

7.6 การบริหารจัดการคู่ค้าและห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วยความสามารถในการแข่งขัน ต้นทุนการผลิต และการเติบโตไปกับคู่ค้า ผ่านกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความโปร่งใส และเป็นธรรมภายใต้กรอบการบริหารการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ

นโยบายการบริหารจัดการ

บริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการคู่ค้าและการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน ด้วยการพัฒนา คู่ค้าให้เติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมกันกับบริษัทฯ ด้วยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมความโปร่งใส เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านคุณภาพ ราคา ความสามารถในการส่งมอบสินค้า และคำนึงถึงเรื่องความปลอดภัย รวมถึงการต่อต้านคอร์รัปชัน และการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ครอบคลุมมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (ESG)

• การบริหารจัดการคู่ค้า

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง ที่สอดคล้องกับหลักการพัฒนาความยั่งยืน โดยมีการพิจารณา และประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม การกำกับกิจการที่ดี และเศรษฐกิจ ในระยะยาว ซึ่งมีสาระสำคัญดังนี้

1. บริษัทฯ จัดซื้อจัดจ้างโดยคำนึงถึงคุณภาพ (Q) ราคา (C) การส่งมอบ (D) ความรวดเร็ว ในการให้บริการ และการตอบสนองต่อนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ โดยให้ความสำคัญ ทั้งทางด้านประสิทธิภาพ และประสิทธิผล
2. บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้
3. บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเคร่งครัด ครบถ้วน
4. บริษัทฯ ปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายด้วยความเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบ ให้ข้อมูลครบถ้วน ถูกต้อง ชัดเจน และมีความเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ รวมทั้งรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ของคู่ค้าเพื่อการปรับปรุง
5. บริษัทฯ คัดเลือกคู่ค้าที่ให้ความสำคัญในการช่วยลดผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ร่วมรับผิดชอบต่อสังคม อีกทั้งกำหนดให้คำนึงถึงการมีส่วนร่วม และมีการดำเนินงาน ที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี

เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการพิจารณาด้าน ESG ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในกรณีของคู่ค้า ใหม่และคู่ค้าปัจจุบัน ดังนี้

1. คู่ค้าใหม่

ในขั้นตอนการคัดเลือกและอนุมัติคู่ค้าใหม่ บริษัทฯ จะมีการประเมินเบื้องต้นว่าคู่ค้า มีนโยบาย ข้อปฏิบัติ หรือระเบียบภายในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับประเด็น ESG หรือไม่ โดยพิจารณาเอกสารหรือหลักฐานประกอบ เช่น นโยบายสิ่งแวดล้อม (Environmental Policy) นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน นโยบาย ด้านแรงงาน สิทธิมนุษยชน และการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม แนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีภายในองค์กร ใ้รับรองระบบบริหารจัดการ เช่น ISO 14001 หรือเทียบเท่า โดยการประเมินนี้จะพิจารณาจากหลักเกณฑ์คู่มือการจัดซื้อจัดจ้าง และแบบฟอร์มการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

2. คู่ค้าปัจจุบัน

สำหรับคู่ค้าที่ได้รับการอนุมัติแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการติดตามและทบทวนข้อมูล ESG เป็นระยะ หรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น การปรับเปลี่ยนนโยบายด้าน ESG การเกิดเหตุการณ์ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม หรือธรรมาภิบาล การเปลี่ยนแปลงสถานะของใ้รับรองระบบบริหารจัดการ การร้องเรียน จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับพฤติกรรมไม่สอดคล้องกับ ESG ทั้งนี้ ในกลุ่มค้าเป้าหมาย บริษัทฯ ได้ดำเนินการผ่านแบบประเมินตนเอง (Self-Assessment) เพื่อให้คู่ค้ารายงาน ข้อมูลด้าน ESG ที่เกี่ยวข้อง และจะนำผลการพิจารณาไปใช้ประกอบการตัดสินใจ ในการต่ออายุ หรือเพื่อการพัฒนาคู่ค้าต่อไป

นอกจากนี้ ในปี พ.ศ. 2567 บริษัทฯ ได้ดำเนินการทบทวนแนวทางการปฏิบัติอย่างยั่งยืนของคู่ค้า (Sustainable Code of Conduct) โดยมีการเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น รวมถึงความครอบคลุมในประเด็นด้าน ESG เพื่อให้สอดคล้องกับความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และมาตรฐานสากลที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ ได้ สื่อสารแนวทางดังกล่าวไปยังคู่ค้าทั้งหมดผ่านช่องทางต่าง ๆ ได้แก่ การจัดประชุมคู่ค้าประจำปี อีเมล และเว็บไซต์บริษัท

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการทบทวนคู่มือการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เกิดผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์ตรงตามความต้องการในการใช้งานของผู้ซื้อ ในขณะที่ยังคงความโปร่งใส และดำเนินการตามหลักการพัฒนาความยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแนวทางในการจัดลำดับความสำคัญ และการบริหารความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) โดยการสร้างความมีส่วนร่วมให้คู่ค้าให้เข้ามามีบทบาทต่อการพัฒนา และยกระดับมาตรฐาน ที่เรียกว่า QCDEM ได้แก่ ด้านคุณภาพ ด้านต้นทุน ฯลฯ โดยคู่ค้าที่ได้รับการประเมินผ่านเกณฑ์ที่กำหนด จะได้รับการประกาศเกียรติคุณคู่ค้า ซึ่งมีแนวทาง ดังนี้



กลยุทธ์การจัดการห่วงโซ่อุปทานและเกณฑ์

1

วางแผนและบริหารจัดการคู่ค้า

วางแผนและบริหารจัดการคู่ค้าด้วย SBG : Supply Positioning Model โดยแบ่งกลุ่ม Supplier ออกเป็น 4 ประเภท

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. Bottleneck | 3. Routine |
| 2. Critical | 4. Leverage |

2

พัฒนาและยกระดับคู่ค้า

บริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาและ ยกระดับ โดยวิธีการสื่อสารข้อมูลแก่คู่ค้าสำคัญอย่างต่อเนื่องทุกปี ตามแนวทาง ดังนี้

1. ถ่ายทอดองค์ความรู้ระบบ TPS / Lean Supply Chain
2. ให้คำแนะนำในการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีความโปร่งใส เพื่อเป็นแนวร่วมการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น (CAC)
3. SAT Group's Annual Supplier Meeting

3

ประเมินผลงานด้วย QCD

ทุกครั้งที่ทำการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าเข้ามาสู่กระบวนการผลิต บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณภาพของสินค้า ด้วยระบบ QCD : Quality, Cost, Delivery เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้านั้นมีคุณภาพตามมาตรฐาน ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และจัดส่งภายในระยะเวลาที่กำหนด

4

ปรับปรุงแก้ไขในรายการที่บกพร่อง

บริษัทฯ ได้เปิดช่องทางให้คู่ค้าได้ชี้แจงหรือแสดงความคิดเห็นต่อบริษัทฯ ใน 2 กรณี คือ

1. สิ่งที่ยากให้บริษัทฯ เข้ามาช่วยพัฒนาในส่วนที่ขาดให้แก่คู่ค้า ซึ่งทางบริษัทฯ จะนำเข้ามาสู่แผนพัฒนา และยกระดับคู่ค้าประจำปีต่อไป
2. ข้อเสนอแนะจากคู่ค้าถึงบริษัทฯ ให้แก้ไขปรับปรุงในส่วนที่บริษัทฯ สร้างผลกระทบต่อคู่ค้าในด้านต่างๆ โดยมุ่งหวังให้เกิดความยุติธรรม และโปร่งใสสูงสุดต่อคู่ค้า

ผลการดำเนินงาน



คู่ค้ารายใหม่ประกาศ
เจตนาสมัครกับ SAT

เป้าหมาย

100%

ผลการดำเนินงาน

100%



ประเมินความเสี่ยง ESG
กับคู่ค้ากลุ่มเป้าหมาย

เป้าหมาย

100%

ผลการดำเนินงาน

100%



การส่งมอบได้ตาม
เป้าหมายที่กำหนด

เป้าหมาย

100%

ผลการดำเนินงาน

100%



บริษัทกำหนดระยะเวลา
ในการชำระหนี้ให้กับคู่ค้า

เป้าหมาย

ภายใน 60 วัน

ผลการดำเนินงาน

เฉลี่ย 30-60 วัน

การบริหารความเสี่ยงด้าน ESG ในห่วงโซ่อุปทาน

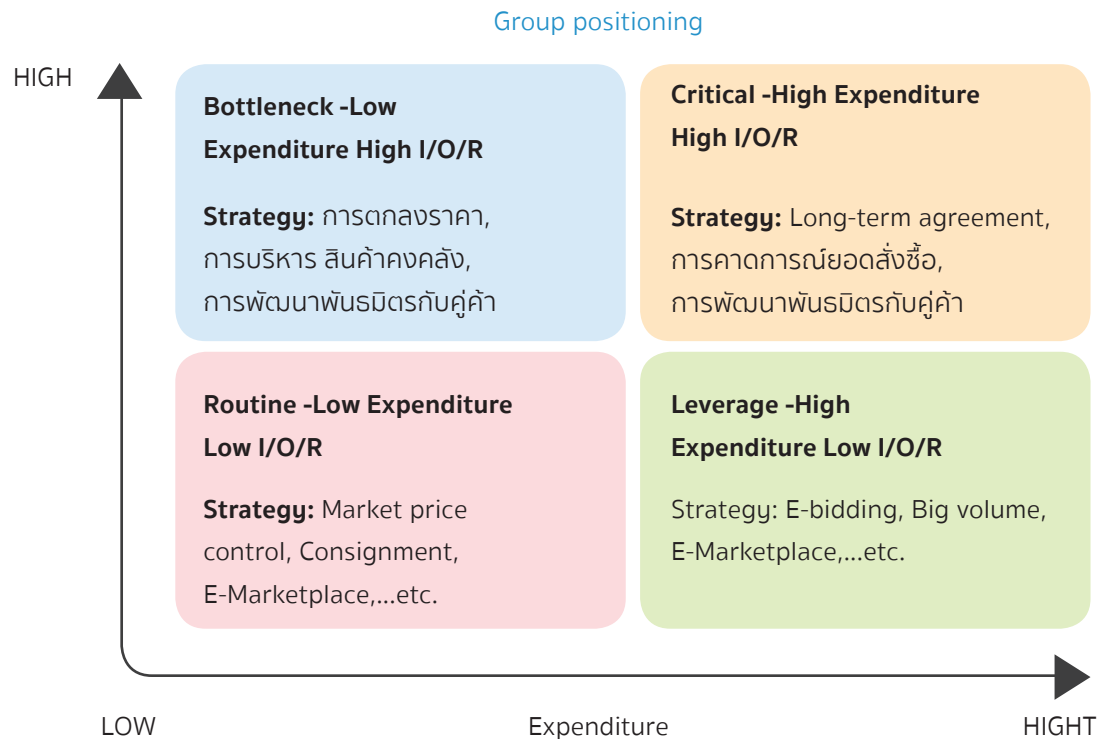
การบริหารความเสี่ยงด้าน ESG ในห่วงโซ่อุปทานเป็นกระบวนการที่สำคัญ ที่ เป็นเครื่องมือสำหรับการจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดจากปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับกิจการที่ดี ซึ่งส่งผลต่อการดำเนินงาน และความยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงในการเผชิญกับปัญหาในอนาคต พร้อมทั้งสร้างความสามารถในการแข่งขัน และความยั่งยืนในระยะยาว

1. การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ ได้ดำเนินการวิเคราะห์คู่ค้าจากระบบ Supplier Performance Management (SPM) แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ Bottleneck Critical Routine และ Leverage โดยคู่ค้าที่สำคัญ คือคู่ค้าที่มีศักยภาพในการทำกำไรสูง (มูลค่าการจัดซื้อต่อปีสูงกว่า 10 ล้านบาท) มีความเสี่ยงด้านเทคนิค และการจัดหาสูง และถูกจัดอยู่ในแต่ละกลุ่มของแบบจำลอง SPM ในขณะที่คู่ค้าสำคัญที่มีความเสี่ยงสูงหรือสูงมาก จะถูกจัดประเภท

เป็นคู่ค้าที่มีความเสี่ยงสูงระดับ 1 และบริษัทฯ ยังกำหนดคู่ค้าที่เป็นกลุ่ม Critical ออกเป็น 2 ระดับ คือ คู่ค้าของคู่ค้าสำคัญระดับ 1 ที่ผลิตสินค้าขายตรงให้กับบริษัทฯ และคู่ค้าระดับ 2 จัดหาสินค้าและบริการทางตรงหรือทางอ้อมให้กับบริษัทฯ แบ่งกลุ่มเป็น 4 ประเภท

1. Bottleneck มีความเสี่ยงสูง มีเพียงผู้ขายรายเดียว และผลิตชิ้นส่วนเฉพาะ = 157 ราย
2. Critical มีความเสี่ยงสูง มีผู้ขายมากกว่า 1 ราย และมีผลกระทบหากไม่สามารถส่งชิ้นงานได้ = 87 ราย
3. Routine มีความเสี่ยงต่ำ มีผู้ขายมากกว่า 1 ราย สามารถปรับเปลี่ยนได้ = 225 ราย
4. Leverage มีความเสี่ยงต่ำ มีผู้ขายมากกว่า 1 ราย สามารถกำหนดกลไกลดต้นทุนได้ = 360 ราย



โดยจะมุ่งเน้นที่ประเภท Critical ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินการ

- 1) Critical tier 1 คือกลุ่มที่ซื้อจากโรงงานผู้ผลิตมาจำหน่ายต่อให้แก่บริษัทฯ = 79 ราย
- 2) Critical non-tier 1 คือกลุ่มผู้ขายที่เป็นโรงงานผลิตสินค้าโดยตรงและจำหน่ายต่อให้แก่กลุ่ม Critical tier 1 = 8 ราย

2. การประเมินความเสี่ยงในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า คู่ค้าเป็นหนึ่งในผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ ที่ช่วยผลักดันให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างยั่งยืนบริษัทฯ จึงมีการบริหาร และประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าเพื่อป้องกัน และลดความเสี่ยงทั้งใน ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดีของคู่ค้า ใน 5 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- การตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ค้ารายใหม่ (New Vendor Pre-Qualification) โดยการคัดกรองและประเมินผู้ค้าจำแนกตาม กลุ่ม และประเภทธุรกิจ
- การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) และการวิเคราะห์ ความเสี่ยงการจัดหาโดยใช้ Supply Positioning Model
- การประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้า

บริษัทฯ ดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) ด้านความยั่งยืน (สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี หรือ Environment, Social, Governance – ESG)

- ด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การไม่ปฏิบัติตามกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม
- ด้านสังคม ได้แก่ ความไม่ปลอดภัยจากการปฏิบัติงานของพนักงาน และคู่ค้า
- ด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้แก่ การไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนด ความไม่โปร่งใสในการดำเนินงาน

2) ด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ ความเสี่ยงในการจัดหา/ส่งมอบ หรือการไม่สามารถจัดหา/ส่งมอบสินค้าและบริการตามความต้องการได้ ที่เกิดจาก สภาพของธุรกิจ ไปจนถึงความไม่แน่นอนของตลาดในระหว่าง กระบวนการจัดหา เกณฑ์การพิจารณา รวมถึงประสบการณ์ของบริษัทฯ เกี่ยวกับสินค้าและบริการ ประสิทธิภาพการจัดส่ง ระยะเวลา ผู้ค้าที่มี

ศักยภาพ คู่ค้าที่ไม่สามารถทดแทนได้ และสภาพตลาดของสินค้าและบริการ โดยสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 50 ของการประเมินคู่ค้าทั้งหมด

- การบูรณาการประเด็นด้านความยั่งยืนในการจัดหา และบริหารสัญญา
- การบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้า เช่น ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจ (Sector-Specific Risk) และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ (Commodity-Specific Risk) เป็นต้น

ทั้งนี้ คู่ค้าแต่ละกลุ่มต้องได้รับการประเมินจาก Multidisciplinary team รวมถึงด้านความปลอดภัย โดยมีทีม Supply Chain เป็นผู้ดำเนินการประเมิน รวมถึงมีการเยี่ยมชมพื้นที่การปฏิบัติงานในทุก 3 ปี หากพบประเด็นที่เป็นความเสี่ยงสูง คู่ค้าจะต้องกำหนดแผน และแนวทางการแก้ไขเพื่อลดความเสี่ยง และความรุนแรงที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งต้องมีแผนการตรวจสอบการปฏิบัติตามแนวทางการดำเนินงาน ตามคู่มือของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ไม่เกิดผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

3. เกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้าเพื่อทำแบบประเมินตนเอง ESG และ ESG on-site audit

บริษัทฯ ดำเนินการคัดเลือกคู่ค้าผ่านแบบสำรวจการประเมินตนเอง ที่เกี่ยวกับการดำเนินการด้าน ESG เพื่อให้บริษัทฯ สามารถนำไปจัดทำแผนพัฒนาโครงการที่ช่วยส่งเสริมการเติบโต และการพัฒนาคู่ค้าได้นี อนาคต

- ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม ประเมินว่าคู่ค้ามีการดำเนินงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และมีการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่
- แรงงานและสิทธิมนุษยชน ตรวจสอบการปฏิบัติตามมาตรฐานแรงงาน ความปลอดภัยในการทำงาน และการไม่ใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับ
- การจัดการทางธุรกิจ ประเมินการบริหารความเสี่ยง การบริหารจัดการคุณภาพ และการมีระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพ
- จรรยาบรรณทางธุรกิจและการต่อต้านการทุจริต ประเมินความโปร่งใสและการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณของบริษัทฯ
- นวัตกรรมและการพัฒนา ประเมินความสามารถของคู่ค้าในการนำเสนอนวัตกรรม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการทำ Infographic

ตัวอย่างแบบประเมินตนเองด้าน ESG ของคู่ค้า



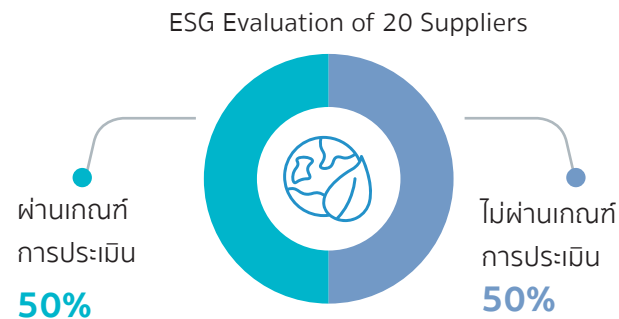
เกณฑ์การให้คะแนน	
5	มีการดำเนินการที่สอดคล้องตามมาตรฐานหรือกฎหมาย และได้รับการรับรองระบบสิ่งแวดล้อม (ISO 14001)
4	มีการดำเนินการที่สอดคล้องตามมาตรฐานหรือกฎหมาย แต่ยังไม่ได้รับการรับรอง
3	มีการดำเนินการบางส่วนที่สอดคล้องตามมาตรฐานหรือกฎหมาย
2	มีการดำเนินการ แต่ยังไม่สอดคล้องตามมาตรฐานหรือกฎหมาย
1	มีการดำเนินการเป็นบางส่วน และไม่สอดคล้องตามมาตรฐานหรือกฎหมาย
0	ไม่มีการดำเนินการ

หลังจากคู่ค้าได้ดำเนินการตอบแบบประเมินตนเองด้าน ESG เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จึงนำแบบประเมินผล เพื่อคัดเลือกคู่ค้าในการ Onsite Audit คู่ค้าด้าน ESG ต่อไป

เกณฑ์การประเมินผล	
≤ 90%	ผ่านเกณฑ์ประเมิน
≤ 80%	ผ่านเกณฑ์ประเมิน ต้องกำหนดแผนงาน ติดตามผลดำเนินการตรวจประเมินครั้งถัดไป
≤ 60%	ผ่านเกณฑ์ประเมิน ต้องกำหนดแผนงาน ติดตามผลดำเนินงาน และ
≤ 60%	รายงานผลการดำเนินงาน และตรวจประเมินซ้ำ

ผลการประเมินคู่ค้ารายเดิม (Onsite-audit) ESG : 2567 ทั้งหมด 31 ราย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม

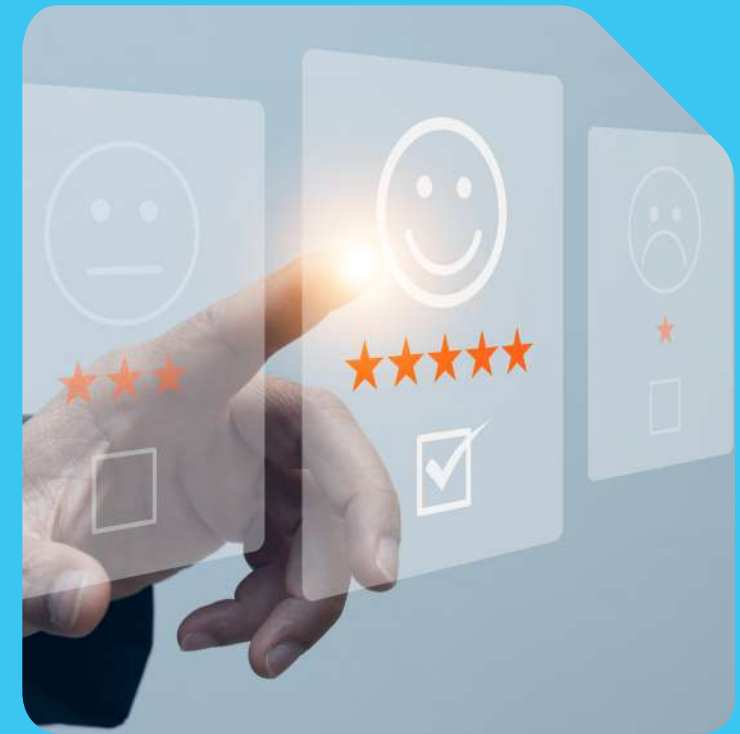
ผลการประเมินคู่ค้ารายเดิม (Onsite-audit) ESG จากการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ในปี 2567 จำนวน 20 ราย



จากการดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้าน ESG กับคู่ค้า พบว่า คู่ค้าจำนวน 10 รายคิดเป็น 50% ยังไม่มีระบบการจัดการด้าน ESG ไม่ว่าจะเป็นการรับรองตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Management System) หรือการจัดทำนโยบายด้าน ESG อย่างเป็นทางการ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในประเด็นต่าง ๆ เช่น ความไม่สอดคล้องกับข้อกำหนดของลูกค้ารายสำคัญ ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์องค์กร และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดเป้าหมายในอนาคต

แผนการดำเนินการประเมินคู่ค้า ในปี 2568

1. ประเมินผู้ขาย (On-site audit) จากการคัดเลือกผู้ขายรายเดิมที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมิน On-site audit ESG ในปี 2567 จำนวน 10 ราย
2. ประเมินผู้ขาย (On-site audit) จากการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่จำนวน 28 ราย
3. ทำการสื่อสารและกระตุ้นการมีส่วนร่วมของคู่ค้าให้จัดทำบัญชีการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 5 ราย



4. โครงการพัฒนาคู่ค้าด้านความยั่งยืน

โครงการขยายเครือข่าย การต่อต้านการทุจริต ด้วยการประกาศเจตนารมณ์กับ SAT	โครงการยกระดับคู่ค้า ในด้านระบบคุณภาพ	การยกระดับคู่ค้าด้านระบบ บริหารสิ่งแวดล้อม
วัตถุประสงค์ - ส่งเสริมให้คู่ค้าดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส ปราศจากการจ่าย-รับสินบน - สนับสนุนให้คู่ค้ามีกลไกป้องกันและปราบปรามการทุจริต - เสริมสร้างเครือข่ายธุรกิจที่โปร่งใส	วัตถุประสงค์ - เพื่อเพิ่มศักยภาพเชิงระบบให้คู่ค้า - เพื่อตอบสนองต่อระบบคุณภาพ IATF16949 กำหนดว่า Supplier ต้องได้มาตรฐานอย่างน้อย ISO 9001:2015 - เพื่อให้คู่ค้าเกิดการแข่งขันการพัฒนาตัวเองในกลุ่มงานที่ขาย - การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ รวมถึงการพัฒนาด้าน QD	
ผลลัพธ์ ช่วยคู่ค้าให้ยกระดับกิจการด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส เสริมสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียของคู่ค้า และช่วยลดความเสี่ยงจากการเกิดทุจริตในองค์กรของคู่ค้า และผลเสียอื่นๆที่อาจตามมาหากเกิดทุจริตในบริษัท	ผลลัพธ์ คู่ค้าสามารถพัฒนาระบบตามมาตรฐานสากล ซึ่งช่วยให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นและเพิ่มความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้ารายอื่นๆของคู่ค้า ซึ่งอาจช่วยให้เกิดโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติม	ผลลัพธ์ ช่วยให้คู่ค้าลดความเสี่ยงจากกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม และสามารถลดต้นทุนจากการใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
100%	1 ราย (ต่อเนื่องจากปี 2566)	1 ราย (ต่อเนื่องจากปี 2566)

