

แผนบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

แผนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อสร้างพลังงานที่ยั่งยืนและไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือสังคมในระยะยาว โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและการจัดการโครงสร้างของห่วงโซ่อุปทานให้มีความยืดหยุ่นและปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมภายนอกได้ โดยไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อธุรกิจและก่อให้เกิดความเสียหายต่อสังคมหรือสิ่งแวดล้อมในระยะยาว โดยมีการพิจารณาและใช้ปัจจัยทางสิ่งแวดล้อมและสังคมเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการตัดสินใจและดำเนินงาน เพื่อให้เกิดความยั่งยืน บริษัทจึงได้กำหนดแผนและแนวทางการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. การจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว (Green Procurement)

บริษัทดำเนินการในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ตามแนวทาง “การจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว” เพื่อการซึ่งส่วนหนึ่งของนโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีจุดประสงค์เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด มุ่งเน้นการคัดเลือกสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยได้พัฒนาแนวปฏิบัติที่ดีต่อคู่ค้าเพื่อช่วยบริหารความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (ESG) อีกทั้งยังเพิ่มและพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า โดยเฉพาะการรองรับกฎหมายภาครัฐใหม่ๆ ที่อาจขาดความเข้าใจจนส่งผลให้การจัดซื้อจัดจ้างเกิดความล่าช้า แนวปฏิบัติที่ดีต่อคู่ค้าจึงมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้ธุรกิจราบรื่นและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรได้

2. การคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทมีเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า โดยพิจารณาจากความสามารถในการผลิต ที่ตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ความสามารถด้านคุณภาพของคู่ค้า กำลังการผลิต ระบบมาตรฐานต่างๆ ความพร้อมของการบริการ การขนส่ง ความปลอดภัย อาชีวอนามัย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ที่ตอบสนองสังคม และสิ่งแวดล้อม โดยใช้แบบสอบถามในการประเมินเบื้องต้น และทำการตรวจติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าที่คัดเลือกมีศักยภาพเพียงพอ และเชื่อถือได้ รวมถึงการมีส่วนร่วมต่อชุมชน พิจารณาคู่ค้าในท้องถิ่นเพื่อรักษาประสิทธิภาพในการสร้างและกระชับความสัมพันธ์ในพื้นที่ดำเนินงาน

3. การบริหารจัดการกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญ

บริษัทได้มีการบริหารจัดการกลุ่มคู่ค้าสำคัญโดยใช้เกณฑ์การจัดซื้อที่มีมูลค่าสูง และ/หรือเป็นคู่ค้าที่มีความสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตและ/หรือเป็นคู่ค้าที่มีการจำหน่ายสินค้าและบริการจำนวนมาก การพิจารณาความเสี่ยงและการบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้า รวมถึงให้มีการสื่อสารและการเยี่ยมชมกิจการของคู่ค้าตามโอกาสที่เหมาะสมเพื่อกำหนดกลยุทธ์ แนวทางและติดตามการพัฒนาคุณภาพและการพัฒนาความร่วมมือในด้านต่างๆ กับคู่ค้าให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

4. การประเมินความเสี่ยงคู่ค้า

การวิเคราะห์ความเสี่ยงในการจัดซื้อ โดยพิจารณาจากคู่ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสูง หรือคู่ค้าที่มีปัจจัยในการผลิตสำคัญซึ่งอาจส่งผลถึงการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทฯ จึงต้องประเมินความเสี่ยงว่าจะมีสถานการณ์ใด ที่มีโอกาสเกิดขึ้นได้ และจัดทำแผนในการรองรับ เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ไม่เกิดผลกระทบต่อลูกค้าและธุรกิจได้โดยคู่ค้าประเมินความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของตนเอง ในหัวข้อที่มีโอกาสจะเกิดขึ้น และวางแนวทางในการตอบโต้เพื่อไม่ให้เกิดกระทบในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน

5. การตรวจประเมินคู่ค้า

กำหนดมาตรการการบริหารจัดการคู่ค้ารวมถึงการตรวจประเมิน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าคู่ค้าปฏิบัติตามข้อกำหนดตามมาตรฐานสากล รวมถึงความสามารถในการผลิตของผู้จัดจำหน่าย เพื่อบรรลุเป้าหมายในการรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการ เช่น การตรวจประเมินคู่ค้าด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดีในการดำเนินธุรกิจ (ESG On-site Audit) การตรวจเยี่ยมคู่ค้า (Key Supplier Site Visit) เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตามข้อตกลงกับจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

6. แนวทางการพัฒนาคู่ค้า

- การให้ข้อมูลลูกค้าในด้านต่างๆ แก่คู่ค้า เช่น ความคาดหวังในผลิตภัณฑ์ ระบบมาตรฐาน เกณฑ์คุณภาพ
- การให้ความรู้ในกระบวนการผลิตและเทคโนโลยี เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกัน
- การพัฒนาคู่ค้าเพื่อมุ่งสู่ Green Procurement ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภคในอนาคต
- การพัฒนาคู่ค้าในการดำเนินงานตามจรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจ
- การพัฒนาให้คู่ค้ารองมีโอกาสเติบโตกลายมาเป็นคู่ค้ารายสำคัญมากขึ้น