เอกสาร บจ. หมวด ข

ลำดับที่ 018

เรื่อง นโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยพัฒนากระบวนการส่งมอบสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดสรรคู่ค้าที่มีคุณภาพ การส่งเสริมศักยภาพของคู่ค้า ไปจนถึงการสร้างความผูกพันกับคู่ค้า โดยการเพิ่มกระบวนการบูรณาการด้านความยั่งยืนในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงด้านต้นทุน ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง ตลอดจนเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างการเปลี่ยนแปลงเสริมความแข็งแกร่งของคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

1. <u>การระบุประเภทของคู่ค้า</u>

1.1 หลักเกณฑ์พิจารณาคู่ค้าที่สำคัญ (Critical Tier 1)

- คู่ค้าที่มีมูลค่ายอดซื้อสูง
- คู่ค้าที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ ซึ่งมีผลกระทบอย่างมากต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน ความสำเร็จของตลาด
- คู่ค้าที่มีน้อยราย หรือ ไม่สามารถทำแทนได้

1.2 หลักเกณฑ์พิจารณาคู่ค้าที่สำคัญลำดับถัดไป (Critical Non-Tier 1)

- คู่ค้าที่มีมูลค่ายอดซื้อปานกลางถึงสูง
- คู่ค้ากลุ่มอื่นๆ ที่สามารถทดแทนกันได้

2. <u>การจัดลำดับความเสี่ยงคู่ค้าเพื่อวางแผนการพัฒนา</u>

คู่ค้าที่มีผลการดำเนินงานในระดับ D หรือ อยู่ในเกณฑ์ “ควรปรับปรุง” จะถูกจัดอยู่ในกลุ่มคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง

ระดับคู่ค้า (เกรด)	คะแนนประเมิน	การแปลผล
A	90 -100	ผ่าน ระดับดีมาก
B	80 – 89	ผ่าน ระดับดี
C	60 - 79	ผ่าน ระดับพอใช้
D	น้อยกว่า 60	ควรปรับปรุง

3. การประเมินความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าด้านเศรษฐกิจ

กลุ่มบริษัทจัดลำดับความสำคัญของคู่ค้า โดยประเมินความสำคัญของคู่ค้าตามกลุ่มประเภทสินค้าและมูลค่าการซื้อขาย รวมถึงการประเมินระดับความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานและผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท เพื่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและระบบการจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ให้กลุ่มบริษัทสามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

3.1 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงสูง-ปานกลาง-ต่ำ มูลค่าการซื้อสูง

- บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers) และการบริหารคู่ค้าสัมพันธ์ (Supplier Relation Management)
- สำหรับคู่ค้าที่มีการซื้อขายสินค้าที่มีปริมาณและมูลค่าการซื้อสูง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการซื้อขาย กลุ่มบริษัทจะกำหนดการจัดทำสัญญาการซื้อขาย เพื่อให้คู่ค้าเกิดความมั่นใจ และเตรียมการผลิตวัตถุดิบให้สามารถรองรับปริมาณการใช้งานที่เพียงพอตลอดอายุสัญญาการซื้อขาย

3.2 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงปานกลาง-ต่ำ มูลค่าการซื้อต่ำ

- บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยจัดหาคู่ค้าสำรอง (Multiple Suppliers)

4. หลักเกณฑ์การประเมินความยั่งยืน (ESG)

กลุ่มบริษัทกำหนดเกณฑ์การประเมินความยั่งยืน (ESG) เพื่อลดความเสี่ยงจากการทำงานร่วมกับผู้จัดหาที่ไม่ได้มาตรฐาน ปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดของเสีย และเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า อีกทั้งยังช่วยให้กลุ่มบริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อสาธารณชน นอกจากนี้ ยังส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั่วทั้งห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจะนำไปสู่การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมในระยะยาว โดยมีหลักเกณฑ์การประเมินทั้งสามด้าน ดังนี้

4.1 ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

- การประกาศนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม
- การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
- กิจกรรมที่ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมด้านสิ่งแวดล้อม
- การจัดซื้อและจัดจ้างอย่างยั่งยืน
- ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม

4.2 ด้านสังคม (Social)

- สิทธิมนุษยชนและการใช้แรงงาน
- อาชีวอนามัยและความปลอดภัย
- ไม่มีข้อร้องเรียน ฟ้องร้องดำเนินคดีแรงงาน
- ส่วนร่วมในการพัฒนาความยั่งยืนของชุมชน

4.3 ด้านการกำกับดูแล (Governance)

- มีการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลภายในบริษัท
- ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ซื่อสัตย์เป็นธรรม
- มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
- การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนด

5. <u>เกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าที่ต้องได้รับการประเมิน ณ สถานประกอบการ (On-site Audit) ประจำปี</u>

1) คู่ค้าที่มีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าสูงสุด 10 อันดับแรก โดยมีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนในแต่ละปี
2) คู่ค้าที่มีการตรวจพบปัญหาทางด้านคุณภาพ 5 อันดับแรกของกลุ่มสินค้า
3) คู่ค้ารายใหม่ที่บริษัทว่าจ้างให้ผลิตสินค้า ต้องมีการจัดทำแผนงานการสุ่มตรวจประเมินคุณภาพของคู่ค้าร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานปฏิบัติการสาขาโรงงาน หน่วยงานจัดซื้อ-จัดหา และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

นโยบายฉบับนี้ ได้รับความเห็นชอบโดยมติคณะกรรมการบริหารแล้ว ทั้งนี้ ให้มีผลตั้งแต่วันที่ 30 พฤษภาคม 2567 เป็นต้นไป

(นายองอาจ ปัณฑุยากร)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร