

บทที่ ๕

การตัดสินใจในการจัดหา

ในวิทยานิพนธ์บทต้น ๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้น ได้ปูพื้นฐานให้ทราบถึงเรื่องราวโดยทั่วไปของอุตสาหกรรมก่อสร้างของไทย เครื่องมือและวัสดุที่ใช้ในกิจกรรมก่อสร้าง ตลอดจนวิธีและขั้นตอนต่าง ๆ ในทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดหาให้ได้มาซึ่งเครื่องมือและวัสดุก่อสร้างเหล่านั้น เป็นการขยายขอบเขตความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดหาเครื่องมือและวัสดุก่อสร้างให้ละเอียดและชัดเจนเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ สำหรับบทที่ ๕ นี้ จะได้กล่าวถึงเรื่องสำคัญอีกเรื่องหนึ่ง คือ การตัดสินใจในการจัดหา ซึ่งศึกษาถึงหลักการและข้อพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ (Factors) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ อันมีบทบาทต่อความสำเร็จของการจัดหา โดยจะกล่าวถึงหลักการและข้อควรพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ (Factors) โดยทั่วไปที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจในการจัดหา

นโยบายในการจัดหา

ในการจัดหานั้นผู้รับเหมามีนโยบายที่ใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจได้ดังนี้

๑. การจัดหาที่เป็นภาวะปกติประจำวัน มักใช้นโยบายการจัดหาตามความจำเป็นของการใช้งาน เป็นนโยบายที่ปฏิบัติกันทั่วไป โดยเป็นการจัดหาให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ในขณะใดขณะหนึ่ง ตามปกติเป็นการจัดหาให้ตามคำขอ ตามความต้องการของหน่วยงานก่อสร้างต่าง ๆ ในขณะใดขณะหนึ่ง ไม่มีการซื้อสต็อกไว้มากนัก การจัดหาแบบนี้มีข้อดีที่ว่าเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเก็บสินค้าคงคลังน้อยหรือไม่เสียเลย เหมาะสำหรับสินค้าที่จัดหาได้ง่ายตามท้องตลาด

๒. การจัดหาล่วงหน้า เป็นการจัดหาเพื่อให้มีเครื่องมือและวัสดุใช้ในอนาคตไม่ขาดแคลน มีนโยบายในการจัดหาคือ

๒.๑ การจัดหาตามสัญญา เป็นการจัดหาที่มีการทำสัญญากันล่วงหน้า ซึ่งส่วนมากมักเป็นการจัดหาโดยวิธีการซื้อ หรือการเช่า การจัดหาแบบนี้จะทำให้มีของใช้สม่ำเสมอ

ราคาคงที่หรือแน่นอนตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ และอาจหาสินค้าได้ราคาต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากคู่สัญญาหรือผู้ขาย สามารถให้บริการหรือสินค้าได้จำนวนมากและแน่นอน

๒.๒ การจัดหาตามภาวะตลาด เป็นการจัดหาในเวลาที่มีราคามีราคาต่ำและคาดว่าจะสูงขึ้นในอนาคตที่ต้องการใช้สินค้านั้น หรือเป็นการจัดหาล่วงหน้าในกรณีที่คาดว่าจะต้องการใช้และอาจจะเกิดการขาดแคลนในบางเวลาได้ การจัดหาแบบนี้จะทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างต้องนำทุนไปจมในสินค้าคงคลังสูงและต้องหาที่เก็บ แต่ผู้รับเหมาก็กจะได้รับผลตอบแทนคุ้มค่า ในกรณีที่สินค้ามีราคาสูงขึ้นมากหรือขาดตลาด

๓. การจัดหากรณีพิเศษ ลักษณะนี้เป็นการจัดหาเป็นครั้งคราว เป็นกรณีนอกเหนือจากการจัดหาปกติ มักเป็นนโยบายการจัดซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์ที่มีราคาแพงและมีความซับซ้อนด้านเทคนิค จะต้องใช้ความรู้และความพิถีพิถันรอบคอบในการพิจารณาตัดสินใจเป็นพิเศษ ปกติการพิจารณาตัดสินใจจะกระทำร่วมกันจากบุคคลหลายฝ่าย เช่น ฝ่ายช่างเทคนิค ฝ่ายจัดหา ฝ่ายการเงิน ฝ่ายผู้ใช้แรงงาน และฝ่ายผู้บริหารชั้นสูง เป็นต้น (ข้อ ๑, ๒ และ ๓, ดูรายละเอียดบทที่ ๔ เรื่องนโยบายและหน่วยงานในการจัดหาประกอบ)

๔. การพิจารณาเลือกซื้อจากแหล่งเดียว หรือหลายแหล่ง ปัญหาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละราย ไม่อาจให้คำตอบที่แน่นอนได้ ทั้งนี้ต้องแล้วแต่เฉพาะกรณี เฉพาะสินค้าแต่ละอย่าง ในสินค้าบางอย่างบางกรณี ผู้จัดหาอาจจำเป็นต้องซื้อ หรือเห็นควรซื้อจากผู้ขายเพียงรายเดียว และสินค้าบางอย่างบางกรณีก็เลือกซื้อจากหลาย ๆ แหล่งได้

เหตุผลโดยทั่วไปที่ผู้จัดหาซื้อสินค้าจากแหล่งเดียว อาจเนื่องจากการมีผู้ขายเพียงรายเดียวในสินค้าประเภทนั้น ไม่สามารถหาสินค้าอื่นทดแทนได้ ผู้ขายรายนั้นอาจจะนำในการให้บริการ หรือมีสินค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่สุด เป็นต้น นอกจากนี้การซื้อสินค้าบางอย่างจากแหล่งเดียว เช่น เหล็ก ปูนซีเมนต์ อาจได้เปรียบในทางได้ส่วนลดและค่าขนส่ง การติดตามหลังการซื้อสะดวก ผู้ขายได้ให้ความสนใจมากขึ้น ร่วมมือมากขึ้น และเต็มใจช่วยในยามจำเป็น เช่น ยามที่สินค้านั้นขาดตลาด เป็นต้น

สำหรับการเลือกซื้อจากหลายแหล่ง เป็นวิธีที่ผู้จัดหานิยมใช้ปฏิบัติกันทั่วไป และมักนิยมจัดซื้อจากผู้ขาย ๒-๓ แหล่งเป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้เพราะทำให้เกิดการแข่งขันกันขึ้น ผู้ขายต่างต้องพยายามปรับปรุงราคาและบริการให้ดีขึ้นเสมอ และหากมีเหตุฉุกเฉิน เช่น ไฟไหม้ หรือสาเหตุอื่น ๆ เกิดขึ้นกับผู้ขายรายใดรายหนึ่ง ผู้จัดหาก็สามารถหาจากแหล่งอื่นได้ การจัดซื้อจากหลายแหล่ง ทำให้การจัดซื้อมีความยืดหยุ่น และไม่ต้องการความเกื้อหนุนจากรายใดโดยเฉพาะ

สำหรับผู้ขายหรือแหล่งขายที่ได้เลือกและติดต่อกันแล้ว แม้ผู้ขายรายใดรายหนึ่งได้กระทำตนเป็นผู้ขายที่ดีจนน่าเชื่อถือ ผู้จัดหาก็ไม่ควรไว้วางใจทีเดียว ควรจะมีความระมัดระวัง และตรวจสอบเป็นระยะ ๆ เพราะอาจมีผู้ขายบางรายพยายามทำดีจนน่าไว้วางใจ แต่เอาเปรียบในภายหลัง ผู้จัดหาจึงควรตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ขายเป็นระยะ ๆ เช่น การเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายรายอื่น เป็นต้น

๕. การพิจารณาเลือกซื้อผ่านบริษัทใหญ่ หรือซื้อผ่านร้านค้าคนกลาง

โดยหลักการแล้ว การจัดซื้อโดยตรงจากบริษัทใหญ่หรือผู้ผลิตน่าจะเป็นหนทางที่ดีที่สุด เพราะมักจะมั่นใจได้ว่าได้ของแท้ และอาจจะได้ส่วนลดและราคาพิเศษ บริการพิเศษต่าง ๆ มากกว่าการซื้อผ่านคนกลาง แต่ก็มีหลายกรณีที่การพยายามซื้อจากบริษัทใหญ่ หรือผู้ผลิตทำได้ยาก อาจเนื่องจากผู้ผลิตหรือบริษัทใหญ่ นิยมขายผ่านคนกลาง หรือสนใจแต่ผู้ซื้อรายใหญ่ ๆ เท่านั้น นอกจากนี้ ผู้จัดหาได้ประสพว่า บริษัทใหญ่หลายแห่ง ได้บริการที่ล่าช้า ไม่สะดวก สิ้นของยาก มักมีพิธีรีตรองในการรับคำสั่งซื้อมาก ราคามาตรฐานต่อรองไม่ได้ และบางครั้งก็มีราคาแพงกว่าร้านค้าปลีก เป็นต้น

ปัญหาเรื่องการซื้อผ่านบริษัทใหญ่ หรือซื้อผ่านร้านค้าคนกลางคือนั้น ผู้จัดหาจะต้องพิจารณาเฉพาะสินค้า แต่ละกลุ่มแต่ละรายการ ประกอบกับข้อมูลเปรียบเทียบแหล่งขายที่เป็นบริษัทใหญ่ และร้านค้าคนกลางที่จะเป็นผู้ขายสินค้านั้น ๆ

๖. การเกื้อกูลหรือตอบแทนกันทางการค้า

ในบางกรณีผู้รับ เหมาก่อสร้างบางรายมีนโยบายในการที่จะเกื้อกูลหรือตอบแทนกัน ในทางการค้ากับผู้ขายหรือผู้ให้เข้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งอาจจะเนื่องจากการมีผลประโยชน์

ทางการค้าร่วมกันหรือด้วยเหตุผลอื่นใด ก็อาจกำหนดนโยบายให้ผู้จัดหา ดำเนินการจัดหาสินค้าชนิดใด ๆ จากผู้ขายหรือผู้ให้เข้า รายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ เว้นแต่ผู้ขายหรือผู้ให้เข้ารายนั้นไม่สามารถสนองความต้องการได้ จึงจะหาจากแหล่งอื่น ๆ ได้ ผู้รับเหมาก่อสร้างบางรายก็กำหนดนโยบายให้ผู้จัดหาดำเนินการจัดหาสินค้าจากบริษัทในเครือก่อนที่จะจัดหาจากแหล่งอื่น เป็นต้น นโยบายการเกื้อกูลหรือตอบแทนกันทางการค้านี้ แม้บางครั้งจะทำให้ต้องซื้อสินค้าในราคาแพงหรือมีคุณสมบัติต่าง ๆ ต่ำกว่าผู้ขายรายอื่น ๆ แต่ผู้รับเหมาก่อสร้างก็มักจะยอมรับ เพราะค่านี้ถึงประโยชน์ที่จะได้รับในเรื่องอื่น ๆ

ปัจจัยที่ใช้ช่วยพิจารณาในการตัดสินใจ

ในการจัดหานั้นมีปัจจัยต่าง ๆ ที่ใช้ช่วยพิจารณาในการตัดสินใจ ซึ่งจะได้กล่าวถึงดังรายละเอียดต่อไปนี้

ลักษณะของการตัดสินใจ

การตัดสินใจในการจัดหานั้น เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับ สินค้าอุตสาหกรรม (Industrial Goods) ผู้จัดหาจะมีสิ่งจูงใจในการตัดสินใจซื้อ เข้า หรือทำเอง แตกต่างกันไปจากผู้ตัดสินใจซื้อสินค้าผู้บริโภค (Consumer Goods) สิ่งจูงใจที่ชักนำให้ผู้จัดหาตัดสินใจ เมื่อเกิดความต้องการสินค้านั้น ๆ มีดังนี้^๑

๑. สิ่งจูงใจด้วยเหตุผล ผู้จัดหาสนใจที่จะจัดหาสินค้าอุตสาหกรรมที่ให้ผลเป็นที่พอใจแก่กิจการของตนมากที่สุด ซึ่งผลนี้อาจจะประกอบด้วยสิ่งที่มองเห็นและสิ่งที่มองไม่เห็น

^๑ วีระ บุญญารักษ์, บุญชัย กสิเวทย์ และสรรริช หวังภัทรวานิช, ศิลปการชาย (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์อักษรสมัย ไม่ระบุปีพิมพ์) หน้า ๑๐๓-๑๐๔.

สิ่งจูงใจในข้อนี้ที่เห็นได้ชัดที่สุด คือ ผลกำไร (Profit Motive) ซึ่งผลกำไรที่กล่าวนี้ อาจจะไม่ได้มาเป็นตัวเงินก็ได้ ในการที่จะให้บรรลุตามสิ่งจูงใจในข้อนี้ ได้มีหลักการในการวิเคราะห์คุณค่า (Value Analysis) ขึ้น ซึ่งความคิดนี้ให้ผลในการตัดสินใจในการจัดหา โดยเลือกสิ่งที่มีคุณค่ามากที่สุด (Maximum Value) ในรูปต่าง ๆ กัน เช่น คุณภาพ การบริการ ราคา เป็นต้น นอกจากนี้ผู้จัดหายังทราบดีว่า ตนต้องการอะไรจากสินค้าที่ตนจะจัดหานั้น สิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว จะเป็นเหตุผลในการตัดสินใจของผู้จัดหา

๒. สิ่งจูงใจจากโฆษณา จากการโฆษณาขายสินค้าอุตสาหกรรมโดยผู้ขายกำหนดมาตรฐานและมีตัวเลขต่าง ๆ ให้เห็นได้ชัด หรือเน้นให้เห็นผลประโยชน์ที่ผู้ก่อสร้างหรือผู้ใช้รายอื่น ได้รับความสำเร็จจากสินค้าเหล่านั้นมาแล้ว อาจเป็นสิ่งจูงใจให้ผู้จัดหาพิจารณาประกอบการตัดสินใจได้ ผู้จัดหาหลายรายได้ใช้เอกสารทางการโฆษณา เป็นที่มาของแหล่งข่าวสาร และข้อมูลทางเทคนิคต่าง ๆ

๓. สิ่งจูงใจทางอารมณ์ นอกจากสิ่งจูงใจด้วยเหตุผล และสิ่งจูงใจจากการโฆษณาแล้ว ผู้จัดหายังไม่อาจตัดอารมณ์ออกไปจากการตัดสินใจในการจัดหาได้ทีเดียว สิ่งจูงใจทางอารมณ์นั้น อาจได้แก่ ชื่อเสียงของผู้ผลิต ความผูกพันทางธุรกิจของผู้ขาย ความพอใจลักษณะของพนักงานขาย ฯลฯ ฉะนั้นสิ่งจูงใจให้เกิดการตัดสินใจในการจัดหานั้น บางครั้งจะผสมผสานกันไประหว่างเหตุผลกับอารมณ์

ปัจจัยที่ใช้ช่วยพิจารณาในการจัดซื้อ

การจัดซื้อ เป็นวิธีการจัดหาที่สำคัญและใช้กันมากที่สุด โดยปกติแล้ว เครื่องมือและวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง จะได้มาโดยการจัดซื้อเป็นส่วนใหญ่ ต่อไปนี้จะกล่าวถึงหลักการและข้อพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ อันมีบทบาทในการตัดสินใจ ยังผลต่อความสำเร็จของงานจัดซื้อ

ในการจัดซื้อนั้น ได้มีการกำหนดขอบเขตของงานจัดซื้อไว้อย่างกว้าง ๆ ที่ส่วนใหญ่มอบรับ และในกลุ่มนักบริหารการจัดซื้อยึดถือเป็น "คำขวัญ" หรือวัตถุประสงค์ หรือ

นโยบายทางด้านการจัดซื้อ คำขวัญนั้น คือ "จัดซื้อพัสดุที่มีคุณภาพถูกต้อง จำนวนถูกต้อง ระยะเวลาถูกต้อง ราคาถูกต้อง จากแหล่งขายที่ถูกต้อง" ปัญหาของการจัดซื้อให้เป็นไปตามคำขวัญนี้อยู่ที่คำว่า "ถูกต้อง" ซึ่งต้องอาศัยหลักการและข้อพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจว่า ปัจจัยแต่ละข้อที่ถูกต้องนั้นเป็นอย่างไร จะต้องใช้เทคนิคอะไรบ้างในการพิจารณาต่อไป

เทคนิคในการจัดซื้อ

เพื่อให้การจัดซื้อเครื่องมือและวัสดุมี "คุณภาพถูกต้อง จำนวนถูกต้อง ระยะเวลาถูกต้อง ราคาถูกต้อง และจากแหล่งซื้อที่ถูกต้อง" นั้น มีปัจจัยและข้อควรพิจารณาดังนี้

๑. คุณภาพถูกต้อง

คำว่า "คุณภาพ" ในที่นี้ หมายถึงคุณภาพสินค้าที่เหมาะสมตามความต้องการใช้ในแต่ละงาน แต่ละวัตถุประสงค์ของการก่อสร้าง ไม่จำเป็นเสมอไปว่าจะต้องได้สินค้าที่มีคุณภาพดีที่สุด ผู้ที่จะกำหนดคุณภาพของสินค้านั้น ๆ อาจจะเป็นผู้ว่าจ้าง ผู้ออกแบบ ผู้รับเหมาก่อสร้าง ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือร่วมกันกำหนดก็ได้ ถ้าหากไม่มีการกำหนดกันไว้ก่อนแล้วหน่วยงานก่อสร้างหรือผู้จัดหา ก็อาจจะเป็นผู้กำหนดตามความเหมาะสมให้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการใช้งานก็ได้

วิธีที่ผู้จัดหา จะแสดงคุณภาพหรือคุณสมบัติให้แก่ผู้ขายทราบ อาจจะแสดงได้โดย ^๒

^๑อนันต์ จันทร์กุล, และสมนา อยู่โพธิ์ การจัดซื้อ (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ๒๕๒๐) หน้า ๔๐

^๒ริชัย สงวนวงศ์วาน และพวก, ตำราวิชาการผลิต (กรุงเทพมหานคร: คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ๒๕๑๗) หน้า ๖๖

- ๑.๑ บอกตรา หรือ ยี่ห้อของสินค้าที่ต้องการ
- ๑.๒ บอกลักษณะโดยเฉพาะ เช่น อาจจะบอกขนาด รูปร่าง ส่วนประกอบ วัสดุที่ใช้ และกรรมวิธีการผลิต หรือ ลักษณะของการทำงานของสินค้านั้น ๆ
- ๑.๓ โดยแสดงในลักษณะของแบบพิมพ์เขียว (Blue Print) หรือ แผนผัง
- ๑.๔ บอก Market Grade ในกรณีที่มีการกำหนดเกรดเอาไว้ เช่น เหล็กเส้น SR-24 เหล็กเส้น SD-30 หรือ ท่อ คสล. ปากลิ้นราง ชั้น ๒ เป็นต้น
- ๑.๕ โดยกำหนดตามตัวอย่าง
- ๑.๖ โดยสั่งซื้อตามขนาดมาตรฐานของสินค้านั้น ๆ เช่น ไม้อัดบางบางนา ขนาด ๔ มม. x ๔' x ๘' เป็นต้น
- ๑.๗ กรณีซื้ออะไหล่ อาจจะบอกชนิดของเครื่องจักรกล ชื่ออะไหล่ (Part Name) เลขอะไหล่ (Part No.) เช่น CATERPILLAR TRACTOR D8H Sprocket Group 8S 3012 Adapter เป็นต้น

ในการกำหนดคุณภาพที่ถูกต้องนี้ ก็ย่อมแล้วแต่ความเหมาะสมในการใช้งานแต่ละครั้งไป การซื้อสินค้าที่ดีเกินไป หรือมีคุณภาพต่ำเกินไป อาจก่อให้เกิดการสูญเสียโดยไม่จำเป็น หรือเกิดความเสียหายได้ ในการพิจารณาคุณสมบัติที่เหมาะสมนั้น จะต้องพิจารณาถึง คุณสมบัติทางเทคนิค (Technical Quality) ซึ่งเป็นเรื่องของการกำหนดขนาด สัดส่วน รูปแบบ หรือคุณสมบัติทางเคมี หรือฟิสิกส์ ของวัสดุโดยตรง พร้อมทั้งต้องพิจารณาถึงความจำเป็น พิจารณาถึงจุดต่ำสุดของความเหมาะสม (Minimum Measure of Suitability) ด้วย คือ นอกจากพิจารณาคุณสมบัติทางเทคนิคแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงราคา (Cost) และความสามารถที่จะหาซื้อหรือจัดหาได้ด้วย ข้อพิจารณาประการหลังนี้เรียกว่า "คุณสมบัติทางการประหยัด" (Economic Quality)

๒. จำนวนที่ถูกต้อง

เมื่อมีคำร้องขอให้จัดหาวัสดุผู้จัดหานั้น จะมีทั้งรายการและจำนวนที่ต้องการมาด้วย ในกรณีที่ความต้องการนั้น เป็นความต้องการพิเศษเฉพาะเรื่อง และเป็นรายการที่ไม่มีการซื้อซ้ำอีก หรือนาน ๆ ซื้อมีครั้ง ปัญหาเรื่องจำนวนก็ไม่มี ผู้จัดหา ก็จะจัดซื้อให้ตามจำนวนที่ขอมานั้น และยอมรับว่าเป็นการจัดซื้อที่ไม่ประหยัด แต่สำหรับความต้องการเพื่อการก่อสร้าง และการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องกันแล้ว การรวมความต้องการเหล่านั้นแล้วจัดซื้อเป็นครั้งคราว อาจจะเป็นผลดีกว่าการซื้อตามที่ร้องขอทุกคราวไป

ความต้องการต่อเนื่องดังกล่าวนี้ อาจพยากรณ์ไว้ล่วงหน้าได้แน่นอนพอสมควร โดยพิจารณาจากรายการเครื่องมือและวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างหมายกำหนดการของโครงการก่อสร้าง ข้อมูลแสดงอัตราใช้ในอดีต ตลอดจนการขอความคิดเห็นจากผู้เกี่ยวข้อง โดยผู้จัดหาจะต้องพิจารณาให้เกิดความสมดุลระหว่างจำนวนความต้องการที่จะใช้กับผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการซื้อครั้งละมาก ๆ โดยมีวัสดุคงคลังเป็นจำนวนที่คอยยืดหยุ่นให้

การพิจารณาถึง "จำนวนที่ถูกต้องนี้" จะแยกการพิจารณาออกเป็นสองส่วน คือ ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาจำนวนซื้อที่ถูกต้อง และระบบการควบคุมวัสดุคงคลัง

๑. ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาจำนวนซื้อที่ถูกต้อง

ในการพิจารณาจำนวนซื้อที่ถูกต้องนั้น มีปัจจัยที่สำคัญหลายประการที่สามารถนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจว่า จำนวนที่จะซื้อแต่ละคราว ควรจะซื้อในจำนวนเท่าใด จึงจะประหยัดได้มากที่สุด โดยมีสิ่งต้องพิจารณาดังนี้

- ๑.๑ ต้องดูว่าราคาสินค้าจะเปลี่ยนไปอย่างไร ถ้าจำนวนสั่งซื้อเปลี่ยนไป เช่น สั่งซื้อครั้งละ ๕๐ หน่วย ราคาเท่าใด ถ้าสั่งซื้อจำนวนมากขึ้นเป็น ๑๐๐ หน่วย ราคาต่อหน่วยจะเป็นเท่าใด ลดลงไปแค่ไหน

- ๑.๒ ต้องคำนึงถึงหน่วยของสินค้าที่ใช้กันในทางการค้า เช่น เป็นโหล เป็นถัง เป็นต้น ฯลฯ นอกจากนี้สินค้าบางชนิด ยังต้องคำนึงถึง **minimum economic size** ว่าในการสั่งซื้อหรือสั่งทำแต่ละครั้ง ควรสั่งเท่าใด จึงเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุด สินค้าบางอย่างที่สั่งซื้อจะต้องเสียค่าแบบที่ใช้ในการผลิตด้วย เช่น การสั่งหล่อเหล็กหล่อ หล่อ หัวเสาชิมเหล็ก ถ้าสั่งครั้งละน้อยชิ้น ราคาต่อหน่วยจะสูง หรือ บางครั้งผู้ขายไม่ยอมผลิตให้ เป็นต้น
- ๑.๓ พิจารณาถึงสภาวะแนวโน้มของสินค้าแต่ละชนิดว่า ราคาจะขึ้น หรือ ลง จะเกิดการขาดตลาดขึ้นหรือไม่ แล้วตัดสินใจว่า ในระยะนั้น ควรตัดสินใจซื้อจำนวนเท่าใด
- ๑.๔ พิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่จะเกิดจากการสต็อกวัสดุนั้น โดยปกติแล้ว วัสดุที่สั่งมาสต็อก จะมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เช่น ค่าดอกเบี้ยของเงินที่ซื้อ สินค้าั้นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในคลังวัสดุ ค่าเสื่อมคุณภาพของวัสดุ ค่าเสี่ยงต่อการสูญหาย หรือเสียหายของวัสดุ ปัญหาเรื่องมีสถานที่เก็บที่เหมาะสมหรือไม่ เป็นต้น
- ๑.๕ พิจารณาถึงระยะเวลาและจำนวนที่ต้องการใช้วัสดุนั้น ช่วงเวลาที่ผู้ขายสามารถจัดส่งสินค้าได้ในแต่ละครั้ง
- ๑.๖ จำนวนที่ประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เช่น การจัดส่งท่อ คสล. ๘ ๑ เมตร ไปยังหน่วยงาน ผู้ขายคิดค่าขนส่งโดยรถบรรทุก ๑๐ ล้อ เป็นเที่ยวรถคันหนึ่ง บรรทุกท่อได้ ๑๒ ท่อน ถ้าเราสั่งซื้อไม่ครบ ๑๒ ท่อน เราก็ต้องเสียค่าขนส่งต่อเที่ยวเท่าเดิม เป็นต้น

๒. ระบบการควบคุมวัสดุคงคลัง

งานจัดหานั้นมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับงานควบคุมวัสดุคงคลัง ผู้จัดหาต้องรับผิดชอบให้มีเครื่องมือและวัสดุอยู่เมื่อต้องการใช้เสมอ ซึ่งก็หมายถึงว่า จำนวนวัสดุในคลัง เป็นส่วนหนึ่งของกรรมวิธีปฏิบัติในการจัดหา การกำหนดคุณสมบัติมาตรฐานของวัสดุ จะมีผลให้สามารถลดคววัสดุคงคลัง ได้ทั้งรายการและจำนวน การพิจารณาจำนวนซื้อที่

ประหยัด และการซื้อล่วงหน้าย่อมขึ้นอยู่กับความรอบรู้ของผู้จัดหา ค่าใช้จ่ายด้านวัสดุคงคลัง มีบทบาทสูงต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อ

ระบบการควบคุมวัสดุคงคลังที่ดี จะต้องเป็นระบบที่ง่าย (Simplicity) ยืดหยุ่นได้ (Flexibility) ถูกต้องแน่นอน (Accuracy) ถูกจังหวะ (Timeliness) และสามารถสนองความต้องการต่าง ๆ ตามนโยบายของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างได้^๑

โดยทั่วไปแล้ว คลังวัสดุของผู้รับเหมาก่อสร้างอาจแบ่งกลุ่มวัสดุที่เข้ามาอยู่ในระบบควบคุมได้เป็น ๒ ประเภทใหญ่ ๆ คือ พวกวัสดุก่อสร้างและอะไหล่ของเครื่องมือก่อสร้าง

ระบบการควบคุมวัสดุก่อสร้างนั้น อาจนำระบบการควบคุมวัสดุที่เรียกว่า Max and Min^๒ มาใช้ได้ โดยมีหลักการดังนี้

- ๒.๑ รู้จำนวนเฉลี่ยการใช้
- ๒.๒ รู้ระยะเวลาการสั่งซื้อถึงนำส่ง
- ๒.๓ กำหนดจำนวนที่อยู่ในระดับที่ปลอดภัย

	Z หน่วย	จำนวนสูงสุด
		Z - (X + Y)
จำนวนหน่วยที่ใช้ไปในช่วงเวลาจัดหา	Y หน่วย	จุดที่ต้องสั่งซื้อใหม่
จำนวนหน่วยสำรอง (Safety Level)	X หน่วย	

X= จำนวนหน่วยสินค้าที่มีไว้สำรองในสต็อกสำหรับใช้ในยามฉุกเฉิน

Y= จำนวนหน่วยสินค้าที่ใช้ไปในช่วงเวลาจัดหา ตั้งแต่ออกคำสั่งซื้อ จนได้รับสินค้า

Z= จำนวนหน่วยสินค้าที่สูงที่สุดที่จะเก็บสต็อกไว้

ระบบ Max and Min นี้ อาจจะใช้กับวัสดุก่อสร้างและอะไหล่บางประเภท เช่น เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ น้ำมัน เป็นต้น ส่วนวัสดุใดหรืออะไหล่ใดจะเหมาะสมกับการใช้ระบบควบคุมนี้ จะต้องศึกษาสภาพการใช้งาน แผนงาน และงานก่อสร้างแต่ละงาน (Job) ไป ข้อมูลที่จะใช้ในการกำหนด Max and Min นี้ ผู้จัดการจะต้องรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานสนามที่ใช้วัสดุ แผนงานการใช้วัสดุและโครงการก่อสร้าง ข้อมูลจากผู้ขายเกี่ยวกับความสามารถในการส่งมอบสินค้า การขนส่งนำมาพิจารณาร่วมกับข้อมูลในอดีต เพื่อกำหนดจำนวนสต็อกสูงสุด จุดที่ต้องสั่งซื้อใหม่ และ Safety level ผู้ที่สนใจเกี่ยวกับการบริหารวัสดุ สามารถค้นคว้าเพิ่มเติมได้จาก วิทยานิพนธ์เรื่อง การบริหารวัสดุ (Commodity Management) เขียนโดย คุณ กุศลธร เศรษฐจินทร คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

๓. แหล่งขายที่ถูกต้อง

การเลือกแหล่งขาย เป็นหน้าที่ของผู้จัดหา และเป็นการทดสอบความสามารถว่า ผู้จัดหา มีความสามารถมากน้อยเพียงใด ในบางครั้งต้องมีการปรึกษาหารือกันระหว่างเจ้าหน้าที่ของบริษัทหลายฝ่าย เพื่อพิจารณาแหล่งขายที่เชื่อถือได้ แหล่งขายหรือผู้ขายที่เชื่อถือได้นั้น ถ้ามีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทตลอดไป ก็อาจถือเป็นทรัพย์สินประเภทไม่มีตัวตนของบริษัทได้ ทั้งนี้ก็เพราะว่า ถ้าแหล่งขายนั้นมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทผู้รับ เหนียวพยายามส่งของตามเวลา ในคุณภาพและราคาที่เหมาะสม ตามจำนวนที่สั่งแล้ว ก็จะทำให้จุดประสงค์ของการจัดหาประสบผลสำเร็จ คือมีเครื่องมือและวัสดุใช้ในการก่อสร้างไม่ขาดตอน นอกจากนั้น การเลือกแหล่งขายแต่ละแหล่ง อาจต้องเสียค่าใช้จ่าย และเสียเวลาศึกษาพฤติกรรมของผู้ขาย ฉะนั้น ถ้าได้แหล่งขายที่ดี ผู้จัดการก็สามารถซื้อสินค้าได้ด้วยความมั่นใจและประหยัดค่าใช้จ่ายดังกล่าว

คุณสมบัติของผู้ขาย หรือแหล่งขายที่ดี ที่ผู้จัดการควรพิจารณา คือ ^๑

๑. จะต้องมีความสุจริต ยุติธรรม สม่าเสมอต่อลูกค้า
๒. จะต้องมีความฐานะการเงินมั่นคง
๓. จะต้องกำหนดราคาอย่างพอเหมาะพอควร

๔. มีความคิดก้าวหน้าในการปรับปรุงสินค้า และวิธีการผลิตอยู่เสมอ
๕. คิดว่าเจตนาขายที่ดีที่สุดของตานั้น เป็นเจตนาขายที่เหมาะสมที่สุด สำหรับลูกค้าต่าง ๆ ด้วย
๖. จะต้องมีความสามารถในการนำเสนอวัสดุอย่างถูกต้องครบถ้วน ทันเวลา ในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขายนั้น ผู้ขายอาจจะมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนดังกล่าวหรืออาจมีคุณสมบัติพิเศษอื่นใด ผู้จัดหาควรจะนำมาพิจารณา เลือกผู้ขายที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่สุด

๔. ราคาที่ถูกต้อง

คำว่า "ราคาที่ถูกต้อง" นั้น คนทั่วไปอาจจะเข้าใจว่า หมายถึงราคาที่ต่ำที่สุดของสินค้านั้น ๆ ความเข้าใจเช่นนี้ เป็นความเข้าใจที่ไม่สู้จะถูกต่อนัก ราคาเป็นเพียงปัจจัยส่วนหนึ่งของการจัดซื้อ จัดหาเท่านั้นเอง ราคาต่ำสุดจะไม่มี ความหมาย ถ้าเราได้วัสดุที่มีคุณสมบัติไม่ตรงกับความต้องการใช้ หรือนำส่งให้ไม่ทันกับเวลาที่ ต้องการใช้ หรือ ไม่มั่นใจว่าจะได้รับของแน่นอนตามกำหนด ซื้อจากผู้ขายที่เชื่อถือไม่ได้ บริการที่ผู้ขายให้ไม่ดีพอ เป็นต้น ฉะนั้น แม้ราคาจะต่ำเท่าใดก็ตาม ถ้าปัจจัยอื่นเลื่อนลอย แล้ว ก็ไม่ถือว่าเป็นราคาที่ถูกต้อง ราคาที่ถูกต้องควรเป็นราคาที่ยุติธรรม คือ เป็นราคา ที่ผู้ขาย ๆ สินค้าั้นแล้วได้กำไร และในขณะเดียวกัน ผู้ซื้อก็ได้ประโยชน์ในเรื่องคุณภาพ ปริมาณ เวลา หรือได้กำไรจาก การซื้อวัสดุในราคาดังนั้น แต่อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ เป็นการยากที่จะปฏิเสธว่า ราคาไม่ใช่ปัจจัยที่สำคัญที่สุด ทั้งนี้เพราะในการจัดซื้อแต่ละ ครั้ง ปัจจัยอื่น ๆ สามารถที่จะกำหนดหรือตกลงใจไว้ล่วงหน้าได้ เมื่อผู้ขายเสนอครบถ้วน ตามเงื่อนไขที่ผู้ซื้อกำหนดปัจจัยที่เหลืออยู่ที่ผู้ซื้อจะต้องพิจารณา ก็คือ ราคาที่ผู้ขายเสนอ สำหรับความเชื่อถือได้ของผู้ขายนั้น ผู้จัดหาก็สามารถประเมินได้ และสามารถกำหนด เงื่อนไขข้อผูกพัน และทำสัญญาผูกมัดกันได้

ผู้จัดหาควรจะพยายามจัดหาสินค้าให้ได้ในราคาที่ยุติธรรม คือ ราคาที่ต่ำที่สุดที่ผู้จัดหาที่มีความมั่นใจว่า ผู้ขายจะสนับสนุนได้ตลอดไป สินค้าที่มีคุณสมบัติตรงตามต้องการสามารถส่งมอบทันเวลาตามสถานที่ ๆ กำหนด ผู้ขายสามารถให้บริการและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ โดยที่ราคาดังกล่าวทำให้ผู้ขายมีกำไรพอควร

วิธีการจัดซื้อ

โดยทั่วไปแล้ววิธีการจัดซื้อของผู้รับเหมาก่อสร้าง อาจแบ่งออกได้เป็น ๓ วิธีด้วยกันคือ

๑. การซื้อย่อย

ได้แก่การจัดซื้อที่ไม่ค่อยมีพิธีการในการพิจารณาตัดสินใจมากนัก ส่วนมากเป็นการซื้อ เครื่องมือ อะไหล่ หรือวัสดุ ที่มีมูลค่าไม่สูงนัก การซื้อแต่ละคราวเป็นจำนวนไม่มากนักเป็นการสั่งซื้อในลักษณะปกติประจำวัน มีวิธีดำเนินการในการสั่งซื้อ คือ

- ๑.๑ โดยการส่งคนออกไปหาซื้อตามตลาด
- ๑.๒ โดยการสั่งซื้อทางโทรศัพท์
- ๑.๓ โดยการออกไปสั่งซื้อ เป็นต้น

วิธีการจัดซื้อเหล่านี้ เป็นวิธีการสั่งซื้อแบบงานประจำไม่ต้องพิจารณาอะไรมากนัก อาจติดต่อกับผู้ขายเจ้าประจำ ความสำคัญอยู่ที่การเลือกแหล่งขาย และการเปรียบเทียบราคา ต้องพิจารณาเลือกด้วยความรอบคอบ นอกจากนั้นยังต้องวางมาตรการควบคุมที่เหมาะสมด้วย เช่น การให้บริการ การให้ความร่วมมือ และราคาของผู้ขายเทียบกับหลายแหล่ง

๒. การซื้อโดยวิธีประกวดราคา การซื้อโดยวิธีนี้เป็นการซื้อโดยให้ผู้ขายแหล่งต่าง ๆ เสนอราคา และเงื่อนไขต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการ ผู้จัดหาคะพิจารณาโดยเปรียบเทียบข้อข้อดีข้อเสียและเงื่อนไขแต่ละราย เสนอประกอบการตัดสินใจ เช่นการซื้อเครื่องปรับอากาศ เครื่องมือช่างต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นการซื้อที่ไม่ใช้ลักษณะประจำ

๓. การจัดซื้อโดยวิธีการเจรจาตกลง มักเป็นการซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีราคาแพง หรือการซื้อเครื่องมือหรือวัสดุในปริมาณมาก ๆ การจัดซื้อแบบนี้ ผู้จัดหาคะต้องเตรียมข้อมูลต่าง ๆ ในการเจรจาต่อรองโดยจะเป็นการเจรจาเดี่ยว หรือเจรจากรุ๊ปก็ได้

การจัดการเครื่องมือหลัก (Major Equipment)

เครื่องมือหลัก ได้แก่ เครื่องมือเครื่องจักรกล ตลอดจนจนถึงโรงงาน (plant) ซึ่งเป็นพัสดุที่มีความคงทนถาวร หรือพัสดุที่ใช้ในการลงทุนในการก่อสร้าง เงินที่ซื้อของเป็นเงินลงทุนและ ผูกไว้ ในบัญชีเงินทุน ความจำเป็นในการจัดหาเครื่องมือหลักนี้ เกิดขึ้นจากความต้องการใช้งานของกิจการรับเหมาก่อสร้างนั่นเอง เมื่อเกิดความจำเป็นต้องการใช้งาน เครื่องมือเครื่องจักรประเภทใดประเภทหนึ่ง หากผู้รับเหมาไม่มีเครื่องมือที่ตนเองหรือไม่มีพอก็อาจจัดหามาใช้ได้โดย การซื้อ หรือ การเช่า เครื่องมือนั้น ซึ่งจะแยกการพิจารณากันต่อไป

