

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ที่จะช่วยให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดหาสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ ทันเวลา และคุ้มค่าในเชิงเศรษฐศาสตร์ทั้งงบประมาณและการใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการบริหารความเสี่ยงของคู่ค้า การจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ และการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) ภายใต้หลักการดำเนินงานที่มีหลักธรรมาภิบาล การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน การดูแลแรงงาน ความปลอดภัย ความรับผิดชอบต่อสังคม และดูแลสิ่งแวดล้อม เพื่อนำไปสู่การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

นโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

1. การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการต้องดำเนินการด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เป็นธรรม และสามารถตรวจสอบได้ เพื่อให้การบริหารจัดการด้านการจัดซื้อและตรวจสอบคู่ค้ามีความถูกต้อง โปร่งใส ตามหลักบรรษัทภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยมีการดำเนินงานที่สอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการจัดซื้อคู่ค้าเพื่อดำเนินกิจกรรมกับองค์กร
2. การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการต้องปฏิบัติตามนโยบายคุณภาพและสิ่งแวดล้อม รวมถึงนโยบายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน
3. การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการมีหลักเกณฑ์และขั้นตอนที่ชัดเจน โดยให้เป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบของสังคม
4. การจัดซื้อจัดหาพัสดุร่วมกันดำเนินงาน เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มบริษัทที่ระดับลิว
5. ร่วมสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
6. เสริมสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับคู่ค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

จรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อการพัฒนาด้านความยั่งยืน (Supplier Code of Conduct : SCOC)

โดยมีรายละเอียดตามที่เผยแพร่บนเว็บไซต์

<https://www.ttwpplc.com/storage/about/policy/supplier-code-of-conduct.pdf>

กลยุทธ์การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ปี 2566

กลยุทธ์	แนวทาง/มาตรการ	สิ่งที่ดำเนินการ
1. การทำงานร่วมกัน (Synergy)	การจัดซื้อโดยรวมศูนย์ของกลุ่มบริษัทที่ดับบลิว ส่งผลให้เกิดปริมาณการสั่งซื้อสูงเพื่อสร้างอำนาจการต่อรอง	การจัดซื้อโดยรวมศูนย์ของกลุ่มบริษัทที่ดับบลิว ซึ่งตลอดปี 2566 กลุ่มบริษัทที่ดับบลิวได้จัดหาสินค้าหรือบริการโดยรวมปริมาณการสั่งซื้อของบริษัทที่ดับบลิว จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยวอเตอร์ โอปอเรชันส์ จำกัด รวม 2 บริษัท ช่วยสร้างอำนาจการต่อรองและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
2. การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement)	การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม หรือมีนโยบาย 3 R (Reduce, Reuse, Recycle)	บริษัทฯ ได้สั่งซื้อสารเคมีกับคู่ค้าที่เริ่มจัดทำระบบมาตรฐาน ISO 14001 : 2015 และจัดหาสินค้ากลุ่มเครื่องใช้สิ้นเปลือง เช่น กระดาษเอกสาร กระดาษชำระ ถุงขยะที่มีการใช้วัสดุ Recycle และสินค้าประหยัดไฟ เช่น หลอด LED รวมถึงน้ำยาแอร์ประเภท R410A ซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
3. มาตรการลดความเสี่ยง (Risk mitigation)	การลดความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานโดยการสั่งซื้อสินค้ากับคู่ค้าหลายราย เพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดและแสวงหาคู่ค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงประเด็นการพึ่งพาคู่ค้ารายเดียวสำหรับสินค้ากลุ่มสารเคมีที่ใช้ในการผลิตน้ำประปาและบำบัดน้ำเสีย โดยใช้แนวทางการสั่งซื้อสินค้าจากคู่ค้าหลายราย มีการแบ่งสัดส่วนตามความเหมาะสม และช่วยสร้างอำนาจการต่อรองได้ดียิ่งขึ้น
4. ความเป็นเลิศในการดำเนินงาน (Process Excellence)	การพัฒนาขั้นตอนการทำงานเพื่อลดความซ้ำซ้อนของงานและการใช้เทคโนโลยีในการทำงาน เช่น ระบบ Cloud และ Software เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานทั้งภายในองค์กรและระหว่างคู่ค้า	บริษัทฯ มีการทบทวนกระบวนการทำงานเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน โดยอาศัยหลักการของไคเซ็น คือ ECRS (Eliminate, Combine, Rearrange, Simplify) และอาศัยเทคโนโลยี Cloud และโปรแกรมของ Microsoft ในการจัดทำแบบประเมินผลการทำงานคู่ค้าแบบออนไลน์ โดยให้ผู้ใช้งานสินค้าหรือบริการของบริษัทฯ ทำการประเมินคู่ค้า ซึ่งข้อมูลการประเมินผลคู่ค้าจะจัดเก็บบันทึกและประมวลผลเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าต่อไป

กลยุทธ์	แนวทาง/มาตรการ	สิ่งที่ดำเนินการ
5. ประสิทธิภาพในการเพิ่มขีดความสามารถ (Potential Enhancement)	การพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า โดยการส่งผู้แทนบริษัทฯ เข้าไปตรวจสอบ (ESG Audit) ควบคุมคุณภาพและการขนส่งของคู่ค้า ตลอดจนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล เพื่อส่งเสริมและผลักดันให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	บริษัทฯ มีการส่งผู้แทนไปพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า โดยการ ตรวจสอบ (ESG Audit) การควบคุมคุณภาพสินค้าหรือบริการ การขนส่ง และการติดต่อสื่อสาร รวมถึงส่งเสริมและผลักดันให้คู่ค้ามีการพัฒนาตนเองและจัดทำมาตรการทำงานด้านสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายและผลการดำเนินงาน ปี 2566

รายการ	เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน ปี 2566	ผลลัพธ์เทียบกับเป้าหมาย
1. รับสินค้าได้ตามที่ได้ตกลงกับผู้ซื้อและผู้ขายหรือรับสินค้าได้ตามวันที่ระบุในใบสั่งซื้อ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90	ร้อยละ 98	สำเร็จตามเป้าหมาย
2. ควบคุมปริมาณการสำรองสารเคมี (สารส้มน้ำ) โรงผลิตน้ำประปาบางเลน	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณสูงสุด (Max) ไม่เกิน 633.60 พันกิโลกรัม ปริมาณต่ำสุด (Min) ไม่น้อยกว่า 264 พันกิโลกรัม 	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณสูงสุด (Max) 506.88 พันกิโลกรัม ปริมาณต่ำสุด (Min) 396 พันกิโลกรัม 	สำเร็จตามเป้าหมาย
3. ควบคุมปริมาณการสำรองสารเคมี (สารส้มน้ำ) โรงผลิตน้ำประปาปทุมธานี	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณสูงสุด (Max) ไม่เกิน 580.80 พันกิโลกรัม ปริมาณต่ำสุด (Min) ไม่น้อยกว่า 234.60 พันกิโลกรัม 	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณสูงสุด (Max) 464.64 พันกิโลกรัม ปริมาณต่ำสุด (Min) 396 พันกิโลกรัม 	สำเร็จตามเป้าหมาย

เป้าหมายระยะยาว (ปี 2567 - 2569)

ร้อยละ 100	ร้อยละ 5	ร้อยละ 100	ไม่มี
<p>คู่ค้ารายสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers) ที่มีการซื้อขายกันได้รับทราบ และตกลงดำเนินการตามจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท</p>	<p>ลดต้นทุนให้แก่บริษัทฯ โดยสั่งซื้อสินค้าหรือบริการให้ต่ำกว่างบประมาณ</p>	<p>บริษัทฯ จะดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้ารายสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers) โดยประเมินคู่ค้าเพิ่มจำนวนปีละไม่ต่ำกว่า 5 บริษัท</p>	<p>ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการทำงานหรือจรรยาบรรณจากคู่ค้ารายสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers)</p>

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานในรอบปีที่ผ่านมา

ในปี 2566 บริษัทฯ มีการดำเนินงานที่สำคัญ ดังนี้

- **ปรับปรุงใบสั่งซื้อ** โดยการเพิ่มบทปรับทรณคู่ค้าไม่สามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการได้ตามกำหนด เพื่อเป็นการผลักดันให้คู่ค้าบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพและลดผลกระทบต่อผู้ใช้งานที่ขอซื้อสินค้าหรือบริการ
- **จัดทำแนวทางการร่างเอกสารข้อกำหนดและขอบเขตงาน (Terms of Reference : TOR)** เพื่อให้ผู้ใช้งานที่ขอซื้อสินค้าหรือบริการใช้เป็นแนวทางในการจัดทำเอกสาร ซึ่งจะช่วยสร้างความเข้าใจแก่คู่ค้าและลดความเสี่ยงการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการใช้งาน

การบริหารจัดการคู่ค้า

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับคู่ค้าเพื่อการดำเนินงานอย่างยั่งยืนไว้ดังนี้

1. ปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างร่วมกับคู่ค้าและ/หรือผู้ใช้งาน

1.1 บริษัทฯ ได้จัดอบรมเรื่อง “ความปลอดภัยในการทำงานภายในพื้นที่บริษัทฯ” เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจแก่คู่ค้าและให้คู่ค้ามีการจัดเตรียมและใช้งานอุปกรณ์ความปลอดภัยตลอดเวลาดำเนินงาน

1.2 หน่วยงานคลังสินค้าของบริษัทฯ ได้จัดอบรมคู่ค้าให้รับทราบเกี่ยวกับแนวทางการเคลื่อนย้ายสินค้าและการโหลดสินค้า โดยเฉพาะสารเคมีซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตน้ำประปา

1.3 บริษัทฯ นำผลการประเมินคู่ค้าที่ผู้ใช้งานประเมิน แจ้งกลับไปยังคู่ค้าและให้คำแนะนำตามที่ผู้ใช้งานได้ระบุไว้ เพื่อให้คู่ค้านำไปปรับปรุงพัฒนากระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

1.4 บริษัทฯ มีการปรับคำอธิบาย (Description) ของอะไหล่ในคลังสินค้าของทุกโรงผลิตน้ำประปา เพื่อให้มีมาตรฐานของชื่อเรียกอะไหล่เป็นไปตามมาตรฐานเดียวกัน

2. การจัดสัมมนา/อบรมร่วมกับคู่ค้า

บริษัทฯ ร่วมกับคู่ค้าจัดอบรมการใช้งานถึงคลอธรีนในระบบ JIS ซึ่งมีความแตกต่างจากระบบ DOT ที่เคยใช้งานอยู่ในปัจจุบัน รวมถึงอุปกรณ์ความปลอดภัยที่เกี่ยวข้องให้แก่พนักงานคลังสินค้า วิศวกรที่ซ่อมบำรุง และหัวหน้างานผลิตที่โรงผลิตน้ำประปากระทุ่มแบบ

กระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

1. จรรยาบรรณคู่ค้า

บริษัทฯ มีการดำเนินการจัดซื้อผ่านระเบียบจัดซื้อ (Purchasing Practices) โดยมีการทบทวนจรรยาบรรณคู่ค้า เพื่อการพัฒนาด้านความยั่งยืน (Supplier Code of Conduct : SCOC) อย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ/บรรษัทภิบาล (Environmental, Social, and Governance : ESG) นอกเหนือจากประเด็นด้านศักยภาพทางธุรกิจที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยกำหนดนโยบายป้องกันและต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างเป็นธรรมภายใต้หลักธรรมาภิบาล ทั้งนี้ จรรยาบรรณคู่ค้าแบ่งออกเป็น 4 หมวด ประกอบด้วย จริยธรรมทางธุรกิจ การปฏิบัติด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชน ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย และการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม โดยมีรายละเอียดดังนี้

จรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC)			
จริยธรรมทางธุรกิจ	การปฏิบัติด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชน	ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย	การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม
(Governance : G)	(Social and Governance : SG)		(Environmental : E)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ การต่อต้านการทุจริตและความซื่อสัตย์ทางผลประโยชน์ ✓ การต่อต้านการแข่งขัน 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ แรงงานบังคับ ✓ แรงงานเด็ก ✓ สภาพการทำงาน (เช่น ชั่วโมงการทำงาน ความต้องการทางร่างกาย/จิตใจของสถานที่ทำงาน ค่าจ้าง ผลประโยชน์) ✓ การเลือกปฏิบัติและการคุกคาม ✓ เสรีภาพในการสมาคมและการเจรจาต่อรองร่วมกัน 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ความปลอดภัยและอาชีวอนามัยของพนักงาน ผู้รับเหมา และผู้เกี่ยวข้อง 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ การปล่อยก๊าซเรือนกระจกและการใช้พลังงาน ✓ การป้องกันมลพิษและการจัดการของเสีย ✓ ประสิทธิภาพของทรัพยากร ✓ ความหลากหลายทางชีวภาพหรือการดูแลปกป้องฟื้นฟูระบบนิเวศทางน้ำ ดิน อากาศ เช่น การไม่ตัดไม้ทำลายป่า หรือการอนุรักษ์น้ำ การจัดการของเสีย และการลดการใช้พลังงานไฟฟ้าและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เป็นต้น

2. การคัดกรองและวิเคราะห์ผู้ค้า

2.1 เกณฑ์ในการคัดกรองผู้ค้า

บริษัทฯ คัดเลือกและคัดกรองผู้ค้าผ่านมาตรฐานการประเมินด้านความยั่งยืนขององค์กร เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ค้าสามารถส่งมอบวัตถุดิบหรือบริการที่เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ คาดหวัง ผ่านการกรอกแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment) ที่ครอบคลุมประเด็นที่กำหนดไว้ใน นโยบาย/ข้อปฏิบัติ/ระเบียบเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ มากำหนดเป็น “**เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ค้า**” ซึ่งบริษัทฯ ใช้หลักเกณฑ์ในการคัดกรองผู้ค้ารายเก่า และผู้ค้ารายใหม่ไว้ดังนี้

- ศักยภาพทางธุรกิจ
- การกำกับดูแล/บรรษัทภิบาล
- สังคม
- สิ่งแวดล้อม

2.2 การวิเคราะห์ผู้ค้า

บริษัทฯ กำหนดเกณฑ์ในการวิเคราะห์ผู้ค้าทั่วไป (General Suppliers) และผู้ค้ารายสำคัญ (Critical Suppliers) ได้แก่ ผู้ค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers) และ ผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1 Suppliers) โดยกำหนดหลักเกณฑ์ไว้ดังนี้

2.2.1 ผู้ค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers)

- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางตรงที่จำหน่ายวัตถุดิบสารเคมีสำหรับการผลิตสินค้าของบริษัทฯ
- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางตรงที่มียอดสัญญาซื้อขายสูง โดยมีมูลค่าการซื้อขายปีละไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท
- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางตรงที่อยู่ในเกณฑ์ Approved Vendor List ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้าหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าหรือบริการเฉพาะทางหรือมีเพียงรายเดียวในตลาด

2.2.2 ผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1 Suppliers)

- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อมที่จำหน่ายวัตถุดิบสารเคมีสำหรับการผลิตสินค้าของบริษัทฯ
- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อมที่มียอดสัญญาซื้อขายสูง โดยมีมูลค่าการซื้อขายปีละไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท
- เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อมที่อยู่ในเกณฑ์ Approved Vendor List ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้า หรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าหรือบริการเฉพาะทาง หรือมีเพียงรายเดียวในตลาด

หมายเหตุ: Critical Non-Tier 1 Suppliers หมายถึง ผู้ค้าที่ส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ Critical Tier 1 Suppliers ซึ่งมีความสำคัญต่อคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ

2.2.3 ผู้ค้าทั่วไป (General Suppliers)

- General Suppliers หมายถึง ผู้ค้าทั่วไปที่ไม่เข้าเกณฑ์ของ Critical Tier 1 Suppliers และ Critical Non-Tier 1 Suppliers

2.3 การกำหนดประเภทคู่ค้าและจำนวนคู่ค้า

บริษัทฯ มีคู่ค้าที่มีการซื้อขายสินค้าหรือบริการทั้งหมด **จำนวน 1,303 ราย** โดยแบ่งประเภทคู่ค้าได้ดังนี้

1) คู่ค้ารายสำคัญ และคู่ค้าทั่วไป

ประเภทคู่ค้า	จำนวนคู่ค้า (ราย)	สัดส่วนต่อยอด ซื้อทั้งหมด (ร้อยละ)
1. คู่ค้ารายสำคัญ		
1.1 คู่ค้ารายสำคัญทางตรงที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ	56	46
1.2 คู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม ที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง	0	0
2. คู่ค้าทั่วไป (ไม่ใช่คู่ค้ารายสำคัญตามข้อ 1.1 และ 1.2)	1,263	54
รวมทั้งสิ้น	1,303	100

หมายเหตุ : คู่ค้าสำคัญทางตรง จำนวน 56 ราย มาจากคู่ค้าสารเคมีและคู่ค้าตาม Approved Vendor List ปี 2566 ทั้งนี้ คู่ค้าทั้งหมด จำนวน 1,303 ราย มาจากคู่ค้าทั้งหมดที่อยู่ในระบบ Vendor List ซึ่งประกอบด้วยคู่ค้าที่มีการซื้อขายในปี 2566 และคู่ค้าที่ไม่มีการซื้อขายในปีดังกล่าว สำหรับสัดส่วนต่อยอดซื้อทั้งหมดมาจากยอดการซื้อสินค้าเฉพาะปี 2566 เท่านั้น

2) คู่ค้าในท้องถิ่น และคู่ค้าในพื้นที่อื่นๆ

ประเภทคู่ค้า	จำนวนคู่ค้า (ราย)	สัดส่วนต่อยอด ซื้อทั้งหมด (ร้อยละ)
1. คู่ค้าในท้องถิ่น ที่มีกิจการอยู่ในพื้นที่ธุรกิจ 6 จังหวัด (นครปฐม สมุทรสาคร ปทุมธานี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ชลบุรี และระยอง)	83	24
2. คู่ค้าในพื้นที่อื่นๆ (ไม่ใช่คู่ค้าในท้องถิ่น ตาม ข้อ 1)	256	76
รวมทั้งสิ้น	339	100

หมายเหตุ : คู่ค้าทั้งหมด จำนวน 339 ราย มาจากจำนวนคู่ค้าในท้องถิ่นและคู่ค้าในพื้นที่อื่นๆ รวมถึงสัดส่วนต่อยอดซื้อทั้งหมดตามตารางข้างต้นมาจากคู่ค้าที่มีการซื้อขายในปี 2566 เท่านั้น

3. ส่งเสริมคู่ค้ารายสำคัญให้ปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า

บริษัทฯ มีการส่งเสริมคู่ค้ารายสำคัญให้ปฏิบัติตาม **จรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC)** เพื่อการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

3.1 แผนการดำเนินงานกับคู่ค้ารายสำคัญ

ประเภทคู่ค้ารายสำคัญ	ผลการดำเนินงานปี 2566	แผนการดำเนินงานระยะยาว
คู่ค้ารายสำคัญทางตรง	<ol style="list-style-type: none"> 1) รับประทานและตกลงที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า จำนวน 56 ราย จากทั้งหมด 56 ราย (ร้อยละ 100) 2) ประเมินการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน (ESG Audit) จำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 56 ราย (ร้อยละ 3.6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1) รับประทานและตกลงที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า จำนวน 56 ราย จากทั้งหมด 56 ราย (ร้อยละ 100) 2) ประเมินการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน (ESG Audit) จำนวน 15 ราย จากทั้งหมด 56 ราย (ร้อยละ 27)
คู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม	ในปี 2566 บริษัทฯ ไม่มีคู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม	<p>ในอนาคตหากมีคู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม บริษัทฯ จะดำเนินการตามแผนงานดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) รับประทานและตกลงที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัทฯ หรือคู่ค้ารายสำคัญทางตรงที่เกี่ยวข้อง ร้อยละ 100 2) ประเมินการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน (ESG Audit) ผ่านคู่ค้ารายสำคัญทางตรงที่เกี่ยวข้อง ร้อยละ 50

3.2 การประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้ารายสำคัญ

บริษัทฯ มีมาตรการในการตรวจประเมินความเสี่ยงด้าน ESG (Supplier ESG Program) และมีการกำกับดูแล โดยผู้บริหารระดับสูงผ่านการรายงานเป็นวงรอบรายเดือน โดยกำหนดไว้ดังนี้

ประเภทคู่ค้า	รูปแบบการประเมิน	เหตุผล
1. คู่ค้ารายสำคัญทางตรง	1.1 การลงพื้นที่สถานประกอบการ ตรวจสอบด้านความยั่งยืน (On-site ESG Audit)	กลุ่มคู่ค้ารายสำคัญทางตรงที่เป็นสาระเคมี เนื่องจากสินค้าดังกล่าวส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตน้ำประปาและบำบัดน้ำเสีย ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก (Core Business) โดยใช้วิธีการลงพื้นที่ตรวจสอบหน้างานครอบคลุม ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ/บรรษัทภิบาล (ESG) เพื่อส่งเสริมและกระตุ้นให้คู่ค้ามีการพัฒนากระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง
	1.2 การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ (Assessment by Interview)	สำหรับคู่ค้ารายสำคัญทางตรงกลุ่มอื่น ๆ ที่ไม่ใช่คู่ค้ารายสำคัญทางตรงกลุ่มสาระเคมี เนื่องจากคู่ค้าประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย โรงงานผลิตสินค้าอะไหล่หรือเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่นำเข้าอะไหล่ ซึ่งอาจมีข้อจำกัดในการลงพื้นที่ตรวจสอบสถานประกอบการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงใช้วิธีการส่งแบบสอบถามและโทรศัพท์ไปสัมภาษณ์ผู้แทนของคู่ค้าเหล่านี้แทน
2. คู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม	แบบสอบถาม (Questionnaire)	ในปี 2566 บริษัทฯ ไม่มีคู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม ในอนาคตหากมีคู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม บริษัทฯ จะใช้วิธีการส่งแบบสอบถามผ่านทางคู่ค้ารายสำคัญทางตรง เพื่อขอความร่วมมือไปยังคู่ค้ารายสำคัญทางอ้อม ทำการประเมินตนเองและส่งข้อมูลกลับมายังบริษัทฯ

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ทำการประเมินความเสี่ยงด้านศักยภาพทางธุรกิจควบคู่กับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG โดยนำผลการประเมินความเสี่ยงดังกล่าวมาพิจารณาทบทวนและกำหนดเป็นกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เพื่อวางแผนพัฒนาผู้ค้าให้สอดคล้องกับผลการประเมินความเสี่ยง ในปี 2566 บริษัทฯ มีการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับผู้ค้าไว้ดังนี้

ประเภทผู้ค้ารายสำคัญ	ราย	ร้อยละ	ปรับปรุงแก้ไขแล้ว
ผู้ค้าทั้งหมด	1,303	100	
1. ผู้ค้ารายสำคัญทางตรง (ผู้ค้ารายสำคัญทางตรงที่มีความเสี่ยงด้าน ESG ในระดับวิกฤต/สูง)			
▪ ด้านเศรษฐกิจ	2	0.15	2 ราย, ร้อยละ 0.15
▪ ด้านสังคม	0	0	0 ราย, ร้อยละ 0
▪ ด้านสิ่งแวดล้อม	0	0	0 ราย, ร้อยละ 0
2. ผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อม (ผู้ค้ารายสำคัญทางอ้อมที่มีความเสี่ยงด้าน ESG ในระดับวิกฤต/สูง)			
▪ ด้านเศรษฐกิจ	0	0	0 ราย, ร้อยละ 0
▪ ด้านสังคม	0	0	0 ราย, ร้อยละ 0
▪ ด้านสิ่งแวดล้อม	0	0	0 ราย, ร้อยละ 0

หมายเหตุ: คะแนนที่ได้จากการประเมินผู้ค้าจะส่งผลการตัดสินใจคัดเลือกผู้ค้าดังกล่าว หรืออาจส่งผลยังไม่เลือกผู้ค้าในบางราย ที่อาจกระทบต่อการดำเนินการของบริษัทฯ

3.3 การใช้เครื่องมือในการคัดกรองความเสี่ยงของผู้ค้า (Supplier Risk Screening Tools)

บริษัทฯ ได้พัฒนาเครื่องมือในการคัดกรองความเสี่ยงของผู้ค้า โดยแบ่งกลุ่มผู้ค้าตามอุตสาหกรรม ซึ่งมีความเสี่ยงแตกต่างกันดังนี้

- 3.3.1 กลุ่มผู้ค้าในอุตสาหกรรมสารเคมี ซึ่งกลุ่มนี้มีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาสารเคมี เนื่องจากสารเคมีส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับปิโตรเคมี ซึ่งมีความผันผวนจากราคาน้ำมันที่เปลี่ยนแปลงตลอด และมีการนำเข้าสารเคมี ซึ่งจะได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน ในขณะที่สารเคมีมีความสำคัญต่อกระบวนการผลิตน้ำประปา บำบัดน้ำเสีย ดังนั้น กลุ่มผู้ค้านี้จึงเป็นกลุ่มที่บริษัทให้ความสำคัญ และจัดให้เป็นผู้ค้ารายสำคัญทางตรง ซึ่งบริษัทฯ มีแนวโน้มจะไปประเมิน ESG แบบ On-site หรือไปเยี่ยมชมโรงงานเพื่อดูแลอย่างใกล้ชิด

3.3.2 กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ซึ่งความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาจะน้อยกว่าอุตสาหกรรมสารเคมี ทั้งนี้ ในอุตสาหกรรมอื่นก็ยังมีโอกาสได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน หรือการขนส่งได้ แต่จะเป็นเหตุการณ์ที่ไม่ได้เกิดขึ้นบ่อย

หลักเกณฑ์ในการเยี่ยมชมสถานประกอบการลูกค้ารายสำคัญ

บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์ในการเยี่ยมชมและทวนสอบด้านความยั่งยืนในสถานประกอบการ (On-Site ESG Audit) โดยใช้แนวทางของ ESG Health Check ที่เผยแพร่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับ Audit Checklist ตามมาตรฐาน ISO9001

โดยให้ความสำคัญกับลูกค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers) ที่จัดส่งสินค้ากลุ่มสารเคมี ซึ่งใช้ในกระบวนการผลิตน้ำประปาและบำบัดน้ำเสีย ถือเป็นธุรกิจหลักขององค์กร (Core Business) และวางแผนการนัดหมายเข้าตรวจสอบประเมินในแต่ละเดือนให้เหมาะสมกับความพร้อมของลูกค้ารายสำคัญแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดแผนเข้าทวนสอบลูกค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers) และลูกค้าทั่วไป (General Suppliers) โดยกำหนดแผนการเข้าทวนสอบลูกค้าทั้ง 2 ประเภทไว้ดังนี้

ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568
5 ราย	10 ราย	15 ราย

ทั้งนี้ ลูกค้าที่พบประเด็นที่ไม่สอดคล้องตามแนวทาง ESG หรือมาตรฐาน ISO9001 นั้น ลูกค้าดังกล่าวจะต้องส่งแผนการปรับปรุง (Corrective Action Plan) ให้กับบริษัทฯ ต่อไป

การเยี่ยมชมลูกค้ารายสำคัญ

ในปี 2566 บริษัทฯ ทำการทวนสอบลูกค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers) และลูกค้าทั่วไป (General Suppliers) ในสถานประกอบการแบบ On-site ESG Audit โดยบุคลากรของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงาน การพัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัทที่ดับบลิวและลูกค้า โดยกำหนดประเด็นด้าน ESG Audit ที่สามารถนำมาใช้ตรวจสอบประเมินลูกค้า ซึ่งมีสาระสำคัญกำหนดไว้ดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจ/บรรษัทภิบาล

การพัฒนาศักยภาพการดำเนินงาน เช่น คุณภาพสินค้าหรือบริการ จรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจ และการรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแส เป็นต้น

2. ด้านสังคม

การส่งเสริมการอยู่ร่วมกับชุมชนโดยรอบพื้นที่ธุรกิจ/พื้นที่บริการ เช่น คุณภาพชีวิตที่ดี ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย และการเคารพสิทธิมนุษยชน เป็นต้น

3. ด้านสิ่งแวดล้อม

การจัดหาวัตถุดิบหลักหรือบริการในกระบวนการทำงาน อย่างมีความรับผิดชอบต่อและไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การบริหารจัดการมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2015 การใช้พลังงานและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เป็นต้น

โดยมีรายชื่อคู่ค้ารายสำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers) ที่ได้รับการทวนสอบในสถานประกอบการแบบ On-site ESG Audit ดังนี้

รายชื่อคู่ค้ารายสำคัญทางตรง	ลักษณะกิจการ	ผลการทวนสอบ On-site ESG Audit		
		เศรษฐกิจ/ บรรษัทภิบาล	สังคม	สิ่งแวดล้อม
1. บริษัท เอ็ม เอ อาร์ ซี (ไทยแลนด์) จำกัด	งานซ่อมบิ๊มและมอเตอร์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์
2. บริษัท เอเชียมอเตอร์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด	งานซ่อมบิ๊มและมอเตอร์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์
3. บริษัท พี.ดี.ซี.เซอร์วิส จำกัด	งานซ่อมบิ๊มและมอเตอร์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์
4. บริษัท เอจซี วิกิไทย จำกัด (มหาชน)	จำหน่ายสารเคมี	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์
5. บริษัท เอดี็กซ์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	จำหน่ายสารเคมี	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์	ผ่านเกณฑ์

ในปี 2566 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทฟ้องร้องหรือร้องเรียนด้านจริยธรรมหรือจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการฝ่าฝืน/ละเมิดสิทธิมนุษยชนหรือการกระทำที่ผิดกฎหมายใดๆ กับคู่ค้า ในขณะเดียวกัน คู่ค้าก็ไม่มีข้อพิพาทฟ้องร้องหรือร้องเรียนด้านจริยธรรม จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการฝ่าฝืน/ละเมิดสิทธิมนุษยชนหรือการกระทำที่ผิดกฎหมายใดๆ กับบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ เปิดโอกาสให้กับคู่ค้าหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจได้เสนอแนะหรือร้องเรียนมายังบริษัทฯ ตามช่องทางดังนี้

ส่งไปรษณีย์

สำนักกรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีทีดับบลิว จำกัด (มหาชน) เลขที่ 30/130 หมู่ 12 ถนนพุกทรมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ซิ่ง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม 73210

ส่งอีเมล

cg@ttwplc.com

โทรศัพท์

(+622) 019-9490-3 (+622) 019-9484-9 เบอร์ต่อภายใน 1103, 1106

กรณีลูกค้าไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดด้าน ESG ตามจรรยาบรรณลูกค้า (SCOC) ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำงาน หรือการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้ได้รับความเสียหาย บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการระงับการจัดซื้อจัดจ้างชั่วคราว หรือถอนรายชื่อออกจากทะเบียนลูกค้า โดยบริษัทฯ จะมีการแจ้งเตือนให้กับลูกค้ารับทราบล่วงหน้า หากลูกค้ายังเพิกเฉย บริษัทฯ อาจดำเนินการระงับการจัดซื้อจัดจ้างต่อไป

การอบรมกระบวนการหรือ ระเบียบจัดซื้อและการปฏิบัติตามแนวทาง ESG กับหน่วยงานต่างๆ

บริษัทฯ มีการสื่อสารให้แก่หน่วยงานภายใน เพื่อให้เข้าใจกระบวนการหรือ ระเบียบจัดซื้อและการปฏิบัติตามแนวทาง ESG โดยเฉพาะหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติการ เช่น โรงผลิตน้ำประปาสาขาต่างๆ เนื่องจากเป็นหน่วยงานที่เป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการที่มีรายการขอซื้อสูงกว่าหน่วยงานอื่นๆ ในบริษัท โดยมีวงรอบรายเดือน

สำหรับการอบรมหรือการสื่อสารด้าน ESG แก่ลูกค้านั้น บริษัทฯ ใช้การสื่อสารในช่วงที่ไปเยี่ยมชมโรงงาน หรือการไปเป็นลูกค้าแบบ On-site เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้ ความเข้าใจในด้าน ESG และเห็นความสำคัญในการดำเนินงานดังกล่าว

การส่งเสริมการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนให้แก่ลูกค้า

บริษัทฯ มีแนวทางในการปฏิบัติกับลูกค้าทุกรายด้วยความเสมอภาค เป็นธรรม และโปร่งใส โดยยึดมั่นในการปฏิบัติงานตามเงื่อนไข ข้อตกลง และสัญญาต่างๆ อย่างเคร่งครัด เพื่อส่งเสริมและสร้างความตระหนักในการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

การรับวางบิลและการรับเช็คของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดตามที่เผยแพร่บนเว็บไซต์

<https://www.ttwplc.com/th/business-opportunity/billing-and-payment>

รายละเอียดการรับวางบิลและการชำระเงินค้ำสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดตามที่เผยแพร่บนเว็บไซต์

<https://www.ttwplc.com/storage/BS-Opp/billing-and-payment/ttw-2559.pdf>

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการบริหารจัดการโครงสร้างทางการเงินอย่างเหมาะสม รวมถึงมีการสื่อสารกับลูกค้าถึงสถานะทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ และการรักษาสัมพันธภาพที่ยั่งยืนกับลูกค้า เพื่อรักษาความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยมีระเบียบปฏิบัติกับลูกค้าไว้ดังนี้

- จัดทำเงื่อนไข ข้อตกลง และสัญญา กับลูกค้าทุกประเภทอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เสมอภาค เป็นธรรม และโปร่งใส โดยไม่เอาเปรียบลูกค้า
- ไม่ใช้วิธีการทุจริตคอร์รัปชัน หรือปกปิดข้อมูล หรือข้อเท็จจริงสำคัญใดๆ ที่อาจทำให้ลูกค้าได้รับความเสียหาย
- ปฏิบัติตามเงื่อนไข ข้อตกลง และสัญญา ที่ได้ทำไว้กับลูกค้าทุกประเภทอย่างเคร่งครัด ถูกต้อง และตรงไปตรงมา
- กำหนดระบบการชำระเงินค้ำสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า โดยมีขั้นตอนการทำงานอย่างรัดกุม มีกระบวนการสอบทาน และควบคุมขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด มีระบบการกำกับดูแลภายในที่ดี สามารถตรวจสอบได้อย่างโปร่งใส ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าการชำระเงินอย่างถูกต้องและทันตามกำหนดเวลา โดยระบุไว้ที่ 30 วัน ภายหลังจากการส่งสินค้า/บริการ และวางบิลตามกำหนด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงที่ทำไว้กับแต่ละลูกค้า