

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management)

การจัดซื้อจัดจ้างและการปฏิบัติต่อผู้ค้า

บริษัทมีนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง กระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ค้าอย่างเป็นธรรม โปร่งใส และตรวจสอบได้ และถือปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจว่าด้วยผู้ค้าและผู้แข่งทางการค้าอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันการผูกขาด การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม และป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน โดยให้ความสำคัญกับเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ค้าที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เช่น การจ้างงานอย่างเป็นธรรม ไม่ใช่แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับ การไม่ละเมิดสิทธิมนุษยชน และการร่วมดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม รวมไปถึงการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจให้ผู้ค้ามีความรับผิดชอบต่อสังคม โดยได้นำแบบการตรวจประเมิน Vendor ที่ครอบคลุมทั้งด้านสังคม และ สิ่งแวดล้อม เข้ามาประยุกต์ใช้กับการตรวจประเมินของ Vendor รายสำคัญของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดทำจรรยาบรรณผู้ค้าธุรกิจ เพื่อส่งเสริมผู้ค้าธุรกิจในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและสอดคล้องกับวิถีการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัทฯ จรรยาบรรณและแนวปฏิบัตินี้ยังเป็นโอกาสให้บริษัทและผู้ค้าธุรกิจมีส่วนร่วมพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างความเติบโตและยั่งยืนไปด้วยกัน โดยที่จรรยาบรรณผู้ค้าธุรกิจ ฉบับเต็มเปิดเผยไว้ใน www.mcgroupnet.com หัวข้อ"การกำกับดูแลกิจการ" และหัวข้อย่อย "นโยบาย"

แนวปฏิบัติ

1. คัดเลือกผู้ค้าด้วยความเป็นธรรม โปร่งใส โดย พิจารณาการดำเนินงานทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และหลักธรรมาภิบาล ครอบคลุมทั้งผู้ค้ารายใหม่และผู้ค้ารายเดิม
2. ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างมีระบบ มีการควบคุมอย่างรัดกุม ติดตามและตรวจสอบได้ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดตลอดกระบวนการ
3. สนับสนุนผู้ค้าให้ดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับ "จรรยาบรรณผู้ค้าธุรกิจ" ที่บริษัทกำหนด
4. สนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาชุมชนและสังคมร่วมกับผู้ค้าตามโอกาสและความเหมาะสม
5. สนับสนุนและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
6. ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมร่วมกับผู้ค้า เพื่อให้ธุรกิจเติบโตด้วยกันได้อย่างยั่งยืน

การจัดกลุ่มผู้ค้า

บริษัท กำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มผู้ค้า โดยแบ่งกลุ่มผู้ค้ารายสำคัญ (Critical Venders) จากเกณฑ์ดังนี้

1. เป็นผู้ค้าที่มียอดขายสูง
2. เป็นผู้ค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าทดแทนยากและอยู่ในกลุ่มสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญ คือ กลุ่มวัตถุดิบสำหรับการผลิตที่มีผู้ผลิตน้อยรายหรือสินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีความสำคัญกับกระบวนการดำเนินธุรกิจของบริษัท

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้ค้ารายสำคัญ (Critical Venders) ของบริษัทจะอยู่ในกลุ่มวัตถุดิบสำหรับการผลิตและกลุ่มสินค้าสำเร็จรูป โดยในส่วนของผู้ค้ารายสำคัญของบริษัท หน่วยงานจัดซื้อจะมีการลงพื้นที่ตรวจประเมินผู้ค้า (On Site Audit) ร่วมกับฝ่ายควบคุมคุณภาพ ครอบคลุมประเด็นทั้งในด้านคุณภาพ การจัดส่งและด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดให้ผู้ค้ารายสำคัญทำการประเมินตนเองอย่างน้อย 1 ครั้งในทุกๆ 2 ปี

กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

คู่ค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้าง (Current Approved Vender List)

บริษัทมีการกำหนดให้มีการประเมินคู่ค้าที่มีการซื้อ-ขายในปัจจุบันทุกปี โดยมีการประเมินในด้านคุณภาพ และระยะเวลาการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่ตรงเวลาเป็นประเด็นสำคัญ และสำหรับคู่ค้าที่อยู่ในกลุ่มคู่ค้าสำคัญ จะมีการประเมินในมาตรฐานด้านความปลอดภัย และการปฏิบัติตามกฎหมายเป็นปัจจัยในการพิจารณาประกอบด้วย

การประเมินคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ (New Vender)

ในกระบวนการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ บริษัทดำเนินการคัดกรองคู่ค้าด้วยวิธีการประเมินคุณสมบัติ เพื่อให้ได้คู่ค้าที่พึงประสงค์ โดยใช้หลักเกณฑ์ครอบคลุมประเด็นด้านความยั่งยืน ประกอบด้วย ด้านบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ อาทิ คุณภาพสินค้าและการบริการ การส่งมอบที่ตรงเวลา ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการรับประกันสินค้า นอกจากนี้ บริษัทยังครอบคลุมถึงมิติสิ่งแวดล้อมและความรับผิดชอบต่อสังคม โดยพิจารณามาตรฐานด้านความปลอดภัย และการปฏิบัติตามกฎหมายเป็นปัจจัยในการพิจารณา และทำการสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจให้กับคู่ค้าได้ทราบด้วย

นโยบายและระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (เครดิตเทอม) แก่คู่ค้า

การกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าขึ้นอยู่กับประเภทคู่ค้าของบริษัทซึ่งต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบด้วย อาทิ ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันมา ชนิดสินค้า คุณภาพสินค้า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า โดยมีรายละเอียดการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (เครดิตเทอม) ดังนี้

- คู่ค้าหรือซัพพลายเออร์สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต กำหนดระยะเวลาตั้งแต่ 30-120 วัน
- คู่ค้าหรือซัพพลายเออร์สำหรับสินค้าสำเร็จรูป กำหนดระยะเวลาเครดิตเทอมตั้งแต่ 30-90 วัน

การส่งเสริมศักยภาพและความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนร่วมกับคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพและยกระดับความสามารถในการผลิตและให้บริการของคู่ค้าให้ได้มาตรฐาน ควบคู่ไปกับการส่งเสริมให้คู่ค้ามีความรับผิดชอบต่อสังคม ชี้แจงและดูแลให้คู่ค้าเคารพสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติต่อแรงงานตนเองอย่างเป็นธรรม มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีการสื่อสารและประชุมร่วมกับคู่ค้า รวมถึงการประเมินคู่ค้าประจำปี เพื่อให้คำแนะนำ ร่วมแก้ไขปัญหา พัฒนาคุณภาพและการส่งมอบให้สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท รวมถึงติดตามตรวจสอบและประเมินผลคู่ค้า เพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจร่วมกันอย่างยั่งยืน

ในปี 2565 บริษัทมีการประชุมกับคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ข้อมูลและพัฒนาสินค้าร่วมกัน โดยบริษัทได้ส่งทีมงานฝ่ายเทคนิคเข้าไปตรวจโรงงานของคู่ค้ารวมทั้งเข้าไปให้ความรู้และให้คำแนะนำในด้านการผลิตรวมถึงการปรับปรุงคุณภาพสายการผลิตของลูกค้าในระหว่างขั้นตอนการผลิต เพื่อเป็นการพัฒนาและยกระดับคู่ค้าให้มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมโดยการสื่อสารให้คู่ค้าได้รับทราบในการเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายในการต่อต้านการทุจริตอีกด้วย