



MERX

(ธุรกิจบริการข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของรัฐบาลแคนาดา)



1. ข้อมูลเบื้องต้น

MERX (www.merx.cebra.com) เป็นเว็บไซต์ของ Cebra ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในแคนาดา MERX ให้บริการข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ (E-Procurement) ของหน่วยงานรัฐต่างๆ ในแคนาดาทั้งรัฐบาลกลาง รัฐบาลของมลรัฐต่างๆ ตลอดจนโรงเรียนและโรงพยาบาลในสังกัดของรัฐ ให้สามารถประกาศโครงการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประกวดราคา (Tendering) ผ่านบริการของ MERX ได้ ในขณะเดียวกัน MERX ก็ช่วยให้ผู้ขายหรือซัพพลายเออร์ที่ต้องการขายสินค้าให้แก่หน่วยงานรัฐสามารถติดตามข้อมูลการประกวดราคาของโครงการรัฐได้โดยสะดวก

ก่อนปี 1992 การประกาศการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานใหญ่ๆ ของรัฐบาลแคนาดา มักทำโดยการลงโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสการเข้าร่วมประกวดราคาของผู้ประกอบขนาดกลางและขนาดเล็กเนื่องจากเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่เท่านั้นที่มีศักยภาพในการติดตามข้อมูลเหล่านั้นได้ การแข่งขันที่จำกัดดังกล่าวส่งผลให้หน่วยงานรัฐอาจได้รับบริการในราคาที่สูงกว่าปกติ

ในปี 1992 บริษัท IBM เป็นผู้ริเริ่มนำระบบอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานของรัฐบาลแคนาดาเป็นครั้งแรก และช่วยให้การจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน Public Works and Government Services (PWGSC) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักที่มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐกว่าร้อยละ 60 มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ระบบอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าวก็ยังเป็นอุปสรรคปิดกั้นโอกาสของผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่จะเข้าร่วมประกวดราคาเช่นเดิม เนื่องจากอัตราค่าสมาชิก (Subscriber Fee) ที่เก็บจากซัพพลายเออร์ยังคงอยู่ในระดับที่สูงประมาณ 600 ดอลลาร์แคนาดาต่อ

เมื่อเดือนมกราคม 1997 Cebra ได้รับการว่าจ้างจากรัฐบาลแคนาดาให้พัฒนาและบริหารระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในระบบออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ต ซึ่งให้บริการแก่หน่วยงานภาครัฐที่ต้องการแจ้งโครงการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประกวดราคา หลังจากที่ใช้เวลา 7 เดือนในการเตรียมความพร้อม Cebra ได้เปิดตัว MERX และเริ่มให้บริการมาจนถึงปัจจุบัน หลังจากเปิดให้บริการได้เพียง 1 สัปดาห์ MERX มีซัพพลายเออร์เข้าร่วมเป็นสมาชิกกว่า 12,000 ราย โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เคยใช้บริการของ IBM มาก่อน

2. ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจ

ในปัจจุบัน รัฐบาลแคนาดากำหนดให้หน่วยงานภาครัฐทุกแห่งที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าขั้นต่ำตามที่กำหนดต้องใช้บริการของ MERX เช่น

โครงการจัดซื้อจัดจ้างงานด้านสิ่งพิมพ์ที่มีมูลค่ามากกว่า 10,000 ดอลลาร์แคนาดา (1 ดอลลาร์แคนาดา)

ค่าประมาณ 26-27 บาท)

โครงการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการทั่วไปที่มีมูลค่ามากกว่า 25,000 ดอลลาร์แคนาดา

โครงการจัดซื้อจัดจ้างการบริการสื่อสารที่มีมูลค่ามากกว่า 50,000 ดอลลาร์แคนาดา

โครงการจัดซื้อจัดจ้างงานด้านเช่าซื้อที่ดินที่มีมูลค่ามากกว่า 60,000 ดอลลาร์แคนาดา

โครงการจัดซื้อจัดจ้างงานบริการปรึกษาออกแบบและวิศวกรรมที่มีค่ามากกว่า 72,600 ดอลลาร์แคนาดา

โดยหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องจะต้องส่งข้อมูลเบื้องต้นของโครงการเช่นระยะเวลาประกวดราคา ตลอดจนรายละเอียดของโครงการ (Specification) ให้ MERX เพื่อนำมาเผยแพร่และให้ซัพพลายเออร์ดาวน์โหลดได้ทางเว็บไซต์

