



LAW
CHULA

การอบรม แนวทางการรอกข้อมูลด้านสิทธิมนุษยชน แบบ 56-1 One Report

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทฤษฎีและตลาดหลักทฤษฎี

ร่วมกับ

คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Supply Chain & Stakeholders

ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ดร.ภูมิศิริ คำรงวุฒิ

SC & ST – โครงสร้าง

ส่วนที่ 2	SC-ST	การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ
	SC	SC-1 - การอธิบายห่วงโซ่อุปทาน
	ST	ST1-1 - การระบุกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย

- สำคัญ
- มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง
- อธิบาย

SC1-1.1 & SC1-1.1 – สำคัญ



เหตุผลและความสำคัญ



ความเชื่อมั่น



การปฏิบัติตาม
กฎหมาย



สังคมยอมรับ



ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน



ลดค่าใช้จ่าย



เสริมสร้างนวัตกรรม

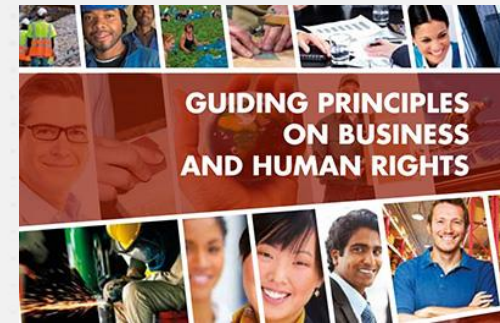


ดึงดูดการลงทุน

SC1-1.2 – มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่างมาตรฐานและ แนวทางสากลที่ บจ. อาจใช้อ้างอิงได้

- เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)
 - เป้าหมายที่ 8 งานที่ดีและเศรษฐกิจที่เติบโต
 - เป้าหมายที่ 16 สันติภาพ ยุติธรรม และสถาบันที่เข้มแข็ง และ
 - เป้าหมายที่ 17 ร่วมมือเพื่อพิชิตเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน
- หลักการชี้แนะแห่งสหประชาชาติว่าด้วยธุรกิจกับสิทธิมนุษยชน (UNGPs)
 - Principle 13
- GR Standards
 - GRI 103, 308 และ 414
- ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจพอร์เตอร์ (Porter's Value Chain)
- ห่วงโซ่คุณค่าระดับโลก-Global Value Chains (UNSC)
 - คู่มือการจัดการห่วงโซ่คุณค่าระดับโลก (Handbook on Accounting for Global Value Chains)
- ห่วงโซ่คุณค่าของการเกษตรและอาหาร (FAQ)
 - แนวทางสำหรับห่วงโซ่คุณค่าอาหาร (Developing Sustainable Food Value Chains Guiding Principle)
- ห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรม (UNIDO)
 - วินิจฉัยห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรม (Diagnostics for Industrial Value Chain Development)
- ห่วงโซ่อุปทานของการลงทุน (UNEP Finance Initiative)
 - การจัดการความเสี่ยง ESG ในห่วงโซ่อุปทานของบริษัทลงทุนและกองทุน (Managing ESG Risk In The Supply Chains Of Private Companies And Assets)
- ห่วงโซ่คุณค่าของบริการไอที (TIL)
 - การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทที่บริการไอทีตาม ITIL 4 Service Value Chain



SC1-1.3

อธิบาย

ประเด็น	คำแนะนำการแสดงผลข้อมูล	ตัวอย่างการแสดงผลข้อมูล																																																							
ลักษณะ	บจ. ควรอธิบายถึงห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจตามลำดับความสำคัญโดยแนวทางที่นิยมใช้ในการอธิบายลักษณะห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจคือการระบุถึงกิจกรรมหรือขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจของตน โดยให้ระบุว่าผู้มีส่วนได้เสียมีความสำคัญ หรือมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของ บจ. อย่างไร และสะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าที่ บจ. ส่งมอบให้ผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องในแต่ละกิจกรรม โดย บจ. ควรคำนึงถึงบริบทของกฎหมาย เกณฑ์มาตรฐานของหน่วยงานกำกับดูแล หรือข้อกำหนดนโยบาย และข้อจำกัดของ บจ. เอง ดังนั้นการจัดลำดับความสำคัญจึงเป็นเรื่องเฉพาะตัวของ บจ. ที่อาจจะแตกต่างจากบริษัทอื่น ๆ กรณีเป็น บจ. ที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นบริษัทอื่น (Holding Company) ควรระบุกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มบริษัทโดยพิจารณาตามสายธุรกิจหลักที่ บจ. เห็นว่าสำคัญและเหมาะสม ถ้าบริษัทในเครือดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มแต่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Holding Company ก็ควรจะระบุกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานบริษัทในเครือนั้นด้วย ทั้งนี้ บจ. สามารถนำเสนอข้อมูล ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจในรูปแบบการบรรยาย ตาราง รูปภาพ หรืออื่นๆตามที่ บจ. ว่าเหมาะสม	บจ. มีธุรกิจหลักคือการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออก แผนภาพต่อไปนี้จะแสดงถึงตัวอย่างของขั้นตอนในการระบุและจัดลำดับความสำคัญในการดำเนินการเกี่ยวกับความเสี่ยงต่อสังคม จากห่วงโซ่อุปทานการผลิตของธุรกิจของ บจ. ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ <table><tr><td>กิจกรรม</td><td colspan="5">งานธุรการ บัญชี การเงิน กฎหมาย (จัดจ้าง)</td></tr><tr><td rowspan="3">สนับสนุน</td><td colspan="5">งานบุคลากร การจ้างงาน การอบรมและพัฒนาบุคลากร</td></tr><tr><td colspan="5">การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต วิศวกรรมการผลิต การทดลองตลาด การวิจัยและพัฒนา (จัดจ้าง)</td></tr><tr><td colspan="5">การจัดหาซัพพลายเออร์ การจัดหาแหล่งเงินทุน การจ้างผลิต</td></tr></table><table><tr><td rowspan="4">กิจกรรมหลัก</td><td>จัดหา</td><td>ผลิตและ</td><td>ให้บริการขนส่ง</td><td>สาขาของ</td><td>สาขาของ</td></tr><tr><td>วัตถุดิบจาก</td><td>จัดหาบรรจุ</td><td>เพื่อกระจาย</td><td>บริษัทจัด</td><td>บริษัท</td></tr><tr><td>เกษตรกรใน</td><td>ภัณฑ์ใน</td><td>สินค้าออกไป</td><td>จำหน่ายแก่</td><td>ให้บริการ</td></tr><tr><td>เครือข่าย</td><td>โรงงานของ</td><td>ให้กับสาขาของ</td><td>ลูกค้าใน</td><td>หลังการขาย</td></tr><tr><td></td><td></td><td>บริษัท</td><td>บริษัททั่ว</td><td>พื้นที่</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td>ประเทศ</td><td></td><td></td></tr></table> ตัวอย่างลักษณะห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มบริษัท "กลุ่มบริษัทประกอบด้วย 12 บริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัดที่มีการดำเนินกิจการที่ต่างกััน แต่มีความเกี่ยวข้องกันโดยสำนักงานของบริษัท Holding Company กำหนดทิศทางและนโยบาย และควบคุมการทำงานของอีก 11 บริษัทด้วยวิธีการต่าง กลุ่มมีสายธุรกิจหลักที่คือการผลิตจัดจำหน่าย และให้บริการสินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์"	กิจกรรม	งานธุรการ บัญชี การเงิน กฎหมาย (จัดจ้าง)					สนับสนุน	งานบุคลากร การจ้างงาน การอบรมและพัฒนาบุคลากร					การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต วิศวกรรมการผลิต การทดลองตลาด การวิจัยและพัฒนา (จัดจ้าง)					การจัดหาซัพพลายเออร์ การจัดหาแหล่งเงินทุน การจ้างผลิต					กิจกรรมหลัก	จัดหา	ผลิตและ	ให้บริการขนส่ง	สาขาของ	สาขาของ	วัตถุดิบจาก	จัดหาบรรจุ	เพื่อกระจาย	บริษัทจัด	บริษัท	เกษตรกรใน	ภัณฑ์ใน	สินค้าออกไป	จำหน่ายแก่	ให้บริการ	เครือข่าย	โรงงานของ	ให้กับสาขาของ	ลูกค้าใน	หลังการขาย			บริษัท	บริษัททั่ว	พื้นที่					ประเทศ		
กิจกรรม	งานธุรการ บัญชี การเงิน กฎหมาย (จัดจ้าง)																																																								
สนับสนุน	งานบุคลากร การจ้างงาน การอบรมและพัฒนาบุคลากร																																																								
	การออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต วิศวกรรมการผลิต การทดลองตลาด การวิจัยและพัฒนา (จัดจ้าง)																																																								
	การจัดหาซัพพลายเออร์ การจัดหาแหล่งเงินทุน การจ้างผลิต																																																								
กิจกรรมหลัก	จัดหา	ผลิตและ	ให้บริการขนส่ง	สาขาของ	สาขาของ																																																				
	วัตถุดิบจาก	จัดหาบรรจุ	เพื่อกระจาย	บริษัทจัด	บริษัท																																																				
	เกษตรกรใน	ภัณฑ์ใน	สินค้าออกไป	จำหน่ายแก่	ให้บริการ																																																				
	เครือข่าย	โรงงานของ	ให้กับสาขาของ	ลูกค้าใน	หลังการขาย																																																				
		บริษัท	บริษัททั่ว	พื้นที่																																																					
			ประเทศ																																																						

ห่วงโซ่อุปทานภาคผลิต

บจ. ในภาคการผลิตอาจจะมีการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน หรืออยู่ในอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน โดยทั่วไปแล้วบริษัทในภาคการผลิตจะมีส่วนกิจกรรมหลัก (Primary Activities) ที่มักจะเป็นการผลิต และส่วนกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities)

ตัวอย่างการแสดงผลห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวกับกิจกรรมหลักของบริษัทมีดังนี้ (โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล)

- () โลจิสติกส์ขาเข้า (Inbound Logistics) (เช่น การจัดหา การรับ และการจัดเก็บวัตถุดิบ วัสดุ หรืออุปกรณ์)
- () การปฏิบัติการ (Operations) (เช่น การผลิต การแปรรูป หรือบริการหลัก)
- () โลจิสติกส์ขาออก (Outbound Logistics) (เช่น การบรรจุผลิตภัณฑ์ การจัดเก็บสินค้า หรือ การแจกจ่ายสินค้า)
- () การตลาดและการขาย (Marketing and Sales) (เช่น การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย หรือการขาย)
- () การบริการ (Service)

ตัวอย่างการแสดงผลห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวกับกิจกรรมสนับสนุน มีดังนี้

(โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล)

- () โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) (เช่น งานธุรการ บัญชี การเงิน และกฎหมาย)
- () การจัดการทรัพยากรมนุษย์ Human Resources Management) (เช่น งานบุคลากร การจ้างงาน การอบรมและพัฒนาบุคลากร)
- () การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) (เช่น ออกแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต วิศวกรรมการผลิต การทดลองตลาด การวิจัยและพัฒนา)
- () จัดซื้อจัดจ้าง (Procurement) (เช่น การจัดทำนโยบายและมาตรฐานด้านการจัดซื้อจัดจ้าง การเลือกและการจัดการซัพพลายเออร์ การจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือ การจัดหาแหล่งเงินทุน การจ้างผลิตหรือบริการ)

กิจกรรมหลัก

โลจิสติกส์ขาเข้า

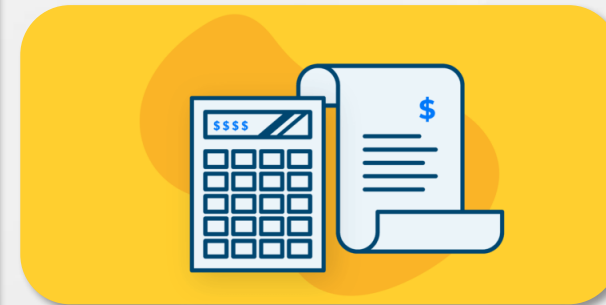
การขนส่งขาเข้าสำหรับบริษัทหมายถึงการหาเมล็ดกาแฟผ่านผู้ซื้อกาแฟที่บริษัทแต่งตั้งโดยเลือกเมล็ดกาแฟคุณภาพดีที่สุดจากผู้ผลิตในละตินอเมริกา แอฟริกาและเอเชีย ในกรณีของบริษัท ซื้อกาแฟที่บริษัทแต่งตั้งจะเป็นผู้จัดหาเมล็ดกาแฟเขียวหรือเมล็ดที่ยังไม่คั่วจากฟาร์มโดยตรง โดยจะส่งเมล็ดไปยังพื้นที่จัดเก็บหลังจากนั้นจะคั่วและบรรจุหีบห่อ มูลค่าเพิ่มของกาแฟเกิดจากการคั่วและบรรจุภัณฑ์ที่ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าการขาย จากนั้นเมล็ดกาแฟจะถูกส่งไปยังศูนย์กระจายสินค้า ซึ่งบางแห่งบริษัทเป็นเจ้าของและบางแห่งดำเนินการโดยบริษัทขนส่งอื่นๆ บริษัทไม่ได้จัดซื้อผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเพื่อให้มั่นใจในมาตรฐานคุณภาพสูงตั้งแต่การเลือกเมล็ดกาแฟ



กิจกรรมสนับสนุน

โครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานของบริษัทรวมถึงแผนกต่างๆ เช่น การจัดการ การเงิน กฎหมาย ฯลฯ ซึ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินงานร้านค้าของบริษัท บริษัทจ้างผู้จัดการธุรกิจในสำนักงานของบริษัท นอกจากนี้ยังมีผู้จัดการร้านในสถานที่ซึ่งช่วยดูแลร้านค้าที่ออกแบบมาอย่างดีและน่าพอใจ พร้อมบริการลูกค้าที่ดีโดยทีมพนักงานที่ทุ่มเท



ห่วงโซ่อุปทานภาคบริการ

บจ. ในภาคการบริการอาจเลือกอธิบายห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเช่นเดียวกับ บจ. ในภาคการผลิต ซึ่งเป็นการอธิบายห่วงโซ่อุปทานที่ใช้กันโดยทั่วไป แต่หาก บจ. พบว่าโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจดังกล่าวไม่เหมาะกับการดำเนินธุรกิจของตน ก็อาจพิจารณาโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจในภาคการบริการที่จะแสดงต่อไปนี้ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว บจ. ในภาคการผลิตจะมีกิจกรรมในการหาลูกค้า (Customer Acquisition) และกิจกรรมในการรักษาลูกค้า (Customer Retention)

ตัวอย่างการแสดงผลข้อมูลห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมในการหาลูกค้ามีดังนี้ (โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล)

ตัวอย่างการแสดงผลข้อมูลห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้อง() การสร้างลูกค้าเป้าหมายและการสนับสนุนก่อนการขาย (Sale Lead Generation and Pre-sale Support)

() การสนับสนุนการขาย ณ เวลาซื้อ (Sale Support at Purchase Time)

() การส่งสินค้าและการเปิดใช้งาน (Delivery and Activation)

ตัวอย่างการแสดงผลข้อมูลห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมในการรักษาลูกค้า มีดังนี้ (โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล)

() การสนับสนุนลูกค้าและการจัดการปัญหาลูกค้า (Customer Support and Account Management)

() การเรียกเก็บเงิน (Billing and Collection)

() การติดตาม (Tracking and Follow-up)

กิจกรรมในการหาลูกค้า

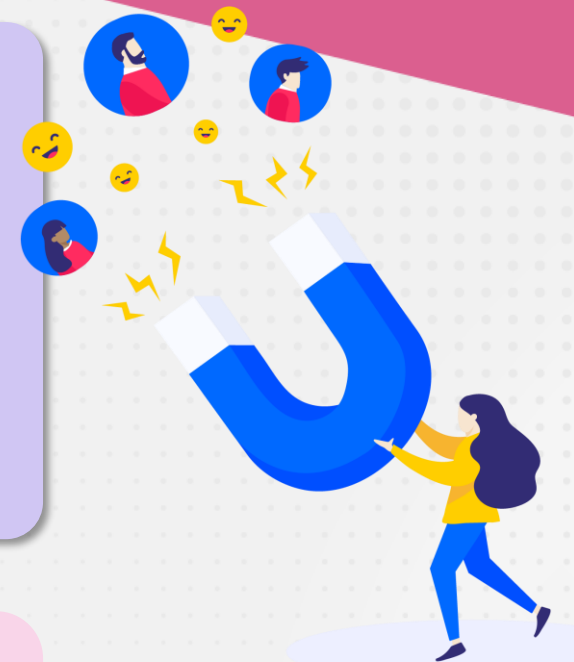
การขายการสร้างลูกค้าเป้าหมายและการสนับสนุนก่อนการขาย

บริษัทสร้างฐานลูกค้าเป้าหมายโดยอาศัยฐานข้อมูลเพื่อสนับสนุนการตลาด การติดต่อลูกค้าเพื่อการตลาด บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัยในการเก็บรักษาข้อมูล และความเป็นส่วนตัวของลูกค้า โดยบริษัทมีแนวนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่สอดคล้องกับกฎหมายและหลักการสากล

กิจกรรมในการรักษาลูกค้า

การสนับสนุนลูกค้าและการจัดการปัญหา

บริษัทตอบสนองความต้องการของลูกค้า และจัดการกับปัญหาของลูกค้า ผ่านหลายช่องทาง Live Chat และ Call Center โดย Live Chat จะเป็นช่องทางแรกในการติดต่อของลูกค้าซึ่งการให้บริการจะผ่านระบบอัตโนมัติได้ตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทอัปเดตและพัฒนาระบบ Live Chat อย่างต่อเนื่อง แต่ถ้าลูกค้ายังคงต้องการการบริการก็สามารถติดต่อกับ Call Center ของบริษัทซึ่งจะให้บริการโดยพนักงานของบริษัทที่ได้รับการอบรมด้านการให้บริการลูกค้าโดยเฉพาะ



SC1-1.2 – มาตรฐานที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่างมาตรฐานและแนวทางสากลที่ บจ. อาจใช้อ้างอิงได้

() เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)

- เป้าหมายที่ 8 งานที่ดีและเศรษฐกิจที่เติบโต

() GRL Standards

- GRI 102

() ผู้มีส่วนได้เสียประเภทต่าง ๆ (CIP)

- ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กร ภายนอกองค์กร และที่เกี่ยวข้องกับองค์กร (Internal, External and Connected Stakeholders by Chartered Institute of Procurement and Supply Chain)

() การเข้าไปมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสีย (UNDESA)

- แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Engagement Practical Guide)

() การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสีย (UNDP)

- การวิเคราะห์องค์กรและบริบทสำหรับ SDGs (Institutional and Context Analysis for The Sustainable Development Goals)
- ขั้นตอนที่ 3 ในการวิเคราะห์องค์กรและบริบท: การวิเคราะห์ ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Analysis)

() ผู้มีส่วนได้เสียเฉพาะกลุ่ม (UNSD)

- ผู้มีส่วนได้เสียเฉพาะกลุ่ม เช่น ผู้หญิง เด็ก และชนกลุ่มน้อย ตาม Major Groups and Other Stakeholders ภายใต้ Agenda 21 United Nations Sustainable Development



ST1-1.3 – อธิบาย

ประเด็น	คำแนะนำการแสดงผล
ภายในองค์กร	บจ. อาจระบุถึงผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กรซึ่งมีความสัมพันธ์กับห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจของ บจ. เช่น กรรมการ/ผู้บริหารพนักงาน ผู้ถือหุ้น และผู้อื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่น ๆ ทั้งนี้ บจ. อาจอธิบายถึงการมีส่วนร่วมของ บจ. และผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Engagement) รวมถึง ความต้องการ/ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย และแนวทางการตอบสนองรวมถึงความต้องการ/ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้น <u>ตัวอย่างการระบุผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร มีดังนี้</u> (โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล) () กรรมการบริษัท/ผู้บริหารระดับสูง () พนักงาน () ผู้ถือหุ้น () รัฐบาล () ผู้มีเกี่ยวข้องอื่น ๆ (โปรดระบุ)

ตัวอย่างการแสดงผล			
บริษัทมีบุคลากรที่มีส่วนได้เสียในบริษัทหลายประเภทและมีการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียภายใน ตามตารางต่อไปนี้			
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การมีส่วนร่วม	ความต้องการ และความคาดหวัง	การตอบสนอง
กรรมการ/ผู้บริหาร	การสำรวจเพื่อประเมินความพึงพอใจของกรรมการบริษัท/ผู้บริหารระดับสูง การประเมินผลงานประจำปีโดยพนักงานหรือบุคคลภายนอก	ต้องการคำตอบแทนและผลประโยชน์ แสดงผลงานว่าสามารถบริหารได้ดีและดำรงตำแหน่งต่อไป หวังว่ากรรมการ/ผู้บริหารสามารถวางแผนการจัดการความเสี่ยงต่อสังคม	มีแนวทางในการคัดเลือกกรรมการ/ผู้บริหารที่ดี กำหนดหน้าที่ สิทธิ และผลประโยชน์ของกรรมการ/ผู้บริหารอย่างเป็นธรรม มีกระบวนการในการพัฒนาและประเมินประสิทธิภาพในการทำงาน



ประเด็น	คำแนะนำการแสดงผล
ภายนอกองค์กร	ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกประกอบด้วยหลายฝ่ายที่ไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรงกับองค์กร แต่มีส่วนร่วมในกิจกรรมขององค์กร หรือได้รับผลกระทบจากกิจกรรมขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นซัพพลายเออร์ลูกค้า/ผู้บริโภค สังคม/ชุมชน รัฐบาล และผู้มีส่วนได้เสียภายนอกอื่น ๆ ทั้งนี้ บจ. อาจอธิบายถึงการมีส่วนร่วมของ บจ. และผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Engagement) รวมถึง ความต้องการ/ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย และแนวทางการตอบสนองรวมถึง ความต้องการ/ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้น ตัวอย่างการระบุผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร มีดังนี้ (โปรดเลือก (/) เท่าที่ บจ. มีข้อมูล) ☐ ซัพพลายเออร์ ☐ ลูกค้า/ผู้บริโภค ☐ สังคม/ชุมชน ☐ รัฐบาล ☐ ผู้มีส่วนได้เสียภายนอกอื่น ๆ (โปรดระบุ) 

ตัวอย่างการแสดงผล			
บริษัทมีบุคลากรที่มีส่วนได้เสียในบริษัทหลายประเภทและมีการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ตามตารางต่อไปนี้			
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การมีส่วนร่วม	ความต้องการ และความคาดหวัง	การตอบสนอง
ซัพพลายเออร์	การจัดซื้อจัดจ้าง การประชุม แสดงความคิดเห็น กำหนดนโยบายในการจัดซื้อจัดจ้าง พัฒนาร่วมกัน	ต้องการผลกำไรจากการทำธุรกิจ สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ และคุ้มค่า การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ หวังสานต่อธุรกิจในระยะยาว และการเติบโตร่วมกัน	มีแนวทางในการคัดเลือกซัพพลายเออร์และสร้างความสัมพันธ์ที่เป็นธรรมและยั่งยืน กับซัพพลายเออร์ มีกระบวนการในการพัฒนาร่วมกับซัพพลายเออร์ และประเมินประสิทธิภาพของร่วมกับซัพพลายเออร์เป็นระยะ



**จบประเด็นห่วงโซ่อุปทาน
และผู้มีส่วนได้เสียของธุรกิจ**