

การเลือกประเภทสัญญาก่อสร้างบ้าน ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการวิเคราะห์มูลค่าที่ได้รับ

Selecting The Contract Type for Building Residential
Houses Using Earned Value Analysis

ชินสัค สุวรรณอัจฉริย¹ และปิยะพงศ์ จันทร์ภาโส²
Chinasak Suwan-achariya¹ and Piyapong Chanpaso²

¹รศ.ดร, ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยทักษิณ สงขลา 90000

²ที่ปรึกษาด้านการตลาดและการพัฒนาธุรกิจ, หจก.ทาโกชิฟู้ด

บทคัดย่อ

เป้าหมายของบทความนี้แสดงให้เห็นถึงปัญหาด้านต้นทุนธุรกรรมที่เกิดขึ้นจากประเภทสัญญาในตลาดก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยและวิธีการลดต้นทุนธุรกรรมในสภาพที่ขาดแคลนข้อมูลของผู้รับเหมาในตลาด วิธีการดำเนินงานวิจัยเป็นการวิจัยภาคสนามโดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิเป็นหลัก ประชากรของการวิจัย คือผู้รับเหมาจากธุรกิจก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยกับผู้ว่าจ้างในพื้นที่จังหวัดสงขลา 76 ราย จังหวัดพัทลุง 54 ราย และจังหวัดสตูล 38 ราย ผลการศึกษาค้นพบว่าปัญหาด้านต้นทุนธุรกรรมเกิดขึ้นมาจาก ปัญหาและทางเลือกโดยความเชี่ยวชาญของแรงงานและการแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้ล่วงหน้าไม่ตรงกับหน้าที่การผลิตและโครงสร้างการบริโภคของแต่ละบุคคล เนื่องจากสถานการณ์ของทางเลือกดำเนินไปพร้อมกับการแลกเปลี่ยนกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ทำให้ขาดการหาวิธีแก้ปัญหาลูกเลือกตัวเลือกที่จะนำมาใช้ในสัญญา วิธีการวิเคราะห์มูลค่าที่ได้รับ เมื่อนำมาวิเคราะห์ประเภทสัญญาการก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัย การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมดและสัญญาแบบทางการคือรูปแบบการก่อสร้างบ้านที่ไม่ต้องเผชิญกับความเสี่ยง ในขณะที่การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมดและสัญญากึ่งทางการ การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงานและสัญญาทางการ การจ้างผู้รับเหมา ตามชิ้นงานและสัญญากึ่งทางการ และการจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงานและสัญญาไม่เป็นทางการนั้นยังคงมีระดับความเสี่ยงอยู่

คำสำคัญ : สัญญา ต้นทุนธุรกรรม ผู้รับเหมา เอาท์ซอร์ซ การวิเคราะห์มูลค่าที่ได้รับ

Abstract

The aim of this research is to present troubles in transaction costs that are caused by the type of contracts used in the house construction industry, and ways to reduce the transaction costs in an information insufficiency of contractors in the market. Using mainly primary data from a field study was the research methodology. The population of this research were employers and contractors from house construction companies; 76 people in Songkhla province, 54 people in Phatthalung province and 38 people in Satun province.

The results found that troubles in transaction costs were caused by problems and choice-making in which labours' skills and trading set plans were not as expected for each task and consumption during construction. Since the choice-making situation was operated together with economical activity trading, it lacked solutions of choice making which could be used in the contracts. Once using the Earned Value Analysis to analyse the contract type of house construction, the results found that to self-hire contractors with official contracts returned no risk in house constructions. Self-hiring contractors with semi-official contracts, hiring contractors for each customized part of construction with official contracts, hiring contractors for each customized part of construction with semi-official contracts, and hiring contractors for each customized part of construction with no official contracts returned a risk in house construction.

Keywords : Contract, Transaction Costs, Contractors, Outsource, Earned Value Analysis.

บทนำ

ในปัจจุบันข้อมูลมีความเกี่ยวข้องกับกิจกรรมการดำเนินการธุรกิจเป็นทรัพยากรที่มีมูลค่าเป็นอย่างมาก เนื่องจากข้อมูลกำหนดขนาดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมาจากกระบวนการผลิต การตลาด การบริการและอื่น ๆ การรับรู้ข้อมูลของเจ้าภาพเศรษฐกิจที่ดำเนินการทางด้านธุรกรรมจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะเป็นวิธีการที่ทำให้เกิดการลดต้นทุนธุรกรรมในตลาด อย่างเช่น ตลาดการก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยเป็นตลาดที่มีการดำเนินการโดยผ่านการทำสัญญา ซึ่งมีผลเป็นอย่างมากหากผู้ว่าจ้างมีข้อจำกัดในการรับรู้ข้อมูลและเทคโนโลยีในการก่อสร้างที่ได้ตามมาตรฐาน เนื่องจากสินค้าดังกล่าวมีเงื่อนไขในการทำธุรกรรมที่แตกต่างจากการซื้อสินค้าทั่วไป นอกจากจะต้องมีการกำหนดราคา ปริมาณแรงงาน และระยะเวลาแล้ว ผู้รับเหมาจะต้องรับผิดชอบงานให้ได้ตามมาตรฐาน เพราะหากผู้ว่าจ้างมีข้อมูลที่จำกัดก็จะทำให้เกิดต้นทุนธุรกรรมและความขัดแย้งในการทำงานตามสัญญาการ

รับเหมาซึ่งจะตกลงในรูปของสัญญา ตัวสัญญามุ่งจะระบุความหมายเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสิทธิการผูกพันและกลไกการติดตามสิทธิและการผูกพันของคู่สัญญา [1] ซึ่งทั้ง 2 ฝ่ายต่างคาดหวังว่าจะดำเนินการให้สอดคล้องกับกลไกการบังคับใช้ในสัญญา ดังนั้น เมื่อเกิดกระบวนการของการโอนสิทธิกรรมสิทธิ์ในสัญญามุ่งจะระบุข้อความเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์ไม่คาดคิด

การศึกษาความสัมพันธ์ของสัญญา การวิเคราะห์นัยยะทางเศรษฐกิจของความสัมพันธ์ตามสัญญา ลักษณะของสัญญา การศึกษาประเภทของสัญญาและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อทางเลือกของสัญญา ในทศวรรษที่ผ่านมาวิชาเศรษฐศาสตร์ได้เพิ่มความสนใจเกี่ยวกับการพิจารณาความสัมพันธ์ของตลาดโดยผ่านมุมมองของสัญญาที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน ความสัมพันธ์ทางสัญญาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าภาพเศรษฐกิจในการเพิ่มประสิทธิภาพของการมีปฏิสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ ภายใต้เงื่อนไขบางอย่างเกิดเป็นความสัมพันธ์สัญญาในรูปแบบของสัญญาที่เป็นทางการ [2] แนวคิดสัญญาได้ตีความออกมาในหลายมุมมองอย่างการอธิบายว่าสัญญาคือกฎ โครงสร้างในพื้นที่และการใช้เวลาร่วมกันเวลาระหว่างสองคน หรือมากกว่า 2 คนโดยการกำหนดสิทธิในการแลกเปลี่ยนและการผูกพันและกำหนดกลไกในการปฏิบัติของคู่ค้า [3] สัญญาไม่เพียงแต่จะเป็นข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนสิทธิและหน้าที่ แต่เป็นกฎกติการวมถึงกลไกการปฏิบัติตามภาระผูกพัน วิธีการนี้จะกำหนดความสัมพันธ์ตามสัญญาเป็นกระบวนการทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันหลายครั้ง ๑ ระหว่างตัวแทนทางเศรษฐกิจ [4] สัญญาจึงต้องจดทะเบียนตามกฎหมายของการนำเสนอการแลกเปลี่ยนในสิทธิและหน้าที่เกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนมูลค่าในอนาคต สัญญาจะทำให้ผู้เข้าร่วมกลายเป็นคู่สัญญา ซึ่งเป็นผลจากการเลือกอย่างเสรีและได้ตระหนักเกี่ยวกับการเลือกคู่สัญญาโดยตนเอง ดังนั้นการทำสัญญาจึงเป็นธุรกรรมพิเศษซึ่งสัญญาเป็นส่วนหนึ่งของสิทธิในทรัพย์สินส่วนตัว หากที่ไหนห้ามทำสัญญาที่นั่น ปฏิเสธทรัพย์สินส่วนตัว [5] การใช้สัญญาจึงกลายเป็นเครื่องมือคุ้มครองกรรมสิทธิ์ส่วนตัวซึ่งจะป้องกันพฤติกรรมการฉวยโอกาสของบุคคล การป้องกันข้อจำกัดด้านการเข้าถึงข้อมูล การลดค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรม การจัดตั้งกลไกการแก้ปัญหาความขัดแย้งส่วนตัวซึ่งขึ้นกับความเป็นสินทรัพย์พิเศษระยะเวลาของการทำธุรกรรมและผลของธุรกรรม การตกลงสัญญาต้องศึกษาพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของคู่สัญญาซึ่งจะมีผลต่อภาระผูกพันตามสัญญา หากเราศึกษาความสัมพันธ์ของสัญญาซึ่งอยู่บนพื้นฐานของการแลกเปลี่ยนที่ไม่ได้เกิดจากการโอนสิทธิจากทั้ง 2 ฝ่ายระหว่างเจ้าภาพเศรษฐกิจด้านสินค้าและบริการหรือเงิน แต่ได้พบการโอนของสิทธิใน

ทรัพย์สินต่าง ๆ ด้วย [6] สัญญาจึงไม่สามารถแก้ปัญหาการตัดสินใจในพฤติกรรมที่มีเหตุผลได้ ฉะนั้น การตีความเกี่ยวกับสัญญาจึงไม่ได้เป็นแค่เหตุผลส่วนตัว แต่เป็นการรวมของกฎหมาย และความเป็นทางการของธรรมเนียมปฏิบัติเข้าด้วยกัน สัญญากลายเป็นความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าในการแลกเปลี่ยนกรรมสิทธิ์พื้นฐานของกติกาในระบบเศรษฐกิจตลาด ปัญหาต่าง ๆ ที่เป็นผลตามมาจากสัญญานั้น เป็นความรับผิดชอบของคู่ค้าจากความเป็นเฉพาะ ซึ่งตามเงื่อนไขของสัญญา สัญญาไม่ได้บ่งบอกความรับผิดชอบที่เกิดขึ้นมาจากการร่วมมืออย่างสมัครใจของคู่ค้า ซึ่งทำให้เกิดต้นทุนธุรกรรมได้สร้างความเสียหายแก่ผู้ว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง กลายเป็นปัญหาว่าจะทำอย่างไรที่ลดต้นทุนธุรกรรมหลังจากตกลงสัญญาระหว่างคู่ค้า ฉะนั้น จำเป็นต้องค้นหาวิธีใหม่ในการประเมินประเภทสัญญา งบประมาณรายจ่ายและระยะเวลาดำเนินการโครงการ จึงสามารถลดต้นทุนธุรกรรมได้

วัตถุประสงค์การศึกษา

1. ศึกษาปัญหาต้นทุนธุรกรรมที่เกิดขึ้นจากประเภทสัญญาในตลาดก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัย
2. ศึกษาวิธีการลดต้นทุนธุรกรรมในสภาพที่ขาดแคลนข้อมูลของผู้รับเหมาในตลาด

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษาเครือข่ายธุรกิจการก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยในภาคใต้ตอนกลาง โดยมีการวิจัยในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2555- เมษายน 2556 ในพื้นที่จังหวัดสงขลา 76 ราย (ผู้รับเหมาและเอาทชอร์ต 36 ราย และผู้ว่าจ้าง 40 ราย) จังหวัดพัทลุง 54 ราย (ผู้รับเหมาและเอาทชอร์ต 24 ราย และผู้ว่าจ้าง 30 ราย) และจังหวัดสตูล 38 ราย (ผู้รับเหมาและเอาทชอร์ต 18 ราย และผู้ว่าจ้าง 20 ราย) มีการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการลักษณะของสัญญา เงื่อนไขการตกลงระหว่างผู้รับเหมา เอาทชอร์ตและผู้ว่าจ้าง ประเภทปัญหาการจ้างเอาทชอร์ตและผู้รับเหมาของผู้ว่าจ้าง ข้อมูลด้านความร่วมมือ วิธีการแก้ไขปัญหาของผู้ว่าจ้าง กลยุทธ์ของการเลือกเครือข่ายธุรกิจก่อสร้างเพื่อความมั่นคงแก่นายจ้าง โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าร้อยละและการวิเคราะห์ตัวเลขตามสัดส่วนของเงื่อนไขสัญญาโดยใช้วิธีการวิเคราะห์มูลค่าที่ได้รับประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนและระยะเวลาดำเนินการของโครงการให้เกิดผลจริง การประเมินค่าของรายจ่ายที่แสดงให้เห็นว่าการ

ดำเนินการของโครงการประหยัดหรือการใช้จ่ายเกินงบประมาณก่อนระยะเวลาที่กำหนด หรือความล่าช้าดำเนินการของโครงการ

ผลการศึกษา

ปัญหาการเกิดต้นทุนธุรกรรมในตลาดการก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับการรับรู้ข้อมูลในตลาดการก่อสร้างซึ่งมีความแตกต่างจากตลาดทั่วไป กล่าวคือผู้ว่าจ้างไม่สามารถที่จะรับรู้เกี่ยวกับมาตรฐานการก่อสร้างของผู้รับเหมาได้ และหากผู้ว่าจ้างไม่มีผู้เชี่ยวชาญทางด้านวิศวกรรมและการก่อสร้างนั้น การทำธุรกรรมนั้นจึงขึ้นกับระดับความรู้และการเปิดเผยข้อมูลของผู้รับเหมาและประสบการณ์ที่เกิดขึ้นของผู้ว่าจ้างเท่านั้น ซึ่งปกติระดับความรู้ของผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับต่ำจึงกลายเป็นข้อจำกัดอย่างมากในการตัดสินใจที่เหตุผล (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ระดับความรู้ของผู้ว่าจ้างและช่องทางในการติดต่อผู้รับจ้างบ้านเพื่อที่อยู่อาศัยในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง และสตูล

พื้นที่	ระดับความรู้ ของผู้ว่าจ้าง	ช่องทางการติดต่อช่างก่อสร้าง		
		คนรู้จัก (ร้อยละ)	คนกลาง (ร้อยละ)	บริษัท (ร้อยละ)
สงขลา	ระดับปานกลาง	10 (25.0)	-	-
	ระดับต่ำ	15 (37.5)	1 (2.5)	
	ระดับต่ำที่สุด	10 (25.0)	3 (7.5)	1 (2.5)
พัทลุง	ระดับปานกลาง	7 (23.3)	-	-
	ระดับต่ำ	13 (43.3)	2 (6.7)	1 (3.3)
	ระดับต่ำที่สุด	5 (16.6)	2 (6.7)	-
สตูล	ระดับปานกลาง	8 (40.0)	-	-
	ระดับต่ำ	6 (30.0)	-	2 (10.0)
	ระดับต่ำที่สุด	4 (20.0)	-	-

ที่มา: [7:32]

จากการวิจัยในตลาดการก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุง และสตูล ผู้ว่าจ้างจะเลือกติดต่อผู้รับจ้าง (ช่างก่อสร้าง) โดยใช้เครือข่ายทางสังคมที่ตนเองมีอยู่เป็นหลัก นั่นคือ การติดต่อผ่านคนรู้จักซึ่งคิดเป็นร้อยละ 87.5 ในพื้นที่จังหวัดสงขลา ร้อยละ 83.2 ในพื้นที่จังหวัดพัทลุง และร้อยละ 90.0 ในพื้นที่จังหวัดสตูลเป็นสำคัญนั้นแสดงว่าตลาดการก่อสร้างผู้ว่าจ้างไม่สามารถที่มีข้อมูลในการตัดสินใจได้โดยตนเองและการเข้าถึงข้อมูลอย่างอิสระ

ตารางที่ 2 ลักษณะสัญญาของผู้ว่าจ้างในพื้นที่จังหวัดสงขลา พัทลุงและสตูล

พื้นที่	รูปแบบการจ้างช่างก่อสร้าง	ลักษณะสัญญา		
		แบบความสัมพันธ์ (ร้อยละ)	กึ่งทางการ (ร้อยละ)	ทางการ (ร้อยละ)
สงขลา	การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน	8 (20.0)	15 (37.5)	3 (7.5)
	การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด	-	9 (22.5)	5 (12.5)
พัทลุง	การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน	5 (16.7)	11 (36.7)	4 (13.3)
	การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด	-	3 (10.0)	7 (23.3)
สตูล	การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน	-	7 (35.0)	
	การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด	3 (15.0)	5 (25.0)	5 (25.0)

ที่มา: :[7:34]

จากตารางที่ 2 พบว่า ลักษณะการจ้างช่างก่อสร้างบ้านเพื่อที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน
2. การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมดและลักษณะของสัญญาที่ใช้ในการก่อสร้างสามารถจำแนกออกเป็น 3 ประเภท คือ

2.1 สัญญาแบบความสัมพันธ์ ซึ่งเป็นสัญญาการก่อสร้างที่มีการตกลงทางวาจา

2.2 สัญญาถึงทางการ โดยเป็นการตกลงสัญญาการก่อสร้างที่มีการลงนามลายลักษณ์อักษร แต่ไม่สามารถนำสัญญานั้นไปฟ้องร้องตามกฎหมายได้ เนื่องจากข้อมูลในสัญญาอาจจะยังไม่ครบถ้วน

2.3 สัญญาแบบเป็นทางการคือสัญญาการก่อสร้างที่ประกอบไปด้วยข้อมูลการก่อสร้างครบถ้วนและสามารถนำไปใช้เพื่อการฟ้องร้องทางกฎหมายได้

จากผลการวิจัยจะพบว่าผู้ว่าจ้างจะเน้นการใช้สัญญาถึงทางการ และใช้สัญญาแบบเป็นทางการเป็นส่วนใหญ่ เป็นการจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองและผู้รับเหมาตามชิ้นงาน (จะเน้นใช้สัญญาถึงทางการเป็นหลัก มีจำนวนชิ้นงานที่เสนอแก่ลูกค้าตามปริมาณในความต้องการของลูกค้า โดยราคาซื้อของสินค้าที่เป็นปัจจัยกำหนดในปฏิสัมพันธ์กันอย่างไรก็ตาม ผลที่เกิดขึ้นของการร่วมมือทำธุรกรรมก่อให้เกิดปัญหาตามมาโดยเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ฉวยโอกาสของผู้รับเหมา (ดูตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการจ้างผู้รับเหมา

พื้นที่	ปัญหา	ลักษณะการจ้างช่างก่อสร้าง	
		การจ้างผู้รับเหมา ตามชิ้นงาน (ร้อยละ)	ผู้รับเหมา ดำเนินการเอง (ร้อยละ)
สงขลา	ไม่มี	9(22.5)	9(22.5)
	บ้านเสร็จช้า	17(42.5)	
	วัสดุไม่ตรงตามสเปค		5(12.5)
พัทลุง	ไม่มี	8(26.7)	7(23.3)
	บ้านเสร็จช้า	12(40.0)	
	วัสดุไม่ตรงตามสเปค		3(10.0)
สตูล	ไม่มี	1(5.0)	8(40.0)
	บ้านเสร็จช้า	6(30.0)	
	วัสดุไม่ตรงตามสเปค		5(25.0)

ที่มา: [7:42]

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากสัญญาได้ได้เป็นเรื่องของราคาเพียงอย่างเดียว แต่เกี่ยวกับความเชี่ยวชาญของแรงงาน ปัญหาและทางเลือกโดยความเชี่ยวชาญของแรงงานและการแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้ล่วงหน้าไม่ตรงกับหน้าที่การผลิตและโครงสร้างการบริโภคของแต่ละบุคคลเนื่องจากสถานการณ์ของทางเลือกดำเนินไปพร้อมกับการแลกเปลี่ยนกิจกรรมทางเศรษฐกิจทำให้ขาดการหาวิธีแก้ปัญหาการเลือกตัวเลือกที่จะนำมาใช้ในสัญญา ซึ่งเกิดเป็นปัญหาตั้งแต่การตั้งราคา การคาดหวังผลตอบแทน การพูดคุยเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่ขัดแย้งกันของผู้รับเหมา ทีมงาน ซึ่งกำหนดให้เลือกตามเวลาและการขาดข้อมูลต่าง ๆ ในการทำธุรกรรม อีกทั้ง ปัญหาผู้ร่วมงานของเครือข่ายก่อสร้าง จำเป็นที่ต้องตระหนักอดีตที่ผ่านมา ปัจจุบัน และอนาคตของการร่วมมือกันของแรงงาน โดยเฉพาะการรับรู้การเลือกจะสร้างแนวคิดของสัญญาและความแตกต่างระหว่างการกระทำของการแลกเปลี่ยน การปฏิบัติจริงตามสัญญาจึงไม่สามารถดำเนินไปอย่างต่อเนื่องได้ ทำให้เกิดต้นทุนธุรกรรมจากราคาสัญญาก่อสร้างของผู้รับเหมาร้อยละ 4-10

วิธีการแก้ปัญหาของผู้ว่าจ้างประกอบด้วย 3 วิธี คือ 1.เจ้าของบ้านต้องการให้ช่างก่อสร้างแก้ไขตามคำบอกกล่าว 2.การหยุดทำงานชั่วคราว และ 3.การหยุดทำงานถาวร ผลการวิจัยพบว่าเมื่อผู้ว่าจ้างในพื้นที่จังหวัดสงขลา มีปัญหาการก่อสร้างที่เกิดขึ้นจากผู้รับเหมาตามชิ้นงานซึ่งมีผลทำให้การก่อสร้างล่าช้าร้อยละ 59.0 จะให้ช่างก่อสร้างแก้ไขตามคำบอกกล่าวของตนเอง ในขณะที่ร้อยละ 41.0 จะให้หยุดการทำงานชั่วคราว พื้นที่พัทลุงร้อยละ 100.0 จะให้ช่างก่อสร้างแก้ไขตามคำบอกกล่าวของตนเอง และสตูลร้อยละ 66.7 จะให้ช่างก่อสร้างแก้ไขตามคำบอกกล่าวของตนเอง ร้อยละ 33.3 จะให้หยุดการทำงานชั่วคราว แต่หากเป็นปัญหาวัสดุไม่ตรงตามสเปค จะให้ผลเหมือนกัน คือ ใน 3 พื้นที่จะให้ผู้รับเหมาหยุดการทำงานถาวร ความสัมพันธ์ “ของผู้ว่าจ้าง-ผู้รับเหมาทั้งหลัง(รายย่อย)” เป็นความสัมพันธ์ที่นำมาซึ่งความขัดแย้ง

ปัญหาที่ตามมาคือการทำงานที่ไม่ตรงตามเวลาซึ่งเป็นสาเหตุของความขัดแย้งมักจะเป็นความต้องการของผู้รับเหมา โดยหลายครั้งกล่าวว่าผู้ตอบแบบสอบถามบอกว่าพวกเขารู้ว่าละเมิดเงื่อนไขของสัญญา แต่จงใจที่ฝ่าฝืนซึ่งคิดว่าสามารถเจรจากันได้ตามธรรมเนียมปฏิบัติกัน อีกทั้ง เป็นเครือข่ายคนในพื้นที่ ดังนั้น ความขัดแย้ง เป็นแบบเปิดเผยและมีเหตุผลเป็นที่เข้าใจโดยทุกฝ่ายไปสู่ความขัดแย้งและส่วนใหญ่ของลูกค้าและผู้รับเหมาโดยไม่คำนึงถึงขนาด บริษัท แก้ปัญหาความขัดแย้งผ่านการเจรจาต่อรองความขัดแย้งมักจะไม่ทำลายความสัมพันธ์ทางธุรกิจ หากมีความล่าช้าตามเวลา ซึ่งสามารถที่จะเจรจาดำเนินการไปได้ แต่ในกรณีที่ใช้พฤติกรรมที่ฉวยโอกาสในด้านการลดมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นำไปสู่การยกเลิกสัญญาในการทำงาน เพราะถือว่าเกิดการโกงและทำให้ความไว้วางใจเชื่อถือทำไมได้อีกต่อไป

ตารางที่ 4 เมตริกซ์แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการแก้ไขปัญหาและชนิดของการจ้างช่างก่อสร้าง

ทางออกในการ แก้ไขปัญหา	แก้ไขตามคำบอก กล่าวเจ้าของบ้าน	หยุดทำงาน ชั่วคราว	หยุดทำงาน ถาวร
การก่อสร้างล่าช้า	การจ้างผู้รับเหมา ตามชิ้นงาน	การจ้างผู้รับเหมา ตามชิ้นงาน	
วัสดุไม่ตรงตามสเปค			ผู้รับเหมา ดำเนินการเอง

จากเมตริกซ์จะเห็นว่า ในกรณีที่เจ้าของบ้านใช้สัญญาแบบกึ่งทางการและมีการควบคุมการก่อสร้างด้วยตนเองจะส่งผลทำให้เกิดความล่าช้าต่อการก่อสร้างบ้าน และในกรณีที่มีการจ้างผู้รับเหมาให้ดำเนินการก่อสร้างทั้งหมด หากให้ผู้รับเหมาควบคุมงานเอง ผู้ว่าจ้างจะต้องใช้สัญญาที่เป็นทางการจึงจะสามารถลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการสร้างบ้านไม่ตรงตามสเปคได้ หรือหากมีการใช้สัญญากึ่งทางการ เจ้าของบ้านจะต้องมีการจ้างวิศวกรสำหรับการควบคุมงานในกรณีที่เป็นการจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน ซึ่งมีการทำสัญญาที่เป็นทางการและเจ้าของบ้านจ้างวิศวกรในการควบคุมงาน จะสามารถลดความเสี่ยงเรื่องความล่าช้าในการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับพฤติกรรมที่ฉวยโอกาสถูกกำหนดให้เป็นค่าเบี่ยงเบนจากมาตรฐานของสัญญาหรือข้อตกลงทางวาจา ของผู้รับเหมาหรือผู้รับเหมาตามชิ้นงาน หากไม่ทำตามสัญญาอย่างการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานที่มีบกพร่องไม่เป็นไปตามข้อตกลงของสัญญาถือว่าเป็นพฤติกรรมที่ฉวยโอกาส เนื่องจากผู้ว่าจ้างว่าขาดความรู้ด้านช่างและวิธีการทดแทนวัสดุ ซึ่งสามารถหลีกเลี่ยงการปลอมมากหรือน้อยแก่เจ้าของโครงการ ทำให้ผู้ว่าจ้างได้งานไม่สอดคล้องกับมาตรฐานที่ตกลงกันและเพิ่มรายจ่าย

การใช้สัญญาในการแลกเปลี่ยนสิทธิในกรรมสิทธิ์ส่วนตัวในตลาดการก่อสร้างบ้านส่วนบุคคลไม่ได้มีหลักประกันว่าจะทำให้ได้ราคาที่เหมาะสมและตรงต่อเวลาแก่ผู้ว่าจ้างเนื่องจากการทำสัญญานั้นไม่สามารถกำหนดรายละเอียดต่าง ๆ ที่มองไม่เห็นได้ อีกทั้งการตระหนักข้อจำกัดของพื้นที่ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของเจ้าภาพกับเป้าหมายเพื่อยกระดับความมั่นคงของตัวเอง ทำให้เกิดการป้องกันความเสี่ยงภายนอกเป็นผลให้เกิดต้นทุนธุรกรรม อีกทั้งผู้ว่าจ้างเลือกผู้รับเหมากำหนดมาจากราคาค่าจ้าง สัญญาจ้าง และประสบการณ์ของผู้รับเหมามากที่สุด ฉะนั้น คำถามวิธีการแก้ปัญหาควรทำอย่างไรให้มีหลักประกันเป็นไปตามสัญญาจากการศึกษาการประเมินความเสี่ยงของรูปแบบการก่อสร้าง

เครื่องมือและวิธีการควบคุมรายจ่าย

ประสิทธิภาพของสัญญาประเมินบนการควบคุมการจ่ายค่างวดอย่างถาวรในตัวชี้วัดที่บ่งบอกถึงประสิทธิภาพโดยใช้วิธี การวิเคราะห์มูลค่าที่ได้รับ ดังตารางที่ 5 ดังนี้

ตารางที่ 5 การคำนวณการประเมินความเสี่ยง

จำนวน%งานก่อสร้างโดยประมาณ		ตัวย่อ	สูตร
1	แผนงานที่วางไว้ในงวดนั้น %	PV	
	แผนงานที่วางไว้ในงวดนั้น (บาท)		
2	มูลค่าเงินที่จ่ายไปไว้ในงวดนั้น (บาท)	AC	
	งบประมาณทั้งหมด (บาท)	BAC	
3	มูลค่างานที่ได้ในงวดนั้น (%)	EV	AC*PV
	มูลค่างานที่ได้ในงวดนั้น (บาท)		
4	ความผันผวนที่จ่ายเงินในงวดนั้น	VAC	EV-PV
	ความผันผวนที่จ่ายเงินในงวดนั้น		
	ดัชนีของงวดนั้น	CPI	EV/PV
	ดัชนีของงวดนั้น		
5	มูลค่าเงินที่จ่ายไปรวม (ยอดสะสม) บาท	TAC	ยอดสะสมของ AC
6	มูลค่างานที่จ่ายไปรวม (ยอดสะสม) บาท	TPV	ยอดสะสมของ PV
7	ความผันผวนของรายจ่ายรวม	TVAC	ยอดสะสมของ PV-ยอดสะสมของ AC
8	ดัชนีรายจ่ายตลอดโครงการ	TCPI	ยอดสะสมของ PV/ ยอดสะสมของ AC
	มูลค่างานที่ได้ในโครงการ (%)	TEV	TAC*TPV
	มูลค่างานที่ได้ในโครงการทั้งหมด (บาท)		
9	โครงการไม่เกิดความเสี่ยง (งวด)		EV>PV และ CPI >0
10	ตลอดโครงการไม่เกิดความเสี่ยง		TEV>PV และ TCPI>=1

ผลที่ได้จากการคำนวณ สามารถจำแนกได้ดังนี้
กรณีที่1 การจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด+สัญญาทางการ

ตารางที่ 6 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด+สัญญาทางการ เมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 2,800,000 บาท

ผลการประเมิน	ระยะการจ่าย งวดที่ 1	ระยะการจ่าย งวดที่ 2	ระยะการจ่าย งวดที่ 3	ระยะการจ่าย งวดที่ 4	รวม
	1.ฐานราคาคานคอดิน โครงสร้าง โครง หลังคา	2.มูลหลังคา ก่อนนั่งวงกบ ติดตั้งวงกบประตู หน้าต่าง	3.ก่อนนั่งส่วนที่เหลือ ฉาบผนังทำพื้น	4.ติดประตูบาน หน้าต่าง ติฝ้าเพดาน ประปาไฟฟ้า สุขภัณฑ์ เก็บงานทาสี	
PV (%)	25%	20%	25%	30%	100%
PV (บาท)	700,000	560,000	700,000	840,000	2,800,000
AC (%)	26%	19%	28%	27%	100%
AC (บาท)	728,000	532,000	784,000	756,000	
VAC	28,000	-28,000	84,000	-84,000	

ตารางที่ 6 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด+สัญญาทางการ เมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 2,800,000 บาท (ต่อ)

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	
CPI	1.04	0.95	1.12	0.90	
EV	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	
TAC	700,000	1,260,000	1,960,000	2,800,000	
TPV	728,000	1,260,000	2,040,000	2,800,000	
TAVC	28,000	-	84,000	-	
	มีเงินเหลือสำหรับงวดต่อไป	เงินขาดแคลน	มีเงินเหลือสำหรับงวดต่อไป	เงินขาดแคลน	
TCPI	1.04	1.0	1.04	1.0	
TEV	โครงการไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	

ที่มา: [7:68]

กรณี 2 การจ้างผู้รับเหมามาตามชิ้นงาน + สัญญาทางการ
ตารางที่ 7 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมามาตามชิ้นงาน + สัญญาทางการเมื่อกำหนดให้งบประมาณ
ในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,700,000 บาท

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	1.ฐานราคาคำนวณคอดินโครงสร้าง โครงหลังคา	2.มูลค่าคงค้างก่อนจ้างงวด ก่อสร้าง ติดตั้งวงกบ ประตูหน้าต่าง	3.ก่อนแบ่งส่วนที่เหลือตามแผนงาน	4.ติดประตูบานหน้าต่าง ติดฝ้าเพดาน ประปาไฟฟ้า สุรภัณฑ์ เก็บงานทาสี	
PV (%)	25%	20%	25%	30%	100%
PV (บาท)	425,000	340,000	425,000	510,000	1,700,000
AC (%)	425,000	240,000	425,000	610,000	1,700,000
	24%	17%	29%	30%	
AC (บาท)	408,000	289,000	493,000	510,000	
VAC	-17,000	-51,000	68,000		

ตารางที่ 7 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาตามขั้นงาน + สัญญาทางการเมื่อกำหนดให้งบประมาณ
ในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,700,000 บาท (ต่อ)

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	
CPI	0.96	1.20	1.16	0.84	
EV	มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	
TAC	425,000	665,000	1,090,000	1,700,000	
TPV	408,000	697,000	1,119,000	1,700,000	
TAVC	17,000	32,000	100,000	-	
	เงินขาดแคลน	มีเงินเหลือ	มีเงินเหลือ	เงินขาดแคลน	
		สำหรับงวดต่อไป	สำหรับงวดต่อไป		
TCPI	0.96	1.05	1.09	1.0	
TEV	โครงการมีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	

ที่มา: [7:69]

กรณีที่ 3 การจ้างผู้รับเหมามาตามขั้นตอน + สัญญาจ้างทางราชการ

ตารางที่ 8 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมามาตามขั้นตอน + สัญญาจ้างทางราชการเมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,450,000 บาท

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	1.ฐานราคาคานคอดินโครงสร้าง โครงหลังคา	2.มูลค่าคงค้างก่อนงวดติดตั้งวงกบ ประตูหน้าต่าง	3.ก่อนแบ่งส่วนที่เหลือ กระจายแบ่งทำพื้น	4.ติดประตูปานหน้าต่าง ดีฟ้าเพดาน ประปาไฟฟ้า สุขภัณฑ์ เก็บงานทาสี	
PV (%)	25%	20%	25%	30%	100%
PV (บาท)	362,500	290,000	362,500	435,000	1,450,000
AC (%)	395,000	343,000	390,000	320,000	
AC (บาท)	20%	15%	24%	28%	
VAC	290,000	217,500	348,000	406,000	
CPI	-72,500	-72,500	14,500	-29,000	
	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	
	0.73	0.63	0.89	1.27	

ตารางที่ 8 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมามาตามชิ้นงาน + สัญญาที่กึ่งทางการเมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,450,000 บาท (ต่อ)

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	
CPI	0.73	0.63	0.89	1.27	
EV	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	
TAC	395,000	738,000	1,128,000	1,448,000	
TPV	290,000	507,500	855,500	1,261,500	
TAVC	-105,000	-230,500	-272,500	-186,500	
	เงินขาดแคลน	เงินขาดแคลน	เงินขาดแคลน	เงินขาดแคลน	
TCPI	0.73	0.69	0.76	0.87	
TEV	โครงการมีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	

ที่มา: [7:70]

กรณีที่ 4 การจ้างผู้รับเหมาแบบเบ็ดเสร็จรวมค+สัญญาที่ทาง การ

ตารางที่ 9 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาแบบเบ็ดเสร็จรวมค+สัญญาที่ทาง การ เมื่อกำหนดให้
งบประมาณไม่โครงการทั้งหมด (BAC) 1,530,000 บาท

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	1.ฐานราคาคานคอดินโครงสร้าง โครงหลังคา	2.มูลค่าคงคา ก่อนนึ่งวงกบ ติดตั้งวงกบ ประตูหน้าต่าง	3.ก่อนนึ่งส่วนที่เหลือ ฉาบผนังทำพื้น	4.ติดประตูบานหน้าต่าง ดีฝ้า เพดาน ประปาไฟฟ้า สุขภัณฑ์ เก็บงานพาสี	
PV (%)	25%	20%	25%	30%	100%
PV (บาท)	382,500	306,000	382,500	459,000	1,530,000
AC (%)	395,000 29%	326,000 18%	393,500 23%	540,000 30%	
AC (บาท)	443,700	275,400	351,900	459,000	
VAC	61,200	-30,600	-30,600	-	
	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	

ตารางที่ 9 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาแบบดำเนินการเองทั้งหมด+สัญญาจ้างทางการ เมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,530,000 บาท (ต่อ)

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	
CPI	1.16	1.02	0.97	0.93	
EV	ไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	
TAC	382,000	708,000	1,101,500	1,641,500	
TPV	443,700	719,100	1,074,000	1,530,000	
TAVC	61,700	11,000	-30,500	-111,500	
	มีเงินเหลือสำหรับงวดต่อไป	มีเงินเหลือสำหรับงวดต่อไป	เงินขาดแคลน	เงินขาดแคลน	
TCPI	1.16	1.02	0.97	0.93	
TEV	โครงการไม่มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	

ที่มา: [7:71]

กรณีนี้ที่ 5 การจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน+สัญญาแบบความล้มพันธ์

ตารางที่ 10 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาตามชิ้นงาน+สัญญาแบบความล้มพันธ์ เมื่อกำหนดให้งบประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,200,000 บาท

ผลการประเมิน	ระยะการจ่ายงวดที่ 1	ระยะการจ่ายงวดที่ 2	ระยะการจ่ายงวดที่ 3	ระยะการจ่ายงวดที่ 4	รวม
	1.ฐานราคาคานคอดินโครงสร้าง โครงหลังคา	2.มุ่งหลังคา ก่อผนังวงกบ ติดตั้งวงกบ ประตูหน้าต่าง	3.ก่อผนังส่วนที่เหลือ ฉาบผนังทาสี	4.ติดประตูปานหน้าต่าง ดีฟ้าเพดาน ประปาไฟฟ้า สุขภัณฑ์ เก็บงานทาสี	
PV (%)	25%	20%	25%	30%	100%
PV (บาท)	300,000	240,000	300,000	360,000	1,200,000
AC (%)	320,000	300,000	150,000	540,000	
	23%	19%	32%	26%	
AC (บาท)	276,000	228,000	384,000	312,000	
VAC	-24,000	-12,000	84,000	-48,000	
	จ่ายเกินงบ	จ่ายเกินงบ	ประหยัดจากงบประมาณ	จ่ายเกินงบ	

ตารางที่ 10 การคำนวณการประเมินความเสี่ยงการจ้างผู้รับเหมาตามขึ้นงาน+สัญญาแบบความสัมพัทธ์ เมื่อกำหนดให้
ประมาณในโครงการทั้งหมด (BAC) 1,200,000 บาท (ต่อ)

ผลการประเมิน	ระยะการจ่าย งวดที่ 1	ระยะการจ่าย งวดที่ 2	ระยะการจ่าย งวดที่ 3	ระยะการจ่าย งวดที่ 4	รวม
CPI	0.86	0.76	2.56	0.58	
EV	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	
TAC	320,000	620,000	770,000	1,310,000	
TPV	276,000	504,000	888,000	1,200,000	
TAVC	-44,000	-116,000	118,000	-110,000	
	เงินขาดแคลน	เงินขาดแคลน	มีเงินเหลือ สำหรับงวดต่อไป	เงินขาดแคลน	
TCPI	0.86	0.81	1.15	0.92	
TEV	โครงการ มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	ไม่มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	

ที่มา: [7:72]

จะเห็นว่ากาจ้งผู้รับเหมาแบบด้าเนนการเองท้งหมดและสัญญาแบบทาการ คือรูแบบ การก่อสร้าบ้านท่ไม่ต้งเผชิญกับความเส่ยง ในขณะท่การจ้งผู้รับเหมาแบบด้าเนนการเอง ท้งหมดและสัญญาท้งทาการ การจ้งผู้รับเหมาตามซ้ันงานและสัญญาทาการ การจ้งผู้รับเหมา ตามซ้ันงานและสัญญาท้งทาการ และการจ้งผู้รับเหมาตามซ้ันงานและสัญญาไม่เป้น ทาการนั้ยังค้งมีระดับความเส่ยงอยู่ ตลาดผู้บริโภคให้ความส้าคักับเกณฑ์ของการเล่อก ของคู้สัญญาเป้นเงื่อนไขท่ต้งของการว่าจ้งผู้รับเหมาท่มีศัทยภาพจะสามารถเล่อกตัวเล่อก ดันทุนท่ด้าท่สุดต้งคุดผู้ว่าจ้ง ประสบการณั้เพราะแสดงให้เห่นถึงความร่วมมือกันท่จะเอื้อ ประโยชนั้จากการมีปฏิสัมพันธ์ภายใต้หลักประกันของการทำสัญญาผู้ว่าจ้งเหม่อนกับว่ามี การเล่อกผู้รับเหมาได้ ในทาปฏิบัตัจะไม่ให้เกิดความเส่ยงในการก่อสร้าท่จะด้ารับสินค้าท่ ไม่เหม่สมสอดค้องกับคุณภาพ เพราะผู้ว่าจ้งท่จะให้ผู้รับเหมารับผิดชอบทาการ ก่อสร้าโดยสัญญาท่ช่วยให้งโษผู้กระทำผิดได้ท้นท่ ตัวบ่งชี้ของวินัยคู้สัญญาคืประสบการณั้ ในการทางานกับคู้สัญญาจะช่วยให้ผู้บริโภคสามารถวิเคราะห์ข้อมูลท่เช่ือถือได้มากท่สุดเก่ียว กับบริษัทจากผลปฏิสัมพันธ์ผ่านมา

สรุป

แม้ว่าจะมีการกำหนดสัญญาตามภาระหน้าท่ แต่ความรับผิดชอบไม่ได้เกิดขึ้นอย่าง อัดโนมิติในสัญญาท้งหมดได้ แต่เกิดขึ้นมาจากการร่วมมืออย่างสมัครใจ ภาระหน้าท่ท่มีต้อกัน และการกำหนดกลไกการบังคับใช้เมื่อมีการแลกเปล่ียนสิทธิในกรรมสิทธิ์ในตลาดก่อสร้า ทำให้เกิดดันทุนธุรกรรมซ้ันได้โดยเหตุผลส่วนตัวของคู้สัญญาและประภทของสัญญา อย่างไรก็ตาม หากต้งการลดความเส่ยงและการทำให้สัญญามีความรับผิดชอบได้ในตัว ผู้รับเหมา จ้าเป้นท่ต้งค้าคณเกณฑ์การประเมินความเส่ยงโดยใช้วิธีการวิเคราะห์มูลค่าท่ ด้รับจึงจะสามารถแก้ปัญหของสัญญาท่บังคับความรับผิดชอบได้ในกรณีท่มีการจ้งผู้รับเหมา ตามซ้ันงาน หากผู้ว่าจ้งใช้สัญญาท่เป้นทาการ ผู้ว่าจ้งสามารถท่จะควบคุมกิจกรรมการ ก่อสร้าด้วยตัวเองได้ แต่หากผู้ว่าจ้งเล่อกใช้สัญญาแบบท้งทาการผู้ว่าจ้งควรท่จะจ้ง โฟร์แมนส้าหรับการควบคุมงานก่อสร้าณั้ ในกรณีท่มีการจ้งผู้รับเหมาให้ด้าเนนการ ก่อสร้าโดยตนเองท้งหมด

คำขอบคุณ

บทความฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยปฏิสัมพันธ์เครือข่ายก่อสร้าง : การวิเคราะห์โซ่มูลค่าของธุรกิจก่อสร้างในเขตภาคใต้ตอนกลาง ขอขอบคุณสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) ที่ให้การสนับสนุนทุนอุดหนุนเพื่อการวิจัยความรู้เชิงประยุกต์ด้านโครงการก่อสร้างอุตสาหกรรมก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัย

เอกสารอ้างอิง

- [1] Kudrjasheva, E. N. (2004). *Institucional'nye soglashenija v uslovijah estestvennoj monopolii*. N.Kudrjasheva. M. : Infra-M.
- [2] Vaslavskaja I.J. (2013). "Kontrakty kak forma institucionalizacii otnoshenij mezhdz hozjajstvujushhimi subjektami", *konomichekije nauki*. 3(100), 63-67.
- [3] Auzan, A. A. (2007). *Institucional'naja jekonomika: novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija*. A. A. Auzan. M : Infra-M.
- [4] Shastitko A.E. (2007). *Jekonomicheskaja teorija organizacij*. A.E. Shastitko. M : Infra-M.
- [5] Alchian A. (2004). *Prava sobstvennosti . Jekonomicheskaja teorija: Jenciklopedija «Novyj Polgrejv»* (The New Palgrave). Pod red. Dzh. Itujella, M. Milgejta, P. N'juma; Per. s angl.M.
- [6] Hodzhson, D. (2003). *Jekonomicheskaja teorija i instituty: Manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii* : per. s angl.D. Hodzhson. M :Delo.
- [7] ชินศักดิ์ สุวรรณอัจฉริย และปิยะพงศ์ จันทร์ภาโส. (2556). *รายงานวิจัยโครงการปฏิสัมพันธ์เครือข่ายก่อสร้าง : การวิเคราะห์โซ่มูลค่าของธุรกิจก่อสร้างในเขตภาคใต้ตอนกลาง*. สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา.