

ข้อควรรู้

ใน

สัญญาก่อสร้าง จบ



ณพนธ์ ลักขณาอติสร

วิศวกรควบคุม ระดับชำนาญวิศวกรโยธา

ต่อ จากฉบับที่แล้ว

ผมขออธิบายประเภทของการจัดจ้างต่อจากตอนที่แล้ว ดังนี้

3) การจัดจ้างโดยการเจรจาตกลง (Negotiated contracts)

คือ การทำสัญญาโดยการเรียกคู่สัญญามาตกลงราคากันโดยมีเงื่อนไขราคาที่มีความชัดเจนหรือยืดหยุ่นมากขึ้น นอกเหนือเพิ่มเติมกว่าตกลงแบบเหมาหรือแบบราคาต่อหน่วย สัญญาแบบนี้จะต้องใช้เวลาในการเจรจาตกลงร่วมกันมากขึ้นกว่า 2 แบบแรก เพราะมีเงื่อนไขประเด็นย่อยๆ กว่า จึงเหมาะกับการจัดจ้างที่มีระยะเวลาในการจัดจ้างมากเพียงพอ หรือเหมาะกับผู้สัญญาที่คุ้นเคยหรือเคยร่วมงานกันมาก่อน จึงจะทำให้กระบวนการเจรจาตกลงกระชับลง การเจรจาตกลงนี้ จะเจรจากับผู้รับเหมาเพียงรายเดียวหรือหลายๆ รายก็ได้ ผลของการเจรจาตกลงราคากันนั้น จะถูกกำหนดเป็นเงื่อนไขไว้ต่อกันตามรูปแบบสัญญาดังต่อไปนี้

3.1) สัญญาแบบราคาคงที่ (Fixed price) คือ สัญญาประเภทนี้ เป็นการกำหนดราคาค่าก่อสร้างเอาไว้ตายตัว จะเปลี่ยนแปลงราคาค่าก่อสร้างไม่ได้ไม่ว่ากรณีใดๆ (ยกเว้นมีเงื่อนไขเอาไว้ในสัญญา) เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงของผู้ว่าจ้างเรื่องการปรับราคาขึ้นระหว่างการก่อสร้าง แต่ในยุคสมัยนี้ที่ตลาดโลกมีการแกว่งกำไรสูงสุดต่างๆ เช่น เหล็ก ทองแดง น้ำมัน ฯลฯ ปรากฏว่าระหว่างการก่อสร้าง ต้นทุนในการก่อสร้างลดลงกว่าตอนที่ทำสัญญา กรณีที่ทำสัญญาแบบราคา

คงที่ทางผู้รับเหมาถือว่าได้รับประโยชน์จากการปรับลดต้นทุนไปเช่นกัน ด้วยความเสี่ยงจากการผันผวนของต้นทุนต่างๆ ที่คาดการณ์จากแนวโน้มตลาดค่อนข้างยากสัญญาประเภทนี้จึงมักใช้กับงานก่อสร้างขนาดเล็กหรืองานก่อสร้างที่มีระยะเวลาก่อสร้างไม่เกิน 1 ปี เพราะหากนานกว่านั้น ผู้รับเหมาอาจไม่กล้ารับความเสี่ยงจากการปรับราคาของวัสดุ และแรงงานหรือต้นทุนอื่นๆ เอาไว้ได้

3.2) สัญญาแบบราคาคงที่ขึ้นลงได้บางส่วน (Fixed price with escalation) คือ สัญญาที่คู่สัญญาสามารถปรับเปลี่ยนราคาบางส่วนของการงานที่มีความสำคัญในการก่อสร้างได้ตามที่ตกลงกัน ซึ่งส่วนที่พิจารณาให้ปรับได้มักจะเป็นส่วนของต้นทุนที่มีความผันผวนสูงไม่สามารถกำหนดต้นทุนที่ชัดเจนได้ ส่วนที่มักจะไม่พิจารณาให้ปรับราคา คือ ส่วนค่าดำเนินงาน ค่าโชห่วย กำไร ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

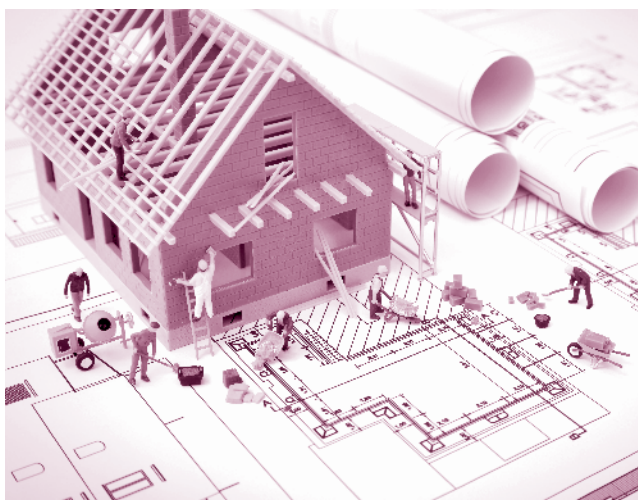
สัญญาประเภทนี้เหมาะกับการก่อสร้างที่มีขนาดใหญ่หรือมีระยะเวลาในการดำเนินงานนาน เนื่องจากระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ต้นทุนในการก่อสร้างบางตัวมีความผันผวนสูง หากการเจรจาไม่มีการยอมให้ปรับราคาค่าก่อสร้างเลยทางผู้รับเหมาอาจเผื่อต้นทุนเอาไว้สูงเพื่อรองรับความเสี่ยง (ซึ่งเป็นราคาที่ไม่มีหลักเกณฑ์ถูกต้องแน่นอนเนื่องจากคาดการณ์ต้นทุนอนาคตได้ยาก) ซึ่งทางผู้ว่าจ้างอาจไม่ยอมรับในราคาที่เสนอมา เช่น ราคาเหล็ก ทองแดง วัสดุที่ต้องนำเข้า

จากต่างประเทศที่มีอัตราแลกเปลี่ยนผันผวนสูง ฯลฯ การใช้สัญญาลักษณะนี้จะจูงใจให้ผู้รับเหมากล้าเสนอราคาเนื่องจากการร่วมรับความเสี่ยงจากราคาดันทุนที่ผันผวนไว้ร่วมกันระหว่างผู้รับเหมาและผู้ว่าจ้าง หากคู่สัญญาต้องการจำกัดความเสี่ยงจากราคาที่ผันผวนเอาไว้ก่อนหนึ่ง ก็อาจกำหนดเป็นเงื่อนไขในสัญญาได้ว่าอนุญาตให้ปรับราคาได้เป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของราคาเสนอเอาไว้

3.3) สัญญาแบบราคาคงที่ซึ่งเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขได้ (Fixed price with redetermination) คือ สัญญาที่คู่สัญญาตกลงราคากันแบบราคาตายตัวในช่วงแรกของการก่อสร้างอาจเป็น 6 เดือนหรือ 1 ปี แต่หลังจากนั้นจะสามารถปรับเปลี่ยนราคาได้จากสภาพราคาตลาดในช่วงนั้น คู่สัญญาที่พิจารณาใช้สัญญาประเภทนี้มักจะเป็นงานก่อสร้างที่มีระยะเวลายาวนานมาก และเศรษฐกิจในช่วงนั้นมีความผันผวนสูง โดยคู่สัญญาจะสามารถปรับราคาได้ทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นต้นทุนทางตรงหรือต้นทุนทางอ้อมซึ่งต่างจากสัญญาประเภทที่ 3.2) ที่อนุญาตให้ปรับราคาเฉพาะส่วนที่เป็นต้นทุนทางตรงเท่านั้น

3.4) สัญญาแบบราคาคงที่มีค่าแรงจูงใจ (Fixed price with incentive) คือ สัญญาที่กำหนดราคาไว้คงที่ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา แต่หากผู้รับเหมาสามารถเร่งรัดงานให้แล้วเสร็จเร็วกว่าที่สัญญาระบุไว้ ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินเพิ่มเติมให้กับผู้รับเหมาตามอัตราส่วนที่กำหนดไว้เป็นค่าแรงจูงใจ แต่หากผู้รับเหมาทำงานแล้วเสร็จช้ากว่าที่สัญญาระบุไว้ ผู้รับเหมาต้องจ่ายเงินชดเชยให้กับผู้ว่าจ้างในอัตราส่วนที่กำหนดไว้เช่นกัน เสมือนเป็นเงินค่าปรับล่าช้า สัญญาประเภทนี้ ผู้ว่าจ้างต้องการสร้างเงื่อนไขเพิ่มเติม เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้รับเหมาก่อสร้างให้เร็วกว่าสัญญา และบังคับให้ผู้รับเหมาเข้มงวดในเรื่องระยะเวลาก่อสร้างกับที่ทีมงานก่อสร้าง

3.5) สัญญาแบบค่าใช้จ่ายรวมกับค่าธรรมเนียมคงที่ (Cost plus fixed fee) คือ สัญญาที่กำหนดราคาออกเป็น 2 ส่วนอย่างชัดเจน คือราคาต้นทุนทางตรงที่เป็นงานก่อสร้างโดยตรงและราคาต้นทุนทางอ้อมเช่น ค่าดำเนินการ ค่าวัสดุ ค่าธรรมเนียม



กำไร ฯลฯ โดยราคาต้นทุนทางอ้อมนี้จะมีการตกลงราคาเอาไว้คงที่ตายตัวเปลี่ยนแปลงอีกไม่ได้ ส่วนราคาที่เป็นต้นทุนทางตรงจะคิดราคากันตามต้นทุนก่อสร้างตามจริงในขณะนั้น สัญญาประเภทนี้มักเกิดขึ้นในงานก่อสร้างที่ทั้งผู้รับเหมาและผู้ว่าจ้างไม่มีประสบการณ์หรือมีความถนัดในงานนั้นๆ ทำให้ประมาณราคาก่อสร้างได้ยากหรือเป็นงานก่อสร้างที่ยังไม่สามารถสรุปรูปแบบก่อสร้างที่ชัดเจนทำให้ไม่สามารถประมาณราคาได้ถูกต้องแน่นอน เพราะยังมีการเปลี่ยนแปลงแบบอยู่เรื่อยๆ

3.6) สัญญาแบบค่าใช้จ่ายรวมกับค่าธรรมเนียมคงที่โดยการแบ่งผลกำไร (Cost plus fixed fee with profit sharing) คือ สัญญาประเภทนี้ทั้งผู้ว่าจ้างและผู้รับเหมาจะทำกรกำหนดราคางานก่อสร้างไว้ร่วมกันก่อนหนึ่งเป็นราคาเป้าหมายเอาไว้ ซึ่งผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินเฉพาะราคางานก่อสร้างที่แท้จริงรวมกับค่าธรรมเนียมที่ตกลงร่วมกันไว้ แต่หากทางผู้รับเหมาสามารถทำงานได้เสร็จสิ้นลง โดยใช้จ่ายเงินไปน้อยกว่าราคาเป้าหมายที่กำหนดไว้ร่วมกัน ผู้ว่าจ้างจะทำการเฉลี่ยยอดเงินที่เหลือดังกล่าวนั้นให้กับทางผู้รับเหมาตามอัตราส่วนที่กำหนดเอาไว้ร่วมกันตั้งแต่เริ่มงาน การที่เงื่อนไขสัญญาเป็นแบบนี้ก็เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้รับเหมาพยายามดำเนินการให้ได้ราคาที่ต่ำ โดยกระตุ้นให้ผู้รับเหมาเสนอแนะเทคนิคในการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และผลที่ได้ก็ win-win ทำให้ได้ประโยชน์ทั้งผู้ว่าจ้างและผู้รับเหมา

สัญญาก่อสร้างมีหลากหลายรูปแบบเงื่อนไข ทางคู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายสามารถเลือกใช้ได้ตามความเหมาะสมของงาน ทั้งนี้ แต่ละรูปแบบสัญญาที่เกิดขึ้นนั้นขึ้นกับรูปแบบลักษณะงานก่อสร้างนั้นๆ ความต้องการส่วนตัวของคู่สัญญาทั้งผู้ว่าจ้างและผู้รับเหมาว่ามีความประสงค์จะทำสัญญาก่อสร้างรูปแบบไหน และสถานการณ์ของตลาดงานก่อสร้าง ณ เวลานั้นที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของแต่ละฝ่าย จนทำให้ได้ข้อตกลงร่วมกันในการทำงาน

หากคุณมีคำถาม ปัญหา อยากเข้ามาร่วมแบ่งปันประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องงานก่อสร้าง หรือมีข้อเสนอแนะ ดิชม ผมยินดีรับฟังผ่านทางอีเมลล์ kobdeksangban@yahoo.co.th ครับ 