



# PTG ENERGY GROUP

## เอกสารสนับสนุน เรื่อง

### นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า

รหัสเอกสาร : 101-026-000-SD-001 แก้ไขครั้งที่ : 03 วันที่บังคับใช้ : 1 มกราคม 2563

	ผู้จัดทำ	ผู้ทบทวน	ผู้อนุมัติ
ลายมือชื่อ			พล.ต.อ. 
ชื่อ-นามสกุล	( นายธานี แสงนารัก )	( นางสาวสา ภูษัชนิษฐ์กุล )	( สุนทร ชัยขวัญ )
ตำแหน่ง	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายจัดซื้อ	ผู้อำนวยการฝ่ายจัดซื้อ	ประธานกรรมการบริษัท
วันที่ลงนาม	1 มกราคม 2563	1 มกราคม 2563	1 มกราคม 2563

#### ประวัติการแก้ไข

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

		<b>นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า</b>	
รหัสเอกสาร : 101-026-000-SD-001	แก้ไขครั้งที่ : 03	วันที่บังคับใช้ : 1 มกราคม 2563	หน้า 2/2

## นโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า

กลุ่มบริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี (“กลุ่มบริษัท”) มีนโยบายในการจัดหาและคัดเลือกคู่ค้า ซึ่งรวมถึง ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ผู้จำหน่าย ผู้แทนจำหน่าย ผู้ให้บริการ หรือผู้รับจ้าง อย่างมีระบบ เป็นธรรม โปร่งใส และสนับสนุนคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม 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 เพื่อให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน รวมถึงหลีกเลี่ยงการกระทำอันจะนำไปสู่ผลประโยชน์ที่ขัดกัน การทุจริตคอร์รัปชัน หรือเลือกปฏิบัติ อันอาจจะทำให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

3. กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัท โดยมีการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลรายการค้าที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัท และคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการระบุและประเมินความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัทโดยคำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัท เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และความโปร่งใสในการดำเนินงาน

4. กำหนดมาตรการบริหารจัดการคู่ค้าเพื่อให้การดำเนินงานของคู่ค้าเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด สามารถตอบสนองความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น บรรลุเป้าหมายการดำเนินงาน อีกทั้ง กลุ่มบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนา และรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าและผู้สัญญา เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวคู่ค้าและกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างความตระหนักถึงจุดยืนขององค์กรด้านความยั่งยืนให้แก่คู่ค้า

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

### เกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญในการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสมและเป็นธรรม เพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการคัดเลือกคู่ค้าเป็นไปอย่างถูกต้อง เหมาะสม ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยดำเนินการคัดเลือก ประเมิน และตรวจสอบ คู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าคู่ค้าจะสามารถส่งมอบสินค้าและบริการตรงกับความต้องการของบริษัท ทั้งการประเมินผลศักยภาพของคู่ค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ โดยพิจารณาจากวงเงิน และอ้างอิงระเบียบวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อเป็นการประเมินศักยภาพของผู้ค้าในด้านต่างๆ บริษัทจึงมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่และรายปัจจุบัน ประกอบด้วย

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

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

- เงื่อนไขการชำระเงิน

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