

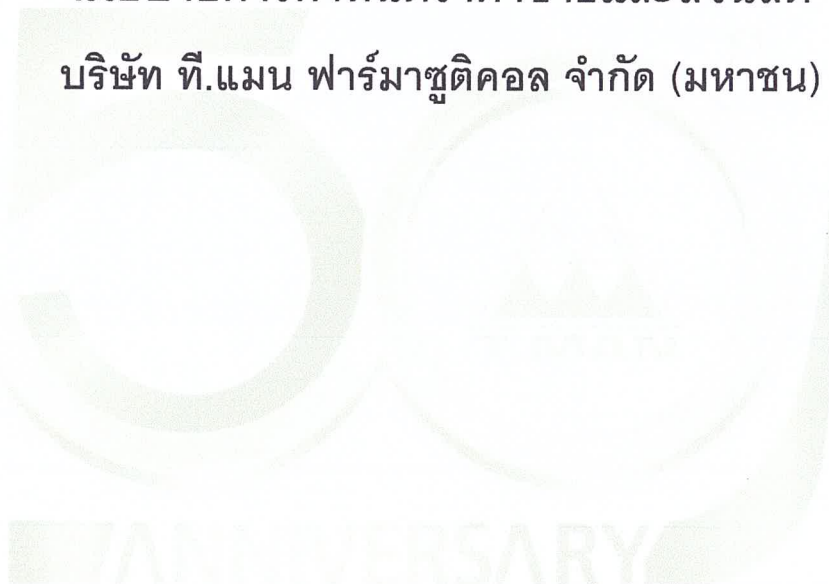


บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

T.MAN PHARMACEUTICAL PUBLIC COMPANY LIMITED

www.tmanpharmaceutical.com

นโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลด
บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)



(ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทในการประชุมครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2566)



นโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลด บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) กำหนดนโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลดเพื่อใช้เป็นหลักปฏิบัติสำหรับการกำหนดราคาขายสินค้าและการพิจารณาให้ส่วนลดของกลุ่มบริษัท ให้มีมาตรฐานในการทำงานที่สอดคล้องกันทั้งองค์กร มีหลักการการควบคุมภายในที่ดี โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

คำนิยาม

คำนิยามในส่วนนี้เป็นการให้คำจำกัดความสำหรับศัพท์ที่ใช้กันในนโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลดฉบับนี้ เพื่อให้มีความหมายที่ชัดเจนและเข้าใจตรงกัน

“ราคาขาย” คือ ราคาขายสินค้าต่อหน่วยการขาย ก่อนภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายในการขายอื่นที่เกี่ยวข้องตามข้อตกลงการขาย

“ต้นทุนและค่าใช้จ่าย” คือ ต้นทุนมาตรฐานตามระบบ Microsoft Dynamic 365 โดยคำนวณจากผลรวมของต้นทุนค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ ต้นทุนค่าแรงงาน และต้นทุนค่าโชห่วย⁽¹⁾ ต่อหน่วยการขาย

“อย.” คือ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

“อัตรากำไรเป้าหมาย” คือ ผลต่างของราคาขายและต้นทุนและค่าใช้จ่ายหารด้วยราคาขาย

หมายเหตุ: (1) ต้นทุนค่าโชห่วยโดยหลักประกอบด้วย ต้นทุนค่าเชื้อเพลิง ต้นทุนค่าเสื่อมราคา ต้นทุนค่าซ่อมแซมเครื่องจักร และต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง

แนวทางการแบ่งประเภท

1. ประเภทกลุ่มลูกค้า

- 1.1. กลุ่มโรงพยาบาล : นิติบุคคลที่เป็นของภาครัฐและภาคเอกชนที่ประกอบธุรกิจโรงพยาบาล
- 1.2. กลุ่มลูกค้าอื่น : นิติบุคคลที่เป็นของภาครัฐและภาคเอกชนที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจโรงพยาบาล และกลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดา

2. ประเภทกลุ่มสินค้า

- 2.1. สินค้ากลุ่ม A : สินค้าหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งเป็นสินค้าที่กลุ่มบริษัท สามารถทำกำไรได้สูงและเป็นที่ต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง
- 2.2. สินค้ากลุ่ม B : สินค้าที่กลุ่มบริษัท คาดว่ามีศักยภาพในการพัฒนาให้เป็นสินค้ากลุ่ม A ได้ในอนาคต



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

T.MAN PHARMACEUTICAL PUBLIC COMPANY LIMITED

www.tmanpharmaceutical.com

- 2.3. สินค้ากลุ่ม C : สินค้าที่มีคู่แข่งอยู่ในตลาดค่อนข้างมากและมีการแข่งขันทางด้านราคาสูง
- 2.4. สินค้ากลุ่ม D : สินค้าที่กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย และ/หรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและ/หรือจัดจำหน่าย และ/หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะไม่ได้รับความนิยมในตลาดในอนาคต

หลักเกณฑ์การกำหนดราคาขายสินค้าในประเทศไทย

บริษัทฯ พิจารณาลักษณะการกำหนดราคาขายสินค้าในประเทศไทยโดยใช้หลักการต้นทุนบวกกำไร (Cost Plus Margin) โดยพิจารณาจาก (1) ประเภทกลุ่มสินค้า และ (2) ประเภทกลุ่มลูกค้า รวมถึงการพิจารณาจากราคาตลาดของสินค้าที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับสินค้าในแต่ละประเภท โดยบริษัทฯ กำหนดให้ใช้หลักเกณฑ์การกำหนดราคาขายสินค้านี้กับการขายทุกช่องทางการขาย

1. กลุ่มสินค้าที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย⁽¹⁾

กลุ่มสินค้า	ราคาขายสำหรับกลุ่มโรงพยาบาล	ราคาขายสำหรับกลุ่มลูกค้าอื่น
สินค้ากลุ่ม A	ไม่ต่ำกว่า 1.10 เท่า	ไม่ต่ำกว่า 1.40 เท่า
สินค้ากลุ่ม B		ไม่ต่ำกว่า 1.40 เท่า
สินค้ากลุ่ม C		ไม่ต่ำกว่า 1.30 เท่า
สินค้ากลุ่ม D		ไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า

หมายเหตุ: (1) กำหนดเป็นจำนวนเท่าของต้นทุนและค่าใช้จ่ายในช่วงเวลาในการทบทวนนโยบายฉบับนี้

2. กลุ่มรับจ้างผลิตสินค้า (Original Design Manufacturer: ODM และ Original Equipment Manufacturer : OEM)⁽¹⁾

กลุ่มสินค้า	ราคาขายสำหรับกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม
ODM/OEM	ไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า

หมายเหตุ: (1) กำหนดเป็นจำนวนเท่าของต้นทุนและค่าใช้จ่ายในช่วงเวลาในการทบทวนนโยบายฉบับนี้

3. กลุ่มรับจัดจำหน่ายสินค้า⁽¹⁾

กลุ่มสินค้า	ราคาขายสำหรับกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม
Trading	ไม่ต่ำกว่า 1.20 เท่า

หมายเหตุ: (1) กำหนดเป็นจำนวนเท่าของต้นทุนและค่าใช้จ่ายในช่วงเวลาในการทบทวนนโยบายฉบับนี้



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

T.MAN PHARMACEUTICAL PUBLIC COMPANY LIMITED

www.tmanpharmaceutical.com

หลักเกณฑ์การกำหนดราคาขายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ พิจารณาลักษณะการกำหนดราคาขายสินค้าในต่างประเทศ โดยกำหนดให้ราคาสินค้าในต่างประเทศไม่ต่ำกว่า 1.10 เท่า ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายในช่วงเวลาในการทบทวนนโยบายฉบับนี้

หลักเกณฑ์การปรับลดราคาขายสินค้าและ/หรือการจัดโปรโมชั่น

บริษัทฯ พิจารณาลักษณะการปรับลดราคาขายสินค้าและ/หรือการจัดโปรโมชั่น (เช่น การให้ของแถมเป็นสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ) โดยกำหนดเป็นร้อยละของราคาขายสินค้าที่กำหนด โดยบริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาโดยแบ่งเป็นกรณีดังต่อไปนี้

1. การให้ส่วนลดและ/หรือการจัดโปรโมชั่นตามธุรกิจปกติ

กลุ่มบริษัทฯ อาจมีการให้ส่วนลดและ/หรือการจัดโปรโมชั่นตามธุรกิจปกติ เช่น การจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขายสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ การให้ส่วนลดเพื่อกระตุ้นยอดขาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การให้ส่วนลดและ/หรือการจัดโปรโมชั่นตามธุรกิจปกติดังกล่าวจะต้องไม่เกินร้อยละ 30.0 ของมูลค่าสินค้าที่ส่งมอบ (รวมมูลค่าสินค้าที่แถม) โดยต้องไม่ทำให้ราคาขายต่ำกว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

2. การให้ส่วนลดและ/หรือการจัดโปรโมชั่นกรณีสินค้าเคลือบไหม้และ/หรือสินค้าใกล้หมดอายุ

ในกรณีที่สินค้าของกลุ่มบริษัทฯ จัดเป็นสินค้าที่เคลือบไหม้และ/หรือใกล้หมดอายุการใช้งาน กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความจำเป็นในการให้ส่วนลดเพื่อเร่งการระบายกลุ่มสินค้านี้ก่อนหมดอายุการใช้งาน

อายุสินค้าคงเหลือ	ร้อยละของมูลค่าสินค้าที่ส่งมอบ ⁽¹⁾
น้อยกว่า 12 เดือน	ไม่เกินร้อยละ 40.0
น้อยกว่า 6 เดือน	ไม่เกินร้อยละ 70.0

หมายเหตุ: (1) ร้อยละของมูลค่าสินค้าที่ส่งมอบ (รวมมูลค่าสินค้าที่แถม) ทั้งนี้ ต้องไม่ทำให้ราคาขายต่ำกว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจให้ส่วนลดมากกว่าที่กำหนดไว้ข้างต้นได้ โดยต้องจัดทำบันทึก (Memo) เพิ่มเติม โดยระบุถึงเหตุผลและความจำเป็น และให้ผู้มีอำนาจอนุมัติตามที่กำหนดในตารางอำนาจดำเนินการสามารถอนุมัติการให้ส่วนลดได้ โดยบริษัทฯ กำหนดวงเงินที่สามารถให้ส่วนลดเกินกว่าที่กำหนดไว้ข้างต้นได้ไม่เกิน 30.0 ล้านบาทต่อปี



บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)

T.MAN PHARMACEUTICAL PUBLIC COMPANY LIMITED

www.tmanpharmaceutical.com

การทบทวนนโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลด

บริษัทฯ จะทบทวนนโยบายการกำหนดราคาขายและส่วนลดทุก 1 ปี

ทั้งนี้ ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 14 กันยายน 2566 เป็นต้นไป



(ดร.สุนีย์ ศรีไชยชนะสุข)

ประธานกรรมการบริษัท

บริษัท ที.แมน ฟาร์มาซูติคอล จำกัด (มหาชน)