

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อ
การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ
(ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วีไทยดอท จำกัด)

สารนิพนธ์
ของ
นางสาวนิติมา นาคปลัด

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
พฤษภาคม 47
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อ
การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ
(ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

บทคัดย่อ

ของ

นางสาวนิติมา นาคปลัด

20 ก.ย. 2547

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
พฤษภาคม 47

นิติมา นาคปลัด. (2546). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) (ศึกษาเฉพาะกรณีผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วีไทยดอท จำกัด) สารนิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร. ไพบุลย์ อาชารุ่งโรจน์

การวิจัยครั้งนี้จัดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ , เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้าง สำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ , เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยผู้มีอำนาจที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างกับ ทัศนคติของผู้มีอำนาจโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐเพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีอำนาจในการประมูลของบริษัทที่ทำการขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด จำนวน 300 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เครื่องที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูล จะใช้ค่าสถิติเบื้องต้นเพื่อวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน ใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient)

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. รายบริษัทที่ขึ้นทะเบียนกับบริษัทวีไทยดอท จำกัด ส่วนใหญ่ผู้มีอำนาจในการประมูลมีตำแหน่งเป็นพนักงานขาย

2. ปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ ส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับมาก คือ ปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากร,ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม , ระดับความซับซ้อนของระบบงาน , การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง และ มูลค่าโครงการ

3. ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับมาก เชิงบวก

4. ปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนใหญ่ คือ ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ บางส่วนยังไม่มี ความเข้าใจต่อ e-Auction

5. ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนใหญ่ คือ ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ ควรมีความเข้าใจในระบบ e-Auction

และจากการทดสอบสมมุติฐาน เพื่อทดสอบหาความสัมพันธ์ของตัวแปรด้วยการใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) จะได้ผลดังนี้คือ

1. ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
2. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
3. ระดับความซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
4. การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
5. มูลค่าของโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

FACTORS RELATED WITH THE ATTITUDES OF AUTHORIZED BIDDERS ON
GOVERNMENT E-AUCTION
: CASE STUDY OF REGISTERED SUPPLIERS WITH WETHAI DOT COMPANY

AN ABSTRACT
BY
MISS NITIMA NAKPALAD

Presented in partial fulfillment of the requirements
For the Master of Business Administration in marketing
At srinakharinwirot University
May 2547

Nitima Nakpalad . (2004). *Factors related with the attitudes of authorized bidders on government e-auction : case study of registered suppliers with wethai dot company.* Master Project, M.B.A.(Marketing).Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University .Advisor : Dr. Paiboon Archarungroj.

The purpose of this research is to study the attitudes of authorized persons in e-auction the factors effect success e-auction for government and the effects of the factors on the attitudes of authorized person in e-auction In addition , this research also studies the problems and obstacles of e-Auction.

Sampling groups used in this research were 300 authorized persons of the companies registered with WETHAI DOT CO., selected randomly by convenience sampling method. Questionnaire was used as the instrument for data collection. Fundamental statistics, used were percentage, mean score and standard deviation . Relationship between 2 variables were tested using Pearson Product Moment Correlation Coefficient .

The results were as follows :

1. For the companies registered with WETHAI DOT CO.,LTD, mostly the authorized persons in auction is sales representative
2. For The factors of success of e-Auction for government , factors of readiness of employees, accessories, equipments , the lack of complexity system of the supports from director and project value, are considered highly important .
3. As for the attitude of authorized person e-auction is mostly have positive attitudes
4. The problems and obstacles to the success of procurement for government using the electronic bidding system.The Management are the lack of understanding from the management in e-auction .Most of them are some leaders from government which are without understanding.
5. For the suggestion for improving the procurement of government by e-Auction, the interviewers suggested that the management should have more knowledge in e-Auction.

As for the results of the by hypothesis tests using Pearson Product Moment Correlation Coefficient , it was found that :

1. There is relationship between the readiness of employee and the attitudes of authorized person in e - auction .

2. There is relationship between the readiness of equipments , accessories and program and the attitudes of authorized person in e - auction .
3. There is relationship between the complexity level of system and the attitudes of authorized person in e - auction .
4. There is relationship between the support of the director and the attitudes of authorized person in e - auction .
5. There is relationship between the project value and the attitudes of authorized person in e - auction .

อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตรและคณะกรรมการสอบได้พิจารณา
สารนิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจ
มหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



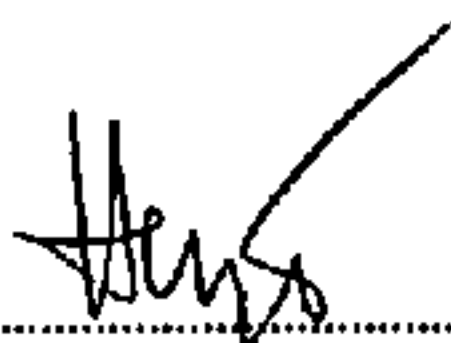
(อาจารย์ ดร.ไพบูลย์ อาชารุ่งโรจน์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร



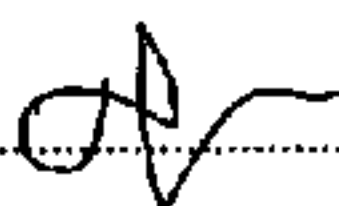
(รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์)

คณะกรรมการสอบ



(อาจารย์ ดร. ไพบูลย์ อาชารุ่งโรจน์)

ประธาน



(รองศาสตราจารย์ ดร. สุภาพรณ สิริแพทยพิสุทธิ์)

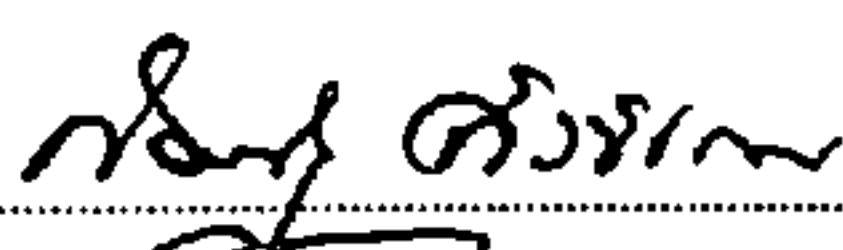
กรรมการสอบสารนิพนธ์



(อาจารย์ ลำสัน เลิศกุลประหยัด)

กรรมการสอบสารนิพนธ์

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติมา สังข์เกษม)

คณบดีคณะสังคมศาสตร์

วันที่ 25 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2547

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ และความช่วยเหลือตลอดจนปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เป็นอย่างยิ่ง จาก อาจารย์ไพบูลย์ อาชารุ่งโรจน์ ที่ได้กรุณาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร.สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์ , อาจารย์ลำสัน เลิศกุลประหยัด ,อาจารย์ สิฏฐากร ชูทรัพย์ กรรมการควบคุมสารนิพนธ์ ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่าน ที่ได้สละเวลาอันมีค่าเพื่อให้คำปรึกษา คำแนะนำ และความช่วยเหลือแก่ผู้วิจัยจนสารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร. สุภาพรรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์ , อาจารย์ลำสัน เลิศกุลประหยัด อาจารย์ สิฏฐากร ชูทรัพย์ ที่ได้กรุณาเป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจแบบสอบถามเครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ผู้วิจัยขอขอบคุณคณาจารย์ทุกท่าน เพื่อน ๆ นิสิตทั้งที่เป็นรุ่นพี่และรุ่นน้อง ทั้งนี้รวมไปถึงเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก สนับสนุนและให้กำลังใจแก่ผู้วิจัยด้วยดี เสมอมา จนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

คุณค่าและประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นเครื่องบูชาพระคุณอันยิ่งใหญ่ของบิดา มารดา ผู้ให้ความรัก กำลังใจ ความเมตตา ความห่วงใย และสนับสนุนให้ได้รับการศึกษาเป็นอย่างดีมาโดยตลอด รวมทั้งพระคุณของครู อาจารย์ทุกท่านที่ได้อบรมสั่งสอน ประสิทธิ์ประสาทวิชา ให้แก่ผู้วิจัยกระทั่งประสบความสำเร็จครั้งนี้

นิติมา นาคปลัด

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	14
ภูมิหลัง	14
ความมุ่งหมายของการวิจัย	15
ความสำคัญของการวิจัย	15
ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า	16
ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย	16
ตัวแปรที่ศึกษา.....	17
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	17
กรอบแนวคิดในการศึกษาค้นคว้า	19
สมมุติฐานในการวิจัย.....	20
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	21
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ.....	21
รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (E - GOVERNMENT).	27
การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐในประเทศไทย (E-PROCUREMENT).	37
การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-AUCTION)	63
ประวัติบริษัท วีไทย ดอท จำกัด.....	72
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	80
3 วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	84
การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	84
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	84
การเก็บรวบรวมข้อมูล	86
การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล	87
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	89
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	91
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	91

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4 (ต่อ).....	หน้า
การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	91
5 สรุปผล อภิปรายผล และ ข้อเสนอแนะ	
สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และ วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	111
สรุปผลการศึกษาค้นคว้า.....	115
อภิปรายผล.....	121
ข้อเสนอแนะ.....	121
บรรณานุกรม.....	127
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	129
แบบสอบถาม.....	130
ภาคผนวก ข	136
แบบรายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจคุณภาพของเครื่องมือ.....	137
แบบรายชื่อบริษัทที่ตอบแบบสอบถาม.....	138
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์	149

บัญชีตาราง

ตาราง

	หน้า
1 จำนวน และคำร้อยละ ข้อมูลตำแหน่งผู้มีอำนาจในการประมูล.....	92
2 แสดงระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูล	93
3 แสดงระดับความคิดเห็นของผู้มีอำนาจในการประมูลต่อปัจจัยความสำเร็จของ การจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ.....	98
4 แสดงระดับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	99
5 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคเกี่ยวกับ ระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	102
6 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของ ภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	103
7 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากรกับทัศนคติ ของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	105
8 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมของด้านอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูล ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ	106
9 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านระดับความซับซ้อนของระบบงาน กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	107
10 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	108
11 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านมูลค่าโครงการกับทัศนคติของผู้มีอำนาจ ในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ.....	109
12 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มี ผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	110

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

1 กรอบแนวความคิดในการวิจัย.....	19
2 แสดงวงจรการบริหารพัสดุ.....	39
3 แสดงวงจรระบบ e-Procurement.....	44
4 แสดงระบบ e-Procurement.....	52
5 แสดงการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์.....	55

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

โลกเรามีผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์และแนวคิดใหม่ ๆ ออกมาตลอดเวลา ผลิตภัณฑ์และแนวคิดหลายอย่างเกิดขึ้นเพื่อช่วยให้ชีวิตความเป็นอยู่ลดจนการทำงาน ของมนุษย์โดยทั่วไปสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ในบรรดาแนวคิดใหม่ ๆ นั้น (e-Auction) หรือการจัดหาสินค้าและบริการผ่านระบบอินเทอร์เน็ตกำลังได้รับความสนใจมาก จากหน่วยงานทั้งในภาครัฐและเอกชน

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 พ.ศ. 2545 – 2549 และนโยบายรัฐบาลที่จะมุ่งเน้นการพัฒนาระบบการบริหารจัดการปรับปรุงกลไกและวิธีการเกี่ยวกับการบริหารพัสดุภาครัฐ ให้อยู่บนหลักการของการประหยัดและมีประสิทธิภาพ โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศด้านพัสดุ เพื่อให้การจัดซื้อ จัดจ้าง การใช้ทรัพยากรของรัฐ และระบบการตรวจสอบถ่วงดุล เป็นไปอย่างโปร่งใส เน้นการพัฒนาให้หน่วยงานของรัฐจัดหาพัสดุได้ในราคาที่เหมาะสมและทันเวลา โดยในส่วนของภาครัฐจะเน้นการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศให้เข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนกระบวนการทำงานในภาครัฐ ให้มีความรวดเร็ว โปร่งใส และ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้ง การบริหารการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ อย่างจำกัด ให้เกิดคุณประโยชน์สูงสุด อันจะส่งผลให้ภาครัฐสามารถปฏิบัติหน้าที่ในการสนับสนุนภาคเอกชน ให้มีความแข็งแกร่งและร่วมกันพัฒนาประเทศให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2545 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเรื่อง การดำเนินการจัดซื้อในรูปแบบการประมูลผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยกำหนดนโยบายให้ทุกกระทรวง ทบวง กรม และรัฐวิสาหกิจทุกแห่งเริ่มดำเนินการจัดซื้อพัสดุ และครุภัณฑ์ในรูปแบบการประมูลผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดย ส่วนราชการต่างๆ จะต้อง มีเว็บไซต์ของหน่วยงาน และมีการจัดซื้อผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์(e -Auction) อย่างน้อย 1 รายการ ภายในเดือนธันวาคม 2545 หลังจากที่รัฐบาลได้กำหนดให้หน่วยงานราชการต้องใช้ e-Auction หน่วยงานต่างๆเกิดความตื่นตัว และ เริ่มดำเนินการจัดซื้อสินค้าและบริการกันมากขึ้น โดยทำการประมูลผ่าน ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับคัดเลือกจากกรมบัญชีกลาง ที่มีอยู่จำนวน 11 บริษัท (เว็บไซต์ www.gprocurement.or.th)

หลังจากที่รัฐบาลได้กำหนดให้ หน่วยงานราชการต้องทำการจัดซื้อจัดจ้าง ด้วยการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ อย่างน้อย 1 รายการ แล้วก็ตาม แต่ก็ยังเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับหน่วยงานภาครัฐทั้งหมด ที่ยังไม่สามารถดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ อาจเป็นเพราะมีปัจจัยหลาย ๆ ด้านที่ส่งผลต่อการดำเนินการ อาทิเช่น งบประมาณไม่เพียงพอต่อการ

ดำเนินการ ขาดความพร้อมด้านบุคลากร และที่สำคัญพัสดุและครุภัณฑ์บางประเภทไม่เหมาะสมต่อการทำ e-Auction ดังกล่าว

จากการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ที่ผ่านมา บริษัท วิไทยดอท จำกัด ในฐานะที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัท ตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่จัดการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการมีทัศนคติที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะความคุ้มค่าของการเข้าร่วมการประมูล เพราะวัตถุประสงค์หลักของผู้มีอำนาจ ก็คือผลกำไรที่ได้รับ แต่การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ก็มีภาวะการแข่งขันกันสูงระหว่างผู้มีอำนาจด้วยกันเอง ดังนั้นทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้การดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประสบผลสำเร็จ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) โดยใช้กรณีศึกษาของบริษัท วิไทย ดอท จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้จัดการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) เพื่อนำผลการวิจัยเป็นข้อมูลให้ภาครัฐ และบริษัท วิไทย ดอท จำกัดใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพ และส่งเสริมให้ผู้มีอำนาจมีทัศนคติที่ดีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์และทำให้การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐประสบผลสำเร็จต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
2. เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
3. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างกับ ทัศนคติของผู้มีอำนาจโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
4. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ความสำคัญของการวิจัย

1. เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาบุคลากรด้านพัสดุภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. เพื่อนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการกำหนดบทบาทของภาครัฐ ผู้มีอำนาจ และผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นองค์ประกอบผู้มีส่วนสำคัญในการประมูลอิเล็กทรอนิกส์
4. เพื่อนำผลการศึกษาและข้อเสนอแนะที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเพื่อปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐให้เป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์เต็มรูปแบบต่อไป

ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยมุ่งศึกษา ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วีไทยดอท จำกัด)

1. ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ กลุ่มผู้มีอำนาจในการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ ที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทย ดอท จำกัดที่เคยเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ จำนวน 800 บริษัท (ข้อมูลจากรายงานประจำปีของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด ณ. วันที่ 30 ธันวาคม 2546)

2. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 260 บริษัท โดยใช้ตารางการสุ่มตัวอย่างตามทฤษฎีของ เคิร์คกี และมอร์แกน ปรับมาจาก Krejcie,R.V., and Morgan , D.W. “ Detemining Sample Size for Research Activities ,“Educational and Psychological Measurement , 1970:607-610) ขอเพิ่มกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40บริษัท รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 300 บริษัท

สำหรับวิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างเลือกแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่เตรียมไว้ โดยเก็บแบบสอบถามที่ห้องฝึกอบรม ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่

- 1.1 ความพร้อมด้านบุคลากร ได้แก่ ความรู้ ความเข้าใจ , ความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- 1.2 ความพร้อมด้านอุปกรณ์ ได้แก่ เครื่องมือ , โปรแกรม
- 1.3 ระดับความซับซ้อนของระบบงาน
- 1.4 การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง ได้แก่ ด้านงบประมาณ , การพัฒนาบุคลากร
- 1.5 มูลค่าของโครงการ ได้แก่ วงเงินในการจัดซื้อแต่ละครั้ง / โครงการ

2. ตัวแปรตาม ได้แก่

ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ

นิยามศัพท์เฉพาะ

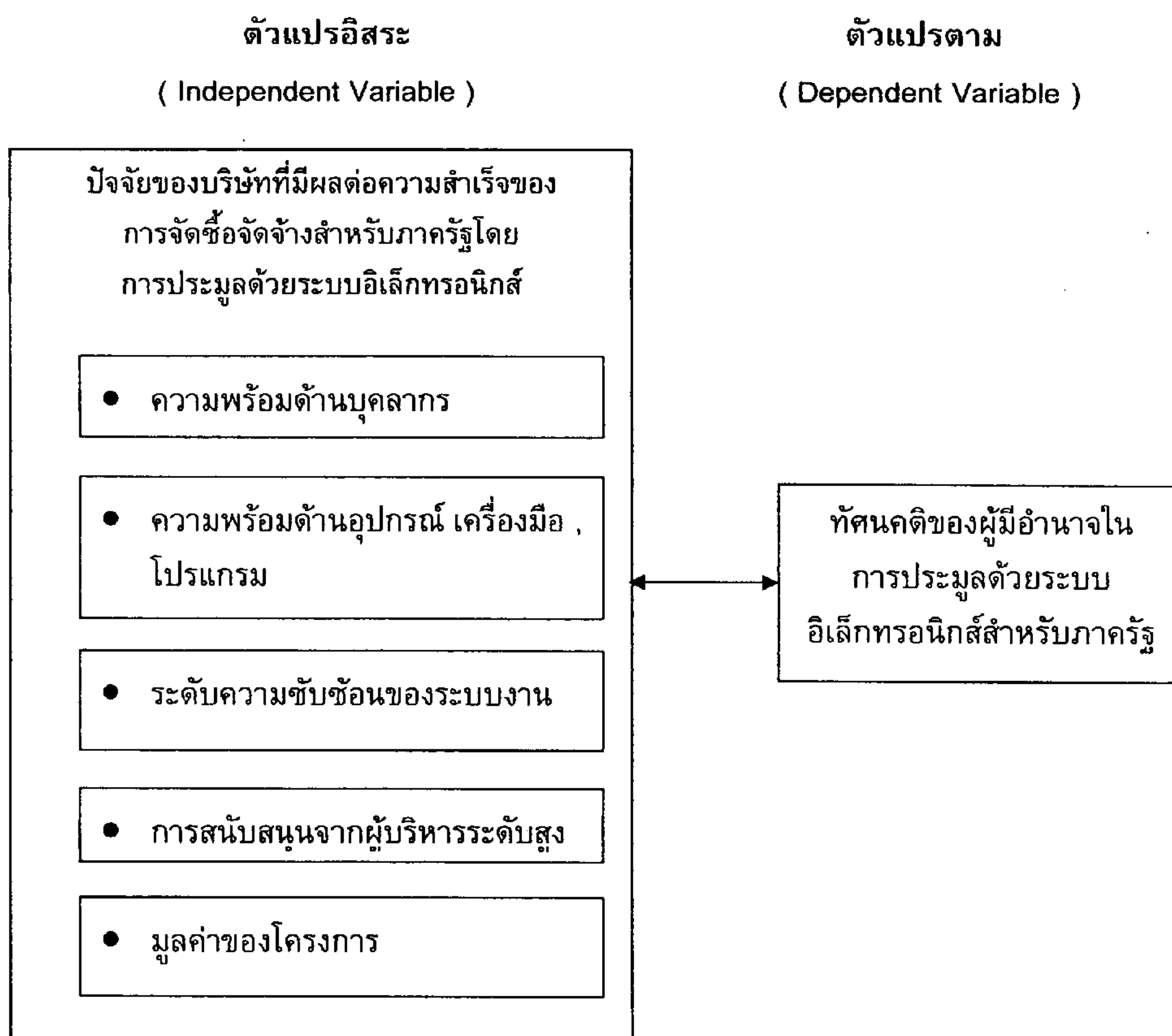
1. ผู้มีอำนาจในการประมูล หมายถึง ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจในการเสนอราคาเข้าแข่งขันโดยถือเป็นตัวแทนของบริษัท สำหรับลดราคาการประมูลเพื่อใช้ในการเข้าแข่งขันกับผู้มีอำนาจเสนอราคาบริษัทอื่น ด้วยวิธีประมูลอิเล็กทรอนิกส์
2. ปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์หมายถึง ความพร้อมด้านบุคลากร , ความพร้อมด้านอุปกรณ์, ระดับความซับซ้อนของระบบงาน, การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง , มูลค่าโครงการ
3. ทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่แสดงออกมาในทางที่เห็นด้วย มากน้อยเพียงใด
4. ความพร้อมด้านบุคลากร หมายถึง บุคลากรของผู้มีอำนาจมีความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์และ มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์ในการดำเนินการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์
5. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม หมายถึง ผู้มีอำนาจ และ ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ มีอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมเพียงพอสำหรับการใช้งานการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
6. ระดับความซับซ้อนของระบบงาน หมายถึง ระบบสารสนเทศที่นำมาใช้สำหรับการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ มีขั้นตอนการทำงานที่มีความซับซ้อนในด้านเทคนิค และวิธีการปฏิบัติ
7. การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง หมายถึง ผู้บริหารระดับสูงของผู้มีอำนาจ มีความเข้าใจในนโยบายของรัฐบาล และสนับสนุนให้มีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งการสนับสนุนที่

- สำคัญได้แก่ การสนับสนุนด้านงบประมาณ ในการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือที่จำเป็น และ จัดให้มีการพัฒนาบุคลากรเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์
8. มูลค่าของโครงการ หมายถึง ราคาของสินค้า และ บริการที่ผู้มีอำนาจได้เข้าร่วมประมูลผ่าน ระบบการประมูลอิเล็กทรอนิกส์
 9. ความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง การจัดซื้อจัดจ้างด้วย วิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมีประสิทธิภาพ มากขึ้น กล่าวคือ ทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ตรงตามความต้องการ สามารถประหยัด งบประมาณในการจัดซื้อจัดจ้าง มีความสะดวกและประหยัดเวลาในการดำเนินการจัดซื้อจัด จ้างรวมทั้งมีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้
 10. การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง การจัดซื้อจัดจ้างที่ใช้ระบบสารสนเทศ สนับสนุนการให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น ดกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา และการจัดซื้อแบบ Online รวมถึง การแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวดูสารระหว่างหน่วยงานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ การลงทะเบียนบริษัทผู้มีอำนาจ การทำ รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า และการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อที่เป็น อิเล็กทรอนิกส์
 11. การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง การดำเนินการจัดซื้อในรูปแบบการประมูล ผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

กรอบแนวคิดในการศึกษาค้นคว้า

ในการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด) ”

ผู้วิจัยได้สร้างกรอบแนวคิดพื้นฐาน ดังนี้



ภาพประกอบ 1 : กรอบแนวความคิดในการวิจัย

สมมติฐานการวิจัย

จากการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดตัวแปรอิสระ คือ ความพร้อมด้านบุคลากรความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และ โปรแกรม , ระดับความซับซ้อนของระบบงาน , การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมูลค่าของโครงการ โดยมีตัวแปรตาม คือ ทักษะคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับภาครัฐ สามารถกำหนดสมมติฐานเพื่อใช้ในการทดสอบได้ดังนี้

1. ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทักษะคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
2. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม มีความสัมพันธ์กับทักษะคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
3. ระดับความซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทักษะคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
4. การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทักษะคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
5. มูลค่าของโครงการมีความสัมพันธ์กับทักษะคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในหัวข้อต่อไปนี้

1. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับทัศนคติ
2. รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e - Government)
3. การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐในประเทศไทย (e-Procurement)
4. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)
5. ประวัติบริษัท วิไทย ดอท จำกัด
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวกับทัศนคติ

ความหมายเกี่ยวกับทัศนคติ

โบว์, ฮุสตัน และ ทริล (นาริรัตน์ หาญกิจอุดมสุข. 2546 : 20 ; อ้างอิงจาก Bovee, Houston & Thrill. 1995 : 121) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง ความโน้มเอียงในด้านบวก (Positive) หรือ ความโน้มเอียงในด้านลบ (Negative inclination) ของบุคคลที่มีต่อสินค้า บุคคล สถานที่ แนวคิด หรือ ประเด็นต่าง ๆ ซึ่งทัศนคติมีความสำคัญมากต่อนักการตลาด เพราะทัศนคติมีความสัมพันธ์ต่อกระบวนการเลือกซื้อและการกระทำการซื้อของผู้บริโภคทั้งหลาย

คอตเลอร์ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541 : 141 ; อ้างอิงจาก Kotler. 1997 : 188) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง การประเมินความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจของบุคคล ความรู้สึก ด้านอารมณ์ และแนวโน้มการปฏิบัติที่มีผลต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

คำว่า Attitude ภาษาไทยมีคำหลายคำ เช่น ทัศนคติ เจตคติ ท่าทีความรู้สึก แต่ในความหมายของศัพท์ คือ ความพร้อมที่จะปฏิบัติ (Readiness to act) ทัศนคติจึงมีลักษณะ (เสรี วงษ์มณฑา : 106)

- ทัศนคติเชิงบวก (Positive attitude) ทำให้เกิด การปฏิบัติออกมาในทางบวก (Act positively)
- ทัศนคติเชิงลบ (Negative attitude) ทำให้เกิด การปฏิบัติออกมาในทางลบ (Act negatively)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงที่เรียนรู้เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียง พื่อใจหรือไม่พอใจต่อบางสิ่ง เช่น ดราสินค้า บริการ ร้านค้า

ปลีก เนื่องจากเป็นผลของกระบวนการทางจิตวิทยา ทักษะคิดไม่สามารถสังเกตเห็นได้โดยตรงแต่ต้องแสดงว่าบุคคลกล่าวถึงอะไรหรือทำอะไร (Schiffman and Kanuk. 1994 : 657)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ผลรวมของกระบวนการที่ก่อให้เกิดสภาพการจูงใจอารมณ์ การยอมรับ และการรับรู้ (Cognitive) ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ เป็นส่วนหนึ่งของประสบการณ์ของบุคคล (Kretch & Crutchfield. 1984 : 152)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงของการปฏิบัติ และอารมณ์ของบุคคลที่ประเมินค่าบางสิ่งบางอย่างว่าพอใจหรือไม่พอใจ สิ่งนั้นๆ อาจเป็นวัตถุบางสิ่งหรือแนวคิด (Idea) ก็ได้ (Kottler. 2000 :175)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งผู้บริโภครู้จักจากประสบการณ์ในอดีต โดยใช้เป็นตัวเชื่อมระหว่างความคิดและพฤติกรรม นักการตลาดนิยมใช้ในการโฆษณาเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์และตราสินค้า เสริมแรงและ (หรือ) เปลี่ยนทัศนคติ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2542 : 44)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึก ทำที่ที่ดีและไม่ดี เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พพอใจหรือไม่พอใจ ฉะฉาน ของบุคคลหรือคณะที่มีต่อสิ่งต่างๆ อันเป็นผลเนื่องมาจากการเรียนรู้ประสบการณ์จากสังคมหรือสิ่งแวดล้อม (ศศิธร หาคำ. 2533 : 14)

จากความหมายข้างต้นทำให้สรุปได้ว่า ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดที่อยู่ภายในของบุคคลซึ่งสะท้อนถึงความโน้มเอียงของการปฏิบัติ และอารมณ์ว่า พพอใจหรือไม่พอใจ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ต่อสิ่งต่างๆ อันเป็นผลมาจากการเรียนรู้ประสบการณ์ในอดีตหรือสิ่งแวดล้อม

องค์ประกอบของทัศนคติ

การที่จะเกิดทัศนคติในตัวผู้บริโภคนั้น จะต้องมีการบวนการในการสร้างทัศนคติอันมีองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ (William Wilkee : 1994 : 280) ดังนี้

1. การรับรู้ (Cognitive) หมายถึง ความรู้ หรือ ความเชื่อของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น เชื่อว่าเสื้อผ้ามียาราคาแพง ส่วนของการรับรู้ เป็นส่วนประกอบส่วนแรก ซึ่งก็คือความรู้และการรับรู้ที่ได้รับจากการผสมกับประสบการณ์โดยตรงต่อทัศนคติ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากหลายแหล่งข้อมูล ความรู้นี้และผลกระทบต่อการรับรู้ จะกำหนดความเชื่อถือ (Beliefs) ซึ่งหมายถึงสภาพด้านจิตใจ ซึ่งสะท้อนความรู้เฉพาะอย่างของบุคคล และมีการประเมินเกี่ยวกับความคิด หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งก็คือการที่ผู้บริโภคมีทัศนคติต่อสิ่งหนึ่ง หรือพฤติกรรมเฉพาะอย่างจะนำไปสู่ผลลัพธ์เฉพาะอย่าง
2. ความรู้สึก (Affective) หมายถึง ความรู้สึกที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น รู้สึกว่าจะชอบเสื้อผ้ามียาราคาแพง ความรู้สึก เป็นส่วนประกอบทางด้านทัศนคติซึ่งสะท้อนถึงอารมณ์ หรือความรู้สึกของผู้บริโภคที่มีต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ส่วนของอารมณ์ และความรู้สึกเป็นส่วนที่

ใช้ในการประเมินทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ว่ามีความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจ ดีหรือเลว เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

3. การกระทำ (Conative) หมายถึง แนวโน้มที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของพฤติกรรมที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น มีความต้องการที่จะซื้อเสื้อผ้ามาราคาแพง เป็นแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมของผู้บริโภคด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งต่อทัศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึงความตั้งใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค หรือพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง

ในการสร้างทัศนคติให้เกิดขึ้นในใจของผู้บริโภค เพื่อให้เกิดการยอมรับ และมีพฤติกรรมในการซื้อในที่สุดนั้น เลวิช และ สไตเนอร์ ได้กล่าวไว้ว่า จะต้องเกิดขึ้นจากลำดับขั้นของการจำลองผลดอลสนอง (The Hierarchy of Effects Model) ทั้ง 7 ประการ คือ (Lavidge & Steiner. 1987 : 157)

1. ความไม่รู้ (Unawareness)
2. การรับรู้ (Awareness)
3. การเกิดความรู้ (Knowledge)
4. ความชอบ (Liking)
5. ความต้องการ (Perference)
6. การตัดสินใจ (Conviction)
7. การซื้อ (Purchasing)

ความสำคัญของทัศนคติ

(ยุทธนา ธรรมเจริญและคณะ 2539 : 154) กล่าวว่า จุดประสงค์ส่วนใหญ่ของความพยายามในการตลาด คือ ต้องการจะมีอิทธิพลต่อทัศนคติของผู้บริโภค ให้ผู้บริโภคเกิดทัศนคติในทางที่ดีต่อสินค้าและบริการ เพื่อให้ทัศนคติที่ดีนั้น ผลักดันให้เกิดพฤติกรรมที่ผู้ขายต้องการ ทัศนคตินั้นถือว่าเป็นผลรวมของหลาย ๆ องค์ประกอบและเป็นตัวที่มีอิทธิพลสำคัญ และมีผลต่อวิถีทางดำเนินชีวิตของบุคคล นอกจากนี้ ทัศนคดียังเป็นตัวการสำคัญในการก่อให้เกิดพฤติกรรม เช่น ตราสินค้าใดที่จะซื้อ จะซื้อที่ร้านไหน เป็นต้น เพราะฉะนั้น ความเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคติจึงเป็นจุดสำคัญของการศึกษา พฤติกรรมผู้บริโภค เพราะความเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคตินำมาซึ่งการวางแผนการตลาดได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

สาเหตุหนึ่งที่นักการตลาดควรจะเข้าใจเกี่ยวกับทัศนคติก็คือ ทัศนคติสามารถให้ข้อมูลที่สำคัญ เช่น ทำให้เราสามารถทำนายการซื้อในอนาคตได้ ทำให้เข้าใจถึงยอดขายของเราได้ว่าดีหรือไม่ดี และทำให้เราปรับปรุงส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) เพื่อพัฒนาทัศนคติของผู้บริโภคได้ ดังนั้นเราสามารถสรุปได้ว่าทัศนคติสำคัญและมีประโยชน์ต่อการตลาดดังนี้ คือ

1. ทศนคติเป็นตัวแปรที่เราใช้วัดความมีประสิทธิภาพของกิจกรรมทางการตลาด คือ ถ้ากิจกรรมทางการตลาด เช่น การออกโฆษณาสินค้าตามสื่อต่าง ๆ ประสบผลสำเร็จ ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้านั้น ๆ จะต้องดี คือ ผู้บริโภคมีความชอบในตัวสินค้า

2. ทศนคติช่วยประเมินกิจกรรมทางการตลาดก่อนออกใช้จริง คือ การทำการทดสอบ (Pretest) โดยวัดทศนคติของกลุ่มเป้าหมาย ถ้าทศนคติเป็นไปในเชิงบวก หมายความว่า กิจกรรมทางการตลาดนั้น ๆ สามารถนำออกมาใช้ในตลาดได้จริง

3. ทศนคติใช้ในการแบ่งส่วนการตลาด (Market Segmentation) และเลือกส่วนตลาด (Market Segment) ที่ต้องการโดยจะแบ่งกลุ่มผู้บริโภคเป็นส่วนตลาดที่มีทศนคติที่ดีต่อสินค้าและตราสินค้า และกลุ่มที่มีทศนคติไม่ดีต่อสินค้าและตราสินค้า โดยนักการตลาดและการดำเนินงานด้านการตลาด ส่วนใหญ่แล้วก็จะเลือกส่วนตลาดที่มีทศนคติที่ดีมาเป็นกลุ่มเป้าหมายต่อไป

4. ทศนคติของผู้บริโภคต่อคุณลักษณะ (Attributes) แต่ละคุณลักษณะผลิตภัณฑ์สามารถทำให้กิจการทราบได้ว่า ทศนคติที่จะมีผลต่อผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร และทศนคติต่อโฆษณาก็จะทำให้เราวัดอำนาจในการชักจูงใจของโฆษณาได้

โดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่า ทศนคติมีความสำคัญและการเข้าใจในทศนคติของผู้บริโภคจะทำให้มีประโยชน์ในการวางแผนการตลาดในหลาย ๆ ทิศทางด้วยกัน

แหล่งที่มาของการเกิดทศนคติ

เลาดัน และ บิตตา (ดารา ที่ปะปาล. 2542 : 127-128; อ้างอิงจาก Loudon and Bitta. 1993:427-428) กล่าวว่า แหล่งที่มาของการเกิดทศนคติ เกิดมาจากหลายปัจจัย ดังนี้

1. ประสบการณ์โดยตรงของบุคคล (Personal Experience) เนื่องจากในชีวิตประจำวันของบุคคล จำเป็นต้องติดต่อสัมพันธ์สิ่งต่าง ๆ รอบตัว ตลอดเวลา จึงมีการประเมินสิ่งใหม่ และประเมินสิ่งเก่าซ้ำซาก กระบวนการประเมินเหล่านี้ทำให้เกิดการเรียนรู้ ซึ่งพัฒนาขึ้นเป็นทศนคติที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ ขึ้น ตัวอย่างเช่น จากประสบการณ์ตรงของผู้บริโภคกับพนักงานขาย ผลิตภัณฑ์ บริการ และร้านค้าต่าง ๆ ประสบการณ์เหล่านี้จะช่วยเสริมสร้างและขัดเกลาทศนคติที่มีต่อวัตถุทางการตลาด (market object) ดังกล่าวนี้นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ อันเกิดจากตัวบุคคลนั่นเองที่มีอิทธิพลต่อการประเมินวัตถุทางการตลาดโดยตรง ที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1.1 ความต้องการ (Needs) เนื่องจากความต้องการของบุคคลนั้นไม่อยู่กับที่ตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย แต่จะเปลี่ยนแปลงแปรผันไปตามกาลเวลา จึงทำให้ทศนคติของคนเปลี่ยนแปลงไปตามด้วย วัตถุอย่างเดียวกันจะได้รับการประเมินต่างกัน ในแต่ละช่วงของชีวิต นั่นคือ มีทศนคติต่อวัตถุนั้นไม่เหมือนกันเมื่ออายุหรือวัยเปลี่ยนไป

1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับตนเอง (Self concept บางครั้งเรียกว่า Self-Perception) ซึ่งหมายถึงผลรวมของความคิดและความรู้สึกทั้งหมดที่บุคคลมองตัวเองว่ามีลักษณะอย่างไร เคยเป็นอย่างไร และคาดหวังว่าจะให้เป็นอย่างไรในอนาคต และเมื่อบุคคลมี

แนวความคิดเกี่ยวกับตนเองอย่างไรแล้ว ก็จะมีผลสะท้อนให้บุคคลแสดงพฤติกรรมไปตามนั้นด้วย ดังนั้น เมื่อบุคคลเผชิญกับสิ่งเร้า หรือวัตถุทางการตลาดต่าง ๆ บุคคลจะไม่รับรู้ทั้งหมด แต่จะเลือกรับรู้ และเลือกที่จะแปลความหมายไปตามความคิดของตนเองอีกด้วย ดังนั้นการประเมินข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ร้านค้า หรืออื่น ๆ ว่าตนเองมีความรู้สึกอย่างไร คิดอย่างไร หรือมีท่าทีอย่างไรต่อสิ่งเหล่านี้ จึงขึ้นอยู่กับแนวความคิดเกี่ยวกับตนเองที่จะตีค่าสิ่งเหล่านั้นด้วย

1.3 บุคลิกภาพ (Personality) บุคลิกภาพของบุคคลเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งคู่กับแนวความคิดแห่งตน ที่มีอิทธิพลต่อการประเมินวัตถุ บุคคลมีบุคลิกภาพเฉพาะตัว ก้าวร้าว เงือขยา เก็บตัวหรือเปิดเผย สิ่งดังกล่าวเหล่านี้มีผลกระทบต่อการก่อตัวเป็นทัศนคติของบุคคลนั้นทั้งสิ้น

2. การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มต่าง ๆ (Group Associations) คนเราทุกคนย่อมได้รับอิทธิพลไม่มากนักน้อย จากสมาชิกคนอื่น ๆ ที่ตนเองเข้าไปร่วมอยู่ด้วยเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านทัศนคติที่เรามีต่อผลิตภัณฑ์ จริยธรรม สวัสดิภาพ และสถานการณ์แวดล้อมอื่น ๆ กลุ่มตีคุณค่าหรือมีความคิดอย่างไร ก็จะจูงใจให้บุคคลมีทัศนคติคล้อยตามไปด้วย กลุ่มดังกล่าวได้แก่ ครอบครัว กลุ่มเพื่อนฝูง เพื่อนร่วมงาน รวมทั้งกลุ่มวัฒนธรรมต่าง ๆ ที่ถ่ายทอดกันมา นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีต่อผลกระทบต่อการพัฒนาการทางด้านทัศนคติของบุคคลโดยตรง

3. ปัจจัยอิทธิพลอื่น ๆ (Influential Others) การก่อตัวของทัศนคติของบุคคลภายนอกเกิดจากแหล่งที่มาหลายทางดังกล่าวมาแล้ว ทัศนคติของบุคคลหรือทัศนคติของผู้บริโภค ยังสามารถก่อตัวขึ้นหรืออาจเกิดการเปลี่ยนแปลงได้จากการที่ผู้บริโภคได้เข้าไปติดต่อสัมผัสกับบุคคลที่มีอิทธิพลที่ตนเองยอมรับ และศรัทธาอีกด้วย เช่น เพื่อนที่ตนเองนับถือ ญาติพี่น้อง และผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น

การก่อตัวของทัศนคติ (The Formation of Attitude)

ทัศนคติจะก่อตัวขึ้นมาและเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากปัจจัยหลายประการหลายทางด้วยกัน คือ

1. การจูงใจทางร่างกาย (Biological Motivations) ทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งกำลังดำเนินการตอบสนองตามความต้องการ หรือแรงผลักดันพื้นฐานทางร่างกายอยู่ ตัวบุคคลดังกล่าวจะสร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคคล หรือสิ่งของที่สามารถช่วยให้เขามีโอกาสตอบสนองความต้องการของตนได้ และในทางตรงกันข้ามจะสร้างทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งของหรือบุคคลที่ขัดขวางมิให้เขาตอบสนองความต้องการได้

2. ข่าวสารข้อมูล (Information) ทัศนคติมีพื้นฐานมาจากชนิด และขนาดของข่าวสารข้อมูลที่แต่ละคนได้รับมา รวมทั้งขึ้นอยู่กับลักษณะของแหล่งที่มาของข่าวสารข้อมูลอีกด้วย ด้วยกลไกของการเลือกเฟ้นในการมองเห็น และเข้าใจปัญหาต่างๆ (selective perception) ข่าวสารข้อมูลบางส่วนที่เข้ามาสู่ตัวบุคคลนั้น จะทำให้บุคคลนั้นเก็บไปคิด และสร้างเป็นทัศนคติขึ้นมาได้

3. การเข้าเกี่ยวข้องกับกลุ่ม (Group Affiliation) ทักษะบางอย่างอาจจะมาจากกลุ่มต่างๆที่เขาเกี่ยวข้องกับอยู่ด้วย (เช่น ครอบครัว วัดที่ไปประกอบศาสนกิจ ในกลุ่มเพื่อนร่วมงาน กลุ่มกีฬา และกลุ่มสังคมต่างๆ) ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม

4. ประสบการณ์ (Experience) ประสบการณ์ของคนที่มีความอดทนของยอมเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บุคคลต่างๆตีค่าสิ่งที่เขาได้มีประสบการณ์มานั้นจนกลายเป็นทัศนคติได้ เช่น ในกรณีของการซื้อสินค้าเป็นตัวอย่าง ถ้าหากคนใดคนหนึ่งติดใจในรสชาติของภัตตาคารแห่งหนึ่ง เขาอาจมีทัศนคติที่ดีต่อร้านนั้นและจะกลับไปกินอีกเสมอ แต่ถ้าหากเกิดความไม่พอใจ หรือผิดหวังครั้งใดครั้งหนึ่ง ก็อาจทำให้ทัศนคติเปลี่ยนไปในทางที่ไม่ดีจนทำให้ไม่กลับไปกินอีกเลยก็ได้

5. ลักษณะท่าทาง (Personality) ถึงแม้ว่าลักษณะท่าทางจะเป็นเรื่องที่มีความหมายกว้างที่สุดตามที่กล่าวมาแล้วก็ตาม แต่ลักษณะท่าทางหลายประการต่างก็มีส่วนทางอ้อมที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคลได้ด้วย

ปัจจัยต่างๆของการก่อตัวของทัศนคติเท่าที่กล่าวมาข้างต้นนี้ในความจริงจะมีได้มีการเรียงลำดับตามความสำคัญแต่อย่างใดเลย ทั้งนี้เพราะปัจจัยแต่ละทางเหล่านี้ ตัวไหนจะมีความสำคัญกว่านั้น ย่อมสุดแล้วแต่ว่า ในการอ้างอิงเพื่อก่อตัวเป็นทัศนคตินั้น บุคคลดังกล่าวได้เกี่ยวข้องกับสิ่งของหรือแนวความคิดที่มีลักษณะแตกต่างกันไปอย่างไร

ลักษณะสำคัญของทัศนคติ

ชิฟแมน และคานุก (เสรี วงษ์มณฑา. 2542 : 106-107 ; อ้างอิงจาก Schiff man and Kanuk. 1994 : 657) กล่าวถึงทัศนคติว่ามีลักษณะสำคัญ 4 ประการ คือ

ทัศนคติที่มีต่อสิ่งหนึ่ง คำว่า สิ่งหนึ่ง (Object) ประกอบด้วย แนวความคิดการบริโภคเฉพาะอย่าง หรือแนวความคิดที่สัมพันธ์กับการตลาด

ทัศนคติเป็นเรื่องของสิ่งสะสมในสมองที่ได้เรียนรู้มา (Attitude are a learned predisposition) สิ่งที่สมองสะสม ได้แก่ ความรู้ ความเชื่อ ค่านิยม ทัศนคติเกี่ยวข้องกับพฤติกรรม การเรียนรู้ เป็นผลจากประสบการณ์โดยตรงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ข้อมูลที่ได้รับจากบุคคลอื่น และการเปิดรับจากสื่อมวลชน

ทัศนคติไม่เปลี่ยนแปลง มีแนวโน้มจะคงเส้นคงวา (Attitude have consistency) คือ ทัศนคติในทุก ๆ เรื่องมีความสอดคล้องกันไปทิศทางเดียวกัน ความสอดคล้องกับพฤติกรรมที่แสดงออก แม้ว่าจะมีแนวโน้มที่คงที่แต่ทัศนคติไม่จำเป็นต้องถาวรเสมอไป สามารถเปลี่ยนแปลงได้

ทัศนคติเกิดขึ้นภายใต้สิ่งแวดล้อม (Attitude occur within a situation) ทัศนคติเกิดขึ้นภายใต้เหตุการณ์และสถานการณ์ที่สิ่งแวดล้อมถูกกระทบโดยสถานการณ์ สถานการณ์ (Situation) หมายถึง เหตุการณ์หรือโอกาสซึ่งมีลักษณะเฉพาะด้านเวลา มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมสถานการณ์เฉพาะอย่างอาจเป็นสาเหตุทำให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่ไม่สอดคล้องกับทัศนคติก็ได้

องค์ประกอบในการเกิดทัศนคติทั้งการรับรู้ ความรู้สึก และการกระทำ 3 ประการนี้ ไม่เป็นอิสระต่อกันและกันอย่างสิ้นเชิง กล่าวคือ ต่างก็มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ปัจจัยอย่างหนึ่งเป็นเหตุให้เกิดปัจจัยอีกอย่างหนึ่งตามกันมา การรับรู้ถือเป็นกระบวนการแรกให้เกิดความรู้สึก และเมื่อเกิดความรู้สึกแล้ว ปัจจัยที่ตามมาก็คือจะต้องการตอบสนองความรู้สึกนั้นไปในทิศทางใด

การก่อตัวของทัศนคติ (Attitude Formation) อาจเกิดขึ้นได้ทั้งในทางบวก และทางลบ ถ้าทัศนคติก่อตัวขึ้นในทางบวก ผลดีที่ตามมาก็คือ การที่สินค้าต่างๆ จะได้รับความสนใจ และถูกตอบสนองโดยการซื้อนั้น ย่อมเป็นไปได้อย่างมาก ในทางตรงกันข้าม ถ้าหากทัศนคติก่อตัวขึ้นในทางลบ ย่อมไม่เป็นที่ปรารถนาของผู้เสนอขายสินค้า เพราะนอกจากจะขายสินค้าไม่ได้แล้ว ยังจะเกิดปัญหาในเรื่องของภาพลักษณ์ และการนำเสนอสินค้าตัวอื่นๆ อีกด้วย

ดังนั้น การสร้างการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (Attitude Change) จึงเป็นเรื่องที่ต้องคำนึงถึงเป็นการยากที่จะบังคับให้การรับรู้ที่มีอยู่แล้ว เกิดความรู้สึกที่ดี และมีปฏิกิริยาตอบสนอง โดยใช้วิธีการชักจูงใจเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปลี่ยนแปลงทัศนคติจะยิ่งกระทำได้ยาก ถ้าหากเกิดความไม่พึงพอใจในสินค้าตั้งแต่ในอดีต

2. รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e- Government)

ความเป็นมา

แนวคิดเริ่มแรกเกี่ยวกับรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์นั้น จะพบว่าเป็นเรื่องที่ทำนายรัฐบาลทั่วโลก เช่นเดียวกับรัฐบาลไทย หากดำเนินการได้เป็นผลสำเร็จจะเป็นการสร้างมิติใหม่ให้กับหน่วยงานภาครัฐในลักษณะ ที่เดียว ทันใด ทั่วไทย ทุกเวลา และจากความท้าทายในยุคโลกไร้พรมแดนปัจจุบันนั้น รวมทั้งการก้าวไปสู่สังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้ จะมีการแข่งขันเกี่ยวกับการค้า การผลิตและการบริการ ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและต้องสร้างความได้เปรียบสำหรับการแข่งขันที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ

เหตุผลและเป้าหมายด้านรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ ดังที่ ศรีสักดิ์ จามรมาน และณัฐธินิชาช่อโพธิ์ทอง (2545 : 14) ได้อธิบายว่ามีมากมายหลายประการ แต่เป้าหมายกว้าง ๆ ที่สังคมทั่วไปมีความสนใจที่จะให้ดำเนินการดังนี้

1. ปรับปรุงการให้บริการแก่ประชาชน
2. ปรับปรุงผลิตภาพ (และประสิทธิผล) ของหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐบาล
3. ทำให้ระบบกฎหมายเข้มแข็งขึ้นและมีการบังคับใช้อย่างจริงจัง
4. ส่งเสริมเศรษฐกิจในสาขาที่ได้จัดอันดับไว้สูงแล้ว
5. ปรับปรุงคุณภาพชีวิตสำหรับประชาชนที่ด้อยโอกาส และ
6. ทำให้มีการใช้หลักธรรมาภิบาลอย่างเข้มแข็ง และทำให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น

ช่วงปี ค.ศ. 1995 - 2000 เป็นช่วงที่ประเทศไทยมีวิกฤติการณ์ทางเศรษฐกิจและการเงิน ทำให้ทุกอย่างชะลอตัว แต่การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศหรือ IT กลับมีอัตราสูงมาก มีการพัฒนาโปรแกรมยอดนิยมสูงสุดและกลายเป็นมาตรฐานการตลาดโลก ในช่วงปี ค.ศ. 2000 มีแรงกดดันจากนานาประเทศ นำมาสู่ความร่วมมือกันในภูมิภาคภายใต้โครงการ e-ASEAN (ยุโรป มี e-Europe) และภายใต้ความร่วมมือด้านอิเล็กทรอนิกส์ของอาเซียน (e-ASEAN Initiative) ได้กำหนดสาระสำคัญไว้ 5 ประการ คือ

1. การวางโครงสร้างพื้นฐานด้านสารสนเทศของอาเซียน ซึ่งจะต้องวางโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (ASEAN backbone) รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลของอาเซียน
2. การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยภาครัฐจำเป็นต้องดำเนินการผลักดันเพื่อสร้างความมั่นใจในการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ อาทิ การมีกฎหมายรองรับ การมีระบบรักษาความปลอดภัยที่เป็นมาตรฐานสากล เป็นต้น
3. การเปิดเสรีด้านการค้าบริการและการลงทุนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับด้านอิเล็กทรอนิกส์ ต้องลดภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องให้เหลือร้อยละ 0 ทางด้านบริการจะเน้นเปิดเสรีด้านการบริการโทรคมนาคมและบริการวิชาชีพ ทางด้านการลงทุนจะเปิดให้ประเทศในอาเซียนสามารถลงทุนด้านอิเล็กทรอนิกส์ได้โดยเสรีมากขึ้น
4. ด้านสังคม จะเน้นให้เกิดสังคมอิเล็กทรอนิกส์ กล่าวคือ สังคมอาเซียนจะสามารถใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและทั่วถึง
5. การสร้างรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ โดยจะเน้นการให้บริการประชาชนโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เช่น การเสียภาษีผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การจดทะเบียนการค้า พิธีการศุลกากร เป็นต้น

จากข้อตกลงที่เกิดขึ้นทำให้ประเทศไทยจะต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วนเพื่อเตรียมความพร้อมเพื่อให้เป็นส่วนหนึ่งของ e-ASEAN ได้อย่างมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อประเทศนั้น จากการประชุมของคณะรัฐมนตรีได้ข้อสรุปว่า ให้มีการริเริ่มโครงการ e-Thailand ขึ้น ภายใต้คณะกรรมการสารสนเทศแห่งชาติ และแต่งตั้งคณะกรรมการเฉพาะกิจเพื่อการพัฒนา e-Thailand โดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม เป็นประธาน คณะอนุกรรมการฯ เป็นการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อตอบสนองและเตรียมการในเชิงรุกต่อความเคลื่อนไหวของไทยเพื่อพัฒนาไปสู่ e-Thailand บนพื้นฐานความพร้อมและเงื่อนไขหรือข้อจำกัดของประเทศไทย

ความหมายของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government)

e-Government ตามคำนิยามของ World Bank ซึ่งแปลโดย นายมนุชญ์วัฒนโกเมร รอง ปลัดกระทรวงมหาดไทยได้ให้ความหมายของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ไว้ดังนี้

(<http://www.sintawee.co.th/rescenter/ecommerce.php?id=1156&rid=0015>)“รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์” หมายถึงการที่หน่วยงานของรัฐบาลใช้ประโยชน์เทคโนโลยีสารสนเทศ (เช่น เครือข่ายการสื่อสารแบบ WAN หรือ Wide Area Networks, อินเทอร์เน็ต ฯลฯ) เปลี่ยนรูปแบบ(transform) การติดต่อสัมพันธ์กับพลเมือง ธุรกิจเอกชน และระหว่างหน่วยงานของรัฐ เทคโนโลยีดังกล่าวจะนำไปสู่จุดหมายปลายทางหลายประการ คือ

1. การให้บริการพลเมืองที่ดีขึ้นกว่าเดิม
2. การปรับปรุงปฏิสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลกับธุรกิจเอกชนและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม
3. พลเมืองมีสิทธิและอำนาจที่จะเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของรัฐบาล
4. รัฐบาลมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ คือ วิธีการบริหารจัดการภาครัฐสมัยใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายสื่อสารเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของภาครัฐ ปรับปรุงการบริหารแก่ประชาชน การบริการด้านข้อมูลและสารสนเทศเพื่อส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ประชาชนมีความใกล้ชิดกับภาครัฐมากขึ้น สื่ออิเล็กทรอนิกส์จะเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเข้าถึงบริการของรัฐ ประการสำคัญจะต้องมีความร่วมมืออย่างใกล้ชิดและเต็มใจจากทั้ง 3 ฝ่าย ได้แก่ ภาครัฐภาคธุรกิจ,ประชาชน(http://www.egov.thaigov.net/source/image/pdf/egov_finalversion.pdf)

โดยสรุปรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) เป็นการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการให้บริการของภาครัฐ เพื่อที่จะทำให้ภาคธุรกิจ ประชาชน และหน่วยงานราชการอื่นๆเองได้รับความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น โดยทั่วไปประเภทของการให้บริการทางอิเล็กทรอนิกส์ขั้นพื้นฐาน ได้แก่ เผยแพร่ข้อมูล บริการพื้นฐาน (ทำบัตรประชาชน จดทะเบียน ขอใบอนุญาต เสียภาษี ฯลฯ)ติดต่อสื่อสารกับผู้รับบริการทางอีเมล เครื่องมือสื่อสารไร้สาย รับเรื่องราวร้องทุกข์ ประมวลผลข้อมูลระหว่างหน่วยงาน บริการรับชำระเงิน สำรองความคิดเห็น เป็นต้น

ถ้าหากเปรียบเทียบกับ e-Commerce คือการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์แบบ B2C(Business to Consumer) หมายถึง ภาคธุรกิจสู่ผู้บริโภค และ B2B (Business to Business)หมายถึง ภาคธุรกิจสู่ภาคธุรกิจ แล้ว e-Government ก็คือ G to G Transaction และมีลักษณะงานเป็น Intranet มีระบบความปลอดภัย เพื่อทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างหน่วยงานของรัฐ ในขณะที่ e-Service เทียบได้กับ B to G และ G to C Transaction ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อในการบริการ โดยภาคธุรกิจ และประชาชนคือผู้รับบริการ

มิติการให้บริการของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์

รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) สามารถแบ่งกลุ่มตามผู้รับบริการ ได้สี่มิติดังนี้ (กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2546 : น.8)

1. รัฐ กับประชาชน (Government to Citizen=G2C)

เป็นการให้บริการของรัฐสู่ประชาชนโดยตรง โดยที่บริการดังกล่าวประชาชนจะสามารถดำเนินธุรกรรมโดยผ่านเครือข่ายสารสนเทศของรัฐ เช่น การชำระภาษี การจดทะเบียนการจ่ายค่าปรับ การรับฟังความคิดเห็นของประชาชน การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแทนประชาชนกับผู้ลงคะแนนเสียงและการค้นหาข้อมูลของรัฐที่ดำเนินการให้บริการข้อมูลผ่านเว็บไซต์ เป็นต้นโดยที่การดำเนินการต่างๆ นั้นจะต้องเป็นการทำงานแบบ Online และ Real Time มีการรับรองและการโต้ตอบที่มีปฏิสัมพันธ์

2. รัฐ กับ เอกชน (Government to Business = G2B)

เป็นการให้บริการของรัฐต่อภาคธุรกิจเอกชน โดยที่รัฐจะอำนวยความสะดวกต่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมให้สามารถแข่งขันกันโดยความเร็วสูง มีประสิทธิภาพ และมีข้อมูลที่ถูกต้องอย่างเป็นธรรมและโปร่งใส เช่น การจดทะเบียนทางการค้า การลงทุน และการส่งเสริมการลงทุน การจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ การส่งออกและนำเข้า การชำระภาษี และการช่วยเหลือผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก

3. รัฐ กับ รัฐ (Government to Government = G2G)

เป็นรูปแบบการทำงานที่เปลี่ยนแปลงไปมากของหน่วยราชการ ที่การติดต่อสื่อสารระหว่างกันโดยกระดาษและลายเซ็นดีในระบบราชการเดิม จะมีการเปลี่ยนแปลงไปด้วยการใช้ระบบเครือข่ายสารสนเทศ และ ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลอย่างเป็นทางการเพื่อเพิ่มความเร็วในการดำเนินการ (Economy of Speed) ลดระยะเวลาในการส่งเอกสารและข้อมูลระหว่างกัน นอกจากนั้นยังเป็นการบูรณาการการให้บริการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ โดยการใช้การเชื่อมต่อโครงข่ายสารสนเทศเพื่อเอื้อให้เกิดการทำงานร่วมกัน (Collaboration) และ การแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน (Government Data Exchange)ทั้งนี้รวมไปถึงการเชื่อมโยงกับรัฐบาลของต่างชาติ และองค์กรปกครองท้องถิ่นอีกด้วย ระบบงานต่างๆ ที่ใช้ในเรื่องนี้ ได้แก่ ระบบงาน Back Office ต่างๆ ได้แก่ ระบบงานสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ ระบบบัญชีและการเงิน ระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม องค์กรที่ดีจะต้องมีกระบวนการในการลดแรงต่อต้านของบุคลากรที่คุ้นเคยกับการทำงานในระบบเดิม

4. รัฐ กับ ข้าราชการและพนักงานของรัฐ (Government to Employee -G2E)

เป็นการให้บริการที่จำเป็นของพนักงานของรัฐ (Employee) กับรัฐบาล โดยที่จะสร้างระบบเพื่อช่วยให้เกิดเครื่องมือที่จำเป็นในการปฏิบัติงาน และ การดำรงชีวิต เช่น ระบบสวัสดิการ ระบบที่ปรึกษาทางกฎหมาย และข้อบังคับในการปฏิบัติราชการ ระบบการพัฒนาบุคลากรภาครัฐ เป็นต้น ระบบการให้บริการต่อข้าราชการนั้นเป็นเรื่องที่จำเป็นอย่างยิ่ง เพราะนอกจากเป็นการส่งเสริมให้ข้าราชการมีทักษะทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ดีแล้ว ยังเป็นเครื่องมือในการเพิ่มประสิทธิภาพของการปฏิบัติราชการ และผลักดันให้ข้าราชการที่เคยเป็นพนักงานปฏิบัติการตามคำสั่งไปเป็น Knowledge Worker

หลักการของ e-Government

หลักสำคัญของการสร้างรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) คือการนำบริการของภาครัฐสู่ประชาชน โดยใช้อิเล็กทรอนิกส์เป็นสื่อในการให้บริการ โดยอาศัยหลักการที่สำคัญดังต่อไปนี้ ที่เดียว การพัฒนา e-Government ทำให้สามารถสร้างเว็บท่า (Web Portal) ที่สามารถบูรณาการบริการต่างๆ ที่เคยอยู่กระจัดกระจาย มารวมอยู่ที่เดียวกัน เพื่อให้ง่ายต่อประชาชนในการติดต่อที่เจอเดียว หรือ หน้าต่างเดียวเพื่อบริการเบ็ดเสร็จทันใจ รายการทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถทำได้และมีการตอบรับแบบทันทีไม่ต้องเสียเวลารอคอยการตอบกลับทางเอกสาร ทำให้งานต่างๆ ที่ต้องรอคำตอบนานๆ สามารถได้รับคำตอบในทันทีทันใดทั่วไทย การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทำให้การเชื่อมโยงประชาชนชาวไทย ไม่ว่าจะอยู่ไหนในโลกสามารถใช้บริการ e-Government ที่รัฐบาลไทยจัดทำได้ ทุกเวลา เนื่องจากคอมพิวเตอร์แม่ข่าย และ ระบบอินเทอร์เน็ต สามารถเปิดได้

ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน (24 x 7) แบบเดียวกับตู้ ATM ทำให้บริการต่างๆ ที่เคยต้องทำในเวลาราชการ สามารถทำได้ตามที่ประชาชนสะดวก และ พร้อมทั่วถึง และ เท่าเทียม การให้บริการ e-Government ให้ประชาชนและผู้ด้อยโอกาสจะได้มีโอกาสในการรับบริการ โดยไม่ต้องเดินทาง และ ประชาชนที่ด้อยโอกาสสามารถรับบริการที่สะดวกสบายเช่นเดียวกับประชาชนในเมืองได้อย่างเท่าเทียมกันอีกด้วยโปร่งใสและเป็นธรรมาภิบาล การบริการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) ทำให้บริการของรัฐในหลาย ๆ เรื่อง เช่น การจัดซื้อจัดจ้าง เป็นต้น สามารถดำเนินการแบบเปิดเผยผ่านระบบออนไลน์ที่มีผู้เข้าร่วม และ รู้เห็นจำนวนมากได้ มีการคาดการณ์ว่าการทำให้โปร่งใสและเป็นธรรมจะช่วยให้รัฐประหยัดงบประมาณได้ไม่น้อยกว่าร้อยละยี่สิบ อย่างเช่น ขณะนี้ รัฐบาลไทยได้จัดทำให้เกิดการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะของการประมูลแบบ Online หรือ ที่เรียกว่า e-Auction ซึ่งเป็นการเริ่มต้นของการพัฒนาให้เกิดความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐที่เคยมีปัญหาในเรื่องของความโปร่งใสเป็นเวลานาน จากการดำเนินการพบว่า ประสบความสำเร็จอย่างดี รัฐ สามารถประหยัดงบประมาณไปได้ประมาณ ร้อยละ 20 ของวงเงินงบประมาณ

องค์ประกอบของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์

องค์ประกอบที่เป็นส่วนที่ทำให้เกิดรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) ในหลาย ๆ แห่งได้มีการกำหนดไว้ต่างกันออกไป แต่องค์ประกอบที่สำคัญ ๆ จะเหมือนกัน คือความตั้งใจจริงของผู้นำประเทศ ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน และความพร้อมของประเทศ ซึ่งในที่นี้จะหมายถึง ความพร้อมของภาครัฐ ประชาชน และสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีปัจจัยสำคัญดังนี้(กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร,เอกสารอัดสำเนา,น.4)

1. ความพร้อมของผู้นำ

เรื่องของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ เป็นการทำงานที่จะต้องใช้การตัดสินใจของผู้

บริหารประเทศในลักษณะจากบนลงมายังส่วนล่างหรือ Top down เนื่องจากต้องอาศัยการตัดสินใจในการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมาก ทั้งกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และวิธีปฏิบัติงานเพื่อแปลงงานจำนวนมากที่เคยทำด้วยมือ เป็นระบบคอมพิวเตอร์ และผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต นอกจากนั้น ยังต้องการการสนับสนุนด้านบุคลากร งบประมาณ ให้มีจำนวนเพียงพอและต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน ดังนั้น การทำให้เกิดรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ จะต้องได้รับการผลักดันจากผู้นำประเทศเพื่อที่จะให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปสู่เป้าหมาย ซึ่งเป็นการบริการในรูปแบบใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย ด้วยการนำเสนอบริการใหม่ ๆ ที่รัฐนำเสนอให้กับประชาชน ให้ประชาชนได้รับบริการที่มีคุณภาพ และตรงกับความต้องการของประชาชน ทั้งนี้ต้องครอบคลุมถึงผู้ด้อยโอกาสในสังคม และผู้ที่ไม่ได้อยู่ในประเทศไทยนอกจากนี้ความเป็นผู้นำจะต้องพัฒนาปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องในทุกองค์กร ดังนี้

1.1 ความเกี่ยวข้อง/ความมุ่งมั่นของผู้บริหารในระดับองค์กร เช่น CEO

จะต้องสนใจและมุ่งมั่นในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และต้องทุ่มเททรัพยากรที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาอย่างเต็มที่

1.2 โครงสร้างการบริหารและกฎหมายควบคุมต่าง ๆ จะต้องมีการปรับปรุงให้สอดคล้อง สามารถดำเนินงานตลอดจนปรับกระบวนการให้สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 การบริหารโครงการ/การจัดการด้านการเงิน โครงการด้าน

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ มีการวางแผนการจัดการการเงินที่ดี มีกลยุทธ์ และมีผลตอบแทนที่สามารถชี้วัดได้

จะเห็นว่าการที่รัฐบาลพยายามที่จะปรับปรุงการให้บริการและทำให้เกิดรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ส่วนหนึ่งก็เพื่อให้บริการที่เท่าเทียมและทั่วถึงแก่ประชาชน และภาคเอกชน ซึ่งรัฐบาลไทยก็จัดได้ว่าเป็นประเทศที่มีผู้นำที่มีศักยภาพและมุ่งมั่นในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยการจัดตั้ง “กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร” ขึ้นมาเพื่อเป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการส่งเสริมการดำเนินงานของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์

2. ความพร้อมในเชิงโครงสร้างพื้นฐาน

การทำให้เกิด e-Government จะต้องมีโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการเข้าถึงการให้บริการ โดยสามารถแยกออกได้เป็นความพร้อมด้านต่าง ๆ ดังนี้

2.1 โครงข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม ที่พร้อมใช้งานเพื่อการสื่อสาร และสามารถเข้าถึงได้ในทุกที่ ทั่วถึง และเท่าเทียม ในกรณีนี้รัฐจะต้องเร่งพัฒนาเครือข่ายโทรคมนาคม รวมถึงปัจจัยอื่นที่จะทำให้กระแสสารสนเทศ (Flow of Information) สามารถส่งไปถึงประชาชนอย่างทั่วถึง ในราคาที่เป็นธรรม ซึ่งจำเป็นจะต้องมีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศทั่วประเทศก่อน ได้แก่ โทรศัพท์ทางไกล และโครงข่ายโทรคมนาคมที่จะเชื่อมโยงให้เกิดเครือข่ายของภาครัฐ และทำ

ให้บริการผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นจริง การมีโครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศที่พร้อมเป็นสิ่งสำคัญ เพราะหากไม่มีอย่างทั่วถึงจะทำให้เกิดช่องว่างระหว่างคนในสังคม และเป็นสร้างโอกาสให้คนกลุ่มหนึ่งในขณะที่ลดโอกาสคนอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งขัดกับรัฐธรรมนูญมาตรา 78 ในเรื่องโครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศ

2.2 ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ (Hardware and Software) ต้องมีความพร้อมอย่างพอเพียงเพื่อให้ทั้งภาครัฐและประชาชน สามารถใช้เครื่องมือในการให้บริการของภาครัฐและเข้าถึงบริการต่าง ๆ ที่รัฐจัดทำให้ ทั้งนี้ ฮาร์ดแวร์ที่เหมาะสมกับท้องถิ่นและภูมิประเทศ เช่น ตู้บริการสาธารณะ (Kiosk) และศูนย์โทรคมนาคมชน (Tele Center) อาจจะใช้เป็นเครื่องมือที่รัฐสามารถจัดหาและส่งไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ได้

2.3 ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources) ข้าราชการและประชาชนจะต้องมีการพัฒนาทักษะ และเรียนรู้ที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลงในการปฏิบัติงาน และการให้และรับบริการ เพื่อให้เกิดผลแบบพลวัต (Dynamic) อันเกิดจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป

2.4 เนื้อหาและสื่อ (Content) จะต้องมีการพัฒนาเนื้อหาที่เป็นภาษาไทย (Local Content) จะต้องมีการปรับแต่งให้เหมาะสมกับเทคโนโลยี ทั้งนี้ทรัพยากรมนุษย์จำนวนมากจะต้องพัฒนาเพื่อปรับแต่งเนื้อหาที่ตรงตามสิ่งแวดล้อม และโครงสร้างของประเทศไทย สำหรับประเทศไทยในปี พ.ศ. 2540 คณะรัฐมนตรีมีมติให้สำนักพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติรับผิดชอบดำเนินโครงการเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศภาครัฐเพื่อลดความซ้ำซ้อนและลดต้นทุนด้านเครือข่ายสารสนเทศของหน่วยราชการ ทำให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงานของรัฐสะดวกและมีมาตรฐานขึ้นซึ่งทำให้เกิด "สำนักบริการเทคโนโลยีสารสนเทศภาครัฐ" ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ให้บริการแก่ภาครัฐ 5 กลุ่มบริการ คือ

1. บริการสื่อสารขั้นต้น หมายถึง บริการเชื่อมต่อเข้ากับเครือข่ายสารสนเทศภาครัฐ หรือ GINET (Government Information Network) เพื่อให้สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงานได้
2. บริการเครือข่าย หมายถึง การให้บริการเสริมบนเครือข่าย เช่น E-mail ที่มีความปลอดภัย, FTP, Software และข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต
3. บริการคอมพิวเตอร์แบบกระจาย บริการให้ระบบเครือข่ายระหว่างหน่วยงานสามารถทำงานได้ โดยมีมาตรฐานของข้อมูลและการรับส่งเดียวกันและปลอดภัย
4. บริการงานประยุกต์และสารสนเทศ หมายถึง บริการซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการที่ลดความซ้ำซ้อน
5. บริการส่งงานแก่ผู้ใช้ หมายถึง บริการเพื่อให้หน่วยงานใช้ไอทีเพื่อปรับปรุงการให้บริการแก่ประชาชน เช่น การออกไปรับรองอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ภาครัฐและภาคเอกชนสามารถทำธุรกรรมได้อย่างมั่นใจ

ดังนั้นจะเห็นว่าโครงสร้างพื้นฐานเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้รัฐบาลสามารถเปลี่ยนแปลงไปสู่การเป็นรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งต้องมีความพร้อมหลาย ๆ ด้านที่จะทำให้การบริการของภาครัฐเป็นไปอย่างทั่วถึง

3. ความพร้อมของรัฐบาล

ธรรมชาติของการพัฒนารัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ในหน่วยงานภาครัฐส่วน ต่าง ๆ จะมีความพร้อมอยู่ในระดับหนึ่ง แต่อาจจะมีอุปสรรคอยู่บ้าง ทั้งนี้หากมีการผลักดันจากผู้นำประเทศและผู้บริหารระดับสูงอย่างเต็มที่ ก็จะทำให้การบริการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-government) มีความเป็นไปได้อย่างที่จะประสบความสำเร็จ

ปัญหาที่พบอย่างหนึ่งของการดำเนินงานรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ทั่วโลกคือ ทำอย่างไรจะสามารถทำให้ข้อมูลแต่ละหน่วยงานสามารถแลกเปลี่ยนและใช้งานร่วมกันได้เพราะหากมีการเปลี่ยนระบบของหน่วยงานคงเป็นไปได้ยาก และหมายถึงว่าสิ่งที่ทำหรือที่ลงทุนมาก่อนนั้นใช้ไม่ได้และคงต้องใช้งบประมาณอีกจำนวนมหาศาลในการปรับเปลี่ยน ดังนั้นระบบโครงสร้างพื้นฐานข้อมูลและมาตรฐานการแลกเปลี่ยนข้อมูล ด้วยการศึกษาวิจัยด้านไอทีจึงได้พัฒนาเครื่องมือที่เรียกว่า Extensive Markup Language หรือ (XML) เพื่อให้เกิดมาตรฐานในการแลกเปลี่ยนข้อมูล โดยหน่วยงานไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนระบบไปด้วย เรื่องความปลอดภัยของข้อมูลเป็นประเด็นสำคัญของ e-Government และ การบริการแบบ e-Service เนื่องจากการบริการผ่านอินเทอร์เน็ตนั้น หากประชาชนขาดความไว้วางใจในความปลอดภัยของระบบแล้วการบริการจะสูญเปล่า ดังเช่นข้อมูลจากการสำรวจการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์ในอเมริกา พบว่า 62 % ของประชาชน และ 82 % ของภาคธุรกิจใช้อินเทอร์เน็ตในการเข้าถึงการบริการและข้อมูลของรัฐบาล แต่ปัญหาสำคัญที่พบคือเรื่องความไว้วางใจ พบว่ามีเพียง 28 % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่รู้สึกกังวลในการให้ข้อมูลส่วนตัวทางอินเทอร์เน็ตสำหรับประเทศไทยได้เริ่มให้มีโครงสร้างพื้นฐานข้อมูลของภาครัฐหรือที่เรียกว่า Government Data Infrastructure (GDI) เพื่อศึกษาวิจัยมาตรการในการบริหารจัดการการเชื่อมโยงของข้อมูล 4 ประเภทคือ ข้อมูลบุคคล นิติบุคคล สถานที่ที่อยู่ และพิกัดทางภูมิศาสตร์ รวมทั้งพัฒนาต้นแบบ (Prototype) การเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูลทั้งภายในและระหว่างหน่วยงานของรัฐ ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลไทยมี กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อเป็นเจ้าภาพในการประสานงาน (Collaboration) และบูรณาการ (Integration) เพื่อนำมาสู่รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์โดยเร็ว

นอกจากนั้นยังมีการจัดตั้งศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารขึ้นในระดับกระทรวงขึ้นทุกกระทรวง เพื่อให้เป็นศูนย์กลางประสานสั่งการ และศูนย์รวมข้อมูลข่าวสาร(Nerve Center, Ministry Operation Center – MOC) เพื่อที่จะดำเนินการรวบรวมและส่งข้อมูลข่าวสาร และการปฏิบัติไปยังศูนย์ปฏิบัติการนายกรัฐมนตรี (Prime Minister Operation Center-PMOC)ตลอดจนใช้ในการตัดสินใจและสั่งการของแต่ละกระทรวงอีกด้วย

4. ความพร้อมของประชาชนและสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายความสำเร็จของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์คือ ทำเพื่อประชาชนอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม ดังนั้นต้องยึดหลักการที่ว่า “ประชาชนเป็นศูนย์กลาง” เนื่องจากประชาชนในประเทศไทยมีความแตกต่างกันมาก ทั้งในด้านโอกาสและพื้นฐานการศึกษา ในกรณีนี้สามารถแบ่งกลุ่มการให้บริการแก่ประชาชนเป้าหมายออกเป็นสามกลุ่มด้วยกัน ได้แก่

4.1 กลุ่มผู้มีความรู้ระดับสูง (Knowledge Worker) มีความสามารถทางปัญญาและมีโอกาสในการศึกษาสูง กลุ่มนี้เป็นผู้มีความพร้อมและมีความคาดหวังต่อการให้บริการ e-Government ของรัฐบาล ประมาณ 10 % ของประชากรกลุ่มนี้มีเครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเอง และสามารถเข้าถึงระบบอินเทอร์เน็ตได้โดยตรง และสามารถใช้บริการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) โดยไม่ต้องฝึกอบรมแต่อย่างใด

4.2 กลุ่มผู้มีความรู้ปานกลาง ได้แก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประชาชนทั่วไป นิสิต นักศึกษา ประมาณ 30 % ของประชากรกลุ่มนี้อาจจะมีเครื่องมือเป็นของตนเอง หรือสามารถเข้าถึงร้านอินเทอร์เน็ตหรือสถานที่บริการของรัฐในโครงการอินเทอร์เน็ตตำบลได้ กลุ่มนี้จะสามารถฝึกอบรมตามสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ได้ และยังเป็นกลุ่มที่มีโทรศัพท์ติดตามตัวจำนวนหนึ่ง ที่จะสามารถทำธุรกรรมทาง e-Government ได้อีกด้วย

4.3 กลุ่มผู้มีความรู้น้อยและด้อยโอกาส เป็นผู้มีรายได้น้อย การศึกษาน้อย มีโอกาสเข้าถึงการศึกษาและมีโอกาสทางธุรกิจต่ำ กลุ่มคนเหล่านี้รวมถึงผู้ใช้แรงงาน คนพิการ เกษตรกร ชาวไร่ ชาวนาในชนบทห่างไกล ประเทศไทยมีคนกลุ่มนี้ประมาณ 60 % ของประชากร ถือเป็นกลุ่มที่ตกอยู่ในเรื่องของ Digital Divide อยู่ในฐานะที่ไม่สามารถหาความรู้และบริการ e-Government ที่รัฐบาลจัดทำให้ได้ โครงการ Tele Center และโครงการอินเทอร์เน็ตตำบล ตลอดจนตู้ Kiosk และที่ทำการไปรษณีย์ จะเป็นเครื่องมือในการลดช่องว่างทางดิจิทัลของประชาชนกลุ่มนี้ได้

รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) เป็นการปรับปรุงการบริการในรูปแบบใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย ด้วยการนำเสนอบริการใหม่ ๆ ที่รัฐนำเสนอให้กับประชาชน ทำให้ประชาชนได้รับการบริการที่มีคุณภาพ และตรงกับความต้องการของประชาชน ทั้งนี้ต้องครอบคลุมถึงผู้ด้อยโอกาสในสังคม และผู้ที่ไม่ได้อยู่ในประเทศไทย ดังนั้นจะเห็นว่า การที่รัฐบาลพยายามที่จะปรับปรุงให้บริการและทำให้เกิดรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ส่วนหนึ่งก็เพื่อให้บริการที่เท่าเทียมและทั่วถึงแก่ประชาชน และภาคเอกชน ในขณะเดียวกันก็เป็นการพัฒนาประเทศโดยการนำเอาเทคโนโลยี และอิเล็กทรอนิกส์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้ และเพิ่มประสิทธิภาพของภาครัฐให้มากยิ่งขึ้น

รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ

การดำเนินงานรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์(e-Government) สำหรับนานาประเทศนั้น

ภาครัฐต่างได้ให้ความสำคัญ และเป็นการปรับปรุงการให้บริการสำหรับประชาชนในหลายรูปแบบ ในที่นี้จึงได้สรุปกรณีตัวอย่างการดำเนินงานของประเทศต่าง ๆ มานำเสนอพอสังเขปดังนี้

ในเทศบาลแห่งหนึ่งในเมืองจีน มีการมองกันว่าการสร้างสรรค์ “สังคมสารสนเทศ” เป็นรากฐานของแผนงานด้านอิเล็กทรอนิกส์ แนวความคิดนี้เป็นหลักในการกำหนดวิสัยทัศน์ทั้งหมดของแผนงานในด้านอิเล็กทรอนิกส์ นั่นคือ วิสัยทัศน์ที่จะให้ประชาชน ธุรกิจ โรงเรียน หน่วยงานของรัฐและอุตสาหกรรมบริการ อยู่บนพื้นฐานของสารสนเทศ เครือข่ายคอมพิวเตอร์และไอซีทีที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของกิจวัตรและชีวิตจิตใจของประชาชน

วิสัยทัศน์ด้านรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศอียิปต์ คือ การแปลงสภาพความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลกับประชาชน ประเทศอียิปต์ได้เริ่มที่จะทำกระบวนการเกี่ยวกับการให้บริการของภาครัฐมีความโปร่งใสมากขึ้น ตัวอย่างเช่น ขั้นตอนการจดทะเบียนแจ้งเกิด และการขอสำเนาใบรับรองการเกิดและการตาย ขณะนี้มีความโปร่งใสมากขึ้น และดำเนินการได้สะดวกยิ่งขึ้น (ผ่านทางโทรศัพท์สายด่วนและระบบอินเทอร์เน็ต) โดยวิธีนี้ประเทศอียิปต์ได้เริ่มที่จะให้อำนาจแก่ประชาชนมากขึ้น และยกเลิกวิธีการแบบโบราณที่เจ้าหน้าที่ของรัฐเคยปฏิบัติต่อประชาชน

รัฐบาลเฮียในประเทศบราซิล เป็นตัวอย่างของการนำบริการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในชุมชนโดยชุมชนนั้นไม่มีระบบไอซีทีที่ใช้ บาเฮียจัดหน่วยบริการเคลื่อนที่ (รถที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ติดตั้งอยู่) ส่งไปตามชนบทเพื่อให้บริการแก่ 400 ชุมชนในรัฐนั้น หน่วยบริการเคลื่อนที่นี้มีระบบที่สามารถเชื่อมต่อกับเครือข่ายและฐานข้อมูลคอมพิวเตอร์ ทำให้สามารถออกบัตรประจำตัวประชาชน ใบรับรองการเกิด และบัตรประจำตัวผู้ใช้แรงงาน หน่วยบริการสุขภาพเคลื่อนที่ก็ใช้วิธีการแบบเดียวกันในการให้บริการด้านสุขภาพ ให้ข้อมูลสาธารณสุขและให้ประวัติคนไข้ในชุมชนที่ยากจนที่สุด 100 แห่งของรัฐนั้น จนถึงปัจจุบันมีประชาชนกว่า 5 ล้านคนแล้วที่เข้ารับบริการ

ในประเทศแทนซาเนีย ก่อนที่จะมีการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อพัฒนาระบบรวมด้านทรัพยากรมนุษย์และเงินเดือน รัฐบาลได้จ้างที่ปรึกษาจากภายนอกเพื่อจัดทำคู่มืออธิบายกระบวนการบริหารทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ทั้งหมด รวมไปถึงกฎหมายและกฎระเบียบทั้งหมดที่เกี่ยวกับการรับสมัครพนักงานใหม่ การเลื่อนขั้น การโยกย้ายและการเลิกจ้าง คู่มือนี้ไม่เพียงแต่จะช่วยในการเตรียมการจัดซื้อจัดจ้างระบบใหม่เท่านั้น แต่ยังช่วยทำหน้าที่เป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการฝึกอบรมให้เจ้าหน้าที่เข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงจากระบบเก่าไปสู่ระบบใหม่

รัฐบาลอัฟริกาใต้ ได้เปิดให้ประชาชนสามารถวิพากษ์วิจารณ์ร่างกฎหมายได้โดยมีการนำร่างกฎหมายและกฎระเบียบฉบับพิมพ์เขียวไปใส่ในเว็บไซต์ของรัฐบาล เพื่อให้ประชาชนสามารถตรวจดูข้อเสนอและเอกสารนโยบาย ผ่านทางระบบออนไลน์ และสามารถส่งความเห็นต่าง ๆ ไปยังรัฐบาลได้ ยิ่งกว่านั้นยังให้ประชาชนส่งความเห็นได้ตั้งแต่ตอนที่นโยบายนั้นยังไม่ถึงขั้นเป็นพิมพ์เขียวการมีส่วนร่วมลักษณะนี้ช่วยให้ประชาชนมีส่วนร่วมโดยตรง ในการกำหนดนโยบายสาธารณะ

ประเทศชิลี ประชาชนมีความสนใจที่จะซื้อบ้านพักอาศัยในราคาที่พอจะมีกำลังซื้อได้มีโครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์โครงการหนึ่งที่ช่วยให้คนที่ยากจนยื่นซองหนังสือรับรองและเงิน

ช่วยเหลือจากระบบออนไลน์ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงปัญหาเรื่องเวลา ค่าใช้จ่ายและความยากลำบากในการที่จะต้องเดินทางไปยื่นหนังสือด้วยตัวเองที่สำนักงานของกระทรวงการเคหะ ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ เท่านั้น ในช่วงเวลา 5 เดือนแรกของการดำเนินงาน มีผู้สมัครเข้ามาถึง 40,000 ราย ผ่านศูนย์กลางการบริการ 70 แห่งทั่วประเทศ

โดยสรุป แนวทางการดำเนินงานรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์นั้น จะมีเป้าหมายเพื่อนำไปใช้ในการให้บริการ และเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการบริหารกิจการของแต่ละประเทศ ทั้งในภาครัฐประชาชนและเอกชน ศรีศักดิ์ จามรมาน และณัฐธินิชา ช่อโพธิ์ทอง (2545) ให้ความเห็นว่า โครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์จึงเป็นกระบวนการที่ต้องการความมุ่งมั่นทางการเมืองอย่างต่อเนื่อง ต้องการทรัพยากรและต้องการความร่วมมือร่วมใจจากรัฐบาล ภาคธุรกิจและภาคประชาชนโดยการส่งเสริมวัตถุประสงค์ในภาพรวมของสังคม และการทำให้รัฐบาลตอบสนองความต้องการของประชาชนให้ได้ดีขึ้น ทำให้รัฐบาลถือประชาชนเป็นศูนย์กลาง และมีความเป็นกันเองกับประชาชนเพิ่มมากขึ้น โครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ก็จะเป็นเครื่องมือที่ทรงพลังในการปรับปรุงคุณภาพชีวิตของประชาชนในประเทศ

3. การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐในประเทศไทย (e-Procurement)

ความหมายของการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดซื้อจัดจ้างของส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจ ดำเนินการภายใต้หลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 แก้ไขเพิ่มเติม(ฉบับที่ 2)พ.ศ. 2538 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2539 (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2541 (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2542(ระเบียบพัสดุ) ซึ่งได้ปรับปรุงมาจากระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการซื้อ การจ้างและการจ้างที่ปรึกษาภายใต้โครงการที่ดำเนินการด้วยเงินกู้จากต่างประเทศ พ.ศ. 2527 และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการพัสดุให้เป็นระเบียบเดียวกันเพื่อสะดวกในการปฏิบัติงานมากยิ่งขึ้น

คำระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุได้บัญญัติเกี่ยวกับ "การพัสดุ" คือ การจัดทำเอง การซื้อ การจ้าง การจ้างที่ปรึกษา การจ้างออกแบบและควบคุมงาน การแลกเปลี่ยน การเช่า การควบคุมการจำหน่าย และการดำเนินการอื่น ๆ โดยมีหลักการที่สำคัญ ๆ ดังนี้

การซื้อ หมายถึง การซื้อพัสดุทุกชนิดทั้งที่มีการติดตั้ง ทดลอง การบริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ แต่ไม่รวมถึงการจัดหาพัสดุในลักษณะการจ้าง

การจ้าง หมายถึง การจ้างทำของและการรับขนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และการจ้างเหมาบริการ แต่ไม่รวมถึงการจ้างลูกจ้างของส่วนราชการตามระเบียบของกระทรวงการคลัง การรับขนในการเดินทางไปราชการตามกฎหมายว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการ การ

จ้างที่ปรึกษา การจ้างออกแบบและควบคุมงาน และการจ้างแรงงานตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

การบริหารงานพัสดุ หมายถึง การเอาวิทยาการหรือศิลปะในการบริหารมาใช้ในการบริหารจัดการพัสดุ เพื่อสนับสนุนและสนองความต้องการในการปฏิบัติงานของหน่วยงาน หรือโครงการให้ดำเนินไปได้ตามเป้าหมาย โดยกิจกรรมดังกล่าวมีหลายขั้นตอนต่อเนื่องกันเป็นวงจรนับตั้งแต่การกำหนดนโยบาย การวางแผน การกำหนดหรือประมาณการความต้องการ การจัดหาการแจกจ่าย การควบคุม การเก็บรักษา การขนส่ง การบำรุงรักษา และการจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชีเป็นขั้นตอนสุดท้าย (ภารุณี สืบถิ่น และคณะ, 2546 : 30)

คำนิยามของการจัดซื้อมักเป็นที่ถกเถียงกันตลอดเวลา (ภารุณี สืบถิ่น และคณะ, 2546.) ทั้งนี้เพราะสภาพและบทบาทของการจัดซื้อในบริษัทต่าง ๆ มักกำกวมไม่เป็นที่แน่ชัด คำว่าการจัดซื้อ (Purchasing) และการจัดหา(Procurement) มักใช้สลับแทนกัน และมักจะหมายรวมถึงการบริหารพัสดุ การส่งกำลังบำรุงโดยการจัดการเคลื่อนย้ายพัสดุ (Logistics) เป็นต้น (อดุล จาตุรงค์กุล, 2543: 9)“การจัดซื้อ(หรือการจัดหา) เป็นกระบวนการที่บริษัทต่าง ๆ ทำสัญญากับบุคคลฝ่ายที่สาม เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ ที่ต้องการเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างมีจังหวะเวลา และมีต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ”

การจัดซื้อ (Purchasing) และการจัดหา (Procurement) ตามความหมายที่ใช้กันทั่วไป คำว่าการจัดหานั้น มีความหมายไปถึงการเช่า การซ่อม การผลิตขึ้นมาใช้เอง การเปลี่ยนโอนและอื่น ๆ ซึ่งทำให้ได้มาซึ่งพัสดุและอุปกรณ์ที่ต้องการใช้ ไม่ได้หมายความว่าซื้ออย่างเดียว คำว่าจัดหานี้ใช้แพร่หลายในกิจการทหาร (สมน อยู่โพธิ์, 2540:4)

ความสำคัญของระบบการจัดซื้อจัดจ้าง

ในการบริหารจัดการองค์กรต่าง ๆ ให้ประสบผลสำเร็จ ต้องใช้ปัจจัยอย่างน้อย 4 กลุ่ม คือ ทรัพยากรบุคคล เงินทักษะการจัดการ และวัสดุ / ครุภัณฑ์ หรือพัสดุ ตลอดจนใช้สินทรัพย์ประเภทที่ดิน อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ ไม่มีองค์กรใดสามารถดำเนินการให้ประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์ได้โดยปราศจากปัจจัยดังกล่าว ซึ่งการจัดหาปัจจัยต่าง ๆ ก็คือ การจัดระบบการจัดซื้อจัดจ้าง

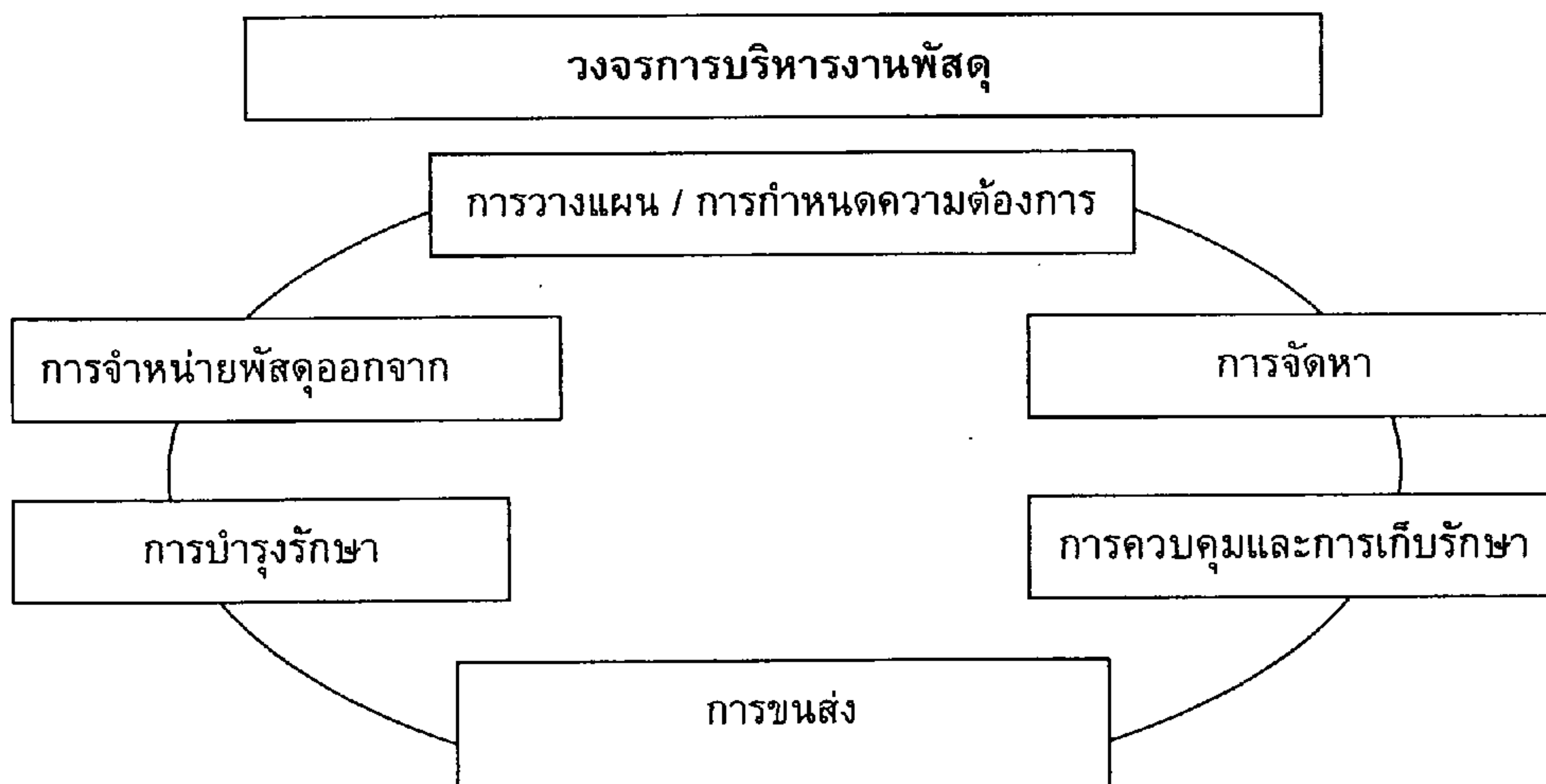
ระบบการจัดซื้อจัดจ้าง มีความสำคัญต่อองค์การธุรกิจและองค์การของรัฐมาก การมีระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่ดีและการบริหารจัดการในการใช้พัสดุ ที่ดินและสิ่งก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งจำเป็นต่อการบริหารงานของทุกองค์กร

เป้าหมายและแนวคิดในการบริหารพัสดุ

การบริหารงานพัสดุภาครัฐมีเป้าหมายที่สำคัญ คือ การให้ส่วนราชการมีพัสดุที่ต้องการเพื่อใช้ประโยชน์ในการใช้งานได้อย่างพอเพียงในแต่ละช่วงเวลา โดยพัสดุที่มีอยู่นั้นต้องมีคุณภาพเหมาะสม

กับการใช้งาน มีราคาไม่แพงและใช้ประโยชน์จากวัสดุได้อย่างคุ้มค่า การบริหารงานพัสดุของหน่วยงานมีหลายขั้นตอน โดยสรุปมีดังนี้ เริ่มจากการวางแผนและกำหนดความต้องการ ซึ่งต้องเริ่มจากการจัดทำคำขอตั้งงบประมาณประจำปี จากนั้นเป็นขั้นตอนการจัดหา เมื่อได้รับเงินประจำงวดงบประมาณ โดยดำเนินการจัดทำคำขออนุมัติในการพิจารณาอนุมัติ ซึ่งจะต้องจัดหาให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในแผนหรือความต้องการ เมื่อได้รับสิ่งของแล้วจะต้องส่งมอบภายในเวลาที่กำหนด

การควบคุมและการเก็บรักษา เพื่อให้มีการใช้งานอย่างคุ้มค่า เกิดประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ หากต้องส่งไปยังหน่วยงานอื่นก็ต้องระมัดระวังไม่ให้เกิดความเสียหายได้ จากนั้นในการใช้งานจะต้องมีการบำรุงรักษา ทั้งนี้ก็เพื่อให้มีอายุการใช้งานยาวนาน หรือซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพดีพร้อมที่จะใช้งานราชการต่อไป และขั้นตอนสุดท้ายคือ การจำหน่ายพัสดุดอกจากบัญชีหากวัสดุสิ่งของนั้นหมดความจำเป็นจะต้องใช้งาน หรือเกิดความสูญเสียไม่คุ้มค่าต่อการบำรุงรักษาเพื่อใช้งานต่อไป จะดำเนินการจำหน่ายออกจากบัญชี และเริ่มวงจรของการพัสดุใหม่อีกครั้งโดยการสำรวจและวางแผนความต้องการใช้ รูปภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 แสดงวงจรการบริหารพัสดุ

ที่มา : อุดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2544

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การบริหารพัสดุของหน่วยงานราชการ จะเกิดการหมุนเวียนในการจัดซื้อจัดหาสิ่งของวัสดุต่าง ๆ ตลอดจนจัดจ้างเพื่อดำเนินการในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เพื่อรองรับการ

ปฏิบัติงานให้มีความพร้อมอยู่เสมอ กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างจึงเป็นสิ่งสำคัญในการจัดหาพัสดุ
สิ่งของของหน่วยงานราชการ

การจัดซื้อจัดจ้างในภาครัฐรูปแบบเดิม

กระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดซื้อจัดจ้างมีขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้

1. การวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement Plan)

การจัดซื้อจัดจ้างเริ่มต้นจากความต้องการ โดยพิจารณาแผนงานโครงการว่ามีความต้องการ
วัสดุ ครุภัณฑ์อะไรบ้าง ตลอดจนสถิติการใช้ การตรวจสอบคลังเก็บพัสดุเพื่อการซื้อหาทดแทน
หากฝ่ายจัดซื้อทำเป็นระบบ มักจะทำการคาดคะเนความต้องการของผู้ใช้วัสดุนั้นได้ซึ่งจะทำให้การ
จัดซื้อพัสดุในแต่ละครั้งมีความสอดคล้องกับการใช้งานจริง ในการจัดซื้อพัสดุควรคำนึงถึงปัจจัย
อย่างน้อย 3 ปัจจัย คือ

1.1 ปริมาณที่ต้องการ จะมีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของ
พัสดุที่จะซื้อ คือ หากมีความจำเป็นน้อยก็อาจซื้อพัสดุที่เป็นมาตรฐานที่สามารถซื้อได้ทั่วไป
แต่หากมีความต้องการซื้อมากก็อาจซื้อจำนวนมากทำให้ประหยัดจากปริมาณที่มากพอ
(economy of scale) ตลอดจนพิจารณาคุณภาพควบคู่กันไปด้วย

1.2 ราคาที่ต้องการ หากกำหนดราคาที่เหมาะสม จะเป็นการแสดงถึงคุณค่าทาง
เศรษฐกิจที่ผู้ซื้อประสงค์จะจ่ายให้กับรายการพัสดุ การซื้อในราคาสูงย่อมทำให้ต้นทุนการผลิตสูง
ตามไปด้วย

1.3 คุณลักษณะการใช้งาน การกำหนดนี้จะเกี่ยวข้องกับหน้าที่และลักษณะการใ้
งาน (functional specification) ของพัสดุนั้น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ต้องสอดคล้องกับความต้องการ
หรือความมุ่งหมายของตัวพัสดุที่ต้องการนำไปใช้งาน

2. การเลือกแหล่งขาย (Selection of Source)

2.1 เกณฑ์ในการเลือกแหล่งขายนั้น ขึ้นอยู่กับว่าฝ่ายจัดซื้อเคยซื้อสิ่ง
ของใดอย่างสม่ำเสมอหรือซื้อเป็นครั้งคราว ในกรณีที่เคยซื้อกับแหล่งขายในครั้งก่อนมาแล้วอย่าง
ต่อเนื่อง การจัดซื้อครั้งต่อไปกับแหล่งขายใหม่อาจต้องนำราคามาเปรียบเทียบหรืออาจแบ่งซื้อกับ
แหล่งขายอื่น เพื่อเป็นการประกันความปลอดภัยและการจัดส่งได้ทันเวลา

2.2 การซื้อสิ่งของที่ไม่ได้ซื้ออย่างสม่ำเสมอ อาจใช้วิธีการเลือกจาก
แคตตาล็อกสินค้า นิตยสารทางการค้าหรือขอแนะนำการซื้อพัสดุ และรวมถึงการสำรวจข้อมูลจาก
พนักงานของแหล่งขายนั้น กล่าวได้ว่าราคาเป็นสิ่งสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า วิธีการสืบ
ราคาอาจทำได้โดยการพิจารณาจากฐานข้อมูลการซื้อที่เคยซื้อมาในอดีต ใบเสนอหรือแคตตาล็อก
ของพัสดุนั้น ดังนั้นฝ่ายจัดซื้อจะต้องปรับปรุงฐานข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ สำหรับหน่วยงานภาครัฐ
ในการจัดซื้อพัสดุจะดำเนินการประกวดราคา ผลของการประกวดราคาถือเป็นข้อยุติในการกำหนด

ราคาและถือเป็นการแข่งขันกันระหว่างผู้ขายสินค้าอย่างยุติธรรมและเป็นไปโดยเปิดเผย จึงนับเป็นวิธีที่ดีที่สุด

3. การออกคำสั่งซื้อ (Placing the Order)

3.1 การออกคำสั่งซื้อเป็นหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อ คำสั่งทุกครั้งควรเป็นลายลักษณ์อักษรและโดยปกติผู้มีอำนาจลงนามออกใบสั่งซื้อเพื่อผูกพันเงินค่าสินค้าระหว่างองค์กรกับผู้ขาย ซึ่งจะเป็นบุคคลที่ได้รับการมอบอำนาจจากหัวหน้าองค์กร สำหรับรูปแบบใบสั่งซื้อผู้ซื้อจะเป็นฝ่ายกำหนด ส่วนหน่วยงานภาครัฐรูปแบบใบสั่งซื้อจะเป็นลักษณะการทำสัญญาซื้อขาย

3.2 การติดตามการสั่งซื้อ โดยปกติจะเป็นหน้าที่ของผู้ออกคำสั่งซื้อ การติดตามผล เป็นการทำให้ผู้ขายทำตามคำสัญญาที่ให้ไว้ในการส่งมอบสิ่งของ ฝ่ายจัดซื้อจะต้องมีการติดต่อสื่อสารกับผู้ขายอย่างต่อเนื่อง จนกว่าจะมีการส่งมอบตามวันเวลาที่กำหนด โดยทั่วไปแล้วจะมีการใช้การติดตามก็ต่อเมื่อมีความเสี่ยงหรือมีต้นทุนอันเกิดจากการส่งของล่าช้า

4. การตรวจสอบใบส่งของและตรวจรับพัสดุ (Checking Invoice and Supplies)

การตรวจรับสิ่งของหรือพัสดุของหน่วยงานราชการมักจะเป็นในรูปคณะกรรมการเพื่อทำการตรวจสอบใบส่งของในขั้นต้น ก่อนจะส่งมอบให้กับฝ่ายบัญชี หากเกิดข้อผิดพลาดจะเป็นหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อที่ต้องติดต่อกับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดและคุณลักษณะต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ สิ่งที่จะลืมไม่ได้คือการจัดเก็บบันทึกและเอกสารอย่างเป็นระบบ (ในรูปทะเบียน บัญชีคุม รหัสพัสดุ)

5. การแจกจ่ายพัสดุ (Distribution of supplies)

เมื่อมีการตรวจรับพัสดุแล้ว ฝ่ายจัดซื้อพัสดุก็นำพัสดุไปจัดเก็บรักษาพัสดุนั้นไว้เพื่อแจกจ่ายส่งไปยังหน่วยงานที่ใช้พัสดุดต่อไป

6. การติดตามและประเมินผล (Monitoring and evaluation)

ขั้นตอนนี้จะครอบคลุมทั้งด้านผู้ขายคือ ประเมินผลด้านการขนส่งปริมาณคุณภาพ การบริการหลังการขาย ฯลฯ ประเมินผลด้านผู้ซื้อ คือ กรณีการเบิกจ่าย ความพอใจของผู้ใช้งาน การบำรุงรักษา ตลอดจนความถูกต้องตามระเบียบ ฯลฯ รวมทั้งการรักษาความสัมพันธ์กับผู้ขายมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ฝ่ายจัดซื้อจะต้องทำให้เกิดขึ้น การไว้วางใจซึ่งกันและกันตลอดจนมีความมั่นใจต่อกัน จะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรในการจัดซื้อต่อไปในอนาคตข้างหน้า ทั้งนี้การติดตามและประเมินผลการจัดซื้อจัดจ้างควรจะต้องจัดทำในรูปการรายงานผลการดำเนินงานตามระยะเวลาด้วย

กลไกและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ในประเทศไทยหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลในด้านพัสดุ แบ่งได้ 2 กลุ่ม (ภาารุณี สืบถิ่นและคณะ, 2546.น.8) คือหน่วยงานกลาง และหน่วยงานพัสดุ

1. หน่วยงานกลาง ที่รับผิดชอบด้านการบริหารงานพัสดุ จำนวน 5 หน่วยงานคือ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี สำนักงานงบประมาณ กรมบัญชีกลาง สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน และสำนักมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยแต่ละหน่วยงานจะมีหน้าที่แตกต่างกันออกไปตามภารกิจที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งในการปฏิบัติงานจะต้องอาศัยการเชื่อมโยงประสานกับส่วนราชการต่างๆ ดังนี้

- 1.1 สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี มีหน้าที่กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการและแนวปฏิบัติ อนุมัติยกเว้นหรือผ่อนปรนการไม่ปฏิบัติตามระเบียบ
 - 1.2 สำนักงานงบประมาณ มีหน้าที่ให้คำปรึกษาการจัดวางระบบการบริหารพัสดุจัดทำอัตราครุภัณฑ์ของส่วนราชการ จัดทำบัญชีราคามาตรฐานครุภัณฑ์ พิจารณาการอนุมัติเปลี่ยนแปลงรายการครุภัณฑ์และอาคาร
 - 1.3 กรมบัญชีกลาง มีหน้าที่อนุมัติเบิกจ่ายเงิน และกำหนดหลักเกณฑ์การตีราคาทรัพย์สิน
 - 1.4 สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน มีหน้าที่ตรวจสอบแผนปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้าง การจัดหาและการใช้พัสดุ
 - 1.5 สำนักมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มีหน้าที่จัดทำบัญชีผู้ซื้อและใบแทรกคู่มือผู้ซื้อ ระบุรายชื่อมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ตรวจสอบทั่วทั้งการกำหนดรายละเอียดหรือคุณลักษณะเฉพาะ หรือรายการในการก่อสร้างที่แตกต่างไปจากหลักเกณฑ์ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ
- 2 หน่วยงานพัสดุ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่บริหารงานพัสดุของส่วนราชการ/รัฐวิสาหกิจต่างๆ อาจเป็นหน่วยงานระดับกอง ฝ่าย หรืองานก็ได้ ขึ้นอยู่กับคุณภาพและปริมาณงานของส่วนราชการนั้นๆ โดยปกติหน่วยงานพัสดุจะมีภารกิจ ดังนี้
- 2.1 งานบริหารงานทั่วไป
 - 2.2 งานแผนงาน จัดทำแผนดำเนินงานการจัดซื้อพัสดุ และจ้างติดตามและประเมินประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน
 - 2.3 งานควบคุมมาตรฐานกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุ
 - 2.4 งานบัญชีพัสดุ ควบคุมการรับจ่ายพัสดุ
 - 2.5 งานคลังพัสดุ บริหารงานคลัง การบำรุงรักษาซ่อมแซมอาคารสถานที่

ปัญหาของการจัดซื้อจัดจ้างในรูปแบบเดิม

หน่วยงานภาครัฐในประเทศไทยมีการจัดสรรงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการต่าง ๆ เป็นมูลค่าถึงร้อยละ 4-7 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) สัดส่วนดังกล่าวมีแนวโน้มสูงขึ้นหากรวมการลงทุนจากหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเข้าไปด้วย การจัดซื้อจัดจ้างดังกล่าวมักมีปัญหาการรั่วไหลของงบประมาณและปัญหาด้านประสิทธิภาพ ตลอดจนการคอร์รัปชันรวมถึงการ

เอื้อประโยชน์ให้แก่กลุ่มผู้มีอิทธิพลมาโดยตลอด จึงถือได้ว่าปัญหาการคอร์รัปชันในประเทศไทยมาจากการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากที่สุด (สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546 :1-2)

นอกจากนี้ยังเป็นปัญหาความไร้ประสิทธิภาพในหลายรูปแบบ เช่น การได้สินค้าและบริการที่ไม่ตรงกับความต้องการ ความล่าช้าทำให้ไม่สามารถหาสินค้าและบริการมาได้ทันกับความต้องการหรือสินค้าตกทุนไปแล้ว หรืองานเอกสารที่มากจนเกินไปทำให้เจ้าหน้าที่ไม่สามารถให้เวลากับกิจกรรมที่มีมูลค่าสูงได้ และความหละหลวมของกลไกการตรวจสอบและกำกับดูแลเป็นต้น ถึงแม้จะไม่ใช่ที่แน่ชัดว่า ความสูญเสียที่เกิดจากการทุจริตคอร์รัปชันในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศไทยมีมากเพียงใด แต่มีข้อมูลที่ชี้ตรงกันว่า ระดับของการทุจริตคอร์รัปชันขั้นต้นน่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10-20 หรืออยู่ในระดับร้อยละ 15 ของงบประมาณแผ่นดินเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด และมูลค่าน่าจะสูงถึง 2.7 หมื่นล้านบาทในปี พ.ศ. 2544 (สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546 : 1-8)

การทุจริตจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จึงเป็นปัญหาเรื้อรังของประเทศไทยมาเป็นเวลานานเพราะนอกจากจะทำให้การใช้ทรัพยากร คือ การใช้งบประมาณแผ่นดินเกิดการสูญเสียอย่างมหาศาลไม่ได้ใช้เพื่อสร้างสรรค์พัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเท่าเทียมกันทุกส่วนของสังคมแล้ว ยังทำให้ศักยภาพและโอกาสในการแข่งขันกับนานาประเทศลดน้อยลง

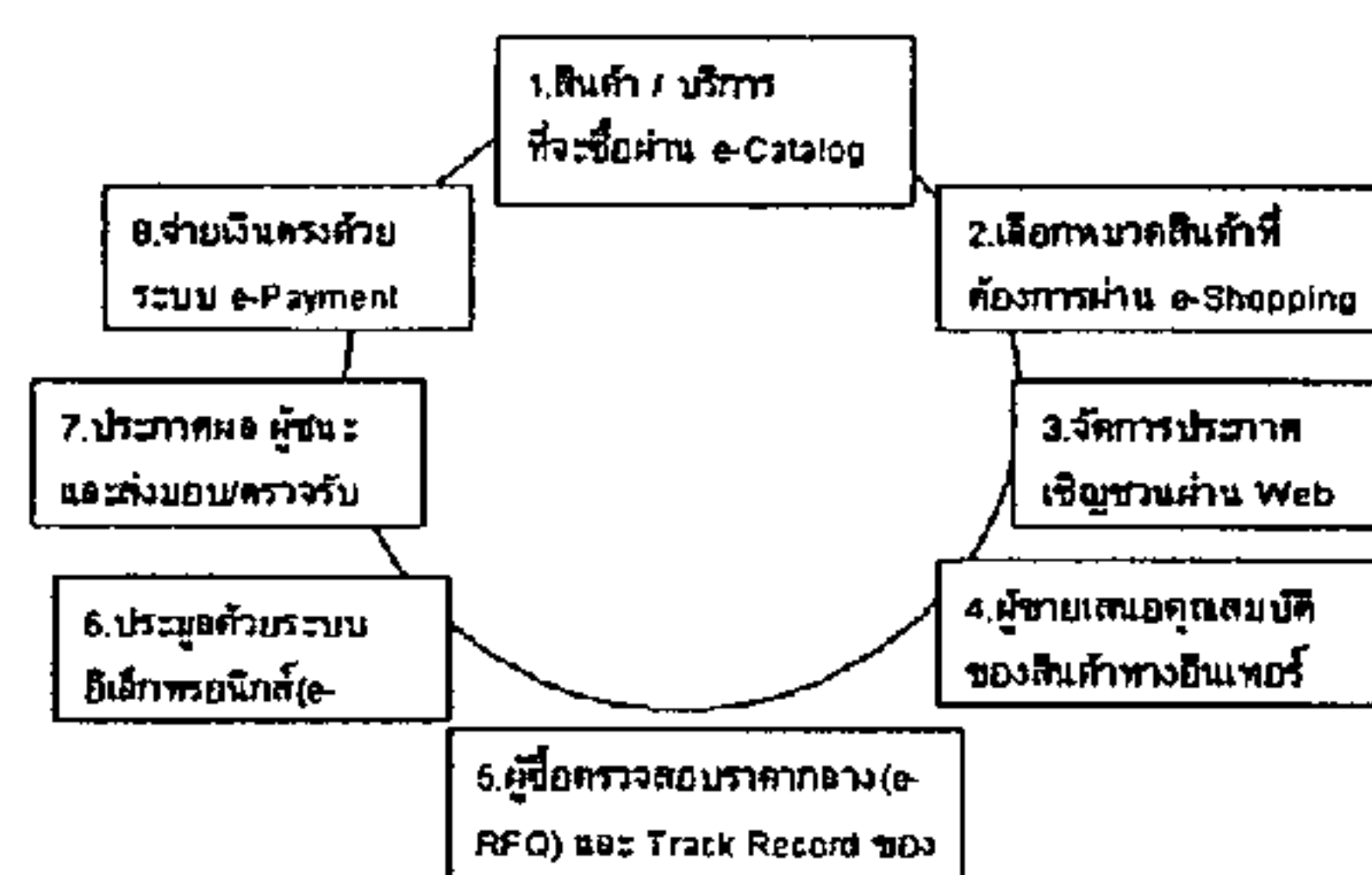
จากปัญหาการทุจริตคอร์รัปชันในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างในภาครัฐ ตามรูปแบบและวิธีการที่ได้ปฏิบัติมาที่ได้ฝังรากลึกอยู่ในสังคมไทยมาเป็นเวลานาน และจากนโยบายที่มีส่วนผลักดันและเป็นกรอบการดำเนินงานการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (e-Procurement) นี้จะพบว่า ยุทธศาสตร์ของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 พ.ศ.2545-2549 และนโยบายของรัฐบาลที่จะมุ่งเน้นในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการทั้งภาครัฐและเอกชน โดยในส่วน of ภาครัฐจะเน้นการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศให้เข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนกระบวนการทำงานในภาครัฐให้มีความรวดเร็ว มีความโปร่งใส ให้มีความรับผิดชอบ สามารถตรวจสอบได้ รวมทั้งการบริหารทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดอันจะส่งผลให้ภาครัฐสามารถปฏิบัติหน้าที่ในการสนับสนุนภาคเอกชนให้มีความแข็งแกร่ง และร่วมกันพัฒนาประเทศให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญและเป็นภูมิคุ้มกันที่ดีให้กับสังคมไทย พร้อมรับกระแสการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งจะช่วยป้องกันและขจัดปัญหาการทุจริตและประพฤติมิชอบด้วย

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (e-Procurement)

ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์กับการจัดซื้อจัดจ้าง

ระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ (e-Procurement) เป็น

ระบบสารสนเทศที่สนับสนุนการให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ในกระบวนการจัดซื้อเป็น Web Based Application เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมีประสิทธิภาพมาก



ภาพประกอบ 3 : แสดงวงจรระบบ e-Procurement

ที่มา : ปรับจาก สำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ : คู่มือการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยวิธีประเมินด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์, 2546 : 4

นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ

จากแผนแม่บทการปฏิรูประบบราชการ พ.ศ.2540-2544 (Gprocurement.or.th.) มุ่งเน้นการแก้ปัญหาของระบบราชการแผ่นดินของไทย เพื่อให้สอดคล้องกับความเจริญในภาคเอกชนและประชาคมโลกและระบอบประชาธิปไตย โดยทำการปฏิรูปทั้งทางด้านการบริหารราชการการพัฒนากฎหมายทางการเมือง การบริหาร เศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน และการวางรากฐานในการพัฒนาประเทศ ทั้งนี้โดยได้กำหนดทิศทาง กลยุทธ์ และวิธีการในการปรับเปลี่ยนระบบราชการโดยมีเป้าหมายดังนี้

1. สร้างระบบการบริหารและบริการของรัฐที่รวดเร็ว เสมอภาค เป็นธรรมและเป็นที่พึงพอใจแก่ประชาชนให้มากที่สุด
2. ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนให้มีโอกาสและมาตรฐานการดำรงชีวิตที่ดีขึ้น มีระเบียบวินัย และตั้งมั่นอยู่ในคุณธรรม
3. ส่งเสริมหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนให้มีความสามารถในการแข่งขันได้ในระดับระหว่างประเทศ และเป็นผู้นำในภูมิภาคอาเซียน ทั้งในด้านการส่งเสริมสันติภาพ สิทธิมนุษยชน การพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคม ตลอดจนความร่วมมือกับประชาคมโลก

พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรีได้มอบนโยบายสำหรับหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจทุกแห่งสรุปได้ว่า : "ต้องการจะมุ่งไปสู่การเป็นรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) โดยจะต้องมีการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ต แต่ทุกวันนี้ยังไม่แพร่หลาย อาจเนื่องจากอัตราค่าบริการสูงในส่วนของอินเทอร์เน็ตด้าบลก็ต้องการให้ทุกฝ่ายให้ความสำคัญกับคำว่า Information มากกว่า Technology และรัฐบาลอยากเห็นข้อมูลจากหน่วยงานเล็ก ๆ ได้แก่ระดับตำบล เชื่อมโยงกับระดับ

กระทรวง นอกจากนั้นยังจะใช้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เพื่อการตัดสินใจและดำเนินการในเรื่องใดเรื่องหนึ่งได้ทันที”(สรุปผลการประชุมชี้แจงนโยบายของรัฐบาลแก่ผู้บริหารระดับสูงของกระทรวง ทบวง กรม และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ, 5 มี.ค. 2544)

ดังนั้นคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2545 เรื่อง การดำเนินการจัดซื้อในรูปแบบการประมูลผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (สำนักมาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ, 2546.น.1-2.) โดยกำหนดนโยบายให้ทุกกระทรวง ทบวง กรม และรัฐวิสาหกิจทุกแห่งเริ่มดำเนินการจัดซื้อพัสดุและครุภัณฑ์ในรูปแบบการประมูลผ่านอิเล็กทรอนิกส์ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยส่วนราชการต้องมีเว็บไซต์ของหน่วยงาน และมีการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) อย่างน้อย 1 รายการ ภายในเดือนธันวาคม 2545 และให้รายงานความก้าวหน้าในระบบดังกล่าวไปยังสำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรีทุก 3 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม 2546 เป็นต้นไป รวมทั้งระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ (ฉบับที่ 6) พ.ศ.2545 ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม โดยมีการเพิ่มวิธีการซื้อ และจ้างจาก 5 วิธี คือ ตกลงราคา สอบราคา ประกวดราคาพิเศษ และกรณีพิเศษ เป็น 6 วิธี คือ เพิ่มเป็นการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ตามหลักเกณฑ์ที่กระทรวงการคลังกำหนด

กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ได้ศึกษาเป้าหมายการดำเนินการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ในนานาประเทศ สภาพความพร้อม และเงื่อนไขของประเทศไทย (รวมถึงข้อตกลงของ e-ASEAN Initiative ที่ไทยได้ลงนามไว้) ตลอดจนแนวโน้มการดำเนินการด้านอิเล็กทรอนิกส์ จึงได้กำหนดให้โครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ โดยดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ได้แก่ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติสำนักงานงบประมาณ สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน สำนักงานสถิติแห่งชาติ และธนาคารแห่งประเทศไทย โดยดำเนินการในรูปแบบโครงการนำร่อง การนำเสนอ การร่วมผลักดัน และการร่วมดำเนินงานโครงการนำร่อง เพื่อมุ่งให้เห็นผลเป็นรูปธรรมในระยะ 2 ปี ดังนี้

1 การให้บริการต่อสาธารณะ โดยจะผลักดัน เพื่อให้หน่วยงานของรัฐดำเนินการ การให้บริการข้อมูลที่ดี มีมาตรฐาน และคุณภาพแก่สาธารณะ อันได้แก่ประชาชน ภาคธุรกิจ และภาครัฐ การให้บริการที่ดีผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เป็น 4 ท. คือ ที่เดียว ทันใด ทั่วไทย ทุกเวลา

2 การบริหารจัดการของภาครัฐ การบริหารจัดการด้านการเงินระหว่างภาครัฐและภาคธุรกิจ การจัดซื้อจัดจ้างผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่รวดเร็ว โปร่งใส ยุติธรรม การบริหารข้อมูลและทรัพยากรภาครัฐ

3 การติดต่อสื่อสาร และประสานงานระหว่างหน่วยงานของรัฐ ภายในและระหว่างกระทรวง ระหว่างส่วนกลาง ส่วนภูมิภาค และองค์กรส่วนท้องถิ่น

เนื่องจากกระบวนการของรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ ก็คือการนำบริการต่าง ๆ ของรัฐมาทำการออนไลน์ผ่านระบบ อินเทอร์เน็ต นั่นเอง ดังนั้น ต้องจัดลำดับความเร่งด่วนและความสำคัญ ตลอดจนความเกี่ยวพันระหว่างระบบงานที่จะมีขึ้นต่อไป รัฐบาลจึงได้นำแนวคิดในรูปแบบเดียวกันมาใช้ในการบริการภาครัฐของไทย โดยเรียกว่า e-Government ขึ้น จากเรื่องดังกล่าวรัฐบาลไทยจำเป็นต้องมีการเตรียมความพร้อมรับมือกับ ระบบเศรษฐกิจที่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหลัก ซึ่งก็จะทำให้รัฐบาลก้าวสู่การทำงานที่มีความคล่องตัวสูง มีความรวดเร็วในการติดต่อประสานงาน และคาดเดาสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากระบบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นเอง

จากนโยบายที่กล่าวมาแล้วนั้น การสร้างรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์เพื่อนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเป็นเครื่องมือในการบริการของรัฐ หรือเรียกว่า e-Service นั้น ตามเป้าหมายของโครงการอย่างเป็นรูปธรรมในระยะ 2 ปีแรกนี้ จะดำเนินการในรูปโครงการ ตัวอย่างนำ โดยการนำเสนอการร่วมผลักดัน และการร่วมดำเนินงานโครงการตัวอย่างนำร่อง (Pilot Project) ในขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความโปร่งใสในการให้บริการแก่ประชาชน และภาคธุรกิจโดยถ้วนหน้าและด้วยความเสมอภาค ตามโครงการนำร่อง ดังต่อไปนี้

1. การให้บริการข้อมูลข่าวสาร (Online Information Services) ของภาครัฐที่ประชาชนและภาคธุรกิจต้องการและสามารถนำข้อมูลที่มีอยู่ของภาครัฐ มาใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่เช่น ฐานข้อมูลทางการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติ หรือเชื่อมโยงกับข้อมูลด้านอุตสาหกรรมและบริการ เป็นต้น

2. การบริการเชิงรายการ (Simple Transaction Services) คือ การอำนวยความสะดวกให้แก่ประชาชนสำหรับบริการด้านต่าง ๆ ของหน่วยงานของรัฐ เช่น การเสียภาษี หรือค่าธรรมเนียม การจดทะเบียน หรือยื่นคำร้องต่าง ๆ เป็นต้น

3. ช่องทางการชำระเงินภาครัฐ (Payment Gateway) ซึ่งจะเป็นการสนับสนุนกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งร่วมดำเนินการ ระหว่างรัฐและเอกชน โดยมีโครงการก่อตั้ง Payment Gateway ในการโอนเงินระหว่างรัฐและเอกชน โดยมีหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องหรือรับผิดชอบด้านการเงิน/การคลัง เช่น กรมสรรพากร กรมบัญชีกลาง สำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นโครงการตัวอย่างนำ

4. การจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Procurement) เป็นการกำหนดกรอบแนวทาง และมาตรฐานสำหรับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างทั้งในแนวดิ่ง ซึ่งเป็นกระบวนการภายในระบบการจัดซื้อจัดจ้างโดยตรง และแนวนราบ ซึ่งต้องการกระบวนการที่มีความคล่องตัวและสอดคล้องกันของหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องในการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อส่งเสริมและร่วมผลักดันให้เกิดระบบการจัดซื้อจัดจ้างบนอินเทอร์เน็ต โดยการร่วมมือดำเนินงานอย่างใกล้ชิดกับหน่วยงานหลักได้แก่สำนักงานนายกรัฐมนตรี สำนักงานงบประมาณ สำนักงานตรวจเงินแผ่นดินและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ดังนั้น การดำเนินงานการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Procurement) ของหน่วยงานภาครัฐในประเทศไทย จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะเป็นกลไกในการสนับสนุนเพื่อพัฒนาประเทศตามที่ได้ตั้งเป้าหมายเอาไว้ โดยเฉพาะการที่จะมุ่งไปสู่รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์เพื่อให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพและส่งเสริมการแข่งขันในระดับสากล

วัตถุประสงค์ของการปฏิรูประบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น ภายใต้กรอบการเนโนโครงการมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการปฏิรูประบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโดยรวม (Pratya 2001 อ้างถึงในสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2545: 1-8) Pratya เสนอว่าการปฏิรูประบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศไทย ควรมีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. เพิ่มความโปร่งใส (transparency) โดยกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างต้องเป็นกระบวนการที่เปิดเผยต่อสาธารณะ
2. การสร้างความรับผิดชอบ (accountability) และธรรมาภิบาล (good-governance) โดยเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐควรต้องมีความพร้อมรับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตน
3. การสร้างควมมีประสิทธิภาพ (efficiency) จากการจัดซื้อสินค้าหรือบริการ ได้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ และลดกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความยุ่งยากที่เน้นกระบวนการและงานเอกสาร ไปสู่การเน้นผลลัพธ์
4. เพิ่มความคุ้มค่า (value for money) ซึ่งหมายความว่า การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ไม่จำเป็นจะต้องได้สินค้าหรือบริการที่มีราคาถูกที่สุดแต่ควรเป็นสินค้าหรือบริการที่มีความคุ้มค่าที่สุด
5. ลดการรั่วไหลจากการทุจริต หรือความไร้ประสิทธิภาพที่มีอยู่มากมายในระบบการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งจะนำไปสู่การลดค่าใช้จ่ายของภาครัฐ ส่งเสริมความโปร่งใส และธรรมาภิบาลในการบริหารราชการแผ่นดิน
6. ช่วยพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ที่มุ่งไปสู่ระบบที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นโดยลดการใช้ทรัพยากรที่ต้องใช้ไปกับการจัดซื้อจัดจ้าง เช่น เวลาที่หมดไปกับงานเอกสาร ไปสู่การพัฒนาทักษะขั้นสูงในการจัดซื้อจัดจ้างและงานบริหารสินทรัพย์
7. เพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และการซื้อสินค้าหรือบริการที่มีความคุ้มค่า
8. ช่วยให้ภาครัฐกิจโดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) มีโอกาสเรียนรู้และใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการพัฒนาประสิทธิภาพการประกอบการ และสามารถในการแข่งขันในตลาดที่กว้างขึ้นจากการเข้าร่วมเป็นซัพพลายเออร์ในประเทศไทยก่อน ใช้ประสบการณ์ดังกล่าวในการเข้าสู่ตลาดอื่น ๆ ที่มีการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ต่อไป

9. หน่วยงานภาครัฐมีโอกาสในการเรียนรู้ เพื่อนำมาใช้ในการให้บริการประชาชนในรูปแบบ “รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์” (e-Government) ในลักษณะอื่นมากขึ้น

10. ช่วยให้รัฐบาลไทยสามารถบรรลุพันธะกรณีตามข้อผูกพันระหว่างประเทศต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน และอาจเกิดการเจรจาการค้าระหว่างประเทศทั้งระดับพหุภาคีในองค์การการค้าโลก ตลอดจนการเจรจาระดับภูมิภาค และระดับทวิภาคีที่ดำเนินอยู่ปัจจุบัน โดยเฉพาะในประเด็นการสร้างความปลอดภัย และส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

การดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐ

ในปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐของไทยยังอยู่ในขั้นของการนำเอาระบบ e-Tendering มาใช้ในการจัดซื้อจัดจ้าง ในช่วงปลายปี พ.ศ. 2545 รัฐบาลยังมีนโยบายกำหนดให้หน่วยราชการทุกแห่งต้องดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีการ e-Auction อย่างน้อย 1 รายการภายในปี 2545 การดำเนินงานตามโครงการ e-Procurement ดังกล่าว มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางเรียกว่า “ศูนย์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุภาครัฐ” ซึ่งจะกล่าวรายละเอียดนำเสนอ ตามลำดับดังนี้

แนวทางการดำเนินงานของศูนย์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุภาครัฐ ได้กำหนดหลักการและวิธีการที่จะดำเนินการให้สำเร็จบรรลุตามหลักการพื้นฐาน และเป้าหมายของปรัชญาการบริหารภาครัฐ ไว้ 2 ประการ กล่าวคือ การปรับบทบาท ภารกิจ และขนาดของหน่วยงานภาครัฐและการปรับปรุงระบบการทำงานของหน่วยงานรัฐ ซึ่งมีวิธีการที่สำคัญส่วนหนึ่ง ได้แก่ การจัดกลุ่มภารกิจของรัฐ จัดโครงสร้างส่วนราชการให้สอดคล้องกับการจัดกลุ่มภารกิจ กระจายอำนาจการปกครองสู่องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น มอบอำนาจการบริหารราชการจากกระทรวง กรม ไปสู่กองจังหวัด และประชาชน ปรับปรุงกลไกและวิธีการบริหารงบประมาณแผ่นดิน ปรับปรุงกลไกและวิธีการเกี่ยวกับการบริหารงานพัสดุ พัฒนาประสิทธิภาพของหน่วยงานของรัฐ ลดขนาดกำลังคนของหน่วยงานภาครัฐ เสริมสร้างประสิทธิภาพเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานรัฐและการพัฒนาเพื่อนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการปรับปรุงการทำงานในหน่วยงานของรัฐ

ในส่วนของการปรับปรุงกลไกและวิธีการเกี่ยวกับการบริหารงานพัสดุภาครัฐ เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้าง การใช้ทรัพยากรของรัฐ และระบบการตรวจสอบถ่วงดุลเป็นไปอย่างโปร่งใสประหยัดและมีประสิทธิภาพ แผนปฏิรูประบบบริหารภาครัฐได้กำหนดเป้าหมายในการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศด้านพัสดุและเน้นพัฒนาให้หน่วยงานของรัฐมีพัสดุในราคาที่เหมาะสมและจัดหาได้ทันเวลาที่ต้องการใช้งาน รวมทั้งจัดให้มีการดูแลบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้อยู่ในสภาพดีพร้อมที่จะใช้งานได้ตลอดเวลา สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีในฐานะที่เป็นผู้รับผิดชอบระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุในขณะนั้น ได้จัดทำแผนปฏิรูปการบริหารงานพัสดุเพื่อให้ปฏิรูปการบริหารงานพัสดุ ครอบคลุมถึงการพัฒนาคน ระบบ และเครื่องมือตามเจตนารมณ์ของแผนปฏิรูประบบบริหารภาครัฐ ซึ่งมีขอบเขตงานด้านต่าง ๆ รวมทั้งการ แก่ไขระเบียบสำนัก

นายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุให้เหมาะสมด้วย วัตถุประสงค์ของแผนปฏิบัติการบริหารงานพัสดุ ดังกล่าวคือ

1. เพื่อปรับปรุงระเบียบว่าด้วยการพัสดุ พัฒนาระบบบริหารงานพัสดุให้มีความโปร่งใส เป็นธรรม มีประสิทธิภาพ เป็นมาตรฐานสากล และสามารถตรวจสอบได้และพัฒนาแนวทางปฏิบัติที่ดี (Best Practices)
2. เพื่อศึกษาเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อจัดจ้างแบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Procurement)
3. เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศด้านพัสดุที่เป็นมาตรฐานเดียวกันและหน่วยงานสามารถเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้
4. เพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการบริหารงานพัสดุ ทั้งนี้ได้แบ่งขอบเขตงานออกเป็นแผนงานย่อย 2 แผนงาน ดังมีรายละเอียด ดังนี้

4.1 แผนปรับระบบงานพัสดุของภาคราชการให้มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับพันธกรณีระหว่างประเทศ รวมทั้งการกระจายอำนาจให้แก่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

แผนพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารงานพัสดุ ภายใต้แผนพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารงานพัสดุนั้น ได้แบ่งช่วงระยะเวลาในการดำเนินงานออกเป็น 3 ระยะดังนี้

ระยะที่ 1 เตรียมความพร้อมด้านข้อมูล สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีร่วมมือกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติจัดทำโครงการนำร่องในการพัฒนาระบบต้นแบบเพื่อเผยแพร่ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐผ่านทางอินเทอร์เน็ตโดยรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ เช่นกฎหมาย ระเบียบเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง หนังสือเวียนเกี่ยวกับเรื่องการจัดซื้อจัดจ้าง มติคณะรัฐมนตรี รวบรวมรายชื่อหน่วยงานภาครัฐที่มีการประกาศจัดซื้อจัดจ้างผ่านอินเทอร์เน็ต รวมทั้งจัดทำฐานข้อมูลบัญชีผู้ทำงาน การดำเนินงานดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมความพร้อมทางด้านข้อมูล และบุคลากรของสำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีที่มีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ

ระยะที่ 2 จัดตั้งศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ภายหลังจากโครงการนำร่องแล้วเสร็จ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีได้รับการสนับสนุนจากธนาคารโลก (World Bank) ในการดำเนินงาน เพื่อให้เกิดพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้านระบบบริหารงานพัสดุของภาครัฐ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีร่วมกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติและสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ได้จัดทำโครงการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุของภาครัฐขึ้น โดยมีความมุ่งหมายเพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างระหว่างหน่วยงานภาครัฐ และให้บริการด้านข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐแก่สาธารณะ หรือเว็บท่า (Portal) โดยมีแนวคิดในการออกแบบระบบ

เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีได้ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ในการพัฒนาระบบให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น เช่นกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (เดิมคือกรมทะเบียนการค้า) กรมสรรพากร สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน กระทรวงมหาดไทย และหน่วยงานนำร่องอื่น ๆ การดำเนินงานในระยะนี้ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีได้จัดตั้งเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างและพัสดุภาครัฐขึ้นคือ

www.gprocurement.or.th เป็นเว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประกอบด้วยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารพัสดุและการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่อให้ส่วนราชการและผู้ที่เกี่ยวข้องใช้สำหรับค้นหาข้อมูลการจดทะเบียนนิติบุคคล การเสียภาษี ข้าราชการประจำราคา ผู้ประกอบการภาครัฐ ขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานของส่วนราชการ ประกาศผลการประกวดราคา และบัญชีผู้ละทิ้งงาน e-Market place Service Provider เป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์โดยทำหน้าที่จัดการประมูลและเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย รวมทั้งจัดหาผู้ค้าเพิ่มเติมผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์โดยมีศูนย์การติดต่ออยู่ที่เว็บไซต์ของตลาดกลาง

ระยะที่ 3 โครงการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ(Electronic Government Procurement)

สืบเนื่องจากการปฏิรูประบบราชการมีผลทำให้มีการโอนงานด้านการบริหารงานพัสดุภาครัฐในความรับผิดชอบของสำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรีไปอยู่ในความรับผิดชอบของกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง โดยมีการจัดตั้งหน่วยงานใหม่ขึ้นเพื่อรองรับงานด้านจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ คือสำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐขึ้น โดยมีพันธกิจทั้งทางด้านระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง และระบบพัสดุของภาครัฐอย่างใดก็ตาม กรมบัญชีกลางได้ดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่องโดยร่วมมือกับศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) และสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย(TDRI) ดำเนินโครงการพัฒนาระบบจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ ซึ่งเป็นการดำเนินงานต่อเนื่องจากโครงการที่ปรึกษาการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การจัดทำโครงการนี้วัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อพัฒนาระบบงานตัวอย่างการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ
2. เพื่อให้ข้อเสนอแนะด้านการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างให้สามารถใช้งานกับระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้พัฒนาขึ้นได้
3. เพื่อพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากรของหน่วยงานนำร่องและหน่วยงานภาคเอกชนที่เข้าร่วมโครงการให้สามารถใช้งานระบบงานตัวอย่างที่พัฒนาขึ้นได้
4. เพื่ออบรมและถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง ในการพัฒนาระบบทางเทคนิคและการสร้างความเข้าใจด้านเทคโนโลยี

การดำเนินงานในโครงการนี้ได้รับความร่วมมือจากบริษัทเอกชน ที่มีความเชี่ยวชาญมีประสบการณ์ด้านการพัฒนาและบริการซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ในการสนับสนุนเทคโนโลยีด้านการพัฒนาระบบ

ขอบเขตการดำเนินงานตามโครงการ

ขอบเขตการดำเนินงานตามโครงการประกอบด้วย

1. พัฒนาระบบ e-Catalog เป็นระบบ Catalog กลางซึ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ขาย/ผู้รับจ้าง (Supplier) สามารถเข้ามาทำการแจ้งและปรับปรุงรายการสินค้า/บริการ (Supplier) ของตนเองได้ โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้

1.1 การลงทะเบียนผู้ขาย/ผู้รับจ้าง

1.2 การจัดการ catalog ของผู้ขาย/ผู้รับจ้าง โดยผู้ขาย/ผู้รับจ้างสามารถ

login เข้าสู่ระบบเพื่อปรับปรุงรายการสินค้า/บริการของตนเองได้ โดยรายละเอียดสินค้าที่อยู่ใน catalog ประกอบด้วยคุณสมบัติของสินค้า/บริการ (Specification) และราคาของสินค้า/บริการ ซึ่งเป็น price list (เป็นราคามาตรฐานทั่วไปซึ่งผู้ขาย/ผู้รับจ้างสามารถขายสินค้า/บริการได้)

1.3 การค้นหาข้อมูลจากสินค้า/บริการจาก e-Catalog

2. พัฒนาระบบ e-RFP/e-RFQ เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้าง โดยวิธีสอบราคา หรือตกลงราคา โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้ ค้นหาข้อมูลผู้ขาย/ผู้รับจ้าง และข้อมูล Specification ของสินค้า/ บริการของผู้ขาย/ผู้รับจ้างที่มาลงทะเบียนไว้เพื่อทำการคัดเลือกขั้นต้น จากระบบ e-Catalog แจ้งผู้ขาย/ผู้รับจ้างที่ได้รับการคัดเลือกขั้นต้น โดยเป็นแจ้งผ่านอีเมล

3. การยื่นข้อเสนอ (Quotation/Proposal) ของผู้ขาย/ผู้รับจ้าง

4. การตกลงในเรื่องราคาและ Specification ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย/ผู้รับจ้าง

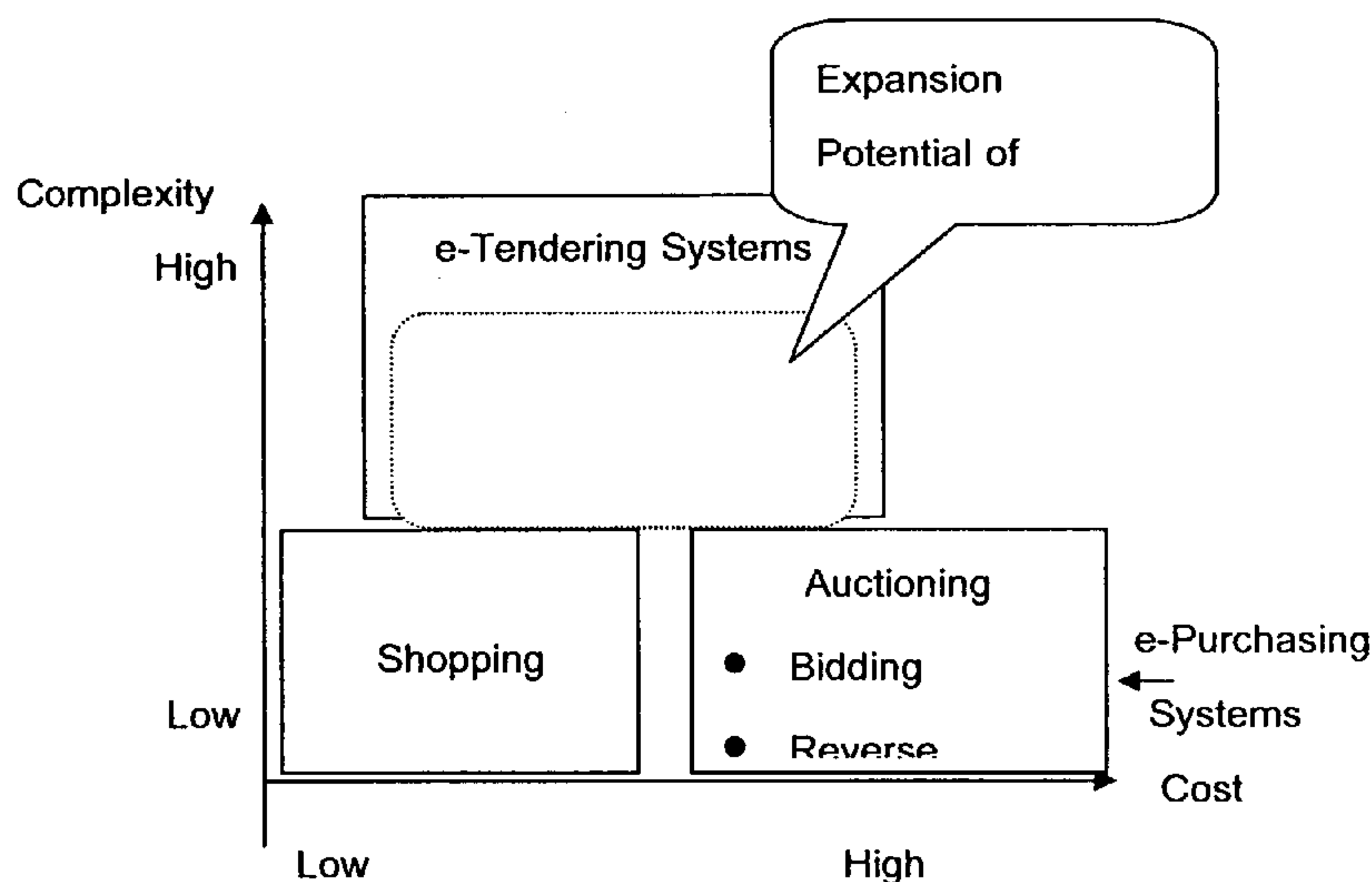
5. การคัดเลือกผู้ขาย/ผู้รับจ้างเพื่อรับงานซื้อ/จ้างจากหน่วยงานภาครัฐ

6. การจัดทำใบขอซื้อ/ขอจ้าง รวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติต่างๆ

เนื่องจากการดำเนินงานในระยะนี้ เป็นการดำเนินงานต่อเนื่องจากระยะที่ 2 โดยเพิ่มแนวคิดเกี่ยวกับการทำธุรกรรมด้านการจัดซื้อจัดจ้าง ดังนั้น การดำเนินงานในระยะนี้ จึงมุ่งเน้นที่การพัฒนา ระบบสารสนเทศที่สามารถสนับสนุนการทำงาน ด้านการจัดซื้อจัดจ้างของฝ่ายจัดซื้อของหน่วยงาน ภาครัฐได้ และได้มีการพัฒนาระบบการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-RFQ ขึ้นโดยมีการ เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างเว็บไซต์ที่ได้พัฒนาขึ้นในระยะที่ 2 กับระบบสารสนเทศที่พัฒนาขึ้นในระยะที่ 3

ระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (e-Procurement)

ระบบ e-Procurement ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม (สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546 : 2-1) ตามระดับความซับซ้อน (Complexity) และต้นทุน (Cost) หรือมูลค่า (Value) ในการจัดซื้อจัดจ้างออกเป็นระบบ e-Tendering ซึ่งเป็นการ จัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการ ที่มีมูลค่าสูงและมีลักษณะที่ซับซ้อน และระบบ e-Purchasing ซึ่งเป็นการ จัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าไม่สูงและมีลักษณะที่ไม่ซับซ้อน ดังนี้ (ดูภาพที่ 2.3)



ภาพประกอบ 4 : แสดงระบบ (e-Procurement)

ที่มา : Talero (2001) อ้างในสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ,2546:2 - 1

1. การจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Tendering

e-Tendering คือการจัดซื้อจัดจ้างในระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าสูง ซึ่งมักเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีคุณลักษณะซับซ้อน ตัวอย่างของสินค้าและบริการดังกล่าวได้แก่ ยุทโธปกรณ์ทางทหาร ซูเปอร์คอมพิวเตอร์ โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ หรืองานก่อสร้างที่ใช้เทคนิคขั้นสูง สินค้าและบริการเหล่านี้มักจะมีรายละเอียดมากและต้องการผู้ประกอบการที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งทำให้ขั้นตอนการจัดซื้อต้องแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอนคือการพิจารณาทางด้านเทคนิคและการพิจารณาทางด้านราคา โดยผู้เสนอราคาที่ผ่านขั้นตอนแรกแล้วจะต้องมาแข่งขันกันอีกครั้งในการพิจารณาขั้นตอนที่สอง

ระบบ e-Tendering สำหรับการประกวดราคา ในระบบอิเล็กทรอนิกส์โดยทั่วไปจะมีฟังก์ชัน (function) ต่าง ๆ ตั้งแต่ระดับพื้นฐานที่สุดไปจนถึงระบบที่ซับซ้อนที่สุด โดยฟังก์ชันดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น 4 ด้านด้วยกันดังนี้

1. ฟังก์ชันด้านการเปิดเผยข้อมูล (disclosure) เช่น การประกาศข่าว

โครงการประกวดราคา การจำหน่ายเอกสารการประกวดราคา การรับคำถามเกี่ยวกับโครงการจากซัพพลายเออร์ การตอบคำถามและคำชี้แจงของเจ้าหน้าที่พัสดุต่อสาธารณะ การเผยแพร่เอกสารบันทึกการประชุมผู้สนใจเข้าร่วมประกวดราคา การอรรถาธิบายผลการประกวดราคา และผลการวินิจฉัย เป็นต้น

2. ฟังก์ชันด้านธุรกรรม (transaction) เช่น การชำระเงิน การลงลายมือ

ซื้ออิเล็กทรอนิกส์ในการยื่นประกวดราคา การยื่นเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ยื่นซองประกวดราคา ที่ลงลายมือชื่อ การรับและเปิดซองประกวดราคา

3. ฟังก์ชันสนับสนุน (support function) เช่นระบบสนับสนุนการจัดเตรียมเอกสารประกวดราคา ระบบสนับสนุนการวิจัยตลาด ระบบกระแสงานเอกสาร ระบบสนับสนุนการตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้น และพิจารณาผลการประกวดราคา และระบบบริหารสัญญาอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

4. ฟังก์ชันด้านเชื่อมต่อกับระบบงานภายนอก (external system integration) เช่น การเชื่อมต่อกับระบบสนับสนุนต่าง ๆ

ในทางปฏิบัติ ระบบ e-Tendering มาใช้ในการประกวดราคาอาจไม่จำเป็นต้องมีฟังก์ชันต่าง ๆ ครบทุกด้าน เช่น ในระยะเริ่มต้นอาจมีเฉพาะฟังก์ชันด้านการเปิดเผยข้อมูลก่อน แล้วจึงขยายไปสู่ฟังก์ชันอื่นๆ

2. การจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Purchasing

ระบบ e-Purchasing ยังสามารถแบ่งย่อยออกเป็นระบบ e-Auction และ ระบบ e-Shopping ความแตกต่างของระบบย่อยทั้งสองคือ ในระบบ e-Shopping ราคาของซัพพลายเออร์แต่ละรายจะถูกกำหนดล่วงหน้า ผู้ซื้อเพียงเปรียบเทียบสินค้าหรือบริการและคุณลักษณะตามที่ตนต้องการ ส่วนในระบบ e-Auction ราคาของสินค้าหรือบริการจะเกิดจากการประมูลโดยผู้เสนอราคาที่ดีที่สุดจะได้รับการคัดเลือก

e-Shopping คือการเลือกซื้อสินค้าผ่านแคตตาล็อกอิเล็กทรอนิกส์ (e-Catalog) ซึ่งผู้ซื้อทราบคุณลักษณะของสินค้าที่ต้องการอย่างน้อยหยาบ ๆ แล้วมูลค่าของการซื้อขายสินค้าประเภทนี้ในแต่ละครั้งจะไม่สูงมากนัก จากการที่สินค้าไม่มีความซับซ้อนด้านเทคนิค ผู้ซื้อจึงตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้จากการพิจารณาข้อเสนอทางด้านราคาเป็นหลัก ตัวอย่างของสินค้าประเภทนี้ ได้แก่ กระดาษ สมุด หนังสือ เป็นต้น

ระบบ e-Shopping มักเป็นส่วนหนึ่งของระบบ e-Purchasing ซึ่งผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ให้บริการควบคู่กับบริการ e-Auction อยู่แล้ว ระบบ e-Shopping โดยทั่วไปอาจมีฟังก์ชัน (Function) ต่าง ๆ ตั้งแต่ระดับพื้นฐานที่สุดไปจนถึงระบบที่ซับซ้อนที่สุดดังต่อไปนี้

1. บริการแคตตาล็อก (catalogue publication service) ซึ่งจะช่วยให้ซัพพลายเออร์สามารถจัดทำแคตตาล็อกรายการสินค้าของตน และเผยแพร่ทางตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ได้

2. ระบบลงทะเบียน (registration) ผู้ซื้อและผู้ขาย ในการลงทะเบียนดังกล่าว ผู้ซื้อและผู้ขายมักต้องทำสัญญากับตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อระบุถึงเงื่อนไขบริการต่างๆ ที่ได้รับ ตลอดจนภาระหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย

3. การดูรายการสินค้า (browsing) ของผู้ซื้อ ซึ่งจะมีฟังก์ชันช่วยจัดทำตาราง

เปรียบเทียบสินค้าจากซัพพลายเออร์หลายๆ ราย ให้อยู่ในรูปแบบที่ผู้ซื้อสามารถเข้าใจได้ง่าย การให้ข้อมูลสินค้าในรายละเอียด การสืบค้น (search) หาสินค้าที่ต้องการและการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ซื้อ

4. การทำธุรกรรมต่างๆ ทั้งการซื้อขาย การรวมความต้องการในการซื้อ (demand gregation) จากหลายๆ หน่วยงาน การประมูลไปข้างหน้าและการประมูลย้อนกลับ
5. บริการด้านการเงิน (transaction settlement) เช่น การชำระเงินด้วยบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต เป็นต้น
6. การรักษาความปลอดภัย (security) และข้อมูลส่วนบุคคล (privacy) ระบบส่วนใหญ่จะมีมาตรการรักษาความปลอดภัยขั้นต่ำคือการใช้รหัสผ่าน (password) และการตรวจสอบย้อนกลับไปหาข้อมูลในการลงทะเบียนของผู้ใช้ ไปจนถึงการใช้ลายมือ
7. สัญญามาตรฐาน (standard contract) ที่กำหนดเงื่อนไขพื้นฐานสำหรับธุรกรรมแต่ละแบบในตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ตามกฎระเบียบด้านพัสดุและกฎระเบียบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

จากตัวอย่างฟังก์ชันของระบบ e-Shopping ที่กล่าวมาข้างต้น สามารถพบได้ทั่วไปในระบบ e-Shopping ที่ใช้กันอยู่ในภาคเอกชน และเริ่มแพร่หลายมากขึ้นในระบบ e-Shopping สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐในประเทศต่างๆ เนื่องจากภาครัฐเริ่มหันมาใช้ซอฟต์แวร์เชิงพาณิชย์ที่ใช้กันในภาคเอกชนมากขึ้น

องค์ประกอบของระบบ e-procurement

ระบบ e-Procurement มีองค์ประกอบดังนี้

1 ระบบ e-Catalog เป็นมาตรฐานระบบ Catalog ที่รวบรวมรายละเอียดของสินค้าและบริการซึ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ค้า/ผู้รับจ้าง (Supplies) ที่มีคุณสมบัติเข้ามาทำธุรกรรมสามารถเข้ามาทำการแจ้งและปรับปรุงรายการสินค้า/บริการของตนเองได้ โดยระบบสามารถทำงานได้ดังนี้

การลงทะเบียนผู้ค้าผู้รับจ้าง

การจัดการ Catalog ของผู้ค้า/ผู้รับจ้าง จะดำเนินการผ่านระบบ

มาตรฐานกลางโดยสามารถ Login เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทาง

อิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ เพื่อปรับปรุงรายการสินค้า/บริการของตนเองได้

โดยรายละเอียดสินค้าที่อยู่ใน Catalog ประกอบด้วยคุณสมบัติสินค้า/

บริการ (Specification) และราคาของสินค้า/บริการ ซึ่งเป็น Price List

(เป็นราคารมาตรฐานทั่วไปซึ่งผู้ค้า/ผู้รับจ้างสามารถขายสินค้า/บริการได้

ส่วนราชการสามารถเข้าสู่ระบบเพื่อค้นหาข้อมูลและพิจารณาสั่งซื้อจากสินค้า/บริการจาก e-Catalog ได้ตลอดเวลา

2. ระบบ e-RFP (Request For Proposal)/e-RFQ (Request For Quotation)

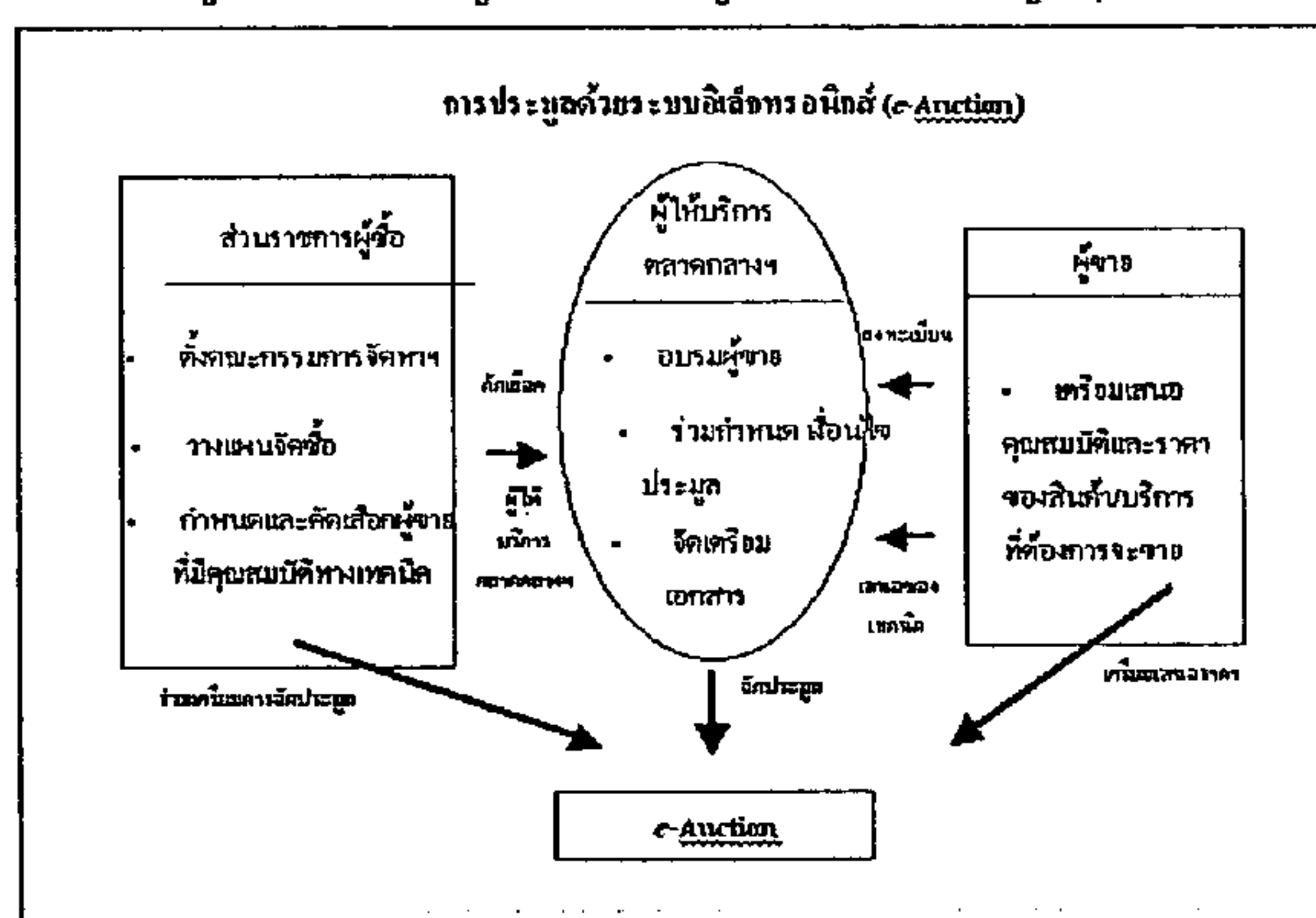
ระบบที่อำนวยความสะดวกในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์โดยวิธี สอบราคาหรือวิธีตกลงราคา โดยระบบดังกล่าวสามารถทำงานได้ ดังนี้

- 2.1 ค้นหาข้อมูลผู้ขาย/ผู้รับจ้างและข้อมูลคุณลักษณะเฉพาะของสินค้า/บริการ (Specification) ของผู้ค้า/ผู้รับจ้างที่มาลงทะเบียนไว้ เพื่อทำการคัดเลือกขั้นต้นจากระบบ e-Catalog
- 2.2 การยื่นข้อเสนอ (Quotation/Proposal) ของผู้ค้า/ผู้รับจ้าง
- 2.3 การตกลงในเรื่องราคาและ Specification ระหว่างผู้ซื้อและผู้ค้า/ผู้รับจ้าง
- 2.4 การคัดเลือกผู้ค้า/ผู้รับจ้างเพื่อรับงานซื้อ/จ้างจากหน่วยงานภาครัฐ
- 2.5 การจัดทำใบขอซื้อ/ขอจ้าง รวมทั้งขั้นตอนการอนุมัติต่างๆ

3. ระบบ e-Auction แบ่งได้ 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 Reverse Auction เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้านการประมูลซื้อให้ได้ในราคาต่ำสุด ซึ่งใช้วิธีนี้ในกรณีที่สินค้า/บริการที่ต้องการจัดซื้อหรือจัดจ้างต้องใช้วิธีการประมูล ระบบนี้จะรับข้อมูลของผู้ค้าที่ได้รับการคัดเลือกจากระบบ e-RFP/e-RFQ มาดำเนินการประมูลผ่านทาง Internet แบบ Real-time ตามวันและเวลาที่กำหนด

ส่วนที่ 2 Forward Auction เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในด้านการประมูลขาย ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้กับการจำหน่ายพัสดุที่หมดความจำเป็นของหน่วยงานภาครัฐโดยวิธีขายทอดตลาด ซึ่งเป็นการประมูลขายแบบผู้ชนะ คือ ผู้ที่เสนอราคาสูงสุด



ภาพประกอบ 5 : แสดงการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

ที่มา : สำนักพัฒนามาตรฐานระบบพัสดุภาครัฐ , คู่มือการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยวิธีประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ , 2546 : 7

4. ระบบ e-Data Exchange เป็นระบบการเชื่อมโยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้า ได้แก่

- 4.1 การตรวจสอบการเป็นนิติบุคคล โดยร่วมมือกับกรมทะเบียนการค้า
และกรมสรรพากรเพื่อให้เจ้าหน้าที่พัสดุของหน่วยงานที่จะจัดหาพัสดุ
ตรวจสอบข้อมูลความเป็นนิติบุคคลและสถานะการเสียภาษี
- 4.2 การส่งข้อมูลในการตรวจสอบจำนวนเงินงบประมาณที่จะได้รับจัด
สรรจากสำนักงบประมาณ แผนการใช้จ่ายเงิน (Cash Management)
และการส่งจ่ายเงิน
(Direct Payment) ของกรมบัญชีกลาง
- 4.3 การส่งข้อมูลการตรวจสอบการเสียภาษีของผู้ค้าและผู้รับจ้างโดยส่ง
ข้อมูลสัญญาให้กรมสรรพากร และสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน
- 4.4 การประกาศเชิญชวนผู้ค้าผ่าน Web site หน่วยงานกลางที่เกี่ยวข้อง
ได้แก่ กรมบัญชีกลาง กรมประชาสัมพันธ์ และองค์การสื่อสารมวลชน
แห่งประเทศไทย

ในปัจจุบันกรมบัญชีกลางได้ร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดทำโครงการพัฒนา
ฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ส่วนราชการแจ้งประกาศเชิญชวนใน
เว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างและการพัสดุภาครัฐ (<http://www.gprocurement.or.th>) และ
ผู้สนใจสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างรวมทั้งจัดทำโครงการเสริมความโปร่งใสใน
การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานต่างๆ ด้วยอิเล็กทรอนิกส์เช่นสำนักงาน
คณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) และสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน
(สดง.) ส่วนเว็บการให้บริการของ e-Market place Service Provider เป็นเว็บไซต์สำหรับผู้ให้บริการ
ตลาดกลางในระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ประโยชน์ของการพัฒนาระบบ e-Procurement

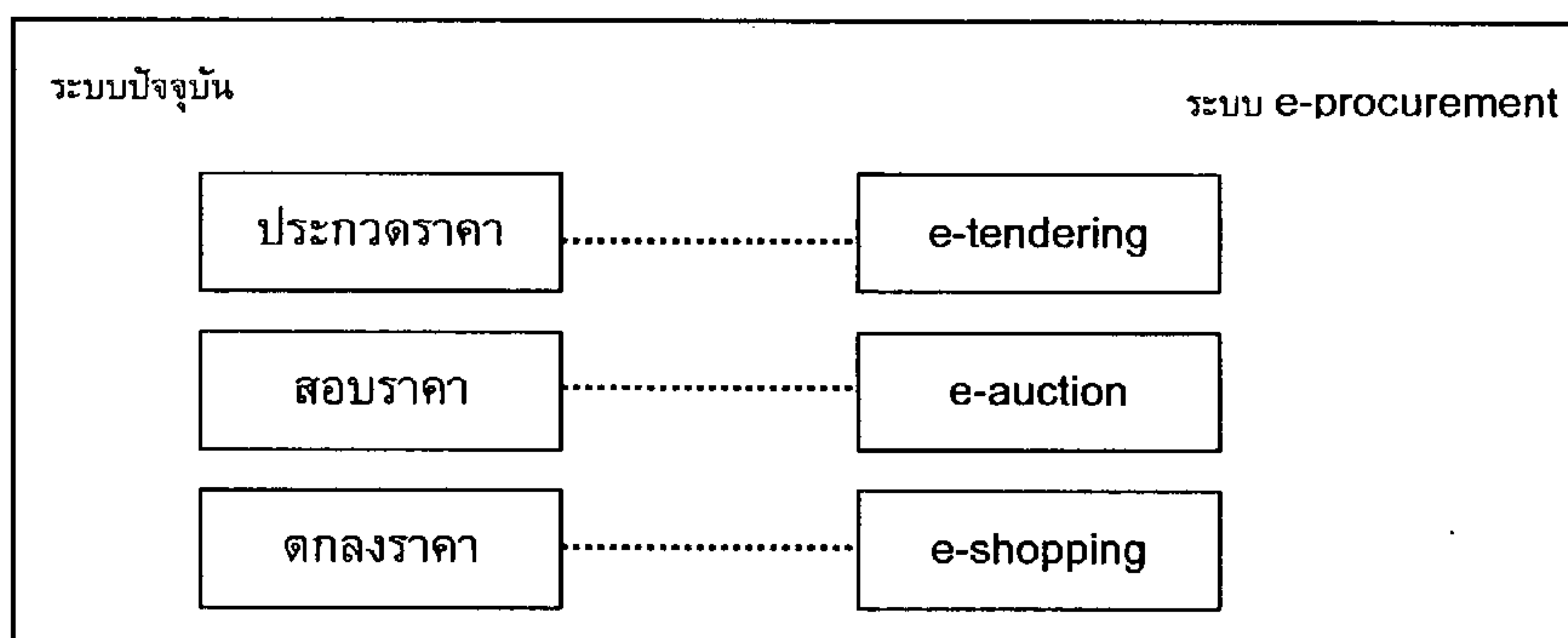
- 1 สามารถเปิดเผยข้อมูล (Disclosure) แก่สาธารณะทั้งข้อมูลของโครงการต่างๆ
เอกสารการยื่นประกวดราคา คำชี้แจงและคำอธิบายและข้อมูลการตัดสินผลการประกวดราคาของ
โครงการต่างๆ ที่ผ่านการคัดเลือกไปแล้วมีความชัดเจนและครบถ้วนสมบูรณ์
- 2 การกระจายข้อมูล (Distribution) ไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องฝ่ายต่างๆ โดยเฉพาะผู้ที่
จำหน่ายสินค้าหรือบริการดังกล่าว ซึ่งอาจใช้วิธีการต่างๆ เช่น การส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องไปยังผู้ค้า
โดยไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mail) ให้มีความรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์
- 3 การยื่นประกวดราคาผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Bid Submission) ซึ่ง
ต้องมีการออกแบบตู้รับเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Vault) ที่มีความปลอดภัย ไม่สามารถ
เปิดได้ก่อนเวลาที่กำหนด อันเป็นกระบวนการที่โปร่งใสและตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน
- 4 การเพิ่มความสามารถของระบบให้สูงขึ้น เพื่อให้เกิดบริการมูลค่าเพิ่ม (Value

Added Service) ต่างๆ เช่น บริการสนับสนุนผู้ค้า (Supplier Support System) ต่างๆ เช่น ระบบสนับสนุนการจัดทำเอกสารประกวดราคา ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง และระบบสนับสนุนหน่วยงานที่จัดซื้อจัดจ้าง (Buyer Support System) เช่น ระบบการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง ระบบสนับสนุนการประเมินและคัดเลือกข้อเสนอและระบบการบริหารสัญญาเป็นต้น

การพัฒนาระบบ e-Catalog จะมีผลให้สินค้าและบริการในอนาคตที่ส่วนราชการจัดหามีคุณภาพที่ดีในราคาที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีทางเลือกในการพิจารณาจัดหาพัสดุได้มากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งลดต้นทุนในการดำเนินการจัดหาพัสดุโดยรวม

วิธีการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Procurement

วิธีการจัดซื้อจัดจ้างตามระเบียบพัสดุฯในปัจจุบัน แบ่งออกเป็น 3 วิธีหลัก (สำนักงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546 : 2-17) คือ การตกลงราคา (price agreement) ตามระเบียบข้อ 39 การสอบราคา (price enquiry) ตามระเบียบข้อ 40-43 และการประกวดราคา (bidding) ตามระเบียบข้อ 44-56 วิธีการจัดซื้อจัดจ้างดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Procurement ทั้ง 3 วิธีอย่างไร ? (ดูภาพที่ 2.4) เปรียบเทียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันกับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Procurement ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



ภาพประกอบ 6 : เปรียบเทียบการจัดซื้อจัดจ้างในปัจจุบันกับระบบ e-Procurement

ที่มา : : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2546 : 2 - 18

1.วิธี e-Shopping ซึ่งเป็นการจัดซื้อจัดจ้างที่ทำได้ง่ายกว่าและสะดวกที่สุด สามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีตกลงราคา ทั้งในแง่วงเงินที่เกี่ยวข้อง (ไม่เกิน 100,000 บาท ในกรณีของการตกลงราคา) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่มีความไม่ซับซ้อนมากนัก

2.วิธี e-Auction ซึ่งใช้กับการจัดซื้อจัดจ้างของสินค้าหรือบริการที่มีราคาสูง แต่

เป็นสินค้าหรือบริการที่ไม่มีความซับซ้อนมากนัก สามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีสอบราคา ทั้งในแง่เงินที่เกี่ยวข้อง (เกิน 100,000 บาทแต่ไม่เกิน 2,000,000 บาท) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่เป็นสินค้าหรือบริการมาตรฐาน

3.วิธี e-Tendering ซึ่งเป็นวิธีการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าและความซับซ้อนมากที่สุด สามารถเทียบเคียงได้กับการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีประกวดราคาทั้งในแง่เงินที่เกี่ยวข้อง (เกิน 2,000,000) และลักษณะของสินค้าหรือบริการที่เป็นสินค้าหรือบริการที่ไม่สามารถกำหนดลักษณะเฉพาะ (specification) จากมีความซับซ้อน

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ

การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ จะพบว่าเป็นนโยบายที่สำคัญและดำเนินการมาแล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง ทำให้การดำเนินงานทั้งภาครัฐ เอกชนและประชาชนได้รับประโยชน์และเกิดผลดีอย่างต่อเนื่องในด้านต่าง ๆ อย่างทั่วถึง อย่างเช่น กระทรวงกลาโหมประเทศอังกฤษ ใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับจัดหาอาวุธยุทโธปกรณ์ให้แก่กองทัพในประเทศ หรือแม้แต่รัฐบาลอินเดียที่ได้ดำเนินการเพื่อมุ่งไปสู่รัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์แบบSMART เป็นต้น รายละเอียดโดยสรุปสำหรับกรณีการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ มีดังนี้

ประเทศสหรัฐอเมริกา

ประเทศสหรัฐอเมริกาได้พัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมาเป็นลำดับ โดยปัจจุบันจะมีเว็บไซต์ที่สำคัญๆ ดังนี้

1. Federal Business Opportunities (FBO) เป็นเว็บไซต์ที่เป็นศูนย์รวมของรัฐบาลในการจัดซื้อจัดจ้าง โดยมีทั้งรายละเอียดของการประกวดราคา ผลการประกวดราคาการยื่นประกวดราคาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานต้องเข้ามาที่เว็บไซต์นี้เพื่อจัดหาผู้ประกอบการเข้ามาในระบบจัดซื้อจัดจ้าง การที่จะเอาข้อมูลจากเว็บไซต์นี้ต้อง Login เข้าไปในระบบ แล้วระบบจะจัดการส่งข้อมูลไปให้โดยอัตโนมัติ
2. e-Government Business and Auction Exchange เว็บไซต์นี้เป็นโครงการนำร่องที่ใช้ดำเนินการเกี่ยวกับการประมูลสินค้าของรัฐบาลและตั้งอยู่ภายใต้หน่วยงาน Federal Technology Service (FTS) ขององค์กร General Services Administration (GSA) ซึ่งจะเน้นสินค้าประเภท IT เป็นหลัก โดยจะเลือกทางที่ดีที่สุดของการจัดหาในส่วนของธุรกิจและนำมาปรับปรุงให้เหมาะสมกับมาตรฐานของรัฐบาล ซึ่งเครื่องมือหรือหลักการที่ใช้ในระบบจัดซื้อจัดจ้างแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลัก คือ

3. Private Auction เป็นการจัดซื้อที่มีวัตถุประสงค์ให้ผู้ซื้อสามารถทำการต่อรองราคากับผู้ขายหลายได้เพื่อที่จะได้ราคาต่ำสุด ซึ่งวิธีนี้เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า Reverse-Auction ผลที่ได้จะทำให้ราคาสินค้าเข้าใกล้ราคาตลาดมากที่สุด
4. e-Fast Volume Purchasing ในขณะนี้ เป็นโครงการนำร่องที่มีวัตถุประสงค์เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อโดยรวมความต้องการสินค้าชนิดนั้นๆ จากหน่วยงานให้มีปริมาณมากเพื่อที่จะเพิ่มอำนาจการต่อรองโดยผ่านวิธี Reverse-Auction
5. Quick Quotes บริการนี้อยู่ในขั้นการพัฒนา โดยจะมีลักษณะเป็นบริการเต็มรูปแบบ คือ ผู้ซื้อสามารถเลือกได้ว่าต้องการจำนวนน้อยหรือจำนวนมาก โดยผู้ซื้อเลือกสินค้าแล้วนำไปรวม เพื่อเข้าสู่บริการ Private Auction เพื่อทำการชำระเงิน

ประเทศอังกฤษ

หน่วยงาน Department of Trade and Industry เป็นผู้กำหนดในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. นโยบายด้านการจัดซื้อ
2. ความรับผิดชอบ(Accountability)และมาตรฐานการดำเนินการ (Standards of Conduct)
3. การให้คำปรึกษาและอบรม
4. การเสนอและแก้ไขกฎหมาย ระเบียบและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
5. การจัดกระบวนการซื้อ

หลักการสำคัญของe-Procurement คือความประหยัดและคุ้มค่า บนพื้นฐาน ดังต่อไปนี้

1. การแข่งขัน (Competitiveness)
2. ความร่วมมือระหว่างหน่วยงานด้วยกัน (Partnering)
3. การเปิดโอกาสให้กิจการขนาดเล็ก(Small Firm)
4. สนับสนุนการจ้างงาน(Employment)
5. รัฐบาลที่เปิดกว้าง(Open Government)
6. โอกาสที่เท่าเทียมกัน(Equal Opportunity)

โดยมี Best Practice เป็นองค์ประกอบหลักในการดำเนินการ ได้แก่

1. หาทางประหยัดค่าใช้จ่ายและความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่จะใช้งบประมาณให้คุ้มค่าที่สุด (Best Value for Money)
2. ใช้เทคนิคการจัดซื้อที่หลากหลาย รวมทั้ง การจ้างเอกชนจัดหาสิ่งที่ต้องการ
3. เป็นผู้บริโภครวมที่ชาญฉลาด (Integrated Customer)
4. ใช้กระบวนการจัดซื้อแบบผสมผสาน (Integrated Procurement-Processes)

5. รมัตระวังในการคัดเลือกธุรกิจจัดจำหน่าย

แต่หน่วยงานที่ดูด้าน e-Procurement และเป็นหน่วยจัดซื้อกลาง ให้กับรัฐบาลกลาง คือ สำนักงานพาณิชย์ของรัฐ (Office of Government Commerce) สำนักงานพาณิชย์ของรัฐจะจัดซื้อสิ่งของที่มีราคาสูงและต้องซื้อทีละมากๆ จึงจะซื้อได้ในราคาถูกกลาง แต่ละหน่วยงานมีสิทธิที่จะซื้อพัสดุของตนเองได้เฉพาะแต่พัสดุและบริการที่มีราคาถูกและสามารถหาซื้อได้โดยทั่วไปทำให้หน่วยงานคล่องตัวมากขึ้นในการซื้อพัสดุและบริการปลีกย่อยได้รวดเร็วตามความต้องการ แต่ต้องใช้บัตรเครดิตที่เรียกว่า Procurement Card ทั้งส่วนราชการที่ประสงค์จะสั่งซื้อและผู้ประกอบการที่ประสงค์จะขายสามารถเข้ามาในเว็บไซต์: www.ogcbuyingsolutions.gov.uk และเลือก Catalogue Service สินค้าและบริการที่ต้องการ

ประเทศออสเตรเลีย

ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศออสเตรเลียจะเป็น 2 ส่วนตามโครงสร้างการบริหารจัดการภาครัฐ กล่าวคือ ระบบรัฐบาลกลาง และระบบมลรัฐที่มีรัฐบาลบริหารจัดการภายในแต่ละมลรัฐ มีศูนย์กลางข่าวสารด้านกฎระเบียบ รวมถึง ข้อมูลข่าวสารด้านการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละรัฐ ดังนั้น ระบบการจัดซื้อจัดจ้างทางอิเล็กทรอนิกส์ภายในประเทศออสเตรเลียจึงแบ่งเป็น 2 ส่วน

1. Commonwealth

มีหน่วยงาน The Australian Procurement and Council Inc. (APCC) ทำหน้าที่รับผิดชอบเรื่องนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการก่อสร้างภายในรัฐต่าง ๆ ของประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ภายใต้เว็บไซต์ <http://www.apcc.gov.au> ซึ่งเป็นบริการด้านข้อมูลข่าวสารแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ข้อมูลข่าวสารที่ให้บริการโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ผู้สนใจสามารถ download ข้อมูลไปได้และการให้บริการโดยคิดค่าใช้จ่าย ซึ่งผู้ที่ต้องการข้อมูลข่าวสารในส่วนนี้สามารถสั่งซื้อทาง Online พิมพ์ใบสั่งซื้อแล้ว จัดส่งทางโทรสารหรือไปรษณีย์ หรือติดต่อโดยตรงกับ The Australian Procurement and Council Inc (APCC) ข้อมูลที่ให้บริการประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง ข้อมูลทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งมี Links ต่างๆ เป็นหน้าที่แสดงรายชื่อหน่วยงานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างในรัฐอื่นๆ สามารถเข้าสู่ Web Page ได้ที่หน้า Selling to Government

2. ระบบการจัดซื้อจัดจ้างในระดับมลรัฐของมลรัฐ Victoria

ภายในมลรัฐวิกตอเรีย มีหน่วยงาน Victorian Government Purchasing Board (VGPB) เป็นหน่วยงานที่ถูกก่อตั้งภายใต้ Financial Management ทำหน้าที่ให้คำแนะนำด้านการจัดซื้อจัดจ้างและก่อสร้าง โดยมีหน้าที่รับผิดชอบในการวางนโยบายและคำแนะนำด้านการจัดซื้อให้คำแนะนำแก่หน่วยงานที่จะดำเนินการจัดซื้อ ให้ความช่วยเหลือแก่หน่วยงานที่ต้องการสินค้าจำนวนมาก ให้ความสะดวกในการพัฒนาระบบจัดซื้อจัดจ้างให้บุคลากรเกิดความชำนาญภายใต้เว็บไซต์

<http://www.vgpb.gov.au> นอกจากนั้น ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับผู้ชนะการประมูล (Winning Government Business) สัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง (Purchasing Contract) การประกวดราคาซึ่งแบ่งตามหน่วยงานที่ประกาศและสามารถเข้าไปดูรายละเอียดของผู้ที่ชนะได้ที่เว็บไซต์ที่เชื่อมโยงกับเว็บไซต์ มีหน่วยงาน Victorian Government Purchasing Board (VGPB) ภายในเว็บไซต์ <http://www.tenders.vic.gov.au/contracts/public/>

ประเทศเม็กซิโก

รัฐบาลกลางของประเทศเม็กซิโกได้จัดตั้งระบบ “คอมพราเน็ต (Companet)” ขึ้นสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาล เป็นส่วนหนึ่งของความพยายามในการที่จะกำจัดการฉ้อราษฎร์บังหลวงหรือการคอร์รัปชัน โดยการทำการกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างทั้งแบบประกวดราคาแบบธรรมดา (“bidding” คือการประกาศว่าต้องการซื้ออะไร และให้ผู้ขายเสนอราคา) และประกวดราคาแบบย้อนกลับ (“reverse bidding” คือการประกาศว่ามีงบประมาณเท่าไร ต้องการซื้ออะไร แล้วให้มีผู้เสนอสินค้าและบริการตามงบประมาณที่มีนั้น) เป็นระบบผ่านคอมพิวเตอร์ เพื่อช่วยให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลมีประสิทธิภาพและโปร่งใสมากขึ้น ระบบนี้จะอนุญาตให้ประชาชนได้เห็นว่าพัสดุและบริการใดที่รัฐบาลจัดซื้อจัดจ้างและบริษัทใดยื่นประมูล ในแต่ละวันมีการประมูลมากกว่า 6,000 รายการ และมีบริษัทกว่า 20,000 บริษัทเป็นผู้ใช้ประจำ ซึ่งประเทศอื่นในภูมิภาคกำลังจะทำตามระบบคอมพราเน็ตที่ประสบความสำเร็จของประเทศเม็กซิโก (ศรีศักดิ์จามรมาน และณัฐธินิชา ช่อโพธิ์ทอง, 2545 : 17)

ประเทศอินเดีย

อันตรประเทศ (Andhra Pradesh) หรือประเทศอินเดีย ได้มีโครงการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Procurement) ซึ่งเป็นไปเพื่อสอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government) เช่นเดียวกับที่รัฐบาลไทยกำลังดำเนินโครงการอยู่ในปัจจุบัน (<http://eprocurement.gov.in/home/>)

เป้าหมายสำหรับโครงการดังกล่าว เพื่อจะเป็นผู้นำยุคข้อมูลข่าวสารและเพื่อปรับเปลี่ยนไปสู่ยุคสังคมแห่งความรู้ (Knowledge Society) วิสัยทัศน์ที่สำคัญประกอบด้วย ساده (Simple) คุณธรรม (Moral) สามารถตรวจสอบได้ (Accountable) รับผิดชอบ (Responsive) และเป็นรัฐบาลที่โปร่งใส (Transparent Governance) หรือที่เรียกว่า “รัฐบาลชาญฉลาด” (SMART-Government) ซึ่งการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ถือเป็นส่วนสำคัญอันหนึ่งที่จะนำไปสู่จุดหมายดังกล่าว

e-Procurement เป็นส่วนหนึ่งใน e-Infrastructure ที่จะช่วยให้หน่วยงานรัฐบาลและประชาชนสามารถใช้ประโยชน์ที่แท้จริงสำหรับการดำเนินธุรกิจ e-Commerce แบบ B2B รองรับการแข่งขันระหว่างบริษัททั้งในประเทศและระดับโลก ให้บริษัทที่มีต่างกันทั้งขนาด พื้นฐานและ

ทำเลที่ตั้งสามารถที่จะค้าขายร่วมกันได้ การจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์มีทั้งรูปแบบ e-Tendering ,e-Selling และ e-Auction

พื้นฐานของระบบของรัฐบาลอินเดีย สมาชิกจะเข้าไปยังฐานข้อมูลเพื่อซื้อขายกับผู้จำหน่ายสำหรับ e-Procurement Auction ทำให้หน่วยงานของรัฐบาลสะดวกในการใช้งาน Web Base Solution ทำให้การเปลี่ยนแปลงข้อมูลสะดวกและทันเหตุการณ์ในแบบออนไลน์ รองรับการประกาศจัดซื้อแบบทันที (Real Time) ที่ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถเสนอผลประโยชน์ต่อกันอย่างไม่มีแบบอย่างตายตัว ตามระดับการควบคุม ความยากง่ายของการจัดซื้อจัดจ้าง และกระบวนการที่สั้นไหล โดยมีผู้ทำหน้าที่ดูแลจัดการซอฟต์แวร์ ที่ช่วยให้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย สามารถลดระยะเวลา งานเอกสารที่ไม่จำเป็น การที่ต้องรอเป็นเวลานาน พร้อมกับเป็นการป้องกันปัญหาเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างต่าง ๆ

โครงการ e-Procurement ของรัฐบาลอินเดีย ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อทุกกระทรวงทุกหน่วยงานของรัฐบาลอินเดีย รวมถึงองค์กรส่วนท้องถิ่น บริษัทห้างร้านตลอดจนผู้ที่เข้าร่วมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ก็สามารถใช้ประโยชน์จากแนวทางนี้เช่นกัน

ประเทศเกาหลีใต้

ประเทศเกาหลีใต้ ถือเป็นหนึ่งในผู้นำเศรษฐกิจและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ในทวีปเอเชีย รัฐบาลเกาหลีใต้ดำเนินโครงการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ต้องการบริการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Public Procurement Service) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ศูนย์กลางเพื่อบริหารการจัดซื้อ และรองรับความต้องการในสินค้าและบริการสำหรับการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐ (<http://www.pps.go.kr/english/html/main>)

ปัจจุบันนี้หน่วยงานที่ทำหน้าที่ดังกล่าว ได้ใช้วิธีการเชิงกลยุทธ์เพื่อทำให้องค์การ หรือหน่วยงานต่าง ๆ ประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี เว็บไซต์ของหน่วยงานนี้จะสามารถติดต่อและเข้าถึงข้อมูลได้แบบทันที (Real Time) และเป็นไปตามความต้องการในทุกที่ทุกเวลาสำหรับทุกคนที่จะใช้ประโยชน์ร่วมกันได้ ผลของการพัฒนานวัตกรรมการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับหน่วยงานที่เป็นลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ที่สั่งซื้อสินค้าและบริการอันหลากหลาย ในด้านการบริหารองค์การ นับตั้งแต่การปรับเปลี่ยนการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐบาลเกาหลีใต้ มาสู่องค์การบริการจัดซื้อจัดจ้างสาธารณะ (Public Procurement Service) เพื่อทำหน้าที่จัดหาสินค้าและบริการทั้งจากในและต่างประเทศให้กับหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นการจัดหาเพื่อโครงการก่อสร้าง ในอนาคตจะขยายไปสู่ความร่วมมือเพื่อการบริหารทรัพย์สินจัดหาวัตถุดิบสะสมไว้เพื่อป้องกันปัญหาความไม่แน่นอนของราคาในอนาคต องค์การฯ แบ่งส่วนงานออกเป็น 5 แผนก ดังนี้

1. แผนกจัดซื้อจัดจ้างภายในประเทศ (Domestic Procurement)

2. แผนการจัดซื้อจัดจ้างต่างประเทศ (Foreign Procurement)
3. แผนการบริหารทรัพย์สิน (Property Management)
4. แผนกสัญญาจ้างงานก่อสร้าง (Construction Management)
5. แผนการจัดการพัสดุสำรอง (Stockpiling Management)

4. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

การประมูลเป็นกระบวนการที่เปิดโอกาสให้ผู้ซื้อได้มีโอกาสเสนอราคาซื้อสินค้าตนเอง ต้องการเป็นเจ้าของ ในราคาที่ตนพอใจ นับเป็นการซื้อขายที่ยุติธรรม และสร้างความพึงพอใจให้ทั้งผู้ซื้อและเจ้าของผู้ขาย เพราะผู้ชนะการประมูลสามารถเป็นเจ้าของสินค้าในราคาที่สมเหตุสมผล ขณะเดียวกันเจ้าของก็สามารถขายสินค้าของตนเป็นจำนวนมากภายใต้กระบวนการประมูล อันรวดเร็ว ซึ่งหมายความว่า ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารการขายจะลดลงไปตามด้วย และต้นทุนส่วนนี้จะถูกคืนกลับเป็นกำไรให้แก่ผู้ชนะการประมูล ส่งผลให้การประมูลเป็นทางเลือกใหม่สำหรับการขายสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน ดังจะเห็นได้จากการสำรวจข้อมูลตลาดด้านการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ความสำเร็จของ Ebay.com ที่เป็นเว็บไซต์ให้บริการทางด้านการประมูล ในปี 2001 มีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งถึง 69% ที่อันดับ 2 คือ Ubid.com 14.5% และ Priceline.com ที่ 5.2 % ตามด้วย Amazon.com 3.2 % Yahoo Auction.com 2% ซึ่งถือได้ว่า Ebay เป็นเจ้าตลาดการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตอย่างแท้จริง (ข้อมูลจาก <http://www.manager.co.th> : กนกวรรณ ว่องวัฒนะสิน “ อีคอมเมิร์ซ ดาวรุ่งหรือดาวร่วง ” (2545 , 12 กุมภาพันธ์) ผู้จัดการ MGR Online.)

ความหมายของการประมูลสินค้า

คำว่า “ ประมูล ” ตรงกับภาษาอังกฤษว่า “ Auction ” มีความหมายว่า การเลหลัง การประมูลของการขายทอดตลาด (วิทย์ เทียงบุญธรรม .2541: 53)

การประมูลตามความหมายของพระราชกำหนดการปฏิรูประบบสถาบันการเงิน ได้ให้ความหมายว่า จัดให้มีการประมูลโดยวิธีขายทอดตลาด หรือแข่งขันราคาแบบยื่นซองประกวดราคา การประมูลสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตมีหลักการขั้นพื้นฐาน ดังนี้

1. เพื่อจำหน่ายสินค้าให้ได้มูลค่าสูงสุด
2. ความรวดเร็วในการดำเนินการ
3. การไม่เลือกปฏิบัติ
4. ความยุติธรรม

การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic – Auction)

1. นโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

รัฐบาลมีนโยบาย ให้ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจดำเนินการจัดซื้อในรูปแบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างมีความรวดเร็ว โปร่งใส และตรวจสอบได้ คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2545 เรื่อง การดำเนินการจัดซื้อในรูปแบบการประมูลผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยกำหนดนโยบายให้ทุกกระทรวง ทบวง กรม และรัฐวิสาหกิจทุกแห่งเริ่มดำเนินการจัดซื้อพัสดุ และครุภัณฑ์ในรูปแบบการประมูลผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ในระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดย ส่วนราชการต่างๆ จะต้องมีเว็บไซต์ของหน่วยงาน และมีการจัดซื้อผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์(e -Auction) อย่างน้อย 1 รายการ ภายในเดือน ธันวาคม 2545 และให้รายงานความก้าวหน้า ในระบบดังกล่าวไปยัง สำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรี ทุก 3 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม 2546 เป็นต้นไป รวมทั้ง ให้สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี ร่วมกับกระทรวง การคลัง (ซึ่งภายหลังการปฏิรูประบบราชการได้ รวมเป็นหน่วยงานเดียวกันแล้ว) รับไป ดำเนินการแก้ไข ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม เพื่อใช้ในการจัดหา พัสดุในรูปแบบการประมูลดังกล่าวคณะรัฐมนตรีได้ มีมติเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2545 เห็นชอบตาม มติคณะกรรมการกฤษฎีกา ครั้งที่ 5 (ฝ่ายเศรษฐกิจ) คือ อนุมัติ ในหลักการให้มีการจัดหาพัสดุ ในรูปแบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ตามแผนแม่บทการปฏิรูประบบบริหารภาครัฐ (พ.ศ. 2540 –2544) ได้กำหนดให้มีการปรับปรุงกลไกและวิธีการเกี่ยวกับการบริหารพัสดุภาครัฐ ให้อยู่บนหลักการของการประหยัดและมีประสิทธิภาพ โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศด้านพัสดุ เพื่อให้การจัดซื้อ จัดจ้าง การใช้ทรัพยากรของรัฐ และระบบการตรวจสอบถ่วงดุล เป็นไปอย่างโปร่งใส เน้นการพัฒนาให้หน่วยงานของรัฐจัดหาพัสดุได้ในราคาที่เหมาะสมและทันเวลา รวมทั้งจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) และนโยบายรัฐบาล ที่ มุ่งเน้นในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการทั้งภาครัฐและเอกชน โดยส่วนของภาครัฐจะเน้นการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศให้เข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนกระบวนการทำงานในภาครัฐ ให้มี ความรวดเร็ว โปร่งใส และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การจัดซื้อจัดจ้างของส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจในอดีตที่ผ่านมา ดำเนินการภายใต้ หลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2538 (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2539 (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2541 (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2542 (ระเบียบพัสดุ) ซึ่งได้ปรับปรุงมาจากระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521 ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการซื้อ การจ้าง และการจ้างที่ปรึกษาภายใต้โครงการที่ ดำเนินการด้วยเงินกู้จากต่างประเทศ พ.ศ. 2527 และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการพัสดุให้เป็นระเบียบ เดียวกันเพื่อสะดวกในการปฏิบัติงานมากขึ้น

2. แนวทางการพัฒนาการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

กรมบัญชีกลางในฐานะที่กำกับดูแลการบริหารงานพัสดุภาครัฐ และได้รับนโยบายจากรัฐบาลให้ แก้ไขระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติมเพื่อให้รองรับ การจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) จึงได้ประสานงานกับศูนย์เทคโนโลยี

อิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ ในฐานะที่ปรึกษาด้านการพัฒนาระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Procurement) เพื่อร่วมกันพิจารณากำหนดขั้นตอนและวิธีปฏิบัติในการจัดประมูลแบบ (e-Auction) โดยมีประเด็นพิจารณาในการพัฒนาระบบที่สำคัญ คือการให้บริการตลาดกลางจัดประมูลแบบ (e-Auction) ในภาครัฐ

การให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในการจัดประมูล (e-Marketplace Service Provider) โดยภาคเอกชนการดำเนินการเป็นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในการจัดประมูล โดยเอกชน จะมีข้อดี คือ

ความพร้อมด้านบุคลากร เนื่องจากบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีจำกัด ดังนั้น จึงมีค่าตอบแทนในการปฏิบัติงานสูง ซึ่งภาครัฐไม่สามารถให้ค่าตอบแทนเทียบเท่ากับภาคเอกชนได้ ในภาคเอกชนจึงมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญมากกว่าภาครัฐ

ความสามารถในการรับความเสี่ยงและความยืดหยุ่นที่มีมากกว่าในภาครัฐ ซึ่งเหมาะสมกับการใช้เทคโนโลยีขั้นสูงที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยปกติในการลงทุนของภาครัฐ จะต้องมีการวิเคราะห์พิจารณาอย่างละเอียด และมีระบบการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ดำเนินงานที่ไม่ยืดหยุ่น ทำให้ไม่สามารถปรับเปลี่ยนให้ทันสมัยเป็นปัจจุบันได้ เมื่อเปรียบเทียบกับภาคเอกชน

3. การให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในการจัดประมูล(e-Marketplace Service Provider)

การให้บริการตลาดกลาง ๔ โดยภาครัฐ จะมีข้อดี คือ รัฐสามารถออกแบบและควบคุมตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในภาครัฐไปในทิศทางที่ต้องการได้อย่างเต็มที่ แต่จะไม่มี ความคล่องตัวในการดำเนินการ เพราะเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา หากภาครัฐไม่ปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น อาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการจัดซื้อจัดจ้างทั้งระบบได้ในอนาคต

4. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการจัดประมูลแบบ (e-Auction)

เนื่องจากการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ที่เป็นแบบ Online Real-time เพิ่งเริ่มดำเนินการโดยภาคเอกชนในช่วงเวลาประมาณ 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบันมีผู้ประกอบการภาคเอกชนที่รับดำเนินการจัดประมูลในลักษณะดังกล่าว จำนวน 2-3 ราย ดังนั้นในเรื่องนี้ จึงมีข้อจำกัดเกี่ยวกับจำนวนผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชน โดยเฉพาะในภาครัฐ จะถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่เคยมีการดำเนินการอย่างเป็นทางการมาก่อน

ตามมติคณะรัฐมนตรีวันที่ 1 ตุลาคม 2545 ให้มีการดำเนินการจัดประมูลแบบ e-Auction 1-2 รายการ ภายในเดือนธันวาคม 2545 แต่โครงสร้างของการบริหารจัดการทั้งระบบยังไม่มี ความพร้อมเพียงพอที่จะรองรับการดำเนินการ เพราะต้องมีการเตรียมการหลายด้านได้แก่

ภาครัฐในฐานะผู้ซื้อต้องจัดเตรียมงบประมาณ และการวางแผนการจัดหาพัสดุโดยไม่จำเป็นต้องว่าจ้างบริษัทเอกชนมาเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์เป็นการเฉพาะ ซึ่งจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายดำเนินการโดยไม่จำเป็น เพราะเป็นการใช้โปรแกรม ๔ เพื่อจัดหาพัสดุเป็นครั้งคราว ซึ่งสามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในการประมูลแบบ e-Auction ได้

ภาคเอกชนในฐานะผู้มีอำนาจต้องมีการทำความเข้าใจการใช้ระบบ e-Auction และจัดเตรียมสินค้าและบริการ

ผู้ให้บริการจัดประมูล ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

(e-Marketplace Service Provider) ต้องจัดเตรียมระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่าย เอกสารสัญญาต่าง ๆ รวมทั้ง การฝึกอบรมผู้มีอำนาจ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่สามารถให้ e-Auction แบบ Online Real – time ให้แก่เอกชนรายใหญ่โดยมีปริมาณและมูลค่าจัดซื้อต่อครั้งเกินกว่า 10 ล้านบาท ประมาณ 2-3 ราย

4.2.4 สาธารณชนทั่วไป ควรต้องมีความเข้าใจว่าระบบ e-Auction จะสามารถช่วยพัฒนาประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างไร เพื่อช่วยสร้างแรงสนับสนุนในการดำเนินการ

5. แนวทางการให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

เมื่อพิจารณาแนวทางดำเนินการให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ในการจัดประมูลแบบ e-Auction ในประเทศไทย เปรียบเทียบกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินการแล้ว พบว่าภาคเอกชนมีความพร้อมในการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีระดับสูงและความสามารถในการรับความเสี่ยงจากการลงทุนสูงกว่าภาครัฐมาก นอกจากนี้ ภาคเอกชนยังมีความพร้อมในด้านบุคลากรทั้งบุคลากรด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และบุคลากรด้านการตลาดมากกว่าภาครัฐอีกด้วย การพัฒนาตลาดการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐในประเทศไทยจึงควรเป็นการดำเนินการโดยเอกชนมากกว่ารัฐ

อนึ่ง เพื่อการดำเนินการจัดหาพัสดุแบบ e-Auction ในลักษณะ Online Real –time มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ต้องมีการกำหนดเงื่อนไขในการดำเนินการประมูลเบื้องต้น และภาครัฐต้องคำนึงถึงปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

1. ต้องเป็นการประมูลแบบ Reverse หรือ Forward ซึ่งผู้เข้าร่วมประมูล หรือผู้มีอำนาจสามารถเสนอต่อสุ้ราคาได้หลายครั้งโดยราคาที่เสนอต่อครั้งจะต้องไม่เท่ากัน และ ลดลงหรือเพิ่มขึ้นในช่วงเสนอราคาขั้นต่ำภายในเวลาที่กำหนด
2. การกำหนดราคากลาง ราคาขั้นต่ำ ช่วงราคาที่จะต้องลดลงหรือเพิ่มขึ้นในการเสนอราคาแต่ละครั้ง ระยะเวลาการประมูล และช่วงเวลาสุดท้ายก่อนหมดเวลาประมูลดำเนินการโดยคณะกรรมการจัดหาพัสดุของหน่วยงานนั้น ๆ
3. ราคาประมูลสุดท้ายต้องเป็นราคาที่คณะกรรมการจัดหาฯ ยอมรับ จึงจะถือว่าชนะการประมูล อย่างไรก็ตาม เนื่องจากภาครัฐจะให้ภาคเอกชนเป็นผู้ให้บริการตลาดกลาง ในการจัดประมูลแบบ e-Auction แก่หน่วยงานภาครัฐทั้งหมด ในขณะที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการภาคเอกชนที่มีความพร้อมน้อยราย
4. การผูกขาดโดยเอกชนรายเดียว ซึ่งจะมีความเสี่ยงที่ทำให้มีการจัดเก็บค่าบริการในการใช้บริการตลาดกลางในอัตราที่สูงเกินความเป็นจริง

5. การที่เอกชนผู้ให้บริการตลาดมีผลประโยชน์ทับซ้อน จากการเป็นผู้จำหน่ายสินค้าหรือให้บริการบางรายการซึ่งทำให้ผู้ให้บริการตลาดกลาง ๔ สูญเสียความเป็นกลางในการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผู้ให้บริการดังกล่าวเป็นผู้ผูกขาดในตลาดบริการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ด้วยการสูญเสียความเป็นกลางดังกล่าว อาจแสดงออกในรูปแบบของการกีดกันผู้มีอำนาจรายอื่นที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการแข่งขันกับตน ซึ่งจะทำให้ระบบไม่ได้รับความเชื่อถือ และทำให้เกิดการผูกขาดต่อเนื่องไปยังการผูกขาดในตลาดของสินค้าหรือบริการต่อไปอีก
6. การที่จ้างเอกชนให้ดำเนินการแทนโดยสัญญาว่าจ้างถูกออกแบบมาอย่างไม่เหมาะสม เช่น ไม่มีการประเมินคุณภาพบริการ ซึ่งอาจทำให้บริการที่เกิดขึ้นมีปัญหาต่าง ๆ เช่น ความสมบูรณ์ของข้อมูลที่ให้บริการ และความปลอดภัยของระบบเป็นต้น
7. การไม่ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทเอกชนผู้ให้บริการตลาดกลาง ๔ ไม่มีมาตรการใด ๆ ในการชักจูงให้หน่วยงานรัฐเข้าร่วมในการจัดประมูลแบบ e-Auction โดยเฉพาะในกรณีที่เจ้าหน้าที่ของรัฐบางคนได้ประโยชน์จากความรวดเร็วของระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่เนอยู่ในปัจจุบัน
8. การไม่ได้รับความร่วมมืออย่างเพียงพอจากหน่วยงานภาครัฐอาจส่งผลกระทบต่อตลาดที่เกิดขึ้นมีขนาดเล็กเกิดกว่าที่จะถึงระดับที่จำเป็น และไม่สามารถก่อให้เกิดผลกระทบต่อเนื่องในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในภาคเอกชนตามที่มุ่งหวังไว้

ประโยชน์ที่ได้รับจากจัดประมูลแบบ e-Auction

1. ในการจัดประมูลแบบ e-Auction ต้องดำเนินการเผยแพร่ผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนแรก ของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง คือ การประกาศเชิญชวนผู้มีอำนาจต่าง ๆ ให้เข้าร่วมการประมูลจึงเป็นการเพิ่มโอกาสให้ผู้มีอำนาจรายใหม่สามารถเข้าร่วมประมูลงานของหน่วยงานรัฐ
2. มีความโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ในทุกระบวนการของการจัดประมูล เพราะ การจัดซื้อจัดจ้างด้วยการจัดประมูลแบบ e-Auction สามารถกำหนดให้ระบบคอมพิวเตอร์แสดงผลความคืบหน้าได้เป็นระยะ พร้อมทั้งจัดแสดงการรายงานผลความคืบหน้าดังกล่าว ในเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
3. หน่วยงานที่จัดหาพัสดุด้วยการจัดประมูลแบบ e-Auction สามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวราคาที่ผู้มีอำนาจเสนอได้ตลอดจนจบกระบวนการเสนอราคา ซึ่งสามารถสะท้อนการสมยอมเสนอราคาของผู้มีอำนาจต่าง ๆ ได้ในระดับหนึ่ง
4. ในด้านของรัฐที่เป็นผู้ซื้อ การจัดประมูลแบบ e-Auction สามารถใช้เป็นเครื่องมือ ในการต่อรองราคาที่มีประสิทธิภาพ เพราะผู้มีอำนาจสามารถแข่งขันเสนอราคาได้ไม่

จำกัดจำนวนครั้งในช่วงเวลาที่กำหนด ผู้ซื้อจึงได้มีโอกาสจะได้รับสินค้าที่มีราคาเหมาะสมที่สุด

5. กระบวนการสรุปผลราคาที่ชนะการประมูลจะดำเนินการได้ด้วยความรวดเร็วเนื่องจากในขั้นตอนการแข่งขันเสนอราคามีช่วงเวลาที่จำกัด และเป็นการดำเนินการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ Online Real -time ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ดังนั้น จึงสามารถแสดงผลลัพธ์ของการประมูลได้ทันที
6. ช่วยสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ให้มีความแพร่หลายในประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากทั้งภาครัฐในฐานะผู้จัดการประมูล ภาคเอกชนในฐานะผู้เสนอราคาแข่งขันในการประมูล และสาธารณชนทั่วไป จะต้องมีการพัฒนาทักษะเกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อติดตามข่าวสารความคืบหน้าเป็นระยะ ๆ ซึ่งจะส่งผลให้มีการพัฒนาองค์ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในภาพรวมของประเทศได้อีกทางหนึ่ง
7. ประโยชน์ที่ผู้มีอำนาจได้รับ คู่ค้า รัฐบาลละเอียดการเสนอข้อเสนอของผู้อื่นได้ตลอดเวลา , เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับคู่ค้า , คู่ค้าสามารถเข้าร่วมการประมูลได้จากที่ใดก็ได้ไม่ต้องเดินทางไปยังหน่วยงาน , คู่ค้าสามารถเปลี่ยนแปลงราคาที่เสนอได้ทันทีที่เห็นว่าราคาของตนสูงกว่าของผู้อื่น ทำให้มีโอกาสขายมากขึ้นกว่าการเสนอราคาแบบปิดผนึกของราคาแบบก่อน

ประเภทการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ ๆ ดังนี้

1. การประมูลแบบธรรมดา (Normal Auction) หรือการประมูลแบบเปิด หรือการประมูลแบบยกมือแข่งขันราคา เป็นการประมูลที่ต้องเสนอราคามากขึ้นไปเรื่อย ๆ (เหมือนการประมูลทั่วไป) คนที่ชนะการประมูล คือ คนที่เสนอราคาสูงสุด ในระยะเวลาที่กำหนด การประมูลแบบเปิดนี้จะเป็นการประมูลที่เปิดกว้าง ผู้ที่สนใจสามารถเข้าร่วมประมูลได้ทันที
2. การประมูลแบบปิด หรือ การประมูลแบบยื่นซองประกวดราคา จะมีลักษณะคล้ายกับการยื่นซองเสนอราคาของทางราชการ ผู้เสนอราคาต้องเสนอราคามากกว่าที่ผู้ขายกำหนด การประมูลแบบปิดนี้จะไม่มีการแข่งขันด้านราคากัน ผู้เสนอราคาจะเสนอราคาตามที่ตนพอใจ และผู้ที่เสนอราคาแต่ละคนจะไม่มีใครทราบราคาของผู้เสนอราคาคนอื่น ๆ เมื่อปิดประมูล ผู้ที่เสนอราคาต่ำสุดเป็นผู้ชนะ
3. การประมูลแบบ เคาะแล้วขาย (One Knock Auction) เป็นการประมูลพิเศษเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการขายสินค้าโดยเร็ว การประมูลแบบนี้ถ้ามีคนเสนอราคามาเพียงคนเดียว ระบบจะทำการปิดการประมูลทันที ละจะทำการแจ้งผลการประมูลให้ทั้งผู้ขายและ

ผู้ชนะทันที ซึ่งการประมูลแบบนี้ อาจจะทำให้การปิดประมูลก่อนระยะเวลาที่ผู้ขายกำหนด ในการประมูลก็ได้ ผู้ขายไม่สามารถตั้งราคาที่ต้องการขายได้ ราคาที่ต้องการขาย คือ ราคาเริ่มต้นการประมูล

4. การประมูลแบบพิเศษ เป็นประเภทการประมูลแบบเปิด แต่เป็นการประมูลที่อนุญาตให้ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องเป็นสมาชิกพิเศษเท่านั้น คือ สมาชิกจะต้องได้รับการตรวจสอบ หมายเลขโทรศัพท์ หรือเลขหมายที่ใช้ในการติดต่อเรียบร้อยแล้ว หรือสมาชิกต้องส่งเอกสารหลักฐาน เช่น สำเนาบัตรประชาชน ให้กับบริษัทตัวกลางก่อนจึงจะมีสิทธิเข้าร่วมประมูล
5. การประมูลแบบอื่น ๆ เป็นการประมูลที่มาจากแต่ละท้องถิ่น หรือท้องที่ที่มีมาช้านานแล้ว ซึ่งมีการยอมรับและใช้กันทั่วไป (Ralph Casady , Jr., 1967 : 74-77) ดังนี้
 - การประมูลแบบ Dutch เป็นการประมูลแบบสินค้ามีหลายชิ้น ซึ่งผู้ชนะการประมูลทุกคนจะได้สิทธิในการซื้อสินค้าในราคาที่เท่ากันทุกคน การประมูลแบบนี้ไม่สามารถกำหนดราคาขั้นต่ำที่ต้องการขาย (Reverse Auction) ได้ ผู้ขายไม่สามารถตั้งราคาที่ต้องการขายได้ (No Reverse Auction) ราคาที่ต้องการขาย คือ ราคาเริ่มต้นการประมูล
 - การประมูลแบบ Yankee เหมือนการประมูลแบบ Dutch เพียงเมื่อจบการประมูลผู้ชนะการประมูลทุกคนได้สิทธิในการซื้อสินค้าในราคาที่แต่ละคนเสนอตามความเป็นจริง ผู้ขายไม่สามารถตั้งราคาที่ต้องการขายได้ (No Reverse Price) ราคาที่ต้องการขาย คือ ราคาเริ่มต้นการประมูล
 - การประกาศซื้อสินค้า (Wanted Listing) เป็นการประมูลชนิดหนึ่งเรียกว่า Reverse Auction คือ เมื่อมีผู้ประกาศซื้อสินค้าชนิดหนึ่งในราคาขั้นต่ำที่ต้องการซื้อ ผู้สนใจก็เสนอราคาสู่ระบบการเสนอราคาจะลดลงแต่ละครั้ง ตามที่ผู้ซื้อกำหนด ผู้ใดที่ให้ราคาต่ำสุดจะเป็นผู้ชนะการประมูล

ผู้ที่เกี่ยวข้องในการประมูล มี 3 ฝ่าย ดังนี้

1. ผู้ที่ทำการ หมายถึง ผู้ดำเนินการจัดประมูล ที่เป็นทั้งบุคคลและนิติบุคคล หรือผู้ให้บริการเว็บไซต์การประมูล
2. ผู้ประมูล หมายถึง ผู้เข้าร่วมการประมูล หรือสมาชิกที่ลงทะเบียนในเว็บไซต์การประมูล
3. ผู้ที่จะซื้อ หมายถึง ผู้ที่ประมูลได้หรือแข่งขันราคาได้

หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการประมูล

หลักเกณฑ์

1. กำหนดวิธีการขายในลักษณะใดลักษณะหนึ่งของการประมูลเช่น วิธีการประมูลแบบเปิด เผลย หรือ แข่งขันราคาแบบยื่นซองประกวดราคา

2. การกำหนดค่าธรรมเนียม เช่น อัตราร้อยละหนึ่งของราคาที่ยขายได้
3. ประกาศเกี่ยวกับการขาย เช่น วัน เวลา สถานที่ วิธีประมูล และรายละเอียดทรัพย์สิน รายการทรัพย์สิน และราคาจะขาย ราคากลางหรือราคาขั้นต่ำของทรัพย์สิน

เงื่อนไข

1. ผู้ทำการ เป็นบุคคลหรือ นิติบุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพหาทอดตลาด และ คำของเก่าตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการขายทอดตลาดและคำของเก่า และเป็นผู้ที่มีสิทธิได้รับค่าจ้าง ค่าธรรมเนียม ค่านายหน้า หรือค่าตอบแทนจากการทำการประมูล
2. ผู้ประมูลและผู้จะซื้อ
 - เป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลก็ได้
 - เป็นผู้ที่มีสิทธิตรวจสอบและได้รับข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินได้ก่อนการประมูล
 - ผู้ประมูลจะต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ วิธีการ ข้อจำกัด และเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการทำการประมูล และผู้ประมูลจะต้องมีหน้าที่ในการตรวจสอบว่ากรณีที่จะประมูลได้และจะต้องมีการรับโอนทรัพย์สินที่ประมูลได้
 - ผู้ประมูลจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าธรรมเนียม ค่านายหน้า หรือค่าตอบแทนจากการทำการประมูล
3. การประมูลจะเป็นไปตาม สภาพของทรัพย์สินไม่ว่าจะเห็นประจักษ์หรือไม่
4. ราคาที่ประมูลขายจะต้องไม่ต่ำกว่าราคาจะขาย ราคากลางหรือราคาขั้นต่ำของทรัพย์สิน
 - ค่าจ้าง ค่าธรรมเนียม ค่านายหน้า หรือค่าตอบแทน ผู้ทำการมีสิทธิได้รับ ค่าธรรมเนียม ค่านายหน้า หรือค่าตอบแทนจากการทำการประมูล ตามที่กำหนดไว้ แล้วล่วงหน้าก่อนทำการประมูล

วิธีการประมูล

1. ผู้ทำการจะเปิดทำการประมูลตามวันและเวลาประมูลที่ได้ประกาศไว้
2. การประมูลจะเริ่มจากราคากลาง หรือราคาขั้นต่ำของทรัพย์สิน
3. กรณีการประมูลแบบปิด หรือ การประมูลแบบยกมือแข่งขัน ที่มีผู้ประมูลเสนอราคา มากกว่า 1 ราย ผู้ทำการจะปรับราคาขึ้นเป็นอัตราขั้นต่ำที่กำหนดไว้ของราคากลาง หรือราคาขั้นต่ำ จนกว่าจะมีผู้ประมูลเสนอราคาสูงสุดเป็นรายสุดท้าย และมีผู้ทำการแสดงความตกลงด้วยการเคาะขายหรือให้สัญญาอนุญาต หรือกิริยาอื่น อย่างหนึ่งอย่างใด ตามจารีตประเพณีในการประมูล ให้ถือว่าผู้ประมูลที่เสนอราคาสูงสุดรายสุดท้ายเป็นผู้จะซื้อ

- กรณีที่ไม่มีผู้ประมูลเสนอราคาแบบปิด ที่เป็นเหตุให้ผู้ทำการไม่สามารถแสดงความตกลงหรือให้สัญญา หรือกิริยาด้วยวิธีหนึ่งวิธีใด ผู้ทำการสามารถกำหนดหลักเกณฑ์ในการนำทรัพย์สินนั้นออกประมูลใหม่
- 4. กรณีการประมูลแบบเปิด หรือ การประมูลแบบยื่นซองประกวดราคา
 - ผู้สนใจเข้าร่วมประมูลสามารถรับซองประมูลและรับทราบหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการประมูลได้ตามที่ผู้ทำการประกาศ ซึ่งอาจกำหนดให้มีราคาซอง และ / หรือหลักประกันการประมูลสำหรับซองประมูลตามสมควร
 - ผู้ทำการ จะเป็นผู้เปิดซองประมูล และเปรียบเทียบราคาของผู้ประมูลเสนอมาทั้งหมด ผู้ประมูลที่ได้เสนอราคาสูงสุดจะเป็นผู้ที่ประมูลได้ ทั้งนี้ราคาจะต้องไม่ต่ำกว่าราคากลางที่กำหนดไว้
 - กรณีที่ไม่มีผู้ประมูลเสนอราคาสูงกว่า หรือเท่ากับราคากลาง ผู้ทำการสามารถกำหนดหลักเกณฑ์ในการนำทรัพย์สินนั้นออกประมูลใหม่

กระบวนการเข้าร่วมประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

สามารถแบ่งกระบวนการประมูลสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้ ดังนี้

1. การเปิดประมูลสินค้า
2. ขั้นตอนระหว่างการประมูล
3. เมื่อปิดการประมูล

ลักษณะการร่วมประมูลสินค้าแบบเสนอราคาซื้อ

1. ขั้นตอนในการเปิดประมูลสินค้า

- การเข้าระบบทะเบียนสมาชิก
- เลือกสินค้าจากหมวดหมู่สินค้าประเภทต่าง ๆ หรือค้นหาสินค้าที่สนใจ
- พิจารณาสินค้าอย่างละเอียด ตรวจสอบประวัติผู้ขาย
- เสนอราคาของสินค้าที่ต้องการในช่องราคา

2. ขั้นตอนระหว่างการประมูล

ระบบจะแจ้งสถานะว่าราคาที่เสนออยู่สูงสุดหรือไม่ โดยจะมีตัวช่วยในขณะประมูลราคาสินค้า จะทำหน้าที่แทนผู้เสนอราคาในการเพิ่มราคาที่ละชั้นราคา เมื่อมีคนมาเสนอราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้ออกไป โดยราคาที่ตัวช่วยจะเสนอจะเป็นราคาที่ผู้เสนอได้ตั้งไว้ล่วงหน้าว่าจะไม่เสนอสูงกว่าราคาสูงสุดที่ยอมซื้อ ดังนั้นจะเป็นการช่วยให้ผู้เสนอได้รับความสะดวกและยังสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

3. เมื่อปิดการประมูล

เมื่อเวลาการประมูลสิ้นสุดลง ทางเว็บเพจตัวกลางจะต้องทำการส่งผลแจ้งให้ทราบทันที เพื่อให้ผู้ที่ชนะการประมูลและผู้ขายติดต่อกันได้โดยเร็วที่สุดในการให้รายละเอียดการส่งมอบสินค้า

และการชำระเงินแก่กัน สิ่งที่ใช้ในการติดต่อกันโดยส่วนมากจะใช้การส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากทำได้ง่าย สะดวกและรวดเร็วในการติดต่อกันระหว่างผู้ชนะการประมูลและผู้ขาย หลังจากนั้น ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อจะต้องมาให้คำติ หรือคำชม ภายในระยะเวลาที่กำหนดอีกด้วยเพื่อเป็นข้อมูลในการประมูลแต่ละครั้ง

วิธีการชำระเงิน

ผู้จะซื้อ จะต้องมีหน้าที่ชำระเงิน หรือชำระเงินมัดจำส่วนหนึ่ง หลังจากที่มีการประมูลเสร็จสิ้นลง และมีหน้าที่รับทรัพย์สินที่ประมูลได้ ซึ่งวิธีการชำระเงินสามารถทำได้ตามที่ผู้ทำการกำหนด หรือที่ตกลงไว้ วิธีการชำระสามารถทำได้ดังนี้

1. ชำระเป็นเงินสด หรือโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร
2. ชำระเงินทางไปรษณีย์
3. ชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

5. ประวัติบริษัท วิไทย ดอท จำกัด

บริษัท วิไทยดอท จำกัด เป็นบริษัทสัญชาติไทย ที่จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2542 เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในระดับสากล โดยมีพันธมิตรในด้านต่างๆ ที่แสดงให้เห็นถึงศักยภาพและความน่าเชื่อถือ อาทิเช่น กลุ่มผู้ร่วมลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ที่ให้การสนับสนุนบริษัทฯ ในด้านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่สุดในประเทศไทย, ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย หรือ SME Bank ที่เห็นความสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย จึงร่วมมือกับบริษัท วิไทยดอท จำกัด ในการส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย ให้มีช่องทางการตลาดมากยิ่งขึ้น และ บริษัท ฮิวเลตต์ - แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด ก็ได้ให้การสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีขั้นสูงระดับโลก รวมถึงอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัท วิไทยดอท จำกัด ยังได้รับการสนับสนุนและความร่วมมือจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ คือ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงอุตสาหกรรม และภาคเอกชนจากหลายแขนง เช่น กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มผู้ให้บริการจัดส่งสินค้า ฯลฯ ซึ่งหน่วยงานต่างๆ เหล่านี้ได้ร่วมกันเสริมให้บริการของบริษัทฯ เป็นบริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่สมบูรณ์แบบ และครบวงจรมากยิ่งขึ้น

โดยที่ผ่านมา ทางกรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ให้ความไว้วางใจบริษัทฯ ในการให้บริการจัดทำเว็บไซต์พร้อมด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ ให้กับกลุ่มผู้ส่งออกที่เป็นสมาชิกของกรมฯ จำนวนมากกว่า 1,000 ราย เพื่อให้มีเว็บไซต์พร้อมด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นของตนเอง เพื่อใช้ในการเพิ่มช่องทางการค้าในตลาดโลก รวมถึงการจัดฝึกอบรมกลุ่มสมาชิก ให้มีความรู้ความเข้าใจถึงการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศและเครือข่าย

อินเทอร์เน็ต ตั้งแต่ระดับพื้นฐานจนสามารถบริหารจัดการข้อมูลบริษัทและสินค้าภายในเว็บไซต์ของตนเอง หรือเรียกทั่วไปว่า บริหารงานหลังร้าน (Back Office) ได้อย่างเต็มรูปแบบ

นอกจากนี้ ทางบริษัท วีไทยดอท จำกัด มีโอกาสเข้ามาดำเนินการจัดทำเว็บไซต์ศูนย์กระจายสินค้าหัตถกรรม (Handicrafts) ให้กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อส่งเสริมและกระจายสินค้าหัตถกรรมของไทย ไปยังกลุ่มลูกค้าในประเทศไทยและประเทศต่างๆ ทั่วโลก อีกทั้งทางธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ได้ให้บริษัทฯ ดำเนินการพัฒนาเว็บไซต์ในโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ของธนาคารฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดทำเว็บไซต์พร้อมด้วยระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ครบวงจร ให้แก่สมาชิกของธนาคารฯ เป็นจำนวนมาก

นอกเหนือจากให้บริการพัฒนาเว็บไซต์และระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ บริษัท วีไทยดอท จำกัด ยังได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ว่าสามารถช่วยทำให้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น จึงได้ดำเนินการพัฒนารูปแบบการให้บริการแนวใหม่ ในรูปแบบ Reverse Auction ซึ่งเป็นระบบประมูลออนไลน์ที่จะอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อที่ริเริ่มการประมูล ให้ได้สินค้าที่มีราคาต่ำที่สุด และภายในระยะเวลาที่ถูกกำหนดขึ้น โดยผู้ขายจะต้องทำการเสนอราคาเข้ามาแข่งขันกันอย่างยุติธรรม โดยที่ผู้ขายแต่ละรายจะไม่ทราบว่าใครเป็นผู้เสนอราคาที่ต่ำที่สุดเข้ามา ณ ขณะนั้น จะทราบแต่เพียงราคาต่ำที่สุด ณ ขณะนั้นเท่านั้น

ซึ่งบริการในรูปแบบใหม่นี้ จะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างภายในหน่วยงานราชการให้ได้รับความสะดวก, เพิ่มประสิทธิภาพ, เกิดความโปร่งใส, และช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้แก่ส่วนราชการในการติดต่อซื้อสินค้าหรือบริการให้แก่หน่วยงานของตนได้

ดังนั้นทางบริษัท วีไทยดอท จำกัด จึงได้นำเสนอบริการในรูปแบบใหม่ ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ <http://www.weprocedure.com> ซึ่งให้บริการจัดประมูลซื้อสินค้าหรือบริการต่างๆ ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรต่างๆ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นี้ จะช่วยทำให้เกิดความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้าง ทำให้องค์กรต่างๆ ได้รับสินค้าและบริการในราคาที่เหมาะสมและประหยัด นอกจากนี้ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการทำการค้ากับผู้มีอำนาจรายใหม่ๆ ได้มากยิ่งขึ้น โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศและเครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการให้บริการ

โดยบริษัท วีไทยดอท จำกัด ได้มีประสบการณ์ในการให้บริการจัดประมูลซื้อด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจรายใหญ่ 2 ราย คือ บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ซึ่งผลการประมูลทำให้หน่วยงานผู้ซื้อ ได้สินค้าที่มีมูลค่าลดลงสูงถึง 22% และจากที่ผ่านมา ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดประมูลให้แก่หน่วยงานภาครัฐในปี 2546 จนถึงปัจจุบัน คือ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข (จัดให้ทั้งหมด 2 ครั้ง), กรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงการคลัง, การประปาส่วน

ภูมิภาค (จัดให้ทั้งหมด 3 ครั้ง) ,กรมการขนส่งทางอากาศ, การกีฬาแห่งประเทศไทย, ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร , สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (จัดให้ทั้งหมด 3 ครั้ง) , สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร-รัฐสภา , กรมสรรพากร (จัดให้ทั้งหมด 3 ครั้ง) , สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ , สำนักงานประมาณ , สำนักงาน ป.ส.ส. , ศูนย์สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล , กระทรวงคมนาคม และอีกมากมาย

เมื่อพิจารณาจากผลงานและความสำเร็จที่ บริษัท วีไทยดอท จำกัด ได้รับและผนวกกับความตั้งใจจริงในการส่งเสริมและสนับสนุนหน่วยงานต่างๆ ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ให้มีโอกาและศักยภาพในการแข่งขันทัดเทียมกับประเทศต่างๆ จึงมั่นใจได้ว่า บริษัท วีไทยดอท จำกัด จะให้บริการท่านอย่างเต็มความสามารถและเกิดประสิทธิผลสูงสุดให้กับทุกหน่วยงาน

ข้อมูลทางด้านเทคนิค

ระบบฐานข้อมูล (Database System)

บริษัท วีไทยดอท จำกัด ใช้ Microsoft SQL Server 2000 ในการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ของระบบการจัดซื้อจัดจ้างและการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นระบบฐานข้อมูลที่มีประสิทธิภาพสูง , เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป และใช้กันอย่างแพร่หลาย

ระบบการสำรองข้อมูล (Back Up)

ระบบการ Back Up ของการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สามารถแยกได้ 3 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการประมูลผ่านทางเครื่องแฟกซ์ (Fax Bidding)

ในกรณีที่ผู้ทำการประมูลเกิดเหตุขัดข้องไม่สามารถทำการเสนอราคาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet) ได้ในระหว่างการประมูล ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาผ่านทางเครื่องโทรสาร (Fax Machine) ได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องโทรแจ้งมายังห้องคำ ผู้จัดการประมูลและคณะกรรมการฯ จะดำเนินการเสนอราคาแทน โดยใช้บัญชีพิเศษ เพื่อให้ตัวแทนของผู้จัดการประมูลทำการเสนอราคาแทนผู้เข้าร่วมการประมูลผ่านบัญชีพิเศษนี้ และผู้เข้าร่วมการประมูลจะต้องทำการจัดส่งแบบฟอร์มการประมูลทางโทรสารมายังห้องคำก่อนเวลาปิดการประมูล เพื่อเป็นการยืนยันราคาที่เสนอมาอีกครั้ง และจะถือเป็นหลักฐานสำคัญในการเสนอราคาแทน

2. ด้านการจัดทำเว็บไซต์สำรองฉุกเฉิน (Mirror Site)

ในกรณีที่ระบบการให้บริการของผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ISP) ขัดข้องไม่สามารถให้บริการได้ หรือขัดข้องขณะให้บริการแล้วไม่สามารถให้บริการต่อไปได้ ผู้จัดการประมูลได้จัดเตรียม เว็บไซต์สำรอง (Mirror Site) ซึ่งอยู่คนละสถานที่กับเว็บไซต์เดิม จะถูกสับเปลี่ยนมาใช้ทันที หลังจากที่ได้แจ้งให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบทราบ โดยข้อมูลที่อยู่บนเว็บไซต์สำรองนี้ จะเหมือนหรือใกล้เคียงกับข้อมูลจากเว็บไซต์ จริง โดยการทำให้ข้อมูลของทั้งสองเว็บไซต์เหมือนกันอยู่ตลอดเวลา

3. ด้านการสำรองข้อมูล (System Backup)

ผู้จัดการประมุลจะทำการสำรองข้อมูลภายในเว็บไซต์เป็นรายวัน, รายสัปดาห์ และรายเดือน ทำให้ทุกฝ่ายสามารถนำข้อมูลที่ผ่านมาในอดีตกลับมาใช้งานได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการ เทป

ที่ทำการสำรองเป็นรายเดือนจะถูกจัดเก็บไว้ยังสถานที่อื่นที่ไม่ใช่ที่ ISP เพื่อความปลอดภัยของข้อมูล

ระบบรักษาความปลอดภัย (Security System)

การรักษาความปลอดภัยของการจัดประมุลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท วีไทยดอท จำกัด แบ่งเป็น 4 ระดับ ดังนี้

1. ระดับการใช้งาน (Application Level) ในระดับนี้จะหมายถึงการระบุตัวตนของผู้ใช้งาน และสิทธิในการเข้าใช้งาน มีรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

ชื่อบัญชีผู้ใช้งาน (User Name) และรหัสผ่าน (Password) จะเป็นตัวระบุถึงสิทธิในการใช้งาน (Role Base) เช่น ผู้จัดการประมุลก็จะทำเฉพาะการประมุลเท่านั้น ไม่สามารถใช้บัญชี (Account) นี้ไปทำงานอย่างอื่น เช่น การเสนอราคาได้ เป็นต้น ในด้านความปลอดภัยนั้น บริษัท วีไทยดอท จำกัด ได้มีข้อกำหนดสำหรับ User Name และ Password ดังนี้

เมื่อผู้ใช้งานได้ทำการลงทะเบียน โดยผู้ดูแลระบบแล้ว ระบบจะทำการสุ่ม User Name และ Password ที่ยากต่อการเดา หรือการสุ่มจากโปรแกรมต่างๆ (เช่น L0phtCrack) โดยที่ผู้ดูแลระบบเอง ก็จะไม่ทราบว่า User Name และ Password นั้นคืออะไร แล้วจัดพิมพ์ใส่ซองที่มีการปิดผนึกอย่างดี (เหมือนรหัส ATM ของธนาคาร) จัดส่งถึงมือเจ้าของ และเป็นความลับของเจ้าของเท่านั้น

ผู้ใช้งานทำการตรวจเช็ค E-Mail หลังจากนั้น ทำตามขั้นตอนที่อยู่ใน E-Mail นั้น เพื่อให้ User Account นั้นใช้งานได้ (Activated) ซึ่งถ้าไม่ทำตามกำหนดเวลา (ปกติคือ 24 ชม. หลังจากส่งหรือแล้วแต่กรณี) User Account นี้จะถือว่ายกเลิก ผู้ใช้งานต้องทำการแจ้งผู้ดูแลเว็บไซต์ (Site Admin) เพื่อสร้าง User Account ใหม่

สำหรับผู้เข้าร่วมประมุล User Account จะสามารถใช้งานได้เฉพาะการประมุลนั้นๆ และจะถูกยกเลิกไปหลังจากการประมุลสิ้นสุด หรือตามระยะเวลาที่ทางผู้จัดการประมุลกำหนดขึ้น

User Name และ Password ของผู้ใช้จะถูกเข้ารหัสเก็บในฐานข้อมูล (Database) แบบทางเดียว นั้นหมายความว่า User Name และ Password นี้จะไม่สามารถถอดรหัสกลับมาได้

ตัวอย่าง User Name: AC93 และ User Password: 85bF#@Ad

การติดตามการใช้งาน (Audit)

ระบบจะทำการติดตามการใช้งานของผู้ใช้ เพื่อใช้ในการตรวจสอบย้อนหลัง

2. ระดับข้อมูล (Data Level)

การรักษาความปลอดภัยในระดับนี้ กระทำเพื่อเป็นการปกป้องข้อมูลจากการถูกลักลอบนำไปใช้ โดยการเข้าถึงข้อมูลทางฐานข้อมูลโดยตรง ข้อมูลที่มีความสำคัญ (เช่น ชื่อผู้ประมูล, เวลา, ราคาของการเสนอ เป็นต้น) จะถูกเข้ารหัสด้วยอัลกอริทึม (Algorithm) การเข้ารหัสมาตรฐานของ .NET MD5 Algorithm นั้นหมายถึง แม้แต่ผู้ดูแลระบบฐานข้อมูล (Database Administrator) ซึ่งมีสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลก็ไม่สามารถนำข้อมูลที่ถูกเข้ารหัสมาใช้งานใดๆ ได้ การเข้าถึงข้อมูลที่ถูกถอดรหัสจะสามารถกระทำได้ทางเดียวคือจากระบบการประมูล

3. ระดับเครือข่าย (Network Level)

SSL (Secure Socket Layer)

เพื่อป้องกันข้อมูลถูกดักจับด้วยโปรแกรมอื่นขณะที่ทำการส่งข้อมูลผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (INTERNET) SSL เป็นวิธีที่ใช้ในการเข้ารหัสข้อมูลที่จะส่งระหว่าง Browser เครื่องลูกข่าย (Client Browser) กับ Server ข้อมูลที่ถูกเข้ารหัสนี้จะยากที่จะถอดรหัสและนำกลับไปใช้งาน โดยภายในเว็บไซต์ได้ใช้บริการ SSL 128 Bits ของ THAWTE

Firewall

เพื่อป้องกันการบุกรุกจากภายนอก (INTERNET INTRUDER) Firewall จะเป็นจุดเข้าเพียงจุดเดียวจากเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งเราจะติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยไว้ที่ Firewall รวมถึงการติดตามการส่งผ่านข้อมูลเพื่อนำมาตรวจสอบในภายหลัง

IPSEC

เพื่อป้องกันการโจรกรรมข้อมูลภายในระบบ (LAN Network) ขององค์กร

4. ระดับทางกายภาพ (Physical Level)

DMZ หรือ Demilitarized Zone เป็นการแยกเครื่องคอมพิวเตอร์ออกทางกายภาพ ตามลักษณะการไหลของข้อมูล หรือหน้าที่การใช้งาน ทำให้เราสามารถกำหนดสิทธิการเข้าถึงทรัพยากรระหว่างเครื่องได้เป็นการเพิ่มลำดับขั้นของการกำหนดตัวตนและสิทธิการเข้าถึง (Authentication /Authorization) ดังนั้นแล้ว เราสามารถทำการแยกเครื่องแม่ข่าย (Server) ออกเป็น 2 ส่วนในทางกายภาพ คือ เครื่องแม่ข่ายสำหรับให้บริการอินเทอร์เน็ต (Web Server) และเครื่องแม่ข่ายสำหรับให้จัดเก็บข้อมูล (Database Server) ซึ่งจะก่อให้เกิดความปลอดภัยสำหรับข้อมูลมากยิ่งขึ้น โดยข้อมูลจะสามารถเข้าถึงได้จากเครื่อง Web Server ที่ถูกกำหนดขึ้นโดยอาศัยระบบรักษาความปลอดภัยของ Windows 2000 Advance เป็นตัวจัดการในการกำหนดสิทธิ

ตัวอย่างหนังสือแสดงความเข้าใจและยืนยันความพร้อมของผู้มีอำนาจ

ข้าพเจ้าบริษัท.....ได้
 จัดส่งผู้แทนคือ.....เข้ารับ
 การฝึกอบรมเกี่ยวกับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จากบริษัท วีไทยดอท จำกัด ใน
 วันที่.....และเข้าใจถึงวิธี ขั้นตอน ข้อตกลงและหลักเกณฑ์
 ต่างๆ ของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ข้าพเจ้าขอยืนยันว่าบริษัท.....มีความ
 พร้อมในการเข้าร่วมประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ที่จะจัดขึ้นโดย บริษัท วีไทยดอท จำกัด ใน
 วันที่.....แล้ว



ผู้มีอำนาจลงนาม

()

บริษัท.....

ตัวอย่างแบบฟอร์มยืนยันการประมูลผ่านทางโทรสาร

ข้าพเจ้าบริษัท.....มีความประสงค์
ให้ผู้ให้บริการตลาดกลางฯ ที่ดำเนินการจัดประมูลคือ บริษัท วีไทยดอท จำกัด เป็นตัวแทนในการ
เสนอราคาในการประมูลซื้อ..... ทางอิเล็กทรอนิกส์
ของหน่วยงานผู้ซื้อคือ ในการประมูลเลขที่.....
ที่จัดขึ้น ณ วันที่ ตั้งแต่เวลา.....น. เนื่องจาก มี
เหตุขัดข้องที่ทำให้ไม่สามารถยื่นเสนอราคาด้วยตนเองได้

ข้าพเจ้าขอเสนอราคาเพื่อเข้าร่วมการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านทางโทรสาร มี
รายละเอียดดังนี้

ที่	วันที่เสนอราคา	เวลาที่เสนอราคา	ราคาที่เสนอ (บาท)	สถานะ / หมายเหตุ
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

*หากมีรายการเพิ่มเติมให้ลงข้อความต่อในเอกสารแนบ

ทั้งนี้ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อความในเอกสารฉบับนี้(และ/หรือเอกสารแนบ) มี
ความถูกต้องตรงตามความต้องการของข้าพเจ้าในการเสนอราคาเข้าร่วมการประมูลด้วยระบบ
อิเล็กทรอนิกส์และเป็นความจริงทุกประการ



ลงชื่อ.....ผู้มีอำนาจลงนาม
(.....)
บริษัท.....

หมายเหตุ : หากมีการลบ ขูดขีด หรือกระทำการใดๆ ที่ทำให้ตัวเลขราคาไม่ชัดเจน จะต้องมีการ
เซ็นชื่อรับรองตรงจุดที่ทำการแก้ไข

ตัวอย่างแบบฟอร์มยืนยันราคาประมูล

ข้าพเจ้า บริษัท.....ได้เข้าร่วมในการประมูลที่ดำเนินการจัดประมูลโดย บริษัท วีไทยดอท จำกัด ในการประมูลชื่อ.....
ทางอิเล็กทรอนิกส์ของหน่วยงานผู้ซื้อคือ.....ใน
การประมูลเลขที่.....ที่จัดขึ้น ณ วันที่



ลงชื่อ.....ผู้มีอำนาจลงนาม
(.....)
บริษัท.....

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชนิษฐา ชินะกุลวัฒนา , และคณะ (2545) ได้ศึกษาเรื่องการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุของ กรมธนารักษ์ กรณีศึกษาระบบงานทะเบียนที่ราชพัสดุซึ่งมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศด้านที่ราชพัสดุของเจ้าหน้าที่กรมธนารักษ์ และสุดท้าย เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้ข้อเสนอแนะมาปรับปรุง เพื่อเพิ่มการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศด้านที่ราชพัสดุในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่กรมธนารักษ์ โดยมีกรอบแนวคิดว่าการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุ มีความสัมพันธ์กับตัวแปรอิสระ 5 ตัวที่เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ e-Auction ได้แก่ ความพร้อมด้านบุคลากร , ความพร้อมด้านอุปกรณ์และเครื่องมือ , ความเชื่อมั่นที่มีต่อการประมูลสินค้า , ระดับความซับซ้อนของระบบงาน และการให้การสนับสนุนของผู้บริหารระดับสูง

ผลการศึกษาพบว่า มีตัวแปรอิสระเพียง 2 ตัว คือ ความพร้อมของบุคลากร และความพร้อมด้านอุปกรณ์และเครื่องมือ มีผลต่อการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยตัวแปรความพร้อมของบุคลากรจะมีผลมากกว่าตัวแปรด้านความพร้อมด้านอุปกรณ์และเครื่องมือ ส่วนตัวแปรด้านความซับซ้อนของระบบงานและปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ และตัวแปรทั้ง 4 ตัวสามารถอธิบายการใช้ประโยชน์จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานได้ในระดับปานกลางคือร้อยละ 42.1

ปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการศึกษาพบว่า บุคลากรส่วนใหญ่เคยชินกับระบบงานทำงานแบบเดิม มองเห็นเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเรื่องที่ทำความเข้าใจได้ยาก และส่วนใหญ่ขาดความรู้ความชำนาญ เนื่องจากไม่มีการอบรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งด้านอุปกรณ์และเครื่องมือไม่เพียงพอ ขาดแคลนเครื่องมือที่ทันสมัยและฐานข้อมูลที่ใช้งานไม่สมบูรณ์ไม่มีมาตรฐานของระบบข้อมูล และขาดการควบคุมการปฏิบัติงานอย่างชัดเจน

จิรสา สะอาดสี , และคณะ (2544) ได้ศึกษาเรื่องการบริหารการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเฉพาะระบบฐานข้อมูลด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความก้าวหน้าของการดำเนินการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เฉพาะระบบฐานข้อมูลด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์ ศึกษาถึงการให้ความสำคัญในการดำเนินงานพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ศึกษาถึงการกำกับดูแลการดำเนินงานในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เฉพาะระบบฐานข้อมูลด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์ว่าเป็นไปตามแผนงานและเป้าหมายหรือไม่ ศึกษาถึงการให้ความรู้และการเสนอแนะของศูนย์สารสนเทศ และเพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนการพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์

ผลการศึกษาพบว่า

1. ด้านความก้าวหน้าของการดำเนินการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้ทำการศึกษาระบบทะเบียนที่ราชพัสดุ และระบบทะเบียนสัญญาและชำระค่าเช่า

ขณะนี้ทั้งสองระบบอยู่ในขั้นตอนที่ 7 คือ ขั้นตอนการเปลี่ยนเข้าสู่ระบบใหม่ โดยวิธีการเปลี่ยนแบบคู่ขนานคือ ให้เจ้าหน้าที่ทำงานทั้งระบบเดิม ซึ่งในระบบ Manual และระบบใหม่นี้ควบคู่กันไป

2. ด้านการบริหารการพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศพบว่า เจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในปัจจัยการบริหารทั้ง 6 ด้านอยู่ในระบบปานกลาง แต่มีเจ้าหน้าที่จำนวนหนึ่งที่ให้ความสำคัญในเรื่องการวิเคราะห์งานในขั้นตอนต่าง ๆ น้อย
3. ด้านการกำกับดูแลการดำเนินงานในการพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ แยกเป็น 2 ด้านคือ
 - การกำกับดูแลให้เป็นไปตามนโยบาย พบว่า เจ้าหน้าที่ให้ความสำคัญในเรื่องการกำกับติดตามจัดทำข้อมูลเพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลเป็นลำดับแรก แต่ก็มีเจ้าหน้าที่อีกจำนวนหนึ่งที่ให้ความสำคัญในเรื่องการกำกับติดตามจัดทำระบบเครือข่ายกับการกำกับดูแลการนำโปรแกรมมาประยุกต์ใช้น้อย
 - การกำกับดูแลให้เป็นไปตามมาตรฐาน พบว่า เจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการติดตามผลการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ให้สอดคล้องกับนโยบายมาก แต่ก็มีอีกจำนวนหนึ่งที่ให้ความสำคัญในเรื่องนี้น้อย
4. ด้านการให้ความรู้และการเสนอแนะของศูนย์สารสนเทศ พบว่า มีความคิดเห็นแตกต่างกันเป็น 2 ด้านคือ กลุ่มที่ให้ความสำคัญในเรื่องการจัดให้มีอินเทอร์เน็ตมาก แต่ก็มีอีกจำนวนหนึ่งที่ให้ความสำคัญในเรื่องนี้น้อย
5. ด้านปัจจัยความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนการพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านที่ราชพัสดุแยกเป็น 2 ด้าน คือ
 - การประสานงานและการให้ความร่วมมือของบุคลากร พบว่า เจ้าหน้าที่ให้ความสำคัญกับการประสานงานตามสายการบังคับบัญชา แต่ในเรื่องการรายงานกลับให้ความสำคัญกับการรายงานต่อบริหารระดับสูงมาก
 - ด้านความสำเร็จของระบบ พบว่า เจ้าหน้าที่ที่มีความพึงพอใจ หากระบบนั้นมีความถูกต้องและรวดเร็ว นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญในเรื่องประสิทธิผลและประสิทธิภาพมากเช่นกัน แต่ให้ความสำคัญเรื่องปริมาณการใช้งานน้อย

สรุปโดยภาพรวม เจ้าหน้าที่ให้ความสำคัญในด้านต่าง ๆ ข้างต้นอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน โดยให้ความสำคัญในเรื่องความสำเร็จของระบบมากกว่าด้านอื่น ๆ

สมบูรณ์วัลย์ สัตยรักษ์วิทย์ และคณะ (2540) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรในประเทศไทย โดยสรุปถึงสถานภาพการใช้ในเชิงบวกและเชิงลบ ดังนี้

1. ด้านที่มีสถานภาพในเชิงบวก คือมีแนวโน้มที่ดี ได้แก่

อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์การสื่อสารข้อมูล จากข้อมูลพบว่าจำนวนประเภท และขนาดของอุปกรณ์ดังกล่าวนี้ มิได้เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร

บุคลากรคอมพิวเตอร์สารสนเทศ แม้การศึกษาต่าง ๆ จะแสดงถึงความขาดแคลน บุคลากรกลุ่มนี้ แต่ในความเห็นของผู้บริหารหน่วยงานคอมพิวเตอร์สารสนเทศไม่เห็นว่าการขาดแคลนบุคลากรกลุ่มนี้ เป็นปัญหาที่สำคัญมากนัก และเห็นว่าความรู้ ความสามารถของบุคลากรกลุ่มนี้ อยู่ในขั้นที่ยอมรับได้และพัฒนาได้ นอกจากนี้ การศึกษาครั้งนี้พบว่าบุคลากรที่ทำงานเกี่ยวข้องกับ คอมพิวเตอร์สารสนเทศโดยตรง โดยเฉพาะ ในส่วนราชการจะทำงานในหน่วยงานอื่นมาก่อนที่จะ ย้ายเข้ามาทำงานในหน่วยงานคอมพิวเตอร์ ซึ่งจากข้อเท็จจริงนี้จะนำไปสู่การแก้ปัญหาการขาด แคลนบุคลากรคอมพิวเตอร์ สารสนเทศ นั่นคือ องค์กรอาจพิจารณาโยกย้ายบุคลากรจากหน่วยงาน อื่นหรือรับบุคลากรภายนอกที่ไม่ได้สำเร็จการศึกษาคอมพิวเตอร์สารสนเทศโดยตรงแต่ มีความ สนใจด้านนี้ เมื่อรับเข้ามาแล้วก็ให้การอบรมเพื่อให้สามารถทำงานด้านนี้ได้ข้อได้เปรียบประการ หนึ่งของการรับบุคลากรที่มีความรู้ด้านอื่นมาทำงานด้านนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาระบบงาน คอมพิวเตอร์ และระบบสารสนเทศขององค์กรโดยเฉพาะบุคลากรที่มีความรู้ประสบการณ์ด้านการ จัดการและการบริหาร

การพัฒนางานระบบคอมพิวเตอร์ใช้การจ้างพัฒนาในสัดส่วนที่สูงและมีแนวโน้มจะ เพิ่มขึ้นในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับการบริหารงานสมัยใหม่ในการ Outsource งาน ที่ไม่ใช่งานหลักขององค์กร

บทบาทและสถานภาพของหน่วยงานคอมพิวเตอร์สารสนเทศ และอำนาจในการ ตัดสินใจของผู้บริหารหน่วยงานดังกล่าวอยู่ในระดับค่อนข้างดี นอกจากนี้ทัศนคติของผู้บริหาร หน่วยงานคอมพิวเตอร์สารสนเทศที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างงานของหน่วยงานกับการ ดำเนินงาน และความสำเร็จขององค์กรอยู่ในระดับค่อนข้างดีด้วย

2. ด้านที่มีสถานภาพการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในเชิงลบหรือจุดอ่อนได้แก่

ระบบงานคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศขององค์กรส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อ จะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นงานหลัก หรืองานสนับสนุนการประมวลผลส่วนใหญ่ เป็นการประมวลผลข้อมูลธุรกรรม ซึ่งการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในลักษณะนี้ ทำการทำงานของ หน่วยงานคอมพิวเตอร์สารสนเทศยังเป็นลักษณะการทำงานของ Cost Center มิได้คำนึงถึง ประสิทธิภาพของการทำงานที่จะสะท้อนกลับมาเป็นรายได้ขององค์กร

กลยุทธ์ในการใช้เทคโนโลยีขององค์กรที่สำคัญที่สุดเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพใน การทำงานซึ่งเหมือนกันทุก ๆ ประเภทขององค์กรซึ่งองค์กรของธุรกิจน่าจะใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ในทางที่จะให้ได้เปรียบหรือได้ประโยชน์ในการแข่งขันทางธุรกิจ (Competitive Advantage)

การใช้เครือข่ายข้ามหน่วยงานภายในองค์กรยังมีไม่มากนัก โดยเฉพาะในองค์กร ธุรกิจ หากองค์กรใดไม่มีการสื่อสารข้อมูลข้ามหน่วยงาน โดยใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์จะทำให้เกิด " Island of Information " ซึ่งจะเป็นปัญหาในการประสานงานระหว่างหน่วยงานมีการเก็บข้อมูล ซ้ำซ้อนและมีปัญหาความล่าช้าในการนำเสนอข้อมูลมาประมวลผล

วันทนา หลงประดิษฐ์ (2540) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของผู้ปฏิบัติงานระดับปฏิบัติการและผู้บริหารระดับต้นของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยพบว่า ผู้ปฏิบัติงานทั้งสองกลุ่มมีความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงาน เรียงลำดับจากมากไปน้อยดังนี้ การบันทึกข้อมูล การสื่อสาร การค้นคว้า การเผยแพร่ข้อมูล และการตัดสินใจ ด้านปัญหาอุปสรรคในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้พบว่า

1. ด้านเครื่องมืออุปกรณ์ พบปัญหาความไม่เหมาะสมกับงานที่ปฏิบัติ และขาดงบประมาณในการจัดซื้อ
2. ด้านผู้ใช้ พบปัญหาการขาดการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ขาดความรู้และขาดความถนัดด้านภาษาต่างประเทศ
3. ด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับผู้บริหารระดับสูง พบปัญหาผู้บริหารระดับสูงไม่เห็นความสำคัญและประโยชน์ในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ จึงไม่สนับสนุนการใช้และไม่ส่งเสริมให้ฝึกอบรม

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศ ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศในการปฏิบัติงาน โยพอสรูปได้ว่าองค์กรส่วนใหญ่มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้กันอย่างแพร่หลาย มีปัจจัยหลายด้านที่เกี่ยวข้อง เช่น ด้านลักษณะของบุคคล ลักษณะของเทคโนโลยีและการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง

บทที่ 3

วิธีการดำเนินศึกษาค้นคว้า

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามลำดับขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรสำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีอำนาจที่ใช้บริการการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด มีจำนวน 800 บริษัท

กลุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง สำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีอำนาจที่ใช้บริการการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด ในการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจครอบคลุมกลุ่มประชากรได้อย่างทั่วถึงในจำนวนที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่เตรียมไว้ โดยเก็บแบบสอบถามที่ห้องฝึกอบรม ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด

โดยเลือกเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน ที่ถูกเลือก จะได้ตัวอย่าง 260 บริษัท โดยใช้ตารางการสุ่มตัวอย่างตามทฤษฎีของ เคิร์คกี และมอร์แกน ปรับมาจาก Krejcie, R.V., and Morgan, D.W. " Determining Sample Size for Research Activities , " Educational and Psychological Measurement , 1970:607-610) ขอเพิ่มกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40 บริษัท รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 300 บริษัท

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบสอบถาม ซึ่งแจกให้แก่ผู้ตอบแบบสอบถาม แล้วขอคืน ณ จุดสอบถาม และได้แบบสอบถามกลับไปกรอก แล้วนำมาส่งคืนภายหลัง โดยลักษณะแบบสอบถามประกอบด้วย 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับ ชื่อบริษัท และตำแหน่ง

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ ซึ่งแบบสอบถาม ส่วนนี้จะประกอบด้วย

คำถามเกี่ยวกับ ความพร้อมด้านบุคลากร ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรม ความซับซ้อนของระบบงาน และการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง , มูลค่าโครงการ โดยแบบสอบถามเป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scales) ในลักษณะคำถามปลายปิดแบบมาตราวัดลิเคิร์ต (Likert scales) มีการกำหนดความสำคัญเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด โดยผู้ตอบสามารถเลือกตอบตามระดับความสำคัญ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ เป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scales) ในลักษณะคำถามปลายปิดแบบมาตราวัดลิเคิร์ต (Likert scales) มีการกำหนดความสำคัญเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 เป็นส่วนของคำถามปลายเปิด โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถาม บอกถึงปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับตัวแปรที่จะศึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม
2. รวบรวมเนื้อหา และสาระต่าง ๆ จาก เอกสาร งานวิจัย และการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาสร้างแบบสอบถาม โดยกำหนดขอบเขต และเนื้อหาครอบคลุมจุดมุ่งหมาย
3. นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมนั้นมาสร้างแบบสอบถาม โดยขอบเขตของแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน จำนวน 26 ข้อ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับ ชื่อบริษัท และตำแหน่ง , ปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ ได้แก่ ความพร้อมด้านบุคลากร , ความพร้อมของอุปกรณ์ , เครื่องมือและโปรแกรม , ความซับซ้อนของระบบงาน การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง และมูลค่าโครงการ , ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ , รวมทั้งข้อเสนอแนะ , ปัญหาและอุปสรรค
4. นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วเสนอต่อ กรรมการควบคุมสารนิพนธ์ เพื่อตรวจสอบ เสนอแนะ และปรับปรุงแก้ไข
5. นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วไปตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity)
6. ปรับปรุงแบบสอบถามตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ นำเสนอ กรรมการ ควบคุมสารนิพนธ์ พิจารณาตรวจสอบอีกครั้งแล้วนำมาแก้ไขให้สมบูรณ์ก่อนนำไปทดลองใช้
7. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขสมบูรณ์แล้ว ไปทดลองใช้กับ ผู้มีอำนาจที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คน

วิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากแบบสอบถามที่ผ่านการคัดเลือก โดยใช้วิธีการหาค่าความเชื่อมั่นตามสัมประสิทธิ์แอลฟา (Reliability Coefficient) ของ Cronbach ค่าความเชื่อมั่นที่ได้จากวิธีนี้เรียกว่า Alpha Coefficient หรือ Coefficient Alpha ซึ่งเหมาะสำหรับแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบบ Likert

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ โดยการแจกแบบสอบถาม ตามสูตรที่ได้คำนวณไว้โดยเลือกแหล่งที่คาดว่าจะเป็กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ต้องการเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานที่ถูก จำนวน 300 บริษัท โดยใช้วิธีแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เพื่อให้ครอบคลุม

แหล่งข้อมูล (Source of Data) การวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงพรรณนา (Descriptive Research) และการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยมุ่งศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษาค้นคว้าเอกสารเผยแพร่ที่มีผู้รวบรวมไว้ทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชน ได้แก่ หนังสือพิมพ์ธุรกิจ วารสารต่าง ๆ

แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 บริษัท โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้

1. ขอหนังสือแนะนำตัวจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขอ ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและสำรวจแบบสอบถามไปยังผู้มีอำนาจที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วิไทยดอท จำกัด
2. ฝึกอบรมเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลแบบสอบถามเพื่อทราบขั้นตอนและวิธีการเก็บข้อมูล
3. แบบสอบถามไปดำเนินการตอบแบบสอบถามเองและโดยวิธีการสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างแน่นอน (Structure Interview) (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2540 : 104)
4. เมื่อผู้วิจัยรวบรวมแบบสอบถามทั้งหมดได้แล้ว ทำการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถาม เพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอนต่อไป

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้ โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC (Statistical Package for the Social Sciences / Personal Computer Plus) โดยผู้วิจัยจะนำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้รวบรวมมาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ เพื่อเตรียมนำมาวิเคราะห์ และแยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก
2. ทำการลงรหัสแล้วนำข้อมูลมาบันทึกลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อประมวลด้วยโปรแกรม SPSS (Statistical Package for Social Sciences) For Windows Version 11.5
3. นำแบบสอบถามส่วนที่ 1 มาวิเคราะห์โดยวิธีการหาค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อใช้แปลความหมายของแบบสอบถาม ข้อ 1 และข้อ 2
4. นำแบบสอบถามส่วนที่ 2 มาตรวจให้คะแนนในแต่ละข้อ โดยมีหลักเกณฑ์ในการให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้
การให้คะแนนสำหรับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้าง

เกณฑ์ระดับคะแนนสำหรับคำถามมาตราส่วนประมินค่า

ระดับความสำคัญ	คะแนน
	คำถามเชิงบวก
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

ระดับเกณฑ์การให้คะแนนค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับนั้น แบ่งได้ดังนี้

เกณฑ์การให้คะแนนเฉลี่ยแบบสเกล

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
4.50 – 5.00	เป็นระดับที่มากที่สุด
3.50 - 4.49	เป็นระดับมาก
2.50 - 3.49	เป็นระดับปานกลาง
1.50 - 2.49	เป็นระดับน้อย
1.00 - 1.49	เป็นระดับน้อยที่สุด

5. นำแบบสอบถามส่วนที่ 3 มาตรวจให้คะแนนในแต่ละข้อ โดยมีหลักเกณฑ์ในการให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้

การให้คะแนนสำหรับทัศนคติกำหนดระดับคะแนนจากมากไปน้อย ดังนี้
เกณฑ์ระดับคะแนนสำหรับคำถามมาตราส่วนประเมินค่า

ระดับความคิดเห็น	คะแนน
	คำถามเชิงบวก
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

ระดับเกณฑ์การให้คะแนนค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับ แบ่งได้ดังนี้

เกณฑ์การให้คะแนนเฉลี่ยแบบสเกล

คะแนนเฉลี่ย ระดับความคิดเห็น

4.50 – 5.00	เป็นระดับที่มากที่สุด
3.50 - 4.49	เป็นระดับมาก
2.50 - 3.49	เป็นระดับปานกลาง
1.50 - 2.49	เป็นระดับน้อย
1.00 - 1.49	เป็นระดับน้อยที่สุด

6. นำแบบสอบถามส่วนที่ 4 มาแจกแจงความถี่ และเสนอผลเป็นค่าร้อยละ

7. นำแบบสอบถามส่วนที่ 5 เป็นที่ได้จากคำถามปลายเปิด (Opened End) ซึ่งเป็นข้อมูลทางด้านปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้วิธีคิดค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อเปรียบเทียบข้อมูล

8. การทดสอบสมมติฐาน

ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 –5 โดยวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างข้อมูล 2 ชุด หรือใช้หาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน โดยใช้ สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient)

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ผู้วิจัยได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม โดยใช้สถิติ 2 ประเภท ดังนี้

1 สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

1.1 ค่าร้อยละ (Percentage) (ชูศรี วงศ์รัตนะ. 2541 : 35-40)

$$\text{ค่าร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกตอบตัวเลือกนั้น} \times 100}{\text{จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด}}$$

1.2 ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$$S.D. = \frac{n\sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)}$$

เมื่อ	S	แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนกลุ่มตัวอย่าง
	X	แทน คะแนนแต่ละตัวในกลุ่มตัวอย่าง
	n	แทน จำนวนสมาชิกในกลุ่มตัวอย่าง
	n - 1	แทน จำนวนตัวแปรอิสระ
	($\sum x$) ²	แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
	$\sum x^2$	แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
	n	แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เป็นสถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐานในการวิจัยเพื่อสรุปผล อ้างอิงไปยังประชากรของการศึกษาครั้งนี้จะตั้งระดับความเชื่อมั่น 95% โดยสถิติที่นำมาใช้ทดสอบสมมติฐาน มีดังต่อไปนี้

2.1 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ที่ระดับนัยสำคัญ .05 เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อ 1-10 โดยใช้สูตร (Scikind. 2000 : 207-208)

$$r_{xy} = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n\sum X^2 - (\sum X)^2][n\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

เมื่อ	r_{xy}	แทน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
	$\sum X$	แทน ผลรวมของคะแนน X
	$\sum Y$	แทน ผลรวมของคะแนน Y
	$\sum X^2$	แทน ผลรวมคะแนนชุด X แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum Y^2$	แทน ผลรวมคะแนนชุด Y แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum XY$	แทน ผลรวมของผลคูณระหว่าง X และ Y ทุกคู่
	n	แทน จำนวนคนหรือกลุ่มตัวอย่าง

โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะมีค่าระหว่าง $-1 < r < 1$

ค่า r เป็น - แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม

ค่า r เป็น + แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ค่า r มีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันและมีความสัมพันธ์มาก

ค่า r มีค่าเข้าใกล้ -1 แสดงว่า x และ y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม และมีความสัมพันธ์มาก

ค่า r มีค่าเท่ากับ 0 แสดงว่า x และ y ไม่มีความสัมพันธ์

การอ่านความหมายค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ : r (สากล จริยวิทยานนท์.2542 :508)

0.00 - 0.20	มีความสัมพันธ์ต่ำ
0.21 - 0.40	มีความสัมพันธ์ค่อนข้างต่ำ
0.41 - 0.60	มีความสัมพันธ์ปานกลาง
0.61 - 0.80	มีความสัมพันธ์ค่อนข้างสูง
0.81 - 1.00	มีความสัมพันธ์สูง

3. สถิติที่ใช้ในการหาคุณภาพของแบบสอบถาม

หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค

(Cronbach's Alpha Coefficient Method) (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2538 : 125-126)

$$\alpha = \frac{n}{(n-1)} \left\{ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right\}$$

เมื่อ α แทน ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่น

n แทน จำนวนข้อของเครื่องมือวัด

$\sum S_i^2$ แทน ผลรวมคะแนนของความแปรปรวนเป็นรายข้อ

S^2 แทน คะแนนความแปรปรวนของเครื่องมือวัดนั้นทั้งฉบับ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) (ศึกษาเฉพาะกรณีผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทย ดอท จำกัด) การวิเคราะห์ข้อมูลและ การแปลผลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ ข้อมูล ดังนี้

N	แทน	จำนวนผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
S.D.	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
p	แทน	ความน่าจะเป็นสำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 5 ตอน ตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูลกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งข้อเสนอแนะเพื่อการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมุติฐาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูลกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

ข้อมูลเกี่ยวกับตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทย ดอท จำกัด โดยแจกแจงจำนวนและร้อยละ ดังนี้

ตาราง 1 แสดงจำนวน และค่าร้อยละ ของข้อมูลตำแหน่งผู้มีอำนาจในการประมูลกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

ตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูล	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขาย	135	45.0
ผู้จัดการ	106	35.3
เจ้าของบริษัท	58	19.3
รวม	300	100.0

จากตาราง 1 พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลส่วนใหญ่เป็นพนักงานขาย จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมาคือ ตำแหน่งผู้จัดการ จำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 และ ตำแหน่งเจ้าของบริษัท จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ตามลำดับ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามจะเป็นพนักงานขายและทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลของบริษัทด้วย

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีต่อผลความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ

การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูล โดยแจกแจงจำนวน ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังนี้

ตาราง 2 แสดงระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูล

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัท	ระดับความสำคัญ		
	$\bar{x}$	S.D.	แปลผล
ความพร้อมของบุคลากร			
1. การได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธี (e-Auction)	4.14	0.66	มาก
2. การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction)	4.28	0.76	มาก
3. การมีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์และความรู้เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction)	4.18	0.74	มาก
รวมด้านความพร้อมของบุคลากร	4.20	0.62	มาก
ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรม			
4. การมีอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมต้องมีความทันสมัยและใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรองรับงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction)	4.16	0.74	มาก
5. ระบบของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคาได้ตลอดการประมูล	4.04	0.70	มาก
รวมด้านความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องมือและโปรแกรม	4.10	0.64	มาก

ตาราง 2 (ต่อ)

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัท	ระดับความสำคัญ		
	X	S.D.	แปลผล
6. การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี(e- Auction) ไม่ควรมีความยุ่งยากในการใช้งาน	4.04	0.68	มาก
7. ผู้ใช้งานต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์ สำหรับการใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์(e- Auction) ของผู้ให้บริการตลาดกลาง	4.22	0.76	มาก
รวมด้านระดับความซับซ้อนของระบบงาน	4.13	0.64	มาก
การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง			
8. ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรให้มีความเข้าใจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	4.12	0.86	มาก
9. ผู้บริหารระดับสูงมีความเข้าใจในนโยบายของภาครัฐ และแนวทางการดำเนินงานของภาครัฐ	3.89	0.65	มาก
10. ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้านงบประมาณในการลงทุน	4.10	0.64	มาก
รวมด้านสนับสนุนจากผู้บริหาร	4.03	0.54	มาก
มูลค่าโครงการ			
11. มูลค่าโครงการสูงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมการประมูลของบริษัท	4.05	0.79	มาก
12. มูลค่าโครงการต่ำกว่า 200,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง	3.96	0.86	มาก
13. มูลค่าโครงการต่ำกว่า 1,000,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง	4.04	0.64	มาก
รวมด้านมูลค่าโครงการ	4.01	0.50	มาก
ปัจจัยโดยรวม	4.09	0.58	มาก

จากตาราง 2 แสดงผลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูล พบว่าผู้มีอำนาจมีความคิดเห็นด้วยมากเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทโดยรวม โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.09 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้

ความพร้อมของบุคลากร พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของบุคลากรโดยรวมเห็นด้วยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.20 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ การได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธี (e-Auction) มีความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) มีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 การมีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์และความรู้เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี(e-Auction) มีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 เพราะความพร้อมของบุคลากรในทุกด้านนั้นมีความสำคัญซึ่งจะเป็นอันดับแรกในการทำงานให้ประสบผลสำเร็จ

ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรม พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมโดยรวมเห็นด้วยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.10 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ การมีอุปกรณ์ , เครื่องมือ และโปรแกรม ต้องมีความทันสมัยและใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรองรับงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) มีความสำคัญมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 ระบบของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคาได้ตลอดการประมูล มีความสำคัญมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 เพราะวัสดุอุปกรณ์จะเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกในการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้นในระบบการจัดซื้อจัดจ้าง

ความซับซ้อนของระบบงาน พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความซับซ้อนของระบบงาน โดยรวมเห็นด้วยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.13 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ไม่ควรมีความยุ่งยากในการใช้งาน มีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ผู้ใช้งานต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์ สำหรับการใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ของผู้ให้บริการตลาดกลางมีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 เพราะหากระบบการจัดซื้อจัดจ้างมีความซับซ้อนก็จะทำให้การทำงานไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

การสนับสนุนจากผู้บริหาร พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการสนับสนุนจากผู้บริหารโดยรวมเห็นด้วยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.03 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีความเข้าใจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ มีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 ควรความเข้าใจในนโยบายของภาครัฐ และแนวทางการดำเนินงานของภาครัฐมีความสำคัญมาก

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ควรสนับสนุนการประมวลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้านงบประมาณในการลงทุนมีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 เพราะ การสนับสนุนของผู้บริหารจะเป็นตัวกำหนดทิศทางการทำงานให้มีความชัดเจนมากขึ้น

มูลค่าโครงการ พบว่า ผู้อำนวยการในการประมวลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับมูลค่าโครงการโดยรวมเห็นด้วยมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.01 ซึ่งสามารถจำแนกความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ มูลค่าโครงการสูงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมการประมวลของบริษัทมีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 มูลค่าโครงการต่ำกว่า 200,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซองมีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 มูลค่าโครงการต่ำกว่า 1,000,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซองมีความสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 เพราะมูลค่าโครงการมีความสำคัญว่าจะมีบริษัทใดที่มีความพร้อมในการประมวลมากกว่ากัน

ตาราง 3 แสดงระดับความคิดเห็นของผู้มีอำนาจในการประมวลต่อปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมวลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ 5 ด้าน คือ

ด้านความพร้อมของบุคลากร ด้านความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม ด้านความซับซ้อนของระบบงาน ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร ด้านมูลค่าโครงการ

ปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการ ประมวล	ระดับความคิดเห็น		
ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล
1. ด้านความพร้อมของบุคลากร	4.20	0.62	มาก
2. ด้านความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม	4.10	0.64	มาก
3. ด้านความซับซ้อนของระบบงาน	4.13	0.64	มาก
4. ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร	4.03	0.54	มาก
5. ด้านมูลค่าโครงการ	4.01	0.50	มาก
รวมปัจจัย 5 ด้าน	4.09	4.58	มาก

จากตาราง 3 แสดงผลความคิดเห็นของผู้มีอำนาจในการประมวลที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมวลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ 5 ด้านคือ ด้านความพร้อมของบุคลากร ด้านความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องมือ และโปรแกรม ด้านความซับซ้อนของระบบงาน ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร และด้านมูลค่าโครงการ โดยรวม เห็นว่าสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยรวม

เท่ากับ 4.09 และสามารถจำแนกได้ คือ ความพร้อมของบุคลากร มีความเห็นว่าสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ด้านความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องมือ และโปรแกรม มีความเห็นว่าสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 ด้านความซับซ้อนของระบบงาน มีความเห็นว่าสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร มีความเห็นว่าสำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 และด้านมูลค่าโครงการ ที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ มีความเห็นว่า สำคัญมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

การวิเคราะห์ข้อมูลทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์โดยแจกแจงจำนวน ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังนี้

ตาราง 4 แสดงระดับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	ระดับความคิดเห็น		
	X	S.D.	แปลผล
1. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมและยุติธรรมระหว่างราคาและคุณภาพสินค้า	3.93	0.91	มาก
2. ประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้าได้	3.74	0.86	มาก
3. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่สะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า	3.83	0.67	มาก
4. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้าปกติ	3.67	0.86	มาก
5. วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นเรื่องของการประเมินคุณภาพของสินค้าด้วยการมองเห็นและการใช้ข้อมูลมากกว่าการซื้อสินค้าวิธีอื่น	3.55	0.88	มาก
6. วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าที่คุ้มค่างบเงินที่จ่ายไป	3.30	1.04	ปานกลาง

ตาราง 4 (ต่อ)

ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วย ระบบอิเล็กทรอนิกส์	ระดับความคิดเห็น		
	X	S.D.	แปลผล
7.การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประเภทหมวดบริการจะประหยัดงบประมาณได้มากกว่าหมวดอื่น	3.28	0.99	ปานกลาง
8.สินค้าที่นำมาประมูลเหมาะสมกับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ	3.39	1.06	ปานกลาง
9. ประเภทของสินค้าและตราหือที่รู้จักกันทั่วไปสามารถดึงดูดใจให้เข้าร่วมประมูลได้	3.23	0.92	ปานกลาง
รวม	3.54	0.60	มาก

จากตาราง 4 แสดงผลทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ของภาครัฐ พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีทัศนคติต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ของภาคโดยรวมเห็นด้วยมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.54 ซึ่งสามารถจำแนกความรู้สึก ความคิดเห็นตามลำดับ ได้ดังนี้ มีความเห็นด้วยมากกว่า การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมและยุติธรรมระหว่างราคาและคุณภาพสินค้า ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 มีความเห็นด้วยมากกว่า ประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้าได้ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74 เห็นด้วยมากกว่า การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่สะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83 เห็นด้วยมากกว่าการประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้าปกติ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 มีความเห็นด้วยมากกว่า วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นเรื่องของการประเมินคุณภาพของสินค้าด้วยการมองเห็นและการใช้ข้อมูลมากกว่าการซื้อสินค้าวิธีอื่น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.55 มีความเห็นด้วยปานกลางว่า วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าที่คุ้มค่างบเงินที่จ่ายไป โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.30 มีเห็นด้วยปานกลางว่า การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประเภทหมวดบริการจะประหยัดงบประมาณได้มากกว่าหมวดอื่น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 มีความเห็นด้วยปานกลางว่าสินค้าที่นำมาประมูลเหมาะสมกับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 มีความเห็นด้วยปานกลางว่า ประเภทของสินค้าและตราหือที่รู้จักกันทั่วไปสามารถดึงดูดใจให้เข้าร่วมประมูลได้ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 เพราะการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์จะประสบ

ความสำเร็จได้จะต้องมีมาตรฐานในการทำงาน วิธีการประมูลด้วยต้องมีความเหมาะสม ราคาเป็นที่สนใจ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

การวิเคราะห์ข้อมูลปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะลักษณะคำถามปลายเปิด นำมาแจกแจง เพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยแจกแจงจำนวน และค่าร้อยละ ดังนี้

ตาราง 5 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคเกี่ยวกับระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ปัญหา อุปสรรคเกี่ยวกับระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ บางส่วนยังไม่มีความเข้าใจต่อ e-Auction	8	20.0
2. ผู้บริหารระดับสูงไม่ได้ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร	7	17.5
3. ผู้บริหารไม่เห็นความสำคัญของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	6	15.0
4. เจ้าหน้าที่พัสดุยังไม่มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง	4	10.0
5. บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลไม่มีความเข้าใจในเรื่องของคอมพิวเตอร์	4	10.0
6. บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลมีจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์น้อย	3	7.5
7. การใช้คอมพิวเตอร์ด้วยอินเทอร์เน็ตขาดความต่อเนื่อง	2	5.0
8. ระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลางมีปัญหาบ่อย	2	5.0
9. ไม่มีความเชื่อมั่นและไว้วางใจผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์	1	2.5
10. บริษัทผู้เข้าร่วมการประมูลมีเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่ทันสมัย	1	2.5
ทำงานช้า		
11. หลักเกณฑ์ของภาครัฐยังไม่มีความยืดหยุ่นเพียงพอ ทำให้ต้องทำการล้มการประมูล	1	2.5
12. ในระหว่างการประมูลบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ต้องจัดส่งเจ้าหน้าที่ประจำยังผู้มีอำนาจในการประมูลที่เข้าร่วมการประมูลทุกราย	1	2.5
รวม	40	100

จากตาราง 5 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 40 คน โดย ผู้มีอำนาจในการประมูลแสดงความคิดเห็นเพิ่มเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ตามลำดับ ดังนี้

1. เรื่องเกี่ยวกับผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ บางส่วนยังไม่มีความเข้าใจต่อ e-Auction มากที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0
2. ผู้บริหารระดับสูงไม่ได้ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0
3. ผู้บริหารไม่เห็นความสำคัญของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0
4. เจ้าหน้าที่พัสดุยังไม่มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0
5. บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลไม่มีความเข้าใจในเรื่องของคอมพิวเตอร์ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0
6. บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลมีจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์น้อย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5
7. การใช้คอมพิวเตอร์ด้วยอินเทอร์เน็ตขาดความต่อเนื่อง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0
8. ระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลางมีปัญหาบ่อย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0
9. ไม่มีความเชื่อมั่นและไว้วางใจในผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5
10. บริษัทผู้เข้าร่วมการประมูลมีเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่ทันสมัย ทำงานช้า จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5
11. หลักเกณฑ์ของภาครัฐยังไม่มีความยืดหยุ่นเพียงพอ ทำให้ต้องทำการล้มการประมูล จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5
12. ในระหว่างการประมูลบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ต้องจัดส่งเจ้าหน้าที่ประจำยังผู้มีอำนาจในการประมูลที่เข้าร่วมการประมูลทุกราย จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5

ตาราง 6 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ ควรมีความเข้าใจในระบบ e-Auction	6	30.0
2. ผู้บริหารระดับสูงให้ความสำคัญและร่วมมือในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	4	20.0
3. เจ้าหน้าที่ของบริษัทควรมีรู้ด้วยระบบ e-Auction	4	20.0
4. บริษัทมีความพร้อมด้านพัสดุและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้ทันสมัย	3	15.0
5. มีการพัฒนาระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลาง	2	10.0
6. ภาครัฐควรมีระบบการประมูลด้วยระบบ e-Auction ที่เหมาะสม	1	5.0
รวม	20	100

จากตาราง 6 แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยรวมพบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 20 คน โดย ผู้มีอำนาจในการประมูลแสดงความคิดเห็นเพิ่มเพื่อปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ตามลำดับ ดังนี้

1. ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ ควรมีความเข้าใจในระบบ e-Auction จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0
2. ผู้บริหารระดับสูงให้ความสำคัญและร่วมมือในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0
3. เจ้าหน้าที่ของบริษัทควรมีรู้ด้วยระบบ e-Auction จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0
4. บริษัทมีความพร้อมด้านพัสดุและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้ทันสมัย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0
5. มีการพัฒนาระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลาง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0
6. ภาครัฐควรมีระบบการประมูลด้วยระบบ e-Auction ที่เหมาะสม จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมุติฐาน

ตอนนี้เป็นการหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ และทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐเพื่อทดสอบสมมุติฐานการวิจัย ดังนี้

การทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 1 ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล สามารถเขียนเป็นสมมุติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากรไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

H_1 : ปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตาราง 7 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากรกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตัวแปร	ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
ปัจจัยด้านความพร้อมของบุคลากร	.624	.000**

$n = 300$

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 7 ผลการวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นอิสระที่เป็นปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของบุคลากรที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลพบว่า ค่า Sig.(2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมุติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของบุคลากรที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .624 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันค่อนข้างสูงและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อมีการความพร้อมของบุคลากรมากขึ้นจะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มากขึ้นด้วย

การทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 2 ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการ สามารถเขียนเป็นสมมุติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยด้านความพร้อมด้านอุปกรณ์เครื่องมือ และโปรแกรม ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

H_1 : ปัจจัยด้านความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตาราง 8 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมของด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตัวแปร	ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
ปัจจัยด้านความพร้อมของด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม	.462	.000**

N = 300

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 8 ผลการวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นอิสระที่เป็นปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูล พบว่า ค่า Sig.(2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องมือ และโปรแกรมที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .462 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันปานกลาง และความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมมีมากขึ้นจะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มากขึ้นด้วย

การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 ระดับด้านซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูล สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยด้านระดับความซับซ้อนของระบบงานไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

H_1 : ปัจจัยด้านระดับความซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตาราง 9 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านระดับความซับซ้อนของระบบงานกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตัวแปร	ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
ปัจจัยด้านระดับความซับซ้อนของระบบงาน	.231	.000**

N = 300

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 9 ผลการวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นอิสระที่เป็นปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านระดับความซับซ้อนของระบบงานที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ค่า Sig.(2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความซับซ้อนของระบบงานที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .231 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันค่อนข้างสูงและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อความซับซ้อนของระบบงานมีมากขึ้นจะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มากขึ้นด้วย

การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 4 การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

H_1 : ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตาราง 10 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตัวแปร	ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง	.499	.000**

N = 300

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 8 ผลการวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นอิสระที่เป็นปัจจัยของผู้อำนาจในการประมูลด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ค่า Sig.(2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยของผู้อำนาจในการประมูลการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .449 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันปานกลางและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมากขึ้นจะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มากขึ้นด้วย

การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 5 มูลค่าด้านโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล สามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติ ได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยด้านมูลค่าโครงการไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

H_1 : ปัจจัยด้านมูลค่าโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตาราง 11 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านมูลค่าโครงการกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

ตัวแปร	ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
ปัจจัยด้านมูลค่าโครงการ	.422	.000**

N = 300

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 11 ผลการวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นอิสระที่เป็นปัจจัยของผู้อำนาจในการประมูลด้านมูลค่าของโครงการที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ค่า Sig.(2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หมายความว่า ปัจจัยของผู้อำนาจในการประมูลด้านมูลค่าโครงการที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .442 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันปานกลางและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อมีมูลค่าโครงการมากขึ้นจะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สรุปผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบว่า ปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ โดยมีทั้งหมด 5 ด้าน คือ ด้านความพร้อมของบุคลากร ด้านความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่อง และโปรแกรม ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร และด้านมูลค่าโครงการ โดยนำมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทั้ง 5 ด้าน ซึ่งผลการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้

ตาราง 12 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
ผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อผลความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูล 5 ด้าน

ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้าง	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
1. ด้านความพร้อมของบุคลากร	.624	.000 **
2. ด้านพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม	.462	.000 **
3. ด้านระดับซับซ้อนของระบบงาน	.231	.000 **
4. ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง	.449	.000 **
5. ด้านมูลค่าโครงการ	.442	.000 **
รวม	.599	.000 **

N = 300

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 12 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐเป็นรายด้าน โดยใช้การวิเคราะห์สถิติสหสัมพันธ์ อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ .000 ซึ่งน้อยกว่า .01 หมายความว่า ปัจจัยของบริษัทในการประมูลกับทัศนคติที่มีต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .599 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันปานกลางและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อมีปัจจัยของบริษัทในการประมูลมากขึ้น จะทำให้ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลมากขึ้นด้วย

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยนี้มุ่งศึกษาปัจจัยที่ความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด) เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงระบบการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยของบริษัทที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
2. เพื่อศึกษาถึงทัศนคติของผู้มีอำนาจที่มีต่อปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐ โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
3. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยผู้มีอำนาจที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้าง กับ ทัศนคติของผู้มีอำนาจโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
4. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อความสำเร็จในการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

ความสำคัญของการวิจัย

1. เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาบุคลากรด้านพัสดุภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการกำหนดบทบาทของภาครัฐ ผู้มีอำนาจ และผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นองค์ประกอบผู้มีส่วนสำคัญในการประมูลอิเล็กทรอนิกส์
4. เพื่อนำผลการศึกษาและข้อเสนอแนะที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเพื่อปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐให้เป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์เต็มรูปแบบต่อไป

สมมติฐานการวิจัย

1. ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

2. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล
3. ระดับความซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล
4. การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล
5. มูลค่าของโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรสำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ใช้บริการการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด มีจำนวน 800 บริษัท

กลุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง สำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ใช้บริการการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด ในการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจครอบคลุมกลุ่มประชากรได้อย่างทั่วถึงในจำนวนที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่เตรียมไว้ โดยเก็บแบบสอบถามที่ห้องฝึกอบรม ของบริษัท วีไทย ดอท จำกัด โดยเลือกเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน ที่ถูกเลือก จะได้ตัวอย่าง 260 บริษัท ขอเพิ่มกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40บริษัท รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 300 บริษัท

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับ ชื่อบริษัท และตำแหน่ง ลักษณะเป็นแบบปลายเปิด จำนวน 2 ข้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ ลักษณะเป็นแบบสอบถามชนิดปลายปิด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ ลักษณะเป็นแบบสอบถามชนิดปลายปิด

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ลักษณะเป็นแบบสอบถามชนิดปลายเปิด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ โดยการแจกแบบสอบถาม ตามสูตรที่ได้คำนวณไว้ โดยเลือกแหล่งที่คาดว่าจะเป็กลุ่มประชากรเป้าหมายที่ต้องการเฉพาะเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานที่ถูก จำนวน 300 บริษัท โดยใช้วิธีแบบใช้ความสะดวก (Convenience sampling) เพื่อให้ครอบคลุม

แหล่งข้อมูล (Source of Data) การวิจัยเรื่องนี้เป็นกรวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) และการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยมุ่งศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

1. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษาค้นคว้าเอกสารเผยแพร่ที่มีผู้รวบรวมไว้ทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชน ได้แก่ หนังสือพิมพ์ธุรกิจ วารสารต่าง ๆ

2. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 บริษัท ซึ่งเป็นตัวแทนในการตอบแบบสอบถาม

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้ โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC (Statistical Package for the Social Sciences / Personal Computer Plus) โดยผู้วิจัยจะนำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้รวบรวมมาตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ เพื่อเตรียมนำมาวิเคราะห์ และแยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก

2. ทำการลงรหัสแล้วนำข้อมูลมาบันทึกลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อประมวลด้วยโปรแกรม SPSS (Statistical Package for Social Sciences) For Windows Version 11.5

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 วิเคราะห์ลักษณะข้อมูลเกี่ยวกับรายชื่อบริษัทที่ทำการประมูล และตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูล โดยวิธีการแจกแจงความถี่ และการหาค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อใช้แปลความหมายทั่วไปของแบบสอบถามส่วนที่ 1

3.2 วิเคราะห์ปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้าง โดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ ตอนที่ 2 โดยการหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

3.4 วิเคราะห์ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ตอนที่ 3 โดยการหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

3.5 วิเคราะห์ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยวิธีการแจกแจงความถี่ และการหาค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อใช้แปลความหมายทั่วไปของแบบสอบถามส่วนที่ 4

3.6 วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมุติฐาน ใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) ทุกข้อ ดังนี้

สมมุติฐานข้อที่ 1 ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สมมุติฐานข้อที่ 2 ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สมมุติฐานข้อที่ 3 ระดับความซับซ้อนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สมมุติฐานข้อที่ 4 การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สมมุติฐานข้อที่ 5 มูลค่าของโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

ผลจากการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูล ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด)

ข้อมูลตำแหน่งของผู้มีอำนาจในการประมูลกับการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

จากการศึกษาครั้งนี้ ส่วนของตำแหน่ง พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีตำแหน่งเป็นพนักงานขาย รองลงมา คือ ตำแหน่งผู้จัดการ และตำแหน่งเจ้าของบริษัท

การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาปัจจัยความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละด้าน พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านความพร้อมของบุคลากร ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม ด้านความซับซ้อนของระบบงาน ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหาร ด้านมูลค่าโครงการ

สำหรับการศึกษาข้อมูลความคิดเห็นของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ เป็นรายข้อมูลแต่ละด้านสามารถสรุปตามลำดับได้ดังนี้

ความพร้อมของบุคลากร พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของบุคลากรโดยรวมเห็นด้วยมาก ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ การได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธี (e-Auction) การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์และความรู้เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี(e-Auction) ความเห็นด้วยว่ามีความสำคัญมากทั้งหมด

ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรม พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมโดยรวมเห็นด้วยมาก ซึ่งสามารถสรุป ได้ดังนี้ การมีอุปกรณ์ ,เครื่องมือ และโปรแกรม ต้องมีความทันสมัยและใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรองรับงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ระบบของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคาได้ตลอดการประมูล มีความเห็นด้วยว่ามีความสำคัญมากทั้งหมด

ความซับซ้อนของระบบงาน พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความซับซ้อนของระบบงาน โดยรวมเห็นด้วยมาก ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ไม่ควรมีความยุ่งยากในการใช้งาน ผู้ใช้งานต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์สำหรับการใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ของผู้ให้บริการตลาดกลาง มีความสำคัญมากทั้งหมด

การสนับสนุนจากผู้บริหาร พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการสนับสนุนจากผู้บริหารโดยรวมเห็นด้วยมาก ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรให้มีความเข้าใจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ มีความเข้าใจในนโยบายของภาครัฐ และแนวทางการดำเนินงานของภาครัฐ ควรสนับสนุนการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้านงบประมาณในการลงทุน มีความสำคัญมากทั้งหมด

มูลค่าโครงการ พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นเกี่ยวกับมูลค่าโครงการโดยรวมเห็นด้วยมาก ซึ่งสามารถสรุป ได้ดังนี้ มูลค่าโครงการสูงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมการประมูลของบริษัท มูลค่าโครงการต่ำกว่า 200,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง มูลค่าโครงการต่ำกว่า 1,000,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง มีความสำคัญมากทั้งหมด

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction)

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของ ผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก สำหรับการศึกษาข้อมูลทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วย

ระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ เป็นรายข้อมูลแต่ละด้านสามารถสรุปตามลำดับได้ดังนี้ การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมและยุติธรรมระหว่างราคาและคุณภาพสินค้า การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้าได้ การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่สะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้าปกติ วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นเรื่องของการประเมินคุณภาพของสินค้าด้วยการมองเห็นและการใช้ข้อมูลมากกว่าการซื้อสินค้าวิธีอื่น พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลเห็นด้วยมากทั้งหมด ส่วนด้านวิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าที่คุ้มค่างบเงินที่จ่ายไป การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประเภทหมวดบริการจะประหยัดงบประมาณได้มากกว่าหมวดอื่น สินค้าที่นำมาประมูลเหมาะสมกับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษประเภทของสินค้าและตราห้อยที่รู้จักกันทั่วไปสามารถดึงดูดใจให้เข้าร่วมประมูลได้ พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลเห็นด้วยปานกลางทั้งหมด

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งข้อเสนอแนะเพื่อการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 40 คน โดย ผู้มีอำนาจในการประมูลแสดงความคิดเห็นเพิ่มเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ตามลำดับ ดังนี้ ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ บางส่วนยังไม่มีความเข้าใจต่อ e-Auction มากที่สุด ไม่ได้ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร ไม่เห็นความสำคัญของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ไม่มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลไม่มีความเข้าใจในเรื่องของคอมพิวเตอร์ มีจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์น้อย การใช้คอมพิวเตอร์ด้วยอินเทอร์เน็ตขาดความต่อเนื่อง ระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลางมีปัญหาบ่อย ไม่มีความเชื่อมั่นและไว้วางใจในผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ บริษัทผู้เข้าร่วมการประมูลมีเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่ทันสมัย ทำงานช้า หลักเกณฑ์ของภาครัฐยังไม่มีควมยืดหยุ่นเพียงพอทำให้ต้องทำการล้มการประมูล ในระหว่างการประมูลบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ต้องจัดส่งเจ้าหน้าที่ประจำยังผู้มีอำนาจในการประมูลที่เข้าร่วมการประมูลทุกราย

ในส่วนของข้อเสนอแนะเพื่อการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ โดยรวมพบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 20 คน โดย ผู้มีอำนาจในการประมูลแสดงความคิดเห็นเพิ่มเพื่อปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ตามลำดับ ดังนี้ ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ ควรมีความเข้าใจในระบบ e-Auction ควรให้ความสำคัญและร่วมมือใน

การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เจ้าหน้าที่ของบริษัทควรมีรู้ด้วยระบบ e-Auction บริษัทมีความพร้อมด้านพัสดุและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้ทันสมัย มีการพัฒนาระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลาง ภาครัฐควรมีระบบการประมูลด้วยระบบ e-Auction ที่เหมาะสม

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐาน สามารถสรุปผลการทดสอบสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ความพร้อมด้านบุคลากรมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมด้านบุคลากรที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของบุคลากรที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมมติฐานข้อที่ 2 ความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านความพร้อมด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรมที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องมือ และโปรแกรมที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมมติฐานข้อที่ 3 ด้านขั้นตอนของระบบงานมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านขั้นตอนของระบบงานที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านความซับซ้อนของระบบงานที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมมติฐานข้อที่ 4 การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลการสนับสนุนจากผู้บริหารที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สมมติฐานข้อที่ 5 มูลค่าด้านโครงการมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านมูลค่าด้านโครงการที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล พบว่า ปัจจัยของผู้มีอำนาจในการประมูลด้านมูลค่าโครงการที่มีต่อทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สรุปความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เป็นปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ พบว่า ปัจจัยของบริษัทในการประมูลกับทัศนคติที่มีต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อภิปรายผลการศึกษา

ผลการวิจัยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด) มีประเด็นสำคัญที่สามารถนำมาอภิปราย ได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า

1. ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ โดย สัมพันธ์ค่อนข้างสูงและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ปัจจัยของบริษัทในการประมูลจะมีผลของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากผู้วิจัยพบว่า ปัจจัยของบริษัทในการประมูลมีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลโดยรวม จึงได้ทำการทดสอบความสัมพันธ์ปัจจัยของบริษัทในการประมูลในแต่ละด้าน ซึ่งสรุปได้ว่า ปัจจัยทางด้านความพร้อมของบุคลากร ความพร้อมอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม ระดับความซับซ้อนของระบบงาน การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง และมูลค่าโครงการ มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศด้านที่ราชพัสดุของเจ้าหน้าที่กรมธนารักษ์ ว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ e-Auction ได้แก่ ความพร้อมของบุคลากร ความพร้อมอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม (ชนิษฐา ชินะกัววัฒนา, 2545) เนื่องจากความพร้อมในด้านบุคลากรและอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม จะมีความสำคัญมากต่อการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบ e-Auction

2. จากการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยของบริษัทในการประมูลจะมีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐโดยรวมพบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่าปัจจัยต่าง ๆ มีความสำคัญในระดับมาก โดยสรุปในแต่ละด้านได้ดังนี้

ด้านความพร้อมของบุคลากร ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่ามีความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับการได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง การมีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์และความรู้เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง และ การได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธี (e-Auction)

ด้านความพร้อมอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่ามีความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับการมีอุปกรณ์ เครื่องมือและโปรแกรมต้องมีความทันสมัยและใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรองรับงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ระบบของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคาได้ตลอดการประมูล

ด้านระดับความซับซ้อนของระบบงาน ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่ามี ความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับ ผู้ใช้งานต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์ สำหรับการใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์(e-Auction) ของผู้ให้บริการตลาดกลาง และการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี(e-Auction) ไม่ควรมีความยุ่งยากในการใช้งาน

ด้านการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่ามี ความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับ ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรให้มีความ เข้าใจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ควรสนับสนุนการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้าน บประมาณในการลงทุน และควรมีความเข้าใจในนโยบายของภาครัฐและแนวทางการดำเนินงาน ของภาครัฐ

ด้านมูลค่าโครงการ ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่ามี ความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับ มูลค่าโครงการสูงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมการประมูลของบริษัท มูลค่าโครงการต่ำ กว่า 1,000,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง มูลค่าโครงการต่ำกว่า 200000บาทและเจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง

ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรในประเทศไทย ว่า อุปกรณ์คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์การสื่อสารข้อมูล บุคลากรต้องมีความรู้ ความสามารถในการปฏิบัติงาน (สมบูรณ์ สัตยรักษ์วิทย์, 2540) เนื่องจากอุปกรณ์เป็นสิ่งที่จะอำนวยความสะดวกใน การดำเนินการ เพราะจะทำให้การดำเนินงานด้วยระบบ e-Auction ประสบผลสำเร็จได้ ต้องมีการ ควบคู่กับหลักการบริหารงานที่ดีด้วย อาทิ บุคลากรมีความรู้ ผู้บริหารให้การสนับสนุนในทุกด้าน การทำงานที่ไม่ซ้ำซ้อน เป็นต้น

3.จากการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูล โดยรวม พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูลมีความเห็นว่าการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบ อิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐมีความสำคัญในระดับมาก เกี่ยวกับ การประมูลสินค้าด้วยระบบ อิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมและยุติธรรมระหว่างราคาและคุณภาพสินค้า สะดวก รวดเร็วในการซื้อสินค้า สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้าได้ เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้า ปกติ เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้า เป็นเรื่องของการประเมินคุณภาพของสินค้า ด้วยการมองเห็นและการใช้ข้อมูลมากกว่าการซื้อสินค้าวิธีอื่น และมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เกี่ยวกับ สินค้าที่นำมาประมูลเหมาะสมกับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ เป็นการซื้อสินค้าที่คุ้มค่ากับเงิน ที่จ่ายไป การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประเภทหมวดบริการจะประหยัดงบประมาณได้ มากกว่าหมวดอื่น ประเภทของสินค้าและตราหือที่รู้จักกันทั่วไปสามารถดึงดูดใจให้เข้าร่วมประมูล ได้ ตามลำดับ

ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาเกี่ยวกับการสร้างทัศนคติให้เกิดขึ้นในใจผู้บริโภค เพื่อให้เกิดการ ยอมรับและมีพฤติกรรมในการซื้อในที่สุด จะเกิดขึ้น ได้ คือ ความไม่รู้ การรับรู้ การเกิดความรู้ ความชอบ ความต้องการ การตัดสินใจ การเชื่อถือ (Lavidge&Steiner, 1987:157) เนื่องจากการที่

บริษัทจะสามารถทำการจะซื้อจัดจ้างด้วยระบบ e-Auction ได้นั้น จะต้องทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือและยอมรับ สินค้าต้องมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงด้วย

4. จากการวิเคราะห์ปัญหา อุปสรรคจากการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูล แจ้งว่าผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐบางส่วนยังไม่มีความเข้าใจต่อ e-Auction ผู้บริหารระดับสูงไม่ได้ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร ผู้บริหารไม่เห็นความสำคัญของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เจ้าหน้าที่พัสดุยังไม่มีความพร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลง บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลไม่มีความเข้าใจในเรื่องของคอมพิวเตอร์ บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลมีจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์น้อย การใช้คอมพิวเตอร์ด้วยอินเทอร์เน็ตขาดความต่อเนื่อง ระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลางมีปัญหาบ่อย ไม่มีความเชื่อมั่นและไว้วางใจในผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ บริษัทที่เข้าร่วมการประมูลมีเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่ทันสมัย ทำงานช้า ผู้มีอำนาจในการประมูล หลักเกณฑ์ของภาครัฐยังไม่มีความยืดหยุ่นเพียงพอ ทำให้ต้องทำการล้มการ และในระหว่างการประมูลบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ต้องจัดส่งเจ้าหน้าที่ ประจำยังผู้มีอำนาจในการประมูลที่เข้าร่วมการประมูลทุกราย ตามลำดับ

สอดคล้องกับการศึกษาเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์ (ชนิษฐา ชินะกัฒนา, 2545) ปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงาน คือ บุคลากรส่วนใหญ่เคยชินกับระบบการทำงานแบบเดิม มองเห็นเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเรื่องที่ทำความเข้าใจได้ยาก ขาดความรู้ความชำนาญ เนื่องจากการไม่มีการอบรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ด้านอุปกรณ์และเครื่องมือไม่เพียงพอ ขาดแคลนเครื่องมือที่ทันสมัยและฐานข้อมูลที่ใช้ไม่สมบูรณ์ไม่มีมาตรฐานของระบบข้อมูล และขาดการควบคุมการปฏิบัติงานอย่างชัดเจน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษาเรื่องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรในประเทศไทย พบว่า ด้านที่มีสถานภาพการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในเชิงลบหรือจุดอ่อน ได้แก่ การทำงานยังเป็นลักษณะ Cost Center มิได้คำนึงถึงประสิทธิผลของการทำงาน การใช้เครือข่ายข้ามหน่วยงานมีไม่มากนัก การเก็บข้อมูลซ้ำซ้อน ความล่าช้าในการนำเสนอข้อมูลมาประมวลผล (สมบูรณ์ สัตยรักษ์วิทย์, 2540) และการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของผู้ปฏิบัติงานระดับปฏิบัติการและผู้บริหารระดับต้นของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตพบว่าปัญหาในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ คือ ด้านเครื่องมืออุปกรณ์ ที่ใช้ไม่เหมาะสมกับงานที่ปฏิบัติ ขาดงบประมาณในการจัดซื้อจัดจ้าง ด้านผู้ใช้ขาดการฝึกอบรมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และขาดความรู้ ขาดความถนัดด้านภาษาต่างประเทศ และด้านผู้บริหารระดับสูงไม่เห็นความสำคัญและประโยชน์ในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ จึงไม่สนับสนุนการใช้และไม่ส่งเสริมให้มีการฝึกอบรม ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะพบเห็นบ่อยครั้งสำหรับการประมูลจัดซื้อจะจ้างด้วยระบบ e-Auction ดังนั้นควรหาแนวทางป้องกันในทุกด้านเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา และเป็นอุปสรรคต่อการทำงานได้

5. จากการวิเคราะห์ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า ผู้มีอำนาจในการประมูล เสนอว่า ผู้บริหารจากหน่วยงานรัฐ ควรมีความเข้าใจในระบบ e-Auction ควรให้ความสำคัญและร่วมมือในการประมูลด้วยระบบ

อิเล็กทรอนิกส์ และเจ้าหน้าที่ของบริษัทควรมีรู้ด้วยระบบ e-Auction บริษัทควรมีความพร้อมด้านพัสดุและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้ทันสมัย ควรมีการพัฒนาระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการตลาดกลางภาครัฐควรมีระบบการประมูลด้วยระบบ e-Auction ที่เหมาะสม สังเกตได้ว่าผู้บริหารงานเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะต้องมีความรู้และให้ความร่วมมือกันเพื่อจะให้งานประสบความสำเร็จและต้องมีอุปกรณ์ที่ทันสมัยด้วย

สรุปจากข้อมูลข้างต้น สรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด) เพื่อนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาบุคลากรด้านพัสดุภาครัฐ และผู้ที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อนำผลการศึกษาไปเป็นแนวทางในการกำหนดบทบาทของภาครัฐ ผู้มีอำนาจในการประมูล และผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นองค์ประกอบผู้มีส่วนสำคัญในการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ และเพื่อนำผลการศึกษาและข้อเสนอแนะที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเพื่อปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับภาครัฐให้เป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์เต็มรูปแบบต่อไป จากการศึกษาวิจัยพบว่าผู้มีอำนาจในการประมูลมีความคิดเห็นว่า ปัจจัยในด้านต่าง ๆ มีความสำคัญอย่างมากที่จะทำให้เกิดผลสำเร็จในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ โดยเฉพาะ บุคลากรต้องมีความพร้อมในการปฏิบัติงาน มีอุปกรณ์ เครื่องมือ โปรแกรมที่ทันสมัย ขั้นตอนการในดำเนินงานไม่ซับซ้อน ที่จะนำไปสู่การเกิดปัญหาได้ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทจะต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะผู้มีบริหารจะมีอำนาจตัดสินใจในทุกเรื่อง และกำหนดมูลค่าของโครงการ จะต้องเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เพื่อการดำเนินงานมีมาตรฐาน

อย่างไรก็ตามทิศทางของระบบการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ นั้น ทุกบริษัทจะต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมากเพราะแนวโน้มในการดำเนินงานปัจจุบันจำเป็นต้องพึ่งพิงระบบนี้ต่อไป

ข้อเสนอแนะที่ได้จากผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัท วีไทยดอท จำกัด จากผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อเสนอแนะเพื่อให้มีการพัฒนาระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้นและข้อเสนอแนะในส่วนของการวิจัยในครั้งต่อไป ดังนี้ คือ

1. ผู้มีอำนาจในการประมูลควรมีการพัฒนาระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้มีความทันสมัยมากขึ้น ลดการซ้ำซ้อนของการดำเนินงาน ลดขั้นตอน โดยทำการเชื่อมโยงเครือข่ายทั้งระบบให้เป็นสากลและมีมาตรฐาน
2. ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทควรมีการสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรให้ความเข้าใจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ รวมไปถึงการให้ความร่วมมือในด้านต่าง ๆ ด้วย
3. สำหรับการประมูลโครงการต่ำกว่า 200,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐควรที่จะเลือกใช้วิธีการแบบยื่นซอง เพื่อสะดวกต่อการปฏิบัติงาน
4. ในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทควรมีวิธีดึงดูดในการจัดซื้อจัดจ้าง และทำให้มีการคุ้มค่าเงินการประมูลมากที่สุด ให้เกิดการประหยัดงบประมาณ
5. ในการจัดประมูลสินค้าบริษัทควรนำสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ ประเภทของสินค้าและตรา ยี่ห้อ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจในตัวสินค้า
6. ผู้มีอำนาจในการประมูลควรมีการพัฒนาความรู้ ความสามารถของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มีศักยภาพในการปฏิบัติงาน
7. ผู้มีอำนาจในการประมูลควรมีระบบคอมพิวเตอร์ ที่ทันสมัยและเหมาะสมในการปฏิบัติงาน
8. บริษัทควรสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจผู้ให้บริการตลาดกลาง
9. ภาครัฐควรมีกฎระเบียบที่การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทที่ยืดหยุ่น
10. มีการสร้างระบบเครือข่ายของผู้ให้บริการให้มีมาตรฐาน

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาวิจัยในระยะยาว และเพิ่มความถี่ของการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลาย เพื่อนำข้อมูลในแต่ละครั้งมาเปรียบเทียบเพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐต่อไป
2. ควรมีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพเกี่ยวกับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ
3. ควรมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ โดยเพิ่มปัจจัยในการศึกษาที่เกี่ยวข้องให้มากขึ้น

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรมบัญชีกลาง.(2546). รายงานผลการจัดหาพัสดุในรูปแบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ณ วันที่ 29 ตุลาคม 2546 . (อัดสำเนา).
- กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. 2544. ร่างแนวทางการดำเนินการโครงการ e-Government ของรัฐบาลไทย. (อัดสำเนา)
- กฤษฎี ฉันทจิรพระ. (2543). เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการพัสดุ และการจัดซื้อ หน่วย ที่ 8-15 . นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- ขนิษฐา ชินะกุลวัฒนา และคณะ. 2545. การใช้ประโยชน์จากระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานด้านที่ราชพัสดุของกรมธนารักษ์ : กรณีศึกษาระบบงานทะเบียนที่ราชพัสดุ. รายงานคณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ครรชิต มัลลียงศ์. (2540) . ทศนะไอที. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน).
- วิจิต หล่อจิระสุนทรกุล. (2514) . ขอบเขตของวิจัยวิธีดำเนินงานเกี่ยวกับการแข่งขันการประมูล. ประกาศกระทรวงการคลัง. 2546. (9 ธันวาคม) . เรื่องการกำหนดแนวทาง ขั้นตอน และ หลักเกณฑ์สำหรับการดำเนินการจัดหาพัสดุในรูปแบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction). (อัดสำเนา)
- ภารุณี สืบถิ่น และคณะ. 2546. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (e-Procurement) : ศึกษาเฉพาะกรณีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์. รายงานคณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

<http://www.cdg.go.th>

<http://egov.thaigov.net/source/image/pdf/egov-finalversion.pdf>

<http://www.gprocurement.or.th>

<http://www.pps.go.kr/english/html/main>

<http://www.pamool.com>

<http://www.ubid.com>

<http://www.thaibid.com>

<http://www.ebay.com>

<http://www.egghead.com>

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถาม

**ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อ
การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ
(ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)**

แบบสอบถาม

เรื่อง

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ
(ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด) เพื่อนำผลที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางให้แก่ภาครัฐ และ บริษัท วิไทยดอท จำกัด ในการพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้วิจัยจึงขอความร่วมมือจากท่านช่วยกรูณากรอกแบบสอบถาม ดังนี้

สอบถามชุดนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับชื่อบริษัทและตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2 ปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ
- ส่วนที่ 3 แบบสอบถามทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e- Auction) ของภาครัฐ
- ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

การตอบแบบสอบถามนี้ใช้เพื่อการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่มีผลกระทบจากการตอบแบบสอบถามแต่ประการใด และการเสนอผลการวิจัยเป็นภาพโดยรวมเท่านั้น

ขอขอบคุณท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) สำหรับภาครัฐ (ศึกษาเฉพาะกรณี ผู้มีอำนาจในการประมูลที่ขึ้นทะเบียนไว้กับ บริษัท วิไทยดอท จำกัด)

ส่วนที่ 1 เป็นการสอบถามถึงข้อมูลเกี่ยวกับตัวท่าน ให้ท่านผู้ตอบแบบสอบถามเติมคำลงในช่องว่าง

1. ชื่อบริษัท.....
2. ตำแหน่ง

ส่วนที่ 2 ปัจจัยของบริษัทในการประมูลที่มีผลต่อความสำเร็จของการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับภาครัฐ

โปรดระบุความสำคัญของเหตุผล โดยกาเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ความพร้อมของบุคลากร					
ข้อความ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อยที่สุด	น้อย
1. การได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธี (e-Auction) สำคัญเพียงใด					
2. การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) สำคัญเพียงใด					
3. การมีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์และความรู้เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ใช้สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี(e-Auction)สำคัญเพียงใด					

ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ และโปรแกรม					
ข้อความ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อยที่สุด	น้อย
4. การมีอุปกรณ์ ,เครื่องมือ และโปรแกรม ต้องมีความทันสมัยและใช้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพสามารถรองรับงานการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) สำคัญเพียงใด					
5. ระบบของบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบความเคลื่อนไหวของราคาได้ตลอดการประมูล ท่านคิดว่ามี ความสำคัญเพียงใด					
ความซับซ้อนของระบบงาน					
6. การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธี (e-Auction) ไม่ควรมีความยุ่งยากในการใช้งานท่านคิดว่ามี ความสำคัญเพียงใด					
7. ผู้ใช้งานต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์ สำหรับการใช้งานระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ของผู้ให้บริการตลาดกลาง ท่านคิดว่ามีความสำคัญเพียงใด					

การสนับสนุนจากผู้บริหาร					
ข้อความ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อยที่สุด	น้อย
8. ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการพัฒนาบุคลากรให้มีความเข้าใจในการประมวลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญเพียงใด					
9. ผู้บริหารระดับสูงมีความเข้าใจในนโยบายของภาครัฐ และแนวทางการดำเนินงานของภาครัฐ ท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญเพียงใด					
10. ผู้บริหารระดับสูงควรสนับสนุนการประมวลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ด้านงบประมาณในการลงทุน ท่านคิดว่าเป็นเรื่องสำคัญเพียงใด					
มูลค่าโครงการ					
11. มูลค่าโครงการสูงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมการประมวลของบริษัทท่านเพียงใด					
12. มูลค่าโครงการต่ำกว่า 200,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบอื่นของ ท่านคิดว่าเป็นไปได้เพียงใด					
13. มูลค่าโครงการต่ำกว่า 1,000,000 บาท เจ้าหน้าที่พัสดุภาครัฐจะเลือกใช้วิธีการแบบอื่นของ ท่านคิดว่าเป็นไปได้เพียงใด					

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลที่มีต่อการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e- Auction) ของภาครัฐ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด (กรุณาทำทุกข้อ)

ทัศนคติของผู้มีอำนาจในการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อยที่สุด	น้อย
1. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่มีความเหมาะสมและยุติธรรมระหว่างราคาและคุณภาพสินค้า					
2. ประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้ซื้อสินค้าได้					
3. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นวิธีการที่สะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า					
4. การประมูลสินค้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าการซื้อสินค้าปกติ					
5. วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นเรื่องของการประเมินคุณภาพของสินค้าด้วยการมองเห็นและการใช้ข้อมูลมากกว่าการซื้อสินค้าวิธีอื่น					
6. วิธีการซื้อสินค้าโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นการซื้อสินค้าที่คุ้มค่างบเงินที่จ่ายไป					
7.การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ประเภทหมวดบริการจะประหยัดงบประมาณได้มากกว่าหมวดอื่น					
8.สินค้าที่นำมาประมูลเหมาะสมกับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ					
9. ประเภทของสินค้าและตราที่ยี่ห้อที่รู้จักกันทั่วไปสามารถดึงดูดใจให้เข้าร่วมประมูลได้					

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

1. ปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐด้วยวิธีการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข.

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รศ.ดร. สุภาพรณ สิริแพทย์พิสุทธิ์

ภาควิชาบริหารธุรกิจ
คณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาจารย์ ลำสัน เลิศกุลประหยัด

ภาควิชาบริหารธุรกิจ
คณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

รายชื่อบริษัทที่ตอบแบบสอบถาม

ชื่อบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
1. บริษัทโตโยต้า (ประเทศไทย) จำกัด	8	2.6
2. บริษัท กัทส์ อินเวสติเกชั่น จำกัด	6	2.0
3. บริษัท เบสเทรต จำกัด	4	1.3
4. บริษัท เกรย์ จำกัด	4	1.3
5. บริษัท มินิเลียนแนร์ จำกัด	3	1.0
6. บริษัท ชันเท็กซ์ฟิล์ม จำกัด	3	1.0
7. คารายูทธ เอ็นเตอร์ไพรส์	3	1.0
8. บริษัท ทริปเปิ้ลไจน์ ออโต้เพลส จำกัด	3	1.0
9. บริษัท ที เจ ฟิล์ม แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	3	1.0
10. บริษัท เทคโนโลยี (เฟรย์) จำกัด	3	1.0
11. ห้างหุ้นจำกัด เจ อาร์ เลเซอร์ แอนด์ วูลส์	3	1.0
12. บริษัท บุญสิทธิ์ (ไค้เยะกวง) จำกัด	3	1.0
13. บริษัท เนชั่นไวด์ จำกัด	3	1.0
14. บริษัท เอช เอ็ม ไอ จำกัด	3	1.0
15. บริษัท คอมพิวเตอร์ พันธุ์ทิพย์ จำกัด	3	1.0
16. บริษัท คอมพิวเตอร์ชาชน จำกัด	3	1.0
17. บริษัท แคลคอมพิวเตอร์แมนเนจเม้นท์อินฟอร์เมชันซิสเต็มส์ จำกัด	3	1.0
18. บริษัท เจนคอมพิวเตอร์ จำกัด	3	1.0
19. บริษัท อินเทอร์เน็ต จำกัด	3	1.0
20. บริษัท พี พี ไอ อินเทอร์เน็ต จำกัด	2	0.6
21. บริษัท ซูเปอร์พาร์ท จำกัด	2	0.6
22. บริษัท ทองกุลไทย จำกัด	2	0.6
23. ห้างหุ้นส่วนจำกัด บอสซ์พลาซ	2	0.6
24. บริษัท ไทยสกรีนสโตร์ จำกัด	2	0.6
25. บริษัท สยามกราฟฟิคเอเจนซี จำกัด	2	0.6
26. บริษัท สาธารณกิจธุรกิจ จำกัด	2	0.6
27. บริษัท ซอฟต์แวร์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	2	0.6
28. บริษัท มีตติ้ง จำกัด	2	0.6
29. บริษัท ยู เอ ซี จำกัด	2	0.6
30. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค พี ท็อป (1993) จำกัด	2	0.6
31. บริษัท คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์คอนซัลติง จำกัด	2	0.6

32. บริษัท คอมเพรสโซ่ จำกัด	2	0.6
33. บริษัท คีย์แอนด์เคาท์ซิสเต็ม จำกัด	2	0.6
34. บริษัท เคเบิล ซิสเต็ม จำกัด	2	0.6
35. บริษัท จี เอฟ เอส รีเสิร์ช จำกัด	2	0.6
36. บริษัท มิสเตอร์คลีน เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด	2	0.6
37. บริษัท ชัพพลายไลน์ จำกัด	2	0.6
38. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจ อาร์ เลเซอร์ แอนด์ วูลส์	2	0.6
39. ห้างหุ้นส่วนจำกัด วรชัยเวสต์โปรดักส์	2	0.6
40. เซิงซิลป์ประดับยนต์	2	0.6
41. บางกอกประดับยนต์	2	0.6
42. บริษัท เกลิมชัยชาญ จำกัด	2	0.6
43. บริษัท สยามแกรฟฟิคเอเจนซี่ จำกัด	2	0.6
44. ห้างหุ้นส่วนจำกัด แกลลอท เคมีคอล	2	0.6
45. บริษัท แคร้รอด จำกัด	2	0.6
46. บริษัท อัลลายด์ โปรดักส์ (ประเทศไทย) จำกัด	2	0.6
47. บริษัท อินซ์เคป เคมีคัล ชัพพลายส์ จำกัด	2	0.6
48. บริษัท กรุงเทพมหานครและธุรกิจ จำกัด	2	0.6
49. บริษัท ดี เอส ดีเทคทีฟ เซฟตี้การ์ด จำกัด	2	0.6
50. บริษัท ดี เอส พี ธุรกิจ จำกัด	2	0.6
51. บริษัท ดี เอส การ์ด แอนด์ คลีนนิ่ง	2	0.6
52. บริษัท คู่อิงเวล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	2	0.6
53. บริษัท เดอะฟิสิกส์ การ์ด แอนด์ คลีนนิ่ง จำกัด	2	0.6
54. บริษัท แค้ดร์รักษาความปลอดภัย จำกัด	2	0.6
55. บริษัท พรพาณิชย์ จำกัด	2	0.6
56. ห้างหุ้นส่วนจำกัด พิชัยเจริญ	2	0.6
57. บริษัท พิมพ์ไทย จำกัด	2	0.6
58. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เซ็นทรัล โปรอิงค์ แอนด์ วานิช	2	0.6
59. บริษัท ดับเบิลยูเอ็นเค ชัพพลาย จำกัด	2	0.6
60. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ดั่งรังสรรค์เทรดดิ้ง	2	0.6
61. บริษัท ทานิกูชิ อิงค์ คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	2	0.6
62. ห้างหุ้นส่วนจำกัด บรสันดิพาณิชย์จำกัด	2	0.6
63. ห้างหุ้นส่วน กราเวีย อาร์ต เซ็นเตอร์	2	0.6
64. บริษัท กวางหลงแมชชีนเนอรี่ จำกัด	2	0.6
65.บริษัทอินเตอร์กราฟฟิกส์พรินท์แอนด์แพ็ค(ประเทศไทย) จำกัด	2	0.6

66. บริษัท อิมเมจ สยาม จำกัด	2	0.6
67. บริษัท แอดวานซ์ เทค อินเตอร์เทรด จำกัด	2	0.6
68. บริษัท โอจีเอ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด	2	0.6
69. บริษัท ควาร์ก สาม ศูนย์ หนึ่ง จำกัด	2	0.6
70. บริษัท ซอฟต์ ลิงค์ จำกัด	2	0.6
71. บริษัท ฟอร์เวิร์ด แมเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด	2	0.6
72. บริษัท คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
73. บริษัท คอมพิวเตอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
74. บริษัท คอมพิวเตอร์เทคโนโลยีโครซอฟท์แวร์ จำกัด	1	0.3
75. บริษัท คอมพิวเตอร์เมชั่น จำกัด	1	0.3
76. บริษัท คาเนล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด	1	0.3
77. บริษัท คารินารีเสิร์ชคอร์ปอเรชั่น จำกัด	1	0.3
78. บริษัท คิตส์สแควร์ จำกัด	1	0.3
79. บริษัท คิว เอ ดี ไอ แอนด์ ไอ จำกัด	1	0.3
80. บริษัท คิวอาร์ ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
81. บริษัท โคเพอร์นิค จำกัด	1	0.3
82. บริษัท จรรยาเทรดดิ้ง จำกัด	1	0.3
83. บริษัท เอ เอ็น แอล จำกัด	1	0.3
84. บริษัท เจนคอมพ์ จำกัด	1	0.3
85. บริษัท ที เอส ที คอมเมอร์เชียล จำกัด	1	0.3
86. บริษัท เอ็มซัพพลาย จำกัด	1	0.3
87. บริษัท ดี เค เทรดดิ้ง จำกัด	1	0.3
88. บริษัท แพททรอนิกส์ จำกัด	1	0.3
89. บริษัท สตาร์เกต มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	1	0.3
90. บริษัท อินเทค อลาม เซ็นเตอร์ จำกัด	1	0.3
91. บริษัท เอ-เทล โซลูชั่น จำกัด	1	0.3
92. บริษัท ซี พี เอส คลินนิ่ง ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
93. บริษัท คลาสซี คลีน จำกัด	1	0.3
94. บริษัท เคมีคอล คลินนิ่ง เซอร์วิส ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
95. ห้างหุ้นส่วนจำกัด แคร่แอนด์คลีน จำกัด	1	0.3
96. บริษัท ซีซี คอนเทนท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด	1	0.3
97. บริษัท ซี พี เอส คลินนิ่ง ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
98. บริษัท นิมาไทย จำกัด	1	0.3
99. บริษัท บางกอก แคร่ คลีน (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3

100. บริษัท บิค คลีน จำกัด	1	0.3
101. บริษัท บียอนด์ ครีเอท กรุ๊ป จำกัด	1	0.3
102. บริษัท พี เอส เจนเนอเรชั่น จำกัด	1	0.3
103. บริษัท ฟาร์อีสต์เพียร์เลส (ไทยแลนด์)1986 จำกัด	1	0.3
104. บริษัท มาร์เบิล แคร์ จำกัด	1	0.3
105. บริษัท เฟิสท์ไทย พร็อพเพอร์ตี้ แคร์ เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
106. บริษัท แฟมิลี คลีน เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
107. บริษัท แฟร์ คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
108. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไฟร์อินวัน เคมีคอล	1	0.3
109. บริษัท ไฟร์แฮนด์ เมนเทนแนนซ์ จำกัด	1	0.3
110. บริษัท ภูพจน์บดี จำกัด	1	0.3
111. บริษัท มัดชาเซอร์วิส จำกัด	1	0.3
112. บริษัท มาดาม คลีน จำกัด	1	0.3
113. ห้างหุ้นส่วนจำกัด มาร์ค คลีนเซอร์วิส	1	0.3
114. บริษัท มิสซิส เมค เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
115. บริษัท มิสเตอร์ คลีน แอนด์ แคร์ จำกัด	1	0.3
116. บริษัท แม็กซี โปร เจนเนอเรต จำกัด	1	0.3
117. บริษัท แมนเทรคเคมికอล จำกัด	1	0.3
118. บริษัท ยัวร์แคร์ เคมีคอล จำกัด	1	0.3
119. บริษัท วุฒิพงษ์ อีเล็กทรอนิกส์ จำกัด	1	0.3
120. บริษัท เอ็กซ์เพอร์ เทคเนีย (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
121. บริษัท เอ็กซ์เพอร์ อิน โนเวเทีย จำกัด	1	0.3
122. บริษัท แปซิฟิค เพสท์ คอนโทรล (ประเทศไทย)จำกัด	1	0.3
123. บริษัท พรีเมียร์ เพสท์คอนโทรล จำกัด	1	0.3
124. บริษัท พี เอ อี (เทรดดิ้ง)จำกัด	1	0.3
125. บริษัท เพสท์ บัสเตอร์ เซอร์วิส จำกัด	1	0.3
126. บริษัท เวิลด์ เซอร์วิส เซนเตอร์ จำกัด	1	0.3
127. สมาคมผู้ประกอบการ กำจัดแมลง	1	0.3
128. บริษัท เอ พี เอส เพสท์คอนโทรล จำกัด	1	0.3
129. บริษัท เอ พี พลัส จำกัด	1	0.3
130. บริษัท เอ็ม เอ (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
131. บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
132. บริษัท เคล็กสเพิร์ท (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
133. บริษัท ชีวาเลียร์ ไอเทค ไทย จำกัด	1	0.3

134. บริษัท ที ซี แอล จำกัด	1	0.3
135. บริษัท ที ซี อินฟอร์เมชั่น ซิสเต็มส์ จำกัด	1	0.3
136. บริษัท เทเลเซ็นส์ จำกัด	1	0.3
137. บริษัท ไทยฟูจิซีร็อกซ์ จำกัด	1	0.3
138. บริษัท บีสทีเนส ออฟฟิศ เซ็นเตอร์ จำกัด	1	0.3
139. บริษัท เบ็นคิว (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
140. บริษัท กวี จำกัด	1	0.3
141. บริษัท กันตรุกิจ คอมพิวเตอร์ จำกัด	1	0.3
142. บริษัท กันยงวัฒนา จำกัด	1	0.3
143. บริษัท กู๊ดเซอร์วิส คอมพิวเตอร์ จำกัด	1	0.3
144. บริษัท กู๊ดลักคิมพอร์ตอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด	1	0.3
145. ร้าน เกษมเซนเตอร์	1	0.3
146. บริษัท เกษมทรัพย์ จำกัด	1	0.3
147. ห้างหุ้นส่วนจำกัด 94 คอมพิวเตอร์ แอนด์ เซอร์วิส	1	0.3
148. ร้าน เกียงพาณิชย์	1	0.3
149. บริษัท ศรีเอตุส คอร์โปเรชั่น จำกัด	1	0.3
150. บริษัท คอนทีนิวอัลฟอรม แอนด์ คอมพิวเตอร์ จำกัด	1	0.3
151. บริษัท คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์โซลูชั่น จำกัด	1	0.3
152. บริษัท คอมพิวเตอร์ทรอนิกส์ จำกัด	1	0.3
153. ห้างหุ้นส่วนจำกัด คอมพิวเตอร์ ซ็อฟ	1	0.3
154. บริษัท คอมพิวเตอร์ ซอร์ซ จำกัด	1	0.3
155. บริษัท คอมพิวเตอร์ ซัพพอร์ต ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
156. คอมพิวเตอร์โซน	1	0.3
157. บริษัท คอมพิวเตอร์โซน ซิสเต็มส์ บิวเดอร์ จำกัด	1	0.3
158. บริษัท คอมพิวเตอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	1	0.3
159. บริษัท ชันไมโครซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
160. บริษัท ไคน์ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
161. ห้างหุ้นส่วนจก. ศิริธนา คอมพิวเตอร์ แอนด์ คอมมูนิเคชั่น	1	0.3
162. ห้างหุ้นส่วนจำกัด จตุรเทศโนโลยี	1	0.3
163. บริษัท จอมบึงคอมพิวเตอร์ จำกัด	1	0.3
164. บริษัท จักรวาลคอมมิวนิเคชั่น ซิสเต็ม จำกัด	1	0.3
165. หจก. จักราชคอมพิวเตอร์ แอนด์อิมพอร์ตอิเล็กทรอนิกส์	1	0.3
166. บริษัท จิรายุ แอควานซ์ เน็ตเวิก จำกัด	1	0.3
167. บริษัท เน็กซ์ โปรดักส์ จำกัด	1	0.3

168. เพรสซิเดนท์ อโศก	1	0.3
169. บริษัท วิสูล็อก เทคโนโลยี จำกัด	1	0.3
170. บริษัท สแตมฟอร์ด ไทรัส คิสทรีบิวเตอร์ จำกัด	1	0.3
171. บริษัท แสงอุดม ออโต้เทรด จำกัด	1	0.3
172. บริษัท ออโต้ทริมอินเตอร์เนชั่นแนลทรานแซ็คชั่น จำกัด	1	0.3
174. ร้าน ชูชาติแอร์ แอนด์ ซาวด์	1	0.3
175. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซิมโฟนิค คาร์ ออติโอ	1	0.3
176. ซิลเวอร์ ซาวด์	1	0.3
177. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซินิธ ออโต สปอร์ต	1	0.3
178. ร้าน ซุปเปอร์โซนิคแคคคอรี่	1	0.3
179. เซ็กซีไรด์ คาร์บูติก	1	0.3
180. ร้าน เซ็ท อัพซาวด์	1	0.3
181. เซ็นเตอร์ คาร์ ดีไซน์ ประดับยนต์	1	0.3
182. บริษัท เซ็นเตอร์ไทร์ จำกัด	1	0.3
183. บริษัท ญูออโต้เทค จำกัด	1	0.3
184. ร้าน คงประดับยนต์	1	0.3
185. บางชันธมมอเตอร์แอร์ แอนด์ ซาวด์	1	0.3
186. ร้าน บางเขน ออโต้เทคนิค	1	0.3
187. บางบัวทองการช่าง บีบีที 4x4	1	0.3
188. บ้านไร่อะไหล่ฟ่วง ประดับยนต์	1	0.3
189. บริษัท คีค อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
190. บริษัท ไคนิปปอนหมึกพิมพ์และเคมี (ไทย) จำกัด	1	0.3
191. บริษัท โคทส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	1	0.3
192. ห้างหุ้นส่วนจำกัด โค้วง่วนไถ่	1	0.3
193. บริษัท จี พี ไอ (ไทยแลนด์) จำกัด	1	0.3
194. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจริญกิจอิมพอร์ต	1	0.3
195. บริษัท ชันอิงส์ (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
196. บริษัท ชิกป้า (ประเทศไทย) จำกัด	1	0.3
197. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีวิเศษ	1	0.3
198. บริษัท สมบุญนาวา จำกัด	1	0.3
199. บริษัท อิงค์คาร์ จำกัด	1	0.3
200. ห้างหุ้นส่วนจำกัด อิงค์แมนแอนด์ออฟฟิศซัพพลาย	1	0.3
201. บริษัท เอ็นเอสโทเนอร์อินเตอร์เนล จำกัด	1	0.3
202.3 BABIES CO.,LTD.	1	0.3

203. 30 GARAT CO.,LTD.	1	0.3
204. A THAI UNITRADE CO., LTD.	1	0.3
205. A. P. INTERTES CO., LTD.	1	0.3
206. A. SIAM LTD., PART.	1	0.3
207. A.F. GOODRICH CHEMICALS CO., LTD.	1	0.3
208. A.S. GROUP CO.,LTD.	1	0.3
209. ABB CAPACITORS CO., LTD.	1	0.3
210. ACCESSORY TRADING CO., LTD.	1	0.3
211. ACCORD E M C CO.,LTD.	1	0.3
212. ACME APPAREL CO., LTD.	1	0.3
213. ACRON PLASTIC INDUSTRY CO., LTD.	1	0.3
214. ACT (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
215. ACTION CREATIVE TEAM (A.C.T.) CO.,LTD.	1	0.3
216. ADMIRALY THAILAND CO., LTD.	1	0.3
217. ADMIRER INTER-EXPORT CO., LTD.	1	0.3
218. ADVANCE ABRASIVE CO., LTD.	1	0.3
219. ADVANCE APPLIANCE CO., LTD.	1	0.3
220. ADVANCE MICRO TECH CO.,LTD.	1	0.3
221. ADVANCE PAINT & CHEMICAL (THAILAND) PUBLIC CO., LTD	1	0.3
221. ADVANCE TECHNOLOGY INDUSTRY CO., LTD.	1	0.3
222. AERO FLUID CO., LTD.	1	0.3
223. AEROCOMM CO.,LTD.	1	0.3
224. AEROMASTER CO., LTD.	1	0.3
225. AEROPECK (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
226. AEROTEK CO., LTD.	1	0.3
227. AIM HOUSE CO., LTD.	1	0.3
228. AIR FIELD CO., LTD.	1	0.3
229. AIR TECH INDUSTRY CO., LTD.	1	0.3
230. AIRCON-MFG CO., LTD.	1	0.3
231. AKAI ELECTRIC (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
232. ALEXANDRA THAI SILK LTD., PART.	1	0.3

233. ALFA GARMENT CO.,LTD.	1	0.3
234. ALLIED CHEMICAL INTERNATIONAL CO., LTD.	1	0.3
235. ALLIED-TEK ENGINEERING CO., LTD.	1	0.3
236. ALLWAY INTER CONTINENTAL CO., LTD.	1	0.3
237. ALPHA APPAREL CO., LTD.	1	0.3
238. ALPHA SPINNING CO., LTD.	1	0.3
239. ALPHA THAI MINERALS CO.,LTD.	1	0.3
240. ALPHASOURCE MANUFACTURING SOLUTIONS PUBLIC CO.,LTD.	1	0.3
241. ALPHATEX INDUSTRIES CO., LTD.	1	0.3
242. ALPITHAI INTERNATIONAL CO.,LTD.	1	0.3
243. ALPREEDA CO.,LTD.	1	0.3
244. ALSUBAE INTERNATIONAL TRADING LTD., PART.	1	0.3
245. AMAGASAKI PIPE (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
246. AMAL TRADING CO., LTD.	1	0.3
247. AMERICAN LUMBER PRODUCTS CO.,LTD.	1	0.3
248. AMONTHEP KNITTING CO., LTD.	1	0.3
249. ANCHALEE GARMENT CO.,LTD.	1	0.3
250. ANCHOR KNITWEAR CO., LTD.	1	0.3
251. ANITA EXPORT LTD., PART.	1	0.3
252. ANNA THAI SILK LIMITED PARTNERSHIP	1	0.3
253. ANTECH COMMUNICATION CO., LTD.	1	0.3
254. AO CHEMICALS CO., LTD.	1	0.3
255. A-ONE LACE CO., LTD.	1	0.3
256. APAKORN GARMENT LTD., PART.	1	0.3
257. APEX PLASTIC CO., LTD.	1	0.3
258. APIRUDEE INDUSTRIES LTD.	1	0.3
259. APOLLO (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
260. APPAREL AVENUE CO., LTD.	1	0.3
261. APPAREL CREATIONS CO., LTD.	1	0.3
262. APPLIED CHEMICAL INDUSTRIES CO.,LTD.	1	0.3
263. ARAGON CO., LTD.	1	0.3

264. ARCHER TEXTILE LTD., PART.	1	0.3
265. ARETORN THAI SILK LTD., PART.	1	0.3
266. ARITEC ELECTRONICS CO., LTD.	1	0.3
267. ARMADA TRADING CO.,LTD.	1	0.3
268. ARMSTRONG INDUSTRIAL THAILAND CO.,LTD.	1	0.3
269. AROONCHAI GARMENT LTD., PART.	1	0.3
270.AROONCHAI TEXTILE MANUFACTURER CO., LTD.	1	0.3
271. ARS CHEMICAL (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
272. ART ON STITCH CO., LTD.	1	0.3
273. ARTOP INTERNATIONAL CO., LTD.	1	0.3
274. ARYA WEAVING LTD., PART.	1	0.3
275. ASAWIN SUPERMAN LTD., PART.	1	0.3
276. ASIA (THAILAND) KNITTING CO., LTD.	1	0.3
277. ASIA DYESTUFF INDUSTRIES CO., LTD.	1	0.3
278. ASIA FIBER PUBLIC CO., LTD.	1	0.3
279. ASIA GARMENT CO., LTD.	1	0.3
280. ASIA LAMP INDUSTRY CO., LTD.	1	0.3
281. ASIA MAGNETIC WINDING CO., LTD.	1	0.3
282. ASIAN ASSOCIATED FACTORIES CO., LTD.	1	0.3
282. ASIAN GARMENT CO., LTD.	1	0.3
283. ASIAN INSULATOR CO., LTD.	1	0.3
284. ASIAN PRODUCT INTERIRADE LTD., PART.	1	0.3
289. ASIAN PRODUCTION & TECHNICAL SERVICES CO., LTD.	1	0.3
290. ASIAN TECHNICS KARE INTERNATIONAL CO., LTD.	1	0.3
291. ASWIN DYEING & FINISHING CO., LTD.	1	0.3
292. ATEC MANUFACTURING CO., LTD.	1	0.3
293. ATLAS IMPORT EXPORT TRADING CO., LTD.	1	0.3
294. AVON LACE LTD., PART.	1	0.3
295. AXIS LIGHTING (THAILAND) CO.,LTD.	1	0.3
296. B.J. (THAILAND) CO., LTD.	1	0.3
297. B.P. THAI SOLAR CORP. LTD.	1	0.3
298. B.P.K. GARMENT CO., LTD.	1	0.3

299. B.S.P. INTERNATIONAL CO., LTD.	1	0.3
300. BAAN FAI PROMCHANA LTD., PART.	1	0.3
รวม	300	100.0

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อผู้วิจัย	นางสาวนิติมา นาคปลัด
เกิดวันที่	12 กุมภาพันธ์ พุทธศักราช 2518
สถานที่เกิด	จังหวัด นครศรีธรรมราช
ที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 105/8 ซอยวัดม่วง ถนน เพชรเกษม แขวงหลักสอง เขต บางแค กรุงเทพฯ 10160
ตำแหน่งหน้าที่การงาน	E-Business Market Manager
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัท วิไทย ดอท จำกัด
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2536	คณะวิทยาศาสตร์ คอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2546	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กรุงเทพมหานคร