การบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

1. วัตถุประสงค์

- เพื่อให้คู่ค้าได้มีส่วนร่วมในกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานของพีทีจี และเพิ่มขีดความสามารถในประเด็นความยั่งยืน
- เพื่อให้มั่นใจได้ฟว่าความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่อุปทานของคู่ค้าของบริษัทได้รับการบริหารจัดการอย่างเหมาะสม เพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน ยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขัน และเสริมสร้างการเติบโตในระยะยาวไปด้วยกัน

2. ขอบเขต

กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง คือ กิจกรรมการจัดซื้อสินค้าและบริการทั้งหมดกับกลุ่มบริษัท พีมีจี รวมทั้งบริษัทย่อยทั้งหมดที่พีทีจีมีอำนาจในการควบคุม

ผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง คือ ผู้ขายสินค้า ผู้รับจ้าง และ/หรือผู้ให้บริการ ทั้งที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาแก่กลุ่มบริษัท รวมถึงผู้รับจ้างช่วง ของผู้ขายสินค้า ผู้รับจ้าง และ/หรือผู้ให้บริการดังกล่าว

3. คำจำกัดความ

Approved Supplier List หมายถึง รายชื่อคู่ค้าที่ผ่านกระบวนการคัดเลือกเบื้องต้นของกลุ่มบริษัท พีทีจี แล้ว

Corrective Action Plan หมายถึง แผนการดำเนินการที่คู่ค้าจำเป็นต้องปรับปรุงแก้ไขหลังจากได้รับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืนแล้ว (ESG Audit)

Significant/Critical Supplier หมายถึง คู่ธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจของพีทีจี เช่น มียอดซื้อสูง เป็นส่วนประกอบสำคัญของสินค้า หรือไม่อาจหาวัสดุ/ผู้ขาย รายอื่นมาทดแทนได้

Significant/Critical Non-tier 1 suppliers หมายถึง คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง แต่จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับคู่ค้าที่มีนัยสำคัญ (Significant Supplier)

Tier 1 suppliers หมายถึง คู่ค้าจัดหาสินค้า วัสดุ หรือบริการ (รวมถึงทรัพย์สินทางปัญญา (IP) / สิทธิบัตร) ให้กับบริษัทโดยตรง

Self-Assessment Questionnaire หมายถึง แบบสอบถามการประเมินตนเองของคู่ค้าด้านความยั่งยืนซึ่งครอบคลุม ประเด็นด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท เพื่อประเมินประศักยภาพในด้านดำเนินงานของคู่ค้าในด้านความยั่งยืน และเป็นส่วนหนึ่งในการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

4. ขั้นตอนการดำเนินการ

4.1 คุณสมบัติของคู่ค้า และการขึ้นทะเบียนผู้ขายรายใหม่

ก่อนเริ่มธุรกรรม เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ผู้รับผิดชอบการจัดหา จะดำเนินการจัดหาคู่ค้าที่คาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการตามความต้องการได้ ทั้งนี้ คู่ค้าที่จะได้รับคัดเลือกให้ทำงานกับกลุ่มบริษัทจะต้องมีคุณสมบัติ อย่างน้อยดังต่อไปนี้

1. จะต้องเป็นคู่ค้าผู้มีสถานประกอบการที่สามารถตรวจสอบได้

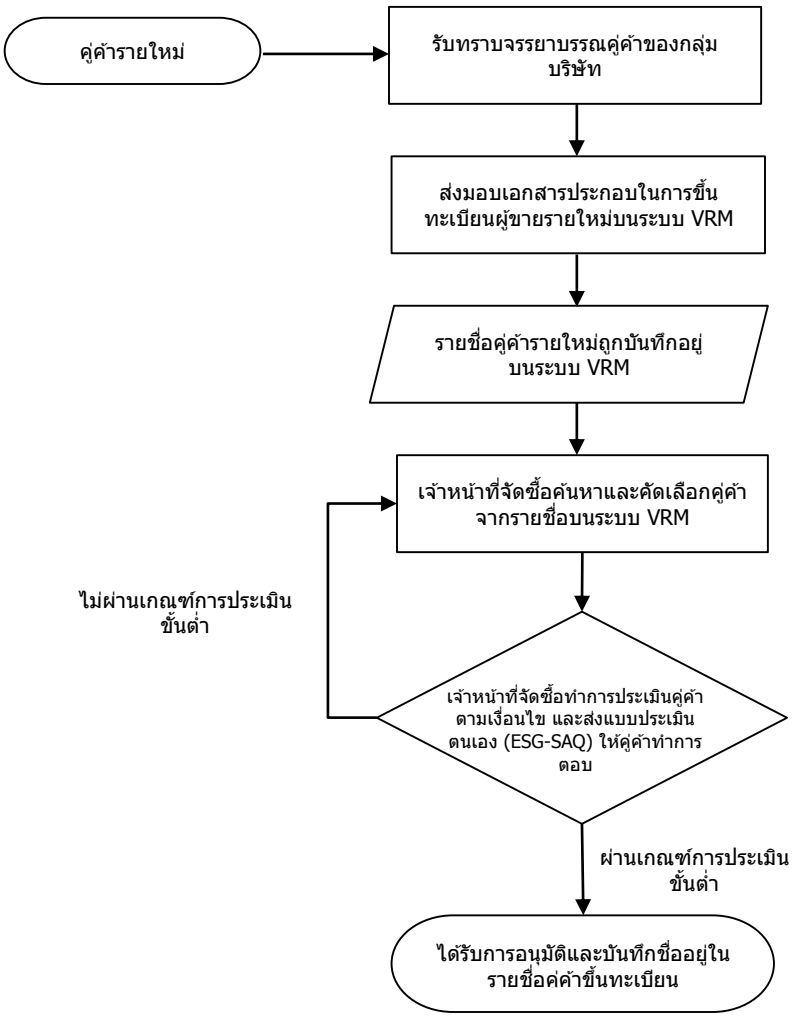
2. จะต้องเป็นคู่ค้าผู้มีบุคลากร เครื่องจักร และอุปกรณ์ สินค้า บริการ สถานภาพทางการเงินและ/ หรือประวัติการดำเนินกิจการที่เหมาะสมและน่าเชื่อถือ

3. จะต้องเป็นผู้ที่มีผลการทำงานอ้างอิงเป็นที่น่าเชื่อถือ เพียงพอให้ประเมินผลโดยกลุ่มพีทีจีรวมถึงการส่งมอบการให้บริการหลังการขาย การรับประกัน และ/หรือประเด็นเงื่อนไขอื่นๆ

4. จะต้องส่งมอบเอกสารประกอบในการขึ้นทะเบียนผู้ขายรายใหม่ ได้แก่ สำเนาเอกสารรับรองทะเบียนนิติบุคคล สำเนาหนังสือรับรองอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่ออกโดยหน่วยงานราชการ เอกสารผู้รับมอบอำนาจ และสำเนาหนังสือจดทะเบียนกับกรมสรรพากรต่างๆ เช่น สำาเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภพ.20) เป็นต้น

5. คู่ค้ารายใหม่ของกลุ่มบริษัท พีทีจี ทุกรายลงนามตอบรับการยินยอมรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้าของกลุ่มบริษัท (PTG Group's Supplier Code of Conduct) และดำเนินการตอบแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment Questionnaire: SAQ) ที่ครอบคลุม ประเด็นด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท เพื่อประเมินประศักยภาพในด้านดำเนินงานของคู่ค้าในด้านความยั่งยืน และเป็นส่วนหนึ่งในการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

6. เจ้าหน้าที่จัดซื้อจะดำเนินการตามขั้นตอนอนุมัติการขึ้นทะเบียนผู้ขายรายใหม่ โดยทำการประเมินผู้ขายตามเงื่อนไข ผู้ขายที่ผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำและได้รับการอนุมัติจากผู้จัดการส่วนจัดซื้อหรือผู้มีอำนาจอนุมัติ จะได้รับการบันทึกชื่ออยู่ในรายชื่อคู่ค้าขึ้นทะเบียน (Approved Supplier List) ของกลุ่มบริษัทต่อไป



ภาพที่ 1: กระบวนการประเมินตนเองด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

เกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าด้าน ESG โดยประเมินจากผลจากแบบประเมินความยั่งยืน (SAQ) โดยมีสัดส่วนที่ร้อยละ 5 จากคะแนนการประเมินคู่ค้ารายใหม่

ตารางที่ 1 ตัวอย่างหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

ข้อ	หัวข้อการให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1	คุณภาพของสินค้าและบริการ (ประเมินจากสินค้า หรือผลงานที่ผ่านมา)	25 %
2	ราคา/ค่าบริการ เลือกระหว่างข้อ 2.1 สินค้าที่เคยซื้อแล้ว	20%
	2.2 สินค้ารายการใหม่	20%
3	ระยะเวลาการจัดส่ง	20%
4	การให้ความร่วมมือกับบริษัท	15%
5	เงื่อนไขการชำระเงิน	15%
6	การดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ	5%

ตารางที่ 2 แบบประเมินตนเองด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

ข้อ	การดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ	คะแนน
1	การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม	1
2	สิทธมนุษยชนและแรงงาน	1
3	ความปลอดภัยอาชีวอนามัย	1
4	ความรับผิดชอบต่อสังคม	1
5	การกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ	1

4.2 การประเมินเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน

พีทีจี จัดโครงสร้างทะเบียนคู่ค้าให้เอื้อต่อการบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้าอย่างรัดกุม เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน และป้องกันผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของ พีทีจี โดยทำการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า ใน 2 มิติ ได้แก่

1. คู่ค้าที่มีความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของ พีทีจี เช่น มูลค่าการสั่งซื้อ ความสำคัญของสินค้าและบริการ และการจัดหาสินค้าและบริการที่ไม่สามารถทดแทนกันได้ เป็นต้น
2. คู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ

4.2.1 การระบุความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

พีทีจี จะมีการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัท ทุกๆ 3 ปี ซึ่งครอบคลุมคู่ค้ากลุ่มธุรกิจน้ำมัน และธุรกิจ Non-oil ตามเกณฑ์การประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนทั้งในมิติโอกาสเกิดและผลกระทบจากความเสี่ยงด้านความยั่งยืน การประเมินดังกล่าวใช้วิธีการประเมินความเสี่ยงในระดับกลุ่มสินค้าและบริการของคู่ค้า (Commodity-specific risk) แต่ละรายโดยหน่วยงานที่รับผิดชอบซึ่งครอบคลุมทั้ง 7 หัวข้อหลักในมาตรฐานแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคม ISO 26000 ได้แก่ หลักธรรมาภิบาล หลักสิทธิมนุษยชน หลักการปฏิบัติทางด้านแรงงาน ด้านสิ่งแวดล้อม การปฏิบัติอย่างเป็นธรรม การคำนึงถึงประเด็นด้านผู้บริโภค และการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ประเด็นด้านความยั่งยืนที่ครอบคลุม ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

Environment Risk Issues	Social Risk Issues	Governance Risk Issues
- Pollution	**Human rights**	**Organizational Governance**
- Greenhouse gas emission	- Discrimination	- Conflict of interest
- Energy use	- Forced or compulsory labour	- Bribery / Corruption Act
- Water use and waste water treatment	- Child labour	- Protecting information / Confidentiality
- Biodiversity	- Freedom of association/ Collective bargaining	- Fair competition
- Deforestation	- Rights of Minority/Vulnerable	- Reporting misconduct
- Sustainable resource use	**Labor Practices**	**Fair operation practices**
- Waste	- Occupational health and safety	- Corruption
	- Working Condition : wages and benefit, working hours	- Political involvement
	- Emergency Preparedness	- Unfair competition
	Consumer Issues	- Property rights
	- Consumer health and safety	
	- Consumer data protection and privacy	
	- Education and awareness	
	Community	
	- Health and safety	
	- Standard of living	

ตารางที่ 4 เกณฑ์การประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการของคู่ค้า

การประเมินโอกาสเกิดความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า (Risk rating scale: Likelihood)

เกณฑ์	ต่ำมาก (1)	ต่ำ (2)	ปานกลาง (3)	สูง (4)	สูงมาก (5)
ความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้น	มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดน้อยกว่า 10%	มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดตั้งแต่ 10% - 20%	มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดตั้งแต่ 21% - 50%	มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดตั้งแต่ 51% - 80%	มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดตั้งแต่ 81% - 100%
ความถี่	เกิดขึ้น 1 ครั้ง / ปี	เกิดขึ้น 2-3 ครั้ง / ปี	เกิดขึ้น 4-6 ครั้ง / ปี	เกิดขึ้น 1 ครั้ง / เดือน	มากกว่า 1 ครั้ง / เดือน

การประเมินผลกระทบความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า (Risk rating scale: Impact)

เกณฑ์		ต่ำมาก (1)	ต่ำ (2)	ปานกลาง (3)	สูง (4)	สูงมาก (5)
สิ่งแวดล้อม	ผลกระทบต่อธุรกิจ/ชุมชน	ส่งผลกระทบระดับส่วนงาน/แผนกภายในฝ่ายงาน ซึ่งสามารถแก้ไขหรือควบคุมได้ในระยะเวลาไม่เกิน 1 วัน	ทำให้การจัดการด้านสิ่งแวดล้อมไม่ได้ผลตามต้องการ หรือล่าช้ามากกว่า 1 วันแต่ไม่เกิน 15 วัน แต่ยังสามารถควบคุมได้ หรือ ส่งผลกระทบภายในฝ่ายงาน	มีแนวโน้มที่จะทำให้องค์กรถูกร้องเรียน หรือทำให้ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมไม่มีประสิทธิผล หรืออาจทำให้ไม่สอดคล้องกับข้อกฎหมาย หรือใช้ระยะเวลาในการแก้ไขปัญหามากกว่า 15 วัน แต่ไม่เกิน 1 เดือน	เกิดการร้องเรียนจากชุมชนใกล้เคียง ส่งผลกระทบถึงองค์กรอื่นที่ปฏิบัติงานร่วมกัน หรือทำให้ผิดกฎหมาย หรือพันธสัญญาที่ต้องปฏิบัติตาม หรือระยะเวลาในการแก้ไขปัญหามากกว่า 1 เดือนขึ้นไป	ส่งผลกระทบถึงชุมชนในวงกว้าง หรือ ต้องมีหน่วยงานภายนอกและหน่วยงานภาครัฐเข้าร่วมปฏิบัติการ เพื่อตอบโต้ต่อเหตุการณ์ หรือระยะเวลาในการแก้ไขปัญหามากกว่า 1 ปี
สังคม	ผลกระทบต่อชื่อเสียง	มีการกระจายข่าวในบริเวณท้องถิ่นระยะแคบ (หลายจังหวัด) แต่ไม่ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ	มีการกระจายข่าวในบริเวณท้องถิ่นระยะแคบ (หลายจังหวัด) เป็นเวลา 1 วัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ	มีการกระจายข่าวในทั่วประเทศผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ หรือโซเชียลมีเดีย อย่างรวดเร็วเป็นเวลา 1 วัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ	มีการกระจายข่าวทั่วประเทศผ่านสื่อต่างๆ อย่างรวดเร็วเป็นเวลา 2 วันติดต่อกัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ	มีการกระจายข่าวในทั่วประเทศผ่านสื่อต่างๆ อย่างรวดเร็วเป็นเวลามากกว่า 2 วันติดต่อกัน หรือเผยแพร่ตามสื่อต่างประเทศ ซึ่งอาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ
บรรษัทภิบาล/เศรษฐกิจ	ผลกระทบต่อธุรกิจ	ไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ	ส่งผลให้มีรายจ่ายแต่ไม่กระทบต่อการดำเนินงาน	ส่งผลให้มีรายจ่ายหรือการดำเนินงานหยุดชะงักในระยะสั้น	ส่งผลให้รายจ่ายสูงและมีผลกระทบด้านลบต่อรายได้และ/หรือการดำเนินธุรกิจ	ส่งผลให้มีรายจ่ายสูงและมีผลกระทบด้านลบอย่างมากต่อรายได้และ/หรือการดำเนินงานธุรกิจ

คู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับสูง หมายถึง คู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนสูงในประเด็น ESG ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญทั้งทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงินต่อกลุ่มบริษัท พีทีจี ซึ่งรวมถึงเกณฑ์ต่อไปนี้:

- ด้านสิ่งแวดล้อม: การจัดการสิ่งแวดล้อม
- ด้านสังคม: พนักงาน สิทธิมนุษยชน การพัฒนาทรัพยากรบุคคล ความรับผิดชอบต่อสังคม ความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น
- ด้านบรรษัทภิบาล: จริยธรรมทางธุรกิจ ความปลอดภัยทางไซเบอร์ และการปกป้องความเป็นส่วนตัว การบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

4.2.2 การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าที่มีความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของ พีทีจี

4.2.2.1 การกำหนดคู่ค้ารายสำคัญ

พีทีจี ได้ดำเนินการจำแนกกลุ่มคู่ค้าออกเป็นคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Tier 1 Suppliers) คู่ค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง (Significant/Critical Tier 1 Suppliers) และคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Significant/Critical Non-Tier 1 Suppliers) โดยเกณฑ์ในการวิเคราะห์กำหนดไว้ดังนี้

1. มูลค่าการสั่งซื้อ เช่น ร้อยละ 80 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด
2. ความสำคัญของสินค้า/บริการต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
3. ระดับของการพึ่งพาคู่ค้า หรือการทดแทนกันของสินค้า

ตารางที่ 5 เกณฑ์ผลกระทบด้านผู้ซื้อ

Buyer Impact level	Criteria
Severe (5)	- Extremely high spending / extremely high switching cost - Very critical components - Non- substitutable components
Significant (4)	- High spending - Important components - Alternative sources available but high switching cost
Medium (3)	- Moderate spending - Somewhat important components - Consequence of non-availability but not cause operation interruption
Negligible (2)	- low Spending - Not important components
Not important (1)	- Insignificant Spending

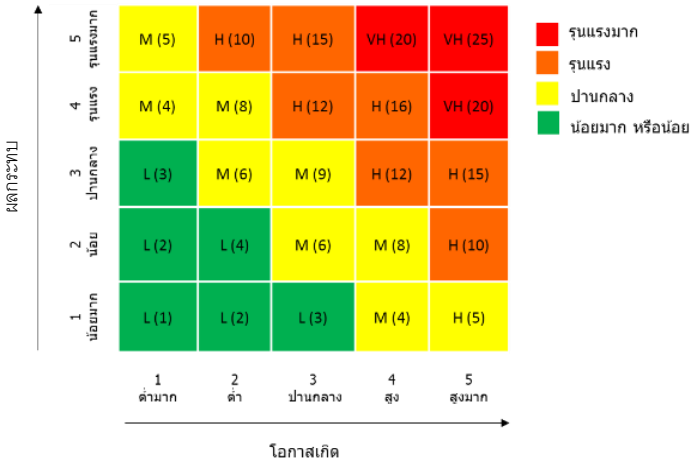
4.2.3 การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ

ประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า โดยประเมินจากโอกาสเกิดและผลกระทบ ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

Group	No.	Sub-group	Environmental Risk Assessment					Social Risk Assessment					Governance Risk Assessment				
			Issue	Likelihood	Impact	ESG Risk Level	Rationale	Issue	Likelihood	Impact	ESG Risk Level	Rationale	Issue	Likelihood	Impact	ESG Risk Level	Rationale
Oil and Chemical	1.1	Petroleum/LPG	Greenhouse gas emission	4	2	M (8)		-Forced or compulsory labour - Child labour	2	3	M (6)		Bribery	2	3	M (6)	
			Biodiversity	3	5	H (15)		Occupational health and safety	3	4	H (12)		Political involvement	4	2	M (8)	
			Water use and waste water treatment	3	3	M (9)		Emergency Preparedness	2	4	M (8)						
			Pollution	3	3	M (9)		Health and safety & standard of living	2	4	M (8)						
			Summary			4		Summary			4		Summary			3	

ภาพที่ 2 ตัวอย่างการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้าแยกตามกลุ่มของสินค้าและบริการ

เมื่อทำการประเมินความเสี่ยงแล้ว คะแนนของผลประเมินโอกาสเกิดและผลกระทบในแต่ละมิติด้านความยั่งยืน (เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม) ที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุด จะถูกใช้เป็นคะแนนรวมความเสี่ยงในแต่ละกลุ่มคู่ค้าตามประเภทสินค้าและบริการ ซึ่งจะแสดงลงในแผนผังประเมินความเสี่ยง ดังภาพที่ 3



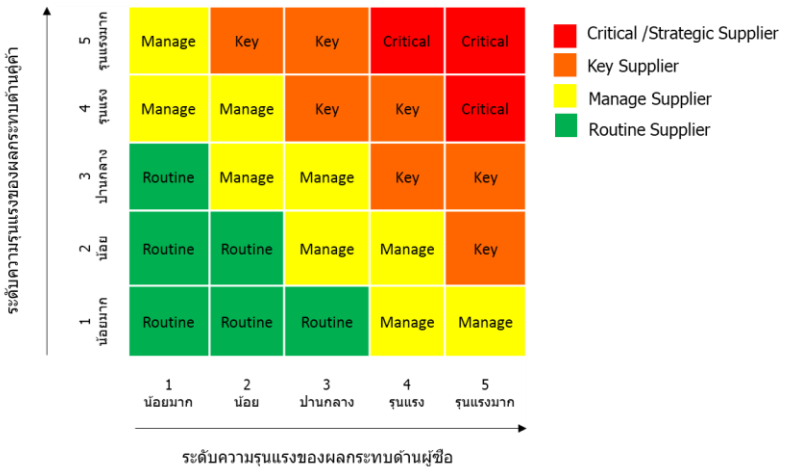
อ้างอิง : PTG Enterprise Risk Matrix

ภาพที่ 3 แผนผังประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment Matrix)

กลุ่มคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับสูง ถึงสูงมาก จะถูกกำหนดไว้ในแผนผังประเมินความเสี่ยงในช่องสีส้ม และสีแดงตามลำดับ

4.2.4 การบริหารกลุ่มงานคู่ค้าและแนวทางการบริหารจัดการคู่ค้า

การประเมินระดับความเสี่ยงกลุ่มงานสินค้าและบริการของ พีทีจี เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้การบริหารกลุ่มงานคู่ค้าและแนวทางการบริหารจัดการคู่ค้าแตกต่างกัน โดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ดังตารางที่ 4



ภาพที่ 4 Supplier Classification Matrix

ตารางที่ 3 การบริหารกลุ่มงานคู่ค้าและแนวทางการบริหารจัดการคู่ค้า

ระดับการบริหารกลุ่มงานคู่ค้า	ความหมาย	กลยุทธ์ในการบริหารจัดการ	เครื่องมือในการบริหารจัดการ
1. Critical/Strategic Supplier	กลุ่มคู่ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่มีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดผลกระทบในระดับรุนแรงต่อคู่ค้าเองและต่อชุมชนโดยรอบ ซึ่งจะส่งผลกระทบที่รุนแรงต่อผู้ซื้อทั้งทางด้านธุรกิจและภาพลักษณ์องค์กร	พัฒนาความสัมพันธ์และพลังร่วมทางธุรกิจในระยะยาว เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการดำเนินธุรกิจร่วมกันและสร้างมูลค่าเพิ่ม	• นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า • จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับบริษัทคู่ค้าสำหรับกลุ่มงาน CRITICAL/ STRATEGIC • การตรวจสอบและประเมินการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของคู่ค้า (ESG Audit) • การบริหารจัดการความสัมพันธ์คู่ค้า • การเสริมสร้างศักยภาพคู่ค้า
2. Key Supplier	กลุ่มคู่ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่ผลิตภัณฑ์กระจายไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งมีผลกระทบสูงต่อผู้ซื้อทั้งด้านธุรกิจและภาพลักษณ์องค์กร	พัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาวเพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย/ความเสี่ยง และรักษาระดับการแข่งขัน	• นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า • จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับบริษัทคู่ค้าสำหรับกลุ่มงานทั่วไป
3. Managed/ Routine Supplier	กลุ่มคู่ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานส่วนใหญ่ในเชิงปฏิบัติการ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อชุมชนหรือบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีความเสี่ยงน้อยถึงปานกลางต่อผู้ซื้อ	รักษาความสัมพันธ์ตามผลการดำเนินงาน และมีการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงตามความต้องการของลูกค้า	• นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า • จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับบริษัทคู่ค้าสำหรับกลุ่มงานทั่วไป

5. กระบวนการตรวจประเมินคู่ค้าด้านความยั่งยืน

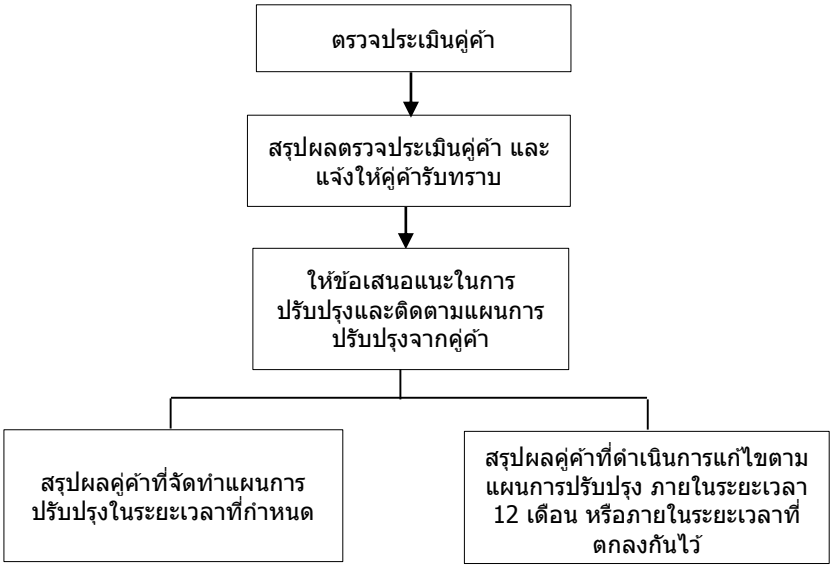
กลุ่มคู่ค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง (Significant/Critical Tier 1 Suppliers) และกลุ่มคู่ค้าที่มีการประเมินความเสี่ยงแล้วในระดับความเสี่ยงสูงและสูงมาก หรือ คู่ค้าที่อยู่ในกลุ่ม Strategic supplier /key จะได้รับการเยี่ยมชมสถานประกอบการเพื่อตรวจประเมินคู่ค้า (Site visit) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยเจ้าหน้าที่ของกลุ่มบริษัทเพื่อร่วมกันบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากคู่ค้าให้เติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

รายละเอียดสำหรับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืนของคู่ค้า จะสอดคล้องกับแนวปฏิบัติจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับบริษัทคู่ค้าที่ พีทีจีได้กำหนดไว้ และสอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติของ amfori BSCI ซึ่งครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และ

บรรษัทภิบาล โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเด็นสำหรับตรวจประเมินคู่ค้าด้านความยั่งยืน			
ด้านจรรยาบรรณทางธุรกิจ (น้ำหนัก 25 %)	**ด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงาน (น้ำหนัก 25 %)**	**ด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย (น้ำหนัก 30 %)**	**ด้านสิ่งแวดล้อม (น้ำหนัก 20 %)**
▪ การกำกับดูแลกิจการ ▪ การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ▪ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ▪ การรักษาข้อมูลอันเป็นความลับ ▪ การใช้ และการดูแลทรัพย์สิน ทางปัญญา ▪ การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น	▪ การไม่เลือกปฏิบัติ ▪ การไม่บังคับใช้แรงงาน ▪ การคุ้มครองสิทธิของแรงงาน ▪ ค่าจ้าง สิทธิประโยชน์และระยะเวลาการทำงาน	▪ ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ▪ อุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคล ▪ การเตรียมความพร้อมในสถานการณ์ฉุกเฉิน	▪ ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ และมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ▪ ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ▪ ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility)

5.1 ขั้นตอนการตรวจประเมินคู่ค้า



1. เจ้าหน้าที่จัดซื้อที่รับผิดชอบต้องทำข้อตกลงเบื้องต้นเพื่อชี้แจงขอบเขตการตรวจสอบ เอกสารที่จำเป็น สำหรับการตรวจสอบให้แก่คู่ค้าอย่างน้อย 4 สัปดาห์ก่อนวันตรวจสอบ

2. หากเกิดสถานการณ์ฉุกเฉินไม่สามารถลงพื้นที่ได้ (เช่น ระหว่างช่วงโควิด-19) ให้ดำเนินการตรวจสอบด้วยวิธีการอื่น เช่น การตรวจสอบออนไลน์ การสอบทานข้อมูลต่างๆที่คู่ค้าได้เปิดเผยไว้ หรือขอเอกสารสนับสนุนเพิ่มเติมจากคู่ค้า ฯลฯ

3. ทีมตรวจประเมินจะทำการประเมินคู่ค้าตามแบบประเมินด้านความยั่งยืนของคู่ค้า หลังจากดำเนินการตรวจประเมินแล้วจะสรุปผลการตรวจ และแจ้งให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อทำการแจ้งผลการตรวจสอบพร้อมกับแบบฟอร์มการจัดทำแผนการปรับปรุง

ให้กับคู่ค้า ภายใน 14 วันทำการ

4. ในกรณีที่ผลการตรวจสอบไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด ทีมตรวจประเมินจะระบุประเด็นข้อเสนอแนะเพื่อให้คู่ค้าจัดทำแผนในปรับปรุง และส่งกลับมายังเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ภายใน 30 วันทำการ หลังจากได้รับผลการตรวจประเมิน ทั้งนี้ คู่ค้าจำเป็นต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงตามแผนในระยะเวลา 12 เดือน หรือภายในระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ โดยพีทีจี จะติดตามความคืบหน้าการดำเนินการตามแผนการปรับปรุงอย่างน้อย 6 เดือน หลังจากได้รับแผนการปรับปรุงจากบริษัทคู่ค้า

เกณฑ์การให้คะแนนการตรวจประเมินด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

ระดับคะแนน		ความหมาย
≥ 80	Excellence	บริษัทปฏิบัติตามการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในระดับดีมาก และไม่ต้องมีการติดตาม
≥ 70-79	Good	บริษัทปฏิบัติตามการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในระดับดี ควรมีการปรับปรุงในบางประเด็น แต่ไม่ต้องมีการติดตาม
≥ 50-69	Fair	บริษัทปฏิบัติตามการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในระดับพอใช้ ควรมีการจัดทำแผนการปรับปรุงในด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG Corrective Action Plan) และดำเนินการแก้ไขปรับปรุงภายในระยะเวลาที่กำหนด
< 50	Poor	บริษัทปฏิบัติตามการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในระดับต่ำ ต้องมีการจัดทำแผนการปรับปรุงในด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG Corrective Action Plan) และดำเนินการแก้ไขปรับปรุงภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ หากไม่มีการปรับปรุงแก้ไขจะส่งผลกระทบต่อคะแนนในการประเมินผู้ขาย

ทั้งนี้ บริษัทมีการรายงานการดำเนินงานในด้านการบริหารจัดการคู่ค้า ต่อคณะทำงานกำกับดูแลกิจการซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูง เป็นประจำทุก 3 เดือน เพื่อรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน และได้รับข้อเสนอแนะและทิศทางที่เหมาะสมต่อการบริหารจัดการคู่ค้าที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและคู่ค้าขององค์กร