

นโยบาย

เรื่อง การจัดซื้อวัตถุดิบ


PC01-PCE-023

Rev.03



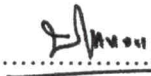
Petchsrivichai Enterprise Public Co., Ltd.

บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 1 of 12


สารบัญ

ขอบเขต	2
1. นโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบ	2
2. นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคู่ค้า	3
3. แนวปฏิบัติด้านความโปร่งใส (การจัดซื้อวัตถุดิบ)	4
4. นโยบายการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า	4
5. นโยบายการสับเปลี่ยนหมุนเวียนเจ้าหน้าที่ในระบบฯตามระยะเวลาอันสมควร	5
6. นโยบายการกำหนดระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้า (Lead Time)	6
7. นโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดเงื่อนไขราคาซื้อสินค้า	6
8. นโยบายการกำหนดส่วนลดซื้อ วัตถุดิบ	7
9. นโยบายการควบคุมวัตถุดิบ	8
10. นโยบายด้านคุณภาพวัตถุดิบ	9
11. นโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (กรณีที่มีการจัดซื้อต่างประเทศ)	9
12. นโยบายการจัดซื้อเพื่อให้เกิดผลดีต่อกิจการมากที่สุด	10
13. นโยบายกำหนดให้หน่วยงานจัดซื้อเป็นศูนย์กลางในการจัดหาวัตถุดิบหลัก	10
14. นโยบายการป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต การบริหารจัดการด้านความผันผวนของวัตถุดิบทั้งด้านปริมาณและด้านราคา	11
15. ประวัติ การแก้ไข	12

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร	PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้	12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่	03

ขอบเขต

นโยบายฉบับนี้ครอบคลุมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ (มหาชน) จำกัดและบริษัทในเครือ ประกอบด้วย บริษัท นิโว โอ ดีเซล จำกัด เท่านั้น

1. นโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบ


บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนโดยได้รับ ความเชื่อมั่นจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ด้วยการมีกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบที่มีความเป็นมืออาชีพ โปร่งใส และเป็นธรรม บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบโดยมีสาระสำคัญไว้ดังนี้

- 1) บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบด้วยความโปร่งใส และเป็นธรรม สามารถตรวจสอบได้ ไม่เอาเปรียบคู่ค้า ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้ส่วนเสียไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งประโยชน์ที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน
- 2) บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อจากแหล่งผู้ผลิตโดยตรงที่เชื่อถือได้ เพื่อหลีกเลี่ยงการจัดซื้อผ่านนายหน้า และเป็นการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
- 3) บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบโดยไม่ผูกขาดการจัดซื้อวัตถุดิบกับผู้ขาย โดยมีการสรรหาผู้ขาย/ผู้รับเหมารายใหม่ทดแทน และมีผู้ขาย/ผู้รับเหมาเพียงพอ
- 4) บริษัทฯ ดำเนินการประเมิน เพื่อทบทวนคุณภาพและบริการของผู้ขาย/ผู้รับเหมาทุกประเภท และดำเนินการคัดผู้ขาย/ผู้รับเหมาที่ไม่ได้คุณภาพออกจากทะเบียนผู้ขาย/ผู้รับเหมาที่ได้รับการอนุมัติ รวมถึงการแจ้งเตือนผู้ขาย/ผู้รับเหมา และรับกลับเข้าซื้อขายกับบริษัทใหม่
- 5) บริษัทฯ ได้กำหนดปริมาณการจัดซื้อวัตถุดิบสำหรับการผลิตเพื่อป้องกันการขาดแคลนเป็นลายลักษณ์อักษร
- 6) บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างเคร่งครัด ครบถ้วน
- 7) บริษัทฯ ปฏิบัติต่อผู้ขายทุกรายด้วยกระบวนการที่เป็นธรรม และให้ข้อมูลที่ครบถ้วนถูกต้อง ชัดเจน และมีความเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ
- 8) บริษัทฯ คัดเลือกผู้ขายที่ให้ความสำคัญในการช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และมีการดำเนินงานที่มีธรรมาภิบาล
- 9) บริษัทฯ กำหนดมาตรฐานระยะเวลาในการดำเนินการจัดซื้อ โดยครอบคลุมตั้งแต่ระยะเวลาการอนุมัติใบขอซื้อ การจัดทำใบสั่งซื้อ และประมาณการระยะเวลาในกระบวนการดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบจนถึงรับสินค้าทุกประเภท เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามระยะเวลาที่ต้องการใช้

(.....


