีกลางในปีงบประมาณ 2562 จะพบว่ามีจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลตามปริมาณโครงการและมูลค่าโครงการ ดังนี้



ภาพประกอบ 1 จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยจำแนกตามจำนวนโครงการและมูลค่าโครงการ

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

จากข้อมูลข้างต้นจะพบว่า มีผู้ประกอบการและ SME ที่มีอยู่และมีโครงการที่สามารถชนะการประมูลจำนวน 1,817,122 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 551,344.13 ล้านบาท ส่วนโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมไม่ผ่านการประมูล 86,508 โครงการ คิดเป็น 2% ของจำนวนโครงการทั้งหมด แต่ทั้งนี้ เงินทั้งโครงการจำนวน 257,426.24 ล้านบาท แสดงว่าไม่สามารถเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างได้ อาจเป็นเพราะโครงการขนาดใหญ่ส่วนใหญ่มีมูลค่าสูงหรืออาจเป็นผลมาจากปัจจัยอื่นๆ เช่น ความไม่เข้าใจในกระบวนการหรือขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง หรือการจัดเตรียมเอกสารไม่ทันตามกรอบเวลาของโครงการ หรือ ระบบเทคนิคในการป้อนข้อมูลสินค้าและบริการไม่เพียงพอ จากปัญหาต่างๆ ของผู้ประกอบการ SME ที่มีอิทธิพลต่อการมีส่วนร่วมและการไม่มีส่วนร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ เป็นปัจจัยที่ผู้ดำเนินโครงการ ซึ่งก็คือภาครัฐต้องให้ความสำคัญ เพราะหากรัฐบาลมีนโยบายหรือมาตรการที่ไม่ชัดเจนนโยบายหรือมาตรการเหล่านี้ก็จะไม่ตอบสนองตามที่รัฐบาลตั้งใจไว้

ดังนั้น การศึกษาในครั้งนี้ จึงต้องการศึกษาว่า ความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ประสบผลสำเร็จอยู่ในระดับใด และสิ่งใดเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ซึ่งจะช่วยให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างภาครัฐซึ่งเป็นผู้ออกนโยบายการส่งเสริม SME และผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้รับผลของนโยบายนำมาสู่การแก้ไขปัญหาและข้อจำกัดของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเป็นแนวทางให้กับโครงการต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ
2. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

ขอบเขตของการวิจัย

จากการศึกษาความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลภายใต้ขอบเขต ดังนี้

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ผู้วิจัยได้จำกัดขอบเขตด้านเนื้อหาไว้ 2 ประเด็น คือ

1. ศึกษาความสำเร็จของ SME ในเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ตั้งแต่ พ.ศ. 2562 – ปัจจุบัน โดยเป็นการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัด

จ้างของภาครัฐ โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ได้มีการลงทะเบียนไว้ในสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

2. ศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ และปัจจัยด้านอิทธิพลของสังคม

ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเป็นการศึกษาความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และการวิเคราะห์ปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ซึ่งจะเป็นการศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วประเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจขายสินค้าและบริการ เพราะเนื่องจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่ภาครัฐพยายามผลักดันให้เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ นอกจากนี้ SME ยังถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจไทยอีกด้วย

ขอบเขตด้านเวลา

เป็นการศึกษาความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2562 ในช่วงระยะเวลาที่ประกาศแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) ไปจนถึงปัจจุบัน

นิยามศัพท์เฉพาะ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง เจ้าของหรือผู้ประกอบการที่มีอำนาจในการตัดสินใจในการดำเนินการต่างๆ ในระหว่างที่กิจการดำเนินอยู่

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneur Orientation : EO) หมายถึง คุณสมบัติส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความรู้และทักษะต่างๆ รวมไปถึงวุฒิการศึกษาต่างๆ

ธุรกิจขายสินค้า หมายถึง ธุรกิจที่ขายสินค้าตามหลักการการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) ปี 2552 (Thailand Standard Industrial Classification : TSIC) ของกรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ธุรกิจบริการ หมายถึง ธุรกิจที่ให้บริการที่พักรวม บริการด้านอาหารและบริการอื่น ๆ ตามหลักการการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) ปี 2552 (Thailand Standard Industrial Classification : TSIC) ของกรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน ยกเว้น การจัดที่

พักแรมให้บริการแบบระยะยาวเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย และไม่รวมถึงการเตรียมอาหารหรือเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แบบพร้อมบริโภค หรือที่ขายผ่านช่องทางจำหน่ายอิสระ

ธุรกิจขนาดกลาง หมายถึง ธุรกิจที่มีจำนวนการจ้างงานมากกว่า 15 คนขึ้นไป แต่ไม่เกิน 200 คน หรือมีรายได้ต่อปีมากกว่า 30 ล้านบาทต่อปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาทต่อปี

ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจด้านการผลิตสินค้ามีพนักงานไม่เกิน 50 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100 ล้านบาท พนักงานขายส่งหรือขายปลีก จำนวนไม่เกิน 30 คน หรือรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท

การจัดซื้อจัดจ้าง หมายถึง การดำเนินมาเพื่อให้ได้มาซึ่งพัสดุ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อจ้าง เช่า แลกเปลี่ยน

วิธีการคัดเลือก หมายถึง การที่หน่วยงานรัฐจัดทำหนังสือเชิญชวนผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติถูกต้องตามเงื่อนไขให้เข้ายื่นเสนอราคา

วิธีการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ E-bidding หมายถึง การซื้อหรือการจ้างที่เป็นสินค้าและบริการทั่วไปในท้องตลาด ไม่ได้กำหนดเป็นการเฉพาะ

พัสดุ หมายถึง สินค้า บริการ งานก่อสร้าง งานที่ปรึกษา และงานออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้าง

พัสดุที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตหรือจำหน่ายโดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วัสดุส่งเสริมการผลิตในประเทศและวัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เป็นผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาลต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน อันจะเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและเกษตรกร ส่งเสริมให้มีการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศและพัสดุที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

ความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หมายถึง การได้รับให้เป็นผู้คัดเลือกหรือผู้ชนะในการจัดซื้อจัดจ้างโครงการของภาครัฐ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษานี้สามารถเป็นแนวทางในการปรับปรุง แก้ไข หรือเพิ่มเติมมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐได้ออกมาช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ และเพื่อใช้เป็นแนวทางในการออกมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการในมาตรการอื่นๆ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้ที่จะประกอบธุรกิจต่อไป

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นกรอบและแนวทางในการศึกษา ดังนี้

1. ความหมายคุณลักษณะ และคุณสมบัติของผู้ประกอบการ
2. ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)
3. สถานการณ์ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ไทย
4. การส่งเสริมกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย (SME)
5. การส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs ไทย
6. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของนโยบาย
7. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
9. กรอบแนวคิดการวิจัย
10. สมมุติฐานการวิจัย

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

2.1.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่พัฒนาสินทรัพย์ เช่น ตึก ร้านค้าที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก หรือคนที่แสวงหาโอกาสในการดำเนินการทางธุรกิจ

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของมีหน้าที่ในการดูแลกิจการในเรื่องต่างๆ รวมไปถึงการแก้ไขปัญหาอุปสรรค จึงมีความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจนั้น ถึงจะนำพาธุรกิจไปได้ยังถึงจุดหมาย (สุธีรา อาทะวงษา, 2556)

ผู้ประกอบการ คือ คนที่มองเห็นช่องว่างในการดำเนินการทางธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการวางแผน ไม่ว่าจะเป็น เงิน ที่ดิน เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะนำเข้ามาใช้ในกิจการ ซึ่งเจ้าของกิจการต้องมีความพร้อมในทุกๆด้าน แม้กระทั่งปัญหาอื่น ๆ ที่จะตามมา (วันวิสาข์ ไชคพรหมอนันต์ และ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์, 2558)

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่เริ่มดำเนินการทางธุรกิจ สามารถยอมรับปัญหาต่างๆ ที่จะเข้ามาในกิจการที่ดำเนินอยู่ และจะต้องมีความสามารถในการหาผลิตภัณฑ์ในกับลูกค้า ตามที่ลูกค้าต้องการ สิ่งนี้จะสร้างกำไรให้กับกิจการที่ประกอบอยู่ (ศิริวัฒน์ ตั้งทรงเจริญ, 2558)

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ริเริ่มทำธุรกิจได้ด้วยตัวเอง พร้อมกับเผชิญปัญหาต่างๆ ที่จะเข้ามาได้ ไม่ว่าจะมากหรือน้อย มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้กิจการของตนเองนั้นมีความเติบโต ซึ่งเจ้าของกิจการจะต้องลงแรงกายในการทำธุรกิจอย่างมากด้วยความคิดของตนเอง (สว่างพงษ์ แซ่จิ่ง, 2559)

ผู้ประกอบการ หมายถึง คนที่มีความคิดใหม่ๆ คอยแสวงหาทางให้กับธุรกิจเพื่อประกอบกิจการต่าง ๆ และเพื่อกิจการของตนเองนั้นสามารถดำเนินต่อไปได้ ภายใต้ความเสี่ยงและปัญหาต่าง ๆ ที่ต้องพบเจอ เพื่อให้เกิดผลตอบแทนเชิงพาณิชย์ หรือที่เรียกว่ากำไรกลับคืนแก่ผู้ประกอบการนั่นเอง (อนงค์ รุ่งสุข, 2559)

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่มีความคิดก้าวไกล พยายามแสวงหาหนทางในการดำเนินธุรกิจให้มากที่สุดหรือหลากหลายในทุก ๆ ด้าน ถึงจะมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลกำไรคืนทางการค้านั่นเอง (สำคัญสุด สีหตุลานันท์, 2559)

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ริเริ่มทำธุรกิจของตัวเอง และพร้อมจะยอมรับปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดกับธุรกิจในด้านต่างๆ การมุ่งเน้นกำไรไม่ใช่เป็นเพียงอย่างเดียวของผู้ประกอบการ ซึ่งยังจุดมุ่งหมายอื่น เช่น ด้านการค้าขาย ในเรื่องขนาดของกิจการ และกำไรที่ทางผู้ประกอบการได้รับถือเป็นความสำเร็จของผู้ประกอบกิจการด้วยเช่นกัน (ปรมะ สตะเวทิน, 2546; กิติมา สุรสุนธิ, 2541; สวลี วงศ์ไชยา และ พีชญาดา พันผา, 2561)

กล่าวโดยสรุป คือ ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่มีความคิดก้าวไกล และเป็นผู้ที่ก่อตั้งกิจการต่างๆ รวมไปถึงสามารถยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในธุรกิจที่ดำเนินอยู่ ซึ่งเจ้าของกิจการจะต้องมีหน้าที่ในการบริหารธุรกิจให้สำเร็จลุล่วง และจะต้องมีความสามารถในการแสวงหาความรู้โอกาสในการดำเนินกิจการทางธุรกิจต่าง รวมไปถึงต้องมีแผนในการดำเนินกิจการ เพราะแผนในการดำเนินงานถือเป็นสิ่งที่สำคัญและเป็นปัจจัยหรือตัวแปรที่สำคัญให้กิจการที่ดำเนินอยู่ประสบผลสำเร็จด้วย

2.1.2 ลักษณะของผู้ประกอบการ

ลักษณะของผู้ประกอบการ หมายถึง ลักษณะเฉพาะของบุคคลในธุรกิจนั้นๆ เป็นลักษณะส่วนตัวที่สามารถดำเนินการแสวงหาสิ่งต่าง ๆ ได้ ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ในหลาย ๆ ช่องทาง เพื่อให้กิจการและธุรกิจดังกล่าวได้ประสบผลสำเร็จ ส่วนในทางปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจต้องสามารถยอมรับปัญหาที่จะเกิดตามมาได้ในธุรกิจที่ดำเนินอยู่ พร้อมกับเจ้าของกิจการต้องอยู่ในส่วนที่เจ้าของกิจการได้ประมาณการณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นไว้ได้ (วิมพิวิภา เกตุเทียน, 2556) ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ศรีธัญญา แสนคำ (2555) ที่ว่า

ผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะเจ้าของกิจการสูง ยิ่งทำให้ธุรกิจที่ดำเนินกิจการอยู่ประสบความสำเร็จ และมีกำไรมากเข้าสู่กิจการจำนวนมากว่าคุณลักษณะเจ้าของกิจการต่ำ

Frese (2000) มีการให้คำจำกัดความของคุณลักษณะที่เกี่ยวข้องกับประสบความสำเร็จของเจ้าของกิจการ ที่สำคัญไว้ 8 ประการ ดังนี้

1. ความเป็นอิสระคือความสามารถและความพยายามที่จะนำพาธุรกิจของคุณไปสู่โอกาสทางธุรกิจ พึ่งพาตนเองในการตัดสินใจภายใต้การบังคับ

2. นวัตกรรม (Innovativeness) คือ ความคิดริเริ่มในการแนะนำผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมใหม่ สำหรับกระบวนการผลิตและการจัดการองค์กร

3. ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) คือ ความพร้อมในการเผชิญปัญหาต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ไม่ว่าจะมากน้อยเพียงใด เจ้าของกิจการก็ต้องสามารถยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ ซึ่งปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น อาจเกิดขึ้นทุกช่วงเวลาที่ยดำเนินกิจการ ดังนั้นเจ้าของกิจการจะต้องมีความพร้อมในเรื่องดังกล่าว

4. การแข่งขันเชิงรุก (Competitive Aggressive) คือ การสร้างสิ่งที่แตกต่างกันไม่ว่าจะสร้างปัญหาต่าง ๆ กับเจ้าของกิจการอื่นที่เข้าสู่ตลาดด้วยวิธีการอื่น ๆ

5. ความมั่นคงสม่ำเสมอในเรื่องการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) คือ ปัญหาต่างๆ ที่เจ้าของกิจการเจอนั้น ถือเป็นประสบการณ์ที่ต้องเรียนรู้ และประสบการณ์ดังกล่าว ไม่ควรส่งผลทางจิตใจในการดำเนินกิจการ ไม่ว่าสิ่งที่เคยพบเจอจะถูกแก้ไขไปในทางที่ผิดก็ตาม

6. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation) คือ สิ่งที่ตั้งใจและความสนใจ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

7. ความซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการ (Personal Integrity) คือ การที่เจ้าของกิจการมีความซื่อสัตย์ไม่ว่าจะเป็นกับลูกค้าในการหาแหล่งการผลิตต่างๆ รวมไปถึงความน่าไว้วางใจด้วย

8. คตินิยมประเพณีและแนวความคิดสมัยใหม่ (Traditionalism and Modernism) คือ มีความคิดต่อการดำเนินธุรกิจ โดยควรสนใจในเรื่องของวัฒนธรรมที่ดำเนินมา และดำเนินกิจการด้วยหลักธรรมทางพระพุทธศาสนา

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 8 ประการนั้นมีความสำคัญมาก ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ชี้แนะที่จะทำให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจได้อย่างประสบความสำเร็จ และนำพาธุรกิจไปยังถึงฝั่งเป้าหมาย ไม่ว่าสถานการณ์ธุรกิจขนาดกลาง

และขนาดย่อมในปัจจุบันจะเกิดปัญหาอย่างไร ผู้ประกอบการย่อมสามารถที่จะเผชิญปัญหานั้นได้ ทุกสถานการณ์ เช่น สถานการณ์โควิด-19 ที่มีผลกระทบทั้งทางด้านส่งออก - นำเข้า และธุรกิจ ในหลายกิจการในหลายประเทศ ทั้งนี้รวมถึงประเทศไทยด้วย การดำเนินกิจการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ผู้ประกอบการย่อมจำเป็นที่จะต้องปรับตัวตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ทั้งในด้านนวัตกรรม เช่น มีการเรียนรู้นำนวัตกรรมเข้ามาใช้ในกิจการ เช่น จัดให้มีการลงข้อมูล แคลตตาล็อคคสินค้าในฐานข้อมูลกรมบัญชีกลาง หรือจะเป็นความมั่นคงสม่ำเสมอ และใส่ใจในการเรียน เช่น มีการเรียนรู้ศึกษาระบบข้อมูลภาครัฐและกฎระเบียบการเป็นคู่ค้ากับทางภาครัฐ เพื่อจะได้เป็นการขยายการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขายและกำไร เนื่องจากตลาดทางภาครัฐ ถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญอย่างมาก และถือเป็นช่องทางหนึ่งในการที่จะทำให้ผู้ประกอบการมีกำไร และสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ ไม่ว่าจะภาวะเศรษฐกิจหรือสถานการณ์จะเป็นเช่นไร ถ้าผู้ประกอบการมีสิ่งสำคัญ 8 ประการ ย่อมทำให้ธุรกิจยังคงอยู่และดำเนินต่อไปได้ในที่สุด

2.1.3 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี

สถิติ นิยมญาติ (2546: 98-99) การเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีคุณสมบัติครบถ้วน แต่อย่างน้อยควรมีองค์ประกอบหลายอย่างรวมกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองให้มากที่สุด ดังนี้

1. ภูมิหลังและทักษะทางการศึกษา การศึกษาเป็นขั้นตอนเริ่มต้นของกระบวนการตัดสินใจเชิงพฤติกรรม ดังนั้น ความเชี่ยวชาญหรือแม้แต่การคิดในด้านต่าง ๆ จึงเป็นงานและความเชี่ยวชาญในวิชาชีพ (สุภาภรณ์ อินทองคง, 2550)

2. ความแน่วแน่ตั้งใจ การจะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องรู้ว่าธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญและต้องมีวินัย รวมถึงต้องคอยศึกษาหาความรู้อยู่ตลอดเวลา ในด้านผลิตภัณฑ์ (สถิติ นิยมญาติ, 2546: 98)

3. ความซื่อสัตย์ (Honesty) มีความซื่อสัตย์ไม่ว่าจะเป็นผู้มาใช้บริการหรือตลอดจนผู้ว่าจ้าง ก็ควรต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าที่ปฏิบัติงาน ความซื่อสัตย์กับเจ้าหน้าที่ คือ ชำระเงินตามวันที่กำหนดของธนาคารที่ปล่อยเงินกู้ (สุรัชย์ ภัทรบรรเจิด, 2552)

4. สุขภาพ ผู้ประกอบการต้องพร้อมทำงาน ดังนั้นจึงต้องมีสุขภาพที่แข็งแรง เพราะถ้าสุขภาพไม่แข็งแรง ก็จะทำให้ธุรกิจประสบปัญหาได้ ดังนั้นจึงต้องดูแลสุขภาพอยู่ตลอดเวลา

5. ความเป็นผู้นำ เจ้าของกิจการจะต้องมีผู้รับจ้างแรงงานที่อยู่ในธุรกิจจำนวนมาก ดังนั้นเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ควรใช้เหตุผล ไม่ควรใช้อารมณ์ในการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เจ้าของกิจการเหมือนกับผู้นำ ที่ลูกจ้างต่างให้การยอมรับหรือผู้เกี่ยวข้อง (เสนห์ จัยโต, 2552)

6. ความรับผิดชอบ คือ การรู้จักหน้าที่ของตนเอง หรือปฏิบัติตามหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมาย ให้สำเร็จลุลวง มีความใส่ใจในการทำงานและปฏิบัติงานตามกำหนดของระยะเวลา เป็นถือเป็นสิ่งที่ควบคู่กัน ที่จะทำให้กิจการนั้นประสบผลสำเร็จ (กฤษณา พันธุ์มวานิช, 2550)

จากคุณสมบัติของผู้ประกอบการข้างต้น ทางผู้วิจัยเห็นว่าการจะประกอบอาชีพหรือเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อมได้นั้น ล้วนแล้วแต่ต้องมีคุณสมบัติตามที่กล่าวมาข้างต้น เพราะถือเป็นพื้นฐานของคุณสมบัติที่ผู้ประกอบการพึงมี เพราะถ้าผู้ประกอบการขาดคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่งไป อาจส่งผลทำให้ธุรกิจนั้นไม่ประสบผลสำเร็จ และธุรกิจที่ดำเนินอยู่ก็อาจจะเกิดปัญหาขึ้นมาได้ในอนาคต และอาจจะนำไปสู่ความล้มเหลวในธุรกิจที่ประกอบกิจการอยู่ ไม่ว่าจะเป็นพื้นฐานการศึกษา ความมุ่งมั่นตั้งใจ และความซื่อสัตย์สุภาพ และความเป็นผู้นำ รวมไปถึงความรับผิดชอบต่อ เป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ รวมถึงปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ

1. ปัจจัยลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ คือ รายได้ ขนาดของธุรกิจ จำนวนพนักงาน ถือเป็นพื้นฐานที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องมี ถ้ากิจการใดมีพนักงานปฏิบัติงานมาก ย่อมแสดงถึงสภาวะความมั่นคงในกิจการ และยังเป็นส่วนหนึ่งในการกำหนดขนาดธุรกิจด้วย รวมไปถึงทำให้เกิดความน่าเชื่อถือในกิจการ ในมุมมองของทางผู้ซื้อหรือผู้ที่มาใช้บริการ

2. ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ คือ การมีวุฒิการศึกษาและความรู้ทางวิชาชีพ มีความชำนาญในอาชีพที่ดำเนินกิจการอยู่ เช่น การประกอบธุรกิจในกิจการด้านการก่อสร้าง จำเป็นต้องมีความรู้ความชำนาญในด้านวัสดุ การควบคุมงานตามหลักวิศวกรรม เป็นการเฉพาะ ดังนั้นพื้นฐานด้านการศึกษาจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพราะถ้าผู้ประกอบการขาดความรู้ความเชี่ยวชาญจะนำไปสู่การล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ

3. ปัจจัยทางด้านอิทธิพลทางสังคม คือ ผู้ประกอบการต้องมีการเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในสภาพแวดล้อมการทำงาน สุขภาพ และความปลอดภัยในการทำงาน รวมไปถึงการปฏิบัติที่ดีต่อแรงงานที่ปฏิบัติงานในธุรกิจนั้นๆ เพราะถ้าสภาพแวดล้อมและสุขภาพการทำงานดี ซึ่งจะส่งผลให้เอสเอ็มอี นั้นยังคงสามารถวิ่งได้อย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ คือ การที่รัฐมีความพร้อมในการเปิดตลาดให้ทางภาคเอกชนหรือกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้ามาสู่ตลาดภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องระบบการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์โครงการมาตรการส่งเสริมสนับสนุนช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME อย่างทั่วถึงหรือไม่ หรือแนะนำวิธีแนวทางปฏิบัติ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความเข้าใจในมาตรการดังกล่าว สิ่งนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทางภาครัฐจะต้องดำเนินการ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถดำเนินกิจการการได้ จึงถือเป็นความรับผิดชอบที่ทางภาครัฐจะต้องดำเนินการ

2.2 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)

ความหมายที่นักวิชาการหลายท่านให้ไว้ ดังนี้ ตามกฎหมายส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ที่ประกาศใช้เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2543 นิยามหรือความหมายในมาตรา 3 ธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจการผลิตสินค้า อุตสาหกรรมบริการ ได้แก่ ธุรกิจค้าส่งและธุรกิจค้าปลีกหรือบริษัทอื่นๆ

2.2.1 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Pickle and Abrahams (1990) ให้คำนิยามของคำว่าของธุรกิจขนาดย่อมจากคณะกรรมการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกา (The Committee for Economic Development) ว่าการที่จะกำหนดว่าเป็นธุรกิจขนาดย่อมได้นั้น จำเป็นจะต้องมีลักษณะอย่างน้อย 2 ประการขึ้นไป จาก 4 ประการ ดังต่อไปนี้

1. การบริหารไม่ขึ้นตรงกับส่วนใดส่วนหนึ่งเป็นอิสระจากกัน และผู้ที่ทำการบริหารก็ต้องเป็นเจ้าของธุรกิจเอง
2. เงินที่ใช้ในธุรกิจควรเป็นเงินของผู้ประกอบการ หรือเจ้าของที่มีเงินทุนอยู่ในระดับหนึ่ง หรืออาจจะมาจากหุ้นส่วนต่าง ๆ ที่ดำเนินกิจการร่วมกัน
3. พื้นที่การทำธุรกิจควรอยู่ในพื้นที่ฐานของผู้ประกอบเอง มีพื้นที่ให้คนงานได้พักอาศัยอยู่
4. ธุรกิจขนาดย่อมคือ ธุรกิจที่มีขนาดเล็กโดยใช้การเปรียบเทียบรายได้รวมถึงคนงานเป็นหลัก

รังสิมา มั่นในอารีย์ (2547) กล่าวว่า SME หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” ประกอบด้วย “วิสาหกิจ” หรือ “วิสาหกิจ” และประกอบด้วย 3 กลุ่มใหญ่ คือ การผลิต (Product Sector) กลุ่มเกษตรกรรม (Garget) กลุ่มอุตสาหกรรม (Trade Sector) ทั้งนี้รวมไปถึงการค้าปลีก-ค้าส่ง และด้านให้บริการ (Service Sector) ด้วย

สำนักงานธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้ให้คำนิยามไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม เป็นวิสาหกิจที่มีทุนจดทะเบียนขนาดเล็กไม่เกิน 5 ล้านบาท (ชนินทร์ ชุนหพันธ์รักษ์, 2541)

จี้ระพร ประเสริฐสุข (2542 : 3-9) ได้ให้คำนิยามไว้ เป็นวิสาหกิจที่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1 ล้านบาท กำไรต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท และมีผลิตภัณฑ์หลักเพียงรายการเดียวหรือไม่มีผลิตภัณฑ์หลัก ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจของตนเองหรือธุรกิจครอบครัว โดยมีพนักงานไม่เกิน 50 คน

ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ให้คำนิยามไว้ว่า คือการกำหนดมูลค่าของสินทรัพย์คงที่ถาวร ในที่นี้คือค่าที่ดินสำหรับกิจการที่ดำเนินการในแต่ละประเภท ดังนี้ ตาราง 2 นิยาม SME โดยธนาคารแห่งชาติ

| ประเภทกิจการ | ขนาดกลาง | ขนาดย่อม |
|---------------|---------------------|--------------------|
| กิจการผลิต | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการบริการ | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการค้าส่ง | ไม่เกิน 100 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการค้าปลีก | ไม่เกิน 60 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |

นวิทย์ เอมเอก และ จริญญา อ่อนฤทธิ (2552) ได้ให้คำนิยามไว้ว่า ถูกกำหนดให้เป็นกิจการการผลิตหรือธุรกิจการผลิต ธุรกิจการค้าหรือธุรกิจบริการ โดยมีขนาดธุรกิจดังนี้

ตาราง 3 หลักเกณฑ์การแบ่งกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยกระทรวงอุตสาหกรรม

| ประเภทกิจการ | สินทรัพย์ถาวร | การจ้างงาน (คน) |
|------------------|---------------------|-----------------|
| กิจการผลิตสินค้า | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 200 คน |
| กิจการบริการ | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 200 คน |
| กิจการค้าส่ง | ไม่เกิน 100 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 คน |
| กิจการค้าปลีก | ไม่เกิน 60 ล้านบาท | ไม่เกิน 30 คน |

ที่มา : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม, 2560

บริษัทเงินทุนไทยกำหนดให้ SMEs เป็นธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมที่มีสินทรัพย์ถาวรเมื่อรวมกันแล้วต้องไม่เกิน 200 ล้านบาท

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บีไอไอ) ได้กำหนดคำจำกัดความ หรือความหมายของ SME ถูกกำหนดผ่านข้อบังคับ ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมที่มีสินทรัพย์ถาวร เช่น ที่ดิน มีมูลค่าไม่เกิน 100 ล้านบาท และวงเงินทางธนาคารสินเชื่อคนไม่เกิน 50 ล้านบาท

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) กำหนดนิยามหรือความหมายของ SME และกำหนดให้ธุรกิจขนาดย่อมเป็นสินทรัพย์ถาวรรวมที่ดินไม่เกิน 200 ล้านบาท วงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท วงเงินค้ำประกันไม่เกินกึ่งหนึ่งและไม่เกิน 40 ล้านบาท

ธพว. ใช้หลักการพิจารณาทางการค้าเช่นเดียวกับ ธพว. ในการกำหนดคำนิยามหรือความหมายของ SME หรือความหมายของ SME สำหรับธุรกิจแต่ละประเภท (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2561) มีดังนี้

ตาราง 4 ความหมายของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

| ประเภทกิจการ | ขนาดกลาง | ขนาดย่อม |
|------------------|---------------------|--------------------|
| กิจการผลิตสินค้า | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการบริการ | ไม่เกิน 200 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการค้าส่ง | ไม่เกิน 100 ล้านบาท | ไม่เกิน 50 ล้านบาท |
| กิจการค้าปลีก | ไม่เกิน 60 ล้านบาท | ไม่เกิน 30 ล้านบาท |

ลักษณะสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) จำแนกได้ดังนี้ อาชีพใด วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) จะมีกระบวนการในลักษณะที่แตกต่างกัน และมีลักษณะเด่นที่ต้องสังเกตดังนี้ (รังสิมา มั่นใจอารีย์, 2547)

1. เข้าสู่องค์กรได้ง่ายเพราะทุนและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ไม่สูงและขาดทุนไม่มากจากความผิดพลาดในการดำเนินงาน และมีโอกาสฟื้นตัวได้ง่ายกว่าธุรกิจขนาดใหญ่
2. การจัดการมีความยืดหยุ่น ผู้ประกอบการมักจะสามารถตรวจสอบธุรกิจของพวกเขาได้อย่างใกล้ชิด

3. ความสามารถในการพัฒนาทักษะเฉพาะเพื่อการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเอกลักษณ์

4. การดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการผลิต การขาย หรือการให้บริการสินค้าจะเป็นไปอย่างคล่องตัว ซึ่งสอดคล้องกับ Quick Response trade ในยุคของการผลิตและการค้าที่เน้นความหลากหลายในรูปแบบหรือบริการมากกว่าปริมาณ

2.2.2 ประเภทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

SME สามารถแบ่งออกได้มีหลายประเภทตามเป้าหมายของธุรกิจ ซึ่งส่วนใหญ่ จัดเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้ดังนี้ (กตัญญู ธีรวิมลบุญ, 2547)

1. การผลิตหมายถึงวิสาหกิจที่แปรรูปวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่นำเข้ามาเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเพื่อจำหน่าย พวกเขาไม่ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงหรือผลิตตามขนาดของธุรกิจ แต่สามารถตอบสนองความต้องการทางธุรกิจทั่วไป ความต้องการของลูกค้า หรือกำหนดเป้าหมายตลาดเฉพาะเพื่อรักษาธุรกิจ ประหยัดค่าใช้จ่ายบางอย่าง เช่น การใช้แรงงานคนและการทำงานจากที่บ้าน อีกทั้งยังเป็นแหล่งวัตถุดิบและส่วนประกอบสำหรับองค์กรขนาดใหญ่อีกด้วยโดยบริษัทขนาดใหญ่ทั้งหมดซื้อปัจจัยการผลิตจากบริษัทขนาดเล็กประเภทต่างๆ

2. อุตสาหกรรมการค้า ธุรกิจการค้า คือ ธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง ตัวอย่างเช่น ร้านขายของชำ ร้านขายเครื่องครัว ร้านขายเสื้อผ้า ร้านหนังสือ ฯลฯ SME จำนวนมากเป็นธุรกิจกระจายสินค้า โดยเฉพาะในภูมิภาคที่ห่างไกลจากผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก

3. ภาคบริการ คือ ธุรกิจที่ต้องการพนักงานให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า SME เป็นธุรกิจที่ให้บริการที่หลากหลาย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินทุนมาก แต่ต้องการแรงงานและบุคลากรที่มีความชำนาญ เช่น ช่างตัดเสื้อ ร้านรีดผ้า ร้านซ่อมไฟฟ้า เป็นต้น อุตสาหกรรมบริการเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้ความสามารถของมนุษย์ จึงเป็นเรื่องยากที่จะขยายตัวเมื่อเศรษฐกิจเติบโต และผลิตภาพค่อนข้างต่ำ ความต้องการใช้บริการเพิ่มขึ้นจึงเอื้อต่อการสร้างธุรกิจใหม่

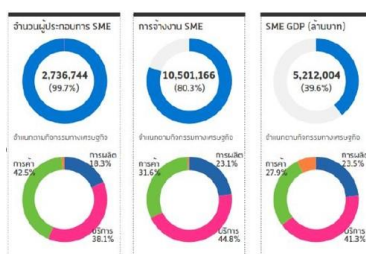
2.3 สถานการณ์ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ไทย

2.3.1 ความสำคัญของธุรกิจ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย

SME มีบทบาทสำคัญ การพัฒนาและฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศตลอดจนส่งเสริมความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้น SME จึงมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยและสามารถแบ่งเป็นหมวดหมู่ดังต่อไปนี้

1. เป็นวิสาหกิจที่สร้างงาน ส่งออก และสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศ
2. คือบริษัทที่สร้างผู้ประกอบการหน้าใหม่ เพราะ SME ต้องใช้เงินลงทุนไม่มากกว่าการลงทุน และมีภาวะในด้านความเสี่ยงต่ำมากในอุตสาหกรรมที่ใหญ่
3. เป็นจุดกำเนิดการสร้างหรือพัฒนาทักษะที่ดี ทักษะแรงงานสำหรับการฝึกอาชีพประเภทต่างๆ
4. เป็นตัวกลางในการติดต่อกับบริษัทที่มีขนาดใหญ่หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น เป็นแหล่งวัตถุดิบสำหรับภาคเกษตร หรือ จัดหาผลิตภัณฑ์ให้กับโรงงานขนาดใหญ่ เป็นต้น
5. เป็นกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเงินให้กับผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในประเทศเป็นหลัก
6. ธุรกิจที่นำรายได้เข้าประเทศ เพราะ SME ครอบคลุมทุกอุตสาหกรรม ทั้งภาคการผลิต ธุรกิจการค้าและธุรกิจบริการ
7. ธุรกิจที่สร้างการแข่งขันในกิจการป้องกันการผูกขาดทางตลาดและนำประสิทธิภาพมาสู่เศรษฐกิจโดยรวม

ดังนั้น ความสำคัญของ SME ต่อเศรษฐกิจและสังคมไทยจึงอยู่ที่การเป็นองค์กรที่สร้างมูลค่ามหาศาลให้กับเศรษฐกิจในบทบาทต่างๆ รวมถึงการสร้างงาน สร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้ ทั้งในฐานะผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังมีบทบาทสำคัญในฐานะรากฐานสำหรับการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นกลไกสำคัญในการฟื้นฟูและเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ และกลไกในการจัดการกับความไม่เท่าเทียมและความยากจน ข้อมูลดังกล่าวยืนยันถึงบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทย (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 2558)



ภาพประกอบ 2 สถานการณ์ SME ในประเทศไทย 2557

ที่มา :สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากตารางจะเห็นว่ามิวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วประเทศจำนวน 2,736,744 ราย คิดเป็นร้อยละ 99.7 ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมด ขั้บเคลื่อนการจ้างงาน 10,501,166 คน คิดเป็น 80.3% ของการจ้างงานทั้งหมด ในปี 2557 มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) อยู่ที่ 5,212.004 พันล้านบาท คิดเป็น 39.6% ของ GDP จาก 77.0% ในปี 2553 และการส่งออกโดยตรงคิดเป็น 100 % ของการส่งออกทั้งหมด สูงกว่า 29.0% (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 2558)

ข้อมูลสถานประกอบการกิจกรรมของกระทรวงพัฒนาธุรกิจการค้าประจำปี 2560 พบว่า จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทยอยู่ที่ 3,00,679 ณ วันที่ 11 กรกฎาคม 2560 เทียบกับ 2,765,966 ราย ในปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นร้อยละ 99.7 เมื่อเทียบกับทั้งหมด ธุรกิจทั่วประเทศ สร้างมูลค่า 5,777.672 พันล้านบาท ให้กับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้น 42.3% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา จำนวนงานสร้าง 1,174,7093 งาน และการจ้างงานรวม 1,075,965 คน เพิ่มขึ้น 995,128 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.30 หรือมูลค่าการส่งออก โดยตรงของประเทศร้อยละ 81.3 ของการจ้างงานทั้งหมด คิดเป็นกว่าร้อยละ 31.0 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2560)

ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) อยู่ที่ 15,703.021 พันล้านบาท ลดลง 1,195.069 พันล้านบาทจากปีก่อนหน้า และลดลง 6.1% จากอัตราการเติบโต 3.1 ปีที่ผ่านมา (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 2563) เนื่องจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ได้เริ่มแพร่ระบาดในประเทศและทั่วโลกตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ของปีติดต่อกันจนถึงขณะนี้ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกและ ชื้อขาย

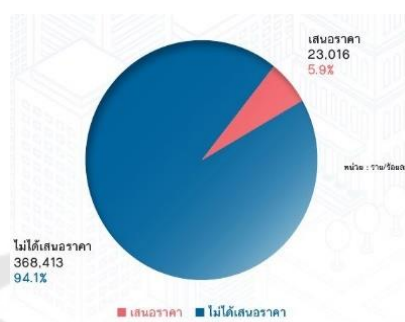
2.3.2 ภาพรวมการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากข้อมูลผู้ประกอบการ SME รายกลุ่มที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่า มีผู้ประกอบการ 700,643 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม 391,429 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.9 และวิสาหกิจขนาดย่อม 271,691 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.9 . 38.7 วิสาหกิจขนาดกลาง 37,523 แห่ง คิดเป็น 5.4%

2.3.2.1 จำนวน SME ที่ได้รับสิทธิจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จำแนกตามขนาดกิจการ

จากผู้ประกอบการ SME ที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงพัฒนาธุรกิจการค้าจำนวน 700,643 ราย เป็นเอสเอ็มอีประมาณงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 61,956 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.8 ของเอสเอ็มอีนิติบุคคลทั้งหมด ทั้งนี้ ในจำนวนเอสเอ็มอีของกิจการดังกล่าว พบว่า ผู้ประกอบการ

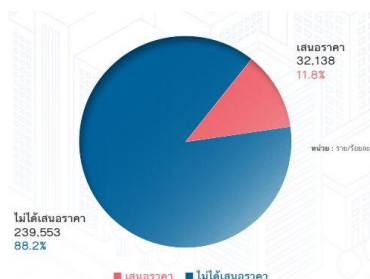
SMEสามารถชนะการประมูลได้ คิดเป็น 42.0% ของยอดซื้อทั้งหมด หรือมูลค่ารวม 551,344 ล้านบาท (ข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2563 ในการประชุมคณะทำงานสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและเอกชน ครั้งที่ 1/2563) (กรมบัญชีกลาง, 2556)



ภาพประกอบ 3 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม

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

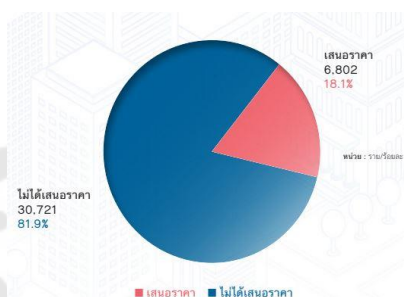
จากการจำแนกวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สามารถเข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ พบว่า ในบรรดาวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 391,429 โครงการ มีเพียง 23,016 โครงการเท่านั้นที่เข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านการประมูลกับหน่วยงานคิดเป็น 5.9% จากวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อม 368 ราย ที่ไม่เชื่อมต่อกับระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐส่งโครงการ 413 หน่วยงาน คิดเป็น 94.1%



ภาพประกอบ 4 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม

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

กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม 27,169 1 พบว่าสามารถยื่นซองประมูลกับ
หน่วยงานได้ 32,138 ราย คิดเป็น 11.8% ขณะอุตสาหกรรมค้าปลีกซึ่งไม่รวมอยู่ในระบบการ
จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐมี 239,553 โครงการ ผ่านการเสนอราคาต่อหน่วยงานคิดเป็น สัดส่วน 88.2%



ภาพประกอบ 5 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงาน
ของรัฐ ประจำปีงบประมาณ 2562 กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลาง

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

และในบรรดาวิสาหกิจขนาดกลางที่มีพนักงานทั้งสิ้น 37,523 คน พบว่า 6,802
คนหรือร้อยละ 18.1 สามารถเข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเสนอราคากับหน่วยงานเจ้าของ
โครงการ ขนาดกลาง มีโครงการที่ไม่สามารถเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ก็เสนอราคาต่อ
หน่วยงาน ที่มีโครงการ 30,721 ราย คิดเป็น 81.9% (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม (สสว.), 2563)

จากข้อมูลผู้ประกอบการที่ยื่นเสนอราคาโครงการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานรัฐ
สรุปได้ว่าถึงแม้ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จะสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของ
ภาครัฐได้นั้น แต่ก็ยังคงมีผู้ประกอบการจำนวนน้อยที่เข้ายื่นเสนอราคา ประกอบกับยังมี
ผู้ประกอบการจำนวนมากที่ไม่ได้ยื่นเสนอราคา จะด้วยปัญหาและอุปสรรคในการเข้าถึงระบบการ
จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่ผ่านมา หรือในแต่ละขั้นตอนกระบวนการจัดซื้อภาครัฐตั้งแต่ขั้นตอน
การเตรียมยื่นเสนอราคา ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประสบปัญหาการ

ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ ว่ามีการเปิดยื่นข้อเสนอ ในโครงการต่างๆ ในด้านใดและรายสินค้าประเภทใดบ้าง รวมถึงเงื่อนไขหรือข้อกำหนดเชิง คุณสมบัติของสินค้าและบริการที่เปิดให้ยื่นข้อเสนอที่เฉพาะเจาะจง ประกอบกับปัจจัยด้านความ ยากของสัญญาและขั้นตอนที่ซับซ้อนที่เกี่ยวกับการเตรียมเอกสารและใบสมัคร หรืออาจจะประสบ ปัญหาในเรื่องเอกสารวางหลักประกันทางการเงิน ระยะเวลาในการจัดทำข้อเสนอโครงการที่มี จำกักรวมไปถึงเอกสารประกอบการยื่น เสนอราคาที่ภาครัฐต้องการมีจำนวนมาก และ ผู้ประกอบการไม่ทราบหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่ชัดเจน นอกจากนี้ การแพร่ระบาดของไวรัส โควิด-19 ได้ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ในทุกๆ กิจกรรมค่อนข้างมากมี การหดตัวในวิสาหกิจทุกขนาดและหดตัวมากกว่าภาพรวมทั้งประเทศ และคาดว่าจะมีผลกระทบ จะยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 แบบหลักเลียง ไม่ได้ จากการหยุดกิจการ หรือแม้กระทั่งการปิดกิจการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานรายได้ และการบริโภคภายในประเทศ ทางหน่วยงานภาครัฐจึงมีความจำเป็นต้องกำหนดมาตรการ ช่วยเหลือเหลือกลุ่ม SME ขนาดกลางและขนาดย่อม ไม่ว่าจะเป็นมาตรการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำหรือ จะเป็นมาตรการสนับสนุนให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs ของประเทศไทยเพื่อเป็นการ สนับสนุนและให้กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ยังคงสามารถดำเนินกิจการอยู่ไปได้ใน ที่สุด

2.3.3 ปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย

การดำเนินธุรกิจทุกประเภทย่อมมีอุปสรรคเกิดขึ้นเสมอในการดำเนินกิจการ ทำให้เจ้าของกิจการอาจจะมีคามท้อแท้ สิ่งนี้สามารถเกิดขึ้นได้หลายวิธี รวมถึงบริบทภายนอก ที่ส่งผลกระทบต่อกิจการ บวกกับข้อจำกัดด้านกิจการของธุรกิจเอง ดังนั้น ผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทยจึงเจออุปสรรคหลายประการ อุปสรรคที่พบบ่อยสรุปได้ดังนี้ (อดิศักดิ์ ศรีสม, 2543)

1. ปัญหาทางการตลาดของ SME ส่วนใหญ่มีทั้งการตอบสนองต่อความต้องการของท้องถิ่นหรือขาดความสามารถในการแข่งขันในตลาดภายในประเทศ ตลาดกว้าง โดยเฉพาะตลาดโลก ในช่วงนั้นกั้นการขนส่งก็สะดวกรวดเร็วด้วยการเปิดเสรีทางการค้าทำให้ บริษัทขนาดใหญ่รวมถึงบริษัทต่างชาติแข่งขันกับสินค้าในประเทศที่ผลิตในประเทศหรือ ซึ่งทำการ ผลิตโดยกลุ่มผู้ประกอบการ SME

2. ขาดเงินทุน เนื่องจากขาดระบบบัญชีที่เป็นระบบธุรกิจ SME มักประสบ ปัญหาในการขอสินเชื่อเพื่อการลงทุนหรือการขยายการลงทุนหรือเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบัน การเงิน สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกันนำไปสู่เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกันและอัตราดอกเบี้ยสูง

3. ปัญหาแรงงาน คนทำงานในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีความลำบากสูงในการเข้าออก กล่าวคือ เมื่อมีทักษะความชำนาญมากขึ้นก็จะกระโดดไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบดีกว่าและมีการรักษาที่ดีกว่า ทำให้คุณภาพงานลดลง แรงงานและการพัฒนาที่ไม่ต่อเนื่องส่งผลต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

4. เนื่องจากการลงทุนเพียงเล็กน้อย โดยทั่วไปแล้ววิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักจะนำเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซ้ำซ้อนมาใช้ และพนักงานผู้ปฏิบัติงานยังขาดความรู้พื้นฐานในการรองรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

5. ข้อจำกัดด้านการบริหารจัดการ SME มักขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการหรือการจัดระบบ อาศัยการเรียนรู้จากความผิดพลาด และพึ่งพาคนในครอบครัวหรือญาติพี่น้องให้ช่วยทำงาน แม้ว่าการบริหารแบบนี้จะมีข้อดีในการดูแลแบบเบ็ดเสร็จเมื่อธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก แต่หากไม่ปรับปรุงระบบการจัดการเมื่อธุรกิจเริ่มเติบโตก็เกิดปัญหาตามมา

6. ประเด็นการเข้าถึง SME จำนวนมากเป็นสถานประกอบการที่ไม่เป็นทางการ เช่น การผลิตที่บ้าน ห้องแถว โดยไม่มีทะเบียนโรงงาน ทะเบียนการค้า หรือ ทะเบียนธุรกิจ ดังนั้นธุรกิจหรือโรงงานเหล่านี้จึงใช้บริการของรัฐบาลและปิดตัวลงเป็นจำนวนมาก แม้แต่ธุรกิจหรือโรงงานที่จดทะเบียนถูกต้องก็มักไม่อยากยุ่งเกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากการปฏิบัติที่ไม่เหมาะสมในด้านภาษีอากร การคุ้มครองสิ่งแวดล้อม หรือข้อกำหนดทางกฎหมายด้านความมั่นคงและการส่งเสริมการลงทุน แม้ว่ารัฐบาลจะลดขนาดเงื่อนไขการลงทุนและการจ้างงานลงหรือสนับสนุนให้ SME เสนอโครงการและขอรับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มเติม ทั้งนี้ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียงร้อยละ 8.1 เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการลงทุนจากภาครัฐ

7. ที่ผ่านมามีปัญหาข้อจำกัดของสถาบันภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมและพัฒนาบริการส่งเสริมและพัฒนา SME ดำเนินการโดยภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานคณะกรรมการลงทุน กองส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์มีมือแรงงาน, บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม, หอการค้า บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมไทย, สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยและสมาคมการค้าและอุตสาหกรรมต่างๆ. อย่างไรก็ตามเนื่องจากขนาดเล็กและขนาดกลางมีจำนวนมาก อุตสาหกรรมต่างๆ กระจายอยู่ทั่วประเทศ และข้อจำกัดของสถาบันนั้นๆ เช่น ในด้านบุคลากร งบประมาณ จำนวนสาขาในพื้นที่ ดังนั้นบริการสนับสนุนต่างๆ จึงไม่สามารถรับมือได้อย่างเต็มที่และเพียงพอ

8. ข้อจำกัดในการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร จากอุปสรรคและข้อจำกัดดังกล่าว ทำให้ความสามารถของ SMEs ในการรับข้อมูลข่าวสาร เช่น นโยบายและมาตรการของรัฐโดยทั่วไปยังอ่อนแอ ข้อมูลการตลาด ฯลฯ

2.4 การส่งเสริมกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย (SME)

2.4.1 นโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี พ.ศ. 2560 – 2564

การส่งเสริม SME ในปี 2560-2564 สำนักงานส่งเสริม SME ได้กำหนดนโยบายที่ชัดเจนที่จะต้องเร่งพัฒนา SME ไทยในทุกช่วงของการเติบโตให้มีศักยภาพและความสามารถในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ การช่วยให้ SME มีบทบาทมากขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ช่วยสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศอย่างแท้จริง วิสัยทัศน์แผนส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4 กำหนดให้ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยเติบโตแข่งขันได้ในระดับสากล เป็นกำลังสำคัญขับเคลื่อนเศรษฐกิจ” เพื่อให้เอสเอ็มอีเป็นพลังขับเคลื่อนความพยายามของประเทศไทยในการก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางภายใน 10 ปี แผนส่งเสริมฉบับที่ 4 มีเป้าหมายเพื่อขยายบทบาททางเศรษฐกิจของเอสเอ็มอี ในส่วนของผลกระทบในระดับมหภาคนั้น “มูลค่า GDP ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะเพิ่มขึ้นตามสัดส่วนของ GDP ของประเทศ โดยจะต้องไม่ต่ำกว่า 50% ภายในปี 2564” ตามแนวคิดการดำเนินงานของแผนส่งเสริมฯ นั้น มุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจที่สามารถแข่งขันได้ (Competitive Growth) ซึ่งเป็นเครื่องมือสำหรับการแข่งขัน ซึ่งจะส่งเสริม SMEs ให้เป็นเครื่องมือในการลดการกระจายรายได้และความเหลื่อมล้ำ (Inclusive Growth) การส่งเสริมและพัฒนา SMEs และประเด็นการพัฒนาต่างๆ ซึ่งเป็นแนวทางสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับ SMEs และถือเป็นเงื่อนไขให้ SMEs ประสบความสำเร็จในการขับเคลื่อนแผนส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4 ซึ่งประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์ ดังนี้ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ม.ป.ป.)

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะและขีดความสามารถของ SMEs สิ่งที่สำคัญต่อการก้าวหน้าของ SMEs คือการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ในทุกด้านมี 4 กลยุทธ์ในการพัฒนาระบบนิเวศหรือปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุนการเติบโตของ SME (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ม.ป.ป.)

1. การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต เทคโนโลยี และนวัตกรรม: ช่วยให้ธุรกิจ SME ปรับปรุงประสิทธิภาพและผลผลิตทางธุรกิจ สนับสนุนการใช้และพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเชิงพาณิชย์ ส่งเสริมการตลาดสินค้านวัตกรรมสำหรับเอสเอ็มอี ปรับปรุงระบบการ

จดทะเบียนสิทธิบัตร จัดทำระบบฐานข้อมูลผลงานวิจัยและพัฒนาและองค์ความรู้ทางวิชาชีพของสถาบันต่าง ๆ และอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมใช้บริการได้ง่ายขึ้น

2. อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งทุน: ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้นและพัฒนาแหล่งเงินทุนตามฐานเงินทุนให้แข็งแกร่งขึ้น และเสริมสร้างความรู้พื้นฐานทางการเงินของเอสเอ็มอี

3. การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงตลาดและความเป็นสากล: การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงตลาดแบบเปิดสนับสนุนการใช้อีคอมเมิร์ซและสนับสนุน SME ในรูปแบบต่างๆ เพื่อขยายสู่ตลาดต่างประเทศ การสร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่รวมถึงการอำนวยความสะดวกให้เอสเอ็มอีไปลงทุนในต่างประเทศ

4. การพัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการ: สร้างความตระหนักและกระตุ้นการเป็นผู้ประกอบการในกลุ่มเยาวชน และเตรียมความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ ยุทธศาสตร์ที่ 2 ส่งเสริมขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม

เป็นสิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือคือการส่งเสริมและพัฒนาเอสเอ็มอีเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่าง ๆ จำเป็นต้องมีนโยบายเฉพาะเพื่อส่งเสริมการพัฒนาโดยแต่ละกลุ่มมีกลยุทธ์ 3 ประการดังต่อไปนี้

1. สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup): อบรมผู้ประกอบการใหม่ ที่สามารถสร้างมูลค่าสูงในกลุ่ม สนับสนุนการพัฒนาผู้บ่มเพาะที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นผ่านการฝึกอบรมเชิงลึกและกระบวนการบ่มเพาะ จัดตั้งศูนย์บริการโอกาสด้านการออกแบบและไอเดีย เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของ Startup Accelerator เพื่อเพิ่มศักยภาพรวมทั้งอำนวยความสะดวกในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมเพื่อปรับปรุงกฎระเบียบและกระจายผลประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการเหล่านี้

2. การส่งเสริมการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายของ SMEs: การควบคุมพลังของคลัสเตอร์และกลุ่มสหกรณ์ และบูรณาการ SMEs เข้าสู่ห่วงโซ่อุปทาน ของบริษัทขนาดใหญ่และการส่งเสริมองค์กรเอกชนให้เข้มแข็ง

3. เสริมสร้างการพัฒนาวิสาหกิจระดับรากหญ้า: ส่งเสริมให้วิสาหกิจระดับรากหญ้ามีความรู้ทางธุรกิจ อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งทุน ส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาดท้องถิ่นรวมถึงการพัฒนามูลค่าเพิ่มและยกระดับคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและบริการ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ

การพัฒนาระบบสนับสนุนจะเป็นการส่งเสริมและพัฒนา SMEs อย่างมีประสิทธิภาพด้วย 2 ยุทธศาสตร์ ดังต่อไปนี้

1. พัฒนาเครื่องมือส่งเสริม SME ที่มีประสิทธิภาพ ส่งเสริมให้ SME ได้รับ ข้อมูล ความรู้ และการพัฒนาต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการรองรับประสิทธิภาพของระบบศูนย์ข้อมูลข่าวสาร โดยใช้ระบบที่พัฒนาโดยผู้ให้บริการธุรกิจเอกชน (Private Service Provider) เพื่อให้บริการปรึกษา วินิจฉัย พี่เลี้ยง จัดระบบติดตามและประเมินศักยภาพของ SME และเสริมสร้างการจัดทำมาตรฐาน SME และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ยังไม่เพียงพอ

2. ทบทวนและปรับปรุงกฎหมาย ระเบียบ และสิทธิพิเศษเพื่ออำนวยความสะดวก และลดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ SME: การทบทวนกฎหมาย บทบัญญัติมีผลกระทบต่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในรูปแบบต่าง ๆ และกำหนดสิทธิประโยชน์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4 ซึ่งประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์ โดยยุทธศาสตร์หลักประการหนึ่ง คือยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น มีประเด็นที่น่าสนใจ 4 กลยุทธ์หลัก คือ การยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลผลิต อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงตลาดและความเป็นสากล และการพัฒนาและส่งเสริมการประกอบการ โดยหนึ่งในประเด็นที่น่าสนใจนั้น คือ การเข้าถึงตลาดและความเป็นสากลเนื่องจากตลาดการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูงและมีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย และสถาบันหลายแห่งต้องการผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี และที่ผ่านมาสินค้านวัตกรรมของเอสเอ็มอีไทยยังมีข้อจำกัดมากมายในการเข้าสู่ตลาดการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ แม้ว่าระบบบัญชีนวัตกรรมของประเทศไทยในปัจจุบันจะเสร็จสมบูรณ์แล้ว แต่งานที่พิจารณาก็รวมอยู่ในบัญชีนวัตกรรมของประเทศไทยด้วย แต่เนื่องจากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของโครงการ ดังนั้นจึงยังคงมีความจำเป็นในการสนับสนุนบัญชีนวัตกรรมของประเทศไทย ซึ่งเป็นกลไกอันทรงพลังที่สามารถสร้างโอกาสทางการตลาดขนาดใหญ่ได้ ได้รับสินค้านวัตกรรมไทยอย่างมีประสิทธิภาพโดยดำเนินการ ดังนี้

1. ส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าบัญชีนวัตกรรม โดยให้ ข้อมูล ความรู้ ข้อกำหนด หลักเกณฑ์ รวมถึงเรื่องต่างๆ รวมทั้ง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ไม่เข้าเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนนวัตกรรมสินค้า. เพื่อให้สามารถพัฒนาและปรับปรุง

2. การแก้ไขระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างโดยรัฐบาล บางรายการอาจมีราคาสูงกว่าในการซื้อสินค้าวัตถุดิบไทยสินค้าประเภทเดียวกัน ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างของทางราชการเป็นอุปสรรค ดังนั้น จึงควรปรับปรุงระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง ความสามารถในการซื้อบางรายการจากบัญชีสร้างสรรค์

3. หน่วยงานของรัฐควรให้การรับประกันการจัดหาผลิตภัณฑ์ของ SME หน่วยงานของรัฐควรระบุคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นในอนาคตเพื่อให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ สนับสนุนและช่วยเหลือ SME ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะ

2.5 การส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs ไทย

ทางภาครัฐได้เห็นถึงความสำคัญของ SMEs จึงได้มีการแก้ไขและกำหนดกฎกระทรวง โดยกำหนดให้พัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน พ.ศ.2563 โดยภาครัฐสามารถดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้ (กระทรวงการคลัง, 2560a) ซึ่งแบ่งเป็นทั้งหมด 8 หมวด ดังนี้

1. พักส่งเสริมและพัฒนาด้านการเกษตร จะต้องเป็นผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการเกษตรกรรม การประมง การปศุสัตว์ หรือการป่าไม้ เช่น นม จากองค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย หรือโครงการสวนพระองค์สวนจิตรลดา และเมล็ดพันธุ์พืช - ข้าว

2. พักส่งเสริมธุรกิจและอาชีพ ได้แก่ สินค้าหรือบริการ SMEs ธุรกิจชุมชนที่หน่วยงานของรัฐควบคุมหรือได้รับการรับรองโดยหน่วยงานของรัฐ กลุ่มอาชีพ หรือกลุ่มอาชีพอื่นที่คล้ายกัน หรือ องค์การที่รัฐบาลรับรองสำหรับผู้พิการ หรือ มูลนิธิหรือองค์กรสงเคราะห์ หรือสินค้าเรือนจำ

3. พักส่งเสริมสื่อการสอน คือผลผลิตหรืองานที่บุคลากรของสถานศึกษาจัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการสอน หรือสถาบันหรือองค์กรที่ผลิตภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานของรัฐที่อยู่ในอาณาเขตของหน่วยงานของรัฐ เช่น เครื่องมือและอุปกรณ์วิทยาศาสตร์ บริษัท อุตสาหกรรมการบิน จำกัด การเช่าเครื่องบินและอุปกรณ์อากาศยาน

4. พักส่งเสริมนวัตกรรม คือ ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่อยู่ในบัญชีนวัตกรรมของประเทศไทยของสำนักงบประมาณ

5. พักส่งเสริมเวชภัณฑ์ส่งเสริมสุขภาพและสาธารณสุข หมายถึง ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ยาหรือเวชภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันหรือรักษาโรค เช่น ยาที่มีรายชื่ออยู่ในบัญชีรายชื่อหลักของประเทศโดยหน่วยงานเภสัชกรรมของรัฐบาล หรือสภากาชาดไทย หรือ จะเป็นยาวัคซีนที่ผลิตในประเทศไทย

6. พืชส่งเสริมผลิตภัณฑ์ความมั่นคงพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติ คือ ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรธรรมชาติ เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม จากบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สำนักการประสานครหลวง หรือ สำนักการประสานภูมิภาค

7. พืชเศรษฐกิจส่งเสริมความปลอดภัยด้านอาหารและสินค้าเกษตรเป็นสัญญา บริการสำหรับห้องปฏิบัติการที่ให้บริการทดสอบและวิเคราะห์ด้านอาหารและความปลอดภัยของอาหาร การสอบเทียบเครื่องมือเกษตรและอาหาร

8. ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐประสงค์จะส่งเสริมหรือสนับสนุน ได้แก่ แนะนำ หรือปรึกษากับหน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาที่ปรึกษาของรัฐ เช่น สถาบันพระปกเกล้า สถาบันวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย หรือสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ ทุกแห่ง

จากแนวทางที่ทางภาครัฐได้มีการกำหนดในกฎกระทรวงที่รัฐต้องทำการสนับสนุน ตามที่ได้กล่าวไว้ 8 หมวดนั้น ผู้วิจัยสังเกตได้ว่าการที่รัฐต้องการส่งเสริมสนับสนุนให้ภาครัฐทำการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไทย ดังกล่าวนั้น ยังคงเป็นการส่งเสริมสนับสนุนให้ทำการจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานภาครัฐด้วยตนเอง ซึ่งยังมีได้เป็นการส่งเสริมในกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม SMEs เท่าที่ควร ถึงแม้จะมีการสนับสนุนให้จัดซื้อจัดจ้างจากผลิตภัณฑ์หรืองานจ้างบริการต่างๆ ที่ขึ้นบัญชีนวัตกรรมไทย แต่ก็ยังมีบางกลุ่มที่ไม่ได้ขึ้นในบัญชีนวัตกรรมไทย ผู้วิจัยมองว่ายังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ได้อย่างแท้จริง

เมื่อสถานการณ์ COVID-19 รัฐบาลได้เร่งออกมาตรการเพื่อช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 3.1 ล้านรายสามารถเข้าสู่ตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่มีมูลค่ามากกว่า 1.3 ล้านล้านบาทขึ้นไปต่อปี มาตรการหนึ่งคือการที่กระทรวงการคลังได้ออก "กฎกระทรวง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2563" องค์การจัดซื้อสินค้าหรือบริการจาก SMEs ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) วงเงินไม่ต่ำกว่า 30% ของงบประมาณจัดซื้อจัดจ้าง นอกจากนี้ รัฐบาลยังให้แต้มต่อแก่ SME เพิ่มอีก 10% ในการดำเนินการจัดซื้อผ่านทางประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ E-Bidding

คำสั่งของนายกรัฐมนตรีในขณะนั้นนำไปสู่การจัดซื้อจัดจ้างเพื่อส่งเสริมให้ SME เข้าร่วมโครงการของรัฐ ทั้งนี้ รัฐบาลมีความประสงค์ที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ผู้ดำเนินการทางด้าน SME เข้าร่วมในการแข่งขันราคาสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ซึ่งนโยบาย

นอกจากจะช่วยผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการทางธุรกิจแล้ว อีกทั้งยังเป็นการปรับปรุงกฎกระทรวงที่มีอยู่เพื่อปรับให้เข้ากับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

จนถึงวันที่ 22 ธันวาคม 2563 ราชกิจจานุเบกษาได้เผยแพร่กฎกระทรวง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2563 ระบุพัสดุและวิธีการจัดหาพัสดุที่รัฐส่งเสริมหรือสนับสนุน ประกอบด้วย 2 มาตรการ คือ 1.การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก 2. การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธี E-bidding



ภาพประกอบ 6 มาตรการที่ 1-2 วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,2563

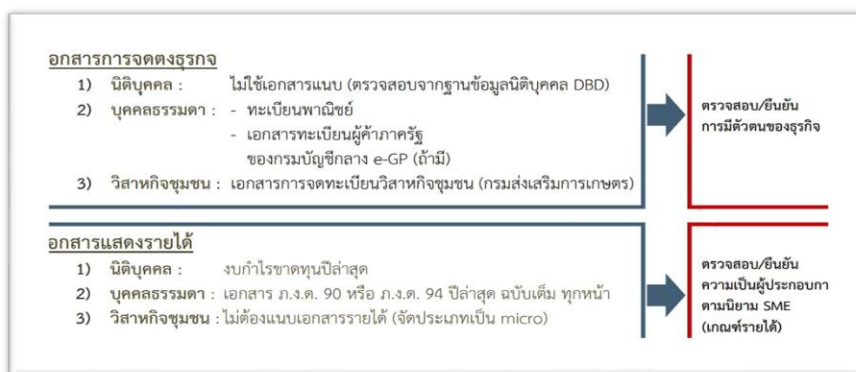
2.5.1 แนวทางการดำเนินการ

1.ผู้ประกอบการ SME ที่ประสงค์จะใช้สิทธิข้างต้น จำเป็นต้องขึ้นทะเบียนสินค้า/บริการกับ สสว. ที่เว็บไซต์ thaismegp.com โดยพิจารณาจากหลักเกณฑ์รายได้เท่านั้น

| ภาคธุรกิจ | รายได้ | | |
|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| | วิสาหกิจขนาดย่อม (Micro) | วิสาหกิจขนาดย่อม (Small) | วิสาหกิจขนาดกลาง (Medium) |
| ภาคการผลิต | ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท | ไม่เกิน 100 ล้านบาท | ไม่เกิน 500 ล้านบาท |
| ภาคการค้าและบริการ | | ไม่เกิน 50 ล้านบาท | ไม่เกิน 300 ล้านบาท |

ภาพประกอบ 7 การพิจารณาเกณฑ์รายได้

ที่มา : กฎกระทรวงกำหนดคุณลักษณะ SME พ.ศ.2562 และประกาศ สสว. เรื่องการกำหนดลักษณะของ Micro



ภาพประกอบ 8 หลักเกณฑ์การจัดตั้งธุรกิจ

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2563

มาตรการที่ 1 วิธีจัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก (กระทรวงการคลัง, 2560c; กระทรวงการคลัง, 2560b)

กรณีจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก : กำหนดให้หน่วยงานภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจากผู้ประกอบการ และสินค้าหรือบริการสำหรับ SMEs ที่มีรายชื่ออยู่ในบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของงบประมาณในการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ ผู้ประกอบการ SME โดยให้หน่วยงานของรัฐดำเนินการดังนี้

1. ให้พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ SME ในจังหวัดที่หน่วยงานของรัฐตั้งอยู่ก่อน (รายชื่อจังหวัด) หากมีผู้ประกอบการ SME อย่างน้อย 3 ราย ให้ส่วนราชการเลือกจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีคัดเลือกจากรายชื่อที่มีอยู่ในบัญชีนั้น
2. หากมีผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่จังหวัด น้อยกว่า 3 ราย ให้พิจารณาจากบัญชีรายชื่อที่ สสว. ขึ้นบัญชีไว้ทั้งหมด (List ประเทศ)

ตัวอย่างการดำเนินการ

รายการพัสดุที่หน่วยงานของรัฐจะจัดซื้อจัดจ้างในปีงบประมาณมีทั้งหมดจำนวน 100 รายการ งบประมาณรวม 500 ล้านบาท เมื่อหน่วยงานของรัฐดำเนินการตรวจสอบแล้วปรากฏว่า มีรายการพัสดุที่หน่วยงานของรัฐประสงค์จะจัดซื้อจัดจ้างอยู่ในบัญชีรายการพัสดุ และบัญชีรายชื่อผู้ประกอบการ SMES จำนวน 5 รายการ งบประมาณที่ต้องจัดซื้อจัดจ้าง 5 รายการ ดังกล่าวเป็นเงิน 10 ล้านบาท

หน่วยงานของรัฐต้องจัดจ้างพัสดุกับผู้ประกอบการ SMEs ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของงบประมาณ 10 ล้านบาท หน่วยงานของรัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างพัสดุกับผู้ประกอบการ SMEs ไม่น้อยกว่า 3 ล้านบาท

พัสดุทั้ง 5 รายการที่อยู่ในบัญชีรายชื่อ SMEs ดังกล่าวนั้น หน่วยงานของรัฐสามารถเลือกซื้อรายการใดรายการหนึ่ง หรือหลายรายการ โดยต้องไม่น้อยกว่ามูลค่า 3 ล้านบาทก็ได้ มาตรการที่ 2 วิธีจัดจ้างโดยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ E-bidding

ให้แต้มต่อด้านราคาแก่ SME ร้อยละ 10 หากผู้เสนอราคาเป็น SME ตามบัญชีรายชื่อที่ สสว. ได้ขึ้นบัญชีไว้สามารถเสนอราคาได้สูงกว่าราคาต่ำสุดของผู้เสนอราคารายอื่นไม่เกิน ร้อยละ 10 โดยระบบ e-GP จะคำนวณคะแนนให้อัตโนมัติ



ภาพประกอบ 9 มาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,2563

ตัวอย่างดำเนินการ

การเสนอราคาครั้งนี้มีผู้เสนอราคา 5 ราย ได้แก่ บริษัท ก. บริษัท ข. บริษัท ค. ห้างหุ้นส่วนจำกัด A. และห้างหุ้นส่วนจำกัด B. โดยห้างหุ้นส่วนจำกัด A. และห้างหุ้นส่วนจำกัด B. เป็นผู้ประกอบการ SMEs และบริษัท ก. บริษัท ข. และบริษัท ค. เป็นผู้ประกอบการทั่วไป ซึ่งผู้เสนอราคาแต่ละรายเสนอราคาดังนี้

บริษัท ก. 5,000,000 บาท

ห้างหุ้นส่วนจำกัด A. 5,300,000 บาท

บริษัท ข. 5,200,000 บาท

ห้างหุ้นส่วนจำกัด B. 5,400,000 บาท

บริษัท ค. 5,250,000 บาท

พิจารณาได้ว่า ในการเสนอราคาครั้งนี้ ห้างหุ้นส่วนจำกัด A. และห้างหุ้นส่วนจำกัด B. ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SMEs ได้เสนอราคาสูงกว่าผู้เสนอราคารายอื่นที่เสนอราคาต่ำสุด แต่ไม่เกินร้อยละ 10

ดังนั้น ในการเสนอราคา ครั้งนี้ จึงพิจารณาให้ห้างหุ้นส่วนจำกัด A. เป็นผู้เสนอราคารายต่ำสุด ลำดับที่ 1 ห้างหุ้นส่วนจำกัด B. เป็นผู้เสนอราคาต่ำสุดลำดับที่ 2 และบริษัท ก. เป็นผู้เสนอราคารายต่ำสุดลำดับที่ 2

จึงสรุปได้ว่าทั้ง 2 มาตราการนั้น หน่วยงานภาครัฐมีความพยายามที่จะมุ่งเน้นให้กลุ่มเอสเอ็มอีรุกตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยประโยชน์ที่กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จะได้รับเมื่อขึ้นทะเบียนกับ สสว. สรุปได้ ดังนี้

1.วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถเข้าถึงตลาดขนาดใหญ่ได้ ที่มีมูลค่ามากกว่า 1.3 ล้านล้านบาทต่อปีได้

2.วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานรัฐในแต่ละจังหวัดได้ง่ายขึ้น

3.ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถแข่งขันกับรายใหญ่ได้ด้วยแต้มต่อร้อยละ 10 ในการแข่งขันราคาด้วยวิธี E-Bidding

ดังนั้น การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จึงนับเป็นโอกาสสำคัญของผู้ประกอบการ SME เห็นได้ จากข้อมูล ในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของกรมบัญชีกลางพบว่าตลาดนี้มีมูลค่าสูงถึง 13 ล้านล้านบาท แต่ที่ผ่านมา SME ยังเข้าถึงได้น้อย ซึ่งจากจำนวน SME ที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งมีกว่า 7 แสนราย มีผู้ที่สามารถเข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างโดยรวมยื่นข้อเสนอโครงการได้เพียง 61,956 ราย หรือเพียงร้อยละ 8.84 อุปสรรคสำคัญมาจาก SME ขาดความรู้ ความเข้าใจในการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้าง รวมทั้งการปฏิบัติตามขั้นตอนและกระบวนการจัดจ้างของภาครัฐ นอกจากนี้ยังมีต้นทุนที่สูง ขณะที่ความน่าเชื่อถือในการดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขการจ้างและภายในระยะเวลาที่กำหนดมีต่ำกว่ารายใหญ่ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 2563)

2.6 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของนโยบาย

จากผลการทบทวนเชิงทฤษฎี นักวิชาการได้กล่าวถึงปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของนโยบาย ผู้วิจัยเลือกศึกษาแบบจำลองของนักวิชาการ 2 ท่าน คือ Van Horn และ Van Meter (1977); วรเดช จันทรรศ (2552) แบบจำลองของ Van Meter และ Van Horn เชื่อมโยงนโยบายกับผลการปฏิบัติงานตามนโยบาย การปฏิบัติประกอบด้วย 6 ตัวแปรดังนี้

1. มาตรฐานและวัตถุประสงค์ของนโยบาย เป็นปัจจัยสำคัญที่จะตัดสินว่านโยบายมีสมรรถนะมากน้อยเพียงใด การกำหนดตัวชี้วัดของสมรรถนะของนโยบายเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องทำเป็นอันดับแรก นั่นคือ มาตรฐานและวัตถุประสงค์ของนโยบายจะต้องสอดคล้องกับความเป็นจริงในบางกรณีอาจสามารถสังเกตและวัดได้ง่าย ซึ่งวัตถุประสงค์ของนโยบายจะต้องกำหนดขึ้นอย่างชัดเจน เพื่อใช้วัดความสำเร็จหรือความล้มเหลวจากการนำนโยบายไปปฏิบัติ

2. ทรัพยากรของนโยบาย นอกจากนโยบายจะต้องมีเป้าหมายวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดที่เป็นมาตรฐานแล้ว นโยบายยังประกอบไปด้วยทรัพยากร ซึ่งหมายรวมถึงเงินงบประมาณและแรงกระตุ้นสนับสนุนอื่น ๆ เพื่อช่วยให้การนำนโยบายไปปฏิบัติเกิดประสิทธิผล

3. การสื่อสารระหว่างองค์กรและกิจกรรมเพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินนโยบาย การดำเนินนโยบายจำเป็นต้องสื่อสารเป้าหมายและวัตถุประสงค์ไปยังหน่วยงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกระดับขององค์กร เนื่องจากการสื่อสารเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนและผู้สื่อสารเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้เป้าหมายและวัตถุประสงค์ผิดเพี้ยน ดังนั้น การสื่อสารที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินนโยบายจึงต้องมีความชัดเจน (Clarity) ถูกต้อง (Accuracy) และความสม่ำเสมอ (Consistency) ในกระบวนการสื่อสาร

การสื่อสารระหว่างองค์กรมีความสำคัญต่อการนำนโยบายไปปฏิบัติเป็นอย่างมากอันประกอบด้วยกิจกรรมกระตุ้นและสนับสนุนที่สำคัญ 2 ลักษณะ คือ

1. การให้คำแนะนำด้านเทคนิคและความช่วยเหลือโดยหน่วยงานระดับบน เพื่อช่วยเหลือให้หน่วยงานระดับล่างดำเนินงานตามที่ต้องการ

2. หน่วยงานระดับบน อาจพิจารณาให้การสนับสนุนได้หลายรูปแบบ ทั้งเป็นผลด้านลบและบวกต่อหน่วยงานระดับล่าง

4. ลักษณะขององค์กรที่นำนโยบายไปปฏิบัติ มีทั้งหมด 2 องค์ประกอบ คือ 1. ลักษณะโครงสร้างอย่างเป็นทางการขององค์กร และ 2. ลักษณะอย่างไม่เป็นทางการของบุคลากรในองค์กร

5. สภาพเศรษฐกิจและทรัพยากร สังคมและการเมือง สภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองมีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินนโยบาย

6. ความร่วมมือของผู้นำนโยบายหรือการตอบสนองต่อการนำไปปฏิบัติ การดำเนินการมีบทบาทสำคัญในการทำความเข้าใจของผู้นำนโยบาย และถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อผลลัพธ์ของนโยบาย มีองค์ประกอบ 3 ส่วนคือ 1. การรับรู้และความเข้าใจของผู้ปฏิบัติเกี่ยวกับนโยบาย 2. ทิศทางการตอบสนองนโยบายนักปฏิบัติ 3. การยอมรับนโยบายของ

นักปฏิบัติ องค์ประกอบทั้งสามนี้เป็นเงื่อนไขสำหรับการดำรงอยู่ของผู้ปฏิบัติทั้งหมดสิ่งนี้ทำให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถกำหนดเป้าหมายนโยบายได้ตั้งแต่เริ่มแรก

ทั้งนี้ วรเดช จันทรรคร ยังได้สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำนโยบายไปปฏิบัติให้มีประสิทธิภาพมีทั้งสิ้น 12 ปัจจัย ดังนี้

1. ปัจจัยด้านการดำเนินนโยบาย นโยบายที่ประสบความสำเร็จนั้น เบื้องต้นต้องเกิดจากการมีนโยบายที่ดี ซึ่งหมายถึง จะต้องเป็นนโยบายที่มีความถูกต้องทางทฤษฎี (validity of theory) รองรับ นโยบายต้องมีศักยภาพในการแก้ไขปัญหาที่เป็นเป้าหมายของนโยบายนั้นได้

2. ปัจจัยการตั้งค่างานและการอนุญาตงาน การดำเนินนโยบายต้องมีขั้นตอนการดำเนินงานที่ชัดเจน นอกจากการเปลี่ยนนโยบายเป็นแผนงานและโครงการแล้ว จะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของนโยบายด้วย

3. ปัจจัยด้านทรัพยากรโดยเฉพาะทรัพยากรทางการเงินเพียงพอหรือไม่ หมายถึง ความเหมาะสมในการจัดสรรทรัพยากรให้กับหน่วยงานต่างๆหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทรัพยากรการดำเนินนโยบายที่สำคัญ ได้แก่ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ และสถานที่

4. ปัจจัยด้านองค์กรหรือภาคส่วนที่ดำเนินนโยบาย เช่น โครงสร้างองค์กรในระดับปฏิสัมพันธ์ภายในองค์กร จะนำไปสู่ความล่าช้าและความล้มเหลวในการดำเนินนโยบาย

5. ปัจจัยด้านการบริหารและผู้นำกำหนดนโยบาย: ผู้บริหารที่ดีควรมีความเป็นผู้นำ การมีทักษะการจัดการและความเข้าใจและรู้ว่าการจัดการอำนาจของพวกเขาจะต้องมีส่วนร่วมในการปฏิบัติที่จะเข้าใจปัญหาของผู้ปฏิบัติงานได้ดียิ่งขึ้น ความสามารถในการจูงใจพนักงาน เป็นสิ่งที่สร้างความผูกพันของพนักงาน

6. ปัจจัยด้านผู้ปฏิบัติงานสร้างทัศนคติที่ดี ยอมรับ และปรับให้เข้ากับนโยบายของผู้ปฏิบัติงานและการพัฒนาความรู้บุคลากรที่เหมาะสมกับนโยบาย

7. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมได้รับผลกระทบจากการกำหนดนโยบายของรัฐนั้นๆ สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และเทคโนโลยีจากภายนอก ได้รับการสนับสนุนทางการเมือง และกฎหมายจากรัฐบาลกลางและท้องถิ่น

8. ปัจจัยด้านกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญในกระบวนการดำเนินนโยบาย ทัศนคติต่อนโยบายสนับสนุนสาธารณะยังเป็นจุดกำเนิดของนโยบายต่างๆ

9. ปัจจัยด้านการประสานงาน เกี่ยวข้องกับความถูกต้องและความสม่ำเสมอของการสื่อสารระหว่างองค์กร อีกทั้งจำนวนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะซับซ้อนมากขึ้นและการดำเนินนโยบายก็จะมีมากขึ้นและล่าช้ามากขึ้น

10. ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์และปัจจัยการดำเนินนโยบายระดับชาติ จะต้องเน้นการดำเนินนโยบายอย่างโปร่งใส ประชาชนสามารถตรวจสอบได้ รวมถึงรูปแบบของสื่อที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์และสื่อสาร และผลกระทบของการประชาสัมพันธ์ต่อการดำเนินงานและกลุ่มเป้าหมาย

11. ปัจจัยด้านการวางแผนและควบคุมการติดตามและปัจจัยกระตุ้นการทบทวนผลงาน ศึกษาผลกระทบของการใช้มาตรการควบคุมต่อพนักงาน

12. ปัจจัยด้านการวัดการติดตามประเมินผล เป็นการประเมินแบบบ้อนกลับที่เกิดขึ้นระหว่างการวางแผนและการออกแบบเวิร์กชิต/โครงการ ประเมินโปรแกรมหรือนโยบายที่กำลังดำเนินอยู่ การประเมินผลจะทำให้ทราบปัญหาและข้อผิดพลาดในการดำเนินนโยบายได้อย่างรวดเร็วและแก้ไขปัญหาค้นทันที

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินนโยบายให้มีประสิทธิภาพ สรุปได้ดังนี้

1. การสื่อสารและการประสานงานและความร่วมมือ
2. ทรัพยากร
3. ทศนคติของบุคลากร
4. โครงสร้างองค์กร
5. นโยบายที่ดี
6. การมอบหมายงานและการมอบหมายงาน
7. ผู้จัดการและผู้กำหนดนโยบาย
8. สิ่งแวดล้อม
9. กลุ่มเป้าหมายและผู้รับบริการที่มีทัศนคติต่อนโยบาย
10. ด้านการประชาสัมพันธ์
11. มาตรการในการตรวจประเมินผล

ดังนั้น แบบจำลองเชิงทฤษฎีสำหรับการดำเนินนโยบายจากการศึกษาของวรเดช จันทรศร ที่มีทั้งหมด 6 ตัวแบบ และ 12 ปัจจัยนั้น ซึ่งในการศึกษาค้นคว้า วิจัยเลือกตัวแบบด้านการจัดการ (Management Model) มาใช้เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้าง SME ภาครัฐ

รูปแบบการจัดการขึ้นอยู่กับแนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีองค์การ โดยเน้นที่ประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร เชื่อว่าความสำเร็จของการดำเนินนโยบายขึ้นอยู่กับองค์กรที่รับผิดชอบในการดำเนินการ มีความสามารถในการดำเนินงานตามที่ตั้งใจ นโยบายที่ประสบความสำเร็จต้องมีโครงสร้างองค์กรที่และบุคลากรที่เหมาะสม มีความรู้ความสามารถ จัดเตรียมเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ สถานที่ เครื่องมือและงบประมาณ

ทั้งนี้จึงเห็นได้ว่าความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐเริ่มต้นมาจากทางภาครัฐเป็นผู้กำหนดแนวทางในการดำเนินการ รวมทั้งสั่งการให้ทาง

หน่วยงานภาครัฐทุกแห่งถือปฏิบัติ ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐจึงต้องมีความเข้าใจ รวมไปถึงบุคลากรของทางภาครัฐที่เป็นผู้ปฏิบัติก็ต้องมีความรู้ความสามารถเข้าใจถึงขั้นตอนกระบวนการดำเนินการ รวมไปถึงแนวทางและระเบียบที่กำหนดไว้ ประกอบกับทางภาครัฐมีความจำเป็นที่ต้องเร่งการรับรู้ไปยังกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้มีความเข้าใจในขั้นตอนและกระบวนการ รวมไปถึงแนวทางในการปฏิบัติของทางภาครัฐ เพื่อให้กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าสู่การแข่งขันหรือตลาดของทางภาครัฐได้ และยังคงเป็นแนวทางสนับสนุนเพื่อให้ทางกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถดำเนินการกิจการต่อไปได้ ไม่ว่าจะสถานะเศรษฐกิจของประเทศจะอยู่ในระดับใด ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมก็ยังคงอยู่และยืนหยัดต่อไปได้ในที่สุด

2.7 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

2.7.1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ

สุทิน ฤทธิทอง (2559, น. 96) ศึกษาเรื่อง การสร้างนวัตกรรมองค์กรผู้ประกอบการค้า ธุรกิจอุตสาหกรรมด้านบริการในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนระหว่าง ไทย - พม่า พบว่า ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ ได้แก่ ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน และระยะเวลาการดำเนินกิจการส่งผลต่อการสร้างนวัตกรรมองค์กรของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมด้านบริการที่แตกต่างกันซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ฉัตร ชูชื่น และ ศิริกุล ตูลาสมบัติ (2561, น. 85) ซึ่งศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลในการใช้ระบบสารสนเทศของธุรกิจเกษตรอินทรีย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมผู้ประกอบการมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขันของระบบสารสนเทศ และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงที่แนะนำหรือมีการใช้ระบบสารสนเทศ

2.7.2 ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ

อาทิตยา ทวรรณสฤษดี (2561, น. 48-49) ศึกษาเรื่อง แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการสู่ธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่ พบว่า การที่ร้านค้าควรมี software & hardware ต่างๆ รวมทั้งต้องเตรียมความพร้อมเรื่องบุคลากร เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ นิภาภัทร แสนอุบล (2560) เรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการยื่นงบการเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Filing) ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีก พบว่า ปัจจัยด้านการฝึกอบรม และด้านความพร้อมของทรัพยากรของผู้ประกอบการค้าปลีกมีผลเชิงบวกต่อโครงการ

2.7.3 ปัจจัยทางอิทธิพลทางสังคมที่มีผลต่อผู้ประกอบการ

จากการศึกษาของ ชวิตา พุ่มดนตรี (2559, น. 75) เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับบริการพร้อมเพย์ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการศึกษาพบว่า อิทธิพลทางสังคมส่งผลดีต่อการยอมรับบริการพร้อมเพย์ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงให้เห็นว่า บุคคลที่มีอิทธิพล บุคคลที่ชื่นชอบบุคคลที่นับถือ และบุคคลรอบตัว ส่งผลต่อการยอมรับการใช้บริการพร้อมเพย์ สอดคล้องกับการศึกษาของ ฝนนทิพย์ ฆารไสว, ณัฐเชษฐัฐ พูลเจริญ, และ ไฉ จามรมาน (2555) เรื่อง คุณลักษณะส่วนบุคคลมีผลต่อความตั้งใจและพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย พบว่า บุคคลและสิ่งแวดล้อมรอบข้างมีส่วนผลักดันและกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ กับการศึกษาของ ฉัตร ชูชื่น และศิริกุล ตุลาสมบัติ (2561) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลในการใช้ระบบสารสนเทศของธุรกิจ

2.7.4 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ

ธีรินทร์ เกตุวิชิต, บุญทวารธรณ วิงวอน, และ จงกมลดินทร์ แสงอาสาภวิริยะ (2561) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยของผู้ประกอบการ การสนับสนุนของภาครัฐ ประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบและการแข่งขันที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่า ภาครัฐควรให้การสนับสนุนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างเป็นรูปธรรมเพื่อให้ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์เติบโตและประสบความสำเร็จได้มากยิ่งขึ้น เช่น การพัฒนาระบบธุรกิจ การตลาด และเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การกำหนดข้อบังคับต่างๆ ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ตลอดจนสร้างความริ่ความเข้าใจเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แก่ประชาชนในการซื้อขายด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Mark (1998) ได้ศึกษาว่า สภาพต้นทุนที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องวัตถุดิบที่ขาดแคลนกฎระเบียบสำคัญของกลยุทธ์การจัดซื้อจัดจ้างที่เปลี่ยนไปในหลายๆองค์กรหรือธุรกิจ ปัจจุบันนี้โดยให้ความสำคัญแต่ในเรื่องเทคโนโลยี หรือธุรกิจไร้พรมแดน (Globalization) หน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญภายในองค์กรที่มุ่งเน้นด้านการจัดซื้อจัดหาหลาย ๆ องค์กรธุรกิจ พยายามค้นหาผู้ขาย (Supplier) ที่มีศักยภาพสูงทั้งภายในและต่างประเทศ ทำให้เกิดกลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดหาใหม่ขึ้น ได้แก่ การค้นหาสินค้าจากทั่วโลก (Global Sourcing) ซึ่งกลยุทธ์นี้ถือได้ว่าเป็นกุญแจหลัก หรือเป็นแนวทางที่สำคัญในการแข่งทางธุรกิจและเป็นเป้าหมายหลักของการจัดซื้อจัดหา เพราะเป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน กล่าวคือ เป็นการได้มาซึ่งสินค้าหรือวัตถุดิบที่มุ่งเน้นการลดต้นทุน และความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตสินค้า การเพิ่มความ

ยืดหยุ่นในฝ่ายผลิต รวมถึงการออกแบบการปรับปรุงกระบวนการให้มีการพัฒนาศักยภาพในด้านการผลิต โดยอาศัยสัมพันธภาพที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

จึงสรุปได้ว่าการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชนสิ่งที่เป็นหัวใจหลักสำคัญ คือ การนำเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาใช้ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ก็เพื่อให้กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs สามารถทำการขยายตลาดเป็นวงกว้างได้ เพราะเนื่องจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs กลุ่มนี้ยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดทางภาครัฐได้ อาจจะช่วย ด้วย เงินทุน กำลังการผลิต จึงไม่สามารถเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ดังนั้นภาครัฐจึงถือเป็นส่วนสำคัญที่มีบทบาทในการช่วยเหลือกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs เนื่องจากมีศักยภาพ เงินทุน ในการสร้างเทคโนโลยีใหม่ๆ เห็นได้จากหน่วยงานภาครัฐมีการเปิดให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME ขึ้นทะเบียนรายชื่อผู้ประกอบการผ่าน เว็บไซต์ สสว. ก็เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐที่ทำการจัดซื้อจัดจ้างสามารถดำเนินการสืบค้นผลิตภัณฑ์จากผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ได้ ดังนั้นเทคโนโลยีจึงถือว่ามีมีความสำคัญอย่างมาก เพราะจะทำให้ง่ายต่อการสืบค้น หรือหาข้อมูลต่างๆ และถือเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ในที่สุด

Robert, Trent & Handfield (2000) ได้ดำเนินการวิจัยเกี่ยวกับ เทคโนโลยีข้อมูลข่าวสารที่ได้นำมาใช้ในการสนับสนุนการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการหรือในด้านข้อมูลข่าวสารระหว่างองค์กร ธุรกิจ โดยมุ่งเน้นเรื่องการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารด้วยระบบหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (EDI) การซื้อขายในตลาดอิเล็กทรอนิกส์ Online ได้อย่างกว้างขวางหากองค์กรธุรกิจให้ความสำคัญในการใช้ระบบต่างๆ เหล่านี้ ก็จะทำให้เพิ่มความสามารถในการติดต่อสื่อสารการดำเนินงานที่มีต้นทุนต่ำลง หรือสามารถลดต้นทุนในการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ ได้อาทิ การค้นหาแหล่งขายวัตถุดิบ และการค้นหาแหล่งขายสินค้าลักษณะเดียวกันอีกด้วยและยังได้กล่าวอีกว่า การนำเทคโนโลยีข้อมูลข่าวสารมาไว้ในองค์กรธุรกิจนั้น สามารถทำให้กระบวนการทำงานกระชับขึ้น การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเป็นไปด้วยความรวดเร็วทำให้เกิดการติดต่อสื่อสารกันมากขึ้นได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นปัจจุบันหลายองค์กรธุรกิจที่นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ดำเนินการและได้ประสบความสำเร็จในการบริการจัดการด้านข้อมูลข่าวสาร กระบวนการทำงานมีประสิทธิภาพ

สรุปได้ว่า ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์หรืออินเทอร์เน็ต คือ การลดต้นทุนในการค้นหาแหล่งข้อมูลในการซื้อหรือขาย และสร้างความสัมพันธภาพที่ดีระหว่างภาครัฐและผู้ประกอบการ

และสิ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์สูงอีกประการหนึ่งคือ ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงตลาดภาครัฐได้ตลอดเวลา ดังนั้นการศึกษาดังกล่าว อาจสรุปได้ว่าการซื้อหรือขายผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการสร้างช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME เอสเอ็มอี ให้เอสเอ็มอีสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

2.9 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนแนวคิด ผู้วิจัยสรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ดังรายละเอียดในตารางที่ 5

ตาราง 5 สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

| ปัจจัย | รายละเอียด | นักวิชาการ | แหล่งที่มา |
|------------------------|---|--|---|
| พื้นฐานของผู้ประกอบการ | - ประเภทธุรกิจ - รายได้ธุรกิจ - ขนาดธุรกิจ | | (สุทิน ฤทธิทอง, 2559; ฉัตร ชูชื่น และ ศิริกุล ตูลา สมบัติ, 2561) |
| ความพร้อมผู้ประกอบการ | - เทคโนโลยีและอุปกรณ์ - บุคลากร | | (อาทิตยา ทวรรณสกุลดี, 2561; นิภาภัทร แสนอุบล, 2562) |
| อิทธิพลทางสังคม | - อิทธิพลจากแวดวงธุรกิจ - อิทธิพลจากผู้ซื้อสินค้าหรือ ผู้รับบริการของ ผู้ประกอบการ | | (ชวีศา พุ่มดนตรี, 2559; พนทิพย์ ฆารไสว, ณัฐเชษฐ ฟูเจริญ, และ ไว จามรमान, 2555); ฉัตร ชูชื่น และ ศิริกุล ตูลา สมบัติ, 2561) |
| สนับสนุนของภาครัฐ | - เทคโนโลยีอุปกรณ์ - บุคลากร - วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง | (Van Horn และ Van Meter, 1977; วรเดช จันทร์ศร, 2552) | (ธีรินทร์ เกตุวิชิต, บุญทวารวณ วิงวอน, และ จงกลดินทร์ แสงอาสา วิริยะ, 2561); กระทรวงการคลัง, 2560) |

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งศึกษา ระดับความสำเร็จของการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยพิจารณาจาก 4 ปัจจัยหลัก ดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ หมายถึง ปัจจัยเบื้องต้นของผู้ประกอบการ โดยแบ่งออกเป็น 3 ปัจจัยย่อย ดังนี้

1.1 ประเภทธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจการ

1.2 รายได้ธุรกิจ หมายถึง ผลการดำเนินงานธุรกิจ

1.3 ขนาดธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดย่อม

2. ปัจจัยด้านความพร้อมผู้ประกอบการ หมายถึง การเตรียมเพื่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประกอบด้วย 2 ปัจจัยย่อย ดังนี้

2.1 เทคโนโลยีและอุปกรณ์ หมายถึง ซอฟต์แวร์ หรือระบบต่างๆ ของผู้ประกอบการ

2.2 บุคลากร หมายถึง การจัดอบรมความรู้เกี่ยวกับการการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ให้แก่พนักงาน

3. ปัจจัยทางด้านอิทธิพลทางสังคม หมายถึง สิ่งที่มีผลต่อการตอบเข้าร่วมประกอบด้วย 2 ปัจจัยย่อย ดังนี้

3.1 อิทธิพลจากแวดวงธุรกิจ หมายถึง การแข่งขันทางธุรกิจ

3.2 อิทธิพลจากผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ หมายถึง ค่าแนะนำของผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ

4. ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ หมายถึง ความพร้อมต่อการเข้าร่วมโครงการ ประกอบด้วย 3 ปัจจัยย่อย ดังนี้

4.1 เทคโนโลยี หมายถึง ความพร้อมของโปรแกรมการทำงานที่ให้บริการผู้ประกอบการ

4.2 บุคลากร หมายถึง ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ในการแนะนำ ตอบข้อซักถาม และรับฟังปัญหาจากผู้เข้าร่วมโครงการ

4.3 วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง SME หมายถึง ขั้นตอนวิธีการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ประกอบการ

การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หมายถึง การที่มีผู้ประกอบการเข้าร่วมยื่นข้อเสนอในโครงการต่างๆ ของทางภาครัฐ ประกอบด้วย 3 อย่าง

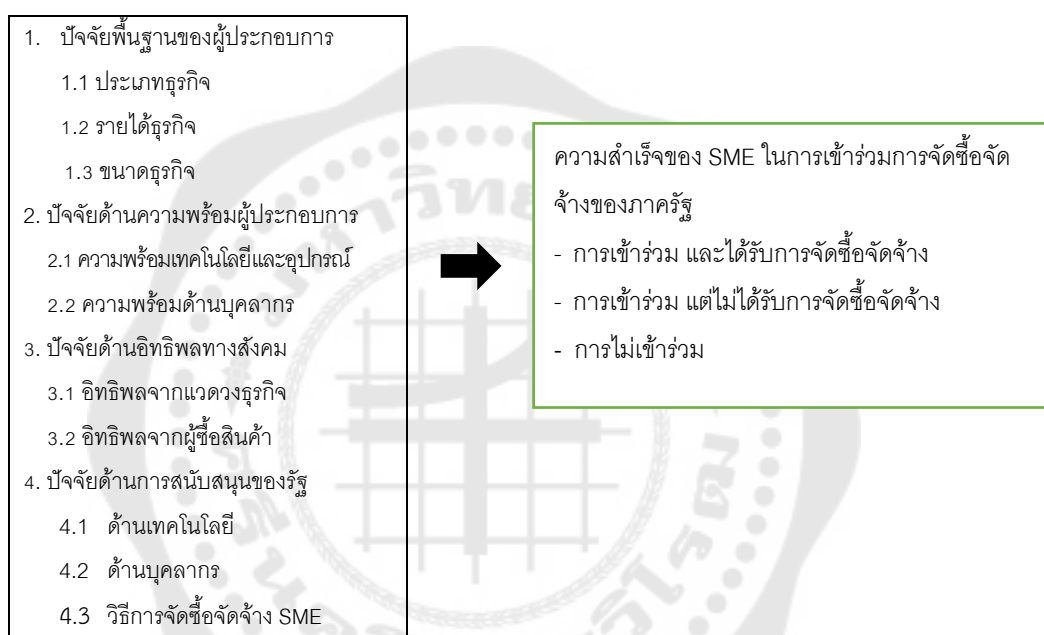
1. การเข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง หมายถึง การที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจในโครงการของรัฐและร่วมเข้าแข่งขัน ตลอดจนได้รับให้เป็นผู้ชนะในโครงการนั้นๆ

2. การเข้าร่วม แต่ไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง หมายถึง การที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจในโครงการของรัฐและร่วมแข่งขัน แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ชนะในโครงการนั้นๆ

3. การไม่เข้าร่วม หมายถึง การที่ผู้ประกอบการเห็นว่าขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง SME อาจมีความซับซ้อน ยุ่งยาก หลายขั้นตอน จึงทำให้ผู้ประกอบการไม่สนใจที่จะเข้าร่วมแข่งขัน

ตัวแปรอิสระ (X)

ตัวแปรตาม (Y)



ภาพประกอบ 10 กรอบแนวคิดการวิจัย

2.10 สมมุติฐานการวิจัย

ในการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐครั้งนี้ ผู้วิจัยสามารถสรุปสมมุติฐาน ดังนี้

สมมุติฐานที่ 1 ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยมีสมมุติฐานย่อย ดังนี้

สมมุติฐานที่ 1.1 ธุรกิจที่มีลักษณะต่างกัน จะมีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

สมมุติฐานที่ 1.2 ธุรกิจที่มีรายได้ต่างกัน จะมีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.3 ธุรกิจที่มีขนาดต่างกัน จะมีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ความพร้อมของพร้อมผู้ประกอบการ มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

สมมติฐานที่ 3 อิทธิพลทางสังคม มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

สมมติฐานที่ 4 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ



บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรและนำมาศึกษาวิเคราะห์ตัวแปรต่างๆเกี่ยวกับปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ซึ่งผู้วิจัย ได้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

- 3.1 การออกแบบการวิจัย
- 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การออกแบบการวิจัย

การศึกษานี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจและรวบรวมข้อมูลโดยการทำแบบสอบถามในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่วิเคราะห์และดำเนินการวิจัย

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 3,171,429 แห่ง โดยกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการสุ่มประชากรที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งนี้ ดำเนินการกำหนดขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมที่ใช้ในการวิจัย โดยใช้สูตรคำนวณขนาดตัวอย่างของ Taro Yamane ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

N คือ ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 3,171,429 แห่ง

e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ ($e = 0.05$)

$$\text{แทนค่า } n = \frac{3,171,429}{1 + 3,171,429 \times (0.05)}$$

$$n = 399.94$$

จากสูตรสามารถคำนวณขนาดตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจได้จำนวนไม่น้อยกว่า 400 แห่ง

3.2.1 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง (Sampling)

ผู้วิจัยใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิหลายขั้นตอน (Multi-stage Stratified sampling) ดังนี้

ขั้นที่ 1 กำหนดผู้ประกอบการเป้าหมาย โดยใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) จำแนกผู้ประกอบการตามขนาดธุรกิจ และอ้างอิงข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยแบ่งผู้ประกอบการออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1) กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง หมายถึง ผู้ประกอบการ (ชายส่งหรือขายปลีก) และบริการที่มีพนักงานตั้งแต่ 30 คนขึ้นไป แต่ไม่เกิน 100 คน หรือมีรายได้ต่อปีมากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไปต่อปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี

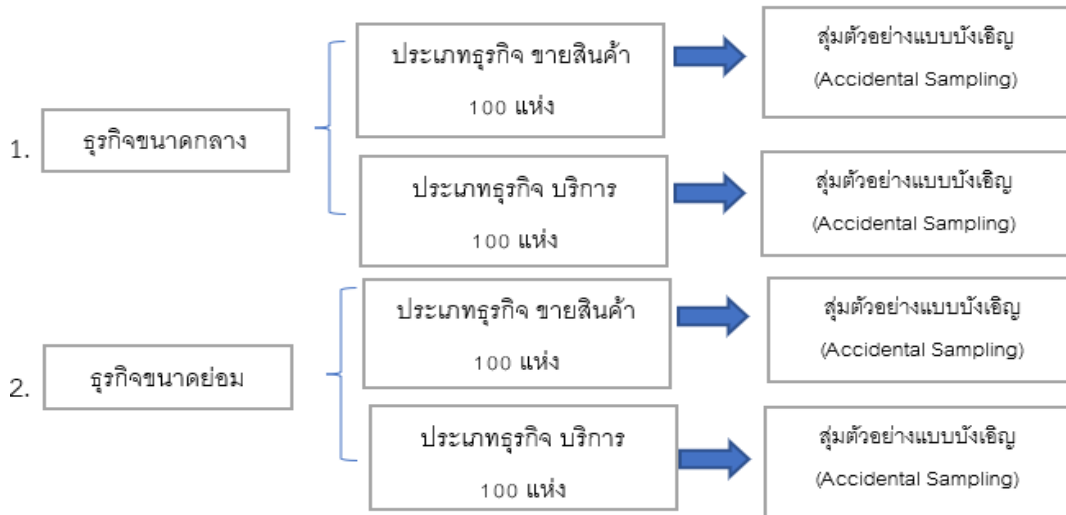
2) กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ผู้ประกอบการ (ชายส่งหรือขายปลีก) และบริการที่มีพนักงานไม่เกิน 30 คน หรือรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท

ขั้นที่ 2 กำหนดกลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการแต่ละประเภทธุรกิจ และอ้างอิงข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) โดยแบ่งผู้ประกอบการออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

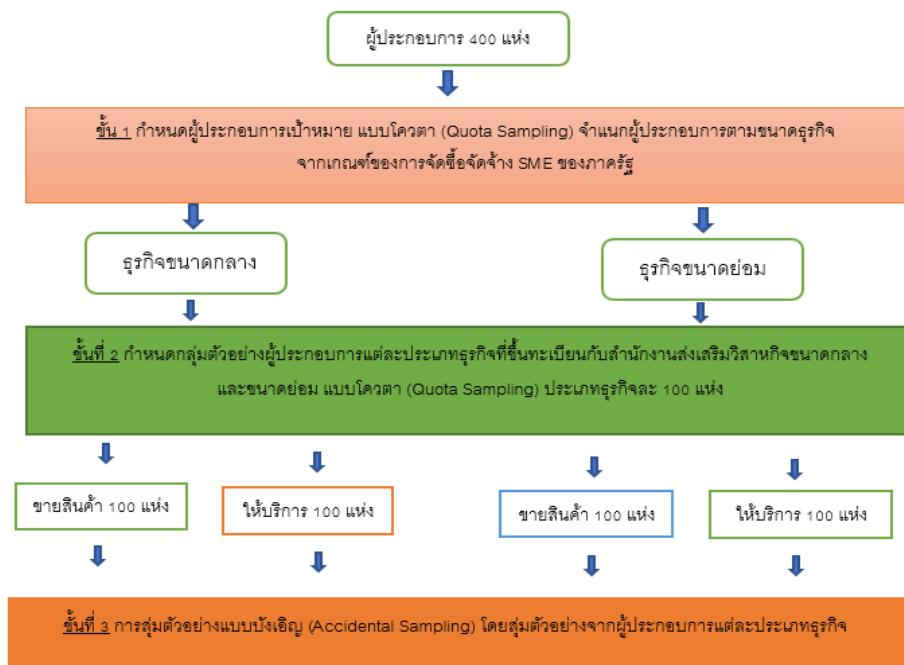
1) กลุ่มผู้ประกอบการประเภทธุรกิจขายสินค้า หมายถึง ผู้ประกอบการที่ขายสินค้าทุกประเภท ตามหลักการการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) ปี 2552 ของกรมการจัดหางานกระทรวงแรงงาน

2) กลุ่มผู้ประกอบการประเภทธุรกิจให้บริการ หมายถึง ผู้ประกอบการที่ให้บริการทุกประเภท ยกเว้น การจัดที่พักแรมให้บริการแบบระยะยาวเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยและไม่รวมถึงการเตรียมอาหารหรือเครื่องดื่มที่ไม่ใช่แบบพร้อมบริโภค หรือที่ขายผ่านช่องทางจำหน่ายอิสระ

ขั้นที่ 3 การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accident Sampling) โดยสุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการตามการแบ่งประเภทธุรกิจ ดังนี้



ภาพประกอบ 11 ขั้นตอนการคัดเลือกตัวอย่าง



ภาพประกอบ 12 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบบสอบถามนี้สร้างขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

3.3.1 ศึกษา ค้นคว้าเอกสาร งานวิจัย ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) แนวทางและนโยบายการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย แนวทางการส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของไทย รวมทั้งปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐเพื่อนำมากำหนดกรอบแนวคิดในการสร้างแบบสอบถามเพื่อให้ครอบคลุมประเด็นที่วิจัย

3.3.2 นำข้อมูลที่ได้มากำหนดแบบสอบถามปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ทางด้านปัจจัยลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และปัจจัยด้านสมรรถนะของรัฐ

3.3.3 นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบและขอคำแนะนำ จากนั้นนำมาปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้ได้ข้อคำถามที่ครอบคลุมประเด็นที่สำคัญ

3.3.4 นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขเรียบร้อยแล้วไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง

3.3.5 นำข้อคำถามที่ได้ไปหาค่าความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content validity) โดยนำมาหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถาม IOC (Item Objective Congruence Index) โดยให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องด้านเนื้อหาและด้านภาษา ทั้งนี้ ค่าที่ได้ในแต่ละข้อคำถามจะต้องไม่ต่ำกว่า 0.5-1.0

3.3.6 นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มเป้าหมายที่มีลักษณะคล้ายกับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อทดสอบหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Coefficient Alpha) ของครอนบาค (Cronbach) ซึ่งค่าที่ได้จะต้องมีค่ามากกว่า 0.70 จึงถือเป็นข้อคำถามที่ดีและสามารถนำไปใช้ได้จริง

3.3.7 นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์แจกให้กับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งแบบสอบถามที่ใช้สำหรับการเก็บข้อมูลมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ รายได้ธุรกิจ และขนาดธุรกิจ โดยเป็นคำถามแบบปลายปิด ให้ผู้ประกอบการเลือกตอบตามตัวเลือกที่กำหนดไว้และตอบได้เพียงคำตอบเดียว เพื่อใช้ในการศึกษาข้อมูลพื้นฐาน

ของผู้ประกอบการที่ทำแบบสอบถาม และศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับตัวแปรที่มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ได้แก่ ปัจจัยด้านลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ การวัดจะใช้มาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) ตามมาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert Scale) ประเมินคำตอบ โดยให้เลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียว

| ระดับคะแนน | ระดับความคิดเห็น |
|------------|--------------------|
| 5 | เห็นด้วยมากที่สุด |
| 4 | เห็นด้วยมาก |
| 3 | เห็นด้วยปานกลาง |
| 2 | เห็นด้วยน้อย |
| 1 | เห็นด้วยน้อยที่สุด |

ในการอธิบายผลของการรวบรวมข้อมูลตามลักษณะของแบบสอบถามที่ใช้การวัดข้อมูลประเภทอันตรภาค (Interval scale) ได้นำคะแนนดังกล่าวมาแบ่งกนที่ในการแปลความหมาย ค่าคะแนนเฉลี่ย โดยใช้สูตร

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

จากนั้นกำหนดเกณฑ์ค่าเฉลี่ยการประเมินแบบสอบถามดังกล่าว สามารถแปลความหมายของระดับคะแนนได้ดังนี้

คะแนนค่าเฉลี่ย 4.21 - 5.00 หมายถึง ส่งผลต่อการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ มากที่สุด

คะแนนค่าเฉลี่ย 3.91 - 4.20 หมายถึง ส่งผลต่อการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ มาก

คะแนนค่าเฉลี่ย 2.61 - 3.40 หมายถึง ส่งผลต่อการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ ปานกลาง

คะแนนค่าเฉลี่ย 1.81 - 2.60 หมายถึง ส่งผลต่อการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ น้อย

คะแนนค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.80 หมายถึง ส่งผลต่อการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ น้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับ การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ประกอบด้วย 3 ส่วน ประเมินคำตอบ โดยให้เลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียว

- 3.1 การเข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง
- 3.2 การเข้าร่วม แต่ไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง
- 3.3 การไม่เข้าร่วม

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

แบบสอบถามสร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยการกำหนดนิยามเชิงปฏิบัติการมาสร้างเป็นตารางเพื่อกำหนดโครงสร้างของเนื้อหาและประเด็นที่มุ่งวัด และข้อคำถามที่จะใช้ในการวัด แล้วจึงดำเนินการสร้างแบบสอบถามโครงสร้างของเนื้อหา ดังนี้

ตาราง 6 โครงสร้างของเนื้อหาหรือประเด็นที่จะมุ่งวัด และข้อคำถามที่จะใช้ในการวัด

| ตัวแปร | นิยามเชิงทฤษฎี | นิยามเชิงปฏิบัติการ | ข้อคำถาม |
|--|---|--|---|
| 1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ | | | |
| ประเภทธุรกิจ | | ธุรกิจขายสินค้าและธุรกิจการให้บริการ | ธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจประเภทใด |
| รายได้ธุรกิจ | | ผลการดำเนินงานของธุรกิจ | รายได้ต่อปีของธุรกิจเป็นเท่าใด |
| ขนาดธุรกิจ | | ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม | ธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจขนาดใด |
| 2. ความพร้อมผู้ประกอบการ | การมีทรัพยากรเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานที่เหมาะสมทั้งด้านเทคโนโลยี และบุคลากรขององค์กร | การจัดซอฟต์แวร์หรือฮาร์ดแวร์ของผู้ประกอบการตามหลักเกณฑ์ที่ทางภาครัฐกำหนด การจับขอบความรู้เกี่ยวกับการยื่นข้อเสนอ และเงื่อนไขต่างๆเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างแก่ SME แก่พนักงาน | ธุรกิจของท่านมีเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่พร้อมสำหรับการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ ธุรกิจของท่านมีความสามารถในการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด ธุรกิจท่านมีความสามารถในการดำเนินงานสำหรับการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด |

ตาราง 6 (ต่อ)

| ตัวแปร | นิยามเชิงทฤษฎี | นิยามเชิงปฏิบัติการ | ข้อคำถาม |
|---------------------------------|--|---|--|
| | | | ธุรกิจของท่านมีบุคลากรที่มี ความรู้ความสามารถในการ ดำเนินงานสำหรับการเข้า ร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของ ภาครัฐ มากน้อยเพียงใด |
| 3. อิทธิพลทางสังคม | การที่พฤติกรรมของบุคคล หนึ่งบุคคลได้นั้นมีผลต่อ พฤติกรรมต่อผู้อื่นในสังคม ไม่ว่าจะเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือผู้ ที่รับบริการ | สิ่งที่เกิดจากการแข่งขันทาง ธุรกิจ | การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐ มีความจำเป็น ต่อธุรกิจของท่านมากน้อย เพียงใด การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐ จะช่วยทำให้เกิด ความได้เปรียบทางธุรกิจมาก น้อยเพียงใด การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐ จะช่วยทำให้เกิด การจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือ ผู้รับบริการมากน้อยเพียงใด การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐจะช่วยสร้าง ความสะดวกให้กับผู้ซื้อ สินค้าและบริการมากน้อย เพียงใด |
| 4. ด้านการสนับสนุนของรัฐ | พฤติกรรมที่เป็นผลมาจาก ทักษะความสามารถและคุณ ลักษณะอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็ ทางด้านเทคโนโลยี และ บุคลากร รวมไปถึงวิธีการ จัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | มีเทคโนโลยีพร้อมอุปกรณ์ ต่างๆ เช่น ซอฟต์แวร์ฮาร์ดแวร์ ที่ให้บริการแก่ผู้ประกอบการ | ภาครัฐนั้นมีความพร้อม ให้บริการหรือสนับสนุนด้าน เทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วม การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด เจ้าหน้าที่มีความพร้อมใน การให้คำแนะนำ สามารถ ตอบคำถามและรับฟังปัญหา จากผู้ประกอบได้ |
| | | | ภาครัฐมีความพร้อมในการ ให้ข้อมูลและคำแนะนำต่อ ธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัด จ้างของภาครัฐมากน้อย เพียงใด |

