

แนวทางการปฏิบัติ ของคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน

NSL ESG IN SUPPLY CHAIN GUIDING PRINCIPLE

บริษัท เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน)

NSL FOODS Public Company Limited



1. บทนำ

บริษัท เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) (“NSL”) ตระหนักว่าห่วงโซ่อุปทานที่มีความรับผิดชอบ โปร่งใส และยืดหยุ่น คือรากฐานของการเติบโตอย่างยั่งยืน เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติด้าน ESG ในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรในการยกระดับความยั่งยืน การจัดการสภาพภูมิอากาศ และการคุ้มครองสิทธิมนุษยชนทั่วทั้งห่วงโซ่อุปทาน

2. ขอบเขต

แนวทางนี้ครอบคลุมกิจกรรมการจัดซื้อสินค้าจากคู่ค้าที่มีนัยสำคัญ (Significant Supplier) ของบริษัทฯ โดยคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้ขาย ผู้รับจ้าง และ/หรือผู้ให้บริการ ทั้งที่เป็นนิติบุคคลหรือนบุคคลธรรมดา รวมถึงผู้รับช่วงของคู่ค้าเหล่านั้น

3. วัตถุประสงค์

บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าในห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยคัดเลือกคู่ค้าที่มีความสามารถในการดำเนินงานธุรกิจอย่างมีจริยธรรม สามารถปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลง และบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม การบริหารห่วงโซ่อุปทานที่รับผิดชอบช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งมอบสินค้า ลดความเสี่ยง และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนและเสริมศักยภาพคู่ค้าทุกกลุ่มให้เติบโตไปพร้อมกัน โดยคำนึงถึงผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนอย่างครอบคลุมในมิติสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาล จึงได้พัฒนากระบวนการประเมินความเสี่ยงและเครื่องมือที่เหมาะสมกับบริบทธุรกิจของแต่ละกลุ่มคู่ค้า

4. คำจำกัดความ

บริษัท ฯ หมายถึง บริษัท เอ็นเอสแอลฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือที่อยู่ในการควบคุม กำกับ ดูแล ภายใต้นิติบุคคลเดียวกัน โดยให้รวมถึงผู้ซึ่งได้รับมอบอำนาจให้กระทำการแทนบริษัทฯ หรือผู้ได้รับมอบหมายให้ทำงานในนามบริษัทฯ

- **บริษัทฯ** หมายถึง บริษัท เอ็นเอสแอล ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) รวมถึงบริษัทในเครือ และผู้ที่ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการในนามบริษัทฯ
- **คู่ค้า** หมายถึง ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าที่จัดหาสินค้าให้บริษัทฯ
- **Significant Supplier** หมายถึง คู่ค้าที่เป็นจัดหาสินค้าหรือบริการให้บริษัทฯ (Tier 1 Supplier) ในประเภทวัตถุดิบหลัก (Raw Materials), ส่วนผสม (Ingredients), บรรจุภัณฑ์ (Packaging Materials)

- **Key Supplier** หมายถึง คู่ค้าที่จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ (Tier 1 Supplier) ด้วยเงื่อนไข 1) คู่ค้ามูลค่าสูง (High Spend) 2) ปริมาณการจัดส่งสูง (High Volume) 3) คู่ค้าที่หาทดแทนได้ยาก (Non-substitutable Suppliers) และ 4) คู่ค้าที่มีผลกระทบด้าน ESG โดยตรง (Suppliers with ESG-related Risks or Impacts)
- **Key Supplier Tier 1** หมายถึง คู่ค้าที่จัดหาสินค้าหรือบริการให้บริษัทฯ โดยตรง
- **Non-tier 1 Supplier** หมายถึง คู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง แต่จัดหาสินค้าหรือบริการให้ Tier 1 Supplier
- **Approved Vendor List (AVL)** หมายถึง ทะเบียนรายชื่อคู่ค้าที่ได้รับการรับรอง
- **Corrective Action Plan** หมายถึง แผนการแก้ไขที่คู่ค้าต้องดำเนินการภายหลังการตรวจประเมินด้านความยั่งยืน (ESG Audit)

5. กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินการตามหลักการของ UN Global Compact¹ โดยมุ่งสร้างคุณค่าตลอดวงจรชีวิตสินค้าในมิติสิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ และธรรมาภิบาลที่ดี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้



- **การแสดงความมุ่งมั่น (Commit)** : กำหนดวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน จัดทำแนวปฏิบัติหรือจรรยาบรรณการดำเนินงานธุรกิจของคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ที่ครอบคลุมประเด็นสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม เพื่อแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการสนับสนุนให้คู่ค้ามีการดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมและรับผิดชอบต่อสังคม
- **ประเมินขอบเขต (Assess)** : ศึกษากิจกรรมต่างๆ ตลอดห่วงโซ่อุปทานและประเมินขอบเขตในการดำเนินโครงการเพื่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานว่าควรครอบคลุมคู่ค้าในกลุ่มใดบ้าง เช่น คู่ค้ารายสำคัญ (Key suppliers) คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic suppliers) เป็นต้น
- **กำหนดกลุ่มคู่ค้า (Define)** : ระบุว่าคู่ค้ารายใดเป็นคู่ค้ารายสำคัญของบริษัท โดยกำหนดเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้าอย่างชัดเจน เช่น วิเคราะห์จากมูลค่าการค้าที่มีระหว่างกัน ประเภทสินค้า/บริการที่ติดต่อซื้อขาย เป็นต้น
- **ลงมือปฏิบัติ (Implement)** : กำหนดบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กร จัดให้มีกระบวนการ/ขั้นตอน/วิธีการ/แนวปฏิบัติ เพื่อระบุความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสร้าง การมีส่วนร่วมกับคู่ค้า เพื่อสื่อสารความคาดหวังและความตั้งใจของบริษัท ในการบริหารจัดการความยั่งยืน ตลอดจนหาแนวทางเพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันและสร้างพลังความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน
- **วัดผล (Measure)** : ติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณและนโยบายของคู่ค้า รวมถึง แผนงาน/โครงการ/กิจกรรม เพื่อช่วยพัฒนาการดำเนินงานธุรกิจอย่างยั่งยืนของคู่ค้าให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันกับบริษัท
- **เปิดเผยข้อมูล (Communication)** : เปิดเผยแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานครอบคลุมตั้งแต่กลยุทธ์การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า การบริหารจัดการคู่ค้า การตรวจสอบประเมินคู่ค้า รวมถึงกิจกรรมพัฒนาคู่ค้าทั้งในเชิงพาณิชย์และความยั่งยืน

6. การส่งเสริมความยั่งยืนในกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก 3 ประเภท (Sustainability Enhancement Across Three Core Product Categories)

บริษัทให้ความสำคัญต่อการยกระดับความยั่งยืนในกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก 3 ประเภท ได้แก่ วัตถุดิบหลัก เครื่องปรุง และบรรจุภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นหลักการจัดหาอย่างรับผิดชอบต่อสังคม การลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสอดคล้องตามมาตรฐานสากล

6.1 วัตถุดิบหลัก (Primary Raw Materials)

ส่งเสริมการจัดหาวัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ปกป้องความหลากหลายทางชีวภาพ และเน้นแหล่งผลิตที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

6.2 ส่วนผสม (Ingredients)

กำหนดมาตรฐานด้านความปลอดภัยอาหาร สุขอนามัย ความโปร่งใสของกระบวนการผลิต และประเมินความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน และธรรมาภิบาล

6.3 บรรจุภัณฑ์ (Packaging Materials)

ส่งเสริมการใช้บรรจุภัณฑ์ที่รีไซเคิลได้ หมุนเวียนได้ หรือย่อยสลายได้ โดยยึดหลัก Circular Economy และสอดคล้องกับมาตรฐานสากล

7. การจัดลำดับคู่ค้าหลัก 4 ประการ /Supplier Prioritization (Four Categories)

เพื่อให้การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานมีประสิทธิภาพ บริษัทกำหนดเกณฑ์การจัดลำดับคู่ค้า 4 กลุ่มหลัก โดยทำการวิเคราะห์ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า เพื่อระบุคู่ค้าหลักลำดับที่ 1 ที่มีความสำคัญ (Significant Supplier) โดยมีหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์ Spending Analysis ดังนี้

7.1 คู่ค้าที่มียอดการสั่งซื้อที่มีนัยสำคัญ (Suppliers with Significant Purchasing Value)

คู่ค้าที่มีสัดส่วนการจัดซื้อรายปีสูงและส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนโดยรวมขององค์กร

7.2 คู่ค้าที่มีปริมาณการจัดส่งอย่างมีนัยสำคัญ (High-volume Suppliers)

คู่ค้าที่จัดส่งวัตถุดิบในปริมาณมากและจำเป็นต่อความต่อเนื่องของกระบวนการผลิต

7.3 คู่ค้าที่หาทดแทนได้ยาก (Non-substitutable Suppliers)

คู่ค้าที่มีสินค้าเฉพาะด้าน หรือมีแหล่งผลิตจำกัด หรือสูตรเฉพาะตัว ทำให้ไม่สามารถหาทดแทนได้ง่าย

7.4 คู่ค้าที่มีความเสี่ยงหรือโอกาสสร้างผลกระทบด้าน ESG (Suppliers with ESG-related Risks or Impacts)

คู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง ด้านสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน ธรรมชาติ การทุจริต หรือความปลอดภัยอาหาร



8. NSL ESG In Supply Chain Guiding Framework 4 Ps

8.1. P1 – Principles: หลักการดำเนินงาน²

8.1.1 Environmental Stewardship / สิ่งแวดล้อม

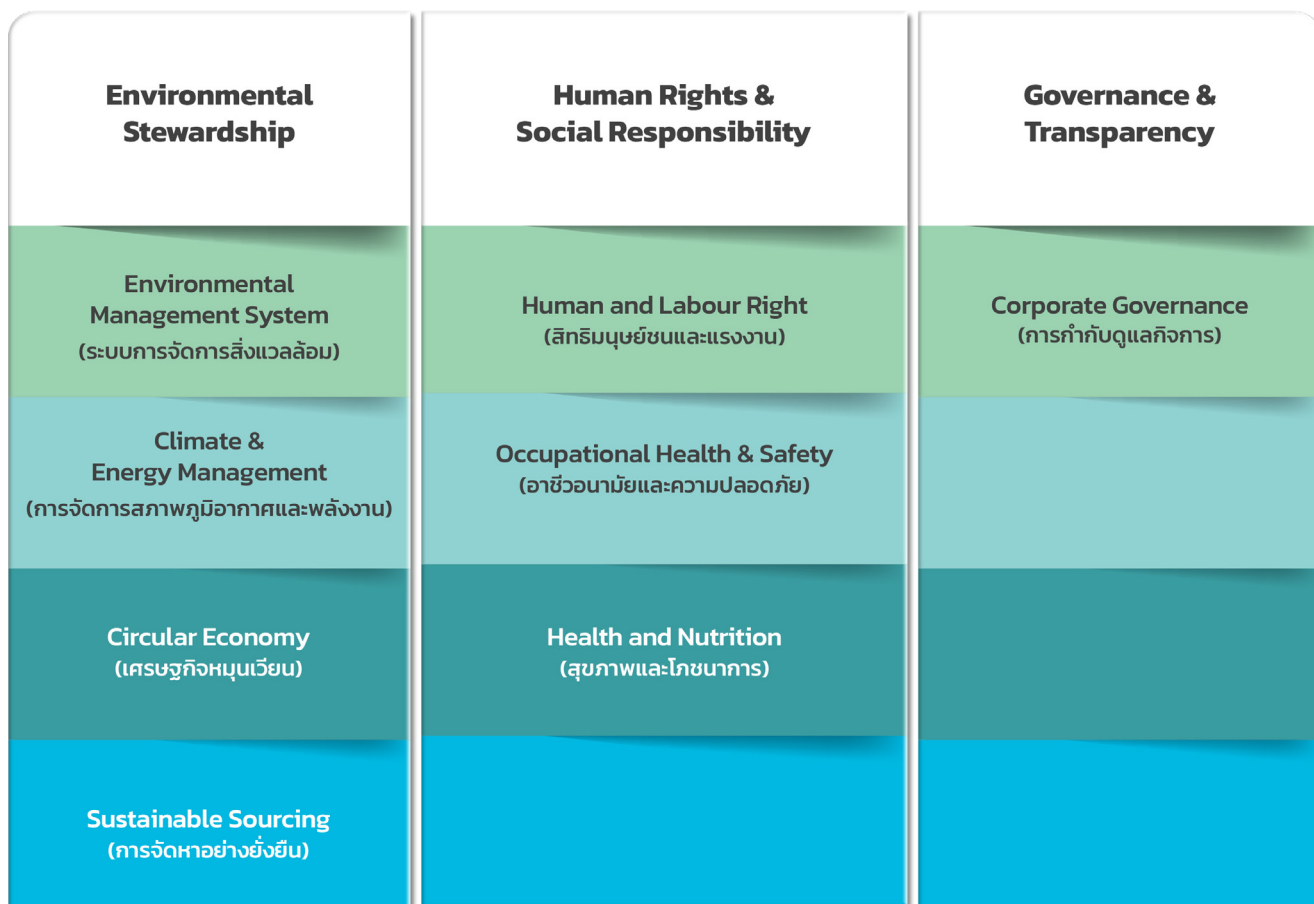
NSL มุ่งลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ครอบคลุมการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก Scope 1–3 โดยส่งเสริมระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม, การจัดการสภาพภูมิอากาศและพลังงาน, เศรษฐกิจหมุนเวียน และ การจัดหาวัตถุดิบอย่างยั่งยืน

8.1.2 Human Rights & Social Responsibility / สิทธิมนุษยชนและสังคม

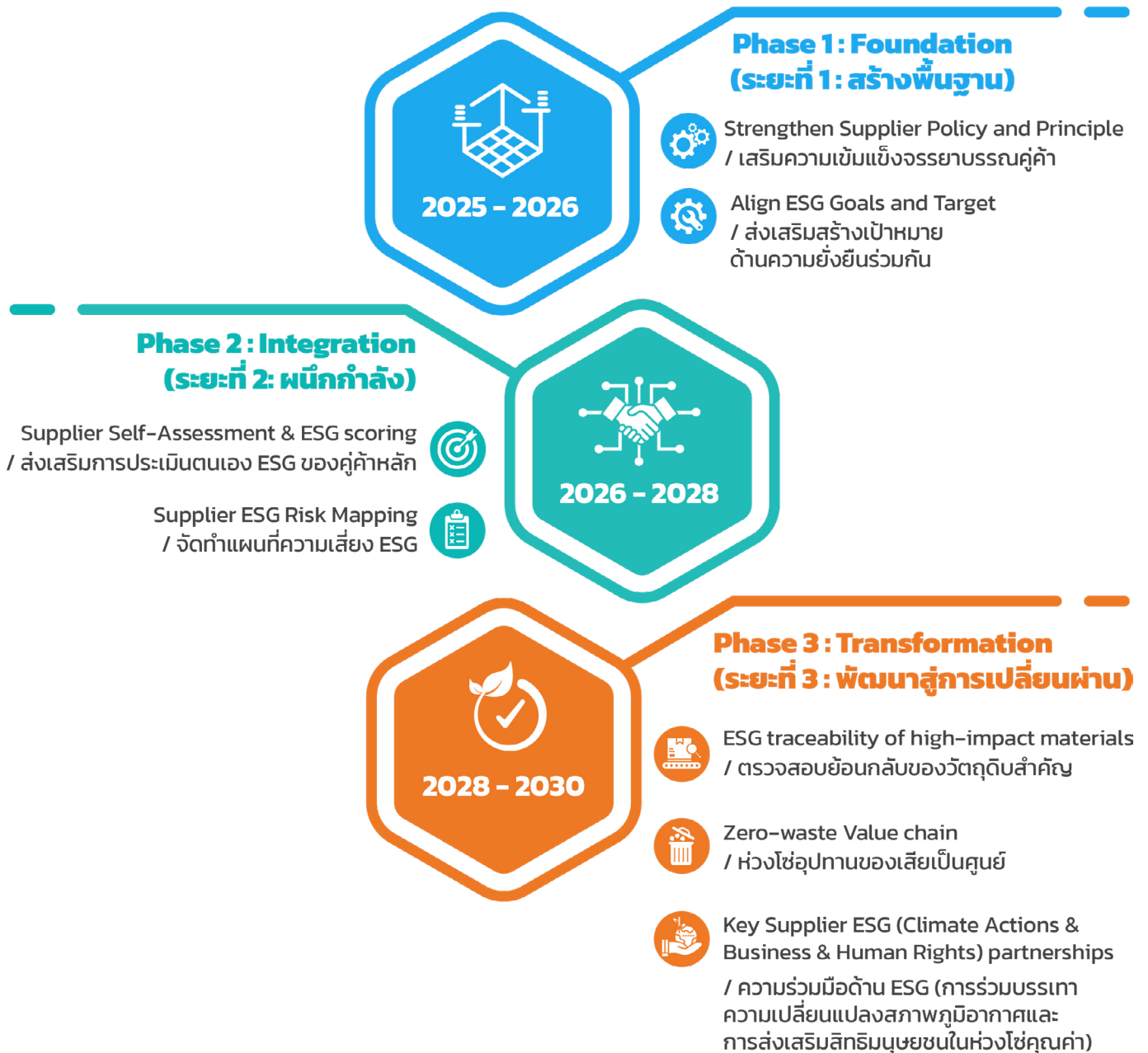
NSL มุ่งดำเนินการสอดคล้องกับหลักการ UNGPs NSL ห้ามการใช้แรงงานเด็ก แรงงานบังคับ การเลือกปฏิบัติ การรับผิดชอบต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์และการผลิต และสนับสนุนอาชีวอนามัย สภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย

8.1.3 Governance & Transparency / ธรรมาภิบาลและความโปร่งใส

NSL มุ่งดำเนินงานด้วยธรรมาภิบาลที่เข้มแข็งผ่านจรรยาบรรณซัพพลายเออร์ การต่อต้านทุจริต การประเมินความเสี่ยง ESG และการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส



8.2 P2 – Program Roadmap: แผนปฏิบัติการ



8.3 P3-Partnership: พร้อมร่วมเติบโตอย่างยั่งยืน

NSL ทำงานร่วมกับคู่ค้า ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ SME เกษตรกร และองค์กรสากล

8.4. P4-Performance & Disclosure: สมรรถนะและการเปิดเผยข้อมูล

NSL เปิดเผยความก้าวหน้าด้านความยั่งยืนผ่านรายงาน GRI การรายงานสภาพภูมิอากาศ IFRS S2 คะแนนประเมิน ESG ของ FTSE รายงานการปล่อยก๊าซ Scopes 1-3 และการทำ HRDD

9. เกณฑ์การให้คะแนน เพื่อประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืน

9.1 เกณฑ์การให้คะแนนเพื่อประเมินด้านความยั่งยืน โดยการตรวจสอบของ บริษัทฯ ประกอบด้วย 2 มิติ

1. กำหนดความรุนแรงของผลกระทบ (I = Impact) เป็นการประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นในประเด็นทาง มิติ สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG)

ความรุนแรง (Impact)	คะแนน
ส่งผลอย่างมากต่อการบรรลุเป้าหมาย	5
ส่งผลกระทบเชิงลบมากกว่า 50% และไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย	4
ส่งผลกระทบเชิงลบไม่เกิน 50% ต่อการบรรลุเป้าหมาย	3
มีผลกระทบเล็กน้อย	2
ไม่ได้รับผลกระทบ	1

2. กำหนดโอกาสของการเกิดความเสี่ยง (L = Likelihood) เป็นการประเมินโอกาสหรือความถี่ที่มีโอกาสเกิดขึ้นในประเด็น นั้นๆ

โอกาสเกิด (Likelihood)	คะแนน
เกิดขึ้นสม่ำเสมอ พบทุกเดือน หรือ ทุกไตรมาส และมีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต	5
เกิดขึ้นสม่ำเสมอ พบทุกปี	4
เกิดขึ้นสม่ำเสมอ 2 - 3 ปีครั้ง	3
เคยเกิดขึ้นในอดีต แต่ไม่ได้เกิดขึ้นในช่วง 3 - 6 ปีที่ผ่านมา	2
ไม่เคยเกิดขึ้นในอดีต และคาดว่าจะไม่เกิดขึ้นในอนาคต	1

ทำการประเมินความเสี่ยงในแต่ละหัวข้อ มิติ สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG) ตามเกณฑ์การประเมินความเสี่ยง โดยข้อมูลที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงสามารถมาจากแหล่งข้อมูลต่อไปนี้

1. ข้อมูลข่าวสารจากช่องทางสาธารณะที่เชื่อถือได้
2. ผลการดำเนินงานในอดีต
3. ปัจจัยเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม
4. แนวโน้มความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต
5. ผลการประเมินตนเอง (Self-Assessment) ของผู้ค้า

โดยทำการระบุผู้ค้า ที่มีประเด็นความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูง (โซนสีส้ม) เพื่อกำหนดมาตรการควบคุมเพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบ และผู้ค้าที่มีประเด็นความเสี่ยงสูง (โซนสีแดง) เพื่อวางแผนการตรวจสอบประเมิน และกำหนดมาตรการการควบคุมเพื่อลดความเสี่ยงและผลกระทบ เช่นกัน

ระดับความรุนแรงของผลกระทบ (Impact)		1	2	3	4	5
	Critical 5	Medium	>Medium	>Medium	High	High
	Serious 4	Medium	Medium	>Medium	>Medium	High
	Moderate 3	Low	Medium	Medium	>Medium	>Medium
	Minor 2	Low	Low	Medium	Medium	>Medium
	Insignificant 1	Low	Low	Low	Medium	Medium
		1	2	3	4	5
		Rare	Unlikely	Possible	Likely	Almost Certain
		ระดับความรุนแรงของโอกาสในการเกิด (Likelihood)				

9.2 การประเมินตนเองด้าน ESG ของคู่ค้า (ESG Supplier Self – Assessment)

ให้คู่ค้า Key Supplier Tier 1 ทำการประเมินตนเองในด้านความยั่งยืน เป็นประจำอย่างน้อย 1 ครั้ง ในรอบ 3 ปี เพื่อประเมินการดำเนินธุรกิจให้มีความสอดคล้อง กับจรรยาบรรณทางธุรกิจ สำหรับคู่ค้า และ เพิ่มเติมนการรับรู้ ถึงทิศทางการดำเนินการ ด้านความยั่งยืน

ผลประเมิน	% คะแนนความเสี่ยง	แนวทางการดำเนินการ
A	0 – 20%	ติดตามและประเมินผลการดำเนินการตามกรอบที่กำหนดไว้
B	20.01% – 70%	เพิ่มรอบการประเมินตนเองด้านความยั่งยืน ทุก 2 ปี
C	70.01% – 100%	ทำการตรวจประเมิน ณ สถานประกอบการ

10.เกณฑ์การตรวจการประเมินคู่ค้า ณ สถานประกอบการ

การตรวจประเมินคู่ค้า เพื่อประเมินการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าให้มีความสอดคล้อง กับ นโยบายการจัดหาอย่างยั่งยืน บริษัทฯ ได้มีการกำหนดความถี่ในการตรวจตามความเสี่ยงของคู่ค้า โดยจะตรวจเป็นประจำทุกปี หรืออย่างน้อย 1 ครั้ง ในรอบ 3 ปี ซึ่งการตรวจประเมินคู่ค้า จะครอบคลุม คู่ค้าดังนี้

- Key Supplier Tier 1 หรือแล้วแต่ความเหมาะสม
- Key Supplier มีผลการประเมินตนเอง มีความเสี่ยงด้าน ESG สูง เกรด C ผู้ซึ่งได้ คะแนนตั้งแต่ 70.01% ขึ้นไป 1 หรือ 2 ลำดับแรกแล้วแต่ความเหมาะสม

คณะทำงานบริหารห่วงโซ่อุปทาน คณะกรรมการหรือหน่วยงานที่ได้รับการแต่งตั้ง หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแต่งตั้ง คณะผู้ตรวจประเมินคู่ค้า ซึ่งประกอบด้วย

- บุคคลที่มีความรู้ด้าน ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม
- บุคคลที่มีความรู้ด้าน กฎหมายแรงงานและการเคารพสิทธิมนุษยชน
- บุคคลจากหน่วยงานหรือบุคคลที่มีความรู้ด้านการกำกับกับการปฏิบัติตามกฎหมาย
- ที่ปรึกษาหรือ ผู้ตรวจสอบภายนอก

โดยเจ้าหน้าที่จัดซื้อ แจ้งการตรวจประเมินแก่คู่ค้า ไม่น้อยกว่า 5 สัปดาห์ ก่อนวันตรวจสอบ ทีมตรวจสอบทำการ ประเมินคู่ค้า ตามแบบประเมินด้านความยั่งยืน แล้วสรุปผลการตรวจสอบโดยแจ้งผ่านเจ้าหน้าที่จัดซื้อ พร้อมกับ แบบฟอร์มแผนการปรับปรุงให้กับคู่ค้า ภายใน 30 วัน

11.การประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า

กรณีที่เข้าตรวจประเมินสถานประกอบการแล้วตรวจประเมินตามข้อกำหนด หากพบประเด็นที่ไม่สอดคล้องกับกฎหมาย หรือพบ NC มากกว่า 5 ข้อขึ้นไป ให้ถือว่าไม่ผ่านการประเมินและออกหนังสือเตือน เพื่อให้ Supplier ทำการชี้แจงแนวทางการแก้ไขภายใน 30 วัน

คู่ค้าต้องทำการปรับปรุงแก้ไขตามแผนงาน (Corrective action plans) ให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 6 เดือน โดย บริษัทฯ จะติดตามความคืบหน้าในการแก้ไข ทุกๆ 3 เดือน หลังจากได้รับแผนแก้ไข หากคู่ค้า ละเลยต่อการส่งมอบการปรับปรุง แก้ไขแผนงาน หรือ ไม่ทำการปรับปรุงตามแผนการแก้ไขตามแผนงาน ตามระยะเวลาที่กำหนด ทางฝ่ายจัดซื้อและคณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้ง ให้ความเห็นและพิจารณาการระงับการซื้อ และ/หรือพิจารณาถอดออกจากทะเบียนรายชื่อคู่ค้าที่ได้รับการรับรอง (AVL) จนกว่าคู่ค้า รายดังกล่าวจะปฏิบัติตามข้อกำหนด และสามารถแก้ไขประเด็นทั้งหมดได้ครบถ้วน