๑. การซื้อเครื่องมือหลัก (Major Equipment)

เครื่องมือหลักที่ใช้ในการก่อสร้างนั้น ส่วนใหญ่มีราคาสูงมาก การซื้อจะมีผลกระทบต่อนโยบายทางการเงินของผู้รับเหมาก่อสร้างและตัวเครื่องมือเอง ก็มักจะมีเทคนิคต่าง ๆ ยุ่งยากซับซ้อนมากกว่าปกติ การพิจารณาดัดสินใจซื้อ จึงมักเกิดจากการพิจารณาร่วมกันของบุคคลหลายฝ่าย เช่น ฝ่ายช่างวิศวกร ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบริหาร และผู้จัดหา เป็นต้น

ในการพิจารณาซื้อเครื่องมือหลักนั้น มีปัญหาที่ผู้เกี่ยวข้อง จะต้องพิจารณาโดยทั่ว ๆ ไป ดังนี้

๑. ความจำเป็นในการใช้งานของเครื่องมือ และระยะเวลาที่จะสามารถหรือต้องการใช้

๒. กำลังความสามารถทางด้านการเงินของกิจการ
๓. ประสิทธิภาพของเครื่องจักรกล เช่น ประสิทธิภาพในการทำงาน
คุณภาพ ความเชื่อถือได้ ความสิ้นเปลืองของน้ำมันเชื้อเพลิง
 เป็นต้น
๔. อะไหล่ที่จะใช้ในการซ่อมบำรุง หาได้ง่ายเพียงใด
๕. ความสามารถในการซ่อมบำรุงของผู้รับเหมาเอง และบริการ
ซ่อมบำรุงที่ผู้ขายจะมีให้ได้
๖. ความสามารถของช่างของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการควบคุม
เครื่องจักรกลนั้นในการปฏิบัติงาน ถ้าไม่มีหรือมีความสามารถ
ไม่พอ ผู้ขายจะสามารถให้การฝึกอบรมได้แค่ไหน
๗. ข้อมูลทางเทคนิคต่าง ๆ
๘. เงื่อนไขในการซื้อ การชำระเงิน
๙. ระยะเวลาที่จะได้รับมอบเครื่องจักร เมื่อสั่งซื้อ เป็นต้น

ในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือหลักนี้ มักจะเป็นการซื้อนาน ๆ ครั้ง ผู้รับ-
เหมาก่อสร้างอาจจะไม่มีประสบการณ์พอ หรือเคยมี ก็อาจต้องศึกษาใหม่เพิ่มเติม เพราะ
การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี และการคิดค้นใหม่ ๆ ดังนั้นทุกครั้งที่ซื้อ จะต้องรวบรวม
ข่าวสารข้อมูลนำมาศึกษา และประเมินค่าด้วยความรอบครอบ

ในการพิจารณาซื้อเครื่องมือหลักนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างมีทางเลือกได้
๒ ทาง คือ จะซื้อเครื่องมือใหม่ หรือ ซื้อเครื่องมือที่ใช้แล้ว การพิจารณาว่าจะซื้อเครื่อง-
มือประเภทใดนั้น ขึ้นอยู่กับความต้องการและฐานะของผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละราย โดย
อาจจะให้ข้อเปรียบเทียบพอเป็นแนวทางในการพิจารณาได้ ดังนี้

๑. ข้อดีของ เครื่องมือใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องมือใช้แล้ว
 - ๑.๑ อายุใช้งานยาวกว่า
 - ๑.๒ ทนสมัยและมีประสิทธิภาพดีกว่า
 - ๑.๓ มีการซ่อมบำรุงน้อยกว่า ค่าใช้จ่ายในการทำงานต่ำกว่า
 - ๑.๔ ไม่ต้องสต็อกชิ้นส่วนอะไหล่ยามาก

- ๑.๕ ไม่ยุ่งยากในการจัดซื้อ
- ๑.๖ การบริการและเงื่อนไขต่างๆ ดีกว่า
๒. ข้อดีของเครื่องมือที่ใช้แล้ว เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องมือใหม่
 - ๒.๑ ราคาต่ำกว่า
 - ๒.๒ เหมาะที่จะใช้เฉพาะงาน (Job) หรือใช้ในช่างงานที่สั้น ถ้าลงทุนซื้อใหม่อาจจะไม่คุ้มค่าเมื่อหมดงาน
 - ๒.๓ เมื่อต้องการนำไปใช้ได้ทันที ในกรณีที่เวลาเป็นปัจจัยสำคัญ เป็นต้น

ในการพิจารณาซื้อเครื่องมือก่อสร้าง โดยเฉพาะเครื่องมือที่ใช้แล้วนั้น ผู้รับ-
 เหมาก่อสร้างจะต้องมีความละเอียดมากขึ้นในการประเมินค่าสภาพของเครื่องมือ นั้น ว่ามี
 ประสิทธิภาพอย่างไร อยู่ในสภาพกี่เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับเครื่องจักรใหม่ จุดไหนของ
 เครื่องจักรที่ควรตรวจสอบบ้าง (ดูตารางที่ ๖ ตารางแสดงจุดที่ต้องตรวจสอบกรณีซื้อเครื่อง
 มือใช้แล้ว) ผู้ที่สนใจเกี่ยวกับการพิจารณาการตัดสินใจซื้อเครื่องมือใช้แล้วจะค้นคว้าเพิ่มเติม
 ได้จากวารสาร WORLD CONSTRUCTION, Volume 29, No. 4, April 1976.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PARTICULAR POINTS TO CHECK WHEN BUYING USED PLANT																						
COMPONENTS	Type of Plant																					
	Compressors	Concrete Equip.	Cranes: Crawler	Cranes: Mobile & TM	Cranes: Hydraulic	Dumpers	Dump Trucks	Excavators: Universal	Excavators: 3000-Hyd.	Excavators: Lick/Clippers	Graders	Hoists & Winches	Loading Shovel: Wheel	Loading Shovel: Crawl.	Piling Gear	Pumps	Rollers: 3 wheel	Rollers: Vibrating	Scrapers: Motorised	Tractors: Wheeling	Tractors: Crawler	
1. MACHINE DETAILS Model																						
M/c Serial No.																						
Year of Manufacture																						
Hours/records																						
Ancillary Equipment'S/Nos.																						
2. ENGINE DATA																						
Make & Model																						
Serial No.																						
History - OH, SE etc.																						
Fuel Pump/Carb.																						
Alternator/Generator																						
Cooling System																						
3. TYRES/TRACKS/ROLLS																						
Size																						
% New																						
Running Gear or Wheels																						
4. CHASSIS																						
Main																						
Sub																						
5. SUSPENSION																						
Springs																						
Torsion Bars																						
Shock Absorbers																						
6. MAIN TRANSMISSION																						
Clutch																						
Coupli.																						
Gearbox/s																						
PTO'S																						
7. SUB TRAN' SIONS--																						
Back-End																						
Differentials/Planetarys																						
Steering Gear																						
8. HYDRAULICS																						
Pump																						
Piping & Filters																						
Rams																						
Controls																						
9. ELECTRICAL SYSTEM																						
Batteries																						
Wiring																						
Lights																						
Fuse Box																						
Switches																						
Ancillaries																						
10. MAIN EQUIPMENT																						
Boom/Arms																						
Rams/Operating Gear																						
Cutting Edges & Teeth																						
Hooks & Ropes																						
11. ANCILLARY EQUIPMENT																						
Extension Booms, Buckets																						
Hooks, Rippers,																						
Push Pads etc.																						
12. CAB/BODY																						
Panelwork																						
Windows																						
Controls																						
Seating																						
13. GENERAL CONDITION																						
Paintwork & Appearance																						

* THIS INDICATES AREAS TO RECEIVE SPECIAL CONSIDERATION WHEN INSPECTING USED EQUIPMENT.

