



นโยบายและแนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน บริษัท อิทธิฤทธิ์ ไนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

นโยบายฉบับนี้ได้รับการทบทวนในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2568

1. นโยบายการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท อิทธิฤทธิ์ โนซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อสังคม จึงมุ่งเน้นการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และ บรรษัทภิบาล จากการดำเนินงานของคู่ค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้ รวมถึงการสนับสนุนให้เกิดผลกระทบเชิงบวกจากการจัดซื้อจัดจ้างอย่างรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยบริษัทฯ มีการเชื่อมโยง วางแผน ติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ในกระบวนการดำเนินงานทุกขั้นตอน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของคู่ค้าของบริษัทฯ สอดคล้องกับแนวปฏิบัติองค์กร และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และหลักธรรมาภิบาล

2. แนวปฏิบัติ

- ☐ จัดซื้อจัดจ้างบนพื้นฐานของความถูกต้อง โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริตต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน และมีจริยธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ สนับสนุนหลักธรรมาภิบาล สิทธิมนุษยชน การจ้างแรงงาน ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- ☐ จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการโดยคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสังคม จากการดำเนินงานของคู่ค้าและกำหนดประเด็นสังคม สิ่งแวดล้อมเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าเพื่อจัดซื้อจัดจ้าง และการคัดเลือกคู่ค้าใหม่ เพื่อส่งเสริมและบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน
- ☐ ปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติ และให้ค่าตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- ☐ วิเคราะห์ ประเมิน และบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าตามระยะเวลาที่กำหนด ตลอดจนตรวจสอบและควบคุมกิจการภายใน เพื่อลดความเสี่ยง และลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้จากการดำเนินงานของคู่ค้า
- ☐ จัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) รวมถึงสนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ เพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจ การจ้างงานและสร้างรายได้ระดับท้องถิ่น
- ☐ จัดให้มีจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและสื่อสารให้คู่ค้ารับทราบแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยทั่วกัน
- ☐ สร้างความเข้าใจต่อคู่ค้าให้มีส่วนร่วมและตระหนักถึงความปลอดภัย อาชีวอนามัย สังคมและสิ่งแวดล้อม
- ☐ ติดตาม ตรวจสอบ กำกับดูแล และประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าปฏิบัติตามเงื่อนไขจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้าและแนวปฏิบัตินี้
- ☐ สื่อสารสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน และจรรยาบรรณคู่ธุรกิจของคู่ค้าให้แก่ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง
- ☐ จัดให้มีช่องทางการแจ้งเบาะแสและร้องเรียน กระบวนการจัดการข้อร้องเรียนอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

3. เป้าหมายการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบต่อสังคม โปร่งใส เป็นธรรม และคำนึงถึงการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยดำเนินงานตามกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และยึดหลักการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม อีกทั้งยังตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

1. เพิ่มประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนเพื่อลดต้นทุนการผลิตและการดำเนินงาน สร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อดึงดูดลูกค้า
2. การทุจริตและคอร์รัปชันเท่ากับศูนย์

3. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ในด้านการบริการที่มีคุณภาพและตรงตามความต้องการของลูกค้า
4. ร้อยละ 100 ของคู่ค้ารายสำคัญ (Tier 1) ได้รับการตรวจประเมินความยั่งยืน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน
5. ร้อยละ 100 ของคู่ค้ารายสำคัญ และคู่ค้ารายใหม่รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินของคู่ค้า
6. ร้อยละ 100 ของคู่ค้ารายสำคัญ และคู่ค้ารายใหม่ รับทราบเรื่องสนับสนุนการเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) โดยส่งหนังสือเชิญให้คู่ค้าเพื่อการตอบรับแสดงเจตนารมณ์ต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน

4. กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน

บริษัทมีกระบวนการดำเนินงานบริหารห่วงโซ่อุปทาน โดยกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกคู่ค้า นอกจากคัดเลือกคู่ค้าจากคุณภาพของสินค้าและบริการแล้ว ในการจัดซื้อจัดจ้างยังคำนึงถึง ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม และการขึ้นทะเบียนคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ ที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับความปลอดภัยของพนักงาน และการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าอีกด้วย

กระบวนการบริหารห่วงโซ่อุปทาน แบ่งเป็น 3 ด้านดังนี้

1. การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า
2. การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
3. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

1. การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทรวบรวมแนวทางการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ให้สอดคล้องต่อการพัฒนาความยั่งยืนของบริษัท นอกจากคัดเลือกคู่ค้าที่ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับแล้ว บริษัทยังพิจารณาถึงคุณภาพสินค้า ความปลอดภัยของพนักงาน การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าธุรกิจ และอื่นๆ

โดยบริษัทกำหนดเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพคู่ค้าในการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในทะเบียนคู่ค้าของบริษัท รวมถึงการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

1.1 กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาคุณสมบัติของคู่ค้าที่มีศักยภาพ ประสิทธิภาพ ของสินค้าและบริการ และคำนึงถึงการดำเนินงานด้านความยั่งยืน โดยดำเนินการพัฒนาแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Supplier self-assessment) นำมาใช้ในลักษณะของ Pre-questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยการประเมินคู่ค้าครอบคลุมทั้ง ด้านคุณภาพ ความปลอดภัย การส่งมอบสินค้าที่มีมาตรฐาน รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

การสรรหาและคัดเลือก “คู่ค้ารายใหม่ (New Approved Vender)”

เมื่อฝ่ายจัดซื้อ ได้ทำการตรวจเช็คและตรวจสอบข้อมูลบริษัทฯ เบื้องต้นแล้ว พบว่ามีแนวโน้มที่สามารถเป็นคู่ค้ารายใหม่ของ บริษัท มีความน่าเชื่อถือและมีนโยบายแนวปฏิบัติสอดคล้องกับบริษัทฯ

- ☐ แบบขึ้นทะเบียนคู่ค้ารายใหม่
- ☐ สื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้ารับทราบ รวมทั้งลงนามรับทราบและปฏิบัติตาม

- ☐ สนับสนุนการเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่ายโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)
- ☐ คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเอง โดยมีเกณฑ์ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินงานธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม ในการประเมินพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า (ปีละครั้ง)

คู่ค้ารายปัจจุบัน

คู่ค้าของบริษัทฯ ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับบริษัทฯ โดยมีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ซึ่งครอบคลุมประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลดังนี้

เกรดการประเมิน	คะแนน(ร้อยละ)	ระดับความเสี่ยง	ความถี่ในการประเมินตนเอง
A = ดี	เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 90 (คะแนน 1-3 คะแนน)	น้อย	1 ครั้งต่อปี
B = ปานกลาง	เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 80 (คะแนน 4-8 คะแนน)	ปานกลาง	1 ครั้งต่อปี
C = ต้องปรับปรุง	เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 70 (คะแนน 9-14 คะแนน)	สูง	2 ครั้งต่อปี
D = ไม่ผ่านการประเมิน	เฉลี่ยต่ำกว่า 70 (คะแนน 15-25 คะแนน)	สูงมาก	2 ครั้งต่อปี

เกรด A คู่ค้าชั้นดี เป็นคู่ค้าที่บริษัทจะดำเนินการซื้อขายด้วยเป็นกลุ่มแรก

เกรด B คู่ค้าจะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นด้วยวาจา

เกรด C คู่ค้าจะได้รับการแจ้งข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรให้ดำเนินการปรับปรุงและแก้ไข รวมทั้งต้องทำโดยมีเกณฑ์ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการด้านการดำเนินงานธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และด้านอื่นๆ

เกรด D ไม่ผ่านการประเมินได้รับการแจ้งข้อบกพร่อง กรณีที่ไม่ผ่านการประเมินติดต่อกัน 2 ครั้ง บริษัทจะหยุดการสั่งซื้อกับคู่ค้าย้อนทันที

- ☐ คู่ค้าจะต้องไม่ปกปิด ปิดบัง ซ่อนเร้น แสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัท
- ☐ คู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตาม นโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นโยบายจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า

1.2 การจัดกลุ่มคู่ค้า

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มประเภทคู่ค้า โดยสามารถวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบ และนำไปเป็นข้อมูลในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจำแนกหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้า ดังนี้

1. คู่ค้าหลัก (Critical Suppliers) Tier-1*

คู่ค้าที่มีการซื้อขายสม่ำเสมอและมียอดมูลค่า 4 ล้านบาทขึ้นไปคู่ค้าที่มีสัญญาโดยตรงและเป็นเจ้าของตราสินค้าหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้า เป็นคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าทดแทนยากและอยู่ในกลุ่มสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญต่อกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ มีผู้เล่นในตลาดน้อยราย โดยบริษัทมีการดำเนินการประเมินคู่ค้ากลุ่มนี้ผ่านทางแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่ศักยภาพ และ/หรือมีการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) โดยอ้างอิงกับการประเมินคู่ค้าประจำปีของฝ่ายจัดซื้อ

2. คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Non-tier 1 Suppliers)**

คู่ค้าที่มียอดการใช้งานปานกลางหรือมียอดมูลค่าการสั่งซื้อปานกลางถึงต่ำ มีผู้เล่นในตลาดจำนวนเพียงพอหรือเกินพอ คู่ค้าที่จัดหาสินค้า/บริการให้คู่ค้าสำคัญ ซึ่งสินค้าและบริการดังกล่าวมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทโดยตรง โดยบริษัทมีการดำเนินการประเมินคู่ค้าผ่านทางแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่ศักยภาพ และ/หรือมีการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) โดยอ้างอิงกับการประเมินคู่ค้าประจำปีของฝ่ายจัดซื้อ

3. คู่ค้าทั่วไป (General Supplier) คู่ค้าธุรกิจลงนามปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ/ข้อกำหนด/แนวทางดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับจรรยาบรรณ

*Critical Tier1 Supplier หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่จำหน่ายสินค้าและบริการสำคัญให้กับกระบวนการทางธุรกิจ ของบริษัทฯ (Critical Component Suppliers) อีกทั้งเป็นคู่ค้ารายเดียวไม่สามารถทดแทนได้ (Non-Substitutable Supplier) และเป็นคู่ค้าที่มียอดสัญญาซื้อขายในปีนั้น ๆ สูง 80% แรก (High-Volume Suppliers)

**Critical Non-Tier1 Supplier หมายถึง คู่ค้ารายสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง โดยใช้เกณฑ์พิจารณา เดียวกันกับ Critical Tier1 Supplier

2. การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าโดยอ้างอิงจากข้อมูลการประเมินตนเองด้าน ESG (Self-Assessment) ของคู่ค้าซึ่งประกอบด้วยปัจจัยทั้งหมด 3 ด้าน

- | | |
|--|---------------------------------|
| 1. ด้านการดำเนินงานด้านบรรษัทภิบาล และ เศรษฐกิจ | (Governance : G) น้ำหนัก = 40% |
| 2. ด้านสังคม แรงงานและสิทธิมนุษยชน, อาชีวอนามัย และความปลอดภัย | (Social : S) น้ำหนัก = 40% |
| 3. ด้านสิ่งแวดล้อม | (Environment : E) น้ำหนัก = 20% |

กลุ่มลูกค้า tier-1 จะต้องได้คะแนนอย่างน้อย 50% ของทั้งหมดเพื่อให้ได้รับการอนุมัติขึ้นทะเบียนรายชื่อคู่ค้าของบริษัท

ESG Self-Assessment			
กลุ่ม	คะแนน	ระดับความเสี่ยง	แนวทางปฏิบัติ
A	ผลกระทบต่อธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสีย ตั้งแต่ระดับ 15-25 คะแนน	สูงมาก	ให้แก้ไขข้อบกพร่อง หากไม่ผ่านการประเมิน 2 ครั้ง บริษัทจะทำการยุติการสั่งซื้อ
B	ผลกระทบต่อธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียตั้งแต่ระดับ 9-14 คะแนน	สูง	ให้แก้ไขข้อบกพร่องให้แล้วเสร็จ และอาจทำการสั่งซื้อเป็นครั้งคราวได้
C	ผลกระทบต่อธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียตั้งแต่ระดับ 4-8 คะแนน	ปานกลาง	ให้แก้ไขข้อบกพร่อง หรือการไปตรวจเยี่ยมอย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี
D	ผลกระทบต่อธุรกิจและผู้มีส่วนได้เสียตั้งแต่ระดับ 1-3 คะแนน	น้อย	บริษัทจะดำเนินการซื้อ-ขายด้วยเป็นกลุ่มแรก

มาตรการในการจัดการเพื่อลดความเสี่ยงของคู่ค้า ในคู่ค้าที่มีความเสี่ยงปานกลางหรือสูง ต้องทำแบบประเมิน ESG (Self-Assessment) ตามความถี่ที่กำหนดไว้

3. การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นด้านการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าผ่านแนวทางการพัฒนาศักยภาพคู่ค้า ดังนี้

- ☐ การกำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับคู่ค้า เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้า เพื่อพัฒนานวัตกรรมหรือโครงการใหม่ หรือ กิจกรรม ที่ยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ และคู่ค้าไปพร้อมกัน
- ☐ สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้าบริษัทฯ ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับคู่ค้า เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน และการจัดรวมประชุมคู่ค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- ☐ จัดซื้อจัดจ้างสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) และจัดซื้อจัดจ้างงานในระดับท้องถิ่น ส่งเสริมการจัดซื้อสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หรือจัดจ้างบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตามรายการสินค้าและบริการที่ผ่านการพิจารณาเกณฑ์ ข้อกำหนดที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของกรมควบคุมมลพิษ
 - สินค้า ให้พิจารณาจากสินค้าที่ได้ฉลากเขียว (Green Label) หรือสินค้าที่เป็นไปตามเกณฑ์ข้อกำหนดสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
 - บริการ ให้พิจารณาเลือกใช้โรงแรมที่ได้รับเกียรติบัตรใบไม้เขียว (Green Leaf) บริการโรงแรมที่ผ่านเกณฑ์สถานประกอบการที่พักสีเขียว (Green Hotel) และผลิตภัณฑ์ผ้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Cool Mode) เป็นต้น
- ☐ สนับสนุนให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ การจ้างงานและสร้างรายได้ในระดับท้องถิ่น จากผู้ประกอบการท้องถิ่น ซึ่งมีความสำคัญต่อการพัฒนาท้องถิ่นให้มีความยั่งยืน เกิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุน และพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นที่แข็งแกร่งขึ้น

พนักงานทุกคนที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางดิจิทัล ต้องปฏิบัติตามนโยบายนี้อย่างเคร่งครัด ผู้บริหารจะทำหน้าที่กำกับดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติตามนโยบายนี้ และมีการทบทวนและปรับปรุงนโยบายเป็นประจำเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

[illegible]