(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)


ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 3 of 12

- 10) บริษัทฯ ดำเนินการเปรียบเทียบราคาการจัดซื้อวัตถุดิบตามวงเงินกำหนดโดยกระทำการอย่างเปิดเผยและเปิดโอกาสให้มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรม
- 11) บริษัทฯ ได้กำหนดระเบียบปฏิบัติเรื่องการบริหารสินทรัพย์ถาวรอย่างชัดเจน
- 12) บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการรับวัตถุดิบและบันทึกการตรวจรับวัตถุดิบอย่างชัดเจน
- 13) บริษัทฯ ได้จัดทำทะเบียนผู้ขายหลักไว้อย่างชัดเจนและครบถ้วน
- 14) บริษัทฯ ได้ทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงสำหรับแผนกจัดซื้อและจัดทำรายงานเรื่องความผันผวนของราคาไว้ครบถ้วน
- 15) บริษัทฯ จะทำการซื้อสินค้าจากแหล่งผู้ผลิตโดยตรงที่เชื่อถือได้ เพื่อหลีกเลี่ยงการจัดซื้อผ่านนายหน้า
- 16) บริษัทฯ จะต้องดำเนินการตรวจสอบความเกี่ยวข้องของบริษัทฯ คู่ค้า ให้ครอบคลุมถึงตัวพนักงานด้วย
- 17) บริษัทฯ ได้กำหนดระเบียบปฏิบัติโดยกำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อเป็นศูนย์กลางในการจัดหาสินค้าหรือวัตถุดิบเท่านั้น
- 18) บริษัทฯ ได้กำหนดการซื้อสินค้าประเภทต่างๆ ที่ต้องจัดทำเอกสาร ใบขอซื้อ และการจัดซื้อสินค้ากรณีเร่งด่วน ให้ปฏิบัติตามสายงานที่กำหนด
- 19) ผู้ขาย/ผู้รับเหมา ต้องปฏิบัติตาม “จรรยาบรรณ และ แนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ขาย/ผู้รับเหมา ของกลุ่มบริษัท” รวมถึงกฎหมายและข้อกำหนดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างกันอย่างเคร่งครัด
- 20) นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และนโยบายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ถือเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายจัดซื้อจัดจ้างนี้
- 21) หากผู้ขาย/ผู้รับเหมาพบว่าบุคลากรของบริษัทฯ มีการดำเนินการใด ๆ ที่ไม่โปร่งใส หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบในทันที


2. นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคู่ค้า

บริษัทฯ คำนึงถึงความเสมอภาคและความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ และผลประโยชน์ ร่วมกันกับคู่ค้า โดยคู่ค้าของบริษัทฯ พึงปฏิบัติตามกฎหมายและกติกาต่างๆ อย่างเคร่งครัด และมีจรรยาบรรณที่ดีในการดำเนินธุรกิจในส่วนของธุรกิจที่เป็นการแข่งขัน บริษัทฯ จะยึดถือคติของการแข่งขันที่ดี และบริษัทฯ จะยึดถือแนวทางการปฏิบัติที่ดี และเป็นธรรมเนียมในการกู้ยืมเงินจากเจ้าหนี้และการชำระคืน ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามหลักการดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางปฏิบัติไว้ดังต่อไปนี้

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย อินเตอร์โพรส จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 4 of 12

- 1) ไม่เรียก ไม่รับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า
- 2) ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด
- 3) กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ จะรีบแจ้งให้คู่ค้าทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกัน พิจารณาหาแนวทางแก้ไข ปัญหา โดยใช้หลักของความสมเหตุสมผล
- 4) มีนโยบาย หรือมาตรการในการตรวจสอบ คัดกรองคู่ค้าของบริษัทฯ เช่น ผู้ผลิต ผู้รับจ้างต่างๆ รวมทั้งสนับสนุน การทำธุรกิจกับคู่ค้าที่ดำเนินกิจการอย่างเป็นธรรม ไม่มีการละเมิดสิทธิ มนุษยชน และตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อ สังคม
- 5) ไม่ให้ความร่วมมือหรือสนับสนุนบุคคลหรือองค์กรใดๆ ที่ทำธุรกิจผิดกฎหมาย หรือเป็นภัยต่อสังคม และความ มั่นคงของประเทศ

3. แนวปฏิบัติด้านความโปร่งใส (การจัดซื้อวัตถุดิบ)


- 1) ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ รวมตลอดทั้งญาติ และผู้อยู่อาศัยภายใต้ ชายคา เดียวกัน ควรหลีกเลี่ยงการไปร่วมกิจกรรมต่างๆ กับ บริษัทคู่ค้า หากเป็นกรณีจำเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ควรมีตัวแทน ของบริษัทฯ เข้าร่วมมากกว่า 1 คน และต้องแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้บังคับบัญชา ทราบก่อน
- 2) ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติตามกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ ให้เป็นไปตามนโยบายของ บริษัทฯ อย่าง เคร่งครัด มีความโปร่งใส ชัดเจน เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย ในกรณีที่บริษัทคู่ค้ามีผู้บริหาร พนักงานฝ่ายขาย หรือผู้ถือหุ้น เป็นญาติ หรือบุคคล ผู้อยู่อาศัยภายใต้ชายคาเดียวกับผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทฯ ผู้บริหาร หรือพนักงานผู้นั้น ของบริษัทฯ ต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาทราบเป็นหนังสือทันที และให้หลีกเลี่ยงไม่ข้องเกี่ยวกับธุรกรรมการจัดซื้อจัด จ้างนั้น
- 3) ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติตามคู่มือและกรอบอำนาจต่างๆของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด
- 4) ผู้บริหารและพนักงานพึงเปิดเผยผลประโยชน์จากธุรกิจส่วนตัว หรือธุรกิจอื่น ๆ รวมทั้งเรื่องใด ๆ ที่เป็นความ ชัดแย้งทางผลประโยชน์

4. นโยบายการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการทำสัญญาหรือข้อตกลง เช่น สัญญาจ้างบริการ, สัญญาซื้อ-ขาย, สัญญาว่าจ้าง หรือ สัญญาซื้อสินทรัพย์เป็นต้น โดยกำหนดให้มีการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้ากับคู่ค้าอย่างเป็นธรรมสอดคล้อง


 (.....)
 (นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร	PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้	12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่	03

ตามนโยบายการจัดซื้อสินค้าและนโยบายอื่นๆที่เกี่ยวข้องทั้งนี้ การจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้าต้องได้รับการยินยอมทั้งสองฝ่ายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า ซึ่งข้อตกลงดังกล่าว จะต้องจัดทำอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรและมีการลงนามร่วมกันทั้งสองฝ่าย และ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า กำหนดให้มีการควบคุมและติดตามการปฏิบัติตามสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า อย่างต่อเนื่อง และ สื่อสารเพื่อทราบกันทั้งสองฝ่ายถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่ทำร่วมกันไว้

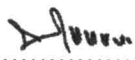
ทั้งนี้กำหนดให้ออกเอกสาร ใบสั่งซื้อทดแทนกรณี ไม่มีการจัดทำสัญญาหรือข้อตกลงทางการค้า


5. นโยบายการสับเปลี่ยนหมุนเวียนเจ้าหน้าที่ในระบบฯตามระยะเวลาอันสมควร

บริษัทฯมีการกำหนดให้มีการหมุนเวียนงานกันภายในฝ่าย Job Rotation ซึ่งก็คือ การให้พนักงานคนหนึ่งที่ทำงานมานานพอสมควรได้มีโอกาสในการหมุนเวียนเปลี่ยนงานในตำแหน่งอื่น ๆ บ้าง ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะทำให้พนักงานคนนั้นมีทักษะและความรู้ในแง่กว้างมากขึ้น เป็นการพัฒนาโดยให้พนักงานได้ผลัดเปลี่ยนทำงานในหน้าที่ต่าง ๆ ในองค์กรหรืออาจทำงานในหน่วยงานเดิมแต่เปลี่ยนตำแหน่ง หรือหน้าที่ความรับผิดชอบใหม่ และเพื่อให้พนักงานได้รับประสบการณ์ต่างไปจากเดิม เกิดการเรียนรู้และฝึกปฏิบัติงานที่หลากหลาย รวมทั้งลดความเบื่อหน่ายในการทำงานที่เดิมเพิ่มความคล่องตัวในการบริการกำลังคน โดยกำหนด ตำแหน่งงาน และรอบระยะเวลาในการหมุนเวียน ดังนี้

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

ในกรณีที่ถึงรอบหมุนเวียนพนักงานตามตำแหน่งงานที่กำหนด และพนักงานที่ดำรงตำแหน่งยังไม่สามารถหมุนเวียนตามรอบระยะเวลาอันมีสาเหตุมาจากอัตรากำลังพลไม่เพียงพอ ฝ่ายจัดซื้อ ร่วมกับ ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและงานธุรการจะดำเนินการรายงานให้ฝ่ายบริหารรับทราบ


 (.....)
 (นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)
 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 6 of 12

6. นโยบายการกำหนดระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้า (Lead Time)

บริษัท ฯ ได้กำหนดระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนตั้งแต่ระยะเวลาการขอซื้อระยะเวลาการจัดส่ง จนกระทั่งรับสินค้าไว้อย่างชัดเจน โดยครอบคลุมวัตถุดิบทุกประเภท เนื่องจากมีระยะเวลาการสั่งซื้อวัตถุดิบ (Lead Time) เดียวกันทั้งหมด เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติให้แก่พนักงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับทราบเกี่ยวกับ ระยะเวลาในการจัดทำเอกสารเพื่อทำการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่ต้องการ จนสามารถส่งมอบสินค้าได้ทันตามแผน หรือ ตามคำสั่งซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้า (Lead Time)						
ลำดับ	รายการ	ระยะเวลาตรวจสอบเอกสารใบขอซื้อ	ระยะเวลาสอบถามเปรียบเทียบราคาและเปิดใบสั่งซื้อ	ระยะเวลาการสั่งซื้อจากผู้ขายไปโซคังงาน	รวมระยะเวลารอคอยทั้งสิ้น	หมายเหตุ
1	วัตถุดิบ (ทุกประเภท)	1 วัน หลังจากได้รับเอกสาร	1-2 วัน	30 วัน	32-33 วัน	ครอบคลุมทั้งกรณีรับสินค้าหน้าโรงงานผู้ขายและผู้ขายส่งมอบสินค้าถึงโรงงานผู้ซื้อ

ในกรณีที่ระยะเวลาในการจัดส่งเกินกว่ากรอบระยะเวลาที่รอคอยตามตารางข้างต้นส่งผลให้ ไม่สามารถรับสินค้าได้ครบตามใบสั่งซื้อ ให้ดำเนินการรายงานต่อฝ่ายบริหารทราบ เพื่อวางแผนในการจัดหาวัตถุดิบทดแทน หรือ ดำเนินการอื่นใด เพื่อให้ส่งมอบสินค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

7. นโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดเงื่อนไขราคาซื้อสินค้า


บริษัท ฯ กำหนดให้มีหลักเกณฑ์เพื่อกำหนดราคาซื้อวัตถุดิบเพื่อให้การซื้อสินค้ามีราคาที่เหมาะสมและเพื่อให้การตัดสินใจของฝ่ายบริหารมีความน่าเชื่อถือรวมถึงลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการกำหนดราคาซื้อสินค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1 กำหนดจากราคาซื้อวัตถุดิบ ตามประกาศจากกรมการค้าภายใน(รายวัน) <https://www.dit.go.th> โดยมีวิธีคำนวณราคาซื้อสินค้าดังนี้

กรณีซื้อวัตถุดิบพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล $\text{คำนวณราคาโดย} = \text{ใช้ราคาตามประกาศกรมการค้าภายใน(รายวัน)}$

(..... ) (นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 7 of 12

กรณีซื้อวัตถุดิบเขตพื้นที่ภาคใต้ $\text{คำนวณราคาโดย} = \text{ใช้ราคาตามประกาศกรมการค้าภายใน(รายวัน)} - \text{ค่าขนส่งตามเส้นทาง}$

หมายเหตุ:อาจมีการพิจารณาส่งซื้อ ตามเงื่อนไขในสัญญาแต่ละฉบับ หรือ พิจารณาส่งซื้อ ตามที่ตกลงกับผู้ขาย ณ ขณะนั้นๆ

7.2 กำหนดราคาซื้อวัตถุดิบจากการสืบราคาตลาด โดยมีวิธีการคำนวณราคาซื้อสินค้าดังนี้

กรณีซื้อวัตถุดิบพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑล $\text{คำนวณราคาโดย} = \text{ใช้ราคาจากการสืบราคาตลาด(รายวัน)}$

กรณีซื้อวัตถุดิบเขตพื้นที่ภาคใต้ $\text{คำนวณราคาโดย} = \text{ใช้ราคาจากการสืบราคาตลาด(รายวัน)} - \text{ค่าขนส่งตามเส้นทาง}$

โดยพิจารณาราคาที่เหมาะสมกับการซื้อ ณ ขณะนั้นๆ ซึ่งต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง
 หมายเหตุ:อาจมีการพิจารณาส่งซื้อ ตามเงื่อนไขในสัญญาแต่ละฉบับ หรือ พิจารณาส่งซื้อ ตามที่ตกลงกับผู้ขาย ณ ขณะนั้นๆ

8. นโยบายการกำหนดส่วนลดซื้อ วัตถุดิบ

เพื่อให้การกำหนดส่วนลดซื้อวัตถุดิบเป็นไปอย่างเหมาะสม มีรูปแบบและหลักเกณฑ์การพิจารณาที่ชัดเจน บริษัท จึงกำหนดหลักเกณฑ์การกำหนดส่วนลดซื้อวัตถุดิบ ไว้ดังต่อไปนี้

ประเภทวัตถุดิบ	ปริมาณการสั่งซื้อ(ตัน)	ส่วนลดซื้อเริ่มต้น	หมายเหตุ
น้ำมันปาล์มดิบ(CPO)	1-500	ไม่เกิน 1.00 บาทต่อ/กิโลกรัม	ปรับลดคราวละไม่เกิน 0.05 บาทต่อกิโลกรัม จนกว่าเกิดการตกลงกันทั้งสองฝ่าย
	501-1,000	ไม่เกิน 0.75 บาทต่อ/กิโลกรัม	
	1,001 ขึ้นไป	ไม่เกิน 0.50 บาทต่อ/กิโลกรัม	


การกำหนดส่วนลดซื้อวัตถุดิบ ให้กำหนดโดยใช้หลักเกณฑ์ตามตารางในข้างต้น

เพื่อเสนอราคาซื้อวัตถุดิบในครั้งแรก กรณีผู้ขายไม่ยอมรับเงื่อนไข ให้ปรับลดคราวละไม่เกิน 0.05 บาทต่อ กก. จนกว่าเกิดการตกลงกันทั้งสองฝ่าย

(..........)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุภผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 8 of 12

9. นโยบายการควบคุมวัตถุดิบ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของสินค้าคงคลัง จึงมีการควบคุมและบริหารจัดการดูแลสินค้าและวัตถุดิบต่างๆ ในคลังสินค้าให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้มีสินค้าคงคลังอยู่ในระดับที่เหมาะสม ให้เพียงพอต่อความต้องการในการใช้งานและตามแผนการใช้งานสินค้าคงคลังแต่ละประเภท อีกทั้งให้เหมาะสมกับต้นทุนในการจัดเก็บ เพื่อไม่ให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน และเกิดต้นทุนในการบริหารสินค้าคงคลังที่ต่ำที่สุด

9.1 บริษัทฯ มีการแยกหมวดหมู่สินค้าคงคลัง (Product Category) ตามชื่อของสินค้าอย่างชัดเจน

9.2 บริษัทฯ ใช้ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง แบบวิธี Periodic เป็นระบบสินค้าคงคลังที่มีวิธีการลงบัญชีทุกครั้งที่มีการรับและจ่ายของ ทำให้บัญชีคุมยอดแสดงยอดคงเหลือที่แท้จริงของสินค้าคงคลังอยู่เสมอ

9.3 การจำแนกสินค้าคงคลังเป็นหมวดเอบีซี (ABC) เพื่อความเหมาะสมของการควบคุม ซึ่งแยกตามหมวดหมู่สินค้าคงคลังตามข้อ 9.1


การจำแนกสินค้าเป็นหมวดเอบีซี (ABC) เป็นวิธีการจำแนกสินค้าคงคลังออกเป็นประเภทโดยพิจารณาปริมาณและมูลค่าของสินค้าคงคลังแต่ละรายการเป็นเกณฑ์ เพื่อลดภาระในการดูแล ตรวจจับ และควบคุมสินค้าคงคลังที่มีอยู่มากมายซึ่งถ้าควบคุมทุกรายการอย่างเข้มงวดเท่าเทียมกัน จะเสียเวลาและค่าใช้จ่ายมากเกินไปตามเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ประเภท	การควบคุม
A : รายการที่มีมูลค่าสูง คือสินค้าคงคลัง ร้อยละ 15-20 มีมูลค่ารวมถึง ร้อยละ 75-80 ของมูลค่าทั้งหมด	A > ควบคุมอย่างเข้มงวด ด้วยการลงบัญชีอยู่บ่อยๆ (เช่น ทุกสัปดาห์) การควบคุมจึงควรใช้ระบบสินค้าคงคลังอย่างต่อเนื่องและต้องเก็บของไว้ในที่ปลอดภัย ในด้านการจัดซื้อ ก็ควรหาผู้ขายไว้หลายรายเพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนสินค้าและสามารถเจรจาต่อรองราคาได้
B : รายการที่มีมูลค่าปานกลาง คือสินค้าคงคลัง ร้อยละ 30-40 มีมูลค่ารวมประมาณ ร้อยละ 15 ของมูลค่าทั้งหมด	B > ควบคุมอย่างเข้มงวดปานกลางด้วยการมีบัญชีคุมยอดบันทึกเสมอเช่นเดียวกับ A ควรมีการเบิกจ่ายอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการสูญหาย การตรวจนับจำนวนจริงก็ทำเช่นเดียวกับ A แต่ความถี่น้อยกว่า (เช่น ทุกสิ้นเดือน) และการควบคุม B จึงควรใช้ระบบสินค้าคงคลังอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับ A

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 9 of 12

C : รายการที่มีมูลค่าต่ำ คือสินค้าคงคลัง ร้อยละ 40-50 มีมูลค่ารวมประมาณ ร้อยละ 10-15 ของมูลค่าทั้งหมด	C > ไม่มีการจดบันทึกหรือมีก็เพียงเล็กน้อย สินค้าคงคลังประเภทนี้จะวางให้หยิบใช้ได้ตามสะดวก เนื่องจากเป็นของราคาถูกและมีปริมาณมากถ้าทำการควบคุมอย่างเข้มงวด จะทำให้มีค่าใช้จ่ายมากซึ่งไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่ได้ป้องกันไม่ให้ของสูญหาย
---	---

9.4 การตรวจนับจำนวนสินค้าคงคลัง

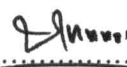
การตรวจนับสินค้าเพื่อให้บริษัทเกิดความมั่นใจว่า สินค้าที่มีอยู่จริง และตรงตามยอดบัญชี บริษัทกำหนดวิธีการตรวจนับจำนวนสินค้าคงคลัง โดยทำการตรวจนับในช่วงเวลาที่ไม่ได้เปิดทำการ เพื่อไม่ให้มีสินค้าเคลื่อนไหวในช่วงเวลานั้น

10. นโยบายด้านคุณภาพวัตถุดิบ

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดเกณฑ์คุณภาพวัตถุดิบ โดยอ้างอิงตามมาตรฐาน PORAM Standard Specifications เพื่อเป็นมาตรฐานสำหรับการซื้อวัตถุดิบ การกำหนดผลการตรวจวัดคุณภาพของวัตถุดิบให้ อ้างอิงผลการตรวจวัดคุณภาพจากสถานที่รับสินค้าต้นทาง และ อ้างอิงผลการตรวจวัดคุณภาพจากสถานที่จัดส่งวัตถุดิบปลายทาง ทั้งนี้หากผลการตรวจวัดคุณภาพของวัตถุดิบ จากต้นทางและปลายทางมีความแตกต่างกัน อย่างมีนัยยะสำคัญ จะต้องหาข้อยุติร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า กรณีไม่สามารถหาข้อยุติร่วมกันได้ ให้จัดหาผู้ให้บริการตรวจวัดคุณภาพวัตถุดิบภายนอก เป็นผู้ตรวจวัดคุณภาพของวัตถุดิบอีกครั้งเพื่อนำผลการตรวจวัดมาเปรียบเทียบกับผลการตรวจวัดคุณภาพเดิม กรณีผลการตรวจคุณภาพวัตถุดิบจากผู้ให้บริการภายนอกมีผลการตรวจวัดที่ใกล้เคียงกับฝ่ายใดมากที่สุด ให้ถือเป็นข้อยุติของผลการตรวจวัดวัตถุดิบในครั้งนี้นี้ ทั้งนี้เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากวัตถุดิบที่อาจคุณภาพต่ำกว่าหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ จากผู้ขายรายใหม่หรือผู้ขายรายเดิม ที่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพวัตถุดิบต่ำกว่าเกณฑ์ บริษัทฯ กำหนดให้มีการสุ่มตัวอย่างวัตถุดิบเพื่อนำไปตรวจสอบคุณภาพก่อนการสั่งซื้อวัตถุดิบ


11. นโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (กรณีที่มีการจัดซื้อต่างประเทศ)

กำหนดให้บริษัทฯ ในกลุ่มมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยมุ่งหวังเพื่อปิด/ลดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และไม่หวังสร้างกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน (Minimize foreign exchange rate exposure by hedging without speculation) โดยปรับเปลี่ยนวิธีการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนให้เหมาะสมกับ

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้ 12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่ 03 หน้า 10 of 12

สภาพธุรกิจและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

ประเด็นที่ต้องพิจารณา:

- 11.1 สภาพเศรษฐกิจและสถานการณ์ของตลาดเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกใช้เครื่องมือทางการเงินในการบริหารความเสี่ยง
- 11.2 ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากอนุพันธ์ทางการเงินแต่ละประเภท(ถ้ามี)
- 11.3 การได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจในการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราและเปลี่ยนแปลงตามข้อกำหนดของบริษัท
- 11.4 กฎระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทย(ธปท.)ที่เกี่ยวข้อง

12. นโยบายการจัดซื้อเพื่อให้เกิดผลดีต่อกิจการมากที่สุด


เพื่อให้กระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีแนวทางปฏิบัติเป็นไปในทิศทางเดียวกันอันก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทในกลุ่ม โดยสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียผ่านการดำเนินงานจัดซื้อวัตถุดิบที่โปร่งใส เป็นธรรมและตรวจสอบได้ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ ดังนี้

- 12.1 จัดซื้อวัตถุดิบ โดยคำนึงถึงความคุ้มค่า มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลทั้งในด้านคุณภาพ ราคาและการให้บริการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับกลุ่มบริษัทฯ
- 12.2 จัดซื้อวัตถุดิบ โดยมุ่งเน้นด้านจริยธรรมทางธุรกิจ ไม่เอาเปรียบคู่ค้า และให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจนเปิดเผย และปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียมกันรวมถึงรับฟังความคิดเห็นข้อเสนอแนะของคู่ค้า
- 12.3 จัดซื้อวัตถุดิบอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ ปฏิบัติตามกฎหมายข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัดรวมถึงมีการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในกิจการที่ดี

13. นโยบายกำหนดให้หน่วยงานจัดซื้อเป็นศูนย์กลางในการจัดหาวัตถุดิบหลัก


บริษัทฯ ได้กำหนดใช้รูปแบบการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมศูนย์ (Centralized Procurement) โดยกำหนดนโยบายและควบคุมการบริหารการจัดหาจากหน่วยงานจัดซื้อกลาง เพื่อเพิ่มอำนาจในการเจรจาต่อรอง เสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันด้านต้นทุน และที่สำคัญคือควบคุมคุณภาพและความโปร่งใสในการจัดหา โดยจำแนกคู่ค้าตามประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็น 2 กลุ่มคือ

1. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต คือกลุ่มวัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบของการผลิตหรือนำมาใช้ในการกระบวนการผลิตโดยตรง จำแนกได้ดังนี้

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร	PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้	12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่	03

รายการ	สำหรับผลิต
น้ำมันปาล์มดิบ(Crude Palm Oil)	น้ำมันปาล์มบริสุทธิ์(RBD Palm Oil)
น้ำมันปาล์มกึ่งบริสุทธิ์(RBD PO)	น้ำมันไบโอดีเซล และ น้ำมันเพ็อบริโกค
ไขมันปาล์มกึ่งบริสุทธิ์(RBD STEARIN)	น้ำมันไบโอดีเซล
กรดไขมันปาล์ม(PFAD)	น้ำมันไบโอดีเซล และ น้ำมันเพ็อบริโกค
น้ำมันถั่วเหลืองผ่านกรรมวิธี(RBD Soybean)	น้ำมันไบโอดีเซล และ น้ำมันเพ็อบริโกค

2. วัตถุดิบซื้อมาเพื่อจำหน่าย

แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือกลุ่มวัตถุดิบหลัก และ ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By product) ที่ได้จากกระบวนการผลิต นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลัก ดังนี้

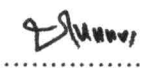
กลุ่มวัตถุดิบหลัก	ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By product)
น้ำมันปาล์มดิบ(Crude Palm Oil) เกรด A และ B	เมล็ดในปาล์ม(Kernel)
น้ำมันเมล็ดในปาล์มดิบ(Crude Palm Kernel Oil)	กะลาปาล์ม(Palm Kernel Shell)
	กรดไขมันปาล์ม(PFAD)


หมายเหตุ:อาจมีการพิจารณาเพิ่มชนิดวัตถุดิบตามแผนการขายตามภาวะตลาด ณ ขณะนั้นๆ

14. นโยบายการป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต การบริหารจัดการด้านความผันผวนของวัตถุดิบทั้งด้านปริมาณและด้านราคา

14.1 บริษัทฯตระหนักถึงความสำคัญในการควบคุมปริมาณวัตถุดิบ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และควบคุมปริมาณการจัดเก็บอย่างเหมาะสม โดยกำหนดให้มีการสั่งซื้อ และการจัดเก็บ ในปริมาณที่แตกต่างกัน อ้างอิงตามราคาน้ำมันปาล์มดิบ (CPO) จากกรมการค้าภายใน ณ ขณะนั้นๆ จึงกำหนดแนวปฏิบัติในการบริหารจัดการด้านความผันผวนของวัตถุดิบทั้งด้านปริมาณและด้านราคา ดังนี้

ราคา (บาท)	จำนวนซื้อต่อครั้ง (ตัน)	Stock ขั้นต่ำ (ตัน)	Stock ขั้นต่ำ (วัน)
ต่ำกว่า 20.00	1,000-3,000	30,000.00	40
20.00-25.00	1,000-3,000	25,000.00	35


 (.....)
 (นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)
 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่

	กลุ่มบริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)	รหัสเอกสาร	PC01-PCE-023
	ประเภทเอกสาร นโยบาย	วันที่มีผลบังคับใช้	12 มิถุนายน 2566
	ชื่อเอกสาร การจัดซื้อวัตถุดิบ	ปรับปรุงครั้งที่	03

25.01-30.00	1,000-3,000	20,000.00	30
30.01-35.00	1,000-2,000	18,000.00	25
35.01-40.00	1,000-2,000	16,000.00	22
มากกว่า 40.00	1,000-2,000	10,000.00	14

14.2 บริษัทฯกำหนดให้การจัดซื้อวัตถุดิบ ดำเนินการตามขั้นตอนที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดซื้อดังกล่าวมีความถูกต้อง สามารถตรวจสอบได้ โดยกำหนดให้ผู้รับผิดชอบในแต่ละส่วนงานจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอน อย่างครบถ้วนถูกต้อง กรณีการจัดซื้อวัตถุดิบที่อ้างอิงตาม แผนการขายและแผนการผลิตไม่ต้องดำเนินการออกเอกสารใบขอซื้อ โดยฝ่ายจัดซื้อสามารถดำเนินการจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิตและสำรองตามแนวปฏิบัติ เรื่อง การควบคุมปริมาณวัตถุดิบ ส่วนขั้นตอนถัดไปให้ดำเนินการตามขั้นตอนปกติ

15. ประวัติการแก้ไข

Revision No.	Approved date	สาเหตุการแก้ไข
0	1 กุมภาพันธ์ 2565	ออกเอกสารใหม่
01	5 พฤษภาคม 2565	แก้ไขเพิ่มเติม - นโยบายการป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต การบริหารจัดการด้านความผันผวนของวัตถุดิบทั้งด้านปริมาณและด้านราคา
02	12 มิถุนายน 2566	แปรสภาพ จาก บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เป็น บริษัท เพชรศรีวิชัย เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

(.....
.....)

(นายประกิต ประสิทธิ์สุกผล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการใหญ่