

•• บทความ CSV ตอนี้ จะพาท่านผู้อ่านไปทำความรู้จักกับแนวคิดที่พัฒนามาจากการทำธุรกิจปกติในแบบ “ธุรกิจเพื่อธุรกิจ” (B2B) มาสู่การทำธุรกิจในแบบ “ธุรกิจสำหรับธุรกิจเพื่อสังคม”

B2B หรือ Business-to-Business เป็นธุรกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างวิสาหกิจต่อวิสาหกิจ เป็นการซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน สินค้าและบริการ ซึ่งโดยทั่วไป จะใช้เกณฑ์พิจารณาที่คำนึงถึงปัจจัยด้านคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งความเชื่อมั่นและศักยภาพของผู้ส่งมอบ เป็นต้น จัดเป็นธุรกรรมแบบ Conventional ที่เห็นได้เป็นปกติในธุรกิจ

B4B หรือ Business-for-Business เป็นแนวคิดของการใช้ธุรกรรมที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่ธุรกิจปกติ เป็นเครื่องมือในการพัฒนาหรือสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อเป้าประสงค์บางอย่างเพิ่มเติมจากข้อพิจารณาทางธุรกิจในรูปแบบปกติ จัดเป็นธุรกรรมที่วิสาหกิจหนึ่ง (รายที่ให้การ

จาก B2B สู่ B4B



เรื่อง : ดร.พิชิตน์ ยอดพฤติกการ
ผู้อำนวยการสถาบันไทยพัฒนา

สนับสนุน) ดำเนินการสำหรับอีกวิสาหกิจหนึ่ง (รายที่ได้รับการสนับสนุน) เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็ง ขยายโอกาส พัฒนาคุณภาพชีวิต หรือช่วยลดผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น
วิสาหกิจกลุ่มที่จะได้ประโยชน์จาก

แนวคิด B4B ครอบคลุมตั้งแต่ ผู้ประกอบการระยะเริ่มต้นธุรกิจ (Start-up) ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Business) โอิทอปหรือวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) รวมทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ทั่วไปด้วย

ส่วนรูปแบบของธุรกรรมตามแนวคิด B4B จำแนกได้เป็น 3 จำพวกหลัก ได้แก่ ธุรกรรมแบบเน้นสร้างโอกาส (Inclusive) แบบเน้นสร้างการเปลี่ยนแปลง (Impact) และแบบเน้นสร้างคุณค่าร่วม (Shared Value)

ธุรกรรมแบบเน้นสร้างโอกาส (Inclusive) เป้าประสงค์ คือ ต้องการเปิดโอกาสให้วิสาหกิจเข้าถึงตลาดในส่วนที่ไม่เคยเข้าถึงได้มาก่อน อันเนื่องมาจากการไม่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติเบื้องต้น เช่น ไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคล ขนาดของกิจการเล็กเกินไป ขาดหลักประกันสัญญา ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ฯลฯ วิสาหกิจเป้าหมายที่จะได้รับการสนับสนุนผ่านธุรกรรมในแบบ Inclusive นี้ อาทิ ผู้ประกอบการระยะเริ่มต้นธุรกิจ ธุรกิจเพื่อสังคม กลุ่มอาชีพ กลุ่มแม่บ้าน สหกรณ์ โอิทอป วิสาหกิจชุมชน

ตัวอย่างของ B4B ในแบบ Inclusive ได้แก่ ธุรกิจขนาดใหญ่ที่ประกอบการเครือข่าย



ร้านอาหาร รับซื้อผัก ผลไม้ โดยตรงจากกลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนที่ทำการแปลงเกษตรอินทรีย์ ไม่ใช้สารเคมี ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายของคนกลาง และได้ราคาที่เป็นธรรม หรือธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีลูกค้าบุคคลหรือรายย่อยจำนวนมาก จัดซื้อของขวัญหรือของขวัญเพื่อมอบในช่วงเทศกาลสำคัญๆ จากกลุ่มอาชีพ กลุ่มแม่บ้าน สหกรณ์ โอท็อป เพื่อกระจายเม็ดเงินสู่ท้องถิ่นและช่วยส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือธุรกิจทั่วไปที่ต้องจัดหาอาหารของว่างเลี้ยงรับรองลูกค้าในสำนักงานเป็นการทั่วไปอยู่แล้ว จัดซื้ออาหารของว่างจากกลุ่มแม่บ้านหรือร้านค้ารายย่อยในชุมชนที่สำนักงานตั้งอยู่ เพื่อเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชนหรือท้องถิ่น ผ่านกิจกรรมทางธุรกิจปกติที่สร้างงานสร้างรายได้ นอกเหนือจากการทำกิจกรรมเพื่อสังคมในแบบบริจาคให้เปล่าแก่ชุมชน เป็นต้น

ธุรกรรมแบบเน้นสร้างการเปลี่ยนแปลง (Impact) เป้าประสงค์ คือ ต้องการใช้อำนาจหรือมูลค่าการจัดซื้อ ที่เป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิตหรือแปรรูป (Direct Materials) และวัสดุที่เป็นส่วนประกอบหรือเพื่อใช้สอยในสำนักงาน (Indirect Materials) เพื่อมุ่งลดผลกระทบเชิงลบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม หรือผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่สร้างผลกระทบเชิงบวกแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม ผ่านทางวิสาหกิจที่ได้รับคำสั่งซื้อให้ร่วมดำเนินการ วิสาหกิจเป้าหมายที่จะได้รับการสนับสนุนผ่านธุรกรรมในแบบ Impact นี้ กลุ่มแรกจะเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ตั้งขึ้นโดยมีพันธกิจในการดำเนินงานเป็นไปเพื่อประโยชน์ของสังคมเป็นที่ตั้ง แต่ก็สามารถเป็นได้ทั้งวิสาหกิจทั่วไปที่พร้อมจะตอบสนองวัตถุประสงค์ทางสังคมเพื่อแลกกับคำสั่งซื้อนั้นๆ ได้ด้วย

ตัวอย่างของ B4B ในแบบ Impact ได้แก่ ธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีการใช้แรงงานเป็นหลัก ว่าจ้างให้วิสาหกิจเพื่อสังคมที่ทำงานช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสหรือผู้ทุพพลภาพ สร้างอาชีพหรือตำแหน่งงานที่มีคุณค่าในสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสมให้แก่คนกลุ่มดังกล่าว หรือธุรกิจที่ต้องการลดหรือจัดการทุจริตในสังคม สร้างแนวร่วมการต้านทุจริตในห่วงโซ่อุปทาน ด้วยการผลักดันให้คู่ค้าดำเนิน



นโยบายและแนวปฏิบัติที่จะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทุจริต ไม่ว่าจะด้วยการเรียก รับ และจ่ายสินบน ผ่านระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ หรือธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีการใช้กระดาษในสำนักงานจำนวนมาก จัดซื้อกระดาษที่ผลิตมาจากป่าปลูก เพื่อลดการตัดไม้ทำลายป่าธรรมชาติ นอกเหนือจากการรณรงค์ลดใช้กระดาษ เป็นต้น

ธุรกรรมแบบเน้นสร้างคุณค่าร่วม (Shared Value) เป้าประสงค์ คือ ต้องการทำงานร่วมกับวิสาหกิจผู้ส่งมอบในลักษณะที่เป็นหรือเทียบเท่ากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ เพื่อสร้างให้เกิดคุณค่าทั้งกับธุรกิจและสังคมไปพร้อมกัน โดยคำนึงถึงการนำความเชี่ยวชาญและสินทรัพย์ที่มีอยู่ มาใช้เป็นฐานในการสร้างคุณค่าร่วม ธุรกรรมในระดับนี้ เกิดขึ้นจากการนำประเด็นปัญหาทางสังคม (และสิ่งแวดล้อม) ที่อยู่ในความสนใจหรือที่ยังมิได้รับการตอบสนอง มาพัฒนาเป็นโจทย์ที่จะเข้าดำเนินการแก้ไขด้วยรูปแบบทางธุรกิจ วิสาหกิจเป้าหมายที่จะได้รับการสนับสนุนผ่านธุรกรรมในแบบ Shared Value นี้ เป็นได้ทั้งวิสาหกิจในระดับฐานราก (คุณค่าทางสังคมเกิดขึ้นในตัววิสาหกิจเอง) จนถึงวิสาหกิจทั่วไปโดยไม่จำกัดขนาด (คุณค่าทางสังคมเกิดขึ้น

จากการดำเนินงานของวิสาหกิจ) ตัวอย่างของ B4B ในแบบ Shared Value ได้แก่ ธุรกิจค้าน้ำมันรายใหญ่ ทำงานร่วมกับสหกรณ์ในชุมชน พัฒนารูปแบบของปั๊มสหกรณ์และปั๊มชุมชน นำน้ำมันมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกสหกรณ์หรือคนในชุมชน สร้างรายได้จากการขายน้ำมัน และครัวเรือนที่เป็นสมาชิกยังได้รับเงินปันผลเป็นรายรับเพิ่มด้วย หรือธุรกิจเครื่องนุ่งห่มรายใหญ่ทำงานร่วมกับกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มอาชีพ พัฒนาสินค้าที่เป็นเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ขายปลีกผ่านเครือข่ายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือรับผลิตเครื่องแบบข้าราชการ เครื่องแบบพนักงานบริษัท ขายส่งผ่านเครือข่ายธุรกิจที่คำนึงถึงเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) เป็นต้น

แนวคิด B4B ทั้ง 3 รูปแบบ Inclusive • Impact • Shared Value สามารถนำมาใช้กับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ตามนโยบายภาครัฐที่ต้องการลดความเหลื่อมล้ำ ช่วยกระจายเม็ดเงินรายได้สู่เศรษฐกิจฐานราก ด้วยการแสวงหาความร่วมมือในภาคเอกชน รวมถึงร่วมดูแลผลกระทบทางสังคมและสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกัน **M**