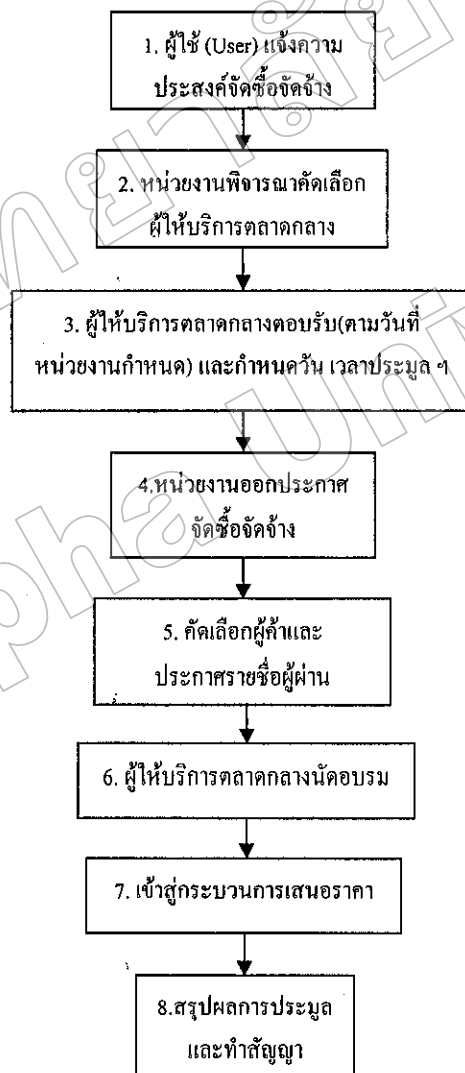


บทที่ 4

ผลการวิจัย

ขั้นตอนของวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบัน

จากการสัมภาษณ์และศึกษาขั้นตอนการประมูลงานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของหน่วยงานทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนแล้ว สามารถแบ่งขั้นตอนของการประมูลงานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ทั้งหมด 8 ขั้นตอน ซึ่งแต่ละขั้นตอนของการประมูล มีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 4-1 ขั้นตอนของวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบัน

ขั้นตอนที่ 1 เริ่มจากผู้ใช้งานแสดงความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการให้กับฝ่ายจัดซื้อทราบ โดยผู้ใช้งานต้องระบุรายละเอียดของสินค้าหรือบริการที่ต้องใช้งานให้ชัดเจน

ขั้นตอนที่ 2 ฝ่ายจัดซื้อหรือผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลาง จะทำการคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลาง โดยพิจารณาจากรูปแบบการให้บริการ เช่น การแก้ปัญหา กรณีระบบคอมพิวเตอร์เกิดขัดข้อง ผลงานที่ผ่านมา และอัตราค่าบริการ ผู้ให้บริการตลาดกลาง จะต้องทำการเสนอราคามายังหน่วยงานที่จะทำการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ขั้นตอนที่ 3 หลังจากที่ได้คัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางได้แล้ว หน่วยงานจะแสดงความประสงค์ต่อผู้ให้บริการตลาดกลาง เกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้า และบริการที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้าง รวมทั้งกำหนดวัน และเวลาที่จะทำการประมูล โดยให้ผู้ให้บริการตลาดกลางตอบกลับเพื่อยืนยันการจัดการประมูล

ขั้นตอนที่ 4 จัดทำประกาศเชิญชวนผู้ค้า (Supplier) เข้าร่วมการประมูลผ่านทางเว็บไซต์ รวมทั้งช่องทางอื่น ๆ ตามความเหมาะสม นอกจากนี้ยังสามารถให้ผู้ให้บริการตลาดกลางช่วยจัดหาผู้ค้าเพิ่มเติมเพื่อเข้าร่วมการประมูลในครั้งนี้ได้อีกด้วย

ขั้นตอนที่ 5 หน่วยงานจะทำการคัดเลือกผู้ค้าเพื่อเข้าร่วมการประมูล โดยมีการกำหนดมาตรฐานทางเทคนิคขั้นต่ำของผู้ค้า เพื่อใช้เป็นหลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ค้าที่มีความสามารถในการจัดหาสินค้าหรือบริการตามที่กำหนด และประกาศรายชื่อผู้ค้าที่มีมาตรฐานทางเทคนิคขั้นต่ำผ่านทางเว็บไซต์ของหน่วยงาน

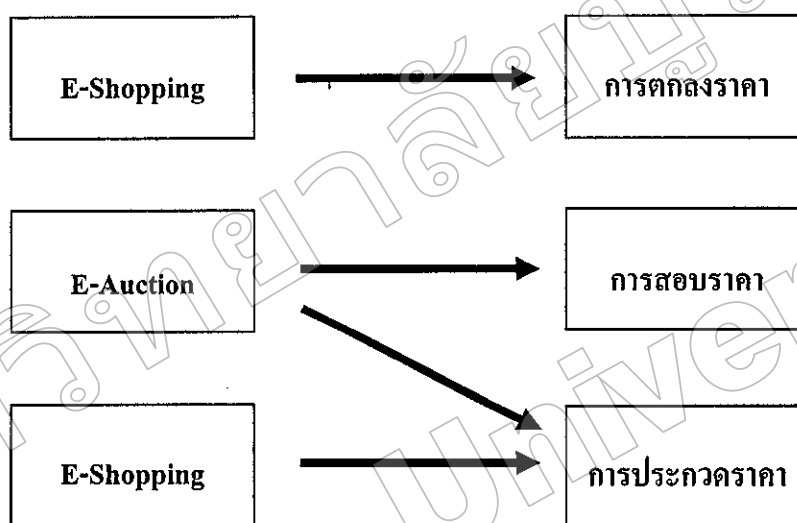
ขั้นตอนที่ 6 ผู้ค้าที่ผ่านการคัดเลือกจะต้องเข้ารับการอบรม และซักซ้อมวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้ให้บริการตลาดกลางจะจัดอบรมในรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอน และวิธีการเสนอราคาของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงทำความเข้าใจข้อปฏิบัติ และหลักเกณฑ์การเข้าร่วมการประมูลตามที่คุณให้บริการตลาดกลางกำหนด

