



แนวปฏิบัติ
การจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน
(Sustainable Procurement)

บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

วิสัยทัศน์	3
วัตถุประสงค์	3
เป้าหมายการดำเนินงาน	3
แนวทางการบริหารจัดการ	4
กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน	4
การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า	4
การจัดกลุ่มและจัดอันดับคู่ค้า	7
การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า	8
การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า	10
การพัฒนาพนักงานจัดซื้อจัดจ้าง	11
การรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน	11

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพและมุ่งเน้นถึงความสำคัญของการผนวกประเด็นความยั่งยืน ทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment Social and Governance; ESG) เข้ากับกระบวนการดำเนินงานด้านบริหารห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินงานด้านการคัดเลือกคู่ค้า การจัดหาสินค้าและวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า และอื่นๆ เพื่อการดำเนินงานกับคู่ค้า อย่างยั่งยืน ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ และการเติบโตทางธุรกิจของคู่ค้าและบริษัทฯ ควบคู่ไปกับความยั่งยืนของสังคมและสิ่งแวดล้อม

วัตถุประสงค์

เพื่อส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการบริษัทฯ และจรรยาบรรณธุรกิจ ตลอดห่วงโซ่อุปทาน

- เพื่อบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน และคำนึงถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ
- เพื่อส่งเสริมการจัดซื้อ จัดจ้าง ด้วยจรรยาบรรณ โดยดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความถูกต้อง โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริต และมีจรรยาบรรณ
- เพื่อลดความเสี่ยงและลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

เป้าหมายการดำเนินงาน

- เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล ลดต้นทุน และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน
- เพิ่มสัดส่วนการใช้วัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น
- ลดปริมาณการใช้วัตถุดิบที่สิ้นเปลืองและไม่จำเป็นให้น้อยลง
- การละเมิดสิทธิมนุษยชนในการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ เท่ากับศูนย์
- การทุจริตและคอร์รัปชัน เท่ากับศูนย์
- ร้อยละ (100%) ของคู่ค้ารายสำคัญ ได้รับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งมั่นต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพและมุ่งเน้นถึงความสำคัญของการผนวกประเด็นความยั่งยืนเข้ากับกระบวนการดำเนินงานด้านบริหารห่วงโซ่อุปทานในทุกขั้นตอน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังดำเนินงานด้านการจัดหาวัตถุดิบ และการดำเนินงานกับคู่ค้าอย่างยั่งยืน เพื่อการเติบโตทางธุรกิจของคู่ค้าและบริษัท ควบคู่ไปกับความยั่งยืนของสังคมและสิ่งแวดล้อม

แนวทางการบริหารจัดการ

นโยบายการจัดซื้อ จัดจ้าง

บริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบ โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงการ บริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยดำเนินการตามกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด และยึดหลักการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct)

บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ โปร่งใส เป็นธรรม ถูกต้องตามกฎหมาย และตามหลักบรรษัทภิบาล การกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ โดยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม สินค้า และการให้บริการ สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของบริษัทฯ <https://www.svoa.co.th>

แนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าและบริการ คำนึงถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาสินค้า วัตถุดิบ การผลิต การขนส่งสินค้า หรือส่งมอบบริการ การตลาดและการขาย จนถึงบริการหลังการขาย เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย บริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการ โดยยึดตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า รวมทั้งทำการสื่อสารให้แก่คู่ค้าทุกรายรับทราบและการปฏิบัติตาม

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ส่งเสริมให้คู่ค้าธุรกิจปฏิบัติตามคู่มือจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ครอบคลุมถึงคู่ค้าธุรกิจทุกประเภท และทุกอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มีกระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืนสำหรับคู่ค้าทั้งในด้านการ ดำเนินงานอย่างซื่อสัตย์สุจริต การดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทแบ่งกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

- การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า
- การจัดกลุ่มและจัดอันดับคู่ค้า
- การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

1. การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ รวบรวมแนวทางการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ให้สอดคล้องต่อการพัฒนาความยั่งยืนของ บริษัทฯ นอกจากนี้คัดเลือกคู่ค้าที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงคุณภาพ สินค้า ความปลอดภัยของพนักงาน การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าธุรกิจ และอื่นๆ

โดยบริษัทฯ กำหนดเกณฑ์ ด้านราคา คุณภาพ และการบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส และเป็นธรรม รวมถึงด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมสังคม เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพคู่ค้าในการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในทะเบียนคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

1.1 กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพิจารณาคุณสมบัติของคู่ค้าที่มีศักยภาพ ประสิทธิภาพ ของสินค้าและ บริการ และยังคำนึงถึงการดำเนินงานด้านความยั่งยืน โดยดำเนินการพัฒนาแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Supplier self-assessment) นำมาใช้ในลักษณะเป็นแบบสอบถามเบื้องต้น เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยการประเมินคู่ค้าครอบคลุมทั้ง ด้านราคา คุณภาพ ความปลอดภัย การส่งมอบสินค้าที่มีมาตรฐาน รวมถึงด้านสังคม ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านบรรษัทภิบาล

1.2 การสรรหาและคัดเลือก ประเมิน คู่ค้ารายใหม่

เมื่อฝ่ายจัดซื้อหรือเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ได้ทำการตรวจเช็คและตรวจสอบข้อมูลบริษัท เบื้องต้นแล้ว พบว่ามีแนวโน้มที่สามารถเป็นคู่ค้ารายใหม่ของบริษัท มีความน่าเชื่อถือ และมีนโยบาย แนวปฏิบัติ สอดคล้องตามที่บริษัทฯ กำหนด

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเอง โดยมีเกณฑ์ ด้านราคา คุณภาพและการให้บริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ในการ ประเมินพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า
- สื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม

1.3 การประเมินคู่ค้ารายปัจจุบัน

คู่ค้าของบริษัทฯ ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับบริษัทฯ โดยมีกระบวนการติดตามการ ปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ซึ่งครอบคลุมประเด็นด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม และด้านบรรษัทภิบาล ดังนี้

- การประเมินการส่งมอบและการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า ฝ่ายจัดซื้อทำแบบประเมินคู่ค้าตามวงรอบ ในทุก 6 เดือน โดยเกณฑ์การให้คะแนน แบ่งออกเป็น 4 เกรด ดังนี้

เกรดการประเมิน	คะแนนการประเมิน (ร้อยละ)
A	80-100
B	70-79
C	60-69
D	0-59

ความหมายและแนวทางดำเนินการของการให้

- เกรด A คือ คู่ค้าชั้นดี เป็นคู่ค้าที่บริษัทฯ จะดำเนินการซื้อ-ขายด้วยเป็นกลุ่มแรก
- เกรด B คือ คู่ค้าจะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นด้วยวาจา
- เกรด C คือ คู่ค้าจะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรให้ดำเนินการ ปรับปรุงและแก้ไข รวมทั้ง ต้องทำ

แบบประเมินตนเอง (Supplier Self-Assessment) โดยมีเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม ด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และด้านอื่นๆ

- เกเรด D ผู้ค้าที่ได้เกรด D มีแนวทางในการดำเนินการตามสถิติที่ได้รับดังนี้
 - ครั้งที่ 1 จะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรให้ดำเนินการ ปรับปรุงแก้ไข รวมทั้งต้องทำแบบประเมินตนเอง (Supplier Self-Assessment) โดยมีเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้า และบริการด้านการดำเนิน ธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม ด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
 - ครั้งที่ 2 ผู้ค้าจะถูกพักการซื้อขาย 1 รอบการประเมินและจะต้องดำเนินการเหมือนกับการได้เกรด D ครั้งที่ 1
 - ครั้งที่ 3 ติดต่อกัน บริษัทฯ จะหยุดการสั่งซื้อกับผู้ค้ารายนั้นทันที

1.4 เกณฑ์การตรวจประเมินผู้ค้า แบบการตรวจประเมินสถานประกอบการผู้ค้า (Supplier On-site Assessment) มีดังนี้

- 1). ด้านสังคม (Social Data)
- 2). ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Data)
- 3). ด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย (Occupational Health and Safety Data)
- 4). ด้านธรรมาภิบาล (Governance Data)

โดยเกณฑ์ผ่านการประเมิน คือ ผู้ค้าต้องมีการดำเนินการ > การไม่ดำเนินการ ในแต่ละเรื่อง ตามหัวข้อที่กำหนดไว้ในแบบการตรวจประเมินสถานประกอบการผู้ค้า (Supplier On-site Assessment)

- ประเภทของผู้ค้าที่เข้าเกณฑ์การตรวจประเมินผู้ค้า แบบการตรวจประเมินสถานประกอบการผู้ค้า (Supplier On-site Assessment) คือ เป็นผู้ค้ารายใหม่ หรือผู้ค้าปัจจุบัน ที่ให้บริการเข้าพื้นที่ หรือผู้ค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าโดยตรง และมีความสำคัญของสินค้าหรือบริการ ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- กำหนดให้มีการวางแผนการตรวจประเมินสถานประกอบการผู้ค้า (Supplier On-site Assessment) ปีละ 5 ราย หรือตามความเหมาะสมของสถานการณ์ของสังคมโลกปัจจุบัน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และเป็นการป้องกันการเกิดความเสี่ยงด้าน ESG และด้านอื่นๆ
- ผู้ค้าจะต้องไม่ปกปิด ปิดบัง ซ่อนเร้น แสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัทฯ ในการตรวจประเมินการเยี่ยมชม การประเมินตนเอง (Self-Assessment) หรือการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site Assessment)
- ผู้ค้ารับทราบและปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณผู้ค้าทางธุรกิจ (Supplier Code of Conduct)

2. การจัดกลุ่มและจัดอันดับคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มประเภทคู่ค้า โดยสามารถวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบ และนำไปเป็นข้อมูลในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้า อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจำแนกหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้า ดังนี้

2.1 คู่ค้าหลัก (Critical Suppliers Tier-1)

มีเกณฑ์ในการจัดกลุ่มดังนี้

- 2.1.1. คู่ค้าที่ปริมาณยอดการสั่งซื้อสม่ำเสมอและมียอดมูลค่าการสั่งซื้อสูง ตั้งแต่ 12 ล้านบาท ขึ้นไป
- 2.1.2. คู่ค้าที่มีความสำคัญของสินค้า/บริการต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เช่นเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือผู้ผลิตโดยตรง หรือตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ เป็นต้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญต่อกระบวนการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของบริษัท

2.2 คู่ค้ารอง (Non-Critical Suppliers Tier-1)

มีเกณฑ์ในการจัดกลุ่มดังนี้

- 2.2.1. คู่ค้าที่มียอดการสั่งซื้อเป็นครั้งคราวและมีมูลค่าการสั่งซื้อไม่เกิน 12 ล้านบาท
- 2.2.2. คู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า/บริการ โดยมีผู้ขายจำนวนมากในตลาด หรือไม่ได้เป็นผู้ผลิตโดยตรง สามารถจัดซื้อจัดจ้างได้ง่าย และเป็นสินค้า/บริการที่ไม่สำคัญต่อกระบวนการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และการให้บริการของบริษัท

โดยบริษัทฯ มีการดำเนินการประเมินคู่ค้าทั้ง 2 กลุ่มนี้ ผ่านแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Self-Assessment) และการประเมินผลประจำปี (ตามวงรอบ) ของฝ่ายจัดซื้อ และ/หรือมีการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-Site Assessment) (ถ้ามี) เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ

3. การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าด้าน ESG

บริษัทฯ กำหนดเกณฑ์ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า ทั้งความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม และความเสี่ยงด้านสังคม เพื่อการยกระดับและพัฒนาคู่ค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะระบุความเสี่ยง วิเคราะห์ความเสี่ยง จัดลำดับความเสี่ยง โดยการประเมินโอกาสที่อาจเกิดขึ้นของเหตุการณ์ และผลกระทบ

3.1 การระบุความเสี่ยงคู่ค้า

บริษัทฯ ระบุความเสี่ยงของคู่ค้า โดยคำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยง อ้างอิงจากข้อมูลการประเมินตนเองของคู่ค้า (Self Assessment) ซึ่งมีปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมด 4 ด้าน ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ คือ ราคา คุณภาพ และการให้บริการ
2. ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม
3. ความเสี่ยงด้านสังคม
4. ความเสี่ยงด้านการกำกับดูแล

3.2 การกำหนดระดับความเสี่ยงคู่ค้า

3.2.1 เกณฑ์ระดับโอกาสที่เกิดเหตุการณ์

ระดับโอกาส	ความเป็นไปได้ (Possibility)	ความถี่ (Frequency)
5 สูงมาก (High)	เหตุการณ์ที่มีความแน่นอน หรือ เกิดขึ้นเป็นปกติในทุกๆ การดำเนินธุรกิจ	มากกว่า 6 ครั้ง/ปี
4 สูง (Likely)	เหตุการณ์ที่เป็นไปได้สูง หรือเกิดขึ้น เป็นปกติในการดำเนิน ธุรกิจส่วนใหญ่	4-6 ครั้ง/ปี
3 ปานกลาง (Possible)	เหตุการณ์ที่น่าจะเป็นไปได้ หรืออาจเกิดขึ้นได้บางครั้งใน การดำเนินธุรกิจ	2-3 ครั้ง/ปี
2 น้อย (Unlikely)	เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นน้อยมาก ในการดำเนินธุรกิจ	1 ครั้ง/ปี
1 น้อยมาก (Highly Unlikely)	เหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นได้ ในการดำเนินธุรกิจน้อยมาก	1 ครั้ง/ 2-3 ปี





3.2.2 เกณฑ์ระดับความรุนแรงของผลกระทบ

	โอกาส ทางการค้า/ การ สูญเสีย ทางการเงิน (Financial Gain/Loss)	ชื่อเสียง (Reputation)	ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder)	สิ่งแวดล้อม (Environment)	ด้านความปลอดภัย และอาชีวอนามัย (Safety and Occupational Health)	
5 สูงมาก (Severe)	ได้รับหรือ สูญเสียโอกาส ทางการค้า คิด เป็นตั้งแต่ 5% ของรายได้รวม เป็นต้น ไป	ผลกระทบ โดยตรงต่อการ อนุญาตดาเนิน ธุรกิจ ปิด กิจการ เนื่องจากชุมชน ไม่ยอมรับ	ผู้มีส่วนได้เสียที่ ได้รับผลกระทบ มีจำนวนมาก หรือผลกระทบใน วงกว้าง ส่งผลทำ ให้เกิดการ แปรเปลี่ยนสภาพ เศรษฐกิจและ สังคมอย่างถาวร	ผลกระทบอย่าง รุนแรง สามารถ ตกค้างได้เป็น ระยะเวลานาน หรือ ผลกระทบ สามารถ ขยายตัวออกไป ในวงกว้าง และ ไม่สามารถฟื้นคืน สภาพได้	ถูกยกเลิก สัญญา/เพิก ถอน ใบอนุญาต ประกอบธุรกิจ	อาจทำให้เกิดการ สูญเสีย ชีวิตของ พนักงาน หรือ ประชาชนที่อาศัยอยู่ โดยรอบ
4 สูง (High)	ได้รับหรือ สูญเสียโอกาส ทางการค้า คิด เป็น 1 ถึง < 5% ของรายได้รวม	ผลกระทบรุนแรง ต่อ ภาพลักษณ์ องค์กรทั้งใน ระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับ นานาชาติ ตลอดจน ทำให้ เป็นที่สนใจของ สื่อต่างประเทศ	ผู้มีส่วนได้เสียที่ ได้รับผลกระทบมี ปริมาณปาน กลาง ซึ่งส่งผล ต่อการดำเนิน ชีวิตและคุณภาพ ชีวิตของ ประชาชนใช้ เวลานานในการ ฟื้นฟู	ผลกระทบอย่าง รุนแรง สามารถ ตกค้างได้เป็น ระยะเวลานาน หรือ ผลกระทบ สามารถ ขยายตัวออกไป ในวง กว้าง ใช้ เวลานานใน การ ฟื้นฟู	ถูกหน่วยงาน รัฐ ตรวจสอบ และชี้มูล ความผิดที่ เกี่ยวข้องกับ สิ่งแวดล้อม	อุบัติเหตุถึงขั้นการ สูญเสียเวลาทำงาน ของพนักงาน ก่อให้เกิด ความพิการทุพพลภาพ ที่กระทบต่อชีวิตการ ดำเนินงาน หรือการ ได้รับข้อร้องเรียนด้าน ผลกระทบต่อสุขภาพที่ ต้องอาศัยเวลานานใน การฟื้นฟู

<p>3 ปานกลาง (Moderate)</p>	<p>ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็น 0.5% ของรายได้รวม</p>	<p>ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์บริษัท ในมุมมองของผู้มีส่วนได้เสีย ในระดับท้องถิ่น, ประเทศ อาจมีผลในการตัดสินใจ ร่วมลงทุน ตลอดจนทำให้เป็นที่สนใจของสื่อ</p>	<p>ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับ ผลกระทบ มีปริมาณปานกลาง ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การ ดำเนินชีวิตและคุณภาพชีวิตของประชาชน</p>	<p>ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม โดยรอบ ซึ่งใช้เวลานานในการฟื้นฟูสภาพ</p>	<p>บริษัทอาจต้องส่งหลักฐานและเข้าชี้แจง หากหน่วยงานตรวจสอบรับเรื่อง</p>	<p>บาดเจ็บรุนแรงหรืออุบัติเหตุถึงขั้นการสูญเสียเวลาทำงานของพนักงานหรือการได้รับข้อร้องเรียนด้านผลกระทบต่อสุขภาพ</p>
<p>2 น้อย (Minor)</p>	<p>ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 1 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 0.5% ของรายได้รวม</p>	<p>ผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กรในวงจำกัด คือ ชุมชนข้างเคียง บางชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง ที่มี ความสำคัญน้อย</p>	<p>ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบมีปริมาณน้อย เกิดความไม่คล่องตัวของชุมชนในระยะสั้นซึ่งไม่เป็นสาเหตุให้เกิดผล กระทบ ต่อเนื่องและไม่มีผลในระยะยาว ต่อการ ดำเนินชีวิตและคุณภาพชีวิตของประชาชน</p>	<p>การรั่วไหลของสารเคมี ในปริมาณจำกัด หรือผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบ ในวงจำกัดที่สามารถ ทำการฟื้นฟูสภาพได้ในระยะเวลาสั้น</p>	<p>เป็นการทำ ความผิดที่ อาจถูก ตักเตือน หรือปรับตาม ค่าธรรมเนียม ที่มูลค่า ไม่มีนัยสำคัญ</p>	<p>การบาดเจ็บเล็กน้อยหรือการเจ็บป่วยของพนักงานพนักงานหรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ ที่ไม่ส่งผลให้เกิดการหยุดพักการทำงาน</p>
<p>1 น้อยมาก (Possibly)</p>	<p>ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า อย่างไม่มีนัยสำคัญ</p>	<p>ไม่ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กร</p>	<p>ลูกค้า/ผู้ถือหุ้นแทบจะ ไม่ได้รับผลกระทบ</p>	<p>แทบจะไม่มีผลกระทบต่อที่ สามารถบ่งชี้ได้ ต่อ ประชาชน สังคมที่อาศัย อยู่โดยรอบ และต่อสิ่งแวดล้อม</p>	<p>แทบจะไม่มีผลกระทบต่อ</p>	<p>แทบจะไม่มีผลกระทบต่อที่ สามารถบ่งชี้ ได้ต่อบุคคล ทั้งพนักงานที่ทำงานใน พื้นที่</p>

3.2.3 แผนผังความเสี่ยง (Risk Matrix)

ผลกระทบ (Impact)	1 น้อยมาก (Negligible)	2 น้อย (Minor)	3 ปานกลาง (Moderate)	4 สูง (High)	5 สูงมาก (Severe)
โอกาส (Likelihood)					
5 สูงมาก (Severe)	ปานกลาง	สูง	สูงมาก	สูงมาก	สูงมาก
4 สูง (High)	ปานกลาง	ปานกลาง	สูง	สูงมาก	สูงมาก
3 ปานกลาง (Moderate)	ต่ำ	ปานกลาง	สูง	สูง	สูงมาก
2 น้อย (Minor)	ต่ำ	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	สูง
1 น้อยมาก (Possibly)	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	ปานกลาง	ปานกลาง

-  คะแนน 15-25 : ความเสี่ยงระดับสูงมาก
-  คะแนน 9-14 : ความเสี่ยงระดับสูง
-  คะแนน 4-8 : ความเสี่ยงระดับปานกลาง
-  คะแนน 1-3 : ความเสี่ยงระดับต่ำ

ระดับความเสี่ยง = โอกาสในการเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ x ความรุนแรงของผลกระทบ โดย ระดับของความเสี่ยงที่ได้รับจะแสดงถึงระดับความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละด้านโดย พิจารณาระดับความเสี่ยงตามเกณฑ์ที่กำหนด

4. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นด้านการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของลูกค้าผ่านแนวทางการพัฒนา ศักยภาพลูกค้า ดังนี้

- 4.1 การกำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับลูกค้า เป็นการทางานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และลูกค้า เพื่อพัฒนา นวัตกรรมหรือโครงการใหม่ ที่ยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ และลูกค้าไปพร้อมกัน
- 4.2 การประเมินตนเองด้านความยั่งยืนของลูกค้า เพื่อทบทวนผลการดำเนินงานตามข้อกำหนดของบริษัทฯ
- 4.3 สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า บริษัทฯ ได้เสริมสร้างความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว กับลูกค้า ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน

5. การพัฒนาพนักงานจัดซื้อจัดจ้าง

จัดทำระบบ E – Learning เพื่อเพิ่มพูนทักษะและความสามารถของผู้ซื้อของบริษัทเพื่อให้ความรู้และความสามารถในการเข้าใจเป้าหมายของโครงการ ESG และแนวทางปฏิบัติในการจัดซื้ออย่างยั่งยืน

ระบบ E-learning จัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนการเรียนรู้และทำความเข้าใจเกี่ยวกับ Sustainable Procurement Framework ซึ่งเป็นแนวทางสำหรับกลุ่มบริษัทเอสวีไอเอ ในการดำเนินการด้านความยั่งยืนกับคู่ค้า กำหนดกระบวนการบริหารความเสี่ยงทั้งด้านเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ตลอดจนแนวทางที่เหมาะสมกับระดับความเสี่ยง โดยคำนึงถึง คุณภาพ ปริมาณ การส่งมอบสินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้า และการปฏิบัติตามกฎหมายและระบบการประกันคุณภาพเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยง ระบบการเรียนรู้แบบออนไลน์ใช้เวลาประมาณ 30 นาที และมีระบบ Post Test วัดความรู้หลังเรียน

ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน

กรณีคู่ค้าหรือผู้มีส่วนได้เสีย พบเห็น ได้รับผลกระทบจากการกระทำความผิดทางจรรยาบรรณ สามารถดำเนินการแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน รายละเอียดดังนี้ <https://www.svoa.co.th>

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้อง

- นโยบายจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน
- หลักปฏิบัติการจัดซื้อ จัดจ้าง
- จรรยาบรรณคู่ค้าทางธุรกิจ (Supplier Code of Conduct)
- นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน