

รายงานการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและให้ความสำคัญของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีการใช้ผลิตภัณฑ์หรือทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งมีความรับผิดชอบต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียในทุกมิติ ทั้งทางด้าน สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลแก่คู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน อีกทั้งส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างสีเขียวหรือการจัดซื้อจัดจ้างที่คำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่นอกเหนือจากการคำนึงถึงคุณภาพ ปริมาณ การให้บริการ และราคาของผลิตภัณฑ์ตามหลักเกณฑ์มาตรฐานของการจัดซื้อจัดจ้างโดยทั่วไป เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าร่วมให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในฐานะผู้ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป

กระบวนการประเมินความเสี่ยงจากคู่ค้าของบริษัทฯ

1. การคัดกรองและคัดเลือกคู่ค้า

กระบวนการคัดเลือกคู่ค้า

- กระบวนการระบุคู่ค้า
- การตรวจสอบคุณสมบัติคู่ค้า

กระบวนการระบุคู่ค้าที่สำคัญ

- ประเภทของวัตถุดิบ
- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG)

2. การประเมินคู่ค้าหลัก

การตรวจประเมินเชิงวิเคาะห์เอกสาร

- ประเมินคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูง
- คู่ค้าชี้แจงข้อมูลและเอกสาร

ประเมินในพื้นที่การตรวจสอบเชิงลึกโดยบริษัทฯ

3. แผนการปรับปรุงแก้ไข

จัดทำแผนการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่กำหนด

4. การพัฒนาคู่ค้า

สนับสนุนการจัดทำแผนการแก้ไขปรับปรุง

หลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาและการกำหนดกลุ่มคู่ค้าสำคัญ ในกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยดำเนินการจำแนกกลุ่มคู่ค้าผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ และกำหนดหลักเกณฑ์คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Tier 1 Suppliers) รวมถึงคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-Tier 1 Suppliers) ในการพิจารณารูปแบบเดียวกัน ดังต่อไปนี้

1. คู่ค้าที่มียอดการสั่งซื้อสูง มีมูลค่ามากกว่า 100 ล้านบาทต่อปี
2. คู่ค้าที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัทจัดหาวัตถุดิบหลักของสินค้าชุด

ชั้นใน

3. คู่ค้าที่มีน้อยรายหรือไม่สามารถหาสินค้าหรือบริการรายอื่นมาทดแทนได้

จากการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2566 สามารถแบ่งกลุ่มตามหลักเกณฑ์การพิจารณาคู่ค้าข้างต้นได้ดังนี้

1. คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Tier 1 Suppliers) ที่ผ่านทางกระบวนการจัดซื้อในปี 2566 มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นเงินร้อยละ 20 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดคือ 558 ล้านบาท ซึ่งเป็นคู่ค้าที่มีการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีธรรมาภิบาล ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มีการเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน ตลอดจนปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน และมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

2. คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-Tier 1 Suppliers) ที่ผ่านทางกระบวนการจัดซื้อในปี 2566 มีจำนวน 5 ราย คิดเป็นเงินร้อยละ 49 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมดคือ 112 ล้านบาท ซึ่งเป็นคู่ค้าที่มีการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีธรรมาภิบาล ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มีการเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน ตลอดจนปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน และมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

การบริหารความเสี่ยงคู่ค้า บริษัทฯ ได้จัดทำจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ที่ยึดหลักการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) และส่งเสริมให้คู่ค้าทุกรายปฏิบัติตามด้วยการประเมินตนเองผ่านระบบประเมินจรรยาบรรณคู่ค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 6 หมวด ได้แก่

1. ด้านองค์กรและจริยธรรมทางธุรกิจ (Organization / Ethic)
2. ด้านการจ้างแรงงานและสวัสดิการสังคม (Human Right)
3. ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน(Health & Safety)
4. ด้านคุณภาพ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการบริการ (Quality & Standard product Management)
5. ด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environment Management)
6. ด้านสังคม ชุมชน (Social)

ผลลัพธ์การบริหารความเสี่ยงห่วงโซ่อุปทาน ปี 2566

จำนวนคู่ค้าทั้งหมด	ราย	สัดส่วนยอดซื้อ
คู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Tier 1 Suppliers)	1	20
คู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ (Critical Tier 1 Suppliers)	1	20
คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-tier 1 Suppliers)	5	49
การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง	ราย	ร้อยละ
คู่ค้าที่มีความเสี่ยงในระดับวิกฤตและระดับสูง	12	50
การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง	ราย	ร้อยละ
(Critical Non-tier 1 Suppliers)		
คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-tier 1 Suppliers)	5	49

การจัดการความเสี่ยงในระดับวิกฤตและระดับสูง	ร้อยละ
คู่ค้าสำคัญทั้งหมดที่มีการจัดทำแผนรองรับความเสี่ยง	100
คู่ค้าสำคัญทั้งหมดที่มีการดำเนินการตามแผนรองรับความเสี่ยงแล้วเสร็จ	100
ตัวชี้วัด	ปี 2566
ร้อยละคู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ ตอบรับการเชิญเข้าร่วมประเมินผลการดำเนินงาน (ESG)	100 (13 ราย)
ร้อยละคู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ เข้าร่วมประเมินผลการดำเนินงาน (ESG)	100 (13 ราย)
ร้อยละการวิเคราะห์ความเสี่ยงของคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Tier 1 Suppliers)	100 (1 ราย)
ร้อยละการวิเคราะห์ความเสี่ยงของคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non-tier 1 Suppliers)	100 (5 ราย)

การประเมินการดำเนินงานของคู่ค้าอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มีกระบวนการตรวจสอบและประเมินคู่ค้า เพื่อประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานและความเสี่ยง กำหนดแผนการแก้ไข ประเมินผลภายหลังดำเนินการแก้ไขตามแผนร่วมกัน โดยคำนึงถึงคุณภาพ ปริมาณ ความปลอดภัยในการผลิตและส่งมอบตามข้อกำหนดเบื้องต้นของบริษัทฯ รวมถึงข้อกำหนดขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด

บริษัทฯ กำหนดแผนการประเมินคู่ค้าที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่มีความเสี่ยงสูง (Critical Suppliers) ที่อาจเกิดผลกระทบในระดับรุนแรงต่อคู่ค้าเองและต่อชุมชนโดยรอบ ซึ่งจะส่งผลกระทบที่รุนแรงต่อผู้ซื้อทั้งทางด้านธุรกิจและภาพลักษณ์องค์กร โดยกำหนดเป้าหมายในการตรวจสอบและประเมินคู่ค้าให้ครบร้อยละ 100 ของคู่ค้าในกลุ่มที่มีกิจกรรมการดำเนินงานที่มีความเสี่ยงสูง รวมทั้งมีการตรวจประเมินคู่ค้าดังกล่าวซ้ำในรอบทุก 3 ปี

ประเภทการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

1. การประเมินจากข้อมูลที่คู่ค้าแจ้งและเปิดเผย (Desk Assessment)

บริษัทฯ มีกระบวนการประเมินข้อมูล ESG ของคู่ค้า ผ่านแบบฟอร์มการประเมินศักยภาพด้านความยั่งยืน โดยกำหนดให้คู่ค้าที่มีกิจกรรมความเสี่ยงในระดับวิกฤตและระดับสูง นำส่งข้อมูลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อประเมิน ไปยังผู้ตรวจประเมิน ESG ของบริษัทฯ เพื่อประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานด้านความยั่งยืน

2. การประเมิน ณ สถานที่ประกอบการ (On-site Audit)

สำหรับคู่ค้าสำคัญ **Critical Tier 1 Suppliers** ต้องได้รับการประเมิน ณ สถานที่ประกอบการ (**On-site Audit**) ผ่านแบบฟอร์มการประเมินศักยภาพด้านความยั่งยืน เพื่อดำเนินการทวนสอบการดำเนินงานคู่ค้า สำหรับคู่ค้าที่ได้รับการทวนสอบแล้วพบว่ายังคงมีความเสี่ยงสูง จะต้องเสนอแผนการปรับปรุงการดำเนินงาน ซึ่งบริษัทฯ จะตรวจสอบ และสนับสนุนการดำเนินการปรับปรุงกระบวนการอย่างต่อเนื่อง

สรุปแบบประเมินผล

คะแนนประเมินคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง 85.90%

(Critical Tier 1 Suppliers)

คะแนนประเมินคู่ค้าที่มีความเสี่ยงในระดับวิกฤตและระดับสูง 80.97%

คะแนนประเมินคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง 76.50%

(Critical Non-Tier 1 Suppliers)

ผลการตรวจประเมินไม่มีความเสี่ยงด้าน ESG ที่เกิดจากคู่ค้า