

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน
บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน)

จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ

บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล โปร่งใส และยั่งยืน โดยตระหนักถึงบทบาทของห่วงโซ่อุปทานในฐานะปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จและความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ จึงจัดทำจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจฉบับนี้ขึ้น เพื่อสื่อสารแนวทางและความคาดหวังที่มีต่อคู่ค้าในการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างมีจริยธรรมและเป็นธรรม

บริษัทฯ มุ่งหวังให้คู่ค้าดำเนินธุรกิจภายใต้กฎหมาย ข้อบังคับ และมาตรฐาน คำนึงถึงคุณภาพของสินค้าและบริการ เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือ และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งนี้ การเคารพสิทธิมนุษยชน การปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน การหลีกเลี่ยงแรงงานเด็ก แรงงานบังคับ และการเลือกปฏิบัติ ตลอดจนการจัดการจัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย และส่งเสริมสุขภาพของพนักงาน ล้วนเป็นพื้นฐานสำคัญที่บริษัทฯ คาดหวังจากคู่ค้าทุกราย เพื่อร่วมยกระดับมาตรฐานการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ขับเคลื่อนความสำเร็จร่วมกันในระยะยาว และสนับสนุนการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรอบด้าน โดยเน้นการคัดเลือกคู่ค้าที่มีคุณภาพ โปร่งใส และมีความรับผิดชอบต่อมิติต่าง ๆ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลและความยั่งยืนในระยะยาว โดยกระบวนการสรรหาและประเมินคู่ค้าทั้งรายใหม่และรายปัจจุบันนั้นถูกออกแบบให้มีความโปร่งใส เป็นระบบ และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งอิงตามเกณฑ์ที่ชัดเจนและสอดคล้องกับแนวปฏิบัติของบริษัทฯ พร้อมส่งเสริมให้คู่ค้าเข้าใจและปฏิบัติตามแนวทางที่บริษัทฯ มุ่งหวัง

1. การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเอง โดยครอบคลุมคุณภาพสินค้าและบริการ รวมถึงการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล เพื่อใช้ประกอบการประเมินศักยภาพก่อนการร่วมมือทางธุรกิจ
- บริษัทฯ จะสื่อสารจรรยาบรรณทางธุรกิจสำหรับคู่ค้า เพื่อสร้างความเข้าใจในหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติที่คาดหวัง พร้อมให้คู่ค่างานรับทราบถึงสิ่งที่บริษัทฯ มุ่งหวังให้คู่ค้าดำเนินการ
- บริษัทฯ ติดตามและทบทวนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นกับคู่ค้ารายใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าดำเนินธุรกิจตามหลักจริยธรรมและความยั่งยืน

2. คู่ค้ารายปัจจุบัน

- บริษัทฯ จะดำเนินการประเมินคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยใช้เกณฑ์ที่เหมาะสมกับลักษณะของคู่ค้าแต่ละกลุ่มทั้งในด้านสินค้าและบริการ การส่งมอบ การเงิน รวมถึงการประเมินตนเองด้าน ESG ของคู่ค้า เพื่อใช้ในการติดตาม ประเมินผล และพัฒนาความสามารถของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง
- คู่ค้าต้องให้ข้อมูลในการประเมินตนเองอย่างโปร่งใส ถูกต้อง และไม่ปิดบังหรือบิดเบือนข้อเท็จจริง โดยบริษัทฯ จะนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG
- คู่ค้าต้องยืนยันการรับทราบและปฏิบัติตามข้อกำหนดต่าง ๆ ของบริษัทฯ ได้แก่ จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ

การระบุกลุ่มลูกค้า

การระบุกลุ่มลูกค้าเป็นกระบวนการสำคัญในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน โดยช่วยให้บริษัทฯ สามารถจำแนกลูกค้าตามระดับความสำคัญและบทบาทในกระบวนการดำเนินงานธุรกิจ เช่น ลูกค้า Critical Tier 1 ซึ่งเป็นผู้จัดหาสินค้าหรือบริการหลักที่มีผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินงาน และลูกค้า Critical Non-Tier 1 ซึ่งอยู่ลำดับถัดลงมาในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งการจัดกลุ่มลักษณะนี้ช่วยให้บริษัทฯ สามารถกำหนดแนวทางการประเมิน ติดตาม และบริหารความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมตามระดับความสำคัญของแต่ละกลุ่ม เช่น การประเมินด้านคุณภาพ การจัดส่ง ต้นทุน และความเสี่ยงด้าน ESG ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญของการจัดซื้อที่มีความรับผิดชอบ

1. ลูกค้ารายสำคัญลำดับที่ 1 (Critical Tier 1) หมายถึง ลูกค้าที่มียอดการสั่งซื้อรวมตั้งแต่ร้อยละ 80 ขึ้นไปของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมด และเป็นลูกค้าที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขัน ความได้เปรียบในตลาด หรือความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งยังเป็นลูกค้าที่มีจำนวนจำกัดหรือไม่สามารถทดแทนได้ในระยะเวลาอันสั้น
2. ลูกค้ารายสำคัญลำดับถัดไป (Critical Non-Tier 1) หมายถึง ผู้จัดหาวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการให้กับลูกค้าที่สำคัญลำดับที่ 1 ซึ่งสินค้าหรือบริการที่ส่งมอบนั้นมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขัน ความได้เปรียบในตลาด หรือความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งยังเป็นลูกค้าที่มีจำนวนจำกัดหรือไม่สามารถทดแทนได้ในระยะเวลาอันสั้น

การระบุและประเมินความเสี่ยงลูกค้า

บริษัทฯ ดำเนินการประเมินความเสี่ยงของลูกค้าเพื่อให้มั่นใจว่าการจัดซื้อจัดจ้างและการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่อุปทานไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจ คุณภาพสินค้าและบริการ รวมถึงเป้าหมายด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ โดยการประเมินครอบคลุมลูกค้าที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และพิจารณาความเสี่ยงทั้งในมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล รวมถึงมิติด้านเศรษฐกิจ ซึ่งในมิติด้าน ESG บริษัทฯ รวบรวมข้อมูลจากแบบประเมินตนเองของลูกค้าเพื่อนำมาจัดระดับความเสี่ยงและใช้ประกอบการกำหนดแนวทางการติดตามและพัฒนาลูกค้าอย่างเหมาะสม ขณะที่การประเมินด้านเศรษฐกิจพิจารณาจากความสำคัญของลูกค้าต่อการดำเนินธุรกิจและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อคุณภาพและการส่งมอบสินค้าและบริการ โดยบริษัทฯ นำผลการประเมินความเสี่ยงในแต่ละมิติมาพิจารณาร่วมกันเพื่อจัดระดับความเสี่ยงโดยรวมของลูกค้า และกำหนดแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ประเมินได้

การตรวจประเมินลูกค้า

บริษัทฯ ดำเนินการตรวจประเมินลูกค้าในรูปแบบการประเมินจากระยะไกล (Desk-based Assessment) โดยใช้แบบประเมินตนเองของลูกค้าเป็นเครื่องมือหลักในการรวบรวมข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล ควบคู่กับการพิจารณาปัจจัยด้านเศรษฐกิจเพื่อใช้ในการจัดระดับความเสี่ยงของลูกค้าและกำหนดแนวทางการติดตามและพัฒนาลูกค้าอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาดำเนินการตรวจประเมินในเชิงลึกเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าที่มีระดับความเสี่ยง โดยคำนึงถึงบริบทของลูกค้าแต่ละรายตามความเหมาะสมในอนาคต

แนวทางการพัฒนาลูกค้า

บริษัทฯ ส่งเสริมการบริหารจัดการความเสี่ยงของลูกค้าโดยการสื่อสารความคาดหวังด้านจริยธรรม สิ่งแวดล้อม และความรับผิดชอบต่อสังคมผ่านการกำหนดจรรยาบรรณลูกค้า และให้ลูกค้าประเมินตนเองเพื่อระบุประเด็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ นำผลการประเมินมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาลูกค้า เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน