

ในการจัดซื้อจัดจ้าง หน่วยงานควรรับราคาที่ต่ำกว่าหรือเท่ากับราคากลาง แต่กรณีผู้เสนอราคา เสนอราคาสูงกว่าราคากลาง หน่วยงานพยายามต่อรองราคาแล้ว ราคาที่เสนอยังสูงกว่าราคากลาง ย่อมอยู่ที่ดุลพินิจของหน่วยงาน ที่จะพิจารณาจัดจ้างต่อไป

- ผู้เสนอราคา เสนอราคาสูงกว่าราคากลางได้
- หน่วยงานควรรับราคาที่ต่ำกว่าหรือเท่ากับราคากลาง
- แต่ไม่มีข้อห้าม รับราคาที่สูงกว่าราคากลาง



BEST PRICE



๒. กรณีข้อหาหรือ ๑ - ๒ เมื่อข้อเท็จจริงปรากฏว่า กรมสนับสนุนบริการสุขภาพได้ดำเนินการจ้างเหมาบริการรักษาความปลอดภัย กับองค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก ในพระบรมราชูปถัมภ์ (อผศ.) โดยวิธีเฉพาะเจาะจง ตามพระราชบัญญัติฯ มาตรา ๕๖ วรรคหนึ่ง (๒) (ข) ประกอบกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน พ.ศ. ๒๕๖๓ หมวด ๒ ข้อ ๖ (๓) ในวงเงินงบประมาณจำนวน ๒,๗๗๗,๔๖๐ บาท โดยกำหนดราคากลางเป็นเงินจำนวน ๒,๗๕๘,๘๐๐ บาท เป็นไปตามประกาศสำนักงบประมาณ เรื่อง หลักเกณฑ์และอัตราค่าใช้จ่ายประกอบการพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี ที่เบิกจ่ายในลักษณะค่าตอบแทน ใช้สอย วัสดุ และค่าสาธารณูปโภค ฉบับเดือนธันวาคม ๒๕๖๔ ซึ่งเป็นราคากลางตามมาตรา ๔ (๓) หากปรากฏว่า อผศ. เสนอราคาสูงกว่าราคากลางที่กรมฯ กำหนด แต่ไม่เกินวงเงินงบประมาณที่ได้รับการจัดสรรมาสำหรับโครงการดังกล่าว ประกอบกับกรมฯ ได้พยายามต่อรองราคากับ อผศ. แล้ว ดังนั้น ย่อมอยู่ในดุลพินิจของกรมฯ ที่จะพิจารณาจัดจ้างต่อไป

อย่างไรก็ดี ราคากลาง หมายความว่า ราคาเพื่อใช้เป็นฐานสำหรับเปรียบเทียบราคาที่ยื่นข้อเสนอได้ยื่นเสนอไว้ ซึ่งสามารถจัดซื้อจัดจ้างได้จริง หากการกำหนดราคากลางเป็นไปโดยถูกต้องครบถ้วนตามหลักเกณฑ์การกำหนดราคากลาง กรมฯ ก็ควรที่จะรับราคาที่ต่ำกว่าหรือเท่ากับราคากลาง ซึ่งเป็นราคาเหมาะสมสำหรับกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอราคาสูงกว่าราคากลางกำหนด กรมฯ จึงควรทบทวนราคากลางใหม่ หากมีการทบทวนราคากลางแล้ว ราคากลางใหม่ยังสูงกว่าวงเงินที่จะซื้อหรือจ้าง กรมฯ ย่อมต้องขออนุมัติต่อผู้มีอำนาจต่อไป



จุดสลับคนทำพัสดุ! เสนอราคาสูงกว่า "ราคากลาง" แต่ไม่เกิน "งบประมาณ" รับราคาได้ไหม? ทำอย่างไรไม่ให้เสี่ยงคุก!

เชื่อว่าคณะกรรมการพิจารณาผลฯ และผู้ปฏิบัติงานพัสดุหลายท่าน ต้องเคยเจอ "สถานการณ์วัดใจ" หน้านางแบบนี้ครับ:

 **วงเงินงบประมาณ:** 30,000,000 บาท (เพดานสูงสุดที่มีเงินจ่าย)

 **ราคากลาง:** 27,000,000 บาท (ราคามาตรฐานที่ควรจะเป็น)

 **ผู้เสนอราคาต่ำสุด เสนอมา:** 29,500,000 บาท

คำถามยอดฮิตคือ: ผู้เสนอราคาขึ้นมาสูงกว่าราคากลางตั้ง 2.5 ล้านบาท แต่ยังอยู่ในวงเงินงบประมาณ 30 ล้านบาท คณะกรรมการฯ จะทำรายงานเสนอหัวหน้าหน่วยงานให้ "รับราคา" นี้เลยได้หรือไม่?

หลายคนมักคิดง่ายๆ ว่า "ก็เงินงบประมาณเรามีพอจ่าย เขาเสนอมาไม่เกินงบ ก็รับๆ ไปเถอะ งานจะได้เดิน"... **หยุดความคิดนั้นก่อนครับ!** ถ้าทำแบบนั้น คุณกำลังเดินเท้าเปล่าเข้าหาความเสี่ยงที่จะถูกหน่วยงานตรวจสอบ (สตง. หรือ ป.ป.ช.) ชี้มูลความผิดฐาน "ทำให้ราชการเสียหาย" ครับ! วันนี้เรามาผ่าประเด็นนี้ให้ชัดเจนแบบเจาะลึกกันครับ

1. ตอบให้ชัด: "รับราคาที่สูงกว่าราคากลางได้หรือไม่?"

ตอบแบบฟันธง: "ทำได้ครับ ไม่มีข้อห้ามเด็ดขาด" ตาม แนวทางปฏิบัติตามหนังสือตอบข้อหารือของคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างฯ ได้วางหลักการไว้ว่า หน่วยงาน "ควร" รับราคาที่ต่ำกว่าหรือเท่ากับราคากลางเพื่อประโยชน์ของรัฐ แต่ไม่ได้มีข้อห้ามรับราคาที่สูงกว่าราคากลาง ตราบใดที่ราคาดังกล่าว "ยังไม่เกินวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร" แต่เดี๋ยวก่อน! การที่หนังสือแนวทางปฏิบัติฯ เปิดช่องให้ทำได้ ไม่ได้แปลว่าให้เซ็นรับทันที เพราะการอ้างคำว่า "มีเงินงบประมาณพอจ่าย" คุณกำลังเดินเข้าสู่ความเสี่ยงอย่างมหันต์ครับ!

2. ดักทางหน่วยงานตรวจสอบ ทำไมถึงมองว่า "ราชการเสียหาย"?

ในมุมมองของหน่วยงานตรวจสอบและศาล เขาไม่ได้ดูแค่ว่าคุณมีเงินจ่ายหรือไม่ แต่เขามองลึกไปถึง "ความคุ้มค่าและเจตนา" ครับ

- **ราคากลางคือราคาเพื่อใช้เป็นฐานเปรียบเทียบที่สามารถจัดทำได้จริง** ถ้าราคากลาง 27 ล้านบาท ถูกคำนวณมาอย่างถูกต้องสะท้อนราคาตลาด ณ ปัจจุบันแล้ว **ทำไมรัฐต้องยอมจ่ายแพงกว่าถึง 2.5 ล้านบาท?**
- ส่วนต่าง 2.5 ล้านบาทตรงนี้แหละครับ ที่ผู้ตรวจสอบจะตีความว่าเป็น **"ความเสียหายของรัฐ"** ที่เกิดจากการละเว้นการรักษาผลประโยชน์ การใช้ "ดุลพินิจ" รับงานโดยอ้างว่ามีงบ 30 ล้านบาท เป็นเหตุผลที่ฟังไม่ขึ้นในชั้นศาลเด็ดขาดครับ

3. หมัดเด็ด! กฎหมายให้สิทธิ "ปฏิเสธ" แม้เป็นราคาต่ำสุด!

หลายคนเข้าใจผิดว่า "ถ้าเขาเสนอราคามาต่ำสุดในบรรดาผู้ยื่นเสนอ และไม่เกินงบ 30 ล้าน ยังไงคณะกรรมการก็ต้องจำใจรับ"

นี่คือความเข้าใจที่ผิดมหันต์ครับ! เพราะในแบบประกาศและเอกสารประกวดราคา (e-bidding) มีข้อความสงวนสิทธิ์ที่ช่วยชีวิตคณะกรรมการฯ ระบุไว้อย่างชัดเจนว่า:

"...ทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคาที่เสนอทั้งหมดก็ได้... ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ..."



วิเคราะห์ข้อความนี้: กฎหมายมอบ "ดาบ" ให้คณะกรรมการฯ ใช้ปกป้องผลประโยชน์ของรัฐ หากคณะกรรมการฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าราคา 29.5 ล้านบาทนั้น "แพงเกินจริงและไม่คุ้มค่า" คณะกรรมการฯ มีสิทธิเต็มที่ที่จะ **"ไม่รับราคาต่ำสุดนี้"** และเสนอหัวหน้าหน่วยงานให้ยกเลิกการประกวดราคาได้เลย โดยที่ผู้เสนอราคาจะมาฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายไม่ได้ เพราะต้องยึดประโยชน์ของราชการเป็นสำคัญครับ

4. คู่มือเอาตัวรอด: 3 ขั้นตอนที่คุณคณะกรรมการฯ "ต้องทำ" เพื่อไม่ให้เสียคุก!

หากโครงการมีความจำเป็นและคณะกรรมการฯ ต้องการพิจารณารับราคาที่ 29.5 ล้านบาท (เพื่อไม่ให้เสียเวลาเริ่มประมูลใหม่) ต้องสร้าง **"เกราะป้องกัน"** ให้ตัวเองตามสเต็ปนี้อย่างเคร่งครัด:

สเต็ปที่ 1: เจรจาต่อรองราคา (A Must-Do)

- เมื่อผู้เสนอราคาเสนอราคาสูงกว่าราคากลาง สิ่งแรกที่ต้องทำคือ **"ต่อรองราคาก่อน"** กันที่
- คณะกรรมการฯ ต้องเรียกมาเจรจาต่อรองให้ลดลงมาต่ำที่สุด (พยายามบีบให้ใกล้ 27 ล้านบาทให้มากที่สุด)
- **ข้อควรระวัง:** ต้องบันทึกรายละเอียดการต่อรองให้ชัดเจน ห้ามจดแค่ว่า "ผู้รับจ้างยินยอมราคาเดิม" แต่ต้องจดว่าคณะกรรมการจัดเหตุผลอะไรไปต่อสู้ และผู้รับจ้างอ้างเหตุผลอะไร (เช่น ของขาดตลาด เหล็กขึ้นราคา) ถึงไม่ยอมลดราคา เพื่อแสดงให้เห็นความพยายามในการพิทักษ์ประโยชน์ของรัฐอย่างถึงที่สุดแล้ว

สเต็ปที่ 2: หันกลับไปทบทวน "ราคากลาง"

- ตามหนังสือวินิจฉัยฯ แนะนำชัดเจนว่า หากเสนอราคาสูงกว่า กรมฯ ควรทบทวนราคากลางใหม่
- ให้คณะกรรมการพิจารณาผลฯ ส่งเรื่องถาม "คณะกรรมการกำหนดราคากลาง" ว่า ราคากลาง 27 ล้านบาทที่ทำไว้นั้น ปัจจุบันยังสอดคล้องกับราคาตลาดหรือไม่?
- หากราคากลางคำนวณไว้ในอดีต และปัจจุบันราคาวัสดุปรับตัวสูงขึ้นจริง การรับราคา 29.5 ล้านบาท ก็มีความสมเหตุสมผลและมีน้ำหนักในการชี้แจง สดง. มากขึ้น

สเต็ปที่ 3: การเขียนรายงานข้งน้ำหนัก "ความคุ้มค่า" (Proportionality)

หากต่อรองแล้วเขายืนยัน 29.5 ล้านบาท คณะกรรมการฯ ต้องทำรายงานเสนอหัวหน้าหน่วยงานของรัฐเพื่อขออนุมัติโดยใช้ดุลพินิจ โดยห้ามอ้างแค่ว่ามีเงินงบประมาณ 30 ล้านบาทพอจ่ายเด็ดขาด! แต่ต้องเขียนเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์สนับสนุนให้แน่นหนา เช่น:

- **ค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost):** โครงการมีความจำเป็นเร่งด่วน ถ้ายกเลิกและประมูลใหม่ ต้องเสียเวลาอีกหลายเดือน ความเสียหายของโครงการจะประเมินค่าได้มากกว่าส่วนต่าง 2.5 ล้านบาทหรือไม่
- **แนวโน้มตลาด (Market Trend):** หากยกเลิกแล้วประมูลใหม่ ต้นทุนวัสดุในตลาดกำลังอยู่ในช่วงขาขึ้น มีความเสี่ยงสูงที่รายใหม่จะเสนอราคา "แพงกว่า" 29.5 ล้านบาท

บทสรุปสำหรับคนทำงานพัสดุ:

การรับราคาที่สูงกว่าราคากลาง (แต่ไม่เกินงบ) สามารถทำได้ถูกต้องตามระเบียบครับ แต่อย่าละเลยกระบวนการทำงานที่รัดกุม คณะกรรมการฯ ต้องแสดงให้เห็นถึง **"ความพยายามอย่างถึงที่สุดในการปกป้องเงินภาษี"** จงใช้การเจรจาต่อรอง การทบทวนราคากลาง และการเขียนรายงานข้งน้ำหนักความคุ้มค่า มาเป็นเกราะป้องกันตัวคุณ เพื่อตอบคำถามผู้ตรวจสอบให้ได้ว่า **"จ่ายแพงกว่าราคากลางแล้วรัฐได้ประโยชน์อะไร?"**



๔.๕ ก่อนเสนอราคา ผู้ยื่นข้อเสนอควรตรวจสอบร่างสัญญา แบบรูปและรายการละเอียด และขอบเขตของงาน (ถ้ามี) ฯลฯ ให้ถี่ถ้วนและเข้าใจเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดเสียก่อน ที่จะตกลงยื่นข้อเสนอตามเงื่อนไขในเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

๖.๖^{๓๓} ทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคาที่เสนอทั้งหมดก็ได้ และอาจพิจารณาเลือกจ้างก่อสร้างในจำนวน หรือขนาด หรือเฉพาะรายการหนึ่ง รายการใด หรืออาจจะยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์โดยไม่พิจารณาจัดจ้างก่อสร้างเลยก็ได้ สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ และให้ถือว่าการตัดสินใจของ.....^{๓๓} เป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่าย หรือค่าเสียหายใด ๆ มิได้ รวมทั้ง.....^{๓๓} จะพิจารณา ยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์และลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ทำงาน ไม่ว่าจะเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ที่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม หากมีเหตุที่เชื่อถือว่าผู้ยื่นข้อเสนอกระทำการโดยไม่สุจริต เช่น การเสนอเอกสารอันเป็นเท็จ หรือใช้ข้อมูลบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลอื่นมาเสนอราคาแทน เป็นต้น^{๓๓}

ในกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจ ดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ คณะกรรมการพิจารณาผลฯ หรือ.....^{๓๓} จะให้ผู้ยื่นข้อเสนออื่นชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่า ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถดำเนินการตามเอกสาร ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ให้เสร็จสมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้^{๓๓} มีสิทธิ ที่จะไม่รับข้อเสนอหรือไม่รับราคาของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น^{๓๓} ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่มีสิทธิเรียกร้อง ค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใด ๆ จาก.....^{๓๓}

๖.๗ ก่อนลงนามในสัญญา.....^{๓๓} อาจประกาศยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หากปรากฏว่ามีการกระทำที่เข้าลักษณะผู้ยื่นข้อเสนอที่ชนะการประกวดราคาหรือที่ได้รับการคัดเลือกมีผลประโยชน์ ร่วมกัน หรือมีส่วนได้เสียกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม หรือสมยอมกันกับ ผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเจ้าหน้าที่ในการเสนอราคา หรือถือว่ากระทำการทุจริตอื่นใดในการเสนอราคา

๑๖. การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบ

ในระหว่างระยะเวลาการก่อสร้าง ผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายและระเบียบได้กำหนดไว้โดยเคร่งครัด