

# การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน



## ความท้าทายและโอกาส

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ ถือเป็นปัจจัยเชิงยุทธศาสตร์ในการสร้างความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity) และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ท่ามกลางความผันผวนของสถานการณ์โลกและการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี บริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสสำคัญในการร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจ (Business Ecosystem) ที่เข้มแข็งและยั่งยืน ท่ามกลางกฎระเบียบทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมที่เข้มข้นขึ้น รวมถึงความคาดหวังที่เพิ่มสูงขึ้นจากผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน การสร้างความร่วมมือที่แน่นแฟ้นกับพันธมิตรทางธุรกิจภายใน ecosystem นี้จะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถปรับตัวต่อความท้าทายด้านจริยธรรมสื่อ การคุ้มครองข้อมูล และการจัดการผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมจากโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนร่วมกันในระยะยาว

## ความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานตลอดกระบวนการสร้างสรรค์และส่งมอบดิจิทัลคอนเทนต์ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมุ่งเน้นการลดผลกระทบเชิงลบทั้งด้านมิติสังคมและสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นจากกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ และคู่ค้า อาทิ การละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา และการใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและตรวจสอบได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมายและมาตรฐานสากล รวมถึงบูรณาการประเด็นด้าน ESG เข้าสู่นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการคัดเลือกพันธมิตรอย่างเป็นทางการ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรและคู่ค้าเพื่อสามารถสร้างสรรค์เนื้อหาอย่างรับผิดชอบ (Responsible Content) ต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

## แนวทางการบริหารจัดการ

- กำหนดนโยบายจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาล (ESG) เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใสและยั่งยืน
- วางแนวทางจรรยาบรรณสำหรับคู่ค้าธุรกิจ ครอบคลุมแนวปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชน มาตรฐานแรงงาน ความปลอดภัยอาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล
- กำหนดหลักเกณฑ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมไว้เป็นส่วนหนึ่งสำหรับการคัดเลือกคู่ค้าใหม่ และการคัดเลือกคู่ค้าที่จะร่วมงานด้วย พร้อมติดตามและตรวจสอบการดำเนินงานของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินการประเมินคู่ค้าทุกปี รวมถึงการประเมินเสี่ยงด้าน ESG พร้อมให้คำแนะนำหรือร่วมพัฒนาแนวทางแก้ไขสำหรับคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง
- จัดโครงการพัฒนาศักยภาพสำหรับพนักงานและคู่ค้า เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

## นโยบายจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และตรวจสอบได้ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับคู่ค้า โดยยึดหลักความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม และสังคมบนพื้นฐานของการกำกับดูแลและหลักธรรมาภิบาลที่ดี จึงกำหนดนโยบายจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน ที่สอดคล้องกับนโยบายความยั่งยืนของบริษัทฯ ตลอดจนกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาร่วมกันอย่างมั่นคง โดยนโยบายนี้ครอบคลุมแนวทางการดำเนินงานสำหรับผู้บริหาร พนักงาน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทุกกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้ สนับสนุนคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม มีแนวปฏิบัติที่เป็นธรรมต่อแรงงาน ปฏิบัติตามมาตรฐานด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมความร่วมมือและเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน

สามารถอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่



[นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง  
อย่างยั่งยืน](#)

## จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ

บริษัทฯ พัฒนาจรรยาบรรณทางธุรกิจที่คำนึงถึงหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยกำหนดเป็นแนวปฏิบัติที่ครอบคลุมด้านสิทธิมนุษยชน มาตรฐานแรงงาน ความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม และจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้คู่ค้ามีการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคมและบูรณาการแนวปฏิบัติด้าน ESG (Environmental, Social, and Governance) เข้าสู่กิจกรรมทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ส่งเสริมให้คู่ค้าปฏิบัติตามมาตรฐานด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชนอย่างเคร่งครัด ยึดหลักการไม่เลือกปฏิบัติ การจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรมและเพียงพอต่อการดำรงชีวิต ตลอดจนการสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย รวมถึงการให้ความสำคัญต่อการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการปล่อยมลพิษ และสนับสนุนการใช้พลังงานทางเลือก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ปราศจากการทุจริต โดยสนับสนุนให้คู่ค้ารายงานผลการดำเนินงานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงแนวทางที่คู่ค้าได้ดำเนินการเพื่อลดผลกระทบเชิงลบทั้งต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยบริษัทฯ พร้อมสนับสนุนคู่ค้าธุรกิจที่ให้ความร่วมมือและปฏิบัติตามแนวทางนี้ เพื่อเสริมสร้างห่วงโซ่อุปทานที่แข็งแกร่งและยั่งยืน

**ปี 2568 คู่ค้าที่รับทราบจรรยาบรรณธุรกิจ**

จำนวน **49** ราย | คิดเป็น **100%\***

\*เฉพาะคู่ค้า บริษัท จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

## การระบุคู่ค้าสำคัญทางตรงและทางอ้อม

คู่ค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วยคู่ค้าที่ส่งมอบสินค้าและคู่ค้าที่ส่งมอบบริการ ซึ่งบริษัทมีการระบุหลักเกณฑ์สำหรับการระบุคู่ค้ารายสำคัญทั้งทางตรง (Tier 1) และทางอ้อม (Non-Tier1) ดังนี้

### หลักเกณฑ์สำหรับการระบุคู่ค้าสำคัญทางตรง (Critical Tier 1) ได้แก่

1. คู่ค้าที่มีมูลค่าการสั่งซื้อสูงสุด 60% แรกของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด
2. คู่ค้าที่มีบทบาทเชิงกลยุทธ์หรือความชำนาญเฉพาะด้านเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทโดยตรงและไม่สามารถเปลี่ยนหรือทดแทนได้โดยง่าย
3. คู่ค้าที่ดำเนินการร่วมกันอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป

ทั้งนี้ จากหลักเกณฑ์ดังกล่าว บริษัทสามารถระบุจำนวนคู่ค้าโดยตรง (Critical Tier 1) ได้จำนวน 5 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 10.2% ของคู่ค้าทั้งหมด

### หลักเกณฑ์สำหรับการระบุคู่ค้าสำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1) ได้แก่

1. คู่ค้าที่ส่งมอบวัตถุดิบหรือบริการที่สำคัญให้กับคู่ค้าสำคัญโดยตรง (Critical Tier 1) ซึ่งหากเกิดปัญหาจะส่งผลกระทบต่อคู่ค้าสำคัญโดยตรงไม่สามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่บริษัทฯ ได้

#### กลุ่มคู่ค้า

	จำนวนคู่ค้า (ราย)	ร้อยละของจำนวนคู่ค้าธุรกิจ
คู่ค้าทางตรง (Tier 1)	49	100
คู่ค้าสำคัญทางตรง (Critical Tier1)	5	10.2
คู่ค้าสำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1)	2	

\*เฉพาะคู่ค้า บริษัท จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

## การคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง

บริษัทฯ กำหนดแนวทางในการคัดเลือกคู่ค้าทั้งคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างที่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติด้านความยั่งยืนของบริษัท โดยพิจารณาถึงปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เป็นส่วนหนึ่งในการคัดเลือก บริษัทฯ ยังกำหนดให้คู่ค้าทุกรายต้องลงนามรับทราบและยึดมั่นปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า นโยบายความยั่งยืน และข้อกำหนดด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม รวมถึงนโยบายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่า

บริษัทฯ สามารถบูรณาการแนวคิดการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนต่อคู่ค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามมาตรฐานสากล สนับสนุนให้บริษัทฯ และคู่ค้าสามารถเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

## เกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าในประเด็นด้าน ESG

### คู่ค้ารายใหม่

1. ไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทฯ
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินเบื้องต้นด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย สิทธิมนุษยชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ของบริษัท
3. ลงนามรับทราบและมีแนวปฏิบัติสำหรับการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท
4. สามารถส่งมอบสินค้า/บริการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด สินค้า/บริการมีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม

### คู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง

1. ไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทฯ
2. ผ่านเกณฑ์การประเมินเบื้องต้นด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย สิทธิมนุษยชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ของบริษัท
3. ลงนามรับทราบและมีแนวปฏิบัติสำหรับการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท
4. สามารถส่งมอบสินค้า/บริการได้ตามระยะเวลาที่กำหนด สินค้า/บริการมีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม

## การตรวจประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทฯ มีกระบวนการติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการประเมินความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจและด้าน ESG เป็นประจำทุกปี เพื่อเสริมสร้างความตระหนักรู้ด้านจริยธรรมและการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนด โดยการประเมินมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างสอดคล้องกับหลักจรรยาบรรณคู่ค้าอย่างเคร่งครัด ในกรณีที่ผลการประเมินระบุว่าคู่ค้ารายใดมีความเสี่ยงในระดับสูง บริษัทฯ จะให้คำแนะนำและร่วมมือกับคู่ค้าในการปรับปรุงกระบวนการต่างๆ เพื่อ

ลดความเสี่ยงและยกระดับผลการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งความร่วมมือนี้ถือเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน ในระยะยาว

## บริษัทฯ มีแนวทางประเมินความเสี่ยงโดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท

1. แบบประเมินตนเอง (Self assessment): โดยคู่ค้าจะเป็นผู้ประเมินตนเอง ผ่านระบบประเมินของ บริษัทฯ คู่ค้าที่มีผลการประเมินตนเองที่ระดับคะแนนน้อยกว่าร้อยละ 50 บริษัทฯ จะให้คำแนะนำและร่วมมือกับคู่ค้าในการปรับปรุงกระบวนการทำงานในด้านที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดความเสี่ยงและยกระดับผลการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น
2. การประเมินความเสี่ยง ณ สถานที่ประกอบการของคู่ค้า (Onsite Audit): โดยคู่ค้าที่มีผลการประเมินตนเองในระดับคะแนนที่ต่ำกว่าร้อยละ 40 บริษัทฯ จะส่งตัวแทนเข้าไปประเมินความเสี่ยง ณ สถานที่ประกอบการของคู่ค้า (Onsite Audit) ซึ่งการเข้าประเมินนี้ จะมีหัวข้อการประเมินที่ครอบคลุมตั้งแต่ มิติเศรษฐกิจ มิติการกำกับดูแล มิติสังคม และมิติสิ่งแวดล้อม และคู่ค้าจะต้องนำส่งแนวทางการปรับปรุง (Corrective Action Plan) ให้แก่บริษัทในกรณีที่พบความเสี่ยง

## ผลการตรวจประเมินการดำเนินงานของคู่ค้า



จากผลการประเมิน พบว่าคู่ค้าได้คะแนนด้านสิ่งแวดล้อมต่ำที่สุด โดยเกือบ 1 ใน 3 ยังขาดนโยบายและเป้าหมายด้านสิ่งแวดล้อม ขณะที่ครึ่งหนึ่งไม่มีการจัดเก็บข้อมูลและการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความเสี่ยงทางกฎหมาย บริษัทฯ จึงมุ่งนำผลการประเมินนี้มาวางแผนพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าเพื่อเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

## การกำหนดระยะเวลาชำระเงินให้กับลูกค้า

บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Credit Term) 30 วัน (เฉลี่ย 30 วัน) ตามประเภทลูกค้า ลักษณะงาน หรือปัจจัยอื่นที่เหมาะสม เช่น เงื่อนไขการซื้อ-ขายสินค้า บริการ โดยจะมีการสื่อสารเพื่อบอกรายละเอียดและเงื่อนไขการรับใบแจ้งหนี้ และการชำระเงินกับลูกค้าแต่ละรายตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจร่วมกันเพื่อความโปร่งใสต่อลูกค้า

## การพัฒนาศักยภาพร่วมกับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพให้แก่ทั้งพนักงานในส่วนงานที่เกี่ยวข้องและลูกค้าในกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเสริมสร้างการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ และลูกค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน

## โครงการพัฒนาศักยภาพพนักงาน

ในปี 2568 บริษัทฯ จัดอบรมเชิงปฏิบัติการในหัวข้อ “Sustainable Supply Chain – เส้นทางห่วงโซ่อุปทานในการขับเคลื่อนความยั่งยืนขององค์กร” ให้แก่พนักงานบริษัทฯ และบริษัทในเครือที่ดูแลงานด้านการเงิน การจัดซื้อจัดจ้าง และส่วนงานที่เกี่ยวข้อง รวม 35 คน การอบรมมุ่งยกระดับความรู้ด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ครอบคลุมทั้งแนวคิดพื้นฐานองค์ประกอบและขอบเขตของห่วงโซ่อุปทาน ความแตกต่างระหว่างห่วงโซ่อุปทานและห่วงโซ่คุณค่า มาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนแนวทางการขับเคลื่อนตามหลัก UN Global Compact เพื่อให้พนักงานสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในกระบวนการทำงานร่วมกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ โดยคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจอย่างรอบด้าน



## โครงการพัฒนาศักยภาพลูกค้า

จากการวิเคราะห์ผลการประเมินความยั่งยืนของลูกค้าในปีที่ผ่านมา พบว่าความท้าทายหลักของลูกค้าส่วนใหญ่คือการบริหารจัดการและลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ดังนั้น ในปี 2568 บริษัทฯ จึงได้จัดกิจกรรมส่งเสริมศักยภาพลูกค้าเพื่อบูรณาการแนวคิด ESG เข้าสู่กระบวนการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรม โดยมีกิจกรรมหลัก ดังนี้:

- 1. การจัดการก๊าซเรือนกระจกพื้นฐาน:** จัดอบรมเพื่อสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ พร้อมปูพื้นฐานแนวทางการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปปรับใช้ในองค์กรได้จริง โดยมีลูกค้าเข้าร่วมการอบรมทั้งสิ้น 6 ราย
- 2. นวัตกรรมดิจิทัลเพื่อสิ่งแวดล้อม:** ส่งเสริมให้ลูกค้าใช้งานแอปพลิเคชัน PEEP SHARE เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดความจำเป็นในการเดินทาง รวมถึงการใช้ทรัพยากรที่สิ้นเปลือง ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม (Scope 3) ในห่วงโซ่อุปทาน
- 3. การยกระดับมาตรฐานจริยธรรม:** สื่อสารจรรยาบรรณลูกค้า (Supplier Code of Conduct) ให้แก่ลูกค้าใหม่ 100% พร้อมทั้งสนับสนุนให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญของการต่อต้านคอร์รัปชัน โดยรณรงค์ให้เข้าร่วมภาคีเครือข่ายแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ซึ่งบริษัทฯ เป็นสมาชิกอยู่ด้วย เพื่อสร้างมาตรฐานบรรษัทภิบาลที่ดีตลอดห่วงโซ่คุณค่า

**การบริหารจัดการลูกค้ากลุ่มเสี่ยง (Mitigation Plan)** สำหรับลูกค้าที่ได้รับคะแนนการประเมินด้านความยั่งยืนต่ำกว่า 50% บริษัทฯ มุ่งเน้นการทำงานร่วมกันเพื่อยกระดับมาตรฐาน โดยมีการจัดทำแผนปรับปรุงการดำเนินงาน (Corrective Action Plan) อาทิ การให้คำแนะนำเชิงลึกด้านการประเมินความเสี่ยงความยั่งยืน การสนับสนุนการดำเนินงานนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมและสิทธิมนุษยชน รวมถึงการวางระบบควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการ เพื่อลดความเสี่ยงเชิงโครงสร้างและสร้างความมั่นใจในความต่อเนื่องทางธุรกิจร่วมกัน