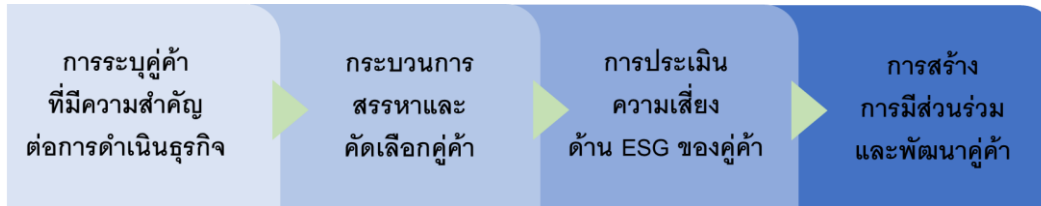


การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานของ
สิงห์ เอสเตท ประจำปี 2568

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานของสิงห์ เอสเตท ประจำปี 2568



● การระบุคู่ค้าที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินการจัดกลุ่มคู่ค้าที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ โดยใช้เกณฑ์การวิเคราะห์ปริมาณการจัดซื้อจัดจ้าง (Spending Analysis) เพื่อจำแนกคู่ค้าตามลำดับความสำคัญ นำไปสู่การประเมินความเสี่ยงและการสร้างความร่วมมือกับคู่ค้าอย่างมีประสิทธิภาพตามลำดับชั้น โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. คู่ค้าที่สำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers)

- คู่ค้าที่มีมูลค่าการสั่งซื้อสูง (High-Volume Suppliers)
- คู่ค้าที่ส่งมอบสินค้าและบริการที่เป็นองค์ประกอบสำคัญ (Key elements of Raw Material and Services)
- คู่ค้าที่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ (Critical Component Suppliers) ซึ่งมีผลกระทบอย่างมากต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน หรือความสำเร็จทางการตลาด
- คู่ค้าที่ส่งมอบสินค้าและบริการที่มีความชำนาญพิเศษ ทดแทนไม่ได้ หรือเป็นคู่ค้าน้อยรายที่สามารถส่งมอบได้ (Non-substitutable Suppliers)

2. คู่ค้าที่สำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier 1 Suppliers)

คู่ค้าที่สำคัญทางอ้อม หมายถึง คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง แต่เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์และบริการให้กับคู่ค้าที่สำคัญทางตรง (Critical Tier1 Suppliers) ของบริษัทฯ ซึ่งสินค้าและบริการนั้น ๆ มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน ความสำเร็จทางการตลาด หรือการอยู่รอดของบริษัทฯ และมีจำนวนน้อยรายหรือไม่สามารถหาทดแทนได้

3. คู่ค้าทางตรง (Tier 1 Suppliers)

คู่ค้าทางตรง หมายถึง คู่ค้าที่เป็นผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าหรือให้บริการทั่วไปให้แก่บริษัทฯ โดยตรง

● **กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า**

สิงห์ เอสเตท มีกระบวนการในการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า โดยการนำประเด็นด้านความยั่งยืน เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการคัดเลือกคู่ค้า ตั้งแต่การขึ้นทะเบียนคู่ค้ารายใหม่ การคัดเลือกคู่ค้ารายสำคัญเพื่อนำไปสู่การประเมินความเสี่ยงด้าน ESG สำหรับคู่ค้าตามการจัดกลุ่มคู่ค้าที่กำหนดไว้ ดังนี้

1. การคัดกรองเบื้องต้น

คู่ค้าที่ขอขึ้นทะเบียนใหม่ทุกรายต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบและประเมินคุณสมบัติและข้อมูลพื้นฐานทางธุรกิจตามปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (ESG) รวมถึงการตรวจสอบความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ผ่านแบบฟอร์มแสดงความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้ากับผู้บริหารหรือพนักงาน เพื่อตอกย้ำความโปร่งใสและให้สอดคล้องกับนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันและจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจของบริษัทฯ โดยคู่ค้าสามารถดำเนินการลงทะเบียนด้วยตนเองผ่านระบบออนไลน์ที่ <https://vendor.singhaestate.co.th> ซึ่งบริษัทฯ ได้กำหนดให้ “จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ” เป็นข้อกำหนดสำคัญที่คู่ค้ารายใหม่ทุกรายต้องลงนามรับทราบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้เกณฑ์ด้าน ESG เป็นส่วนหนึ่งในการคัดกรองคู่ค้ารายใหม่เข้าสู่บัญชีรายชื่อคู่ค้าที่ผ่านการอนุมัติ (New Approved Vendor List: New AVL) โดยเฉพาะผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีแนวโน้มส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงตลอดห่วงโซ่อุปทาน

2. การคัดกรองก่อนจัดซื้อจัดจ้าง

ก่อนการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างกับคู่ค้ารายสำคัญ บริษัทฯ จะดำเนินการคัดกรองคู่ค้าเพิ่มเติมนอกเหนือจากการพิจารณาด้านความคุ้มค่า (Value for Money) การออกแบบ มาตรฐานสินค้าและบริการ รวมถึงข้อกำหนดเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้าเฉพาะกลุ่ม โดยจะมุ่งเน้นการประเมินประเด็นด้าน ESG ที่ครอบคลุมถึงแนวปฏิบัติด้านแรงงานและสิทธิมนุษยชน ความปลอดภัยและอาชีวอนามัย และการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม โดยคู่ค้าต้องผ่านการประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment) และจัดส่งเอกสารหลักฐานเพิ่มเติมตามที่บริษัทฯ ร้องขอ โดยมีหลักเกณฑ์การประเมินสรุปได้ดังนี้

<p>○ ด้านสินค้าและบริการ เช่น</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้าและบริการ 2) ความสามารถในการส่งมอบสินค้าหรือบริการที่ตรงตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนด 	<p>○ ด้านการดำเนินธุรกิจ เช่น</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีการประกอบกิจการอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้ 2) ดำเนินธุรกิจภายใต้กฎ กติกา มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรมและยุติธรรม 3) มีการสนับสนุนและร่วมมือในการต่อต้านการคอร์รัปชัน
<p>○ ด้านสังคมและแรงงาน เช่น</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานและหลักสิทธิมนุษยชน 2) ไม่มีการใช้แรงงานเด็ก ซึ่งมีอายุต่ำกว่าที่กฎหมายกำหนด 3) เคารพความเห็นต่าง และปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม 	<p>○ ด้านสิ่งแวดล้อม เช่น</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่สอดคล้องกับกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับ 2) มีการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงาน เพื่อช่วยลดก๊าซเรือนกระจก

4) จัดให้มีสภาพแวดล้อมและอุปกรณ์การทำงานที่ปลอดภัย ถูกสุขอนามัย	3) มีการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ อย่างเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับกฎหมาย
---	---

ผลการจัดกลุ่มลูกค้าของสิงห์ เอสเตท

การจัดกลุ่มลูกค้า			
ลูกค้าทั้งหมด Total Suppliers	ลูกค้าที่สำคัญทางตรง Critical Tier 1 Suppliers	ลูกค้าที่สำคัญทางอ้อม Critical Non-Tier1 Suppliers	ลูกค้ารายใหม่ New Approved Vendor List (New AVL)
1,313 ราย	7 ราย	321 ราย	55 ราย
การคัดกรองลูกค้ารายใหม่			
ลูกค้ารายใหม่ (New AVL) ที่ได้รับการคัดกรองและผ่านเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อม	ลูกค้ารายใหม่ (New AVL) ที่ได้รับการคัดกรองและผ่านเกณฑ์ด้านสังคม		
ร้อยละ 4 ของลูกค้ารายใหม่ทั้งหมด	ร้อยละ 4 ของลูกค้ารายใหม่ทั้งหมด		

3. การทวนสอบและประเมินประจำปี

บริษัทฯ กำหนดให้มีการทวนสอบและตรวจประเมินความเสี่ยงของลูกค้าเป็นประจำทุกปี โดยพิจารณาจากมาตรฐานของสินค้าและบริการ ควบคู่ไปกับผลกระทบด้านความยั่งยืนในมิติ สิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาลแลเศรษฐกิจ (ESG Impact) อาทิ มาตรฐานความปลอดภัยและอาชีวอนามัย มาตรฐานสิทธิมนุษยชน และการจัดการสิ่งแวดล้อมในชุมชน เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทาน นำไปสู่การกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน (Collaborative Mitigation) ซึ่งถือเป็นการยกระดับคู่ค้าสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ยั่งยืน โดยระบบการประเมินผลจะแบ่งออกเป็นระดับต่าง ๆ ดังนี้

ลูกค้า	การตรวจประเมิน	ความถี่
1. ลูกค้าที่สำคัญทางตรง (Critical Tier 1 Suppliers)	1. การประเมินตนเอง “ESG Self-Assessment” ด้วยแบบสอบถาม 2. ในบางกรณี อาจขอให้แสดงหลักฐานเกี่ยวกับการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability Process) ที่สามารถติดตามแหล่งที่มาของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ 3. การตรวจประเมิน ณ สถานประกอบการ โรงงาน สำนักงาน การเยี่ยมชมไซต์งาน หรือการ	อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

คู่ค้า	การตรวจประเมิน	ความถี่
	สังเกตการณ์งานที่สำคัญของคู่ค้าในประเด็นด้าน ESG (ESG On-site Audit) 4. รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจของบริษัทฯ	
2. คู่ค้าที่สำคัญทางอ้อม (Critical Non-Tier1 Suppliers)	1. รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจของบริษัทฯ	อย่างน้อย 2 ปี ต่อ 1 ครั้ง
3. คู่ค้าทางตรง (Tier 1 Suppliers)	2. รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจของบริษัทฯ	อย่างน้อย 2 ปี ต่อ 1 ครั้ง
4. คู่ค้ารายใหม่ (New Supplier)	1. รับทราบและปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจของบริษัทฯ 2. ตอบแบบประเมินแสดงความสัมพันธ์ของคู่ค้ากับผู้บริหารหรือพนักงาน (Disclosure of Relationship) 3. แบบประเมิน Pre-Qualification ที่ครอบคลุมประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม	ดำเนินการก่อนขึ้นทะเบียนคู่ค้า

• การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า และการแก้ไขและติดตามผล

บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงด้าน ESG ของคู่ค้ารายสำคัญผ่านแบบประเมินตนเอง (ESG Self-Assessment) ซึ่งครอบคลุมมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล รวมถึงมาตรฐานสินค้าและบริการ เพื่อวิเคราะห์โอกาสและผลกระทบของความเสี่ยง (Impact and Likelihood) ที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า ในกรณีที่ผลการตรวจประเมินระบุว่าคู่ค้ามีความเสี่ยงด้าน ESG ในระดับสูง (High Risk) บริษัทฯ จะดำเนินการตรวจประเมินเชิงรุก (Active Audit) เพื่อรวบรวมข้อมูลปัจจัยเสี่ยงอย่างละเอียด พร้อมทั้งประสานความร่วมมือกับคู่ค้าในการจัดทำแผนบรรเทาความเสี่ยง (Risk Mitigation Plan) เพื่อให้มั่นใจว่าประเด็นความเสี่ยงดังกล่าวได้รับการบริหารจัดการให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนผ่านการจัดอบรมถ่ายทอดองค์ความรู้และให้คำแนะนำเชิงกลยุทธ์ เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจและขีดความสามารถในการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าอย่างยั่งยืน

การตรวจประเมินคู่ค้า

สิงห์ เอสเตท กำหนดให้คู่ค้าที่สำคัญทุกรายต้องผ่านกระบวนการประเมินความเสี่ยงในห่วงโซ่อุปทานอย่างสม่ำเสมอ โดยกำหนดรูปแบบการประเมินตนเอง (Self-Assessment) ใน 4 ด้านหลัก ดังนี้

1. การควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพ : ครอบคลุมด้านสินค้า บริการ การส่งมอบ และการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ
2. ธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจ : การบริหารจัดการภายใต้หลักจริยธรรมและความโปร่งใส
3. ความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชน : การดูแลสิทธิแรงงาน สิทธิมนุษยชน และการมีส่วนร่วมกับชุมชน
4. ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม : การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและลดผลกระทบต่อระบบนิเวศ

คะแนนจากการประเมินดังกล่าวถือเป็นส่วนหนึ่งในลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากห่วงโซ่อุปทาน และสอดคล้องตามกรอบการบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) โดยจากการประเมินความเสี่ยงที่ครอบคลุมมิติสังคมและสิ่งแวดล้อม พบว่ามีคู่ค้ารายสำคัญที่ผ่านกระบวนการประเมิน ESG Risk จำนวน 7 ราย (คิดเป็นร้อยละ 1 ของคู่ค้าทั้งหมด)

ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากห่วงโซ่อุปทาน

ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม

- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมรอบโครงการ : เนื่องจากการก่อสร้างโดยผู้รับเหมาในโครงการต่าง ๆ อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อด้านมลภาวะ อาทิ มลพิษทางเสียง ฝุ่นละออง และการจัดการน้ำทิ้ง ซึ่งหากขาดการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพจากผู้รับเหมาช่วง อาจนำไปสู่การร้องเรียนจากชุมชนโดยรอบ ส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการส่งมอบงาน ตลอดจนความเชื่อมั่นและชื่อเสียงของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านสังคม

- ความเสี่ยงด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย : ผลกระทบจากการดำเนินงานที่อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิต สุขอนามัย และความปลอดภัยของชุมชนและบุคลากรในพื้นที่ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เข้มงวดภายใต้มาตรฐานสิงห์ เอสเตท ประกอบด้วย S – Construction Safety Policy และ S – Safety Manual เพื่อควบคุมและลดอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากผู้รับเหมา พร้อมทั้งประสานความร่วมมือกับทีมชุมชนสัมพันธ์ (Community Relations) ในการเฝ้าระวังและดูแลสวัสดิภาพของชุมชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อบรรเทาผลกระทบให้เหลือน้อยที่สุด
- ความเสี่ยงจากการละเมิดสิทธิมนุษยชน : เนื่องจากการขยายฐานธุรกิจของสิงห์ เอสเตท ครอบคลุมในหลายภูมิภาค ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรและแรงงานที่มีความหลากหลายทางเชื้อชาติ วัฒนธรรม และพื้นฐานทางสังคม บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของการเคารพสิทธิมนุษยชนและเสรีภาพขั้นพื้นฐานตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยได้จัดทำนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน (Human Rights Policy) เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่สอดคล้องกับกฎหมายและมาตรฐานสากลอย่างเคร่งครัด พร้อมประกาศเจตนารมณ์ในการไม่สนับสนุนกิจกรรมใด ๆ ที่มีการละเมิดสิทธิมนุษยชน ทั้งในระดับองค์กรและระดับห่วงโซ่อุปทาน โดยมุ่งเน้นการตรวจสอบเชิงรุกเพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านการละเมิดสิทธิแรงงานในกลุ่มผู้รับเหมาอย่างเข้มงวด

ผลการประเมินความเสี่ยงด้วยตนเองจากคู่ค้าที่สำคัญ ประจำปี 2568

ด้านการดำเนินธุรกิจ	ด้านชุมชนและสิ่งแวดล้อม	ด้านสังคม	ด้านสินค้าและบริการ
ร้อยละ 93	ร้อยละ 94	ร้อยละ 95	ร้อยละ 70

มาตรการบรรเทาความเสี่ยง

บริษัทฯ กำหนดมาตรการในการบรรเทาและลดความเสี่ยงจากห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะในกลุ่มผู้รับเหมา ซึ่งเป็นคู่ค้าที่มีนัยสำคัญและมีโอกาสส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจ ผ่านการประยุกต์ใช้เครื่องมือและช่องทางที่หลากหลายและเหมาะสมกับบริบทการดำเนินงานในแต่ละพื้นที่โครงการ โดยได้จัดทำรายการประเมินเพื่อตรวจสอบมาตรฐาน (Safety & ESG Compliance Checklist) ที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษในด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อให้เป็นเกณฑ์ในการตรวจประเมินผลการดำเนินงานของผู้รับเหมาเป็นระยะอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการกำกับดูแลให้การปฏิบัติงานหน้างานเป็นไปตามมาตรฐานสากลและข้อกำหนดด้านความยั่งยืนของสิงห์ เอสเตท อย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันอุบัติเหตุและรักษามาตรฐานคุณภาพงานในระดับสูงสุด

ทั้งนี้ จากการตรวจสอบอย่างเข้มงวดตลอดรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่พบประเด็นความเสี่ยงจากคู่ค้าที่มีนัยสำคัญในด้านจรรยาบรรณธุรกิจ ด้านสิทธิมนุษยชนและแรงงาน รวมถึงไม่พบการกระทำที่ขัดต่อกฎหมายและข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง

การสร้างการมีส่วนร่วมและการพัฒนาศักยภาพคู่ค้า

บริษัทฯ เชื่อมั่นอย่างยิ่งว่าการสร้างความร่วมมือและการพัฒนาศักยภาพคู่ค้าคือรากฐานสำคัญของการขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการดำเนินงานของคู่ค้าผ่านการถ่ายทอดองค์ความรู้และประสบการณ์ เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่อุปทานร่วมกัน ครอบคลุมทั้งมิติด้านสิ่งแวดล้อมและด้านสังคม ดังเช่นในปี 2567 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทได้จัดงานสัมมนาพัฒนาศักยภาพคู่ค้าธุรกิจ 'S-Together 2024' ภายใต้หัวข้อ 'Green Together - Growth Together' โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Green Procurement) เพื่อบูรณาการแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อมเข้าสู่กระบวนการทางธุรกิจร่วมกัน

สำหรับในปี 2568 เมื่อพิจารณาความเหมาะสมและประเด็นสำคัญในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ยกระดับการพัฒนาสู่มิติด้านสังคม โดยจัดหลักสูตรอบรมพิเศษ "Human Rights & Business Ethics" (สิทธิมนุษยชนและจริยธรรมทางธุรกิจ) สำหรับคู่ค้าธุรกิจประจำปี 2568 โดยมุ่งเน้นการสร้างความรู้และความเข้าใจในประเด็นสิทธิมนุษยชนสากล อาทิ การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม การส่งเสริมความเท่าเทียมและไม่เลือกปฏิบัติ การป้องกันการใช้แรงงานเด็กและแรงงานบังคับ ตลอดจนการจัดให้มีกลไกรับข้อร้องเรียนที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การอบรมดังกล่าวให้ความสำคัญกับกลุ่มคู่ค้าระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาแต่ยังคงขาดระบบบริหารจัดการที่เป็นรูปธรรม โดยมีคู่ค้าให้ความสนใจเข้าร่วมอบรมรวมทั้งสิ้น 9 บริษัท ซึ่งความสำเร็จในการจัดอบรมครั้งนี้ไม่เพียงแต่ยกระดับองค์ความรู้และการดำเนินงานในมิติด้านสังคม (Social Aspect) ของคู่ค้าให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล แต่ยังเป็นการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความรับผิดชอบ เพื่อร่วมกันสร้างการเติบโตที่สมดุลและยั่งยืนสืบไป