

1.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

GRI:2-23

นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง

แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการ

และแนวทางการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

เพื่อให้กระบวนการจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ผ่านการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการตามระบบมาตรฐานบริหารงานคุณภาพระดับสากล ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 ร่วมกับการพัฒนาคู่ค้าเพื่อบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. จัดซื้อจัดจ้างจัดจ้างตามคุณสมบัติของคู่ค้าและกระบวนการสรรหาคู่ค้าตามจรรยาบรรณคู่ค้าฉบับนี้ เพื่อให้ได้คู่ค้าที่มีความสามารถในการส่งมอบสินค้าและบริการตรงกับความต้องการ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ในด้านคุณภาพ ราคา และการให้บริการ
2. จัดซื้อจัดจ้างโดยมุ่งเน้นด้านจริยธรรมทางธุรกิจ ให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน เปิดเผยม และปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียม รวมถึงรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะของคู่ค้า
3. จัดซื้อจัดจ้างอย่างโปร่งใส เป็นธรรม ตรวจสอบได้ ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด ภายใต้แนวทางการจัดการความเสี่ยง การควบคุมภายในของกิจการ การกำกับดูแลเพื่อดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่เกี่ยวข้องในการกำกับกิจการและกรอบการพัฒนาอย่างยั่งยืน
4. จัดซื้อจัดจ้าง และบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคม และธรรมาภิบาล หรือการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Environmental, Social and Governance : ESG) รวมถึงการกำกับดูแลคู่ค้าให้ดำเนินการตามแนวทางปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC) ซึ่งเป็นแนวทางร่วมบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพให้มีการพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง
5. บริหารจัดการองค์ความรู้ระหว่างบริษัท และคู่ค้า รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง ร่วมผลักดันให้เกิดการพัฒนาในการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมเพื่อใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ การประกอบธุรกิจ รวมถึงการพัฒนากระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ตามกรอบการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล

แนวทางปฏิบัติการจัดการสินค้าและบริการ

ของกลุ่มบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ มุ่งมั่นให้กระบวนการจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างยั่งยืน มีวิธีการดำเนินงานที่เป็นเลิศ โปร่งใส และเป็นธรรม ประยุกต์ใช้หลักการดำเนินงานด้านการกำกับดูแล การจัดการสิ่งแวดล้อม และการดูแลสังคมในประเด็นที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนในการสนับสนุนให้คู่ค้า ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียรับทราบนโยบาย เพื่อเป็นหลักในการปฏิบัติให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันในการจัดหาสินค้าและบริการตลอดห่วงโซ่อุปทาน และสนับสนุนให้คู่ค้า ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียรับทราบนโยบายเพื่อเป็นหลักในการปฏิบัติ ดังนี้

ประเมินผลงานของผู้ขายตามประเภทต่างๆ ตามหลักเกณฑ์การประเมินผู้ขาย และ หมวดยุทธศาสตร์ตามกระบวนการหลัก ดังนี้

1.ประเภทสินค้า และวัตถุดิบ

เช่น หินปูน, หินทราย, ถ่านหิน, บรรจุก๊าซหีบห่อ, สินค้าทั่วไป ซึ่ง แบ่งการประเมินเป็น 2 เรื่องหลัก ได้แก่

1.1 ด้านคุณภาพ จะพิจารณาจาก

คุณสมบัติของสินค้าตรงตามที่กำหนดหรือไม่

- วัตถุดิบ พิจารณาจากเอกสาร การตรวจรับทางกายภาพ รายงานผลการตรวจรับวัตถุดิบ ตามระบบตามระบบมาตรฐานคุณภาพ

- บรรจุก๊าซ พิจารณาจากเอกสาร การตรวจรับบรรจุก๊าซตามระบบมาตรฐานคุณภาพ

- สินค้าทั่วไป พิจารณาจากคุณลักษณะของสินค้าถูกต้องตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน

1.2 ด้านการบริการ พิจารณาจาก

ระยะเวลาส่งมอบ ต้องไม่ล่าช้าเกินกว่าที่กำหนด จำนวน / ปริมาณ ส่งครบถูกต้องตามที่สั่งซื้อ

2. ประเภทงานบริการ ได้แก่

2.1 รถบรรทุกสินค้า พิจารณา ด้านคุณภาพและบริการ พิจารณาจากผลการประเมิน

2.2 รถรับจ้างขนส่งวัตถุดิบ พิจารณา ด้านคุณภาพ พิจารณาจากสภาพวัตถุดิบมีการคลุมผ้าใบหรือขนส่งในสภาพที่ดีและน้ำหนักของวัตถุดิบถูกต้อง

ด้านบริการ พิจารณา ช่วงเวลาในการส่งมอบตามเวลาที่กำหนด การปฏิบัติงานของพนักงานขับรถและการประสานของเจ้าหน้าที่

2.3 งานบริการซ่อมเครื่องจักร

ด้านคุณภาพ พิจารณาจาก ประสิทธิภาพการใช้งานของเครื่องจักรหลังผ่านการซ่อมเครื่องจักร

ด้านการบริการ พิจารณาจาก ระยะเวลาของงานซ่อมเครื่องจักร / ชิ้นงาน และการรับประกันหลังการซ่อมเครื่องจักร/ ชิ้นงาน

2.4 รับจ้างบรรจุสินค้า

ด้านคุณภาพ พิจารณา รายการการสุ่มเช็คหน้าหนักสินค้า จาก รายงาน การโอนสินค้าเข้า

ด้านการบริการ พิจารณาจากระยะเวลาส่งมอบตามกำหนด

2.5 สถาบัน/บริษัทสอบเทียบเครื่องมือวัด

ด้านคุณภาพ ผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากล

ด้านการบริการ พิจารณา จาก ระยะเวลาส่งมอบ

บริการหลังการส่งมอบ

3.ประเภท ของการประเมินผู้รับเหมา / ผู้ให้บริการต่าง ๆ

3.1 ด้านความปลอดภัย

3.2 ด้านสิ่งแวดล้อม

3.3 ด้านคุณภาพของงาน

โดยคู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตามแนวทางแนวทางปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct : SCOC) ซึ่งเป็นแนวทางร่วมบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพให้มีการพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง

1.1 ผู้ใช้งาน ระบุรายละเอียดความต้องการของสินค้าและบริการลงในใบขออนุมัติซื้อ (RO) ที่ผ่านการอนุมัติให้ซื้อจากหัวหน้าฝ่าย/ผู้จัดการตามระบบ พร้อมแนบรายละเอียดหรือตัวอย่างที่ต้องการ(ถ้ามี) เพื่อเสนอให้ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการ

1.2 ฝ่ายจัดซื้อตรวจสอบรายละเอียดของสินค้าและบริการว่า เช่น ประเภท ชนิด ปริมาณ, บรรจุก๊าซ หรือตัวอย่างพร้อม Spec. ของสินค้านั้นให้ครบถ้วนเพียงพอ เพื่อการสอบราคาสินค้าต่อไป

1.3 พิจารณาเลือกผู้ขายพร้อมกับสอบราคาหรือแจ้งความต้องการไปยังผู้ขายพร้อมรายละเอียดที่ต้องการ

1.4 ฝ่ายจัดซื้อพิจารณาเปรียบเทียบราคาของผู้ขาย อ้างอิงตามระดับมูลค่าของสินค้า

1.5 นำเสนอผู้บริหารพิจารณาอนุมัติใบสั่งซื้อ ตามหลักเกณฑ์วงเงินอำนาจอนุมัติ อ้างอิงตาม ตารางอำนาจอนุมัติสั่งซื้อ ของระบบบัญชี

1.7 ในกรณีเร่งด่วน หากมีผลกระทบต่อระบบคุณภาพโดยตรงให้ผู้ใช้งาน สามารถแจ้งผู้จัดการฝ่ายเพื่อขออนุมัติเบื้องต้น ระบุถึงเหตุผลเป็นลายลักษณ์อักษรและแจ้งมาที่จัดซื้อ เพื่อสั่งซื้อด่วนได้

เมื่อทางผู้ซื้อหรือฝ่ายผู้รับสินค้าได้รับของ การตรวจรับสินค้าเป็นไปตามระเบียบการปฏิบัติงาน พร้อมกับ ตรวจสอบดูว่าการรับสินค้ามีปัญหาหรือไม่ โดยฝ่ายจัดซื้อตรวจสอบคู่ค้าทุก ๆ 6 เดือน ผ่านการประเมิน หรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินค้าที่มีผลกระทบต่อระบบคุณภาพ ถ้าผลการตรวจสอบไม่ผ่าน จะต้องประเมินผู้ขายใหม่ ตามระเบียบการปฏิบัติงาน

การทบทวนคุณภาพผู้ขาย

การทบทวนผู้ขายในระบบ ในเดือนธันวาคมของทุกปี หากไม่มีการประวัติซื้อขายในรอบ 5 ปี ฝ่ายจัดซื้อแจ้งบัญชี เพื่อเปลี่ยนแปลงสถานะผู้ขายในระบบ

แนวทางการบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน

ของกลุ่ม บริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน)

ในการบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน คู่ค้าเป็นผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญที่มีส่วนร่วมและส่งเสริมให้เกิดสายโซ่คุณค่าที่ยั่งยืน การพัฒนาคู่ค้าเพื่อร่วมบริหารห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน โดยบริษัทประยุกต์แนวทางตามกรอบของ UN Global Compact ประยุกต์และปรับใช้ใน 6 ขั้นตอน ได้แก่

1. การประกาศเจตนารมณ์ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน
 - 1.1 กำหนดวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนในการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน
 - 1.2 จัดทำแนวปฏิบัติหรือจรรยาบรรณการค้าในธุรกิจของคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) ที่ครอบคลุมประเด็นสังคมและ/หรือสิ่งแวดล้อม เพื่อแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการสนับสนุนให้คู่ค้ามีการดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมและรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม
2. ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบในประเด็น ด้าน ESG ตลอดห่วงโซ่คุณค่า

ศึกษากิจกรรมต่างๆ ตลอดห่วงโซ่คุณค่าและประเมินขอบเขตในการดำเนินโครงการเพื่อการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าว่าควรครอบคลุมคู่ค้าในกลุ่มใดบ้าง เช่น คู่ค้ารายสำคัญ (Key suppliers) คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic suppliers) เป็นต้น
3. ระบุเป้าหมาย กลยุทธ์และนโยบายสำหรับการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืน

ระบุว่าคู่ค้ารายใดเป็นคู่ค้ารายสำคัญของบริษัท โดยกำหนดเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้าอย่างชัดเจน เช่น วิเคราะห์ จากมูลค่าการค้าที่มีระหว่างกัน ประเภทสินค้า/บริการที่ติดต่อซื้อขาย เป็นต้น
4. นำกลยุทธ์ นโยบายและแผนงานไปปฏิบัติ
 - 4.1 กำหนดบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าภายในองค์กร ครอบคลุมตั้งแต่ระดับกรรมการบริษัทไปจนถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า และฝ่ายจัดส่งสินค้า เป็นต้น
 - 4.2 จัดให้มีกระบวนการ/ขั้นตอน/วิธีการ/แนวปฏิบัติ เพื่อระบุความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ (เช่น ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าน้อยราย ความเสี่ยงจากการได้รับสินค้า/บริการ ที่ไม่ได้คุณภาพ) สังคม (เช่น สิทธิมนุษยชน การดูแลพนักงานและแรงงาน) สิ่งแวดล้อม และการคำนึงถึงการร่วมกันลดผลกระทบและการส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพเชิงบวก (เช่น การปฏิบัติตาม กฎหมาย ระเบียบ มาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม การป้องกันการผลกระทบที่ส่ง

- ผลต่อระบบนิเวศ และการรุกรานพื้นที่ที่ได้รับความคุ้มครองด้านความหลากหลายทางชีวภาพ) ที่เกิดจากลูกค้าของบริษัท
- 4.3 สร้างการมีส่วนร่วมกับลูกค้า เพื่อสื่อสารความคาดหวังและความตั้งใจของบริษัทในการ บริหารจัดการความยั่งยืน ตลอดจนหาแนวทางเพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันและสร้างพลังความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน
5. ประเมินผลและติดตามการดำเนินงาน
- 5.1 ติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณการค้าของบริษัท (Supplier Code of Conduct) เช่น การตรวจประเมินตนเองของลูกค้า (Self-assessment) หรือการตรวจประเมิน ณ สถานที่ประกอบกิจการของลูกค้า (Site visit) เป็นต้น
- 5.2 มีแผนงาน/โครงการ/กิจกรรม เพื่อช่วยพัฒนาการดำเนินงานอย่างยั่งยืนของลูกค้าให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันกับบริษัท
6. สื่อสารถึงกลยุทธ์และขั้นตอน การทำงานกับลูกค้าเพื่อให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงการทำงานสู่ความยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง และมีการเปิดเผยแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานครอบคลุมตั้งแต่กลยุทธ์การประเมินความเสี่ยงของลูกค้า การบริหารจัดการลูกค้า การตรวจสอบประเมินลูกค้า รวมถึงกิจกรรมพัฒนาลูกค้าทั้งในเชิงพาณิชย์และความยั่งยืน

การผลิตและกำลังการผลิต (Ref:GRI 2-6bi)

โดย SUTHA มีโรงงานผลิต จำนวน 3 โรงงาน ได้แก่	
<p>สาขา 2 : ตำบลช่องสาริกา อ.พัฒนานิคม จ. ลพบุรี [CS Plant] โรงงานปูนขาว (6 เตา : K1-K6) กำลังการผลิตปูนขาว : 328,500 ตัน / ปี ปูนบด กำลังการผลิต : 91,000 ตัน/ปี ปูนไฮเดรต กำลังการผลิต : 157,000 ตัน/ปี แคลเซียมคาร์บอเนต กำลังการผลิต : 26,000 ตัน/ปี</p>	
<p>สาขา 3 : ตำบลห้วยป่าหวาย อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี [HW Plant] โรงงานปูนขาว (1 เตา : K7) + (1 เตา แผนในอนาคต K8) กำลังการผลิต : 55,000 ตัน/ปี</p>	
<p>สาขา 4 : ต.พุทรา อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี [PB Plant] โรงงานปูนขาว (2 เตา : K9-K10) ปูนก้อน/Quicklime/ ปูนโดโลไมต์/Dolime กำลังการผลิตรวม 110,000 ตัน/ปี กำลังการผลิตปูนบด : 92,000 ตัน/ปี</p>	
<p>หมายเหตุ: อ้างอิงข้อมูลกำลังการผลิตจากเตา โดยกำหนดจำนวนวันต่อปีที่ 365 วัน ขนาดกำลังตาม capacity เตา 150 TPD หรือ กำลังการผลิต 150 ตัน / วัน / เตา (ไม่หักสูญเสีย หรือชั่วโมงการหยุดเตาเพื่อการซ่อมบำรุง)</p>	

โรงงานที่มีการเดินการผลิต 3 แห่ง คือ โรงงานที่ช่องสาริกา โรงงานที่ห้วยป่าหวาย และโรงงานสาขาพระพุทธบาท โดยแต่ละโรงงานประกอบไปด้วยเครื่องจักรสำคัญ ได้แก่ เตาเผาปูนขาวและอุปกรณ์ โดยในปี 2566 จะมีเตาเผาที่เดินการผลิตรวม จำนวน 9 เตา (มี

กำลังการผลิตปูนร้อน 492,500 ตันต่อปี) โดยเป็นกำลังการผลิตโดโลไมท์จากเครื่องอัดก้อน จำนวน 52,000 ตัน/ปี และเครื่องผลิตแคลเซียมไฮดรอกไซด์ (มีกำลังการผลิตปูนไฮเดรตกว่า 157,000 ตันต่อปี)

สำหรับกระบวนการผลิตหลักได้แก่ การเดินเตาเผาปูนขาว ซึ่งจะมีการผลิตต่อเนื่องทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง เนื่องจากเตาเผาปูนขาวเป็นระบบปิด ซึ่งต้องรักษาระดับความร้อนในการเผาให้ได้อุณหภูมิที่เหมาะสม ดังนั้นการหยุดเตาเผาเป็นระยะเวลานาน ต้องใช้เวลาจุดเตาเพื่อเดินเครื่องและให้ความร้อนเตาในการเพิ่มอุณหภูมิภายในเตาจนถึงระดับประมาณ 900 องศาเซลเซียส ดังนั้น เพื่อให้กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง และมีการหยุดชะงักน้อยที่สุด บริษัทจึงมีการวางแผนหยุดเครื่องจักรเพื่อซ่อมบำรุงเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงแผนการหยุดเครื่องจักรเพื่อปรับปรุง (overhaul) เมื่อถึงระยะเวลาการปรับปรุง (overhaul) โดยเตาแต่ละเตาจะมีการหยุดเป็นระยะเวลานานในกรณีที่จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนอิฐทนไฟโดยปกติจะอยู่ที่ระยะเวลา 5 ปีโดยประมาณ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพของผนังอิฐ และชนิดและคุณสมบัติของวัตถุดิบและเชื้อเพลิง

กำลังการผลิตของบริษัท

	กำลังการผลิต	ใช้ไปทั้งหมด (ร้อยละ)
ปูนขาว และ ปูนโดโลไมท์ (Quick lime & Dolime)	493,500	61%
ปูนบด (Milled Lime)	183,000	59%
ปูนไฮเดรต (Hydrate Lime)	157,000	34%
แคลเซียมคาร์บอเนต (Calcium Carbonate)	26,000	13%

นโยบายการผลิต

นโยบายการผลิต : มีจุดมุ่งหมายการผลิตเพื่อตอบสนองต่อแผน และเป้าหมายการขาย และผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และคุณสมบัติที่ลูกค้าต้องการ ภายใต้การควบคุมต้นทุนและการขจัดความสูญเปล่า

จุดมุ่งหมายสูงสุด : ผลผลิตที่ส่งมอบสูงสุดตามแผน และผลผลิตที่เป็นไปตามมาตรฐาน และคุณภาพตรงตามคุณสมบัติตามที่ลูกค้าใช้งาน ภายใต้ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานด้านคุณภาพ การดูแลผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ชุมชน สังคม ความปลอดภัย และอาชีวอนามัย

โดยมีแนวปฏิบัติตามกลยุทธ์ด้านปฏิบัติการ ตามหลักการ **Operational Excellence** ดังนี้

- **กระบวนการ ความปลอดภัยส่วนบุคคล และสิ่งแวดล้อม:** ยึดมั่นในการบริหารจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย วิธีการทำงานที่ปลอดภัยในกระบวนการผลิต และการจัดการสิ่งแวดล้อมในองค์กร เพื่อให้ผลการดำเนินงานมีมาตรฐานสูงสุดตามมาตรฐานความปลอดภัยขององค์กร
- **ความเป็นเลิศด้านคุณภาพ:** เน้นการผลิตผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง กิจกรรมทางการตลาดในปัจจุบันครอบคลุมความต้องการของตลาดที่หลากหลาย เพื่อให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน และนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูงสุด
- **พลังงาน:** ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม พิจารณาการลงทุนในพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานทดแทน และโครงการพลังงานคาร์บอนต่ำ และบริหารจัดการทรัพยากรพลังงานเพื่อให้เกิดความมั่นคงและกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่อง

- **การพัฒนาและดำเนินโครงการ:** พัฒนาโครงการลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการ เพื่อความต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ โดยบริหารความเสี่ยงและปกป้องการลงทุนจนกว่าโครงการจะสำเร็จอย่างเป็นระบบและมีการควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ
- **ผลผลิตและห่วงโซ่อุปทาน:** มุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อให้ได้เปรียบในการแข่งขัน
- **ความน่าเชื่อถือ:** มุ่งเน้นการบำรุงรักษาเครื่องจักรเพื่อให้มีประสิทธิภาพในการผลิต และเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด
- **ความคุ้มค่าต้นทุน:** ควบคุมและบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การควบคุมกระบวนการทางสถิติ (SPC) และการผลิตแบบลีน เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ รวมถึงการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- **การดำเนินงาน:** มุ่งเน้นการปรับปรุงการปฏิบัติการขององค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน โดยใช้เครื่องมือและวิธีการจัดการเชิงนวัตกรรม ประกอบด้วย:
 1. กลยุทธ์: กำหนดเส้นทางและเป้าหมายที่สอดคล้องกัน
 2. วัฒนธรรม: ส่งเสริมให้พนักงานร่วมสร้างสรรค์ความคิดใหม่ๆ และปรับใช้นวัตกรรมเพื่อพัฒนางาน พัฒนากระบวนการ หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์
 3. กระบวนการ: กระบวนการที่สามารถวัดผล ทำซ้ำ และประสบความสำเร็จ
 4. เครื่องมือและเทคนิค: ใช้เครื่องมือและเทคนิคเพื่อกระตุ้นนวัตกรรม
 5. ตัวชี้วัด: ตัวชี้วัดประสิทธิภาพที่สามารถประเมินผลได้

วัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิต

วัตถุดิบหลักในการผลิตปูนขาวและผลิตภัณฑ์โดโลไมต์ คือ หินปูน หรือแร่โดโลไมต์และเชื้อเพลิง ส่วนวัตถุดิบหลักในการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตเกรด Coated และ Un-coated ได้แก่ หินแคลไซต์ และวัตถุดิบหลักสำหรับผลิตผงแคลเซียม ได้แก่ เศษหินอ่อน ในปัจจุบันบริษัทจัดหาหินปูนจากผู้จัดหาที่มีประทานบัตรการดำเนินการเหมืองหินปูนในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ แหล่งหินปูนในจังหวัดสระบุรี และลพบุรี ที่ได้คุณภาพตรงตามที่บริษัทต้องการ บริษัทมีการซื้อวัตถุดิบหินปูน แร่โดโลไมต์ และแร่แคลไซต์ จากผู้จัดหาจำนวนประมาณ 4-5 ราย มีการจัดส่งทีมงานนักธรณีวิทยาควบคุมไปกับฝ่ายควบคุมและประกันคุณภาพเพื่อสำรวจคุณภาพหินปูนและเก็บตัวอย่างมาทดสอบทั้งจากแหล่งที่ซื้ออยู่ในปัจจุบันและแหล่งใหม่อย่างต่อเนื่อง

1) หินปูน (Limestone)

หินปูน เป็นวัตถุดิบหลักเพื่อใช้ในการผลิตแคลเซียมออกไซด์ และแคลเซียมไฮดรอกไซด์ โดยหินปูนเป็นหินตะกอน ซึ่งมีส่วนประกอบส่วนใหญ่เป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) อาจเป็นในรูปของแคลเซียมคาร์บอเนตที่เป็นแร่แคลไซต์ และมีสารอื่น ๆ ประกอบ เช่น แมกนีเซียมออกไซด์ (MgO) ซิลิกา (SiO_2) เป็นต้น

บริษัทมีการลงนามในสัญญาการจัดหาหินปูน TMC-GL Kiln Feed Limestone ระยะยาว และโดยมีการจัดตั้งทีมบริหารจัดการเพื่อดำเนินการจัดการในการผลิตวัตถุดิบจากแหล่งหินปูนเขาขาวตามประทานบัตรเลขที่ 32517/16065 ของบริษัท หินอ่อน จำกัด

ที่เป็นบริษัทย่อย ด้วยข้อตกลงในการผลิตวัตถุดิบสำหรับกระบวนการเตาเผาปูนขาว ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงแหล่งหินปูนคุณภาพดีที่มีแคลเซียมคาร์บอเนตในอัตราสูงจากเหมืองหินดังกล่าว โดยเหมืองหินปูนจาก TMC ถือเป็นคู่ค้าหลักในการจัดส่งวัตถุดิบหินปูนของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 80 และส่วนที่เหลือจะมีการจัดซื้อจัดหาจากผู้ผลิตและจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดสระบุรีหรือจังหวัดใกล้เคียง



โดยหินปูนที่นำมาจากเหมืองหินปูนของ TMC จะเป็นหินปูนเกรดแคลเซียมสูงขนาดที่เหมาะสมกับการใช้ในการผลิตปูนขาว ซึ่งตามสัญญาการซื้อขายระยะยาว ที่บริษัททำกับบริษัท TMC กำหนดเงื่อนไขการจัดส่งหินปูนประเภทดังกล่าวให้กับบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

โดยในปี 2566 SUTHA และกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินการบรรลุเป้าหมายของการมีแหล่งทรัพยากรที่มั่นคงสำหรับกระบวนการผลิต และได้รับอนุญาตทำการผลิตหินปูนจากประทานบัตรเหมืองหินปูนจากแหล่งเขาขาว จังหวัดสระบุรีสำหรับเป็นวัตถุดิบป้อนกระบวนการเตาเผาของ SUTHA ซึ่งประทานบัตรดังกล่าวออกให้กับ บริษัท หินอ่อน จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งเป็นกิจการที่ SUTHA ได้มาจากเข้าลงทุนในการซื้อหุ้นสามัญจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมในปี 2563 และสามารถต่ออายุประทานบัตรที่ครบกำหนดอายุในเดือน ตุลาคม 2566 เสร็จสิ้นโดยเริ่มอายุประทานบัตรอนุญาตการขยายระยะเวลาออกไปเริ่มจาก ตุลาคม 2566 ไปอีกเป็นระยะเวลา 20 ปี และถือฐานรากที่เสริมความมั่นคงทางเศรษฐกิจที่สำคัญเพื่อให้ SUTHA มีระยะยืนหยัดเพื่อที่จะก้าวต่อไปสู่สิ่งที่ท้าทาย เพื่อมองหาโอกาสในการสร้างการเปลี่ยนแปลงเพื่อขับเคลื่อนในการพัฒนาให้เกิดความยั่งยืนสู่กิจการและผู้มีส่วนได้เสีย

การบริหารจัดการเหมืองหินปูนของบริษัท หินอ่อน จำกัด (บริษัทย่อย)

วัตถุดิบหลักหินปูนที่ใช้เป็นหลักสำหรับกระบวนการผลิตปูนขาว เป็นหินปูนที่มีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาวกับบริษัทย่อยในเงื่อนไขตามหลักเกณฑ์ข้อตกลงตามราคาตลาด (Arm's Length Basic) ในสัดส่วน 80 % จะมีการบริหารจัดการในการดำเนินการในส่วนการผลิตหินปูนจากเหมืองเขาขาว ซึ่งเป็นเหมืองตามใบอนุญาตประทานบัตรการทำเหมืองหินปูน เลขที่ 32517/1605 ซึ่งได้มีการต่ออายุแล้วเสร็จในเดือน ตุลาคม 2566 โดยมีอายุจนถึงวันที่ 29 ตุลาคม 2586 โดยบริษัทมีการดำเนินการและกำกับดูแลเพื่อควบคุมให้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขตามที่ได้รับอนุญาต ทั้งนี้ สำหรับการบริหารจัดการกระบวนการ จะประกอบด้วยขั้นตอนหลัก ๆ ดังนี้

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว	การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ
<p>ขั้นตอนการทำงานหลัก ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) การวางแผน เจาะสำรวจ กำหนดขอบเขต และตำแหน่งการขุดเจาะ 2) การขุดเปลือกดินที่ปิดทับชั้นแร่ 3) การขุดเจาะ ระเบิด ขุดตักหินปูน 4) การบรรทุกขนส่งหินปูนที่ขุดตักได้ไปโรงโม่บด ย่อยหิน <ol style="list-style-type: none"> 4.1 การขนน้ำหนักหินก่อนจากหน้าเหมืองก่อนส่งเข้าโรงโม่ 5) กระบวนการผลิตของโรงโม่ บดและย่อยหิน เพื่อแยกชนิดผลิตภัณฑ์ 6) การขนน้ำหนักออกบัตรขังและส่งหินปูนเข้าโรงงาน <ol style="list-style-type: none"> 6.1 การขนน้ำหนักหินปูน KFS_L และ KFS_S จากหน้าโรงโม่ก่อนส่งเข้าโรงงานของ SUTHA 6.2 การขนน้ำหนักของหิน Ready Mix และหินก่อสร้างที่มีการขายให้กับลูกค้าของ บจ.หินอ่อน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. กระบวนการดำเนินการที่เหมืองหินปูน ซึ่งมีการว่าจ้างผู้รับเหมาในการดำเนินการด้านการขุดเจาะ, การระเบิด, และการขุดตักหินปูนจากบริเวณหน้าเหมือง โดยมีฝ่ายบริหารจัดการเหมืองเป็นผู้วางแผนและการควบคุม ดูแล ติดตาม ผู้รับจ้างเหมาสำหรับดำเนินการตามแผนงานและกระบวนการทำงานที่จุดหน้าเหมือง 2. เมื่อมีการขุดเจาะ หินปูน ตามแผนการขุดเจาะ แล้วจะมีการขนส่งหินปูนก่อนที่ขุดเจาะได้จากหน้าเหมืองส่งเข้าโรงโม่หิน ซึ่งกระบวนการขนส่ง มีการใช้รถขนส่งทั้งส่วนรถของบริษัท และรถขนส่งที่มีการว่าจ้างจากผู้รับจ้างขนส่งจากภายนอก ซึ่งการขนส่งหินปูนก่อนเข้าโรงโม่หิน มีกระบวนการควบคุมภายในที่สำคัญในการขนน้ำหนักหินปูน ณ จุดขังก่อนออกจากเหมือง 3. โรงโม่หินที่รับจ้างผลิตซึ่งจะได้รับวัตถุดิบหินปูนก่อนที่ส่งเข้าโรงโม่เพื่อทำการผลิตตามแผนการผลิตที่ฝ่ายบริหารจัดการเหมืองเป็นผู้กำหนดโดยมีผลิตภัณฑ์หลัก ที่ทำการผลิตประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 3.1 ผลิตภัณฑ์หินปูนแคลเซียมสูง <ul style="list-style-type: none"> -KFS_L ขนาด 65-115 mm -KFS_S ขนาด 30-35 mm จะจัดส่งเข้าโรงงาน บมจ.สุราษฎร์ธานี ทั้งหมด ตามแผนการผลิตและความต้องการในแต่ละสาขา

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว



การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ

3.2 ผลิตภัณฑ์หิน Ready Mix หรือหินผสมคอนกรีต ขนาด 15-25 mm ซึ่งเป็นหินปูนสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมการผลิตซีเมนต์ ซึ่งจะมีการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าของบริษัท รวมถึงมีการจำหน่ายให้กับโรงโม่หินเพื่อจัดส่งให้กับลูกค้าของโรงโม่หิน

3.3 ผลิตภัณฑ์หินก่อสร้าง

- Aggregate 0-1,000 mm
- หินคลุก 0-25 mm
- หินฝุ่น 0-3 mm

และเศษวัสดุ เป็นเศษซากที่เหลือจากกระบวนการบดย่อย โดยผลิตภัณฑ์หินก่อสร้าง มีการเหม่าจำหน่ายให้กับโรงโม่หิน หรือจำหน่ายให้กับลูกค้า

โดยจุดควบคุมที่สำคัญในการขนาน้ำหนัก ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ซึ่งควรมีการควบคุมการเกี่ยวน้ำหนักของผลิตภัณฑ์ในแต่ละเกรด มีการปริมาณ และการแยกจัดเก็บตามประเภทสินค้าอย่างถูกต้อง ซึ่ง สินค้าแต่ละเกรดจากโรงโม่ มีการขนาน้ำหนักจากโรงงาน และการขนาน้ำหนักก่อนจัดส่งให้กับลูกค้าของ บจ. หินอ่อน โดยการออกไปกับ และใบสั่งมอบสินค้า เป็นจุดที่ต้องมีการควบคุมภายใน ระหว่างฝ่ายงานบัญชีของบริษัทหินอ่อน และโรงโม่หิน เพื่อกำกับและตรวจสอบกระบวนการทำงาน เพื่อการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง เช่น การติดตั้งกล้องวงจรปิด การตรวจนับสต็อกจากบริษัท หรือผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกประจำงวดเพื่อยืนยันและสอบเทียบปริมาณที่ตรวจนับจริงกับปริมาณสต็อกของโรงโม่หิน เป็นต้น

7. กระบวนการกำกับและควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยงจากผู้รับเหมาในส่วนเหมืองหินปูน และผู้รับจ้างผลิต รวมถึงการตรวจสอบเพื่อควบคุมการทำงานเพื่อให้สอดคล้องตามกระบวนการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง และเป็นไปตามมาตรฐานด้านความปลอดภัยและที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินการในการบริหารจัดการและควบคุมกระบวนการในการทำเหมืองหินปูน ซึ่งรับผิดชอบโดยทีมงานของบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) รวมถึงผู้รับจ้างเหมาช่วง ซึ่งผ่านการคัดเลือกคู่ค้า โดยบริษัท สุราษฎร์ธานี จำกัด (มหาชน) โดยมีจุดควบคุมที่สำคัญเพื่อควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง สำหรับกระบวนการตามห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่

- 1) การควบคุมกระบวนการเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย และเป็นไปตามมาตรการด้านปลอดภัยและอาชีวอนามัย รวมถึงการดำเนินการให้เป็นไปตามหลักการด้านสิทธิมนุษยชน เพื่อมิให้กระบวนการส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง
- 2) การบริหารจัดการเพื่อควบคุมการผลิตเพื่อให้มีปริมาณหินปูนเป็นไปตามแผนงาน และมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการ เพื่อการผลิตสินค้า รวมถึงมีการควบคุมการผลิต และบริหารจัดการต้นทุนจากกระบวนการผลิตให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
- 3) การควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยง รวมถึงการบริหารจัดการเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของปริมาณการผลิต การคัดแยกประเภทในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้อง การควบคุมการบริหารจัดการสินค้าคงคลังหิน Ready Mix และการบริหารจัดการสินค้าคงคลังสำหรับหินที่ยังไม่ได้มีการจำหน่ายเพื่อป้องกันการสูญหาย หรือการด้อยค่า ซึ่งฝ่ายบริหารจัดการเหมืองหินปูนจะทำงานร่วมกับฝ่ายบัญชีของ บจ. หินอ่อน เพื่อควบคุมและตรวจสอบเกี่ยวกับรายการรับเข้าหินเพื่อทำการผลิต และรายการส่งออกหินเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า ตลอดจนการจัดเก็บสต็อกที่ยังไม่ได้จำหน่าย รวมถึงการตรวจเช็คปริมาณสต็อกคงเหลือเพื่อทวนสอบกับปริมาณสินค้าคงเหลือตามมูลค่าทางบัญชี

กระบวนการผลิตหินปูนจากเหมืองหินปูนเขาขาว	การควบคุมภายในและบริหารจัดการที่สำคัญ
4) การบริหารจัดการคู่ค้า โดยผู้รับจ้างงาน ทั้งในส่วนกระบวนการผลิตหินปูนที่จุดหน้าเหมือง และจุดโรงโม่หิน ซึ่งเป็นกระบวนการทำงานที่สำคัญ ซึ่งตามมาตรการในการบริหารจัดการคู่ค้าที่สำคัญจะมีการจัดกลุ่มคู่ค้าโดยจัดลำดับความสำคัญให้อยู่ในกลุ่มคู่ค้าประเภท Tier 1 ซึ่งต้องมีการติดตามกระบวนการทำงาน และมีการกำหนดระยะเวลา Supplier Site Visit เพื่อจัดส่งทีมผู้เกี่ยวข้องเข้าเยี่ยม และติดตามการทำงานในเรื่องที่เกี่ยวข้องเพื่อควบคุมให้เป็นไปตามกระบวนการควบคุมภายในและบริหารจัดการความเสี่ยงของคู่ค้า	
5) การจัดการเพื่อวางมาตรการในการควบคุมและกำกับดูแล เพื่อให้ผลกระทบต่าง ๆ ทั้งผลกระทบด้านการดำเนินการตามกฎหมาย ผลกระทบด้านการเงิน และผลกระทบจากกระบวนการปฏิบัติงานให้ส่งผลกระทบทางธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียให้เหลือน้อยที่สุด และควบคุมมิให้ผลกระทบกลายเป็นความเสี่ยง	

มาตรการในการควบคุมเพื่อป้องกันผลกระทบจากกระบวนการหน้าเหมืองหินปูน

(GRI:403-7)

กำหนดมาตรการควบคุมและป้องกันเพื่อให้เกิดความปลอดภัยในกระบวนการสำหรับผู้ปฏิบัติงาน และผู้มีส่วนได้เสีย ตาม โปรแกรม Supplier Site Visit สำหรับผู้รับเหมาที่ดูแลรับผิดชอบงาน หน้าเหมืองหินปูน ดังนี้

- กำหนดมาตรฐานและตรวจสอบรวมถึงอบรมความรู้ด้านความปลอดภัยโดยจัดเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยวิชาชีพเพื่อให้ความรู้รวมถึงการตรวจสอบมาตรฐานการทำงาน ความปลอดภัยและการควบคุมความปลอดภัยรวมถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมจากผู้รับเหมาช่วงในการทำงานหน้าเหมืองเพื่อร่วมกันพัฒนาแนวทางการทำงานให้มีความปลอดภัยและไม่ส่งผลกระทบทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม



- การส่งนักธรณีวิทยาซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเพื่อสำรวจสภาพแวดล้อมและชี้บ่งจุดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบเพื่อวางมาตรการหรือแนวทางป้องกัน



- การจัดสรรงบประมาณลงทุนจัดทำแนวป้องกันเพื่อลดโอกาสจากผลกระทบการกึ่งตัวของหินปูนจากพื้นที่ลาดชันนอกเขตพื้นที่การทำเหมือง



แต่อย่างไรก็ตาม หากเกิดความเสียหายอันสืบเนื่องจากการบวนการผลิตหินปูนที่เหมืองของบริษัทย่อย บริษัทอาจได้ผลกระทบจากการมีปริมาณวัตถุดิบหินปูนที่จัดส่งไม่เพียงพอต่อความต้องการในกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทมีมาตรการลดผลกระทบหรือบรรเทาความเสียหายดังกล่าว โดยกำหนดให้มีช่องทางการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหินปูนรายอื่นทดแทนในปริมาณที่บริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการผลิตหรือส่งมอบได้ทัน รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตหินปูนรายอื่นเพื่อให้มีคู่ค้าและแหล่งสำรองสำหรับการจัดซื้อจัดหาได้อย่างเพียงพอ นอกเหนือจากนี้บริษัทยังกำหนดแนวทางเสริมเป็นมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ นอกเหนือจากมาตรการดังกล่าว คือการจัดให้มีการเก็บสินค้าคงคลังหินปูนในปริมาณที่เหมาะสม (Safety Inventory Stock) ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวก็เพื่อสร้างความมั่นคงและต่อเนื่องของวัตถุดิบเพื่อให้การผลิตไม่หยุดชะงัก และสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

2) แร่โดโลไมต์ (Dolomite / Dolomitic Limestone)

แร่โดโลไมต์ เป็นวัตถุดิบหลักเพื่อใช้ในการผลิตแคลเซียมแมกนีเซียมออกไซด์ หรือ โดโลม โดยแร่โดโลไมต์เป็นหินปูนประเภทหนึ่ง ซึ่งมีส่วนประกอบส่วนใหญ่เป็นแคลเซียมแมกนีเซียมคาร์บอเนต ($\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$) และมีสารอื่น ๆ ประกอบ เช่น ซิลิกา (SiO_2) เป็นต้น แร่โดโลไมต์มีกำเนิดเช่นเดียวกับแคลไซต์ พบในหินปูนโดโลมิติก (Dolomitic limestone) เป็นการกำเนิดแบบทุติยภูมิ ซึ่งเกิดจากหินปูนที่มีอยู่เดิมถูกแทนที่ด้วยธาตุแมกนีเซียม หรือเกิดในกลุ่มสายแร่ตะกั่วหรือสังกะสีซึ่งตัดผ่านหินปูน มีเนื้อแน่นละเอียดหยาบ มีสีออกขาว เทา ชมพู เขียว น้ำตาล หรือสีดำก็ได้ และเป็นหินที่ละลายน้ำได้ดี ประเทศไทยแหล่งที่พบมาก เช่น จ.กาญจนบุรี, สุราษฎร์ธานี, กระบี่ และสงขลา เป็นต้น



3) หินแคลไซต์ (Calcite)

หินแคลไซต์หรือแคลไซต์ เป็นแร่คาร์บอเนตที่เสถียรที่สุดในกลุ่มแร่ที่มีสูตรโครงสร้างทางเคมีเป็นแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) มีลักษณะเป็นหินผลึกที่มีคุณสมบัติไม่เป็นพิษ ปกติมีสีขาวหรือไม่มีสี มีความวาวคล้ายแก้ว โปร่งใสถึงโปร่งแสง มีความสว่างสูงและสามารถกระจายตัวได้ดี ในประเทศไทย พบทั่วไปในจังหวัดที่มีหินปูน และพบมากในจังหวัดลพบุรี สระบุรี จันทบุรี กาญจนบุรี ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครสวรรค์ และเพชรบุรี^{1/}



^{1/} ข้อมูลจากกรมทรัพยากรธรณี กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและ Wikipedia

^{2/} ผู้ประกอบการเหมืองหิน ต้องมีการขอประทานบัตร และใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบอนุญาตในการซื้อ มีใช้ และขนย้ายวัตถุระเบิด เป็นต้น

บริษัทใช้หินแคลไซต์ที่บดเป็นเกล็ดมาแล้วเป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตทั้งแบบไม่เคลือบผิว (Uncoated Calcium Carbonate) และแบบเคลือบผิว (Coated Calcium Carbonate) ซึ่งเหมาะกับการนำไปใช้เป็นสารตัวเติม (Filler) ในอุตสาหกรรมยาง และพลาสติก หรือเป็นสารเพิ่มความขาวสำหรับอุตสาหกรรมสี โดยบริษัทสั่งซื้อหินแคลไซต์มาจากผู้จัดหาภายในประเทศ ประมาณ 3-5 ราย ซึ่งพิจารณาคัดเลือกจากคุณภาพของหินแคลไซต์ ความขาว ราคา และการบริการของผู้จัดหา โดยบริษัทรับผิดชอบค่าสินค้า และค่าขนส่ง โดยผู้จัดหาเป็นผู้จัดส่งให้กับบริษัทที่โรงงาน ทั้งนี้ บริษัทมีการส่งทีมงานธรณีวิทยาและประกันคุณภาพสุ่มตรวจสอบคุณภาพของหินแคลไซต์ที่เหมืองหินเป็นประจำ เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของหินแคลไซต์ที่สั่งซื้อ

4) เศษหินอ่อนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในสายการผลิตหินอ่อน ของบริษัท TMC ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (Marble Scrab for Calcium Carbonate Powder of TMC) นำมาผลิตผงแคลเซียม

TMC ใช้เศษหินอ่อนแท่งที่เหลือจากการทำเหมืองการผลิตหินแผ่นสำเร็จรูปและงานหัตถกรรมเป็นวัตถุดิบในการผลิตผงแคลเซียมคาร์บอเนต (CaCO_3) เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้วัตถุดิบ โดยวัตถุดิบสำหรับการผลิตแคลเซียมคาร์บอเนตชนิด Ground calcium carbonate ได้จากผลพลอยได้จากกระบวนการผลิต หินอ่อนแท่ง ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบชั้นดีและแคลเซียมคาร์บอเนตธรรมชาติในปริมาณสูง สามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบต้นน้ำของอุตสาหกรรมอื่นๆได้เป็นอย่างดี



5) เชื้อเพลิง – ถ่านหิน

บริษัทมีนโยบายการจัดการจัดซื้อจัดหา และการบริหารจัดการความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อเชื้อเพลิง ดังนี้

- กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหาที่สำคัญ
 - การคัดเลือกผู้ขายที่มีความน่าเชื่อถือ ความเสี่ยงด้านการขนส่ง และการสูญเสียระหว่างกระบวนการขนส่งต่ำ
 - กรณีการนำเข้าจากต่างประเทศ ต้องประเมินความน่าเชื่อถือ ทั้งผู้จำหน่าย และผู้ให้บริการขนส่ง รวมถึงบริษัทที่รับประกันภัยสินค้าต้องมีความน่าเชื่อถือ
 - การคัดเลือกเชื้อเพลิงต้องตรวจสอบคุณสมบัติ และค่าความร้อน ปริมาณ และราคา มีความเหมาะสมกับกระบวนการและสถานที่จัดเก็บ

แนวทางการบริหารจัดการ และบริหารความเสี่ยงในกระบวนการจัดซื้อจัดหาเชื้อเพลิง

- แหล่งเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติที่ดีขึ้น:
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติด้านความร้อนที่ดีขึ้นเพื่อประสิทธิภาพการเผาไหม้ที่ดีในการผลิต
 - จัดซื้อจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงผู้จำหน่ายหลักในประเทศ 2-3 รายเป็นประจำ
 - จัดหาจากแหล่งอื่น ๆ จากต่างประเทศตามข้อเสนอที่น่าเชื่อถือ คุณสมบัติผลิตภัณฑ์ ปริมาณ และราคาที่ต้องการ
- การประเมินราคาและความเสี่ยง:
 - รวบรวมและเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายต่าง ๆ
 - ประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าและเปรียบเทียบราคาก่อนเลือกผู้ขาย
 - จัดซื้อและนำเข้าตามแผนการนำเข้าล่วงหน้า
- การบริหารสินค้าคงคลัง:
 - เตรียมการสำรองเชื้อเพลิงเพื่อป้องกันการจัดส่งล่าช้าจากต่างประเทศ
 - บริหารสินค้าคงคลังให้เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทเป็นระยะเวลา 3-8 เดือน ขึ้นอยู่กับการบริหารเงินทุนหมุนเวียน

- ใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีต้นทุนการเงินต่ำและบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยคงที่และลอยตัวอย่างเหมาะสม
- การปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อสามารถใช้กับเชื้อเพลิงหลากหลาย:
 - พัฒนาระบบการผลิตให้สามารถใช้เชื้อเพลิงจากแหล่งต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ดำเนินโครงการ FLEX_FUEL เพื่อใช้ถ่านหินเกรดต่าง ๆ จากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงประเภทบิทูมินัสหรือ Steam Coal และผลิตตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ
- ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยสำหรับฐานของแหล่งจำหน่าย
 - จัดซื้อเชื้อเพลิงจากผู้จำหน่ายที่มีประวัติการซื้อขาย หรือมีฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือ
 - การมีผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ มากกว่า 2-3 ราย ที่เป็นผู้จำหน่ายที่สามารถจำหน่ายเชื้อเพลิงที่มีคุณสมบัติ และปริมาณที่ต้องการ และสามารถจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง ในราคาที่เหมาะสม

แนวทางบริหารจัดการ กรณีมีการจัดซื้อจัดหาเชื้อเพลิงจากผู้ผลิต หรือ จำหน่ายในต่างประเทศ

- การพิจารณาราคา:
 - ประเมินแนวโน้มราคาเชื้อเพลิงและข้อเสนอขาย เปรียบเทียบกับราคาจัดซื้อในประเทศ
 - พิจารณาจัดซื้อเชื้อเพลิงจากแหล่งต่างประเทศหากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า
 - ใช้บริการของ Premthai Energy Limited (PEL) ในการจัดหาและเจรจากับผู้จำหน่ายตามสัญญาบริการกับ SUTHA
- ปัจจัยการนำเข้า:
 - พิจารณาปริมาณและมูลค่าของ Shipment ให้สอดคล้องกับพื้นที่จัดเก็บและวงเงิน L/C
 - จัดหาเรือขนส่งที่มีต้นทุนไม่สูงและจัดส่งมาที่เกาะสีชังตามช่วงเวลาที่เหมาะสม
- ความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย:
 - จัดซื้อจากผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ที่มีประวัติที่สามารถอ้างอิงในการซื้อขาย
 - ในปี 2566 ปรับเปลี่ยนวิธีการจัดซื้อจากแหล่งเชื้อเพลิงในประเทศอินโดนีเซีย โดยพิจารณาภาวะเปียบ การขนส่ง และความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย ต้องมีการพิจารณาและยืนยันเกี่ยวกับแหล่งความน่าเชื่อถือ และการรับรองจากตัวแทนจัดซื้อจัดหาอย่างเคร่งครัด
- การบริหารความเสี่ยง:
 - ตรวจสอบประวัติและความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่ายเพื่อลดความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา
 - จัดการความเสี่ยงและผลกระทบจากการล่าช้าในการไหลสินค้าและการขนส่ง
- การบริหารสินค้าคงคลังและประกันภัย:
 - บริหารสินค้าคงคลังให้เพียงพอต่อความต้องการ 3-8 เดือน ขึ้นอยู่กับการบริหารเงินทุนหมุนเวียน
 - ใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีต้นทุนต่ำและบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย
 - จัดทำประกันภัยทางทะเลและประกันภัยการขนส่งภายในประเทศเพื่อลดผลกระทบจากความเสียหายที่ไม่คาดคิด

การบริหารจัดการกระบวนการขนส่งขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ (Inbound Logistic)

บริษัทมีการบริหารจัดการการขนส่งเพื่อให้มีการดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายรวมถึงควบคุมกระบวนการเพื่อไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน โดยหลักเกณฑ์การปฏิบัติ และหลักปฏิบัติเกี่ยวกับการขนส่งเชื้อเพลิง เพื่อให้คู่ค้า หรือผู้รับเหมาร่วมดำเนินการ ดังนี้

- การปฏิบัติตามกฎหมายและสิ่งแวดล้อม:
 - ดำเนินการขนส่งให้เป็นไปตามกฎหมายและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน
 - กำหนดหลักเกณฑ์การขนส่งเชื้อเพลิงสำหรับลูกค้าและผู้รับเหมา
- แนวทางการดำเนินงาน:
 - ควบคุมกระบวนการขนส่งเพื่อรับวัตถุดิบและจัดส่งสินค้าให้เป็นไปตามกฎหมายจราจรและการขนส่ง
 - กำหนดเวลาการขนส่งเพื่อหลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่มีการจราจรหนาแน่นและช่วงเวลาห้ามรถบรรทุก
- การจัดการการจราจร:
 - หลีกเลี่ยงเส้นทางที่กีดขวางถนนในชุมชนและป้องกันไม่ให้รถบรรทุกจอดในพื้นที่ชุมชน
 - วางแผนการจัดส่งนอกช่วงเวลาที่มีการเดินทางหนาแน่น โดยเฉพาะช่วงเทศกาล เพื่อลดผลกระทบต่อการจราจร
- การวางแผนเส้นทาง:
 - สำหรับเส้นทางจากอยุธยาไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ หลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่มีการเดินทางหนาแน่นในช่วงเทศกาล
 - กำหนดแผนการรับสินค้าในช่วงเทศกาลเพื่อลดผลกระทบต่อการเดินทางของประชาชน
- การคลุมผ้าใบและการบรรทุก:
 - ตรวจสอบให้รถบรรทุกคลุมผ้าใบและปฏิบัติตามกฎหมายเพื่อลดผลกระทบต่อชุมชนจากการขนส่ง



←.....→
ห้ามรถบรรทุกขนส่ง ทั้งของบริษัท และผู้รับเหมาขนส่ง จอดรถบนถนนเส้นรอบบริเวณโรงงาน
ซึ่งอาจเป็นการกีดขวางเส้นทางจราจรหรือขนส่งและส่งผลกระทบต่อชุมชน

กระบวนการขนส่งทางน้ำ	กระบวนการขนส่งทางบก
กำหนดให้มีการควบคุมผลกระทบจากกระบวนการขนส่งในทุกกระบวนการของบริษัทโดยให้มีการคลุมผ้าใบเพื่อลดผลกระทบจากฝุ่นของสินค้าและวัตถุดิบ เพื่อลดผลกระทบเรื่องฝุ่นจากกระบวนการขนส่งที่เกี่ยวข้อง	การควบคุมรถบรรทุกทุกชนิดที่มีการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ ดำเนินการให้มีการคลุมผ้าใบคลุมผ้าใบเพื่อลดผลกระทบจากฝุ่นของสินค้าและวัตถุดิบเพื่อลดผลกระทบเรื่องฝุ่นจากกระบวนการขนส่งที่เกี่ยวข้อง

6) วัตถุดิบสำหรับการผลิตหินอ่อนแผ่นสำเร็จรูปและการผลิตงานหัตถกรรมจากเศษหินอ่อน

ในการผลิตหินอ่อนแผ่นจะใช้หินอ่อนแท่งที่ได้มาจากการทำเหมืองของ TMC หรือหินอ่อนแท่งที่นำเข้ามาจากต่างประเทศมาผ่านกระบวนการแปรรูปเพื่อให้ได้ขนาดมาตรฐานหรือขนาดตามความต้องการของลูกค้า

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ

สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบที่สำคัญต่อการผลิตในประเทศและต่างประเทศประจำปี 2567		
มูลค่ายอดซื้อในประเทศและต่างต่างประเทศ ประจำปี 2567	บาท	565,841,874
อัตราการจัดซื้อสินค้าและบริการภายในประเทศ ประจำปี 2567	บาท	558,618,932
(คำนวณเปอร์เซ็นต์ตามใบแจ้งหนี้) (GRI : 204-1)		99%
อัตราการจัดซื้อสินค้าและบริการต่างประเทศ ประจำปี 2567	บาท	7,222,942
(คำนวณเปอร์เซ็นต์ตามใบแจ้งหนี้)		1%
จำนวนคู่ค้าวัตถุดิบหลักที่สำคัญ	ราย	26

ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ

(GRI: 2-6 bii)

จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ (ราย) : 26

คู่ค้าผู้ผลิตหินปูนและคู่มือที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบหินปูน

บริษัทมีการจัดหาหินปูนจากผู้จัดหาที่มีประจําการดำเนินการเหมืองหินปูนในบริเวณใกล้เคียง ได้แก่ แหล่งหินปูนในจังหวัดสระบุรี และลพบุรี ที่ได้คุณภาพตรงตามที่ต้องการ ปัจจุบันบริษัทมีการซื้อวัตถุดิบหินปูนสำหรับใช้ในกระบวนการผลิตหลักจากบริษัท หินอ่อน จำกัด (“TMC”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดย TMC มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเหมืองหิน โดยบริษัทได้เข้าบริหารจัดการเหมืองหินปูน เพื่อการผลิตและจัดหาวัตถุดิบหินปูนให้มีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการ บริษัทจึงได้เข้าทำสัญญาซื้อขายหินปูนระยะเวลายาว กับ TMC ซึ่งสัญญาซื้อขายมีผลตั้งแต่วันที่ 2563 และมีนโยบายในการจัดซื้อจัดหาหินปูนส่วนใหญ่ร้อยละ 80 % ของปริมาณที่ต้องการจาก TMC

คู่มือเกี่ยวกับวัตถุดิบหินปูนซึ่งเป็นผู้รับจ้างในการ โม่ บด ย่อยหินปูน ได้แก่ คู่มือโรงโม่หินโดยรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์หินปูนและผลพลอยได้จากเหมืองหินปูน

บมจ.สุรศักดิ์ฯ ได้จัดทีมจัดการบริหารเหมืองหินปูน โดยเป็นผู้รับจ้างให้กับบริษัทย่อย และได้มีการทำสัญญาว่าจ้างให้โรงโม่หิน ที่เป็นโรงโม่หินที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งเหมืองหินปูนของบริษัท เพื่อทำการย่อยหินปูนให้มีขนาดตามที่ต้องการ โดยกระบวนการผลิตหินปูนที่ได้จากหน้าเหมืองจะได้ผลิตภัณฑ์หลักใน 5 ผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย KFS_L, KFS_S, Ready Mix, หินคลุก และหินฝุ่น โดยสินค้า KFS_L และ KFS_S บริษัทย่อยมีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาวและจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ทั้งหมดให้กับบริษัท ในส่วนผลิตภัณฑ์ Ready Mix, หินคลุก และหินฝุ่นมีจัดเก็บกองในพื้นที่ของ โรงโม่หินผู้รับว่าจ้าง โดยการว่าจ้างดังกล่าวมีสัญญาจ้างตั้งแต่วันที่ 2563

คู่มือผู้จำหน่ายเชื้อเพลิง

บริษัทมีการจัดซื้อเชื้อเพลิงถ่านหินเพื่อใช้ในการผลิตจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ 2-3 ราย โดยผู้จำหน่ายในประเทศเป็นผู้จำหน่ายที่มีการซื้อเป็นประจำและเป็นผู้จำหน่ายที่นำเข้าเชื้อเพลิงชนิดความร้อนสูง จากต่างประเทศและปัจจุบันเป็นผู้จำหน่ายหลัก โดยเริ่มมีการซื้อขายจากผู้จำหน่ายหลักดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 2566 ส่วนผู้จำหน่ายในต่างประเทศมีการซื้อขายจากผู้จำหน่ายหลายราย แต่ไม่ใช่คู่ค้าที่ซื้อขายประจำ ทั้งนี้เนื่องจากการซื้อขายในต่างประเทศเป็นการเสนอขายที่ต้องมีการประมูลราคา และจำนวนการจัดส่งที่ค่อนข้างสูง การจัดซื้อจัดหาจึงจำเป็นต้องพิจารณาถึงปริมาณที่เสนอขายว่าเป็นปริมาณที่บริษัทต้องการ หรือมีวงเงินในการนำเข้าและมีสถานที่

จัดเก็บเพียงพอ หากมีคู่ค้าที่เสนอขายในปริมาณ และราคาที่เหมาะสมกับความต้องการ บริษัทจะมีการสั่งซื้อโดยจัดซื้อผ่านการบริหารจัดการ โดยที่ปรึกษาด้านเชื้อเพลิงซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านการจำหน่ายเชื้อเพลิงและเป็นกลุ่มบริษัทในเครือของผู้ถือหุ้นหลักในกลุ่ม GP กลุ่ม

คู่ค้าผู้ผลิตอิฐทนไฟ

วัสดุทนไฟ ถือเป็นวัสดุที่จำเป็นสำหรับการก่อผนังเตาเผาปูนขาวเพื่อช่วยลดอุณหภูมิความร้อนจากการเผาภายในเตาไม่ให้เกิดผลกระทบต่อโครงสร้างผนังเหล็กของเครื่องจักรเตา บริษัทมีการจัดทำแผนและระยะเวลาการเปลี่ยนอิฐผนังเตาใหม่ ทุก 5-6 ปี และด้วยคู่ค้าที่เป็นผู้ผลิตอิฐทนไฟที่ได้คุณสมบัติและคุณภาพมีจำนวนจำกัด และเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ เป็นหลัก ปัจจุบันบริษัทมีการนำเข้าอิฐทนไฟจากผู้ผลิตจากต่างประเทศที่มีฐานการผลิตในประเทศออสเตรเลีย ประเทศจีน และประเทศอินเดีย และเป็นคู่ค้าหลักที่มีการจัดซื้อจัดหา ระยะเวลาและมีการติดต่อซื้อขายระยะเวลามากกว่า 10 ปี

จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่สำคัญ

GRI 308-1

เป็นคู่ค้าวัตถุดิบประเภท หิน แร่ เชื้อเพลิง ผู้รับเหมาการผลิตวัตถุดิบ และบริการจัดส่ง ที่มีความสำคัญ ซึ่งมีการซื้อขายต่อเนื่อง โดยคู่ค้าที่มียอดซื้อขายระหว่างปี 2567 โดยสรุป รวม 26 ราย เป็นคู่ค้าภายในประเทศรวม 20 ราย และคู่ค้าต่างประเทศ 6 ราย

แนวทางการบริหารจัดการคู่ค้า

บริษัทฯ มุ่งพัฒนากระบวนการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้สอดคล้องตามแนวทางการจัดการตามกรอบดำเนินการด้านความยั่งยืน (Sustainable Supply Chain Management) ด้วยตระหนักถึงความสำคัญจากผลกระทบทั้งด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาลที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการต่าง ๆ ภายใต้การดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเพื่อกำกับกิจการในแต่ละกระบวนการให้มีการดำเนินการอย่างโปร่งใส โดยกำหนดกรอบเพื่อเป็นแนวทางการจัดการคู่ค้าไว้ ดังนี้



1. กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

กลุ่มบริษัท จะประเมินและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ โดยใช้หลักเกณฑ์ประเมินที่ครอบคลุมด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล และความต่อเนื่องธุรกิจ

2. การประเมินความเสี่ยงและการจำแนกประเภทคู่ค้า

บริษัทฯ กำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินความสำคัญของคู่ค้า (Critical Supplier) และความเสี่ยงด้าน ESG (ESG Risk) เพื่อจัดกลุ่มคู่ค้าตามความเสี่ยง โดยพิจารณาความเสี่ยง โดยการประเมินจำนวนคู่ค้าที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตาม ลักษณะสินค้าและการให้บริการจากคู่ค้า การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละกลุ่มสินค้าและการให้บริการ รวมถึงโอกาสของความเสี่ยงในการจัดซื้อจัดหาสินค้าและบริการในแต่ละประเภท และถิ่นฐานของคู่ค้า เพื่อกำหนดจำแนกประเภทคู่ค้า เพื่อให้สามารถบริหารจัดการคู่ค้าได้อย่างเหมาะสม โดยสามารถแบ่งประเภท คู่ค้าดังนี้

2.1 คู่ค้าลำดับที่ 1 คู่ค้ารายสำคัญ (Critical Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการโดยตรงแก่องค์กร

คู่ค้าทางอ้อมรายสำคัญ (Critical Non-Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการแก่คู่ค้า ลำดับที่ 1 หรือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบ และเชื้อเพลิงที่ควรดำรงความสัมพันธ์เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบสำรองในอนาคต

2.2 คู่ค้าลำดับที่ 2 คู่ค้าทางตรงทั่วไป (Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้าทั่วไปที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการโดยตรงแต่องค์กรที่มีการติดต่อซื้อขายเป็นครั้งคราว

คู่ค้าทางอ้อม (Non-Tier 1 Suppliers)

หมายถึง คู่ค้าที่เป็นผู้ผลิต หรือบริการแก่คู่ค้า ลำดับที่ 2

3. การตรวจประเมินการดำเนินงานของคู่ค้า

บริษัทฯ จะมีการลงพื้นที่ตรวจประเมินคู่ค้ารายสำคัญ (Supplier Site Visit) ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่าย วิศวกรรม หรือ วิศวกรสังกัดของบริษัทย่อย, เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย, นักธรณีวิทยา, หรือผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอก, ผู้สอบบัญชี หรือผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน, ฝ่ายงานซ่อมบำรุง หรือผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ เช่นตัวแทนผู้ถือหุ้น ตัวแทนลูกค้า ที่ขอเข้าตรวจสอบกระบวนการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่า หรือการดำเนินการด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล (ESG) เป็นต้น

4. การสร้างความสัมพันธ์และการพัฒนาคู่ค้า

ภายหลังจากขั้นตอนการตรวจประเมินคู่ค้ารายใดที่มีความเสี่ยงสูง (High Risk) บริษัทฯ จะดำเนินการเข้าตรวจประเมินคู่ค้าเชิงรุก เพื่อค้นหาความเสี่ยงที่แท้จริง และจัดทำแผนการแก้ไขและป้องกันข้อบกพร่อง (Corrective and Preventive action plan) เพื่อใช้ติดตามการแก้ไขข้อบกพร่องของคู่ค้า พร้อมทั้งอบรมให้ความรู้ รวมถึงให้คำแนะนำเพื่อให้คู่ค้า ผู้รับเหมา ผู้ให้บริการภายใต้กระบวนการที่เกี่ยวข้อง มีความเข้าใจ และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง ปลอดภัย เพื่อลดความเสี่ยงภายใต้กระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจ

5. การร่วมพัฒนาคู่ค้า (Supplier Development Program)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพ และยกระดับความสามารถในการผลิตและการให้บริการของคู่ค้าให้ เป็นไปตามมาตรฐาน รวมถึงข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงการกำกับเพื่อให้การดำเนินการภายใต้กระบวนการที่เกี่ยวข้องในธุรกิจดำเนินการอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม โดยมีการจัดให้มีการอบรม หรือการอบรมให้กับผู้รับเหมา หรือผู้รับเหมาช่วงในรายที่มีโอกาสเสี่ยง หรือผู้รับเหมารายที่สำคัญที่ต้องมีการให้บริการตามมาตรฐาน หรือตามข้อกำหนดของลูกค้า รวมถึงการจัดให้มีการตรวจประเมิน หรือจัดการให้ความอบรมความรู้สำหรับผู้รับเหมารายใหม่ หรือการจัดอบรมด้านความปลอดภัยประจำปี เพื่อร่วมพัฒนาระบบการทำงานในทุกกระบวนการให้เกิดความปลอดภัย และการดำเนินการตามกรอบแนวทางด้านความยั่งยืน

บริษัทมีการจัดทำจรรยาบรรณธุรกิจและแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องสามารถดูรายละเอียดแนวทางปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงจรรยาบรรณเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง และแนวทางปฏิบัติทั้งกับคู่ค้า และ



เจ้าหน้าที่ รวมถึงแนวปฏิบัติเพื่อส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้าง Green Procurement ซึ่งรายละเอียดแนวทางการปฏิบัติสำหรับคู่ค้า รายละเอียดได้จากเอกสารจรรยาบรรณด้านการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเผยแพร่ข้อมูลโดยสามารถดาวน์โหลดจากหน้าเว็บไซต์ ของบริษัท โดยหน่วยงานที่รับผิดชอบงานจัดซื้อหาได้ดำเนินการจัดส่งข้อมูลจรรยาบรรณธุรกิจและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อแจ้งแนวปฏิบัติด้านการจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงแนวทางการส่งเสริมด้าน Green Procurement ให้กับคู่ค้า หรือ Supplier ของบริษัท และได้คัดย่อเนื้อหาบางส่วนเพื่อให้คู่ค้าได้ลงนาม และประทับตรายืนยันการรับทราบผ่านระบบตอบกลับตามหนังสือแจ้งของบริษัท

โดยมีการกิจกรรม Suppliers Day และ Supplier Site Visit โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมพัฒนากระบวนการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่าและลดผลกระทบภายในกระบวนการร่วมกันเพื่อประโยชน์กับบริษัทและกับคู่ค้าเพื่อได้รับข้อมูลความต้องการและแนวทางการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐานการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าโดยเป็นแนวทางสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า นโยบายและการเป็นแนวร่วมในการต่อต้านการทุจริต การให้ข้อมูล และอบรมแนวปฏิบัติตามกรอบการพัฒนาความยั่งยืนซึ่งคู่ค้าควรดำเนินการเพื่อให้เป็นกรอบของกฎหมายแรงงาน การดำเนินการตามกรอบสิทธิมนุษยชนที่สำคัญ การจัดการเพื่อให้เกิดความปลอดภัยและอาชีวอนามัยที่ดีต่อแรงงานและผู้มีส่วนได้เสีย การลดผลกระทบในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชน เป็นต้น

Supplier Day



Supplier Site Visit



(GRI:205-2)

รายงานการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ประจำปี 2567 (Sustainable Supply Chain Management)

ปี 2567 มีจำนวนคู่ค้าที่มีการซื้อขายรวม	380 ราย	คู่ค้าจัดลำดับที่สำคัญ (Critical Tier 1)		
		15 ราย (4%)	ในประเทศ 14 ราย	ต่างประเทศ 1 ราย
จำนวนครั้งของการเกิดหยุดชะงัก หรือเกิดอุบัติเหตุชั้นร้ายแรงที่มีสาเหตุจากการบริหารจัดการสายโซ่อุปทาน				
เป้าหมายปี 2567		ผลการดำเนินงานปี 2567		
0 ครั้ง		0 ครั้ง		
		บรรลุเป้าหมาย		
จำนวนคู่ค้า ที่ตอบกลับและรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้าและลงนามเป็นแนวร่วมปฏิบัติต่อต้านทุจริตและดำเนินการตามจรรยาบรรณการจัดซื้อจัดจ้าง (GRI:205-2)				
เป้าหมาย ปี 2567		ผลการดำเนินงานปี 2567		
ไม่น้อยกว่า 25% จากจำนวนคู่ค้าทั้งหมด		246 ราย = 53 % จากจำนวนคู่ค้าที่ทำการซื้อขายกัน		บรรลุเป้าหมาย
วิธีการสำรวจโดยใช้ประเมิน และคู่ค้าเป็นผู้ประเมินตนเอง				
ผลการตอบแบบประเมินตนเอง ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาลจากคู่ค้า				
ปี 2567			จำนวนราย	
จำนวนคู่ค้า ได้รับการประเมินด้านสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และความปลอดภัย			ผลประเมิน	206 ราย
จากแบบประเมินที่ตอบ ในเรื่อง			60-70	11
- ประเด็นผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม			71-80	15
- ประเด็นผลกระทบด้านสิทธิมนุษยชน แรงงานเด็ก, แรงงานบังคับ			81-90	53
- ประเด็นผลกระทบด้านธรรมาภิบาลอย่างมีนัยสำคัญ			90-100	127
การประเมินความเสี่ยงคู่ค้าในกลุ่ม Critical Tier 1				
คู่ค้าที่ Critical Tier 1 มีจำนวน 15 ราย คิดเป็น 4% เทียบจากจำนวนคู่ค้าทั้งหมดที่มีการซื้อขาย ซึ่งคู่ค้า Critical Tier 1 มีการประเมินความเสี่ยงพื้นฐาน และความเสี่ยงตามหัวข้อความเสี่ยงที่บริษัทให้ความสำคัญ โดยสรุปมี คู่ค้าที่มีความเสี่ยงพื้นฐาน จำนวน 3 ราย โดยไม่มีคู่ค้าที่มีประเด็นความเสี่ยงสูง และไม่พบข้อร้องเรียนจากคู่ค้า				