ตารางที่ ๖ ตารางแสดงจุดที่ต้องตรวจสอบกรณี ซื้อเครื่องมือใช้แล้ว

๒. การเช่าเครื่องมือ

ในการจัดหา เครื่องมือและอุปกรณ์ เพื่อนำมาใช้งานในการก่อสร้างนั้น นอกจากการซื้อ ซึ่งต้องใช้เงินมากแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถจัดหาได้โดยการเช่า

เหตุที่ผู้รับ เหมานิยามาพิจารณา เช่า แทนการซื้อ เพราะ

๑. เงินทุนไม่พอ หรือไม่ต้องการ เสียเงินจำนวนมาก ซื้อ เครื่องมือนั้น
๒. ลดภาระในการซ่อมแซม บำรุงรักษา
๓. เครื่องมือก่อสร้างบางอย่างมีความจำเป็นใช้เฉพาะงาน เฉพาะ ช่วงระยะ จะไม่คุ้มค่าถ้าซื้อมาใช้งาน
๔. ต้องการให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน และการดำเนินการก่อสร้าง
๕. ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และสถานที่ในการเก็บรักษา เครื่องมือนั้น เวลาหมดงาน
๖. ไม่ต้องใช้เครื่องมือที่ล้าสมัย ในกรณีที่ใช้ เครื่องมือนั้นไปนาน

ในการเช่า เครื่องมือก่อสร้างนั้น อาจแบ่งการเช่าออกเป็น ๓ ลักษณะ คือ

๒.๑ การเช่าเครื่องมือทั่วไป เช่น การเช่ายานยนต์ เช่าอุปกรณ์ก่อสร้าง เป็นต้นว่า ฟอรั่มเหล็ก การเช่าแบบนี้ มักจะเช่ากันเป็นระยะเวลา เช่น เป็นวัน เป็นเดือน

๒.๒ การเช่าบริการและการขนส่ง เช่นการเช่ารถยกมาย้ายของ หรือ ยกเอง เป็นครั้งคราว การเช่ารถบรรทุกเพื่อเคลื่อนย้าย เครื่องมือวัสดุ เป็นครั้งคราว การเช่าแบบนี้มักจะอยู่ในลักษณะการว่าจ้าง หรือจ้างเหมา เช่นเหมาเป็นเที่ยว เป็นวัน หรืออาจคิดเป็นชั่วโมงก็ได้

๒.๓ การเช่าเครื่องมือหลักเพื่อใช้ในการก่อสร้าง เช่น การเช่ารถแทรกเตอร์ รถขุด รถตัก โรงโม้หิน เครื่องปาดคอนกรีต ฯลฯ การเช่าแบบนี้มักจะมีระยะเวลาเช่าติดต่อกันนาน และมีค่าเช่าสูง มีรายละเอียดที่ต้องพิจารณามากกว่าการเช่า ๒ ลักษณะแรก โดยทั่วไปจะมีทั้งการเช่าที่หน่วยงานก่อสร้างเองและให้แผนกจัดหา กลางเช่าส่งไปให้ การตัดสินใจว่าจะเช่าหรือไม่นั้น มักขึ้นอยู่กับผู้จัดการสนามเป็นส่วนใหญ่ แหล่งที่เช่า ก็มักจะเช่าจากผู้ให้เช่าที่เคยติดต่อกันมาก่อน หรือเช่าจากผู้รับเหมาก่อสร้าง

ด้วยกัน นอกนั้นก็อาจจะหาเข้าได้จาก การสอบถามบุคคลในวงการ จากสมุดโทรศัพท์ จาก Thai Builder Directory หรือจากผู้ให้เช่าที่มาติดต่อเสนอ เป็นต้น เงื่อนไขต่าง ๆ ในการเข้านั้นมักจะมีการเจรจาต่อรองกันก่อน เมื่อตกลงกันแล้ว จึงทำหนังสือสัญญาการเช่าต่อกัน

ในการเช่าเครื่องมือหลักหรือเครื่องจักรกลนั้น มีข้อพิจารณาที่ควรจะสนใจ คือ

- ๒.๓.๑ อัตราค่าเช่าเครื่องมือ คิดเป็นชั่วโมงทำงานหรือเป็นวัน หรือ หรือเป็นเดือน อย่างไรก็ดี อัตราเท่าใด
- ๒.๓.๒ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานควบคุมเครื่องจักรกล (Operator) ซึ่งมักเป็นพนักงานของผู้ให้เช่า ค่าใช้จ่ายเรื่องสถานที่พัก ระหว่างปฏิบัติงาน ใครจะเป็นผู้จ่าย
- ๒.๓.๓ ค่าน้ำมัน เชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นที่ใช้ไปในการปฏิบัติงานของเครื่องมือที่เช่านั้น ฝ่ายใดเป็นผู้รับผิดชอบ
- ๒.๓.๔ ค่าเช่าต่ำสุดในกรณีเครื่องมือนั้นไม่มีงานทำ และกรณีใดบ้างที่ผู้เช่า หรือผู้ให้เช่าต้องรับผิดชอบเรื่องเครื่องจักรปฏิบัติงานไม่ได้
- ๒.๓.๕ ใครเป็นผู้มีหน้าที่ต้องซ่อมบำรุงเครื่องจักรนั้น
- ๒.๓.๖ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ตลอดจนค่าอะไหล่ในการซ่อมบำรุง ใครเป็นผู้จ่าย
- ๒.๓.๗ กำหนดชั่วโมงปฏิบัติงานแต่ละวันว่า เป็นกี่ชั่วโมงมีวันหยุดใดบ้าง
- ๒.๓.๘ ช่วงระยะเวลาการเช่านานเท่าใด
- ๒.๓.๙ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนย้ายเครื่องมือหรือเครื่องจักรกลที่เช่า ทั้งเมื่อเริ่มเช่าและเมื่อเสร็จงาน ใครเป็นผู้จ่าย ใครเป็นผู้ขนย้าย
- ๒.๓.๑๐ เมื่อเกิดความเสียหายหรือเกิดอุบัติเหตุต่อพนักงานควบคุมเครื่องจักรกล (Operator) หรือต่อเครื่องมือเครื่องจักรกลที่เช่านั้น ฝ่ายใดต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายนั้น หรือฝ่ายใดต้องเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องการประกันภัย

นอกจากนี้ยังมีรายละเอียดปลีกย่อยอื่น ๆ ที่ผู้จัดหาหรือผู้รับเหมาก่อสร้าง อาจจะต้องพิจารณาตามประเภทของเครื่องมือ หรือเป็นครั้งคราวไป

การพิจารณาตัดสินใจในการจัดหานั้น ผู้จัดหาใช้หลักเกณฑ์และข้อพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว ประกอบกับความสามารถ ความรอบรู้ ความชำนาญ ซึ่งเป็นคุณสมบัติส่วนตัวของผู้จัดหา พิจารณาตัดสินใจเพื่อให้ได้มาซึ่ง เครื่องมือและวัสดุที่มีคุณภาพถูกต้อง จำนวนถูกต้อง จังหวะเวลาถูกต้อง ราคาถูกต้อง และจากแหล่งที่ถูกต้อง



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประกาศกระทรวงที่ ๗
สัญญาเช่าเครื่องจักร

ทำที่ บริษัท.....

เลขที่...ถนน.....จังหวัด.....

วันที่...เดือน.....พ.ศ.....

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้น ระหว่าง บริษัท.....สำนักงานเลขที่...ถนน.....จังหวัด.....