ส่วนผู้ขายหรือซัพพลายเออร์ที่สนใจต้องการเข้าร่วมในการจัดซื้อจัดจ้างกับ MERX ต้องลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิกที่ http://www.merx.cebra.com/English/supplier_tc.asp?L=1 โดยที่ซัพพลายเออร์จะสามารถกำหนดชื่อบัญชีผู้ใช้ (User name) และรหัสผ่าน (Password) ของตนได้ และต้องเสียค่าสมัครเป็นสมาชิก 5.95 ดอลลาร์แคนาดาต่อเดือน

ขั้นตอนการให้บริการมีดังต่อไปนี้

- 1) หน่วยงานรัฐประกาศโครงการจัดซื้อจัดจ้างใน MERX โดยให้รายละเอียดของสินค้าหรือบริการที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงกำหนดการเปิดและปิดการประกวดราคา ทั้งนี้ในการใช้บริการดังกล่าว หน่วยงานรัฐไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น
- 2) เมื่อสมัครเป็นสมาชิกแล้ว ซัพพลายเออร์จะสามารถเข้าสืบค้น (Search) ประกาศโครงการจัดซื้อจัดจ้างต่างๆ ที่ตนเองสนใจได้
- 3) เมื่อพบรายชื่อโครงการจัดซื้อจัดจ้างที่สนใจและต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม ซัพพลายเออร์ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการดาวน์โหลดหรือสั่งซื้อเอกสารแสดงรายละเอียดโครงการ (Document Order Fee) โดยที่ MERX จะแสดงรายชื่อของซัพพลายเออร์ที่ดาวน์โหลดหรือสั่งซื้อเอกสารดังกล่าวให้ผู้อื่นได้เห็นด้วย
- 4) หลังจากได้รับข้อมูลเพิ่มเติมและตกลงที่จะเข้าร่วมในการประกวดราคา ซัพพลายเออร์ต้องยื่นประกวดราคา ก่อนกำหนดการปิด และ MERX จะแสดงรายชื่อของผู้เข้าร่วมการประกวดราคาทั้งหมด อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน MERX ยังไม่ได้ให้บริการยื่นประกวดราคาทางอินเทอร์เน็ต
- 5) ซัพพลายเออร์ที่เสนอสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการและมีราคาเหมาะสมจะเป็นผู้ชนะการประกวดราคา อย่างไรก็ตาม การพิจารณาคัดเลือกซัพพลายเออร์ที่ชนะการประกวดราคานั้นจะทำตามขั้นตอนปกติ โดยไม่เกี่ยวข้องกับระบบของ MERX แต่อย่างใด
- 6) เมื่อได้ผู้ชนะการประกวดราคาแล้ว MERX จะแสดงรายชื่อผู้ชนะนั้นลงในเว็บไซต์ ส่วนซัพพลายเออร์ที่ชนะการประกวดก็จะต้องติดต่อทำสัญญาและให้บริการแก่หน่วยงานรัฐตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

MERX ยังมีบริการแจ้งให้ซัพพลายเออร์ทราบเมื่อมีโครงการที่ตรงกับความต้องการของซัพพลายเออร์เข้ามาประกาศใน เว็บไซต์ เพื่อให้ซัพพลายเออร์สามารถติดตามข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว โดยที่ซัพพลายเออร์ที่ต้องการใช้บริการดังกล่าว ต้องเสียค่าใช้บริการตามอัตราที่กำหนดไว้

3. เทคโนโลยี

MERX ได้พัฒนาระบบการเผยแพร่ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์ดังกล่าวขึ้นเอง ระบบของ MERX เป็นระบบที่ไม่ซับซ้อน เนื่องจากเป็นเพียงระบบเผยแพร่ข้อมูล และให้มีการดาวน์โหลดไฟล์ได้เท่านั้น โดยไม่สามารถยื่นข้อเสนอประกวดราคาทางเว็บไซต์ ในด้านการรักษาความปลอดภัย MERX ใช้เทคโนโลยีการเข้ารหัสด้วยระบบกุญแจสาธารณะ (Public Key Encryption) ของบริษัท Entrust ซึ่งเป็นบริษัทแคนาดา

4. การประกอบการ

ก่อนที่จะเปิดตัว MERX ให้บริการอย่างเป็นทางการนั้น Cebra ซึ่งเป็นผู้บริหารเว็บไซต์แห่งนี้ได้เปิดการอบรมให้แก่หน่วยงานต่างๆ ของรัฐกว่า 7,000 องค์กร เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่หน่วยงานเหล่านี้ นอกจากนี้ ในด้านการเตรียมพร้อมให้กับผู้ขาย บริษัทได้ส่งคู่มือการใช้งาน (Manual) ให้แก่ซัพพลายเออร์ และเตรียมศูนย์บริการลูกค้าทางโทรศัพท์ (Call Center) ขนาดใหญ่เพื่อตอบคำถามให้แก่ซัพพลายเออร์ในช่วงเริ่มต้นที่เปิดให้บริการ

ในปัจจุบัน MERX มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาลงทะเบียนเป็นผู้ซื้อกว่า 1,800 ราย และมีผู้มาลงทะเบียนเป็นซัพพลายเออร์กว่า 35,000 ราย ในจำนวนนี้เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กประมาณร้อยละ 60 ในแต่ละวันจะมีโครงการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานรัฐประกาศอยู่กว่า 1,800 โครงการโดยในจำนวนนี้เป็นโครงการใหม่ๆ มากกว่า 200 โครงการ และมีซัพพลายเออร์ดาวน์โหลดหรือสั่งซื้อเอกสารซึ่งระบุรายละเอียด (Specification) ของสินค้าหรือบริการ ประมาณ 1,200-1,500 ราย ต่อวัน

ตั้งแต่เริ่มให้บริการจนถึงสิ้นปี 2000 MERX มีรายได้มากกว่า 2.5 ล้านดอลลาร์แคนาดา ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าสมัครสมาชิก และการขายเอกสารรายละเอียดโครงการ

อัตราค่าบริการที่ MERX จัดเก็บจากซัพพลายเออร์คือ

ค่าสมาชิกรายเดือน 5.95 ดอลลาร์แคนาดาต่อ 1 ราย

ค่าบริการแจ้งข้อมูลโครงการใหม่ ซึ่งคิดต่อการแจ้งแต่ละครั้ง

- อีเมลล์ (Email) ในอัตราครั้งละ 0.50 ดอลลาร์แคนาดา
- โทรสาร (Fax) ในอัตรา 0.50 ดอลลาร์แคนาดาต่อ 2 หน้าแรก และ 0.40 ดอลลาร์แคนาดาสำหรับหน้าต่อไป

ค่าธรรมเนียมในการสั่งซื้อพิมพ์เขียว (Blueprint)

ค่าธรรมเนียมในการสั่งซื้อสื่อวัสดุ (Physical Media) ที่ใช้ประกอบการซื้อขาย

ค่าธรรมเนียมในการสั่งซื้อเอกสารแสดงรายละเอียดโครงการ (Document Order Fee) ซึ่งคิดอัตราค่าบริการแตกต่างกันตามลักษณะการนำเสนอ ดังต่อไปนี้

(หน่วย: ดอลลาร์แคนาดา)

วิธีการส่งเอกสาร (Delivery Method)	อีเมล (Email)	ดาวน์โหลด (Download)	เจ้าหน้าที่ เดินเอกสาร (Courier)	ไปรษณีย์ (Mail)	รับด้วยตนเอง (Pick Up)	โทรสาร (Fax)
ค่าธรรมเนียมเริ่มต้น (Base Fee)	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
ค่าบริการต่อหน้า (Page Fee)	0.08	0.08	0.20	0.20	0.20	0.40
ค่าบริการจัดส่ง (Handling Fee)	N/A	N/A	7.00	-	N/A	N/A

5. จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

จุดเด่นของ MERX เมื่อมองจากซัพพลายเออร์ได้แก่

- 1) การคิดค่าบริการจากซัพพลายเออร์ในราคาต่ำ เมื่อเปรียบเทียบอัตราค่าบริการระหว่างระบบเก่าที่ให้บริการโดยบริษัท IBM และระบบใหม่ของ MERX จะพบว่า MERX คิดค่าบริการที่ต่ำกว่ามาก ซึ่งสามารถดึงดูดให้ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเข้ามาใช้บริการได้แพร่หลายมากขึ้น
- 2) การมีบริการเสริมที่ให้ประโยชน์แก่ซัพพลายเออร์ที่เป็นสมาชิก เช่น บริการแจ้งให้ซัพพลายเออร์ทราบเมื่อมีโครงการใหม่ที่อยู่ในความสนใจ การเปิดเผยชื่อของผู้ที่ดาวน์โหลดหรือซื้อเอกสารรายละเอียดของโครงการซึ่งช่วยให้ซัพพลายเออร์แต่ละรายทราบว่าใครเป็นคู่แข่งหรือมีซัพพลายเออร์รายใดที่จะสามารถชักชวนให้ร่วมกันเป็นพันธมิตรในการประกวดราคาได้

ส่วนจุดเด่นของ MERX เมื่อมองจากรัฐบาลแคนาดาได้แก่

- 1) การช่วยสร้างความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง เนื่องจาก MERX แสดงรายละเอียดของโครงการต่างๆ ทั้งหมดลงในเว็บไซต์ นับตั้งแต่การประกาศโครงการ รายละเอียดของโครงการ และรายชื่อผู้ชนะการประกวดราคา ซึ่งช่วยให้สาธารณชนสามารถตรวจสอบการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานรัฐแต่ละแห่งได้
- 2) การที่รัฐไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และแบกรับความเสี่ยงในการลงทุน เนื่องจากการลงทุนใน MERX ทั้งหมดเป็นการลงทุนโดย Cebra ซึ่งเป็นภาคเอกชน โดยที่หน่วยงานรัฐไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรับบริการหรือต้องแบกรับความเสี่ยงในการลงทุน

6. ปัจจัยในความสำเร็จ

ปัจจัยในความสำเร็จของ MERX ที่สำคัญที่สุดคือ นโยบายของรัฐบาลแคนาดา ซึ่งต้องการให้มีศูนย์กลางในการเผยแพร่ข้อมูลการประกวดราคาทั้งหมด นอกจากนี้ ความสำเร็จของ MERX ยังเกิดจากการออกแบบระบบในด้านเทคนิคซึ่งเน้นระบบที่ไม่ซับซ้อน ทำให้ใช้งานได้ง่าย และการกำหนดอัตราค่าบริการในระดับที่เหมาะสม ซึ่งช่วยดึงดูดให้ซัพพลายเออร์ทุกกลุ่มสามารถเข้าร่วมได้

7. ธุรกิจอื่นๆ ที่มีโมเดลคล้ายกัน

ตัวอย่างของระบบจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐอื่นๆ ในลักษณะเดียวกันกับ MERX ได้แก่ระบบข้อมูลการประกวดราคาของรัฐออสเตรเลียตะวันตก ออสเตรเลีย (www.contracting.wa.gov.au) ส่วนระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐซึ่งไม่ใช่การประกวดราคาได้แก่ GSA Advantage ของสหรัฐฯ (www.gsa.gov) ซึ่งให้บริการแก่หน่วยงานรัฐในการสั่งซื้อครุภัณฑ์และสินค้าต่างๆ ผ่านทางแคตตาล็อกอิเล็กทรอนิกส์ (e-catalogue)

8. โอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการไทย

ในปัจจุบันหน่วยงานรัฐบางแห่งในประเทศไทยเช่นธนาคารแห่งประเทศไทย ได้เริ่มประกาศข่าวการจัดซื้อจัดจ้างผ่านทางเว็บไซต์ของตน นอกจากนี้สำนักนายกรัฐมนตรีและศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) กำลังอยู่ในระหว่างการเตรียมการเพื่อร่วมกันพัฒนาฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์ของภาครัฐ

เมื่อภาครัฐนำเอาระบบจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์มาใช้มากขึ้น ซัพพลายเออร์ในประเทศไทยคงต้องปรับตัวให้พร้อมับระบบดังกล่าว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่มีความพร้อมยังสามารถเป็นซัพพลายเออร์ของหน่วยงานภาครัฐในต่างประเทศ ซึ่งหลายแห่งไม่มีกฎเกณฑ์จำกัดสัญชาติของผู้ประกอบการ ดังจะเห็นได้ว่าในปัจจุบัน มีซัพพลายเออร์จากประเทศต่างๆ เช่น สิงคโปร์และฮ่องกงเข้าร่วมในการให้บริการแก่รัฐบาลแคนาดา

เอกสารอ้างอิงและที่มา

- Cebra <http://www.merx.cebra.com>
- Dawn Calleja (2000, November13) "The \$8-billion wallflower, Canadian Business" (www.canadianbusiness.com)
- คู่มือประกอบการใช้งานสำหรับ Supplier (Supplier Guide) ของ Merx ปี1999
- เอกสารประกอบการบรรยายของ Merx