

รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน Model of collaboration between the public and private sectors

สัญญา เคนพหoom¹
Sanya Kenpahoom¹

¹มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม Rajabhat Maha Sarakham University, Thailand
Corresponding author's E-mail: zumsa_17@hotmail.com*, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9833-4759>

Received: December 30, 2023

Revised: February 05, 2024

Accepted: February 12, 2024

บทคัดย่อ

รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนมีลักษณะเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ที่มุ่งใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของทั้งสองหน่วยงานเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน โดยแก่นแท้แล้ว โมเดลนี้เกี่ยวข้องกับการริเริ่มร่วมกัน ทรัพยากรที่ใช้ร่วมกัน และความรับผิดชอบร่วมกันในการจัดการกับความท้าทายทางสังคม การให้บริการสาธารณะ หรือการดำเนินโครงการโครงสร้างพื้นฐาน โดยเน้นการสื่อสารที่เปิดกว้าง โครงสร้างการกำกับดูแลที่โปร่งใส และการกำหนดบทบาทและความรับผิดชอบที่ชัดเจน โมเดลการทำงานร่วมกันรับทราบถึงจุดแข็งที่เสริมกันของภาครัฐและเอกชน โดยตระหนักว่าความร่วมมือที่มีประสิทธิภาพสามารถส่งผลให้เพิ่มประสิทธิภาพ นวัตกรรม และการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ความสำเร็จของรูปแบบความร่วมมือนี้มักขึ้นอยู่กับการจัดทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตามรูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนประกอบด้วย ห้างหุ้นส่วนภาครัฐและเอกชน (PPP) (Public-private partnership (PPP) การจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing) กิจการร่วมค้า (Joint ventures) ข้อตกลงสัมปทาน (Concession agreements) พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic alliances) ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service level Agreements (SLAs) และการกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเอง (Co-regulation and self-regulation)

คำสำคัญ: รูปแบบ; ความร่วมมือ; ภาครัฐ; ภาคเอกชน

Abstract

The model of collaboration between the public and private sectors is characterized by a strategic partnership aimed at leveraging the strengths of both entities to achieve common goals. At its core, this model involves joint initiatives, shared resources, and mutual



responsibilities in addressing societal challenges, delivering public services, or implementing infrastructure projects. It emphasizes open communication, transparent governance structures, and a clear delineation of roles and responsibilities. The collaboration model acknowledges the complementary strengths of the public and private sectors, recognizing that effective partnerships can result in enhanced efficiency, innovation, and the optimized use of resources. The success of this collaboration model often relies on the establishment of formal agreements. However, the models of cooperation between the public and private sectors include: (1) Public-Private Partnership (PPP), (2) Outsourcing, (3) Joint Ventures, (4) Concession Agreements, (5) Strategic Alliances, (6) Service Level Agreements (SLAs), and (7) Co-Regulation and Self-Regulation.

Keywords: model; collaboration, public sector, private sector

บทนำ

ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนกลายเป็นความจำเป็นเชิงกลยุทธ์ในการจัดการกับความท้าทายที่ซับซ้อน ยกระดับธรรมาภิบาล และปรับปรุงการให้บริการ แนวทางการทำงานร่วมกันนี้มีลักษณะเฉพาะในรูปแบบต่างๆ รวมถึงความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) การร่วมทุน และพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ความร่วมมือดังกล่าวมีจุดมุ่งหมายเพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของทั้งสองภาคส่วน โดยผสมผสานทรัพยากร สาธารณะเข้ากับประสิทธิภาพและนวัตกรรมของภาคเอกชน (Savas, 2000)

สิ่งสำคัญประการหนึ่งของความร่วมมือคือความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ซึ่งภาครัฐและหน่วยงานเอกชนร่วมมือกันในการออกแบบ ดำเนินการ และดำเนินโครงการเพื่อสาธารณประโยชน์ ความสำเร็จของพรรค PPP มักขึ้นอยู่กับเป้าหมายร่วมกัน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และบทบาทและความรับผิดชอบที่กำหนดไว้อย่างดี (Ansell & Gash, 2008) ด้วยการมีส่วนร่วมในความสัมพันธ์ตามสัญญาระยะยาว ทั้งสองภาคส่วนมีส่วนสนับสนุนความสามารถเฉพาะตัวของตนในการส่งมอบโครงการโครงสร้างพื้นฐาน การบริการสาธารณะ และการริเริ่มทางสังคม

การจ้างบุคคลภายนอกเป็นอีกแง่มุมหนึ่งของความร่วมมือ โดยที่ภาครัฐทำสัญญากับบริษัทเอกชน เพื่อทำหน้าที่หรือบริการเฉพาะด้าน แนวทางนี้ช่วยให้ภาครัฐสามารถเข้าถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะทางและประสิทธิภาพของภาคเอกชนในขณะที่ยึดมั่นไปที่ความรับผิดชอบต่อหลัก (Dunleavy, Margetts, Bastow, & Tinkler, 2006) กลไกการสื่อสารที่มีประสิทธิผล เช่น ข้อตกลงระดับการให้บริการ มีบทบาทสำคัญในการสร้างความชัดเจนและความเข้าใจร่วมกันในการจัดการจ้างบุคคลภายนอก

พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนส่งเสริมความพยายามร่วมกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน พันธมิตรเหล่านี้มีลักษณะเฉพาะด้วยวัตถุประสงค์ร่วมกัน การรวบรวมทรัพยากร และการ



ตัดสินใจร่วมกัน ความร่วมมือดังกล่าวมักจะก้าวข้ามการมีส่วนร่วมทางธุรกรรม ซึ่งก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระยะยาวที่สร้างขึ้นจากความไว้วางใจและผลประโยชน์ร่วมกัน (Klijn & Koppenjan, 2000) โครงสร้างการกำกับดูแลที่ชัดเจนและกลไกการแบ่งปันความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบสำคัญในการรักษาสมดุลของความร่วมมือเหล่านี้

กรอบการกำกับดูแลและการกำกับดูแลเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สนับสนุนการทำงานร่วมกันที่ประสบความสำเร็จ โครงสร้างการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพจะกำหนดกระบวนการตัดสินใจ จัดสรรความเสี่ยงและผลประโยชน์ และสร้างกลไกสำหรับการแก้ไขข้อขัดแย้ง (Ostrom, 1990) กรอบการกำกับดูแลช่วยให้แน่ใจว่าความร่วมมือเป็นไปตามมาตรฐานทางกฎหมายและจริยธรรม ซึ่งเป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับความร่วมมือที่ยั่งยืน (Carroll & Shabana, 2010)

ดังนั้นการทำงานร่วมกันระหว่างภาครัฐและเอกชนเป็นกลยุทธ์ที่มีพลวัตและหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของสังคม เพิ่มประสิทธิภาพ และส่งเสริมนวัตกรรม ความสำเร็จของความร่วมมือดังกล่าวขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น เป้าหมายร่วมกัน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และโครงสร้างการกำกับดูแลที่ชัดเจน ในขณะที่องค์กรต่างๆ ดำเนินไปตามภูมิทัศน์ที่ซับซ้อนมากขึ้น การทำความเข้าใจและการใช้ประโยชน์จากรูปแบบการทำงานร่วมกันที่หลากหลายจึงกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการบรรลุผลลัพธ์ที่ยั่งยืนและมีผลกระทบ

วัตถุประสงค์การศึกษา

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน

รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน

ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนอาจมีรูปแบบต่างๆ กัน ซึ่งแต่ละรูปแบบมีลักษณะวัตถุประสงค์ และความหมายที่แตกต่างกันไป โดยจะอธิบายความร่วมมือแต่ละประเภทดังนี้

1. ห้างหุ้นส่วนภาครัฐและเอกชน (PPP) (Public-Private Partnership (PPP)

ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ได้กลายเป็นกลไกสำคัญสำหรับรัฐบาลในการร่วมมือกับองค์กรเอกชนในการให้บริการสาธารณะและโครงสร้างพื้นฐาน ความร่วมมือเหล่านี้เกี่ยวข้องกับความพยายามร่วมกันของภาครัฐและเอกชนในการวางแผน การจัดหาเงินทุน การก่อสร้าง การดำเนินงาน และการบำรุงรักษาโครงการต่างๆ กรอบทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ PPP มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการรับรองความรับผิดชอบ การจัดสรรความเสี่ยง และการปกป้องผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภาครัฐและเอกชน กฎระเบียบทางกฎหมายให้แนวทางในการวางโครงสร้างข้อตกลง การกำหนดความรับผิดชอบ การจัดสรรความเสี่ยง และการแก้ไขข้อพิพาท นอกจากนี้ กรอบกฎหมายที่แข็งแกร่งยังส่งเสริมความโปร่งใสและประสิทธิภาพในโครงการ PPP เพิ่มความเชื่อมั่นของนักลงทุน และดึงดูดการลงทุนภาคเอกชนในการพัฒนา



โครงสร้างพื้นฐานสาธารณะ สำหรับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ PPP ครอบคลุมประเด็นต่างๆ รวมถึงกฎหมาย สัญญา ระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง กลไกการระงับข้อพิพาท และการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านกฎระเบียบ โดยทั่วไปรัฐบาลจะออกกฎหมายหรือกำหนดกรอบการกำกับดูแลเพื่อควบคุมโครงการ PPP โดยสรุปขั้นตอน สำหรับการคัดเลือกโครงการ กระบวนการประมูล และการเจรจาสัญญา กรอบกฎหมายเหล่านี้ยังกล่าวถึง ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการเตรียมการทางการเงิน มาตรฐานการปฏิบัติงาน และการโอนสินทรัพย์เมื่อโครงการ เสร็จสิ้น นอกจากนี้ บทบัญญัติทางกฎหมายมักจะกำหนดบทบาทและความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายที่ เกี่ยวข้องกับการเป็นหุ้นส่วน เพื่อให้มั่นใจในความชัดเจนและความรับผิดชอบตลอดวงจรชีวิตของโครงการ (Smith & Jones, 2020)

ความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ได้กลายเป็นส่วนสำคัญในการจัดการกับความท้าทาย ทางสังคมที่ซับซ้อน และการให้บริการสาธารณะและโครงการโครงสร้างพื้นฐาน PPP เกี่ยวข้องกับการร่วม ลงทุนระหว่างภาครัฐและหน่วยงานเอกชน โดยสร้างความสัมพันธ์ตามสัญญาระยะยาวโดยมีวัตถุประสงค์ ร่วมกัน (Hodge & Greve, 2007) ความสำคัญของ PPP อยู่ที่ความสามารถในการใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของ ทั้งสองภาคส่วน โดยผสมผสานทรัพยากรสาธารณะเข้ากับประสิทธิภาพและนวัตกรรมของภาคเอกชน

ลักษณะสำคัญประการหนึ่งของสรรพกำลังของประชาชนคือความรับผิดชอบร่วมกันในการออกแบบ ดำเนินการ และดำเนินโครงการเพื่อสาธารณประโยชน์ ความร่วมมือนี้ได้รับการสนับสนุนจากเป้าหมายร่วมกัน โดยทั่วไปมีเป้าหมายเพื่อส่งมอบบริการหรือโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่ารูปแบบการ จัดซื้อจัดจ้างสาธารณะแบบดั้งเดิม (Anastasiadis, 2019) ตัวอย่างเช่น PPP เป็นเครื่องมือในการส่งมอบ โครงการต่างๆ เช่น ระบบการขนส่ง สิ่งอำนวยความสะดวกด้านการบำบัดน้ำ และบริการด้านสุขภาพ

กลไกการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพถือเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของสรรพกำลังของประชาชน การ สื่อสารที่ชัดเจนและโปร่งใสระหว่างพันธมิตรภาครัฐและเอกชนส่งเสริมความเข้าใจร่วมกัน สอดคล้องกับความ คาดหวัง และบรรเทาความท้าทายที่อาจเกิดขึ้น (Denters & Klok, 2003) การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่ง สำคัญอย่างยิ่งในการกำหนดบทบาทและความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุประสงค์ของ โครงการจะบรรลุในลักษณะการทำงานร่วมกัน

โครงสร้างการกำกับดูแลภายในสรรพกำลังของประชาชนมีบทบาทสำคัญในการกำหนดกระบวนการ ตัดสินใจ กลไกการแบ่งปันความเสี่ยง และกรอบการทำงานการแก้ไขข้อขัดแย้ง โครงสร้างเหล่านี้ได้รับการ ออกแบบเพื่อสร้างความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของทั้งสองภาคส่วน โดยเป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับความ ร่วมมือ (Savas, 2000) นอกจากนี้ กรอบกฎหมายและข้อบังคับยังเป็นแนวทางในการดำเนินการ PPP เพื่อให้ มั่นใจว่าสอดคล้องกับมาตรฐานและการพิจารณาด้านจริยธรรม (Bovis, 2017)

แม้จะมีผลประโยชน์ที่เป็นไปได้ แต่ PPP ก็ไม่ใช่สิ่งที่ทำง่าย ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการเงิน การจัดสรร ความเสี่ยง และความรับผิดชอบต่อสาธารณะจำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ (Grimsey & Lewis, 2005)



การประเมินและความสามารถในการปรับตัวอย่างต่อเนื่องถือเป็นสิ่งสำคัญในการรับประกันว่าสรรพกำลังของประชาชนจะยังคงบรรลุวัตถุประสงค์และส่งมอบคุณค่าสู่สาธารณะ

โดยสรุป PPP เป็นตัวแทนของแนวทางเชิงกลยุทธ์และพลวัตในการจัดการกับความท้าทายที่ซับซ้อนผ่านความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน ในขณะที่รัฐบาลและหน่วยงานเอกชนยังคงสำรวจภูมิทัศน์ที่เปลี่ยนแปลงไป การทำความเข้าใจความซับซ้อนของ PPP จึงกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการบรรลุผลลัพธ์ที่ประสบความสำเร็จ และเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการสาธารณะและโครงสร้างพื้นฐาน

คำอธิบาย: สรรพกำลังของประชาชนเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ตามสัญญาระยะยาวระหว่างหน่วยงานภาครัฐ (รัฐบาล) และหน่วยงานภาคเอกชนในการให้บริการสาธารณะหรือโครงการโครงสร้างพื้นฐาน ภาคเอกชนมักจะรับผิดชอบในการจัดหาเงินทุน ออกแบบ ดำเนินการ และดำเนินโครงการ

ความสำคัญ: PPP ใช้ประโยชน์จากประสิทธิภาพและนวัตกรรมของภาคเอกชน ในขณะที่เดียวกันก็ตอบสนองความต้องการของภาครัฐในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานโดยไม่ต้องพึ่งพากองทุนสาธารณะเพียงอย่างเดียว

2. การจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing)

การจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing) ซึ่งเป็นแนวปฏิบัติทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ เกี่ยวข้องกับการว่าจ้างบริษัทเอกชนเพื่อทำหน้าที่หรือบริการเฉพาะที่ได้รับการจัดการภายในองค์กรโดยหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนแบบดั้งเดิม แนวทางการทำงานร่วมกันนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ประสิทธิภาพ และนวัตกรรมที่นำเสนอโดยหุ้นส่วนภาคเอกชน (Domberger, 1998)

ลักษณะสำคัญอย่างหนึ่งของการเอาต์ซอร์สคือการมอบหมายงานหรือบริการบางอย่างให้กับหน่วยงานภายนอก สิ่งนี้ช่วยให้องค์กรมุ่งเน้นไปที่ความสามารถหลักของตนในขณะที่ใช้ประโยชน์จากทักษะเฉพาะทางและทรัพยากรของผู้ให้บริการภายนอก การเตรียมการจากภายนอกมักได้รับแรงผลักดันจากความปรารถนาที่จะลดต้นทุนการดำเนินงาน ปรับปรุงคุณภาพการบริการ และปรับปรุงประสิทธิภาพโดยรวม (Loh & Venkatraman, 1992)

กลไกการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เช่น ข้อตกลงระดับการให้บริการ (SLA) มีความสำคัญอย่างยิ่งในการจัดจ้างบุคคลภายนอก SLA สร้างความคาดหวังที่ชัดเจน ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ และมาตรฐานสำหรับการให้บริการ ข้อตกลงตามสัญญาเหล่านี้อำนวยความสะดวกในความโปร่งใส สอดคล้องกับผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย และลดโอกาสที่จะเกิดความเข้าใจผิด (Lacity & Willcocks, 2001)

การเอาต์ซอร์สอาจมีรูปแบบต่าง ๆ รวมถึงการเอาต์ซอร์สด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT), การเอาต์ซอร์สกระบวนการทางธุรกิจ (BPO) และเอาต์ซอร์สกระบวนการความรู้ (KPO) แต่ละแบบฟอร์มเกี่ยวข้องกับการถ่ายโอนฟังก์ชันเฉพาะไปยังผู้ให้บริการภายนอก ช่วยให้องค์กรได้รับประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและความสามารถในการขยายขนาดที่นำเสนอโดยพันธมิตรภาคเอกชน (Rouse, 2019)



แม้ว่าการจ้างบุคคลภายนอกจะมีข้อดีหลายประการ เช่น การประหยัดต้นทุนและการเข้าถึงทักษะเฉพาะด้าน แต่ก็ยังก่อให้เกิดความท้าทายอีกด้วย ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของข้อมูล ความแตกต่างทางวัฒนธรรม และการสูญเสียการควบคุมฟังก์ชันที่สำคัญต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น จำเป็นต้องได้รับการจัดการอย่างระมัดระวังเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการริเริ่มด้านเออาร์เอสจะประสบความสำเร็จ (Dibbern, Goles, Hirschheim และ Jayatilaka, 2004) การตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง การกำกับดูแลที่มีประสิทธิผล และความสามารถในการปรับตัวเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสร้างและรักษาความร่วมมือด้านเออาร์เอสที่ประสบความสำเร็จ

โดยสรุป การจ้างบุคคลภายนอกถือเป็นกลยุทธ์ที่มีพลวัตและการพัฒนาสำหรับองค์กรที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานโดยร่วมมือกับพันธมิตรภายนอก ในขณะที่อุตสาหกรรมต่างๆ ยังคงก้าวไปสู่โลกาภิวัตน์และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การทำความเข้าใจความซับซ้อนของการจ้างบุคคลภายนอกจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับองค์กรที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพ สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ และรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันในภูมิทัศน์ทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

คำอธิบาย: การจ้างบุคคลภายนอกเกิดขึ้นเมื่อองค์กรภาครัฐทำสัญญากับบริษัทเอกชนเพื่อปฏิบัติงาน บริการ หรือฟังก์ชันเฉพาะที่ได้รับการจัดการภายในองค์กรแบบดั้งเดิม สัญญาเหล่านี้มีตั้งแต่บริการด้านการบริหารไปจนถึงฟังก์ชันพิเศษเพิ่มเติม

ความสำคัญ: การจ้างบุคคลภายนอกช่วยให้ภาครัฐสามารถเข้าถึงความเชี่ยวชาญของภาคเอกชน ลดต้นทุน และมุ่งเน้นไปที่หน้าที่หลัก ในขณะที่บริษัทเอกชนได้รับประโยชน์จากโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ

3. กิจการร่วมค้า (Joint Ventures)

กิจการร่วมค้า (JV) เป็นรูปแบบหนึ่งของความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยทั้งสองฝ่ายต่างทุ่มเททรัพยากร ความเชี่ยวชาญ และแบ่งปันความเสี่ยงเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน แนวทางการทำงานร่วมกันนี้เกี่ยวข้องกับการสร้างองค์กรหรือหุ้นส่วนใหม่ โดยผสมผสานจุดแข็งของแต่ละภาคส่วนเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน (Beamish & Lupton, 2009)

ลักษณะที่กำหนดประการหนึ่งของกิจการร่วมค้าคือการเป็นเจ้าของร่วมกันและการตัดสินใจระหว่างหุ้นส่วนภาครัฐและเอกชน ต่างจากโมเดลธุรกิจแบบดั้งเดิม การร่วมทุนอนุญาตให้ทั้งสองภาคส่วนมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในทิศทางเชิงกลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจของกิจการ (Contractor & Woodley, 2015) ความรับผิดชอบร่วมกันนี้ส่งเสริมความรู้สึกของความร่วมมือและการจัดแนวความสนใจ

กลไกการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพถือเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของการร่วมทุน การสื่อสารที่โปร่งใสและเปิดกว้างระหว่างหุ้นส่วนภาครัฐและเอกชนช่วยให้ความเข้าใจร่วมกัน อำนวยความสะดวกในการตัดสินใจ และช่วยบรรเทาความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้น (Shenkar & Reuer, 2005) การสื่อสารมีความสำคัญอย่างยิ่งในระหว่างขั้นตอนการเจรจาและการดำเนินการเพื่อสร้างความคาดหวังและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน



โครงสร้างการกำกับดูแลภายในกิจการร่วมค้ามีบทบาทสำคัญในการกำหนดบทบาท ความรับผิดชอบ และกระบวนการตัดสินใจ โครงสร้างเหล่านี้ช่วยสร้างความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของทั้งสองภาคส่วน โดยจัดให้มีกรอบการทำงานสำหรับความร่วมมือที่เท่าเทียมกัน (Madhok & Tallman, 1998) นอกจากนี้ ข้อตกลงทางกฎหมายและสัญญาเป็นองค์ประกอบสำคัญที่กำหนดเงื่อนไขของการร่วมทุน รวมถึงการแบ่งผลกำไร การจัดสรรความเสี่ยง และกลยุทธ์ในการออกจากบริษัท (Geringer, Beamish, & daCosta, 1989)

การร่วมค้าอาจมีรูปแบบต่างๆ รวมถึงการร่วมทุนในตราสารทุน การร่วมทุนตามสัญญา และข้อตกลงความร่วมมือ แต่ละแบบฟอร์มช่วยให้มีความยืดหยุ่นในระดับของการทำงานร่วมกันและการแบ่งปันทรัพยากร (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017) การเลือกโครงสร้างการร่วมทุนขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการ เป้าหมายของพันธมิตร และสภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบ

โดยสรุป การร่วมทุนเสนอแนวทางการทำงานร่วมกันแบบไดนามิกสำหรับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน ความสำเร็จของการร่วมทุนขึ้นอยู่กับ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ โครงสร้างการกำกับดูแลที่กำหนดไว้อย่างดี และข้อตกลงทางกฎหมายที่สร้างความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของทั้งสองภาคส่วน ในขณะที่องค์กรต่างๆ ยังคงแสวงหาโซลูชันและความร่วมมือเชิงนวัตกรรม การทำความเข้าใจความซับซ้อนของการร่วมทุนจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการส่งเสริมความร่วมมือที่ประสบความสำเร็จและยั่งยืน

คำอธิบาย: กิจการร่วมค้าเกี่ยวข้องกับการจัดตั้งนิติบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนใหม่โดยที่ทั้งภาครัฐและเอกชนมีความเป็นเจ้าของ ความเสี่ยง และผลตอบแทนร่วมกัน ความพยายามในการทำงานร่วมกันนี้ช่วยให้เกิดการตัดสินใจและการลงทุนร่วมกัน

ความสำคัญ: การร่วมทุนทำให้เกิดการรวมทรัพยากร ความเชี่ยวชาญ และเงินทุนจากทั้งสองภาคส่วน ส่งเสริมความรู้สึกรับผิดชอบร่วมกันและผลประโยชน์ร่วมกัน

4. ข้อตกลงสัมปทาน (Concession Agreements)

ข้อตกลงสัมปทานทำหน้าที่เป็นกลไกสำคัญในความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ข้อตกลงเหล่านี้ให้สิทธิแก่หน่วยงานภาคเอกชนในการดำเนินการ บำรุงรักษา และในบางกรณี ลงทุนในทรัพย์สินสาธารณะหรือบริการตามระยะเวลาที่กำหนด สาระสำคัญของข้อตกลงสัมปทานอยู่ที่การรักษาสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของทั้งสองภาคส่วนเพื่อให้บริการที่จำเป็นอย่างมีประสิทธิภาพและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน (Hodge & Greve, 2005)

คุณลักษณะที่กำหนดประการหนึ่งของข้อตกลงสัมปทานคือการโอนความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานจากภาครัฐไปยังภาคเอกชน การโอนนี้มักรวมถึงการให้บริการสาธารณะ เช่น การคมนาคม สาธารณูปโภค หรือการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวก ภาคเอกชนมีหน้าที่รับผิดชอบในการระดมทุน การ



ดำเนินงาน และการบำรุงรักษาเพื่อแลกกับแหล่งรายได้ที่เกิดจากสัมปทาน (Dannenberg & Schwarz, 2006) การแบ่งปันความรับผิดชอบนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและส่งเสริมการลงทุนภาคเอกชน

การสื่อสารและการเจรจาที่มีประสิทธิภาพเป็นองค์ประกอบสำคัญในระหว่างการจัดทำข้อตกลงสัมปทาน ความซับซ้อนที่เกี่ยวข้องกับโครงการโครงสร้างพื้นฐานจำเป็นต้องมีการหารือที่โปร่งใสและละเอียดถี่ถ้วนระหว่างหน่วยงานสาธารณะและหน่วยงานเอกชนเพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุประสงค์มีความสอดคล้องกัน กลไกการแบ่งปันความเสี่ยง และการเตรียมการทางการเงิน (Ashworth, Hitchens, & Loosemore, 2009) กระบวนการเจรจาจะกำหนดข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ควบคุมการทำงานร่วมกัน รวมถึงความคาดหวังด้านประสิทธิภาพและขั้นตอนการระงับข้อพิพาท

