คู่ฉบับ

คำสั่งการยาสูบแห่งประเทศไทย

ที่ ๘๐ /๒๕๖๘

เรื่อง หลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

โดยที่เป็นการสมควรปรับปรุงหลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบให้เหมาะสมกับสภาวการณ์ในปัจจุบัน

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๒๒ และมาตรา ๒๓ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการยาสูบแห่งประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๖๑ ประกอบข้อ ๕ และข้อ ๒๒ ของระเบียบการยาสูบแห่งประเทศไทย ว่าด้วยการจำหน่ายยาสูบให้กับร้านขายส่งยาสูบ พ.ศ. ๒๕๖๑ และที่แก้ไขเพิ่มเติม และข้อ ๑๓ ของข้อบังคับการยาสูบแห่งประเทศไทย ว่าด้วยการปฏิบัติงานของผู้ว่าการและการมอบให้ผู้อื่นปฏิบัติงานแทนผู้ว่าการ พ.ศ. ๒๕๖๑ และที่แก้ไขเพิ่มเติม ผู้ว่าการการยาสูบแห่งประเทศไทยจึงออกคำสั่งไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ คำสั่งนี้เรียกว่า “คำสั่งการยาสูบแห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ”

ข้อ ๒ ให้ยกเลิกหลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ ฉบับปรับปรุง ปีงบประมาณ ๒๕๖๗

ข้อ ๓ ในคำสั่งนี้

“ยสท.” หมายความว่า การยาสูบแห่งประเทศไทย

“ผู้ว่าการ” หมายความว่า ผู้ว่าการการยาสูบแห่งประเทศไทย

“คณะกรรมการประเมิน” หมายความว่า พนักงานของการยาสูบแห่งประเทศไทยที่ผู้ว่าการการยาสูบแห่งประเทศไทยมีคำสั่งแต่งตั้งให้มีหน้าที่ ติดตาม กำกับดูแล และประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

“หน่วยงาน” หมายความว่า ฝ่ายตลาด หรือฝ่ายขาย

ข้อ ๔ ยสท. จะทำการประเมินผลร้านขายส่งยาสูบทุกปีงบประมาณ โดยให้ประธานคณะกรรมการประเมินจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการประเมิน ตามแบบประเมินผลแนบท้ายคำสั่ง เพื่อติดตาม กำกับดูแล และประชุมพิจารณาประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ การประเมินผลต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในไตรมาสแรกของปีงบประมาณถัดไป โดยให้หน่วยงานมีหนังสือแจ้งร้านขายส่งยาสูบภายใน ๑๕ (สิบห้า) วัน นับแต่ผู้ว่าการทราบการประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

สำหรับร้านทดลองทำการค้ายาสูบที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นร้านขายส่งยาสูบน้อยกว่า ๖ (หก) เดือน ตามปีงบประมาณ ยสท. จะไม่นำผลการดำเนินงานในปีงบประมาณนั้นมาประเมินผล

ข้อ ๕ ร้าน....

ข้อ ๕ ร้านขายส่งยาสูบไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินตามแบบประเมินผลแนบท้ายคำสั่ง เป็นเวลา ๒ ปีติดต่อกัน ให้หน่วยงานทำหนังสือแจ้งผลการประเมิน และยกเลิกการเป็นร้านขายส่งยาสูบ โดยแจ้งเหตุผลให้ทราบ ในการนี้ให้สภาพความเป็นร้านขายส่งยาสูบสิ้นสุดลงตามกำหนดเวลาที่ ยสท. มีหนังสือแจ้งให้ทราบ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ ๑ ตุลาคม ๒๕๖๘ เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑๘ เดือน มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๘

(นายภูมิจิตต์ พงษ์พันธุ์งาม)
ผู้ว่าการ

ต้นฉบับ/คู่ฉบับ เพื่อทราบและปฏิบัติ
สำเนา เรียน
- กองพัฒนากฎหมายและระเบียบ สำนักกฎหมาย
- คณะกรรมการกำหนดหลักเกณฑ์ฯ ทุกท่าน
- ผู้ว่าการ รองผู้ว่าการ (๕) ผู้ตรวจการ ผู้ชำนาญการปรุง ผู้ชำนาญการใบยา
- ฝ่ายอำนวยการและสื่อสารองค์กร ฝ่ายบริการกลาง ฝ่ายตรวจสอบภายใน
- ฝ่ายการแพทย์ ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายจัดหาและรักษาพัสดุ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายผลิตด้านใบยา ฝ่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป
- ฝ่ายวิศวกรรมและพัฒนา ฝ่ายยุทธศาสตร์องค์กร ฝ่ายตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายใบยา ฝ่ายการพิมพ์
- สำนักกฎหมาย สำนักงบประมาณ สำนักป้องกันบุหรี่ผิดกฎหมาย
- สำนักคุณภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม สำนักเทคโนโลยีและสารสนเทศ
- สำนักบริหารทรัพย์สิน สำนักบริหารจัดการพลังงานฯ (สำนักงานโครงการย้ายโรงงานฯ)

คณะกรรมการฯ ร่าง มธุรส พิมพ์ ตรวจ

แบบแนบท้าย คำสั่งการยาสูบแห่งประเทศไทย ที่ ๔๐/๒๕๖๘
เรื่อง หลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

แบบการประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

ร้านขายส่งยาสูบที่ผ่านเกณฑ์การประเมินผล ต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๖๐ ประกอบด้วย

๑. ศักยภาพการขาย (ร้อยละ ๓๐)

๑.๑ ปริมาณการสั่งซื้อเปรียบเทียบกับยอดเป้าหมาย (ร้อยละ ๑๕)

๑.๒ สัดส่วน (%) ของการบรรลุเป้าหมายปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับสัดส่วน (%) ของการบรรลุเป้าหมายปีที่ผ่านมา (ร้อยละ ๑๕)

๒. ศักยภาพในการกระจายสินค้าและดูแลตลาดยาสูบ (ร้อยละ ๑๐)

จำนวนร้านค้าในสังกัดที่แจ้งให้ ยสท.ทราบในปีประเมิน

๓. ศักยภาพในการสนับสนุนและพัฒนาการตลาดและการขาย (ร้อยละ ๕๐)

๓.๑ จำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ (ร้อยละ ๒๐)

๓.๒ สนับสนุนผลิตภัณฑ์ใหม่ของ ยสท. ที่วางจำหน่ายในปีประเมิน (ร้อยละ ๒๐)

๓.๓ อัตราความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดและการขายกับ ยสท. (ร้อยละ ๑๐)

๔. พฤติกรรมในการดำเนินการค้ายาสูบ (ร้อยละ ๑๐)

การปฏิบัติหน้าที่ตามระเบียบฯ และการดำเนินการค้ายาสูบ

หมายเหตุ ในกรณีมีเหตุสุดวิสัย หรือเหตุจำเป็นอย่างหนึ่งอย่างใดที่ไม่สามารถดำเนินงานตามหลักเกณฑ์การประเมินผล อันมิใช่เนื่องจากความผิดของร้านขายส่งยาสูบ ให้ร้านฯ ชี้แจงเหตุผลเป็นลายลักษณ์อักษรต่อการยาสูบแห่งประเทศไทย

แบบแนบท้าย คำสั่งการยาสูบแห่งประเทศไทย ที่ ๘๑/๒๕๖๘
เรื่อง หลักเกณฑ์การประเมินผลร้านขายส่งยาสูบ

คำจำกัดความเกณฑ์ประเมิน

๑. ศักยภาพการขาย (ร้อยละ ๓๐)

๑.๑ ปริมาณการสั่งซื้อเปรียบเทียบยอดเป้าหมาย (ร้อยละ ๑๕)	**ระดับ**
ต่ำกว่าเป้าหมาย มากกว่า ร้อยละ ๒๐	๑
ต่ำกว่าเป้าหมาย ไม่เกิน ร้อยละ ๒๐	๒
ต่ำกว่าเป้าหมาย ไม่เกิน ร้อยละ ๑๕	๓
ต่ำกว่าเป้าหมาย ไม่เกิน ร้อยละ ๑๐	๔
เท่ากับหรือสูงกว่าเป้าหมาย	๕

ข้อมูล : จากกองวางแผนกลยุทธ์การขาย ฝ่ายขาย

๑.๒ สัดส่วน (%) ของการบรรลุเป้าหมายปีปัจจุบัน เปรียบเทียบกับ สัดส่วน (%) ของการบรรลุเป้าหมายปีที่ผ่านมา (ร้อยละ ๑๕)	**ระดับ**
ลดลง มากกว่า ร้อยละ ๕	๑
ลดลง ไม่เกิน ร้อยละ ๕	๒
เท่าเดิม หรือ เพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ ๐.๕	๓
เพิ่มขึ้น ร้อยละ ๐.๕๑ – ๕	๔
เท่ากับเป้าหมาย หรือ เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ ๕	๕

ข้อมูล : จากกองวางแผนกลยุทธ์การขาย ฝ่ายขาย

๒. ศักยภาพในการกระจายสินค้าและดูแลตลาดยาสูบ (ร้อยละ ๑๐)

จำนวนร้านค้าในสังกัดที่แจ้งให้ ยสท.ทราบในปีประเมิน	**ระดับ**
ไม่แจ้งฯ / ไม่มีร้านค้า	๐
มีร้านค้า ๑ - ๑๐ ร้าน	๓
มีร้านค้า ๑๑ ร้านขึ้นไป	๕

ข้อมูล : จากกองบริหารช่องทางการจำหน่าย ฝ่ายตลาด

๓. ศักยภาพในการสนับสนุนและพัฒนาการตลาดและการขาย (ร้อยละ ๕๐)

๓.๑ จำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ (ร้อยละ ๒๐)	**ระดับ**
สั่งซื้อ ๑ กลุ่ม	๑
สั่งซื้อ ๒ กลุ่ม	๒
สั่งซื้อ ๓ กลุ่ม	๓
สั่งซื้อ ๔ กลุ่ม	๔
สั่งซื้อ ๕ กลุ่มขึ้นไป	๕
จำแนกผลิตภัณฑ์เป็นกลุ่ม ๖ กลุ่ม ๑. กรองทิพย์ ๙๐, กรุงทอง ๙๐, สามิต ๙๐, สายฝน ๙๐ ๒. SMS, WONDER S ๓. LINE ๗.๘, LINE ๗.๑ ๔. GOAL, KRONG THIP ๗.๑ S ๕. ผลิตภัณฑ์บุหรี่ตราใหม่ในรอบปีที่ประเมิน ๖. ผลิตภัณฑ์อื่น เช่น ถุงนิโคติน (SNUS หรือนิโคตินเพลาช์)น้ำหอม เป็นต้น	

ข้อมูล : จากกองวางแผนกลยุทธ์การขาย ฝ่ายขาย

๓.๒ สนับสนุนผลิตภัณฑ์ใหม่ของ ยสท. ที่วางจำหน่ายในปีประเมิน (ร้อยละ ๒๐)	**ระดับ**
ไม่สนับสนุน	๐
สนับสนุน	๕
หมายเหตุ : ผลิตภัณฑ์บุหรี่ตราใหม่ในรอบปีที่ประเมิน หรือผลิตภัณฑ์อื่นที่วางจำหน่ายล่าสุด	

ข้อมูล : จากกองวางแผนกลยุทธ์การขาย ฝ่ายขาย

๓.๓ อัตราความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดและการขายกับ ยสท. (ร้อยละ ๑๐)	**ระดับ**
ไม่เข้าร่วมกิจกรรม (ร้อยละ ๐)	๐
อัตราการเข้าร่วมกิจกรรม ต่ำกว่าร้อยละ ๕๐	๑
อัตราการเข้าร่วมกิจกรรม ร้อยละ ๕๐ – ๙๙.๙๙	๓
เข้าร่วมกิจกรรมครบทุกครั้ง (ร้อยละ ๑๐๐)	๕
นิยาม : การเข้าร่วมกิจกรรมหลักกับ ยสท. ได้แก่ - การประชุมร้านขายส่งยาสูบประจำปี - สมัครเข้าร่วม Family T Club - LINE OA - การประชุมออนไลน์	

ข้อมูล : จากกองปฏิบัติการขาย ฝ่ายขาย

๔. พฤติกรรมในการดำเนินการค้ายาสูบ (ร้อยละ ๑๐)

การปฏิบัติหน้าที่ตามระเบียบฯ และการดำเนินการค้ายาสูบ	**ระดับ**
หนังสือเตือนมากกว่า ๓ ครั้ง หรือถูกลงโทษ	๑
หนังสือเตือน ๓ ครั้ง	๒
หนังสือเตือน ๒ ครั้ง	๓
หนังสือเตือน ๑ ครั้ง	๔
หนังสือแจ้งเตือน	๕

ข้อมูล : จากกองบริหารช่องทางการจำหน่าย ฝ่ายตลาด

.....