


คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

ต้นฉบับ

จัดทำโดย .....   
(นางสาว เขียวลักษณ์ ศรีชาติ)

ตำแหน่ง พนักงานแผนกจัดซื้อ

ทบทวนโดย .....   
(นางสาววิริยวัฒน์ ศิริพจนกร)

ตำแหน่ง ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ

อนุมัติโดย .....   
(นาย วุฒิกกร ทิวเสถียร)

ตำแหน่ง ตัวแทนผู้บริหารระบบคุณภาพ (QMR)

ควบคุม

ต้นฉบับ

บันทึกการแก้ไขเอกสาร

ลำดับที่	DCR No.	วันที่บังคับใช้	แก้ไขครั้งที่	รายละเอียดการแก้ไข
1.	393/62	2/12/62	0	จัดทำเอกสารขึ้นใช้ครั้งแรก

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

เรื่อง : บทนำ

### บทนำ

บริษัท เสถียร เอ็นวีเอช จำกัด มีความมุ่งมั่นที่จะผลิสินค้าที่ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ การบริการ และพัฒนาปรับปรุงระบบการบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐานทางเทคนิค IATF 16949 : 2016 ให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทางบริษัทฯ สามารถตอบสนอง และได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของลูกค้าระบบบริหารงาน เพื่อที่จะสามารถรับประกันความพึงพอใจของลูกค้าทางด้านผลิตภัณฑ์ คุณภาพ ข้อมูลทางสถิติ และทางเทคนิค

Supplier Evaluation & Development เป็นแนวทางให้ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงของบริษัท คำนึงไปควบคุมการประกันคุณภาพ และการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัท เสถียรพลาสติก ทางบริษัทจะเป็นผู้ประเมิน และแนะนำเมื่อพบปัญหา

บริษัท เสถียร เอ็นวีเอช จำกัด หวังอย่างยิ่งที่จะได้รับความร่วมมือจากผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ในการควบคุมคุณภาพการส่งมอบผลิตภัณฑ์ เพื่อประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นทั้ง 2 ฝ่าย

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

เรื่อง : สารบัญ

---

สารบัญ	หน้า
บทนำ	2
นโยบายคุณภาพ	4
บททั่วไป	5
1.ประกันคุณภาพ	6
2.การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง	7
3.ด้านสิ่งแวดล้อม	12
4.ด้านความปลอดภัย	13

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : นโยบายคุณภาพ

#### นโยบายคุณภาพ

กรรมการผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของบริษัท เสถียร เอ็นวีเอช จำกัด มีความมุ่งมั่นที่นำองค์กรเข้าสู่ระบบมาตรฐานสากลตามข้อกำหนด IATF 16949 จึงได้กำหนดนโยบายคุณภาพ ดังนี้

“เราจะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า”

“ WE WILL PRODUCE WHICH QUALITY SATISFIED TO CUSTOMERS “

เพื่อให้บรรลุนโยบายคุณภาพ จึงได้กำหนดไว้เป็นภารกิจมุ่งมั่น ดังนี้

- 1.คุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด
- 2.ลดของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตและจำนวนสินค้า Claim จากลูกค้า เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า
- 3.ส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลาที่ลูกค้ากำหนด
- 4.ปรับปรุงคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเพื่อความพึงพอใจของลูกค้า
- 5.พัฒนาความรู้ของบุคลากร โดยจัดให้มีการฝึกอบรมตามแผนการฝึกอบรม
- 6.ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติงานได้มาตรฐานและสอดคล้องกับระเบียบของรัฐ

นโยบายและวัตถุประสงค์คุณภาพนี้ พนักงานทุกคนของบริษัทฯ จะต้องเข้าใจไปในทิศทางเดียวกัน และสามารถนำไปปฏิบัติให้สำเร็จ โดยกำหนดให้จัดทำเป็นประกาศและเผยแพร่ให้พนักงานทุกคนทราบเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัท ฯ จะรักษาระบบคุณภาพไว้ได้ และมีการปรับปรุงประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : บททั่วไป

#### บททั่วไป

คู่มือฉบับนี้ใช้เป็นแนวทางในการกำหนดรูปแบบการประกันคุณภาพ การขออนุมัติชิ้นงาน และการติดต่อประสานงานทางด้านการคุณภาพสำหรับผู้รับจ้างช่วงกับบริษัท เสถียรพลาสติกแอนด์ไฟเบอร์ จำกัด เพื่อคงรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานและข้อกำหนดด้านคุณภาพของลูกค้านั่นเอง

รายละเอียดของคู่มือฉบับนี้ประกอบด้วย ขอบเขต และข้อกำหนดทางด้านการติดต่อประสานงานทางด้านการคุณภาพระหว่างผู้รับจ้างช่วงกับบริษัทคุณภาพของบริษัท ตั้งแต่ โครงการใหม่ จนถึงการผลิตจริงเพื่อให้ได้รายละเอียดของแต่ละหัวข้อกำหนดแนวทางไว้ให้ผู้รับจ้างช่วงใช้เป็นแนวทางในการติดต่อประสานงานกับบริษัท ระหว่างที่มีการซื้อขายกัน

บริษัทเสถียรพลาสติกแอนด์ไฟเบอร์ จำกัด หวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้รับจ้างช่วงที่ได้ให้ความสนใจ และปฏิบัติตามแนวทางของคู่มือคุณภาพสำหรับผู้รับจ้างช่วงฉบับนี้แล้วจะสามารถควบคุมคุณภาพของชิ้นงาน ได้ตามความต้องการของบริษัทฯและลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดจนสามารถลดต้นทุนในการผลิตชิ้นงานได้อย่างดี

#### จุดประสงค์

- 1.เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดทำระบบประกันคุณภาพสำหรับผู้รับจ้างช่วง
- 2.เพื่อให้ผู้รับจ้างช่วงรักษาและคงรักษาไว้ซึ่งมาตรฐานทางด้านการคุณภาพของบริษัท
- 3.เพื่อใช้เป็นแนวทางในการติดต่อประสานงานด้านคุณภาพกับบริษัทเสถียรพลาสติกแอนด์ไฟเบอร์ จำกัด

#### เนื้อหาครอบคลุม

แนวความคิดของการประกันคุณภาพ , การติดต่อประสานงานทางด้านการคุณภาพระหว่างผู้รับจ้างช่วงกับบริษัทเสถียร เอ็นวีเอช จำกัด

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : ประกันคุณภาพ

#### 1.คุณภาพพื้นฐานของผู้ขายหรือผู้รับจ้างช่วง Supplier Bass

- 1.1 คู่มือฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์ที่จะใช้ในการสื่อสารระหว่างบริษัท เสถียรพลาสติก เอ็นวีเอช จำกัด กับผู้ขายหรือผู้รับจ้างช่วงให้เป็นไปตามทิศทางเดียวกันอย่างมีประสิทธิภาพ
- 1.2 ผู้ขายหรือผู้รับจ้างช่วง จะต้องส่งวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนที่ไม่มีข้อบกพร่องโดยมีคุณภาพ 100% (ZERO DEFECTS) และจะต้องตอบสนองในทุกรายละเอียดทางวิศวกรรม และการทำงานของวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนจะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนนั้น ๆ
- 1.3 แผนกจัดซื้อจะกำหนดนโยบายและเป้าหมายคุณภาพ , ด้านส่งมอบ , และด้านราคา ด้านการให้ความร่วมมือส่งให้กับผู้ขายหรือผู้รับจ้าง นำไปเป็นแนวทางปฏิบัติของทุก ๆ ปี

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

#### 2.การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

แผนกจัดซื้อบริษัทเสถียร เอ็นวีเอช จำกัดทำการรวบรวมการประเมินผลของทุกเดือนจากใบแจ้งผลการประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ( F-PUR-07 ) โดยกำหนดไว้ 3 ด้าน การประเมินดังนี้

- |                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| 1.ด้านคุณภาพ                   | ประเมินโดยแผนกควบคุมคุณภาพ |
| 2.ด้านการส่งมอบ                | ประเมินโดยแผนกคลังวัตถุดิบ |
| 3.ด้านราคาและการให้ความร่วมมือ | ประเมินโดยแผนกจัดซื้อ      |

หลักเกณฑ์การประเมิน ทั้ง 3 ด้าน เป็นดังนี้

##### 1.การประเมินด้านคุณภาพ มีหัวข้อการประเมินดังนี้

- การเคลม	มีระดับคะแนน	60	คะแนน
- การเกิดปัญหาคุณภาพที่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- การตอบสนองการแก้ไขในใบ NCR	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
	รวมเป็น	100	คะแนน

##### 2.การประเมินด้านการส่งมอบ มีหัวข้อการประเมินดังนี้

- ส่งมอบได้ตามแผนที่กำหนด	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- จำนวนครบตามที่กำหนด	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- ส่งมอบตามที่สั่งซื้อ (ตรงตาม PO )	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- บรรจุภัณฑ์ได้ตามมาตรฐานตามที่กำหนด	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- การซีบ่ง ( ติด TAG ) กับสินค้าได้อย่างถูกต้อง	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องส่งมาให้ถูกต้องตามกำหนด	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- การแต่งกายเรียบร้อยเป็นระเบียบ (ของพนักงานส่งสินค้า)	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
	รวมเป็น	100	คะแนน

##### 3.การประเมินด้านราคาและการให้ความร่วมมือ มีหัวข้อการประเมินดังนี้

- ความเหมาะสมของราคา	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- ดำเนินการแก้ไขทันทีเมื่อได้รับแจ้ง	มีระดับคะแนน	20	คะแนน
- การจัดทำระบบที่ร้องขอ ISO& IATF 16949	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- ตอบสนองความต้องการอย่างรวดเร็วในด้านเอกสาร	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- การให้ความร่วมมือในการปรับเปลี่ยนกำหนดการส่ง	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- การเคลมสินค้าจากลูกค้า จำนวนครั้งในการเกิดค่าขนส่งพิเศษ	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
- การติดต่อประสานงานไม่ติดปัญหาใด ๆ	มีระดับคะแนน	10	คะแนน
	รวมเป็น	100	คะแนน

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

รายละเอียดในการให้คะแนนในแต่ละข้อ ทั้ง 3 ด้าน

#### 1.ด้านคุณภาพ มี 3 ข้อ

##### 1.1 การเคลม มีระดับคะแนน 60 คะแนน

การให้คะแนนคิดเป็น PPM มีหลักเกณฑ์ในการเปรียบเทียบ PPM เป็นคะแนน

พบการเคลมคิดเป็น	1-10 PPM	เทียบเป็นคะแนน	60	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	11-20 PPM	เทียบเป็นคะแนน	50	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	21-30 PPM	เทียบเป็นคะแนน	40	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	31-40 PPM	เทียบเป็นคะแนน	30	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	41-50 PPM	เทียบเป็นคะแนน	20	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	51-60 PPM	เทียบเป็นคะแนน	10	คะแนน
พบการเคลมคิดเป็น	มากกว่า 60 PPM	เทียบเป็นคะแนน	0	คะแนน

#### วิธีการคำนวณ หน่วย PPM

$$PPM = \frac{\text{จำนวนของเคลมทั้งหมด} \times 1 \text{ ล้าน}}{\text{จำนวนของบเข้าทั้งหมด}}$$

ตัวอย่างเช่น มีผู้ขายผู้รับจ้างช่วง A ส่งสินค้ามาจำนวน 20,000 ชิ้น ทางแผนกควบคุมคุณภาพทำการตรวจสอบ พบสินค้าที่ส่งเข้ามาทั้งหมด 2 ชิ้น

จากสูตร

$$PPM = \frac{2 \times 1,000,000}{20,000} = 100 PPM$$

ตามเกณฑ์ ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง A พบสินค้าเคลม เป็น 100 PPM คิดเป็นคะแนน 0 คะแนน เท่ากับหัวข้อการเคลม ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง A ได้ 0 คะแนน

การเกิดปัญหาด้านคุณภาพที่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า มีระดับคะแนน 20 คะแนน

- กรณีที่ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วงจัดส่งวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน มาให้ทาง SPF แล้วทาง SPF นำมาผลิตเป็นสินค้าส่งมอบให้ลูกค้าไปแล้วไม่เกิดปัญหาใด ๆ โดยไม่เคลมกลับมาเนื่องจากวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน จากผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะได้คะแนนเต็ม 20 คะแนน
- แต่ถ้าลูกค้าเคลมสินค้ากลับมา เนื่องจากปัญหาเกิดจากวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ของผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะถูกตัดคะแนน 20 คะแนน จะเป็น 0 คะแนน

##### 1.3 การตอบกลับในการแก้ไขในใบ NCR มีระดับคะแนน 20 คะแนน

กรณีที่ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง ที่ถูกคลมวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน แล้วจะต้องจบปัญหาหากกลับมาให้ทาง SNVH ในใบ NCR โดยตอบกลับมาครบตรงตามเวลาที่กำหนดได้คะแนน 100 คะแนน และถ้าไม่ตอบกลับมาเลย จะถูกตัดคะแนน 20 คะแนน จะเป็น 0 คะแนน



## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

#### 2. ด้านการส่งมอบ มี 7 ข้อ

##### 2.1 ส่งมอบได้ตามแผนที่กำหนด มีระดับคะแนน 20 คะแนน

ผู้ขาย/ผู้ส่งมอบ จะต้องส่งวัตถุดิบ/ชิ้นส่วนให้กับทาง SNVH ตรงตามวันที่กำหนดกันไว้จะได้คะแนนเต็ม 20 คะแนน แต่ถ้าส่งล่าช้า 1 วัน จะตัดคะแนน 10 คะแนน และถ้าส่งล่าช้ามากกว่า 1 วัน จะถูกตัดคะแนน 20 คะแนน จะได้ 0 คะแนน

##### 2.2 จำนวนครบตามที่กำหนด มีระดับคะแนน 20 คะแนน

ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องส่งมอบวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ให้กับทาง SNVH ให้ครบตามจำนวนที่กำหนด จะได้รับการประเมินให้คะแนน 20 คะแนน แต่ถ้าวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ส่งไม่ครบตามจำนวนที่กำหนด จะตัดคะแนน 20 คะแนน ได้ 0 คะแนน

##### 2.3 ส่งมอบได้ตามที่สั่งซื้อ (ตรงตาม P/O)

ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องส่งมอบวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ให้ตรงตามชนิดที่ระบุเอาไว้ใน P/O จะได้คะแนน 20 คะแนน ถ้าผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง ส่งวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ไม่ตรงตามชนิดที่ระบุใน P/O ตัดคะแนน 20 คะแนน จะได้เป็น 0 คะแนน

##### 2.4 บรรจุภัณฑ์ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด มีระดับคะแนน 10 คะแนน วัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ต้องบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้จะได้คะแนน 10 คะแนน โดยที่บรรจุภัณฑ์นั้นไม่เสียหาย แต่ถ้าบรรจุ วัตถุดิบ/ชิ้นส่วนมาในบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ตรงตามที่กำหนดไว้ หรือ บรรจุภัณฑ์ ขาดเสียหายจะถูกตัดคะแนน 10 คะแนน ได้เป็น 0 คะแนน

##### 2.5 การขึ้นบ่ง (ติด TAG) กับสินค้าได้อย่างถูกต้อง มีระดับคะแนน 10 คะแนน วัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ที่ส่งมาจะต้องทำการขึ้นบ่ง (ติด TAG) เพื่อบ่งบอกถึงสถานะของ วัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ว่าชื่ออะไร Lot ที่เผาไหม้ จะได้คะแนน 10 คะแนน แต่ไม่ทำการขึ้นบ่ง (ติด TAG) มา หรือติดแต่ชำรุดจะถูกตัดคะแนน 10 คะแนน

##### 2.6 เอกสารที่เกี่ยวข้อง ส่งมาให้ถูกต้องตามที่กำหนด มีระดับคะแนน 10 คะแนน ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบ มาส่งให้พร้อมกับการส่งวัตถุดิบ/ชิ้นส่วน ได้คะแนน 10 คะแนน แต่ถ้าไม่นำเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งมอบ จะถูกตัด 10 คะแนน ได้เป็น 10 คะแนน

##### 2.7 การแต่งการเรียบร้อยเป็นระเบียบ (ของพนักงานส่งสินค้า) ระดับคะแนน 10 คะแนน พนักงานที่ส่งสินค้าของผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องแต่งกายสุภาพเรียบร้อยเป็นระเบียบของทางบริษัท ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะได้คะแนน 10 คะแนน แต่ถ้าพนักงานส่งสินค้า แต่งกายไม่สุภาพไม่เรียบร้อยจะถูกตัด 10 คะแนน เป็น 0 คะแนน

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

#### 3. ด้านราคาและด้านการให้ความร่วมมือ มี 7 ข้อ

##### 3.1 ความเหมาะสมของราคา มีระดับคะแนน 20 คะแนน

การขึ้นราคาสูงกว่าเดิมหรือสูงกว่า ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง โดยไม่มีเหตุอันควร ตัด 5 คะแนน และทาง SNVH ต่อรอราคาแล้วไม่ให้ความร่วมมือโดยมีเหตุอันควร ตัด 5 คะแนน

##### 3.2 ดำเนินการแก้ไขทันทีเมื่อได้รับการแจ้ง มีระดับคะแนน 20 คะแนน

กรณีที่ทาง SNVH แจ้งปัญหาต่าง ๆ แล้ว ไม่ได้รับความร่วมมือหรือล่าช้าในการการแก้ไขจะดำเนินการตัดคะแนน 15 คะแนน

##### 3.3 การจัดทำระบบที่ร้องขอ เช่น ISO & IATF 16949 มีระดับคะแนน 10 คะแนน ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง จะต้องดำเนินการจัดทำระบบต่าง ๆ ที่ร้องขอไป แล้วให้ความร่วมมือจะได้ 10 คะแนน แต่ถ้าไม่ดำเนินการใด ๆ จะถูกตัด 10 คะแนน

##### 3.4 การตอบสนองความต้องการอย่างรวดเร็วในด้านเอกสาร มีระดับคะแนน 10 คะแนน ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง จะต้องให้ความร่วมมือในการจัดส่งเอกสารต่าง ๆ ที่ทาง SNVH ร้องขอโดยส่งเอกสารที่ร้องขออย่างรวดเร็วตามความเหมาะสมจะได้คะแนน 10 คะแนน แต่ถ้าล่าช้าในความร่วมมือ ในการจัดส่งเอกสารจนเป็นเหตุให้การทำงานของทาง SNVH สะดุด จะตัดคะแนน 10 คะแนน

##### 3.5 การให้ความร่วมมือในการปรับเปลี่ยนกำหนดการส่ง มีระดับคะแนน 10 คะแนน

กรณีที่ทาง SNVH ขอบปรับเปลี่ยนกำหนดการส่งมอบวัตถุดิบ / ชิ้นส่วน เนื่องจากลูกค้ามีการปรับเปลี่ยน โดยที่ทาง SNVH จะแจ้งล่วงหน้าให้ทราบ และได้รับความร่วมมือจาก ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง จะประเมินให้ 10 คะแนน แต่ถ้าไม่ให้ความร่วมมือโดยไม่มีเหตุอันควรแล้วจะตัดคะแนน 10 คะแนน

##### 3.6 การเคลมสินค้าจากลูกค้า, จำนวนครั้งในการเกิดค่าขนส่งพิเศษ มีระดับคะแนน 20 คะแนน

กรณีที่ลูกค้าเคลมสินค้ากลับมาที่ SNVH แล้ว วิเคราะห์ออกมาพบว่าวัตถุดิบและชิ้นส่วนเป็นส่วนหนึ่งของสาเหตุที่ทำให้ลูกค้าเคลมมาแล้วเกิดการส่งคืนให้ลูกค้าทำให้มีค่าใช้จ่ายพิเศษในการส่งคืน จะถูกตัด 20 คะแนน

##### 3.7 การติดต่อประสานงานไม่ติดปัญหาใด ๆ มีระดับคะแนน 10 คะแนน

ในการติดต่อประสานงานระหว่าง SNVH กับผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง จะต้องติดต่อกันโดยไม่ติดขัดในทุก ๆ เรื่อง และได้รับความสะดวก ไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน จะได้คะแนน 10 คะแนน แต่ถ้าติดขัดไม่ได้รับความสะดวก ยุ่งยากซับซ้อน จะถูกตัด 10 คะแนน

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : การประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง

#### ผลการประเมิน

ในการประเมินกำหนดไว้ 3 ด้านคือ ด้านคุณภาพ , ด้านการส่งมอบ , ด้านราคาและการให้ความร่วมมือโดยที่ทาง SNVH จะส่งให้ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงทุก 6 เดือน โดยจะส่งเป็นใบแจ้งประเมินผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ( F-PUR-07) โดยเฉพาะด้านคุณภาพ และด้านการส่งมอบจะต้องได้คะแนน 100 คะแนน ถ้าหากคะแนนทั้งสองด้านต่ำกว่าเกณฑ์คือ 100 คะแนน ติดต่อกัน 2 เดือน ทาง SNVH จะต้องจัดทีมเข้าไปตรวจติดตามปัญหาและการแก้ไขปัญหา ณ สถานที่ ของผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ส่วนในด้านราคาและการให้ความร่วมมือ ถ้ามีระดับคะแนนต่ำต่อเนื่องทุกเดือนจะเก็บเป็นประวัติเพื่อใช้ในการพิจารณาซื้อขาย หากมีผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาแล้วต้องจัดหา ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงใหม่

#### ประเมินเกรดของผู้ขาย / ผู้รับจ้าง

ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงจะได้รับการจัดเกรดว่า ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงนั้นอยู่ในเกรดใด โดยทาง SNVH กำหนดไว้ 2 เกรด คือ เกรด A มีคะแนน อยู่ที่ 90-100 คะแนน เกรด B มีคะแนนอยู่ที่ 70-89 คะแนน โดยจะทำการประเมิน ทุก 6 เดือน โดยจะนำผลการประเมินทุกเดือนมาทำการจัดเกรดของผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ทาง SNVH จะใช้ หัวข้อในด้านคุณภาพและด้านการส่งมอบมาประเมินการจัดลำดับเกรด กรณีที่ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ในรอบ 6 เดือน ทาง SNVH จะประเมินเกรดของผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ถ้ามี ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ที่มีผลการประเมินได้เกรด B มีคะแนนอยู่ในช่วง 70-89 คะแนน ทาง SNVH จะต้องจัดทีมเข้าไปตรวจติดตามความบกพร่อง และการแก้ไขเพื่อให้กลับมามีระดับเกรด A

#### การตรวจการประเมินประจำปี

เพื่อจะติดตามระบบที่ทาง SNVH ร้องขอให้ดำเนินการ โดยวิธีการตรวจติดตาม ณ สถานที่จริงของผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วงในการตรวจประเมินจะตรวจตามหัวข้อที่ระบุในใบประเมินผู้ขาย ( F-PUR-06) ซึ่งผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง ที่ได้รับการตรวจประเมิน จะต้องมียกระดับคะแนนในการตรวจ  $\geq 80\%$  ถ้า  $< 80$  ไม่ผ่านจะต้องดำเนินการแก้ไขโดยจัดทำแผนการแก้ไขให้ถึงหารตรวจ และจัดส่งให้ทาง SNVH แผนจัดซื้อ เพื่อกำหนดเข้าไปตรวจติดตามใหม่ ภายใน 15 วันทำการ เพื่อให้ผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง พัฒนากลับมามีระดับคะแนน  $\leq 80\%$

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : ด้านสิ่งแวดล้อม

#### 3.การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่าง ๆ ในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมนิยาม สิ่งแวดล้อมคืออะไร  
สิ่งต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัวเรา ทั้งสิ่งมีชีวิตและไม่มีชีวิตได้แก่ อากาศ น้ำ ทรัพยากร ธรรมชาติ พืช ต่าง ๆ สัตว์ต่าง ๆ มนุษย์ รวมทั้ง  
ความสัมพันธ์ ของวันและเวลา

ข้อกำหนดต่าง ๆ ที่ทางผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วงต้องปฏิบัติตาม ดังนี้

3.1 ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง ที่ผลิตและส่งมอบสินค้าและบริการให้กับ บริษัทเสถียรพลาสติก จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายและ  
ข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม

3.2 สินค้าและบริการ ที่ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง ผลิตและนำมาส่ง หรือรับมาส่งให้กับ บริษัทเสถียรพลาสติก จะต้องไม่ขัดกับ  
ข้อกำหนด แลพ กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม

3.3 สินค้าต่าง ๆ ที่ส่งมอบให้กับบริษัทเสถียรพลาสติก ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องมั่นใจว่าไม่มีส่วนผสมของโลหะหนัก เช่น  
ตะกั่ว ปรอท โครเมียม และอื่น ๆ และต้องยืนยันถึงการไม่มีส่วนผสมของโลหะหนัก ในรูปแบบของเอกสารจากLAB ที่เชื่อถือ  
ได้ตามมาตรฐานสากล

3.4 สินค้าต่าง ๆ ที่ส่งมอบให้กับทางบริษัท เสถียรพลาสติก โดยมีภาชนะบรรจุที่ใช้เพื่อการเคลื่อนย้าย และบรรจุสินค้า จะต้องไม่  
รั่วและแตก หรือชำรุด และควรนำกลับมาใช้ใหม่หมุนเวียนต่อไป

3.5 เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับด้านสิ่งแวดล้อม หรือ ตามข้อกำหนดต่าง ๆ ด้านสิ่งแวดล้อม ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องสนับสนุน  
ให้ บริษัทเสถียรพลาสติก เช่น รายละเอียดสารเคมีอันตราย (MSDS) ทางบริษัทเสถียรพลาสติก กำหนดให้เป็นฉบับภาษาไทย

3.6 การลดปัญหาสิ่งแวดล้อม ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วงที่เข้ามาปฏิบัติงานหรือส่งสินค้าจะต้องปฏิบัติ ตามข้อกำหนดในการทิ้งขยะเมื่อ  
ทำให้เกิดขยะขึ้นมาแล้ว ผู้ที่เข้ามาจะต้องทิ้งขยะ ลงภาชนะที่กำหนดและตามชนิดที่กำหนด คือ ขยะรีไซเคิลถึงสีเขียว ขยะทั่วไป  
ถึงสีเหลือง ขยะอันตรายถึงสีแดง และการใช้ทรัพยากร เช่น น้ำ, ไฟ จะต้องปิดทุกครั้งที่ใช้เลิกใช้งาน

3.7 สารเคมี แบ่งออก เป็น 2 กรณี

กรณีที่1 มาส่งสารเคมี ภาชนะบรรจุภัณฑ์จะต้องไม่รั่วไม่แตก และการถ่ายสารเคมี จะต้องใช้อุปกรณ์ขนถ่ายสารเคมีมา  
ด้วย

กรณีที่2 ผู้ที่มาปฏิบัติงานภายในบริษัทที่ต้องใช้สารเคมีต้องใช้ด้วยความระมัดระวัง และต้องมีอุปกรณ์ป้องกันต่าง ๆ ที่  
จำเป็นเข้ามาด้วย

ทั้งสองกรณี ถ้าพบสารเคมีรั่วไหล จะต้องแจ้งเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ทันที เพื่อประสานผู้ที่เกี่ยวข้อง ของทางบริษัทมาดำเนินการต่อไป

3.8 เมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน ผู้ที่เข้ามาปฏิบัติงาน หรือ มาส่งสินค้าของ ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องประสานงาน กับ เจ้าหน้าที่ใน  
พื้นที่ ที่ปฏิบัติงานอยู่ โดยให้ปฏิบัติตามคำแนะนำอย่างเคร่งครัด

## คู่มือผู้ขาย / ผู้รับจ้างช่วง 2 (SUPPLIER MANUAL)

### เรื่อง : ด้านความปลอดภัย

#### 4. การจัดการด้านความปลอดภัย

ผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่าง ๆ เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย เมื่อเข้ามาปฏิบัติงาน หรือ ส่งสินค้า ภายในบริษัท

##### 4.1 การติดต่อประมาณงาน

จะต้องติดต่อเพื่อขอเข้ามาภายในบริษัท ที่ รปภ. เพื่อแจ้งความประสงค์จะเข้ามาภายในบริษัท

จะต้องติดบัตรอนุญาตเข้ามาภายในบริษัทตลอดเวลา ที่อยู่ภายในบริษัทและส่งคืน รปภ. เมื่อกลับออกจากบริษัท

##### 4.2 การเดินภายในบริษัท

จะต้องเดินตามทางที่กำหนดไปจนถึงที่หมาย โดยมีผู้นำทางของทางบริษัทพาไปถึงที่หมายที่แจ้ง

##### 4.3 การใช้ยานพาหนะภายในบริษัท

กำหนดให้ใช้ความเร็วไม่เกิน 20 กิโลเมตร ต่อ ชั่วโมง และ ต้องเดินยานพาหนะ ตามทางที่กำหนด

จะต้องจอด ยานพาหนะ ในจุดที่กำหนด และจะต้องดับเครื่องทุกครั้ง

ยานพาหนะ ต้องอยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ไม่มีของเหลวไหลรั่วออกมา และ มีวันค่า ขณะที่เข้ามาภายในบริษัท

##### 4.4 การแต่งกายของผู้มาปฏิบัติงาน หรือ ส่งสินค้า

จะต้องแต่งกายสุภาพเรียบร้อยรัดกุม

กรณีที่มาปฏิบัติงาน ภายในบริษัทจะต้องสวมอุปกรณ์ ป้องกันส่วนบุคคล PPE ให้เหมาะสมกับงานที่เข้ามาปฏิบัติ  
หมายเหตุ กรณีผู้เข้ามาปฏิบัติงานหรือมาส่งสินค้า ของผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง พบสิ่งผิดปกติ ที่ก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัย ให้แจ้งเจ้าหน้าที่ในพื้นที่นั้น ๆ ทันที เพื่อให้ประสานงานเจ้าหน้าที่ความปลอดภัย มาดำเนินการทันที



(นางจิราวรรณ กำจัด)

ตำแหน่ง : IMR.