โครงสร้างการกำกับดูแลภายในข้อตกลงสัมปทานมีความสำคัญต่อการรักษาสมดุลระหว่างผลประโยชน์สาธารณะและส่วนตัว แนวทางที่ชัดเจนสำหรับการตัดสินใจ การจัดสรรความเสี่ยง และกลไกความรับผิดชอบ มีความสำคัญต่อความสำเร็จของข้อตกลงดังกล่าว (Smith, 2003) นอกจากนี้ การยึดมั่นในกรอบกฎหมายและข้อบังคับเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้แน่ใจว่าข้อตกลงสัมปทานเป็นไปตามมาตรฐานทางจริยธรรม และข้อกำหนดทางกฎหมาย

แม้ว่าข้อตกลงสัมปทานจะมอบข้อได้เปรียบ เช่น ประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นและภาระทางการเงินที่ลดลงสำหรับภาครัฐ ความท้าทายต่างๆ ได้แก่ ศักยภาพของความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ความซับซ้อนด้านกฎระเบียบ และความจำเป็นในการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง (Estache & Wren-Lewis, 2009) การประเมินและการปรับตัวอย่างต่อเนื่องถือเป็นสิ่งสำคัญในการจัดการกับความท้าทายเหล่านี้ และให้แน่ใจว่าข้อตกลงสัมปทานมีส่วนสนับสนุนเชิงบวกต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

โดยสรุป ข้อตกลงสัมปทานแสดงถึงความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการส่งมอบบริการและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น การทำความเข้าใจความซับซ้อนของการเจรจา วางโครงสร้าง และการจัดการข้อตกลงสัมปทานเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการส่งเสริมความร่วมมือที่ประสบความสำเร็จซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งภาคส่วนและชุมชนที่พวกเขาให้บริการ

คำอธิบาย: ข้อตกลงสัมปทานให้สิทธิภาคเอกชนในการดำเนินงาน บำรุงรักษา และบางครั้งก็ลงทุนในทรัพย์สินสาธารณะหรือบริการตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งมักเกี่ยวข้องกับภาคเอกชนที่ลงทุนเพื่อแลกกับแหล่งรายได้

ความสำคัญ: ข้อตกลงสัมปทานส่งเสริมการมีส่วนร่วมของภาคเอกชนในการให้บริการสาธารณะและโครงสร้างพื้นฐาน โดยโอนความเสี่ยงบางประการไปยังหุ้นส่วนเอกชน

5. พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Alliances)

พันธมิตรเชิงกลยุทธ์แสดงถึงความร่วมมือที่มีพลังและมีเป้าหมายระหว่างองค์กรต่างๆ ซึ่งมักจะมาจากภาคส่วนต่างๆ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกันและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Doz & Hamel, 1998) คุณลักษณะที่โดดเด่นอย่างหนึ่งของพันธมิตรเชิงกลยุทธ์คือการเน้นไปที่ความสัมพันธ์ระยะยาวที่สร้าง



ขึ้นบนความไว้วางใจ ผลประโยชน์ร่วมกัน และการแสวงหาโอกาสร่วมกัน ความร่วมมือเหล่านี้นอกเหนือไปจากการมีส่วนร่วมทางธุรกรรม การส่งเสริมนวัตกรรม การรวบรวมทรัพยากร และการตัดสินใจร่วมกัน (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017)

การจัดตั้งพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เกี่ยวข้องกับการจัดทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการโดยสรุปข้อกำหนดและเงื่อนไขของความร่วมมือ ข้อตกลงเหล่านี้ซึ่งมักได้รับการสนับสนุนจากสัญญาทางกฎหมาย กำหนดบทบาท ความรับผิดชอบ และการมีส่วนร่วมของคู่ค้าแต่ละราย โครงสร้างการกำกับดูแลที่ชัดเจน รวมถึงกระบวนการตัดสินใจร่วมกันและกลไกการระงับข้อพิพาท เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการรักษาสมดุลของพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Kale, Singh และ Perlmutter, 2000)

การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นหัวใจสำคัญของความสำเร็จของพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ช่องทางการสื่อสารที่โปร่งใสและเปิดกว้างช่วยให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลจะไหลอย่างราบรื่นระหว่างคู่ค้า ส่งเสริมความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ การสื่อสารนี้ขยายไปไกลกว่าเรื่องการปฏิบัติงาน ซึ่งรวมถึงการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยง และการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง (Inkpen & Tsang, 2005)

พันธมิตรเชิงกลยุทธ์อาจมีรูปแบบต่างๆ มากมาย รวมถึงการร่วมทุน ความร่วมมือด้านการวิจัยและพัฒนา และพันธมิตรทางการตลาด การเลือกโครงสร้างพันธมิตรขึ้นอยู่กับเป้าหมายเฉพาะของพันธมิตร ลักษณะของความร่วมมือ และบริบทของอุตสาหกรรม (Contractor & Woodley, 2015) ความยืดหยุ่นของโครงสร้างพันธมิตรช่วยให้องค์กรต่างๆ ปรับแต่งความร่วมมือของตนเพื่อรับมือกับความท้าทายทางธุรกิจที่หลากหลาย

แม้ว่าพันธมิตรเชิงกลยุทธ์จะให้ข้อได้เปรียบมากมาย แต่ก็ยังก่อให้เกิดความท้าทายที่เกี่ยวข้องกับความแตกต่างทางวัฒนธรรม ผลประโยชน์ที่ขัดแย้ง และพลวัตของอำนาจ การจัดการความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง การประเมินอย่างสม่ำเสมอ และความสามารถในการปรับตัวเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการเอาชนะความท้าทายเหล่านี้ และรับประกันความสำเร็จที่ยั่งยืนของพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Gulati, 1998)

โดยสรุป พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ช่วยให้องค์กรมีกลไกที่มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงทรัพยากร แบ่งปันความเสี่ยง และแสวงหาโอกาสร่วมกัน เมื่ออุตสาหกรรมต่างๆ เชื่อมโยงถึงกันมากขึ้น การทำความเข้าใจความซับซ้อนของการจัดตั้ง การจัดการ และการพัฒนาพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับองค์กรที่ต้องการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและนำทางภูมิทัศน์ทางธุรกิจที่พัฒนาอยู่ตลอดเวลา

