

จากการที่บริษัท บางจากฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพและมาตรฐานเป็นอย่างมาก บริษัทฯ ได้เข้าร่วมการตรวจประเมินตามแนวทางรางวัลคุณภาพแห่งชาติ (Thailand Quality Award: TQA) โดยนำเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติมาเป็นแนวทางในการพัฒนาการบริหารจัดการ ปรับปรุงกระบวนการ และสร้างผลลัพธ์เพื่อการเป็นองค์กรที่มีความเติบโตอย่างยั่งยืน มอบรางวัลโดยสำนักงานรางวัลคุณภาพแห่งชาติ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ กระทรวงอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ เป็นองค์กรเดียวที่ได้รับรางวัล TQA ประจำปี 2565 จากความเป็นเลิศในการบริหารจัดการที่ทัดเทียมระดับสากลของกลุ่มธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมัน สะท้อนถึงการพัฒนาที่ดีขึ้นทั้งนวัตกรรม สมรรถนะ การกำกับดูแลองค์กร และการตอบสนองสังคม พร้อมกันนี้ กลุ่มธุรกิจการตลาดยังได้รับรางวัลการบริหารสู่ความเป็นเลิศ (Thailand Quality Class: TQC) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ด้วยผลลัพธ์ที่ดีขึ้นในทุกด้าน ทั้งด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการ ด้านลูกค้า ด้านบุคลากร และด้านการเงินและการตลาด และต่อเนื่องในปี 2566 กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมัน ได้รับรางวัล Global Performance Excellence Award (GPEA) 2023 ในระดับ World Class ซึ่งเป็นระดับสูงสุด

ของรางวัลอันทรงเกียรติระดับโลกในด้านการบริหารจัดการ โดยเป็นโรงกลั่นน้ำมันแห่งแรกและเพียงแห่งเดียวในโลกที่ได้รับรางวัลในระดับสูงสุดนี้ สะท้อนการเป็นโรงกลั่นน้ำมันที่มีมาตรฐานระดับโลกและเป็นต้นแบบที่ได้รับการยอมรับให้เป็นแบบอย่างในการนำเกณฑ์การประเมินคุณภาพในระดับมาตรฐานสากล มาพัฒนาการบริหารจัดการในทุกมิติของการดำเนินงาน โดย Asia Pacific Quality Organization, Inc (APQO) ประเทศนิวซีแลนด์



การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีการเปลี่ยนแปลงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และยังคงให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนมาโดยตลอด การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพจึงมีความสำคัญต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก การทำงานเน้นกระบวนการจัดท่างที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ และมีการบริหารความสัมพันธ์ในกระบวนการทำงานร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค พร้อมทั้งยึดหลักบรรษัทภิบาลที่ดีตามจรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน (BCP – Supplier Code of Conduct)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของพนักงานจัดซื้อในกลุ่มบริษัทบางจาก ทั้งในด้านการให้ความรู้ในเรื่องกระบวนการจัดหาพัสดุ การจัดหาเชิงกลยุทธ์ รวมถึงการขยายฐานข้อมูลของลูกค้ามาใช้ร่วมกัน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท โดยจัดให้มีการอบรมสัมมนา ระหว่างบริษัทในกลุ่มในหัวข้อต่างๆ เช่น การวิเคราะห์ค่าใช้จ่าย (Spending Analysis) วิเคราะห์ราคาและต้นทุน เพื่อให้พนักงานจัดซื้อสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดแผนงานและวางกลยุทธ์ในการจัดหาสินค้าและบริการในแต่ละกลุ่มงานได้

ในด้านการบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า บริษัทฯ ยังคงมีการจัดสัมมนาคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อเปิดโอกาสให้คู่ค้าเข้ารับฟังทิศทางนโยบายของบริษัทฯ และแนวทางการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร การจัดหาพัสดุ รวมถึงเน้นย้ำในเรื่องจรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน (BCP – Supplier Code of Conduct) รวมถึงเปิดรับฟังความคิดเห็น คำแนะนำต่างๆ จากการทำงานร่วมกับคู่ค้าเพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานในอนาคต อีกทั้งในระหว่างปี บริษัทฯ มีการให้ความรู้แก่คู่ค้าเพิ่มเติม ซึ่งในปี 2566 นี้ เป็นการให้ความรู้ในเรื่องการทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก ซึ่งมีคู่ค้าสนใจเข้าร่วมอบรมมากกว่า 40 บริษัท

ในปี 2566 บริษัทฯ บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท บางจาก ศรีราชา จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อ เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2566) ทำให้เกิดการควบรวมกิจการซึ่งในส่วนของงานจัดหาพัสดุมีการกำหนดทิศทางบริการงานจัดหาพัสดุ เป็นแบบรวมศูนย์ (Share Service)

เป้าหมาย 5 ปี

1

การให้บริการงานจัดหาพัสดุแบบรวมศูนย์ (Share Service)
เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ สร้างงานให้มีมาตรฐานเดียวกัน และสามารถแข่งขันได้ในตลาด

2

พัฒนาศักยภาพของนักจัดซื้อ
ให้มีความรู้ความชำนาญในการจัดหาเชิงกลยุทธ์ในแต่ละกลุ่มสินค้าและบริการ รวมทั้งการวิเคราะห์ตลาดในแต่ละกลุ่มงานที่รับผิดชอบ

3

ลดค่าใช้จ่ายด้านการจัดหาพัสดุ
ด้วยการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของงบประมาณต่อปี

4

ส่งเสริมการจัดหาสินค้า/บริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement)
อย่างต่อเนื่อง

5

บริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน
อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกคู่ค้า ส่งเสริมศักยภาพ ไปจนถึงการบริหารความผูกพัน เพื่อลดความเสี่ยงในกระบวนการจัดหาพัสดุ และลดต้นทุนของบริษัทฯ

6

พัฒนากระบวนการทำงานโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วม (Digital Transformation)

กลยุทธ์ ปี 2566

เพิ่มจำนวนกลุ่มสินค้าและบริการที่สามารถจัดหาร่วมกันในกลุ่มบริษัทบวจาก

รวมทั้งแลกเปลี่ยนความรู้ในกระบวนการจัดหาพัสดุผ่านชุมชนนักปฏิบัติงานด้านจัดหาพัสดุ CoP (Community of Practice Procurement) ซึ่งเป็นความร่วมมือของนักจัดซื้อของบริษัทในกลุ่มบวจาก

1



พัฒนาศักยภาพของคู่ค้า โดยการตรวจประเมินเรื่องธรรมาบรรณคู่ค้า

และความเสี่ยงในด้านความยั่งยืนขององค์กร ซึ่งการตรวจจะคัดเลือกจากคู่ค้าที่อยู่ในกลุ่ม Significant Suppliers

2



3



พัฒนาแนวทางในการจัดทำกลยุทธ์ในการจัดหาพัสดุ

เพื่อลดต้นทุนโดยมุ่งเน้นการดำเนินงานและพัฒนาร่วมกับคู่ค้า



4

คัดเลือกเทคโนโลยีใหม่มาใช้ทดแทนระบบเดิม

ซึ่งเป็น New Sourcing Platform เน้นการใช้งานที่สะดวก รวดเร็ว และใช้งานง่าย

การดำเนินการปี 2566

ปรับปรุงกลยุทธ์ร่วมกับ

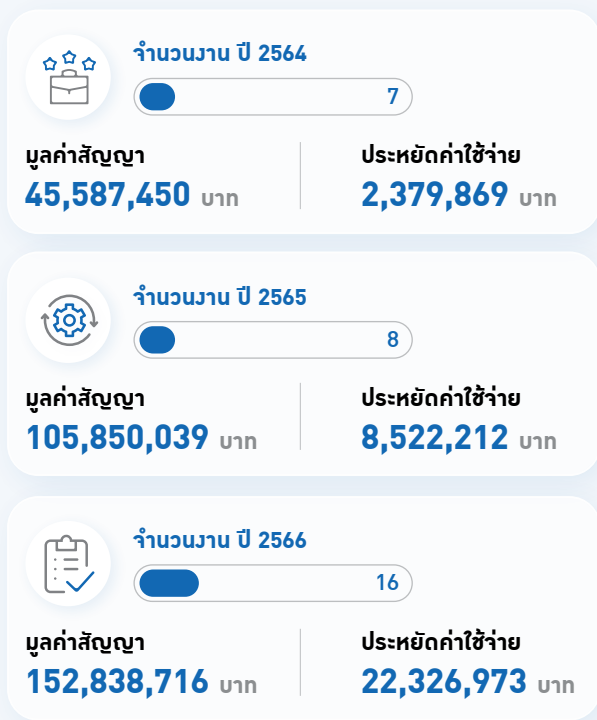
กลุ่มบริษัทบางจาก

พัฒนากระบวนการจัดหาของกลุ่มบริษัทบางจาก เพื่อให้สามารถดำเนินการจัดหาเชิงกลยุทธ์โดยผ่านกิจกรรมชุมชนนักปฏิบัติงานด้านจัดหาพัสดุ (CoP Procurement) ด้วยการวิเคราะห์ค่าใช้จ่าย (Spending Analysis) และนำไปทำ Category Strategy เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม รวมถึงการขยายฐานคู่ค้าที่ใช้ร่วมกัน โดยมีกระบวนการทำงานดังนี้

การรวมกลุ่มสินค้า เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง และการพัฒนาเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน

กลยุทธ์การจัดหาหลักที่ใช้ในการดำเนินงานร่วมกัน คือ Consolidate Volume เป็นการรวบรวมสินค้าและ/หรือบริการที่คล้ายคลึงกัน มาประกวดราคาพร้อมกัน เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองทั้งในด้านราคาและเงื่อนไขการบริการอื่นๆ โดยเริ่มจากกลุ่มสินค้าทั่วไปที่ต้องมีการใช้งานเหมือนกัน เช่น งานจ้างแม่บ้านทำความสะอาด งานจ้างตรวจสอบสุขภาพผู้บริหารและพนักงาน โดยในปี 2566 มีการเพิ่มจำนวนของกลุ่มสินค้าและบริการมากขึ้น เช่น กลุ่มสารเคมี งานตรวจสอบเฉพาะทาง ซึ่งในระหว่างการดำเนินการร่วมกันนี้ ทำให้เกิดการพิจารณาข้อกำหนดของสินค้านร่วมกัน (Re-visit Specification / Re-visit Scope of Work) เพื่อปรับให้เป็นมาตรฐาน (Standard) เดียวกันของบริษัทในกลุ่ม

ผลลัพธ์ จากการดำเนินการจัดหาร่วมกัน



Vendor List Sharing

ในกลุ่ม CoP Procurement ยังมีมีการแลกเปลี่ยนข้อมูล Vendor List ระหว่างกันเพื่อขยายฐานข้อมูลคู่ค้า และเปิดโอกาสทางการแข่งขันให้คู่ค้าเข้ามาร่วมประกวดราคาได้มากขึ้น

Vendor Knowledge Sharing

ในปี 2566 นี้ฝ่ายจัดหาพัสดุยังคงดำเนินการต่อเนื่องในการสนับสนุนและเปิดโอกาสให้คู่ค้าสามารถนำเสนอสินค้า บริการ และเทคโนโลยีใหม่ๆ มานำเสนอในบริษัทฯ ให้ทีมจัดซื้อ และ User ที่เกี่ยวข้อง เพื่อการพัฒนากระบวนการทำงานผ่าน Session Vendor Knowledge Sharing อาทิ เทคโนโลยีโดรนอัตโนมัติ เพื่อการสำรวจความผิดปกติที่เกิดขึ้นกับถังหรือท่อทางต่างๆ ตรวจสอบการรั่วไหลของก๊าซ (Detecting Gas Emissions) โดยเป็นเทคโนโลยีที่นำ AI เข้ามาประยุกต์ใช้งาน เพื่อลดระยะเวลาทำงาน และเพิ่มประสิทธิภาพ สามารถเข้าถึง ตรวจสอบได้ครอบคลุมทุกพื้นที่ และยังช่วยให้ผู้รับเหมาสามารถบริหารต้นทุนแรงงาน และการใช้พื้นที่เตรียมงานได้ดีขึ้น

