

บทส่งท้าย

เกร็ดความรู้จากผู้มีประสบการณ์

คุณสมใจ กุมภีโร ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายโครงการติดตั้ง ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานระบบนี้มากกว่า 15 ปี

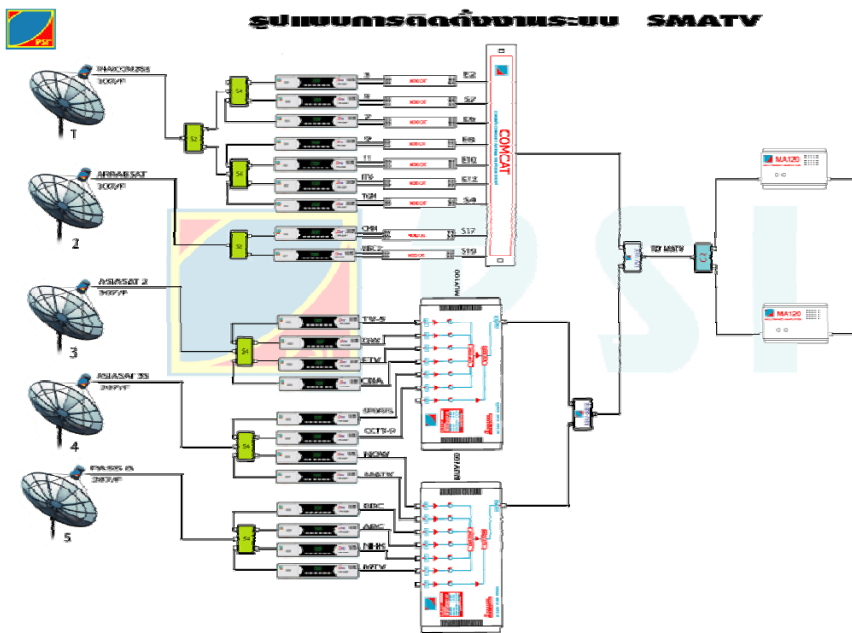
ข้อมูลต่างๆ ในบทที่ 7 คุณสมใจเป็นผู้รวบรวม และจัดเตรียมมาให้ผม โดยจัดส่งมาเป็น File รวมหลายสิบ GB

จากประสบการณ์ในการทำงานของคุณสมใจ ผมเห็นว่าน่าจะเป็นประโยชน์กับช่างมือใหม่ ผมจึงขอให้คุณสมใจ ช่วยถ่ายทอดเรื่องราว เพื่อแลกเปลี่ยนกับท่านผู้อ่านเป็นการปิดท้ายของหนังสือเล่มนี้ครับ



คุณสมใจ ติดตั้งระบบที่เขาใหญ่ ปี 2534

ก่อนตัดสินใจ ติดตั้งระบบทีวีรวม MATV

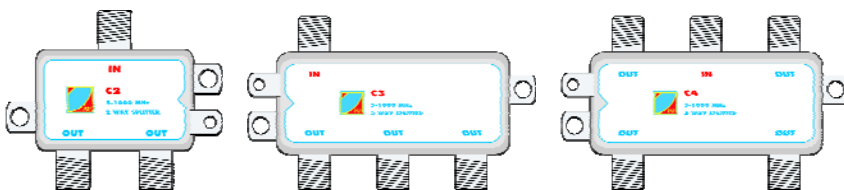


ระบบทีวีรวม เป็นระบบที่รวมเอาสัญญาณจากแผงอากาศ ช่อง 3, 5, 7, 9, 11, itv, ชุดจานรับสัญญาณดาวเทียม, กล้องวงจรปิด, VCD, DVD, วิทยุ ฯลฯ รวมเป็นชุดเดียวกัน แล้วส่งไปตามสายเคเบิล ตามบ้านพักอาศัย, ร้านอาหาร, ร้านคาราโอเกะ, ตึก, อพาร์ทเม้นต์, แฟลต, คอนโดเนียม, โรงแรม, รีสอร์ท, หมู่บ้าน ฯลฯ ที่มีเครื่องรับโทรทัศน์หลายๆ เครื่อง


อีกทั้งจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ขยายสัญญาณให้แรงขึ้นในแต่ละช่วง เพื่อให้ทุกจุดที่รับชม มีความชัดเจน และไม่มีปัญหาเกี่ยวกับสัญญาณรบกวน



