

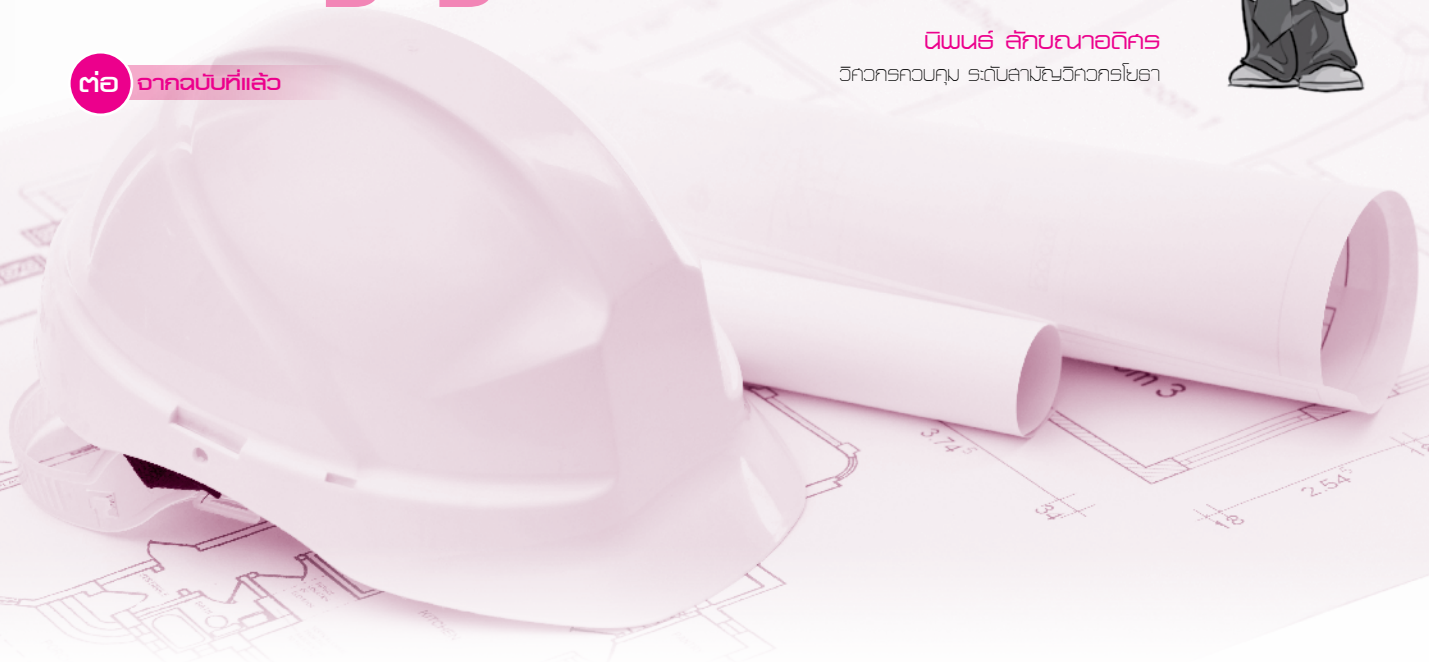
ข้อควรรู้ ใน สัญญาก่อสร้าง 2



นิพนธ์ อัครกมลวิศิษฐ์

วิศวกรควบคุม ระดับชำนาญการพิเศษ

ต่อ จากฉบับที่แล้ว



5) แบบรูป (Drawings)

เป็นแบบรูปที่ใช้อ้างอิงในการก่อสร้าง แบบรูปนี้จะเป็นไปตามมาตรฐานงานสถาปัตยกรรม และวิศวกรรม ประกอบไปด้วยแบบทางสถาปัตยกรรม แบบทางวิศวกรรมโครงสร้าง แบบทางวิศวกรรมระบบไฟฟ้า และสุขาภิบาล จะมีรายละเอียดของงานก่อสร้าง เช่น ผังแบบแปลนโครงการ รูปด้าน รูปตัด แบบขยาย ผังการเดินระบบไฟฟ้า ผังการเดินท่อระบบสุขาภิบาล ฯลฯ เพื่อป้องกันการเข้าใจในรูปแบบการก่อสร้างคลาดเคลื่อนจึงต้องนำแบบรูปทั้งหมดมาเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา เพื่อให้ทางผู้รับเหมาใช้อ้างอิงในการดำเนินการให้เป็นไปตามรูปแบบนั้น

6) เอกสารแนบท้ายสัญญาเพิ่มเติม (Addenda)

กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขต่างๆ หรือรูปแบบการก่อสร้างใดๆ ที่แตกต่างไปจากข้อกำหนดเดิมหลังจากตกลงกันไปแล้ว เพื่อให้มีการบันทึกรายละเอียดใหม่ที่ได้ตกลงร่วมกันไว้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญา จะทำเอกสารบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษร และลงนามคู่ร่วมสัญญากันไว้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาด้วย โดยสัญญาเดิมยังคงมีผลบังคับอยู่ตามกฎหมาย

ประเภทของการจัดจ้างงานก่อสร้าง

รูปแบบการจัดจ้างงานก่อสร้างที่จะนำเสนอนี้มีอยู่หลายรูปแบบให้ผู้สัญญาได้เลือกใช้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะงานที่ทำการก่อสร้าง และช่วงเวลาที่ทำการก่อสร้างนั้นๆ ว่าเป็นสถานการณ์อย่างไร ที่ทำให้ผู้สัญญาตกลงร่วมกันได้ว่าจะใช้รูปแบบการจัดจ้างประเภทไหนในการตกลงทำงานร่วมกัน รูปแบบการจัดจ้างก่อสร้างแบ่งเป็นประเภทต่างๆ ได้ดังนี้

1) การจัดจ้างโดยบัญชีแรงงาน (Construction by force account) เรียกให้เข้าใจง่ายในภาษาบ้านๆ ได้ว่า “จ้างค่าแรง” คือเจ้าของงานเป็นผู้ว่าจ้างแรงงานโดยตรง โดยจ้างเป็นค่าแรงรายวันหรือจ้างเหมาเป็นงานก็ได้ แต่จะจ้างเฉพาะแรงงานเท่านั้น ส่วนการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์งานก่อสร้างอื่นๆ เจ้าของงานจะเป็นผู้จัดหาทั้งหมด รวมถึงการบริหารจัดการหน้างานให้ใครทำอะไรบ้างในแต่ละวันก็เป็นหน้าที่ของเจ้าของงานเช่นกัน การว่าจ้างแบบนี้เหมาะกับงานง่าย ๆ หรืองานขนาดเล็ก เป็นงานที่ไม่ซับซ้อนยุ่งยาก เพราะหากเป็นงานขนาดใหญ่หรืองานที่มีความซับซ้อนจะต้องใช้ทักษะในการบริหารงานก่อสร้างของผู้รับเหมา สาเหตุที่เจ้าของงานเข้ามาซื้อของ และบริหารหน้างานเองก็เพราะต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการของผู้รับเหมา และได้เรียนรู้ขั้นตอนต่างๆ ในการก่อสร้างควบคู่ไปด้วย

แต่ต้องยอมรับว่าการที่เจ้าของงานเป็นผู้จัดซื้อวัสดุต่างๆ เองหากควบคุมงานไม่ถึงจริง ๆ จะมีความเสี่ยงเปลี่ยนของวัสดุต่างๆ มากกว่าการให้ผู้รับเหมาจัดหา และระยะเวลาก่อสร้างที่ล่าช้ากว่ากำหนด รวมถึงกรณีที่มีการทำงานผิดพลาดเจ้าของงานก็รับความเสี่ยงในเรื่องความเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งหมดไว้เองด้วย

2) การจัดจ้างโดยประกวดราคา (Competitive bid) การประกวดราคา คือ การเชิญผู้รับเหมาที่มีความสนใจในงานก่อสร้างนั้นมารับฟังเงื่อนไขในการจัดจ้างร่วมกัน และให้ผู้รับเหมาแต่ละรายนั้นทำราคาค่าก่อสร้างมานำเสนอเพื่อจัดจ้างแล้วส่งให้เจ้าของงานพิจารณา การจัดจ้างแบบนี้เจ้าของงานจะได้ประโยชน์ในการสามารถเปรียบเทียบราคานำเสนอจากผู้รับเหมาแต่ละรายได้ โดยที่เจ้าของงานไม่จำเป็นต้องจัดจ้างรายที่นำเสนอราคาต่ำสุด หากเปรียบเทียบแล้วพบว่า ราคาต่ำผิดปกติหรือพบว่าราคา รายที่สูงกว่านั้นเมื่อเทียบกับคุณภาพในการทำงานโดยรวมแล้วคุ้มค่าง่าความเสี่ยงที่จะจัดจ้างรายที่ราคาต่ำกว่า และหากกรณีที่มีผู้รับเหมาทุกรายนำเสนอราคาสูงกว้างประมาณหรือราคากลางที่ตั้งเอาไว้เจ้าของโครงการก็สามารถล้มประมูล คือ ยกเลิกการประกวดราคานั้นได้ การจัดจ้างแบบประกวดราคานี้สามารถแบ่งย่อยรูปแบบการเสนอราคาได้ 2 แบบ คือ



2.1) การเสนอราคาแบบเหมา (Lump-Sum) คือ การเสนอราคาแบบรวม

สรุปเป็นยอดเงินสุทธิ อาจเรียกทับศัพท์ได้ว่าเสนอราคาแบบล่ำซำ การเสนอราคาแบบนี้ทางผู้รับเหมาจะไม่ได้แจกแจงที่มาของราคาที่น่าเสนอโดยละเอียด การจัดจ้างโดยการนำเสนอราคาแบบนี้เหมาะกับงานที่มีปริมาณน้อยไม่สามารถประหยัดต้นทุนเชิงปริมาณได้ หากแจกแจงประมาณงานย่อยๆ ออกมาจะมีราคาต่อหน่วยสูงมาก จึงเสนอราคาแบบเหมารวมสะดวกกว่า โดยราคาที่นำเสนอจะรวมค่าดำเนินการ และกำไรไว้หมดแล้ว

การนำเสนอราคาแบบเหมามีความสะดวกเนื่องจากพิจารณาจากราคาสุทธิเลยว่าอยู่ในงบประมาณหรือไม่เพื่อตัดสินใจในการจัดจ้าง แต่จะค่อนข้างยุ่งยากหากมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดของงานก่อสร้างหลังจากตกลงราคาไปแล้ว เพราะทางผู้รับเหมาต้องอธิบายรายละเอียดของงานลด และงานเพิ่มซึ่งไม่ได้ราคาต่อหน่วยอ้างอิงเอาไว้เมื่อตอนเสนอราคาแรก การเสนอราคาลักษณะนี้จึงเหมาะกับงานเล็กๆ หรืองานที่ไม่มีความซับซ้อน

2.2) การเสนอราคาต่อหน่วย (Unit-Price) คือ การเสนอราคาแบบแสดงราคาต่อหน่วยของแต่ละชนิดงานย่อยๆ ที่ต่างกัน เช่น เราจะจัดจ้างให้ผู้รับเหมาทำผนังอิฐฉาบปูนเพื่อกั้นห้อง การเสนอ

ราคาจะเสนอแยกเป็นค่าวัสดุ และค่าแรงตั้งแต่งงานก่อนผนัง, งานฉาบปูน, งานทาสีจนสำเร็จเป็นผนังกันห้องตามต้องการ โดยที่จะเสนอราคาต่อหน่วย และปริมาณงานที่จะต้องดำเนินการ หากต้องการทราบราคาทั้งหมดก็เพียงแค่นำราคาต่อหน่วยคูณด้วยปริมาณงานที่เกิดขึ้นแต่ละงานย่อยแล้วนำมารวมกัน การเสนอราคาลักษณะนี้จะแยกค่าบริหารจัดการ และผลกำไรที่ผู้รับเหมาต้องการแยกออกมาต่างหากให้เจ้าของงานเห็นที่มาของราคาที่เสนอเลย มักเสนอราคาในรูปแบบฟอร์มที่เรียกว่า “บัญชีแสดงปริมาณวัสดุและราคา (Bill of Quantities)” มีชื่อย่อเป็นภาษาอังกฤษว่า B.O.Q. มักจะเรียกทับศัพท์ว่า บีโอคิว เจ้าบีโอคิวจะเป็นรูปแบบรายการที่แสดงองค์ประกอบรายละเอียดของงานต่างๆ แสดงปริมาณงาน และราคาของงานแต่ละประเภท สำหรับการประกวดราคางานโครงการก่อสร้างเจ้าของงาน

จะกำหนดมาตรฐานตารางบีโอคิวเอาไว้ โดยจะส่งเป็นตารางที่กำหนดรายการหมวดหมู่หัวข้องาน และงานย่อยๆ เอาไว้ทั้งหมด และส่งให้ผู้รับเหมากรอกปริมาณงาน และราคาต่อหน่วยส่งกลับมาเพื่อเสนอราคา เราเรียกตารางมาตรฐานนี้ว่า “Blank B.O.Q.” เมื่อเจ้าของงานกำหนด Blank B.O.Q. ทำให้ต่อการเปรียบเทียบราคาที่ผู้รับเหมาแต่ละรายนำเสนอมเข้ามาโดยเปรียบเทียบกับราคากลาง และราคาระหว่างผู้รับเหมาแต่ละรายนำเสนอ และง่ายในการเรียกผู้รับเหมาแต่ละรายเข้าต่อรองราคา เพราะเจ้าของงานจะทราบว่าราคาหมวดงานไหนที่นำเสนอสูงหรือต่ำผิดปกติ

การเสนอราคาต่อหน่วยมีความสะดวกในการเปรียบเทียบราคาเพื่อจัดจ้าง เพราะไม่ได้เทียบที่ราคาสุทธิอย่างเดียว แต่สามารถเปรียบเทียบแต่ละหมวดงานย่อยๆ ได้เลย ทั้งค่าวัสดุ และค่าแรง รวมถึงค่าดำเนินการ และกำไรด้วย นอกจากนั้นยังมีความสะดวกเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบหลังจากตกลงราคากันไปแล้ว เนื่องจากสามารถนำราคาต่อหน่วยที่เสนอไว้มาอ้างอิงในการคิดราคางานเพิ่มงานลด เนื่องจากการเสนอราคาที่ละเอียด และเป็นระบบจึงต้องใช้เวลาในการถอดแบบเพื่อทำข้อมูลมาก จึงเหมาะกับงานที่มีมูลค่างานที่สูงหรือมีความซับซ้อนของงานมาก

หากคุณมีคำถาม ปัญหา อยากเข้ามาร่วมแบ่งปันประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องงานก่อสร้าง หรือมีข้อเสนอแนะ ดิฉัน ผมนยินดีรับฟังผ่านทางอีเมล kobdeksangban@yahoo.co.th ครับ