คำอธิบาย: พันธมิตรเชิงกลยุทธ์เกี่ยวข้องกับความร่วมมืออย่างเป็นทางการระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ เช่น การวิจัย นวัตกรรม หรือการตลาดร่วมกัน พันธมิตรเหล่านี้มักมีระเบียบน้อยกว่าพันธมิตรเช่น PPP

ความสำคัญ: พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ทำให้เกิดความร่วมมือที่ยืดหยุ่น ช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ ทรัพยากร และความสามารถระหว่างภาครัฐและเอกชน



6. ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreements (SLAs)

ข้อตกลงระดับการให้บริการ (SLA) เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความสัมพันธ์ด้านเอาท์ซอร์ส ซึ่งเป็นกรอบในการกำหนดและวัดคุณภาพและขอบเขตการบริการที่จัดทำโดยหน่วยงานภายนอก (Currie & Seltsikas, 2001) SLA คือข้อตกลงตามสัญญาที่สร้างความคาดหวัง ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ และมาตรฐานสำหรับการให้บริการที่ชัดเจน การทำให้เป็นทางการนี้เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการส่งเสริมความโปร่งใสผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย และลดโอกาสที่จะเกิดความเข้าใจผิดในความสัมพันธ์ด้านเอาท์ซอร์ส

หน้าที่หลักประการหนึ่งของ SLA คือการระบุขอบเขตการบริการและความรับผิดชอบเฉพาะของทั้งลูกค้าและผู้ให้บริการอย่างชัดเจน (Kerzner, 2017) โครงร่างนี้ช่วยให้แน่ใจว่าทั้งสองฝ่ายมีความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับบริการที่จะส่งมอบ ซึ่งลดความเสี่ยงของความคลุมเครือและข้อพิพาท ตัวชี้วัดเฉพาะและตัวบ่งชี้ประสิทธิภาพหลัก (KPI) ที่ระบุไว้ใน SLA ช่วยให้สามารถประเมินคุณภาพการบริการได้อย่างเป็นกลาง และช่วยในการติดตามประสิทธิภาพเมื่อเวลาผ่านไป (Lacity & Willcocks, 2001)

การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นประเด็นหลักใน SLA เนื่องจากเกี่ยวข้องกับการเจรจาอย่างต่อเนื่องระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการ การสร้างช่องทางการสื่อสารแบบเปิดถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการจัดการปัญหาโดยทันที การปรับให้เข้ากับข้อกำหนดที่เปลี่ยนแปลง และสร้างความมั่นใจว่าการจัดการจ้างบุคคลภายนอกนั้นสอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปขององค์กรลูกค้า (Kotlarsky, Willcocks, & Oshri, 2017)

SLA ไม่ใช่เอกสารคงที่ พวกเขาต้องการการทบทวนและการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและลำดับความสำคัญขององค์กรเป็นประจำ การตรวจสอบประสิทธิภาพเป็นระยะ ซึ่งมักจะมาพร้อมกับการประชุมทบทวนระดับการให้บริการ ช่วยให้สามารถทำการปรับเปลี่ยนตามประสิทธิภาพจริงและการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ (Lacity & Willcocks, 2001) ความสามารถในการปรับตัวนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการรักษาความเกี่ยวข้องและประสิทธิผลของ SLA ตลอดระยะเวลาของความสัมพันธ์ด้านเอาท์ซอร์ส

แม้ว่า SLA จะจัดเตรียมกรอบการทำงานที่มีโครงสร้างสำหรับความสัมพันธ์จากภายนอก แต่ก็ยังนำเสนอความท้าทาย รวมถึงความจำเป็นสำหรับโครงสร้างการกำกับดูแลที่ครอบคลุม ระบบการวัดประสิทธิภาพที่แข็งแกร่ง และกลไกในการจัดการกับข้อพิพาท (Lacity & Willcocks, 2001) การจัดการ SLA ที่ประสบความสำเร็จต้องอาศัยความเข้มงวดตามสัญญา การสื่อสารที่มีประสิทธิผล และความมุ่งมั่นในการทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

โดยสรุป ข้อตกลงระดับการให้บริการมีบทบาทสำคัญในการจ้างความสัมพันธ์ภายนอก โดยจัดให้มีกรอบการทำงานที่มีโครงสร้างสำหรับการกำหนด ติดตาม และปรับใช้บริการ ในขณะที่องค์กรต่างๆ ยังคงใช้ประโยชน์จากการจ้างบุคคลภายนอกเพื่อประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญ ความเข้าใจที่เหมาะสมยิ่งเกี่ยวกับ SLA จึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการส่งเสริมความร่วมมือที่ประสบความสำเร็จและยั่งยืน

คำอธิบาย: SLA เป็นข้อตกลงตามสัญญาที่กำหนดบริการเฉพาะที่องค์กรเอกชนจะมอบให้กับองค์กรสาธารณะ ข้อตกลงเหล่านี้สรุปมาตรฐานการบริการ ความคาดหวังด้านคุณภาพ และตัวชี้วัดประสิทธิภาพ



ความสำคัญ: SLA ให้กรอบการทำงานที่ชัดเจนสำหรับการให้บริการ เพื่อให้มั่นใจว่าพันธมิตรภาคเอกชนปฏิบัติตามมาตรฐานที่ตกลงร่วมกัน ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการรักษาคุณภาพในการบริการสาธารณะ

7. การกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเอง (Co-Regulation and Self-Regulation)

การกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเองเป็นกลไกการกำกับดูแลที่มีบทบาทสำคัญในการจัดการกับความท้าทายในสภาพแวดล้อมที่ซับซ้อน โดยให้ความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวกับภาคส่วนต่างๆ ที่หลากหลาย กฎระเบียบเกี่ยวข้องกับความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันพัฒนาและบังคับใช้กรอบการกำกับดูแล (Parker, 2002) แนวทางนี้ตระหนักถึงความเชี่ยวชาญและข้อมูลเชิงลึกของผู้เข้าร่วมในอุตสาหกรรม โดยส่งเสริมความรับผิดชอบร่วมกันในการปฏิบัติตามกฎระเบียบและการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน ในทางกลับกัน การกำกับดูแลตนเองช่วยให้อุตสาหกรรมหรือองค์กรต่างๆ สามารถสร้างและบังคับใช้มาตรฐานและจรรยาบรรณได้อย่างเป็นอิสระ โดยปราศจากการแทรกแซงจากรัฐบาลโดยตรง (Braithwaite, 2008) กลไกทั้งสองมีเป้าหมายเพื่อสร้างสมดุลระหว่างการควบคุมด้านกฎระเบียบและความเป็นอิสระของอุตสาหกรรม

