

รายงานการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานการจัดซื้อจัดจ้างต่างประเทศ ประจำปีงบประมาณ 2561
ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุ

ลำดับ	วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง	ปริมาณงานรับเข้า (ฉบับ)	ผลการจัดซื้อจัดจ้าง				
			ปริมาณแล้วเสร็จ (ฉบับ)	ร้อยละ	มูลค่างานแล้วเสร็จ (ล้านบาท)	งานระหว่างดำเนินการ (ฉบับ)	ร้อยละ
1	วิธีตกลงราคา	56	53	94.64	1.84	3	5.36
2	วิธีพิเศษ	93	78	83.87	1,532.21	15	16.13
3	วิธีสอบราคา	14	10	71.43	11.28	4	28.57
4	วิธีจ้างที่ปรึกษา	2	2	100.00	36.34	-	0.00
5	วิธี e-Auction	12	12	100.00	224.57	-	0.00
6	วิธีประกวดราคา	102	44	43.14	15,104.70	58	56.86
7	วิธีเฉพาะเจาะจง	15	15	100.00	1.92	-	0.00
	รวม	294	214	72.79	16,912.87	80	27.21

สรุปรายงานการประหยัดงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้าง ประจำปีงบประมาณ 2561

รายละเอียด	รวมชิ้นงาน (ฉบับ)	ราคาที่ได้รับอนุมัติ (ล้านบาท)	ราคากลาง (ล้านบาท)	ต่ำกว่าราคากลาง	
				มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
งานซื้อ	122	4,040.22	5,049.14	-1,008.92	-19.98
งานจ้าง	92	12,872.65	15,233.70	-2,361.06	-15.50
รวมทั้งสิ้น	214	16,912.87	20,282.84	-3,369.98	-16.61

หมายเหตุ : งานที่ดำเนินการจัดทำข้อผูกพันแล้วเสร็จในปี 2561

รายงานการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อการจัดซื้อจัดจ้าง
แยกตามวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง

ลำดับที่	วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง	ความเสี่ยง	ปัญหา/อุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
1	วิธีตกลงราคา	-	-	-
2.	วิธีพิเศษ	<ul style="list-style-type: none"> - งานเร่งด่วน มีกำหนดใช้งานที่ไม่สามารถเลื่อนได้ - ออกสอบราคาล่าช้า - ใช้เวลาเจรจาต่อรองกับบริษัทนาน - มีโอกาสยกเลิกการจัดหา - จัดซื้อ/จ้างโดยต้องยอมรับเงื่อนไขของบริษัท ซึ่งอาจทำให้ กพผ.เสียประโยชน์ 	<ul style="list-style-type: none"> - หน่วยงานผู้ใช้งานส่งเรื่องขอเบิกซื้อ/จ้าง กระชั้นชิด - หน่วยงานผู้ใช้งานแจ้งรายละเอียดทางเทคนิคในใบเบิกซื้อ/ขอจ้างไม่ตรงกับสิ่งแนบอื่น ๆ เช่น Drawing/ Work Scope - ไม่ได้รับคำตอบจากบริษัท แม้จะติดตามแล้วหลายครั้ง - บริษัทยกเลิกการผลิตอุปกรณ์ - บริษัทไม่ยอมรับข้อเสนอของ กพผ. เนื่องจากเป็นผู้ผลิต/จำหน่ายเพียงรายเดียว 	<ul style="list-style-type: none"> - เจ้าหน้าที่จัดหาร่วมกับผู้ใช้งานวางแผน ความต้องการใช้งาน - ทำความเข้าใจกับผู้ใช้งานเกี่ยวกับขั้นตอนและระยะเวลาที่ใช้ในการจัดหา - ตรวจสอบรายการจาก website ของ องป. (budget.egat.co.th) เพื่อจะได้ทราบว่ารายการใดบ้างที่ต้องจัดหาต่างประเทศ - ติดตามจากผู้ใช้งานให้ส่งเพิ่มเติมโดยเร็ว - ใช้แบบฟอร์มในการขอรายละเอียดเพิ่มเติมจากผู้ใช้งาน เพื่อให้ได้ข้อมูลครบถ้วน - ขอให้ผู้ใช้งานช่วยติดตาม - ขอให้ผู้ใช้งานแนะนำ Spec. หรือแหล่งจำหน่ายใหม่ - สืบหาผู้ขายรายใหม่ ๆ - ทำสัญญาระยะยาวเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง - ตรวจสอบจากงานจัดหาอื่นที่เคยยอมรับเงื่อนไขของบริษัทลักษณะเดียวกันเพื่อนำข้อมูลมาเจรจากับบริษัท
3	วิธีจ้างที่ปรึกษา	<ul style="list-style-type: none"> - งานเร่งด่วน มีกำหนดใช้งานที่ไม่สามารถเลื่อนได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - หน่วยงานผู้ใช้งานส่งเรื่องขอเบิกซื้อ/จ้าง กระชั้นชิด 	<ul style="list-style-type: none"> - วางแผนความต้องการใช้งาน - ทำความเข้าใจกับผู้ใช้งานเกี่ยวกับขั้นตอนและระยะเวลาที่ใช้ในการจัดหา - สนับสนุนผู้ใช้งานในการจัดทำเงื่อนไขงานจ้างที่ปรึกษาให้ครบถ้วนถูกต้อง

ลำดับที่	วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง	ความเสี่ยง	ปัญหา/อุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
4	วิธีประกวดราคา	- รับราคางานต่ำกว่าหรือสูงกว่าราคากลางมากกว่าร้อยละ 15	- กรรมการพิจารณาฯ ต้องจัดทำบันทึกสอบถามราคากลางต่อคณะกรรมการราคากลาง/หน่วยงานที่จัดทำราคากลางซึ่งอาจใช้ระยะเวลานาน	- ทบทวนหลักเกณฑ์ในการจัดทำราคากลาง
		- การดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผน	- คณะกรรมการใช้เวลาในการพิจารณานาน เนื่องจาก - ต้องตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับจ้างจากเจ้าของโครงการในต่างประเทศ - ต้องขอข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้ยื่นเสนอราคา - ไม่สามารถจัดหาที่ดินเพื่อก่อสร้างโรงไฟฟ้าได้ - โครงการไม่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมหรือหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง - ไม่สามารถเข้าพื้นที่ในการดำเนินการก่อสร้าง	- คัดเลือกผู้ผ่านคุณสมบัติเบื้องต้น (Pre Qualification) ก่อนการประกวดราคา - ติดตามงานให้เป็นไปตามแผนฯ โดยกำหนดระยะเวลาการส่งเอกสารเพิ่มเติมของบริษัทให้สอดคล้องกับแผนฯ - วางแผนดำเนินการก่อสร้างให้ชัดเจนก่อนดำเนินงาน
		- งานหยุดชะงัก/ไม่สามารถดำเนินงานต่อได้	- บริษัทมีข้อร้องเรียนในการทำงานเนื่องจากขาดความเข้าใจในกระบวนการทำงานและระเบียบข้อบังคับของ กฟผ.	- จัดให้มีการทำความเข้าใจในกระบวนการทำงานกับผู้ยื่นเสนอราคา
		- การออกหนังสือสนองรับราคาไม่เป็นไปตามแผน	- กั้นเงินงบประมาณของโครงการไม่ผ่าน เนื่องจากยังไม่มีงบประมาณ - เมื่อส่งเรื่องกั้นเงินงบประมาณแล้วพบว่าวงเงินที่ต้องการเกินกว่าวงงบประมาณทั้งโครงการ	- ติดตามเรื่องงบประมาณจากผู้ใช้งานและหน่วยงานที่ดำเนินการด้านงบประมาณอย่างใกล้ชิด
		- บริษัทผู้เสนอราคาผ่านการพิจารณาน้อยรายทำให้การแข่งขันน้อยลงหรือไม่มีผู้ผ่านคุณสมบัติ	- บริษัทยื่นข้อเสนอไม่ตรงตามเงื่อนไขการเสนอราคาที่กำหนด	- ปรับปรุงเงื่อนไขมาตรฐานให้ชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อน
5	วิธีสอบราคา	- รับราคางานต่ำกว่าหรือสูงกว่าราคากลางมากกว่าร้อยละ 15	- กรรมการพิจารณาฯ ต้องจัดทำบันทึกสอบถามราคากลางต่อคณะกรรมการราคากลาง/หน่วยงานที่จัดทำราคากลางซึ่งอาจใช้ระยะเวลานาน	- ทบทวนหลักเกณฑ์ในการจัดทำราคากลาง
		- ไม่สามารถดำเนินการจัดหาได้	- ไม่มีผู้ยื่นเสนอราคา เนื่องจากมีวงเงินการจัดหาต่ำ	- รวบรวมอุปกรณ์ที่จัดหาให้มีวงเงินที่มากขึ้นเพื่อจูงใจให้ผู้ยื่นเสนอราคา
		- บริษัทผู้เสนอราคาผ่านการพิจารณาน้อยรายทำให้การแข่งขันน้อยลงหรือไม่มีผู้ผ่านคุณสมบัติ	- บริษัทยื่นข้อเสนอไม่ตรงตามเงื่อนไขการเสนอราคาที่กำหนด	- ปรับปรุงเงื่อนไขมาตรฐานให้ชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อน

ลำดับที่	วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง	ความเสี่ยง	ปัญหา/อุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
6	วิธีเฉพาะเจาะจง	- งานเร่งด่วน มีกำหนดใช้งานที่ไม่สามารถเลื่อนได้	- หน่วยงานผู้ใช้งานส่งเรื่องขอเบิกซื้อ/จ้าง กระชั้นชิด	- วางแผนความต้องการใช้งาน - ทำความเข้าใจกับผู้ใช้งานเกี่ยวกับขั้นตอนและระยะเวลาที่ใช้ในการจัดหา - ตรวจสอบรายการจาก website ของ องป. (budget.egat.co.th) เพื่อจะได้ทราบว่ารายการใดบ้างที่ต้องจัดหาต่างประเทศ
		- ออกสอบราคาล่าช้า	- หน่วยงานผู้ใช้งานแจ้งรายละเอียดทางเทคนิคในใบเบิกซื้อ/ขอจ้างไม่ตรงกับสิ่งแนบอื่น ๆ เช่น Drawing/ Work Scope	- ติดตามจากผู้ใช้งานให้ส่งเพิ่มเติมโดยเร็ว - ใช้แบบฟอร์มในการขอรายละเอียดเพิ่มเติมจากผู้ใช้งาน เพื่อให้ได้ข้อมูลครบถ้วน
		- ใช้เวลาเจรจาต่อรองกับบริษัทนาน	- ไม่ได้รับคำตอบจากบริษัท แม้จะติดตามแล้วหลายครั้ง	- ขอให้ผู้ใช้งานช่วยติดตาม
		- มีโอกาสยกเลิกการจัดหา	- บริษัทยกเลิกการผลิตอุปกรณ์	- ขอให้ผู้ใช้งานแนะนำ Spec หรือแหล่งจำหน่าย ใหม่
		- จัดซื้อ/จ้างโดยต้องยอมรับเงื่อนไขของบริษัท ซึ่งอาจทำให้ กฟผ.เสียประโยชน์	- บริษัทไม่ยอมรับข้อเสนอของ กฟผ. เนื่องจากเป็นผู้ผลิต/จำหน่ายเพียงรายเดียว	- สืบหาผู้ขายรายใหม่ ๆ - ทำสัญญาระยะยาวเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง - ตรวจสอบจากงานจัดหาอื่นที่เคยยอมรับเงื่อนไขของบริษัทลักษณะเดียวกันเพื่อนำข้อมูลมาเจรจากับบริษัท