



รายงานผลการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ประจำปี 2567

บริษัท ทริเพิล ไอ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท ทริฟเฟิล ไอ โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) เล็งเห็นถึงความสำคัญในการกำหนดแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความโปร่งใสและสร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัทและคู่ค้าให้เติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมกัน โดยกลุ่มบริษัทมีแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ การกำกับดูแลและส่งเสริมคู่ค้าให้ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และมีการกำกับดูแลที่สอดคล้องกับจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่บริษัทฯ จัดทำขึ้น รวมถึงการประเมินความเสี่ยงและผลการดำเนินงานของคู่ค้า เพื่อร่วมพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าให้มีความพร้อมรองรับการเติบโตของธุรกิจ สร้างความมั่นใจในการดำเนินงานร่วมกัน รวมถึงสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงสถานการณ์ของโลกอย่างรวดเร็ว และตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีส่วนได้เสียได้

ในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทบทวนนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง จรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่ครอบคลุมประเด็นด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และบรรษัทภิบาล ตลอดจนการทบทวนกระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน และประกาศใช้ไปยังบริษัทย่อย เพื่อเป็นกรอบการดำเนินงานแก่พนักงาน และคู่ค้าทั้งหมดบนพื้นฐานความเหมาะสมของการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังนี้

1. การประเมินคู่ค้าด้านการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ซึ่งครอบคลุมประเด็นสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อมในการจัดซื้อจัดจ้าง และการประเมินด้านราคาและคุณภาพ ก่อนบรรจุ Vendor List รวมถึงการตรวจติดตามระหว่างปี

การคัดเลือกคู่ค้า	การพิจารณาคู่ค้าระหว่างปี
<ul style="list-style-type: none"> ● การจัดหาคู่ค้าผ่านกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ● การขอใบเสนอราคา และขอหลักฐานอื่นๆ ประกอบการพิจารณา ● การประเมินคู่ค้าด้านการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ซึ่งรวมถึงการดำเนินงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามหลักการจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว (Green Procurement) และความรับผิดชอบต่อสังคม ควบคู่กับการประเมินด้านราคาและคุณภาพ ● การบรรจุคู่ค้าที่ผ่านการคัดเลือกลงในระบบ Vendor List 	<ul style="list-style-type: none"> ● การติดตามผ่านการประเมินคู่ค้าเรื่องการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ซึ่งรวมถึงการดำเนินงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามหลักการจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว (Green Procurement) และความรับผิดชอบต่อสังคม ควบคู่กับการประเมินคุณภาพหลังการให้บริการ ● การพิจารณาคลังรายชื่อในระบบ Vendor List

ผลการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า

รายละเอียด	หน่วย	2565	2566	2567
จำนวนคู่ค้าทั้งหมด	ราย	1,297	1,409	1,815
จำนวนคู่ค้าที่ได้รับการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า	ราย	ND	ND	619

หมายเหตุ : ND หมายถึง บริษัทฯ จัดทำจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าในปี 2566 และประกาศใช้กับบริษัทย่อยในปี 2567 จึงไม่มีกรายงานข้อมูลดังกล่าวในปี 2565 และปี 2566

2. การจัดกลุ่มผู้ค้า เมื่อผู้ค้าได้รับการบรรจุรายชื่อในระบบ Vendor List แล้ว กลุ่มบริษัทจะทำการจัดกลุ่มผู้ค้าตามเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อให้การประเมินความเสี่ยงและการจัดทำแผนการดำเนินงานกับผู้ค้าในแต่ละกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจำแนกผู้ค้าออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

ผู้ค้าสำคัญ (Critical Tier 1 Supplier)	ผู้ค้าทางตรงที่มียอดซื้อขายต่อปี มูลค่า “สูง” หรือมีจำนวนการขนส่งสินค้า (Shipment) “สูง” และ/หรือเป็นผู้ค้าน้อยรายที่ไม่สามารถทดแทนได้ โดยพิจารณาจากความต้องการของกลุ่มบริษัท
ผู้ค้ารอง (Non-Critical Tier 1 Supplier)	ผู้ค้าทางตรงทั่วไปที่มียอดซื้อขายต่อปี มูลค่า “ปานกลางหรือต่ำ” หรือมีจำนวนการขนส่งสินค้า (Shipment) “ปานกลางหรือต่ำ” และ/หรือเป็นผู้ค้าที่สามารถหาสินค้าหรือบริการทดแทนได้
ผู้ค้าทางอ้อมรายสำคัญ (Critical non-Tier 1 Supplier)	ผู้ค้าที่ไม่ได้มีการซื้อขายกับกลุ่มบริษัทโดยตรง แต่ทำการซื้อขายกับผู้ค้าของกลุ่มบริษัท โดยคัดเลือกจากกลุ่มผู้ค้าของผู้ค้าที่เป็น Critical Tier 1 Supplier

ผลการจัดกลุ่มผู้ค้าของกลุ่มบริษัท (ภายในประเทศ/ต่างประเทศ)

รายละเอียด	หน่วย	2565	2566	2567
ผู้ค้าสำคัญ (Critical Tier 1 Supplier)	ราย	78	112	340
- ต่างประเทศ	ราย	22	28	94
- ในประเทศ	ราย	56	84	246
ผู้ค้ารอง (Non-Critical Tier 1 Supplier)	ราย	1,219	1,297	1,475
- ต่างประเทศ	ราย	98	109	92
- ในประเทศ	ราย	1,121	1,188	1,383
ผู้ค้าทางอ้อมรายสำคัญ (Critical Non-Tier 1 Supplier)	ราย	11	11	8
- ต่างประเทศ	ราย	0	0	0
- ในประเทศ	ราย	11	11	8

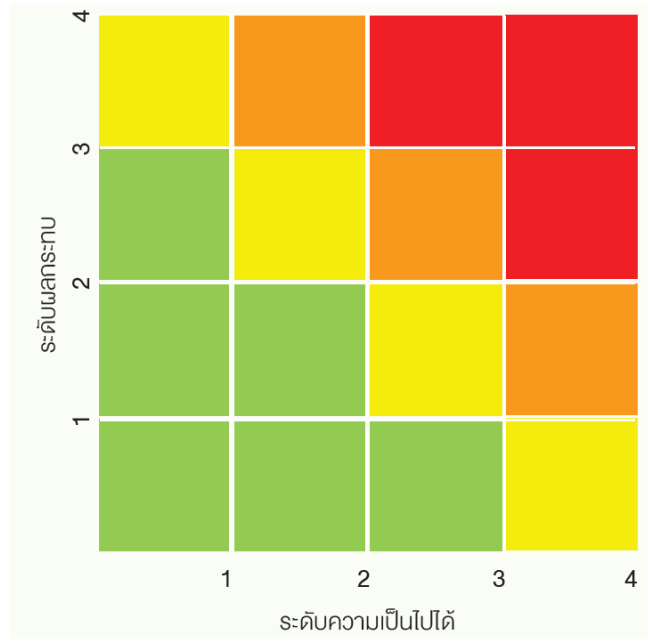
3. การประเมินความเสี่ยงผู้ค้าสำคัญ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ค้าสำคัญมีความน่าเชื่อถือ ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ และสามารถร่วมกันขับเคลื่อนความยั่งยืนได้อย่างแท้จริง กลุ่มบริษัทดำเนินการระบุประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (ESG Risk) ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจจากข้อมูลผลการประเมินผู้ค้าด้านการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของผู้ค้า และทำการประเมินผู้ค้าสำคัญดังกล่าว ซึ่งกลุ่มบริษัทมีการจัดลำดับความเสี่ยงและโอกาสที่อาจเกิดขึ้นตามระดับวิกฤต (สูง ปานกลาง และน้อย)

ในปี 2567 กลุ่มบริษัทได้ระบุความเสี่ยงโดยอ้างอิงผลการประเมินผู้ค้าสำคัญด้านการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของผู้ค้า จำนวน 340 รายตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อจัดลำดับความเสี่ยงจากการประเมินโอกาส (Likelihood) และผลกระทบ (Impact) ของความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ เช่น คุณภาพการให้บริการ ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา เป็นต้น
- 2) ความเสี่ยงด้านจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เช่น การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบ เป็นต้น

- 3) ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม เป็นต้น
 - 4) ความเสี่ยงด้านสังคม เช่น การไม่ปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน และกฎหมายแรงงาน เป็นต้น
- โดยมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าสำคัญดังนี้

แผนผังความเสี่ยง (Risk Matrix)



- **สูงมาก**
ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับไม่ได้ ต้องพิจารณาเพิ่มมาตรการในการบริหารจัดการทันที เพื่อลดระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้
- **สูง**
ระดับความเสี่ยงที่รับไม่ได้ต้องพิจารณาเพิ่มมาตรการในการบริหารจัดการ เพื่อลดระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้
- **ปานกลาง**
ระดับความเสี่ยงเฝ้าระวังเป็นระดับที่ยังสามารถรับได้
- **ต่ำ**
ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ซึ่งมีมาตรการเพียงพอที่จะรับมือกับความเสี่ยง

จากการประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (ESG Risk) พบว่า คู่ค้าสำคัญทั้งหมดมีผลการประเมินความเสี่ยงระดับความเสี่ยงต่ำทั้งประเด็นด้านเศรษฐกิจ ด้านจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสังคม ซึ่งไม่มีนัยสำคัญที่ต้องร่วมกันหาแนวทางแก้ไข / ป้องกัน เนื่องจากคู่ค้าสำคัญดังกล่าวได้ปฏิบัติตามจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าตามที่กลุ่มบริษัทกำหนดอย่างครบถ้วน อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้สรุปผลการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG และแจ้งผลให้คู่ค้าสำคัญทราบ เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงแนวทางการปฏิบัติที่ดีในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน

การบริหารจัดการความเสี่ยงคู่ค้าสำคัญ

ประเด็นความเสี่ยง	หัวข้อที่เกี่ยวข้อง	ผลการประเมินความเสี่ยง	การบริหารจัดการความเสี่ยง
ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ	เสถียรภาพทางการเงินของคู่ค้าและความยืดหยุ่นในการรับมือกับวิกฤตหรือความผันผวนเศรษฐกิจ	ระดับความเสี่ยงต่ำ สามารถยอมรับได้ คู่ค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปตามข้อกำหนดของกลุ่มบริษัทและเพียงพอที่จะรับมือความเสี่ยงได้	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้คู่ค้าเป็นนิติบุคคลจดทะเบียนประกอบธุรกิจไม่น้อยกว่า 1 ปี และมีเงินทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี เป็นหนึ่งในหลักเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้า จัดทำแผนกระจายความเสี่ยงในการจัดหาคู่ค้าและความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าทางธุรกิจรายใหญ่
	ความเสี่ยงที่เกิดจากการให้บริการที่ไม่มีคุณภาพของคู่ค้าในการดำเนินงานและส่งมอบสินค้า	ระดับความเสี่ยงต่ำ สามารถยอมรับได้ คู่ค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปตามข้อกำหนดของกลุ่มบริษัทและเพียงพอที่จะรับมือความเสี่ยงได้	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำแบบประเมินผลงานคู่ค้า (Vendor Evaluation) รายปี เพื่อติดตามการดำเนินงานและเป็นหนึ่งในเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าให้คงไว้ซึ่งรายชื่อในระบบ Vendor List จัดทำระบบติดตามสถานะขนส่งแบบ Real-time (Tracking System) มีช่องทางแจ้งปัญหา ข้อร้องเรียน และตรวจสอบความเสียหาย
ความเสี่ยงด้านจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ	ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่คู่ค้ามีคดีความ ทูจริต หรือคอร์รัปชัน	ระดับความเสี่ยงต่ำ สามารถยอมรับได้ คู่ค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าที่บริษัทฯ กำหนด	<ul style="list-style-type: none"> สื่อสารนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้แก่คู่ค้า เช่น การเข้าร่วมสมาชิกโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC: Thai Private Sector Collective Action Against Corruption) เปิดช่องทางให้พนักงานหรือบุคคลภายนอกสามารถแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Channel)

ประเด็นความเสี่ยง	หัวข้อที่เกี่ยวข้อง	ผลการประเมินความเสี่ยง	การบริหารจัดการความเสี่ยง
			<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้มีการตรวจสอบเบื้องต้น (Due Diligence) เช่น ตรวจสอบประวัติดีความหรือข้อกล่าวหาผ่านกรมพัฒนาธุรกิจการค้าหรือข่าวสาธารณะ เป็นต้น
ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม	ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมาย และมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม	<p>ระดับความเสี่ยงต่ำ</p> <p>สามารถยอมรับได้</p> <p>ลูกค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของลูกค้าที่บริษัทฯ กำหนด</p>	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำข้อกำหนดการขอสำเนาใบอนุญาต หรือไปรับรองสิ่งแวดล้อม ติดตามและตรวจสอบการต่ออายุใบอนุญาตอย่างต่อเนื่อง
	ความเสี่ยงที่เกิดจากการดำเนินงานของลูกค้าเรื่องการจัดการของเสียและมลพิษที่ส่งผลกระทบต่อชุมชนสังคม	<p>ระดับความเสี่ยงต่ำ</p> <p>สามารถยอมรับได้</p> <p>ลูกค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของลูกค้าที่บริษัทฯ กำหนด</p>	<ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมให้ลูกค้าตรวจสอบว่ามีระบบบำบัด/จัดการของเสีย ส่งเสริมให้ลูกค้ามีมาตรการหรือคู่มือลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม เปิดช่องทางให้บุคคลภายนอกสามารถร้องเรียนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และลูกค้า
	ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ลูกค้าไม่มีการวัดหรือแผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก	<p>ระดับความเสี่ยงต่ำ</p> <p>สามารถยอมรับได้</p> <p>ลูกค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการเป็นไปข้อกำหนดของกลุ่มบริษัท</p>	<ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมความรู้และความตระหนักเรื่องการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศผ่านการอบรมสัมมนา หรือการจัดทำกิจกรรมเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ส่งเสริมให้ลูกค้ามีมาตรการหรือคู่มือลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ขอความร่วมมือลูกค้าในการจัดส่งข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานให้กลุ่มบริษัท

ประเด็นความเสี่ยง	หัวข้อที่เกี่ยวข้อง	ผลการประเมินความเสี่ยง	การบริหารจัดการความเสี่ยง
ความเสี่ยงด้านสังคม	ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่คู่ค้าไม่ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และละเมิดสิทธิมนุษยชน	ระดับความเสี่ยงต่ำ สามารถยอมรับได้ คู่ค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการ เป็นไปตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ของคู่ค้าที่บริษัทฯ กำหนด	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการตรวจสอบสิทธิมนุษยชนอย่างรอบด้าน (Human Right Due Diligence) กับคู่ค้าอย่างต่อเนื่องทุกปี เปิดช่องทางให้พนักงานหรือบุคคลภายนอกสามารถแจ้งเบาะแส (Whistleblowing Channel)
	ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่คู่ค้าไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมในการทำงานและความปลอดภัย	ระดับความเสี่ยงต่ำ สามารถยอมรับได้ คู่ค้ามีมาตรการ/แนวทางการบริหารจัดการ เป็นไปตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ของคู่ค้าที่บริษัทฯ กำหนด	<ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมความรู้และความตระหนักเรื่องการบริหารปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมในการทำงานและความปลอดภัยผ่านการอบรมสัมมนา หรือการจัดทำโครงการความร่วมมือต่างๆ

ผลการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG ของคู่ค้าสำคัญ

รายละเอียด	หน่วย	2565	2566	2567
จำนวนคู่ค้าสำคัญที่ได้รับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG	ราย	ND	ND	340
จำนวนคู่ค้าสำคัญที่มีความเสี่ยงสูงด้าน ESG	ราย	ND	ND	0

หมายเหตุ : ND หมายถึง กลุ่มบริษัทดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้าสำคัญในปี 2567 จึงไม่มีการรายงานข้อมูลดังกล่าวในปี 2565 และปี 2566

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าในการตรวจประเมินและดำเนินการเยี่ยมชมสถานประกอบการ (On-site ESG Audit) ดังนี้

- 1) เป็นคู่ค้าสำคัญ
- 2) เป็นคู่ค้าสำคัญที่ได้รับการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG และมีความเสี่ยงสูงด้าน ESG ต่อเนื่อง 3 ปี
- 3) ได้รับคำยินยอมจากคู่ค้าให้ดำเนินการตรวจประเมินและเยี่ยมชมสถานประกอบการ (On-site ESG Audit) เพื่อติดตามการดำเนินการและวางแผนร่วมกันกับคู่ค้าในการจัดทำมาตรการป้องกันหรือแก้ไข และพัฒนาแนวทางในการดำเนินงานด้าน ESG

โดยในปี 2567 เป็นปีแรกที่กลุ่มบริษัททำการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้าสำคัญ และไม่พบคู่ค้าสำคัญที่มีความเสี่ยงสูงตามเกณฑ์ที่กลุ่มบริษัทกำหนด ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงไม่ได้ดำเนินการ On-site ESG

4. การสนับสนุนการพัฒนาแนวทางการร่วมมือระหว่างกลุ่มบริษัทและคู่ค้า เพื่อเสริมสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนและสอดคล้องกัน โดยในปี 2567 กลุ่มบริษัทได้จัดทำโครงการอบรมด้านอาชีวอนามัยความปลอดภัยในการปฏิบัติงานกับสินค้าอันตราย (เพื่อการขนส่ง) ทั้งหมด 9 ครั้ง แก่พนักงานขับรถขนส่งสินค้าอันตรายของบริษัทคู่ค้า เพื่อส่งเสริมความตระหนักและให้ความรู้เกี่ยวกับความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานตามกฎหมายและมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยแบ่งเป็นหัวข้อดังนี้

- ความรู้ทั่วไปเรื่องสารเคมีอันตราย วัตถุอันตราย และสินค้าอันตราย
- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับระบบการจัดการ การควบคุม กฎเกณฑ์ข้อกำหนดต่างๆ เกี่ยวกับสารเคมีอันตราย วัตถุอันตราย และสินค้าอันตราย
- ความรู้เกี่ยวกับความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน การบริหารจัดการด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม
- การปฏิบัติเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน

จากผลการจัดทำโครงการดังกล่าวพบว่า มีจำนวนพนักงานขับรถขนส่งสินค้าอันตรายของบริษัทคู่ค้าเข้าร่วมทั้งหมด 297 คน และผู้เข้าอบรมทั้งหมดมีความพึงพอใจอยู่ที่ร้อยละ 99

นโยบายและระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อสภาพคล่องและการบริหารจัดการเงินสด จึงมีนโยบายกำหนดระยะเวลาเงิน (Credit Term) กับคู่ค้าให้เป็นไปตามหลักความเป็นธรรมระหว่างกลุ่มบริษัท และคู่ค้าของกลุ่มบริษัท โดยกำหนดระยะเวลา Credit Term ภายใน 60 - 90 วัน อย่างไรก็ตาม ระยะเวลา Credit Term จะขึ้นอยู่กับคู่ค้าแต่ละประเภทของกลุ่มบริษัท และการพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ อาทิ ระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจร่วมกัน ยอดขาย รอบการหมุนของสินค้า คุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการ

โดยในปี 2567 กลุ่มบริษัทชำระเงินตามระยะเวลา Credit Term และได้เปิดเผยข้อมูลระยะเวลาชำระหนี้ ปี 2567 ในรายงานประจำปี 2567 หัวข้อ ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน เรื่อง อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

การบริหารจัดการเจ้าหนี้และลูกหนี้ รวมไปถึงคู่แข่งทางการค้า

เจ้าหนี้และลูกหนี้

กลุ่มบริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่มีต่อเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด ควบคุมให้มีการชำระเงินให้เจ้าหนี้อย่างครบถ้วนตามกำหนดเวลา และปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงอย่างครบถ้วน รวมทั้งสร้างความสัมพันธ์และปฏิบัติต่อเจ้าหนี้โดยยึดหลักความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อถือ และความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่สามารถชำระหนี้ตามกำหนดได้ กลุ่มบริษัทจะแจ้งเจ้าหนี้เพื่อร่วมกันหาทางแก้ไข

สำหรับลูกหนี้ กลุ่มบริษัทมีหน้าที่ในการสร้างความสัมพันธ์และปฏิบัติต่อลูกหนี้โดยยึดหลักความซื่อสัตย์ สุจริต ความเชื่อถือและความไว้วางใจซึ่งกันและกัน รวมทั้งการรับผิดชอบ เอาใจใส่ และให้ความสำคัญต่อเงื่อนไขต่างๆ ที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับลูกหนี้ที่ดีที่สุด

คู่แข่งทางการค้า

กลุ่มบริษัทจะดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่เป็นธรรม ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม และไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่นหรือคู่แข่งทางการค้า

โดยในปี 2567 กลุ่มบริษัทไม่ได้รับข้อร้องเรียน และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายกับคู่แข่งทางการค้า

