

บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน)
นโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาเกี่ยวกับ
ค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย และค่านายหน้า ที่จ่ายให้บุคคลภายนอก

เพื่อกำหนดเป็นนโยบาย ข้อพิจารณา และวิธีปฏิบัติ ให้เกิดความรัดกุมโดยการกำหนดเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการจ่ายค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขายที่จ่ายให้บุคคลภายนอกให้ถูกต้อง เหมาะสม โดยจะจ่ายให้สำหรับโครงการที่จำเป็นเท่านั้น และสามารถตรวจสอบได้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อันนำไปสู่หลักธรรมาภิบาลที่ดีของบริษัท

วัตถุประสงค์ของนโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณา

1. เพื่อกำหนดแนวปฏิบัติให้ผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องได้ยึดถือในการปฏิบัติงาน
2. เพื่อสร้างความสมดุลระหว่างข้อเท็จจริงทางธุรกิจ และมาตรการการควบคุมเพื่อให้เกิดกระบวนการตรวจสอบ
3. เพื่อลดช่องทางการทุจริตที่อาจเกิดขึ้นในองค์กร จะด้วยความตั้งใจหรือไม่ก็ตาม
4. เพื่อให้รายการจ่ายของบริษัทมีความถูกต้อง เหมาะสม สมเหตุสมผล โดยมีเอกสารประกอบรายการที่ถูกต้อง นำเชื่อถือ และสามารถพิสูจน์ตัวตนของผู้รับได้
5. เพื่อให้การบันทึกบัญชีค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย ถูกต้องตรงตามมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถจัดประเภทของค่าใช้จ่ายตามลักษณะการเกิดรายการเป็นต้นทุนงาน หรือค่าใช้จ่ายในการขายให้ถูกต้อง อันส่งผลให้การเงินสะท้อนตัวเลขที่ถูกต้องเชื่อถือได้
6. เพื่อให้การจ่ายของบริษัทในบัญชีที่สุ่มเสี่ยง ได้เพิ่มมาตรการในการตรวจสอบและเฝ้าระวังให้เหมาะสม
7. เพื่อให้เชื่อมั่นว่าการจ่ายค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขายให้บุคคลภายนอก ไม่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict of interests) โดยสามารถพิสูจน์ได้ว่าผู้ได้รับเงินเป็นพนักงานให้บริษัทฯ จริง
8. เกณฑ์ในการพิจารณาอัตราค่าผลตอบแทนทั้งกรณีค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย เป็นไปตามข้อตกลงกับผู้รับค่าตอบแทน ตามปัจจัยที่ต่างกันของแต่ละงาน/โครงการ โดยจะพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องตามขั้นตอนการทำงาน Project ที่ก่อให้เกิดรายการค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย (อ้างอิงตามเอกสารประกอบแนบท้าย 1) ซึ่งแต่ละงาน/โครงการ จะแตกต่างกันตามสถานที่ติดตั้ง จำนวนบุคลากรที่เกี่ยวข้องที่สามารถชี้ช่องทางการขายหรือจัดการให้ลูกค้าสั่งซื้อ หรือทำหน้าที่ติดต่อ ประสานงานที่หน้างาน เพื่ออำนวยความสะดวก ให้ทางบริษัทสามารถส่งมอบงานได้อย่างราบรื่น และทันเวลา รวมถึงผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีความรู้ประสบการณ์ ที่จำเป็นต้องปรึกษา
9. การอนุมัติค่าตอบแทนทั้งกรณีค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย ต้องผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจตามลำดับชั้นที่นโยบายกำหนด

ความหมาย

บริษัท	หมายถึง	บริษัท ซีพีที ไดรฟ์ แอนด์ เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท”
ผู้มีอำนาจอนุมัติ	หมายถึง	ผู้มีอำนาจในการปฏิบัติงานในตำแหน่งที่ได้รับการแต่งตั้ง และมีขอบเขตการปฏิบัติงานของตนเองให้ผู้บังคับบัญชาหรือผู้อื่นมีอำนาจแทนตนไม่ได้
ที่ปรึกษา	หมายถึง	บุคคล หรือ นิติบุคคล ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีความรู้ ประสบการณ์ และสามารถให้บริการที่ปรึกษา เสนอแนะข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับงานที่บริษัทนำเสนอลูกค้า
ผู้ประสานงานขาย	หมายถึง	บุคคล หรือ นิติบุคคลที่ทำหน้าที่ติดต่อ ประสานงานที่หน้างาน เพื่ออำนวยความสะดวก ให้ทางบริษัทสามารถส่งมอบงานได้อย่างราบรื่น และทันเวลา
นายหน้า	หมายถึง	บุคคล หรือนิติบุคคล ที่ชี้ช่องทางการขายหรือจัดการให้ลูกค้าสั่งซื้อ