ขั้นตอนที่ 7 ผู้ค้าจะต้องเข้าร่วมการประมูลตามวัน และเวลาที่กำหนด ซึ่งจะต้องทำการ Login เข้าสู่ระบบการประมูล โดยใช้เลขประจำตัว (User ID) และรหัสผ่าน (Password) ที่ได้จากผู้ให้บริการตลาดกลาง ในการเสนอราคาผู้ค้าสามารถเสนอราคา ณ สถานที่ใดก็ได้ トラบที่คอมพิวเตอร์สามารถเชื่อมต่อเครือข่ายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตได้ ภายในระยะเวลาที่กำหนด

ขั้นตอนที่ 8 เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาของการประมูล ผู้ที่เสนอราคาต่ำที่สุดคือผู้ชนะการประมูลในครั้งนั้น ผู้จัดการประมูลจะแจ้งยืนยันผลการประมูลแก่ผู้ชนะการประมูลทาง E-Mail ในทันที โดยผู้ชนะการประมูลสามารถตอบยืนยันกลับได้ทั้งทาง E-Mail หรือการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทางเครื่องโทรสาร (Fax) ก็ได้ นอกจากนี้ผู้ชนะการประมูลต้องพิมพ์หนังสือสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งได้รับตั้งแต่ในขั้นตอนที่ 3 มาจำนวน 2 ชุด รวมถึงรวบรวมเอกสารทางการเงิน

ซึ่งมีระบุไว้ในหนังสือสัญญา จัดส่งให้ผู้จัดการประมูลลงนามจัดซื้อจัดจ้าง ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา เมื่อผู้จัดการประมูลลงนามในสัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการประมูลจะส่งสัญญา 1 ชุดคืนให้กับผู้ชนะการประมูล และจะเก็บไว้เป็นหลักฐานอีก 1 ชุด

การเปรียบเทียบวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์กับวิธีการประมูลแบบเดิม



ภาพที่ 4-2 การเปรียบเทียบวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์กับวิธีการประมูลแบบเดิม

วิธีการประมูลทั้งแบบอิเล็กทรอนิกส์ และแบบเดิม มีส่วนที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถสรุปเป็นข้อ ๆ ได้ดังนี้

1. รูปแบบของการประมูล

วิธีการประมูลแบบเดิมการเสนอราคาเป็นการยื่นซองประมูลเท่านั้น ซึ่งผู้ประมูลต้องเดินทางมายื่นซองประมูลด้วยตนเอง แต่สำหรับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มีรูปแบบการประมูลหลากหลายรูปแบบ เช่น English Auction, Sealed Bid, MVB (Multiple Variables Bidding), Yankee Auction, Dutch Auction เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความต้องการของผู้จัดการประมูลนั้น ๆ นอกจากนี้ผู้ประมูลสามารถทำการเสนอราคาผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตได้ทั่วโลก กล่าวคือ ไม่มีข้อจำกัดทางด้านสถานที่นั่นเอง

2. รายละเอียดของขั้นตอนการประมูล

ขั้นตอนที่ 1 ในขั้นตอนนี้ทั้งวิธีการประมูลแบบเดิมกับวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มีรายละเอียดในขั้นตอนนี้เหมือนกันคือ เริ่มต้นจากผู้ใช้งาน (User) แจ้งความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการของผู้ใช้ให้แก่ฝ่ายจัดซื้อทราบ ซึ่งผู้ใช้งานต้องกำหนดและระบุรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าหรือบริการที่ต้องการใช้งานให้ชัดเจน

ขั้นตอนที่ 2 เมื่อทราบความต้องการของผู้ใช้งานแล้ว ในวิธีการประมูลแบบเดิมฝ่ายจัดซื้อจะทำการพิจารณาคัดเลือกผู้ค้าหรือผู้ประมูลที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสม ตรงความต้องการของผู้ใช้งาน เพื่อเข้าร่วมการประมูล นำเสนอต่อคณะกรรมการผู้จัดการประมูลของบริษัทต่อไป สำหรับวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์จะมีรายละเอียดอื่นๆ เหมือนกับการประมูลแบบเดิม แต่จะมีความแตกต่างกันบ้าง กล่าวคือ ในเรื่องของการคัดเลือกผู้ประมูล วิธีการประมูลแบบเดิมจะทำการประกาศตามสื่อต่างๆ หรือการแนะนำจากบริษัทที่เคยทำธุรกรรมการจัดซื้อจัดจ้างกับบริษัทผู้จัดการประมูลมาก่อน แต่สำหรับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถสรรหาคัดเลือกผู้ประมูลเพิ่มเติมได้จากบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางจะทราบข้อมูลผลการดำเนินงานของบริษัทผู้ประมูลเป็นอย่างดี จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับผู้จัดการประมูล อย่างไรก็ตามดุลยพินิจในการคัดเลือกผู้เข้าร่วมประมูลยังคงเป็นสิทธิขาดแก่ผู้จัดการประมูลเพียงผู้เดียว

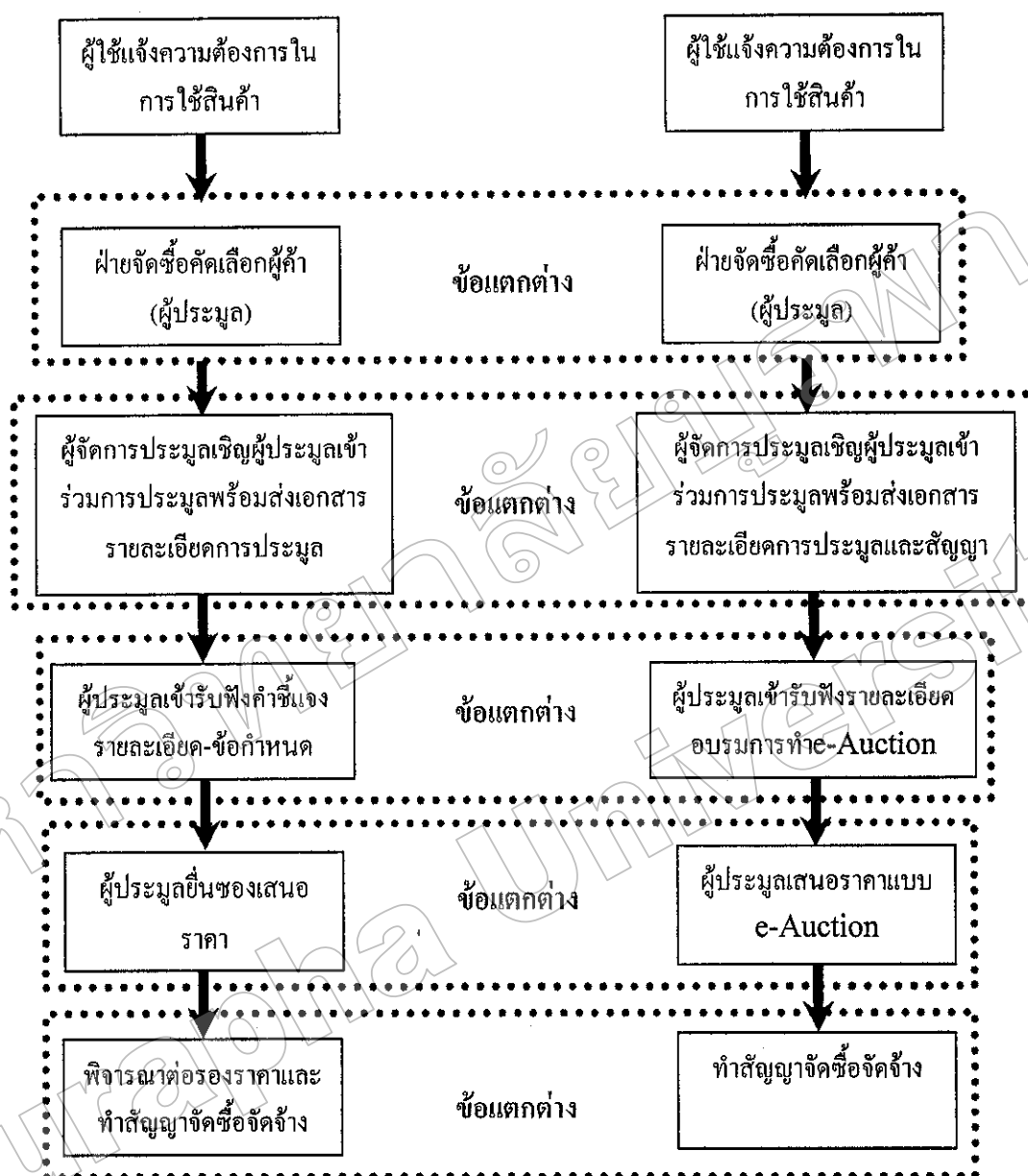
ขั้นตอนที่ 3 ทั้ง 2 วิธีมีรายละเอียดคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ผู้จัดการประมูลจะเชิญผู้ประมูลทุกรายที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมการประมูล ซึ่งจะทำการส่งเอกสารรายละเอียดการจัดซื้อจัดจ้างให้กับผู้ประมูลทุกราย โดยเอกสารที่ส่งให้ผู้ประมูลทุกรายในวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์จะเป็นเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ไม่เป็นเอกสารกระดาษเหมือนการประมูลในรูปแบบเดิม นอกจากนั้นในขั้นตอนนี้การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ยังได้แนบส่งสัญญาของการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเป็นเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์เช่นกันให้แก่ผู้ประมูลทุกรายได้ตรวจสอบและรับทราบถึงข้อตกลงต่าง ๆ ที่บริษัทผู้จัดการประมูลต้องการไว้ด้วย

ขั้นตอนที่ 4 ซึ่งเป็นขั้นตอนของการชี้แจงรายละเอียดงานของการจัดซื้อจัดจ้าง สำหรับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วในขั้นตอนของภาคเอกชนในการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ว่า ผู้ประมูลสามารถแสดงความคิดเห็นตลอดจนหาข้อสงสัยหรือในเรื่องข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาได้ในขั้นตอนนี้ ซึ่งไม่มีในวิธีการประมูลแบบยื่นซอง

ขั้นตอนที่ 5 การประมูลในรูปแบบเดิมผู้ประมูลต้องเดินทางมายื่นซองเสนอราคาด้วยตนเอง ณ สถานที่ที่ผู้จัดการประมูลกำหนด แต่หากเป็นการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ผู้ประมูลสามารถยื่นเสนอราคา ณ สถานที่ใดก็ได้ トラบที่มีคอมพิวเตอร์ที่สามารถเข้าสู่เครือข่าย

อินเทอร์เน็ต โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางมายังสถานที่ที่ผู้จัดการประมูลกำหนด นอกจากนี้ยังประหยัดเวลาในการประมูล จากเดิมที่อาจใช้เวลาในการยื่นซองประมูล 4-5 วัน มาเป็นการประมูลแบบออนไลน์ ซึ่งอาจใช้เวลาเพียงประมาณ 30-45 นาที

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งหากเป็นการประมูลในรูปแบบเดิมผู้จัดการประมูลจะทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างและเรียกผู้ชนะการประมูลเข้าทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างและเริ่มงานต่อไป อย่างไรก็ตามผู้จัดการประมูลเรียกผู้ประมูลอันดับที่ 1, 2 หรือ 3 เพื่อทำการต่อรองราคาก่อนการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างได้เช่นกัน การต่อรองในขั้นนี้จะหมายถึงการต่อรองในเรื่องของเงื่อนไขแห่งสัญญาที่ทั้ง 2 ฝ่ายต้องลงนามร่วมกันด้วย ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวต้องใช้เวลาพอสมควรอย่างน้อยต้องใช้เวลา 10-15 วันทำการจึงจะสามารถตกลงทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างกันได้ แต่เมื่อพิจารณาถึงการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์แล้วพบว่า ขั้นตอนการต่อรองราคาถูกบรรจุอยู่ในขั้นตอนของการประมูลไปแล้ว(ขั้นตอนที่ 5) ส่วนขั้นตอนของการต่อรองสัญญาที่เกิดขึ้นในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้นได้บรรจุอยู่ในขั้นตอนที่ 3 แล้ว กล่าวคือ ในทันทีที่การประมูลสิ้นสุดลง ถือเป็น การยุติโดยสิ้นเชิงในเรื่องราคาการจัดซื้อจัดจ้าง ผู้จัดการประมูลจะไม่มี การต่อรองราคาเพิ่มเติมอีก อย่างเด็ดขาดดังนั้นเมื่อการประมูลยุติลงการตกลงทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างระหว่างผู้จัดการประมูลกับ ผู้ชนะการประมูลสามารถเกิดขึ้นได้ทันที (ภาพที่ 4-3)



ภาพที่ 4-3 แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบขั้นตอนของการประมูลทั้ง 2 แบบ

3. จำนวนครั้งของการเสนอราคา

ในรูปแบบการประมูลแบบเดิมสามารถยื่นเสนอราคาได้เพียงครั้งเดียว ดังนั้นราคาที่เหมาะสมหรือราคาที่สะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า จึงขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้จัดการประมูลว่าจะต่อรองราคากับผู้ประมูลแต่ละรายให้ลดราตาลงอีกได้เท่าไรก่อนการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง แต่การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ประมูลสามารถยื่นเสนอราคาได้ไม่จำกัดภายในระยะเวลาของการประมูล ดังนั้นจึงทำให้การประมูลเป็นการประมูลที่มีการแข่งขันในด้านราคากัน

อย่างแท้จริง ส่งผลให้ราคาที่ผู้จัดการประมูลได้รับเป็นราคาที่ถูกต้อง และสามารถสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินค้าและบริการนั่นเอง อย่างไรก็ตามราคาที่ได้จากการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ประมูลส่วนใหญ่จะมีมุมมองว่า เป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ได้จากการประมูลรูปแบบเดิมอยู่มากพอสมควร ทั้งนี้เพราะการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น ผู้ประมูลทุกราย จะทำการลดราคาลงอย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีการเพิ่ราคาเพื่อต่อรองอีก ซึ่งผิดกับการประมูลในรูปแบบเดิมที่ผู้ประมูลจะมีการเพิ่ราคาบางส่วนสำหรับการต่อรองในรอบสุดท้าย ซึ่งตามปกติจะถูกต่อรองหรือลดราคาลงไม่มากนัก

4. เรื่องของความโปร่งใส

การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการนำเสนอข้อมูลราคาของผู้ประมูลทุกรายอย่างทันที (Real Time) กล่าวคือ ในระหว่างการประมูลทั้งผู้จัดการประมูล และผู้ประมูลทุกรายสามารถที่จะทราบความเคลื่อนไหวของการเสนอราคาได้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลา เมื่อสิ้นสุดการประมูลสามารถทราบได้ทันทีว่า ใครเป็นผู้ชนะการประมูลในครั้งนั้น ซึ่งหากเป็นการประมูลรูปแบบเดิมผู้ประมูลต้องรอการติดต่อจากผู้จัดการประมูล จึงจะทราบผลของการประมูลในแต่ละครั้ง เมื่อผู้จัดการประมูลพิจารณาของเสนอราคาของผู้ประมูลแต่ละรายแล้ว ผู้จัดการประมูลยังสามารถเรียกผู้ประมูลบางรายหรือทุกรายเข้าต่อรองราคาได้อีก ซึ่งเป็นที่เชื่อกันว่าในขั้นตอนการต่อรองราคานี้เองที่เป็นสาเหตุทำให้เกิดการทุจริตขึ้นได้ อย่างไรก็ตามการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ก็ยังไม่สามารถป้องกันปัญหาในเรื่องการสมยอมกันได้ เนื่องจากอาจจะเกิดขึ้นก่อนที่จะมีการเสนอราคา

สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction

ประเด็นที่ 1: ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์แตกต่างกับการประมูลรูปแบบเดิมหรือไม่

ตารางที่ 4-1 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction ตามประเด็นที่ 1

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
บริษัทที่ 1	ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์กับระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการประมูลรูปแบบเดิมไม่แตกต่างกัน โดยทั้ง 2 รูปแบบใช้ระยะเวลาในการดำเนินการประมูลสูงสุดประมาณ 1 เดือน
บริษัทที่ 2	ไม่แตกต่างกัน ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการประมูลพอกัน จะแตกต่างกันตรงที่ขั้นตอนการยื่นเสนอราคา การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์จะเสนอราคาเสร็จสิ้นภายในวันเดียว แต่สำหรับการประมูลรูปแบบเดิมจะใช้เวลาประมาณ 3-4 วัน ซึ่งการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้นจะต้องมีการนัดวันชี้แจงรายละเอียดการประมูลและนัดวันอบรมเกี่ยวกับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
บริษัทที่ 3	ใช้ระยะเวลามากในการจัดหา เนื่องจากจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบสำนักงานนายกรัฐมนตรี ข้อบังคับ มติครม. และอื่น ๆ เช่น ต้องมีการจัดทำขอบเขตของงาน (TOR) และรับฟังความคิดเห็นจากบุคคลภายนอก (สาธารณชน) เพื่อให้สาธารณชนเสนอแนะ วิจัย

สรุปผลประเด็นที่ 1 ในส่วนของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ระยะเวลาในการดำเนินการไม่ได้แตกต่างไปจากระบบเดิมมากนัก เนื่องจากต้องปฏิบัติตามขั้นตอนของระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี เช่น ต้องมีการจัดทำขอบเขตของงาน และรับฟังความคิดเห็นจากบุคคลภายนอก แต่สำหรับภาคเอกชนวิธีการและขั้นตอนยืดหยุ่นได้ ทำให้ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการจะแตกต่างกัน ซึ่งจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับกฎเกณฑ์ ขั้นตอนของแต่ละบริษัท

ประเด็นที่ 2: เอกสารที่ใช้ในการดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ลดลงจากเอกสารที่ใช้ใน การดำเนินการประมูลแบบเดิมหรือไม่

ตารางที่ 4-2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction ตามประเด็นที่ 2

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
บริษัทที่ 1	เอกสารการดำเนินงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลไม่ได้มีจำนวนลดลงไปจากการประมูลรูปแบบเดิมเลย เนื่องจากเป็นเอกสารที่เกี่ยวข้องทางกฎหมาย
บริษัทที่ 2	เอกสารไม่ได้ลดลงเลย แต่ลดเอกสารที่เป็นกระดาษเปลี่ยนเป็นเอกสารอิเล็กทรอนิกส์แทน
บริษัทที่ 3	ไม่ได้ลดลง เนื่องจากในระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีมีการกำหนดเอาไว้ว่า จะต้องใช้เอกสารที่เกี่ยวข้องอะไรบ้าง ซึ่งเป็นเอกสารที่เกี่ยวข้องทางกฎหมาย

สรุปผลประเด็นที่ 2 จากบทสัมภาษณ์ที่ผู้สัมภาษณ์ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องพบว่า งานทางด้านเอกสารไม่ได้มีจำนวนลดลง เพียงแต่เปลี่ยนแปลงจากเดิมคือใช้ในรูปแบบเอกสารกระดาษเปลี่ยนเป็นเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น

ประเด็นที่ 3: ปัญหาที่พบจากการนำวิธีการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์มาใช้

ตารางที่ 4-3 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction ตามประเด็นที่ 3

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
บริษัทที่ 1	เนื่องจากบริษัทที่ 1 เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีต้องถือ ปฏิบัติตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี กล่าวคือ บริษัทที่ 1 ได้รับการยกเว้น ทำให้บริษัทไม่ต้องถือปฏิบัติตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี ทั้งหมด จึงยังไม่พบปัญหาที่เกิดขึ้น
บริษัทที่ 2	ผู้จัดการประมูล (ภาครัฐ) เกิดความสับสนเกี่ยวกับระเบียบคณะรัฐมนตรี เช่น ในส่วนของหน่วยงานราชการ เมื่อตอนปีพ.ศ.2548 ใช้ระเบียบคณะรัฐมนตรีปี พ.ศ.2548 แต่สำหรับปีพ.ศ.2549 ต้องใช้ระเบียบปี 2549 กล่าวคือ ปี พ.ศ.2548 ใช้วิธีการขั้นตอนอีกแบบหนึ่ง ปี พ.ศ.2549 ก็ใช้วิธีการขั้นตอนอีกแบบ เมื่อมีการประกาศใช้แล้วเกิดความไม่คล่องตัว ก็มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบอีก จึงทำให้หน่วยงานราชการเกิดความสับสนได้ ผู้จัดการประมูล (ภาคเอกชน) ไม่พบปัญหา ผู้ประกอบการ เจ้าหน้าที่หรือพนักงานจะมีความเชี่ยวชาญหรือคุ้นเคยกับระบบเดิม ทำให้ต้องเสียเวลาในการฝึกอบรมเรียนรู้เพื่อจะได้มีความเชี่ยวชาญและคุ้นเคยกับระบบการทำงานใหม่ ผู้ให้บริการตลาดกลาง ใช้เงินลงทุนจำนวนมาก มีการลงทุนอยู่เรื่อย ๆ เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการจัดการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ให้บริการตลาดกลางจะทำการรวบรวมปัญหาต่าง ๆ เข้าไปที่กรมบัญชีกลาง หรือหน่วยงานผู้ให้บริการก็สามารถทำการรวบรวมปัญหาเข้าไปที่กรมบัญชีกลาง ซึ่งทางกรมบัญชีกลางก็จะทำการแก้ไขโดยมีการออกระเบียบ กฎเกณฑ์มาเป็นระยะ ๆ กล่าวคือ พอพบปัญหาทางกรมบัญชีกลางก็จะทำการออกกฎระเบียบมาตลอด ทำให้แนวทางในการปฏิบัติงานผู้ให้บริการตลาด

ตารางที่ 4-3 (ต่อ)

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
	กลางเกิดความไม่คล่องตัว เช่น มี Server 1 ตัวมีข้อจำกัดในเรื่องของการเขียนโปรแกรมหรืออะไรต่าง ๆ แต่เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นแล้วถูกส่งไปยังกรมบัญชีกลาง กรมบัญชีกลางจะทำการแก้ปัญหา ซึ่งบางครั้งการแก้ปัญหาของกรมบัญชีกลางก็จะมากระทบกับระบบของผู้ให้บริการตลาดกลาง โดยผู้ให้บริการตลาดกลางก็ต้องทำการปรับปรุงระบบให้สามารถแก้ปัญหาจุดใหญ่ให้ได้ เมื่อมีปัญหาอีกก็ต้องทำการปรับปรุงระบบอีกไม่ปรับปรุงระบบก็ปรับปรุงกระบวนการ วิธีการ หรือการอบรมพนักงานเกี่ยวกับระเบียบที่ออกมาใหม่
บริษัทที่ 3	ผู้จัดการประมูล (ภาครัฐ) หน่วยงานผู้จัดการประมูลยังไม่เข้าใจถึงขั้นตอนรายละเอียดของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ผู้จัดการประมูล (ภาคเอกชน) ไม่พบปัญหา เนื่องจากบริษัทที่ 3 ยังไม่ได้เข้าไปทำตลาดในส่วนของภาคเอกชน ผู้ประมูล เจ้าหน้าที่หรือพนักงานส่วนใหญ่ยังขาดทักษะในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ รวมทั้งระบบอินเทอร์เน็ต ทำให้มีปัญหาในทางปฏิบัติ เมื่อดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างในรูปแบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
	ผู้ให้บริการตลาดกลาง ไม่พบปัญหา เนื่องจากผู้ให้บริการตลาดกลางจะต้องมีคุณสมบัติหลักเกณฑ์ตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดไว้