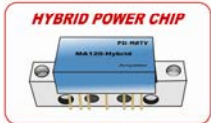
การศึกษาคุณสมบัติของอุปกรณ์แต่ละชนิด และแต่ละรุ่น ที่ใช้งานจึงมีความสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งเช่น

อุปกรณ์เกี่ยวกับการแยกสัญญาณโทรทัศน์



อุปกรณ์เกี่ยวกับการขยายสัญญาณ




SPECIFICATION : MA120-Hybrid

MODEL	INPUT & OUTPUT	FREQUENCY RANGE(MHz)	INPUT/OUTPUT IMPEDANCE	MAXIMUM INPUT(dB)	GAIN (dB)	MAXIMUM OUTPUT(dB)	GAIN CONTROL(dB)	SLOPE CONTROL(dB)	NOISE FIGURE(dB)	POWER SUPPLY	DIMENSION (mm.)	NET WEIGHT (gram)
MA120-Hybrid	1 & 2/TEST 1)	40 - 860	75 Ohm	85	35 <i>Hybrid Power</i>	120 <i>Power Gain</i>	0 - 20 <i>Adjustable</i>	0 - 20 <i>Adjustable</i>	5	220 VAC	190 * 125 * 50	660

INSTALLATION : EXTRA BOOSTER MA120 HYBRID



คุณสมบัติของสายนำสัญญาณ

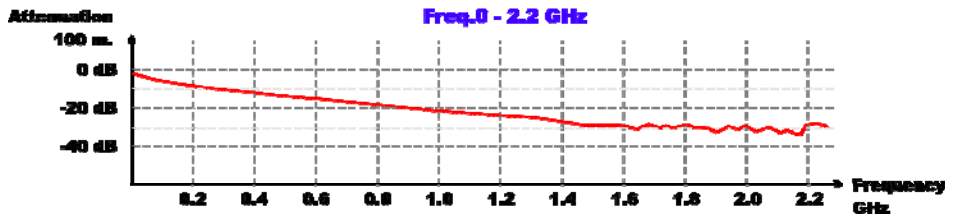
Report Marker Freq.0-2.2 GHz*100 m.

Frequency [GHz]	Attenuation [dB]
0.2	-8.7
0.4	-12.8
0.6	-15.6
0.8	-19.2
1.0	-21.5
1.2	-25.4
1.4	-28.2
1.6	-30.5
1.8	-32.8
2.0	-30.7
2.2	-30.0



Loss Characteristic : PSI HI-SPEED COAXIAL


Freq.0 - 2.2 GHz




ประกอบกับช่างติดตั้ง ที่จะต้องมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์



เจ้าของโครงการต่างๆ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะดูแล และควบคุมให้ดี เพราะถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้อยู่อาศัยทุกคนจำเป็นต้องดูหนัง ฟังเพลง ดูข่าว หรือดูละคร สมมุติผู้บริโภคตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ราคาหลายแสนบาท แต่ทีวีไม่ชัด หรือดูไม่ได้ หากเจ้าของโครงการไม่ได้ให้ความสำคัญ สิ่งนี้อาจจะสร้าง ปัญหาให้กับท่านในอนาคตก็เป็นได้ ตรงกันข้ามหาก เจ้าของโครงการเริ่มต้นอย่างถูกวิธี สิ่งนี้อาจจะเป็นจุดเด่น เพื่อดึงดูดลูกค้า สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจการของท่าน ได้ เป็นอย่างดี

 **PSI** ตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นต่างๆ ด้วยประสบการณ์ทำงานมากกว่า 15 ปี จึงใคร่ขอเสนอ แนะนำข้อมูลเกี่ยวกับการริเริ่มวางระบบ SMATV ที่ถูกหลักวิธี และผลตอบแทนที่คุ้มค่าให้กับผู้ที่กำลังจะ ติดตั้งให้กับโครงการของท่าน

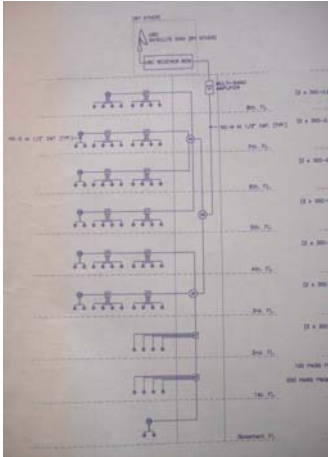


 **PSI** ยินดีให้คำปรึกษา, ออกแบบ และ แก้ไข อีกทั้งบริการติดตั้งระบบ SMATV ให้กับโครงการของท่าน พร้อมทั้งสามารถออกแบบรองรับ ระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้กับอาคารของท่านอีกด้วย

ประเด็นสำคัญ ธุรกิจระบบ SMATV

จากการที่ระบบ SMATV ได้ถูกละเลย เนื่องจากราคาของระบบเป็นเพียงหลักหมื่น หรือหลักแสน เมื่อเปรียบเทียบกับระบบไฟฟ้าราคาหลักล้านบาท และหากมูลค่ารวมของโครงการนั้นหลายสิบล้านบาท

ส่งผลให้ระบบ SMATV ถูกมองเป็นเรื่องหุหมหิมทันที ทั้งๆ ที่ระบบ SMATV เป็นการให้บริการแก่ที่ผู้พักอาศัยมากที่สุดเป็นอันดับต้นๆ เช่น นั่งดู นอนดู แม้แต่ทำงานก็ดู จึงนับได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในชีวิตประจำวันของเราด้วย และที่สำคัญ เป็นสิ่งที่เจ้าของโครงการได้รับคำชม หรือถูกบ่นมากที่สุด นับตั้งแต่เริ่มมีผู้เข้ามาใช้บริการของโครงการนั้นๆ



ตั้งแต่เริ่มโครงการก่อสร้าง ระบบ SMATV อาจจะได้รับออกแบบมาคร่าวๆ ด้วยหลักการเดิมๆ และส่วนใหญ่ SMATV จะถูกซุกเข้าเป็นส่วนประกอบเล็กๆ ในแผนงานไฟฟารวมไปกับระบบไฟฟ้าฉุกเฉิน และผู้รับเหมาไฟฟ้า ซึ่งเชี่ยวชาญด้านไฟฟ้ากำลัง แต่ก็ไม่ชำนาญในเรื่องระบบ SMATV จึงต้องอาศัย SUB CONTECT มารับเหมางานด้านนี้ไป

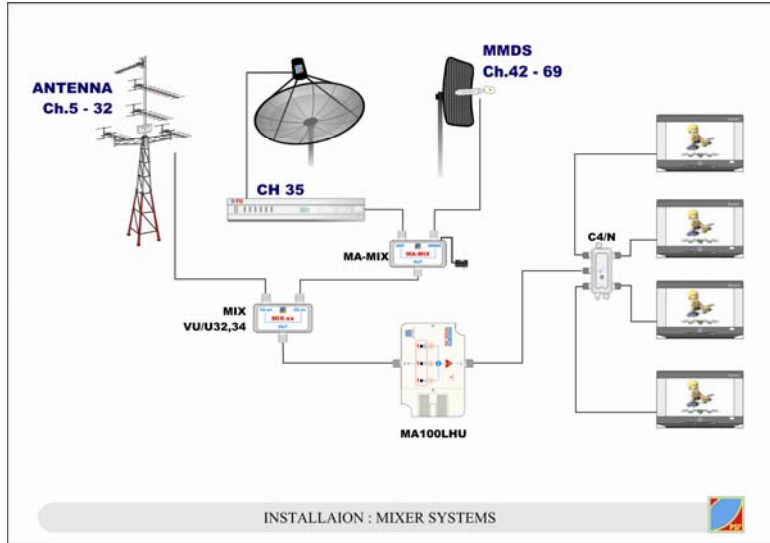
ผู้รับเหมาช่วงต่อก็จะทำงานไปตามแบบที่ใช้หลักการเดิมๆ จะมีก็แต่ INSPECTOR คอยควบคุมให้เป็นไปตามแบบเท่านั้น ทั้งที่แบบที่ออกมานั้นไม่ค่อยจะเข้าท่าเท่าไรห์ เมื่อเปรียบเทียบกับเทคโนโลยีปัจจุบันและอนาคต

ประเด็นข้อคิด

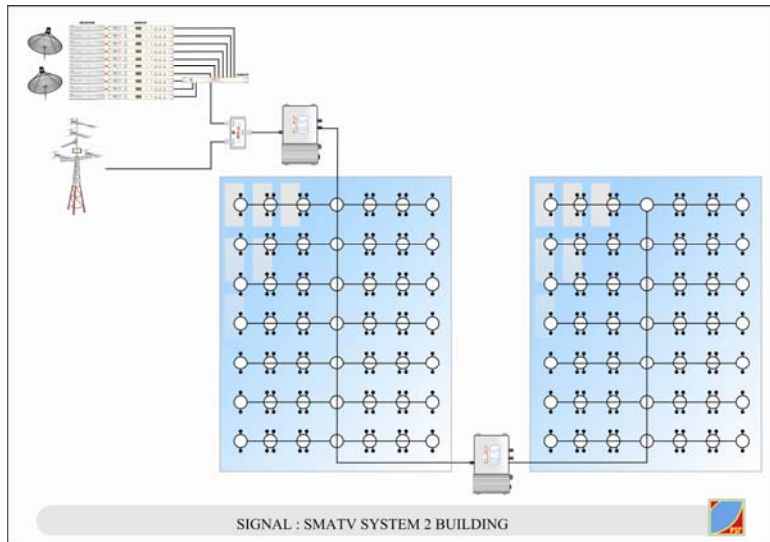
เกี่ยวกับการวางระบบ SMATV ให้กับโครงการ หรืออาคารที่พักอาศัยของท่านมีความจำเป็นอย่างมากในชีวิตประจำวันต่อไป โดยไม่เกิดปัญหาที่ตามมาภายหลัง



การรับชมโทรทัศน์ปัจจุบันกำลังก้าวเข้ามาถึงรอยต่อที่สำคัญ คลื่นสัญญาณซึ่งลอยอยู่ในอากาศรอบๆ ตัวเราทุกวันนี้ เราสามารถใช้อุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์ รับสัญญาณมารับชมได้มากกว่า 300 ช่องรายการ ด้วยการดูฟรี และนับวันยิ่งจะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่อาคารและบ้านพักอาศัยส่วนใหญ่ จำเป็นต้องมีระบบการรับชม และแยกสัญญาณโทรทัศน์ภายในอาคาร และการวางระบบที่ผิดพลาดเพียงเล็กน้อย จะนำมาซึ่งความยุ่งยาก และสูญเสียค่าใช้จ่ายเป็นอย่างมากในอนาคต ซึ่งผู้วางระบบ และผู้รับผิดชอบจะต้องตระหนักถึงปัญหาเหล่านั้นที่จะตามมาในภายหลัง

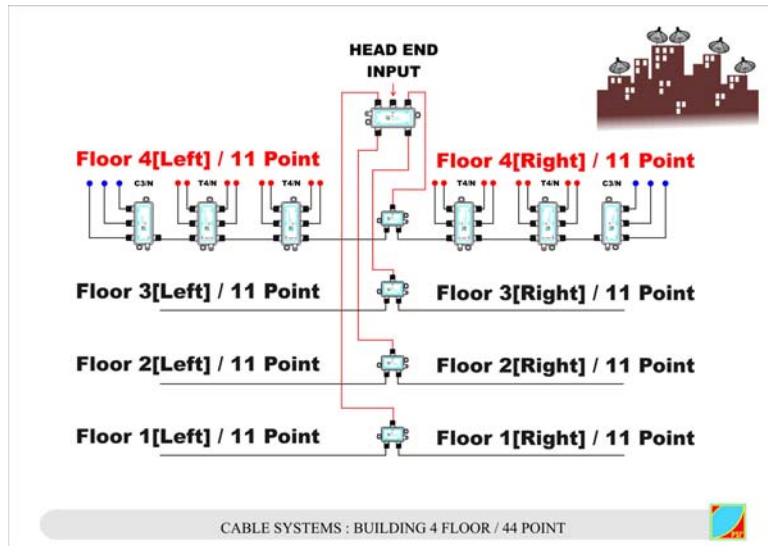


ตัวอย่างบ้านพักอาศัยที่มีทีวีหลายเครื่อง ต้องการจะติดตั้งเคเบิลทีวี และชุดจานรับสัญญาณดาวเทียม แต่ช่างบอกว่าต้องเปลี่ยนสายนำสัญญาณและจัดแบ่ง แยกสัญญาณในบ้านใหม่ไม่เช่นนั้นจะรับชมไม่ได้ดีเท่าที่ควร