จัดสัมมนาคู่ค้าประจำปี

ปี 2566 บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท บางจาก ศรีราชา จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อ เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2566) เกิดการควบรวมกิจการ ฝ่ายจัดหาพัสดุจึงปรับนโยบายการจัดหาให้เป็นแบบรวมศูนย์ (Share Service) และปรับรูปแบบการจัดสัมมนาคู่ค้าประจำปี โดยเชิญคู่ค้าหลักที่มีความสำคัญกับบริษัทที่อยู่ในกลุ่มเข้าร่วมสัมมนาในครั้งนี้ เพื่อสื่อสารนโยบายทิศทาง และทำความเข้าใจแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยเน้นย้ำในเรื่องจรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Supplier Code of Conduct) ในงานสัมมนาครั้งนี้มีการให้ความรู้ความเข้าใจเพิ่มเติมในหัวข้อ “ความยั่งยืน ภัยแล้งสำคัญสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ” เพื่อให้คู่ค้าเข้าใจและตระหนักถึงบริบทและสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงไป สร้างการตระหนักรู้ในเรื่องการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) เพื่อให้เกิดความแข็งแกร่งในห่วงโซ่อุปทานและสามารถดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนไปด้วยกัน

นอกจากนี้ ยังมีการเพิ่มเติมความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในหัวข้อ “Bangchak Group’s Decarbonization Journey” รวมถึงส่งเสริมการเข้าร่วม Carbon Markets Club ซึ่งเป็นคลับรักษ์โลกลดก๊าซเรือนกระจกแห่งแรกของไทยที่รองรับการซื้อขายคาร์บอนเครดิตและใบรับรองเครดิตการผลิตพลังงานหมุนเวียน

จากการเข้าซื้อและควบรวมกิจการ ฝ่ายจัดหาพัสดุได้แจ้งทิศทางแนวทางดำเนินงานในการจัดซื้อจัดจ้าง และกลยุทธ์ในการจัดหารวมถึงสนับสนุนให้คู่ค้าสามารถนำเสนอเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่นำมาประยุกต์ใช้กับงานของกลุ่มบริษัทได้ เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานให้สะดวก ลดต้นทุน และรวดเร็วมากขึ้น

เพื่อเป็นการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ฝ่ายจัดซื้อได้เปิดโอกาสให้คู่ค้าสอบถาม แสดงความคิดเห็น และเสนอคำแนะนำ ทั้งประเด็นปัญหาในการทำงานกับจัดซื้อและผู้ใช้งาน เพื่อนำมาปรับปรุงงานในอนาคต โดยในครั้งนี้มีการเปิดให้คู่ค้าสามารถส่งคำถามได้ล่วงหน้าซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางในการสื่อสารจากทางคู่ค้าได้อีกช่องทางหนึ่ง

พัฒนาการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วม (Digital Transformation)

จากข้อเสนอแนะของคู่ค้าที่ได้รับระหว่างการสัมมนาคู่ค้าปี 2565 และผ่านช่องทางต่างๆ ในเรื่องการใช้งาน Sourcing Platform ซึ่งระบบที่ใช้งานอยู่มีความยุ่งยากและซับซ้อน ปี 2566 บริษัทฯ ได้พิจารณาจัดหา New Sourcing Platform เพื่อให้ใช้งานง่ายขึ้น ตอบโจทย์ความต้องการของทั้งคู่ค้าและผู้ใช้งาน ทั้งนี้ ในเบื้องต้นได้ทำการศึกษาคัดเลือก Platform เรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างดำเนินการพัฒนาระบบดังกล่าว

ผลลัพธ์



สามารถจัดซื้อ/จัดจ้างภายในระยะเวลาเฉลี่ย

32 วัน



ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดหาพัสดุ

ร้อยละ **11.7**

ของงบประมาณในปี 2566



ความพึงพอใจของคู่ค้าต่อการดำเนินงาน
ของฝ่ายจัดหาพัสดุอยู่ในระดับดีมาก

ร้อยละ **93**



ผลความพึงพอใจของผู้ใช้งานต่อการดำเนินงาน
ของคู่ค้าอยู่ในระดับดีมาก

ร้อยละ **95**

การส่งเสริมสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญในการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยจัดทำรายการสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาตั้งแต่ปี 2559 และกำหนดให้งานในกลุ่มที่เกี่ยวข้อง เช่น งานก่อสร้าง งานซ่อมแซมสถานที่ รวมถึงนํ้ายาทำความสะอาดต่างๆ เป็นต้น ใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หรือสินค้าที่ได้รับการรับรองฉลากเขียว Green Label Thailand และได้แนะนำส่งเสริมให้คู่ค้านั้นใช้งานสินค้าที่ได้รับการรับรองฉลากเขียวด้วย

จากการศึกษาข้อมูล พบว่าจำนวนรายการสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 24 กลุ่มสินค้านั้น มีกลุ่มสินค้าที่บริษัทใช้งานประจำ 20 กลุ่มสินค้า และมีการใช้งานเช่นนี้ทุกปี

ผลลัพธ์



จำนวนรายการสินค้าและบริการ
ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

20 กลุ่มสินค้า

จาก 24 กลุ่มสินค้า



คิดเป็นร้อยละ **83**
(เป้าหมายร้อยละ 80)

การส่งเสริมสิทธิมนุษยชน

ทางบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามสิทธิมนุษยชนทั้งภายในบริษัทและกับคู่ค้าที่ร่วมงาน โดยมีการกำหนดอยู่ในจรรยาบรรณคู่ค้าที่ได้สื่อสารให้กับคู่ค้ารับทราบ และได้กำหนดแนวทางชัดเจนถึงระดับความรุนแรงของเรื่องร้องเรียน กรอบเวลาในการจัดการ รวมไปถึงกระบวนการใกล้เคียง และรูปแบบของการเยียวยาสำหรับแต่ละระดับความรุนแรง ในส่วนของการดูแลแรงงานของผู้รับเหมา ก็มีการกำหนดให้ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และกำหนดให้ผู้ทำงานได้รับค่าแรงไม่ต่ำกว่าอัตราค่าแรงขั้นต่ำ รวมถึงได้รับสวัสดิการต่างๆ ตามกฎหมาย เป็นต้น

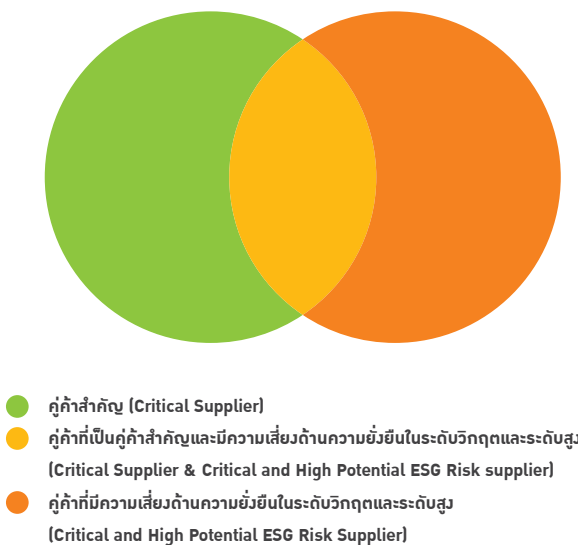
การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน (Sustainable Supply Chain)

บริษัท บางจากฯ ดำเนินการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ได้นำกรอบการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนของ UN Global Compact มาเป็นแนวทางในการดำเนินงานกับคู่ค้าและคำนึงถึงการดำเนินกิจการอย่างยั่งยืนทั้งด้าน สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล (Business/Governance) ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจตามหลักการทำงานจัดซื้อจัดจ้างคือ ความโปร่งใส (Clear) เป็นธรรม (Fair) อย่างมืออาชีพ (Professional) มีการพัฒนากลุ่มคู่ค้าตามจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท บางจากฯ (BCP - Supplier Code of Conduct: SCOC) ตั้งแต่ปี 2559 คู่ค้ารายใหม่ทุกรายที่ขึ้นทะเบียนผ่านระบบต้องตอบรับ SCOC และยังคงดำเนินการปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเป็นส่วนหนึ่งในการบรรลุกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมและสอดคล้องกับมาตรฐานสากลตามหลักการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน ช่วยลดโอกาสของการหยุดชะงักทางธุรกิจและการดำเนินงานที่ล่าช้า อันเนื่องมาจากสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด อีกทั้งยังเป็นการบริหารจัดการการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน สร้างประโยชน์ในระยะยาวทั้ง บริษัท บางจากฯ และคู่ค้า และส่งเสริมความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อีกทั้งดำเนิน

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนตามมาตรฐานการรายงานสากล GRI (Global Reporting Initiative) GRI 308 (Supplier Environmental Assessment) และ GRI 414 (Supplier Social Assessment) รวมถึงรายงานสอดคล้องตามหลักเกณฑ์การประเมินความยั่งยืนดัชนี Dow Jones Sustainability Indices (DJSI)

บริษัท บางจากฯ กำหนดกรอบการดำเนินการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนในการประเมินคู่ค้าเพื่อจัดกลุ่มคู่ค้าในการบริหารความเสี่ยง โดยประเมินหา คู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) ซึ่งใช้เกณฑ์การประเมิน คู่ค้าสำคัญ (Critical Supplier) ร่วมกับเกณฑ์การประเมินคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับวิกฤตและระดับสูง (Critical and High Potential ESG Risk Supplier) ซึ่งบริษัทฯ ดำเนินการครอบคลุมทั้งคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Tier-1 Suppliers) และคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Non Tier-1 Suppliers) รวมถึงส่งเสริมให้คู่ค้านำกรอบการดำเนินการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนไปใช้เพื่อลดความเสี่ยงในการจัดการห่วงโซ่อุปทานของตนเอง

คู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier)



กระบวนการในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน มิถินี้



บริษัท บางจากฯ ให้ความสำคัญกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกคู่ค้า (Supplier Screening) โดยการขึ้นทะเบียนผู้ขาย (Approved Vendor List) ที่มาจากคู่ค้ารายใหม่ที่ลงนามรับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า ซึ่งถือเป็นการแสดงความมุ่งมั่นปฏิบัติตามแนวทางจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัท บางจากฯ และผ่านเกณฑ์ข้อกำหนดของการจัดซื้อจัดจ้างก่อนในเบื้องต้น

จรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน (BCP – Supplier Code of Conduct: SCOC)

ยึดหลักการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ/ การกำกับดูแล (ESG) ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 หมวด คือ

- จริยธรรมทางธุรกิจ
- การปฏิบัติด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชน
- ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย
- สิ่งแวดล้อม
- การมีส่วนร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

การประเมินคู่ค้า กำหนดกลุ่มคู่ค้าและวิเคราะห์คู่ค้าสำคัญ (Critical Tier-1 & Non Tier-1 Suppliers)

เพื่อจำแนกคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) เป็นประจำต่อเนื่องทุกปี โดยใช้ปัจจัยดังต่อไปนี้ เป็นเกณฑ์ในการพิจารณา

- เป็นคู่ค้าที่มียอดสัญญาซื้อขายสูง (จำแนกตามกลุ่มคู่ค้า)
- เป็นคู่ค้าที่จำหน่ายวัตถุดิบ สินค้าและบริการที่สำคัญกับกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทฯ
- เป็นคู่ค้าที่มีน้อยรายในตลาด



การประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน บริษัท บางจากฯ ดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนเป็นประจำต่อเนื่องทุกปีโดยพิจารณาจัดกลุ่มคู่ค้าให้สอดคล้องกับความเสี่ยงและความสำคัญ เพื่อจำแนกคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) โดยให้ความสำคัญกับการประเมินคู่ค้าในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ/การกำกับดูแลจากการประเมินหากพบคู่ค้ามีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับวิกฤตและระดับสูง (Critical and High Potential ESG Risk Supplier) บริษัทฯ จะดำเนินการให้คำแนะนำในการปรับปรุง โดยร่วมกันกำหนดแผนปฏิบัติการแก้ไข หรือแผนป้องกันที่จะต้องมีการติดตามและรายงานผล พร้อมวางแผนพัฒนาาร่วมกันในระยะยาวเพื่อยกระดับห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งเป็นการขยายบทบาทด้าน ESG ไปสู่คู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อสนับสนุนให้คู่ค้ามีการดำเนินงานโดยคำนึงถึง ESG ในทิศทางที่บริษัท บางจากฯ คาดหวังไว้ คิดเป็นร้อยละ 100 ของเกณฑ์ทั้งหมด (GRI 308-2, GRI 414-2) ได้แก่

การประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Risk): ประเมินผลกระทบเชิงลบจากการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่ก่อให้เกิดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก/ การใช้พลังงาน/ การใช้น้ำ/ การใช้ทรัพยากร/ การปล่อยมลพิษ/ การก่อกำเนิดของเสีย รวมถึงมีส่วนในการทำลายความหลากหลายทางชีวภาพ ส่งผลให้บริษัทต้องร่วมรับผิดชอบในการฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม

การประเมินความเสี่ยงด้านสังคม (Social Risk): ประเมินผลกระทบเชิงลบจากการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่ไม่ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับ ก่อให้เกิดอันตราย ไม่มีความปลอดภัย ก่อให้เกิดความ

เสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สิน รวมถึงก่อให้เกิดการร้องเรียนจากการไม่ปฏิบัติตามแนวปฏิบัติด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงาน เช่น การใช้แรงงานเด็ก/ การบังคับใช้แรงงาน/ การเลือกปฏิบัติ/ การขาดเสรีภาพในการรวมกลุ่มและการเจรจาต่อรอง ส่งผลให้บริษัทต้องร่วมรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น รวมถึงเสียชื่อเสียงอีกด้วย

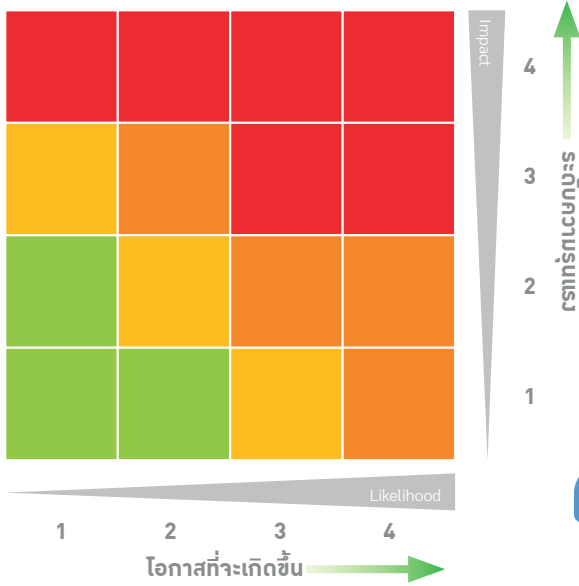
การประเมินความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล (Business/ Governance Risk): ประเมินผลกระทบเชิงลบจากการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า เช่น การทุจริต/ ดัดสินบน/ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์/ ไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน รวมถึงราคาสินค้าไม่เป็นธรรม คุณภาพการบริการไม่ดี การส่งมอบสินค้าและบริการล่าช้า การไม่ปฏิบัติตามสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง ส่งผลให้เกิดผลกระทบทางธุรกิจ ซึ่งมีการประเมินมูลค่าความเสียหายทางเศรษฐกิจต่อวัน โดยการประเมินความเสี่ยงทางด้านบรรษัทภิบาลได้มีกระบวนการตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับนโยบายและแนวทางการป้องกันการคอร์รัปชันของบริษัทคู่ค้า เช่น คู่ค้าที่ต้องดำเนินการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ เป็นต้น

การวัดระดับความรุนแรงผลกระทบของคู่ค้า (Risk Level Assessment) พิจารณาระดับความรุนแรงของผลกระทบของคู่ค้า 5 ระดับ คือ ไม่มีความเสี่ยง ความเสี่ยงในระดับน้อย ความเสี่ยงในระดับปานกลาง ความเสี่ยงในระดับสูง และความเสี่ยงในระดับวิกฤตควบคู่กับหลักเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล

การวัดโอกาสที่จะเกิดขึ้น (Likelihood) พิจารณาจากความเสี่ยงในการซื้อสินค้า/บริการจากคู่ค้า

ระดับความเสี่ยง = ระดับความรุนแรง x โอกาสที่จะเกิดขึ้น
(ความเสี่ยง/ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล)

Risk Assessment Matrix



การวัดระดับความรุนแรงผลกระทบของคู่ค้า

- ความเสี่ยงระดับวิกฤติ
 - ความเสี่ยงระดับสูง
 - ความเสี่ยงระดับปานกลาง
 - ความเสี่ยงระดับต่ำ
- *ไม่มีความเสี่ยง (ความรุนแรง = 0)

ระดับความเสี่ยง
ความเสี่ยงระดับวิกฤติและระดับสูง

Mitigation Method
Site Visit/ Audit/ Corrective Action Plan/ Performance Improvement/ etc.

ในปี 2566 ทำการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้า (Tier-1 Suppliers) จำนวน 525 ราย และคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Non-tier 1 Suppliers) จำนวน 845 ราย โดยพบว่าคู่ค้ามีความเสี่ยงจากการดำเนินงานของคู่ค้าในระดับวิกฤติและระดับสูงจากด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ ความเสี่ยงเกี่ยวกับน้ำมันหกรั่วไหล และไฟไหม้ ด้านสังคม ได้แก่ ความเสี่ยงเกี่ยวกับถูกร้องเรียน และด้านเศรษฐกิจการกำกับดูแล ได้แก่ ความเสี่ยงเกี่ยวกับเรื่องส่งของล่าช้า/ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ ส่งมอบสินค้าไม่มีคุณภาพ ทำให้ธุรกิจหยุดชะงักได้ ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมกันหามาตรการลดความเสี่ยงที่หลากหลายกับคู่ค้าที่ได้รับการประเมินความเสี่ยง เพื่อป้องกันการเกิดผลกระทบและโอกาสเกิดความเสี่ยงนั้น ร้อยละ 100 และไม่มีการยุติการดำเนินงานกับคู่ค้าในรายที่ได้รับการประเมินความเสี่ยงนั้น ร้อยละ 0 (GRI 308-2, GRI 414-2) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเด็นความเสี่ยงด้าน ESG	แนวทางป้องกันความเสี่ยง (Risk Mitigation Plan)	เป้าหมาย	ผลลัพธ์
ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม (GRI 308-2)			
<ul style="list-style-type: none"> • น้ำมันหกรั่วไหล/ไฟไหม้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ชื่อมแผนฉุกเฉินร่วมกัน ปีละ 1 ครั้ง - กำหนดบทปรับในสัญญา เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตามข้อกำหนดในการขนส่งอย่างเคร่งครัด - ทำประกันภัยครอบคลุมความเสียหายและมีหลักค่าประกันจากบริษัทผู้ขนส่งไว้เรียกเก็บกรณีเกิดความเสียหาย 	อุบัติการณ์ (incident) เป็นศูนย์	อุบัติการณ์ (incident) = 0 เรื่อง
ความเสี่ยงด้านสังคม (GRI 414-2)			
<ul style="list-style-type: none"> • ถูกร้องเรียน 	<ul style="list-style-type: none"> - จัดวางแผนการส่งซื้อบริการ/สินค้าล่วงหน้า โดยอ้างอิงระยะเวลาการเตรียมของตาม KPI เรือขนส่งทุกไตรมาส (Loss/ Schedule/ Safety) / แล้ว - กำหนดบทปรับในสัญญา เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตามข้อกำหนดในการขนส่งอย่างเคร่งครัด - ผลักดันให้คู่ค้าติดตั้งระบบ TMS, GPS, CCTV และประชุมติดตาม Performance ของบริษัทขนส่งทุกเดือน เพื่อ Monitor พฤติกรรมของขนส่งรวมทั้งควบคุมความเร็วรถ 	อุบัติการณ์ (incident) เป็นศูนย์	อุบัติการณ์ (incident) = 0 เรื่อง
ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล			
<ul style="list-style-type: none"> • ส่งของล่าช้า/ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ • ส่งมอบสินค้าไม่มีคุณภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> - ประชุมร่วมกับผู้รับเหมารายวันเพื่อ Update Plan & Progress - จัดทำ KPI เรือขนส่งทุกไตรมาส (Loss/ Schedule/ Safety) / การตรวจสอบความพร้อมเรือรายไตรมาส (Terminal Feedback) - ผลักดันให้คู่ค้าติดตั้งระบบป้องกันการหลับในของขนส่งเพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการขนส่ง 	อุบัติการณ์ (incident) เป็นศูนย์	อุบัติการณ์ (incident) = 0 เรื่อง

การดำเนินการวิเคราะห์และปิด Gap ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ/การกำกับดูแลของคู่ค้ากลุ่มจัดหาวัตถุดิบ กลุ่มขนส่ง และกลุ่มสินค้าและบริการ

ผลลัพธ์ของการประเมินความเสี่ยง ESG ของคู่ค้า Tier-1 Supplier และ Non Tier-1 Supplier	จำนวนคู่ค้าที่ได้รับ การประเมิน ความเสี่ยง ESG (ราย)	ความเสี่ยง ในระดับสูง (ราย)	ความเสี่ยง ในระดับวิกฤต (ราย)	ดำเนินการ ปิด Gaps แล้ว (ราย)
คู่ค้า Tier-1 Supplier จำนวนทั้งหมด 525 ราย ได้รับการประเมินความเสี่ยง ESG ครบ 100%				
• ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม (GRI 308-2)	525	15 (2.9%)	9 (1.7%)	24 (4.6%)
• ความเสี่ยงด้านสังคม (GRI 414-2)	525	2 (0.4%)	22 (4.2%)	24 (4.6%)
• ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล	525	17 (3.2%)	13 (2.5%)	30 (5.7%)
คู่ค้า Non Tier-1 Supplier จำนวนทั้งหมด 845 ราย ได้รับการประเมินความเสี่ยง ESG ครบ 100%				
• ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม (GRI 308-2)	845	6 (0.7%)	6 (0.7%)	12 (1.4%)
• ความเสี่ยงด้านสังคม (GRI 414-2)	845	13 (1.5%)	6 (0.7%)	19 (2.2%)
• ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล	845	22 (2.6%)	12 (1.4%)	34 (4%)

ผลการวิเคราะห์คัดกรองคู่ค้า	ข้อมูลปี 2566
• คู่ค้า Tier-1 Supplier	
จำนวนคู่ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Tier-1 Suppliers)	525 ราย
จำนวนคู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ โดยตรง (Critical Tier-1 Suppliers)	31 ราย
จำนวนคู่ค้า Tier-1 Supplier ที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG) ในระดับวิกฤตและระดับสูง	30 ราย
จำนวนคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Significant Tier-1 Supplier)	40 ราย
สัดส่วนร้อยละของคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Significant Tier-1 Supplier) ต่อยอดซื้อทั้งหมด	60.3%
• คู่ค้า Non Tier-1 Supplier	
จำนวนคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Non Tier-1 Suppliers)	845 ราย
จำนวนคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Critical Non Tier-1 Suppliers)	112 ราย
จำนวนคู่ค้า Non Tier-1 Supplier ที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG) ในระดับวิกฤตและระดับสูง	39 ราย
จำนวนคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Significant Non Tier-1 Supplier)	127 ราย
• Significant Supplier	
จำนวนคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรงและไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง (Tier-1 and Non Tier-1 Supplier)	167 ราย

หมายเหตุ : Significant Supplier คือ คู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ ได้แก่ 1) คู่ค้าสำคัญ (Critical Supplier) 2) คู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับวิกฤตและระดับสูง (Critical and High Potential ESG Risk Supplier) 3) คู่ค้าที่เป็นคู่ค้าสำคัญและมีความเสี่ยงด้านความยั่งยืนในระดับวิกฤตและระดับสูง (Critical Supplier & Critical and High Potential ESG Risk Supplier)

เมื่อมีการวิเคราะห์คู่ค้าแล้ว บริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้คู่ค้าปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า

และทำการประเมินตนเองผ่านระบบประเมินจรรยาบรรณคู่ค้า โดยมีเป้าหมายส่งเสริมให้คู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) ทุกรายเข้าร่วมทำแบบประเมิน SCOC Online Self-Assessment ซึ่งกำหนดให้คู่ค้าเข้าร่วมประเมินทุก 3 ปี แต่หากถึงรอบทบทวนเพื่อปรับปรุงคู่มือจรรยาบรรณคู่ค้า คู่ค้าต้องเข้าร่วมทำแบบประเมิน SCOC Online Self – Assessment ที่มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับคู่มือจรรยาบรรณคู่ค้าฉบับล่าสุด หลังจากนั้นบริษัทฯ จะเข้าร่วมวางแผนปิด Gap เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยให้คำแนะนำในการปรับปรุงให้กับคู่ค้า เพื่อให้ปฏิบัติตามสอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้า

ในปี 2566 เป็นรอบการประเมินคู่ค้าสำคัญรอบใหม่โดยกำหนดให้ประเมินทุกปี ซึ่งผลการประเมินคู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ (Critical Tier-1 Suppliers) มีจำนวนทั้งหมด 31 ราย และทุกรายได้ตอบรับและเข้าร่วมการทำประเมิน SCOC Assessment โดยส่วนงานบริหารความยั่งยืนและฝ่ายงานจัดหาพัสดุจัดอบรมให้ความรู้และชี้แจงการทำแบบประเมิน SCOC Online Self-Assessment และการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG ให้กับคู่ค้าสำคัญของบริษัทฯ (Critical Tier-1 Suppliers) ซึ่งคาดหวังให้คู่ค้านำความรู้ไปประเมินคู่ค้าของตนเอง (Critical Non Tier-1 Suppliers) ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงด้าน ESG ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ (การดำเนินธุรกิจ) และบริษัทฯ ได้มีการเยี่ยมชมสถานประกอบการของคู่ค้าสำคัญ (On-site ESG Audit) ครบทุกราย 100% ตามหลักเกณฑ์กำหนดไว้ว่าคู่ค้าสำคัญทุกรายจะต้องได้รับการ On-site ESG Audit ภายในรอบการประเมินทุกปี



ผลลัพธ์: ผลความพึงพอใจของคู่ค้าต่อการได้รับคำแนะนำส่งเสริมสนับสนุนในการปรับปรุงให้ปฏิบัติตามสอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้า อยู่ในระดับดีมาก ร้อยละ 75 และระดับดี ร้อยละ 25 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สื่อสารจรรยาบรรณคู่ค้าให้กับบุคคลและผู้ประกอบการที่จะเข้าเป็นคู่ค้าของบริษัทฯ โดยบุคคลหรือผู้ประกอบการดังกล่าวต้องมีการรับทราบและพร้อมปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าก่อนที่จะสามารถเข้าเป็นคู่ค้าของบริษัทฯ ได้ คิดเป็นร้อยละ 100 (GRI 308-1, GRI 414-1)

บริษัท บวจากฯ มีกระบวนการประเมินคู่ค้า (Audit) ทั้งแบบตรวจเอกสาร (Supplier desk assessment) และตรวจประเมินที่สถานประกอบการของคู่ค้า (Supplier on-site assessment) ทุกปี

และสอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าและเกณฑ์การประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล (ESG) ซึ่งคำนึงถึงผลกระทบทั้งเชิงบวกและเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความต่อเนื่องทางธุรกิจตามมาตรฐานสากล เช่น ISO9001, ISO14001, ISO45001, ISO50001, TIS/OHSAS18001, ISO/IEC17025, UDHR, UNGC, UNGP, ILO และอุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 5 เครือข่ายสีเขียว (Green Industry Level 5: Green Network) ซึ่งเป็นเกณฑ์อุตสาหกรรมสีเขียวระดับสูงสุดจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงผลักดันการขยายและส่งเสริมแนวทางการจัดการสิ่งแวดล้อมแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง “คู่ค้า” เพื่อผลักดันให้เกิดเครือข่ายสีเขียวและแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาสิ่งแวดล้อมจนเกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรในการดำเนินธุรกิจในลักษณะที่รับผิดชอบต่อสังคม

จากการตรวจประเมิน บริษัทฯ ให้คำแนะนำในการปรับปรุงให้กับคู่ค้า เพื่อให้ปฏิบัติตามสอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้า และการดำเนินกิจการอย่างยั่งยืน (ESG) ดังนี้

การตรวจประเมินด้าน ESG

คำแนะนำในการปรับปรุงให้กับลูกค้า



มิติด้านสิ่งแวดล้อม (E)

• สิ่งแวดล้อม

- สนับสนุนให้มีการฝึกอบรมหรือการสื่อสารเพิ่มเติมเพื่อสร้างความเข้าใจ/ ความตระหนักรู้ด้านสิ่งแวดล้อมในหัวข้อที่สนับสนุนแผนงาน/โครงการด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัท
- สนับสนุนให้มีการคัดแยกขยะในสถานประกอบการสร้างความตระหนักรู้เรื่อง 3Rs



มิติด้านสังคม (S)

• การปฏิบัติด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชน

- สนับสนุนให้มีการจัดทำนโยบายด้านสิทธิมนุษยชนอย่างเป็นทางการลายลักษณ์อักษร
- สนับสนุนให้สื่อสารนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน โดยอาจพิจารณาจากหลักการพื้นฐานด้านสิทธิมนุษยชน หรือกรอบการดำเนินงานสากลที่สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจ ให้บุคลากรภายในองค์กรรับทราบร่วมกัน
- สนับสนุนให้มีการตรวจสอบ เพื่อมิให้เกิดการปฏิบัติที่เป็นการละเมิดสิทธิ

• ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย

- สนับสนุนให้แจ้งลูกจ้างรับสิทธิตรวจสุขภาพประจำปีผ่านประกันสังคมได้อีกทางหนึ่ง
- แนะนำให้ตรวจวัดและวิเคราะห์สภาวะการทำงานที่เหมาะสม
- แนะนำให้มีการซ้อมดับเพลิงและหนีไฟประจำปี
- แนะนำให้มีการจัดทำบัญชีเบิกจ่ายอุปกรณ์ PPE และตรวจสภาพอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน เพื่อความปลอดภัยของลูกจ้าง

• การมีส่วนร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

- สนับสนุนให้มีกิจกรรมร่วมกับชุมชนโดยใช้ศักยภาพของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เช่น การซ่อมบำรุงสาธารณสมบัติ การมอบทุนการศึกษา เป็นต้น
- การรับนักศึกษาฝึกงานจากบุตรหลานของชุมชนในท้องถิ่นของสถานประกอบการ (ในสายงานที่เกี่ยวข้อง)
- การร่วมสนับสนุนโครงการต่างๆ ของชุมชน สร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชนโดยรอบ

• ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

- สนับสนุนให้มีการใช้ระบบปฏิบัติการและการสำรองข้อมูลผ่านระบบคลาวด์ เพื่อเพิ่มระดับความปลอดภัยของข้อมูลองค์กร



มิติด้านเศรษฐกิจ/การกำกับดูแล (G)

• จริยธรรมทางธุรกิจ

- สนับสนุนให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเป็นทางการลายลักษณ์อักษร
- สนับสนุนให้สื่อสารนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้บุคลากรภายในองค์กรรับทราบร่วมกันและปฏิบัติตาม
- สนับสนุนให้มีการตรวจสอบ การปฏิบัติให้เป็นไปตามแนวนโยบาย

บริษัท บางจากฯ พัฒนาและยกระดับศักยภาพคู่ค้าสู่ความยั่งยืน

โดยจัดอบรมให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ และสนับสนุนการบูรณาการเรื่อง ESG เข้าไปในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) โดยจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณคู่ค้า การประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนขององค์กร แนวทางการคัดเลือกคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจ (Significant Supplier) แนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้ความรู้เกี่ยวกับระเบียบการจัดการพัสดุและขั้นตอนการดำเนินการของบริษัทฯ และจัดอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) และการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในห่วงโซ่อุปทาน โดยให้ข้อมูลและแนวทางการดำเนินงานที่จำเป็นต่อการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG) อีกทั้งเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าตลอดจนการทำงานร่วมกันเพื่อช่วยกันลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และถือเป็นการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก GHG Scope 3 ของบริษัท บางจากฯ อีกด้วย



ผลลัพธ์: ผลความพึงพอใจของคู่ค้าต่อการเข้าร่วมอบรมต่างๆ อยู่ในระดับดีมาก ร้อยละ 90 และระดับดี ร้อยละ 10 รวมถึงส่งเสริมสนับสนุนและให้คำแนะนำคู่ค้าดำเนินธุรกิจและมีศักยภาพในการพัฒนาด้านความยั่งยืน ซึ่งในงานสัมมนาคู่ค้าประจำปี 2566 บริษัทฯ มอบใบประกาศเกียรติคุณให้กับคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจด้วยหลัก ESG ที่ดี และสอดคล้องกับจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัทฯ บางจากฯ จำนวน 7 ราย

ผลลัพธ์ของการตรวจประเมินและพัฒนายกระดับศักยภาพคู่ค้าสู่ความยั่งยืน

		ข้อมูล ปี 2566	เป้าหมาย ปี 2566
1. การประเมินคู่ค้า	1.1 จำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่ได้รับการประเมินผ่านการตรวจเอกสารและตรวจประเมินที่สถานประกอบการของคู่ค้า (Desk Assessments/On-site Assessments)	40 ราย	40 ราย
	1.2 ร้อยละของคู่ค้าที่มีนัยสำคัญทางธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Significant Tier-1 Supplier) ที่ได้รับการประเมิน	100	
	1.3 จำนวนคู่ค้าที่ได้รับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG จากผลกระทบเชิงลบที่เกิดขึ้นจริง/อาจเป็นไปได้อย่างมาก (Substantial Actual/Potential Negative Impacts)	40 ราย	
	1.4 ร้อยละของคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้าน ESG จากผลกระทบเชิงลบที่เกิดขึ้นจริง/อาจเป็นไปได้อย่างมาก และคู่ค้าได้ดำเนินการปรับปรุง/แก้ไขตามแผนงานที่จัดทำร่วมกันไว้	100	
	1.5 จำนวนคู่ค้าที่มีความเสี่ยงด้าน ESG จากผลกระทบเชิงลบที่เกิดขึ้นจริง/อาจเกิดขึ้นได้อย่างมาก และคู่ค้าถูกระงับการซื้อขาย/บริษัทฯ ขอยุติสัญญา	0	
2. การส่งเสริมสนับสนุนปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินงาน	2.1 จำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินงาน	40 ราย	40 ราย
	2.2 ร้อยละของคู่ค้าที่ได้รับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG จากผลกระทบเชิงลบที่เกิดขึ้นจริง/อาจเกิดขึ้นได้อย่างมาก และคู่ค้าได้รับการส่งเสริมสนับสนุนปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินงาน	100	
3. การเสริมสร้างขีดความสามารถ	3.1 จำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่ได้รับการเสริมสร้างขีดความสามารถ	40 ราย	40 ราย
	3.2 ร้อยละของคู่ค้าที่ได้รับการเสริมสร้างขีดความสามารถ	100	