



นโยบาย และ แนวปฏิบัติ การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

DITTO (THAILAND) PCL.

WWW.DITTOTHAILAND.COM

สารบัญ

นโยบาย และแนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

นโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน	1
แนวปฏิบัติ	1
เป้าหมายการดำเนินงาน	2
กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน	2
• การสรรหาและการคัดเลือกคู่ค้า	2
• การจัดกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญ	3
• การประเมินและระบุความเสี่ยงคู่ค้า	3
• มาตรการในการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงคู่ค้า	4
การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนให้กับคู่ค้า	5



1. นโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท ดิทโต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อสังคม จึงมุ่งเน้นการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลจากการดำเนินงานของคู่ค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดผลกระทบเชิงบวกจากการจัดซื้อจัดจ้างอย่างรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยบริษัทฯ มีการเชื่อมโยง วางแผน ติดตาม และบริหารจัดการความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ในกระบวนการดำเนินงานทุกขั้นตอน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้าของบริษัทฯ สอดคล้องกับแนวปฏิบัติองค์กร และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาล

2. แนวปฏิบัติ

- จัดซื้อจัดจ้างบนพื้นฐานของความถูกต้อง โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริต ต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน และมีจริยธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ สนับสนุนหลักธรรมาภิบาล สิทธิมนุษยชน การจ้างแรงงาน ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการโดยคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสังคม จากการดำเนินงานของคู่ค้า และกำหนดประเด็นสังคม สิ่งแวดล้อมเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าเพื่อจัดซื้อจัดจ้าง และการคัดเลือกคู่ค้าใหม่ เพื่อส่งเสริมและบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน
- ปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ และให้ค่าตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- วิเคราะห์ ประเมิน และบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าตามระยะเวลาที่กำหนด ตลอดจนตรวจสอบและควบคุมกิจการภายใน เพื่อลดความเสี่ยง และลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้จากการดำเนินงานของคู่ค้า
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) รวมถึงสนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ เพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจ การจ้างงานและสร้างรายได้ในระดับท้องถิ่น
- จัดให้มีจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและสื่อสารให้คู่ค้ารับทราบแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยทั่วกัน
- สร้างความเข้าใจต่อคู่ค้าให้มีส่วนร่วมและตระหนักถึงความปลอดภัย อาชีวอนามัย สังคมและสิ่งแวดล้อม
- ติดตาม ตรวจสอบ กำกับดูแล และประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าปฏิบัติตามเงื่อนไขจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและแนวปฏิบัตินี้
- สื่อสารและสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน และจรรยาบรรณคู่ค้าของคู่ค้าให้แก่ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง
- จัดให้มีช่องทางในการแจ้งเบาะแสและร้องเรียน กระบวนการจัดการข้อร้องเรียนอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

3. เป้าหมายการดำเนินงาน

บริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบ โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยดำเนินการตามกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และยึดหลักการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับลูกค้า ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม อีกทั้งยังตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

- ร้อยละ 100 ของลูกค้ารายสำคัญ และลูกค้ารายใหม่รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ
- ร้อยละ 100 ของลูกค้ารายสำคัญ ได้รับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน
- ร้อยละ 100 ของลูกค้ารายสำคัญ และลูกค้ารายใหม่ รับทราบเรื่องสนับสนุนการเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) โดยส่งหนังสือเชิญให้ลูกค้าเพื่อการตอบรับแสดงเจตนารมณ์ต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน
- เพิ่มสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

4. กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน

บริษัทฯ มีกระบวนการดำเนินงานบริหารห่วงโซ่อุปทาน โดยกำหนดเกณฑ์ การคัดเลือกลูกค้า นอกจากคัดเลือกลูกค้าจากคุณภาพของสินค้าและบริการแล้ว ในการจัดซื้อจัดจ้างยังคำนึงถึง ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม และการขึ้นทะเบียนลูกค้าของบริษัทฯ รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกผู้ขายใหม่ ที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ ความปลอดภัยของพนักงาน และการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของลูกค้าอีกด้วย

กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทาน แบ่งเป็น 3 ด้านดังนี้

1. การสรรหาและคัดเลือกลูกค้า

ฝ่ายจัดซื้อกำหนดให้ลูกค้าทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ในลักษณะของ Qualification Questionnaire ทุกราย เพื่อประเมินความเสี่ยงของลูกค้า ซึ่งการประเมินจะครอบคลุมการดำเนินงานของลูกค้าด้านบรรษัทภิบาล เศรษฐกิจ สังคม และสิทธิมนุษยชน อาชีวอนามัย ความปลอดภัย และด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งใช้เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพและคัดเลือกลูกค้าในการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน โดยลูกค้ารายใหม่และลูกค้ารายสำคัญจะต้องรับทราบและปฏิบัติตาม ไม่ปกปิด ปิดบังซ่อนเร้น แสดงข้อมูลที่เป็นเท็จแก่บริษัทฯ

การคัดเลือก “ลูกค้ารายใหม่ (New Approved Vendor)”

เมื่อฝ่ายจัดซื้อหรือเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ได้ทำการตรวจเช็คและตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทลูกค้าตามฟอร์มประเมินผู้ขาย/ลูกค้ารายใหม่แล้ว พบว่ามีแนวโน้มที่สามารถเป็นลูกค้ารายใหม่ของบริษัทฯ

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

การคัดเลือก “คู่ค้ารายสำคัญ (Critical Supplier)”

คู่ค้ารายสำคัญของบริษัทฯ ที่มีเกณฑ์ตามการจัดกลุ่มของคู่ค้ารายสำคัญ ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบายข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางให้สอดคล้องกับบริษัทฯ

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ที่ครอบคลุมประเด็น ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ในการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- หากคะแนนความเสี่ยงของคู่ค้าอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง-สูงมาก คู่ค้าต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด
- บริษัทฯ จะสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม

2. การจัดกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญ (Critical Suppliers) แบ่งเป็น 2 ประเภท

Critical Tier1 Supplier หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่จำหน่ายสินค้าและบริการสำคัญให้กับกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทฯ (Critical Component Suppliers) อีกทั้งเป็นคู่ค้ารายเดียวไม่สามารถทดแทนได้ (Non-Substitutable Supplier) และเป็นคู่ค้าที่มียอดสัญญาซื้อขายในปีนั้น ๆ สูง 80% แรก (High-Volume Suppliers)

Critical Non-Tier1 Supplier หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจบริษัทโดยตรง โดยใช้เกณฑ์พิจารณาเดียวกันกับ Critical Tier1 Supplier

3. การประเมินและระบุความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าโดยอ้างอิงจากข้อมูลการประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ของคู่ค้า ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยทั้งหมด 3 ด้าน

1. ด้านการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล และเศรษฐกิจ (Governance: G) น้ำหนัก= 40%
2. ด้านสังคม (แรงงานและสิทธิมนุษยชน, อาชีวอนามัย และความปลอดภัย (Occupational Health and Safety)) (Social: S) น้ำหนัก= 40%
3. สิ่งแวดล้อม (Environment) น้ำหนัก= 20%

กรณีคู่ค้าใหม่จะต้องได้คะแนนอย่างน้อย 50% ของทั้งหมดเพื่อให้ได้รับการอนุมัติขึ้นทะเบียนรายชื่อคู่ค้าของบริษัทฯ

เกณฑ์การให้คะแนนของแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment) ของคู่ค้ารายใหม่ และรายปัจจุบัน

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

แนวทางปฏิบัติต่อคู่ค้าตามระดับความเสี่ยง

ESG Self-Assessment			แนวทางปฏิบัติ
กลุ่ม	คะแนน (ร้อยละ)	ระดับความเสี่ยง	
A	85-100	น้อยมาก	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมิน และให้รักษามาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณของบริษัทฯ ต่อไป
B	75-84	น้อย	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมิน และให้รักษามาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกับจรรยาบรรณของบริษัทฯ ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานตามรอบปกติที่กำหนดไว้
C	65-74	ปานกลาง	แจ้งคู่ค้าถึงผลการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด
D	50-64	สูง	แจ้งคู่ค้าถึงการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด และแจ้งผลกลับเพื่อให้ตรวจประเมินอีกครั้ง
E	0-49	สูงมาก	แจ้งคู่ค้าถึงการประเมิน และแจ้งหัวข้อที่ต้องการแก้ไขให้ทางคู่ค้าปรับปรุงในระยะเวลาที่กำหนด และแจ้งผลกลับเพื่อให้ตรวจประเมินอีกครั้ง หากไม่สามารถแก้ไขได้ทางบริษัทฯ จะดำเนินการ On site Audit โดยใช้ Checklist On Site Audit เป็นเกณฑ์

4. มาตรการในการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงของคู่ค้า

4.1 ในคู่ค้าที่มีความเสี่ยงปานกลางหรือสูงต้องทำแบบประเมิน ESG (Self-Assessment) ตามความถี่ที่กำหนดไว้ และส่งแผนการแก้ไข/เอกสารข้อมูลเพิ่มเติมในหัวข้อที่มีความเสี่ยงที่ทางบริษัทฯ ได้แจ้งกับคู่ค้าไว้ (ถ้ามี) เพื่อเป็นการยืนยันว่ากำลังดำเนินการหรือทำการแก้ไขในส่วนนั้นเรียบร้อยแล้ว

4.2 การตรวจสถานที่ปฏิบัติงานของคู่ค้า (On-Site ESG Audit) หากทางคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมากไม่สามารถแก้ไขปรับปรุงให้อยู่ในเกณฑ์ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสถานที่ปฏิบัติงานคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมากโดยใช้ Checklist On Site Audit เป็นเกณฑ์ในการตรวจสอบทั้งด้านเศรษฐกิจ/บรรษัทภิบาล ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม โดยคู่ค้าจะต้องไม่ปกปิดปิดบังซ่อนเร้นแสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัทฯ ในการตรวจประเมินการเยี่ยมชมพื้นที่

*ในกรณีที่ผลประเมินความเสี่ยงคู่ค้าไม่พบคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงมาก บริษัทฯ จะทำการสุ่มตรวจ โดยเลือกจากคู่ค้ารายสำคัญ และ/หรือ คู่ค้าที่มีผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง โดยมีคะแนนมากกว่า 85 คะแนน (กลุ่ม A) หรือ คู่ค้าที่มีการซื้อขายกับบริษัทฯ ที่มูลค่ามากกว่า 100,000,000.- บาท (มากกว่าหนึ่งร้อยล้านบาท) อย่างน้อย 1 คู่ค้า

5. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนให้กับคู่ค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นด้านการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าผ่านแนวทางการพัฒนาศักยภาพคู่ค้า ดังนี้

- การกำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับคู่ค้า เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า เพื่อพัฒนานวัตกรรมหรือโครงการใหม่ หรือ กิจกรรม ที่ยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ และคู่ค้าไปพร้อมกัน
- สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้าบริษัทฯ ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับคู่ค้า เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน และการจัดการประชุมคู่ค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- จัดซื้อจัดจ้างสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) และจัดซื้อจัดจ้างงานในระดับท้องถิ่น ส่งเสริมการจัดซื้อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือจัดจ้างบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตามรายการสินค้าและบริการที่ผ่านการพิจารณาเกณฑ์ ข้อกำหนดที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของกรมควบคุมมลพิษ (ตะกร้าเขียว)
 - สินค้า ให้พิจารณาจากสินค้าที่ได้ฉลากเขียว (Green Label) หรือสินค้าที่เป็นไปตามเกณฑ์ข้อกำหนดสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
 - บริการ ให้พิจารณาเลือกใช้โรงแรมที่ได้รับเกียรติบัตรใบไม้เขียว (Green Leaf) บริการโรงแรมที่ผ่านเกณฑ์สถานประกอบการที่พักสีเขียว (Green Hotel) และผลิตภัณฑ์ผ้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Cool Mode) เป็นต้น
- สนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ การจ้างงานและสร้างรายได้ในระดับท้องถิ่น จากผู้ประกอบการท้องถิ่น ซึ่งมีความสำคัญต่อการพัฒนาท้องถิ่นให้มีความยั่งยืน เกิดโอกาสให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ได้รับการสนับสนุน และพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นที่แข็งแกร่งขึ้น
- จัดอบรมให้คู่ค้าในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทำงาน เช่น การเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย ความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ เป็นต้น