การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยพัฒนากระบวนการส่งมอบสินค้าไปสู่ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดสรรคู่ค้าที่มีคุณภาพ การส่งเสริมศักยภาพของคู่ค้า ไปจนถึงการสร้างความผูกพันกับคู่ค้า โดยการเพิ่มกระบวนการบูรณาการด้านความยั่งยืนในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงด้านต้นทุน ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง ตลอดจนเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างการเปลี่ยนแปลงเสริมความแข็งแกร่งของคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

การระบุประเภทของคู่ค้า

หลักเกณฑ์พิจารณาคู่ค้าที่สำคัญ

(Critical Tier 1)

1. คู่ค้าที่มีมูลค่ายอดซื้อสูง
2. คู่ค้าที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ ซึ่งมีผลกระทบอย่างมากต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน ความสำเร็จของตลาด
3. คู่ค้าที่มีน้อยราย หรือ ไม่สามารถทำแทนได้

หลักเกณฑ์พิจารณาคู่ค้าที่สำคัญลำดับถัดไป

(Critical Non-Tier 1)

1. คู่ค้าที่มีมูลค่ายอดซื้อปานกลางถึงสูง
2. คู่ค้ากลุ่มอื่นๆ ที่สามารถทดแทนกันได้

การจัดลำดับความเสี่ยงคู่ค้า เพื่อวางแผนการพัฒนา

คู่ค้าที่มีผลการดำเนินงานผ่านระบบ SAP ในระดับ D หรือ อยู่ในเกณฑ์ “ควรปรับปรุง” จะถูกจัดอยู่ในกลุ่มคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง

ระดับคู่ค้า (เกรด)	คะแนนประเมิน	การแปลผล
A	90 - 100	ผ่าน ระดับดีมาก
B	80 - 89	ผ่าน ระดับดี
C	60 - 79	ผ่าน ระดับพอใช้
D	น้อยกว่า 60	ควรปรับปรุง

การประเมินความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าด้านเศรษฐกิจ

บริษัทฯ จัดลำดับความสำคัญของคู่ค้าโดยประเมินความสำคัญของคู่ค้าตามกลุ่มประเภทสินค้าและมูลค่าการซื้อขาย รวมถึงการประเมินระดับความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานและผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เพื่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและระบบการจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ให้บริษัทสามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดชะงัก โดยบริษัทฯ ใช้หลักการ Purchasing Matrix ดังนี้

Tier 1 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงสูง มูลค่าการซื้อสูง

สินค้าประเภทวัตถุดิบ Food

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers) และการบริหารคู่ค้าสัมพันธ์ (Supplier Relation Management)

สินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาบรรจุภัณฑ์จากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers)

Tier 2 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงปานกลาง มูลค่าการซื้อสูง

สินค้าประเภทวัตถุดิบ Food

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers) และการบริหารคู่ค้าสัมพันธ์ (Supplier Relation Management)

สินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers) และการบริหารคู่ค้าสัมพันธ์ (Supplier Relation Management)

Tier 3 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงน้อย มูลค่าการซื้อสูง

สินค้าประเภทวัตถุดิบ Food

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยการจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายราย (Multiple Suppliers) และการบริหารคู่ค้าสัมพันธ์ (Supplier Relation Management)

Tier 3 กลุ่มผู้ขายที่มีความเสี่ยงปานกลาง มูลค่าการซื้อต่ำ (น้อยกว่า 10 ล้าน)

สินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์

บริหารความเสี่ยงของคู่ค้ากลุ่มนี้ โดยจัดหาคู่ค้าสำรอง (Multiple Suppliers)

สำหรับคู่ค้าที่มีการซื้อขายสินค้าที่มีปริมาณและมูลค่าการซื้อสูง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการซื้อขาย บริษัทฯ จะกำหนดการจัดทำสัญญาการซื้อขาย เพื่อให้คู่ค้าเกิดความมั่นใจ และเตรียมการผลิตวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ให้สามารถรองรับปริมาณการใช้งานที่เพียงพอตลอดอายุสัญญาการซื้อขาย

หลักเกณฑ์คัดเลือกคู่ค้าในการตรวจประเมินด้าน ESG

บริษัทฯ มีเกณฑ์การประเมินความยั่งยืนด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Sustainable Supply Chain Management) เพิ่มเติม ดังนี้

สิ่งแวดล้อม (Environmental: E)

- มีการประกาศนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม
- การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
- มีกิจกรรมที่ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมด้านสิ่งแวดล้อม
- การจัดซื้อและจัดจ้างอย่างยั่งยืน
- ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม

สังคม (Social: S)

- สิทธิมนุษยชนและการใช้แรงงาน
- อาชีวอนามัยและความปลอดภัย
- ไม่มีข้อร้องเรียน ฟ้องร้องดำเนินคดีแรงงาน
- ส่วนร่วมในการพัฒนาความยั่งยืนของชุมชน

การกำกับดูแลกิจการ (Governance: G)

- มีการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลภายในบริษัท
- ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ซื่อสัตย์เป็นธรรม
- มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
- รูปแบบการปฏิบัติงานตามมาตรฐานสากล

ในปี 2565 บริษัทฯ มีการประเมินคู่ค้าด้าน ESG ในกลุ่มคู่ค้าที่มีมูลค่าการซื้อขายมากกว่า 1 ล้านบาทต่อเดือน จำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 10 จากคู่ค้าทั้งหมด

ผลการดำเนินการตรวจประเมินงานด้าน ESG

ระดับคู่ค้า (เกรด)	คะแนนประเมิน	การแปลผล	จำนวนคู่ค้า	สัดส่วน %
A	90 - 100	ผ่าน ระดับดีมาก	29	40
B	80 - 89	ผ่าน ระดับดี	16	22
C	60 - 79	ผ่าน ระดับพอใช้	28	38
D	น้อยกว่า 60	ควรปรับปรุง	-	-
รวมจำนวน			73	100%

ผลการดำเนินงานการประเมินคู่ค้า ด้าน ESG แยกตามประเด็นความเสี่ยง

ประเด็นความเสี่ยง	คะแนนที่ได้รับ (100%)
สิ่งแวดล้อม (Environmental : E)	88
สังคม (Social : S)	79
การกำกับดูแลกิจการ (Governance : G)	84