



PTG ENERGY GROUP

เอกสารสนับสนุน

เรื่อง

นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า

ประวัติการแก้ไข

08	01/01/2568	ทบทวน ประจำปี 2567
07	01/01/2567	ทบทวน ประจำปี 2566
06	01/01/2566	ทบทวน ประจำปี 2565
05	01/01/2565	ทบทวน ประจำปี 2564
04	01/01/2564	ทบทวน ประจำปี 2563
03	01/01/2563	ทบทวน ประจำปี 2562
02	01/04/2562	เพิ่มหัวข้อ เกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้า
01	01/01/2562	ทบทวน ประจำปี 2561
00	30/1/2561	จัดทำครั้งแรก
แก้ไขครั้งที่	วันที่บังคับใช้	รายละเอียดการแก้ไข



นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า

กลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี (“กลุ่มบริษัท”) มีนโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า ซึ่งรวมถึง ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ผู้จำหน่าย ผู้แทนจำหน่าย ผู้ให้บริการ หรือผู้รับจ้าง อย่างมีระบบ เป็นธรรม โปร่งใส และสนับสนุนคู่ค้า ที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ตามระเบียบและวิธีการจัดหาของกลุ่มบริษัท เพื่อประโยชน์ด้านการบริหารต้นทุน ด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการมีส่วนร่วม มีความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม และนำไปสู่การเติบโตทางธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน กลุ่มบริษัทจึงได้กำหนดแนวทางปฏิบัติ และเงื่อนไขการพิจารณาคัดเลือกดังนี้

1. กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยเน้นคุณภาพ และปริมาณ ส่งมอบที่ถูกต้อง รวดเร็ว ปลอดภัย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และมีการดำเนินงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ ทั้งในส่วนของกลุ่มบริษัท และคู่ค้า รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มของกลุ่มบริษัทที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน

2. มีระบบการจัดการ และติดตามในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาและการคัดเลือกคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่า มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน รวมถึงหลีกเลี่ยงการกระทำอันจะนำไปสู่ผลประโยชน์ที่ขัดกัน การทุจริตคอร์รัปชัน หรือเลือกปฏิบัติ อันอาจทำให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

3. กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัท โดยมีการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลรายการค้าที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัท และคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการระบุและประเมินความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัทโดยคำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และความโปร่งใสในการดำเนินงาน

4. กำหนดมาตรฐานการบริหารจัดการคู่ค้าเพื่อให้การดำเนินงานของคู่ค้าเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด สามารถตอบสนองความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น บรรลุเป้าหมายการดำเนินงาน อีกทั้ง กลุ่มบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าและคู่สัญญา เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวคู่ค้าและกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างความตระหนักถึงจุดยืนขององค์กรด้านความยั่งยืนให้แก่คู่ค้า

5. มีมาตรฐานในการคัดเลือก ประเมิน และตรวจสอบคู่ค้าอย่างยุติธรรมและโปร่งใส ยึดหลักความมั่นคงทางธุรกิจ และความเชื่อถือได้ของคู่ค้า รวมทั้งมีการคัดเลือกคู่ค้าที่มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่มีคุณธรรม มีสภาพทางการเงิน ประวัติในการดำเนินธุรกิจที่น่าเชื่อถือ และมีสถานประกอบการที่สามารถตรวจสอบได้ ตลอดจนสนับสนุนการทำธุรกิจกับคู่ค้าที่ดำเนินการอย่างเป็นธรรม ไม่มีการละเมิดสิทธิมนุษยชน และตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

เกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญในการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสมและเป็นธรรม เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการคัดเลือกคู่ค้า เป็นไปอย่างถูกต้อง เหมาะสม ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยดำเนินการคัดเลือก ประเมิน และตรวจสอบ คู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าคู่ค้าจะสามารถส่งมอบสินค้าและบริการตรงกับความต้องการของบริษัท ทั้งการประเมินผลศักยภาพของคู่ค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ โดยพิจารณาจากวงเงิน และอ้างอิงระเบียบวิธีจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อเป็นการประเมินศักยภาพของคู่ค้าในด้านต่างๆ บริษัทจึงมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และรายปัจจุบัน ประกอบด้วย

- คุณภาพสินค้าและบริการ หรือผลงานที่ผ่านมา
- ราคา หรือค่าบริการ
- ระยะเวลาการจัดส่ง
- การให้ความร่วมมือกับบริษัทในเรื่องตัวอย่างสินค้า ใบเสนอราคา ข้อมูลอื่นๆ เช่น การปฏิบัติ

ตามจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับบริษัทคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ซึ่งครอบคลุมถึงจรรยาบรรณธุรกิจ สังคม และ/หรือสิ่งแวดล้อม

- เงื่อนไขการชำระเงิน

บริษัทกำหนดให้มีการประเมินคู่ค้ารายปัจจุบัน ปีละ 2 ครั้ง โดยมีหลักเกณฑ์ที่สำคัญประกอบด้วย คุณภาพของสินค้า งาน และการบริการ การส่งมอบ ราคาของสินค้า เป็นต้น ในการประเมินคู่ค้า จะมีการให้คะแนนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด แล้วนำมาจัดเกรด เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าให้ดียิ่งขึ้น เช่น การขอให้ปรับปรุงในส่วนที่ได้คะแนนน้อย โดยคู่ค้ารายใหม่จะต้องได้คะแนนตามที่กำหนด จึงจะผ่านการพิจารณา