ตาราง 6 (ต่อ)

| ตัวแปร | นิยามเชิงทฤษฎี | นิยามเชิงปฏิบัติการ | ข้อคำถาม |
|---|---|--|--|
| | | | ภาครัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากน้อยเพียงใด |
| | | การจัดซื้อจัดจ้าง SME ในแต่ละวิธี เพื่อให้ได้มาซึ่งผู้ประกอบการ | ท่านเห็นว่วิธีการจัดซื้อจัดจ้างจัดจ้างในแต่ละวิธีมีผลต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME หรือไม่ |
| 5. ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ | การที่ผู้ประกอบการมีความสนใจเข้ายื่นเสนอราคาโครงการกับทางภาครัฐ จนได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | ผู้ประกอบการเข้าร่วมยื่นเสนอราคาโครงการกับทางภาครัฐในโครงการต่างๆที่มีการแข่งขัน | ท่านเคยเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างกับทางภาครัฐและเป็นผู้ที่ได้รับการคัดเลือกในโครงการนั้นหรือไม่ ท่านเคยเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างกับทางภาครัฐ แต่เป็นผู้ที่ไม่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ ท่านไม่เคยเข้าร่วมเสนอราคาโครงการกับทางภาครัฐ |

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ได้ลงทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถจำแนกข้อมูลตามแหล่งที่มาดังนี้ คือ

3.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยผู้วิจัยคาดว่าข้อมูลจากเว็บไซต์สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่แสดงรายชื่อผู้ประกอบการที่ได้รับการขึ้นทะเบียนในสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ

ขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งได้แสดงถึงจำนวนผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมขึ้นทะเบียน แล้วนำมาวิเคราะห์หาระดับความสำเร็จ ของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่อไป

3.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างในธุรกิจประเภทขายสินค้าและให้บริการ เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งผู้ประกอบการ ทั้ง 2 ประเภท เป็นผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ภาครัฐ ตามที่รายชื่อผู้ประกอบการที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อทำแบบสอบถาม และผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลแบบสอบถามออนไลน์ โดยใช้กูเกิลฟอร์ม (Google Form) และติดต่อทางโทรศัพท์ไปยังสถานประกอบการในประเทศไทย ตามที่ได้มีการสุ่มตัวอย่างไว้ เพื่อประสานงาน ขอเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME กับทางภาครัฐ หากผู้ให้ข้อมูลยินยอมให้เก็บข้อมูล ผู้วิจัยจะทำการส่งอีเมลแบบสอบถามให้กับผู้ให้ข้อมูลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายแต่ละรายเพื่อทำการเก็บข้อมูลต่อไป

การหาคุณภาพแบบสอบถาม

1. การหาค่าความเที่ยงตรง ((Validity) ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการค้นคว้าจากแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการนำนโยบายไปปฏิบัติ เพื่อให้มีเนื้อหาตรงกับกรอบแนวคิดที่ต้องการจะศึกษา และเสนอผู้เชี่ยวชาญให้ตรวจสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

1) ผศ.ดร.ปรีชญาณ์ นักพื่อน อาจารย์ประจำภาควิชารัฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2) ผศ.ดร.จุลศักดิ์ ชาญณรงค์ อาจารย์ประจำภาควิชารัฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3) อ.ดร.กัลยา แซ่อั้ง อาจารย์ประจำภาควิชารัฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2. การหาความเชื่อมั่น (Reliability) ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบความเชื่อมั่น โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) โดยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปทำการทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง แล้วนำมาทำการทดสอบความน่าเชื่อถือ โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS เมื่อพิจารณาผลการตรวจสอบความเชื่อมั่นของประเด็นคำถามแบบสอบถาม การประเมินผลตามตัวชี้วัดปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ พบว่า ข้อคำถามมีค่า Cronbach's Alpha เท่ากับ 0.720

ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลได้และเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด และทดสอบความเชื่อมั่นของข้อคำถามในแต่ละตัวแปร ดังรายละเอียดในตารางที่ 7

ตาราง 7 ค่าความเชื่อมั่นของประเด็นคำถามที่ใช้แบบสอบถามการประเมินผลตามตัวชี้วัดปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ประเด็นการประเมิน | จำนวนคำถาม | Cronbach s Alpha |
|------------------------------------|------------|------------------|
| ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ | 3 | N/A |
| ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ | 4 | 0.863 |
| ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม | 4 | 0.718 |
| ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ | 4 | 0.733 |
| รวม | 15 | 0.720 |

หมายเหตุ ชุดคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลมีลักษณะแยกส่วนกันในแต่ละประเด็น จึงไม่มีการนำมาตรวจสอบความเชื่อมั่น

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

นำแบบสอบถามทั้งหมดมาวิเคราะห์และประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้ระบบโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For Window (Statistical Package For The Social Science For Windows) ซึ่งสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

3.5.1 สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่

ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้ในการอธิบายข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้ในการจำแนกและแปลความหมายของข้อมูลต่างๆ

ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ใช้ควบคุมกับค่าเฉลี่ย เพื่อแสดง

ลักษณะการกระจายของข้อมูล

3.5.2 สถิติเชิงอนุมาน (Inferential statistics)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SMEs ของการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควต้าและการกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญจากกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการทั้งหมด 400 แห่ง โดยใช้เครื่องมือในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม ซึ่งมีข้อคำถาม จำนวน 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ ตอนที่ 2 การรับรู้และความคิดเห็นที่มีของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเพิ่มเติม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วย ค่าร้อยละ และไคสแควร์ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากตัวแปรตาม คือ ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จากการเข้าร่วมและได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และการเข้าร่วมแต่ไม่ได้รับการจัดซื้อ จัดจ้าง และการไม่เข้าร่วม

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากตัวแปรต้น ได้แก่

4.2.1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ

4.2.2 ปัจจัยด้านความพร้อมผู้ประกอบการ

4.2.3 ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม

4.2.4 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ

4.3 ผลการทดสอบสมมติฐาน

4.1 ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

จากข้อมูลผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้ขึ้นทะเบียนกิจการและสินค้าหรือบริการกับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ที่อยู่ในระบบ THAI SME – GP จำนวน 400 แห่ง พบว่ามีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการคัดเลือก จำนวน 324 แห่ง (ร้อยละ 81.0) และไม่ได้รับการคัดเลือก จำนวน 63 แห่ง (ร้อยละ 15.8) และยังคงมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้เข้าร่วม จำนวน 13 แห่ง (ร้อยละ 3.3) จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับการคัดเลือกในสัดส่วนที่มาก โดยส่วนใหญ่พบว่าเป็นผู้ประกอบการที่เคยยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐมาก่อน ทำให้มีความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง รวมไปถึงขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินการ แต่ก็ยังคงมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้รับการคัดเลือก ซึ่งอยู่ในสัดส่วน

ที่ไม่มากนัก อาจจะเป็นเพราะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ยังไม่รู้ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างต่างๆ และยังคงมีบางส่วนที่ไม่เข้าร่วมซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อย อาจจะมาจกในเรื่องเงินทุนในการสำรวจสำหรับในการดำเนินงานในโครงการนั้นๆ ตามตารางที่ 8

ตาราง 8 สรุปผลความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ความสำเร็จของการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | จำนวน | ร้อยละ |
|--|------------|------------|
| เข้าร่วม (ได้รับการคัดเลือก) | 324 | 81.0 |
| เข้าร่วม(ไม่ได้รับการคัดเลือก) | 63 | 15.8 |
| ไม่เข้าร่วม | 13 | 3.3 |
| รวม | 400 | 100 |

4.2 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

4.2.1 ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ

4.2.1.1 ประเภทธุรกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขายสินค้า และให้บริการในจำนวนที่เท่ากันคือ กลุ่มละ 200 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 50.0 ตามตารางที่ 9

ตาราง 9 ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

| ประเภทธุรกิจ | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------|------------|------------|
| ขายสินค้า | 200 | 50.0 |
| ให้บริการ | 200 | 50.0 |
| รวม | 400 | 100 |

4.2.1.2 รายได้ธุรกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท จำนวน 280 แห่ง (ร้อยละ 70) รองลงมาคือ ผู้ประกอบการที่มี

รายได้ธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท จำนวน 65 แห่ง (ร้อยละ 16.3) และรายได้มากกว่า 30 ล้านบาทขึ้นไป แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท จำนวน 54 แห่ง (ร้อยละ 13.5) ตามลำดับ ในขณะที่มีเพียงบางส่วนที่มีรายได้มากกว่า 500 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 1 แห่ง (ร้อยละ 0.3) ตามตารางที่ 10 ตาราง 10 ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

| รายได้ธุรกิจ | จำนวน | ร้อยละ |
|---|------------|------------|
| น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท | 65 | 16.3 |
| มากกว่า 1.8 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท | 280 | 70.0 |
| มากกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท | 54 | 13.5 |
| มากกว่า 500 ล้านบาทขึ้นไป | 1 | 0.3 |
| รวม | 400 | 100 |

4.2.1.3 ขนาดธุรกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจำนวนที่เท่ากัน กลุ่มละ 200 แห่ง (ร้อยละ 50.0) ตามตารางที่ 11 ตาราง 11 ข้อมูลเกี่ยวกับขนาดธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

| ขนาดธุรกิจ | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------|------------|------------|
| ธุรกิจขนาดกลาง | 200 | 50.0 |
| ธุรกิจขนาดย่อม | 200 | 50.0 |
| รวม | 400 | 100 |

4.2.2 ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ

4.2.2.1 ความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์

เมื่อสอบถามถึงเรื่องความพร้อมของผู้ประกอบการในด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ในการเข้าร่วมการจัดซื้อ

จัดจ้างของภาครัฐ แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกในระดับปานกลาง (ร้อยละ 61.9) แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ยังมีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 57.7) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังคงเห็นว่า ธุรกิจของตนเองยังมีความพร้อมในด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ แต่ไม่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐอยู่ในระดับที่ปานกลาง (ร้อยละ 53.8) ตามตารางที่ 12

ตาราง 12 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | ความพร้อมของผู้ประกอบการ (ด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์) | | | | | รวม |
|---|-------------------------------------|--|--------|---------|--------|-----------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| ธุรกิจของท่าน มีเทคโนโลยีและอุปกรณ์พร้อมเข้าร่วมของ SME ๓ | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 1 | 106 | 187 | 30 | 324 |
| | | (0.0) | (0.3) | (32.7) | (57.7) | (9.3) | (100) |
| มากน้อยเพียงใด | เข้าร่วม และไม่รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 10 | 39 | 10 | 4 | 63 |
| | | (0.0) | (15.9) | (61.9) | (15.9) | (6.3) | (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 | 6 | 7 | 0 | 0 | 13 |
| | | (0.0) | (46.2) | (53.8) | (0.0) | (0.0) | (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 | 17 | 152 | 197 | 34 | 400 |
| | | (0.0) | (4.3) | (38.0) | (49.3) | (8.5) | (100) |

4.2.2.2 ความพร้อมด้านการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์

เมื่อสอบถามถึงเรื่องความพร้อมของผู้ประกอบการในด้านการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความพร้อมในด้านการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์เพิ่มเติม ส่วนใหญ่ตัดสินใจไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับที่น้อย (ร้อยละ 53.8) และส่วนใหญ่เห็นว่าธุรกิจของตนเองมีความพร้อมในด้านการจัดหาเทคโนโลยีอุปกรณ์เพิ่มเติม และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 49.4) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังคงเห็นว่า ธุรกิจของตนเองมีความพร้อมในด้านการจัดหาอุปกรณ์เพิ่มเติม แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 46.0) เช่นกัน ตามตารางที่ 13

ตาราง 13 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์เพิ่มเติม ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | ความพร้อมของผู้ประกอบการ (การจัดการเทคโนโลยีอุปกรณ์เพิ่มเติม) | | | | | รวม |
|---|-----------------------|---|--------|---------|--------|-----------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| ธุรกิจของท่านมี | เข้าร่วม และได้รับการ | 0 | 6 | 160 | 125 | 33 | 324 |
| ความสามารถในการ | จัดซื้อจัดจ้าง | (0.0) | (1.9) | (49.4) | (38.6) | (10.2) | (100) |
| จัดหาเทคโนโลยีและ | เข้าร่วม และไม่รับการ | 1 | 23 | 29 | 8 | 2 | 63 |
| อุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับ | จัดซื้อจัดจ้าง | (1.6) | (36.5) | (46.0) | (12.7) | (3.2) | (100) |
| การเข้าร่วมของ SME ๗ | | 3 | 7 | 3 | 0 | 0 | 13 |
| มากนักน้อยเพียงใด | ไม่เข้าร่วม | (23.1) | (53.8) | (23.1) | (0.0) | (0.0) | (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 4 | 36 | 192 | 133 | 35 | 400 |
| | | (1.0) | (9.0) | (48.0) | (33.3) | (8.8) | (100) |

4.2.2.3 ความพร้อมด้านบุคลากร

เมื่อสอบถามถึงเรื่องความพร้อมด้านบุคลากร พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความพร้อมด้านบุคลากรรวมถึงบุคลากรมีความรู้ความสามารถในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 49.5) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่ธุรกิจของตนเองยังมีความพร้อมด้านบุคลากร รวมไปถึงมีความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกในระดับปานกลาง (ร้อยละ 49.2) เช่นกัน และส่วนใหญ่เห็นว่าธุรกิจของตนเองมีความพร้อมด้านบุคลากรและมีความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน แต่ตัดสินใจไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 46.2) ตามตารางที่ 14

ตาราง 14 ข้อมูลข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของผู้ประกอบการด้านบุคลากร

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | ความพร้อมของผู้ประกอบการ (ด้านบุคลากร) | | | | | รวม |
|---|-----------------------|--|--------|---------|--------|-----------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| ธุรกิจของท่าน มีจำนวน | เข้าร่วม และได้รับการ | 0 | 1 | 39 | 160 | 123 | 323 |
| บุคลากรเพียงพอในการ | จัดซื้อจัดจ้าง | (0.0) | (0.3) | (12.1) | (49.5) | (38.1) | (100) |
| ดำเนินงาน รวมถึงมี | เข้าร่วม และไม่รับการ | 0 | 7 | 31 | 18 | 7 | 63 |
| ความรู้ความสามารถใน | จัดซื้อจัดจ้าง | (0.0) | (11.1) | (49.2) | (28.6) | (11.1) | (100) |
| ดำเนินงานสำหรับการ | | 0 | 6 | 6 | 1 | 0 | 13 |
| เข้าร่วมของ SME ๗ มาก | ไม่เข้าร่วม | (0.0) | (46.2) | (46.2) | (7.7) | (0.0) | (100) |
| น้อยเพียงใด | | | | | | | |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 | 14 | 76 | 179 | 130 | 400 |
| | | (0.0) | (3.5) | (19.0) | (44.9) | (32.6) | (100) |

4.2.3 ปัจจัยอิทธิพลทางสังคม

4.2.3.1 ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของตนเอง

เมื่อสอบถามถึงเรื่องอิทธิพลทางสังคม พบว่า ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของตนเองมีผลต่อความสำเร็จของการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น มีความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของตนเอง แต่ไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 69.2) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นว่าการจัดซื้อจัดจ้าง ยังคงมีความจำเป็นต่อธุรกิจของตนเอง และไม่ได้รับการคัดเลือกในระดับมากที่สุด (ร้อยละ 60.3) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของตนเอง และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 47.2) ตามตารางที่ 15

ตาราง 15 ข้อความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | อิทธิพลทางสังคม (ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ) | | | | | รวม |
|---|-------------------------------------|--|------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐมี | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 45 (13.9) | 153 (47.2) | 126 (38.9) | 324 (100) |
| ความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของท่านมากน้อยเพียงใด | เข้าร่วม และไม่รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 1 (1.6) | 8 (12.7) | 16 (25.4) | 38 (60.3) | 63 (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 1 (7.7) | 3 (23.1) | 9 (69.2) | 13 (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 (0.0) | 1 (0.3) | 54 (13.5) | 172 (43.0) | 173 (43.3) | 400 (100) |

4.2.3.2 ความได้เปรียบทางธุรกิจ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องอิทธิพลทางสังคม พบว่า ความได้เปรียบทางธุรกิจของตนเองมีผลต่อความสำเร็จของการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น มีความได้เปรียบทางธุรกิจของตนเอง และไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับปานกลางที่สุด (ร้อยละ 84.6) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยทำให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจของตนเอง และ

ไม่ได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับปานกลางที่สุด (ร้อยละ 55.6) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างจะช่วยทำให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจของตนเอง และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 53.4) ตามตารางที่ 16

ตาราง 16 ข้อความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความได้เปรียบทางธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | อิทธิพลทางสังคม (ความได้เปรียบทางธุรกิจ) | | | | | รวม |
|---|--|--|------------|---------------|---------------|------------|--------------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐจะช่วยให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจมากน้อยเพียงใด | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 2 (0.6) | 143 (44.1) | 173 (53.4) | 6 (1.9) | 324 (100) |
| การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐจะไม่ช่วยให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจมากน้อยเพียงใด | เข้าร่วม และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 1 (1.6) | 35 (55.6) | 26 (41.3) | 1 (1.6) | 63 (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 11 (84.6) | 2 (15.4) | 0 (0.0) | 13 (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 (0.0) | 3 (0.8) | 189 (47.3) | 201 (50.2) | 7 (1.8) | 400 (100) |

4.2.3.3 การจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องอิทธิพลทางสังคม พบว่า การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐจะช่วยให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น จะช่วยให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ และไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับปานกลางที่สุด (ร้อยละ 53.8) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ แต่ไม่ได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับปานกลางที่สุด (ร้อยละ 49.2) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างจะช่วยทำให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 48.1) ตามตารางที่ 17

ตาราง 17 ข้อความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | อิทธิพลทางสังคม (การจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ) | | | | | รวม |
|--|-------------------------------------|---|------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐจะช่วยให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการมากขึ้นเพียงใด | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 2 (0.6) | 156 (48.1) | 156 (48.1) | 10 (3.1) | 324 (100) |
| | เข้าร่วม และไม่รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 31 (49.2) | 29 (46.0) | 3 (4.8) | 63 (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 7 (53.8) | 6 (46.2) | 0 (0.0) | 13 (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 (0.0) | 2 (0.5) | 194 (48.5) | 191 (47.8) | 13 (3.3) | 400 (100) |

4.2.3.4 ความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องอิทธิพลทางสังคม พบว่า การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐจะช่วยสร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น จะสร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ และไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 69.2) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยสร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ และได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับปานกลางที่สุด (ร้อยละ 57.4) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างจะช่วยสร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการและไม่ได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 54.0) ตามตารางที่ 18

ตาราง 18 ข้อความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคมด้านความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | อิทธิพลทางสังคม (ความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ) | | | | | รวม |
|---|-------------------------------------|--|-------------|---------------|---------------|------------|--------------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| การเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐจะช่วยให้เกิดความสะดวกให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการมากขึ้นเพียงใด | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 10 (3.1) | 186 (57.4) | 122 (37.7) | 6 (1.9) | 324 (100) |
| | เข้าร่วม และไม่รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 (0.0) | 2 (3.2) | 34 (54.0) | 24 (38.1) | 3 (4.8) | 63 (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 (0.0) | 0 (0.0) | 9 (69.2) | 4 (30.8) | 0 (0.0) | 13 (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 (0.0) | 12 (3.0) | 229 (57.3) | 150 (37.5) | 9 (2.3) | 400 (100) |

4.2.4 ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ

4.2.4.1 ความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องการสนับสนุนของรัฐ พบว่า หน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำต่อธุรกิจของตนเอง เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่า หน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำ และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 64.8) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นหน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำต่อผู้ประกอบการธุรกิจ และไม่ได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 57.1) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าหน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำต่อธุรกิจของตนเอง และผู้ประกอบการไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 46.2) ตามตารางที่ 19

ตาราง 19 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมของหน่วยงานรัฐในการให้คำแนะนำต่อผู้ประกอบการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | การสนับสนุนของรัฐ | | | | | รวม |
|---|-------------------------------------|-------------------|-------|---------|--------|-----------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| หน่วยงานภาครัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลและคำแนะนำต่อธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 77 | 210 | 37 | 324 |
| | | (0.0) | (0.0) | (23.8) | (64.8) | (11.4) | (100) |
| หน่วยงานภาครัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลและคำแนะนำต่อธุรกิจที่ไม่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | เข้าร่วม และไม่รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 24 | 36 | 3 | 63 |
| | | (0.0) | (0.0) | (38.1) | (57.1) | (4.8) | (100) |
| SME ของภาครัฐมากน้อยเพียงใด | ไม่เข้าร่วม | 0 | 0 | 6 | 6 | 1 | 13 |
| | | (0.0) | (0.0) | (46.2) | (46.2) | (7.7) | (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 | 0 | 107 | 252 | 41 | 400 |
| | | (0.0) | (0.0) | (26.8) | (63.0) | (10.3) | (100) |

4.2.4.2 ความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยี

เมื่อสอบถามถึงเรื่องการสนับสนุนของรัฐ พบว่า หน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อผู้ประกอบการธุรกิจ เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าหน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อผู้ประกอบการธุรกิจ แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 76.9) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นหน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อผู้ประกอบการธุรกิจ แต่ไม่ได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 65.1) เช่นกัน

ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าหน่วยงานของรัฐมีความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อผู้ประกอบการธุรกิจ และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 51.9) ตามตารางที่ 20

ตาราง 20 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมในการให้บริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | การสนับสนุนของรัฐ | | | | | รวม |
|---|--|-------------------|-------|---------|--------|-----------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด | |
| หน่วยงานภาครัฐมีความพร้อมในการให้บริการหรือสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 135 | 168 | 21 | 324 |
| | | (0.0) | (0.0) | (41.7) | (51.9) | (6.5) | (100) |
| หน่วยงานภาครัฐมีความพร้อมในการให้บริการหรือสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | เข้าร่วม และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 41 | 21 | 1 | 63 |
| | | (0.0) | (0.0) | (65.1) | (33.3) | (1.6) | (100) |
| หน่วยงานภาครัฐมีความพร้อมในการให้บริการหรือสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | ไม่เข้าร่วม | 0 | 0 | 10 | 3 | 0 | 13 |
| | | (0.0) | (0.0) | (76.9) | (23.1) | (0.0) | (100) |
| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างโดยรวม | | 0 | 0 | 186 | 192 | 22 | 400 |
| | | (0.0) | (0.0) | (46.5) | (48.0) | (5.5) | (100) |

4.2.4.3 หน่วยงานรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องการสนับสนุนของรัฐ พบว่า หน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจ เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าหน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจ แต่ผู้ประกอบการไม่เข้าร่วมอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 61.5) อีกทั้งส่วนใหญ่ยังเห็นหน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจ แต่ไม่ได้รับการคัดเลือก อยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 58.7) เช่นกัน ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าหน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจ และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 51.2) ตามตารางที่ 21

ตาราง 21 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมหน่วยงานของรัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริการต่อผู้ประกอบการธุรกิจ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | การสนับสนุนของรัฐ | | | | รวม | |
|---|-------------------------------------|-------------------|-------|---------|-----------|--------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มากที่สุด | | |
| หน่วยงานภาครัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 88 | 166 | 70 | 324 |
| | | (0.0) | (0.0) | (27.2) | (51.2) | (21.6) | (100) |
| ความสามารถในการให้บริการต่อธุรกิจที่เข้า | เข้าร่วม และไม่รับการ | 0 | 0 | 18 | 37 | 8 | 63 |
| | | (0.0) | (0.0) | (28.6) | (58.7) | (12.7) | (100) |
| ร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง | ไม่เข้าร่วม | 0 | 0 | 5 | 8 | 0 | 13 |
| | | (0.0) | (0.0) | (38.5) | (61.5) | (0.0) | (100) |
| SME มากน้อยเพียงใด | | 0 | 0 | 111 | 211 | 78 | 400 |
| | | (0.0) | (0.0) | (27.8) | (52.8) | (19.5) | (100) |

4.2.4.4 วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธี

เมื่อสอบถามถึงเรื่องการสนับสนุนของรัฐ พบว่า วิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธี มีผลต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าวิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธีนั้นมีผลอยู่ในระดับที่มากที่สุด แต่ผู้ประกอบการตัดสินใจไม่เข้าร่วม (ร้อยละ 92.3) อีกทั้งส่วนใหญ่ ยังเห็นว่าวิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธีนั้นมีผลอยู่ในระดับที่มากที่สุด เช่นกัน แต่ไม่ได้รับการคัดเลือก (ร้อยละ 61.9) ในขณะที่ส่วนใหญ่เห็นว่าวิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธีนั้นมีผลอยู่ในระดับที่มาก และได้รับการคัดเลือกอยู่ในระดับมาก (ร้อยละ 50.6) ตามตารางที่ 22

ตาราง 22 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างแต่ละวิธีมีผลต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

| การตัดสินใจเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | | การสนับสนุนของรัฐ | | | | รวม | |
|---|-------------------------------------|-------------------|-------|---------|-----------|--------|-------|
| | | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มากที่สุด | | |
| วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธี มีผลต่อการเข้าร่วม | เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 5 | 56 | 164 | 99 | 324 |
| | | (0.0) | (1.5) | (17.3) | (50.6) | (30.6) | (100) |
| การจัดซื้อจัดจ้างของ SME มากน้อยเพียงใด | เข้าร่วม และไม่รับการ | 0 | 0 | 11 | 13 | 39 | 63 |
| | | (0.0) | (0.0) | (17.5) | (20.6) | (61.9) | (100) |
| | จัดซื้อจัดจ้าง | 0 | 0 | 1 | 0 | 12 | 13 |
| | | (0.0) | (0.0) | (7.7) | (0.0) | (92.3) | (100) |
| | ไม่เข้าร่วม | 0 | 5 | 68 | 177 | 150 | 400 |
| | | (0.0) | (1.3) | (17.0) | (44.3) | (37.5) | (100) |

4.3 การทดสอบสมมติฐาน

4.3.1 การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ ที่แตกต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยทำการทดสอบสมมติฐานย่อย ดังนี้

4.3.1.1 การทดสอบสมมติฐานที่ 1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจประเภทธุรกิจ กับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 23 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ประเภทธุรกิจ | เข้าร่วม (ได้รับการ คัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการ คัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|--------------|-------------------------------------|--|-------------|------------|
| ขายสินค้า | 172 | 24 | 4 | 200 |
| ให้บริการ | 152 | 39 | 9 | 200 |
| รวม | 324 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 6.729 Sig = 0.35

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจ และความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Chi-Square เท่ากับ 6.729 และค่า Sig. เท่ากับ 0.35 จึงอาจกล่าวได้ว่า ประเภทธุรกิจ และความสำเร็จในการเข้าร่วมโครงการ ไม่มีความสัมพันธ์กัน ดังรายละเอียดตารางที่ 15

ดังนั้น จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ 1 ที่ว่า ธุรกิจที่มีประเภท ต่างกันจะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

4.3.1.2 การทดสอบสมมติฐานที่ 1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ธุรกิจ กับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 24 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| รายได้ธุรกิจ | เข้าร่วม (ได้รับการ คัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการ คัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|---|-------------------------------------|--|-------------|------------|
| น้อยกว่าหรือ เท่ากับ 1.8 ล้าน บาท | 21 | 33 | 11 | 65 |
| มากกว่า 1.8 ล้าน บาทแต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท | 248 | 30 | 2 | 280 |
| มากกว่า 30 ล้าน บาทแต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท | 54 | 0 | 0 | 54 |
| มากกว่า 500 ล้าน บาทขึ้นไป | 1 | 0 | 0 | 1 |
| รวม | 324 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 131.958 Sig = 0.00

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ธุรกิจ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Chi-Square เท่ากับ 131.958 และค่า Sig. เท่ากับ 0.00 จึงอาจกล่าวได้ว่า รายได้ธุรกิจ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังรายละเอียดตารางที่ 24

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ พบว่า ปัจจัยรายได้ธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท จะได้รับการคัดเลือกมากที่สุด และรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท ไม่ได้รับการคัดเลือกลงมา และรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท ไม่เข้าร่วม จึงกล่าวได้ว่าถ้าผู้ประกอบการมีรายได้ธุรกิจที่มากขึ้นก็จะส่งผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานที่ 1.2 ที่ว่า ธุรกิจที่มีรายได้ต่างกันเพื่อเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงไม่เข้าร่วม จะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

4.3.1.3 การทดสอบสมมติฐานที่ 1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างขนาดธุรกิจ กับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 25 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างขนาดธุรกิจกับความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ขนาดธุรกิจ | เข้าร่วม (ได้รับการ คัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการ คัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|----------------|-------------------------------------|--|-------------|------------|
| ธุรกิจขนาดกลาง | 182 | 15 | 3 | 200 |
| ธุรกิจขนาดย่อม | 142 | 48 | 10 | 200 |
| รวม | 324 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 25.993 Sig = 0.00

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างขนาดธุรกิจ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่าค่า Chi-Square เท่ากับ 25.993 และค่า Sig. เท่ากับ 0.00 จึงอาจกล่าวได้ว่า ขนาดธุรกิจและความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังรายละเอียดตารางที่ 25

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ พบว่า ปัจจัยด้านขนาดธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า ส่วนใหญ่ธุรกิจขนาดกลางจะได้รับการคัดเลือกมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มธุรกิจขนาดย่อมที่ได้รับการคัดเลือก แต่ในขณะที่บางส่วนยังคงมีธุรกิจขนาดย่อมที่ไม่ได้รับการคัดเลือก รองลงมาคือกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง และยังคงมีส่วนน้อยที่กลุ่มธุรกิจขนาดย่อมไม่เข้าร่วม รวมทั้งส่วนที่น้อยที่สุด คือ ธุรกิจขนาดกลางที่ไม่เข้าร่วม จึงกล่าวได้ว่าถ้าผู้ประกอบการมีขนาดธุรกิจที่เปลี่ยนไป คือ ธุรกิจขนาดกลาง ก็จะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานที่ 1.3 ที่ว่า ธุรกิจที่มีขนาดต่างกันเพื่อเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงไม่เข้าร่วมจะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

4.3.2 การทดสอบสมมติฐานที่ 2 ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ ที่ต่างกันจะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 26 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการที่ต่างกัน กับต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ความเห็นต่อ ปัจจัยด้านความ พร้อมของ ผู้ประกอบการ | เข้าร่วม (ได้รับการ คัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการ คัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|---|-------------------------------------|--|-------------|------------|
| น้อยที่สุด | 0 | 0 | 2 | 2 |
| น้อย | 0 | 9 | 5 | 14 |
| ปานกลาง | 37 | 30 | 5 | 72 |
| มาก | 172 | 17 | 1 | 190 |
| มากที่สุด | 115 | 7 | 0 | 122 |
| รวม | 323 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 204.525 Sig = 0.00

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญ ทางสถิติที่ 0.05 พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 204.525 และค่า Sig. เท่ากับ 0.00 จึงอาจกล่าว ได้ว่า ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังรายละเอียดตารางที่ 26

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีปัจจัยด้านความพร้อมของ ผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี ซอฟแวร์ รวมไปถึงบุคลากร ส่วนใหญ่จะได้รับการคัดเลือกมาก และในส่วนของที่ไม่ได้รับการคัดเลือกจะอยู่ในส่วนปานกลาง ในขณะที่ส่วนน้อยจะไม่เข้าร่วม หรือ อาจจะกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีความพร้อมด้านปัจจัยความพร้อมของผู้ประกอบการมากขึ้น จะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานที่ 2 ที่ว่า ผู้ประกอบการที่มีความพร้อมต่างกันเพื่อเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงไม่เข้าร่วมจะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

4.3.3 การทดสอบสมมติฐานที่ 3 ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคมที่ต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 27 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคมต่างกันต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ความเห็นต่อปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม | เข้าร่วม (ได้รับการคัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการคัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|--------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------|------------|
| น้อยที่สุด | 0 | 0 | 0 | 0 |
| น้อย | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ปานกลาง | 68 | 10 | 2 | 80 |
| มาก | 214 | 42 | 10 | 266 |
| มากที่สุด | 42 | 11 | 1 | 54 |
| รวม | 324 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 2.181 Sig = 0.702

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 2.181 และค่า Sig. เท่ากับ 0.702 จึงอาจกล่าวได้ว่า ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคมและความสำเร็จในการเข้าร่วมโครงการ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

4.3.4 การทดสอบสมมติฐานที่ 4 ด้านการสนับสนุนของรัฐ ที่ต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยใช้สถิติไคสแควร์

ตาราง 28 ผลทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างด้านการสนับสนุนของรัฐที่มีต่อผู้ประกอบการกับการผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ความเห็นต่อ ปัจจัยด้านการ สนับสนุนของรัฐ | เข้าร่วม (ได้รับการ คัดเลือก) | เข้าร่วม (ไม่ได้รับการ คัดเลือก) | ไม่เข้าร่วม | รวม |
|--|-------------------------------------|--|-------------|------------|
| น้อยที่สุด | 0 | 0 | 0 | 0 |
| น้อย | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ปานกลาง | 33 | 5 | 0 | 38 |
| มาก | 197 | 43 | 13 | 253 |
| มากที่สุด | 94 | 15 | 0 | 109 |
| รวม | 324 | 63 | 13 | 400 |

Chi-Square = 9.075 Sig = 0.059

จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยสถิติ Chi-Square ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 พบว่า ค่า Chi-Square เท่ากับ 9.075 และค่า Sig. เท่ากับ 0.059 จึงอาจกล่าวได้ว่า ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ และ ความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังรายละเอียดตารางที่ 28

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ พบว่า ปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐและได้รับการคัดเลือกมาก แต่ในขณะบางส่วนก็ไม่ได้รับการคัดเลือกมากนัก และส่วนน้อยจะไม่เข้าร่วมหรืออาจกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนของรัฐมากขึ้น จะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานที่ 4 ที่ว่า ผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนของรัฐ ต่างกันเพื่อเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงไม่เข้าร่วมจะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านอิทธิพลทางสังคม และปัจจัยด้านสนับสนุนของรัฐ โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อม ที่ได้ขึ้นทะเบียนกิจการ และสินค้าหรือบริการกับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ที่อยู่ในระบบ THAI SME – GP ประเภทธุรกิจขายสินค้าและให้บริการในพื้นที่ทั่วประเทศไทย จำนวน 400 แห่ง ซึ่งคำนวณจากวิธีของ ทาโร ยามาเน่ และเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถามการรับรู้และความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ได้แก่ ค่าร้อยละ และไคสแควร์ ตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ซึ่งสามารถสรุปผลได้ดังต่อไปนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้ขึ้นทะเบียนกิจการ และสินค้าหรือบริการกับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ที่อยู่ในระบบ THAI SME – GP จำนวน 400 แห่ง พบว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการคัดเลือก จำนวน 324 แห่ง (ร้อยละ 81.0) และไม่ได้รับการคัดเลือก จำนวน 63 แห่ง (ร้อยละ 15.8) และยังคงมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้เข้าร่วม จำนวน 13 แห่ง (ร้อยละ 3.3) จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับการคัดเลือกในสัดส่วนที่มาก โดยส่วนใหญ่พบว่าผู้ประกอบการที่เคยยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐมาก่อน ทำให้มีความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง รวมไปถึงขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินการ แต่ก็ยังคงมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้รับการคัดเลือก ซึ่งอยู่ในสัดส่วนที่ไม่มากนัก อาจจะเป็นเพราะ

ผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ยังไม่รู้ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างต่างๆ และยังคงมีบางส่วนที่ไม่เข้าร่วมซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อย อาจจะมาจากในเรื่องเงินทุนในกิจการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงไม่เข้าร่วม และเมื่อทำการทดสอบสมมติฐานทางสถิติเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จึงสามารถสรุปผลได้ตามตารางที่ 29 ดังนี้

ตาราง 29 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ

| สมมติฐาน | ผลการทดสอบสมมติฐาน |
|--|--------------------|
| สมมติฐานที่ 1 ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | |
| สมมติฐานย่อย 1.1 ธุรกิจที่มีลักษณะต่างกัน จะมีการปฏิเสธสมมติฐานต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน | ปฏิเสธสมมติฐาน |
| สมมติฐานย่อย 1.2 ธุรกิจที่มีรายได้ต่างกัน จะมีการยอมรับสมมติฐานต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน | ยอมรับสมมติฐาน |
| สมมติฐานย่อย 1.3 ธุรกิจที่มีขนาดต่างกัน จะมีการยอมรับสมมติฐานต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต่างกัน | ยอมรับสมมติฐาน |
| สมมติฐานที่ 2 ความพร้อมของผู้ประกอบการ มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | ยอมรับสมมติฐาน |
| สมมติฐานที่ 3 อิทธิพลทางสังคม มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | ปฏิเสธสมมติฐาน |
| สมมติฐานที่ 4 สนับสนุนของรัฐ มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ | ยอมรับสมมติฐาน |

จากผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือยอมรับสมมติฐาน ได้แก่ ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ อีกทั้งยังพบว่า ปัจจัยที่ไม่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือ ปฏิเสธสมมติฐาน ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการด้านประเภทธุรกิจ และปัจจัยอิทธิพลทางสังคม

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

5.2.1 ความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

จากการศึกษาความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐของผู้ประกอบการที่ได้ขึ้นทะเบียนกิจการ และสินค้าหรือบริการกับทาง สสว. เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (THAI SME – GP) ที่อยู่ในระบบ THAI SME – GP มาทำการวิเคราะห์ จำนวน 400 แห่ง พบว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างและได้รับการคัดเลือก จำนวน 324 แห่ง (ร้อยละ 81.0) และไม่ได้รับการคัดเลือก จำนวน 63 แห่ง (ร้อยละ 15.8) และยังคงมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่ได้เข้าร่วม จำนวน 13 แห่ง (ร้อยละ 3.3) ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ความสนใจในการเข้าร่วมการยื่นเสนอราคาจำนวนมาก เป็นผลมาจากการที่ทางภาครัฐมีการประกาศให้ส่วนราชการ ภูมิภาค รัฐวิสาหกิจ และส่วนท้องถิ่น รวมไปถึงส่วนราชการต่างๆ ให้ทำการจัดซื้อจ้างกับกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ถึงแม้จะมีบางส่วนที่ไม่ได้รับการคัดเลือก ก็อาจจะมีสาเหตุมาจากเงินทุนในการดำเนินงานไม่เพียงพอ ขาดแคลนด้านแรงงาน หรืออาจจะความไม่เข้าใจในรายละเอียดขอบเขตของงานในโครงการนั้นๆ และส่วนที่ไม่เข้าร่วม จะมีสาเหตุมาจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตโดยตรงทำให้ราคาที่จำหน่ายนั้น ไม่สามารถสู้ผู้ประกอบการรายอื่นได้ หรือเงินทุนหมุนเวียนในโครงการ ขาดความรู้ความเข้าใจในรายละเอียดคุณลักษณะของโครงการ เทคโนโลยีไม่เอื้ออำนวยในการดำเนินงาน

5.2.2 สมมติฐานที่ 1

จากการทดสอบสมมติฐานที่ 1 พบว่า ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการในด้านประเภทธุรกิจ ที่แตกต่างกัน **ไม่ส่งผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ** กล่าวคือ ธุรกิจประเภทขายสินค้าและให้บริการ ส่วนมากจะเป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการเดิมอยู่แล้ว และมีการเข้าร่วมยื่นเสนอราคาแต่เดิมอยู่แล้วเช่นกัน จึงทำให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐและได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากที่สุด โดยมีจำนวนใกล้เคียงกันทั้ง 2 ประเภทธุรกิจ

ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการด้านรายได้ และขนาดธุรกิจ ที่แตกต่างกัน **มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ในการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท จะได้รับการคัดเลือกมากที่สุด และรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท ไม่ได้รับการคัดเลือก และรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท ไม่เข้าร่วม จึงกล่าวได้ว่าถ้าผู้ประกอบการมีรายได้ธุรกิจที่มากขึ้น ก็จะทำให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนไว้ใช้ในกิจการ เพราะเนื่องจากการการขึ้นเสนาอราคาในส่วนของทางภาครัฐ จะต้องมีเงินทุนสำรองในการดำเนินงานก่อนเสมอ ซึ่งรายได้ดังกล่าวก็จะไปสอดคล้องกับขนาดธุรกิจ โดยถ้าผู้ประกอบการมีรายได้มากก็จะนำไปสู่การเปลี่ยนขนาดธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงขนาดของธุรกิจจะส่งผลกระทบต่อสถานการณ์ทางการเงิน สถานะทางการค้าของผู้ประกอบการ ทำให้เกิดความมั่นใจในการขึ้นเสนาอราคาและดำเนินโครงการในภาครัฐนั้นด้วย

ดังนั้น จึงสอดคล้องกับงานวิจัยของ รุ่งนภา ต่ออุดม (2550) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัย ความสำเร็จของผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในอุตสาหกรรมเกษตร ภาคการค้าในจังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่า ปัจจัยด้านการบริหารการจัดการ มีผลต่อความสำเร็จของ ธุรกิจ SMEs มากที่สุด ประกอบไปด้วยการวางแผนในการดำเนินงาน ความสามารถวางแผน ทางด้านการเงิน การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยบุคลากร เพราะบุคลากรเป็นตัวขับเคลื่อนใน การดำเนินงานที่จะทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จและยังสอดคล้องกับงานของ รักพงษ์ แซ่เจี๊ญ (2546 : 32-36) ได้ศึกษาถึง ปัจจัยและคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม พบว่า ผู้ประกอบการที่มีความสามารถทางด้าน 1.การจัดการ 2.ด้านการตลาด 3.การจัดการ ภายในองค์กร 4. การจัดการทรัพยากรบุคคล 5.การจัดการด้านการเงิน มีความสำคัญต่อการสร้าง รากฐานที่แข็งแกร่งให้กับธุรกิจ ทั้งนี้เพราะองค์กรธุรกิจในแต่ละขนาดต้องอาศัยเทคนิคการบริหาร และการจัดการที่แตกต่างกันไปด้วย

สามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่า งานวิจัยชิ้นนี้ พบว่า ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ คือ ประเภทธุรกิจ **ไม่มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ แต่ รายได้ธุรกิจ และขนาดธุรกิจ **มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ยังมีงานวิจัยอื่น ที่พบว่าปัจจัยส่วนองค์กรมีผลต่อการใช้เทคโนโลยีและ ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการในเรื่องอื่นๆ ที่ผู้วิจัยไม่ได้นำมาศึกษาในครั้งนี้ซึ่งอาจเป็นปัจจัยที่มี ผลต่อความสำเร็จของ

5.2.3 สมมติฐานที่ 2

จากการทดสอบสมมติฐานที่ 2 พบว่า ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ **มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จากการวิจัยศึกษาครั้งนี้ พบว่า ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐ เป็นผู้ประกอบการที่มีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ รวมทั้งความพร้อมด้านบุคลากรมาก

ผลการศึกษาในงานวิจัยชิ้นนี้ จึงสอดคล้องกับงานวิจัยของ ยุพาวดี สมบูรณ์กุล (2555) ได้ศึกษาเรื่องประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาสนับสนุนระบบการจัดการของ SMEs ประเภทอุตสาหกรรมในภาคใต้ พบว่าผู้ประกอบการพบว่า ความสำเร็จของธุรกิจมาจากเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสนับสนุนกิจกรรมการดำเนินงาน ในปัจจุบันจะช่วยสร้างศักยภาพทางการแข่งขัน โดยมาใช้กิจกรรมการผลิตและการควบคุมสินค้า และยังคงสอดคล้องกับงานวิจัยของ อาทิตยา ทวรรณสฤณี เรื่อง แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่ ที่ทำการศึกษาแนวทาง การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ และศึกษาพฤติกรรม ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ของผู้บริโภค ในกรุงเทพมหานคร พบว่า การเตรียมความพร้อมด้านทรัพยากรเกี่ยวกับเทคโนโลยี การมีข้อมูลลูกค้าเพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า และเพื่อเข้าถึงข้อมูลลูกค้าให้มากขึ้น รวมทั้งการมีบุคลากรที่มีความรู้ในตัวสินค้า ก่อให้เกิดผลดีต่อการใช้บริการและทำให้ผู้ประกอบการพร้อมจะเข้าร่วมขายสินค้าในรูปแบบ New retail มากขึ้น (อาทิตยา ทวรรณสฤณี, 2561, น. 48-49) และยังคงสอดคล้องกับการศึกษาของ นิภาภัทร แสนอุบล (2562) เรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการยื่นงบการเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Filing) ของกลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีก พบว่าความพร้อมของทรัพยากร มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการยื่นงบการเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Filing) ของกลุ่มธุรกิจค้าปลีก และเป็นปัจจัยที่สำคัญส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการยื่นระบบหากทรัพยากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้รับการจัดสรรที่เพียงพอจะส่งผลให้พนักงานทำงานได้เต็มความสามารถ ได้รับความสะดวก รวดเร็วในการปฏิบัติงาน และหากพนักงานได้รับการอบรมความรู้ และฝึกใช้ระบบจะลดปัญหาในการทำความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในการใช้ระบบ และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น (นิภาภัทร แสนอุบล, 2562, น. 1762)

5.2.4 สมมติฐานที่ 3

จากการทดสอบสมมติฐานที่ 3 พบว่า อิทธิพลจากแวดวงธุรกิจ และอิทธิพลจากผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ **ไม่มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ กล่าวคือ เป็นผู้ประกอบการ SME ที่ดำเนินการกิจการและเข้าร่วมยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐ แต่เดิมอยู่แล้ว ดังนั้นจึงทำให้ความได้เปรียบทางธุรกิจ และการจูงใจรวมทั้งการสร้างความสะดวก

ให้กับผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ ไม่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จึงทำให้ตัดสินใจเข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้าง SME ของภาครัฐมาก

ผลการศึกษาในงานวิจัยชิ้นนี้ จึงไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ชวีศา พุ่มดนตรี (2559) เรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการยอมรับการใช้บริการพร้อมเพย์ (PromptPay) ของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพล บุคคลที่ชื่นชอบ บุคคลที่นับถือและบุคคลรอบตัว รวมทั้งแรงจูงใจด้านความบันเทิงที่ส่งเสริมให้เกิดความสนุกและความสุขส่งผลต่อการยอมรับการใช้บริการพร้อมเพย์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ ฝนทิพย์ ฆารไสว, ณัฐเชษฐ์ พูลเจริญ, และ ไฉ จามรรมาน (2555) เรื่อง คุณลักษณะส่วนบุคคลมีผลต่อความตั้งใจและพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย พบว่า บุคคลและสิ่งแวดล้อมรอบข้างมีส่วนผลักดันและกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการกับการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลในการใช้ระบบสารสนเทศของธุรกิจของธุรกิจเกษตรอินทรีย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความเต็มใจ (Intention) ในการใช้งานระบบสารสนเทศของธุรกิจเกษตรอินทรีย์ขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ (ฉัตร ชูชื่น และ ศิริกุล ตูลาสมบัติ, 2561)

สามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่า งานวิจัยชิ้นนี้ พบว่า ปัจจัยอิทธิพลทางสังคม คือ อิทธิพลจากแวดวงธุรกิจ **ไม่มีผล**ต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ แต่อย่างไร เนื่องจากมองว่าความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างดังกล่าวมาจากรายได้ธุรกิจเป็นสำคัญ ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการมีเงินทุนในกิจการที่มากพอ ก็จะส่งผลให้ธุรกิจของตนเองสามารถเข้าร่วมการแข่งขันการยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐได้ ถึงแม้จะมีคู่แข่งทางธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการประเภทเดียวกัน ก็ไม่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สิ่งที่เป็นสิ่งสำคัญที่จะมีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้นั้นก็คือ รายได้ธุรกิจ นั่นเอง

5.2.5 สมมติฐานที่ 4

จากการทดสอบสมมติฐานที่ 4 พบว่า การสนับสนุนของรัฐด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์ และสนับสนุนด้านบุคลากรของรัฐ รวมถึงวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธี **มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมของ SME** ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ในการศึกษาครั้งนี้พบว่า หากผู้ประกอบการเห็นว่า ภาครัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลและคำแนะนำ และมีความพร้อมให้บริการหรือสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะมีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐของผู้ประกอบการ รวมทั้งหาก

ผู้ประกอบการเห็นว่า ภาครัฐมีบุคลากรเพียงพอในการให้บริการต่อธุรกิจที่เข้าร่วม ในการจัดซื้อจัดจ้าง และบุคลากรมีความรู้ความสามารถในการให้บริการ รวมถึงวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธีจะมีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐของผู้ประกอบการ เช่นเดียวกัน

ดังนั้น จึงสอดคล้องกับตัวแบบทางทฤษฎีการนำนโยบายไปปฏิบัติของ Van Hom และ Van Meter (1977) ที่กล่าวว่า นอกจากนโยบายจะต้องมีเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และตัวชี้วัดที่เป็นมาตรฐานแล้ว นโยบายยังประกอบไปด้วยทรัพยากร เช่น เงินงบประมาณและแรงกระตุ้นสนับสนุนอื่น เพื่อช่วยให้การนำนโยบายไปปฏิบัติเกิดประสิทธิผล ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า การที่ผู้ประกอบการมีความพร้อมทั้งด้านเทคโนโลยีและความพร้อมด้านบุคลากรอยู่แล้ว จึงส่งผลดีต่อการผลักดันการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เนื่องจากในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ดังกล่าว ต้องอาศัยเทคโนโลยีและบุคลากรที่มีความรู้ทั้งในเรื่องขั้นตอนและกระบวนการในการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงกฎหมาย ระเบียบที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ธีรินทร์ เกตุวิชิต, บุญทววรรณ วิงวอน, และ จงกลบดินทร์ แสงอาสภวิริยะ (2561) ศึกษา เรื่อง ปัจจัยของผู้ประกอบการ การสนับสนุนของภาครัฐ ประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบและการแข่งขันที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่า ภาครัฐควรให้การสนับสนุนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างเป็นรูปธรรมเพื่อให้ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์เติบโตและประสบความสำเร็จได้มากยิ่งขึ้น เช่น การพัฒนาระบบธุรกิจ การตลาด และเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การกำหนดข้อบังคับต่างๆ ที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ตลอดจนสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แก่ประชาชนในการซื้อขายด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าปัจจัยที่ยังเป็นข้อจำกัดต่อความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น ในส่วนของผู้ประกอบการจะเป็นเรื่องในความพร้อมเทคโนโลยี การจัดหาเทคโนโลยีอุปกรณ์ ซึ่งผู้ประกอบการยังคงมีความไม่พร้อมอาจจะด้วยเหตุในเรื่องของเงินทุน ผลประกอบการ ทำให้ไม่สามารถจัดหาเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาดำเนินกิจการได้ จึงทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนตัดสินใจที่จะไม่เข้าร่วมในยื่นเสนอราคา ถึงแม้ทางภาครัฐจะให้คำแนะนำในการดำเนินการในการเข้าร่วมดังกล่าว แต่ผู้ประกอบการบางส่วนยังมองว่าการเข้าร่วมการยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐนั้นไม่ได้มีผลต่อการจูงใจให้กับผู้ซื้อหรือผู้รับบริการ และไม่ได้สร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อ หรือความได้เปรียบทางธุรกิจแต่อย่างใด ประกอบกับทางภาครัฐเองยังไม่มีความพร้อมในการให้บริการ และยังขาดความพร้อมในเรื่องบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

ในการให้บริการเกี่ยวกับการเข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้าง และสิ่งสำคัญที่สุดคือวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ในแต่ละวิธีนั้นมีผลต่อผู้ประกอบการอย่างมาก เพราะยิ่งมูลค่าโครงการของรัฐสูง ยิ่งทำให้โอกาสในการได้งานของภาครัฐสำหรับผู้ประกอบการ SME น้อยลง เพราะด้วยข้อจำกัดๆ ในเรื่องคุณสมบัติ เงื่อนไขการชำระเงิน เงื่อนไขหลักประกันสัญญา หรือในเรื่องการกำหนดมูลค่าสุทธิ กิจการในการเข้าร่วมยื่นข้อเสนอ และการกำหนดผลงาน ล้วนแต่ทำให้ผู้ประกอบการบางส่วน ตัดสินใจที่จะไม่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างในโครงการนั้น แต่ก็ยังคงมีผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐนั้น มาจากการที่ผู้ประกอบการมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ เข้าใจในขั้นตอนกระบวนการต่างๆ กฎระเบียบสำหรับการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ รวมไปถึงทางภาครัฐยังคงมีความพร้อมในการให้ข้อมูลคำแนะนำให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างด้วย

5.3 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ความสำเร็จของ SMEs ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สามารถนำผลการศึกษาวิจัยไปใช้เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการเพิ่มเติมมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐ ได้ออกมาช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ เกี่ยวกับการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ดังนี้

5.3.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ พบว่า ปัจจัยด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการสนับสนุนของรัฐ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ดังนั้น รัฐควรให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง ดังนี้

5.3.1.1 ภาครัฐควรสร้างการรับรู้ให้กระจายไปยังกลุ่มผู้ประกอบการอย่างทั่วถึง และครอบคลุมมากขึ้น โดยเน้นการสร้าง ความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ รวมไปถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเมื่อผู้ประกอบการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือค่าใช้จ่ายต่างๆที่จะเกิดขึ้นเมื่อเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างตลอดจนได้รับการคัดเลือก

5.3.1.2 ภาครัฐควรจัดให้มีการฝึกอบรมให้กับเจ้าหน้าที่บุคลากรที่เกี่ยวข้องในเรื่องข้อระเบียบบังคับ กฎเกณฑ์ และเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ SME ที่จะเข้าร่วมการเสนอราคากับทางภาครัฐ

5.3.2 ข้อเสนอเชิงปฏิบัติ

ผลการศึกษาในงานวิจัยชิ้นนี้ ภาครัฐสามารถนำปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ไปประกอบการวิเคราะห์ เพราะเนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นตัวจักรหนึ่งที่สำคัญในการผลักดันให้เศรษฐกิจขยายตัว ตลอดจนผู้ประกอบการสามารถอยู่รอดได้ไม่ว่าจะเจอสถานการณ์ใด ๆ ที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ในอนาคต ดังนี้

5.3.2.1 ภาครัฐควรสร้างการรับรู้ให้กับผู้ประกอบการจากการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถทำผ่านสื่อสังคมออนไลน์ โดยเน้นไปที่การสร้างความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ที่จะได้รับ หรือขั้นตอนในการปฏิบัติที่จะเข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบถึงกระบวนการและขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง

5.3.2.2 ภาครัฐควรมีการจัดสัมมนา อบรมความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการปฏิบัติของการเข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือการใช้ระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการสร้างทัศนคติที่ดีต่อการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ให้แก่ผู้ประกอบการ

5.3.2.3 ภาครัฐควรมีมาตรการจูงใจผู้ประกอบการที่เข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วย เช่น ยกเว้นในเรื่องการยื่นหลักประกันเสนอราคาให้ผู้ประกอบการสนใจที่จะเข้าร่วมในการยื่นเสนอราคาเพิ่มมากขึ้น

5.3.2.4 ภาครัฐควรจัดให้มีบุคลากรคอยให้ข้อมูลคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ SME ที่จะเข้าร่วมการเสนอราคากับทางภาครัฐ รวมถึงข้อผู้ติดต่อที่ชัดเจน ในการให้ข้อมูลดังกล่าว

5.3.2.5 ภาครัฐควรมีการปรับแก้ไขกฎเกณฑ์ หรือระเบียบข้อบังคับต่างๆ เช่น การกำหนดคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอราคา กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องยื่นมูลค่าทุนกิจการ สำหรับการยื่นเสนอราคานั้นๆ ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs บางส่วนที่มีเงินทุนจดทะเบียนไม่มากพอ ไม่สามารถที่จะเข้าร่วมยื่นเสนอราคากับทางภาครัฐได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ของรัฐที่มีมูลค่าสูง แทบจะไม่มีผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าร่วมยื่นเสนอราคานั้นได้

5.3.3 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างไว้จำกัด ซึ่งในการศึกษารั้งต่อไปจึงควรขยายขอบเขตกลุ่มตัวอย่างให้มากขึ้น ได้แก่ ประเภทธุรกิจอื่น ๆ ธุรกิจขนาดต่างๆ และธุรกิจที่ประกอบกิจการครอบคลุมทั่วประเทศ เนื่องจากความแตกต่างเหล่านี้จะมีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วย นอกจากนี้ การเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง

ควรเก็บข้อมูลรูปแบบอื่น เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อเป็นการศึกษาข้อมูลปัญหาในบางประเด็น
เพิ่มเติมจากผู้ประกอบการ



บรรณานุกรม

(สสว.), ส. (2558). รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เดือนมีนาคม พ.ศ. 2558.

(สสว.), ส. (2563). สถิติข้อมูลผู้ประกอบการ SME ในแต่ละพื้นที่จังหวัด. Retrieved from

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrjoiMzk5MzhiNWltZWw1Yi00NjY1LWE3MzgtYjg0MGZkYzM2Yzc1IiwidCI6ImExZmZjMjhhLTFzZmMtNDhiMC05NGRmLWYyYWlyOEUwNWNhNSIsImMiOjEwJEFwQ==>.

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrjoiMzk5MzhiNWltZWw1Yi00NjY1LWE3MzgtYjg0MGZkYzM2Yzc1IiwidCI6ImExZmZjMjhhLTFzZmMtNDhiMC05NGRmLWYyYWlyOEUwNWNhNSIsImMiOjEwJEFwQ==>

Frese, M. (2000). *Success and failure of microbusiness owners in Africa: A psychological approach*. USA: Greenwood Publishing Group.

Van Horn, C. E., & Van Meter, D. S. (1977). The implementation of intergovernmental policy. *Policy studies review annual*, 1(1), 97-120.

กรมบัญชีกลาง. (2556). ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์. Retrieved from

http://www.gprocurement.go.th/new_index.html. Retrieved XXX

http://www.gprocurement.go.th/new_index.html

กระทรวงการคลัง. (2560a). กฎกระทรวงตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560. Retrieved from <http://www.gprocurement.go.th>.

<http://www.gprocurement.go.th>

กระทรวงการคลัง. (2560b). พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.

2560. Retrieved from <http://www.gprocurement.go.th>.

<http://www.gprocurement.go.th>

กระทรวงการคลัง. (2560c). ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560. Retrieved from <http://www.gprocurement.go.th>.

<http://www.gprocurement.go.th>

เกตุเทียน, ว. (2556). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง. (ปริญญาานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, นครราชสีมา.

- เกตุวิจิตร, ธ., และ, บ. ว., & แสงอาสภวิริยะ, จ. (2561). ปัจจัยของผู้ประกอบการ การ สนับสนุนของ ภาครัฐ ประสิทธิภาพการบริหารจัดการ ระบบและการแข่งขันที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์. วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา, 13(1), 151-159.
- จันทร์ศร, ว. (2552). ทฤษฎีการนำนโยบายสาธารณะไปปฏิบัติ = *An Integrated theory of public policy implementation* (4 ed.). กรุงเทพฯ: สมาคมนักวิจัยมหาวิทยาลัยไทย (TURA).
- จามรมาน, ผ. สม. ณ. พ. โ. (2555). การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ของธุรกิจโรงแรม ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย. วารสารวิทยาการจัดการและ สารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, 7(1), 39-50.
- จ้อยโต, เ. (2552). วิสัยทัศน์และกลยุทธ์ผู้นำยุคใหม่. นนทบุรี: โครงการส่งเสริมการแต่งตำรา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- เจษฎาลักษณ์, ว. โ. แ. (2558). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดนัดอเนกประสงค์ จังหวัดนครปฐม. วารสารอิเล็กทรอนิกส์ Veridian มหาวิทยาลัยศิลปากร (มนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์และศิลปะ), 8(2), 967-988.
- ชุมพวันธวัช, ช. (2541). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, กรุงเทพฯ.
- แช่จิ่ง, ส. (2559). ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารไทยประเภท ร้านก๋วยเตี๋ยวในเขตจังหวัดชลบุรี. (ปริญญาานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัย บูรพา, ชลบุรี.
- ต่ออุดม, ร. (2550). ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ใน อุตสาหกรรมเกษตร ภาคการค้า ในจังหวัดฉะเชิงเทรา. (สารนิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, ปทุมธานี.
- ตั้งทองเจริญ, ศ. (2558). คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาโทด้าน บริหารธุรกิจ ในเขตกรุงเทพมหานคร. (สารนิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ตุลาสมบัติ, ณ. ช. แ. (2561). ปัจจัยที่มีผลในการใช้ระบบสารสนเทศของธุรกิจเกษตรอินทรีย์ขนาด กลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่. วารสารวิจัยและส่งเสริมวิชาการเกษตร, 35(2), 77-88.
- ทรงคนสงฆ์, อ. (2561). แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่. (ปริญญาานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2561). นิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การประชุมชี้แจงการ

รายงานนิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การประชุมชี้แจงการรายงานเงินให้สินเชื่อ เพื่อประกอบธุรกิจ. Retrieved from

<https://www.bot.or.th/content/dam/bot/fipcs/documents/FPG/2551/ThaiPDF/25510320.pdf>

นิยมญาติ, ส. (2546). รายงานศึกษาวิจัยฉบับสมบูรณ์ โครงการ “คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวที่ประสบ

ความสำเร็จ”. Retrieved from กรุงเทพฯ:

พันธุ์มวานิช, ก. (2550, 29 มกราคม พ.ศ.2550). คนมีคุณธรรมความรับผิดชอบในพระราชดำริ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว. มติชน.

พินผา, ส. ว. แ. (2561). อิทธิพลของกลยุทธ์ธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลกระทบต่อ ความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. วารสารสมาคมนักวิจัย, 23(2), 139-152.

พุ่มดนตรี, ช. (2559). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการยอมรับการใช้บริการพร้อมเพย์ (PromptPay) ของประชาชนใน เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ).

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.

ภัทรบรรเจิด, ส. (2552). โครงการศึกษาวิเคราะห์และเตือนภัย SMEs Retrieved from

<http://smeclinic.blogspot.com/2009/02/smes.html>.

<http://smeclinic.blogspot.com/2009/02/smes.html>

รุ่งสุข, อ. (2559). ปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์. Retrieved from นครปฐม:

ฤทธิทอง, ส. (2559). การสร้างนวัตกรรมองค์กรของผู้ประกอบการค้าธุรกิจอุตสาหกรรมด้านบริการ ในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนระหว่าง ไทย-พม่า. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ).

มหาวิทยาลัยบูรพา, ชลบุรี.

ศรีสม, อ. (2542). กลยุทธ์การสร้างเจ้าแก่ SMEs. กรุงเทพฯ: นารี อินโฟ.

สตะเวทิน, ป. (2546). หลักนิเทศศาสตร์ (10 ed.). กรุงเทพฯ: ภาพพิมพ์.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2560). สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม. Retrieved from

<https://www.sme.go.th/th/download.php?modulekey=19>.

<https://www.sme.go.th/th/download.php?modulekey=19>

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2565). รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาด

กลางและขนาดย่อม MSME ปี พ.ศ. 2565.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (ม.ป.ป.). นโยบายในการส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ ปี 2560-2564.

สีหตุลานนท์, ส. (2559). ปัจจัยแวดล้อมที่เกื้อหนุนต่อการเป็นผู้ประกอบการรุ่นเยาว์กรณีศึกษา
นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.
(ปริญญานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, เพชรบุรี.

สุรสนธิ, ก. (2541). ความรู้ทางการสื่อสาร = *Introduction to communication* (4 ed.). กรุงเทพฯ:
คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

แสนคำ, ศ. (2555). การศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม
ท่องเที่ยว

เพื่อความสำเร็จของธุรกิจในจังหวัดเชียงใหม่. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยราช
ภัฏเชียงใหม่, เชียงใหม่.

แสนอุบล, น. (2562). อิทธิพลของนวัตกรรมการบัญชีและความได้เปรียบเชิง ธุรกิจที่มีต่อการ
ตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนในบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย.
วารสารบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี, 8(16), 52-70.

หิรัญสมบุญ, ก. (2547). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม (6 ed.). กรุงเทพฯ: กรุงเทพ เท็กซ์ แอนด์ เจอร์
นัล พับลิเคชั่น.

อ่อนฤทธิ, น. เ. แ. จ. (2552). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. อุบลราชธานี: มหาวิทยาลัย
อุบลราชธานี.

อะทะวงษา, ส. (2556). คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ และลักษณะของสถานประกอบการ
ที่มีผลต่อการเจริญเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย. (ปริญญา
นิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์, กรุงเทพฯ.



แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

คำชี้แจง : การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ และเพื่อศึกษาปัจจัยที่เอื้อหรือเป็นข้อจำกัดของการเข้าร่วมของ SME จนนำไปสู่การเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและพัฒนาโครงการ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและข้อจำกัดของ SME ของผู้ประกอบการต่อไป ทั้งนี้ข้อมูลของผู้ประกอบจะถูกเก็บรักษาไว้โดยไม่เปิดเผยต่อสาธารณะชน แต่จะรายงานผลการวิจัยเป็นข้อมูลส่วนรวม โดยไม่สามารถระบุเป็นข้อมูลของผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งได้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง ที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามจะเป็น 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 2 การรับรู้และความคิดเห็นต่อความสำเร็จ

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเพิ่มเติม

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง : คำถามมีทั้งหมด 3 ข้อ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับข้อมูลธุรกิจของท่าน

ประเภทธุรกิจ () ขายสินค้า () ให้บริการ

รายได้ธุรกิจต่อปี () มากกว่า 500 ล้านบาทขึ้นไป
 () มากกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท
 () มากกว่า 1.8 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 30 ล้านบาท
 () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1.8 ล้านบาท

ขนาดธุรกิจ () ธุรกิจขนาดกลาง (มีการจ้างงานมากกว่า 15 คนขึ้นไป แต่ไม่เกิน 200 คน)
 () ธุรกิจขนาดย่อม (มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน)

ส่วนที่ 2 : การรับรู้และความคิดเห็นต่อการเข้าร่วม SME การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย \surd ลงในช่องว่างเพียงข้อเดียวที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่าน
ที่มีต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ SME ในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

| ประเด็น | ระดับความคิดเห็น | | | | |
|---|------------------|----------|--------------|-----------|-----------------|
| | 5 มากที่สุด | 4 มาก | 3 ปานกลาง | 2 น้อย | 1 น้อยที่สุด |
| 2.1 ความพร้อมของผู้ประกอบการ | | | | | |
| (1) ธุรกิจของท่าน มีเทคโนโลยีและอุปกรณ์พร้อมต่อการเข้าร่วมของ SMEs ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (2) ธุรกิจของท่าน มีความสามารถในการจัดหาเทคโนโลยีและอุปกรณ์เพิ่มเติมสำหรับการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (3) ธุรกิจของท่าน มีความสามารถในการดำเนินงานสำหรับการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (4) ธุรกิจของท่าน มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินงานสำหรับการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| 2.2 อิทธิพลทางสังคม | | | | | |
| (1) ท่านเห็นว่า การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของท่านมากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (2) ท่านเห็นว่า การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยทำให้เกิดความได้เปรียบทางธุรกิจท่านมากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (3) ท่านเห็นว่า การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยทำให้เกิดการจูงใจผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการมากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (4) ท่านเห็นว่า การเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ จะช่วยสร้างความสะดวกให้กับผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการมากน้อยเพียงใด | | | | | |
| 2.3 ด้านการสนับสนุนของรัฐ | | | | | |
| (1) ท่านเห็นว่า ภาครัฐมีความพร้อมในการให้ข้อมูลและคำแนะนำต่อธุรกิจที่เข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (2) ท่านเห็นว่า ภาครัฐมีความพร้อมให้บริการหรือสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจที่เข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (3) ท่านเห็นว่า ภาครัฐมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการให้บริการต่อธุรกิจที่เข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ได้มากน้อยเพียงใด | | | | | |
| (4) ท่านเห็นว่า วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละวิธี มีผลต่อการเข้าร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มากน้อยเพียงใด | | | | | |

ส่วนที่ 3 : ความคิดเห็นเพิ่มเติม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย \surd ลงในช่องว่างเพียงข้อเดียวที่ตรงกับระดับ
ความคิดเห็นของท่าน

3.1 ท่านตัดสินใจในการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้าง SME ภาครัฐ

- () เข้าร่วม และได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง
- () เข้าร่วม แต่ไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง
- () ไม่เข้าร่วม



ประวัติผู้เขียน

