

นโยบายการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากมีผลกระทบต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียหลายฝ่าย โดยกลุ่มผู้รับบริการของบริษัทฯ จะได้รับประโยชน์จากการได้รับการรักษาหรือได้รับบริการที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานในราคาที่เหมาะสม ในขณะที่กลุ่มลูกค้าหรือพันธมิตรในการดำเนินงานจะได้รับโอกาสในการพัฒนาศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันผ่านการจัดอบรมของบริษัทฯ ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพ การสร้างงานและการกระจายรายได้ นอกจากนี้ กลุ่มชุมชนและสังคมยังได้รับประโยชน์จากการดำเนินการที่คำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัยในการดำเนินงาน และการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงกำหนดเป้าหมายและแนวทางการบริหารห่วงโซ่อุปทานให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมทั้งบูรณาการประเด็นความยั่งยืน (ESG) เข้าเป็นส่วนหนึ่งของเกณฑ์การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อสร้างความมั่นคงทางธุรกิจและคุณค่าร่วมกันอย่างยั่งยืน โดย คณะทำงานที่เกี่ยวข้องจะต้องรายงานผลการปฏิบัติงานต่อคณะทำงานด้านการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนและคณะกรรมการบริษัทอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ได้กำหนดกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างให้เป็นไปอย่าง ถูกต้อง โปร่งใส ตรวจสอบได้ และมีความรับผิดชอบครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาฯ เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ ไปจนถึงบริการสนับสนุนต่าง ๆ ตลอด วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ (Life Cycle Approach) โดยสอดคล้องกับกลยุทธ์และนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท กระบวนการดังกล่าวมุ่งรักษาความสามารถในการแข่งขันขององค์กร ควบคู่กับการรักษาความลับทางการค้า และส่งเสริมการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร

นโยบายนี้ครอบคลุม การจัดซื้อ/จัดจ้างทุกประเภท ได้แก่ สินค้าทั่วไป สินทรัพย์ถาวร งานบริการ งานบำรุงรักษา สัญญาเช่า และเครื่องมือแพทย์ รวมถึงการบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้าทุกระดับที่ดำเนินธุรกิจกับโรงพยาบาลพระรามเก้า ตลอดจนคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจโดยตรงแต่มีผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน โดยมีนโยบายในการดำเนินการ ดังนี้

1. การประเมินและคัดเลือกคู่ค้าใหม่ (New Supplier Evaluation)

บริษัทฯ กำหนดให้มีการประเมินคู่ค้าก่อนขึ้นทะเบียนในบัญชีรายชื่อผู้ขายที่ได้รับอนุมัติ (Approved Supplier List: ASL) โดยใช้เกณฑ์การพิจารณาอย่างเป็นระบบ ครอบคลุมอย่างน้อย 4 ด้านหลัก ได้แก่

- คุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า/บริการ
- ราคาและความคุ้มค่า
- ความน่าเชื่อถือและศักยภาพในการดำเนินงานของผู้ขาย
- การประเมินผลกระทบครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อม สังคม แรงงาน สิทธิมนุษยชน และจริยธรรม จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ กำหนดให้ดำเนินการ ESG Due Diligence ประเมินผลกระทบครอบคลุมด้านสิ่งแวดล้อม สังคม แรงงาน สิทธิมนุษยชน และจริยธรรม จรรยาบรรณธุรกิจ กับคู่ค้าของโรงพยาบาลพระรามเก้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ คัดกรองและลดความเสี่ยงด้าน ESG ตั้งแต่ต้นทาง ก่อนเริ่มความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

เกณฑ์พิจารณาด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Criteria)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคู่ค้าที่มีการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะคู่ค้าที่มีนโยบาย เป้าหมาย และการเปิดเผยข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษในประเด็นสำคัญ ดังนี้

1. การจัดการสภาพภูมิอากาศ (Climate Change)

- มีเป้าหมายในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Emissions)
- ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การอนุรักษ์ทรัพยากร (Resource Conservation)

- มีมาตรการลดของเสียและขยะ (Waste Reduction) เช่น การนำกลับมาใช้ใหม่ (Upcycling)
- มีระบบบริหารจัดการน้ำ (Water Management) อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การจัดหาอย่างรับผิดชอบ (Responsible Sourcing)

- วัสดุ เช่น กระดาษ ไม้ และวัสดุก่อสร้าง ต้องไม่เกี่ยวข้องกับการตัดไม้ทำลายป่า (No Deforestation)
- มีการรับรองมาตรฐาน เช่น FSC หรือเทียบเท่า
- การพิจารณาเป็นไปตามระดับความเสี่ยง และข้อกำหนดด้านความปลอดภัยทางการแพทย์

เกณฑ์พิจารณาด้านสังคม (Social & Human Rights)

บริษัทฯ กำหนดให้คู่ค้าปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชนและกฎหมายแรงงานอย่างเคร่งครัด โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญ ได้แก่ การไม่ใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับ, การไม่เลือกปฏิบัติ, การสนับสนุนเสรีภาพในการรวมกลุ่ม, การจ่ายค่าจ้างและสวัสดิการตามกฎหมาย และส่งเสริมค่าจ้างที่เพียงพอต่อการดำรงชีพ (Living Wage) ตลอดจน การบริหารชั่วโมงการทำงานอย่างเป็นธรรมและไม่เกินกฎหมายกำหนด และการจัดให้มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้านสังคมและแรงงานแบบอิงความเสี่ยง เพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นในห่วงโซ่อุปทาน

เกณฑ์พิจารณาด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทฯ ดำเนินการคัดเลือกคู่ค้าภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี โดยกำหนดให้

1. คู่ค้าต้องไม่มีประวัติการทุจริตหรือการกระทำผิดด้านจริยธรรม
2. ส่งเสริมให้คู่ค้ามีนโยบายและมาตรการต่อต้านคอร์รัปชันอย่างเป็นรูปธรรม
3. สำหรับคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะข้อมูลทางการแพทย์
 - o ต้องผ่านการประเมินความเสี่ยงด้านความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศก่อนทำสัญญา
 - o ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (PDPA) อย่างเคร่งครัด
 - o สอดคล้องกับนโยบายความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ของโรงพยาบาล

2. การคัดเลือกและการขึ้นทะเบียนคู่ค้า (Supplier Selection and Registration)

บริษัทฯ กำหนดแนวปฏิบัติในการจัดซื้อจัดจ้างให้เป็นไปอย่าง โปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้รับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ เหมาะสมต่อการใช้งานทางการแพทย์ และสอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยของผู้ป่วย

สำหรับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง บริษัทฯ ใช้แนวทางตามระดับมูลค่าและความสำคัญของรายการ ดังนี้

- กรณีรายการที่มีมูลค่าสูง จะดำเนินการด้วยวิธี การประมูลแข่งขันราคา (Competitive Bidding)
- กรณีรายการทั่วไป เป็นสินค้าหรือบริการที่ราคาไม่สูง จะใช้วิธี การเปรียบเทียบราคา (Price Comparison)

ทั้งนี้ ไม่ว่าจะการจัดซื้อจะดำเนินการในรูปแบบใด บริษัทฯ กำหนดให้ต้องมีการประเมินตามเกณฑ์ที่กำหนดอย่างเป็นระบบ โดยบูรณาการปัจจัยด้าน สิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance) ร่วมกับเกณฑ์ด้านคุณภาพ ราคา และความน่าเชื่อถือ เพื่อให้การตัดสินใจจัดซื้อจัดจ้างสอดคล้องกับหลักการจัดซื้อจัดจ้าง อย่างยั่งยืน (Sustainable Procurement) และมาตรฐานสากล

3. การระบุและจัดประเภทคู่ค้าสำคัญ (Critical Supplier Identification)

บริษัทฯ กำหนดให้มีการจำแนกและจัดลำดับความสำคัญของคู่ค้า เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งคู่ค้าออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

- **Critical Tier 1:** คู่ค้าที่ส่งมอบสินค้าและบริการโดยตรงให้กับบริษัท ซึ่งมีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ และ/หรือส่งผลกระทบต่อคุณภาพการรักษาและความปลอดภัยของผู้ป่วย
- **Critical Non-Tier 1:** คู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง แต่มีบทบาทในห่วงโซ่อุปทานของคู่ค้าหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องในการให้บริการหรือความเสี่ยงด้าน ESG

การพิจารณาจัดประเภทคู่ค้าจะใช้หลักเกณฑ์แบบอิงความเสี่ยง (Risk-based Approach) โดยพิจารณาจากปัจจัยสำคัญ ได้แก่ มูลค่าการจัดซื้อ, ความสำคัญต่อการดำเนินงานและความปลอดภัยของผู้ป่วย, ความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทาน และความสามารถในการจัดหาสินค้าหรือบริการทดแทนได้ การจำแนกคู่ค้าดังกล่าวช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดมาตรการกำกับดูแล การประเมิน และการพัฒนาคู่ค้าได้อย่างเหมาะสมตามระดับความเสี่ยง

4. การทบทวนและติดตามผลคู่ค้า (Supplier Monitoring and Periodic Review)

บริษัทฯ กำหนดให้มีการติดตาม ประเมิน และทบทวนผลการดำเนินงานของคู่ค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับระดับความสำคัญและความเสี่ยงของคู่ค้า สำหรับคู่ค้ารายสำคัญ ได้แก่ คู่ค้ากลุ่ม Critical Tier 1 และ Critical Non-Tier 1 (มีมูลค่าสูง หรือส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของผู้ป่วย) โดยจะประเมิน ESG Due Diligence อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง

สำหรับคู่ค้ารายสำคัญหรือมีความเสี่ยงสูง บริษัทฯ จะดำเนินการประเมินผ่านเครื่องมือและวิธีการที่เหมาะสม ได้แก่

- การประเมินตนเองของคู่ค้า (Self-Assessment)
- การประเมินผลการดำเนินงานโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- การตรวจประเมิน ณ สถานที่ปฏิบัติงาน (On-site Visit)
- การทวนสอบโดยหน่วยงานภายนอกที่เป็นอิสระ (Independent Third-party Audit)

การติดตามด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการทบทวนการดำเนินงานของคู่ค้าในด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าปฏิบัติตามมาตรฐานสากลและข้อกำหนดขององค์กร โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญ เช่น การไม่ใช้แรงงานเด็กหรือแรงงานบังคับ, การไม่เลือกปฏิบัติ, การสนับสนุนเสรีภาพในการรวมกลุ่ม, การจัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย, การจ่ายค่าจ้างและสวัสดิการตามกฎหมาย และส่งเสริมค่าจ้างที่เพียงพอต่อการดำรงชีพ (Living Wage) ตลอดจน การบริหารชั่วโมงการทำงานอย่างเป็นธรรมและไม่เกินกฎหมายกำหนด รวมถึงการคุ้มครองแรงงานและความปลอดภัยในการทำงานตามความเกี่ยวข้องของสินค้าและบริการ

การติดตามด้านธรรมาภิบาล (Governance Monitoring)

บริษัทฯ มีการทบทวนสถานะด้านธรรมาภิบาลของคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะในประเด็น การมีนโยบายและมาตรการต่อต้านคอร์รัปชัน และการปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า ในกรณีที่คู่ค้าสำคัญยังไม่มี การดำเนินนโยบายดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการส่งเสริม สนับสนุน และเชิญชวนให้เข้าร่วมโครงการหรือแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริต เพื่อยกระดับมาตรฐานร่วมกันในห่วงโซ่อุปทาน

การติดตามด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Monitoring)

สำหรับคู่ค้าที่มีนัยสำคัญหรือมีความเสี่ยงสูงด้านสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ อาจดำเนินการขอข้อมูล หลักฐาน หรือรายงานความคืบหน้าในประเด็นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้พลังงานและน้ำ ,การจัดการของเสีย และ มาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (GHG Emissions) พร้อมทั้ง ส่งเสริมให้คู่ค้าจัดทำแผนปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยไม่กระทบต่อคุณภาพและความปลอดภัยทางการแพทย์

มาตรการกรณีไม่ปฏิบัติตาม (Non-Compliance Management)

ในกรณีที่พบว่าคู่ค้าไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลอย่างร้ายแรง และมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จะพิจารณาดำเนินการตามระดับความรุนแรงและความเสี่ยง ตั้งแต่ การแจ้งเตือนและกำหนดแผนแก้ไข, การติดตามผลการปรับปรุงภายในระยะเวลาที่กำหนด, การระงับการสั่งซื้อชั่วคราว หรือปรับลดปริมาณการสั่งซื้อ, การปรับลดระดับความสำคัญของคู่ค้า ไปจนถึง การยกเลิกสัญญา และการถอดรายชื่อออกจากบัญชีคู่ค้า (Delist)

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการปรับปรุงบัญชีรายชื่อผู้ขายที่ได้รับอนุมัติ (Approved Vendor List: AVL) อย่างต่อเนื่องตามผลการประเมิน

5. การสร้างความสัมพันธ์และการพัฒนาคู่ค้า (Supplier Engagement and Development)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้าในลักษณะ พันธมิตรทางธุรกิจโดยมีการสื่อสารผลการประเมินให้คู่ค้ารับทราบ พร้อมระบุประเด็นที่ควรปรับปรุง เพื่อยกระดับคุณภาพสินค้าและบริการ และสร้างคุณค่าสูงสุดแก่ผู้รับบริการ

บริษัทฯ สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การจัดอบรมด้านความปลอดภัย, การจัดการขยะทางการแพทย์ และ การควบคุมการแพร่กระจายเชื้อ เป็นต้น รวมถึงส่งเสริม การพัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม , การลดการใช้พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียว เพื่อยกระดับความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่อุปทาน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของคู่ค้าไทย

บริษัทฯ ส่งเสริมและสนับสนุนการมีส่วนร่วมในโครงการ ความร่วมมือ หรือกิจกรรมเวิร์คชอปที่เกี่ยวข้องกับการยกระดับการจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และสังคมในห่วงโซ่อุปทานร่วมกับหน่วยงาน/เครือข่ายที่เกี่ยวข้องตามความเหมาะสม รวมถึงการพิจารณาเข้าร่วมเป็นสมาชิกในโครงการหรือความร่วมมือในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อแลกเปลี่ยนแนวปฏิบัติที่ดีและยกระดับมาตรฐานร่วมกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะบันทึกและทบทวนผลลัพธ์จากการมีส่วนร่วมดังกล่าวเพื่อนำไปใช้ปรับปรุงเกณฑ์การคัดเลือก การติดตาม และการพัฒนาคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง

6. กลไกการรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแส (Grievance Mechanism)

บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแสที่ โปร่งใส เป็นอิสระ และปลอดภัย สำหรับพนักงาน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ช่องทาง Whistleblowing , สายด่วน: 1270 , อีเมลฝ่ายจัดซื้อ: procurement@praram9.com และ แบบฟอร์มออนไลน์ โดยบริษัทฯ กำหนดให้ ตอบรับข้อร้องเรียนภายใน 5 วันทำการ ดำเนินการสืบสวนและแจ้งผลภายใน 30 วัน (หรือแจ้งเหตุผลการฉ้อฉลล่าช้า) ทั้งนี้ ผู้แจ้งเบาะแสจะได้รับการคุ้มครองความลับและความปลอดภัยตามนโยบายของบริษัท

7. การทบทวนนโยบาย (Policy Review)

นโยบายฉบับนี้จะได้รับการทบทวนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง หรือ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในด้านมาตรฐานสากล, กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อให้มั่นใจว่านโยบายมีความเหมาะสม ทันสมัย และมีประสิทธิผลสูงสุด

8. ตัวชี้วัดและเป้าหมาย

- ร้อยละ 100 ของคู่ค้าในกลุ่ม Critical Tier 1 ลงนามรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct)
- ร้อยละ 100 ของคู่ค้าในกลุ่ม Critical Tier 1 และ Critical Non-Tier 1 ผ่านการประเมินตนเอง (Self-Assessment) ด้านความยั่งยืนครอบคลุมมิติสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG)
- ไม่พบเหตุการณ์ด้านปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่มีสาเหตุมาจากคู่ค้า
- ไม่พบคู่ค้าที่ไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณ