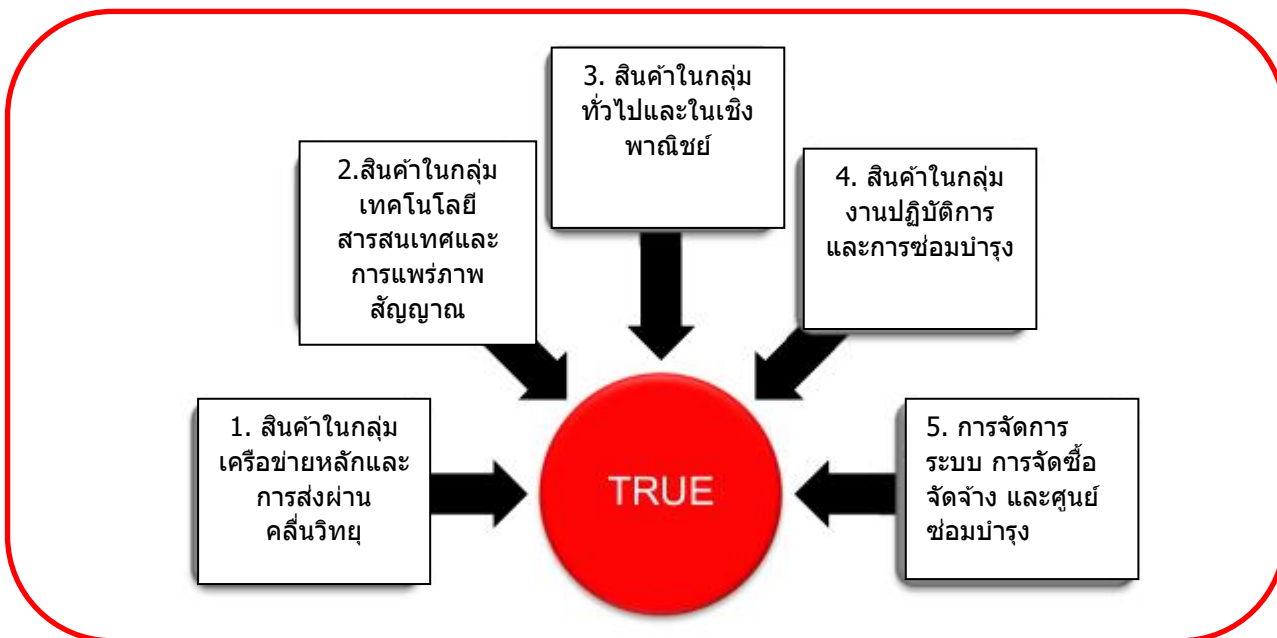


การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีกระบวนการทำงาน เป็นไปตามมาตรฐานเดียวกันทั้งองค์กร ซึ่งจะทำให้สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลการทำธุรกรรมภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งกลุ่มงานจัดซื้อออกเป็น 5 สายงาน ดังนี้

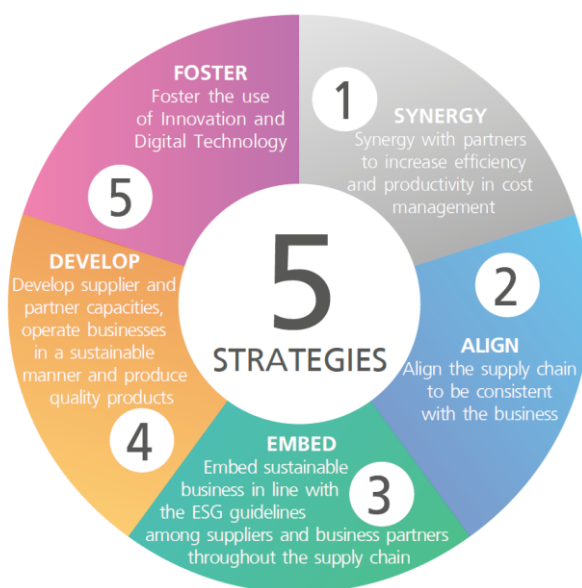


คณะกรรมการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Committee) มีภารกิจสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดหาภายในองค์กร กำหนดกลยุทธ์ รวมทั้งขับเคลื่อนการดำเนินการจัดซื้อจัดหาให้เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทตามกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ โดยหน่วยงานจัดซื้อทำหน้าที่สนับสนุนการดำเนินงานคัดเลือกและตรวจสอบการดำเนินงานของคู่ค้า ประเมินความเสี่ยงและจัดกลุ่มคู่ค้าเจรจาต่อรอง ตัดสินใจในการจัดซื้อ และเสริมสร้างศักยภาพคู่ค้าอีกด้วย

กลยุทธ์การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีความรับผิดชอบ

กลุ่มทรู มีการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างรับผิดชอบ และยั่งยืน โดยมี 5 กลยุทธ์ ดังนี้

- 1) ผนึกกำลังคู่ค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพ และผลผลิตในการบริหารต้นทุน
- 2) บริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานให้สอดคล้องกับความยั่งยืนควบคู่กับทิศทางของธุรกิจ
- 3) ปลุกฝังการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนตามแนวทาง ESG ให้กับคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจตลอดห่วงโซ่อุปทาน
- 4) พัฒนาศักยภาพคู่ค้า และพันธมิตรทางธุรกิจดำเนินธุรกิจคำนึงถึงความยั่งยืน และผลิตสินค้าคุณภาพ
- 5) ส่งเสริมให้มีการใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมในการดำเนินงาน



การนำประเด็น ESG เข้ามาในกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (ESG Integration into Supply Chain Management)

กลุ่มทรู เล็งเห็นความสำคัญของการนำประเด็นสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแล (ESG) เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจด้านการจัดซื้อจัดจ้าง จึงได้นำประเด็น ESG เข้ามาเป็นเกณฑ์หนึ่งในการคัดเลือกคู่ค้าด้วย โดยคู่ค้าหลักทุกกลุ่มจะต้องผ่านการตรวจสอบมาตรฐานเชิงพาณิชย์และทางเทคนิค ตามข้อกำหนดของบริษัทในการคัดเลือกคู่ค้าเบื้องต้นก่อน ซึ่งเป็นการตรวจคัดเลือกรูปคดี ที่ยังไม่ได้รวมประเด็น ESG

เมื่อคู่ค้าผ่านการตรวจสอบเบื้องต้นแล้ว จะต้องทำแบบประเมินด้าน ESG ออนไลน์ด้วย ซึ่งแบบประเมินนี้ ได้บรรจุเกณฑ์ต่างๆ ดังต่อไปนี้รวมไว้ด้วย ได้แก่ การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงเชิงสังคม คุณธรรมและความโปร่งใส รวมทั้ง ประเด็นเรื่องแรงงานและสุขอนามัย (สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแล) โดยคู่ค้าของบริษัท จะต้องได้รับคะแนนจากการทำแบบประเมินออนไลน์อย่างน้อยร้อยละ 70 ขึ้นไป คู่ค้าทุกรายต้องผ่านการประเมินตนเองก่อนจึงจะสามารถดำเนินการตามขั้นตอนการจัดซื้อได้

บริษัทฯ มีกระบวนการตรวจสอบและประเมินผู้ค้าในสถานที่ปฏิบัติงาน (Onsite Audit) เพื่อประเมินความเสี่ยงและสร้างความมั่นใจว่าผู้ค้าได้ดำเนินงานตามแผนงานที่กำหนด โดยหากเกิดความเสี่ยงที่สำคัญด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม จะดำเนินการตรวจสอบกับผู้ค้าเพื่อหาสาเหตุและกำหนดแนวทางแก้ไข และทำการประเมินหลังการแก้ไขร่วมกัน ให้เป็นไปตามข้อกำหนดขั้นต่ำตามกฎหมายแรงงาน กฎหมายสิ่งแวดล้อม และมาตรฐานการจัดการต่างๆ เช่น มาตรฐาน ISO 14001 และ SA8000 เป็นต้น

การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดจ้าง (Supply Spend Analysis)

ในปี 2563 ที่ผ่านมา บริษัทมีจำนวนผู้ค้าทางตรง (Tier 1 suppliers) 1,948 ราย และมีผู้ค้าหลักทางอ้อม (critical non-tier 1 suppliers) 31 ราย มีการใช้จ่ายเงินให้แก่ผู้ค้า แยกตามประเภทของผู้ค้า ตามรายละเอียดในตารางข้างล่างนี้

Supplier Category		Proportion of Procurement
Tier 1	Telecommunication Construction and Installation Service	64.1%
	Telecommunication Core Network Equipment and Services	11.9%
	Mobile Device and Accessories	9.0%
	IT Equipment and Services, Hybrid Set Top Box and OTT Box	9.0%
	Fiber Optic	3.0%
	Other	3.0%
	Total	100%
	Critical Suppliers	78.18%
Non-Tier 1 Suppliers	Critical Suppliers (31 suppliers)	-

หมายเหตุในปี 2563 กลุ่มทรู ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างกับผู้ค้าในประเทศเท่านั้น ไม่มีการนำเข้าสินค้าจากผู้ค้าต่างประเทศโดยตรง

การระบุกลุ่มผู้ค้าหลัก (Identification of Critical Supplier Groups)

บริษัทระบุกลุ่มผู้ค้าหลักโดยพิจารณาจากยอดค่าใช้จ่าย อิงตามเกณฑ์ ดังต่อไปนี้ คือ สินค้าและบริการที่มีมูลค่า เป็นผลิตภัณฑ์และบริการหลัก รวมทั้ง เป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่มีผู้ค้าน้อยราย โดยในปี 2563 บริษัทมีผู้ค้า 1,948 ราย และครอบคลุม 98 กลุ่มประเภทสินค้าและบริการโดย 74 รายเป็นผู้ค้าหลัก คิดเป็นมูลค่าการใช้จ่ายในการจัดซื้อของกลุ่มผู้ค้าหลัก 78.18% ของยอดรวมทั้งหมด

การประเมินความเสี่ยงด้านบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Risks Assessment)

ในปี 2563 บริษัทประเมินความเสี่ยงผู้ค้าทั้งสิ้น 1,948 รายครอบคลุม 98 กลุ่มประเภทสินค้าและบริการ ทั้งนี้ ผู้ค้าทุกรายได้รับการตรวจประเมินความเสี่ยงจากบริษัทภายใน 1 ปี โดยผลการประเมินจะแยกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1. major actions หมายถึงพบประเด็นสำคัญซึ่งผู้ค้าต้องดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันและ 2. minor actions หมายถึงพบประเด็นที่ผู้ค้าต้องดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วัน หากผู้ค้าไม่สามารถดำเนินการแก้ไขปรับปรุงประเด็นที่บริษัทแจ้ง บริษัทจะพิจารณายกเลิกการสั่งซื้อสินค้าและบริการกับผู้ค้ารายนั้น

ตัวอย่างคำขอให้แก้ไขข้อบกพร่อง (corrective action) ประเด็นด้านความปลอดภัย ซึ่งบริษัทพบในคู่ค้า ซึ่งบริษัทจะสื่อสารให้คู่ค้ารับทราบ และแจ้งขอให้คู่ค้ารายดังกล่าวแก้ไขข้อบกพร่อง โดยให้ตรวจเช็คให้มีการใช้อุปกรณ์ป้องกันตนเองอย่างถูกต้องเหมาะสมและปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนด เมื่อคู่ค้าแก้ไขประเด็นที่พบความเสี่ยงเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะเข้าไปตรวจสอบความเรียบร้อยของสถานที่ทำงานดังกล่าว เพื่อให้แน่ใจว่าคู่ค้าได้ทำการแก้ไขเรื่องดังกล่าวได้ถูกต้องสมบูรณ์ ทั้งนี้ ในปี 2563 คู่ค้าที่ได้รับคำขอให้แก้ไข corrective action ทุกราย (100%) สามารถดำเนินการแก้ไขปรับปรุงตามที่บริษัทร้องขอ

ตัวชี้วัด (KPIs) ด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน

กลุ่มทรู กำหนดตัวชี้วัด (KPIs) ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ดังนี้

- 100 % คู่ค้าหลักผ่านการประเมินด้านความยั่งยืน
- 100% คู่ค้าหลักผ่านตรวจประเมินที่สถานที่ปฏิบัติงาน
- 100% ส่งมอบและรับทราบ “คู่มือคุณธรรมและข้อพึงปฏิบัติงานสำหรับคู่ค้า” ต่อคู่ค้าทางตรง (Tier 1 Supplier)