



สารพันปัญหาแพ้สด ?

โดย

ธีรยุทธ

สารานุกรมแพทย์

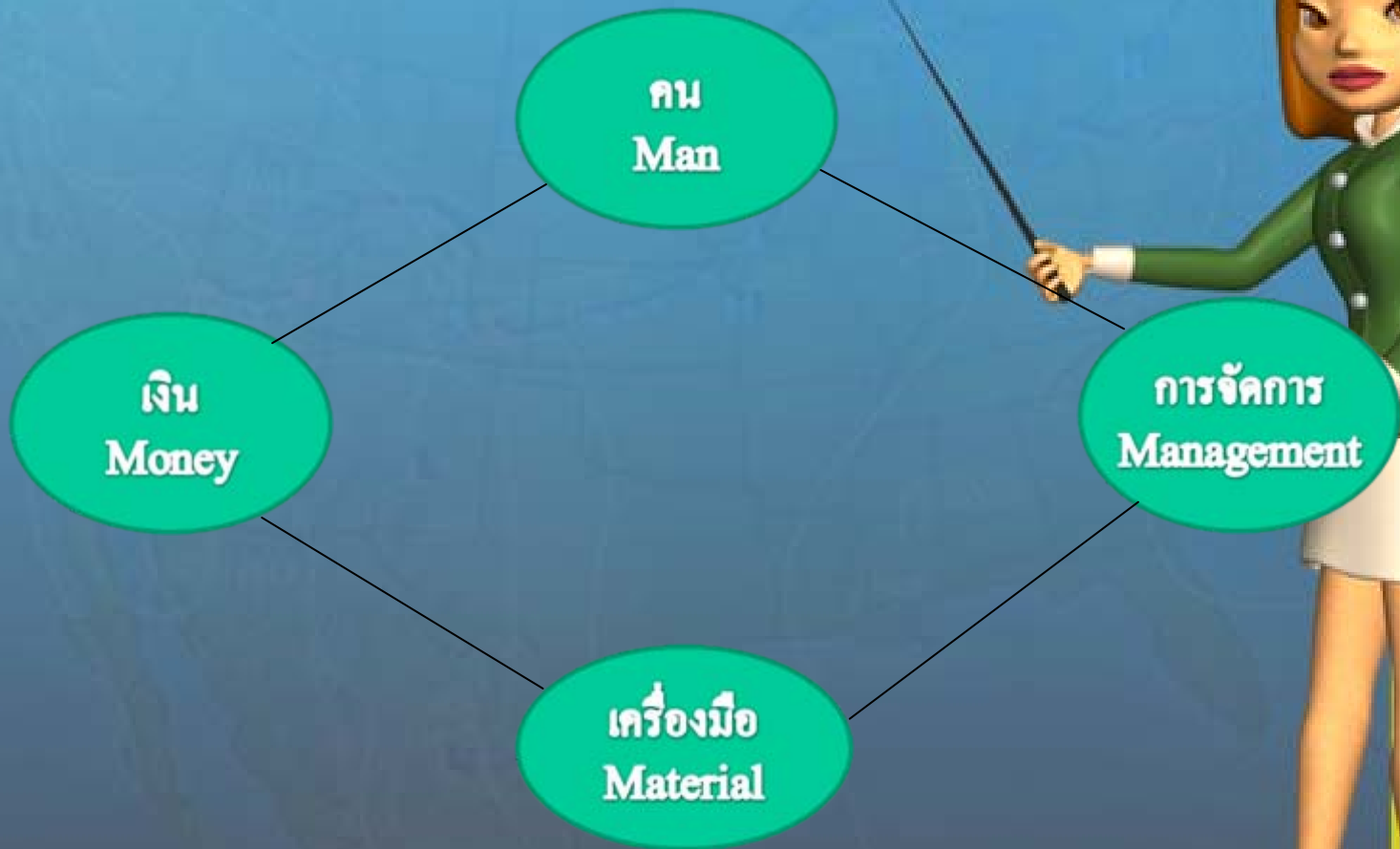
นิตีกร 7 ๑

กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น



รายการที่ผู้ใหญ่ควรให้คำแนะนำ
แก่ผู้ชมที่มีอายุน้อยกว่า ๑๘ ปี

การสร้างความเข้มแข็งด้านทุนสี่ด้าน





คำว่า **“ทำไม”**

คำเดียว

ทำให้เรามีปัญญาได้

กรมพระยาดำรงราชานุภาพ

ปัญหาการกำหนด Spec ของสิ่งของ

- ห้ามกำหนด Spec ให้ใกล้เคียงกับยี่ห้อหนึ่งยี่ห้อใด
- ห้ามระบุยี่ห้อ
- ยกเว้น
 - ยารักษาโรค อะไหล่
 - กรณีจำเป็น ให้ระบุยี่ห้อให้มากที่สุด + เทียบเท่าได้



อย่างไรจึงเรียกว่า “ล๊อคสเป็ค”

- เกณฑ์การพิจารณา
 1. มีผู้ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขอย่างน้อย 3 รายขึ้นไป
 2. เป็นสิ่งของที่ควรจะมีหรือจัดให้มีเพื่อใช้ตามปกติของการประกอบธุรกิจ
 3. เป็นประโยชน์แก่ทางราชการ



การกำหนดผลงาน

- ใช้เฉพาะงานก่อสร้าง