โดย.....เป็นผู้แทน ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้เช่า" ฝ่ายหนึ่ง กับ.....

.....ที่อยู่เลขที่.....ถนน.....ตำบล.....

อำเภอ.....จังหวัด.....โดย.....เป็นผู้แทน

ซึ่ง ต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้ให้เช่า" อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญาเช่าดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(ข้อ ๑) ผู้เช่า ตกลงเช่า และ ผู้ให้เช่า ตกลงให้เช่า เครื่องจักรยี่ห้อ.....

ชนิด.....แบบ.....หมายเลขเครื่องยนต์ หรือ หมายเลขประจำตัวรถ.....จำนวน.....คัน มีกำหนด.....วัน

นับตั้งแต่วันที่.....เดือน.....พ.ศ.ถึง วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

(ข้อ ๒) ผู้เช่า และ ผู้ให้เช่า ตกลงเช่า และ ให้เช่า เครื่องจักรดังกล่าวในข้อ (๑) แห่งสัญญานี้

ในอัตราค่าเช่า ชั่วโมงละบาท

(ข้อ ๓) เครื่องจักรดังกล่าวที่เช่าไปนี้ ไปทำงานที่หน่วยงานก่อสร้างของผู้เช่า

ณ จังหวัด.....

(ข้อ ๔) ผู้เช่า ตกลงจะเป็นผู้ออกค่าขนส่ง จากสถานที่ของผู้ให้เช่า ไปยังหน่วยงานของผู้เช่า และ

ผู้ให้เช่าตกลงจะเป็นผู้ออกค่าขนส่ง จากหน่วยงานของผู้เช่ากลับมายังสถานที่ของผู้ให้เช่า

(ข้อ ๕) ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้จัดหาพนักงานขับ และ ผู้ช่วยพนักงานขับประจำเครื่องจักรนี้ โดยค่าใช้จ่าย

จ่ายในการนี้ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้ออกเองทั้งสิ้น

(ข้อ ๖) ผู้ให้เช่าสัญญาว่าจะเป็นผู้รับผิดชอบ และจัดทำประกันภัยอุบัติเหตุต่อพนักงานและเครื่องจักร

ดังกล่าว ในระหว่างการขนย้ายทั้งเที่ยวไปจากสถานที่ของผู้ให้เช่า ถึงหน่วยของผู้เช่า และ

เที่ยวกลับจากหน่วยงานของผู้เช่า ถึงสถานที่ของผู้ให้เช่า รวมตลอดถึงในระหว่างที่เครื่อง

จักรดังกล่าวทำงานและประจำอยู่ที่หน่วยงานของผู้เช่า หากมีความเสียหายหรืออุบัติเหตุ

ต่อพนักงานหรือเครื่องจักรนี้ ผู้เช่าไม่ต้องมีหน้าที่รับผิดชอบใด ๆ ทั้งสิ้น

(ข้อ ๗) ผู้เช่าสัญญาว่าจะ เป็นผู้จัดหาน้ำมัน เชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่น ให้กับเครื่องจักรที่
เช่านี้ ค่าใช้จ่ายในการนี้ผู้เช่าจะเป็นผู้ออก โดยมีจำนวนดังนี้

ก. น้ำมันเชื้อเพลิง จ ตให้ตามจำนวนที่เครื่องจักรนี้จำเป็นต้องใช้ในระหว่าง
การทำงานให้ผู้เช่า

ข. น้ำมันหล่อลื่น จ ตให้ในจำนวนไม่เกิน.....ลิตร ต่อ เดือน
จำนวนที่เกินกว่านี้ ผู้ให้เช่าจะต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง

(ข้อ ๘) ผู้ให้เช่า สัญญาว่าจะ เป็นผู้จัดหาชิ้นส่วนอะไหล่และทำการบำรุงรักษาเครื่องจักรนี้
โดยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่าเอง

(ข้อ ๙) ผู้เช่าและผู้ให้เช่า ตกกลงกันในกรณีที่เครื่องจักรนี้เสียเวลาจ อดครอ โดยผู้เช่ายัง
ไม่พร้อมที่จะให้ทำงาน ในขณะที่เครื่องจักรอยู่ในสภาพพร้อมที่จะทำงาน ผู้เช่า
ยินยอมคิดค่าเสียเวลาให้ผู้ให้เช่าในอัตราไม่เกินวันละ ๔ ชั่วโมง หากการเสีย
เวลาของเครื่องจักรเกิดจากการที่เครื่องจักรอยู่ในสภาพที่ไม่พร้อมที่จะทำงาน
หรือเกิดจากสภาพอากาศไม่อำนวยให้ทำงานได้ผู้ให้เช่าจะไม่คิดค่าเสียเวลา
จากผู้เช่า

(ข้อ ๑๐) การชำระเงินผู้ให้เช่าจะต้องนำหลักฐานการทำงานของเครื่องจักรนี้ พร้อมทั้งลาย
เซ็นรับรองของผู้เช่าส่งมอบแก่ผู้เช่าทุก ๆ สิ้นเดือน และ ผู้เช่าจะชำระเงินให้ผู้ให้เช่า
เช่า เมื่อได้ตรวจสอบหลักฐานเป็นที่ถูกต้องเรียบร้อยแล้ว

(ข้อ ๑๑) เมื่อครบกำหนดแห่งสัญญานี้แล้ว ผู้เช่ายังไม่ส่งมอบเครื่องจักรที่เช่าไป คืนให้แก่ผู้
ให้เช่า คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้ถือว่า ผู้เช่า เช่าเครื่องจักรนี้ต่อไปตามเงื่อนไข
แห่งสัญญานี้ และคิดค่าเช่าตามสัญญานี้ และให้ถือเอาข้อกำหนดและเงื่อนไขแห่งสัญญา
ฉบับนี้ บังคับแก่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต่อไป ในกรณีเช่นนี้ คู่สัญญาให้ถือว่าเป็นการเช่าต่อ
โดยไม่มีกำหนดระยะเวลา

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความตรงกัน "ผู้เช่า" และ "ผู้ให้เช่า"

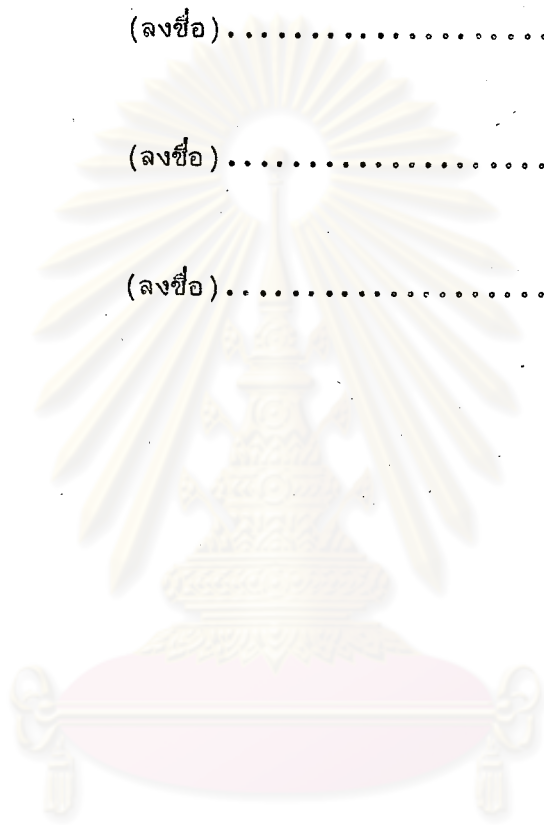
เก็บไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ ทั้ง "ผู้เช่า" และ "ผู้ให้เช่า" เข้าใจข้อความในสัญญานี้โดย
ตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพะยาน

(ลงชื่อ).....ผู้เช่า

(ลงชื่อ).....ผู้ให้เช่า

(ลงชื่อ).....พยาน

(ลงชื่อ).....พยาน



ศูนย์วิทยพัทพยาบาล
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย