A.J.PLAST

แนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

Supply Chain Management

บริษัท เอ.เจ. พลาสท์ จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

แนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

วิสัยทัศน์	3
วัตถุประสงค์	3
เป้าหมายการดำเนินงาน	3
แนวทางการบริหารจัดการ	4
กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน	5
การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า	5
การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า	8
การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า	11
การรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน	12

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพและมุ่งเน้นถึงความสำคัญของการผนวกประเด็นความยั่งยืน ทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment Social and Governance; ESG) เข้ากับกระบวนการดำเนินงานด้านบริหารห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินงานด้านการเลือกคู่ค้า การจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า และอื่นๆ เพื่อการดำเนินงานกับคู่ค้าอย่างยั่งยืน ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ และการเติบโตทางธุรกิจของคู่ค้าและบริษัทฯ ควบคู่ไปกับความยั่งยืนของสังคมและสิ่งแวดล้อม

วัตถุประสงค์

- เพื่อส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการบริษัทฯ และจรรยาบรรณธุรกิจ ตลอดห่วงโซ่อุปทาน
- เพื่อบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน และคำนึงถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ
- เพื่อส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างด้วยจริยธรรม โดยดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความถูกต้อง โปร่งใส ซื่อสัตย์สุจริต และมีจริยธรรม
- เพื่อลดความเสี่ยงและลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจบริษัทฯ

เป้าหมายการดำเนินงาน

- เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล ลดต้นทุน และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน
- เพิ่มสัดส่วนการใช้วัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น
- ลดปริมาณการใช้วัตถุดิบที่สิ้นเปลืองและที่ไม่จำเป็นให้น้อยลง
- การละเมิดสิทธิมนุษยชนในการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ เท่ากับศูนย์
- การทุจริตและคอร์รัปชัน เท่ากับศูนย์
- ร้อยละ 100 ของคู่ค้ารายสำคัญ ได้รับการตรวจประเมินด้านความยั่งยืน ภายในปี 2567

บริษัทฯ มุ่งมั่นต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพและมุ่งเน้นถึงความสำคัญของการผนวกประเด็นความยั่งยืนเข้ากับกระบวนการดำเนินงานด้านบริหารห่วงโซ่อุปทานในทุกขั้นตอน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินงานด้านการจัดหาวัตถุดิบและการดำเนินงานกับคู่ค้าอย่างยั่งยืน เพื่อการเติบโตทางธุรกิจของคู่ค้าและบริษัท ควบคู่ไปกับความยั่งยืนของสังคมและสิ่งแวดล้อม

แนวทางการบริหารจัดการ

นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง

บริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบ โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยดำเนินการตามกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด และยึดหลักการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม อีกทั้งยัง คำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct)

บริษัทฯ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ โปร่งใส เป็นธรรม ถูกต้องตามกฎหมาย และตามหลักบรรษัทภิบาล การกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณธุรกิจ โดยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม สินค้าและการให้บริการ สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของบริษัทฯ https://www.ajplast.co.th/Sustainability.php

แนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าและบริการ คำนึงถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ตั้งแต่ การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่งสินค้าหรือส่งมอบบริการ การตลาดและการขาย จนถึงการบริการหลังการขาย เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยง ที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย บริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการ โดยยึดตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า รวมทั้ง ทำการสื่อสารให้แก่คู่ค้าทุกรายรับทราบและการปฏิบัติตาม

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ส่งเสริมให้คู่ค้าธุรกิจปฏิบัติตามคู่มือจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ครอบคลุมถึงคู่ค้าธุรกิจทุกประเภท และทุกอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มีกระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืนสำหรับคู่ค้าทั้งในด้านการดำเนินงานอย่างซื่อสัตย์สุจริต การดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทแบ่งกระบวนการดำเนินงาน 3 หัวข้อ ดังนี้

- การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า
- การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

1. การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ รวบรวมแนวทางการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ให้สอดคล้องต่อการพัฒนาความยั่งยืนของบริษัทฯ นอกจากคัดเลือกคู่ค้าที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงคุณภาพสินค้า ความปลอดภัยของพนักงาน การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าธุรกิจ และอื่นๆ

โดยบริษัทฯ กำหนดเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพคู่ค้าในการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในทะเบียนคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพิจารณาคุณสมบัติของคู่ค้าที่มีศักยภาพ ประสิทธิภาพ ของสินค้าและบริการ และยังคำนึงถึงการดำเนินงานด้านความยั่งยืน โดยดำเนินการพัฒนาแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Supplier self-assessment) นำมาใช้ในลักษณะของ Pre-qualification questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยการประเมินคู่ค้าครอบคลุมทั้ง ด้านคุณภาพ ความปลอดภัย การส่งมอบสินค้าที่มีมาตรฐาน รวมถึง ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

เมื่อฝ่ายจัดซื้อหรือเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ได้ทำการตรวจเช็คและตรวจสอบข้อมูลบริษัทฯ เบื้องต้นแล้ว พบว่ามีแนวโน้มที่สามารถเป็นคู่ค้ารายใหม่ของบริษัท มีความน่าเชื่อถือ และมีนโยบาย แนวปฏิบัติสอดคล้องกับบริษัทฯ

- คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเอง โดยมีเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ในการประเมินพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า
- สื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

คู่ค้ารายปัจจุบัน

คู่ค้าของบริษัทฯ ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับบริษัทฯ โดยมีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ซึ่งครอบคลุมประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ดังนี้

- การประเมินการส่งมอบและการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า ฝ่ายจัดซื้อทำแบบประเมินคู่ค้ารายเดือน โดยเกณฑ์การให้คะแนน แบ่งออกเป็น 4 เกรด ดังนี้

เกรดการประเมิน	คะแนนการประเมิน (ร้อยละ)
A	90 – 100
B	80 – 89
C	60 – 79
D	0 - 59

- เกรด A คู่ค้าชั้นดี เป็นคู่ค้าที่บริษัทฯ จะดำเนินการซื้อ-ขายด้วยเป็นกลุ่มแรก
  เกรด B คู่ค้าจะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นด้วยวาจา
  เกรด C คู่ค้าจะได้รับการแจ้งแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรให้ดำเนินการปรับปรุงและแก้ไข รวมทั้ง ต้องทำแบบประเมินตนเอง (Supplier Self-Assessment) โดยมีเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และด้านอื่นๆ
  เกรด D ซึ่งไม่ผ่านการประเมิน ต้องทำแบบประเมินตนเอง (Supplier Self-Assessment) และได้รับการการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) กรณีที่ไม่ผ่านการประเมินติดต่อกัน 2 ครั้ง บริษัทฯ จะหยุดการสั่งซื้อกับคู่ค้ารายนั้นทันที

- คู่ค้าจะต้องไม่ปกปิด ปิดบัง ซ่อนเร้น แสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัทฯ ในการตรวจประเมินการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) และการประเมินตนเอง (Self-assessment)
- คู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตาม นโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

การจัดกลุ่มคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มประเภทคู่ค้า โดยสามารถวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบ และนำไปเป็นข้อมูลในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจำแนกหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้า ดังนี้

1. คู่ค้าหลัก (Critical Suppliers)

คู่ค้าที่มีการซื้อขายสม่ำเสมอและมียอดมูลค่าการสั่งซื้อสูง เป็นคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าทดแทนยากและอยู่ในกลุ่มสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญต่อกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ มีผู้เล่นในตลาดน้อยราย โดยบริษัทฯ มีการดำเนินการประเมินคู่ค้ากลุ่มนี้ผ่านทางแบบประเมินตนเองประจำปีของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ และ/หรือมีการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) โดยอ้างอิงกับการประเมินคู่ค้ารายเดือนของฝ่ายจัดซื้อ

2. คู่ค้ารอง (Non-Critical Suppliers)

คู่ค้าที่มียอดการใช้งานปานกลางหรือมียอดมูลค่าการสั่งซื้อปานกลางถึงต่ำ มีผู้เล่นในตลาดจำนวนเพียงพอหรือเกินพอ โดยบริษัทฯ มีการดำเนินการประเมินคู่ค้ากลุ่มนี้ผ่านทางแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire และ/หรือการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) ตามความเหมาะสม อ้างอิงกับการประเมินคู่ค้ารายเดือนของฝ่ายจัดซื้อ

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

2. การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดเกณฑ์ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า ทั้งความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม และความเสี่ยงด้านสังคม เพื่อการยกระดับและพัฒนาคู่ค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะระบุความเสี่ยง วิเคราะห์ความเสี่ยง จัดลำดับความเสี่ยง โดยการประเมินโอกาสที่อาจเกิดขึ้นของเหตุการณ์ (Likelihood) และผลกระทบ (Impact)

การระบุความเสี่ยงคู่ค้า

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

1. ความเสี่ยงด้านสินค้าและการบริการ
2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ
3. ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม
4. ความเสี่ยงด้านสังคม

การกำหนดระดับความเสี่ยงคู่ค้า

เกณฑ์ระดับโอกาสที่เกิดเหตุการณ์

	ความเป็นไปได้ (Possibility)	**ความถี่ (Frequency)**
5 สูงมาก (High)	เหตุการณ์ที่มีความแน่นอน หรือ เกิดขึ้นเป็นปกติในทุกๆการดำเนินธุรกิจ	มากกว่า 6 ครั้ง/ปี
4 สูง (Likely)	เหตุการณ์ที่เป็นไปได้สูง หรือเกิดขึ้นเป็นปกติในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่	4-6 ครั้ง/ปี
3 ปานกลาง (Possible)	เหตุการณ์ที่น่าจะเป็นไปได้ หรืออาจเกิดขึ้นได้บางครั้งในการดำเนินธุรกิจ	2-3 ครั้ง/ปี
2 น้อย (Unlikely)	เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นน้อยมากในการดำเนินธุรกิจ	1 ครั้ง/ปี
1 น้อยมาก (Highly Unlikely)	เหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจน้อยมาก	1 ครั้ง/ 2-3 ปี

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

เกณฑ์ระดับความรุนแรงของผลกระทบ

	โอกาสทางการค้า/การสูญเสียทางการเงิน (Financial Gain/Loss)	ชื่อเสียง (Reputation)	ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder)	สิ่งแวดล้อม (Environment)		ด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย (Safety and Occupational Health)
5 สูงมาก (Severe)	ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็นตั้งแต่ 5% ของรายได้รวมเป็นต้นไป	ผลกระทบโดยตรงต่อการอนุญาตดำเนินธุรกิจ ปิดกิจการเนื่องจากชุมชนไม่ยอมรับ	ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบมีจำนวนมาก หรือผลกระทบในวงกว้าง ส่งผลทำให้เกิดการแปรเปลี่ยนสภาพเศรษฐกิจและสังคมอย่างถาวร	ผลกระทบอย่างรุนแรง สามารถตกค้างได้เป็นระยะเวลานาน หรือผลกระทบสามารถขยายตัวออกไปในวงกว้าง และไม่สามารถฟื้นคืนสภาพได้	ถูกยกเลิกสัญญา/เพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจ	อาจทำให้เกิดการสูญเสียชีวิตของพนักงาน หรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ
4 สูง (High)	ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็น 1 ถึง <5% ของรายได้รวม	ผลกระทบรุนแรงต่อภาพลักษณ์องค์กรทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ ตลอดจน ทำให้เป็นที่สนใจของสื่อต่างประเทศ	ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบมีปริมาณปานกลาง ซึ่งส่งผลต่อการดำเนินชีวิตและคุณภาพชีวิตของประชาชนใช้เวลานานในการฟื้นฟู	ผลกระทบอย่างรุนแรง สามารถตกค้างได้เป็นระยะเวลานาน หรือผลกระทบสามารถขยายตัวออกไปในวงกว้างใช้เวลานานในการฟื้นฟู	ถูกหน่วยงานรัฐตรวจสอบและชี้มูลความผิดที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม	อุบัติเหตุถึงขั้นการสูญเสียเวลาทำงานของพนักงาน ก่อให้เกิดความพิการ ทุพพลภาพ ที่กระทบต่อชีวิตการดำเนินงาน หรือการได้รับข้อร้องเรียนด้านผลกระทบต่อสุขภาพที่ต้องอาศัยเวลานานในการฟื้นฟู
3 ปานกลาง (Moderate)	ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็น 0.5 ถึง <1% ของรายได้รวม	ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์บริษัทในมุมมองของผู้มีส่วนได้เสียในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ ซึ่งอาจมีผลในการตัดสินใจในการร่วมลงทุน ตลอดจน ทำให้เป็นที่สนใจของสื่อ	ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบมีปริมาณปานกลาง ซึ่งส่งผลต่อการดำเนินชีวิตและคุณภาพชีวิตของประชาชน	ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบซึ่งใช้เวลานานในการฟื้นฟูสภาพ	บริษัทอาจต้องส่งหลักฐานและเข้าชี้แจงหากหน่วยงานตรวจสอบรับเรื่อง	บาดเจ็บรุนแรงหรืออุบัติเหตุถึงขั้นการสูญเสียเวลาทำงานของพนักงาน หรือการได้รับข้อร้องเรียนด้านผลกระทบต่อสุขภาพ
2 น้อย (Minor)	ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 1ล้านบาท แต่ไม่เกิน 0.5% ของรายได้รวม	ผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กรในวงจำกัด คือ ชุมชนข้างเคียงบางชุมชน และผู้มีส่วนได้เสียเกี่ยวข้องที่มีความสำคัญน้อย	ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้รับผลกระทบมีปริมาณน้อย เกิดความไม่คล่องตัวของชุมชนในระยะสั้น ซึ่งไม่เป็นสาเหตุให้เกิดผลกระทบต่อเนื่องและไม่มีผลในระยะยาวต่อการดำเนินชีวิตและคุณภาพชีวิตของประชาชน	การรั่วไหลของสารเคมีในปริมาณจำกัด หรือผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบในวงจำกัดที่สามารถทำการฟื้นฟูสภาพได้ในระยะเวลาสั้น	เป็นการทำความผิดที่อาจถูกตักเตือน หรือปรับตามค่าธรรมเนียมที่มูลค่าไม่มีนัยสำคัญ	การบาดเจ็บเล็กน้อยหรือการเจ็บป่วยของพนักงานพนักงานหรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ ที่ไม่ส่งผลให้เกิดการหยุดพักการทำงาน
1 น้อยมาก (Possibly)	ได้รับหรือสูญเสียโอกาสทางการค้า อย่างไม่มีนัยสำคัญ	ไม่ส่งผลต่อภาพลักษณ์องค์กร	ลูกค้า/ผู้ถือหุ้นแทบจะไม่ได้รับผลกระทบ	แทบจะไม่มีผลกระทบที่สามารถบ่งชี้ได้ต่อประชาชนสังคมที่อาศัยอยู่โดยรอบ และต่อสิ่งแวดล้อม	แทบจะไม่มีผลกระทบ	แทบจะไม่มีผลกระทบที่สามารถบ่งชี้ได้ต่อบุคคลทั้งพนักงานที่ทำงานในพื้นที่

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

แผนผังความเสี่ยง (Risk Matrix)

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

กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

3. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นด้านการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าผ่านแนวทางการพัฒนาศักยภาพคู่ค้า ดังนี้

3.1 การกำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับคู่ค้า เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า เพื่อพัฒนานวัตกรรมหรือโครงการใหม่ ที่ยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ และคู่ค้าไปพร้อมกัน

3.2 การประเมินตนเองด้านความยั่งยืนของคู่ค้า เพื่อทบทวนผลการดำเนินงานตามข้อกำหนดของบริษัทฯ

3.3 สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้า บริษัทฯ ได้เสริมสร้างความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับคู่ค้า ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน และการจัดการประชุมคู่ค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

การรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน

ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน

กรณีคู่ค้าหรือผู้มีส่วนได้เสีย พบเห็น ได้รับผลกระทบจากการกระทำความผิดทางจรรยาบรรณ สามารถดำเนินการแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน รายละเอียดดังนี้

- ช่องทางการติดต่อ บนหน้าเวปไซต์ของบริษัทฯ ที่ https://www.ajplast.co.th/contact.php
- โทร. (+66)2 415 0035 ต่อ 202 เพื่อติดต่อหน่วยงานบริหารความเสี่ยง
- อีเมล whistleblow@ajplast.co.th
- แจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียนผ่าน QR code

รายละเอียดนโยบายและมาตรการรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียนเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของบริษัทฯ

- https://www.ajplast.co.th/Sustainability.php

นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้อง

- นโยบายจัดซื้อจัดจ้าง
- นโยบายและมาตรการการรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน
- จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า