

การรายงานการ จัดหาอย่างยั่งยืน

การรายงานการจัดหาย่างยั่งยืน

การจัดหาย่างยั่งยืน

ธนาคารให้ความสำคัญ และมีความมุ่งมั่นในการบริหารจัดการด้านการจัดซื้อจัดจ้างและการจัดหาย่างยั่งยืนมาโดยตลอด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เกิดความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และการพัฒนาร่วมกับคู่ค้าอย่างยั่งยืน เพื่อเสริมศักยภาพในการให้บริการลูกค้าของธนาคารได้อย่างเต็มที่ นอกจากนี้ยังคำนึงถึงการทำงานภายใต้กรอบแนวคิด ESG โดยให้ความสำคัญกับการจัดหาที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อหลักสามด้านคือ สังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล

หลักในการดำเนินธุรกิจและกระบวนการจัดหา

จรรยาบรรณของคู่ค้า		
สิ่งแวดล้อม	สังคม	การกำกับดูแล
<ul style="list-style-type: none">สิ่งแวดล้อมของเสียและการปล่อยมลพิษ	<ul style="list-style-type: none">เงื่อนไขทางสังคมและการทำงานอิสระในการจ้างงานหลีกเลี่ยงการใช้แรงงานเด็กค่าตอบแทนชั่วโมงการทำงานการไม่เลือกปฏิบัติการล่วงละเมิด และการทำผิดทางวินัยสภาพการทำงาน	<ul style="list-style-type: none">การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและรอบคอบการต่อต้านการทุจริต/ต่อต้านการให้และรับสินบนการรักษาข้อมูลความลับ และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลการแข่งขันอย่างเสรีทรัพย์สินทางปัญญาขัดแย้งทางผลประโยชน์ผู้รับเหมาช่วงและพันธมิตรทางธุรกิจของคู่ค้าข่าวลือการตรวจสอบ/เก็บข้อมูล

การรายงานการจัดหาอย่างยั่งยืน

กลยุทธ์การจัดหาอย่างยั่งยืน

- เป็นหน่วยงานกลางในการจัดซื้อกับคู่ค้า สร้างความสัมพันธ์อันดีเพื่อให้ได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากคู่ค้าให้บรรลุเป้าหมายสูงสุด ตามกลยุทธ์ของธนาคาร
- เพิ่มประสิทธิภาพและการบริหารการใช้จ่ายของธนาคารและคู่ค้า
- ร่วมมือกับหน่วยงานเพื่อการเปลี่ยนแปลงในอนาคต โดยสนับสนุนเป้าหมายและกลยุทธ์ของธนาคาร ใช้ความเชี่ยวชาญด้านการจัดหาและความเข้าใจทางธุรกิจในการดำเนินงานร่วมกับภายในและคู่ค้า
- ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและเครื่องมือที่ช่วยปรับปรุงกระบวนการจัดหาให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- เสริมสร้างศักยภาพของคู่ค้าให้อยู่ในมาตรฐานที่กำหนดและมีความคำนึงถึงผลกระทบต่ออย่างรอบคอบ ที่ครอบคลุมด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมของพนักงาน ชุมชนและสังคม

กรอบการบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน

ธนาคารกำหนดกระบวนการที่ใช้ในการบริหารจัดการคู่ค้าอย่างยั่งยืน โดยครอบคลุมขั้นตอนสำคัญดังนี้

การรายงานการจัดหาอย่างยั่งยืน

กระบวนการบริหารจัดการคู่ค้า

การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า	การขึ้นทะเบียนคู่ค้าใหม่	การจำแนกประเภทคู่ค้า	การประเมินและติดตามผลการดำเนินงานของคู่ค้า
<p>ก่อนขั้นตอนการสรรหา คู่ค้าต้องมีการตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้นของบริษัทคู่ค้าทุกราย และในระหว่างการคัดเลือกคู่ค้าจะมีการประเมินศักยภาพและการตรวจสอบความเสี่ยงของคู่ค้าถึงความสามารถดำเนินงานได้ตามที่ธนาคารกำหนด</p>	<p>หลังจากคัดเลือกคู่ค้าเรียบร้อยแล้วจะขึ้นทะเบียนคู่ค้าเข้าระบบจัดซื้อและจ่ายชำระเงินของธนาคาร และมีการสอบทานอนุมัติคู่ค้าในทะเบียนคู่ค้าเป็นประจำทุกปี</p>	<p>ในแต่ละปีธนาคารมีการจำแนกคู่ค้าหลังจากมีการใช้บริการแล้วโดยจำแนกประเภทคู่ค้าปีเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic Supplier) คู่ค้าที่ให้สินค้าและบริการตามความต้องการ (Preferred Supplier) และคู่ค้าทั่วไป (Active Supplier) โดยพิจารณาจากปัจจัยความเสี่ยงที่หลากหลาย รวมถึงปัจจัยด้าน ESG</p>	<p>เพื่อรักษาหรือปรับปรุงคุณภาพของผู้ขายที่อนุมัติให้อยู่ในระดับที่ต้องการและให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของธนาคาร ประเมินผลงานนี้จึงช่วยทำให้ธนาคารมีผู้ขายที่มีคุณภาพยิ่งขึ้น ผู้ขายหลักที่เป็นคู่ค้าเชิงกลยุทธ์ และคู่ค้าที่ให้สินค้าและบริการตามความต้องการ จะต้องหมุนเวียนเพื่อประเมินทุก 2-3 ปี</p>
<p>● คู่ค้าที่ผ่านการตรวจสอบเบื้องต้นกว่า 4,200 รายในปี 2565</p>	<p>● คู่ค้าในทะเบียนคู่ค้ารวม 705 ราย ในปี 2565</p>	<p>● คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ 10 ราย ● คู่ค้าที่ให้สินค้าและบริการตามความต้องการ 516 ราย ● คู่ค้าทั่วไป 4,961 ราย ● สัดส่วนการประเมินคู่ค้าด้าน ESG คิดเป็นร้อยละ 5 ของการประเมินความเสี่ยงคู่</p>	<p>● ร้อยละ 100 ของคู่ค้าเชิงกลยุทธ์และคู่ค้าที่ให้สินค้าและบริการตามความต้องการที่กำหนด ผ่านการประเมินผลการดำเนินงานของคู่ค้า</p>

การรายงานการจัดหาย่างยั่งยืน

		ค่าและการจำแนก ประเภทคู่ค้าทั้งหมด	
--	--	---------------------------------------	--

คู่ค้าของทีทีบี		
คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ (Strategic Supplier) 10 ราย	คู่ค้าที่ให้สินค้าและบริการตาม ความต้องการ (Preferred Supplier) 516 ราย	คู่ค้าทั่วไป (Active Supplier) 4,961 ราย
เป็นกลุ่มที่ให้สินค้าและบริการที่ มีความเฉพาะเจาะจงสูง เป็น เอกลักษณ์สำหรับธนาคาร โดยเฉพาะ ทั้งยังมีผลกระทบ อย่างมีนัยสำคัญในทางธุรกิจ เป็นคู่ค้าที่ยากต่อการทดแทนอัน เนื่องมาจากปัจจัยเรื่องต้นทุน และความเฉพาะเจาะจงของ สินค้าและบริการ	เป็นกลุ่มที่ให้สินค้าบริการตาม ความต้องการของธนาคาร ครอบคลุมคู่ค้าที่มีการใช้จ่าย ประมาณร้อยละ 80 ของ ค่าใช้จ่ายทั้งหมด	เป็นกลุ่มที่ให้สินค้าและบริการที่ เหลือทั้งหมด ที่ไม่มีความวิกฤติ อย่างมีนัยสำคัญ

ผลการดำเนินงานปี 2565

มูลค่าการจัดซื้อในปี 2565 รวม 4,600 ล้าน บาท	คู่ค้าทุกรายในทะเบียนคู่ ค้าลงนามรับทราบและ ปฏิบัติตามจรรยาบรรณ ของคู่ค้า	ไม่มีการบาดเจ็บถึงขั้น เสียชีวิตของผู้รับเหมาใน ระหว่างการปฏิบัติงานใน พื้นที่	นโยบายการชำระ เงินให้แก่คู่ค้า เท่ากับ กำหนดอยู่ที่ 30 วัน
<ul style="list-style-type: none"> ● คู่ค้ากลุ่ม Tier 1 รวม 4,961 ราย ● คู่ค้ากลุ่ม Critical Tier 1 (Strategic Suppliers) รวม 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.42 ของค่าในทะเบียนคู่ค้ารวม ซึ่งมีมูลค่าค่าใช้จ่ายในปี 2565 เท่ากับ 682 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11 ของมูลค่าการจัดซื้อในปี 2565 ● คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (หรือ Critical Non-Tier 1) เป็น 0 ราย ● ไม่มีความเสี่ยงจากคู่ค้า จากการตรวจสอบความเสี่ยงคู่ค้า 			