ในการกำกับดูแลร่วม ความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะเกิดขึ้นอย่างเป็นทางการผ่านข้อตกลง หลักปฏิบัติ หรือกรอบการกำกับดูแล ความร่วมมือเหล่านี้มักส่งผลให้เกิดกฎระเบียบที่มีข้อมูลและเฉพาะบริบทมากขึ้น โดยได้รับประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและข้อมูลเชิงลึกของผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงในอุตสาหกรรม (Black, 2002) กระบวนการนี้ส่งเสริมสภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบแบบไดนามิกและตอบสนองมากขึ้น โดยปรับให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สภาพตลาด และความคาดหวังของสังคม

การกำกับดูแลตนเองช่วยให้อุตสาหกรรมหรือองค์กรวิชาชีพสามารถกำหนดมาตรฐานและกฎเกณฑ์ของตนเอง โดยยอมรับว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายในอยู่ในตำแหน่งที่ดีที่สุดในการทำความเข้าใจและจัดการกับความท้าทายเฉพาะของตน (Parker, 2002) ความเป็นอิสระนี้ส่งเสริมนวัตกรรม เนื่องจากองค์กรสามารถปรับตัวอย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมของตนโดยไม่ต้องรอคำสั่งจากกฎระเบียบ อย่างไรก็ตาม ความมีประสิทธิภาพของการกำกับดูแลตนเองขึ้นอยู่กับความรับผิดชอบในอุตสาหกรรม จริยธรรม และกลไกที่แข็งแกร่งในการบังคับใช้

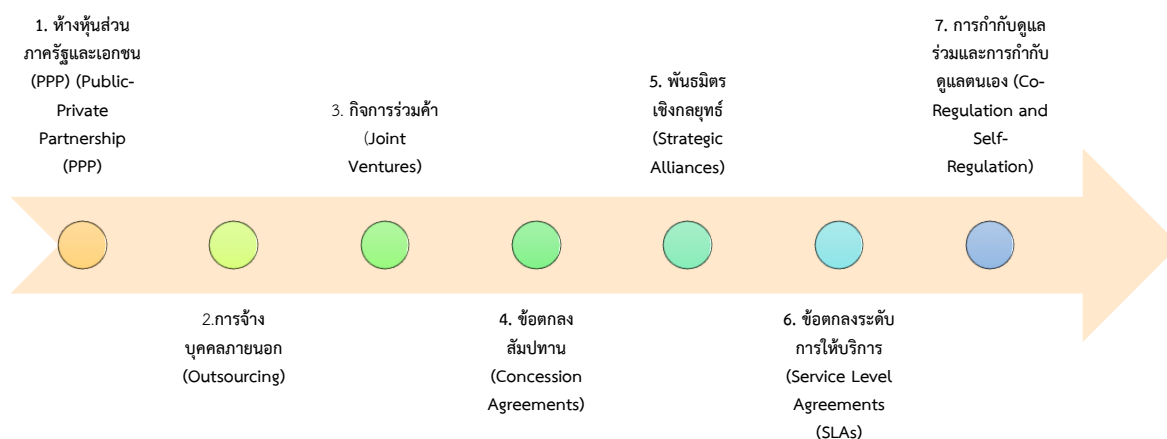
แม้ว่าการกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเองจะมีข้อดี แต่ก็ไม่ได้ปราศจากความท้าทาย การสร้างสมดุลที่เหมาะสมระหว่างการกำกับดูแลของรัฐบาลและความเป็นอิสระของอุตสาหกรรมอาจมีความซับซ้อน ประสิทธิภาพของการกำกับดูแลร่วมขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการทำงานร่วมกันและความเต็มใจของอุตสาหกรรมที่จะมีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน (Braithwaite, 2008) ในทำนองเดียวกัน การกำกับดูแลตนเองจำเป็นต้องมีความมุ่งมั่นต่อมาตรฐานทางจริยธรรมและกลไกสำหรับความรับผิดชอบ เพื่อให้แน่ใจว่าผลประโยชน์ของอุตสาหกรรมสอดคล้องกับเป้าหมายทางสังคมในวงกว้าง



โดยสรุป การควบคุมร่วมและการกำกับดูแลตนเองเป็นกลไกการกำกับดูแลที่ให้ทางเลือกแก่แนวทางการกำกับดูแลจากบนลงล่างแบบดั้งเดิม เนื่องจากอุตสาหกรรมมีความไดนามิกและซับซ้อนมากขึ้น การทำความเข้าใจและการนำกลไกเหล่านี้ไปใช้อย่างเหมาะสมจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการส่งเสริมการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของภาคส่วนต่างๆ ที่หลากหลาย

คำอธิบาย: การกำกับดูแลร่วมเกี่ยวข้องกับแนวทางความร่วมมือที่ทั้งภาครัฐและเอกชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาและบังคับใช้กฎระเบียบ การกำกับดูแลตนเองช่วยให้หน่วยงานเอกชนควบคุมกิจกรรมของตนได้โดยสมัครใจ ซึ่งมีอยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยงานกำกับดูแล

ความสำคัญ: การกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเองสร้างสมดุลระหว่างความจำเป็นในการกำกับดูแลกับความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม ส่งเสริมสภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบที่ยืดหยุ่นและทำงานร่วมกันมากขึ้น



แผนภาพที่ 1 รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน

บทสรุป

โมเดลความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนถือเป็นแนวทางเชิงกลยุทธ์และพลวัตในการจัดการกับความท้าทายที่ซับซ้อน การให้บริการสาธารณะ และส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืน กรอบความร่วมมือนี้ครอบคลุมโมเดลความร่วมมือ โดยรูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน ประกอบด้วย ห้างหุ้นส่วนภาครัฐและเอกชน (PPP) (Public-Private Partnership (PPP) การจ้างบุคคลภายนอก (Outsourcing) กิจการร่วมค้า (Joint Ventures) ข้อตกลงสัมปทาน (Concession Agreements) พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Alliances) ข้อตกลงระดับการให้บริการ (Service Level Agreements (SLAs) และ การกำกับดูแลร่วมและการกำกับดูแลตนเอง (Co-Regulation and Self-Regulation) อย่างไรก็ตาม การดำเนินการให้ประสบความสำเร็จต้องอาศัยการพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับโครงสร้างการกำกับดูแล กรอบกฎหมาย และการสื่อสารอย่างต่อเนื่องเพื่อจัดการกับความท้าทายและปรับให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป



ในขณะที่องค์กรต่างๆ ยอมรับรูปแบบการทำงานร่วมกันนี้มากขึ้น ศักยภาพในการสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมและการพัฒนาที่ยั่งยืนก็จะบรรลุผลได้มากขึ้นผ่านการผสมผสานจุดแข็งของภาครัฐและเอกชน ดังนั้นการทำความเข้าใจความร่วมมือประเภทนี้ช่วยให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนเลือกแนวทางที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาจากเป้าหมาย ทรัพยากร และลักษณะของการทำงานร่วมกัน แต่ละประเภทมาพร้อมกับข้อดีและความท้าทายในตัวเอง โดยต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบและการวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อให้การดำเนินงานประสบความสำเร็จ

เอกสารอ้างอิง

- Anastasiadis, F. (2019). Public-private partnerships (PPPs) in transport. *Transport Policy*, 84, 70-74.
- Ansell, C., & Gash, A. (2008). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(4), 543-571.
- Ashworth, A., Hitchens, D., & Loosemore, M. (2009). Contractual responses to poor performance in the Australian construction industry. *Construction Management and Economics*, 27(2), 173-191.
- Beamish, P. W., & Lupton, N. C. (2009). Managing joint ventures. *Organizational Dynamics*, 38(3), 183-191.
- Black, J. (2002). Critical reflections on regulation. *Australian Journal of Legal Philosophy*, 27, 1-35.
- Bovis, C. (2017). Public-private partnerships: Taking stock and looking ahead. *Public Money & Management*, 37(5), 345-352.
- Braithwaite, J. (2008). *Regulatory capitalism: How it works, ideas for making it work better*. Edward Elgar Publishing.
- Carroll, A. B., & Shabana, K. M. (2010). The business case for corporate social responsibility: A review of concepts, research and practice. *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 85-105.
- Contractor, F. J., & Woodley, J. A. (2015). How firms can get more innovative influence from their foreign partners. *MIT Sloan Management Review*, 57(1), 39-45.
- Currie, W., & Seltsikas, P. (2001). A staged maturity model for outsourcing. *Information & Management*, 38(7), 447-457.



- Dannenberg, T., & Schwarz, C. (2006). The dynamics of multinational enterprises' concession rights. *Journal of International Business Studies*, 37(6), 776-783.
- Denters, B., & Klok, P. J. (2003). Public-private partnerships in urban governance: European practices and international experiences. *Local Government Studies*, 29(2), 76-88.
- Dibbern, J., Goles, T., Hirschheim, R., & Jayatilaka, B. (2004). Information systems outsourcing: A survey and analysis of the literature. *The Data Base for Advances in Information Systems*, 35(4), 6-102.
- Domberger, S. (1998). *The contracting organization: A strategic guide to outsourcing*. Oxford University Press.
- Doz, Y. L., & Hamel, G. (1998). *Alliance advantage: The art of creating value through partnering*. Harvard Business Press.
- Dunleavy, P., Margetts, H., Bastow, S., & Tinkler, J. (2006). New public management is dead—long live digital-era governance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16(3), 467-494.
- Estache, A., & Wren-Lewis, L. (2009). Toward a theory of regulation for developing countries: Following Jean-Jacques Laffont's lead. *World Bank Research Observer*, 24(1), 1-28.
- Geringer, J. M., Beamish, P. W., & daCosta, R. C. (1989). Diversification strategy and internationalization: Implications for MNE performance. *Strategic Management Journal*, 10(2), 109-119.
- Grimsey, D., & Lewis, M. K. (2005). Are public-private partnerships value for money? Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views. *Accounting Forum*, 29(4), 345-378.
- Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19(4), 293-317.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2017). *Strategic management: concepts and cases*. Cengage Learning.
- Hodge, G. A., & Greve, C. (2005). Public-private partnerships: An international performance review. *Public Administration Review*, 65(5), 536-546.
- Inkpen, A. C., & Tsang, E. W. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1), 146-165.



- Kale, P., Singh, H., & Perlmutter, H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. *Strategic Management Journal*, 21(3), 217-237.
- Kerzner, H. (2017). *Project management: A systems approach to planning, scheduling, and controlling*. John Wiley & Sons.
- Klijn, E. H., & Koppenjan, J. F. (2000). Public management and policy networks. *Public Management Review*, 2(2), 135-158.
- Kotlarsky, J., Willcocks, L. P., & Oshri, I. (2017). Developing a critical realist position on dynamic capabilities: A case study of a major outsourcing relationship. *Information Systems Research*, 28(3), 632-652.
- Lacity, M. C., & Willcocks, L. P. (2001). Global information technology outsourcing: In search of business advantage. John Wiley & Sons.
- Loh, L., & Venkatraman, N. (1992). Determinants of information technology outsourcing: A cross-sectional analysis. *Journal of Management Information Systems*, 9(1), 7-24.
- Madhok, A., & Tallman, S. (1998). Resources, transactions and rents: Managing value through interfirm collaborative relationships. *Organization Science*, 9(3), 326-339.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Parker, C. (2002). The open corporation and the eclipse of 'black box' plans. *Journal of Law and Society*, 29(3), 377-405.
- Rouse, M. (2019). Outsourcing. TechTarget. Retrieved from <https://searchcio.techtarget.com/definition/outsourcing>
- Savas, E. S. (2000). *Privatization and public-private partnerships*. Chatham House Publishers.
- Savas, E. S. (2000). *Privatization and public-private partnerships*. Chatham House Publishers.
- Shenkar, O., & Reuer, J. J. (2005). Introduction to the JIBS special issue: The formation and evolution of international business networks. *Journal of International Business Studies*, 36(6), 637-645.
- Smith, A. B., & Jones, C. D. (2020). Legal Aspects of Public-Private Partnerships: A Comprehensive Overview. *Journal of Public Policy and Administration*, 25(3), 345-362.



Smith, P. A. (2003). Success and failure in infrastructure projects: An analysis of reversionary risks. *Oxford Review of Economic Policy*, 19(2), 211-227.

