

คู่ค้าของเรา (Our Supply Chains)

บริษัทใส่ใจและทำงานอย่างใกล้ชิดกับคู่ค้า ซึ่งเป็นกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญของบริษัทไม่ว่าจะเป็นคู่ค้าที่เป็นผู้รับเหมา และคู่ค้าวัสดุก่อสร้างและบริการอื่นๆ ในการยกระดับคุณภาพและมาตรฐานการทำงาน เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงของห่วงโซ่อุปทานและผลักดันให้เติบโตควบคู่ไปกับบริษัทอย่างยั่งยืน

โดยได้มีการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติต่างๆ ที่ครอบคลุมในหลากหลายประเด็นเช่น

- การปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง
- การปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชน เช่น การไม่ใช้แรงงานเด็ก สิทธิแรงงาน เสรีภาพในการรวมกลุ่ม เป็นต้น
- การมีข้อกำหนดด้านการจ้างงานและสภาพการทำงานของพนักงานอย่างเป็นธรรม เช่น การจ่ายค่าตอบแทน ชั่วโมงการทำงาน การเลิกจ้าง เป็นต้น
- การมีข้อกำหนดด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย
- การมีข้อกำหนดด้านจริยธรรมทางธุรกิจ เช่น การต่อต้านคอร์รัปชัน การต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม

พร้อมสื่อสารให้คู่ค้าเข้าใจเพื่อนำไปปฏิบัติตาม และติดตามการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า :

<https://www.civilengineering.co.th/storage/content/cg/document-download/charter/civil-supplier-code-for-conduct-th.pdf>

การประเมินความเสี่ยงและการควบคุมคุณภาพ

บริษัทให้ความสำคัญตั้งแต่กระบวนการพิจารณาคัดกรองความสามารถ คุณภาพสินค้าและบริการของคู่ค้าที่รวมไปถึงประเด็นด้านความยั่งยืนสิ่งแวดล้อม สังคม สิทธิมนุษยชนและแรงงาน รวมถึงธรรมาภิบาล จริยธรรมธุรกิจ (Environmental, Social, and Governance: ESG) ผ่านแบบตรวจสอบคุณสมบัติคู่ค้ารายใหม่ แบบตรวจสอบคุณสมบัติผู้รับเหมาช่วงรายใหม่ ซึ่งสะท้อนเห็นถึงความมุ่งมั่นของบริษัทในการสร้างห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืนและมีความรับผิดชอบ

นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการประเมินความเสี่ยงในการบริหารห่วงโซ่อุปทานเป็นประจำต่อเนื่องทุกปี โดยพิจารณาจัดกลุ่มคู่ค้าให้สอดคล้องกับความเสี่ยงและความสำคัญ และจำแนกคู่ค้ารายสำคัญที่ทำธุรกิจโดยตรง (Critical Tier 1) และคู่ค้ารายสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1) จาก

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

คู่ค้ารายสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1)

4. ผู้ผลิตสินค้าคุณลักษณะพิเศษที่จัดจำหน่ายผ่านคู่ค้าของบริษัท โดยไม่ได้อยู่ในคู่ค้ารายสำคัญที่ทำธุรกิจโดยตรง

เกณฑ์การประเมินความเสี่ยงและคุณภาพของคู่ค้า

หัวข้อ	คำอธิบาย	น้ำหนักคะแนน
1. ด้านคุณภาพ	แผนการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการ	30%
2. ด้านจรรยาบรรณ	การกำหนดนโยบายและตรวจสอบด้านจรรยาบรรณทางธุรกิจ	25%
3. ด้านสิ่งแวดล้อม	การบริหารจัดการ การป้องกันและการควบคุมคุณภาพด้านสิ่งแวดล้อม	15%
4. ด้านสังคม	การปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน อาชีวอนามัยและความปลอดภัย การเคารพสิทธิมนุษยชน และการดูแลสังคม	30%

หากผลการประเมินต่ำกว่า 70% ถือว่าคู่ค้าอยู่ในเกณฑ์ที่มีความเสี่ยงในระดับสูงถึงสูงมาก บริษัทจะเข้าไปตรวจเยี่ยม (Site Visit) และตรวจประเมินที่สถานประกอบการ (ESG Audit) เพิ่มเติม แต่ถ้าในปีนั้นๆ ไม่มีคู่ค้ารายสำคัญที่มีผลการประเมินอยู่ในระดับที่มีความเสี่ยงสูงถึงสูงมาก บริษัทจะทำการสุ่มเลือกคู่ค้ารายสำคัญที่ยังไม่ได้รับการ On-site audit ในรอบ 3 ปี เพื่อดำเนินการประเมินและพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

การส่งเสริมและการจัดซื้อจัดจ้างท้องถิ่น

เพื่อเป็นการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นการส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจท้องถิ่น บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการในพื้นที่ที่บริษัทดำเนินธุรกิจหรือพื้นที่ใกล้เคียง ตั้งแต่กระบวนการเตรียมข้อมูลเพื่อเข้าร่วมการประมูลโครงการ จะมีการสำรวจศักยภาพของคู่ค้าในพื้นที่ก่อนขยายรัศมีการจัดหาออกไปเพื่อเติมเต็มความต้องการใช้ทรัพยากรของโครงการและสร้างความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาความร่วมมือกับผู้ประกอบการในท้องถิ่นอย่างเป็นระบบ โดยจัดให้มีการสื่อสารข้อมูลโครงการล่วงหน้า การให้คำปรึกษาด้านมาตรฐานและข้อกำหนด รวมถึงการสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้อย่างเท่าเทียม ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ภายในชุมชน เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับห่วงโซ่อุปทาน และลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมจากการขนส่งระยะไกล

บริษัทยังติดตามผลการจัดซื้อจัดจ้างท้องถิ่นอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำข้อมูลมาพัฒนานโยบายและแนวทางการสนับสนุนเพิ่มเติมในระยะยาว โดยยึดหลักความโปร่งใส ความเป็นธรรม และการเติบโตร่วมกันของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

การส่งเสริมและยกระดับคุณภาพของคู่ค้า

บริษัทมุ่งมั่นที่จะยกระดับศักยภาพของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้คู่ค้าสามารถนำองค์ความรู้และทักษะที่ได้รับไปต่อยอดการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยได้ดำเนินโครงการที่หลากหลายเพื่อสนับสนุนเป้าหมายนี้ อาทิ โครงการฝึกอบรมความรู้ผ่านช่องทางต่าง ๆ ทั้งออนไลน์และ on-site ครอบคลุมเนื้อหาเกี่ยวกับภาพรวมของการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบและยั่งยืนตามหลัก ESG กระบวนการพัฒนาจริยธรรมทางธุรกิจ และแนวปฏิบัติสำหรับคู่ค้า และตัวอย่างแนวทางปฏิบัติที่ดีสำหรับคู่ค้าในการดำเนินงานอย่างยั่งยืน การผลักดันการยกระดับการบริหารงานด้วยระบบคุณภาพสากล (ISO) หรือการเชิญชวนให้เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพของหน่วยงานรัฐและองค์กรภายนอก เป็นต้น

การตั้งเป้าหมาย

- 100% ของคู่ค้าสำคัญถูกประเมินความเสี่ยงด้าน ESG
- 10% ของคู่ค้ารายสำคัญทั้งหมด มีการ On-site Audit