- กำหนดวงเงินผลงานไม่เกิน 50%
- เป็นผลงานในสัญญาเดียว
- บังคับงานทาง + สะพาน 1 ด้านขึ้นไป
- ผลงานของเอกชน
- ผลงานของกิจการร่วมค้า
- ผลงานปลอม
- ผลงานประเภทเดียวกัน



การกำหนดขึ้นราคาจากไหน?

ยื่นซอง

ทำสัญญา

ยื่นราคา



ขั้นตอนปฏิบัติงานตามวิธีสอบราคาและวิธีประกวดราคา	จำนวนวันที่ใช้ปฏิบัติงาน
1. เปิดซองถึงการพิจารณาได้ผู้รับจ้าง	7
2. อนุมัติให้จัดจ้าง	1
3. แจ้งให้มาทำสัญญา	7
4. เพื่อระยะเวลากรณีผู้เสนอราคาไม่มาทำสัญญา	7
5. อนุมัติให้จัดจ้าง	1
6. แจ้งให้มาทำสัญญา	7
7. เพื่อระยะเวลาสำรองตามขั้นตอนที่ 1 - 6	15
รวม	45

การแต่งตั้งคณะกรรมการ

- ใช้หลัก 2 ห้าม 3 ไม่ควร

1. ห้ามตั้ง กกก. รับและเปิดซองประกวดราคา เป็น กกก.พิจารณาผลการประกวดราคา
2. ห้ามตั้ง กกก.เปิดซองสอบราคา หรือ กกก.พิจารณาผลการประกวดราคา หรือ กกก. **e-Auction** เป็น กกก.ตรวจรับพัสดุ/งานจ้าง



การแต่งตั้งคณะกรรมการ (ต่อ)

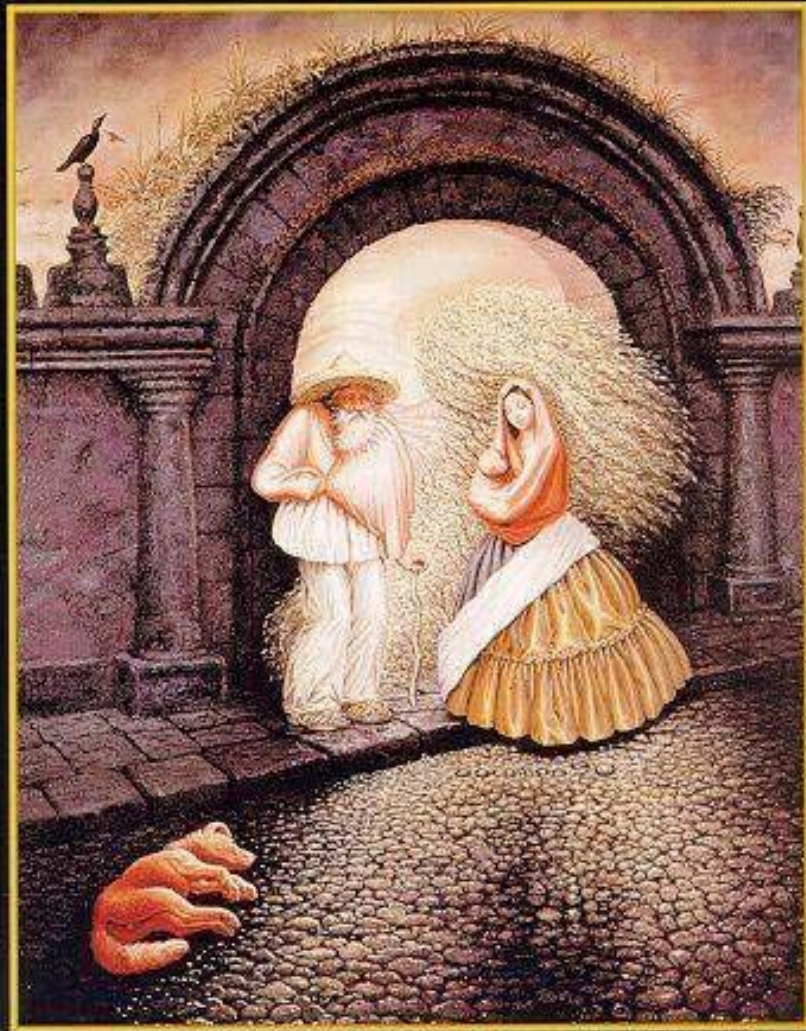
3. ไม่ควรตั้ง หน.จนพ. เป็น กกก.เปิดซองสอบราคา หรือ กกก.พิจารณาผลการประกวดราคา
4. ไม่ควรตั้งผู้ควบคุมงาน เป็น กก.ตรวจการจ้าง
5. ไม่ควรแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายในเป็น กกก.จัดซื้อจัดจ้าง

