

นโยบาย

เรื่อง การขายสินค้า

PC-PCE-019

Rev.04




Petchsrivichai Enterprise Public Co., Ltd.

บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

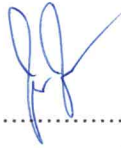
วิสัยทัศน์



ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 1 of 15

การอนุมัตินโยบายการขายสินค้าฉบับนี้ อ้างอิงตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2566 (หลังแปรสภาพ) ประชุมเมื่อวันที่ 6/6/2566 และจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 8 มิถุนายน 2566 เป็นต้นไป



(นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์)
ประธานกรรมการบริษัท

ORIGINAL

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก



กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

รหัสเอกสาร PC-PCE-019

ประเภทเอกสาร นโยบาย

วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566

ชื่อเอกสาร การขายสินค้า

ปรับปรุงครั้งที่ 04


หน้า 2 of 15

สารบัญ

1. นิยาม.....	3
2. ขอบเขต.....	3
3. นโยบายการขายสินค้า.....	3
4. นโยบายการขายสินค้าแต่ละประเภทสินค้า.....	5
5. นโยบายการตั้งเป้าในการขายสินค้า.....	7
6. นโยบายการกำหนดราคาขายสำหรับสินค้า และการทบทวนราคาขายสินค้า.....	8
7. นโยบายการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า.....	9
8. นโยบายและหลักเกณฑ์การประเมินลูกค้าและอนุมัติขายเงินเชื่อ (เครดิตทางการค้า).....	10
9. นโยบายการให้เครดิตทางการค้า.....	11
10. นโยบายหลักเกณฑ์การรับเงินมัดจำ.....	11
11. นโยบายในการเปิดพิจารณาเข้าประมูล (Bidding) เสนอราคาขายสินค้า.....	12
12. นโยบายการรับชำระค่าสินค้า.....	12
13. นโยบายการให้ส่วนลด การจัดโปรโมชั่น.....	12
14. นโยบายการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า.....	13
15. นโยบายการขาย - การให้บริการ กรณีการขาย- การให้บริการที่ Gross Margin ต่ำกว่านโยบายตามที่กำหนด และกรณีขายต่ำกว่าราคาตลาด.....	13
16. นโยบายการปรับเปลี่ยนหมุนเวียนเจ้าหน้าที่ในระบบฯตามระยะเวลาอันสมควร.....	14
17. ประวัติการแก้ไข.....	15

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชชั้น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 3 of 15

1. นิยาม

- กลุ่มบริษัทฯ หมายถึง บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
 บริษัทฯ หมายถึง บริษัท นิว ไบ โอดีเซล จำกัด

2. ขอบเขต

นโยบายฉบับนี้ครอบคลุมการขายสินค้าสำหรับ บริษัท นิว ไบ โอดีเซล จำกัด ซึ่งเป็นนโยบายที่ได้รับความเห็นชอบจากผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานของฝ่ายที่เกี่ยวข้องเท่านั้น

3. นโยบายการขายสินค้า

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล ในการขายด้านผลิตภัณฑ์ โดยคำนึงถึงความต้องการ และประโยชน์สูงสุด ของลูกค้า, คู่ค้า, นักลงทุน อย่างเป็นธรรม เพื่อให้พนักงานยึดถือและปฏิบัติตามพื้นฐานของวัฒนธรรมองค์กรเดียวกัน

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

1. เป้าหมาย

- 1.1 ลูกค้ามั่นใจได้ว่าการติดต่อกับบริษัทฯ ให้ความสำคัญโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ
- 1.2 ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบให้กับลูกค้า ตรงตามความต้องการของลูกค้าในราคาที่เป็นธรรม(Fair Dealing)
- 1.3 ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์สูงสุด
- 1.4 บริษัทฯจะรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อเกิดประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่นที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
- 1.5 ลูกค้าไม่ประสบกับอุปสรรค หรือความไม่สะดวกอย่างไม่สมเหตุสมผลภายหลังการขายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการแจ้งเรื่องร้องเรียน และการเรียกร้องค่าเสียหายจากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

2. แนวทางการดำเนินการ

2.1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบ


คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงให้ความสำคัญ และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตาม Fair Dealing โดยกำหนดนโยบาย แผนกลยุทธ์ รวมทั้งกำหนดให้มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ระบุสายงาน และหน่วยงานที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการขายอย่างชัดเจน โดยจัดให้มีบุคลากรที่มีคุณภาพและมีจำนวนเพียงพอ ให้สอดคล้องกับปริมาณธุรกิจและการปฏิบัติหน้าที่

2.2 การคัดเลือกผลิตภัณฑ์ และ การจัดกลุ่มลูกค้า

ในการเสนอขายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทฯกำหนดให้ต้องมีกระบวนการคัดเลือกและประเมินความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ เพื่อจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกค้าตามความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่น โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งนี้เพื่อจะได้เสนอ

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับสากล

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04 หน้า 4 of 15

ขายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการ ด้านวัตถุประสงค์การลงทุน และระดับความเสี่ยงของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม

2.3 การสื่อสารและการให้ความรู้แก่พนักงานขาย

บริษัทฯ มีการจัดอบรมให้ความรู้แก่พนักงานขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงทักษะในการรวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า และวิธีการปฏิบัติงานที่สำคัญ โดยมีการวัดผลการฝึกอบรมเพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานขายได้รับความรู้ และมีความเข้าใจ สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน

2.4 กระบวนการขาย

บริษัทฯ กำหนดให้ต้องมีกระบวนการขายที่เป็นธรรมชาติ ไม่เอาเปรียบลูกค้า และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของลูกค้า โดยต้องมีวิธีปฏิบัติในกระบวนการขายอย่างครบถ้วน ชัดเจน และเหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์และการให้บริการ เพื่อมั่นใจได้ว่าลูกค้าได้รับการเสนอขายผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสม รวมถึงได้รับข้อมูลที่ครบถ้วนตามสมควร เพื่อให้สามารถตัดสินใจลงทุนและเลือกได้ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง

ปัจจัยในการพิจารณากลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย

1. ความน่าเชื่อถือของลูกค้า เช่น ชื่อเสียง, ลักษณะธุรกิจ, ทุนจดทะเบียน, ข่าวในสื่อออนไลน์, ภาพลักษณ์ของผู้บริหาร เป็นต้น
2. ศักยภาพทางการเงินและการจ่ายชำระค่าสินค้า
3. งบการเงิน แสดงสภาพคล่อง

2.5 การกำหนดวิธีจ่ายค่าตอบแทน

บริษัทฯ กำหนดวิธีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง ให้มีความเหมาะสมโดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ

2.6 การจัดการเรื่องข้อร้องเรียนของลูกค้า


บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการรับเรื่องข้อร้องเรียน ซึ่งกำหนดวิธีการรับข้อร้องเรียน และแก้ไขปัญหาที่ได้รับจากลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับการจัดการอย่างยุติธรรม และมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีระบบในการติดตามความคืบหน้าในการดำเนินการเกี่ยวกับข้อร้องเรียน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด

2.7 การควบคุมภายในและการตรวจสอบการปฏิบัติงาน

บริษัทฯ กำหนดให้ผู้บริหารสูงสุดของหน่วยงานที่รับผิดชอบในการขายผลิตภัณฑ์ ในแต่ละประเภท ดำเนินการติดตามและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานและผู้ทำหน้าที่ขายในฝ่ายของตน เพื่อให้มีการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม นอกจากนี้

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอินทรีย์ แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 5 of 15

กำหนดให้หน่วยงานกำกับ และตรวจสอบภายในของบริษัทฯทำหน้าที่สุ่มตรวจสอบการปฏิบัติงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงาน และผู้ที่ทำหน้าที่ขาย มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย และของบริษัทฯ โดยเคร่งครัด

2.8 ระบบปฏิบัติการและแผนรองรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน

บริษัทฯ กำหนดให้ต้องมีระบบปฏิบัติการและแผนรองรับกรณีเหตุฉุกเฉิน เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯสามารถดำเนินการเกี่ยวกับธุรกรรมของลูกค้าได้โดยไม่หยุดชะงัก หรือเกิดความเสียหาย ไม่ว่าจะเป็กลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านอื่นๆ

2.9 การรับประกันสินค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า โดยตระหนักถึงการรับซื้อร้องเรียน และการจัดการอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะการรับประกันสินค้าที่ไม่เป็นไปตามคุณภาพ หรือข้อตกลงในสัญญาของบริษัทฯ ซึ่งจะดำเนินการตามข้อตกลงที่ได้ตกลงกันไว้

2.10 การบริหารความเสี่ยงของการขายสินค้า

ในการขายผลิตภัณฑ์หรือให้บริการแก่ลูกค้าที่ประเมินแล้วว่ามีความเสี่ยงเรื่องสภาพคล่อง บริษัทฯกำหนดให้ต้องมีวิธีปฏิบัติในกระบวนการขายเพิ่มเติม โดยจะพิจารณาลักษณะการขายที่เหมาะสมกับลูกค้าที่มากที่สุด รวมถึงติดตามลูกค้ากลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และในการขายสินค้าแก่กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีการเปิดเอกสารการขายเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น สัญญาซื้อขายหรือใบเสนอราคาจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขการเรียกเก็บเงินมัดจำค่าสินค้า หรือการขายสินค้าเงินสด เท่านั้น (เฉพาะกรณีการขายผลิตภัณฑ์) และกรณีที่ลูกค้าไม่ชำระเงินค่าสินค้า พนักงานขายจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

4. นโยบายการขายสินค้าแต่ละประเภทสินค้า


1. นโยบายการขายสินค้าแต่ละประเภทสินค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการขายสินค้า โดยมีรูปแบบการขาย 2 ประเภท คือ ขายเงินสด และ ขายเงินเชื่อ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในประเทศ และ ต่างประเทศ ซึ่งมีกลุ่มประเภทสินค้า ดังนี้

