

นโยบายและแนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท ออร์สิริน โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อสังคม จึงมุ่งเน้นการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลจากการดำเนินงานของคู่ค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทได้ รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดผลกระทบเชิงบวกจากการจัดซื้อจัดจ้างอย่างรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยบริษัทมีการเชื่อมโยง วางแผน ติดตาม และบริหารจัดการความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าในกระบวนการดำเนินงานทุกขั้นตอน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้าของบริษัทสอดคล้องกับแนวปฏิบัติองค์กร และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาล

1. แนวปฏิบัติ

- จัดซื้อจัดจ้างบนพื้นฐานของความถูกต้อง โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริต ต่อด้านทุจริตคอร์รัปชัน และมีจริยธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท สนับสนุนหลักธรรมาภิบาล สิทธิมนุษยชน การจ้างแรงงาน ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสังคม จากการดำเนินงานของคู่ค้า และกำหนดประเด็นสังคม สิ่งแวดล้อมเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าเพื่อจัดซื้อจัดจ้าง และการคัดเลือกคู่ค้าใหม่ เพื่อส่งเสริมและบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน
- ปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ และให้คำตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- วิเคราะห์ ประเมิน และบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าตามระยะเวลาที่กำหนด ตลอดจนตรวจสอบและควบคุมกิจการภายใน เพื่อลดความเสี่ยง และลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้จากการดำเนินงานของคู่ค้า
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) รวมถึงสนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ เพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจ การจ้างงานและสร้างรายได้ในระดับท้องถิ่น
- จัดให้มีจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและสื่อสารให้คู่ค้ารับทราบแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยทั่วกัน สร้างความเข้าใจต่อคู่ค้าให้มีส่วนร่วมและตระหนักถึงความปลอดภัย อาชีวอนามัย สังคมและสิ่งแวดล้อม
- ติดตาม ตรวจสอบ กำกับดูแล และประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าปฏิบัติตามเงื่อนไข จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและแนวปฏิบัตินี้
- สื่อสารและสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืนและจรรยาบรรณคู่ธุรกิจของคู่ค้าให้แก่ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง
- จัดให้มีช่องทางแจ้งเบาะแสและร้องเรียน กระบวนการจัดการข้อร้องเรียนอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

2. เป้าหมายการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบต่อสังคม โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยดำเนินการตามกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และยึดหลักการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม อีกทั้ง ยังตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

- คู่ค้ารายสำคัญ และคู่ค้ารายใหม่รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจแห่งกัน
- คู่ค้ารายสำคัญ ได้รับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน
- เพิ่มสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3. ขอบเขต

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล จากการดำเนินงานของคู่ค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทได้ รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดผลกระทบต่อเชิงบวกจากการจัดซื้อจัดจ้างอย่างรับผิดชอบ และการพัฒนาคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยนโยบายบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานนี้ใช้บังคับกับบริษัทคู่ค้าธุรกิจ ผู้รับเหมา ผู้ให้บริการ ผู้จัดจำหน่าย และคู่ค้าอื่น ๆ ทุกสาย ที่ทำธุรกิจกับบริษัท อرسิริน โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ

4. คำนิยามศัพท์

ห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง กระบวนการทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการส่งมอบสินค้าหรือบริการ ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่ง การจัดเก็บ จนถึงการส่งสินค้าถึงมือลูกค้า

คู่ค้ารายสำคัญ หมายถึง คู่ค้าที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

สิทธิมนุษยชน หมายถึง สิทธิที่มนุษย์ทุกคนมีความเท่าเทียมกัน มีศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ สิทธิ เสรีภาพขั้นพื้นฐานที่ มีมาแต่กำเนิด และความเสมอภาคที่จะไม่ถูกเลือกปฏิบัติด้วยเหตุแห่งเชื้อชาติ ศาสนา เพศ สีผิว ภาษา เผ่าพันธุ์ หรือสถานะอื่นใด

สิทธิเด็ก หมายถึง สิทธิของเด็กทุกคนที่มีติดตัวมาตั้งแต่กำเนิด เด็กทุกคนมีสิทธิที่ควรได้รับตามฐานะของการเป็นมนุษย์ 4 ด้านหลัก ได้แก่ สิทธิที่จะมีชีวิตรอด สิทธิที่จะได้รับการพัฒนา สิทธิที่จะได้รับการปกป้องคุ้มครอง และสิทธิที่จะมีส่วนร่วม

อาชีวอนามัย หมายถึง การส่งเสริม ควบคุม ดูแล ป้องกันโรคและอุบัติเหตุต่าง ๆ รักษาสุขภาพอนามัยผู้ประกอบอาชีพให้มีความปลอดภัย ทั้งร่างกาย จิตใจ รวมถึงการคุ้มครองได้รับสิทธิประโยชน์ตามกฎหมาย

สินค้าหลากหลาย หมายถึง สินค้าที่ได้รับการรับรองว่าเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิต การใช้งาน หรือการกำจัดเมื่อหมดอายุการใช้งาน

5. กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน

บริษัทมีกระบวนการดำเนินงานบริหารห่วงโซ่อุปทาน โดยกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้า นอกจากคัดเลือกคู่ค้าจากคุณภาพของสินค้าและบริการแล้ว ในการจัดซื้อจัดจ้างยังคำนึงถึงด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม และการขึ้นทะเบียนคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ ที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ ความปลอดภัยของพนักงาน และการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าอีกด้วย

กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทาน แบ่งเป็น 3 ด้านดังนี้

5.1 การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

ฝ่ายจัดซื้อกำหนดให้คู่ค้าทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ในลักษณะของ Qualification Questionnaire ทุกสาย เพื่อประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า ซึ่งการประเมินจะครอบคลุมการดำเนินงานของคู่ค้าด้านบรรษัทภิบาล เศรษฐกิจ สังคม และสิทธิมนุษยชน อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งใช้เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพและคัดเลือกคู่ค้าในการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน โดยคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้ารายสำคัญจะต้องรับทราบและปฏิบัติตาม ไม่ปกปิด ปิดบังซ่อนเร้น แสดงข้อมูลที่เป็นเท็จแก่บริษัท

การคัดเลือก “คู่ค้ารายใหม่ (New Approved Vendor)”

เมื่อฝ่ายจัดซื้อหรือเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ได้ทำการตรวจเช็คและตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทคู่ค้าตามฟอร์มประเมินผู้ขาย/คู่ค้ารายใหม่แล้ว พบว่ามีแนวโน้มที่สามารถเป็นคู่ค้ารายใหม่ของบริษัทฯ จะต้องดำเนินการดังนี้

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ที่ครอบคลุมประเด็นด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ในการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- บริษัทจะสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม
- เมื่อผลการประเมินผ่านเกณฑ์ที่กำหนดจึงอนุมัติขึ้นทะเบียนรายชื่อคู่ค้า หากไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ คู่ค้าต้องดำเนินการแก้ไขตามแนวปฏิบัติ

การคัดเลือก “คู่ค้ารายสำคัญ (Critical Supplier)”

คู่ค้ารายสำคัญของบริษัทที่มีเกณฑ์ตามการจัดกลุ่มของคู่ค้ารายสำคัญ ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนด แนวปฏิบัติ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางให้สอดคล้องกับบริษัทฯ

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ที่ครอบคลุมประเด็น ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินงานอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ในการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- หากคะแนนความเสี่ยงของคู่ค้าอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง-สูงมาก คู่ค้าต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด
- บริษัทจะสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม

5.2 การจัดกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญ (Critical Suppliers) แบ่งเป็น 2 ประเภท

- **Critical Tier1 Supplier** หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่จำหน่ายสินค้าและบริการสำคัญให้กับกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทฯ (Critical Component Suppliers) หรือเป็นคู่ค้ารายเดียวไม่สามารถทดแทนได้ (Non-Substitutable Supplier) หรือเป็นคู่ค้าที่มีมูลค่าซื้อขาย-ยอดทำสัญญาซื้อขายในปีนั้น ๆ สูง มูลค่ามากกว่า 10,000,000 บาทขึ้นไป (High-Volume Suppliers)
- **Critical Non-Tier1 Supplier** หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง โดยใช้เกณฑ์พิจารณาเดียวกันกับ Critical Tier1 Supplier

5.3 การประเมินและระบุความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าโดยอ้างอิงจากข้อมูลการประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ของคู่ค้า ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยทั้งหมด 3 ด้าน

1. ด้านการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล และเศรษฐกิจ (Governance: G) น้ำหนัก = 50%
2. ด้านสังคม (แรงงานและสิทธิมนุษยชน, อาชีวอนามัย และความปลอดภัย (Occupational Health and Safety) (Social: S) น้ำหนัก = 30%
3. สิ่งแวดล้อม (Environment) น้ำหนัก= 20%

กรณีคู่ค้าใหม่จะต้องได้คะแนนอย่างน้อย 50% ของทั้งหมดเพื่อให้ได้รับการอนุมัติขึ้นทะเบียนรายชื่อคู่ค้าของบริษัท

เกณฑ์การให้คะแนนของแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment) ของคู่ค้ารายใหม่ และรายปัจจุบัน

กลุ่ม	คะแนน (ร้อยละ)	ระดับความเสี่ยง	ความถี่ในการประเมินตนเอง (Frequency)
A = ดีมาก	85-100	น้อยมาก	1 ครั้ง / 3 ปี
B = ดี	75-84	น้อย	1 ครั้ง / 2 ปี
C = ปานกลาง	65-74	ปานกลาง	1 ครั้ง / 1 ปี
D = ต้องปรับปรุง	50-64	สูง	2 ครั้ง / 1 ปี
F = ไม่ผ่านการประเมิน	0-49	สูงมาก	มากกว่า 2 ครั้ง / 1 ปี

แนวทางปฏิบัติต่อคู่ค้าตามระดับความเสี่ยง

ESG Self-Assessment			
กลุ่ม	คะแนน (ร้อยละ)	ระดับ ความเสี่ยง	แนวทางปฏิบัติ
A	85-100	น้อยมาก	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมินและให้รักษามาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณของบริษัทต่อไป
B	75-84	น้อย	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมิน และให้รักษามาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณของบริษัทติดตามและประเมินผลการดำเนินงานตามรอบปกติที่ได้กำหนดไว้
C	65-74	ปานกลาง	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด
D	50-64	สูง	แจ้งคู่ค้าถึงการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด และแจ้งผลกลับเพื่อให้ตรวจประเมินอีกครั้ง
F	0-49	สูงมาก	แจ้งคู่ค้าถึงการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด และแจ้งผลกลับเพื่อให้ตรวจประเมินอีกครั้ง หากไม่สามารถแก้ไขได้ทางบริษัทจะดำเนินการ On site Audit โดยใช้ Checklist On Site Audit เป็นเกณฑ์

6. มาตรการในการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงของคู่ค้า

6.1 คู่ค้าที่มีความเสี่ยงปานกลางหรือสูงต้องทำแบบประเมิน ESG (Self-Assessment) ตามความถี่ที่กำหนดไว้ และส่งแผนการแก้ไข/เอกสารข้อมูลเพิ่มเติมในหัวข้อที่มีความเสี่ยงที่ทางบริษัทได้แจ้งกับคู่ค้าไว้ (ถ้ามี) เพื่อเป็นการยืนยันว่ากำลังดำเนินการหรือทำการแก้ไขในส่วนนั้นเรียบร้อยแล้ว

6.2 การตรวจสอบที่ปฏิบัติงานของคู่ค้า (On-Site ESG Audit) หากทางคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมากไม่สามารถแก้ไขปรับปรุงให้อยู่ในเกณฑ์ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบที่ปฏิบัติงานคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมากโดยใช้ Checklist On Site Audit เป็นเกณฑ์ในการตรวจสอบทั้งด้านเศรษฐกิจ/บรรษัทภิบาล ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม โดยคู่ค้าจะต้องไม่ปกปิดปิดบังซ่อนเร้นแสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัทในการตรวจประเมินการเยี่ยมชมพื้นที่

ในกรณีที่ผลประเมินความเสี่ยงคู่ค้าไม่พบคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมาก บริษัทจะทำการสุ่มตรวจสอบสถานที่ปฏิบัติงานของคู่ค้า โดยเลือกจากคู่ค้ารายสำคัญ หรือคู่ค้าที่มีผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง ซึ่งมีคะแนนมากกว่า 85 คะแนน (กลุ่ม A) หรือ คู่ค้าที่มีการซื้อขายหรือทำสัญญากับบริษัทที่มีมูลค่ามากกว่า 10,000,000 บาท (มากกว่าสิบล้านบาท) อย่างน้อย 1 ราย

7. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนให้กับคู่ค้า

บริษัทมุ่งเน้นด้านการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าผ่านแนวทางการพัฒนาศักยภาพคู่ค้า ดังนี้

- การกำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับคู่ค้า เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทและคู่ค้า เพื่อพัฒนานวัตกรรม หรือโครงการใหม่ หรือกิจกรรมที่กระชับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทและคู่ค้าไปพร้อมกัน
- สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้าบริษัทผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับคู่ค้า เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน และการจัดการประชุมคู่ค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) และจัดซื้อจัดจ้างงานในระดับท้องถิ่น ส่งเสริมการจัดซื้อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือจัดจ้างบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมตามรายการสินค้าและบริการที่ผ่านการพิจารณาเกณฑ์ที่กำหนดที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของกรมควบคุมมลพิษ

- สินค้าให้พิจารณาจากสินค้าที่ได้ฉลากเขียว (Green Label) หรือสินค้าที่เป็นไปตามเกณฑ์ข้อกำหนดสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- สนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ การจ้างงานและสร้างรายได้ในระดับท้องถิ่น จากผู้ประกอบการท้องถิ่น ซึ่งมีความสำคัญต่อการพัฒนาท้องถิ่นให้มีความยั่งยืน เกิดโอกาสให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ได้รับการสนับสนุน และพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นที่แข็งแกร่ง
- จัดอบรมให้ลูกค้าในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทำงาน เช่น ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย ความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ เป็นต้น

ประกาศใช้ ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2568 เป็นต้นไป