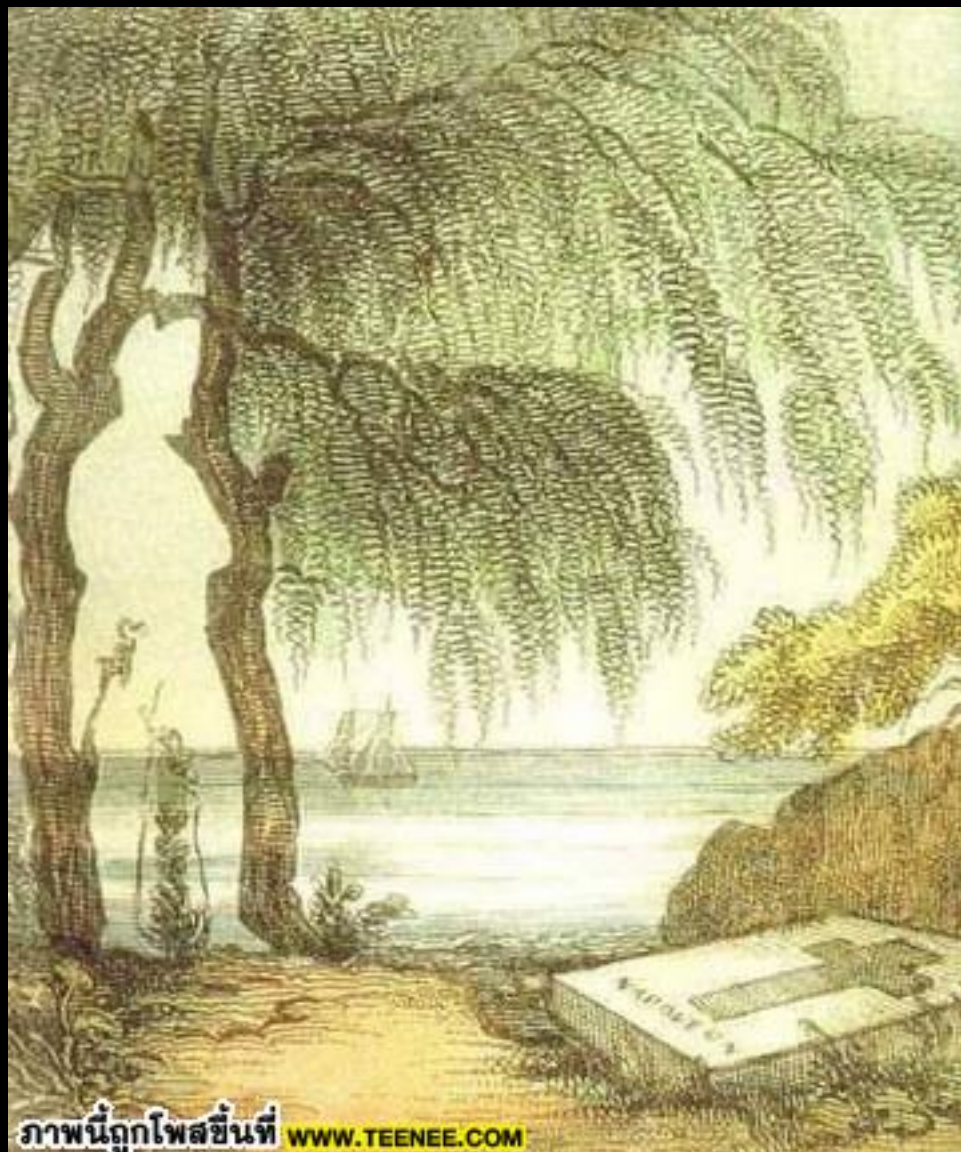


การให้หรือขายแบบ

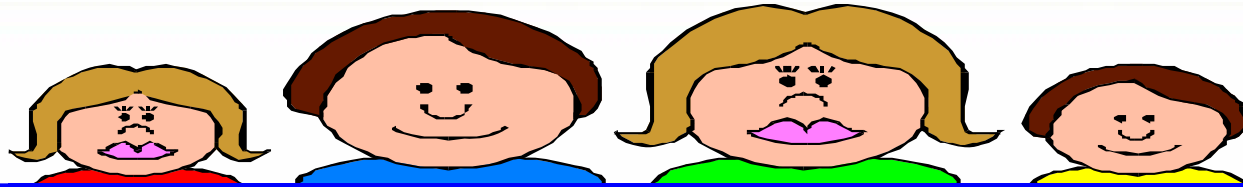
- สถานที่ขาย
- จำนวน
- ราคา
- การระบุเงื่อนไข
- กรณียกเลิกการสอบราคา/ประกวดราคา
- สอบราคา ขายแบบได้หรือไม่?







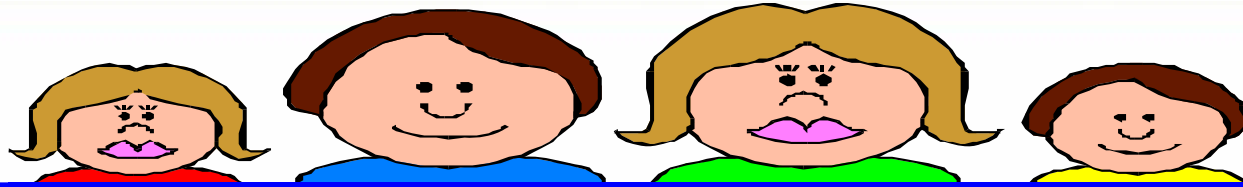
ภาพนี้ถูกโพสต์ขึ้นที่ WWW.TEENEE.COM



อะไรคือสาระสำคัญในการเสนอราคา? (1)

- ผู้เสนอราคา เสนอราคาไม่รวม **VAT 7%**
- การไม่ไปดูสถานที่ก่อสร้างหรือไปดูค่าเช่า
- ใบเสนอราคา
- กำหนดยื่นราคา
- กำหนดส่งมอบ
- ผลงาน





อะไรคือสาระสำคัญในการเสนอราคา? (2)

- หนังสือมอบอำนาจ
- **BOQ**
- แคตตาล็อก
- หนังสือคำประกันธนาคารไม่ระบุวันใช้บังคับ
- ไม่ระบุสูตร **Factor F**
- เสนอสินค้าหลายยี่ห้อ รุ่น ให้เลือก



การบริหารสัญญา (1)

- ผู้รับจ้างทำงานไปก่อนลงนามในสัญญา
- การลงนามในสัญญาของ **JV**
- อนุญาตต่อตุลาการในสัญญาตัดออกได้หรือไม่?
- การเพิ่มคู่สัญญาทำได้หรือไม่?
- การเบิกเงินข้ามงวด
- เงินประกันผลงาน
- การส่งมอบงานจ้าง
- การเสนอความเห็นบอกเลิกสัญญา



การบริหารสัญญา (2)

เหตุในการงด ลดค่าปรับ หรือขยายเวลา

1. อุทกภัย
2. น้ำท่วม
3. ไฟไหม้
4. น้ดหยุดงาน
5. เจ็มขัดสน?
6. ฝนตก?

การบริหารสัญญา (3)

เหตุในการงด ลดค่าปรับ หรือขยายเวลา (ต่อ)

7. โคนเรียกค่าคุ้มครอง
8. ขาดเงินทุนหมุนเวียน
9. ขาดแคลนแรงงาน
10. ท้องถิ่นจ่ายเงินช้า
11. ราชการติดตั้งหม้อแปลงล่าช้า
12. ชาวบ้านไม่ยินยอมให้ก่อสร้าง
13. ระยะเวลาที่ผู้รับจ้างร้องเรียน

การบริหารสัญญา (4)

การแก้ไขสัญญา

- จำเป็น
- ไม่เสียเปรียบ/ไม่เสียประโยชน์
- ทำ VO (Variation Order)
- ทำเป็นบันทึกแก้ไขเพิ่มเติม หรือทำเป็นสัญญาแยกต่างหาก
- ทำก่อนตรวจรับงวดสุดท้าย

การบริหารสัญญา (5)

ว่าด้วยเรื่องการปรับ

- ต้องแจ้งสงวนสิทธิ
- โดยหลักไม่มีปรับระหว่างงวด
- นับถัดจากวันครบกำหนดถึงวันส่งมอบ
- การกำหนดอัตราค่าปรับเกินระเบียบ
- ค่าปรับในงานจ้างที่ปรึกษา
- กรณีผู้รับจ้างไม่ได้ลงมือทำงานก่อสร้างเลย

การบริหารสัญญา (6)

ปรับใหญ่ ปรับเล็ก

- ปรับใหญ่ ไม่ส่งมอบภายในเวลาที่กำหนด
- ปรับเล็ก เป็นมาตรการบังคับให้รีบปฏิบัติตามสัญญา

การบริหารสัญญา (7)

คิดค่าปรับอย่างไรให้ถูกต้อง

- สัญญาสิ้นสุด 30 เม.ย. 50
- ส่งงานครั้งที่ 1 15 พ.ค. 50
- ตรวจรับ 18 พ.ค. 50
- ผู้รับจ้างรับหนังสือให้แก่งาน 22 พ.ค. 50
- ส่งงานครั้งที่ 2 25 พ.ค. 50
- ตรวจรับ 30 พ.ค. 50 (ถูกต้อง)

การบริหารสัญญา (8)

คิดค่าปรับอย่างไรให้ถูกต้อง (ต่อ)

- สัญญาสิ้นสุด 30 เม.ย. 50
- ส่งงานครั้งที่ 1 25 เม.ย. 50
- ตรวจรับ 4 พ.ค. 50 (ไม่ผ่าน)
- ผู้รับจ้างแก้งาน 2 วันเสร็จ
- ส่งงานครั้งที่ 2 6 พ.ค. 50
- ตรวจรับ 11 พ.ค. 50

สอบถามปัญหา หรือ ต้องการข้อมูลเพิ่มเติม

โทร. 02 243 2275

มือถือ 086 796 3393

e-mail: t9sumran@hotmail.com