อพาร์ทเมนต์, คอนโดมิเนียม และ โรงแรม ฯลฯ เดิมมีระบบแผงอากาศที่ไวอยู่แล้ว แต่เมื่อนำเอาระบบจานดาวเทียมมาติดตั้งแล้วดูได้เพียงชั้นบนๆ ดูชัดเจบดี แต่ชั้นล่างๆ ดูได้ไม่ชัดเจน หรือบางห้องดูได้ แต่บางห้องดูไม่ได้ ความยุ่งยาก และสับสนที่พบบ่อยๆ เหล่านี้ สาเหตุหลักเกิดจากการวางระบบ SMATV ที่ไม่ถูกต้อง เริ่มต้น และจบลงที่ความประหัดกะพันเหตุของผู้รับเหมาเอง หรือเจ้าของโครงการมองข้ามวิธีการที่ถูกต้องของการติดตั้งระบบ SMATV ของเจ้าของโครงการ หรือไม่

ก็เกิดจากความไร้จรรยาบรรณของผู้รับเหมาติดตั้ง แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ความไม่รู้ หรือรู้ไม่ชัดเจนของทั้งสองฝ่ายก็เป็นสาเหตุที่สำคัญที่ส่งผลทำให้ได้ระบบ SMATV ที่พอใช้งานได้เพียงสัญญาณแฉงอากาศทีวีปกติในย่านความถี่ต่ำ (VHF) เท่านั้น แต่พอมานเจอคลื่นใหม่ที่อยู่ในย่านความถี่สูง (UHF) ก็จะไม่รองรับสัญญาณไม่ได้

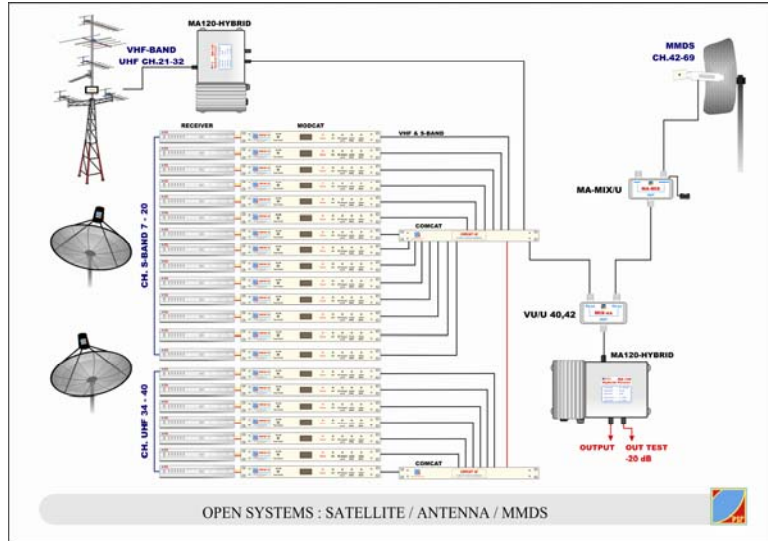


หลักการทั่วไปของระบบ SMATV คือ การติดตั้งระบบทีวีที่สามารถรวมเอาสัญญาณหลายๆ ชนิดมา รวมกันไว้ที่ห้องควบคุม แล้วส่งสัญญาณไปยังจุดรับชมภายในห้องต่างๆ ฉะนั้นแล้ว การติดตั้งระบบนี้จำเป็นต้องมีช่าง หรือบริษัทที่มีความรู้ความชำนาญในด้านนี้โดยตรง เพื่อสร้างงานที่มีคุณภาพ และการบริการหลังการติดตั้งที่ดีในอนาคต

สิ่งที่มีผลกระทบโดยตรง

ประสิทธิภาพของระบบ SMATV จะเริ่มตั้งแต่การออกแบบให้ถูกต้อง เหมาะสม และประหยัด การเลือกใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ตั้งแต่ชุดรับสัญญาณจากแฉงอากาศ จานดาวเทียม, อุปกรณ์ขยายสัญญาณ, สายนำสัญญาณ, อุปกรณ์แยกสัญญาณ และแม้กระทั่งความประณีตของช่างติดตั้งในการต่อสายเข้ากับอุปกรณ์ที่ถูกรหัส

หากสินค้ามีคุณภาพดี แต่ช่าง หรือผู้รับเหมานำไปใช้งานไม่ถูกวิธี ก็ไม่สามารถใช้ให้เกิดประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ หรือหากช่างมีความชำนาญ แต่สินค้าไม่มีคุณภาพ ผลการดำเนินงานก็ไม่ได้มีความแตกต่างกัน



หากท่านกำลังต้องการวางระบบ SMATV คุณภาพดีสักหนึ่งชุด ไม่ว่าจะ เป็นภายในบ้านพักอาศัย หรือในอาคารของท่าน สิ่งที่คุณควรรู้เกี่ยวกับสัญญาณโทรทัศน์สำหรับผู้ที่ไม่ใช่ช่าง หรือเป็นช่าง แต่ต้องการทราบรายละเอียดให้มากขึ้น แนะนำให้ท่านสอบถามผู้ชำนาญตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- กำหนด CONCEPT ว่าคุณต้องการอะไรบ้างในช่วงเวลาใด
- หาผู้เข้าใจ และมีความรู้ความชำนาญมาวางระบบ และดูแลงาน
- ตรวจสอบคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ตั้งแต่แรก และระหว่างการทำงาน

ด้วย 3 ขั้นตอนนี้ จะทำให้ระบบ SMATV ที่อาจจะก่อความวุ่นวาย และยุ่งยากให้กับเจ้าของโครงการกลับกลายเป็นสิ่งที่ส่งเสริมการขาย เป็นการสร้างความสุขให้กับผู้อยู่อาศัย และเป็นการบริการที่ดีสำหรับลูกค้าตลอดไป



เริ่มต้นจากการที่ไม่รู้ ได้เริ่มศึกษาค้นคว้าด้วยการสอบถามคนที่มีประสบการณ์ จากนั้นนำมาทดลองปฏิบัติ ประกอบกับหาตำรา มาเป็นส่วนช่วยเหลือในการลงมือทำ

บางครั้งก็ต้องใช้เวลาทุ่มเท แต่ประสบการณ์ที่ดี คือ จะต้องเกิดจากการกระทำ (ความสำเร็จ 80 เปอร์เซ็นต์ เกิดจากการกระทำ

แทบทั้งสิ้น) นอกจากนั้น ต้องมีใจรักให้กับสิ่งที่เราทำ ความสำเร็จถึงจะตามมาครับ



คุณสมบัติหลักสำหรับช่างติดตั้งงานระบบ SMATV

- ต้องรู้คุณสมบัติเกี่ยวกับอุปกรณ์ทั้งหมดเป็นอย่างดี
- จัดทำเอกสารในการนำเสนอมีรูปแบบที่ดี
- แม่นยำเรื่องราคา(สร้างเทคนิคด้านราคา อาทิ เสนอราคาเผื่อสำหรับการต่อรอง สินค้าทุกอย่างจะต้องมีการต่อรองจากลูกค้าเสมอ)
- มีผลการทำงานที่สามารถอ้างอิงได้ อย่างเป็นรูปธรรม อาทิ มีรูปถ่าย มีแบบการวางระบบกับสถานที่ที่เราเคยไปทำมา ถ้าเป็นไปได้ให้ชื่อที่อยู่ที่สามารถติดต่อสอบถามได้
- แต่งกายภูมิฐาน และพกนามบัตร ติดตัวไว้เสมอ

งานระบบ SMATV เป็นงานที่เจ้าของโครงการให้ความสนใจไม่มากนัก เพราะงานเหล่านี้จะแฝงมากับงานไฟฟ้า ซึ่งโดยส่วนมากแล้วผู้รับเหมาไฟฟ้าจะเป็นคนได้งานนี้ค่อนข้างมาก นอกจากผู้รับเหมาไม่ทำเอง แล้วไปจ้างให้ช่างช่างนอกมารับงานไปทำต่อ



จะเริ่มต้นจากผู้ออกแบบโครงการ โดยวิศวกร เป็นผู้วางระบบ แล้วนำแบบมาเสนอขาย หรือเจ้าของโครงการไปซื้อมา หรือว่าจ้างให้ออกแบบ แล้วกำหนดสเปคมา เมื่อได้แบบมาเจ้าของโครงการ

ก็จะเรียกผู้รับเหมาแต่ละรายมารับแบบแล้วให้นำเสนอราคาเข้ามาทั้งโครงการ ซึ่งประกอบไปด้วย
ตอกเสาเข็ม ก่อสร้าง ตกแต่งภายใน เดินไฟฟ้า ระบบทีวีรวม ระบบประปา ฯลฯ เมื่อผู้รับเหมาได้
งานไปแล้ว ผู้รับเหมาก็จะไปหา SUB CONTACT มารับงานไปต่ออีกครั้ง โดยแยกออกเป็นส่วนๆ
ไป เช่น ตอกเสาเข็มก่อนสร้าง ระบบประปา ไฟฟ้า ระบบทีวีรวม



ฉะนั้นแล้วผู้ที่จะเสนอระบบ
SMATV เข้าโครงการโดยตรงกับเจ้าของ
โครงการนั้นค่อนข้างน้อย จะเข้าถึงเจ้าของ
โครงการก็ต่อเมื่อโครงการนั้น เมื่อผู้รับเหมา
ส่งมอบให้กับเจ้าของโครงการแล้ว ทาง
เจ้าของโครงการจะต้องมาตรวจสอบ และรับ
มอบ

ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นเจ้าของโครงการ
ถึงจะเข้ามาดูแลต่อ บางโครงการก็ไปจ้างคนข้างนอกมาดูแลให้ ส่วนใหญ่จะเป็นอาคารชุด นิติ
บุคคล ฯลฯ ถ้าเป็นโครงการใหม่เราจะต้องมีพันธมิตร เพื่อรับงานต่อ



งานประเภทนี้จะเป็นงานแบบลูกโซ่
จะไปเป็นทอดๆ กว่าจะมาถึงเราไม่ใช่เรื่อง
ง่ายนัก ยกเว้นกรณีที่เป็นงานแก้ไข หรือ
ปรับปรุงระบบเก่าที่มีอยู่แล้ว ซึ่งนับได้ว่าต้อง
พึ่งช่างที่ชำนาญการณ่นั้น

จากประสบการณ์ ถาม-ตอบ

เราจะมีวิธีการนำเสนองานอย่างไร?

เบื้องต้น เราเองจะต้องศึกษาหาความรู้ อาจจะมาจากการอบรม แล้วทำเป็นเอกสารการ
นำเสนอให้เป็นรูปแบบ

จากนั้นนำไปเสนอขายให้กับโครงการทั้งที่กำลังก่อสร้าง และโครงการที่มีอยู่แล้ว (คนเรา
ถ้าไม่ป่วยจะไม่นึกถึงโรงพยาบาล)

เช่นเดียวกันกับระบบ SMATV ถ้าระบบเขาดูได้ เขาก็จะไม่นึกถึงช่าง

เราจะเข้าถึงเจ้าของโครงการได้อย่างไร?

ถ้าเป็นงานโครงการใหม่ๆ ก่อนข้างยากถ้าเราไม่สนิทจริงๆ เขาจะไว้ใจคนที่เคยทำมาก่อน บางที่เจ้าของโครงการก็ไม่วู้เรื่องนี้ดีต้องอาศัย คนแนะนำถ้าเราได้มีโอกาสได้พบกับเจ้าของเป็นสิ่งที่ ดี(มนุษย์ทุกคนมีสัญชาตญาณกลัว โคนหลอก) โดยส่วนมากจะผ่านงานกันมาเป็นทอดๆ

เสนอแล้วลูกค้าตัดสินใจเลยหรือเปล่า?

การนำเสนองาน SMATV เป็นงานที่ต้องใช้เวลา บางโครงการข้ามไปเป็นปีๆ กว่าโครงการจะแล้วเสร็จ ฉะนั้นเอกสารเราจะต้องเก็บเอาไว้ให้ตีมีการติดตามงานอย่างต่อเนื่อง

จำเป็นจะต้องมีสัญญาว่าจ้างหรือไม่?

จำเป็นมากครับ ต้องทำสัญญาในการทำงานเพื่อป้องกันทั้งตัวเรา และเจ้าของโครงการ เพื่อความสบายใจทั้ง 2 ฝ่าย เพราะมีเรื่องของกฎหมายเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้มีการเกรงกลัวกันอยู่บ้าง ถ้าสัญญาด้วยวาจาสุดท้ายแล้วอาจจะมีปัญหาตามมาจะไปเรียกร้องค่าเสียหายก็ไม่ได้

หากเป็นโครงการที่มีระบบ SMATV อยู่แล้ว เรามีวิธีการนำเสนออย่างไร?

เราจะต้องเตรียมพร้อมเรื่องเกี่ยวกับข้อมูลที่เรารวบรวมเอาไว้ เอกสารแบบคร่าวๆ ที่เราเคยไปทำมา หรือเราจัดทำเอาไว้ สื่อต่างๆ ช่องรายการที่สามารถรับชมได้ แนวทางการแก้ไข งานแก้ไขเป็นงานที่ค่อนข้างจะยุ่งยากพอสมควร เพราะเราไม่ทราบรายละเอียดมาก่อน ถ้ายังเป็นฝ้าปิดหรือฉาบเรียบยิ่งจะทำให้เราลำบากในการแก้ไขภายใน และเราเองก็ไม่วู้ตำแหน่งอุปกรณ์ว่าอยู่ตรงไหน

เมื่อเราไปถึงจะต้องมีการให้ความเคารพเจ้าของโครงการ ด้วยการยกมือไหว้ พร้อมรายงานตัวถ้ามีนามบัตรก็ยื่นนามบัตรพร้อมเอกสารที่เราเตรียมไป เราจะต้องขอดูแบบการวางระบบโครงการว่าวางระบบไว้อย่างไรบ้าง(ส่วนมากไม่มีแบบงานเก็บไว้เพื่อตรวจสอบ) ส่วนใหญ่เราจะต้องสำรวจว่า ระบบเขาลงอะไรเอาไว้บ้าง แผงอากาศมีหรือไม่ จานดาวเทียมมีกี่ใบ กล่องวงจรปิด มีรวมไว้หรือเปล่า มีการส่ง VCD , DVD รวมเข้าไปด้วยหรือไม่(ถ้าเรามีกล้องดิจิทัลให้เตรียมไปด้วยแล้วให้ขออนุญาตถ่ายเก็บเอาไว้) สเก็ตแบบตัวอาคาร แบบห้อง ถ้าอุปกรณ์ภายในสามารถดูได้ ให้เราตรวจสอบให้ละเอียด เพื่อเก็บเป็นข้อมูล เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับเจ้าของโครงการได้รับรู้

การทำใบเสนอราคา เราจะทำอย่างไร?

เราจะต้องมาคำนวณต้นทุน คำนวณระยะเวลาที่เราจะต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ เพื่อปัญหาที่จะเกิดขึ้นและตามมาทีหลังด้วยครับ บางครั้งเราก็จะต้องเตรียมเหตุและผลเอาไว้ชี้แจง

ให้กับเจ้าของโครงการได้รับทราบด้วยว่าที่เราเสนอนี้มี อะไรบ้าง ต้องทำอะไร ใช้เวลาเท่าไร ทุกวันนี้มีการเปรียบเทียบราคาก่อนข้างสูง ถ้าเราเสนอสูงอาจจะไม่ค่อยได้งาน ถ้าเสนอต่ำก็อาจจะขาดทุน ต้องเผื่อระยะเวลาที่เราต้องบริการหลังการติดตั้งด้วย

การส่งมอบงานเราจะทำอย่างไร?

เราจะต้องทำหนังสือตรวจรับ การส่งมอบงานให้กับเจ้าของโครงการหรือผู้มีหน้าที่รับงาน แทนเจ้าของเพื่อเป็นหลักฐานในการทำงานและนำไปอ้างอิงในการเก็บเงิน

เรื่องการชำระเงินเราจะทำอย่างไร?

การทำงานโครงการ ให้ยึดใบเสนอราคาและสัญญาควบคู่กัน ก่อนลงมือทำเราอาจจะเรียกเก็บก่อน 40 เปอร์เซ็นต์ก่อน ถ้าเป็นในรูปอาคารชุด นิติบุคคล หรือในรูปบริษัท เพราะระบบการเดินเอกสารจะค่อนข้างใช้เวลา

หากเป็นงานประมูลทางราชการ การชำระเงินจะแน่นอน แต่จะมีระยะเวลาเครดิตนาน และอาจจะต้องมีค่าคอมมิชชั่นรวมอยู่ด้วย(ผลประโยชน์แอบแฝง)

สุดท้าย ผมขอขอบคุณทีมงานทุกท่านที่ช่วยเก็บรวบรวมข้อมูลครับ

สมใจ กุมภีโร