การรายงานการจัดหาอย่างยั่งยืน

● คู่ค้าที่มีการประเมิน ESG risk เป็น 705 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 ของคู่ค้าในทะเบียนคู่ค้ารวม คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ของธนาคารจะได้รับการประเมินผลงานประจำปีโดยใช้หลัก AQSCIR เพื่อปรับปรุงพัฒนาคุณภาพการทำงานและการจัดซื้อจัดจ้างร่วมกันอย่างยั่งยืน โดยในปี 2565 ธนาคารประเมินคู่ค้าเชิงกลยุทธ์ด้วยวิธีดังกล่าวร้อยละ 100

การประเมินคู่ค้าประจำปีตามหลักการ AQSCIR

- Assurance of supply (ร้อยละ 25) มีสินค้าและบริการจากคู่ค้าในยามที่ต้องการ
- Quality (ร้อยละ 25) ความมั่นใจในประสิทธิภาพหรือคุณภาพที่ดีอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน
- Service (ร้อยละ 25) ธนาคารและคู่ค้าบรรลุวัตถุประสงค์ในการส่งมอบสินค้าและบริการตามที่ตกลงกัน
- Cost (ร้อยละ 15) ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการจัดหาและความคุ้มค่าในการใช้ประโยชน์
- Innovation (ร้อยละ 10) พัฒนาปรับปรุงต่อเนื่องเพื่อให้ประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้าในการลดต้นทุนหรือได้เปรียบในการแข่งขัน
- Regulation (ร้อยละ 10) ทำในสิ่งที่ไม่ขัดต่อกฎหมาย ข้อกำหนดและนโยบายของธนาคาร

การมีส่วนร่วมช่วยเหลือและยกระดับความตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

ธนาคารให้ความสำคัญเรื่องการสื่อสารกับคู่ค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการปฏิบัติงานร่วมกัน การทำงานอย่างมีคุณภาพ คำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม และได้มีการจัดประชุมธนาคารมีการจัดการประชุมออนไลน์ เพื่อสื่อสารให้คู่ค้าทราบถึงทิศทางของธนาคาร การพัฒนาร่วมกันทางเทคโนโลยี รวมถึงกลยุทธ์การค้นหาเพื่อการก้าวต่อไป และเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน มีคู่ค้าเข้าร่วมประชุมออนไลน์มากกว่า 400 ราย และหลังจากได้ทำแบบสำรวจความพึงพอใจในการเข้าร่วมประชุมซึ่งได้รับผลตอบกลับความพึงพอใจจากคู่ค้าดีมาก ธนาคารยังได้จัดการอบรมแก่ผู้รับเหมาเรื่องความปลอดภัยในการทำงานอีกด้วย นอกจากนี้ธนาคารยังให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่คู่ค้าของธนาคาร ที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19

การรายงานการจัดหาอย่างยั่งยืน

เพื่อให้ลูกค้าก้าวผ่านวิกฤติในครั้งนี้ไปได้ และพร้อมอยู่เคียงข้างกันเพื่อการเติบโตไปด้วยกัน อย่างยั่งยืน โดยมีการออกมาตราการมาตรการปรับลดระยะเวลาเงื่อนไขการชำระเงิน เพื่อช่วยเหลือและส่งเสริมบริษัทลูกค้าให้มีสนับสนุนสภาพคล่องของกระแสเงินสดของบริษัทลูกค้าให้ดียิ่งขึ้นในช่วงโรคระบาดโควิด 19

ผลการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า

ในปี 2565 มีลูกค้าจำนวนมากกว่า 230 รายให้ความร่วมมือในการทำแบบสำรวจเพื่อประเมินผลการทำงานร่วมกับงานกลยุทธ์จัดซื้อจัดจ้างและจัดหาของธนาคารลูกค้ามีความพึงพอใจในการทำงานร่วมกันโดยเฉลี่ยร้อยละ 90 จากผลการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าในปี 2565 พบว่า ลูกค้ามีความพึงพอใจในด้านต่อไปนี้สูงสุด ความซื่อสัตย์และจริยธรรมในการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้าง นโยบายและระเบียบปฏิบัติที่ชัดเจนและโปร่งใส ความสะดวกสบายในการติดต่อประสานงานและการตรวจสอบในเรื่องเอกสารและการขึ้นทะเบียนลูกค้ากับธนาคาร

ทั้งนี้ ธนาคารยังมีช่องทางให้ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องสามารถแจ้งข้อเสนอนแนะ ข้อร้องเรียนหรือเบาะแสพฤติกรรมที่ไม่สอดคล้องกับระเบียบและข้อกำหนดของธนาคารและกฎหมายได้ทางเว็บไซต์ของธนาคารอีกด้วย