

บทที่ ๔

ผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “นวัตกรรมการสื่อสารกับการยอมรับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ขององค์การปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตปริมณฑล” ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อให้ได้ข้อมูลตอบปัญหาการวิจัยในประเด็นต่าง ๆ ทั้งเพื่อให้ได้ข้อมูลในประเด็นต่าง ๆ ทั้งจากในส่วนของฝ่ายผู้ให้บริการตลาดกลางฯ ของกรมบัญชีกลาง และฝ่ายบริหารองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น สำหรับตอบปัญหาการวิจัย

การนำเสนอผลการวิจัยประกอบด้วยเนื้อหา ๒ ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ “ระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)”

ส่วนที่ ๒ ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งตอบคำถามปัญหานำการวิจัยดังนี้

ข้อที่ ๑ การบริหารการสื่อสาร กระบวนการสื่อสารของบุคลากรในองค์กร วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร และความคาดหวังของผู้บริหาร

ข้อที่ ๒ ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อความสำเร็จในการยอมรับนวัตกรรม

ผู้วิจัย ใช้แนวคำตอบในข้อที่ ๑ เพื่อพิสูจน์ความสำเร็จกลยุทธ์ในการบริหารการสื่อสารภายในองค์กร และใช้แนวคำตอบข้อที่ ๒ เพื่อพิสูจน์การเผยแพร่นวัตกรรมการสื่อสาร ของผู้บริหารในระดับต่าง ๆ ในการถ่ายทอดนโยบาย และสร้างทัศนคติต่อระบบประมูลอิเล็กทรอนิกส์ของเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติการ

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ “ระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)”

ขั้นตอนดำเนินการซื้อและการจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์

- (๑) ส่วนราชการจัดเตรียมรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ซึ่งสามารถดำเนินการได้ ๒ แนวทาง ได้แก่

แนวทางที่ ๑ จัดประมูลฯ โดยใช้ระบบประมูลฯ ภายใน สามารถ ดำเนินการได้โดยให้ จัดส่งรายละเอียดเกี่ยวกับระบบเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ระบบโปรแกรมสำเร็จรูปตลอดจนคุณสมบัติของเจ้าหน้าที่ตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการคัดเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ให้กรมบัญชีกลางในฐานะฝ่ายเลขานุการคณะกรรมการฯ พิจารณาดำเนินการต่อไป

แนวทางที่ ๒ เลือกผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (e-MarketPlace Service Provider) จากทะเบียนรายชื่อผู้ให้บริการฯ ที่จัดทำโดยคณะกรรมการคัดเลือกฯ ทำหน้าที่จัดประมูลฯ

- (๒) หัวหน้าส่วนราชการพิจารณาเลือกผู้ให้บริการตลาดกลางฯ จากทะเบียนรายชื่อผู้ให้บริการตลาดกลางฯ และแต่งตั้งเป็นผู้จัดการประมูลฯ ให้ส่วนราชการ ทั้งนี้หากจำเป็นส่วนราชการสามารถ แต่งตั้งผู้ให้บริการตลาดกลางฯ ได้มากกว่า ๑ แห่ง

- (๓) การดำเนินการประมูลฯ ของส่วนราชการ (ผู้ซื้อ) โดยส่วนงานที่รับผิดชอบด้านการพัสดุนำเสนอหัวหน้าส่วนราชการแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วย ประธานกรรมการ ๑ คน ดำรงตำแหน่งเป็นข้าราชการ ระดับ ๖ หรือเทียบเท่าขึ้นไป และกรรมการอย่างน้อย ๒ คน ดำรงตำแหน่งข้าราชการ ๓ หรือเทียบเท่าขึ้นไปรวมทั้ง ดำเนินการตามกระบวนการดำเนินการประมูลฯ ดังนี้

(๓.๑) กำหนดรูปแบบการประมูลฯ ร่วมกับผู้ให้บริการตลาดกลางฯ

(๓.๒) จัดเตรียมเอกสารสัญญาจัดประมูลฯ ๓ ฝ่าย ระหว่างส่วนราชการ (ผู้ซื้อ) ผู้ให้บริการ ตลาดกลางฯ และผู้ค้า โดยมีตัวอย่างของเอกสารฯ ปรากฏตามเอกสารที่แนบ

(๓.๓) การคัดเลือกทางเทคนิค หากมีผู้ค้าที่มีมาตรฐานเหมาะสม ๒ ราย คณะกรรมการฯ สามารถใช้วิธีประมูลโดยไม่ต้องใช้ระบบประมูลฯ แต่ใช้วิธีการยื่นเสนอของราคา โดยอนุโลม สำหรับกรณี ที่คัดเลือกทางเทคนิคแล้วมีผู้ค้าที่มีมาตรฐานเพียง ๑ ราย ให้อยู่ในดุลยพินิจของ คณะกรรมการฯ ว่ายกเลิกไปใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างอื่นๆ หรือเรียกผู้ค้ามาเจรจาต่อรองราคา โดยต้องคำนึงถึงประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ รวมทั้ง ให้ทำรายงานเสนอหัวหน้าส่วนราชการโดยละเอียด

(๓.๔) หลังจากคัดเลือกได้ผู้ค้าทางเทคนิคแล้ว ให้จัดเตรียมสถานที่จัดประมูลฯ ซึ่งต้องมีมาตรฐานขั้นต่ำ ดังนี้สายโทรศัพท์พร้อมหมายเลขโทรศัพท์อย่างน้อย ๓ หมายเลข เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีระบบปฏิบัติการ Microsoft Window XP Professional และใช้โปรแกรม Microsoft internet Explorer V.๖ พร้อมโมเด็มความเร็วไม่น้อยกว่า ๕๖ Kbps และ เครื่อง พิมพ์ (Printer) เครื่องโทรสาร เครื่องสำรองไฟฟ้า (UPS) สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์และ อุปกรณ์ต่าง ๆ เครื่องฉายภาพดิจิทัล

(๓.๕) ในวันประมูลฯ คณะกรรมการฯ จะต้องเป็นผู้แทนอย่างน้อย ๑ คน เข้าร่วมสังเกตการณ์ ณ สถานที่จัดประมูลฯ

(๓.๖) เมื่อเสร็จสิ้นการประมูลฯ ประสานงานกับผู้ให้บริการตลาดกลางฯ เพื่อขอรับสรุปผลประมูลฯ

(๓.๗) ทำรายงานสรุปผลประมูลฯ เสนอหัวหน้าส่วนราชการและดำเนินการตามขั้นตอนการทำสัญญาซื้อหรือจ้าง และตรวจรับงานตามระเบียบของทางราชการต่อไป

(ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง หลักเกณฑ์การซื้อและการจ้างโดยการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์
วันที่ ๑๓ มกราคม พ.ศ.๒๕๔๘ : โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังนายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์)

นิยามศัพท์เฉพาะในการประมูลอิเล็กทรอนิกส์

e - Procurement เป็นระบบสารสนเทศที่สนับสนุนการให้บริการที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น การตกลงราคา การสอบราคา การประกวดราคา และการจัดซื้อแบบออนไลน์ รวมถึงการลงทะเบียนบริษัทผู้ขาย การทำ e - Catalogue รวมถึงการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อที่เป็น Web Base Application เพื่อให้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คือ ใช้ระยะเวลาอันน้อยลง ได้สิ่งของที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม เพิ่มความโปร่งใส และสามารถติดตามตรวจสอบกระบวนการทำงานได้ ทำให้เกิดความยุติธรรมต่อภาครัฐิก และยังเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายของผู้ขาย

e - Auction หมายถึง การจัดหาพัสดุซึ่งเกิดจากการรวมความต้องการจัดซื้อพัสดุในปริมาณมาก (Demand Aggregation) ทำให้คำสั่งซื้อที่มีมูลค่าสูงจนสามารถจัดการประมูลได้ ราคาของสินค้าที่ทำการประมูลประเภทนี้ จะเกิดจากการเสนอราคาแข่งขันของผู้ขายในแต่ละครั้งด้วยการประมูลผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ ในการทำการประมูลแบบ e - Auction นี้ ตลาดกลางฯ จะต้องเป็นผู้จัดการประมูลที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านนี้มาทำหน้าที่เป็นผู้ควบคุมการประมูลและให้คำแนะนำในการจัดซื้อ

e - MarketPlace Service Provider หมายถึง ผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (e - MarketPlace) ที่ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการประมูล และเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย รวมทั้งจัดหาผู้ขายสินค้าเพิ่มเติมผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีศูนย์กลางการติดต่ออยู่ที่เว็บไซต์ของตลาดกลาง

ตารางที่ ๑ รายชื่อผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

ลำดับ	รายชื่อตลาดกลาง	ที่อยู่
๑	บริษัท พันธวิช จำกัด	อาคารลุมพินีทาวเวอร์ เลขที่ ๑๑๖๘/๕๔ ถ.พระราม๔ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ โทรศัพท์ ๐๒-๖๘๕-๔๒๐๐ , โทรสาร ๐-๒๖๗๕-๗๔๗๔
๒	บริษัท บีส ไคเมนชั่น จำกัด	๕๗๕/๓-๔ ชั้น๑๑ ,S.M. ทาวเวอร์ ถ.พหลโยธิน สามเสนใน พญาไท กทม ๑๐๔๐๐ โทรศัพท์ ๐-๒๒๕๘-๐๓๔๕-๕๕ , โทรสาร ๐-๒๒๕๘-๐๓๓๐-๓๒
๓	บริษัท คาด้าแมท จำกัด (มหาชน)	๒๑๕/๕๖-๕๕ อาคารอโศกทาวเวอร์ส ถนนสุขุมวิท ๒๑ (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐

		โทรศัพท์ ๐-๒๓๑๐-๕๒๑๑ , โทรสาร ๐-๒๒๖๑-๘๗๒๓
ลำดับ	รายชื่อตลาดกลาง	ที่อยู่
๔	บริษัท ซอฟแวร์ลิงค์ จำกัด	๗๑๕/๘-๕ ถ.พระราม ๖ วังใหม่ ปทุมวัน กทม ๑๐๓๓๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๑๒-๓๕๑๗-๒๑ , โทรสาร ๐-๒๖๑๒-๓๕๑๔
๕	บริษัท ฟรินเตอร์เน็ต จำกัด	เลขที่ ๑๗ ซอย ๗ เสรี ๗ ถนนพระราม ๕ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม ๑๐๒๕๐ โทรศัพท์ ๐-๒๓๒๐-๑๔๔๑-๔ ต่อ ๒๑๐-๒๒๑ โทรสาร ๐-๒๓๒๐-๑๔๔๑-๔ ต่อ ๒๑๗
๖	บริษัท ป๊อป เนทเวอร์ค จำกัด	๕๑๕/๕๕๕ สีลมแกลลอรี ชั้น ๑๒ ถ.สีลม บางรัก กทม ๑๐๕๐๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๓๐-๑๓๐๐ , โทรสาร ๐-๒๖๓๐-๑๓๑๐
๗	บริษัท อินเทลลิเจนท์ โซลูชัน แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	อาคารไทยเชียวกรุ๊ป เลขที่ ๑๑๕/๒ ซอย กรุงเทพฯ-นนท์ ๓๕ ถนน กรุงเทพฯ-นนทบุรี แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ ๑๐๘๐๐ โทรศัพท์ ๐-๒๕๓๑-๗๒๕๕ , โทรสาร ๐-๒๕๕๖-๕๖๕๗
๘	บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด	อาคารปัญญาณี เลขที่ ๑๒๗/๒๔ ชั้น ๑๕ ถนนนนทบุรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ โทรศัพท์ ๐-๒๖๑๕-๘๕๐๑-๔ , โทรสาร ๐-๒๖๑๕-๘๕๐๐
๙	บริษัท ไอ ซี เอ็น ซิสเต็ม จำกัด	๑๕๑ อาคารทีม หมู่ ๑๒ ถ.นวลจันทร์ ใกล้ทางด่วนอาจนรงค์-รามอินทรา แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ ๑๐๒๓๐ โทรศัพท์ ๐-๒๕๔๔-๖๘๖๐-๓, โทรสาร ๐-๒๕๔๔-๖๗๑๘
๑๐	บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)	๕๕ หมู่ ๓ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กทม. ๑๐๒๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๑๔-๑๓๓๓ , โทรสาร ๐-๒๖๑๔-๑๓๔๖

(ตามประกาศกระทรวงการคลัง พ.ศ.๒๕๔๘)

การเตรียมการเพื่อดำเนินการประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์

บริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ในการจัดระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เช่น บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด เป็นบริษัทฯ ที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการจัดระบบประมูลดังกล่าวจาก กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง มีหน้าที่ดำเนินงานประมูลตามระเบียบของกระทรวงการคลัง โดยจะได้รับค่าจ้างการดำเนินการคิดเป็น ร้อยละ ๐.๐๕ ถึง ๒.๐๐ ของมูลค่าของโครงการซึ่งขึ้นอยู่กับมูลค่าค่าจ้างของงาน และแล้วแต่ข้อตกลงของผู้ค้านั้น ๆ โดยกรมบัญชีกลางจะเป็นผู้คัดเลือกบริษัทผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ตามความเหมาะสมเป็นครั้ง ๆ ไป

“การบริหารงานในการให้บริการ จะจัดแบ่งเขตการให้บริการออกเป็นภาคตามการแบ่งเขตการปกครอง เช่น ผู้จัดการเขตภาคกลางตอนบน ภาคกลางตอนล่าง ภาคเหนือตอนบน ภาคเหนือตอนล่าง เพื่อให้สะดวกในการปฏิบัติงาน การให้บริการ และการสื่อสารกับหน่วยงานในแต่ละท้องถิ่น

การเตรียมการในเชิงอิเล็กทรอนิกส์ บริษัทฯ จะต้องมีการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ที่มีความน่าเชื่อถือ และได้รับการตรวจสอบจาก กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เพื่อเป็นมาตรฐานในการดำเนินการประมูล และมีขั้นตอนในการบันทึกการเข้าออกระบบที่ตรวจสอบได้อย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังมีการจัดทำกรอบแสดงโปรแกรมสาธิตการประมูล และทดลองการประมูลให้แก่บริษัทผู้เข้าร่วมประมูล (ผู้สนใจเป็นคู่ค้ากับ อบต.) เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่ ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายก่อนการดำเนินงานจริงอีกด้วย”

(ศกร ปวุฒิปางค์ ผู้จัดการเขต บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด : สัมภาษณ์ ๒๑ พฤศจิกายน ๒๕๕๐)

คุณสมบัติและหน้าที่หลักของผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

- * จัดทำ Infrastructure ตลอดจนระบบสำรองฉุกเฉินต่าง ๆ สำหรับการทำ e - Auction ให้ถูกต้องตามมาตรฐานที่ศูนย์ฯ กำหนดไว้
- * จัดอบรมผู้ขายเกี่ยวกับขั้นตอนการทำ e - Auction ตลอดจนการใช้โปรแกรม
- * ให้บริการรับวาง Catalogue สินค้าของผู้ขายทุกรายที่ผ่านการลงทะเบียนจากศูนย์เรียบร้อยแล้ว สามารถคิดค่าบริการ และค่านายหน้าได้ไม่เกินอัตราที่ศูนย์ฯ กำหนด (อาจยกเลิกถ้ามีการแข่งขันใน e - Market Place)
- * ให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าตลอดจนวิธีประมูลที่เหมาะสมแก่ผู้ซื้อ
- * จัดทำรายงานการดำเนินงานให้แก่ศูนย์ฯ และผู้ซื้อทุกครั้งหลังจากมีการทำการประมูล (e - Auction)
- * จัดทำรายงานการดำเนินงานให้ศูนย์ฯ และผู้ซื้อทุกครั้งหลังจากมีการทำการประมูล (e - Auction)
- * ให้บริการแก่หน่วยงานของรัฐโดยไม่คิดค่าบริการ

ระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e - Procurement) มีกระบวนการในการจัดทำโครงการ และจัดเตรียมเครื่องมือในการดำเนินการ ตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

๑. จัดทำรายละเอียดข้อมูลสินค้า (e - Catalog)
๒. การคัดเลือกผู้ค้าและสินค้า (e - Sourcing)

๓. การขอให้ผู้ค้าเสนอราคาและเงื่อนไข (e - RFP (Request for Proposal)
๔. การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e - Auction)
๕. การชำระเงิน (e - Payment)

“ซึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญต่อระบบการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e - Procurement) คือ การจัดหาผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (e – Market Place Service Provider) ทำหน้าที่เสาะหาผู้ขายสินค้าหรือผู้ค้า (Suppliers) และบริการจัดซื้อสินค้าตามความต้องการของลูกค้า (Buyers หรือ อบต.) ผ่านตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (e – Market Place) ที่ก่อให้เกิดการเปรียบเทียบราคาของสินค้าหรือบริการที่ประหยัดที่สุดก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ

ดังนั้นผู้ให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ (e – Market Place Service Provider) จึงจะต้องพยายามเสาะหาผู้ค้า และชักจูงให้ผู้ค้าเข้ามาเป็นสมาชิก เพื่อจัดเตรียมความพร้อมในการรับการประมูลเพื่อจัดซื้อจัดจ้างกับหน่วยงานของรัฐ โดยการเสาะหาผู้ค้านี้จะต้องนำเสนอและสาธิตวิธีการใช้งานประมูลอิเล็กทรอนิกส์ ด้วยโปรแกรม Power Point พร้อมมีเอกสารอธิบายประกอบอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ค้า และผู้บริหารรวมทั้งเจ้าหน้าที่ของหน่วยราชการ สามารถเรียนรู้และฝึกปฏิบัติโปรแกรมสาธิตการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ให้ใช้งานได้เสมือนจริง”

(ศกร ปุณณิยาพงศ์ ผู้จัดการเขต บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด : สัมภาษณ์ ๒๑ พฤศจิกายน ๒๕๕๐)

ส่วนที่ ๒ ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ในส่วนของการศึกษาเชิงลึกเกี่ยวกับ “นวัตกรรมการสื่อสารกับการยอมรับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ขององค์การปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตปริมณฑล” ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงด้านการกำหนดนโยบาย (Organisational Level) ซึ่งดำรงตำแหน่ง นายก อบต. ในเขตปริมณฑล จำนวน ๔ ท่าน เพื่อสอบถามข้อมูล แนวคิด และการวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการบริหารการสื่อสารเกี่ยวกับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) นอกเหนือจากนั้น ผู้วิจัยยังได้สัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงด้านการปฏิบัติการ (Functional Level) ซึ่งดำรงตำแหน่ง ปลัด อบต. ในเขตปริมณฑล จำนวน ๔ ท่าน ซึ่งแต่ละหน่วยงานของผู้บริหารทุก ๆ ท่านนั้น จะมีลักษณะการทำงานและพื้นฐานที่มีความแตกต่างกันตามลักษณะความแตกต่างของพื้นที่ในความปกครอง เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามการวิจัยทั้ง ๒ ข้อ ดังต่อไปนี้

ปัญหานำการวิจัยข้อที่ ๑ :

การบริหารการสื่อสาร กระบวนการสื่อสารของบุคลากรในองค์กร วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร และความคาดหวังของผู้บริหารเป็นอย่างไร

๑. ความสำคัญของระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E- Auction) ต่อการพัฒนาด้านการประมูลเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์สำคัญที่ต้องทำการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่

๑. เป็นมิตรกับธุรกิจขนาดเล็ก (Small-Business Friendly) เพียงแค่ธุรกิจนั้นๆ มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เป็นการเพิ่มเวทีการแข่งขันไปสู่ธุรกิจขนาดเล็ก และให้โอกาสธุรกิจขนาดเล็กเข้าถึงการจัดซื้อของรัฐ
๒. ลดขั้นตอนที่ต้องใช้กระดาษในการติดต่อและทำธุรกรรม
๓. สามารถปรับปรุงการจัดซื้อให้ดีขึ้นได้ตลอดเวลา ด้วยการบันทึกข้อมูลการจัดซื้อและการแข่งขันของผู้ค้าต่างๆ เป็นการช่วยสร้างฐานข้อมูลในการปรับปรุงการจัดซื้อครั้งต่อไป
๔. ลดระยะเวลาในการจัดซื้อ เนื่องจากดำเนินการแบบ Real Time บนอินเทอร์เน็ต การเสนอราคาต่อหน่วยราชการก็ทำกันบนฐานของนาฬิกา แทนที่จะเป็นวันหรือสัปดาห์แบบเดิม ผลที่ได้รับคือลดงบประมาณที่ใช้ในการบริหารการจัดซื้อลง ๖๐-๘๐%

การประมูลงานจัดซื้อจัดจ้างผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ อี-โพรเคียวเมนต์ ขององค์การส่วนปกครองท้องถิ่นจะต้องจัดทำระบบเมื่อมีการประมูลงานมูลค่าขั้นต่ำ จำนวน ๒ ล้านบาทขึ้นไป และมีลักษณะการดำเนินการประมูลฯ ดังต่อไปนี้

ลักษณะการจัดซื้อจัดจ้างโครงการขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในระดับตำบล

การดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละโครงการขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในระดับตำบลนั้น ไม่จำเป็นจะต้องใช้การประมูลอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากจะขึ้นอยู่กับลักษณะงาน และมูลค่าของโครงการนั้นๆ ด้วย เช่น โครงการที่มีมูลค่าไม่เกิน ๕๐,๐๐๐ บาท นายก อบต.สามารถใช้วิธีตกลงจ้าง หรือ โครงการที่มีมูลค่าไม่เกิน ๒๐๐,๐๐๐ บาท สามารถใช้วิธีเทียบราคาผู้ค้า เพื่อสรุปหาผู้ค้าที่มีความเหมาะสม โดยจะพิจารณาทั้งในด้านประสิทธิภาพ และราคา เพื่อรักษาผลประโยชน์ของหน่วยงานราชการ

“ในส่วนของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น จะต้องมียุทธศาสตร์โครงการมากกว่า ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญในการดำเนินการ คือ เพื่อให้ง่ายและประหยัดเวลาในการดำเนินการ แต่ในขณะเดียวกัน องค์การบริหารส่วนตำบลหลายแห่งในเขตปริมณฑล ก็ยังคงมีปัญหา ด้านการขาดเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญด้านงานสารสนเทศ ซึ่งถึงแม้จะมีรูปแบบวิธีการที่ดีพร้อมเช่นไร ก็ยังคงทำให้การทำงานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ นั้นคือ มีปัญหาในด้านผู้ใช้ ดังนั้น เจ้าหน้าที่ของ อบต.จึงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมด้านสารสนเทศให้มากขึ้น เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกับระบบอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนั้นแล้วก็ต้องคัดสรรบุคลากรรุ่นใหม่ ๆ ด้านสารสนเทศให้มีเพิ่มมากขึ้นด้วย เพราะ อบต. ไม่ได้ใช้ระบบสารสนเทศในการจัดประมูลเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่จะต้องใช้ในทุก ๆ ด้าน ทั้งด้านการจัดเก็บภาษี การจัดเก็บข้อมูล การประชาสัมพันธ์ข่าวสารต่าง ๆ ผ่านระบบเว็บไซต์ เป็นต้น”

(ชาติรี เจนรวงกร ปลัด อบต.คอนแฝก อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม : สัมภาษณ์ ๒๑ ตุลาคม ๒๕๕๐)

ในขณะเดียวกัน การจัดซื้อจัดจ้างในลักษณะการตกลงราคา การเปรียบเทียบราคา และระบบ E-Auction เอง ก็ยังไม่ได้แสดงผลของการแก้ปัญหาคอร์รัปชันได้ชัดเจน จึงทำให้ผู้เกี่ยวข้องกับการประมูลราคาจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งเจ้าหน้าที่ และผู้ค้า ยังคงไม่เชื่อถือ และมีทัศนคติที่ดี กับการประมูลในแบบ E-Auction “เนื่องจากยังคงมีช่องโหว่ของการปฏิบัติงาน เช่น ข้าราชการแทรกแซงระบบประมูล E-Auction ด้วยการตัดสัญญาของคู่แข่งทางการค้า เพื่อไม่ให้เข้าร่วมงานประมูลในระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ จากข้อดังกล่าวนี้ ทำให้เกิดผลกระทบในแวดวงการจัดประมูล ว่าระบบ E-Auction ยังคงมีข้อบกพร่อง ดังนั้นการจัดฝึกอบรมให้เจ้าหน้าที่เชื่อมั่นในระบบสารสนเทศ จึงมีความสำคัญ โดยผู้บริหาร อบต.ก็ควรจะเข้าใจระบบ และนำมาพัฒนาการบริหาร และตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาในเชิงการปกครอง ในขณะเดียวกัน เจ้าหน้าที่ในระดับปฏิบัติงานก็ควรเข้าใจในระบบอย่างลึกซึ้ง เพื่อที่จะมีความพร้อมในการแก้ไขปัญหาทางเทคนิคต่าง ๆ เป็นต้น”

(สัมฤทธิ์ ท่าเหล็กเจริญ ปลัด อบต.คูข่าง อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี : สัมภาษณ์ ๑๒ ธันวาคม ๒๕๕๐)

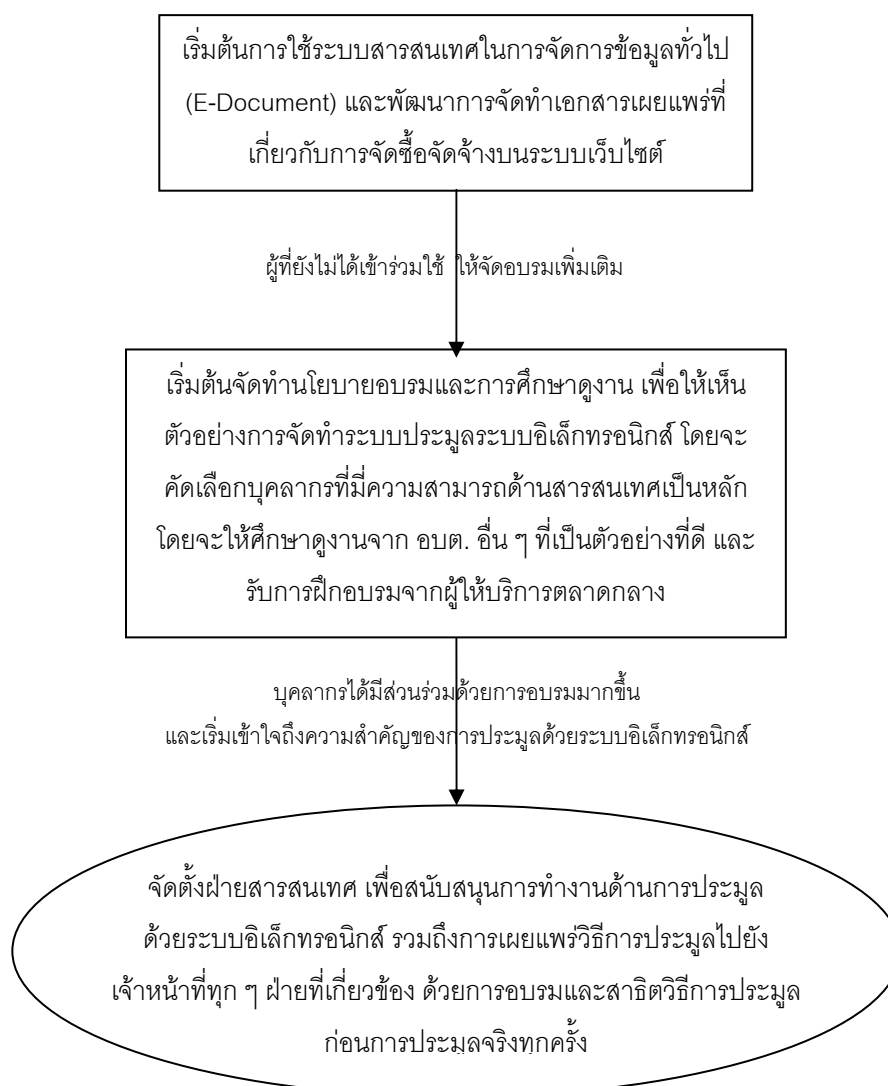
ด้วยการใช้ระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยจัดการระบบบริหาร ทำให้ผู้บริหาร อบต. จะต้องเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหาร เพื่อพัฒนาองค์กรรวมทั้งบุคลากรในองค์กรให้ยอมรับระบบนี้ เพื่อเป็นไปตามนโยบายในระดับรัฐ และใช้ประโยชน์ด้านการจัดการข้อมูลของระบบสารสนเทศมาส่งเสริมให้งานประมูลโปร่งใสมากยิ่งขึ้น

๒. กลยุทธ์เพื่อให้ระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) มีประสิทธิภาพในการปฏิบัติจริงอย่างไร

(๒.๑) กลยุทธ์การใช้การฝึกฝนทักษะ เพื่อสร้าง “วัฒนธรรม” ใหม่ในองค์กร

การใช้กลยุทธ์ในการบริหารการสื่อสารในองค์กรเกี่ยวกับการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของผู้บริหารระดับสูงด้านการกำหนดนโยบายนั้น ผู้บริหารได้คำนึงถึงผลกระทบของการประมูลเป็นสำคัญ ดังจากบทสัมภาษณ์ในเรื่องการริเริ่มสร้างวัฒนธรรมการใช้ระบบสารสนเทศในองค์กรเพื่อให้บุคลากรเริ่มเกิดความคุ้นเคย ผู้บริหารยังได้คำนึงถึงทัศนคติของบุคลากรเกี่ยวกับระบบการประมูล อีกด้วย ดังนั้นผู้บริหารจึงได้สร้างขั้นตอนในการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับระบบสารสนเทศ ให้แก่บุคลากรด้วยการใช้กลยุทธ์เป็นลำดับขั้นตอนดังนี้

แผนภูมิที่ ๑ แผนภูมิแสดงขั้นตอนการพัฒนาการสร้างวัฒนธรรมในองค์กร ด้านการใช้ระบบสารสนเทศ



การสร้าง “วัฒนธรรม” การใช้ระบบสารสนเทศให้มากยิ่งขึ้นในองค์กร เพื่อให้บุคลากรเริ่มตระหนักและรู้สึกคุ้นเคยกับระบบฯ ซึ่งความเข้าใจในการใช้ระบบใหม่นี้มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการยอมรับระบบฯ และผู้บริหารเชื่อว่าบุคลากรจะมีส่วนร่วมในการใช้ระบบฯ มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อบุคลากรได้รับข่าวสารจากเพื่อนร่วมงานในระดับเดียวกันที่มีความเชื่อถือในระบบแล้ว ก็จะทำให้เพื่อนร่วมงานคนอื่น ๆ เริ่มรับระบบใหม่นี้ได้ง่ายขึ้นด้วย และบุคลากรเหล่านั้นก็จะมีแรงดันต่อระบบฯ น้อยลง

(๒.๒) กลยุทธ์การบริหารงานด้วยการแสดงความชัดเจนในการกำหนดนโยบายของผู้บริหารระดับสูง

การใช้กลยุทธ์การบริหารงานการสื่อสารให้ประสบความสำเร็จนั้น ลักษณะเฉพาะของผู้นำความคิดก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะลักษณะความเอาใจจริงเอาใจของผู้บริหารจะเป็นแรงเสริมให้บุคลากรมั่นใจถึงแนวนโยบายขององค์กร

“เราจะต้องแสดงความชัดเจนในการสนับสนุนการใช้ระบบสารสนเทศ ให้เจ้าหน้าที่ทุก ๆ ระดับให้เห็นได้อย่างชัดเจน เช่น การสนับสนุนด้านเครื่องมืออุปกรณ์ ทุก ๆ แผนกควรจะมีความพร้อมในด้านเครื่องมืออุปกรณ์เป็นอย่างดี ซึ่งรวมถึงระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ซึ่งมีความสำคัญมากในปัจจุบัน เจ้าหน้าที่ทุก ๆ ระดับจะต้องฝึกฝน และต้องใช้ให้เป็น ดังนั้นการฝึกอบรม และใช้อุปกรณ์เป็นประจำ ก็จะทำให้เขาไม่รู้สึกต่อต้าน

เมื่อประมาณ ๒-๓ ปีก่อนหน้านี้ (พ.ศ.๒๕๔๗) ระบบต่าง ๆ เหมือนกับว่า ยังไม่คงที่ ซึ่งรวมถึงอัตราจ้างของลูกจ้างในสำนักงาน อบต. ก็ยังมีไม่มากนัก ช่วงนั้นจะสังเกตได้ว่า เจ้าหน้าที่รู้สึกกลัวที่จะใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แต่ในปัจจุบันนี้ เจ้าหน้าที่เริ่มมีการพัฒนามากยิ่งขึ้น ซึ่งบุคลากรรุ่นใหม่ ๆ มีส่วนสำคัญในการสนับสนุนการใช้ โดยเฉพาะจุดเด่นของสารสนเทศที่มีความรวดเร็ว และทำให้งานง่ายขึ้นกว่าระบบเดิม ๆ จึงทำให้งานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

เมื่อเจ้าหน้าที่ระดับล่างรู้สึกว่าการใช้เครื่องมือเหล่านี้ ช่วยให้งานง่ายขึ้น และเร็วขึ้น ผู้บริหารจึงจะต้องสนับสนุนด้านงบประมาณ และการเตรียมอุปกรณ์ให้พร้อม เพราะยังมีความพร้อม และการฝึกฝนในการใช้เป็นประจำแล้ว เขาก็จะรู้สึกว่า มันไม่ได้ยาก และพร้อมที่จะเอาระบบสารสนเทศมาช่วยพัฒนางานได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะงานที่ต้องใช้อย่างเต็มระบบอย่างเช่น E-Auction จึงยังจะต้องสนับสนุนให้เจ้าหน้าที่เขาเห็นได้อย่างชัดเจน”

(วิริยะ สีนเกษม ปลัด อบต.ลานตากฟ้า อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม : สัมภาษณ์ ๑๐ พฤศจิกายน ๒๕๕๐)

ดังนั้นผู้ให้บริการตลาดกลางการประมูลในระบบอิเล็กทรอนิกส์ จึงมีเป้าหมายในการสื่อสารที่สำคัญ คือ จะต้องเผยแพร่ข้อมูลและสื่อสารผ่านผู้บริหารระดับสูงของ อบต. เพื่อให้เห็นความสำคัญ และสร้างแรงสนับสนุนผ่านไปยังเจ้าหน้าที่ระดับกลาง และระดับล่างต่อไป

๓. ผู้ให้บริการตลาดกลาง มีการจัดสรรทรัพยากร งบประมาณ และบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนอย่างไร

ผู้ให้บริการตลาดกลางการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทั้ง ๑๐ ราย จะต้องรับรู้ข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวของนโยบายในระดับรัฐตลอดเวลา เพื่อที่จะร่วมกันเผยแพร่ข่าวสารไปยังหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นได้อย่างถูกต้อง ดังนั้นตัวแทนเขตของแต่ละบริษัท จะต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อประสานงานและสร้างความน่าเชื่อถือในความเชี่ยวชาญของบริษัท และจะต้องตรวจสอบข้อมูล โดยประสานงานกับ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง อยู่ตลอดเวลา

“ทางบริษัทฯ จะต้องมีความพร้อมในด้านข้อมูลในเชิงนโยบาย ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้บ่อยครั้ง และนอกจากข้อมูลเชิงนโยบายของรัฐแล้ว ข้อมูลสนับสนุนอื่น ๆ ก็มีความสำคัญต่อระบบประมูล เช่น การให้บริการระบบอินเทอร์เน็ตในแต่ละพื้นที่ในประเทศ ก็มีความสำคัญต่อระบบประมูลฯ เช่นเดียวกัน ดังนั้นเจ้าหน้าที่ทุก ๆ ระดับในบริษัทฯ จะต้องรับรู้และเข้าใจโครงสร้างการทำงานเป็นอย่างดี การฝึกฝนอบรมทักษะการใช้งาน โปรแกรมของเจ้าหน้าที่ และข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้องจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก

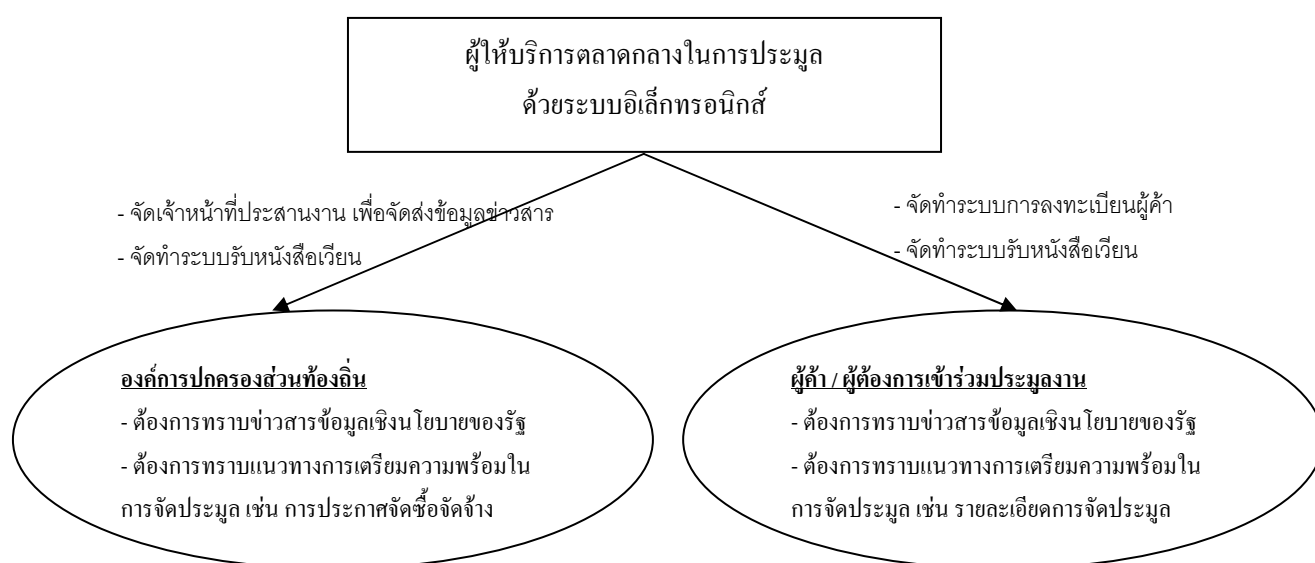
บริษัทฯ จึงต้องมีการจัดประชุมในระดับภาคฯ อย่างบ่อยครั้ง เพื่อเตรียมความพร้อมของเจ้าหน้าที่ตลอดเวลา เพราะ อบต. ในแต่ละท้องถิ่นเอง ก็ต้องพึ่งพาข้อมูลเชิงนโยบายจากทางบริษัทฯ เช่นกัน ดังนั้นสื่อและเครื่องมือในการนำเสนองาน เช่น โปรแกรม Power Point ในการนำเสนอ จึงจะต้องพัฒนาตามนโยบายที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เพื่อไม่ให้เกิดความเข้าใจผิดในการปฏิบัติ บริษัทฯ จึงต้องงบประมาณในการดูแลข้อมูล จัดการทรัพยากรและบุคลากร ให้มีความเข้าใจที่ถูกต้อง เพื่อที่จะไม่ให้ส่งข่าวสารข้อมูลที่ผิดพลาดไปยังหน่วยงาน อบต. ท้องถิ่นต่าง ๆ”

(ศกร ปวุฒิปางค์ ผู้จัดการเขต บริษัท นิวตรอน การประมูล จำกัด : สัมภาษณ์ ๒๑ พฤศจิกายน ๒๕๕๐)

๔. ดำเนินการเตรียมการในการเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ไปยังองค์การปกครองส่วนท้องถิ่นอย่างไร

ด้วยผู้ให้บริการตลาดกลางการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ เป็นศูนย์กลางการเผยแพร่ข้อมูลที่สำคัญ นั่นคือ จะต้องเป็นผู้ประสานงาน และบริการการประมูลให้แก่องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น และในขณะเดียวกัน ก็ต้องมีสมาชิกซึ่งเป็นผู้ค้า หรือผู้ให้บริการ ที่มีความประสงค์ที่จะเข้าร่วมประมูล ดังแผนภูมิต่อไปนี้

แผนภูมิที่ ๒ แผนภูมิแสดงความสัมพันธ์ของผู้ให้บริการตลาดกลางกับหน่วยงานอื่น ๆ



การเตรียมการในการเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ไปยังองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น จึงจะต้องมีการจัดเตรียมข้อมูลที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

๑. ระบบหนังสือเวียน เป็นระบบการจัดการข้อมูลที่สำคัญ ที่หน่วยงานของรัฐ ใช้แจ้งข้อมูลไปยังผู้เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะการแจ้งการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์การประมูล และประกาศต่าง ๆ ที่จะต้องใช้อ้างอิง และเป็นแม่แบบในการปฏิบัติงาน
๒. การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าประมูล เป็นข้อมูลการจัดเตรียมความพร้อมทั้งในด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ ระบบการจัดการ และแนวทางในการคัดเลือกผู้ค้า ทั้งคุณสมบัติของผู้ค้า และรายละเอียดในการตรวจสอบ
๓. คู่มือการทำประกาศจัดซื้อจัดจ้าง เป็นแนวทางการปฏิบัติของหน่วยงานองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น โดยเฉพาะการจัดทำประกาศในระบบออนไลน์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารไปยังผู้ค้าที่มีความสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล

ผู้ให้บริการตลาดกลางฯ จะต้องมีการจัดเตรียมเจ้าหน้าที่ในการประสานงาน เพื่อที่จะจัดส่งข้อมูลข่าวสารไปยัง อบต. ได้อย่างถูกต้อง และสื่อสารได้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะการอบรมให้ อบต. สามารถรับข่าวสารทางระบบอินเทอร์เน็ต จะทำให้เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องคุ้นเคยกับระบบสารสนเทศมากยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกัน เอกสารคู่มือในรูปแบบเอกสารการพิมพ์ ก็ยังคงมีส่วนสำคัญในการเผยแพร่ข้อมูล

ปัญหานำการวิจัยข้อที่ ๒ :

ปัจจัยการสื่อสารที่มีผลต่อความสำเร็จในการยอมรับนวัตกรรม

๑. ใครเป็นผู้ที่มีหน้าที่ในการเผยแพร่ข่าวสารที่เกี่ยวกับระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และผู้บริหารมีลักษณะที่ในการคัดเลือกบุคคลอย่างไร

ผู้รับผิดชอบการดำเนินการประมูลจัดซื้อจัดจ้างขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่น

“ตามระเบียบการดำเนินการประมูลจัดซื้อจัดจ้างขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในระดับตำบล กรมการปกครองส่วนท้องถิ่น ได้มีการกำหนดขั้นตอนในการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อเป็นแนวทางในระเบียบปฏิบัติอย่างชัดเจน ดังต่อไปนี้

ขั้นที่ ๑ คณะผู้บริหารองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น อันประกอบด้วย นายก อบต. รองนายก อบต. ปลัด อบต. ดำเนินการเสนอ นโยบาย และโครงการในแผนพัฒนา อบต. ประจำปีเพื่อขออนุมัติจากสภา อบต.

ขั้นที่ ๒ ส่วนงานสำนักงานปลัด อบต. จะดำเนินการ นำเสนอแต่ละ โครงการตามแผนที่วางไว้เพื่อขอดำเนินการตามแผน ซึ่งจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะผู้บริหาร อบต. อีกครั้งหนึ่ง เพื่อพิจารณาความเหมาะสมตามงบประมาณการจัดเก็บรายได้ในแต่ละช่วงเวลา

ขั้นที่ ๓ หากคณะผู้บริหาร อบต. พิจารณาเห็นว่า ควรดำเนินการ โครงการดังกล่าว ก็จะทำ การขออนุมัติจากสภาฯ อีกครั้งหนึ่ง

ขั้นที่ ๔ สำนักงานปลัดฯ จะดำเนินการศึกษาข้อมูลและจัดทำรายละเอียดของโครงการ เพื่อประกาศให้ผู้สนใจเข้าร่วมประมูลจัดซื้อจัดจ้าง (ผู้ค้า) เข้าใจถึงรายละเอียดและ

องค์ประกอบของโครงการที่จะดำเนินการ โดยจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ไปยังบริษัท หรือองค์กรที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดทำโครงการ อย่างน้อย ๕ บริษัท และจะต้องจัดทำ ประกาศเป็นลายลักษณ์อักษรในที่สาธารณะ เช่น บอร์ดประกาศข่าวของ อบต. เป็นต้น

ขั้นที่ ๕ ดำเนินการประมูลจัดซื้อจัดจ้าง โดยมีนายก อบต.เป็นประธานในการดำเนินการ และฝ่ายการคลังเป็นผู้ปฏิบัติงาน และดำเนินการด้านเอกสารสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง

ขั้นที่ ๖ สภา อบต. จะต้องจัดตั้งคณะกรรมการตรวจรับผลงาน เพื่อตรวจรับผลงานจาก บริษัทฯ ผู้ดำเนินโครงการ โดยมี ปลัด อบต.เป็นประธานในการดำเนินการ และมีฝ่ายพัสดุ เป็นผู้ปฏิบัติงานตรวจรับ

ระเบียบการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง จึงประกอบไปด้วยผู้บริหารองค์กร ทั้งในระดับล่าง คือ เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ ระดับกลาง คือ หัวหน้าฝ่ายการคลัง หัวหน้าฝ่ายพัสดุ นิติกร และ ระดับสูง คือ ปลัด อบต. นายก อบต. รวมถึง สภา อบต. ที่จะรับรู้ขั้นตอนอย่างเป็นลายลักษณ์ อักษร”

(ธีรศักดิ์ กลิ่นนิล นายก อบต.คอกกระบือ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร : สัมภาษณ์ ๑๐ ตุลาคม ๒๕๕๐)

ดังนั้น กลไกในการวางแผนนโยบายเพื่อจัดสรรโครงการต่าง ๆ จึงขึ้นอยู่กับ สภา อบต. และ นายก อบต. เป็นสำคัญ ในขณะเดียวกัน ปลัด อบต. จะเป็นผู้อำนวยการดำเนินการประมูลจัดซื้อ จัดจ้างโดยตำแหน่งหน้าที่ ดังนั้นการคัดเลือกบุคลากรในการประสานงานประมูล จึงขึ้นอยู่กับ การอำนวยการของ ปลัด อบต.เป็นหลักสำคัญ

ในขณะเดียวกัน ด้วยจุดเด่นของระบบสารสนเทศ คือ การสรุปผลในระบบมัลติมีเดีย เช่น การใช้กราฟแสดงผล และการใช้ภาพกราฟฟิก เข้ามาช่วยส่งเสริมให้เกิดการรับรู้ และความ เข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น ผู้บริหารจึงเลือกที่จะให้บุคลากรรุ่นใหม่ที่มีความรู้ในระดับปริญญาตรี ซึ่งมีความคุ้นเคยกับระบบสารสนเทศมากกว่า บุคลากรรุ่นเก่า เป็นผู้ช่วยเหลือในการจัดการการ ประมูลในระบบอิเล็กทรอนิกส์

๒. เตรียมข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับระบบการประมูลด้วยระบบ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) อย่างไร และมีประเด็นหรือสาระที่นำเสนอข้อมูลแบบใดเพื่อให้บุคลากรได้ตระหนักถึงความสำคัญของระบบการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ที่มีต่อการพัฒนาองค์กร

การจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับระบบประมูลด้วยอิเล็กทรอนิกส์ของ อบต. นั้น ผู้บริหารจะต้องพึงพาข่าวสารจากหน่วยงานของรัฐ ผู้ซึ่งกำหนดนโยบายและวิธีการปฏิบัติ นั่นคือ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง หรืออาจจะรับข้อมูลข่าวสารผ่านตัวแทน นั่นคือ ผู้ให้บริการตลาดกลางประมูล ดังนั้น ผู้บริหาร อบต. จึงจำเป็นที่จะต้องสร้างเครือข่ายภายในหน่วยงานระดับเดียวกัน เพื่อใช้ในการตรวจสอบข้อมูลข่าวสาร และใช้เป็นตัวอย่างในการปฏิบัติงาน

“ในกลุ่มของผู้บริหาร อบต.เอง ทั้งในระดับ นายก อบต. และ ปลัด อบต. ก็ต้องรู้จักการประสานกับ อบต.อื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อบต.ที่มีขนาดพื้นที่การปกครอง และลักษณะเฉพาะที่คล้ายคลึงกัน โดยจะต้องติดต่อประสานงาน หรือเข้าไปขอคูดงาน จากพื้นที่ อบต.อื่น ๆ ว่ามีลักษณะการปฏิบัติอย่างไร

แต่ อบต.ก็ยังคงต้องการข่าวสารข้อมูลเบื้องต้นจากทางกรมการปกครองส่วนท้องถิ่น หรือข้อมูลจากทางกรมบัญชีกลางเองด้วย โดยเฉพาะการนำเสนอในประเด็นความโปร่งใส ซึ่งเป็นหลักสำคัญของการประมูล และสิ่งสำคัญรองลงมา ก็คือ การทำงานได้สะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งต้องมากกว่าระบบเดิมที่ใช้การเปิดซองประมูล

ข้อมูลความเคลื่อนไหวของขั้นตอนในการปฏิบัติการ จึงเป็นเรื่องสำคัญ และควรจะต้องจัดทำเอกสารอธิบายให้แก่ผู้ค้า และสมาชิกสภาฯ ให้เข้าใจอย่างแท้จริง เพราะอาจจะเกิดความสับสนในการปฏิบัติได้ง่าย โดยเฉพาะสมาชิกฯ ที่ไม่เข้าใจระบบสารสนเทศฯ ดังนั้น เจ้าหน้าที่การคลัง เจ้าหน้าที่พัสดุ และสำนักปลัดฯ จึงมีหน้าที่สำคัญในการเผยแพร่ข้อมูลที่ถูกต้อง ซึ่งไม่ใช่เฉพาะสมาชิกสภาฯ เท่านั้น แต่จะต้องพูดคุย ส่งข่าวสาร และทำความเข้าใจให้กับประชาชนในเขตรับผิดชอบทุก ๆ ระดับ

เพราะว่า เราอาจจะขอความร่วมมือจากประชาชน ให้เข้ามาเป็นกรรมการตรวจรับ หรือ เป็นกรรมการจัดประมูล เพื่อที่จะสร้างความโปร่งใสมากยิ่งขึ้น ดังนั้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ E-Auction จึงจะต้องถูกเผยแพร่ออกไปให้ครอบคลุม เราอาจจะใช้ Internet ตำบล ให้เป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น เพราะทางกรมฯ ก็มีเว็บไซต์ที่มีข้อมูลที่ถูกต้องอยู่แล้ว (<http://www.gprocurement.go.th/> - เว็บไซต์ของกรมบัญชีกลาง) ดังนั้นประชาชนที่เข้ามาใช้ก็สามารถหาจากแหล่งข้อมูลเหล่านี้ได้ด้วย”

(เพ็ญ ศรีนิเวศน์ นายก อบต.หลักสาม อ.บ้านแพ้ว จ.สมุทรสาคร : สัมภาษณ์ ๑๕ กันยายน ๒๕๕๐)

๓. หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกและกำหนดสื่อต่าง ๆ เป็นอย่างไร มีลักษณะ ในการสื่อสารอย่างไร

ระเบียบและขั้นตอนในการปฏิบัติในการจัดประชุมทุกประเภท มีความสำคัญเท่าเทียมกัน เนื่องจากจะต้องแสดงถึงความโปร่งใสในการจัดประชุม ดังนั้นสื่อที่ใช้ในการประกอบการทำงาน จะต้องเป็นเอกสารประกอบการประชุมที่ได้รับการตรวจสอบจากทุกฝ่ายว่ามีความถูกต้อง และจะต้องมีการทำความเข้าใจด้วยสื่อบุคคล ที่มีประสบการณ์

“เจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและงบประมาณ จะต้องได้รับการฝึกอบรมจากกรมฯ เพื่อให้มีความพร้อมในการดำเนินงานการประชุม โดยการประชุมในแต่ละครั้งเจ้าหน้าที่การคลังที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดีแล้ว จะต้องจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อรับผิดชอบการประชุม และมีการจัดทำเอกสารประกอบ เพื่อเป็นกฎเกณฑ์ที่ทำให้ทุกฝ่ายเข้าใจได้อย่างชัดเจน

ข้อมูลเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้อง เช่น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์จากกระทรวงฯ ฝ่ายการคลังก็จะต้องศึกษาความเปลี่ยนแปลง และแก้ไขระเบียบของเราเองด้วย เพื่อให้ทันเหตุการณ์ และในขณะเดียวกัน เจ้าหน้าที่ด้านสารสนเทศ ก็ต้องมีการเตรียมความพร้อมในการปรับปรุงพัฒนาอุปกรณ์เครื่องมือให้มีความพร้อม

แต่ในการเตรียมการประชุมทุก ๆ ครั้ง ผู้ให้บริการตลาดกลาง จะต้องเข้ามาช่วยเหลือจัดเตรียมการประชุมให้กับทาง อบต. เพื่อตรวจสอบความผิดพลาดอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งเราจะพึงพาเขาอยู่ฝ่ายเดียวก็ไม่ได้ จึงต้องมีความพร้อมในการจัดการประชุมอยู่ตลอดเวลาด้วย”

(ชัยพร สุทธิพันธ์ ปลัด อบต. ไทรใหญ่ อ. ไทรน้อย จ.นนทบุรี : สัมภาษณ์ ๗ กันยายน ๒๕๕๐)

๔. มีการจัดลำดับความสำคัญของบุคลากรในแต่ละกลุ่มในการรับรู้อย่างไร

กลุ่มในการรับรู้ กลุ่มที่ ๑ เจ้าหน้าที่ ของ อบต. ด้วยองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในระดับตำบล ใช้การจัดลำดับความสำคัญของบุคลากรตามตำแหน่งหน้าที่ในการบริหารจัดการ นั่นคือ ผู้บริหารระดับนโยบาย (นายก และรองนายก อบต.) ผู้บริหารระดับอำนวยการ (ปลัด อบต.) และเจ้าหน้าที่ในระดับปฏิบัติการ (หัวหน้าฝ่ายการคลัง และเจ้าหน้าที่ อบต.) ในทุก ๆ ระดับการทำงานนี้ จะต้องมีความเข้าใจในการรับรู้ที่ตรงกันตามระเบียบปฏิบัติการ และเข้าใจในเป้าหมายของโครงการที่กำลังดำเนินการประชุม

กลุ่มในการรับรู้ กลุ่มที่ ๒ กลุ่มประชาชนในเขตการปกครอง เป้าหมายสำคัญของการจัดประมูลจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสื่อสาร ก็คือ “ความโปร่งใส” ในการจัดประมูล ดังนั้น ระเบียบขั้นตอนในการประมูล ลักษณะการนำเสนองานประมูลบนอินเทอร์เน็ต และการตรวจสอบผลการประมูล จึงมีความสำคัญต่อการสื่อสารไปยังประชาชนในเขตการปกครอง เนื่องจากการประมูลต้องการการยอมรับว่ามี “ความโปร่งใส” ดังนั้น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องทั้งหมด จึงจะต้องมีการเรียบเรียง และรายงานอย่างเปิดเผย

กลุ่มในการรับรู้ กลุ่มที่ ๓ กลุ่มผู้ค้า/ผู้เข้าร่วมประมูล เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบการประมูล จะต้องจัดเตรียมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการที่จะประมูล ซึ่งระเบียบขั้นตอนในการประมูล E-Auction จะเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเท่านั้น ข้อมูลที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับโครงการจะจัดแบ่งออกเป็น (๑) ข้อมูลรายละเอียดโครงการ (๒) ข้อมูลขั้นตอนในการจัดประมูล เช่น การประกาศจัดซื้อจัดจ้าง และ (๓) ระเบียบขั้นตอนในการประมูล

๕. มีความคาดหวังให้บุคลากรในองค์กรมีการปฏิบัติอย่างไรต่อระบบการ ประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) และมีการประเมินผลการตอบรับอย่างไร

หน้าที่ที่สำคัญขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในระดับตำบล ก็คือ การบริหารจัดการและปกครองส่วนตำบลด้วยหลักธรรมาภิบาล อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการในระดับชุมชนทั้งทางด้านสาธารณูปโภค สุขภาพ การศึกษา และศาสนา ดังนั้นการพัฒนาชุมชนให้ยั่งยืนจึงต้องจัดทำโครงการต่าง ๆ ตามแผนยุทธศาสตร์ในแต่ละด้าน ทำให้การจัดซื้อจัดจ้างเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาต่าง ๆ

“สิ่งที่ผู้บริหาร อบต.คาดหวังมากที่สุด ก็คือ ความร่วมเย็นเป็นสุขของประชาชนในปกครอง และ การได้รับการยอมรับจากประชาชนก็เป็นส่วนสำคัญ เนื่องจาก หากประชาชนเชื่อมั่นในผู้บริหารแล้ว ก็จะทำให้การทำงานทุกด้านปราศจากปัญหาและอุปสรรค การทำงานด้านการประมูลจัดซื้อจัดจ้าง จึงเป็นเรื่องสำคัญของชุมชน เพราะการประมูลจะเกี่ยวข้องกับการใช้งบประมาณ ซึ่งงบประมาณเหล่านั้นก็คือภาษีของชาวบ้านในตำบล ทำให้เกิดกลไกการตรวจสอบอย่างอัตโนมัติ และเป็นเป้าหมายของคนในตำบลอยู่แล้ว

ดังนั้น การได้รับการยอมรับ ถึงความ “โปร่งใส” จึงถือว่าเป็น ความคาดหวัง ที่ต้องการให้ประชาชนยอมรับ เช่น หลังจากประมูลจะไม่มีกรร้องเรียน และทุก ๆ ฝ่ายให้การยอมรับ เป็นต้น การ

ประเมินผลจึงสามารถตรวจสอบได้ง่าย ทั้งในด้านการยอมรับจากประชาชน และการตรวจสอบจากบันทึกข้อมูลและการแข่งขันประมูลในแต่ละครั้ง”

(พรชัย คิสโร ปลัด อบต.บางคูรัด อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี : สัมภาษณ์ ๒๓ ตุลาคม ๒๕๕๐)

๖. มีการเชิญชวนให้ฝ่ายปฏิบัติเข้ามามีส่วนร่วมอย่างไร

“ข้อสำคัญในการบริหารงาน เพื่อให้ฝ่ายปฏิบัติงานเข้ามามีส่วนร่วมในงาน ก็คือ การให้เห็นผลสำเร็จ ซึ่งเป็นรางวัลในการทำงานที่สำคัญ ดังนั้นการยึดมั่นถึงภาพพจน์ของทีมงานในด้านการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ จึงเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการมีส่วนร่วมในการทำงาน

แต่ด้วยความซับซ้อนของระบบสารสนเทศ ทำให้เจ้าหน้าที่ที่ได้รับการอบรมจะทราบดี ถึงความสำคัญของเขาเอง หมายถึง เรามีบุคลากรด้านสารสนเทศค่อนข้างจำกัด ดังนั้นคนที่ทำได้ จึงมักจะเมือแรงผลักดันให้เขารู้สึกว่าตนเองเป็นผู้นำทางด้านเทคนิค แต่ถ้าหากเขายังไม่รู้สึเช่นนั้นแล้ว ผู้บริหารก็ต้องกระตุ้นเตือนให้เขารู้สึกเช่นนั้นด้วย

ดังนั้น ทุก ๆ อบต.ควรจะต้องมีเจ้าหน้าที่ที่สามารถเป็นผู้นำด้านสารสนเทศ ที่คอยช่วยเหลือบุคลากรคนอื่น ๆ ที่ขาดความสามารถด้านนี้ และผู้บริหารก็ควรที่จะสนับสนุนเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญ ให้รู้จักการเผยแพร่ความรู้ไปสู่คนอื่น ๆ อีกด้วย”

(อุดม อันมี นายก อบต.บึงคำพร้อย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี : สัมภาษณ์ ๑๒ ธันวาคม ๒๕๕๐)