สรุปผลประเด็นที่ 3 ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ เป็นปัญหาที่เกิดจากผู้จัดการประมูลใน ส่วนของภาครัฐ ซึ่งเกิดความสับสนในระเบียบ ขั้นตอน และวิธีการในการดำเนินการจัดประมูล ทำให้ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการประมูลมีความล่าช้าออกไป

ประเด็นที่ 4: แนวทางในการแก้ไขปัญหา

ตารางที่ 4-4 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction ตามประเด็นที่ 4

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
บริษัทที่ 1	ไม่เห็นด้วย เนื่องจากต้องเสียเวลาในการเข้าฝึกอบรม
บริษัทที่ 2	ควรมีการจัดทำ Workshop แนะนำวิธีการขั้นตอนในการดำเนินการประมูลกับหน่วยงานและส่วนที่เกี่ยวข้อง โดยให้มีการจำลองสถานการณ์ขึ้นมา เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดได้ทดลองใช้
บริษัทที่ 3	เห็นด้วยกับแนวทางการจัดทำ Workshop ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถทดลองใช้ระบบได้

สรุปผลประเด็นที่ 4 ควรที่จะมีการจัดทำ Workshop ขึ้น เพื่อให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องได้ทำความเข้าใจวิธีการ และขั้นตอนต่าง ๆ ที่ใช้ในการประมูล โดยจะต้องมีการจำลองสถานการณ์จริง มีการนำคอมพิวเตอร์มาให้ผู้ที่เกี่ยวข้องได้ทดลองใช้

ประเด็นที่ 5: ประโยชน์ของการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้

ตารางที่ 4-5 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลแบบ E-Auction ตามประเด็นที่ 5

ลำดับที่	ข้อมูลจากการสัมภาษณ์
บริษัทที่ 1	- เพิ่มโอกาสให้ผู้ค้ารายใหม่ ๆ สามารถเข้าร่วมประมูลได้มากขึ้น ทำให้มีการแข่งขันกันมากยิ่งขึ้น เป็นผลทำให้ได้สินค้าในราคาที่ต่ำ - ลดต้นทุนในการซื้อสินค้า
บริษัทที่ 2	- เป็นการเตรียมองค์กรให้พร้อมเข้าสู่การแข่งขันทางการค้ารูปแบบ E-Business เพื่อรักษาศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว
บริษัทที่ 3	- ลดการฮั้วประมูลงานได้ แต่ไม่ 100% - ประหยัดงบประมาณลงมาได้

สรุปผลประเด็นที่ 5 ประโยชน์ของการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้
คือ

1. มีความโปร่งใส ยุติธรรม
2. เพิ่มโอกาสให้ผู้ค้ารายใหม่ๆ เข้าร่วมประมูลได้มากขึ้น
3. ลดต้นทุนในการซื้อสินค้า
4. พัฒนาองค์กรสู่ระดับโลก

แนวโน้มของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต

สำหรับแนวโน้มของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคตนั้น ทั้งผู้จัดการประมูลและผู้ให้บริการตลาดกลางมีมุมมองว่าจะเป็นที่น่าเชื่อถืออย่างมาก โดยให้เหตุผลว่า เมื่อพิจารณาแล้วพบว่า การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถส่งผลดีมากกว่าผลเสีย อีกทั้งความเจริญก้าวหน้าต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในประเทศจะยิ่งเป็นตัวส่งเสริมให้การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ทำได้ง่ายและสะดวกเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมด้วยนโยบายต่าง ๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชนที่มองเห็นประโยชน์จากการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งจะสามารถสร้างความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้างให้เกิดขึ้นได้ ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้สูงมากที่รูปแบบการประมูลในอนาคตจะเปลี่ยนแปลงเป็นการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด

สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ โดยแบ่งกลุ่มการสัมภาษณ์เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ ทำการสัมภาษณ์บริษัท Third Party Logistics และ บริษัท Logistics Service Provider
2. กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต ทำการสัมภาษณ์บริษัทผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ บริษัทผลิตรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และบริษัทผลิตลิฟต์เป็นต้น

ผลการสัมภาษณ์สรุปได้ว่า

ประเด็นที่ 1: บริษัทมีการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้างหรือไม่ เพราะอะไร

ตารางที่ 4-6 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ตามประเด็นที่ 1

กลุ่มอุตสาหกรรม	ข้อมูลการสัมภาษณ์
กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ	บริษัท Third Party Logistics ทั้งหมดยังไม่มีการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้าง เนื่องจากยังไม่เข้าใจถึงการนำระบบการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ว่าเกิดประโยชน์อย่างไร บางบริษัทเป็นบริษัทที่ยังมีจำนวนและปริมาณในการซื้อขายน้อยจึงยังไม่เหมาะสำหรับการนำระบบนี้มาใช้ แต่สำหรับบางบริษัทให้เหตุผลว่า งานที่เกี่ยวกับการขนส่งการจัดซื้อจัดจ้างต้องพิจารณาปัจจัยหลายอย่าง ไม่ได้คำนึงถึงราคาเพียงอย่างเดียว เช่นราคาถูกแต่ความสามารถไม่ได้ กล่าวคือ ผู้ที่เสนอราคาต่ำที่สุดไม่ได้เป็นผู้ชนะเสมอไป
กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต	บริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตยังไม่มีการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้าง เนื่องจากส่วนใหญ่การจัดหาผู้ขาย (Supplier) เป็นการกำหนดจากบริษัทแม่ที่ต่างประเทศ หรือจากลูกค้า ไม่มีสิทธิในการตัดสินใจด้วยตนเอง นอกจากบางบริษัทยังไม่มี ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

สรุปผลประเด็นที่ 1 บริษัทในภาคอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ทั้งในอุตสาหกรรมบริการและอุตสาหกรรมการผลิตทั้งหมดยังไม่มีการนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้าง

ประเด็นที่ 2: ปัจจุบันบริษัทใช้วิธีการใดในการจัดซื้อจัดจ้าง

ตารางที่ 4-7 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ตามประเด็นที่ 2

กลุ่มอุตสาหกรรม	ข้อมูลการสัมภาษณ์
กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ	บริษัท Third Party Logistics ส่วนใหญ่ใช้วิธีการให้ Supplier แต่ละรายทำการเสนอราคา ซึ่ง Supplier จะมีอยู่ใน Vendor List แล้วเรียก Supplier แต่ละเจ้าเข้ามาชี้แจงรายละเอียด จากนั้นนำข้อมูลมาเปรียบเทียบกัน ผู้ที่เสนอราคาต่ำที่สุดไม่ได้เป็นผู้ชนะเสมอไป เนื่องจากต้องดูในรายละเอียดเรื่องอื่น ๆ ด้วย
กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต	บริษัทในกลุ่มนี้ใช้หลากหลายวิธี เช่น การเจรจาต่อรอง การเปรียบเทียบราคาของ Supplier การ Bidding หรือ Subcontract นอกจากนี้บริษัทส่วนใหญ่การจัดซื้อจัดจ้างยังถูกกำหนดจากบริษัทแม่จากต่างประเทศ

สรุปผลประเด็นที่ 2 บริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์มีวิธีการจัดซื้อจัดจ้างที่แตกต่างกันออกไป เช่น การเปรียบเทียบราคาของผู้ขาย การเจรจาต่อรอง และการกำหนดผู้ขายจากบริษัทแม่หรือลูกค้า เป็นต้น

ประเด็นที่ 3: บริษัทมีแนวโน้มที่จะนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้หรือไม่ เพราะอะไร

ตารางที่ 4-8 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ตามประเด็นที่ 3

กลุ่มอุตสาหกรรม	ข้อมูลการสัมภาษณ์
กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ	บริษัท Third Party Logistics ส่วนใหญ่ยังไม่มีแนวโน้มนำวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้าง เนื่องจากจะต้องแต่บางบริษัทมีแนวโน้มที่จะนำระบบ E-Auction มาใช้แต่จะต้องมีความเตรียมพร้อมในด้านต่าง ๆ เช่น ทางด้านระบบ IT ขององค์กรให้สมบูรณ์ รวมถึงการอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถและเข้าใจในระบบ
กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต	ส่วนใหญ่ไม่มีแนวโน้มที่จะใช้ เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่ไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง บริษัทแม่เป็นผู้กำหนด ซึ่งจะเน้นความสัมพันธ์ในระยะยาวกับ Supplier มากกว่า นอกจากนี้การผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตแบบต่อเนื่อง Supplier ต้องมีความยืดหยุ่นสูงในการจัดเตรียมชิ้นส่วนสำหรับการผลิต กล่าวคือ ลักษณะของชิ้นส่วนงานมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยมาก คุณภาพของชิ้นงานต้องใช้ Supplier ที่มีความไว้วางใจในคุณภาพชิ้นงาน

สรุปผลประเด็นที่ 3 บริษัทในภาคอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ทั้ง 2 กลุ่มทั้งหมด ยังไม่มีแนวโน้มที่จะนำระบบ E-Auction มาใช้ ซึ่งแต่ละบริษัทให้เหตุผลแตกต่างกัน เช่น การนำระบบ E-Auction มาใช้ในองค์กรนั้นจะต้องมีการปรับปรุง เตรียมความพร้อม และพัฒนาระบบ IT ของ

องค์กรให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงการอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจด้วย สำหรับในส่วนของอุตสาหกรรมการผลิต บริษัทส่วนใหญ่ไม่สามารถตัดสินใจเลือกผู้ขายเองได้โดยตรง

จากการสำรวจเบื้องต้นทำให้ผู้วิจัยทราบว่า ผู้ใช้ส่วนใหญ่ยังไม่รู้จัก E-Auction ว่าเป็นอะไร มีประโยชน์อย่างไร ผู้วิจัยจึงได้ทำการออกแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อทำเป็นแนวทางให้กับผู้ใช้ เมื่อผู้ใช้ได้ทราบรายละเอียดคร่าว ๆ เกี่ยวกับข้อมูลของ E-Auction แล้วว่ามีทั้งหมด 4 รูปแบบที่นิยมใช้ในปัจจุบัน ได้แก่ English Auction, Sealed Auction, MVB (Multi Variable Bidding และ Yankee Auction ซึ่งแต่ละรูปแบบเหมาะสำหรับการประมูลที่มีลักษณะรูปแบบดังนี้

English Auction จะเป็นการประมูลเพียงรายการเดียว และมีผู้ขายเข้าร่วมกันเสนอราคา เช่น การประมูลเพื่อซื้อคอมพิวเตอร์ การประมูลเพื่อขายรถยนต์เก่า การประมูลเพื่อซื้อสารเคมี เป็นต้น ทั้งนี้รูปแบบการประมูลแบบ English Auction จะกระตุ้นให้เกิดการเสนอราคาแข่งขันระหว่างผู้ขาย เนื่องจากผู้ขายแต่ละรายสามารถเห็นราคาท้ายสุดที่มีการเสนอ แต่การแข่งขันใน English Auction จะเกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์เมื่อมีผู้เข้าร่วมประมูลมากราย (ตั้งแต่ 4 รายขึ้นไป) นอกจากนี้การประมูลลักษณะนี้ ยังแสดงความโปร่งใสในแง่ของการเสนอราคา

Sealed Auction เป็นการประมูลแบบปิด ซึ่งแตกต่างจาก English Auction คือ ผู้ขายต่าง ๆ จะไม่ทราบราคาที่มีการเสนอ การประมูลแบบ Sealed Auction นี้เหมาะสำหรับการประมูลที่มีผู้ขายน้อยราย เนื่องจากผู้เข้าร่วมประมูลจะไม่ทราบจำนวนของผู้ขายทั้งหมดที่เข้าร่วมเสนอราคา นอกจากนี้ Sealed Auction ยังเหมาะสำหรับการจัดซื้อสินค้าหรือบริการที่ราคาเป็นความลับอย่างยิ่ง และไม่ต้องการเปิดเผยราคาซื้อ อย่างไรก็ตาม Sealed Auction อาจจะทำให้แรงกระตุ้นในการแข่งขันทางด้านราคามีน้อย เพราะผู้ร่วมเสนอราคาจะไม่เห็นราคาของผู้ประมูลรายอื่น

Multiple Variable Bids (MVB) หรือการประมูลแบบหลายตัวแปร ลักษณะของ MVB คือ

- ผู้ร่วมประมูลจะเห็นราคาแต่ละรายการที่ต้องเสนอราคา และผลรวมของการประมูลที่ระบบคำนวณให้ โดยระบบสามารถป้องกันไม่ให้ผู้ขายเสนอราคามากกว่าที่ผู้ซื้อกำหนดไว้ได้
- เมื่อเริ่มการประมูล ผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องเสนอราคาของตนทุกรายการเข้าสู่ระบบเอง และระหว่างการประมูล ผู้เสนอราคาสามารถเลือกเฉพาะรายการที่ต้องการเสนอได้

การประมูล MVB นี้เหมาะสำหรับการประมูลที่มีผู้ซื้อที่มีปัจจัยการเลือกผู้ขายหลายอย่าง เช่น ผู้ซื้อที่มีปัจจัยในการพิจารณาทั้งในด้านราคา จำนวนปีในการให้บริการหลังการขาย ความน่าเชื่อถือของผู้ขาย โดยผู้ซื้อสามารถใส่น้ำหนักในการตัดสินใจในแต่ละปัจจัย และสุดท้ายระบบจะคำนวณเป็นคะแนนออกมา หรือ ในส่วนของภาครัฐมีงบประมาณ 1 ก้อน แต่ต้องการซื้อสินค้าหลายชนิด

การแยกประมูลอาจทำให้ราคารวมเกินกว่างบประมาณที่ตั้งไว้ ดังนั้น MVB จึงเป็นคำตอบความต้องการลักษณะนี้

Yankee Auction การประมูลรูปแบบนี้สามารถมีผู้ชนะการประมูลได้มากกว่า 1 ราย ผู้ที่เสนอราคาต่ำที่สุดจะได้ขายสินค้าตามจำนวนที่เสนอมา ณ ราคาที่เสนอมาในระบบ ผู้ที่เสนอราคาสูงกว่าจะมีสิทธิขายสินค้าได้เท่ากับจำนวนที่เหลือจากผู้ชนะคนแรกได้ไป การประมูลรูปแบบนี้เหมาะสำหรับกรณีที่ต้องซื้อสินค้าจำนวนมากโดยไม่มีผู้ขายรายใดสามารถตอบสนองได้ทั้งหมด หรือผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องซื้อสินค้าชนิดเดียวจากผู้ขายหลายราย เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการขาดแคลนสินค้ากรณีผู้ขายรายใดรายหนึ่งหยุดผลิตสินค้าไป

หลังจากที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งในส่วนของการผลิต และการบริการ ทำให้ทราบว่าไม่สามารถแบ่งแยกแต่ละกลุ่ม เนื่องจากไม่มีความแตกต่างที่ชัดเจน แต่มีความคล้ายกันก็คือว่า บริษัทที่เป็นผู้ขาย (Supplier) ส่วนใหญ่เลือกที่จะใช้การประมูลในรูปแบบของ English Auction เพราะการประมูลรูปแบบนี้ผู้ขายสามารถที่จะเห็นราคาที่ต่ำที่สุด ซึ่งทางบริษัทผู้ขายสามารถที่จะพิจารณาได้ว่าสามารถที่จะแข่งขันลดราคาได้อีกหรือไม่ แต่สำหรับผู้ซื้อ (Buyer) เลือกที่จะใช้การประมูลรูปแบบ Sealed Auction เนื่องจากเป็นการประมูลที่บริษัทผู้ซื้อจะได้รับประโยชน์สูงสุด เพราะว่าไม่มีผู้ขายที่เข้าร่วมการประมูลรายใดทราบราคาที่ต่ำที่สุดที่มีการเสนออยู่ รู้เพียงแต่ว่าตัวเองเป็นผู้ที่เสนอราคาที่ต่ำที่สุดหรือไม่ ดังนั้นจึงทำให้ต้องลดราคาที่เสนอลงให้มากที่สุด เพื่อที่ตัวเองจะได้เป็นผู้ที่ชนะการประมูล ซึ่งทำให้บริษัทผู้ซื้อได้ราคาที่ต่ำในการซื้อครั้งนั้น นอกจากนี้การประมูลรูปแบบนี้ยังสามารถปิดการเสนอราคาการประมูลได้อย่างรวดเร็ว เพราะไม่มีการต่อเวลา เนื่องจากผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายก็จะต้องมีตัวเลขที่จะนำมาแข่งขันอยู่แล้ว การประมูลวิธีดังกล่าวจึงไม่ยืดเยื้อ