

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Procurement)

เป็นระบบสารสนเทศที่สนับสนุน การให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น การตกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา และการจัดซื้อแบบออนไลน์ รวมถึง การลงทะเบียนบริษัทผู้ค้า การทำ E-Catalog และการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อที่เป็น Web Based Application เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น กล่าวคือ ใช้ระยะเวลาจัดหาพัสดุน้อยลง และได้พัสดุที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม รวมทั้งเพิ่มความโปร่งใสของกระบวนการจัดหา และสามารถติดตามตรวจสอบกระบวนการทำงานได้

องค์ประกอบของระบบ E-Procurement ในภาครัฐ

1. ระบบ E-Catalog

เป็นมาตรฐานระบบ Catalog ที่รวบรวม รายละเอียดของสินค้าและบริการ ซึ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง (Suppliers) ที่มีคุณสมบัติสามารถเข้ามาทำธุรกรรม สามารถเข้ามาทำการแจ้ง และปรับปรุงรายการสินค้า/ บริการของตนเองได้ โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้

1.1 การลงทะเบียนผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง

1.2 การจัดการ Catalog ของผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง จะดำเนินการผ่านระบบมาตรฐานกลาง โดยสามารถ Login เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ เพื่อปรับปรุงรายการสินค้า/ บริการของตนเองได้ โดยรายละเอียดสินค้าที่อยู่ใน Catalog ประกอบด้วย คุณสมบัติของสินค้า/ บริการ (Specification) และราคาของสินค้า/ บริการ (Price List) เป็นราคามาตรฐานทั่วไป ซึ่งผู้ค้า/ ผู้รับจ้างสามารถขายสินค้า/ บริการได้

1.3 ส่วนราชการสามารถเข้าสู่ระบบ เพื่อค้นหาข้อมูล และพิจารณาสั่งซื้อจากสินค้า/ บริการจาก E-Catalog ได้ตลอดเวลา

2. ระบบ E-RFP (Request for Proposal)/ E-RFQ (Request for Quotation)

เป็นระบบที่อำนวยความสะดวก ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยวิธีสอบราคา หรือวิธีตกลงราคา โดยระบบดังกล่าวสามารถ สามารถทำงานได้ดังนี้

2.1 ค้นหาข้อมูลผู้ขาย/ ผู้รับจ้างและข้อมูลคุณลักษณะเฉพาะของสินค้า/ บริการ (Specification) ของผู้ค้า/ ผู้รับจ้างที่มาลงทะเบียนไว้ เพื่อทำการคัดเลือกขั้นต้นจากระบบ E-Catalog

2.2 แจ้งผู้ค้า/ ผู้รับจ้างที่ได้รับการคัดเลือกในขั้นต้น โดยเป็นการแจ้งผ่านทางระบบ ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mail)

2.3 การยื่นข้อเสนอ (Quotation/ Proposal) ของผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง

2.4 การตกลงในเรื่องราคาและ Specification ระหว่างผู้ซื้อและผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง

2.5 การคัดเลือกผู้ค้า/ ผู้รับจ้างเพื่อรับงานซื้อ/ จ้างจากหน่วยงานภาครัฐ การจัดทำใบขอซื้อ/ ขอจ้าง รวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติต่าง ๆ

3. ระบบ E-Data Exchange

เป็นระบบการเชื่อมโยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้า ได้แก่

3.1 การตรวจสอบความเป็นนิติบุคคล โดยร่วมมือกับ กรมทะเบียนการค้า และ กรมสรรพากร เพื่อให้เจ้าหน้าที่พัสดุของหน่วยงานที่จะจัดหาพัสดุดำเนินการตรวจสอบข้อมูลความเป็นนิติบุคคล และสถานะการเสียภาษี

3.2 การส่งข้อมูล ในการตรวจสอบจำนวนเงินงบประมาณที่ได้รับการจัดสรร จากสำนักงบประมาณแผนการใช้จ่ายเงิน (Cash Management) และการส่งจ่ายเงิน (Direct Payment) ของกรมบัญชีกลาง

3.3 การส่งข้อมูลตรวจสอบการเสียภาษีของผู้ค้า/ ผู้รับจ้าง (Supplier) โดยส่งข้อมูล สัญญาให้กรมสรรพากรและสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน

3.4 การประกาศเชิญชวนผู้ค้าผ่านเว็บไซต์หน่วยงานกลางที่เกี่ยวข้องได้แก่ กรมบัญชีกลาง กรมประชาสัมพันธ์ และองค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย

ในปัจจุบันกรมบัญชีกลางได้ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดทำโครงการพัฒนาฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่หน่วยราชการ แจ้งประกาศเชิญชวนในเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และผู้สนใจสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง รวมทั้งจัดทำโครงการเสริมสร้างความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานตรวจสอบต่าง ๆ ด้วยอิเล็กทรอนิกส์ เช่น สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) และสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.)

4. www.gprocurement.go.th

เป็นเว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประกอบด้วย ข้อมูลที่เกี่ยวกับการบริหารพัสดุและการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่อให้ส่วนราชการและผู้ที่เกี่ยวข้องใช้สำหรับค้นหาข้อมูล

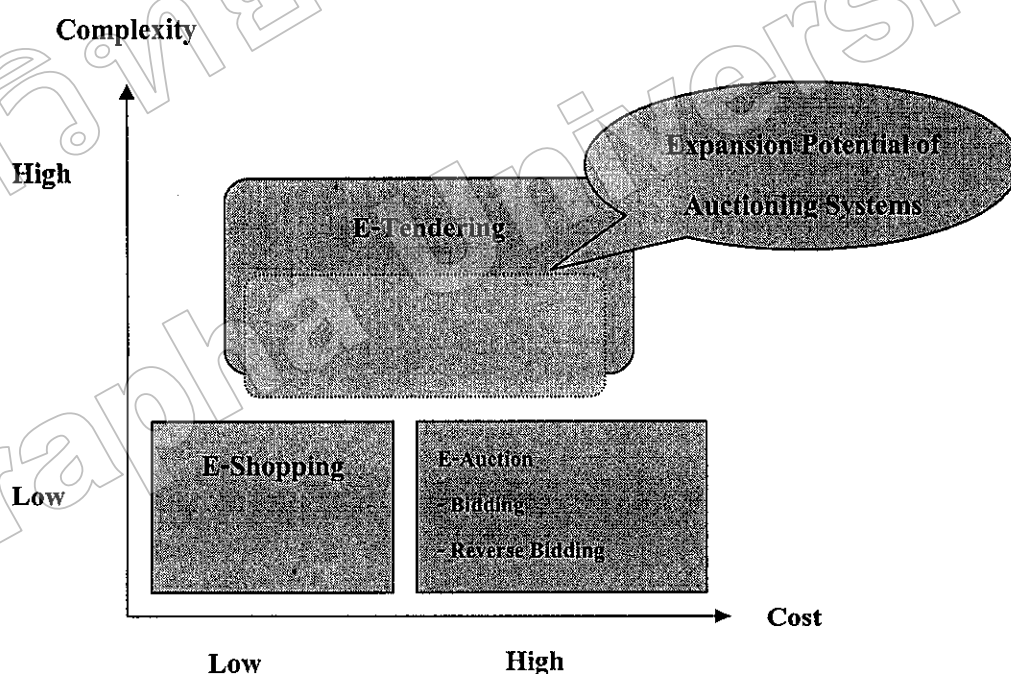
การจดทะเบียนนิติบุคคล การเสียภาษี ข้าราชการประกวดราคา ผู้ประกอบการภาครัฐ ขั้นตอนการดำเนินงานของส่วนราชการ ประกาศผลการประกวดราคา และบัญชีผู้ละทิ้งงาน

5. E-Market Place Service Provider

เป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ โดยทำหน้าที่จัดการประมูลและเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อกับผู้ค้า รวมทั้งจัดหาผู้ค้าเพิ่มเติมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีศูนย์กลางการติดต่ออยู่ที่เว็บไซต์ของตลาดกลาง

แนวทางในการพัฒนาระบบ E-Procurement ของภาครัฐ

ระบบ E-Procurement ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ได้ 2 กลุ่ม ตามระดับความซับซ้อน และต้นทุน ในการจัดซื้อจัดจ้าง ดังนี้



ภาพที่ 2-1 ระบบ E-Procurement ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Talero, 2001)

1. E-Tendering System เป็นระบบการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าสูง และมีกระบวนการดำเนินการที่ซับซ้อน จะเข้าข่ายการจัดซื้อจัดจ้างโดยอาศัยวิธีการประกวดราคา ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม

2. E-Purchasing System สามารถแบ่งย่อยต่อไปอีกได้เป็น 2 ระบบย่อย ดังนี้

2.1 E-Shopping เกี่ยวข้องกับ การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าไม่สูงและมีความซับซ้อนไม่มาก เช่น ครุภัณฑ์ต่าง ๆ วัสดุสำนักงานซึ่งมีการจัดซื้อในปริมาณไม่มาก การจัดซื้อระบบนี้สามารถทำได้โดยผ่านระบบ E-Catalog เนื่องจากมูลค่าของการซื้อขาย แต่ละครั้งไม่สูงมาก การลงทุนเพื่อจัดทำระบบ E-Shopping จะมีความคุ้มค่าก็ต่อเมื่อมีความถี่ในการซื้อสินค้าบ่อยครั้ง ซึ่งหมายความว่า หน่วยงานรัฐที่เข้าร่วมโครงการจะต้องเป็นหน่วยงานขนาดใหญ่ หรือมีหน่วยงานรัฐจำนวนมากเข้าร่วม

2.2 E-Auction เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าสูงหรือปริมาณมาก แต่มีความซับซ้อนของสินค้าไม่มาก เช่น สินค้าที่มีลักษณะคล้ายโภคภัณฑ์ (Commodity-Like Product) ต่าง ๆ เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ หรือบริการทำความสะอาด เป็นต้น ในการจัดซื้อจัดจ้างดังกล่าว คุณภาพของสินค้าหรือบริการของผู้ค้า แต่ละรายมักไม่มีความแตกต่างกันมากนัก การตัดสินใจเลือกจัดซื้อหรือจัดจ้างจากผู้ค้าจึงสามารถทำได้ โดยพิจารณาจากข้อเสนอ ด้านราคาเป็นหลัก ระบบ E-Auction แบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 Reverse Auction เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้านการประมูลซื้อให้ได้ในราคาต่ำสุด ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ขายหลายรายแข่งขันเสนอราคาสินค้าหรือบริการแก่ผู้ซื้อ โดยการประมูลจะมี 2 แบบ คือ

- English Reverse Auction เป็นการประมูลที่ผู้ซื้อจะทราบสถานะของการประมูลว่า ผู้เสนอราคาแต่ละรายเสนอราคาเท่าไร และผู้ที่เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาเท่าไร แต่ผู้เข้าประมูล จะทราบเฉพาะราคาที่เสนอต่ำสุด โดยไม่ทราบว่าใครเป็นผู้เสนอราคา

- Sealed Bid เป็นการประมูลที่ผู้เสนอราคาจะไม่ทราบราคาหรือข้อมูลของผู้เสนอราคารายอื่น โดยระบบจะแสดงเครื่องหมายรูป “ค้อน” บนหน้าจอของผู้ที่เสนอราคาที่ดีที่สุด ผู้เข้าร่วมเสนอราคาสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้ง

ส่วนที่ 2 Forward Auction เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้านการประมูลขาย ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้กับการจำหน่ายพัสดุที่หมดความจำเป็นของหน่วยงานภาครัฐ โดยวิธีการขายทอดตลาด ซึ่งเป็นการประมูลขายแบบผู้ชนะ คือผู้ที่เสนอราคาสูงสุด โดยให้ผู้ซื้อที่ชนะการประมูลจ่ายค่าบริการให้แก่ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Market Place Service Provider) ในอัตราเดียวกันกับการประมูลแบบ English Reverse Auction

ขั้นตอนของส่วนราชการในการจัดหาพัสดุโดยวิธีประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ในการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์จะมีขั้นตอนให้ถือปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

1. การเตรียมการวางแผนจัดหาพัสดุ (Enterprise Resource Planning: ERP)

1.1 เจ้าหน้าที่พัสดุของส่วนราชการ รวบรวมความต้องการใช้พัสดุที่เป็นประเภท และมีคุณลักษณะเฉพาะ (Specification) เดียวกัน หรือใกล้เคียงกันไว้ด้วยกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจน และความสะดวกในการจัดประมูลแบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งอาจจะรวมความต้องการจัดหาพัสดุของส่วนราชการที่อยู่กระ ทรวงเดียวกัน เพื่อจัดประมูลรวมกันได้

1.2 การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุ และลักษณะงานจ้างเหมาบริการที่มีความเหมาะสมในการใช้วิธีจัดหาโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ควรมีความซับซ้อน ไม่มาก คุณภาพของสินค้าหรือบริการของผู้ค้าแต่ละรายไม่มีความแตกต่างกันมากนัก และการตัดสินใจเลือกจัดซื้อหรือจัดจ้าง จะพิจารณาจากข้อเสนอทางด้านราคาเป็นหลัก ได้แก่ ครุภัณฑ์สำนักงาน เช่น ตู้เหล็กสำหรับเก็บเอกสาร คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ ฯลฯ วัสดุสำนักงาน เช่น ปากกา ลวดเย็บกระดาษ ฯลฯ การบริการทำความสะอาด และการรักษาความปลอดภัย

1.3 เจ้าหน้าที่พัสดุจัดทำรายงานเพื่อขอความเห็นชอบจากหัวหน้าส่วนราชการ ในการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยวิธีประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยจะต้องระบุถึงเหตุผล ความจำเป็น วงเงินงบประมาณ และรายละเอียดของพัสดุที่ต้องการซื้อหรือจ้าง รวมทั้งข้อมูลการใช้งาน และผลการจัดหาพัสดุดังกล่าวในครั้งที่ผ่านมา ราคามาตรฐานหรือราคากลางของทางราชการ หรือราคาที่เคยซื้อหรือจ้างครั้งหลังสุด ภายในระยะเวลา 2 ปีงบประมาณ กำหนดเวลาที่ต้องการใช้ หรือใช้งานแล้วเสร็จและเสนอแต่งตั้งคณะกรรมการจัดหาโดยวิธีประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

2. การแต่งตั้งคณะกรรมการจัดหาโดยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ในการจัดหาพัสดุโดยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ให้ส่วนราชการแต่งตั้ง คณะกรรมการขึ้นมาคณะหนึ่ง เรียกว่า คณะกรรมการจัดหา โดยวิธีการประมูลด้วยระบบ อิเล็กทรอนิกส์ (คณะกรรมการ E-Auction) โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

องค์ประกอบของคณะกรรมการ E-Auction ประกอบด้วย ประธานกรรมการ 1 คน โดยปกติให้แต่งตั้งจากข้าราชการ ตั้งแต่ระดับ 6 หรือเทียบเท่าขึ้นไป กรรมการอย่างน้อย 2 คน โดยปกติให้แต่งตั้งจากข้าราชการตั้งแต่ระดับ 3 หรือเทียบเท่าขึ้นไป กรรมการและเลขานุการ 1 คน โดยให้แต่งตั้งจากเจ้าหน้าที่พัสดุของส่วนราชการผู้จัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

- ถ้าประธานกรรมการไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้หัวหน้าส่วนราชการแต่งตั้ง ข้าราชการที่มีคุณสมบัติดังกล่าวข้างต้น ทำหน้าที่ประธานกรรมการแทน

- ในกรณีเมื่อถึงเวลาประชุม ประธานกรรมการไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่ง ทำหน้าที่ประธานกรรมการแทน เท่าที่จำเป็นแล้ว รายงานประธานกรรมการที่หัวหน้าส่วนราชการแต่งตั้ง เพื่อดำเนินการต่อไป

ทั้งนี้ในการประชุมปรึกษาของคณะกรรมการ E-Auction ต้องมีกรรมการมาพร้อมกันไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ให้ประธานกรรมการ และกรรมการแต่ละคนมีเสียงหนึ่งเสียงในการลงมติ โดยมติของคณะกรรมการให้ถือเสียงข้างมาก ถ้าคะแนนเสียงเท่ากัน ประธานออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

3. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการ E-Auction

คณะกรรมการ E-Auction มีหน้าที่ดังนี้

- 3.1 การคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์
- 3.2 การจัดเตรียมเอกสารเพื่อกำหนดการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
- 3.3 การประกาศเชิญชวนผู้ค้าเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
- 3.4 การคัดเลือกผู้ค้าเพื่อเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
- 3.5 การจัดส่งเอกสารการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์
- 3.6 การคัดเลือกผู้ค้าเพื่อเข้าร่วมการประมูล
- 3.7 การกำหนดเงื่อนไขในการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
- 3.8 การดำเนินการประมูล

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 การคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

ส่วนราชการสามารถกำหนดอำนาจหน้าที่ให้คณะกรรมการ E-Auction ที่จะจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นครั้งแรกของส่วนราชการ ทำหน้าที่คัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางได้

คัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเป็นผู้จัดการประมูล โดยพิจารณาจากทะเบียนรายชื่อผู้ที่มีคุณสมบัติเป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์แก่ภาครัฐ ที่กระทรวงการคลังร่วมกับกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกำหนด

ในการคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางฯให้อยู่ในดุลยพินิจของส่วนราชการโดยพิจารณาจาก

- รูปแบบการให้บริการ ซึ่งสนับสนุนการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น การให้บริการที่ปรึกษาในการรวมการจัดซื้อจัดจ้างจากหลายหน่วยงาน การสรรหาผู้ค้าเพิ่มเติมให้แก่ผู้ซื้อ และการแก้ปัญหากรณีระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการตลาดกลางเกิดขัดข้อง เป็นต้น

- อัตราค่าบริการ

- คุณสมบัติอื่น ๆ ที่เหมาะสมสำหรับการจัดประมูลแต่ละครั้ง เช่น การตอบสนองความต้องการของส่วนราชการในเรื่องการฝึกอบรม การกำหนดวัน เวลาประมูล เป็นต้น

หลังจากที่คัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ได้แล้ว ให้คณะกรรมการ E-Auction แสดงความประสงค์ต่อผู้ให้บริการตลาดกลาง โดยส่งจดหมายแสดงความประสงค์เป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (Letter of Request) ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับประเภทและคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุที่ต้องการจัดหา มูลค่าและราคากลางของพัสดุที่จะทำการประมูล ลักษณะของรูปแบบการจัดหา (Period Contact/ Firm Contact) บริการ รวมทั้งกำหนดวัน และเวลาที่จะทำการประมูล โดยให้ผู้ให้บริการตลาดกลางลงนามและตอบกลับเพื่อยืนยันการจัดการประมูล

3.2 การจัดเตรียมเอกสารเพื่อดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

จัดเตรียมเอกสารเพื่อดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วย เอกสารที่ต้องดำเนินการก่อนเข้าสู่กระบวนการประมูล เช่น จดหมายแสดงความประสงค์เป็นผู้ให้บริการตลาดกลาง เอกสารการยืนยันเงื่อนไขที่ใช้ในการประมูล จดหมายเชิญชวนผู้ค้าเข้าร่วมประมูล เป็นต้น เอกสารที่ต้องใช้หลังการประมูล เช่น เอกสารสรุปผลการประมูล ผลสรุปราคา เอกสารเพื่อเรียกเก็บค่าธรรมเนียม เอกสารยืนยันราคาที่ประมูลจากผู้เสนอราคาทุกราย และเอกสารที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เป็นต้น

3.3 การประกาศเชิญชวนผู้ค้าเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

จัดทำประกาศเชิญชวนผู้ค้าเข้าร่วมการประมูลผ่านทางเว็บไซต์ของส่วนราชการที่ต้องการจัดหาพัสดุ รวมทั้งช่องทางอื่น ๆ ตามความเหมาะสม รวมทั้งเว็บไซต์ของศูนย์จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ สำนักพัฒนามาตรฐาน ระบบพัสดุภาครัฐ (กรมบัญชีกลาง, 2550) โดยส่วนราชการจะได้รับเลขประจำตัว (User ID) และรหัสผ่าน (Password) เพื่อเข้าสู่ (Login) ส่วนประกาศเชิญชวนเพื่อทำการใส่ข้อมูลที่ต้องการประกาศเชิญชวน ซึ่งจะสามารถแสดงรายการรายการประกาศเชิญชวนได้โดยอัตโนมัติต่อไป และโดยมีระยะเวลาการประกาศไม่น้อยกว่า 7 วันทำการ

จัดทำเอกสารประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ตามตัวอย่างที่กระทรวงการคลังและประกาศเผยแพร่ข่าวการประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการจัดหาที่มีวงเงินอยู่ในวิธีประกวดราคา ส่วนการจัดหาที่มีวงเงินอยู่ในวิธีสอบราคา ให้ส่งประกาศเผยแพร่พร้อมเอกสารประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปยังผู้มีอาชีพขายพัสดุที่ส่วนราชการ จะดำเนินการจัดหาให้มากมายที่สุดเท่าที่จะทำได้ รวมทั้งประกาศทางเว็บไซต์ของส่วนราชการที่ต้องการจัดหาพัสดุ และเว็บไซต์ของศูนย์จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (กรมบัญชีกลาง, 2550) โดยประกาศเผยแพร่ข่าวการประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างน้อย 7 วันทำการก่อนการขอรับ หรือขอซื้อเอกสาร

และการให้หรือการขายเอกสาร การประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการจัดหาที่อยู่ในวงเงิน โดยวิธีประกวดราคาให้กระทำอย่างน้อย 7 วันทำการก่อนวันรับเอกสารข้อเสนอของผู้เสนอราคา

3.4 การคัดเลือกผู้ค้าเพื่อเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

รวบรวมรายชื่อที่แสดงความจำนงเข้าร่วมประมูลผ่านทางเว็บไซต์ของส่วนราชการ ผู้ต้องการจัดหาพัสดุ และเว็บไซต์ของศูนย์จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

3.5 การจัดส่งเอกสารการประมูลทางเทคนิค

ผู้ค้าจะส่งเอกสารการประมูลทางเทคนิคให้กับส่วนราชการตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนดไว้ในประกาศเชิญชวน

3.6 การคัดเลือกผู้ค้าเพื่อเข้าร่วมการประมูล ให้ดำเนินการดังนี้

กำหนดมาตรฐานทางเทคนิคขั้นต่ำของผู้ค้า (Pre-Qualification) เพื่อใช้เป็นหลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ค้าที่มีความสามารถในการให้บริการจัดหาพัสดุตามที่กำหนด

- ดำเนินการคัดเลือกผู้ค้า

- กำหนดวิธีการคัดเลือกผู้ค้า และรายละเอียดของเอกสารทางด้านเทคนิค

- จำนวนผู้ค้าที่ผ่านการคัดเลือกทางเทคนิคจะต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ราย มิฉะนั้นจะต้องจัดทำรายงานสรุปเสนอหัวหน้าส่วนราชการเพื่อพิจารณาดำเนินการจัดประมูลใหม่ เว้นแต่กรณีที่มีผู้ค้าผ่านการคัดเลือกทางเทคนิคเพียง 2 ราย หากคณะกรรมการ E-Auction มีเหตุอันสมควรก็สามารถดำเนินการต่อไปได้

- ในกรณีที่ผู้ค้าผ่านการคัดเลือกทางเทคนิคไม่น้อยกว่า 3 ราย แต่ผู้ค้าที่ผ่านการคัดเลือกทางเทคนิคนั้น ไม่มาลงนามในสัญญา 3 ฝ่าย เพื่อเข้าเสนอราคาตามที่กำหนด โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรให้ถือว่าลูกค้านั้นเป็นผู้ทิ้งงานตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี

- ประกาศรายชื่อผู้ค้าที่มีมาตรฐานทางเทคนิคขั้นต่ำผ่านทางเว็บไซต์ของเว็บไซต์ของศูนย์จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และเว็บไซต์ของส่วนราชการผู้ต้องการจัดหาพัสดุ

3.7 การกำหนดเงื่อนไขในการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ในการกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดประมูล โดยในวันที่มีการประมูลจะต้องมีผู้แทนของคณะกรรมการ E-Auction เข้าร่วมสังเกตการณ์ ณ ที่ทำการของผู้ให้บริการตลาดกลางจนเสร็จสิ้นการประมูล

- วงเงินเริ่มต้นในการประมูลให้ใช้วงเงินงบประมาณที่ได้รับในการจัดหาพัสดุนั้น ๆ

- ระยะเวลาในการประมูล ไม่ควรเกิน 1 ชั่วโมง (ทั้งนี้ ไม่รวมการขยายเวลาในการปิดประมูล)

- ช่วงราคาประมูลขั้นต่ำในการเสนอแข่งขันราคาของผู้ค้า ต้องเสนอราคาดกลงเป็นรายหน่วย ในอัตราไม่เกินร้อยละ 3 ของวงเงินงบประมาณ เพื่อใช้ในการจัดหาพัสดุ โดยให้คณะกรรมการ E-Auctionหารือกับผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อกำหนดช่วงราคาประมูลที่เหมาะสม

- ช่วงเวลาประมูลสุดท้ายก่อนปิดการประมูล ควรเท่ากับ 5 นาที หากไม่มีผู้ค้ารายใดเสนอราคาได้ต่ำกว่าผู้ค้าที่เสนอราคาไว้ต่ำที่สุด ในกรณีที่ผู้เข้าร่วมประมูล ขาดการเชื่อมต่อกับระบบคอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ให้แจ้งผู้ให้บริการตลาดกลางทราบทันที และขอใช้ระบบสำรองของผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้ การดำเนินการในเรื่องดังกล่าวต้องเป็นไปตามกฎเกณฑ์การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์เป็นผู้กำหนดด้วย

- จัดประชุมชี้แจงแก่ผู้ค้า เกี่ยวกับคุณสมบัติของพัสดุที่จะจัดหา และรายละเอียดการประมูล พร้อมทั้งเงื่อนไขการประมูลต่าง ๆ

3.8 การดำเนินการประมูล

ผู้ให้บริการตลาดกลางเป็นผู้ดำเนินการจัดประมูล โดยในวันประมูลคณะกรรมการ E-Auction จะต้องจัดสถานที่สำหรับแสดงการประมูลผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ ณ ที่ทำการของส่วนราชการผู้ซื้อ เพื่อติดตามการเสนอราคาของผู้เข้าร่วมการประมูลทุกรายตลอดระยะเวลาการประมูล ซึ่งหน้าจอคอมพิวเตอร์ของคณะกรรมการ E-Auction จะต้องแสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของราคาที่เสนอประมูล

ให้คณะกรรมการ E-Auction ส่งผู้แทนเข้าสังเกตการณ์ ณ ที่ทำการของผู้ให้บริการตลาดกลางจนเสร็จสิ้นการประมูล สำหรับผู้ค้าที่เข้าร่วมการประมูล สามารถเข้าสู่ระบบการประมูลผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ณ ที่ทำการของผู้เข้าร่วมการประมูล โดยไม่ต้องเดินทางมายังสถานที่ทำการของส่วนราชการผู้ซื้อ และผู้ให้บริการตลาดกลางจะต้องส่งเจ้าหน้าที่ไปให้คำแนะนำทางวิชาการแก่ผู้เข้าร่วมการประมูล ณ ที่ทำการของผู้เข้าร่วมประมูลทุกราย หากได้รับการร้องขอจากผู้เสนอราคา โดยหน้าจอคอมพิวเตอร์ของผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายจะไม่ปรากฏรายชื่อของผู้เข้าร่วมการประมูล แต่ปรากฏเฉพาะราคาเสนอประมูลต่ำสุดในขณะนั้น และไม่ทราบว่าเป็นการเสนอราคาของผู้ประมูลรายใด แต่หน้าจอคอมพิวเตอร์ของผู้เสนอราคาต่ำสุดดังกล่าว จะปรากฏสัญลักษณ์ ให้ทราบ

- คณะกรรมการ E-Auction จะต้องทำหน้าที่สังเกตการณ์จนเสร็จสิ้นการประมูล
- ในกรณีที่คณะกรรมการ E-Auction พิจารณาแล้วว่าการประมูลมีความผิดปกติ เช่น ไม่มีการแข่งขันเสนอราคาระหว่างการประมูล หรือ การแข่งขันการเสนอราคามีลักษณะการสมยอมกัน

คณะกรรมการ E-Auction อาจเลือกดำเนินการได้ทางใดทางหนึ่ง คือ ยุติการประมูลทันทีแล้วจัดประมูลใหม่ในโอกาสต่อไป หรือให้ดำเนินการไปจนจบ เพื่อจะได้พิจารณาและประเมินสถานการณ์จากภาพรวมทั้งหมด

4. การประกาศผลผู้ชนะการประมูล

4.1 คณะกรรมการ E-Auction สรุปผลการประมูลเสนอหัวหน้าส่วนราชการ ที่มีอำนาจสั่งซื้อสั่งจ้าง และส่วนราชการผู้ซื้อประกาศผลผู้ชนะการประมูลทางเว็บไซต์ของส่วนราชการผู้ต้องการจัดหาพัสดุ

4.2 ส่วนราชการรายงานผลให้สำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เพื่อประกาศไว้ในเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุภาครัฐ (กรมบัญชีกลาง, 2550)

4.3 ส่วนราชการ จัดส่งสำเนาประกาศผลผู้ชนะการประมูลให้ผู้ให้บริการตลาดกลาง เพื่อให้ผู้ให้บริการตลาดกลางส่งใบแจ้งหนี้ไปยังผู้ชนะการประมูล ในการนี้ให้ผู้ให้บริการตลาดกลางจัดส่งสำเนาของใบแจ้งหนี้ให้ส่วนราชการผู้ซื้อด้วย เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบความถูกต้องของค่าบริการ

5. การทำสัญญาจัดซื้อ/ จัดจ้าง

ให้ดำเนินการทำสัญญาตามตัวอย่างที่คณะกรรมการว่าด้วยการพัสดุ (กวพ.) กำหนดตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม โดยให้ผู้ค้าที่ชนะการประมูลทำสัญญากับส่วนราชการผู้จัดหาพัสดุได้โดยตรง และสำหรับกรณีที่หน่วยงานระดับกรมที่ร่วมกันจัดประมูลให้ผู้ค้าทำสัญญากับส่วนราชการเจ้าของงบประมาณแต่ละรายโดยตรง

6. การตรวจรับพัสดุ

ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ได้กำหนดให้การแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ จะต้องประกอบด้วย ประธานกรรมการ 1 คน และกรรมการอย่างน้อย 2 คน ซึ่งโดยหลักการจะต้องแต่งตั้งจากราชการระดับ 3 หรือเทียบเท่าขึ้นไป

การตรวจรับพัสดุให้ส่วนราชการดำเนินการตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ.2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม โดยจะต้องตรวจรับพัสดุ ณ ที่ทำการของผู้จัดหาพัสดุ หรือสถานที่ซึ่งกำหนดไว้ตามสัญญา ตรวจให้ถูกต้องครบถ้วนตามสัญญาหรือข้อตกลง นอกจากนี้ในการตรวจรับคณะกรรมการจะต้องทำการตรวจรับ โดยมีมติเป็นเอกฉันท์ แล้วรายงานให้หัวหน้าส่วนราชการทราบ

บทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ในการจัดหาพัสดุโดยวิธีประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น มีผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการอีก 2 กลุ่ม คือ ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ และผู้ค้า

1. บทบาทของผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

1.1 การแสดงความประสงค์ในการเป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

เมื่อส่วนราชการส่งจดหมายแสดงความประสงค์แก่บริษัทให้เป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์แล้ว หากผู้ให้บริการตลาดกลางมีความประสงค์จะเป็นผู้ดำเนินการจัดประมูลให้แก่ส่วนราชานั้น ก็ให้ลงนามในจดหมายดังกล่าว และตอบกลับเพื่อยืนยันการให้บริการจัดการประมูล

1.2 การประสานงานกับส่วนราชการผู้ต้องการจัดหาพัสดุให้ประสานงานกับส่วนราชการผู้ต้องการจัดหาพัสดุ เพื่อหาหรือถึงรายละเอียด และรูปแบบการจัดประมูล พร้อมทั้งเงื่อนไขการประมูลโดยละเอียด เช่น วงเงินการจัดหา ระยะเวลาการประมูล เป็นต้น และให้คำปรึกษาแก่ส่วนราชการรวมถึงทำการฝึกอบรมการใช้งานระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) แก่คณะกรรมการ E-Auction และเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัสดุ

1.3 การจัดหาผู้ค้าเพิ่มเติมให้แก่ส่วนราชการดำเนินการแจ้งผู้ค้าที่อยู่ในทะเบียนรายชื่อของตน ซึ่งตรงตามความต้องการของส่วนราชการผู้ซื้อ เพื่อแสดงความจำนงในการเสนอพัสดุดต่อกคณะกรรมการ E-Auction โดยต้องเป็นผู้ค้าที่มีผลการดำเนินงานดี มีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป

1.4 การจัดอบรมการใช้งานระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์แก่ผู้ค้า

1.5 การดำเนินการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้มีการแข่งขันกันอย่างยุติธรรม

1.6 การดำเนินการภายหลังเสร็จสิ้นการประมูล

- ดำเนินการจัดพิมพ์ข้อมูลสรุปผลการการประมูล เช่น ตารางแสดงรายการเสนอราคา การประมูล และแผนภูมิแสดงการประมูลเป็นภาพ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวนี้จะทำเป็นสำเนา และทำการลงนามโดยทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง คือ คณะกรรมการ E-Auction ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ และผู้ค้า เพื่อเป็นหลักฐานในการจัดประมูล

- ออกเอกสารรับรองผลการประมูล โดยหนังสือนี้จะเป็นหลักฐานแสดงการเสร็จสิ้นการดำเนินการประมูล โดยหนังสือนี้จะเป็นหลักฐานแสดงการเสร็จสิ้นการดำเนินการประมูลในครั้งนั้น และจะระบุราคาสุดท้ายที่ผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายได้เสนอในการประมูล โดยหนังสือนี้จะถูกส่งให้ผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายลงนามรับรองร่วม และส่งสำเนาให้แก่ส่วนราชการผู้ซื้อ

- เมื่อส่วนราชการแจ้งให้ทราบถึงผลคัดเลือกผู้ชนะการประมูล และงานประมูลนั้นได้ข้อยุติอันเป็นที่สิ้นสุด ผู้ให้บริการตลาดกลางสามารถออกหนังสือแจ้งส่วนราชการเรียกเก็บค่าบริการจัดการประมูลเพื่อตรวจสอบความถูกต้องก่อนการส่งใบเรียกเก็บเงิน

2. บทบาทของผู้ค้า

2.1 ติดตามประกาศเชิญชวนเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ติดตามประกาศเชิญชวนเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้จากเว็บไซต์ของศูนย์จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐสำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ (กรมบัญชีกลาง, 2550) และเว็บไซต์ของส่วนราชการที่ต้องการจัดหาพัสดุมูลค่าสูงหรือพัสดุอื่น ๆ

2.2 เตรียมข้อมูลคุณสมบัติ และราคาของพัสดุที่จะเสนอขาย

ทำความเข้าใจในรายละเอียดของสินค้า/ บริการและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ส่วนราชการผู้ซื้อกำหนดรวมถึงระเบียบและหลักเกณฑ์การประมูลในหนังสือเชิญชวนก่อนวันที่จัดให้มีการประมูล หากมีข้อสงสัยสามารถสอบถามส่วนราชการผู้ซื้อหรือผู้ให้บริการตลาดกลาง

2.3 เข้าร่วมการอบรม และซักซ้อมวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ผู้ค้าที่ผ่านการคัดเลือกทางเทคนิคจะต้องเข้ารับการอบรม และซักซ้อมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้เข้าร่วมการประมูลจะต้องศึกษาขั้นตอน และวิธีการเสนอราคาของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงทำความเข้าใจในข้อปฏิบัติ และหลักเกณฑ์การเข้าร่วมประมูลตามที่ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์กำหนด

2.4 ร่วมเสนอราคาในวันประมูลตามวัน และเวลาที่ส่วนราชการกำหนด

ผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องเข้าร่วมการประมูลตามวัน และเวลาที่ส่วนราชการกำหนด และทำการ Login เข้าสู่ระบบการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้เลขประจำตัว (User ID) และรหัสผ่าน (Password) ตามที่ผู้ให้บริการตลาดกลางกำหนด

2.5 วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

- ในวันประมูลให้ผู้เข้าร่วมประมูล Login เข้าสู่ระบบการประมูลโดยใช้เลขประจำตัว (User ID) และรหัสผ่าน (Password) ที่ได้จากผู้ให้บริการตลาดกลาง บุคคลอื่น ๆ ที่สามารถเข้าสู่ระบบ จะมีเฉพาะพนักงานของผู้ให้บริการตลาดกลาง จะไม่มีบุคคลอื่นใดนอกจากที่กล่าวมานี้ได้รับอนุญาตเข้าสู่ระบบ

- เมื่อเริ่มเวลาเปิดการประมูล ผู้ประมูลจะต้องเสนอราคาภายใน 15 นาทีแรกของการประมูล อย่างน้อยรายละ 1 ครั้ง และการยื่นประมูลในช่วงเวลาก่อนปิดการประมูลควรเสนอราคาก่อนเวลาปิดอย่างน้อย 1 นาที

- เมื่อผู้ประมูลเสนอราคา และมีการยืนยันราคาประมูลแล้ว ระบบจะแสดงราคาครั้งสุดท้ายหลังสุดบนหน้าจอ โดยจะถือว่าการส่งราคาประมูลนั้นมีผลสมบูรณ์ และเมื่อผู้ประมูลยืนยันราคาที่เสนอแล้วจะไม่สามารถถอนการประมูลได้

- การขยายเวลาในการปิดการประมูล กรณีที่มีการเสนอประมูลภายใน 5 นาที ก่อนเวลาปิด เวลาปิดการประมูลจะถูกขยายออกเป็นเวลา 5 นาทีโดยอัตโนมัตินับจากเวลาปิด กรณีเช่นว่านี้จะเป็นการขยายระยะเวลาโดยไม่จำกัด และการประมูลจะปิดเมื่อไม่มีผู้ใดเสนอประมูลในระยะเวลา 5 นาทีสุดท้าย

2.6 กรณีที่ผู้เข้าร่วมประมูลเกิดปัญหาไม่สามารถเชื่อมต่อเข้าระบบได้ ผู้ประมูลสามารถใช้วิธีสำรองโดยโทรศัพท์มายังหมายเลขโทรศัพท์ของห้องประมูลที่ผู้ให้บริการตลาดกลางกำหนดไว้เพื่อแจ้งความประสงค์ พร้อมระบุราคาที่จะเสนอแล้วจึงส่ง “แบบฟอร์มการยืนยันการประมูลผ่านทางโทรสาร” ที่กรอกข้อความยืนยันราคาที่หมายเลขโทรสาร หลังจากนั้นผู้ให้บริการตลาดกลางจะทำการใส่ราคาที่ได้รับแจ้งและยืนยันราคาที่หมายเลขโทรสารเข้าในระบบโดยความยินยอมของผู้เข้าร่วมระบบรายนั้น เสมือนว่าผู้ประมูลได้เป็นผู้เสนอราคาด้วยตนเอง ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมประมูลแต่ละรายสามารถใช้สิทธิในการเสนอราคาทางโทรสารได้ไม่จำกัดครั้ง แต่หากต้องการเสนอราคาโดยการยืนยันทางโทรสารในช่วงเวลา 5 นาทีสุดท้ายก่อนปิดการประมูล หรือในช่วงที่มีการขยายระยะเวลา ผู้ให้บริการตลาดกลางจะขยายเวลาปิดประมูลออกไปอีก 10 นาที

2.7 เมื่อปิดการประมูล ผู้ประมูลทุกรายจะต้องกรอกข้อความยืนยันราคาสุดท้ายที่แต่ละรายเสนอลงใน “แบบฟอร์มยืนยันราคาประมูล” แล้วส่งให้แก่ส่วนราชการผู้ซื้อหลังจากจบการประมูล

ขั้นตอนของภาคเอกชนในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐและภาคเอกชน จะมีข้อแตกต่างกันบ้างในรายละเอียดบางประการ ซึ่งวิธีการและขั้นตอนในภาคเอกชนนี้ไม่ใช่วิธีการและขั้นตอนของบริษัทในภาคเอกชนทั้งหมด แต่เป็นวิธีการและขั้นตอนของบริษัทที่ผู้ศึกษาทำการสัมภาษณ์ มีขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1. เริ่มต้นจากผู้ใช้งานแจ้งความต้องการในการใช้สินค้าหรือบริการของผู้ใช้ให้แก่ฝ่ายจัดซื้อทราบ ผู้ใช้งานต้องกำหนดและระบุรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าและบริการที่ต้องการใช้งานให้ชัดเจน

2. การพิจารณาคัดสรรผู้เข้าร่วมประมูล บริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางสามารถจัดหาผู้เข้าร่วมประมูลเพิ่มเติมให้แก่บริษัทผู้จัดการประมูล ผู้จัดการประมูลก็จะมีตัวเลือกมากขึ้น

นอกเหนือจากรายชื่อผู้ประมูลที่มีอยู่หรือรายชื่อที่ถูกส่งมาจากการแนะนำของบริษัทผู้จัดประมูลรายอื่น ๆ ซึ่งเคยร่วมงานกันกับผู้ประมูลรายนั้น ถึงแม้ว่าบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางจะสามารถเสนอรายชื่อผู้เข้าร่วมประมูลแก่ผู้จัดการประมูลได้ก็ตาม แต่ดุลยพินิจในการคัดสรรผู้เข้าร่วมประมูลยังคงเป็นสิทธิขาดแก่ผู้จัดการประมูลเพียงผู้เดียว

3. คณะกรรมการผู้จัดการประมูลจะเชิญผู้ประมูลทุกรายที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่ต้องการเข้าร่วมการประมูล ตลอดจนส่งเอกสารรายละเอียดของการจัดซื้อจัดจ้าง และนัดหมายวันเวลาของการชี้แจงรายละเอียดของการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะจัดส่งเป็นเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) ให้กับผู้ประมูลทุกราย นอกจากนี้ยังได้แนบส่งสัญญาของการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ผู้ประมูลทุกรายได้ตรวจสอบและรับทราบถึงข้อตกลงต่าง ๆ ที่คณะกรรมการผู้จัดการประมูลต้องการไว้ในคราวเดียวกัน

4. ในขั้นตอนนี้ผู้เข้าร่วมประมูลต้องเข้ารับฟังรายละเอียด คำชี้แจงซึ่งเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง ตลอดจนสามารถซักถามถึงข้อสงสัยต่าง ๆ ได้

5. ขั้นตอนการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ก่อนถึงวันประมูลผู้จัดการประมูลจะทำการแจ้งชื่อ (User Name) และ รหัสผ่าน (Password) สำหรับเชื่อมต่อเข้าสู่ห้องประมูล เมื่อถึงวันประมูลผู้ประมูลก็ทำการเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ตเพื่อเข้าสู่การประมูล โดยใช้ User Name & Password ที่ผู้จัดการประมูลทำการจัดส่งให้ การเสนอราคาผู้ประมูลสามารถเสนอราคาผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตได้เลย ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางมายังสถานที่ที่ผู้จัดการประมูลกำหนด

ในขั้นตอนสุดท้าย เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาของการประมูล ผู้ที่เสนอราคาต่ำที่สุดคือผู้ชนะการประมูลในครั้งนั้น ผู้จัดการประมูลจะแจ้งยืนยันผลการประมูลแก่ผู้ชนะการประมูลทาง E-Mail ในทันที โดยผู้ชนะการประมูลสามารถตอบยืนยันกลับได้ทั้งทาง E-Mail หรือการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรทางเครื่องโทรสาร (Fax) ก็ได้ นอกจากนี้ผู้ชนะการประมูลต้องพิมพ์หนังสือสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งได้รับตั้งแต่ในขั้นตอนที่ 3 มาจำนวน 2 ชุด รวมถึงรวบรวมเอกสารทางการเงินซึ่งมีระบุไว้ในหนังสือสัญญา จัดส่งให้ผู้จัดการประมูลลงนามจัดซื้อจัดจ้าง ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา เมื่อผู้จัดการประมูลลงนามในสัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการประมูลจะส่งสัญญา 1 ชุดคืนให้กับผู้ชนะการประมูล และจะเก็บไว้เป็นหลักฐานอีก 1 ชุด

ความแตกต่างระหว่างการประมูลของภาครัฐและเอกชน

ขั้นตอนการดำเนินการประมูลของภาครัฐมีกฎเกณฑ์มาก และจะใช้การประมูลแบบ เสนอราคาลดลง (Reverse) ผู้ประมูลไม่เห็นหน้าตากัน ส่วนภาคเอกชนจะมีการกำหนดราคา ขึ้นอยู่กับบริษัทผู้จัดการประมูลต้องการอะไร เจือปนน้อยกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาครัฐจะเน้น เรื่องความโปร่งใสมากกว่าการลดราคา และทุกอย่างต้องตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้หมดทุกอย่าง

การจัดหาออนไลน์

การจัดหาออนไลน์ เป็นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย คือ อินเทอร์เน็ต มาปรับใช้กับกระบวนการจัดหาสินค้า และผู้ขาย ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของการ แข่งขันในตลาดอย่างเสรี โดยการจัดหาออนไลน์ช่วยในการลดระยะเวลา ต้นทุนดำเนินการ รวมทั้ง ต้นทุนด้านราคาของสินค้าหรือบริการในการจัดหา

กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การจัดหาออนไลน์สามารถลดขั้นตอนในการติดต่อประสานงาน ระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ขายที่อยู่ในถิ่นห่างไกล การติดต่อสื่อสารผ่าน ทางอินเทอร์เน็ตจะสามารถช่วยเพิ่มความคล่องตัวของกระบวนการจัดซื้อ ลดระยะเวลาและต้นทุน การดำเนินการจัดหาได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ การจัดหาออนไลน์ยังช่วยกระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน ระหว่างผู้ขายตามสถานะของตลาดอีกด้วย

โดยหลักการแล้ว รูปแบบของการจัดหาออนไลน์สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบหลัก ๆ ซึ่งในแต่ละรูปแบบมีความแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน ได้แก่

1. การประกวดราคาออนไลน์ (E-Tendering) มุ่งเน้นในการเพิ่มความคล่องตัวใน กระบวนการประกวดราคา ซึ่งครอบคลุมกระบวนการประกวดราคาตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งแล้ว เสร็จกระบวนการผ่านสื่อออนไลน์
2. การเสนอราคาออนไลน์ (E-RFQ) มุ่งเน้นในการเพิ่มความคล่องตัว ความโปร่งใสและ รายละเอียดของสินค้าในการเสนอราคาผ่านสื่อออนไลน์
3. การประมูลออนไลน์ (E-Auction) มุ่งเน้นในการเพิ่มความคล่องตัว ความโปร่งใสใน การดำเนินการ และการแข่งขันในการเสนอราคาของผู้ขายผ่านสื่อออนไลน์

เพื่อให้ทันต่อกระแส และผลที่ได้รับจากการจัดหาออนไลน์ เครื่องมือทางด้านการจัดหา ออนไลน์ที่จะมุ่งเน้นและขอกล่าวถึงในที่นี้คือ “การประมูลออนไลน์ (E-Auction)” เท่านั้น

การประมูลออนไลน์ (Online Auction) มีชื่อเรียกกันทั่วไปโดยทับศัพท์หลายอย่าง เช่น Online Bidding, E-Auction, E-Bidding ซึ่งล้วนแต่หมายถึงสิ่งเดียวกันทั้งสิ้น ในภาษาไทยมักใช้

คำเรียกที่เป็นทางการว่า การประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์หรือการประมูลออนไลน์ โดยการประมูลออนไลน์จะมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. เป็นการเสนอราคาแบบประมูลซื้อ หรือประมูลขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต
2. เป็นการเสนอราคาแบบ Real Time
3. เป็นการประยุกต์จากวิธีการประมูลแบบยื่นซองราคา
4. เป็นการเสนอราคาได้โดยไม่มีข้อจำกัดเรื่องเวลาและสถานที่

ตารางที่ 2-1 การเปรียบเทียบรูปแบบการประมูล

การประมูลแบบเดิม	การประมูลออนไลน์
1. เสนอราคาได้เพียงครั้งเดียว 2. ต้องเดินทางมาติดต่อกัน 3. มีรูปแบบเดียว 4. จำกัดอยู่แค่ผู้ขายรายเดิม 5. ต้องประกาศราคาทั้งหมดแล้วจึงเรียก ต่อรอง	1. เสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้ง 2. ประมูลได้จากทุกสถานที่ทั่วโลก 3. ประมูลได้หลากหลายรูปแบบ 4. เพิ่มโอกาสได้พบผู้ขายรายใหม่ 5. สรุปผลการต่อรองราคาได้อย่างรวดเร็ว 6. เพิ่มความโปร่งใสมากขึ้น

ประโยชน์ที่ได้รับจากการประมูลออนไลน์

การประมูลออนไลน์ถือเป็นวิธีการที่ก่อให้เกิดส่วนประหยัด และความรวดเร็วในการจัดซื้อ ก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาระหว่างผู้เข้าร่วมเสนอราคา ซึ่งการแข่งขันทางด้านราคาดังกล่าวเป็นผลสืบเนื่องมาจากลักษณะของราคาที่มีการเคลื่อนไหวอย่างอิสระ กล่าวคือ ผู้เข้าร่วมการประมูลสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง โดยการประมูลออนไลน์จะช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าและบริการได้รับประโยชน์ ดังตารางที่ 2-2

ตารางที่ 2-2 ประโยชน์จากการใช้การประมูลออนไลน์

ประโยชน์สำหรับผู้ซื้อ	ประโยชน์สำหรับผู้ขาย
1. ได้จัดซื้อสินค้าหรือบริการในราคาที่สะท้อนสถานะราคาในขณะนั้นได้ดีที่สุดโดยไม่จำเป็นต้องเจรจาต่อรองเพิ่ม 2. มีขั้นตอนที่เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อและตรวจสอบได้ตรงตามหลักบรรษัทภิบาล (Good Governance) 3. ได้รู้จักผู้ขายรายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นจากการแนะนำผู้ขายของตลาดกลางฯ ผู้จัดการประมูล 4. ลดขั้นตอนและระยะเวลาในการต่อรองราคา	1. เพิ่มโอกาสในการแข่งขันเนื่องจากสามารถเสนอราคาได้หลายครั้งตามที่ต้องการ 2. สามารถทราบสถานการณ์การแข่งขันแบบ Real Time ทุกความเคลื่อนไหวของราคา 3. มีช่องทางเข้าถึงผู้ซื้อรายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นจากการแนะนำของตลาดกลางฯ ผู้จัดการประมูล 4. สามารถร่วมแข่งขันด้านราคาได้อย่างแท้จริง โดยไม่มีการเปิดเผยชื่อผู้เข้าร่วมการประมูล

ปัจจัยที่ควรนำมาพิจารณาก่อนทำการประมูลออนไลน์

คงต้องยอมรับว่าสินค้าและบริการบางชนิดไม่เหมาะสมที่จะนำมาใช้กับการประมูลออนไลน์ได้ เช่น สินค้าที่กำหนดลักษณะเฉพาะเจาะจงจนไม่สามารถหาผู้ขายได้ตรงกับสินค้าหรือบริการที่ต้องการ หรือหากหาได้ก็มีเพียงไม่กี่รายเท่านั้น ทำให้ไม่เกิดการแข่งขันขึ้นอย่างแท้จริง ดังนั้น ก่อนที่ผู้ซื้อจะตัดสินใจนำระบบการประมูลออนไลน์มาใช้กับสินค้าหรือบริการใด ก็ควรพิจารณาถึงปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ผู้ริเริ่มการประมูลต้องระบุรายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้า/ บริการอย่างชัดเจน (Specification) ไม่ว่าจะเป็นวันที่จัดส่ง สถานที่จัดส่ง ลักษณะ หรือรูปแบบของสินค้าหรือบริการที่ต้องการ รวมถึงคุณภาพของสินค้าหรือบริการนั้น ๆ การส่งผ่านข้อมูลเหล่านี้ไปยังผู้เข้าร่วมการประมูลต้องเป็นไปอย่างชัดเจนและครบถ้วน ขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เนื่องจากผู้ริเริ่มการประมูลและผู้เข้าร่วมการประมูลทุกรายจะต้องมีความเข้าใจที่ตรงกันในรายละเอียดดังกล่าว เพื่อเป็นการป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง ในกรณีที่การส่งมอบสินค้าหรือบริการไม่เป็นไปตามรายละเอียดหรือข้อกำหนดที่ได้มีการตกลงไว้กับผู้ริเริ่มการประมูล

2. ผู้ริเริ่มการประมูลและผู้เสนอราคาต้องทราบถึงประโยชน์ที่แต่ละฝ่ายจะได้รับ กล่าวคือ ผู้ริเริ่มการประมูลจะได้รับราคาตลาดที่ดีที่สุดจากผู้เสนอราคา และผู้เสนอราคาได้รับความเป็นธรรมในการเสนอราคา เนื่องจากการแข่งขันเกิดขึ้นบนรากฐานของความโปร่งใส

3. ไม่ใช่สินค้าผูกขาด (Monopoly Goods) สินค้าหรือบริการนั้นจะต้องอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขัน กล่าวคือ ต้องมีการแข่งขันทางการผลิตสินค้าหรือบริการดังกล่าว ออกสู่ตลาดโดยผู้ประกอบการจากภาคอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างน้อย 3-4 ราย การผูกขาดการผลิตสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบการเพียงรายเดียวไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ใด ๆ จากการประมูลออนไลน์ ดังนั้น ในสถานะที่แวดล้อมไปด้วยสภาวะการแข่งขันจะส่งผลให้การประมูลออนไลน์ประสบความสำเร็จ

4. สินค้าหรือบริการควรมีส่วนต่างระหว่างต้นทุนกับกำไรมากพอ (Profit Margin) ในการใช้แข่งขันเสนอราคา ในทางกลับกัน สินค้าหรือบริการที่มีส่วนต่างระหว่างต้นทุนกับกำไรต่ำอาจไม่เหมาะสมกับการประมูลออนไลน์ เนื่องจากไม่สามารถสร้างส่วนประหยัคได้มากนัก

5. สินค้าหรือบริการควรมีมูลค่าสูงและมีจำนวนหรือปริมาณมาก (High Value and Quality) จึงจะเหมาะกับการประมูลออนไลน์ ซึ่งนอกจากจะเป็นปัจจัยที่ผู้เข้าร่วมการประมูลให้ความสนใจอย่างสูงแล้ว ยังเป็นการก่อให้เกิดส่วนประหยัคที่เพิ่มมากขึ้น (Economies of Scale) เนื่องจากการเสนอซื้อขายสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าสูงและมีจำนวนหรือปริมาณมากนั้น ทำให้ผู้เข้าร่วมการประมูลสามารถพิจารณาเสนอส่วนลดในสัดส่วนที่สูงขึ้นได้

รูปแบบการประมูลออนไลน์

รูปแบบของการประมูลออนไลน์สามารถแบ่งได้หลายประเภท ทั้งนี้ เพื่อรองรับความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขาย และความเหมาะสมของสินค้าและบริการแต่ละประเภท ในที่นี้จะนำเสนอรูปแบบการประมูลที่นิยมทำในปัจจุบัน ได้แก่ English Auction, Sealed Auction, Multi Variable Bidding และ Yankee Auction

การประมูลแบบ English Auction

การประมูลแบบ English Auction หรือการประมูลแบบไล่ราคา ซึ่งทำได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ การประมูลไล่ราคาลง (Reverse Auction) หมายถึง ผู้ที่เสนอราคาประมูลต่ำที่สุดจะเป็นผู้ชนะการประมูล และการประมูลไล่ราคาขึ้น (Forward Auction) หมายถึง ผู้ที่เสนอราคาประมูลสูงที่สุดจะเป็นผู้ชนะการประมูล โดยการประมูลแบบ English Auction ผู้เข้าร่วมการประมูลสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง โดยสามารถเห็นราคาสุดท้ายของผู้ประมูลรายอื่น แต่จะไม่ทราบว่า

เป็นของผู้ประมูลรายใด ทั้งนี้ระบบจะแสดงเครื่องหมายรูป “ค้อน” ที่หน้าจอของผู้ประมูลที่มีราคารำนำอยู่ ลักษณะของการประมูลแบบ English Auction มีดังต่อไปนี้

1. งานประมูลที่ผู้ซื้อสามารถกำหนดคุณลักษณะ หรือรายละเอียดของสินค้าหรือบริการได้อย่างชัดเจนและอยู่ในระดับมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งราคาจะเป็นค่าตัวแปรเดียวที่ใช้ในการตัดสินใจผู้ชนะการประมูล
2. สินค้าหรือบริการที่อยู่ในสถานะการแข่งขันของตลาด กล่าวคือ มีผู้เข้าร่วมการประมูลหลายราย
3. งานประมูลที่ต้องการผู้ชนะเพียงรายเดียว
4. สามารถเปิดเผยราคาที่ประมูลอยู่ได้ แต่จะไม่ทราบว่าราคาที่ปรากฏอยู่นั้นเป็นของผู้ประมูลรายใด

การประมูลแบบ Sealed Auction

การประมูลแบบ Sealed Auction เป็นรูปแบบการประมูลที่ไม่แสดงราคาและข้อมูลใดๆ ของผู้เข้าร่วมการประมูลรายอื่น โดยระบบจะแสดงเครื่องหมายรูป “ค้อน” บนหน้าจอของผู้ประมูลที่เสนอราคาดีที่สุด ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้ง ทั้งนี้ผู้ประมูลจะต้องเสนอราคาที่ดีกว่าราคาเดิมของตนเอง ในกรณีที่มีการเสนอราคาประมูลเท่ากัน ผู้ประมูลที่เสนอราคาเข้าสู่ระบบก่อนจะมีเครื่องหมายรูปค้อนปรากฏที่หน้าจอของตน ลักษณะของการประมูลแบบ Sealed Auction มีดังต่อไปนี้

1. งานประมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผยราคาต่ำสุด/ สูงสุด (Leading Bid) ของการประมูล
2. ไม่ต้องการเปิดเผยจำนวนผู้เสนอราคาที่เข้าร่วมการประมูล
3. สินค้าหรือบริการที่จะดำเนินการประมูลอยู่ในระดับมาตรฐานเดียวกัน
4. งานประมูลที่ต้องการผู้ชนะเพียงรายเดียว
5. งานที่มีผู้เข้าร่วมการประมูลน้อยราย

ตารางที่ 2-3 การเปรียบเทียบการประมูลแบบ English Auction and Sealed Auction

English Auction	Sealed Auction
1. กำหนดส่วนลด/เพิ่มขึ้นต่ำ	1. ไม่มีการกำหนดส่วนลด/เพิ่มขึ้นต่ำ
2. ผู้เข้าร่วมประมูลทราบราคาที่ดีที่สุด และเสนอราคาแข่งขันกับราคาดังกล่าว	2. ผู้เข้าร่วมการประมูลเสนอราคาดีกว่าราคาที่ครั้งก่อนของตนเอง และไม่ทราบราคาที่ดีที่สุด ณ ขณะนั้น (อาจสูง/ต่ำกว่า หรือเทียบเท่ากับราคาของรายอื่นได้)
3. สามารถกำหนดให้แสดงหรือไม่แสดงจำนวนและรายชื่อผู้ที่เสนอราคา	3. ไม่แสดงจำนวนและรายชื่อผู้ที่เสนอราคา
4. สามารถกำหนดให้แสดงหรือไม่แสดงราคาเริ่มต้น	4. สามารถกำหนดให้แสดงหรือไม่แสดงราคาเริ่มต้น
5. ระบบคำนวณราคาที่พร้อมเสนอ	5. พิมพ์ราคาที่ต้องการเสนอเอง
6. รูปค้อนจะปรากฏที่หน้าจอผู้ที่เสนอราคานำ	6. รูปค้อนจะปรากฏที่หน้าจอผู้ที่เสนอราคานำ

การประมูลแบบ Multi Variable Bidding

จากรูปแบบการประมูล English Auction และ Sealed Auction จะใช้ราคาเป็นค่าปัจจัยเดียวที่ใช้ในการตัดสินผู้ชนะการประมูล แต่หากผู้ริเริ่มการประมูลต้องการคัดเลือกผู้ชนะการประมูลจากการพิจารณาเกินกว่า 1 ปัจจัย สามารถนำรูปแบบการประมูลแบบ Multi Variable Bidding หรือเรียกสั้น ๆ ว่า MVB มาใช้ได้ โดยการประมูลแบบ MVB เป็นการนำหลักการของการเปรียบเทียบราคาต่อหน่วยประสิทธิภาพ (Price Per Performance: PPP) มาประยุกต์ใช้กับการประมูล เช่น หากผู้ริเริ่มการประมูลต้องการพิจารณาคุณภาพสินค้ารวมกับราคา ตัวแปรที่เสนอเข้าสู่ระบบจะประกอบไปด้วย 2 ตัวแปร ได้แก่

A หมายถึง ราคาสินค้าหรือบริการ (Price) ซึ่งสามารถเสนอได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง

B หมายถึง คะแนนคุณภาพสินค้า (Performance Score) ที่พิจารณาจากหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ผู้ริเริ่มการประมูลเป็นผู้กำหนดขึ้น ซึ่งไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้

ระบบจะทำการคำนวณค่า PPP ออกมาให้อัตโนมัติ ผลที่ได้คือผู้ริเริ่มการประมูลจะได้รับสินค้าที่มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพนั่นเอง (วิธี PPP สามารถตอบสนองความต้องการที่จะคงประสิทธิภาพของการแข่งขันด้านราคาของนักจัดซื้อได้ ซึ่งการคงสภาพการแข่งขันด้านราคาดังกล่าวทำได้โดยใช้ระดับคุณภาพมาเป็นตัวถ่วงน้ำหนัก)

การประมูลแบบ Yankee Auction

บ่อยครั้งที่ผู้ซื้อที่มีความจำเป็นต้องซื้อสินค้าชนิดเดียวจากผู้ขายหลายราย เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการขาดแคลนสินค้ากรณีผู้ขายรายใดรายหนึ่งหยุดผลิตสินค้าไป หรือกรณีที่ต้องการซื้อสินค้าจำนวนมากโดยไม่มีผู้ขายรายใดสามารถตอบสนองได้ทั้งหมด หรืออาจจะเพียงเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องกับผู้ขายหลายราย ด้วยความจำเป็นเหล่านี้สามารถเลือกใช้การประมูลแบบ Yankee Auction ซึ่งเป็นการประมูลได้ราคาแบบกำหนดปริมาณที่สามารถทำให้บรรลุนความต้องการข้างต้น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

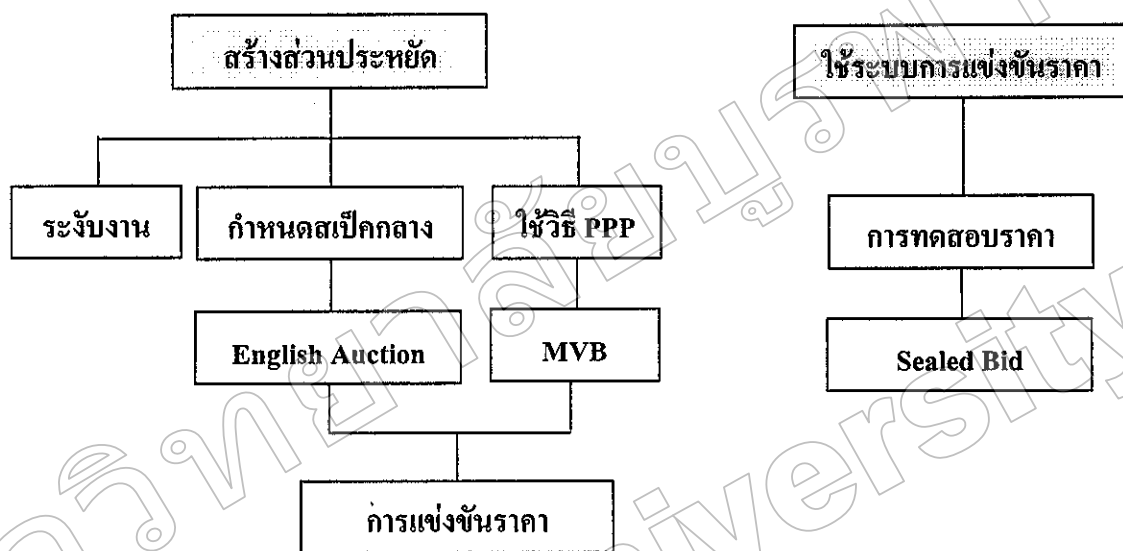
การประมูลได้ราคาแบบ Yankee Auction เป็นรูปแบบที่ให้ผู้เข้าร่วมการประมูลสามารถเสนอทั้งราคาและปริมาณสินค้าได้ตามที่ต้องการได้ในเวลาเดียวกัน การประมูลแบบนี้แตกต่างจากการประมูลได้ราคาแบบ English Auction ตรงที่ Yankee Auction จะยอมให้ผู้ประมูลสามารถเสนอราคาซ้ำกับผู้ประมูลรายอื่นได้ แต่เมื่อมีผู้ประมูลอีกรายใส่ราคาที่ดีกว่าเข้ามาในระบบจนครบจำนวนรวมตามที่ผู้ซื้อกำหนดไว้แล้ว การตัดสินใจชนะการประมูลจะเริ่มจากผู้ให้ราคาที่ต่ำที่สุดแล้วไล่ลงมาถึงผู้เสนอราคาเป็นลำดับรองลงมาจนกระทั่งได้ปริมาณครบตามที่กำหนด จะเห็นได้ว่าการประมูลวิธีนี้ยอมให้ผู้ประมูลสามารถเสนอราคาได้หลายครั้งเช่นเดียวกับการประมูลออนไลน์ประเภทอื่นๆ ดังนั้น ด้วยการเลือกใช้การประมูลรูปแบบนี้ทำให้ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าจากผู้ขายหลายรายได้ในขณะที่ยังคงได้รับประโยชน์จากสถานะการแข่งขันที่เกิดขึ้นจากการประมูลออนไลน์

การประมูลออนไลน์กับสินค้าหรือบริการที่ไม่กำหนดมาตรฐานกลาง

นักจัดซื้อหลายรายคงจะประสบกับปัญหาเกี่ยวกับการจัดซื้อสินค้าหรือบริการบางรายการที่ไม่สามารถกำหนดมาตรฐานกลางเพื่อให้การเปรียบเทียบราคาดังอยู่บนมาตรฐานเดียวกันได้ ส่งผลให้ผู้ขายแต่ละรายไม่ต้องการเข้าร่วมประมูล เนื่องจากเห็นว่าสินค้าและบริการของผู้เข้าร่วมการประมูลแต่ละรายมีคุณภาพไม่เท่ากัน ซึ่งการที่นักจัดซื้อไม่สามารถกำหนดมาตรฐานกลางเพื่อให้การเปรียบเทียบราคาดังอยู่บนมาตรฐานเดียวกันได้ อาจเกิดขึ้นจากข้อจำกัดของเงื่อนไขเวลาในการศึกษาหาข้อมูล ความเร่งด่วนในการจัดซื้อจัดหา สถานการณ์บังคับ หรือแม้กระทั่งด้วยคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าหรือบริการบางประเภทที่มีลักษณะเฉพาะตัวหรือต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านสูง เช่น งานออกแบบสิ่งพิมพ์ งานออกแบบอุปกรณ์โรงงาน ฯลฯ จากปัญหาดังกล่าว หากเปิดให้มีการแข่งขันด้วยการประมูลแบบ English Auction ก็มักจะประสบกับปัญหา 2 ประการ คือ

1. เกิดภาวะไม่มีการเสนอราคาเพื่อแข่งขัน
2. ผู้เสนอราคาไม่สามารถเสนอราคาต่ำกว่าราคาเริ่มต้นประมูลได้

วิธีการแก้ปัญหาการจัดประมูลสำหรับสินค้าหรือบริการที่ไม่มีการกำหนดมาตรฐานกลางให้สามารถแข่งขันราคากันได้นั้น ควรวิเคราะห์ถึงวัตถุประสงค์ของผู้ซื้อที่ต้องการสร้างส่วนประหยัจากการประมูลหรือต้องการเพียงเพื่อใช้ระบบการแข่งขันราคาผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น ดังแผนภาพในรูปที่ 2-1



ภาพที่ 2-2 การแก้ปัญหาการประมูลออนไลน์สำหรับสินค้าที่ไม่กำหนดมาตรฐานกลาง

ในกรณีที่ผู้ซื้อมีวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อสร้างส่วนประหยัจากการประมูล สำหรับสินค้าหรือบริการที่ไม่มีการกำหนดมาตรฐานกลาง วิธีการแก้ปัญหาสามารถกระทำได้ 3 วิธีคือ ระงับที่จะทำการประมูลสินค้าหรือบริการนั้น เนื่องจากจะไม่ก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาที่ทำให้เกิดส่วนประหยัจากการประมูลได้ หรือหากต้องการที่จะทำการประมูลสินค้าหรือบริการนั้นจริง ๆ ก็ควรที่จะทำการกำหนดมาตรฐานกลางออกมาให้ได้ แลใช้วิธีการประมูลแบบ English Auction

แต่ในกรณีที่ไม่สามารถกำหนดมาตรฐานกลางออกมาได้อย่างแน่นอนแล้ว อาจเปลี่ยนมาใช้วิธี Price Per Performance โดยต้องตรวจประเมินและให้คะแนนคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ต้องการประมูลนั้นโดยละเอียด และใช้วิธีการประมูลแบบ MVB แทน ก็จะส่งผลให้การประมูลเกิดการแข่งขันขึ้น โดยผู้ซื้อได้ราคาที่ต่ำที่สุด ในขณะที่ผู้ขายก็ยอมรับผลการประมูลที่เกิดขึ้น นั่นก็จะเป็นการประมูลแบบ WIN-WIN ทั้ง 2 ฝ่ายนั่นเอง

หากผู้ซื้อมีวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อสินค้าหรือบริการเพียงเพื่อต้องการใช้ระบบการแข่งขันราคาผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น กรณีนี้สามารถทำได้โดยการเริ่มต้นจากการปรับแนวคิด

เรื่องการประมูลจากเดิมที่มุ่งเน้นในเรื่องของ “การสร้างส่วนประหยัด” จากการเสนอราคาแข่งขันมาเป็น “การสอบราคา” เพื่อพิจารณาราคาที่ผู้ขายได้เสนอ ให้สอดคล้องกับคุณลักษณะของสินค้าหรือบริการตามความต้องการของผู้ซื้อแทน และใช้การประมูลแบบ Sealed Auction ซึ่งถือเป็นรูปแบบการประมูลที่ใช้เป็นเครื่องมือในการสอบราคา โดยการนำหลักการเดิมมาปรับเพื่อให้การสอบราคาดังกล่าวเกิดการแข่งขันสูงสุด โดยปฏิบัติดังนี้

1. ไม่กำหนดราคาเริ่มต้น เพื่อลดความคาดหวังทางราคาออกจากใจผู้เสนอราคา
2. ไม่เปิดเผยราคาที่กำลังประมูลนาอยู่ เพื่อตัดการชี้นำทางตัวเลขว่าควรลดราคาลงอีกเท่าใด

เท่าใด

3. ไม่กำหนดส่วนลดขั้นต่ำ เพื่อเปิดโอกาสให้มีการเสนอราคาได้ไม่จำกัดครั้ง แต่ราคาครั้งที่เสนอต่อ ๆ ไป ต้องเสนอราคาดีกว่าราคาของตนเองในครั้งที่ผ่านมา

4. ให้แนวทางคร่าว ๆ แก่ผู้เข้าร่วมการประมูลเพื่อทราบว่าตนเสนอราคานาอยู่หรือไม่ และสามารถเห็นราคาสุดท้ายของตนเองเท่านั้น เพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขันให้มากยิ่งขึ้น

จากคุณสมบัติดังกล่าวได้สร้างเวทีการแข่งขันที่กำหนดให้ผู้เสนอราคาทราบเพียงว่าตนเสนอราคานาอยู่หรือไม่ และระบบไม่ได้กำหนดให้ต้องแข่งขันราคากับผู้เสนอการรายอื่นแต่เปิดโอกาสให้ปรับการเสนอราคาของตนเองได้ กล่าวคือ การประมูลแบบ Sealed Auction ถือเป็นระบบที่เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการประมูลสามารถแข่งขันเสนอราคากับตัวเอง โดยไม่มีการจำกัดเกี่ยวกับส่วนลดขั้นต่ำ

นอกจากนี้ จะพบว่ากฎเกณฑ์ที่เป็นปัจจัยสำคัญของการประมูลในลักษณะนี้คือ เนื่องจากการไม่มีการเปิดเผยราคาที่มีการแข่งขันให้ผู้เข้าร่วมการประมูลรายอื่นทราบ ราคาที่มีการเสนอแข่งขันเข้ามาอาจซ้ำกันได้ อันจะทำให้ผู้เสนอราคาลดความกังวลเกี่ยวกับราคาที่ตนจำเป็นต้องเสนอลดความผูกพันกับมาตรฐานลักษณะกลาง

ดังนั้นการเสนอราคาเข้าแข่งขัน และการลดราคาจึงเป็นไป “บนพื้นฐาน” ของตัวสินค้าหรือบริการหรือลักษณะเฉพาะของสินค้า ซึ่งตั้งอยู่บนดุลยพินิจของผู้ขายเองเป็นหลัก รวมทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้ทราบว่าราคาที่เสนอไปนั้นเป็นราคานาหรือไม่ผ่านรูปสัญลักษณ์ที่ปรากฏ Real Time จึงสามารถปรับราคาลงได้ตามความต้องการของตน โดยไม่ต้องกังวลกับราคาที่เคยเห็นเป็นรูปจำนวนเงินในการประมูลแบบโล่ราคาลงทั่ว ๆ ไป

ประเด็นสำคัญที่อยู่นอกเหนือจากการประมูลแบบ Sealed Auction คือ ต้องสามารถ “สื่อสาร” ให้ผู้เสนอราคาเข้าใจว่า การประมูลดังกล่าวนี้เป็นเรื่อง “การสอบราคา” ที่ “กระทำผ่าน” ตลาดกลางประมูลออนไลน์เท่านั้น ซึ่งถือเป็นการให้โอกาสผู้ขายได้เสนอราคาที่ดีที่สุดของตนเอง

ให้ผู้ซื้อได้พิจารณา ดังนั้น ผู้ซื้อจึงยังมีสิทธิ์ตัดสินใจว่า จะมอบสัญญาให้แก่ผู้ขายรายใด กล่าวคือ ผู้ให้ราคาต่ำสุดอาจไม่ใช่ผู้ชนะการประมูลเสมอไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คมสันต์ สุวรรณมานะศิลป์ (2547) ศึกษาถึงรายละเอียดขั้นตอนของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนผลต่างทางด้านราคาที่เกิดขึ้นจากการประมูลเทียบกับวงเงินงบประมาณที่ตั้งไว้ นอกจากนี้ยังศึกษาถึงเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งอยู่เบื้องหลังของผู้จัดการประมูลที่เลือกใช้การประมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และสุดท้ายเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ประมูลที่สะท้อนออกมา หลังการเปลี่ยนรูปแบบการประมูลเป็นการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ในงานวิจัยฉบับนี้จะกล่าวถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ 2 ส่วนหลักคือ ส่วนแรกคือผู้จัดการประมูลซึ่งจะอยู่ในฐานะของผู้ต้องการซื้อสินค้าและบริการในราคาที่ต่ำ และส่วนที่สองคือส่วนของผู้เข้าร่วมประมูลที่จะอยู่ในฐานะของผู้ขายสินค้า ผลการศึกษาพบว่า ขั้นตอนต่างๆของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น เป็นขั้นตอนที่นำมาซึ่งประโยชน์หรือข้อดีของการประมูล 3 ประการ คือ ความโปร่งใส ความรวดเร็ว และราคาซื้อขายที่ยุติธรรม ด้วยเหตุผลทั้ง 3 ประการดังกล่าวข้างต้นนี้เองที่เป็นปัจจัยหลักอันนำไปให้บริษัทผู้จัดการประมูลทั้งหลายสนใจที่จะเปลี่ยนรูปแบบของการประมูลมาเป็นการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ หากแต่ติดขัดปัญหาในเรื่องค่าดำเนินการเบื้องต้นสำหรับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการประมูลจากการประมูลในรูปแบบเดิมเป็นการประมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ที่ต้องใช้การลงทุนที่สูง ซึ่งปัญหาเรื่องต้นทุนของการเปลี่ยนแปลงนี้เอง เป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้ย่างก้าวการเดินของการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการประมูลนั้นต้องล่าช้าออกไป ผลลัพธ์ในเรื่องราคาซื้อสินค้าและบริการ ที่เกิดขึ้นจากการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งผู้จัดการประมูลได้รับพบว่า ผู้จัดการประมูลสามารถซื้อสินค้าและบริการได้ต่ำกว่าเงินงบประมาณหรือราคากลางที่ตั้งไว้โดยประมาณ 10%-12% ซึ่งผลดังกล่าวยังไม่ชัดเจนแน่นอน ทั้งนี้เนื่องจากการซื้อสินค้าและบริการได้ต่ำกว่าเงินงบประมาณดังกล่าวอาจมีปัจจัยอื่นเกี่ยวข้องด้วย เช่น การกำหนดงบประมาณที่ผิดพลาด หรือกำหนดไว้สูงเกินภาวะความเป็นจริง เป็นต้น

ฐานิตย์ บุญรัตพันธุ์ (2548) ศึกษาผลกระทบต่อการองค์กรโดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอก เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหารวมถึงแนวทางประมูลงานอย่างโปร่งใส โดยมุ่งเน้นในเรื่องจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งเป็นสิ่งที่องค์กรทุกองค์กรควรตระหนักเรื่องนี้เป็นสำคัญ และกำหนดทิศทางการวางแผนกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อให้องค์กรสามารถเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ในการทำการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ได้นำระเบียบวิธีการทำวิจัยโดยการเก็บรวบรวมข้อมูล

ทฤษฎีและข้อมูลปฐมภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิมีการใช้เครื่องมือในการศึกษา คือแบบสัมภาษณ์ โดยสัมภาษณ์ผู้บริหารในตำแหน่งผู้จัดการขึ้นไปจากบริษัท เอบีซี จำกัด และบริษัทผู้เข้าร่วม ประมูลงานรวมถึงแบบสอบถามเจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เป็นผู้เปิดประมูล โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยค่าทางคณิตศาสตร์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ (SPSS) และการบรรยายเชิงพรรณนา ผลการสำรวจที่ได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกด้วย TOWS Matrix โดยบริษัทนำเอาจุดแข็งและโอกาสมาผสมผสานกันเพื่อเป็นแนวทางเลือกที่ดีที่สุด คือกลยุทธ์ในการสนับสนุนความรู้เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ควบคู่กับแนวทางเลือกอื่น ๆ เนื่องจากทางเลือกนี้ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในอนาคตที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่ทันสมัย ส่วนของพนักงานก็สามารถที่จะพัฒนาศักยภาพของตัวเองพร้อม ๆ กับการพัฒนาสินค้าและบริการ ไปด้วยกัน แต่ทางเลือกนี้เป็นทางเลือกที่จะเกิดผลกระทบทางการเงิน ระยะเวลาในการ ปฏิบัติงานเนื่องจากเป็นทางเลือกที่มีค่าใช้จ่ายมากและใช้ระยะเวลาในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นาน แต่บริษัทเล็งเห็นว่าการเลือกแนวทางเลือกนี้ ก่อให้เกิดประโยชน์กับบริษัทในระยะยาวคือ สามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทได้อย่างยั่งยืน

พิชัย อยู่สุข (2548) ศึกษาแนวทางการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการจัดซื้อ จัดจ้างภาครัฐ ศึกษาระเบียบหลักเกณฑ์การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนผลการ ดำเนินการและปัญหาอุปสรรคที่ผ่านมา เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยได้เก็บข้อมูลตัวอย่างจาก ผลการดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ตามประกาศกระทรวงการคลัง วันที่ 13 มกราคม 2548 ในช่วงเวลาตั้งแต่เดือนมกราคม ถึง เดือนธันวาคม 2548 ของกรมทางหลวงชนบท จำนวน 120 โครงการ และจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องจำนวน 10 ราย และศึกษาระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี ว่าด้วยการพัสดุด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2549 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2549 เป็นต้นไป ผลการศึกษาพบว่า ระเบียบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ปี 2548 สรุปได้ ดังนี้ วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สามารถป้องกันปัญหาการขัดขวางการยื่นซองเสนอ ราคาได้ เนื่องจากผู้เสนอราคาสามารถเสนอราคาผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้ โดยไม่ต้องเดินทางไป ยังสถานที่ประมูล ด้านราคา จากผลการดำเนินการ ผู้ชนะการประมูลเสนอราคาต่ำกว่าราคากลาง ไม่เกิน 5% มีจำนวน 90 โครงการจากการเก็บตัวอย่าง 120 โครงการ ซึ่งทำให้รัฐประหยัดงบประมาณ ได้ไม่น้อยมาก ระยะเวลาในการดำเนินการประมูล ระยะเวลารวมเฉลี่ยประมาณ 35 วัน ซึ่งช้ากว่าการ ประกวดราคาแบบเดิมที่ใช้เวลาประมาณ 27 วัน ส่วนปัญหาเรื่องการสมยอมราคารัน ยังไม่สามารถ ป้องกันได้เนื่องจากผู้เสนอราคาทุกรายสามารถเจรจากันได้ทั้งก่อนและขณะเสนอราคา สำหรับการ ศึกษาระเบียบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ปี 2549 จากการศึกษาเบื้องต้นและสัมภาษณ์ ผู้เกี่ยวข้อง สรุปได้ดังนี้ จากระเบียบกำหนดให้ผู้เสนอราคาต้องมาเสนอราคาพร้อมกันในสถานที่ที่

กำหนดให้นั้น จะทำให้เกิดปัญหาการจัดขวงการเสนอราคามีโอกาสเกิดขึ้นอีก นอกจากนี้ปัญหาเรื่องการสมยอมกันนั้น ผู้ศึกษาเห็นว่าไม่สามารถป้องกันได้ เนื่องจากการเจรจาจะเกิดขึ้นก่อนที่จะมีการเสนอราคา ซึ่งส่งผลให้ไม่สามารถประหยัดงบประมาณได้ ส่วนระยะเวลาในการดำเนินการวิธีนี้จะใช้เวลามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับระเบียบที่ผ่านมา คือ ประมาณ 60 วัน เนื่องจากต้องเสียเวลาไปกับการจัดทำขอบเขตของงาน (TOR) และการรับฟังความคิดเห็นจากบุคคลภายนอกในแต่ละขั้นตอน

มัลลิกา วาจางาม (2546) ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการนำระบบ E-Auction มาใช้ในการดำเนินการจัดหาพัสดุ กรณีศึกษาองค์การฟอกหนัง ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจที่ตั้งกักอยู่ในกระทรวงกลาโหม โดยการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับระบบการดำเนินการในการจัดหาพัสดุขององค์การฟอกหนัง โดยกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภายในองค์กรเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งและมักจะทำให้เกิดปัญหาที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเอกสาร การจัดการ และกระบวนการในการดำเนินการ โดยการจัดหาพัสดุขององค์กรใช้ระเบียบการจัดหาพัสดุตามข้อบังคับองค์การฟอกหนังว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2541 มีอยู่ด้วยกันทั้งหมด 5 วิธีด้วยกันคือ วิธีตกลงราคา วิธีสอบราคา วิธีประกวดราคา วิธีพิเศษ วิธีกรณีพิเศษ ทางองค์กรได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น จึงได้มีการนำระบบการจัดหาพัสดุโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการจัดหาพัสดุ ซึ่งเมื่อมีการนำระบบ E-Auction เข้ามาใช้มีข้อได้เปรียบเพียงอย่างเดียว แต่ในกระบวนการดำเนินงานหรือกระบวนการทำงานก็พบปัญหาเช่นกัน คือปัญหาทางด้านการนำเทคโนโลยีใหม่ที่มีความทันสมัยเข้ามาใช้ในองค์กร ซึ่งบุคลากรยังมีความเคยชินกับระบบเดิมมากกว่า การนำระบบใหม่เข้ามานั้นจำเป็นที่จะต้องมีการเตรียมในเรื่องของการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในระบบการดำเนินงานใหม่นี้ให้สามารถใช้ระบบได้อย่างถูกต้อง รวมถึงการนำไปใช้งานให้เกิดประโยชน์สูงสุด

บริษัท คาด้าแมท จำกัด (มหาชน) (2550) ดำเนินการจัดการประมูลด้วยระบบ E-Auction ให้กับหน่วยงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ในเรื่องการจ้างเหมาเดิมสารเคมี และทำความสะอาดสระอาศน์ที่อาคาร FGD อาคาร ZT-6 โรงไฟฟ้าแม่เมาะ ในวันที่ 29 มกราคม พ.ศ.2550 ที่ผ่านมา ซึ่งในการประมูลครั้งนี้ใช้การประมูลแบบ Sealed Bid Auction มีผู้ผ่านการพิจารณา 2 ราย ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำพูนทวีทรัพย์ และห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลามซิสเต็ม มีการเสนอราคาทั้งหมด 18 ครั้ง (ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำพูนทวีทรัพย์ 11 ครั้ง ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลามซิสเต็ม 7 ครั้ง) ใช้เวลาในการประมูลเพียง 30 นาที ตั้งแต่เวลา 10.00 น.- 10.30 น. มีการกำหนดราคาเริ่มต้นการประมูลที่ 4,430,800 บาท ซึ่งผลการประมูล ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลำพูนทวีทรัพย์ เป็นผู้เสนอราคาที่ดีที่สุด โดยเสนอราคาเป็นจำนวนเงิน 4,411,200 บาท ลดลงจากราคาเริ่มต้นประมูล 19,600 บาท

หรือคิดเป็น 0.44% กล่าวคือ จากการประมูลจ้างเหมาเติมสารเคมี และทำความสะอาดพื้นที่อาคาร FGD อาคาร ZT-6 โรงไฟฟ้าแม่เมาะ สามารถลดต้นทุน (ค่าใช้จ่าย) ได้ถึง 19,600 บาท หรือคิดเป็น 0.44% จากราคาเริ่มต้นที่ได้กำหนดไว้

DATAMAT
Discover the Power of Information

CR Bids History

Auction ID (หมายเลขการประมูล)	360207	Auction Title (ชื่อโครงการ)	จ้างเหมาเติมสารเคมีและทำความสะอาดพื้นที่อาคาร FGD อาคาร ZT-6 โรงไฟฟ้าแม่เมาะ
Owner Name (ชื่อหน่วยงาน)	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	Start Date (วันเริ่มต้นประมูล)	29/Jan/07 10:00:00
Close Date (วันสิ้นสุดประมูล)	29/Jan/07 10:30:00	Number of Extensions (จำนวนครั้งการต่อเวลา)	0
Auction Type (ประเภทการประมูล)	Reverse Sealed Bid	Total Bids (จำนวนครั้งที่เสนอราคา)	18
Pause Time	0 sec		

Lot ID (เลขที่โครงการ)	CSC (ราคาเริ่มต้นประมูล)	ID Bidder (รหัสผู้ค้า)	Bidder (รายชื่อผู้ค้า)	Bid Amount (ราคาที่เสนอ)	Saving Price (ราคาที่ลดลง)	Savings % (เปอร์เซ็นต์ที่ลดลง)	Bid Time (เวลาที่เสนอราคา)
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,411,200.00	19,600.00	0.44 %	29/Jan/07 10:26:30
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,415,000.00	15,800.00	0.36 %	29/Jan/07 10:25:10
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,418,000.00	12,800.00	0.29 %	29/Jan/07 10:13:25
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,419,000.00	11,800.00	0.27 %	29/Jan/07 10:16:02
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,419,500.00	11,300.00	0.26 %	29/Jan/07 10:15:29
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,420,000.00	10,800.00	0.24 %	29/Jan/07 10:08:55
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,420,000.00	10,800.00	0.24 %	29/Jan/07 10:10:29
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,421,000.00	9,800.00	0.22 %	29/Jan/07 10:08:06
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,423,000.00	7,800.00	0.18 %	29/Jan/07 10:08:12
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,425,000.00	5,800.00	0.13 %	29/Jan/07 10:06:07
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,426,000.00	4,800.00	0.11 %	29/Jan/07 10:07:28
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,427,000.00	3,800.00	0.09 %	29/Jan/07 10:07:05
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,427,500.00	3,300.00	0.07 %	29/Jan/07 10:06:36
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,428,500.00	2,300.00	0.05 %	29/Jan/07 10:05:19
1	4,430,800.00	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด อะลาม ชีส เติม	4,429,000.00	1,800.00	0.04 %	29/Jan/07 10:02:18
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,429,000.00	1,800.00	0.04 %	29/Jan/07 10:04:20
1	4,430,800.00	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สาทรทวีทรัพย์	4,430,000.00	800.00	0.02 %	29/Jan/07

Datamat Public Company Limited 219/56-59 Asoke Towers Sukhumvit 21 Road, (Asoke) North Klongtoey, Wattana Bangkok 10110
www.datamatpublic.com e-mail : info@datamat.co.th Tel. 02 310 5211 Fax. 02 310 5213

Page 1 / 4

ภาพที่ 2-3 แสดงหน้าจอสรุปผลรายละเอียดการเสนอราคาของผู้ค้า

CR Sum Low Bids Supplier

Auction ID (หมายเลขการประมูล)	360207	Auction Title (ชื่อโครงการ)	จ้างเหมาเดิมสารเคมีและทำความสะอาดพื้นที่อาคาร FGD อาคาร ZT-6 โรงไฟฟ้าแม่เมาะ
Owner Name (ชื่อนายงาน)	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	Start Date (วันเริ่มต้นประมูล)	29/Jan/07 10:00:00
Close Date (วันสิ้นสุดประมูล)	29/Jan/07 10:30:00	Number of Extensions (จำนวนครั้งการต่อเวลา)	0
Auction Type (ประเภทการประมูล)	Reverse Sealed Bid	Total Bids (จำนวนครั้งที่เสนอราคา)	18
Pause Time	0 sec		

Lot ID (เลขที่โครงการ)	ID Bidder (รหัสผู้ค้า)	Bidder (รายชื่อผู้ค้า)	Total Bids (จำนวนครั้งที่เสนอราคา)	Best bid (ราคาที่ต่ำที่สุด)	CSC (ราคาเริ่มต้นประมูล)	Bid Time (เวลาที่เสนอราคา)	Saving Price (ราคาที่ลดลง)	Savings % (เปอร์เซ็นต์ที่ลดลง)
1	7641	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สำนวนทวีทรัพย์	11	4,411,200.00	4,430,800.00	29/Jan/07 10:26:30	19,600.00	0.44%
1	7642	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ละลาม ชีสเทม	7	4,419,000.00	4,430,800.00	29/Jan/07 10:16:02	11,800.00	0.27%

ภาพที่ 2-4 แสดงหน้าจอสรุปผลการประมูล

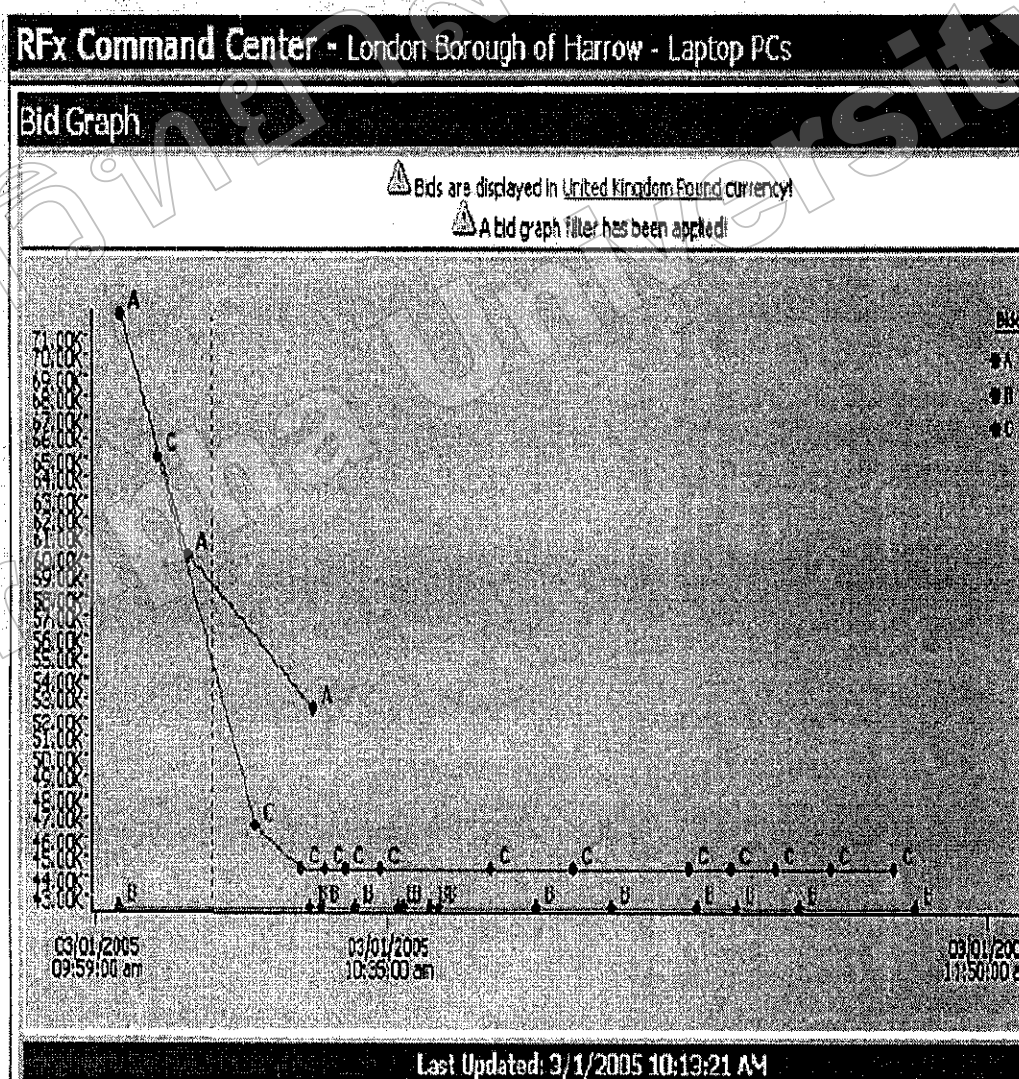
Anne Millen Porter (2002) Pat Murzyn จาก B2eMarket ได้ทำการศึกษาพื้นฐานของการนำเอาทฤษฎีเกมมาใช้ ซึ่งทฤษฎีเกมนี้สามารถนำไปใช้กับการเมือง เศรษฐกิจ และสงคราม มีคนจำนวนมากเข้าใจว่า Reverse Auction ทำให้กระบวนการของการได้รับราคาของสินค้าและบริการต่ำกว่า และชัดเจนขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่จากทฤษฎีเกมได้มีข้อขัดแย้ง ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว Pat Murzyn ได้ระบุว่า Reverse Online Auction ไม่ได้เป็นเช่นนั้น หรืออีกนัยหนึ่งตัวแปรใน Reverse Auction มีความสลับซับซ้อน ซึ่งทำให้ไม่สามารถคาดเดาผลลัพธ์ที่ออกมาได้ มีเพียงตัวแปร 2-3 ตัว ที่อาจจะเป็นไปได้ที่นำมาใช้ใน Reverse Auction ได้แก่ ใหวพริบของผู้ที่นำมาใช้ที่มีเป็นทุนเดิม ความไม่ชอบที่จะเสี่ยง การเข้าถึงใหวพริบในการแข่งขันอันชาญฉลาด วัตถุประสงค์ของผู้เล่น ระดับของประสิทธิภาพในการประมูลออนไลน์ เป็นต้น ในความคิดเห็นของ Pat Murzyn การประยุกต์ใช้ของทฤษฎีเกมใน Reverse Auction แสดงเกี่ยวกับการรับรู้ ความซับซ้อนที่มีอยู่ของ Reverse Auction และการทำให้ยุทธวิธีเหล่านี้เป็นระบบอย่างสอดคล้องกัน ซึ่งเหมือนกับ Six Sigma ที่ถูกออกแบบมาให้ปรับตัวแปรออกจากกระบวนการที่สร้างขึ้น นำทฤษฎีเกมไปใช้ใน

Reverse Auction ที่มีวัตถุประสงค์อยู่ที่การลด หรืออย่างน้อยที่สุดก็พยายามที่จะลดตัวแปรที่มีอยู่ในกระบวนการนั้น ท้ายสุด Pat Murzyn ได้ให้ข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

- บริษัทต้องพัฒนากลยุทธ์ Reverse Auction ในส่วนที่ว่า ผู้ซื้อแต่ละคนมีพื้นฐานอยู่ที่ยุทธวิธี และกลยุทธ์ของตัวแปร
- ผู้ซื้อต้องการที่จะทราบต้นทุนทั้งหมด การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ และองค์ประกอบที่เป็นตัวเสี่ยง
- ผู้ซื้อต้องการที่จะรู้จักตลาดเป็นอย่างดี พยายามที่จะขาดการฉ้อโกงของการประมูลล่วงหน้า
- บริษัทเหล่านี้ต้องการที่จะสร้างโครงสร้าง ซึ่งทำให้แน่ใจว่าคนแต่ละคนได้เรียนรู้จากเหตุการณ์ที่ประสบความสำเร็จ
- ผู้ซื้อต้องการที่จะตรวจสอบผลลัพธ์ และสามารถอธิบายเรื่องของการลดค่าใช้จ่ายที่ประสบความสำเร็จในการประมูล
- บริษัทต้องการที่จะติดตาม และสรุปการปฏิบัติงานของแต่ละฝ่ายในกระบวนการประมูล

E-Three (2005) North West Councils ต้องการจัดการประมูลซื้อถังขยะพลาสติก 2 ล้อ ที่มีขนาดตั้งแต่ 120 ลิตร ไปจนถึง 360 ลิตร โดย North West Councils จะทำสัญญากับบริษัทที่ชนะการประมูลเป็นระยะเวลา 3 ปี สำหรับการประมูลงานจัดซื้อถังขยะพลาสติกในครั้งนี้ บริษัท E-Three ได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้จัดการประมูล หรือผู้ให้บริการตลาดกลางนั่นเอง ซึ่ง E-Three ทำการรวบรวมบริษัทผู้ขายถังขยะพลาสติก 2 ล้อได้ทั้งหมด 43 ราย แต่มีผู้ขายที่ตรงตามคุณสมบัติ 25 ราย ได้แก่ UK (11), Germany (4), Spain (4) และ Italy (6) E-Three ได้ทำการส่งแบบสอบถามออนไลน์เกี่ยวกับมาตรฐานทางเทคนิคขั้นต่ำของผู้ขายให้ผู้ขายกรอกข้อมูล มีผู้ขายที่มีความสนใจตอบแบบสอบถามกลับมา 14 ราย ไม่ทำการตอบกลับ 2 ราย หลังจากนั้นทาง E-Three ได้ให้ผู้ผลิตที่สนใจที่จะทำการขายสินค้าทำการส่ง Pre-Auction Pricing พร้อมเอกสารตอบรับการอบรม เพื่อเข้าร่วมรับฟังข้อปฏิบัติ และขั้นตอนการประมูลแบบ E-Auction ซึ่งมีผู้ผลิตตอบกลับมา 11 ราย การเสนอราคาในครั้งนี้ใช้เวลาในการดำเนินการเสนอราคาทั้งหมดเป็นเวลา 4 ชั่วโมง มีการเสนอราคาทั้งหมด 600 ครั้ง และมีการขยายเวลาออกไปอีก 43 นาที ในระยะเวลาเพียง 2 เดือน โครงการที่ดำเนินทำให้ North West Council ได้มองเห็นความโปร่งใสของความสามารถของผู้เข้าร่วมประมูลทั้งหมด รวมถึงระดับการบริการ คุณภาพ และราคาได้อย่างชัดเจน ซึ่งการตัดสินใจในครั้งนี้กระทำได้ภายใน 2 สัปดาห์ ทำให้เป็นการประหยัดต้นทุนได้มากกว่า 25%

Achilles, Harrow Council London (2005) เริ่มการประมูลจัดซื้อจอมอนิเตอร์ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นครั้งแรก โดยเลือกบริษัท Achilles เป็นผู้ให้บริการตลาดกลาง (ช่วยอบรมวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับ Supplier ที่เข้าร่วมประมูลทั้งหมด) Harrow Council มีความคาดหวังในการนำระบบ E-Auction มาใช้คือ จะทำให้เกิดความโปร่งใส ได้ราคาที่เป็นกลาง ซึ่งผู้ขายสามารถที่จะทบทวนราคาในการแข่งขันได้ ผลจากความคาดหวังของ Harrow Council คือสามารถที่จะประหยัดราคาของจอมอนิเตอร์ และได้รับสิ่งที่ดีที่สุด การประมูลครั้งนี้ใช้ระยะเวลาในการประมูลทั้งหมด 1 ชั่วโมง 45 นาที รวมการขยายเวลา 15 นาที มีการเสนอราคาทั้งหมด 30 ครั้ง ซึ่งผลจากการประมูลในครั้งนี้ ทำให้ Harrow Council ประหยัดถึง 25%



ภาพที่ 2-5 กราฟแสดงจำนวนครั้งในการเสนอราคา

จากการที่ผู้วิจัยได้ทบทวนทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในบทนี้พบว่า มีการนำระบบ E-Auction มาใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรมทั้งในส่วนภาครัฐและภาคเอกชน สามารถที่จะประหยัดต้นทุนในการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการได้ แต่สำหรับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ยังไม่มีผู้ทำการศึกษาถึงการนำระบบ E-Auction มาใช้ในอุตสาหกรรมนี้มากนัก ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาการนำระบบ E-Auction มาใช้ในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์