



โครงการพัฒนาเกษตรกร ผู้ปลูกวัตถุดิบทางการเกษตร

บริษัท โอเอสสกา จำกัด (มหาชน)



ที่มาของโครงการ

บริษัท โอสภสกา จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจหลักในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มน้ำ โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เครื่องดื่มบำรุงกำลังและเครื่องดื่มเกลือแร่ ซึ่งใช้น้ำตาลทรายเป็นวัตถุดิบสำคัญ และเป็นวัตถุดิบที่จัดซื้อสูงสุดในแต่ละปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้พืชสมุนไพรเป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตเครื่องดื่มกลุ่มฟังก์ชันนัลดริงค์และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยจัดกลุ่มคู่ค้าวัตถุดิบเป็น Critical Tier-1 และผู้ผลิตรายย่อยที่อยู่ในห่วงโซ่เป็น Critical Non-Tier-1 และได้ริเริ่ม “โครงการพัฒนาเกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบทางการเกษตร” โดยมุ่งเน้นกลุ่มผู้ปลูกอ้อยและซัง ทั้งระดับ Tier-1 และ Tier-2 ผ่านความร่วมมือกับคู่ค้าหลักในการถ่ายทอดความรู้ ทักษะและเครื่องมือที่ตรงกับความต้องการของเกษตรกร

เครื่องดื่มบำรุงกำลังและเครื่องดื่มเกลือแร่เป็นสินค้าหลัก

82%

ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ

ค่าใช้จ่ายเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบน้ำตาลทรายและพืชสมุนไพร

70%

ของงบประมาณจัดซื้อวัตถุดิบ



เสริมศักยภาพเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยและซัง



สนับสนุนห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน



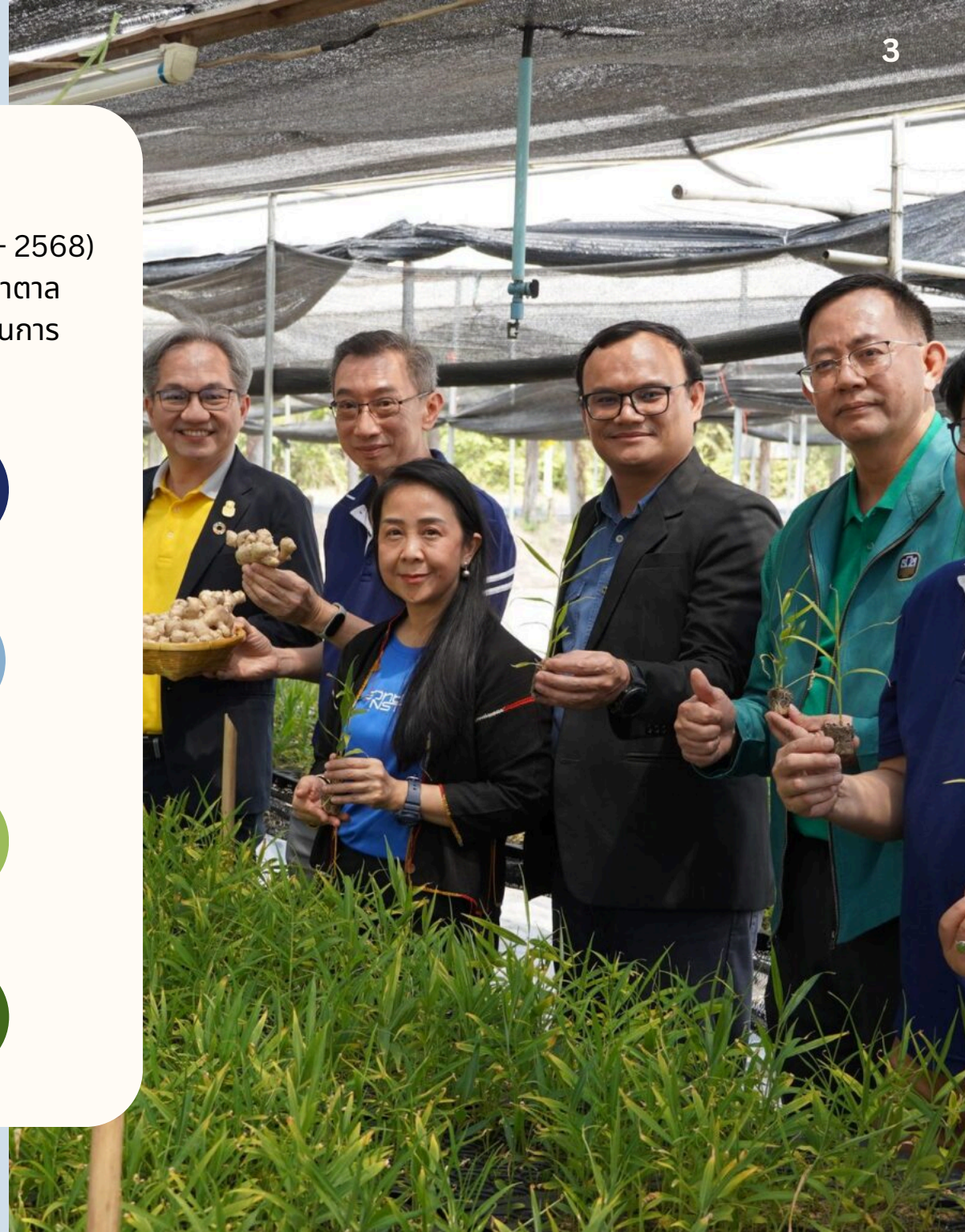
ลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ



กระบวนการดำเนินงาน

โครงการพัฒนาเกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบทางการเกษตร มีระยะเวลาโครงการ 3 ปี (ปี 2566 – 2568) โดยมีวัตถุประสงค์สูงสุดคือเพื่อให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อวัตถุดิบน้ำตาลทรายและสมุนไพร และในขณะเดียวกันก็เพิ่มคุณค่าให้แก่ลูกค้าใน Tier-1 และ Tier-2 มีกระบวนการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- 
 สร้างความร่วมมือกับลูกค้าหลักและร่วมกันกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการเกษตรรายย่อยผู้ปลูกอ้อยและซิง (Tier-2)
- 
 สำรวจปัญหา อุปสรรค ความท้าทายในการทำการเกษตร
- 
 จัดทำแผนการฝึกอบรมและคัดเลือกหน่วยงานภาควิชาการมาเป็นพันธมิตรด้านการอบรมและการวิจัยขยายพันธุ์ซิง
- 
 ดำเนินงานตามแผนฝึกอบรมติดตามผล สื่อสารผลการดำเนินงาน และวางแผนต่อยอดโครงการในระยะถัดไป



ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับโครงการ



ผู้ค้าหลัก (Tier-1) จำนวน 2 ราย



ผู้ประกอบการเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกอ้อยและซัง (Tier-2) จำนวน 500 ราย



หน่วยงานภาควิชาการและภาคเกษตรกรรมจำนวน 4 หน่วยงาน

- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ลงพื้นที่อบรมกลุ่มเป้าหมายเรื่องการบริหารจัดการทรัพยากรและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) วิจัยเพื่อเพาะพันธุ์ซังและให้กลุ่มเป้าหมายทดลองปลูกซังแบบปลอดภัย ไร้สารเคมี และปราศจากโลหะหนัก
- โรงพยาบาลห้วยทับทัน จ. ศรีสะเกษ พัฒนาซังจากโครงการเป็นผลิตภัณฑ์และยาสมุนไพร
- สมาคมชาวไร่อ้อยเขต 11 นครสวรรค์ สนับสนุนช่องทางการสื่อสารเกี่ยวกับโครงการและความรู้ให้เกษตรกร

คู่ค้าสำคัญที่เข้าร่วมโครงการ

การดำเนินโครงการในครั้งนี้ได้รับความร่วมมือจากคู่ค้าหลักที่สำคัญ ได้แก่ **บริษัท เกษตรไทย อินเตอร์เนชั่นแนล ชูการ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)** และ **บริษัท กุยลัมอิง จำกัด** โดยนับเป็นโอกาสสำคัญที่คู่ค้าหลัก (Tier-1) จะได้รับการสนับสนุนจากโอเอสเอสในการเสริมศักยภาพเกษตรกรรายย่อยในเครือข่ายของตน ทั้งด้านแผนงาน องค์ความรู้ และเครื่องมือที่สามารถนำไปต่อยอดและขยายผลได้อย่างเป็นรูปธรรม สำหรับคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบน้ำตาลทราย การเข้าร่วมโครงการนี้ยังเป็นโอกาสสำคัญในการยกระดับกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น มาตรฐาน Bonsucro ซึ่งจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของสินค้า และเพิ่มโอกาสทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ขณะเดียวกัน คู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรอย่างซิง จะสามารถลดต้นทุนจากการนำเข้า โดยใช้พันธุ์ซิงที่มีสรรพคุณทางยาสูงและสามารถเพาะปลูกได้ภายในประเทศ ซึ่งไม่เพียงช่วยเพิ่มรายได้แก่เกษตรกรในเครือข่าย แต่ยังสร้างความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทานในระยะยาวอีกด้วย



แผนการดำเนินงาน



บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบ



บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคู่ค้า

- ประชาสัมพันธ์กับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยและซิงที่ทางคู่ค้าหลักรับซื้อเพื่อร่วมโครงการ
- อำนวยความสะดวกและสถานที่ในการจัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้และการลงพื้นที่เพาะปลูก
- แจกจ่ายสารบำรุงดินจากผลิตภัณฑ์ที่หมดอายุของบริษัทฯ และเครื่องวัดคุณภาพดิน
- รับซื้ออ้อยและซิงเพื่อแปรรูปเป็นน้ำตาลทรายและซิงสกัด จากเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย
- รวบรวมจำนวนเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการและต่อยอดในการพัฒนา

บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของบริษัท

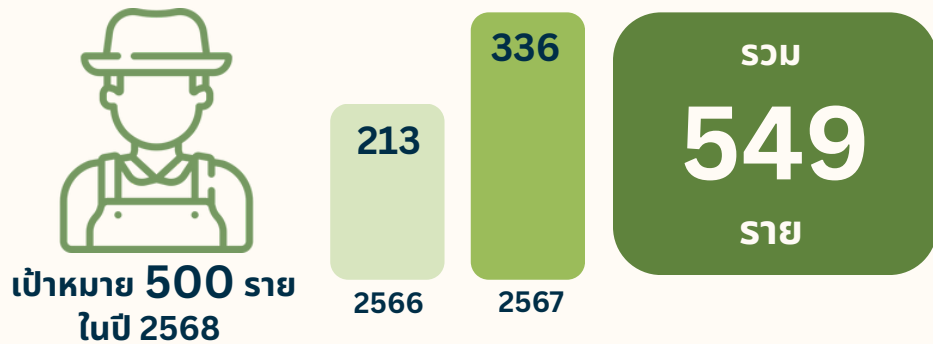
- ร่วมกันระบุและคัดเลือกเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกอ้อยและซิง และตั้งเป้าหมายในการพัฒนา
- ร่วมกันสำรวจและศึกษาความต้องการ ปัญหา ความท้าทายของเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย
- ร่วมกันจัดทำแผนงาน และดำเนินงานโครงการตามแผน รวมถึงการสนับสนุนงบประมาณ
- ร่วมกันติดตาม วัดผล สรุปผลการดำเนินงานในโครงการ และสื่อสารผลการดำเนินงาน
- ทบทวนการดำเนินงานเพื่อขยายโครงการไปยังระยะถัดไป

บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของ Partner หรือ Co-developer

- ร่วมกันระบุและคัดเลือกเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกอ้อยและซิง และตั้งเป้าหมายในการพัฒนา
- ร่วมกันสำรวจและศึกษาความต้องการ ปัญหา ความท้าทายของเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย
- ร่วมกันจัดทำแผนงาน และดำเนินงานโครงการตามแผน รวมถึงการสนับสนุนงบประมาณ
- ร่วมกันติดตาม วัดผล สรุปผลการดำเนินงานในโครงการ และสื่อสารผลการดำเนินงาน

ตัวชี้วัดและเป้าหมายของบริษัท

1 เข้าถึงเกษตรกรรายย่อย Tier-2 ได้เร็วกว่าแผน



บริษัทฯ ได้กำหนดจำนวนผู้ประกอบการเกษตรอ้อยและซิง (Tier-2) เข้าร่วมโครงการ 500 ราย ให้เป็นหนึ่งในเป้าหมายของ OSP Sustainability Framework และต้องมีการรายงานผลการดำเนินงานแก่คณะทำงานด้านความยั่งยืน (OSP SD Working Group) ของบริษัทฯ เป็นรายไตรมาส โดยผลการดำเนินงานสิ้นสุดปี 2567 บริษัทฯ สามารถเข้าถึงเกษตรกรอ้อยและซิงได้แล้ว 549 ราย (ปี 2566 เข้าถึง 213 ราย และปี 2567 เข้าถึง 336 ราย) ซึ่งถือว่าบรรลุเป้าหมายก่อนเวลา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงดำเนินการต่อเนื่องและคาดว่าจะเข้าถึงเกษตรกรรายย่อยได้ถึง 650 ราย เมื่อสิ้นสุดปี 2568

2 เสริมความมั่นคงในห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบน้ำตาลทราย หรือ รักษา supply chain resilience ในด้านวัตถุดิบน้ำตาลทราย ซึ่งนำไปสู่การสูญเสียโอกาสทางการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มและสูญเสียรายได้ โดยบริษัทฯ ได้ประเมินว่าหากห่วงโซ่อุปทานของวัตถุดิบน้ำตาลทรายไม่มีความเสถียรหรือขาดศักยภาพ จะส่งผลกระทบต่อสายการผลิตของบริษัทฯ เป็นเวลา 60 วัน

สามารถหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางการขายและการสูญเสียทางรายได้

4,510 ล้านบาท

3 บริษัทฯ ได้รับวัตถุดิบน้ำตาลทรายที่ได้รับมาตรฐานสากล



100%

ได้รับ Fair Trade

บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายให้มีการจัดซื้อวัตถุดิบน้ำตาลทรายที่ได้รับมาตรฐานสากลอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น Bonsucro VIVE และ Fair Trade เป็นต้น โดยรวมกันแล้วต้องเป็น 100% ของวัตถุดิบน้ำตาลทรายทั้งหมด และในที่สุดจะต้องมีวัตถุดิบน้ำตาลทรายที่ได้รับมาตรฐาน Bonsucro อย่างน้อย 3%

คุณค่าที่ส่งมอบสู่ผู้ประกอบการ เกษตรกรรายย่อย

โอสถสภาสนับสนุนการเสริมศักยภาพของเกษตรกรรายย่อยผู้ผลิตวัตถุดิบทางการเกษตรให้กับตนเอง โดยคู่ค้าจะสามารถลดต้นทุน พร้อมทั้งได้รับแผนงาน เครื่องมือ และองค์ความรู้ที่สามารถนำไปต่อยอดกับเกษตรกรในเครือข่ายของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ คู่ค้าวัตถุดิบน้ำตาลทรายยังสามารถใช้ประโยชน์จากการเข้าร่วมโครงการเพื่อยกระดับมาตรฐานการผลิตให้ได้รับการรับรองระดับสากล เช่น มาตรฐาน Bonsucro ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ขณะเดียวกัน ยังเป็นโอกาสในการเพิ่มรายได้และลดการพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ ผ่านการพัฒนาสายพันธุ์ซึ่งที่มีสรรพคุณทางยาและสามารถเพาะปลูกได้ในประเทศ



การจัดการน้ำ การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และการลดการใช้น้ำอย่างสิ้นเปลือง



การรักษาความอุดมสมบูรณ์ของดิน และใช้สารเคมีอย่างเหมาะสม



การปกป้องความหลากหลายทางชีวภาพ และเกษตรกรรมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม



การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตรายกระดับมาตรฐาน เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าในชุมชน



ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และผลกระทบต่อสภาพภูมิอากาศ

กลยุทธ์ในการดำเนินโครงการ

โครงการพัฒนาเกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบทางการเกษตร มีจุดมุ่งหมายสำคัญคือการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการเกษตรรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ จัดให้อยู่ในกลุ่ม Critical Non-Tier-1 ถือเป็นกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยเฉพาะกลุ่มเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกอ้อยที่มีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมน้ำตาลทรายและในห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการอาหารและเครื่องดื่ม เป็นการลดความเสี่ยงการขาดแคลนน้ำตาลทรายที่จะส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าในตลาดและระบบเศรษฐกิจในภาคอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มุ่งหวังให้ผู้ประกอบการเกษตรรายย่อยได้รับการยกระดับด้านเกษตรกรรมแบบยั่งยืน สอดคล้องกับกฎหมายและนโยบายภาครัฐ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ได้ผลผลิตที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ในขณะเดียวกัน ก็มีองค์ความรู้และมีหลักปฏิบัติด้านความยั่งยืน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติเพื่อมุ่งสู่การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ลดผลกระทบต่อสภาพภูมิอากาศและสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ รวมถึงการบริหารจัดการแรงงานอย่างเป็นธรรม ให้ความสำคัญแก่การเพิ่มคุณภาพชีวิตของแรงงาน ด้วยความมุ่งมั่นดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีกลยุทธ์ในการดำเนินโครงการ ดังต่อไปนี้

1

กำหนดเป้าหมายสำหรับคู่ค้าหลัก (Tier-1) และผู้ประกอบการเกษตรรายย่อย ผู้ปลูกอ้อยและซัง (Tier-2) ให้มีการเข้าถึงองค์ความรู้ในการทำการเกษตรอย่างยั่งยืน และสามารถเพิ่มขีดความสามารถให้ได้มาตรฐานสากล

2

ทำงานร่วมกับคู่ค้าหลัก (Tier-1) และเกษตรกรรายย่อย (Tier-2) อย่างใกล้ชิด ผ่านการลงพื้นที่จัดกิจกรรมเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง สร้างความเชื่อมั่นและแรงจูงใจให้เกิดการเปลี่ยนผ่านสู่เกษตรกรรมยั่งยืน และปรับวิธีการเพาะปลูกและดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล

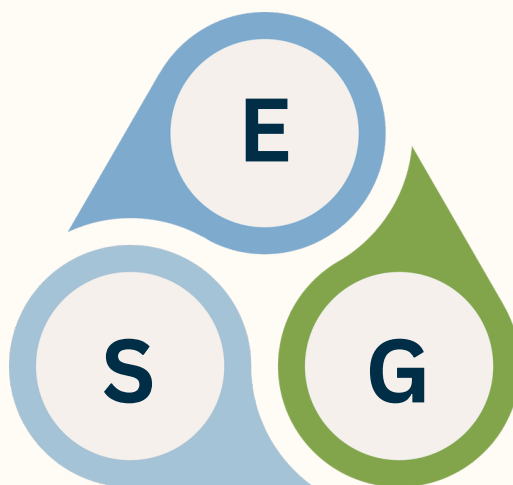


กลยุทธ์ในการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการพัฒนาเกษตรกรผู้ปลูกวัตถุดิบทางการเกษตรถือเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ซึ่งมุ่งยกระดับศักยภาพและมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า โดยเริ่มจากการจัดทำ “แนวปฏิบัติด้านจริยธรรมและความยั่งยืน (Supplier Code of Conduct: SCoC)” ที่ได้รับการทบทวนอย่างสม่ำเสมอให้สอดคล้องกับบริบท ESG ที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ บริษัทยังได้นำเกณฑ์การประเมินศักยภาพด้านความยั่งยืนตามมาตรฐานสากลมาใช้ในการคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ โดยคำนึงถึงประเด็นสิทธิมนุษยชน แรงงาน สิ่งแวดล้อม และจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อสนับสนุนความแข็งแกร่งและความต่อเนื่องของห่วงโซ่อุปทาน

ในมิติธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการและเกณฑ์การประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้าให้มีความชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนและบริหารจัดการร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนส่งเสริมการเติบโตร่วมกับเครือข่ายคู่ค้าบนหลักการความรับผิดชอบต่อสังคม โปร่งใส และการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และธรรมาภิบาล ภายใต้กรอบมาตรฐาน ISO 20400 และ GRI 414-1 พร้อมด้วยนโยบายจัดซื้อจัดจ้างที่มีผลบังคับใช้ทั่วทั้งองค์กร

บริษัทฯ มุ่งมั่นยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคและสังคมผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม ควบคู่กับการบูรณาการหลักการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) เข้ากับกลยุทธ์ธุรกิจอย่างเป็นระบบ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการบริหารความเสี่ยง ขยายโอกาสทางธุรกิจ และสร้างคุณค่าร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างยั่งยืน



กรอบแนวคิดด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ ได้ประเมินประเด็นสาระสำคัญด้านความยั่งยืน (Materiality Assessment) จากมุมมองผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผลกระทบขององค์กร โดยคัดเลือก 5 จาก 12 ประเด็นทั้งหมดสำคัญเพื่อใช้เป็นแนวทางหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงานด้านความยั่งยืนขององค์กร



การจัดการพลังงานและสภาพภูมิอากาศ



การพัฒนาบรรษัทภิบาลที่ยั่งยืน



การส่งเสริมสุขภาพและสุขภาวะที่ดีของผู้บริโภค



การบริหารจัดการน้ำและน้ำเสีย



การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

การประเมินด้าน ESG ของคู่ค้า
สำคัญให้ครอบคลุม 100%

100%

ผลการดำเนินงานปี 2567

จำนวนคู่ค้ารายย่อยในท้องถิ่นที่ได้รับ
โอกาสทางเศรษฐกิจ

458

ผลการดำเนินงานปี 2567

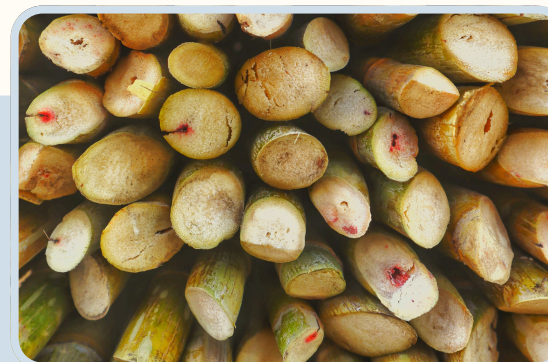
จำนวนเกษตรกรในพื้นที่ที่ได้รับการ
พัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิต

549

ผลการดำเนินงานปี 2567

ขับเคลื่อนความยั่งยืน ผ่านการพัฒนาคู่ค้า และเกษตรกร

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาศักยภาพคู่ค้า โดยเฉพาะคู่ค้าขนาดเล็ก ขนาดกลาง และผู้ประกอบการเกษตรรายย่อย เพื่อยกระดับการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับหลัก ESG และแนวปฏิบัติด้านจริยธรรมและความยั่งยืน (Supplier Code of Conduct: SCoC) โดยได้พัฒนาโครงการสนับสนุนคู่ค้ารายย่อยอย่างต่อเนื่อง พร้อมกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPI) ครอบคลุม 3 ด้านหลัก



ตัวชี้วัดและเป้าหมายของคู่ค้า



1

คู่ค้าหลัก (Tier-1) วัตถุดิบน้ำตาลทรายสามารถรับซื้ออ้อยจากเกษตรกรรายย่อยได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเครือข่ายเกษตรกรมีความรู้ด้านความยั่งยืนและมีอุปกรณ์ส่งเสริมการเพาะปลูกครบครัน

รับซื้ออ้อยสดได้เพิ่มขึ้น



20%

จากรอบปีก่อนหน้า

รับซื้ออ้อยสดได้เพิ่มขึ้น



28%

ในรอบปี 2567/68

2

คู่ค้าหลัก (tier-1) วัตถุดิบน้ำตาลทรายสามารถเพิ่มรายได้จากการขายน้ำตาลทรายและบริการเพิ่มขึ้น เนื่องจากสามารถรับซื้ออ้อยที่มีคุณภาพจากเกษตรกรได้อย่างต่อเนื่อง

รายได้เพิ่มขึ้น



10%

เทียบกับปีก่อนหน้า
ในไตรมาสเดียวกัน

รายได้เพิ่มขึ้น



11.6%

เมื่อเทียบกับรายได้
ณ 31 ธันวาคม 2566

“เติบโตไปพร้อมกับพันธมิตรทางธุรกิจของไอเอสภา
ส่งเสริมศักยภาพคู่ค้ารายย่อยตลอดห่วงโซ่อุปทาน”



ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินโครงการ

ประธานโครงการ

ดร.วิวรรณ กฤษภาสิมะ (ปี 2566 – ปี 2567)

คุณมนต์ชัย กนกภัยพัฒน์ (ปี 2568 – ปัจจุบัน)

Head of Procurement and Supply Chain Division

ทีมสนับสนุน

Sustainability Development, External Affairs and Sustainability Division