

เอกสารประกอบ ปี 2568  
แบบประเมินความยั่งยืนของบริษัทจดทะเบียน

บริษัท ซีวิลเอนจิเนียริง จำกัด (มหาชน)  
CIVIL ENGINEERING PUBLIC COMPANY LIMITED

*มติบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ*

*หมวด 1 บรรษัทภิบาล*

*ข้อ 1 โครงสร้างของคณะกรรมการหมวด*

*6 การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน*

*ข้อ 19 ความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้า (SUPPLIER) ของบริษัท*

-----

19.1 มีหลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL TIER 1) และคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL NON-TIER 1)

เอกสารอ้างอิง : แบบรายงาน 56-1 One Report 2567 : หน้า 62

บริษัท ซีวิลเอนจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

62

ผู้มีส่วนได้เสีย	ประเด็นสำคัญหรือความคาดหวัง	แนวทางการดำเนินงานเพื่อตอบสนอง	ช่องทางการตอบสนอง
<b>คู่ค้าและผู้รับเหมา</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรมและการชำระค่าจ้างที่ครบถ้วนและตรงเวลา</li> <li>• สภาพแวดล้อมในการทำงานที่ปลอดภัย</li> <li>• การเสริมสร้างความรู้และทักษะด้านแรงงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กำหนดแนวปฏิบัติการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรมร่วมกับคู่ค้าหรือผู้รับเหมาทุกราย</li> <li>• กำหนดมาตรฐานในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าบนพื้นฐานความยั่งยืน (ESG)</li> <li>• เปิดเผยข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างที่สำคัญ</li> <li>• กำหนดข้อห้ามไม่ให้ผู้บริหารและพนักงานรับผลประโยชน์ใดๆ เป็นส่วนตัวจากคู่ค้าไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม</li> <li>• กำหนดแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย รวมทั้งทำซีอีให้คู่ค้าทุกรายมีการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด</li> <li>• อบรมให้ความรู้ พัฒนาศักยภาพเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการให้บริการอย่างเป็นมาตรฐาน</li> <li>• ชี้แจงและสนับสนุนให้คู่ค้าเคารพในหลักสิทธิมนุษยชนด้วยการปฏิบัติตามแรงงานอย่างเป็นธรรม รวมไปถึงมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สัญญาจ้างและการปรับปรุงข้อกำหนดในสัญญาจ้าง และรายงานเอกสารส่งชื่อ</li> <li>• จัดประชุมร่วมกับคู่ค้า และผู้รับเหมา เพื่อสื่อสารนโยบายของบริษัท และตอบข้อซักถามของคู่ค้าในประเด็นต่างๆ</li> </ul>
<b>ลูกค้า</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เจ้าของโครงการภาครัฐ</li> <li>• เจ้าของโครงการภาคเอกชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีความใส่ใจในการบริหารจัดการ และสามารถควบคุมผลกระทบด้านอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม</li> <li>• ความเหมาะสมในรายละเอียดคุณภาพ เทคนิคการก่อสร้างและราคา</li> <li>• มีเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพในการบริการและส่งมอบงาน</li> <li>• มีบุคลากรที่มีทักษะและขีดความสามารถเพียงพอพร้อมต่อการปฏิบัติงาน</li> <li>• มีประสิทธิภาพ และเทคนิคในการส่งมอบความสำเร็จในงานก่อสร้างแต่ละประเภทงาน</li> <li>• ความสำเร็จในการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา</li> <li>• โครงการทางวิศวกรรมที่มีมาตรฐานความปลอดภัยและคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปฏิบัติตามกฎหมายและเกณฑ์การตรวจประเมินที่มีความเกี่ยวข้องกับด้านสิ่งแวดล้อม</li> <li>• จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องจักร ที่มีคุณภาพ มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมในการดำเนินการ</li> <li>• สรรหาบุคลากร รวมถึงผู้รับเหมาที่เป็นผู้ชำนาญการ และมีประสบการณ์ เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพตามกำหนดเวลา</li> <li>• บริหารจัดการต้นทุนในการก่อสร้างของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อคงไว้ซึ่งการเสนอราคาที่เหมาะสม</li> <li>• พัฒนา ปรับปรุง ผลิตภัณฑ์และงานบริการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพ ตรงตามมาตรฐานข้อกำหนดและระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา</li> <li>• มีการทบทวนผลการปฏิบัติงานเพื่อปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของโครงการเป็นวาระประจำในการประชุม</li> <li>• เปิดช่องทางการรับฟังข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย</li> <li>• สร้างความเชื่อมั่นในกระบวนการเก็บรักษาข้อมูลลูกค้า</li> <li>• รับประกันโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญาก่อสร้าง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การพบปะและประชุมร่วมกับลูกค้า</li> <li>• รายงานประจำปี</li> <li>• การสื่อสารออนไลน์ / อีเมล</li> <li>• เว็บไซต์: <a href="https://www.civilengineering.co.th">https://www.civilengineering.co.th</a></li> <li>• สื่อออนไลน์ทางเลือก: Civil Engineering PCL (Facebook และ Line)</li> <li>• การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าประจำปี</li> </ul>

## แนวทางในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน



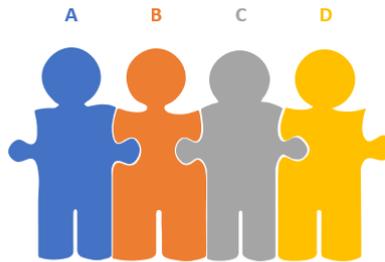
- 1 การระบุกลุ่มคู่ค้าสำคัญ
- 2 การประเมินความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทาน
- 3 การขึ้นทะเบียนคู่ค้าใหม่
- 4 การตรวจประเมินคู่ค้า
- 5 การพัฒนาคู่ค้า

หลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL TIER 1) และหลักเกณฑ์ในการระบุคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL NON-TIER 1)

### 1. จัดกลุ่มคู่ค้าสำคัญที่เป็น CRITICAL TIER-1

#### การระบุกลุ่มคู่ค้าสำคัญ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีคู่ค้าและผู้รับเหมาที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานทั้งสิ้น 498 ราย จำแนกเป็นกลุ่มคู่ค้าสำคัญหรือ Critical Tier-1 Supplier ที่มีการทำธุรกิจกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีลักษณะเป็นคู่ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างอยู่ในร้อยละ 80 แรกของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด หรือ เป็นผู้รับเหมารายใหญ่ที่มีมูลค่าการจัดจ้างตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป หรือ เป็นคู่ค้าสำคัญที่มี



ยอดธุรกรรมการซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง หรือ เป็นผู้ขายน้อยรายที่ไม่สามารถหาวัสดุทดแทนที่อื่นได้

และในปี 2567 พบว่ามีคู่ค้าและผู้รับเหมาที่เข้าเกณฑ์กลุ่มคู่ค้าสำคัญทั้งสิ้นจำนวนรวม 50 ราย จำแนกเป็นกลุ่มผู้ขายวัสดุและบริการจำนวน 22 ราย และกลุ่มผู้รับเหมาจำนวน 28 ราย



#### A คู่ค้าสำคัญ 80%

มีมูลค่าการซื้อขายอยู่ใน 80% แรกของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด



#### B ผู้รับเหมารายใหญ่

ผู้รับเหมาที่มีศักยภาพสามารถรับจ้างเหมาเปิดเสร็จทั้งค่าของและค่าแรง มูลค่าสัญญา มากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป



#### C คู่ค้าหลัก

เป็นคู่ค้าสำคัญที่มียอดการซื้อขายไม่อยู่ในกลุ่ม A แต่มีธุรกรรมซื้อขายกับกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง



#### D ผู้ขายน้อยราย

เป็นผู้ขายน้อยราย ที่ไม่สามารถหาวัสดุทดแทนได้

บริษัท ซีวิลเอนจีเนียริง จำกัด(มหาชน) และบริษัทในกลุ่ม แบ่งกลุ่มคู่ค้ารายสำคัญที่ทำธุรกิจโดยตรง (CRITICAL TIER 1) และคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL NON-TIER 1) เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถทำการวิเคราะห์ ประเมิน และวางแผนการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดโดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

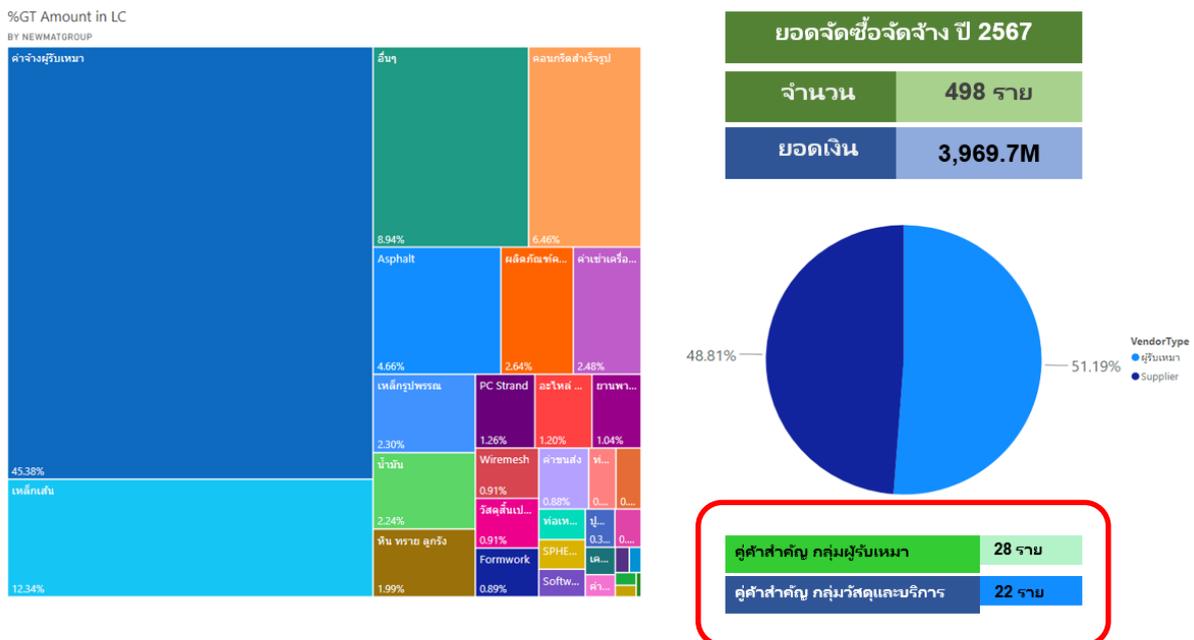
**คู่ค้ารายสำคัญที่ทำธุรกิจโดยตรง (CRITICAL TIER 1)**

1. มีความสำคัญต่อกระบวนการดำเนินการก่อสร้าง เช่น เป็นผู้ผลิต และจำหน่ายสินค้าหรือวัสดุ ที่จำเป็นในการดำเนินการก่อสร้างโดยมีมูลค่าการจัดซื้อเป็นร้อยละ 80 ของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมด
2. มูลค่าและความถี่ในการซื้อ เช่น มีปริมาณการสั่งซื้อ และต่อเนื่อง เป็นระยะเวลานาน
3. ความเฉพาะเจาะจงของสินค้า/บริการ เช่น เป็นผู้ผลิต และจัดจำหน่ายที่ได้รับการอนุญาต หรือสามารถผลิต จำหน่าย หรือให้บริการงานนั้นๆ โดยเฉพาะ

**คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL NON-TIER 1)**

1. ผู้ผลิตสินค้าคุณลักษณะพิเศษที่จัดจำหน่ายผ่านคู่ค้าของบริษัท โดยไม่ได้อยู่ในคู่ค้ารายสำคัญที่ทำธุรกิจโดยตรง

**19.2 สามารถระบุคู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL TIER 1) และคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (CRITICAL NON-TIER 1) ได้\***



19.3 มีผลประเมินความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจที่เกิดจากคู่ค้าของบริษัท (SUPPLIERS/VENDORS) แผนกจัดซื้อ จัดจ้าง ทั้ง 3 แผนกได้ทำการจัดทำการประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า บริษัท (SUPPLIERS/VENDORS) ร่วมกับโครงการก่อสร้าง และผู้บริหารของสายงาน เพื่อหาแนวทางรับมือได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นแนวทางการกำหนด KPI ของระดับแผนก และองค์กรอีกด้วย

ประเภทความเสี่ยง (Risk Type) :	รายละเอียด/สาเหตุ (Description/Cause)	โอกาสที่จะเกิด (Likelihood) (1-5)	ผลกระทบ (Impact) (1-5)	#	ระดับความเสี่ยง (Likelihood x Impact)	ผลการประเมิน (Risk Rating)	แนวทางการแก้ไข/รับมือ (Mitigation/Response Strategies)
<b>1. ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)</b>							
1.1 Supplier ынราคาวัตถุดิบ/สินค้า/บริการอย่างกะทันหัน	ความผันผวนของตลาด, ต้นทุนการผลิตของ Supplier สูงขึ้น, การขาดแคลนวัตถุดิบ, อำนาจต่อรองของ Supplier สูง	3 (ปานกลาง)	4 (สูง)	12		สูง	<ul style="list-style-type: none"> <li>เจรจาต่อรองการมีราคาลดลง ทั้งโครงการ</li> <li>จัดหา Supplier หลายราย</li> <li>ตรวจสอบตลาดสินค้าคงเหลือ อย่างสม่ำเสมอ</li> <li>หมั่นหมั่นแผนการใช้วัสดุ กับฝ่ายก่อสร้าง อย่างสม่ำเสมอ</li> </ul>
1.2 ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน	การเปลี่ยนแปลงของนโยบายการเงิน, สภาวะเศรษฐกิจโลก/ประเทศคู่ค้า, ความไม่แน่นอนทางการเมือง	3 (ปานกลาง)	3 (ปานกลาง)	9		ปานกลาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า</li> <li>ใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน</li> <li>กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินเป็นสกุลเงินท้องถิ่น (ถ้าเป็นไปได้)</li> <li>พิจารณา Supplier ในประเทศ</li> </ul>
<b>2. ความเสี่ยงด้านการเงินของ Supplier</b>							
2.1 Supplier ประสบปัญหาทางการเงิน/สภาพคล่อง	การบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ, หนี้สินสูง, ยอดขายตกต่ำ, ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจถดถอย	2 (น้อย)	4 (สูง)	8		ปานกลาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตรวจสอบสถานะทางการเงินของ Supplier อย่างสม่ำเสมอ</li> <li>กระจายการสั่งซื้อไปยัง Supplier หลายราย</li> <li>สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ Supplier เพื่อรับทราบข้อมูลล่วงหน้า</li> <li>ให้การสนับสนุนด้านการเงิน ภายใต้กรอบความเป็นและเหมาะสม</li> <li>เตรียมแผนสำรอง (Contingency Plan) หาก Supplier ไม่สามารถส่งมอบได้</li> </ul>
2.2 Supplier สิ้นเปลือง	มีอยู่ทางการเงินที่รุนแรงจนไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้	1 (น้อยมาก)	4 (สูง)	4		ต่ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>เปรียบเทียบกับข้อ 2.1</li> <li>มีรายชื่อ Supplier สำรองที่พร้อมทดแทนได้ทันที</li> </ul>
<b>3. ความเสี่ยงด้านการส่งมอบและห่วงโซ่อุปทาน</b>							
3.1 การหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทานของ Supplier	ภัยธรรมชาติ, โรคระบาด, ปัญหาการขนส่ง, การนัดหยุดงาน, ปัญหาการเมืองในประเทศ Supplier, การขาดแคลนวัตถุดิบต้นน้ำของ Supplier	2 (น้อย)	5 (สูงมาก)	10		สูง	<ul style="list-style-type: none"> <li>กระจายแหล่งจัดหา</li> <li>มีสต็อกสำรอง ในระดับที่เหมาะสม</li> <li>กำหนดให้มีปริมาณรับคิติด่วนร่วม เรื่องการจัดส่งตามแผนระหว่างผู้ซื้อ กับผู้ขายอย่างชัดเจน</li> </ul>
3.2 คุณภาพสินค้า/บริการต่ำกว่ามาตรฐาน	กระบวนการผลิตของ Supplier ไม่ได้มาตรฐาน, การขาดการควบคุมคุณภาพ, การใช้วัตถุดิบต่อคุณภาพ	2 (น้อย)	5 (สูงมาก)	10		สูง	<ul style="list-style-type: none"> <li>กำหนดมาตรฐานคุณภาพที่ชัดเจนในสัญญา</li> <li>ตรวจสอบคุณภาพสินค้า/บริการก่อนรับมอบ</li> <li>ทำการ Audit Supplier เป็นประจำ</li> <li>สร้างความร่วมมือกับ Supplier ในการพัฒนาคุณภาพ</li> </ul>
3.3 การพึ่งพา Supplier รายเดิมมากเกินไป	Supplier รายขึ้นใหม่เทคโนโลยีเฉพาะ, เป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียว, หรือมีความสัมพันธ์ที่เป็นพิเศษ	2 (น้อย)	4 (สูง)	8		ปานกลาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนา Supplier รายใหม่ (New Supplier Development)</li> <li>มองหา Supplier ทางเลือก (Alternative Suppliers)</li> <li>พิจารณาการผลิตรายอื่นในแนว (Vertical Integration) หากมีความสำคัญและคุ้มค่า</li> </ul>
<b>4. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและชื่อเสียง</b>							
4.1 Supplier ละเมิดการปฏิบัติตามกฎหมาย/มาตรฐานสากล	การใช้แรงงานผิดกฎหมาย, การละเลยด้านสิ่งแวดล้อม, การดัดจริต, มาตรฐานความปลอดภัยต่ำ	2 (น้อย)	4 (สูง)	8		ปานกลาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>กำหนด Code of Conduct สำหรับ Supplier</li> <li>ตรวจสอบและประเมินการปฏิบัติตามกฎหมายของ Supplier</li> <li>ระงับเงินในกรณีเกิดสัญญาหาก Supplier ไม่ปฏิบัติตาม</li> <li>ให้ความรู้และสนับสนุน Supplier ในการยกระดับมาตรฐาน</li> </ul>

**คำอธิบายเกณฑ์การประเมิน:**

โอกาสที่จะเกิด (Likelihood):	ผลกระทบ (Impact):	ระดับความเสี่ยง (Risk Level): คำนวณจาก โอกาสที่จะเกิด x ผลกระทบ
5: สูงมาก (Very High) - มีโอกาสเกิดขึ้นแน่นอน หรือเกิดขึ้นบ่อยครั้ง	5: สูงมาก (Very High) - ส่งผลกระทบต่อโครงการดำเนินธุรกิจ, การเงิน, ชื่อเสียง จนอาจทำให้ธุรกิจหยุดชะงัก	15-25: สูงมาก (Very High) - ต้องดำเนินการแก้ไขทันที
4: สูง (High) - มีโอกาสเกิดขึ้นค่อนข้างมาก	4: สูง (High) - ส่งผลกระทบต่ออย่างน้อยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ, การเงิน, ชื่อเสียง	10-14: สูง (High) - ต้องมีแผนจัดการและติดตามใกล้ชิด
3: ปานกลาง (Medium) - มีโอกาสเกิดขึ้นเป็นครั้งคราว	3: ปานกลาง (Medium) - ส่งผลกระทบต่อพอสมควร แต่ยังสามารถจัดการได้	5-9: ปานกลาง (Medium) - ควรมีมาตรการควบคุมและติดตาม
2: น้อย (Low) - มีโอกาสเกิดขึ้นน้อย	2: น้อย (Low) - ส่งผลกระทบต่อเล็กน้อย ไม่สำคัญนัก	1-4: ต่ำ (Low) - ยอมรับความเสี่ยงได้ และหมั่นทวนเป็นระยะ
1: น้อยมาก (Very Low) - แทบจะไม่เกิด	1: น้อยมาก (Very Low) - แทบไม่ส่งผลกระทบต่อ	

แผนกจัดซื้อ-จัดจ้าง 1,2,3

**19.4 มีผลประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และ/หรือบรรษัทภิบาล (ESG RISK) ที่เกิดจากคู่ค้าของบริษัท (SUPPLIERS/VENDORS)**

ประเภทความเสี่ยง (Risk Type) :	รายละเอียด/สาเหตุ (Description/Cause)	โอกาสที่จะเกิด (Likelihood) (1-5)	ผลกระทบ (Impact) (1-5)	ระดับความเสี่ยง (Likelihood x Impact)	ผลการประเมิน (Risk Rating)	แนวทางการแก้ไข/รับมือ (Mitigation/Response Strategies)
จริยธรรมทางธุรกิจ (Business Ethics)	การมีส่วนร่วมในการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม การดำเนินธุรกิจโดยไม่มีใบอนุญาตที่จำเป็น มีกระบวนการรับซื้อหรือเรียนอย่างชัดเจน	2 (น้อย)	3 (ปานกลาง)	6	ปานกลาง	-ทำสารติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้อง และมีการสื่อสารให้กับคู่ค้าเห็นถึงนโยบายต่างๆ ของบริษัท
การปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน	สภาพการทำงานที่ไม่ปลอดภัยและไม่ถูกสุขลักษณะ การละเมิดสิทธิมนุษยชนในกระบวนการผลิตหรือการให้บริการของคู่ค้า	2 (น้อย)	3 (ปานกลาง)	6	ปานกลาง	-มีการกำหนดนโยบายด้าน กฎหมายแรงงานและสิทธิมนุษยชน เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตาม -มีการประเมินก่อนขึ้นทะเบียน Supplier รายใหม่
การปฏิบัติตามกฎหมายสิ่งแวดล้อม	การปล่อยมลพิษเกินมาตรฐาน การจัดการของเสียที่ไม่เหมาะสม การดำเนินกิจการโดยไม่รบกวนชุมชนรอบข้าง	2 (น้อย)	4 (สูง)	8	ปานกลาง	-มีการกำหนดนโยบายด้าน กฎหมายแรงงานและสิทธิมนุษยชน เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตาม -มีการประเมินก่อนขึ้นทะเบียน Supplier รายใหม่
การปฏิบัติตาม สิทธิมนุษยชน (Human Rights)	การละเมิดสิทธิมนุษยชนในกระบวนการผลิตหรือการให้บริการของคู่ค้า ความเป็นอยู่ของพนักงาน สิทธิและสภาพในการทำงาน	2 (น้อย)	3 (ปานกลาง)	6	ปานกลาง	-มีการกำหนดนโยบายด้าน กฎหมายแรงงานและสิทธิมนุษยชน เพื่อให้คู่ค้าปฏิบัติตาม -มีการประเมินก่อนขึ้นทะเบียน Supplier รายใหม่"
การดำเนินการด้วยความโปร่งใสและการเปิดเผยข้อมูล	การปกปิดข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับสถานะทางการเงินหรือการดำเนินงาน	1 (น้อยมาก)	3 (ปานกลาง)	3	ต่ำ	-ทำการติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้อง และมีการสื่อสารให้กับคู่ค้าเห็นถึงนโยบายต่างๆ ของบริษัท

**คำอธิบายเกณฑ์การประเมิน:**

โอกาสที่จะเกิด (Likelihood):	ผลกระทบ (Impact):	ระดับความเสี่ยง (Risk Level): คำนวณจาก โอกาสที่จะเกิด x ผลกระทบ
5: สูงมาก (Very High) - มีโอกาสเกิดขึ้นแน่นอน หรือเกิดขึ้นบ่อยครั้ง	5: สูงมาก (Very High) - ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ, การเงิน, ชื่อเสียง จนอาจทำให้ธุรกิจหยุดชะงัก	15-25: สูงมาก (Very High) - ต้องดำเนินการแก้ไขทันที
4: สูง (High) - มีโอกาสเกิดขึ้นค่อนข้างมาก	4: สูง (High) - ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ, การเงิน, ชื่อเสียง	10-14: สูง (High) - ต้องมีแผนจัดการและติดตามใกล้ชิด
3: ปานกลาง (Medium) - มีโอกาสเกิดขึ้นเป็นครั้งคราว	3: ปานกลาง (Medium) - ส่งผลกระทบพอสมควร แต่ยังสามารถจัดการได้	5-9: ปานกลาง (Medium) - ควรมีมาตรการควบคุมและติดตาม
2: น้อย (Low) - มีโอกาสเกิดขึ้นน้อย	2: น้อย (Low) - ส่งผลกระทบเล็กน้อย ไม่สำคัญนัก	1-4: ต่ำ (Low) - ยอมรับความเสี่ยงได้ และทบทวนเป็นระยะ
1: น้อยมาก (Very Low) - แทบจะไม่มีโอกาสเกิดขึ้น	1: น้อยมาก (Very Low) - แทบไม่ส่งผลกระทบใดๆ	

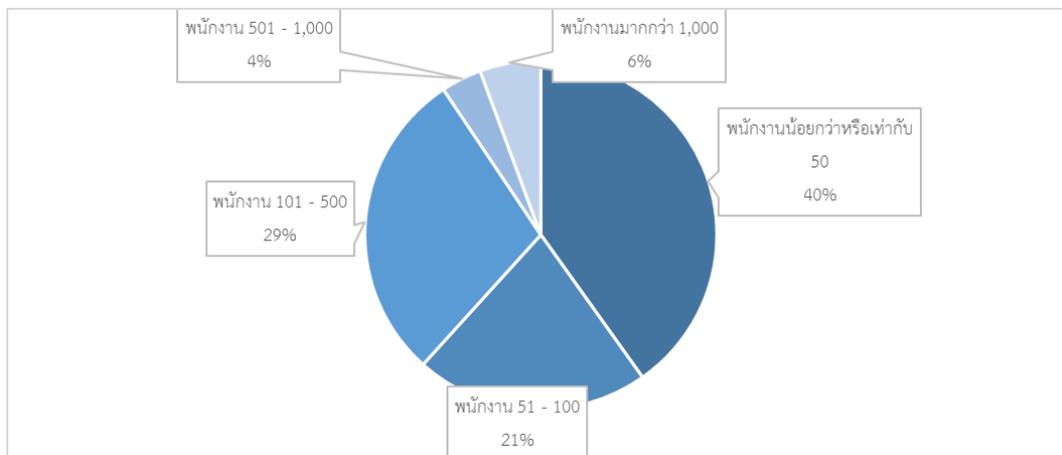
แผนจัดซื้อ-จัดจ้าง 1,2,3

บริษัทฯ มีกระบวนการประเมินความเสี่ยงด้านความยั่งยืนของคู่ค้าโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มคู่ค้าสำคัญเป็นลำดับแรกและคู่ค้าใหม่ทั้งหมด โดยใช้แบบประเมินตนเอง (Self-Assessment Questionnaire : SAQ) ที่ครอบคลุมประเด็นเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล และจัดกลุ่มคู่ค้าที่มีความเสี่ยงในระดับต่างๆ คู่ค้าที่มีความเสี่ยงในระดับสูงถึงสูงมาก (คะแนนประเมินตนเองน้อยกว่า 70%) บริษัทฯ จะเข้าไปตรวจเยี่ยม (Site Visit) และตรวจประเมินที่สถานประกอบการ (ESG Audit) เพิ่มเติม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการประเมินคุณภาพคู่ค้าประจำปีโดยแผนกจัดซื้อและหน่วยงานที่เป็นผู้ใช้สินค้าหรือบริการ แต่มีความถี่แตกต่างกันตามระดับความเสี่ยงของคู่ค้า สำหรับคู่ค้าที่มีความเสี่ยงระดับสูง (คะแนนการประเมินอยู่ในระดับควรปรับปรุงและวิกฤติ) คู่ค้าต้องจัดทำแผนมาตรการป้องกันแก้ไข โดยบริษัทฯ จะช่วยให้คำแนะนำในการจัดทำแผนการปรับปรุงและพัฒนาข้อบกพร่องต่างๆ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า

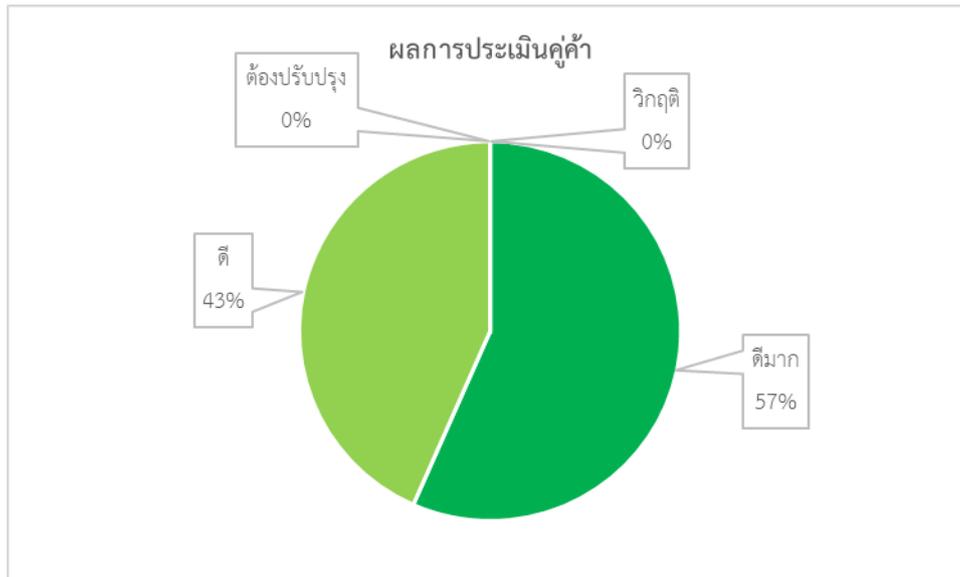
บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายให้คู่ค้าสำคัญและคู่ค้าใหม่ทั้งหมดได้รับการประเมินความเสี่ยงทั้งด้านเศรษฐกิจและความยั่งยืนในการดำเนินงาน ซึ่งประกอบไปด้วยประเด็นความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและบรรษัทภิบาล ในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทำการประเมินความเสี่ยงจากคู่ค้า และผู้รับเหมาในกลุ่มคู่ค้าสำคัญทั้งหมด 50 ราย (ร้อยละ 100) ผลการประเมินพบว่าไม่มีความเสี่ยงด้าน ESG ที่เกิดจากคู่ค้า

**เอกสารอ้างอิง : ผลการประเมินการปฏิบัติตามจรรยาบรรณและ ESG ของลูกค้า**

หัวข้อ	จำนวนบริษัท	ร้อยละ
จำนวนบริษัทที่ต้องตอบแบบสอบถามเป้าหมาย	50	
จำนวนแบบสอบถามที่ได้รับ	50	100%



ชื่อบริษัท (ไทย)	ขนาดบริษัท	คะแนนด้านคุณภาพ	คะแนนด้านจรรยาบรรณ	คะแนนด้านสิ่งแวดล้อม	คะแนนด้านสังคม	คะแนนรวม	ผลการประเมิน
		เต็ม 6 คะแนน	เต็ม 5 คะแนน	เต็ม 3 คะแนน	เต็ม 7 คะแนน	เต็ม 21 คะแนน	
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	4	0	3	13	ดี
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	4	2	6	18	ดีมาก
	พนักงาน 101 - 500	5	3	1	6	15	ดี
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	4	0	3	13	ดี
	พนักงาน 101 - 500	6	5	3	6	20	ดีมาก
	พนักงาน 51 - 100	6	4	1	5	16	ดี
	พนักงาน 101 - 500	6	2	1	5	14	ดี
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	3	1	3	13	ดี
	พนักงาน 101 - 500	6	4	2	6	18	ดีมาก
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	4	2	6	18	ดีมาก
	พนักงาน 51 - 100	6	4	1	5	16	ดี
	พนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50	6	4	0	3	13	ดี
	พนักงาน 51 - 100	6	4	2	6	18	ดีมาก
	พนักงาน 101 - 500	6	4	1	5	16	ดี



ผลการประเมิน	แนวทางการบริหารจัดการ
ดีมาก	ลูกค้ามีการดำเนินงานด้านคุณภาพ จรรยาบรรณ และ ESG ที่ดีเยี่ยม หากมีการเปรียบเทียบให้เลือกใช้กลุ่มนี้ก่อน
ดี	ลูกค้ามีการดำเนินงานด้านคุณภาพ จรรยาบรรณ และ ESG ที่ดี หากมีการเปรียบเทียบให้เลือกใช้กลุ่มนี้รองจากกลุ่มดีมาก และหากมีโครงการพัฒนาในด้านที่เกี่ยวข้อง ให้เชิญชวนลูกค้าเข้าร่วมโครงการด้วย
ต้องปรับปรุง	ลูกค้ามีการดำเนินงานด้านคุณภาพ จรรยาบรรณ และ ESG ที่ควรปรับปรุงในบางด้าน หากมีโครงการพัฒนาในด้านที่เกี่ยวข้อง ให้เชิญชวนลูกค้าเข้าร่วมโครงการด้วย
วิกฤติ	พิจารณายกเลิกการใช้บริการของลูกค้า

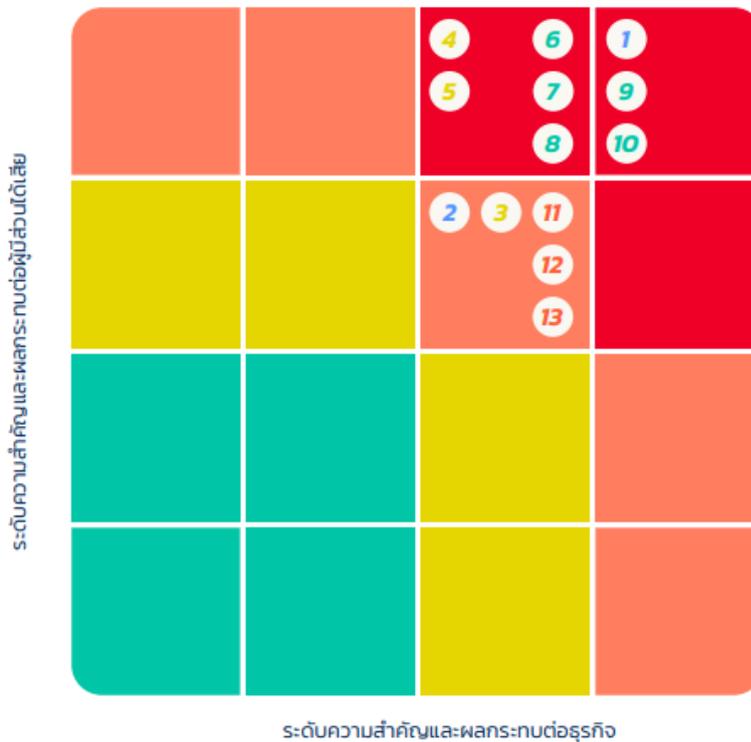
### 19.5 เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับประเด็นความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของบริษัท

บริษัทฯ ได้เปิดเผยผลการประเมินความเสี่ยงที่เกิดจากคู่ค้าของบริษัทในรายงาน 56-1 One report ปี 2567 หน้า 69

69

รายงานประจำปี 2567

เมทริกซ์ผลการประเมินประเด็นความยั่งยืนที่สำคัญปี 2567



### 3.4 ผลการดำเนินงานและตัวชี้วัดด้านความยั่งยืน

#### 3.4.1 การดำเนินการความยั่งยืนมิติเศรษฐกิจและบรรษัทภิบาล

**การกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารจัดการความเสี่ยง**  
 บริษัทฯ เชื่อว่ากลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งในแง่การสร้างรายได้ การจ้างงาน รวมถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดังนั้นคณะกรรมการบริษัท จึงได้กำหนดนโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยมอบหมายแก่ฝ่ายจัดการและหน่วยงานภายในองค์กร ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมให้องค์กรมีบรรษัทภิบาลหรือการกำกับดูแลกิจการที่ดี และยกระดับมาตรฐานการบริหารงานตามมาตรฐาน ISO9001:2015, ISO14001:2015 และ ISO45001:2018 ซึ่งได้รับการรับรองเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2567 โดยบริษัท บิเอสไอ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทั้งตนเองและสังคมได้อย่างยั่งยืน โดยต้องมีการวางโครงสร้างและระบบการกำกับดูแลกิจการอย่างมีประสิทธิภาพทั้งด้านการกำกับดูแล การติดตาม และการประเมินผล เพื่อให้ทุกฝ่ายมีแนวปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกันตามหลักพื้นฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดี

**การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน**  
 เพื่อเป็นการเน้นย้ำถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดี สร้างความเป็นธรรมและโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อและการจ้างงาน บริษัทฯ มีการจัดทำจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า และสื่อสารให้คู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ รับทราบและปฏิบัติตาม พร้อมมีการติดตามตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการจัดกลุ่มคู่ค้าออกเป็นคู่ค้าสำคัญ (Critical Tier-1) ในกลุ่มผู้รับเหมา และกลุ่มวัสดุและบริการ ด้วยการพิจารณาจากมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้าง, การใช้บริการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงคู่ค้าที่มีน้อยรายหากงดแทนได้ยาก โดยในปี 2567 คิดเป็น 10% ของคู่ค้าทั้งหมด เพื่อการบริหารจัดการความเสี่ยงกับคู่ค้า โดยได้มีการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าสำคัญ ร้อยละ 100 และไม่พบความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของธุรกิจ

การพิจารณาความเสี่ยงด้านเครดิตมีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากความเสี่ยงทางด้านนี้อาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความเสถียรของธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงทางการเงินบริษัทฯ มีนโยบายกำหนดระยะเวลาชำระหนี้แก่คู่ค้าที่ชัดเจนและสอดคล้องการระยะเวลาเงิน