ข้อกำหนดด้านอัตราและอำนาจอนุมัติ

บริษัทได้กำหนดอัตราและอำนาจอนุมัติในการจ่ายค่าตอบแทน โดยมีรายละเอียดดังนี้ :

ประเภทรายการ	ข้อกำหนดอัตรา	อำนาจอนุมัติ
ผู้ประสานงานขาย ที่ปรึกษา นายหน้า	1. ไม่เกิน 5% ของยอดขาย	กรรมการผู้จัดการ (MD) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) เป็นผู้อนุมัติร่วมกัน
	2. 5% ขึ้นไปของยอดขาย	คณะกรรมการบริษัท เป็นผู้อนุมัติ

ข้อกำหนดด้านการจ่าย

ก. ข้อกำหนดการตั้ง/ บันทึก ค่าใช้จ่าย ตามหลักการบัญชี

- ที่ปรึกษา ผู้ประสานงานขาย และนายหน้า จะต้องเป็นบุคคลภายนอก ซึ่งไม่ใช่กรรมการ ไม่ใช่พนักงานของบริษัท และไม่ใช่พนักงานของบริษัทลูกค้ำ ไม่ว่าจะ เป็นพนักงานประจำ หรือลูกจ้างชั่วคราว รวมทั้งผู้บริหาร หรือพนักงานในหน่วยงานภาครัฐ
- การตั้งหรือการบันทึกค่าใช้จ่าย เพื่อให้เป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ซึ่งอธิบายได้ดังนี้

การตั้ง / บันทึกค่าใช้จ่าย ประกอบด้วย		ต่อเมื่อ
1. ค่าที่ปรึกษา	ไม่ว่าจะเป็นการตั้งค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (Accrual) หรือบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงวดบัญชี (Expense)	บุคคล หรือนิติบุคคล ที่เป็นที่ปรึกษาได้ให้บริการที่ปรึกษากับบริษัท <u>เสร็จสิ้น</u> เพื่อให้บริษัทนำเสนอต่อลูกค้า และได้รับงานจากลูกค้าแล้ว โดยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายได้เมื่อส่งมอบ
2. ค่าประสานงานขาย		บุคคล หรือนิติบุคคลได้ติดต่อประสานงาน <u>เสร็จสิ้น</u> และบริษัทสามารถ <u>ส่งมอบงาน</u> ลูกค้าได้ โดยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายได้เมื่อส่งมอบ
3. ค่านายหน้า		บริษัท <u>บรรลุการขาย</u> / ให้บริการตามวัตถุประสงค์จากการซื้อช่องทาง การขายหรือการจัดการของนายหน้า ให้ลูกค้าสั่งซื้อ/ ก่อให้บริษัทเกิดรายได้ และรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายได้เมื่อส่งมอบ

- มีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติด้านบัญชี
- ใบขออนุมัติค่าตอบแทน จะต้องระบุเนื้อหา งาน และขอบเขตของงานที่ทำให้ชัดเจน เช่น กำหนดเป็น check list เกี่ยวกับ เนื้องานที่ทำ ชื่อลูกค้า เบอร์งาน วันที่ สถานที่ทำงาน และบุคคลที่ติดต่อกับงานด้วย เป็นต้น

ข. ข้อกำหนดการจ่ายเงิน

บริษัทจะจ่ายเงินให้กับ ที่ปรึกษา ผู้ประสานงานขาย และนายหน้า ดังนี้

- ผู้รับเงินจะต้องเป็นบุคคลคนเดียวกับบุคคลที่ทำหน้าที่ให้บริการค่าปรึกษา ประสานงานขาย และเป็นนายหน้า ให้กับบริษัทตามที่ได้ตั้ง/ บันทึกค่าใช้จ่ายไว้
- ผ่านขั้นตอนการอนุมัติการจ่ายจากผู้มีอำนาจตามลำดับที่กำหนดไว้
- การจ่ายค่าตอบแทนดังกล่าว ก็ต่อเมื่อได้รับชำระเงินจากลูกค้าแล้วเท่านั้น

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขั้นตอนการปฏิบัติงานและเอกสาร

ประกอบด้วย :

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	เอกสาร
ผู้ขาย	ออกใบขออนุมัติค่าตอบแทนพร้อมรายละเอียดของงาน	ใบขออนุมัติค่าตอบแทน

ส่งให้ผู้มีอำนาจอนุมัติ (ตารางอำนาจดำเนินการ)



ผู้รับค่าตอบแทน :		
- เป็นนิติบุคคล	ออกใบแจ้งหนี้มาเรียกเก็บเงิน	ใบแจ้งหนี้
- เป็นบุคคลธรรมดา	ออกใบรับมอบงานมาเรียกเก็บเงิน	ใบรับมอบงานพร้อมสำเนาบัตรประชาชน



ฝ่ายการเงิน	จะทำจ่าย เมื่อผู้ขายตั้งเบิกมาพร้อมแนบใบแจ้งหนี้ / ใบรับมอบงาน บัตรประชาชนและได้ตรวจสอบว่าได้รับชำระเงินจากลูกค้าแล้ว	ใบตั้งเบิก(Cash Claim Voucher)
-------------	---	--------------------------------



แพคเกจ	บันทึกบัญชี-ค่าใช้จ่ายในการขาย	บันทึกบัญชี ต้นทุนขาย	บันทึกบัญชี ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
ค่าที่ปรึกษา	<p>ค่าที่ปรึกษา :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ช่วงนำเสนอผลงานลูกค้าเป้าหมาย มีวัตถุประสงค์ให้ลูกค้ายอมให้บริษัท เข้าไปนำเสนอผลงาน - ใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น ผู้เชี่ยวชาญด้าน Boiler ที่สามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ และมั่นใจใน CPT 	<p>ค่าที่ปรึกษา :</p> <ul style="list-style-type: none"> - เมื่อบริษัทได้รับงานจากลูกค้าแล้ว - ใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น งาน Substation - สามารถระบุเบอร์งานได้ - มักเป็นคนเดียวกันกับช่วงนำเสนอผลงาน 	<p>ค่าที่ปรึกษา :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ปรึกษาเพื่อการบริหาร - เช่น การบริหารเพื่อการเปิดตลาดที่เวียดนาม เป็นช่วงบุกตลาด
แพคเกจ	บันทึกบัญชี-ค่าใช้จ่ายในการขาย	บันทึกบัญชี ต้นทุนขาย	บันทึกบัญชี ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
ค่าประสานงานขาย	ประสานงานที่หน้างาน เพื่ออำนวยความสะดวกให้ทางบริษัทสามารถส่งมอบงานได้อย่างราบรื่น และทันเวลา	-	-
	<p>เช่น :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประสานงานในการจัดหา supplier ท่อถัก - ประสานงานเพื่อการเลี้ยงรับรองลูกค้า <p>ประสานงานเพื่อเข้าหน้างานตอนกลางคืน เนื่องจากกลางวันฝนตกทำงานไม่ได้</p>		
ค่านายหน้า	ที่ชี้ช่องทางการขายหรือจัดการให้ลูกค้าสั่งซื้อ	-	-

การกำกับดูแล

เพื่อให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี หลังจากที่ใช้ประกาศใช้นโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาเกี่ยวกับค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขายนี้ไปแล้ว บริษัทมีหลักในการกำกับดูแลดังนี้

- 1) กำหนดบทลงโทษ : สำหรับพนักงานที่เข้าข่ายว่ามีการทุจริต ในการปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวกับค่าที่ปรึกษา ค่าประสานงานขาย และค่านายหน้า ที่จ่ายให้บุคคลภายนอกอันมีลักษณะรับไว้หรือเพื่อผลประโยชน์ของตนเองไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม ต้องมีโทษถือเป็นการกระทำความผิดและพ้นสภาพการเป็นพนักงานทันที หากมีความเสียหายที่เกิดขึ้นพนักงานดังกล่าวจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายนั้น ๆ
- 2) การตรวจสอบ : กำหนดให้ผู้ตรวจสอบภายในวางแผนการตรวจสอบเกี่ยวกับค่านายหน้า ค่าที่ปรึกษา และค่าประสานงานขาย หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่มีลักษณะทำนองเดียวกัน อย่างน้อยปีละครั้ง เพื่อให้มั่นใจในความจำเป็น ความสมเหตุสมผลและความเหมาะสมของการจ่ายค่าใช้จ่ายดังกล่าว และรายงานตรงให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบ

วันมีผลบังคับใช้

นโยบายดังกล่าวข้างต้น เริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 14 พฤศจิกายน 2562 เป็นต้นไป