

Salee Colour

บริษัท สาลี คัลเลอร์ จำกัด มหาชน

Salee Colour Public Company Limited

คู่มือการดำเนินการจัดหาอย่างยั่งยืน

นโยบายและแนวปฏิบัติการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ มุ่งมั่นให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ที่มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าและบริการ โดยกำหนดให้มีกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ เพื่อกำหนดแนวทางการจัดการที่สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงโดยคำนึงถึงคุณภาพ ปริมาณ การส่งมอบสินค้าและบริการที่ได้รับ รวมถึงข้อกำหนดขั้นต่ำตามกฎหมายแรงงาน กฎหมายสิ่งแวดล้อม และระบบจัดการคุณภาพต่างๆ เพื่อป้องกันรวมถึงเพื่อลดความเสี่ยง ที่อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพ ปริมาณ การส่งมอบสินค้าและบริการ และความไว้วางใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินการต่างๆ ขององค์กร เพื่อให้ทั้งคู่ค้าและพนักงานยึดถือและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยมีเนื้อหา และขอบเขตของแนวทางการปฏิบัติภายใต้ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมประเด็นด้าน จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สิทธิมนุษยชน อาชีวอนามัยและความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม

นิยาม

การจัดซื้อ หมายถึง การจัดหา การจ้างทำของ การจ้างเหมาบริการ การจ้างขนส่ง การเช่า และการเช่าซื้อ

คู่ค้า หมายถึง ผู้จำหน่าย ผู้รับจ้าง ผู้ให้บริการ ผู้ให้เช่า หรือผู้ให้เช่าซื้อ ที่ส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับบริษัทฯ **รายชื่อคู่ค้า (Vendor List)** หมายถึง คู่ค้า ที่มีการทำธุรกรรม และมีรายชื่ออยู่ในระบบของบริษัทฯ

รายชื่อคู่ค้าขึ้นทะเบียน (Approved Vendor List) หมายถึง คู่ค้าที่อยู่ในรายชื่อคู่ค้า ของบริษัท ซึ่งได้ผ่านกระบวนการคัดเลือกและประเมินผลงานในกลุ่มสินค้าและบริการที่บริษัทกำหนด

นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง สินค้าและบริการที่มีคุณภาพที่ตรงกับความต้องการให้แก่บริษัท ทั้งคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย และอาชีวอนามัยโดยมีหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ต้องคำนึงถึงราคา คุณภาพ ปริมาณ บริการ การส่งมอบที่ถูกต้องตรงเวลา ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย และอาชีวอนามัยจากแหล่งขายหรือผู้ประกอบการที่เชื่อถือได้ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ
2. สรรหาแหล่งขายใหม่ๆ อันจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่บริษัทฯ
3. ต้องไม่จัดซื้อจัดจ้างบริการที่ผิดกฎหมาย หรือได้รับมาโดยผิดกฎหมาย
4. หลีกเลี่ยงการจัดซื้อจัดจ้างผ่านตัวแทนนายหน้า ยกเว้นในกรณีจำเป็น ทั้งนี้ให้คำนึงในหลักเกณฑ์ในข้อ 1 เป็นสำคัญ
5. ต้องสร้างและรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อคู่ค้า และผู้ให้บริการ
6. เป็นหน้าที่ของพนักงานทุกคนที่จะต้องให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลแก่แผนกจัดซื้อเกี่ยวกับชนิด คุณสมบัติและรายละเอียดอันจำเป็นของสินค้า / บริการ เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างดำเนินไปอย่างมีระบบและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ โดยแผนกจัดซื้อจะมีสิทธิ์จะขอความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้ร่วมพิจารณาในรายละเอียดต่างๆ

บริษัทฯ จะดำเนินการคัดเลือกคู่ค้า อย่างมีระบบ เป็นธรรม โปร่งใส และสนับสนุนคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส มีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

คุณสมบัติของคู่ค้า

1. เป็นผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ผู้จำหน่าย ผู้แทนจำหน่าย ผู้ให้บริการ หรือผู้รับจ้าง ซึ่งมีสถานประกอบการที่สามารถ

ตรวจสอบได้

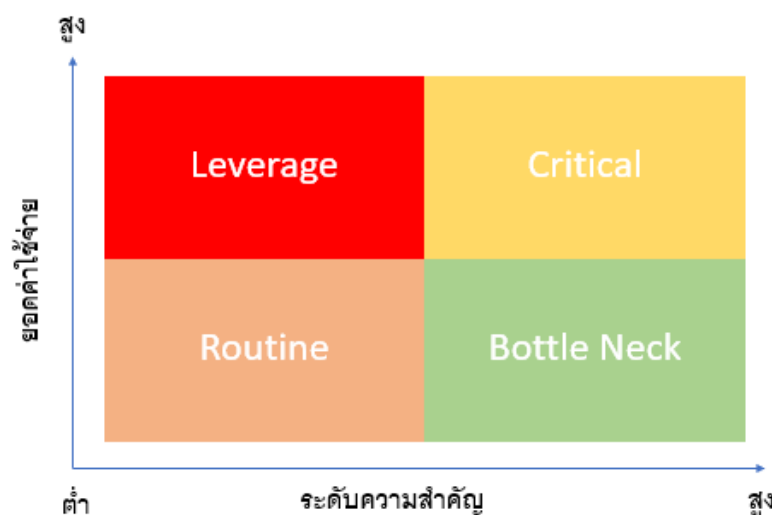
- มีบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ สินค้า บริการ คลังสินค้า สถานภาพทางการเงิน และประวัติการดำเนินงานกิจการที่น่าเชื่อถือ
- ยอมรับที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณของบริษัทฯ
- มีผลการประเมินของบริษัทฯ เป็นที่น่าพอใจจากคุณภาพของสินค้า / บริการ รวมถึงการส่งมอบ การให้บริการหลังการขาย การรับประกัน หรือเงื่อนไขอื่นๆ ในการทำธุรกรรม
- เป็นคู่ค้า ที่ไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทฯ
- ไม่เป็นคู่ค้าที่มีประวัติต้องห้ามทำการค้าอันเนื่องมาจากการกระทำทุจริต

การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทฯ ได้ทำการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าโดยคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการของคู่ค้าจากการวิเคราะห์ความสำคัญของคู่ค้าดังนี้

1) วิเคราะห์สายโซ่อุปทาน (Spend Analysis)

บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์คู่ค้าในเรื่องของความเสี่ยงต่อการดำเนินงาน เช่น การวิเคราะห์ยอดค่าใช้จ่าย (Spend Analysis) ให้ครอบคลุมการจัดซื้อและจัดหาทุกประเภท การใช้จ่ายของคู่ค้าทุกรายที่มียอดการใช้จ่ายสูง ,การวิเคราะห์ความสำคัญของผลิตภัณฑ์หรือบริการในการจัดซื้อจัดหา (Critical Analysis) ,และการวิเคราะห์ระดับของการพึ่งพาคู่ค้า (Dependent Analysis) เพื่อระบุคู่ค้าที่มีความสำคัญในสายโซ่อุปทาน (Critical Analysis) และจัดทำทะเบียนคู่ค้า ทั้งนี้ ผลของการวิเคราะห์ได้นำมาต่อยอด เพื่อกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการบริหารจัดการโดยการใช้แบบจำลองการแบ่งกลุ่มคู่ค้า (Supply Position Model) ดังนี้



2) การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าในประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการของคู่ค้า (ESG Risk Assessment)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการระบุความเสี่ยงต่อความยั่งยืนขององค์กรในกระบวนการจัดซื้อจัดหา เช่น การใช้แรงงานเด็ก แรงงานบังคับ หรือไม่ซื้อสารเคมีที่มีส่วนผสมของสารต้องห้าม รวมถึงโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงและระดับความรุนแรงของความเสี่ยง

3) การบริหารจัดการความเสี่ยง (Risk Management)

บริษัทฯ นำผลจากการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าในประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ มาใช้เพื่อกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยแบ่งเป็นกลุ่มระดับความสำคัญของคู่ค้าเป็น 3 ระดับดังนี้

- คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic Suppliers) หมายถึง กลุ่มผู้ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่มีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดผลกระทบในระดับรุนแรงต่อผู้ค้าเอง และสามารถส่งผลกระทบต่อชุมชนโดยรอบ ทำให้ส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อทั้งทางด้านธุรกิจและภาพลักษณ์องค์กร
- คู่ค้าระดับสำคัญ (Key Suppliers) หมายถึง กลุ่มผู้ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่ผลิตภัณฑ์กระจายไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งมีผลกระทบต่อผู้ซื้อทั้งในเชิงธุรกิจและภาพลักษณ์
- คู่ค้าระดับจัดการ (Managed Suppliers) หมายถึง กลุ่มผู้ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานส่วนใหญ่ในเชิงปฏิบัติการ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อชุมชนหรือบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีความเสี่ยงปานกลางต่อผู้ซื้อ

4) การจัดทำแผนพัฒนาคู่ค้า และมาตรการเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นซ้ำ

บริษัทฯ ได้จัดทำแผนพัฒนาคู่ค้าโดยการกำหนดกลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารจัดการที่เหมาะสมกับปัจจัยความเสี่ยง การดำเนินการธุรกิจของคู่ค้า และระดับความสำคัญของคู่ค้าที่แตกต่างกัน ในส่วนของการจัดทำมาตรการเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากคู่ค้า (Mitigation Measures) พิจารณาจากผลการประเมินความเสี่ยงและการวิเคราะห์ความสำคัญของคู่ค้า เพื่อช่วยให้บริษัทฯ มีความพร้อมในการรับมือกับคู่ค้าที่มีความเสี่ยงความสำคัญสูง



การบริหารจัดการคู่ค้า (Management of Contractor)

เพื่อควบคุมและจัดการการบริหารคู่ค้าให้มีประสิทธิภาพสอดคล้องตามข้อกำหนดของบริษัทฯ ซึ่งมีแนวทางการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียมและการมีส่วนร่วมและรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทฯ โดยมีการบริหารจัดการให้ครอบคลุมงานจัดซื้อจัดจ้างโครงการและงานบริการ มีการจัดทำทะเบียนคู่ค้า เพื่อคัดเลือกคู่ค้าที่มี

ศักยภาพ โดยใช้แบบสอบถาม (Supplier Development Check list) ในการประเมินศักยภาพของคู่ค้า ทั้งทางด้านความพร้อมของการบริการ กำลังการผลิต การขนส่ง ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม มาตรฐานอุตสาหกรรม

การตรวจสอบและประเมินคู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการตรวจสอบและประเมินคู่ค้า เพื่อประเมินความเสี่ยง กำหนดแผนการแก้ไข ประเมินผลภายหลังดำเนินการแก้ไขตามแผนร่วมกัน โดยคำนึงถึงคุณภาพ/ปริมาณ/ความปลอดภัยในการผลิตและส่งมอบตามข้อกำหนดเบื้องต้นของบริษัทฯ รวมถึงข้อกำหนดขั้นต่ำตามกฎหมายแรงงาน กฎหมายสิ่งแวดล้อม และมาตรฐานการจัดการต่างๆ เช่น มาตรฐาน ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 เป็นต้น รวมถึงการกำหนดหาแนวทางการแก้ไขและปรับปรุงให้การทำงานของคู่ค้ามีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับแนวทางการปฏิบัติ

การจัดหาในท้องถิ่น

บริษัทฯ สนับสนุนการจัดหาสินค้าและบริการจากคู่ค้าในท้องถิ่น (ท้องถิ่น หมายถึง การจัดหาภายในประเทศไทย) เพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจ สร้างงาน และรายได้ให้แก่คนในพื้นที่ และมีข้อได้เปรียบในแง่ของต้นทุนที่ต่ำกว่าและการขนส่งที่รวดเร็วกว่า ซึ่งเป็นการแสดงออกถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับชุมชน ส่งผลให้องค์กรได้รับความไว้วางใจจากชุมชนในการดำเนินการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังส่งเสริมสนับสนุนให้คู่ค้าดูแลและรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชนจัดหาสินค้าและบริการในท้องถิ่น เพื่อลดต้นทุนของสินค้าและสนับสนุนการจัดหาในท้องถิ่นด้วยเช่นเดียวกัน

การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีเจตนารมณ์ที่ชัดเจนในการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด โดยได้ดำเนินการตามนโยบายการพัสดุที่กำหนดให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามแนวทางการจัดซื้อจัดหาพัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ แนวทางในการจัดซื้อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมได้มีการพิจารณาตลอดวัฏจักรชีวิตตั้งแต่ขั้นตอนการจัดหาวัตถุดิบไปจนถึงการจัดการซากผลิตภัณฑ์หลังหมดอายุการใช้งาน