



PTG ENERGY GROUP

เอกสารสนับสนุน

เรื่อง

กลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain Strategy)

ประวัติการแก้ไข

03	01/01/68	ทบทวน ประจำปี 2567
02	01/01/67	ทบทวน ประจำปี 2566
01	01/01/66	ทบทวน ประจำปี 2565
00	11/08/65	จัดทำครั้งแรก
แก้ไขครั้งที่	วันที่บังคับใช้	รายละเอียดการแก้ไข



กลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาระบบการบริหารห่วงโซ่อุปทานให้เกิดประสิทธิภาพ ความโปร่งใส ตลอดจนสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนสู่ลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ พร้อมทั้งลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment, Social, Governance: ESG) ที่อาจเกิดจากการดำเนินงานของลูกค้า กลุ่มบริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยมุ่งในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ครอบคลุม ตั้งแต่การคัดเลือกคู่ธุรกิจที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม พร้อมปรับตัวตามความเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนภายใต้แผนบริหารจัดการความเสี่ยง ตลอดจนพัฒนาคู่ค้าให้สามารถดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและเติบโตร่วมกันในระยะยาว

โดยกำหนดให้มีการดำเนินตามกลยุทธ์ 5 ประการดังต่อไปนี้

1. สร้างมาตรฐานในการบริหารจัดการคู่ค้า

สร้างมาตรฐานในกระบวนการบริหารจัดการคู่ค้า ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกคู่ค้า การประเมินศักยภาพของผู้ขาย การรักษาคู่ค้า และการบริหารจัดการความเสี่ยง เพื่อให้สามารถดำเนินการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งตอบสนองความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น ตลอดจนเพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าและบริการที่ส่งมอบนั้นได้คุณภาพเป็นไปตามนโยบาย ข้อกำหนด มาตรฐานการดำเนินงานและสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจขององค์กร

2. สรรหา คัดเลือก และประเมินคู่ค้าอย่างมีความรับผิดชอบ

สรรหาและคัดเลือกคู่ค้าที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดี รวมถึงมีหลักเกณฑ์ในการประเมินคู่ค้าที่อยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Approved Vendor List) โดยนอกเหนือจากการคำนึงถึงคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า ราคา และประสิทธิภาพในการส่งมอบ บริษัทให้ความสำคัญต่อศักยภาพด้านการบริหารจัดการประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลของลูกค้า ครอบคลุมการจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม การปฏิบัติที่ดีต่อแรงงาน และการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

3. บริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของลูกค้า

กำหนดการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าด้านความยั่งยืน (ESG Risk Assessment) ตามลักษณะของการประกอบธุรกิจในแต่ละอุตสาหกรรมสำหรับคู่ค้าทุกราย พร้อมทั้งมีการตรวจประเมินคู่ค้า ไปจนถึงการติดตามผลการดำเนินงานของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง

4. เพิ่มประสิทธิภาพเชิงต้นทุน

มุ่งมั่นสร้างกระบวนการทำงานอันเป็นเลิศ โดยการบริหารจัดการข้อมูลแบบรวมศูนย์ (Consolidation) เพื่อจัดกลุ่มสินค้าและคู่ค้าได้อย่างเป็นระบบ ผ่านการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละขั้นตอน อีกทั้งเป็นการสนับสนุนให้เกิดความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ตลอดจนสามารถลดต้นทุน และลดความผิดพลาดในการทำงาน

5. สร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า

สร้างความสัมพันธ์ที่ดีร่วมกันเพื่อเสริมสร้างความไว้วางใจซึ่งกันและกันร่วมกับคู่ค้า พร้อมทั้งสร้างการเติบโตและโอกาสในการขยายธุรกิจ ทั้งในด้านการสร้างนวัตกรรม และการพัฒนาศักยภาพด้านความยั่งยืนผ่านการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างองค์กร



กลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทาน

การบูรณาการวัตถุประสงค์ ESG ที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทาน

กลยุทธ์	วัตถุประสงค์	การดำเนินการ
การสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า	สร้างการเติบโตและโอกาสในการขยายธุรกิจ ทั้งในด้านการสร้างนวัตกรรม และการพัฒนาศักยภาพด้านความยั่งยืนร่วมกับคู่ค้า	- จัดอบรมหลักสูตร การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม การปฏิบัติต่อแรงงานที่ดี อาชีวอนามัยและความปลอดภัย และการดำเนินธุรกิจตามหลักบรรษัทภิบาลให้แก่คู่ค้า โดยเฉพาะคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - มีการจัด Business review กับคู่ค้าเป็นรายไตรมาส
การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้าอย่างมีความรับผิดชอบ	สร้างความตระหนักให้แก่คู่ค้าในการคำนึงถึงปัจจัยด้าน ESG เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	บูรณาการประเด็นด้านความยั่งยืนเข้ากับการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ ตลอดจนการรักษาคู่ค้ารายปัจจุบัน
การบริหารความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า	เพื่อลดความเสี่ยงต่อการหยุดชะงักของธุรกิจ และผลักดันคู่ค้าให้ตระหนักถึงปัจจัยด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ	ประเมินความเสี่ยงคู่ค้า และเข้าตรวจประเมินคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับสูง รวมถึงกำหนดให้คู่ค้ามีการจัดทำแผนในการปรับปรุงแก้ไขพร้อมทั้งมีแผนการตรวจติดตามที่ชัดเจน