

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

บริษัท ซิโน-ไทย เอ็นจีเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) - STEC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจหลักให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนและคำนึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และบริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญของห่วงโซ่อุปทาน ให้ความสำคัญต่อคู่ค้าซึ่งถือเป็นผู้มีส่วนได้เสียสำคัญ บริษัทจึงได้วางแนวทางการบริหารจัดการคู่ค้า เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และร่วมกันพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนต่อไป

1. การระบุคู่ค้ารายสำคัญ

บริษัทได้ระบุ คู่ค้าที่มีความสำคัญกับบริษัท (Critical Tier 1) โดยพิจารณาหลักเกณฑ์ 3 ด้าน ได้แก่ (1) คู่ค้าที่มีปริมาณการซื้อขายสูง (2) คู่ค้าที่จำหน่ายสินค้า หรือบริการที่มีความสำคัญกับการดำเนินการ (3) คู่ค้าที่ไม่สามารถเปลี่ยนทดแทนได้ / คู่ค้าที่มีน้อยรายในตลาด

โดยกลุ่มคู่ค้าของบริษัทแบ่งกลุ่มคู่ค้าเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) คู่ค้ากลุ่มสั่งซื้อ (Purchasing) (2) คู่ค้ากลุ่มจ้างบริการ (Service) (3) คู่ค้ากลุ่มให้เช่า (Rent)

จากนั้น ได้ทำการวิเคราะห์กลุ่มคู่ค้าที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Non Tier 1) ของบริษัทโดยใช้หลักเกณฑ์เดียวกัน และคำนึงถึงผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของบริษัทเป็นหลัก เพื่อหาคู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non Tier 1) ผลการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ดังนี้

คู่ค้า	จำนวน (ราย)
1.คู่ค้าที่มีการซื้อขาย ในรอบ ปี 2567 (Tier1)	2,538
2.คู่ค้าที่มีความสำคัญ ในรอบ ปี 2567 (Critical Tier1)	13
3.คู่ค้าของคู่ค้าที่มีความสำคัญ ในรอบ ปี 2567 (Critical Non Tier 1)	752

2. การสรรหาและการคัดเลือกคู่ค้า

เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทมีประสิทธิภาพและดำรงไว้ซึ่งความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจมีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน บริษัทได้กำหนดนโยบายการคัดเลือกคู่ค้า เพื่อให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างมีระบบ เป็นธรรม โปร่งใส ตรวจสอบได้ และสนับสนุนคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม มีนโยบายด้านความยั่งยืน สนับสนุนสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไม่กระทำความผิดกฎหมาย ทุจริต หรือมีพฤติกรรมที่ส่อไปในทางทุจริต ตามระเบียบและวิธีปฏิบัติของบริษัท

ดูรายละเอียด “นโยบายและแนวปฏิบัติการคัดเลือกคู่ค้า” บนเว็บไซต์ของบริษัท

<https://www.stecongroup.co.th/storage/document/cg/stec-vendor-selection-policy-and-guidelines-th.pdf>

3. การประเมินความเสี่ยงคู่ค้า

ในปี 2567 บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าเพื่อประเมินความเสี่ยง และการระบุและประเมินความเสี่ยง ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม สังคมและความปลอดภัย และการกำกับดูแลกิจการที่ดีและชื่อเสียงองค์กร โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ เช่น ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลกระทบจากราคาน้ำมัน คุณภาพสินค้าและบริการ การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน เป็นต้น
- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การดำเนินงานด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน สิทธิมนุษยชน การมีส่วนร่วมและพัฒนาชุมชนและสังคม
- ความเสี่ยงด้านสังคมและความปลอดภัย เช่น ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ แผนรองรับต่อภัยธรรมชาติ ผลกระทบจากกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม
- ความเสี่ยงด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีและชื่อเสียงองค์กร เช่น การต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน ผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กร เป็นต้น

โดยผลการประเมินพบว่า รายการความเสี่ยงส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง-ต่ำ ทั้งนี้ บริษัทจะดำเนินการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดทุกปี และติดตามรายการความเสี่ยงที่พบมากที่สุดแต่ไม่ใช่รายการที่อยู่ในระดับสูงหรือสูงมาก

นอกจากนี้ จากการประเมินความเสี่ยงระดับองค์กร (Enterprise Risk Management : ERM) โดยผลจากการเก็บข้อมูลและการประเมินความเสี่ยงตามแนวทาง COSO พบว่าบริษัทไม่มีความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าน้อยราย

4. จรรยาบรรณคู่ค้า

เพื่อเป็นการสนับสนุนให้คู่ค้ามีการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนเช่นเดียวกัน จึงได้กำหนดจรรยาบรรณคู่ค้าเพื่อส่งเสริมให้คู่ค้านำไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน

โดยในปี 2567 มีการดำเนินการที่เกี่ยวข้องดังนี้

- บริษัทได้ดำเนินการให้คู่ค้าที่มียอดขายซื้อ/ส่งจ้าง/ส่งเช่า ตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไปต้องรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้าของบริษัทครบทุกราย เป็นจำนวน 1,201 ราย คิดเป็น 100%

บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์สำหรับคู่ค้าที่ต้องยอมรับและประเมินตนเองประจำปีของจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct Self-Assessment) ในปี 2567 มีคู่ค้าที่เข้าหลักเกณฑ์ทั้งสิ้น 65 ราย ซึ่งได้ยอมรับจรรยาบรรณคู่ค้าแล้วทั้งหมดและมีผลการประเมินตนเองมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ ร้อยละ 98.7

ดูรายละเอียด “จรรยาบรรณคู่ค้า” บนเว็บไซต์ของบริษัท

<https://www.stecongroup.co.th/storage/document/cg/stec-supplier-code-of-conduct-th.pdf>

5. การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพและความสามารถคู่ค้า ทั้งในเรื่องการพัฒนาสินค้า บริการ กระบวนการทำงาน และนวัตกรรม ซึ่งถือเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันระหว่างกันและร่วมมือกันในการบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

บริษัทจึงได้กำหนด “นโยบายการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพคู่ค้า” และวางแผนทางและแผนการพัฒนาและอบรม ทั้งในด้าน ความปลอดภัยในการทำงาน ขั้นตอนการก่อสร้าง การบริหารงานก่อสร้าง ผลิตภัณฑ์/บริการ/เทคโนโลยีที่ใช้ในงานก่อสร้าง เป็นต้น โดยแต่ละหน่วยงานก่อสร้างได้จัดทำแผนการอบรมร่วมกับคู่ค้าในแต่ละปี

ในปี 2567 ยกตัวอย่าง STEC โดยหน่วยงานศูนย์ราชการมีการอบรมร่วมกับคู่ค้าเพื่อพัฒนาศักยภาพทั้งสิ้น 14 ราย โดยมีหัวข้อการเสริมสร้างความรู้ร่วมกับคู่ค้า เช่น ด้านงานระบบประกอบอาคาร งาน

ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร เป็นต้น ซึ่งทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานร่วมกัน ทำให้งานรวดเร็ว ยิ่งขึ้น ลดการสูญเสียการทำงานผิดขั้นตอน และส่งมอบงานให้ลูกค้าด้วยความพึงพอใจ นอกจากนี้ STEC ได้ร่วมมือกับลูกค้า บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) TOA จำกัด (มหาชน) ในโครงการจัดการขยะยิปซัมบอร์ด ซึ่งมีวัตถุประสงค์ร่วมกันเพื่อพัฒนากระบวนการก่อสร้างและการบริหารจัดการขยะจากการก่อสร้างให้อยู่ในระบบที่ถูกต้องไม่เป็นภาระต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม อันเป็นการส่งเสริมการบริหารจัดการโครงการก่อสร้างที่ยั่งยืน โดยหน่วยงานศูนย์ราชการ (Zone C) ได้มีการอบรมให้ความรู้และการนำขยะวัสดุก่อสร้างยิปซัมบอร์ด เข้าสู่ระบบการจัดการขยะเหมาะสม ทั้งนี้ มีปริมาณการเศษยิปซัมที่สามารถวนกลับใช้ในการผลิต (Recycle Content) จำนวน 78 ตัน

ดูรายละเอียด

“นโยบายการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพลูกค้า”

บนเว็บไซต์ของบริษัท

<https://www.stecongroup.co.th/storage/document/cg/stec-supplier-development-policy-th.pdf>