Methyl Ester (B100)	หมายถึง	น้ำมันไบโอดีเซล
Glycerol	หมายถึง	กรีเซอร์อล (Crude Glycerol)
Acid Oil	หมายถึง	กรดไขมัน (Acid Oil)
RBD PO	หมายถึง	น้ำมันปาล์มกึ่งบริสุทธิ์ (Refined Deodorized Palm Oil)
PFAD	หมายถึง	กรดไขมันอิสระ (Palm Fatty Acid Distillate)
RBD PKO	หมายถึง	น้ำมันเมล็ดในปาล์มกึ่งบริสุทธิ์ (Refined Bleached Deodorized Palm Kernel Oil)
PKFAD	หมายถึง	กรดไขมันปาล์มใน (Palm Kernel Fatty Acid Distillate)
RBD Olein	หมายถึง	น้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ผ่านกรรมวิธี

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 6 of 15


RBD Stearin	หมายถึง	(Refined Bleached Deodorized Palm Olein) ไขปาล์มกึ่งบริสุทธิ์
Blended Oil	หมายถึง	(Refined Bleached Deodorized Palm Stearin) น้ำมันปาล์มโอเลอินผสมน้ำมันถั่วเหลืองผ่านกรรมวิธี
น้ำมันพืชบริโภคน้ำมันในผลิตภัณฑ์	หมายถึง	น้ำมันปาล์ม ตรา รินทิพย์
PKC	หมายถึง	กากเมล็ดในปาล์ม (Palm Kernel Cake)
CPO	หมายถึง	น้ำมันปาล์มดิบ (Crude Palm Oil)
CPKO	หมายถึง	น้ำมันเมล็ดในปาล์มดิบ (Crude Palm Kernel Oil)
WC	หมายถึง	ไม้สับ (Wood Chip)
PK	หมายถึง	เมล็ดในปาล์ม (Palm Kernel)
PK-SHELL	หมายถึง	กะลาปาล์ม (Palm Kernel Shell)
SEB	หมายถึง	ทะลายปาล์มสับ (Shredded Empty Bunch)
EFB	หมายถึง	ทะลายปาล์มเปล่า (Empty Fruit Bunch)
FIBER	หมายถึง	ใยปาล์ม
ไฟฟ้า	หมายถึง	ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ตารางแสดงประเภทรายการสินค้า และช่องทางการขาย รวมทั้งช่องทางการจ่ายชำระ

รายการสินค้า	ประเภท		กลุ่มเป้าหมาย		ช่องทางการจัดจำหน่าย		ตัวแทนการจัดจำหน่าย		หมายเหตุ
	เงินสด	เงินเชื่อ	ในประเทศ	ต่างประเทศ	ออฟไลน์	ออนไลน์	มี	ไม่มี	
Methyl Ester (B100)	/	/	/	/	/			/	
Glycerol	/	/	/	/	/			/	
Acid Oil	/	/	/	/	/			/	
RBD PO	/	/	/	/	/			/	
PFAD	/	/	/	/	/			/	
RBD PKO	/	/	/	/	/			/	
PKFAD	/	/	/	/	/			/	
RBD Olein	/	/	/	/	/			/	
RBD Stearin	/	/	/	/	/			/	
Blended Oil	/	/	/	/	/			/	

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับสากล

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 7 of 15

รายการสินค้า	ประเภท		กลุ่มเป้าหมาย		ช่องทางการจัดจำหน่าย		ตัวแทนการจัดจำหน่าย		หมายเหตุ
	เงินสด	เงินเชื่อ	ในประเทศ	ต่างประเทศ	ออฟไลน์	ออนไลน์	มี	ไม่มี	
น้ำมันพืชบริโภค บรรจุในผลิตภัณฑ์	/	/	/		/	/	/		
PKC	/	/	/	/	/			/	
CPO	/	/	/	/	/			/	
CPKO	/	/	/	/	/			/	
WC	/	/	/	/	/			/	
PK	/	/	/	/	/			/	
PK-SHELL	/	/	/	/	/			/	
SEB	/	/	/	/	/			/	
EFB	/	/	/	/	/			/	
FIBER	/	/	/	/	/			/	
ไฟฟ้า		/	/		/			/	

หมายเหตุ นโยบายอาจมีการเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องตามแผนกลยุทธ์ในระดับองค์กรของแต่ละปี หรือการเปลี่ยนแปลงที่สอดคล้องตามเป้าหมายทางการบริหารของกลุ่มบริษัทฯ


ข้อมูลตามตารางข้างต้น ชี้ให้เห็นว่าการขายสินค้าแต่ละประเภท ได้ถูกจำแนกไว้อย่างชัดเจน กล่าวคือ สินค้าทุกประเภทมีการจัดจำหน่ายทั้งประเภทเงินสดและเงินเชื่อ รวมถึงเป็นสินค้าที่มีเป้าหมายกลุ่มลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ปัจจุบันมีเพียงสินค้ารีทิพย์ ที่จำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ สำหรับสินค้าอื่นๆ ปัจจุบันเน้นการขายตรง (Off-line) เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม และกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น และปัจจุบันมีเพียงสินค้ารีทิพย์เท่านั้น ที่มีการจำหน่ายผ่านตัวแทนการจัดจำหน่ายส่วนสินค้าอื่นๆ ปัจจุบันลูกค้าต้องซื้อผ่านชั้นตอนของบริษัทฯ ผู้จำหน่าย เท่านั้น

5. นโยบายการตั้งเป้าในการขายสินค้า

เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีระบบ มีประสิทธิภาพ และ ประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ กำหนดให้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการบริหาร (Strategy plan) ประจำปี ซึ่งประกอบด้วย แผนและเป้าหมายการดำเนินงานของทุกส่วนงาน รวมถึงแผนและเป้าหมายการขายสินค้าด้วย สำหรับการทบทวนเป้าหมายด้านการขายสินค้า กำหนดทบทวนปีละ 1 ครั้ง อ้างอิงตามแผนกลยุทธ์ทางการบริหาร (Strategy plan) ประจำปี และ ปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้อง และ ให้มีการติดตามผลการดำเนินงานตาม

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 8 of 15

เป้าหมายอย่างต่อเนื่อง อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อติดตามสถานะ ความก้าวหน้า ปัญหา และ อุปสรรค ในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

6. นโยบายการกำหนดราคาขายสำหรับสินค้า และการทบทวนราคาขายสินค้า

เพื่อให้การกำหนดราคาขายสินค้า และการทบทวนราคาขายสินค้า เป็นไปอย่างมีระบบและมีความน่าเชื่อถือ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบาย ดังนี้

ประเภทราคาสินค้า (ซื้อมาเพื่อผลิต)

หลักเกณฑ์ในการคำนวณราคาขายสินค้า ถูกคำนวณ โดยการใช้ต้นทุนทางบัญชี ซึ่งประกอบด้วย

- ต้นทุนคงที่ (Fixed coats) ประกอบด้วย ค่าแรงงาน ค่าเสื่อม ค่าประกันภัย ค่าซ่อมแซม เป็นต้น
- ต้นทุนผันแปร (Variable Coat) ประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าการผลิต เป็นต้น

โดยเป็นข้อมูลที่ได้รับการบันทึกตามหลักการทางด้านบัญชี ซึ่งจะต้องนำส่งข้อมูลให้กับฝ่ายขาย และการตลาดใช้สำหรับการคำนวณราคาขายอย่างต่อเนื่องเดือนละหนึ่งครั้ง โดยมีสูตรการคำนวณราคาขายสินค้า ดังนี้

- ราคาขายสินค้า = ต้นทุนคงที่รวม + ต้นทุนผันแปรรวม + กำไรที่ต้องการ

เพิ่มเติม กำหนดอัตรากำไรขั้นต้น โดยประมาณ คือ 5-10 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การเสนอราคาในแต่ละครั้ง โดยมีปัจจัยที่ต้องพิจารณา เพื่อกำหนดอัตรากำไร เช่น ประเภทสินค้า สภาพตลาด และลูกค้า เป็นต้น

ประเภทราคาสินค้า (ขายสินค้า CPO ที่ผลิตเอง)

หลักเกณฑ์ในการคำนวณราคาขายสินค้า สำหรับสินค้าที่ซื้อมาเพื่อขายมี ดังนี้

- ราคาขายสินค้า = ราคาซื้อสินค้าตามภาวะตลาด ณ ขณะนั้น + ค่าขนส่งขาเข้า/ออก + ค่าบริหารจัดการ/ค่าฝากคลัง + กำไรที่ต้องการ

หมายเหตุ : การขายดังกล่าวอาจเกิดจากกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบ CPO ที่ผลิตเองสูงกว่าราคา CPO ที่ซื้อเข้าเพื่อเป็นการบริหารต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (แนวโน้มการขายสินค้าราคาขาย CPO ต้องสูงกว่าราคาต้นทุน CPO ที่ผลิต) หรือในกรณีที่มีความจำเป็นต้องมีการบริหารระดับปริมาณสินค้าคงเหลือและคุณภาพของวัตถุดิบ CPO โดยราคาขายจะมีการอ้างอิงจากราคาตลาดที่มีการซื้อขายในช่วงเวลานั้นๆ


และเพื่อให้การกำหนดราคาขายสินค้า และการทบทวนราคาขายสินค้า เป็นไปอย่างมีระบบและมีความน่าเชื่อถือ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ในการคำนวณราคาขายสินค้า สำหรับสินค้าที่ซื้อมาเพื่อขายมี 3 กรณี ดังนี้

กรณีที่ 1

ราคาขายสินค้า = ราคาขายสินค้าตามภาวะตลาด ณ ขณะนั้น - ค่าขนส่งขาออก - ต้นทุนสินค้าในสต็อก-เงินชดเชย/สนับสนุนจากภาครัฐ
 คงเหลือราคาขาย นำไปประมาณการกำไร/ขาดทุน(ขั้นต้น) ตามนโยบายการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าที่กำหนดไว้

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 9 of 15

กรณีที่ 2 $\text{ราคาขายสินค้า} = \text{ราคาขายสินค้าตามภาวะตลาด ณ ขณะนั้น} - \text{ค่าขนส่งขาออก} - \text{ต้นทุนสินค้าสุทธิ(ต้นทุนสินค้าในสต็อกรวมสินค้าค้างรับหักสินค้าค้างส่ง)} - \text{เงินชดเชย/สนับสนุนจากภาครัฐ}$
 คงเหลือราคาขาย นำไปประมาณการกำไร/ขาดทุน(ขั้นต้น) ตามนโยบายการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าที่กำหนดไว้

กรณีที่ 3 $\text{ราคาขายสินค้า} = \text{ราคาซื้อ-ขายสินค้าตามภาวะตลาด ณ ขณะนั้น} + \text{ค่าขนส่งขาออก} + \text{กำไรที่ต้องการ}$

การทบทวนราคาขายสินค้า

เพื่อให้การกำหนดราคาขายสินค้าเป็นไปตามนโยบาย บริษัทฯกำหนดให้มีการทบทวนราคาขายอย่างต่อเนื่อง (อย่างน้อยเดือนละหนึ่งครั้ง) ทั้งนี้การทบทวนราคาขายจะพิจารณาจากต้นทุนทางบัญชี แนวโน้มราคาสินค้าในตลาด แนวโน้มราคาวัตถุดิบในตลาด มูลค่าวัตถุดิบคงคลัง ณ ขนาดนั้น และการคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้า, คู่ค้า อย่างเป็นธรรม ทั้งนี้ราคาขายสินค้าที่ทบทวนแล้วจะต้องได้รับการอนุมัติจากรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารก่อน จึงจะดำเนินการใช้ราคาขายสินค้านั้นๆ ได้


7. นโยบายการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า

เพื่อให้การขายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีระบบ รวมถึงมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม บริษัทฯจึงได้กำหนดนโยบายอัตรากำไรขั้นต้น ดังนี้

รายการสินค้า	อัตรากำไรขั้นต้น ต่ำสุด (%)
● Methyl Ester (B100)	5
● Glycerol	7
● Acid Oil	5
● RBD PO	3
● PFAD	5
● RBD PKO	5
● PKFAD	5
● RBD Olein	3
● RBD Stearin	5
● Blended Oil	5
● น้ำมันพืชบริโภครรจุนในผลิตภัณฑ์	7
● PKC	5
● CPO	1
● CPKO	1

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 10 of 15

รายการสินค้า	อัตรากำไรขั้นต้น ต่ำสุด (%)
● WC	50 บาท/ตัน
● PK	50 บาท/ตัน
● PK-SHELL	50 บาท/ตัน
● SEB	50 บาท/ตัน
● EFB	50 บาท/ตัน
● FIBER	50 บาท/ตัน
● ไฟฟ้า	-

หมายเหตุ นโยบายอาจมีการเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องตามแผนกลยุทธ์ในระดับองค์กรของแต่ละปี หรือการเปลี่ยนแปลงที่สอดคล้องตามเป้าหมายทางการบริหารของกลุ่มบริษัทฯ

ทั้งนี้กรณีการขายและให้ส่วนลดที่กระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นที่กำหนดไว้ฝ่ายขายและการตลาดจะดำเนินการจัดทำเอกสารขออนุมัติจากผู้มีอำนาจตามกรอบอนุมัติ หรือแจ้งให้รับทราบทางออนไลน์ (MS Team, E-mail) เพื่อขออนุมัติ หากได้รับการอนุมัติ ฝ่ายขายและการตลาดจะดำเนินการจัดทำเอกสารยืนยันราคาและข้อตกลงการขายสินค้า เสนอให้กับลูกค้าตามขั้นตอนต่อไป

ในกรณีที่มีการขายขาดทุน ให้เป็นไปตามการพิจารณาของฝ่ายบริหารตามกรอบอำนาจอนุมัติ (MN-PCE-002) ซึ่งเมื่อได้รับการอนุมัติแล้ว ฝ่ายขายและการตลาดจะดำเนินการจัดทำเอกสารยืนยันราคาและข้อตกลงการขายสินค้า เสนอให้กับลูกค้าตามขั้นตอนต่อไป


8. นโยบายและหลักเกณฑ์การประเมินลูกค้าและอนุมัติขายเงินเชื่อ (เครดิตทางการค้า)

เพื่อประเมินลูกค้าและการอนุมัติขายเงินเชื่ออย่างมีระบบ และป้องกันความเสี่ยงด้านการควบคุม การอนุมัติขายเงินเชื่อ บริษัทฯจึงกำหนดนโยบาย ดังนี้

1. ลูกค้าหรือคู่ค้า จะต้องผ่านการพิจารณาตามเกณฑ์ที่บริษัทฯกำหนดไว้ โดยได้รับความเห็นชอบร่วมกันจาก ฝ่ายขาย และการตลาด ฝ่ายบัญชี และฝ่ายการเงิน ทั้งนี้ หากได้รับความเห็นชอบร่วมกันแล้ว จะต้องนำเสนอเพื่อให้ผู้มีอำนาจอนุมัติ เป็นผู้อนุมัติก่อนการให้เครดิตทางการค้า
2. ทบทวนวงเงินเครดิต และการประเมินลูกค้าอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้ามีความน่าเชื่อถือ และสมควรได้รับเครดิตทางการค้า หากพบว่า มีลูกค้าหรือคู่ค้า ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินตามที่บริษัทฯกำหนด ลูกค้า จะต้องซื้อสินค้าโดยเงินสด และหรือ วางเงินมัดจำตามเงื่อนไขที่บริษัทฯกำหนดเท่านั้น โดยต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติ

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 11 of 15

3. กรณีลูกค้ารายใหม่ต้องชำระเป็นเงินสดเท่านั้น ไม่มีเครดิตเทอม และต่อมาหากมีการซื้อต่อเนื่องเป็นเวลาดำเนินการไม่น้อยกว่า 6 เดือน สามารถย้ายกลุ่มเป็นลูกค้าที่ขายเงินเชื่อ ได้ ยกเว้นกรณีลูกค้ารายใหญ่ที่มีฐานะการเงินดี อาจได้รับการพิจารณาอนุมัติขายเงินเชื่อตั้งแต่ครั้งแรก โดยต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติ

9. นโยบายการให้เครดิตทางการค้า

เพื่อควบคุมการให้เครดิตทางการค้าอย่างเหมาะสม และป้องกันความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า บริษัทฯ จึงกำหนดเกณฑ์การให้เครดิตทางการค้า โดยแบ่งเกณฑ์ในการให้เครดิต ดังนี้

ประวัติการซื้อ (ต่อเดือน)	วงเงินสินเชื่อ	เครดิตเทอม
• 1,000 ล้านบาทขึ้นไป	ไม่เกิน 1 เท่า	30 – 45 วัน
• ตั้งแต่ 100 ล้านบาท ถึง 1,000 ล้านบาท	ไม่เกิน 1.5 เท่า	15 – 30 วัน
• ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 2 เท่า	7 – 15 วัน

การให้เครดิตทางการค้าตามตารางข้างต้นสำหรับลูกค้าเดิมที่ไม่มีประวัติการผิดชำระหนี้ กรณีนอกเหนือจากที่กำหนดไว้ ต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติ ตามตารางกรอบอำนาจอนุมัติดำเนินการ (MN-PCE-002) ที่บริษัทฯ กำหนดไว้เท่านั้น

สำหรับการทบทวน การให้เครดิตทางการค้าและระยะเวลาของเครดิตเทอมแก่ลูกค้า จะต้องมีการทบทวนอย่างน้อยปีละครั้ง

กรณีลูกค้าผิดนัดชำระมากกว่า 3 ครั้ง จะถูกระบุในรายชื่อลูกค้า Blacklist หากต้องการดำเนินการซื้อขายสินค้าอีกครั้ง จะต้องเข้ารับการประเมินลูกค้าใหม่ และต้องได้รับการพิจารณาและความเห็นชอบผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติตามตารางกรอบอำนาจอนุมัติดำเนินการ (MN-PCE-002) ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ก่อนการดำเนินการซื้อขายสินค้าเท่านั้น และลูกค้าเก่าที่ขาดการติดต่อซื้อขายกันมานานเกิน 3 ปี ให้ยื่นเรื่องขอเครดิตใหม่ทุกครั้ง

10. นโยบายหลักเกณฑ์การรับเงินมัดจำ

เพื่อให้หลักเกณฑ์ในการวางเงินมัดจำเป็นไปอย่างมีระบบ และสัดส่วนการวางเงินมัดจำที่เหมาะสม บริษัทฯ จึงกำหนดหลักเกณฑ์การวางเงินมัดจำ สำหรับกรณีการค้าขายกับลูกค้ารายใหม่ และการรับเงินมัดจำสำหรับสินค้าทุกประเภท ดังนี้

ยอดซื้อขายสินค้า	เงินมัดจำขั้นต่ำ	หมายเหตุ
มากกว่า 10,000,000 บาท	50%	ขึ้นอยู่กับผลการตกลงการซื้อขายในแต่ละครั้ง (ตามเงื่อนไขสัญญา)
3,000,001 – 5,000,000 บาท	60%	
ไม่เกิน 3,000,000 บาท	70%	

รูปแบบการวางเงินมัดจำ ขึ้นอยู่กับการตกลงการซื้อขายในแต่ละครั้ง (ตามเงื่อนไขสัญญา) โดยสามารถทำได้ใน 2 กรณีคือ

1. โอนเงินเข้าบัญชีตามที่บริษัทฯ กำหนด

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 12 of 15

2. เช็ค ส่งจ่ายระบุชื่อบริษัทฯ

ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการให้พนักงานรับเงินสด หรือ โอนเงินเข้าบัญชีส่วนตัวโดยเด็ดขาด กรณีฝ่าฝืนจะได้รับการพิจารณาโทษตามกฎหมายของกฏระเบียบของกลุ่มบริษัทฯ

11. นโยบายในการเปิดพิจารณาเข้าประมูล (Bidding) เสนอราคาขายสินค้า

เพื่อเพิ่มช่องทางการเสนอขายสินค้าให้มีความหลากหลายและเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายดังนี้

- ศึกษาข้อมูลตามช่องทางต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูล (Bidding) สินค้า น้ำมัน ไบโอดีเซล (Biodiesel) หรือ B100
- การนำเสนอราคาขายสินค้าจะต้องปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติของหน่วยงานหรือบริษัทที่เข้า Bidding อย่างเคร่งครัดตามหลักปฏิบัติของคู่ค้า
- เอกสารสำหรับอ้างอิงสำหรับการยื่นเสนอราคาแต่ละครั้งจะต้องครบถ้วนตามเงื่อนไขที่คู่ค้ากำหนด
- การพิจารณาการเข้าประมูล (Bidding) และการเสนอราคาในการประมูล (Bidding) จะต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารก่อนดำเนินการยื่นประมูลทุกครั้ง
- เอกสารการยื่นเสนอราคาผ่านการอนุมัติ จะต้องมีการทวนสอบความถูกต้องจากฝ่ายบัญชีอีกครั้ง
- เอกสารการยื่นเสนอขายสินค้าจะถูกจัดเก็บไว้ในฐานข้อมูลที่มีการกำหนดผู้เข้าถึง และถือว่าเป็นความลับสูงสุดของ บริษัทฯ

12. นโยบายการรับชำระค่าสินค้า

เพื่อให้การรับชำระค่าสินค้า มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายรับชำระค่าสินค้า ดังนี้

- ลูกค้าสามารถโอนเงินผ่านระบบธนาคารเข้าบัญชีตามที่บริษัทฯ กำหนดเท่านั้น
- เช็ค ส่งจ่ายระบุชื่อบริษัทฯ

ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการให้พนักงานรับเงินสด หรือ โอนเงินเข้าบัญชีส่วนตัว โดยเด็ดขาด กรณีฝ่าฝืนจะได้รับการพิจารณาโทษตามกฎหมายของกฏระเบียบของกลุ่มบริษัทฯ


13. นโยบายการให้ส่วนลด การจัดโปรโมชั่น

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการให้ส่วนลด และการจัดโปรโมชั่น ยกเว้นสินค้า น้ำมันพีชบริ โภคบรรจ ในผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เนื่องจากมีการกำหนดราคาขายตามหลักเกณฑ์การตั้งราคาขายไว้อย่างชัดเจน โดยได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจ

รายการสินค้า	ยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ (บาท)	การให้ส่วนลดสูงสุด (%)	การจัดโปรโมชั่น
น้ำมันพีชบริ โภคบรรจ ในผลิตภัณฑ์	100,000	5	มี

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 13 of 15

หมายเหตุ การให้ส่วนลดหรือการจัดโปรโมชันทุกครั้ง จะต้องได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติเท่านั้น โดยจะต้องระบุ ส่วนลดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนในใบเสนอราคา ห้ามมีการเปลี่ยนแปลงหลังได้รับการอนุมัติใบเสนอราคาแล้ว

กรณีมีการปรับปรุงยอดเรียกเก็บ ใบลดหนี้ จากการตัดน้ำหนัก , ตักราคา และลดจำนวนเงิน ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาแต่ละฉบับซึ่งต้องได้รับการอนุมัติตามกรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ

จากตารางข้างต้น บริษัทฯกำหนดให้มีส่วนลดสูงสุด (%) ตามยอดสั่งซื้อขั้นต่ำที่กำหนดไว้ของสินค้า โดยกำหนดสัดส่วน การให้ส่วนลดที่ 5% สำหรับสินค้าที่มีการจัดโปรโมชัน นั้นมีเพียงสินค้าน้ำมันพืชบริโภครวจูในผลิตภัณฑ์เท่านั้น เนื่องจากเป็น สินค้าที่จัดจำหน่ายไปยังผู้บริโภค และเป็นสินค้าที่มีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง จำเป็นต้องมีการจัดโปรโมชันในแต่ละ ช่วงเวลาเพื่อเสนอขายสินค้า ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

14. นโยบายการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า

บริษัทฯให้ความสำคัญกับการทบทวนข้อตกลงการขายสินค้าโดยกำหนดให้มีการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้ากับ ลูกค้าอย่างเป็นธรรมสอดคล้องตามนโยบายการขายสินค้าและนโยบายอื่นๆที่เกี่ยวข้องทั้งนี้ การจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้าต้องได้รับการยินยอมทั้งสองฝ่ายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า ซึ่งข้อตกลงดังกล่าว จะต้องจัดทำอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรและมีการลงนามร่วมกันทั้งสองฝ่าย และ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า กำหนดให้มีการควบคุมและติดตาม การปฏิบัติตามสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า อย่างต่อเนื่อง และ สื่อสารเพื่อทราบกันทั้งสองฝ่ายถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขและ ข้อตกลงที่ทำร่วมกันไว้


15. นโยบายการขาย - การให้บริการ กรณีการขาย- การให้บริการที่ Gross Margin ต่ำกว่า นโยบายตามที่กำหนด และกรณีขายต่ำกว่าราคาตลาด

บริษัทกำหนดให้มีการควบคุมการขาย - การให้บริการ กรณีการขาย - การให้บริการที่ Gross Margin ต่ำกว่านโยบายตามที่ กำหนด โดยกำหนดให้ผู้รับผิดชอบดำเนินการขออนุมัติการขาย - การให้บริการตามกรอบอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ในคู่มือกรอบ อำนาจอนุมัติและการดำเนินการ (MN-PCE-002) เท่านั้น ซึ่งการขาย จะต้องสอดคล้องตามราคาตลาดที่มีการซื้อ - ขายในแต่ละวัน รวมถึงต้องรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหารทราบอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

ทั้งนี้หากมีการขายต่ำกว่าราคาตลาด กำหนดให้ผู้รับผิดชอบดำเนินการขออนุมัติตามกรอบอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ใน คู่มือกรอบอำนาจอนุมัติและการดำเนินการ (MN-PCE-002) เท่านั้น และต้องรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหารทราบอย่าง น้อยเดือนละ 1 ครั้ง

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 14 of 15

16. นโยบายการสับเปลี่ยนหมุนเวียนเจ้าหน้าที่ในระบบฯตามระยะเวลาอันสมควร


บริษัทมีการกำหนดให้มีการหมุนเวียนงานกันภายในฝ่าย Job Rotation ซึ่งก็คือ การให้พนักงานคนหนึ่งทำงานมานานพอสมควรได้มีโอกาสในการหมุนเวียนเปลี่ยนงานในตำแหน่งอื่น ๆ บ้าง ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะทำให้พนักงานคนนั้นมีทักษะและความรู้ในแง่กว้างมากขึ้น เป็นการพัฒนาโดยให้พนักงานได้ผลัดเปลี่ยนทำงานในหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์กร หรืออาจทำงานในหน่วยงานเดิม แต่เปลี่ยนตำแหน่ง หรือหน้าที่ความรับผิดชอบใหม่ และเพื่อให้พนักงานได้รับประสบการณ์ต่างไปจากเดิม เกิดการเรียนรู้และฝึกปฏิบัติงานที่หลากหลาย รวมทั้งลดความเบื่อหน่ายในการทำหน้าที่เดิม เพิ่มความคล่องตัวในการบริการกำลังคน โดยกำหนดตำแหน่งงาน และรอบระยะเวลาในการหมุนเวียน ดังนี้

ตำแหน่ง	ระยะเวลาที่จะพิจารณาหมุนเวียน	ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง	หมายเหตุ
• พนักงาน	2 ปี	1 ไตรมาส	พิจารณาร่วมกับผู้บริหารสายงานและ ฝ่าย HR ทุกครั้งที่มีการโยกย้าย

ในกรณีที่ถึงรอบหมุนเวียนพนักงานตามตำแหน่งงานที่กำหนด และพนักงานที่ดำรงตำแหน่งยังไม่สามารถหมุนเวียนตามรอบระยะเวลาอันมีสาเหตุมาจากอัตรากำลังพลไม่เพียงพอ ฝ่ายขายและการตลาด ร่วมกับฝ่ายทรัพยากรบุคคลและงานธุรการจะดำเนินการรายงานให้ฝ่ายบริหารรับทราบ

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับสากล

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC-PCE-019	
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 8 มิถุนายน 2566	
	ชื่อเอกสาร การขายสินค้า	ปรับปรุงครั้งที่ 04	หน้า 15 of 15

17. ประวัติการแก้ไข

Revision No.	Approved date	สาเหตุการแก้ไข
0	3 สิงหาคม 2564	ออกเอกสารใหม่
01	28 มกราคม 2565	แก้ไขเพิ่มเติมรายละเอียดของเอกสาร
02	13 กันยายน 2565	แก้ไข เปลี่ยนแปลง โลโก้บริษัท และ ชื่อ ผู้อนุมัติ
03	2 พฤษภาคม 2566	เพิ่มเติมขั้นตอนการดำเนินการ
04	8 มิถุนายน 2566	-แปรสภาพบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เป็นบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) -เพิ่มเติมนโยบายการขาย - การให้บริการ กรณีการขาย- การให้บริการที่ <i>Gross Margin</i> ต่ำกว่านโยบายตามที่กำหนด และกรณีขายต่ำกว่าราคาตลาด

วิสัยทัศน์

ผู้นำธุรกิจน้ำมันปาล์มและน้ำมันพืชอื่น แบบครบวงจร มีมาตรฐานด้านคุณภาพและบริการ เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และก้าวสู่ระดับโลก