



บริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

จรรยาบรรณคู่ค้า
(Supplier Code of Conduct Guidelines)

อนุมัติและประกาศโดยคณะกรรมการบริษัท
กุมภาพันธ์ 2566

จรรยาบรรณคู่ค้า

บทนำ

บริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยความโปร่งใส สุจริตเป็นไปตามกฎหมาย รวมถึงให้ความสำคัญต่อหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และความรับผิดชอบต่อสังคม ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้กำหนดจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) เพื่อให้คู่ค้าใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม คำนึงถึงสิทธิมนุษยชน เกิดความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทจะมีการติดตามการดำเนินการให้เป็นไปตามจรรยาบรรณนี้อย่างเคร่งครัด เพื่อส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและคู่ค้าเติบโตไปพร้อมกันอย่างยั่งยืน

นิยาม

บริษัท	หมายถึง	บริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
Supplier / คู่ค้า	หมายถึง	ผู้ขายสินค้า ผู้รับจ้าง และ/หรือ ผู้ให้บริการ ทั้งที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาแก่บริษัท รวมถึงผู้รับจ้างช่วง ของผู้ขายสินค้า ผู้รับจ้าง และ/หรือผู้ให้บริการดังกล่าว
ผู้มีส่วนได้เสีย	หมายถึง	ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า คู่แข่ง เจ้าหนี้ ภาครัฐ ภาคเอกชน สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม หรือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการดำเนินงาน

แนวปฏิบัติ

1. จรรยาบรรณทางธุรกิจ (Business Ethics)

■ ความซื่อสัตย์และจริยธรรม

การดำเนินธุรกิจของคุณต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้อง ซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ ควบคู่กับการมีจริยธรรม ซึ่งรวมถึงการดำเนินการดังต่อไปนี้

- ก) การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง
- ข) ไม่กีดกันหรือร่วมมือกับบุคคลอื่นกีดกันหรือขัดขวาง อันทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรม
- ค) จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสและรับเรื่องร้องเรียน (Whistleblowing Channels) จากพนักงาน ผู้มีส่วนได้เสียและผู้มีส่วนที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ รวมถึงมีมาตรการปกป้องผู้แจ้งเบาะแสหรือร้องเรียน

■ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- ก) ไม่สนับสนุนผลประโยชน์ทับซ้อนหรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ต้องมีกระบวนการบริหารจัดการอย่างเหมาะสมเพื่อให้มั่นใจว่าบุคคลที่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้องอย่างมีสาระสำคัญไม่มีส่วนในกระบวนการตัดสินใจในเรื่องนั้น
- ข) ต้องไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในความสัมพันธ์อันใดกับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท เพื่อให้ได้ซึ่งผลประโยชน์โดยมิชอบหรือเป็นผู้มีผลประโยชน์ขัดกันทางธุรกิจกับบริษัท และต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวหรือเอื้อประโยชน์แก่บุคคลใกล้ชิด จากตำแหน่ง หน้าที่ และโอกาสต่าง ๆ จากการปฏิบัติงานร่วมกับบริษัท

■ การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

ลูกค้าต้องไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการเรียกรับ ขอบ หรือรับผลประโยชน์ตอบแทนอื่นใด ไม่ว่าจะสิ่งที่ได้รับนั้นจะเป็นเงินสด ของกำนัล หรือผลประโยชน์ตอบแทนอื่นใด การเลี้ยงรับรองอื่นใด เพื่อประโยชน์ต่อตนเอง ครอบครัว และบุคคลที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเพื่อสร้างความสัมพันธ์ ช่องทางหรือโอกาสในการสร้างประโยชน์ทางธุรกิจอย่างไม่เหมาะสม อันอาจนำไปสู่การทุจริตคอร์รัปชันรวมถึงการก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งรวมถึงการดำเนินการดังต่อไปนี้

- ก) ไม่มีการดำเนินการใด ๆ ที่เข้าข่ายหรือมีความเสี่ยงต่อการกระทำผิดกฎหมายเรื่องการทุจริตคอร์รัปชัน
- ข) ไม่เสนอให้ของขวัญ ของกำนัล เงินสินบน ค่าธรรมเนียม บริการ ส่วนลด สิทธิพิเศษอื่น ๆ รวมถึงผลประโยชน์ใด ๆ หรือการเลี้ยงรับรองแก่พนักงานหรือผู้บริหารของบริษัท รวมถึงบุคคลอื่นใดที่ปฏิบัติหน้าที่ในนามบริษัทที่อาจทำให้ถูกตีความได้ว่าเอื้อประโยชน์ต่อลูกค้าอย่างไม่เป็นธรรม

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งหวังให้คู่ค้ากำหนดมาตรการหรือแนวทางป้องกันไม่ให้ลูกจ้าง/พนักงานของคู่ค้ามีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทุจริตคอร์รัปชัน และให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตของบริษัทที่เผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัท

2. ด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงาน (Labor Practice and Human Right)

■ การปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญา

คู่ค้าต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางธุรกิจตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้อย่างโปร่งใสเป็นธรรมและเป็นไปตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ

■ การเคารพสิทธิมนุษยชนและแรงงาน

- ก) ไม่เลือกปฏิบัติหรือกีดกันแรงงาน อันเนื่องมาจากความแตกต่างด้านเชื้อชาติ สีผิว ศาสนา เพศ อายุ การศึกษา สัญชาติ สิทธิความเป็นพลเมือง สถานะทางสังคม ความนิยมทางเพศ ความพิการ หรือเรื่องอื่นใด
- ข) ไม่กระทำหรือสนับสนุนให้มีการบังคับใช้แรงงาน รวมถึงการคุกคาม ขู่เข็ญ กักขัง ข่มขู่ การค้ามนุษย์ การล่วงละเมิด หรือการใช้ความรุนแรงต่อแรงงานในทุกรูปแบบ
- ค) การจ้างแรงงานเด็ก การใช้แรงงานสตรีมีครรภ์ และการจ้างแรงงานต่างด้าว ต้องดำเนินการให้เป็นไปตามที่กฎหมายแรงงานกำหนด
- ง) ไม่ให้ลูกจ้างทำงานเป็นเวลานานเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด กรณีมีการทำงานล่วงเวลาต้องเป็นไปตามความสมัครใจของลูกจ้าง รวมทั้งจัดให้มีวันหยุดและวันลาไม่น้อยกว่าที่กฎหมายแรงงานกำหนด
- จ) จ่ายค่าจ้าง ค่าทำงานล่วงเวลา ค่าทำงานในวันหยุด และผลประโยชน์ที่ลูกจ้างพึงได้รับอย่างถูกต้องเป็นธรรมไม่ต่ำกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนดและตรงตามกำหนดเวลา
- ฉ) มีมาตรฐานการจ้างงานที่ชัดเจนและสอดคล้องกับข้อกำหนดทางกฎหมายและกฎระเบียบ

3. อาชีวอนามัยและความปลอดภัย (Safety and Occupational Health)

- ก) ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน คู่ค้าต้องจัดการดูแลและรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน ของผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องและต้องเป็นไปตามพระราชบัญญัติเรื่องอาชีวอนามัย กฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องมีการเตรียมความพร้อมรับมือต่อเหตุการณ์ฉุกเฉิน
- ข) อุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคล จัดให้มีอุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคลให้กับลูกจ้างที่สอดคล้องตามความเสี่ยงอย่างเพียงพอ พร้อมใช้งานและควบคุมให้เกิดการใช้งาน

- การปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลและการรักษาความลับ

คู่ค้าต้องใช้ข้อมูลที่ได้รับจากการให้บริการแก่บริษัทด้วยความระมัดระวังและเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่มีการกำหนดเป็นการเฉพาะสำหรับการให้บริการนั้น ๆ ต้องมีการจัดเก็บข้อมูลของบริษัทที่ได้รับให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด และมีแนวทางในการดูแลรักษาความปลอดภัยของข้อมูลดังกล่าวที่มีความมั่นคงปลอดภัยเพื่อป้องกันการสูญหาย เข้าถึง ใช้ เปลี่ยนแปลง แก้ไข หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลโดยปราศจากอำนาจหรือโดยมิชอบ ซึ่งรวมถึงปราศจากความยินยอมเป็นหนังสือจากบริษัท ตลอดจนจัดให้มีการป้องกันการเข้าถึง โดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ในการให้บริการแก่บริษัท เพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลและการนำข้อมูลไปใช้โดยขัดต่อกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องหรือนำไปสู่การดำเนินการใด ๆ ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญาการให้บริการ

- การเคารพสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา

คู่ค้าต้องเคารพสิทธิ ไม่ยกยอก หรือใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทและผู้อื่นในทางที่ผิด และระมัดระวังไม่ให้เกิดการละเมิดสิทธิดังกล่าว เว้นแต่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องแล้วเท่านั้น และต้องกำหนดมาตรการการป้องกันที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการเปิดเผยหรือใช้ทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าวโดยไม่ได้รับอนุญาต

4. ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social & Environmental Responsibility)

- ก) คู่ค้าต้องดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม และปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับและมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง
- ข) ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ใส่ใจในการรักษาสิ่งแวดล้อมและต้องส่งผล กระทบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด
- ค) ร่วมดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า อาทิ น้ำ ไฟฟ้า น้ำมัน กระดาษ เป็นต้น ลดการใช้ทรัพยากรสิ้นเปลืองรวมถึงการดำเนินการร่วมกับบริษัทเพื่อส่งเสริมการพัฒนาความยั่งยืนด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม การดำเนินการเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
- ง) ให้ความสำคัญต่อการจัดการขยะและของเสียจากการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อม อาทิ การลดผลกระทบตามแนวทาง 3R คือ ลดการใช้ (Reduce) การใช้ซ้ำ (Reuse) และการนำมาใช้ใหม่ (Recycle)
- จ) ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาชุมชน/สังคม และมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิต สร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้กับชุมชนและสังคมไทยตามโอกาสและความเหมาะสม
- ฉ) ปรับปรุงประสิทธิภาพ และพัฒนานวัตกรรม ร่วมคิด ดำเนินการ ตลอดจนแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์เพื่อให้เกิดการปรับปรุงพัฒนากระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่องอันนำมาซึ่งการเพิ่มประสิทธิภาพหรือนวัตกรรมในธุรกิจร่วมกัน

5. ช่องทางการแจ้งเบาะแส และข้อร้องเรียน (Whistleblowing Channels)

กรณีที่คู่ค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มมีข้อสงสัย หรือพบเห็นการกระทำที่สงสัยว่าเป็นการฝ่าฝืนกฎหมาย ข้อบังคับ หรือจรรยาบรรณ สามารถแจ้งเบาะแส หรือข้อร้องเรียน พร้อมส่งรายละเอียดหลักฐานต่าง ๆ ในช่องทางการติดต่อ ดังนี้

จดหมายอิเล็กทรอนิกส์

e-mail : corpsecretary@thairelife.co.th หรือ auditsecretary@thairelife.co.th

จดหมายธรรมดา ส่งถึง

เลขานุการบริษัท หรือ เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 92/7 อาคารสารธานี 2 ชั้น 6 ถนนสาทรเหนือ

แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

ทั้งนี้ บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบตามขั้นตอนและบันทึกการสอบสวนไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยไม่เปิดเผยชื่อผู้แจ้งเบาะแส รวมทั้งดำเนินการจัดเก็บข้อมูลการร้องเรียนเป็นความลับ ตลอดจนมีแนวทางเพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสอย่างชัดเจน

การจัดการห่วงโซ่อุปทานของบริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

กิจกรรมหลัก (Primary Activities)

บริษัทประกอบธุรกิจประกันภัยต่อด้านชีวิตทุกประเภท ธุรกิจของบริษัทเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจประกันชีวิต ช่วยให้บริษัทประกันชีวิตมีความสามารถในการแข่งขัน สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และยังเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ เป็นส่วนหนึ่งของขีดความสามารถขององค์กรเพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่สำคัญ คือ การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

Strong balance sheet	Risk management	Product Development	Underwriting & Claim Management	Attractive Service
<ul style="list-style-type: none"> • Tool for maximize financial performance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tools for risk management and maximize capacity utilization. 	<ul style="list-style-type: none"> • Product that increase sales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Technical knowledge for operation and emerging risk. 	<ul style="list-style-type: none"> • Service that meet end users' need.

กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities)

Set up	Infrastructure	Human Resource	Public Relations	Compliance
<ul style="list-style-type: none"> • การจัดหาที่ตั้ง/สถานที่ทำงาน สำนักงาน 	<ul style="list-style-type: none"> • เครื่องมือที่ใช้ในการทำงาน และระบบงานต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> • การจัดหาจัดจ้างพนักงาน • สวัสดิการพนักงาน 	<ul style="list-style-type: none"> • การสื่อสารประชาสัมพันธ์ • การเปิดเผยข้อมูล 	<ul style="list-style-type: none"> • การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับของหน่วยงานกำกับ

การคัดเลือกคู่ค้า (คู่ค้าใหม่/คู่ค้าปัจจุบัน)

บริษัทให้ความสำคัญในการคัดเลือกคู่ค้าให้เป็นไปอย่างถูกต้องตามความเหมาะสมภายใต้คำสั่ง ประกาศ และระเบียบที่บริษัทกำหนด และสอดคล้องกับนโยบายที่เกี่ยวข้องของบริษัท โดยมีการคัดเลือกคู่ค้าอย่างเป็นธรรม โปร่งใส และสนับสนุนคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม หลีกเลี่ยงการทำธุรกรรมกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่มีพฤติกรรมที่ส่อไปในทางทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าคู่ค้าจะสามารถส่งมอบสินค้าและบริการได้ตรงตามความต้องการของบริษัท บริษัทมีการทบทวนและประเมินคุณสมบัติของคู่ค้า รวมถึงการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่โดยพิจารณาคุณสมบัติดังนี้

1. ราคา และค่าบริการ
2. คุณภาพสินค้าและบริการหลังการขาย
3. มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ
4. ผลการดำเนินงานและสถานะทางการเงิน/แผนบริการความต่อเนื่องทางธุรกิจ/การดำเนินงานด้านความยั่งยืน (ESG)

การจัดกลุ่มคู่ค้าสำคัญ

บริษัทให้ความสำคัญกับคู่ค้าของบริษัทในทุกกลุ่ม และได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้าสำคัญ ดังนี้

- คู่ค้าสำคัญ (Critical Tier 1) หมายถึง คู่ค้าที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นคู่ค้าที่มีรายเดียวหรือน้อยรายหรือไม่สามารถทดแทนได้ มีผลกระทบในระดับสูงทำให้ธุรกิจเกิดความเสียหายได้หากต้องเปลี่ยนคู่ค้า
- คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1) หมายถึง คู่ค้าทั่วไปที่ไม่มีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท สามารถหาทดแทนได้ง่ายในตลาด

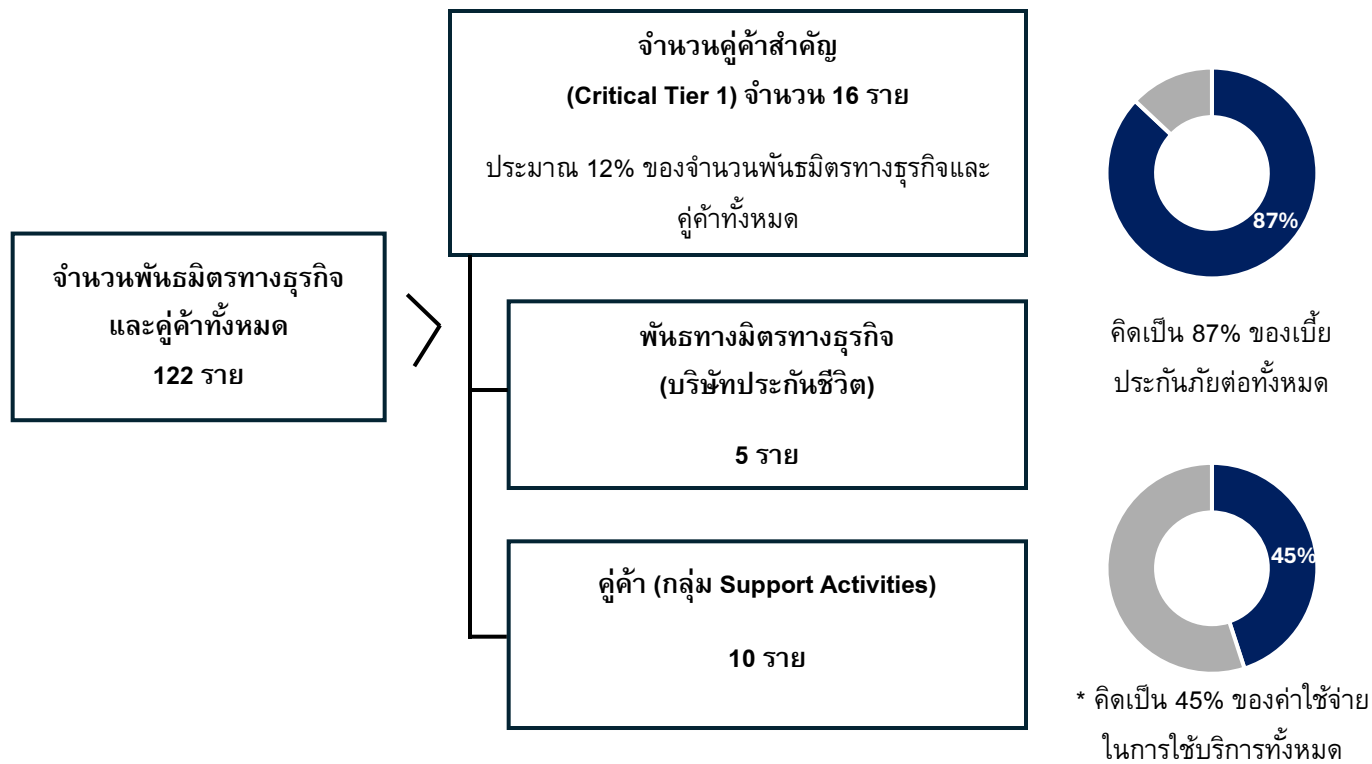
ขั้นตอนการพิจารณาจัดกลุ่มคู่ค้าสำคัญ

การดำเนินงานด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานของบริษัท ไทยรีประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เริ่มต้นจากการทบทวนกิจกรรมหลัก (Primary Activities) ซึ่งเป็นการทำธุรกิจแบบ B2B และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยทำการรวบรวมคู่ค้าที่มีการซื้อขายในรอบปี 2568 (Tier 1) มาทำการวิเคราะห์ เพื่อหาคู่ค้าที่มีความสำคัญกับบริษัท (Critical Tier 1) โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณา 3 ด้าน คือ

1. คู่ค้าที่มีปริมาณการซื้อขายสูงสุด
2. คู่ค้าที่จำหน่ายสินค้า หรือบริการที่มีความสำคัญกับการดำเนินกิจการ และ/หรือ
3. คู่ค้าที่ไม่สามารถเปลี่ยนทดแทนได้

จากนั้นทำการวิเคราะห์หลังเลิกในชั้นถัดไปของห่วงโซ่อุปทาน (Critical Non-Tier 1) หรือคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง โดยใช้หลักเกณฑ์เดียวกัน และคำนึงถึงผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของบริษัทเป็นหลัก ผลการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ดังนี้

1. คู่ค้าที่มีการซื้อขายในรอบปี 2568 (Tier 1) จำนวน 122 ราย
2. คู่ค้าที่มีความสำคัญกับบริษัท (Critical Tier 1) จำนวน 15 ราย
3. คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1) จำนวน 22 ราย



* พันธมิตรทางธุรกิจ จำนวน 5 ราย ไม่ได้นำไปเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท เนื่องจากพันธมิตรทางธุรกิจโดยหลักเป็นลูกค้าของบริษัท จึงเป็นการทำรายการค้าทางการขาย (รับเงินค่าเบี้ยประกัน) เป็นหลัก และมีค่าใช้จ่ายคือค่าสินไหมทดแทน ซึ่งใช้วิธี Net offset กันในการรับจ่ายเงิน

กระบวนการประเมินความเสี่ยงจากคู่ค้า

บริษัทฯ ดำเนินการประเมินความเสี่ยงจากคู่ค้าโดยอาศัยแนวทางและขั้นตอนดังต่อไปนี้:

1) การคัดเลือกและประเมินคู่ค้าเบื้องต้น

บริษัทฯ มีกระบวนการตรวจสอบสถานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือ และประวัติการดำเนินงานของคู่ค้าก่อนทำสัญญา เพื่อคัดกรองความเสี่ยงตั้งแต่ต้นทาง

2) การติดตามและประเมินอย่างสม่ำเสมอ

มีการติดตามสถานะของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ สถานการณ์ทางการเงินในอุตสาหกรรมของคู่ค้า และข่าวสารที่เกี่ยวข้อง

3) การกำหนดเกณฑ์การพิจารณาความเสี่ยง

บริษัทฯ กำหนดเกณฑ์วัดความเสี่ยง เช่น การผิดนัดชำระเงิน ความล่าช้าในการส่งมอบ ความเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างการบริหาร หรือผลกระทบจากเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจ/การเมืองในประเทศต้นทางของคู่ค้า

4) การมีแผนบริหารความเสี่ยงสำรอง

บริษัทฯ จัดเตรียมแนวทางสำรอง เช่น การกระจายคู่ค้าเพื่อป้องกันการพึ่งพิงคู่ค้าเพียงรายเดียว และการจัดทำสัญญาที่มีเงื่อนไขคุ้มครองผลประโยชน์ของบริษัท

จากผลการดำเนินการตามกระบวนการข้างต้นในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ประเมินว่าไม่มีคู่ค้าใดที่อยู่ในสถานะเสี่ยงสูง หรือมีแนวโน้มก่อให้เกิดผลกระทบด้านเศรษฐกิจต่อบริษัทฯ และไม่พบความเสี่ยงด้าน ESG ที่มีนัยสำคัญจากคู่ค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม