

บทที่ 2

เอกสารและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์การประมาณงานก่อสร้างที่เหมาะสมในการประมาณงานก่อสร้างของบริษัทขนาดเล็ก กรณีศึกษา หจก.เขาวลิตเอ็นจิเนียริ่ง เสนอทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้าง
2. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและ โอกาส
3. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ MC-STEPS
4. ทฤษฎีเครือข่าย
5. ขั้นตอนการประมาณงาน
6. ตัวอย่างเอกสารการประมาณงาน

แนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้าง

อุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2553 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้ดีขึ้น โดยการลงทุนก่อสร้างภาครัฐถูกคาดหวังว่าจะเป็นปัจจัยที่จะช่วยผลักดันการก่อสร้างโดยรวม การก่อสร้างภาคเอกชนในกลุ่มที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรมมีแนวโน้มขยายตัวได้จากประเด็นด้านการเปลี่ยนแปลงมาตรการและกฎหมายบางด้าน ได้แก่ การปรับเงื่อนไขของโครงการบ้านบีโอไอให้ครอบคลุมบ้านระดับราคาไม่เกิน 1.2 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมระดับราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท จากเดิมที่มีราคาเกิน 6 ล้านบาท ทำให้ราคาที่อยู่อาศัยในโครงการดังกล่าวลดลงได้ จึงอาจส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางและล่างทั้งแนวราบและคอนโดมิเนียมน่าจะคึกคักมากขึ้น ขณะที่การแก้ไข พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่งอาจมีผลให้มีการเร่งลงทุนขยายสาขาของธุรกิจค้าปลีกก่อนที่ พ.ร.บ. ดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ ส่วนการก่อสร้างในภาคอุตสาหกรรมยังต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวเนื่องจากกำลังการผลิตส่วนเกินที่ยังคงสูงอยู่ และบางอุตสาหกรรมยังเผชิญปัญหาความไม่ชัดเจนด้านกฎระเบียบของภาครัฐเกี่ยวกับ โครงการลงทุนที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สุขภาพ และชุมชน สำหรับโครงการลงทุนภาครัฐ คาดว่าโครงการลงทุนขนาดเล็กของรัฐที่พร้อมที่จะดำเนินการได้จะยังเป็นปัจจัยผลักดันธุรกิจก่อสร้างในช่วงครึ่งปีแรก สำหรับโครงการใหม่ที่เป็นโครงการพื้นฐานขนาดใหญ่กว่าที่จะเริ่มต้นได้อย่างเร็วน่าจะเป็นช่วงครึ่งหลังของปี ซึ่งในส่วนของบริษัทขนส่งมวลชนรูปแบบราง คาดว่าโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางซื่อ-บางใหญ่ น่าจะเริ่มการก่อสร้างได้ก่อน ขณะที่โครงการอื่น ๆ ทั้งนี้ปัจจัยด้านเสถียรภาพทางการเมืองยังปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อธุรกิจการก่อสร้างที่ยังต้องพึ่งพิงการลงทุนก่อสร้างจากภาครัฐเป็นสำคัญ รวมทั้ง

ความต่อเนื่องของการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลก ที่ควรติดตามความเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่อง

แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาส

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในปัจจุบันต่างจากอดีต ความเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี และการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องของข้อมูลและการดำเนินการต่อความต้องการเวลาเพิ่มและการตอบรับที่ได้ประสิทธิภาพ ความเปลี่ยนแปลงทางสังคมอย่างรวดเร็วเกิดขึ้นในหลายประเทศ ซึ่งกระทบต่อแรงงานและธรรมชาติของผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มขึ้นของลูกค้านโยบายของรัฐบาลและกฎหมายต่อการแข่งขัน เพื่อให้บรรลุความได้เปรียบทางกลยุทธ์ องค์กรต้องศึกษาและเข้าใจสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ

MacMillan (1986) เสนอ 5 ประเด็นสำหรับการวิเคราะห์ SWOT คือ 1)เอกลักษณ์ขององค์กร 2) ขอบเขตปัจจุบันของธุรกิจ 3) แนวโน้มและสภาพแวดล้อมที่จะเป็นอุปสรรค 4) โครงสร้างของธุรกิจ 5) รูปแบบการเจริญเติบโตที่คาดหวัง

Goodstein et. al (1993) เสนอ 5 ประเด็นสำหรับการวิเคราะห์ คือ

1. ความสำเร็จของแต่ละประเภทธุรกิจองค์กรและทรัพยากรขององค์กรที่ยังไม่ถูกใช้
2. ระบบติดตามการประเมินผลของธุรกิจแต่ละประเภท
3. กลยุทธ์ขององค์กรในแง่ความคิดริเริ่ม การเผชิญกับความเสี่ยง
4. โครงสร้างและระบบบริหารขององค์กรที่เอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติแผนกลยุทธ์ให้

บรรลุเป้าหมาย

5. วัฒนธรรมขององค์กรและวิธีการดำเนินธุรกิจ

การวิเคราะห์สวท (SWOT) แบ่งออกได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength) คือ ทรัพยากรที่ได้เปรียบเมื่อเทียบกับคู่แข่งและเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อตลาด ซึ่งองค์กรการตอบสนองอยู่หรือตลาดที่คาดหวัง จะเป็นความสามารถที่โดดเด่น เพื่อช่วยให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

จุดอ่อน (Weakness) คือ ข้อจำกัดหรือความไม่มีประสิทธิภาพในทรัพยากรหรือความสามารถอย่างหนึ่งหรือมากกว่านั้น เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นการขัดขวางการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

โอกาส (Opportunities) คือ สถานการณ์ที่ดีในสภาพแวดล้อมขององค์กร แนวโน้มหลัก ๆ ถือเป็นแหล่งหนึ่งของโอกาส การเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ต่อการแข่งขัน กฎระเบียบ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการปรับปรุงความสัมพันธ์กับผู้ซื้อหรือซัพพลายเออร์สามารถเป็นโอกาสขององค์กรได้

อุปสรรค (Threats) คือ สถานการณ์ที่น่ายัในสภาพแวดล้อมขององค์กรอุปสรรคถือเป็นสิ่งกีดขวางที่สำคัญขององค์กรในตำแหน่งที่อยู่ในปัจจุบัน การเข้าสู่ตลาดของกลุ่มคู่แข่งใหม่ ตลาดที่เติบโตช้า อำนาจการต่อรองที่เพิ่มขึ้นของซัพพลายเออร์รายใหญ่ กฎระเบียบต่าง ๆ สามารถเป็นอุปสรรคของความสำเร็จขององค์กรได้

แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ MC-STEPS

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเป็นเสมือนงานเบื้องต้นที่กิจการบริการควรกระทำเป็นประจำทุกปี เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการดำเนินงานประจำปี และกำหนดแนวกลยุทธ์ขององค์กรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว การวิเคราะห์อุตสาหกรรม ก็คือ การศึกษาทิศทาง แนวโน้มและลักษณะความสัมพันธ์ของตัวแปรต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ทั้งนี้โดยทั่วไปปัจจัยที่มีความสำคัญที่กิจการบริการควรให้ความสนใจมีอยู่ด้วยกัน 7 ประการ และสามารถเรียกอย่างย่อ ๆ เพื่อให้จดจำได้โดยง่ายว่า MC-STEPS โดยที่แต่ละตัวอักษรมีความหมายดังนี้

M = Market หมายถึง กลุ่มผู้ซื้อ หรือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

C = Competition หมายถึง สถานการณ์การแข่งขัน

S = Social & Cultural Values หมายถึง ค่านิยมทางวัฒนธรรมและสังคม

T = Technology หมายถึง ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี

E = Economic หมายถึง สถานการณ์และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

P = Political & Legal Issues หมายถึง สถานการณ์และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง

กฎระเบียบ

S = Suppliers หมายถึง อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนอุตสาหกรรมบริการ การวิเคราะห์อุตสาหกรรมตามแนวดังกล่าว ไม่จำเป็นต้องจำกัดอยู่แค่ปัจจัย 7 ประการข้างต้นหรือไม่จำเป็นต้องกระทำตามลำดับที่ระบุไว้ อย่างไรก็ตามผู้บริหารควรให้ความสนใจในการเก็บข้อมูล และบันทึกการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่สำคัญดังกล่าวอย่างมีระบบและสม่ำเสมอ เพื่อให้กิจการสามารถปรับตัว และตอบรับกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา ประเด็นที่สำคัญของแต่ละปัจจัยข้างต้นมีดังต่อไปนี้ คือ

กลุ่มผู้ซื้อ/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : ผู้บริหารต้องรู้จักผู้ซื้อหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการอย่างลึกซึ้งและเป็นระบบ โดยทั่วไปแล้วกลุ่มผู้ซื้อหรือกลุ่มเป้าหมายอาจแบ่งคร่าว ๆ ได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือผู้ซื้อที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป และผู้ซื้อที่เป็นองค์กร ซึ่งกระบวนการในการทำความเข้าใจกับกลุ่มเป้าหมาย ควรเริ่มต้นด้วยการวิเคราะห์ตลาดในภาพรวม โดยที่ขั้นตอนแรก คือการการแบ่ง

ตลาดออกเป็นส่วน ๆ ทั้งนี้โดยพยายามให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีพฤติกรรม และการตอบสนองต่อ กระบวนการทางการตลาดที่คล้ายคลึงกัน อยู่ในกลุ่มเดียวกัน แต่ให้มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ในระหว่างกลุ่ม กิจกรรมการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ โดยพิจารณาจาก ขนาดของกลุ่ม อัตรา การเติบโต กำลังซื้อ ตลอดจนความยากง่ายในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังกล่าว ปัจจัยที่นิยมใช้ในการ แบ่งส่วนตลาดมี 4 กลุ่มหลัก ๆ คือ ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ (เช่น เพศ อายุ อาชีพ รายได้ การศึกษา) ปัจจัยด้านภูมิศาสตร์ (เช่น เขตที่อยู่อาศัย ภาค ประเทศ) ปัจจัยด้านจิตวิทยา (เช่น บุคลิกภาพ ทัศนคติ รูปแบบการดำเนินชีวิต) และปัจจัยด้านพฤติกรรม (เช่น สถานภาพผู้ใช้ ความถี่ ในการใช้ ความซื่อสัตย์ต่อตราหือ) ตัวอย่างของการแบ่งส่วนตลาดโดยคำนึงถึงสถานภาพผู้ใช้ อาจ สามารถแบ่งตลาดเป้าหมายออกเป็นกลุ่มหลัก ๆ ได้ดังต่อไปนี้คือ

1. กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน ได้แก่สมาชิกหรือผู้ซื้อ/ผู้ให้บริการในปัจจุบัน โดยผู้บริหารควร ต้องเข้าใจถึงเหตุผลในการซื้อ เหตุผลที่ไม่ซื้อบริการจากคู่แข่ง ภาพลักษณ์ของกิจการเมื่อเทียบกับ คู่แข่ง ระดับคุณภาพการบริการในสายตาของลูกค้ากลุ่มนี้ ความพึงพอใจต่อแง่มุมต่าง ๆ ของ การบริการ ตลอดจนความผูกพันที่มีต่อกิจการ

2. กลุ่มลูกค้าของคู่แข่ง ได้แก่สมาชิก หรือผู้ซื้อ/ผู้ให้บริการของคู่แข่งในปัจจุบัน โดย ผู้บริหารต้องเข้าใจมุมมอง และเหตุผลในการซื้อของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวว่า เหตุใดกลุ่มนี้จึงสนใจ ในบริการของคู่แข่งมากกว่าของกิจการ ผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวมีความผูกพันกับบริการของคู่แข่ง มากน้อยเพียงใด มีโอกาสในการเปลี่ยนมาใช้บริการของกิจการหรือไม่ ด้วยวิธีการใด

3. กลุ่มอดีตลูกค้า ได้แก่ผู้ที่เคยเป็นสมาชิก หรือผู้ซื้อ / ผู้ให้บริการของกิจการ แต่ปัจจุบัน หันไปใช้บริการของคู่แข่ง หรือไม่ได้ใช้บริการที่ใดอีกต่อไป ผู้บริหารควรต้องเข้าใจกลุ่มนี้เป็น อย่างดีเช่นกัน เพื่อป้องกันไม่ให้สูญเสียลูกค้าให้กับคู่แข่ง หรือบริการทดแทนอื่น ๆ เพราะ ไม่เช่นนั้นจะทำให้ฐานลูกค้าของกิจการเล็กลงไปเรื่อย ๆ แม้ว่าจะพยายามสร้างลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้น ตลอดเวลาก็ตาม

4. กลุ่มลูกค้าที่เป็นไปได้ ได้แก่ ผู้บริโภคที่มีแนวโน้มความต้องการที่จะใช้บริการของ กิจการ หรือบริการของคู่แข่ง แต่ยังไม่เคยเป็นสมาชิกหรือซื้อบริการเลย สำหรับกลุ่มนี้ ผู้บริหาร ควรต้องเข้าใจเหตุผลของการชะลอการตัดสินใจของผู้บริโภคว่าเป็นเพราะเหตุใด เพราะไม่เห็น ความจำเป็น หรือเพราะไม่มีเวลา หรือเพราะไม่มีความรู้มากพอจึงไม่กล้าตัดสินใจ เมื่อเข้าใจใน เหตุผลดังกล่าวเป็นอย่างดีจึงจะสามารถโน้มน้าว และนำเสนอบริการที่ตรงใจผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้

5. กลุ่มที่ไม่ใช่ลูกค้าที่เป็นไปได้ ได้แก่ ผู้บริโภคที่ไม่มีความต้องการ หรือโอกาสที่จะ ใช้บริการด้วยสภาพธรรมชาติของร่างกายหรือสิ่งแวดล้อม ตัวอย่างเช่น ผู้ชายโดยทั่วไปมักไม่มี จำเป็นที่จะใช้บริการการตรวจมะเร็งเต้านม เป็นต้น กลุ่มนี้ต่างจากกลุ่มข้างต้นตรงที่เป็นกลุ่มที่ไม่

ต้องใช้บริการด้วยเหตุผลตามธรรมชาติ ไม่ใช่เป็นเพราะไม่เห็นความจำเป็น หากแต่ไม่มี
ความจำเป็นในการใช้บริการของกิจการ ด้วยเหตุนี้ตลาดเป้าหมายของกิจการบริการจึงมักไม่รวมถึง
ผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าว

สถานการณ์การแข่งขัน การวิเคราะห์คู่แข่งนั้นจำเป็นต้องคำนึงถึงคู่แข่งทางตรง ซึ่ง
ได้แก่กิจการที่นำเสนอบริการประเภทเดียวกัน และคู่แข่งทางอ้อม ซึ่งได้แก่บริการหรือสินค้า
ทดแทนในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งนี้ในกลุ่มของคู่แข่งทางตรงผู้บริหารต้องรู้ถึงจำนวนของคู่แข่ง ขนาด
ของคู่แข่งซึ่งอาจประเมินได้จาก ยอดรายได้/กำไร มูลค่ารวมของทรัพย์สิน จำนวนพนักงาน
ส่วนครองตลาด สัดส่วนของกำลังการให้บริการ ตลอดจนความรุนแรงของสถานการณ์การแข่งขัน
ในปัจจุบัน กิจการบริการจำเป็นต้องสร้างระบบในการจัดเก็บข้อมูลความเคลื่อนไหวของคู่แข่งอยู่
ตลอดเวลา ทั้งในด้านคุณภาพการบริการ การเปลี่ยนแปลงในระดับราคา รูปแบบการส่งเสริม
การตลาดใหม่ ๆ ฯลฯ ข้อมูลดังกล่าวควรนำไปเชื่อมโยงกับการกำหนดกิจกรรมทางการตลาด และ
การออกแบบบริการใหม่ ตลอดจนการปรับรูปแบบของกระบวนการให้บริการ เพื่อให้กิจการ
สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ และปรับตัวให้ทันต่อเหตุการณ์และการเปลี่ยนแปลงของ
คู่แข่งได้ตลอดเวลา

ค่านิยมทางวัฒนธรรมและสังคม : ผู้บริหารควรต้องเข้าใจในค่านิยม และความสนใจของ
ผู้บริโภคในสังคมให้ถ่องแท้ ทั้งนี้รวมถึงกระแสความสนใจที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปในด้านต่าง ๆ
เช่นเรื่อง การศึกษา สุขภาพ สิ่งแวดล้อม สิทธิเด็กและสตรี ฯลฯ เนื่องจากกระแสความสนใจในเรื่อง
ต่าง ๆ ดังกล่าวนอกจากจะเป็นเครื่องชี้ทิศทางของการให้บริการในปัจจุบันแล้ว ยังเป็นต้นกำเนิด
ของแนวคิดสำหรับธุรกิจบริการใหม่ ๆ อีกด้วย ในปัจจุบันจะเห็นได้ว่า มีธุรกิจบริการใหม่ ๆ
เกิดขึ้นมากมายในการบริการทางการศึกษาทั้งในรูปแบบการฝึกอบรม หรือการศึกษาทางไกลผ่าน
สื่อต่าง ๆ การบริการเพื่อดูแลสุขภาพสำหรับผู้บริโภคทั้งวัยทำงาน และผู้สูงอายุหรือวัยทอง
รวมถึงสถานออกกำลังกายต่าง ๆ อีกมากมาย นอกจากนี้ค่านิยมในสังคมยังเป็นปัจจัยในการกำหนด
รูปแบบของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้บริการ และผู้รับบริการซึ่งแตกต่างกันไปตามประเภทของ
บริการ ตัวอย่างที่ชัดเจนก็คือบริการวิชาชีพ เช่น การรักษาพยาบาล กฎหมาย หรือ การตรวจสอบ
บัญชีกับบริการทั่วไป เช่น การขนส่ง การเสริมสวย การทำความสะอาด หรือการรักษา
ความปลอดภัย เป็นต้น

ทฤษฎีเครือข่าย

ความหมายเครือข่าย (Network) หมายถึง รูปแบบทางสังคมที่เปิดโอกาสให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์การเพื่อการแลกเปลี่ยน การสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และการร่วมกันทำงานโดยมีฐานะเท่าเทียมกัน

ทฤษฎีและแนวคิดการสร้างเครือข่าย

การสร้างเครือข่ายในการทำงานเชิงพัฒนา มีแนวโน้มที่จะเป็นการสร้างเครือข่ายระหว่างองค์กรที่ทำงานพ้องพ้องซึ่งกันและกัน มากกว่าที่จะแข่งขันกัน ทฤษฎีและแนวคิดที่อธิบายการสร้างเครือข่ายการทำงานได้แก่

1. ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory) โดย Richard Emerson ซึ่งต่อยอดความคิดมาจาก George ซึ่งอธิบายถึงการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ดังนั้น เหตุผลหลักที่ทำให้เครือข่ายเกิดขึ้นได้โดยสมัครใจ ก็คือ แต่ละฝ่ายมองเห็นประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการเข้าร่วมเครือข่าย ซึ่งจะนำไปสู่ความเต็มใจที่จะประสานกันหรือเข้าร่วมเป็นเครือข่าย แนวคิดการรวมพลัง (Synergy) ซึ่งอธิบายได้ด้วยตัวเลข $2 + 2 = 5$ หมายความว่า การรวมพลังกันทำงานนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีคุณค่าหรือเข้มแข็งมากกว่าการที่แต่ละองค์กรจะทำงานโดยโดดเดี่ยว

ลักษณะของเครือข่าย

ลักษณะของเครือข่าย โดยทั่วไปมีลักษณะ ดังนี้

1. เครือข่ายมีลักษณะเป็นโครงสร้างทางความคิด (Cognitive Structures) ไม่ว่าจะเป็นพัฒนาไปถึงระดับใด บุคคลที่เกี่ยวข้องในองค์กรเครือข่ายจะมีกรอบความคิดเกี่ยวกับองค์กรเครือข่ายใกล้เคียงกัน ในด้านความรู้ความสามารถและความต้องการ

2. องค์กรเครือข่ายไม่มีลำดับชั้น (Hierarchy) การเชื่อมโยงระหว่างองค์กรเครือข่ายเป็นไปในลักษณะแนวราบ แต่ละองค์กรเป็นอิสระต่อกัน แต่ละระดับความเป็นอิสระของแต่ละองค์กรอาจไม่เท่ากัน

3. องค์กรเครือข่ายมีการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) การที่องค์กรเข้าร่วมเป็นเครือข่ายกัน เพราะส่วนหนึ่งคาดหวังการพ้องพ้องแลกเปลี่ยนความสามารถระหว่างกัน ดังนั้น หากองค์กรใดไม่สามารถแสดงความสามารถให้เป็นที่ประจักษ์ ก็อาจหลุดออกจากเครือข่ายได้ ในทางตรงกันข้ามหากได้แสดงความสามารถ ก็จะนำไปสู่การพ้องพ้องและขึ้นต่อกัน การแบ่งงานกันทำ ทั้งยังเป็นการลดโอกาสที่องค์กรใดองค์กรหนึ่งจะแสดงอำนาจเหนือเครือข่ายด้วย

ความเข้มแข็งขององค์กรที่ร่วมกันเป็นเครือข่าย จะนำไปสู่ความเข้มแข็งโดยรวมของเครือข่าย ดังนั้น การพัฒนาของแต่ละองค์กรเครือข่าย จึงเป็นสิ่งสำคัญ

4. องค์กรเครือข่ายกำหนดการบริหารจัดการกันเอง (Self-regulating) ในการทำงานร่วมกันในลักษณะแนวราบ จำเป็นต้องมีความสมานฉันท์ โดยผ่านกระบวนการทางประชาธิปไตย ซึ่งหมายถึงการต่อรอง ตกลงระหว่างองค์กรเครือข่ายเกี่ยวกับการบริหารจัดการภายใน เพื่อให้เครือข่ายสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้

ความสำเร็จขององค์กรเครือข่ายมิใช่จะได้มาเพียงชั่วข้ามคืน แต่ต้องอาศัยระยะเวลา ในการบ่มเพาะความสัมพันธ์ ความศรัทธา และความไว้วางใจ ตลอดจนการสร้างกรอบทางความคิด เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร การแก้ไขปัญหาาร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ รวมทั้งการดำเนินการร่วมกันระหว่างองค์กร

ทฤษฎีปรัวรรตนิยมหรือทฤษฎีแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)

สาระสำคัญ

1. มนุษย์แต่ละคนมีความต้องการจำเป็น (Needs) หลายอย่างในการดำรงชีวิต
2. มนุษย์ติดต่อสัมพันธ์กันเพื่อสนองความต้องการจำเป็นของตนในการแลกเปลี่ยนสิ่งของกัน แต่ละคนต้องการมูลค่าสูงสุดสำหรับสิ่งของของตน
3. ความสัมพันธ์แลกเปลี่ยนจะดำรงอยู่ตราบที่คู่สัมพันธ์คิดว่าตนได้กำไรหรือคิดว่าการแลกเปลี่ยนมีความยุติธรรม

สังกัดและฐานคติหรือผลประโยชน์ที่สำคัญ

1. มนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผล
2. ถือได้ว่ามนุษย์เป็นสัตว์เศรษฐกิจหรือ
3. มนุษย์จะพยายามแสวงหาผลประโยชน์ทางวัตถุให้มากที่สุด จากการแลกเปลี่ยนกับผู้อื่นในตลาด ซึ่งมีลักษณะแข่งขันและเสรี
4. มนุษย์ในฐานะที่เป็นหน่วยที่มีเหตุผล ในตลาดเสรีจะพยายามหาข่าวสารที่จำเป็นทั้งหมด เพื่อให้สามารถรู้ทางเลือกไปสู่จุดหมายทั้งหมดและเพื่อจะได้สามารถคัดเลือกแนวทางได้กำไรหรือประโยชน์มากที่สุด

หลักการพิจารณาอย่างมีเหตุผล คือ

1. รู้ราคาในการปฏิบัติตามทางเลือกต่าง ๆ
2. รู้ผลประโยชน์ทางวัตถุที่พึงได้จากทางเลือกต่าง ๆ เหล่านั้นหลังจากหักส่วนที่เป็น Costs ออกไปแล้ว

3. คัดเลือกเอาทางเลือกที่ให้ประโยชน์หรือกำไรมากที่สุด

4. นักทฤษฎีปรัวรรตสมัยใหม่ก็สามารถสร้างฐานคติให้กับบรรดาผลประโยชน์นิยม โดยอาศัยหลักการที่แก้ไขแล้ว

5. มนุษย์มิได้แสวงหาประโยชน์มากที่สุด มนุษย์ก็ได้พยายามที่จะหาประโยชน์บางส่วนจากการติดต่อสัมพันธ์กันเสมอ

6. มนุษย์ไม่ได้เป็นผู้มีเหตุผลอย่างสมบูรณ์ แต่เขาก็ได้พยายามคิดหน้าคิดหลังเกี่ยวกับทุน และกำไรจากการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกัน

7. มนุษย์จะไม่มีข้อมูลอย่างครบถ้วนเกี่ยวกับทางเลือกต่าง ๆ ที่มีอยู่ แต่มนุษย์ก็พอทราบทางเลือกอื่นบางแนวทาง ซึ่งก็ทำให้เขาสามารถประมาณทุนและกำไรของทางเลือกนั้น ๆ ได้

8. มนุษย์จะต้องอยู่ภายใต้อิทธิพลภายนอก แต่มนุษย์ก็พยายามแข่งขันกันเองในการแสวงหาประโยชน์ในขณะมีความสัมพันธ์

แม้การปริวรรตทางเศรษฐกิจ (วัตถุ) จะมีอยู่ในทุกสังคม แต่สิ่งเหล่านี้ก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งของกระบวนการปริวรรตทั่วไปของบุคคลต่าง ๆ ในสภาพสังคม

ในขณะที่แลกเปลี่ยนในท้องตลาด มีเป้าหมายทางวัตถุ แต่มนุษย์มีการแลกเปลี่ยนอย่างอื่นที่ไม่ได้เป็นวัตถุกันด้วย เช่น ทางจิตใจ (Sentiments) และทางบริการต่าง ๆ

ประเภทของทฤษฎีปริวรรตนิยม

ประเภทที่พัฒนามาจากความรู้ด้านจิตวิทยาพฤติกรรม เรียกว่า “ปริวรรตนิยมพฤติกรรม” (Exchange Behaviorism) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนระหว่างคนสองคนหรือกลุ่มคนขนาดเล็ก ได้ชื่อว่าเป็น การแลกเปลี่ยนระดับบุคคล (Individualistic Exchange)

ประเภทสืบสาวความคิดมาจากมานุษยวิทยา เรียกว่า “ปริวรรตนิยมเชิงโครงสร้าง” (Exchange Structuralism) ซึ่งการแลกเปลี่ยนประเภทนี้เป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างคนหมู่มาก คู่แลกเปลี่ยนไม่จำเป็นต้องเห็นหน้ากัน จึงอาจเรียกชื่ออีกอย่างหนึ่งว่า การแลกเปลี่ยนรวมหมู่ (Collective Exchange)

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนระดับบุคคล

ก่อนจะกล่าวถึงทฤษฎีของโฮมส์ ลักษณะทั่วไปของการแลกเปลี่ยนระดับบุคคล หลักการแลกเปลี่ยนระดับนี้ ดังต่อไปนี้

1. ในสถานการณ์ใด ๆ สิ่งมีชีวิตจะก่อพฤติกรรมที่ให้ผลตอบแทนมากที่สุด และขณะเดียวกันให้ผลรายน้อยที่สุด
2. สิ่งมีชีวิตจะประพาศเข้าพฤติกรรมในอดีตที่ให้ผลตอบแทน
3. สิ่งมีชีวิตจะประพาศเข้ากับสถานการณ์ที่คล้ายกับในอดีต ซึ่งให้ผลตอบแทน
4. สิ่งกระตุ้นที่ในอดีตให้ผลตอบแทน จะก่อให้เกิดพฤติกรรมทำนองเดียวกับอดีต

อีก

5. การประพาศจะเกิดขึ้นต่อไปเรื่อย ๆ ราบที่มันยังให้ผลตอบแทน

6. สิ่งมีชีวิตจะแสดงความโกรธ หากพฤติกรรมอย่างหนึ่ง ซึ่งในอดีตเคยก่อผลตอบแทน แต่ปัจจุบันไม่ก่อผลตอบแทนเช่นนั้นอีก

7. สิ่งมีชีวิตยังได้รับรางวัลจากพฤติกรรมเฉพาะอย่างใดมากขึ้นเท่าใด พฤติกรรมนั้นก็จะลดต่ำลงเพียงนั้น และสิ่งมีชีวิตนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะพฤติกรรมอื่น เพื่อหารางวัลอย่างอื่นไป

ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนรวมหมู่

การนำเอาผลงานของ Peter มาเป็นตัวแทนของทฤษฎีแลกเปลี่ยนประเภทนี้ แบ่งออกเป็น 2 ตอน

1. ขั้นแรกจะกล่าวถึง “หลักการแลกเปลี่ยนแบบรวมหมู่” (Basic Exchange Principles) ทฤษฎีอำนาจ (Power Differentials) ซึ่งเป็นการนำเอาหลักการข้างต้น ไปใช้กับด้านหนึ่งของชีวิตสังคม

หลักการแลกเปลี่ยนรวมหมู่เบื้องต้น

1. ยิ่งบุคคลคาดหวังว่าจะได้ กำไร จากการกระทำกิจกรรมเฉพาะใด เขาก็ยังมีแนวโน้มจะทำกิจกรรมนั้นมากขึ้น

2. ยิ่งบุคคลได้ทำการแลกเปลี่ยนรางวัลกับอีกบุคคลหนึ่งบ่อยมากขึ้นเพียงใด โอกาสที่จะผูกพันระหว่างกันจะเกิดขึ้นก็ยิ่งมีมากขึ้นและความผูกพันนี้จะกำกับกิจกรรมแลกเปลี่ยนของทั้งสองที่ตามมาทีหลัง

3. ยิ่งความผูกพันต่างตอบแทนถูกฝ่าฝืนมากยิ่งขึ้นเพียงใด คู่สัมพันธ์ผู้เสียประโยชน์ก็จะแสดงสิทธิขานุมัติทางลบมากยิ่งขึ้นเพียงนั้น

4. บุคคลยังได้รับรางวัลที่คาดหวังไว้จากการกระทำเฉพาะใดบ่อยมากขึ้นเพียงใด บุคคลก็ยิ่งลดคุณค่าของกิจกรรมเฉพาะนั้นลง พร้อมทั้งยังลดการกระทำกิจกรรมเฉพาะนั้นลงด้วย

5. ยิ่งความสัมพันธ์แลกเปลี่ยนมีความมั่นคงมากขึ้นเพียงใด ความเป็นไปได้ที่จะใช้บรรทัดฐานแห่งการแลกเปลี่ยนอย่างยุติธรรมก็จะยิ่งมากขึ้นเพียงนั้น

6. ยิ่งมีการปฏิบัติตามบรรทัดฐานแห่งความยุติธรรมในการแลกเปลี่ยนน้อยลงไปเท่าใด คู่สัมพันธ์ที่ไม่ได้รับความยุติธรรมในการแลกเปลี่ยนก็จะยิ่งใช้สิทธิขานุมัติทางลบต่ออีกฝ่ายหนึ่งมากขึ้น

7. ยิ่งความสัมพันธ์แลกเปลี่ยนเกิดความสมดุลและความมั่นคงขึ้นในบางหน่วยสังคมก็ยิ่งเป็นไปได้มากกว่าความสัมพันธ์แลกเปลี่ยนในหน่วยสังคมอื่นจะไม่สมดุลและมั่นคง

เทคนิคการทำงานร่วมกันเป็นเครือข่าย

การทำงานร่วมกันเป็นเครือข่ายให้ประสบผลสำเร็จ มีเทคนิคดังนี้

1. สร้างความผูกพันและความรับผิดชอบต่อการสร้างเครือข่าย เครือข่ายจะประสบ

ความสำเร็จก็ต่อเมื่อผู้ปฏิบัติงาน "เอาด้วย" เครื่องข่ายต้องผ่านการพูดคุยวิเคราะห์ปัญหาร่วมกันและมีความพร้อมที่จะทำงานร่วมกัน

2. เตรียมตัวเตรียมใจไว้ว่าการสร้างเครือข่ายต้องใช้เวลา หมายความว่าผู้บริหารต้องให้เวลากับการสร้างเครือข่าย หากไม่ไว้ใจว่ามีเวลาพอ อย่าเพิ่งเข้าไปสร้างเครือข่ายกับใคร เพราะการมีเครือข่ายมีความหมายมากกว่าการมารวมกันเพื่อทำงานให้สำเร็จตามเป้าหมายเฉพาะกิจเท่านั้น แต่ยังหมายถึงการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์และมีความเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

3. การเคารพและความไว้วางใจระหว่างกันเป็นสิ่งสำคัญ หากไม่ไว้วางใจในองค์กร หรือบุคคลที่จะเข้าไปสร้างเครือข่ายด้วย เลิกคิดเรื่องการสร้างเครือข่ายได้

4. พึงระลึกไว้เสมอว่าองค์กรที่ร่วมเครือข่ายจะต้องได้รับประโยชน์จากการสร้างเครือข่าย ดังนั้น การได้รับประโยชน์ร่วมกัน จึงเป็นสิ่งจำเป็น จึงต้องทำความเข้าใจไว้แต่แรกว่าท่านอาจจะต้องยอมเสียสละบางอย่าง เพื่อให้การทำงานเครือข่ายประสบความสำเร็จ นอกจากนั้นภายในองค์กรเครือข่ายเอง ต้องหมั่นสรุปบทเรียนการทำงาน วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนต่าง ๆ

5. ในกรณีการสร้างเครือข่ายจำเป็นต้องมีการลงนามในสัญญาต้องให้แน่ใจว่าเป็นสัญญาที่จัดทำอย่างรอบคอบ และหากมีปัญหาหรือข้อที่เห็นไม่ตรงกัน ก็ควรจะต้องทำความเข้าใจกันให้เรียบร้อย และเมื่อมีการลงนามในสัญญาแล้ว ก็ไม่ควรที่จะไปสนใจในสัญญานั้นอีก เพราะหากมีภาวะที่ต้องกลับไปตรวจสอบสัญญา แปลว่าเริ่มมีปัญหาแล้ว

6. จำไว้เสมอว่าในช่วงการร่วมเป็นเครือข่ายหรือประสานงานกันสถานการณ์อาจมีการเปลี่ยนแปลง เราควรต้องตระหนักถึงปัญหาขององค์กรเครือข่าย และมีความยืดหยุ่นพอสมควร ต้องแน่ใจว่าทั้งองค์กรของท่านและองค์กรที่เป็นเครือข่ายมีความคาดหวังที่ตรงกันในการร่วมมือกันทำงานตลอดระยะเวลาที่ตกลงจะร่วมงานกัน เมื่อใดก็ตามที่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่มีความสุขกับการทำงานเครือข่าย แปลว่าความล้มเหลวกำลังรออยู่ข้างหน้า

7. ตระหนักในความแตกต่างทางวัฒนธรรมทั้งในด้านพื้นที่และวัฒนธรรมองค์กร อย่าคาดหวังว่าองค์กรเครือข่ายจะสนองตอบต่อปัญหาเหมือนที่ท่านตอบสนอง

8. ตระหนักในความเป็นอิสระขององค์กรที่ร่วมเป็นเครือข่าย

9. รับผิดชอบในความสำเร็จ หรือความล้มเหลรร่วมกัน

ขั้นตอนการประมูลงาน

การประมูลราคาหรือการประกวดราคา หมายถึง การเสนอซื้อเสนอขายสินค้าหรือบริการ ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ที่เข้ามาแข่งขันกันเสนอราคาในช่วงเวลาที่กำหนดจากการดำเนินงานของ หจก. เชาวลิต เอ็นจิเนียริง สามารถแบ่งลักษณะของการประมูลงานแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ

1. การประมูลงานในส่วนของงานเอกชน เช่น บริษัทต่าง ๆ
2. การประมูลงานในส่วนราชการ

ขั้นตอนการประมูลงาน

การประมูลงานเอกชน มีขั้นตอนดังนี้

1. ชื้อแบบมีหรือไม่มีแล้วแต่เจ้าของโครงการ
2. คำนวณราคาค่างานก่อสร้าง พิจารณานำงานเพื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรค แหล่งวัสดุและราคา วัสดุก่อสร้าง และข้อกำหนด spec. ด้วย เพื่อคิดค่าราคางาน
3. เสนอราคา และสามารถปรับเปลี่ยนราคา พูดคุยกับเจ้าของงานได้ ตามความเหมาะสม
4. ยื่นซองราคาตามวัน เวลา สถานที่ที่เขากำหนด โดยมีเอกสารต่าง ๆ ครบตามกำหนด
5. การเสนอราคาของเอกชนไม่จำเป็นต้องราคาถูกที่สุด เจ้าของโครงการจะเป็นผู้ตัดสินใจในการเลือกใช้บริการ

การประมูลงานส่วนราชการ มีขั้นตอนดังนี้

1. ชื้อแบบและรายการประกอบแบบจากโครงการ ปกติงานราชการจะประกาศขายแบบ และรายการ 10 วัน แล้วจึงขายแบบให้ และจะให้เวลาอีก 21 วัน รวมเป็น 31 วัน เพื่อยื่นซอง โดยจะมีการกำหนดราคากลางเป็นเกณฑ์ตัดสิน
2. คำนวณราคาค่างานก่อสร้าง พิจารณานำงานเพื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรค แหล่งวัสดุและราคา วัสดุก่อสร้าง และข้อกำหนดคุณลักษณะด้วย เพื่อคิดค่างาน
3. ทำหนังสือคำประกันการยื่นซองที่ธนาคาร และเอกสารอื่น ๆ ที่ระบุในเงื่อนไขการยื่นราคา
4. ยื่นซองราคาตามวัน เวลา สถานที่ที่เขากำหนด โดยมีเอกสารต่าง ๆ ครบตามกำหนด

ตัวอย่างเอกสารประมูลงาน

1. แจ้งประกวดราคางานรับจ้างเหมาก่อสร้าง
 2. งานก่อสร้างอาคารโรงจอดรถกอล์ฟใหม่ (New Golf Cart Station)
 3. และงานก่อสร้างปรับปรุงอาคารที่พักแคดดี้ (Caddy Center)
- หมวดที่ 1 หมวดทั่วไป

บริษัท xxxxx จำกัด ซึ่งต่อไปในเอกสารฉบับนี้จะเรียกว่า “เจ้าของโครงการ” มีความประสงค์ที่จะทำการก่อสร้างอาคาร โรงจอดรถกอล์ฟใหม่ และก่อสร้างปรับปรุงอาคารที่พักแคคดี้ ภายใน xxxxx บนโฉนดที่ดินเลขที่ 76517 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี ซึ่งต่อไปในเอกสารฉบับนี้จะเรียกว่า “โครงการ”

ลักษณะ โครงการโดยรวม แบ่งเป็น 2 องค์ประกอบ ได้แก่

1. งานก่อสร้างอาคาร โรงจอดรถกอล์ฟใหม่ ขนาดกว้าง 30.60 เมตร ยาว 57.00 เมตร จำนวน 1 อาคาร ประกอบด้วยพื้นที่จอดรถกอล์ฟและ โครงเหล็กรับแทนชาร์จแบตเตอรี่รถกอล์ฟ จำนวน 200 คัน พื้นที่ตรวจเช็คและซ่อมรถกอล์ฟ พื้นที่ล้างรถกอล์ฟ ห้องทำงานพนักงาน ห้องเก็บเครื่องมือ ห้องเก็บอะไหล่และอุปกรณ์ ล็อกเกอร์พนักงาน ห้องน้ำพนักงาน และเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมระบบไฟฟ้า ประปา ปรับอากาศ ท่อจ่ายลม ท่อระบายน้ำ และระบบบำบัดน้ำเสีย โดยใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง 120 วัน
2. งานก่อสร้างปรับปรุงอาคารที่พักแคคดี้ ขนาดกว้าง 12.50 เมตร ยาว 54.00 เมตร พร้อมทั้งห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้าสำหรับแคคดี้ และที่จอดรถจักรยานยนต์ จำนวน 150 คัน งานก่อสร้างและปรับปรุงรางระบายน้ำ คสล.และวางท่อระบายน้ำทั้ง คสล. ขนาด $\varnothing$ 0.60 ม. พร้อมบ่อพักและฝาปิด คสล. เป็นระยะทางยาวประมาณ 110.00 เมตร โดยใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง 150 วัน

ผู้เข้าประกวดราคา มีหน้าที่ต้องจัดหาวัสดุสิ่งของสัมภาระเอง โดยจะต้องเป็นของแท้ของใหม่ ที่ไม่เคยถูกใช้งานมาก่อน และต้องใช้ช่างฝีมือดี มาประกอบการก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบแปลน และรายการก่อสร้างที่กำหนด

หมวดที่ 2 ขอบเขตของงานที่ประกวดราคา

1. ทำการประกวดราคางานรับจ้างเหมาก่อสร้าง อาคาร โรงจอดรถกอล์ฟใหม่ ขนาดกว้าง 30.60 เมตร ยาว 57.00 เมตร จำนวน 1 อาคาร ประกอบด้วยพื้นที่จอดรถกอล์ฟและ โครงเหล็กรับแทนชาร์จแบตเตอรี่รถกอล์ฟ จำนวน 200 คัน พื้นที่ตรวจเช็คและซ่อมรถกอล์ฟ พื้นที่ล้างรถกอล์ฟ ห้องทำงานพนักงาน ห้องเก็บเครื่องมือ ห้องเก็บอะไหล่และอุปกรณ์ ล็อกเกอร์พนักงาน ห้องน้ำพนักงาน และเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมระบบไฟฟ้า ประปา ปรับอากาศ ท่อจ่ายลม ท่อระบายน้ำ และระบบบำบัดน้ำเสีย
2. งานก่อสร้างปรับปรุงอาคารที่พักแคคดี้ ขนาดกว้าง 12.50 เมตร ยาว 54.00 เมตร พร้อมทั้งห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้าสำหรับแคคดี้ และที่จอดรถจักรยานยนต์ จำนวน 150 คัน งานก่อสร้างและปรับปรุงรางระบายน้ำ คสล.และวางท่อระบายน้ำทั้ง คสล. ขนาด $\varnothing$ 0.60 ม. พร้อมบ่อพักและฝาปิด คสล. เป็นระยะทางยาวประมาณ 110.00 เมตร รายละเอียดงานต่าง ๆ ตาม

ข้อ 1 โดยให้ดำเนินการก่อสร้างงานดังกล่าวข้างต้น ให้ถูกต้องตามหลักการทำงานให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ตามแบบประกวดราคา รายการประกอบแบบและเอกสารประกอบอื่น ๆ ตามที่กำหนดทุกประการ

หมวดที่ 3 เอกสารประกวดราคา การเสนอราคา และข้อตกลงในการเสนอราคา
คุณสมบัติของผู้เข้าประกวดราคา

1. ต้องนิติบุคคลที่จดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เกี่ยวกับการก่อสร้างและมีผู้ประกอบการวิชาชีพวิศวกรรมควบคุม ที่ทางราชการรับรองเป็นผู้ควบคุมงานก่อสร้าง

2. บริษัท จำกัด หรือห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ต้องมีหนังสือปึกฉันทนธิ (เฉพาะบริษัท จำกัด) และหนังสือรับรองของสำนักงานทะเบียนห้างหุ้นส่วนบริษัทกลางกรมทะเบียนการค้ากระทรวงพาณิชย์ ซึ่งแสดงรายชื่อหุ้นส่วน หรือกรรมการผู้มีอำนาจลงชื่อแทนบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนนั้น ๆ และเป็นที่เชื่อถือได้ในท้องตลาดเกี่ยวกับธุรกิจการก่อสร้างตลอดจนวัตถุประสงค์ในการทำการค้า หรือการประกอบธุรกิจของนิติบุคคลนั้น ๆ เสนอมาพร้อมกับเอกสารเสนอราคา หนังสือรับรองที่ว่ามี ต้องเป็นหนังสือที่แสดงความจริงในปัจจุบัน

3. เป็นบริษัท จำกัด หรือห้างหุ้นส่วน ที่ได้รับแปลนรายการก่อสร้างจากเจ้าของโครงการ และได้ไปตรวจสอบสถานที่ที่จะทำการก่อสร้างด้วยตนเอง ณ สถานที่ก่อสร้างของโครงการ ต้องไม่เป็นผู้ซื้อในบัญชีผู้ละทิ้งงานของทางราชการ และหรือ ไม่เป็นผู้มีประวัติว่ามีเจตนาหลีกเลี่ยงการชำระภาษีอากรให้ทางราชการ

4. กรณีที่บริษัท จำกัด หรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล จะมอบหมายให้บุคคลใด ๆ ซึ่งมีหุ้นส่วนหรือกรรมการผู้มีอำนาจเต็มในการทำการผูกพันในนามของบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนมาขึ้นของเสนอราคาแทนบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนนั้น ๆ จะต้องมหนังสือมอบอำนาจโดยชอบด้วยกฎหมายมาแสดงด้วย

เอกสารประกวดราคา ประกอบด้วยเอกสารต่าง ๆ ดังนี้

1. เอกสารแจ้งความประกวดราคา
2. ใบเสนอราคา
3. ชุดแบบก่อสร้างที่จะประกวดราคา จำนวน 3 ชุด
4. รายการประกอบแบบก่อสร้าง จำนวน 27 แผ่น (Specification)
5. แบบฟอร์มใบแสดงรายละเอียดปริมาณงานและราคา (Blank Bill of Quantity)
6. เอกสารเสนอราคาให้ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องจัดส่ง ประกอบด้วยเอกสารดังนี้
 - 6.1 เอกสารแจ้งความประกวดราคา
 - 6.2 ใบเสนอราคา

6.3 ใบแสดงรายละเอียดปริมาณงานและราคา (Bill of Quantity)

6.4 เงินค้ำประกันซอง (หรือ แคชเชียร์เช็ค)

6.5 ตารางแสดงแผนงานการก่อสร้างหลักของโครงการ

6.6 เอกสารแสดงขั้นตอนการดำเนินการก่อสร้างโครงการโดยสังเขป

6.7 แผนผังตำแหน่งที่ตั้ง เครื่องมือเครื่องจักร โรงเก็บอุปกรณ์ และสิ่งก่อสร้างชั่วคราวอื่น ๆ (ถ้ามี) ที่จะเกิดขึ้นระหว่างทำการก่อสร้าง

6.8 ตารางแสดงตำแหน่ง และจำนวนบุคลากรที่คาดว่าจะอยู่ประจำโครงการ พร้อมทั้งประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาและใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ

6.9 ตารางแสดงชนิด และจำนวนเครื่องมือ เครื่องจักรหลักที่คาดว่าจะนำไปใช้ในหน่วยงาน

6.10 มาตรการด้านความปลอดภัยในการทำงาน รวมถึงอุปกรณ์ป้องกันเพื่อความปลอดภัยระหว่างการทำงาน

7. รายชื่อและข้อมูลเบื้องต้นของโครงการก่อสร้างที่ผู้เข้าประกวดราคากำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

8. หลักฐานรับรองการเป็นนิติบุคคล

เอกสารดังระบุข้างต้นนี้ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของคำชี้แจง และถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างต่อไป

การยื่นเสนอราคาให้แยกเสนอเอกสารเป็น 2 ซอง ซองที่ 1 ให้ประกอบด้วยเอกสารตามข้อที่ 3.3.1 ถึง 3.3.5 ส่วนที่เหลือให้รวมเสนอในซองที่ 2

ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องตรวจสอบเอกสารในการประกวดราคาอย่างละเอียดถี่ถ้วน แต่ต้องให้เป็นที่น่าพอใจแจ่มแจ้งถึงความหมายของข้อความในเอกสารเหล่านั้น ทั้งที่เป็นความหมายของแต่ละข้อความและความหมายรวมของข้อความทั้งหมด และผู้เข้าประกวดราคาจะยกข้อเรียกร้องหรือข้ออ้างอิงขึ้นโดยอาศัยเหตุที่มีได้ตรวจเอกสารฉบับหนึ่งฉบับใดในจำนวนเหล่านั้นมิได้ การชี้แจงข้อสงสัยของเอกสารประกวดราคา

หากมีคำถาม หรือข้อสงสัยใด ๆ เกี่ยวกับเอกสารประกวดราคา ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องจัดส่งรายการคำถามโดยจัดพิมพ์เป็นหนังสือให้เรียบร้อย ภายในเวลาที่กำหนด โดยเจ้าของโครงการจะไม่ตอบคำถามหรือข้อสงสัยใด ๆ ทางโทรศัพท์ หรือโดยวาจาเป็นการเด็ดขาด เจ้าของโครงการจะพิจารณาตอบคำถามตามรายการคำถามข้างต้นเป็นหนังสือ และจะเป็นผู้กำหนดวันประชุมตอบคำถาม ชี้แจงข้อสงสัยกับผู้ประกวดราคา หนังสือชี้แจงและคำตอบนั้น ๆ มีผลเช่นเดียวกันกับแบบประกวดราคา และจะถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างต่อไป

กำหนดรับเอกสารประกวดราคา กำหนดยื่นซองประกวดราคา และประกาศผล

กำหนดรับเอกสารประกวดราคา วันอังคารที่ 2 มีนาคม 2553 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงาน
อาคารคลับเฮาส์ xxxxx ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี

กำหนดชี้แจงแบบและดูสถานที่ วันอังคารที่ 2 มีนาคม 2553 เวลา 10.30 น. และ 13.00 น.
ตามลำดับ ณ สำนักงานอาคารคลับเฮาส์ xxxxx ต.บางพระ
อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี

กำหนดส่งข้อซักถาม วันศุกร์ที่ 5 มีนาคม 2553 เวลา 11.00 น. ณ สำนักงาน
อาคารคลับเฮาส์ xxxxx

กำหนดส่งคำตอบข้อซักถาม วันอังคารที่ 9 มีนาคม 2553 เวลา 11.00 น. ณ สำนักงาน
อาคารคลับเฮาส์ xxxxx

กำหนดยื่นและเปิดซอง วันพฤหัสบดีที่ 11 มีนาคม 2553 ภายในเวลา 11.30 น. ณ
สำนักงานอาคารคลับเฮาส์ xxxxx

กำหนดต่อรองราคา วันจันทร์ที่ 15 และอังคารที่ 16 มีนาคม 2553 ตั้งแต่เวลา
9.00 น. เป็นต้นไป ณ สำนักงานอาคารคลับเฮาส์ xxxxx

กำหนดประกาศผลตัดสินการ วันพุธที่ 17 มีนาคม 2553 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงาน
ประกวดราคา อาคารคลับเฮาส์ xxxxx

กำหนดเริ่มงานก่อสร้าง วันจันทร์ที่ 22 มีนาคม 2553

จำนวนชุดของเอกสารเสนอราคา ฉบับจริง 1 ชุด , สำเนา 1 ชุด

หมายเหตุ ซองที่บรรจุเอกสารเสนอราคา ต้องปิดผนึกอย่างดีและผู้มีอำนาจลงนามของผู้เข้า
ประกวดราคา ต้องลงนามกำกับที่ซองเสนอราคาให้เรียบร้อย

หมวดที่ 4 ระเบียบการประกวดราคา

4.1 การสำรวจและตรวจสอบสถานที่ก่อสร้าง

ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องสำรวจ และตรวจสอบสถานที่ที่จะทำการก่อสร้าง พร้อมทั้ง
บริเวณใกล้เคียงด้วยตนเอง ก่อนที่จะเสนอใบเสนอราคา โดยจะต้องรับทราบถึงสภาพต่าง ๆ ดังนี้

1. ลักษณะและสภาพของสถานที่ที่จะทำการก่อสร้างพร้อมบริเวณใกล้เคียง
2. สภาพของงานและวิธีการที่จะทำการก่อสร้าง
3. สภาพของพื้นดินและพื้นผิวถนนที่จะทำการขุด ถมกลับ และปรับสภาพพื้นผิวใน

บริเวณพื้นที่ก่อสร้าง

4. ปริมาณและสภาพของงานก่อสร้าง วัสดุต่าง ๆ ที่ใช้ในการก่อสร้าง ตลอดจนทั้ง

วิธีดำเนินการของงานก่อสร้างและการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ต่าง ๆ

5. คู่มือการเข้าออกสถานที่ที่จะทำการก่อสร้าง พร้อมทั้งความสะดวก ในการจัดสถานที่ที่จำเป็นสำหรับใช้ในการก่อสร้าง

6. ข้อมูลที่จำเป็นทั้งหลายอันเกี่ยวกับความเสี่ยงภัย ความผันผวนของเหตุการณ์และเหตุอื่น ๆ ซึ่งอาจมีผลมาถึงหรือมีผลกระทบต่อราคาของเงิน ซึ่งไม่ว่ากรณีใด ๆ ผู้เข้าประกวดราคาจะยกเป็นข้ออ้างถึงการที่ตนไม่ทราบข้อเท็จจริงหรือข้อมูลตามที่กล่าวในข้อนี้เพื่อประโยชน์ใด ๆ มิได้

การไปดูสถานที่ก่อสร้าง ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องนำบัตรประจำตัวอย่างใดอย่างหนึ่งไปแสดงด้วย ถ้ากรณีผู้มีอำนาจทำนิติกรรมผูกพันในนามบริษัทฯ ไม่สามารถมาได้ จะต้องมียกหนังสือมอบอำนาจให้ผู้อื่นมาทำการแทน โดยปิดอากรแสตมป์หนังสือมอบอำนาจครั้งละ 20 บาท

4.2 การโอนงานหรือจ้างเหมาช่วง

ในกรณีที่ผู้เข้าประกวดราคาประสงค์จะให้มีการจ้างเหมาช่วง ในการเสนอราคาจะต้องแนบรายการส่วนของงานก่อสร้างที่ตนเสนอจะให้มีการจ้างเหมาช่วง พร้อมทั้งรายละเอียดเกี่ยวกับผู้รับเหมาช่วงเท่าที่จะทำได้มาด้วย แต่อย่างไรก็ตามการตกลงสนองรับการเสนอราคานั้นไม่ว่ากรณีใด ๆ มิได้ถือว่าการเห็นชอบกับการเสนอจ้างเหมาช่วงดังกล่าว ทั้งนี้ ในกรณีที่เจ้าของโครงการอนุญาต ผู้เสนอราคายังต้องรับผิดชอบในงานที่จ้างเหมาช่วงไปนั้นทุกประการ

ราคาที่เสนอ

ราคาที่เสนอและอัตราส่วนต่าง ๆ ซึ่งระบุในใบเสนอราคานั้น ให้เสนอเป็นราคาจ้างเหมารวมทั้งหมด (ค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าดำเนินการต่าง ๆ และภาษีทุกประเภท) จำนวนเงินตามสัญญาราคา และอัตราส่วนต่าง ๆ ตามที่ได้มีการตกลงกันแล้ว มิให้มีการเปลี่ยนแปลงไปอีกไม่ว่าด้วยประการใด เว้นแต่จะเป็นการปรับแก้ไข หรือเปลี่ยนแปลงตามความเห็นของเจ้าของโครงการ ซึ่งจะได้ตกลงราคาการเปลี่ยนแปลงตามเงื่อนไขการเปลี่ยนแปลงงานที่กำหนด ในกรณีที่ผู้เข้าประกวดราคารอกราคารวมทั้งสิ้นเป็นตัวเลขจะต้องมีตัวหนังสือกำกับ ถ้าตัวเลขและตัวหนังสือไม่ตรงกัน ให้ถือตัวหนังสือเป็นสำคัญ

ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องส่งมอบรายการคำนวณ จำนวนราคาที่เสนอโดยละเอียด ปริมาณวัสดุ และราคาเมื่อได้มีการตกลงกัน หรือยินยอมตามที่กล่าวในข้อ 4.4 ของใบแจ้งความประกวดราคานี้ หลังจากได้มีการทำสัญญากับเจ้าของโครงการแล้ว

จำนวนเงินที่เสนอโดยผู้เข้าประกวดราคาเกี่ยวกับรายการต่าง ๆ ในใบเสนอราคาและในใบแสดงรายละเอียดปริมาณงานและราคา จะต้องเป็นการมูลค่ารวมทั้งหมด และจะต้องรวมถึงกำไร ภาษี และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายอื่นใดที่จะเกิดขึ้นจากข้อผูกพันทุก ๆ อย่าง ซึ่งจะต้องเป็นภาระของผู้เข้าประกวดราคาที่จำเป็นต้องใช้เพื่อให้งานนี้เสร็จเรียบร้อยถูกต้องครบถ้วนตาม

ความประสงค์ของเจ้าของโครงการ

รายการ ปริมาณวัสดุ และราคาที่กรอกในบัญชีของผู้เข้าประกวดราคาที่เสนอมีวัตถุประสงค์ เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบปริมาณวัสดุและราคาที่เสนอของผู้เข้าประกวดราคาเท่านั้น ดังนั้น ผู้ชนะการประกวดราคาจะต้องก่อสร้างให้ครบถ้วนตามรูปแบบและรายละเอียดทุกประการ

การต่อรองราคากับผู้เข้าประกวดราคา และการพิจารณาตัดสินคัดเลือกผู้ชนะ

การประกวดราคา

เจ้าของโครงการสงวนไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะ ไม่พิจารณาผู้เข้าประกวดราคารายที่ไม่ปฏิบัติตามระเบียบการประกวดราคา

เจ้าของโครงการสงวนไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะเลือกจ้างผู้เข้าประกวดราคารายใดก็ได้ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุดเสมอไป หรือยกเลิกการประกวดราคารั้งนี้ เจ้าของโครงการสงวนไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะทำการต่อรองราคากับผู้เข้าประกวดราคา เพื่อให้มีการลดราคาตามที่เห็นจำเป็น ในอันที่จะให้ราคาอยู่ในวงเงินที่เห็นสมควร

เจ้าของโครงการสงวนไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะทำความตกลงกันกับผู้เข้าประกวดราคาเรื่องราคาต่อหน่วย แต่ละรายการ หากเห็นว่าราคาต่อหน่วยที่ผู้เข้าประกวดราคากรอกไว้ในแบบแสดงปริมาณงานรายการใดไม่สมควรใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเปลี่ยนแปลงในงานก่อสร้างนี้

ผลการพิจารณาและตัดสินการประกวดราคาของเจ้าของโครงการให้ถือเป็นที่สุดและยุติค่าใช้จ่ายในการจัดเตรียมเอกสารเสนอราคา

เจ้าของโครงการจะไม่ชดใช้ค่าใช้จ่ายและ/หรือค่าเสียหายต่าง ๆ ในการจัดเตรียมเอกสารชุดเสนอราคาให้แก่ผู้เข้าประกวดราคา ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ชนะการประกวดราคาหรือไม่ก็ตาม ใบเสนอราคา

การกรอกราคาขอให้กรอกตามรูปแบบ และบรรทัด ตามตารางที่จัดให้เท่านั้น รายการใดที่ต้องการเพิ่มเติมนอกเหนือจากที่มีอยู่ ให้เพิ่มเติมได้ในช่อง “อื่น ๆ” เท่านั้น ห้ามสลับหรือแทรกบรรทัดลงในแบบฟอร์มที่กำหนดให้ ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการเปรียบเทียบราคา ดังนั้น ทางเจ้าของโครงการจะไม่พิจารณารายเสนอราคาที่มีการแทรก ลบ หรือเพิ่ม รายการที่ผิดไปจากเดิมโดยเด็ดขาด

ใบเสนอราคาจะต้องให้บุคคลซึ่งมีอำนาจทำนิติกรรมผูกพันบริษัทฯ หรือบุคคลที่ได้รับอำนาจโดยเฉพาะเพื่อการนี้ลงนาม ชื่อ สถานที่ตั้งอันได้จดทะเบียนของบริษัทฯ จะต้องระบุให้ชัดเจน

ราคาที่เสนอในใบเสนอราคา ให้กรอกจำนวนเงินเป็นตัวเลข และต้องมีตัวอักษรกำกับ ถ้าตัวเลขกับตัวอักษรไม่ตรงกัน จะถือเอาตัวอักษรเป็นข้อยุติ

ราคาที่เสนอในใบเสนอราคาต้องตรงกับยอดรวมในรายละเอียดบัญชีแสดงปริมาณวัสดุ และราคาค่าก่อสร้างหากไม่ตรงกันจะถือเอาจำนวนต่ำสุดเป็นข้อยุติ

ราคาที่เสนอจะต้องยื่นราคาไม่น้อยกว่า 30 วัน นับแต่วันที่ขึ้นของประกวดราคา

หมวดที่ 5 เงื่อนไขการรับเอกสารประกวดราคา หลักฐานที่ต้องใช้ การชำระเงิน และขอบเขตของงานที่จะต้องจัดเตรียม

ตารางที่ 2-1 เงื่อนไขการชำระเงินค่าจ้าง และการเปลี่ยนแปลงงาน

ลำดับ	หลักฐานและการชำระเงิน	จำนวนเงิน	กำหนดเวลา
5.1.1	ชุดเอกสารประกวดราคา ชุดแบบก่อสร้าง และรายการประกอบแบบ	5,000.- บาท	วันอังคารที่ 2 มีนาคม 2553
5.1.2	เงินค้ำประกันซอง (Bid Bond) * ให้ใช้ B/G หรือ Cashier Cheque (ไม่รับเงินสด)	400,000.- บาท (ไม่รับเงินสด)	วันที่ยื่นของประกวดราคา
5.1.3	กำหนดชำระเงินตามผลงานแต่ละงวด (Payment Term)	แบ่งเป็น 8 งวด และ 6 งวด ตามที่ระบุไว้ในสัญญา	ภายใน 15 วันนับจากวันที่ออกหนังสือตรวจรับงาน โดยคณะกรรมการตรวจรับงาน
5.1.4	หนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance Bond)	5% ของมูลค่างานตามสัญญา	ตลอดระยะเวลาในการก่อสร้าง
5.1.5	เงินหักล่วงหน้า (Retention)	5% ของแต่ละงวด	ตลอดระยะเวลาในการก่อสร้าง
5.1.6	หนังสือค้ำประกันผลงานตามสัญญา (Maintenance Bond)	5% ของมูลค่างานตามสัญญา	เป็นเวลา 365 วัน นับจากวันที่ผู้ว่าจ้างออกหนังสือรับรองงานก่อสร้าง
5.1.7	อัตราค่าปรับกรณีงานล่าช้า ต่อวัน (Penalty Rate)	ร้อยละ 0.10 ของมูลค่างานตามสัญญา	จนกว่างานตามสัญญาจะแล้วเสร็จ หรือจนกว่าจะจัดหาผู้รับจ้างรายอื่นทำงานแทน

เจ้าของโครงการตกลงชำระค่าจ้างตามงวดงานให้แก่ผู้รับจ้าง โดยคิดคำนวณตามผลงานที่ผู้รับจ้างได้ทำเสร็จในแต่ละงวด ซึ่งได้แบ่งงวดการชำระค่าก่อสร้างออกเป็น 8 และ 6 งวดตามลำดับ โดยผู้รับจ้างต้องทำหนังสือนำเสนอผลงานที่ตนได้ทำแล้วเสร็จในแต่ละงวดงาน ส่งแก่ผู้บริหารโครงการ หรือผู้ควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อตรวจสอบผลงานตามงวดงานในสัญญา เมื่อเห็นว่าถูกต้องและเหมาะสม สามารถจ่ายค่าจ้างได้ ก็จะออกหนังสือรับรองการตรวจรับงานในแต่ละงวดให้แก่ผู้รับจ้างให้เสร็จสิ้นภายใน 7 วัน นับแต่ได้รับหนังสือนำเสนอผลงาน ทั้งนี้ในการจ่ายเงินค่าจ้างตามสัญญาในแต่ละงวด เจ้าของโครงการจะจ่ายภายในเวลา 15 วัน นับจากวันที่คณะกรรมการตรวจรับงานได้อนุมัติการตรวจรับผลงานก่อสร้างตามงวดงานที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จ และในงวดสุดท้ายจะจ่ายภายในเวลา 15 วัน นับจากวันที่คณะกรรมการตรวจรับงานได้ออกหนังสือรับรองการรับมอบงานที่แล้วเสร็จให้ผู้รับจ้าง โดยมีเงื่อนไขการชำระเงินค่าก่อสร้างในแต่ละงวด

ตารางที่ 2-2 งานก่อสร้างอาคารโรงจอดรถกอล์ฟใหม่ (New Golf Cart Station)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
1		งานเคลียร์พื้นที่ ปรับระดับพื้นดินให้เหมาะสมกับระดับ อาคารตามที่กำหนดไว้ในแบบ ก่อนลงมือทำงาน งานปักผัง วางแนว กำหนดตำแหน่งที่ตั้งอาคารให้ถูกต้องตามที่กำหนดไว้ในแบบ งานขุดดินฐานราก และเทคอนกรีตหยาบรองพื้น งานเทคอนกรีตฐานราก และเสาตอม่อ แล้วเสร็จทั้งหมด งานกลบดิน ถมกลับบนหลุมฐานรากโดยรอบ งานจัดเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ สำหรับเชื่อมประกอบผนังคาน้ำย ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด

ตารางที่ 2-2 (ต่อ)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
2		งานเทคอนกรีตคานคอดินทั้งหมด งานเทคอนกรีตเสาอาคารทั้งหมดแล้วเสร็จ งานขุดดิน , วางท่อระบายน้ำและบ่อพักคอนกรีตเสริมเหล็ก เฉพาะช่วงลอดใต้อาคารด้านหน้า (บริเวณห้องน้ำ) งานเชื่อมประกอบผนังตาข่าย ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด งานวางแผนและขุดดินสำหรับวางท่อระบายน้ำและบ่อพักโดยรอบอาคาร งานจัดเตรียมวัสดุและอุปกรณ์ สำหรับเชื่อมประกอบโครง เหล็กหลังคา ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด
3		งานเชื่อมประกอบโครงเหล็กหลังคา จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด งานเชื่อมประกอบผนังตาข่าย จำนวน 50% ที่เหลืออยู่แล้วเสร็จทั้งหมด งานถมดิน บริเวณใต้พื้นอาคารส่วนที่เป็นสำนักงานด้านหน้าทั้งหมดพร้อมบดอัดแน่น งานเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก เฉพาะส่วนที่เป็นสำนักงานด้านหน้าทั้งหมด (ห้องน้ำ ห้องเก็บของ ห้องเก็บเครื่องมือ) งานก่ออิฐผนังโดยรอบอาคาร ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด งานวางท่อระบายน้ำและบ่อพักโดยรอบอาคาร ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด

ตารางที่ 2-2 (ต่อ)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
4		งานเชื่อมประกอบโครงเหล็กหลังคา จำนวน 50% ที่เหลืออยู่แล้วเสร็จทั้งหมด งานถมดิน ปรับระดับบริเวณใต้พื้นอาคารโดยรอบทั้งหมด พร้อมบดอัดแน่น งานก่ออิฐผนังโดยรอบอาคาร จำนวน 50% ที่เหลืออยู่ทั้งหมด งานวางท่อระบายน้ำและบ่อพักโดยรอบอาคาร จำนวน 50% ที่เหลืออยู่แล้วเสร็จทั้งหมด
5		งานติดตั้งโครงเหล็กหลังคาและงานสีจริงแล้วเสร็จทั้งหมด งานบดอัดทรายถมรองใต้พื้นอาคารทั้งหมด พร้อมทดสอบความหนาแน่นของทรายถมให้ได้ตามที่กำหนดไว้ งานฉาบผนังโดยรอบอาคาร แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งผนังตาข่ายและงานสีจริง ให้ได้จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนทั้งหมด งานขุดดินและติดตั้งถังบำบัดน้ำเสียแล้วเสร็จ
6		งานติดตั้งแผ่นหลังคา Metal Sheet แล้วเสร็จทั้งหมด งานเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กภายในอาคารแล้วเสร็จทั้งหมด งานปูกระเบื้องพื้นและบุผนังภายในอาคาร แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งผนังตาข่าย จำนวน 50% ที่เหลืออยู่แล้วเสร็จ งานเดินท่อน้ำประปา และระบบไฟฟ้าภายนอกอาคาร งานเชื่อมประกอบ โครงเหล็กรับแทนชาร์จแบตเตอรี่
7		งานติดตั้งแผ่นเชิงชาย Metal Sheet แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งผนังเกล็ดระบายอากาศ Louver แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งรางระบายน้ำฝนโดยรอบอาคารแล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งโครงเหล็กรับแทนชาร์จแบตเตอรี่ งานก่อหินโชว์แต่งผิวผนังแล้วเสร็จ งานติดตั้งประตูและหน้าต่างแล้วเสร็จทั้งหมด งานเดินระบบไฟฟ้าภายในอาคารแล้วเสร็จ

ตารางที่ 2-2 (ต่อ)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
8 (สุดท้าย)		งานติดตั้งสุขภัณฑ์ห้องน้ำแล้วเสร็จทั้งหมด งานเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กภายนอกอาคารแล้วเสร็จ งานทาสีผนังแล้วเสร็จ งานติดตั้งระบบปรับอากาศภายในอาคารแล้วเสร็จ งานติดตั้งพัดลมระบายอากาศบนผนังอาคารแล้วเสร็จ งานติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า ประปา และหัวจ่ายลมแล้วเสร็จ เก็บงานและทำความสะอาดพื้นที่ทั้งหมดส่งมอบงาน

ตารางที่ 2-3 งานก่อสร้างปรับปรุงอาคารที่พักแคดดี้ และห้องน้ำ (Caddy Center)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
1		งานรื้อถอนห้องน้ำด้านหลัง(อาคารเดิม) และอาคารบางส่วนที่อยู่ในบริเวณที่จะก่อสร้างห้องน้ำใหม่ งานปักผัง วางแนว กำหนดตำแหน่งที่ตั้งห้องน้ำใหม่ให้ถูกต้องตามที่กำหนดไว้ในแบบ งานขุดดินฐานราก และเทคอนกรีตหยาบรองพื้น (ห้องน้ำใหม่ และส่วนต่อเติมหลังคาที่พักแคดดี้) แล้วเสร็จ งานเทคอนกรีตฐานราก และเสาตอม่อ (ห้องน้ำใหม่และส่วนต่อเติมหลังคาที่พักแคดดี้) แล้วเสร็จ งานกลบดิน ถมกลับบนหลุมฐานรากทั้งหมด งานวางแนวและขุดดินสำหรับวางท่อระบายน้ำรางระบายน้ำและบ่อพักรอบนอกอาคาร ตามแนวที่กำหนดไว้ในแบบ

ตารางที่ 2-3 (ต่อ)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
2		งานเทคอนกรีตคานคอดิน(ห้องน้ำใหม่)ทั้งหมดแล้วเสร็จ งานเทคอนกรีตเสาอาคาร(ห้องน้ำใหม่และส่วนต่อเติมหลังคาที่พักแคคคี้)ทั้งหมดแล้วเสร็จ งานถมดิน บริเวณใต้พื้นอาคาร(ห้องน้ำใหม่)ให้ได้ระดับตามแบบกำหนดพร้อมบดอัดแน่น งานเทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก เฉพาะส่วนที่เป็นห้องน้ำและทางเดินหน้าห้องน้ำทั้งหมด งานขุดดิน วางท่อระบายน้ำ,รางระบายน้ำและบ่อพักคอนกรีตเสริมเหล็กเฉพาะแนวด้านข้างอาคารที่พักแคคคี้ งานขุดดินและเทคอนกรีตหยาบรองพื้น สำหรับติดตั้งถังบำบัดน้ำเสีย(ห้องน้ำใหม่) แล้วเสร็จ
3		งานเชื่อมประกอบโครงเหล็กหลังคา(ห้องน้ำใหม่)แล้วเสร็จ งานก่ออิฐฉนวน(ห้องน้ำใหม่)โดยรอบอาคาร งานติดตั้งถังบำบัดน้ำเสีย(ห้องน้ำใหม่)แล้วเสร็จ งานขุดดิน วางท่อระบายน้ำ,รางระบายน้ำและบ่อพักคอนกรีตเสริมเหล็กส่วนที่เหลือทั้งหมดแล้วเสร็จ งานเดินท่อน้ำประปาและท่อน้ำทิ้ง(ห้องน้ำใหม่)แล้วเสร็จ
4		งานมุงกระเบื้องหลังคา(ห้องน้ำใหม่)แล้วเสร็จ งานทำกรอบปีกนก คสล. คลุมกระเบื้องหลังคาแล้วเสร็จ งานฉาบผนังทั้งหมด(ห้องน้ำใหม่)แล้วเสร็จ งานขนย้ายตู้ลิ้นชักเกอร์ของแคคคี้และสัมภาระทั้งหมดไปไว้ยังอาคารที่พักแคคคี้ชั่วคราว (สถานที่ที่กำหนดให้) งานทาสีคานฉนวนและพื้นของอาคารที่พักแคคคี้ ตามจุดที่กำหนดให้ พร้อมทั้งขนย้ายเศษอิฐเศษปูนออกจากพื้นที่ งานเชื่อมประกอบโครงเหล็กที่จอดรถจักรยานยนต์ แล้วเสร็จ

ตารางที่ 2-3 (ต่อ)

งวดที่	จำนวนเงิน	ผลงานก่อสร้างที่ผู้รับจ้างต้องทำให้แล้วเสร็จในแต่ละงวด
5		งานเชื่อมประกอบโครงเหล็กหลังคา (ส่วนต่อเติมหลังคาที่פקแคคค์) แล้วเสร็จ งานมุงกระเบื้องหลังคา (ส่วนต่อเติมหลังคาที่פקแคคค์) แล้วเสร็จ งานรื้อรางน้ำฝนเดิมออกและติดตั้งรางน้ำฝนใหม่ตามแบบ งานก่อผนังและฉาบผนังเพิ่มเติมตามแบบที่กำหนด งานทาสีสกัดพื้น, เดินท่อน้ำทิ้งและเทพื้นห้องน้ำในสำนักงาน งานก่อผนังและฉาบผนังห้องน้ำในสำนักงาน งานปูกระเบื้องพื้นและผนัง (ห้องน้ำใหม่) แล้วเสร็จ งานมุงและชิงแผ่น SLAN หลังคาที่จ้อครดจกรยานยนต์
6 (สุดท้าย)		งานปูกระเบื้องพื้นและผนัง ห้องน้ำในสำนักงาน งานติดตั้งสุขภัณฑ์ห้องน้ำ แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งประตูและหน้าต่างสำนักงาน แล้วเสร็จทั้งหมด งานติดตั้งระบบไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้า แล้วเสร็จ งานติดตั้งระบบประปาและอุปกรณ์ แล้วเสร็จ งานทาสีอาคารทั้งหมด (อาคารที่פקแคคค์และห้องน้ำใหม่) งานเก็บความเรียบร้อยทั้งหมด ส่งมอบงาน

การเปลี่ยนแปลงระหว่างการก่อสร้าง

ราคาค่าจ้างเพิ่มขึ้นหรือลดลงจากรายการเดิม ให้คิดคำนวณตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ค่าติดตั้งวัสดุอุปกรณ์จำนวนที่เพิ่มขึ้น หรือลดลง ให้คิดตามราคาต่อหน่วยที่ปรากฏในใบแสดงรายละเอียดปริมาณงานและราคา (B.O.Q)

2. ค่าดำเนินการและกำไร ให้คิดตามอัตราร้อยละของราคาในข้อ (ก) ที่ปรากฏในเอกสารแสดงรายละเอียดราคา

3. ภาษีมูลค่าเพิ่ม ให้คิดอัตราร้อยละ 7 ของราคาในข้อ (ก)

ในกรณีที่ทำงานที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ไม่ปรากฏในใบแสดงรายละเอียดปริมาณงานและราคา ให้คิดราคาเพิ่ม-ลดดังนี้

ค่าติดตั้งวัสดุอุปกรณ์ เจ้าของโครงการและผู้รับจ้างจะได้ตกลงกันใหม่โดยถือราคา
ท้องตลาดเป็นเกณฑ์

ค่าดำเนินการและกำไรให้คิดตามอัตราร้อยละของราคาในข้อ (ก) ที่ปรากฏในเอกสาร
แสดงรายละเอียดราคา

ภาษีมูลค่าเพิ่มให้คิดอัตราร้อยละ 7 ของราคาในข้อ (ก) และ (ข) รวมกับระยะเวลา
การทำงาน

กำหนดเริ่มงานก่อสร้าง วันจันทร์ที่ 22 มีนาคม 2553

กำหนดแล้วเสร็จ วันพุธที่ 2 กันยายน 2553

ระยะเวลาก่อสร้าง 165 วัน

หมายเหตุ ทั้งนี้การเริ่มงานก่อสร้าง จะให้เริ่มดำเนินการได้หลังจากการได้รับใบอนุญาต
ให้ก่อสร้าง จากทาง อบต. บางพระ และมีหนังสือยืนยันการจ้างเหมาให้ดำเนินการก่อสร้างจาก
เจ้าของโครงการ และหากได้รับหนังสือยืนยันการจ้างเหมาจากเจ้าของโครงการแล้ว จะต้องรีบเข้า
ดำเนินการก่อสร้าง ภายในเวลา 7 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือ

1. ขอบเขตของงานที่ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องรวมในการเสนอราคา
2. ต้องรับผิดชอบชำระค่าการใช้จ่ายน้ำประปา และค่ากระแสไฟฟ้าในหน่วยงานทั้งหมด
3. ทำความสะอาดทั่วบริเวณหน่วยงาน และขนขยะออกนอกหน่วยงาน โดยไม่คิด

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

4. จัดยารักษาความปลอดภัยให้เพียงพอ 24 ชั่วโมง ตลอดระยะเวลาก่อสร้าง โดยไม่คิด

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

5. สร้างสำนักงานพร้อมครุภัณฑ์ สำหรับผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตามรายละเอียดที่ระบุ
ข้างท้ายใบแจ้งความนี้

6. จัดหาโทรศัพท์ และเครื่องโทรสารสำหรับผู้รับจ้างและผู้ควบคุม ใช้ติดต่อระหว่าง
การทำงานอย่างน้อย 1 เลขหมาย และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายรายเดือนตลอดระยะเวลาการก่อสร้าง
ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย อาทิเช่น แธงกั้นตก ผ้าใบกันฝุ่น อย่างเพียงพอ
ตลอดช่วงเวลาก่อสร้าง

7. ก่อนเข้าดำเนินการใด ๆ ผู้รับจ้างจะต้องยื่นชื่อวิศวกรผู้ควบคุมงานก่อสร้าง กับ
หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

8. ก่อนการดำเนินการก่อสร้าง ผู้รับจ้างจะต้องเสนอขั้นตอนการทำงาน พร้อมทั้ง
เครื่องมือที่จำเป็นต้องใช้ให้เจ้าของโครงการพิจารณาอนุมัติ และจะต้องรายงานการทำงานในแต่ละ
วันให้ทราบอย่างต่อเนื่อง

9. บรรดาเศษวัสดุจากการรื้อถอน ผู้รับจ้างจะต้องนำออกจากหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง โดยไม่ให้สะสมภายในหน่วยงาน และสถานที่ก่อสร้าง

10. จัดประกันภัยระหว่างงานก่อสร้าง (Contractor All Risks) กับบริษัทประกันภัยที่เจ้าของโครงการเห็นชอบ โดยมีทุนประกันไม่น้อยกว่ามูลค่างานก่อสร้างตามสัญญา โดยให้ครอบคลุมความเสียหายทั้งหมดที่เกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง ทั้งต่อชีวิต ทรัพย์สิน และร่างกายของเจ้าของโครงการ ตัวแทนเจ้าของโครงการ ผู้บริหารและควบคุมงานก่อสร้าง และบุคคลภายนอก (Third Party Liabilities) โดยให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันและค่าความเสียหายส่วนแรก (First Deductible) ทั้งนี้ผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยข้างต้นภายใน 15 วัน นับจากวันทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง โดยให้มีผลคุ้มครอง

11. รับผิดชอบค่าเสียหาย อันเนื่องมาจากความเสียหายจากการทำงานของผู้รับจ้าง รวมทั้งค่าเสียหายอื่น อันเนื่องมาจากการก่อสร้างที่อยู่นอกเหนือจากกรมธรรม์ประกันภัย จัตุจักร ลงนามเป็นผู้ควบคุมงานที่หน่วยงาน ต่อทางราชการ ตลอดระยะเวลาการก่อสร้าง

12. ค่าทำงานล่วงเวลาของผู้ควบคุมงาน โดยให้คิดเฉพาะช่วงการเทศกอนกรีต ช่วงการเตรียมการก่อนเทศกอนกรีตและในกรณีที่มีความจำเป็นต้องให้บริการและควบคุมงาน ก่อสร้าง ที่ต้องอยู่นอกเวลาปกติ ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบค่าล่วงเวลาของผู้ควบคุมงาน โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

13. ห้ามมิให้มีที่พักคนงานในบริเวณโครงการ ทั้งนี้พื้นที่ใช้เป็นสำนักงานชั่วคราวและ/หรือสถานที่เก็บ/กอง/วางวัสดุก่อสร้างและ/หรือเครื่องมือเครื่องใช้ใด ๆ ในการก่อสร้างของผู้รับจ้าง จะต้องอยู่ในพื้นที่ที่เจ้าของโครงการกำหนดให้เท่านั้น และให้เป็นค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้าง สำนักงานชั่วคราวของผู้ควบคุมงาน สำนักงานสนาม ผู้รับจ้างจะต้องจัดสร้างสำนักงานชั่วคราวในบริเวณสถานที่ก่อสร้าง สำหรับเป็นที่ทำงานของฝ่ายผู้รับจ้างและของฝ่ายผู้ควบคุมงานก่อสร้าง โดยจัดแยกเป็นสัดส่วน โดยมีอุปกรณ์ของสำนักงาน ซึ่งประกอบด้วย

ตารางที่ 2-4 อุปกรณ์สำนักงาน

ลำดับที่	รายการอุปกรณ์สำนักงาน	จำนวน
1	โต๊ะทำงานที่มั่นคงแข็งแรง ขนาด 0.80 X 1.20 ม. พร้อมเก้าอี้และอุปกรณ์การเขียนแบบที่จำเป็น	3 ชุด
2	ตู้เย็นขนาดกลาง	1 ตู้
3	ห้องน้ำ ประกอบด้วย โถปัสสาวะชาย ส้วมชักโครก พร้อมอุปกรณ์อ่างล้างหน้า พร้อมอุปกรณ์	1 ห้อง
4	ตู้เก็บเอกสาร พร้อมครุภัณฑ์	1 ชุด
5	สายโทรศัพท์พร้อมเครื่องโทรสาร	1-เลขหมาย
6	เครื่องปรับอากาศ	ตามความเหมาะสมแก่การใช้งานของห้อง

ผู้รับจ้างมีหน้าที่รับผิดชอบค่าล่วงเวลาของผู้ควบคุมงาน ตลอดระยะเวลาการก่อสร้างตามสัญญา ตามอัตรา ค่าล่วงเวลาดังที่ระบุในตารางนี้

ตารางที่ 2-5 อัตรา ค่าล่วงเวลา

อัตรา/ชั่วโมง/วัน	วันทำงานปกติ 17.30 – 21.30	วันทำงานปกติ 21.30 – 8.30	วันทำงานปกติ วันหยุดราชการ
ผู้จัดการ โครงการ	380	530	790
วิศวกรโครงการ	280	370	560
วิศวกร	180	230	340
ช่างเทคนิค	120	160	230

หมายเหตุ อัตราค่าล่วงเวลาดังกล่าวยังมีได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มอีกร้อยละ 7

การทำสัญญาจ้าง

ผู้ชนะการประกวดราคาจะต้องทำสัญญาจ้างตามแบบสัญญาของทางเจ้าของโครงการ ภายใน 15 วันนับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากเจ้าของโครงการ และจะต้องวางหลักประกันสัญญาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ 5 ของราคาค่าจ้างที่ประกวดราคาได้ โดยให้เจ้าของโครงการยึดถือไว้ในขณะทำสัญญา โดยใช้หลักประกันที่เป็นหนังสือค้ำประกันสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง ที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศ ตามแบบตัวอย่างหนังสือค้ำประกันสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง ที่แนบมากับเอกสารประกวดราคานี้

ผลบังคับใช้

ในกรณีที่มีข้อความใด ๆ ในเอกสารนี้ขัดหรือแย้งกับข้อความใด ๆ ในสัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานที่เจ้าของโครงการได้จัดให้มีการประกวดราคาจ้างเหมาก่อสร้างนี้ ให้ตีความและ/หรือ บังคับตามข้อกำหนดในสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างงาน