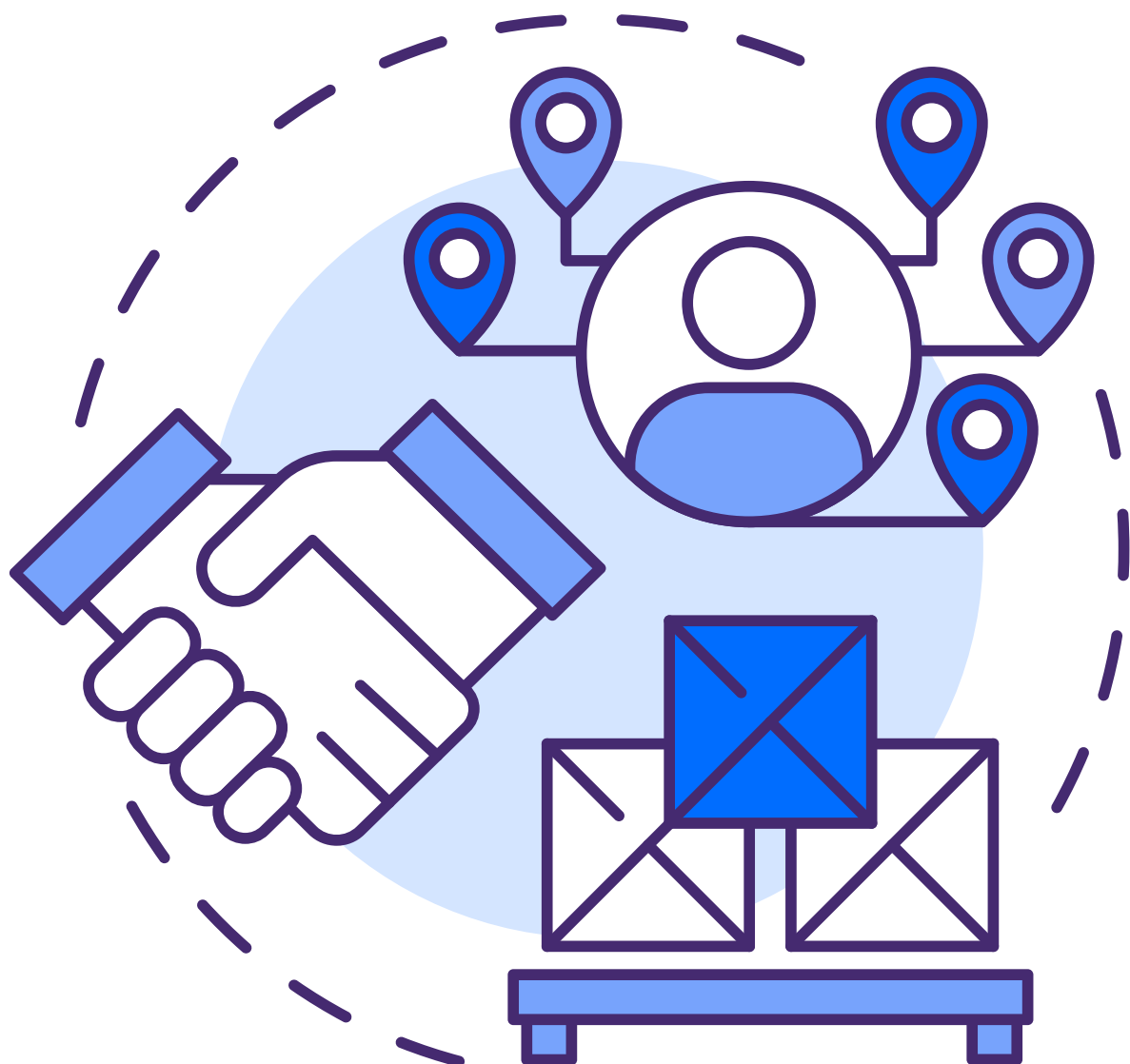




ระเบียบเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง

บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



หลักการ

การจัดซื้อจัดจ้างเป็นกระบวนการสำคัญที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทจึงกำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อจัดจ้างและการดำเนินการอื่นใดที่เกี่ยวข้องให้มีมาตรฐานในการปฏิบัติที่สอดคล้องตามนโยบายเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน หลักจรรยาบรรณ การกำกับดูแลกิจการที่ดี และตามที่กฎหมายกำหนด โดยผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องจะต้องศึกษาและปฏิบัติตามระเบียบที่บริษัทกำหนดด้วยความเสมอภาค บนพื้นฐานของการแข่งขันที่เป็นธรรม โปร่งใส ถูกต้อง สามารถตรวจสอบได้ และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หลักเกณฑ์ในการจัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า หลักเกณฑ์ในการกำหนดกลุ่มคู่ค้า หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อจัดจ้าง หลักเกณฑ์ในการแต่งตั้งตัวแทนนำเข้า-ส่งออกสินค้า หลักเกณฑ์ในการตรวจสอบคู่ค้า และหลักเกณฑ์ในการตรวจรับงาน และการดูแลติดตามและการปฏิบัติจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า โดยรวบรวมไว้ในระเบียบเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างฉบับนี้ ดังนี้

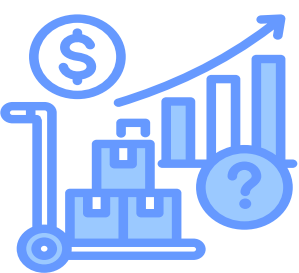
หลักเกณฑ์ในการจัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ผ่านช่องทางหลัก 2 ช่องทาง ได้แก่ การสั่งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง และการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่าย

1. การสั่งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะติดต่อกับบริษัทที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือผู้ผลิตสินค้า รายใหญ่เป็นส่วนใหญ่
2. การสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่าย บริษัทจะทำสัญญาทางการค้ากับบริษัทตัวแทนจำหน่ายหลักเพื่อให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นๆ

ทั้งนี้ หลักเกณฑ์ในการจัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการทั้งสองช่องทาง เพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า มีดังนี้

1. ตรวจคัดเลือกเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือตัวแทนจำหน่ายก่อนการตกลงตามสัญญาและนำสินค้ามาจำหน่าย
2. ดำเนินการตรวจสอบและยืนยันข้อมูลของเจ้าของผลิตภัณฑ์และตัวแทนจำหน่ายหลักให้มีความถูกต้องชัดเจน และครบถ้วน พร้อมทั้งกำหนดให้เจ้าของผลิตภัณฑ์และตัวแทนจำหน่ายหลักต้องเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากคู่ค้าและลูกค้า ตลอดจนปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายด้วยความเสมอภาคและเท่าเทียม
3. ฝ่ายที่รับผิดชอบงานจัดซื้อจัดจ้าง ต้องจัดหาสินค้าและบริการด้วยความโปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้



หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทมีมาตรฐานการคัดเลือก และตรวจสอบคู่ค้าอย่างยุติธรรม โปร่งใส ยึดหลักความน่าเชื่อถือและความมั่นคงทางธุรกิจของคู่ค้า รวมถึงสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทกำหนดหลักเกณฑ์ประกอบการคัดเลือก ดังนี้

1. คัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพร่วมธุรกิจกับบริษัท โดยใช้แบบสอบถามในการประเมินศักยภาพของคู่ค้าทั้งด้านความพร้อมของการให้บริการ กำลังการผลิต การขนส่ง ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม
2. คู่ค้าต้องสามารถดำเนินธุรกิจตามแนวทางการปฏิบัติงานอย่างยั่งยืนของบริษัทได้ ดังนี้

เกณฑ์ประกอบการคัดเลือกคู่ค้าใหม่

1. มีมาตรฐานจริยธรรมทางธุรกิจ ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส สุจริต ปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน
2. ไม่มีส่วนร่วมในการทุจริตคอร์รัปชัน โดยคู่ค้ามีการแสดงออกถึงความมุ่งมั่นในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม และไม่มีประวัติต้องห้ามทำการค้าอันเนื่องมาจากการกระทำทุจริตคอร์รัปชัน
3. ปฏิบัติต่อแรงงานด้วยความเป็นธรรม ไม่เลือกปฏิบัติ ไม่ใช่แรงงานเด็กและแรงงานบังคับ หรือกีดกันแรงงานอันเนื่องมาจากความแตกต่างหรือเรื่องอื่นใด
4. มีสถานะการเงินที่มั่นคง สถานประกอบการสามารถตรวจสอบได้และมีประวัติการดำเนินกิจการที่น่าเชื่อถือ ไม่มีประวัติละทิ้งงาน หรืออยู่ในรายชื่อบริษัทต้องห้ามของทางราชการและเอกชน
5. ต้องดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงชุมชนและสังคม ใช้ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด ร่วมดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
6. ยอมรับที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจของคู่ค้าของบริษัท
7. ไม่มีผลประโยชน์ที่ขัดแย้งกันกับธุรกิจของบริษัท

เกณฑ์ประกอบการพิจารณาคู่ค้าปัจจุบัน

1. มีผลงานเป็นที่น่าพึงพอใจในเรื่อง คุณภาพ ราคา กำหนดการส่งมอบและการบริการ
2. สามารถส่งมอบงานได้อย่างสม่ำเสมอ และสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้อย่างยืดหยุ่น
3. ไม่มีประวัติละทิ้งงาน หรืออยู่ในบัญชีรายชื่อบริษัทต้องห้ามของทางราชการและเอกชน
4. ปฏิบัติตามกฎหมาย มีมาตรฐานจริยธรรมของสังคม พร้อมทั้งให้ความสำคัญและคำนึงถึง สิทธิมนุษยชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
5. ยอมรับที่จะปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจของคู่ค้าของบริษัท



หลักเกณฑ์ในการกำหนดกลุ่มคู่ค้า

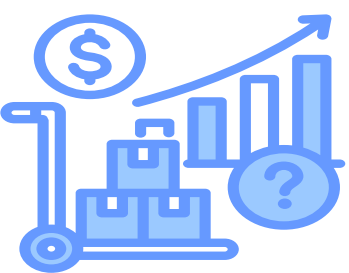
บริษัทต้องประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับคู่ค้าและจัดกลุ่มคู่ค้าประเภทต่างๆ และประเมินความเสี่ยงด้านธุรกิจ ควบคู่กับด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (ESG) โดยให้จัดลำดับความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และให้นำผลกระทบนั้นมาจัดกลุ่มคู่ค้า เพื่อให้ทราบว่ามีรายใดเป็นคู่ค้าสำคัญ เพื่อช่วยให้บริษัทมีความพร้อมในการรับมือกับคู่ค้าที่มีความเสี่ยงและความสำคัญสูง โดยมีมาตรการหลักๆ ดังนี้

1. คู่ค้าหลัก หมายถึง คู่ค้าที่มียอดการใช้จ่ายสูงและเป็นคู่ค้าที่มีความเสี่ยงในระดับสูงหรือสูงมาก มีผลต่อการจัดหาสินค้าทดแทน หรือเป็นคู่ค้าที่อยู่ในกลุ่มของการขายชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
2. คู่ค้ารอง หมายถึง คู่ค้าที่มียอดการใช้ปานกลางหรือต่ำและเป็นคู่ค้าที่มีความเสี่ยงอยู่ในระดับปานกลางหรือต่ำ หรือไม่ได้อยู่ในกลุ่มคู่ค้าหลัก

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อจัดจ้าง

บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการดำเนินการเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง โดยคำนึงถึงประเด็นสังคม ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ ซึ่งผู้มีหน้าที่จัดซื้อจัดจ้าง จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ ดังนี้

1. จัดหาสินค้าหรือบริการที่เกิดผลดีต่อบริษัทมากที่สุด ตรงความต้องการทั้งด้านคุณภาพ ราคา จำนวน เวลา การให้บริการ และความรวดเร็ว
2. ต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ชัดเจน ครบถ้วน แก่ผู้ค้าด้วยวิธีการที่เปิดเผย รวมถึงให้โอกาสแก่ผู้ค้าทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน
3. ต้องรักษาข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับจากผู้เสนอราคาหรือผู้เข้าร่วมประกวดราคาแต่ละรายไว้เป็นความลับ ไม่เปิดเผยให้ผู้ค้ารายอื่นทราบ
4. การเชิญผู้ค้าเพื่อเสนอราคา จะต้องเป็นไปตามหลักการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรมกับผู้ค้าทุกราย
5. การเจรจาต่อรองต้องอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย เปิดเผยและมีหลักฐาน
6. รักษาความสัมพันธ์กับผู้ค้าในเชิงธุรกิจด้วยความเสมอภาค ไม่เรียกรับทรัพย์สินหรือผลประโยชน์อื่นใด ทั้งโดยตรงและโดยอ้อมจากผู้ค้า
7. ในงานจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการ งานปรับปรุงก่อสร้างทรัพย์สินต่างๆ ที่มีมูลค่างานเกินกว่า 5 ล้านบาท จะต้องจัดให้มีการประมูลงาน ตามเงื่อนไข ดังนี้
 - 1) ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนอราคารายอื่นที่เข้าร่วมเสนอราคา ณ วันประกาศประกวดราคาการจ้าง
 - 2) ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันประกวดราคาอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาการจ้าง
 - 3) ผู้เสนอราคาจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ และต้องดำเนินการทุกอย่างภายใต้กรอบของกฎหมาย โดยไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดหรือฝ่าฝืนกฎหมาย



หลักเกณฑ์ในการแต่งตั้งตัวแทนนำเข้า-ส่งออกสินค้า

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์ในการแต่งตั้งตัวแทนนำเข้า-ส่งออกสินค้า ดังนี้

1. บริษัทจะต้องเปรียบเทียบข้อเสนอของตัวแทนฯ อย่างน้อยสองรายขึ้นไป และจะไม่ให้สิทธิพิเศษหรือกีดกันตัวแทนฯ รายใดรายหนึ่ง
2. ตัวแทนฯ ต้องผ่านการคัดเลือกจากฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง หรือหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบ
3. คุณสมบัติของตัวแทนนำเข้า-ส่งออกสินค้า
 - 1) ตัวแทนฯ ต้องเป็นบริษัทจดทะเบียนในกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
 - 2) ตัวแทนฯ ต้องมีเอกสารอ้างอิงเป็นตัวแทนฯ จากกรมศุลกากร
 - 3) ตัวแทนฯ ต้องไม่มีประวัติการเรียกรับ-ให้สินบน อันมีผลประโยชน์ที่มีขอบเขตการทำหน้าที่ของตัวแทนฯ หรือเพื่อให้ตนได้เข้ารับการเลือกเป็นตัวแทนฯ
 - 4) การแต่งตั้งตัวแทนนำเข้า-ส่งออกสินค้า
 - (1) ตัวแทนฯ ที่ผ่านการคัดเลือกจะต้องลงนามในหนังสือแนวทางปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
 - (2) ตัวแทนฯ จะเข้าทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนกับบริษัท ตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด
 - 5) หากบริษัทพบว่าตัวแทนฯ ให้ข้อมูลอันเป็นเท็จ หรือกระทำการอื่นใดอันส่งผลให้ตนได้รับการพิจารณาคัดเลือกเป็นตัวแทนฯ บริษัทขอสงวนสิทธิในการยกเลิกการแต่งตั้งตัวแทนฯ และดำเนินการตามหลักเกณฑ์ของบริษัทต่อไป

หลักเกณฑ์ในการตรวจสอบคู่ค้า

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์ตรวจสอบคู่ค้า ดังนี้

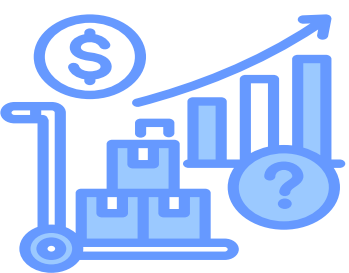
1. คู่ค้าจะต้องมีความซื่อสัตย์สุจริตในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยละเว้นการสร้างอำนาจต่อรองทางการค้าด้วยวิธีต่างตอบแทนหรือสร้างเงื่อนไขบังคับให้ปฏิบัติตาม
2. คู่ค้าจะต้องไม่รับ หรือยินยอมที่จะรับทรัพย์สินหรือประโยชน์อื่นใด ซึ่งอยู่นอกเหนือข้อตกลงทางการค้า อันเป็นหลักการปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันของบริษัท
3. คู่ค้าจะต้องไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือข้อมูลส่วนบุคคล ละเมิดสิทธิมนุษยชน หรือการกระทำการอื่นใดที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย
4. คู่ค้าจะต้องไม่กระทำการโฆษณาที่เป็นเท็จ หรือหลอกลวงให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเข้าใจผิด เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการทำธุรกิจ
5. มีการจัดทำสัญญาระหว่างกัน โดยเนื้อหาสัญญานั้น จะต้องเป็นธรรมไม่เอาเปรียบคู่สัญญาแต่ละฝ่าย



หลักเกณฑ์การตรวจรับงานและเงื่อนไขในการตรวจรับงาน

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์การตรวจรับงานให้คู่ค้า รวมถึงแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจรับมอบงานเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของผลงาน โดยให้ผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตรวจรับงานปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ดังนี้

1. เมื่อมีการส่งมอบงานจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ รวมถึงงานจัดซื้อจัดจ้างตามโครงการการลงทุนที่มีมูลค่างานตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป จะต้องจัดให้มีการตรวจรับงานโดยคณะกรรมการตรวจรับงาน ประกอบด้วยตัวแทนตั้งแต่ระดับผู้จัดการส่วนงานขึ้นไป จำนวน 5 ท่าน จาก 5 ฝ่ายงาน ดังนี้
 - 1) ฝ่ายผู้ร้องขอ มีหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนตามคำร้องขอ ข้อตกลง หรือสัญญา (ถ้ามี) เช่น คุณภาพ คุณสมบัติ ลักษณะ จำนวน เป็นต้น
 - 2) ฝ่ายกฎหมาย มีหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนตามข้อตกลงหรือสัญญา (ถ้ามี) ตรวจสอบเงื่อนไขและกระบวนการที่อาจก่อให้เกิดข้อพิพาททางกฎหมาย
 - 3) ผู้ชำนาญการ มีหน้าที่ตรวจสอบจำนวน คุณภาพ คุณสมบัติ ลักษณะ และ ความถูกต้อง เรื่องเทคนิคหรือเฉพาะทาง ให้เป็นไปตามข้อตกลงหรือสัญญา (ถ้ามี) โดยคัดเลือกจากผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามประเภทของงาน เช่น ตัวแทนจากแผนกบริหารอาคารและทรัพย์สิน หรือฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น
 - 4) ฝ่ายบัญชี มีหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้อง ครบถ้วน ตามข้อตกลง หรือสัญญา (ถ้ามี) ให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี ก่อนทำการบันทึกทรัพย์สินในระบบ
 - 5) ฝ่ายตรวจรับและคลังสินค้า มีหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้อง ครบถ้วน ตามข้อตกลง หรือสัญญา (ถ้ามี)
2. เมื่อมีการส่งมอบงานจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ รวมถึงงานจัดซื้อจัดจ้างตามโครงการการลงทุนที่มีมูลค่างานตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป จะต้องจัดให้มีการตรวจรับงานโดยคณะกรรมการตรวจรับงาน ประกอบด้วยตัวแทนตั้งแต่ระดับผู้จัดการส่วนงานขึ้นไป จำนวน 5 ท่าน จาก 5 ฝ่ายงาน ดังนี้
 - 1) กรณีการตรวจรับงานถูกต้อง ครบถ้วน ตามข้อตกลงหรือสัญญา (ถ้ามี) ให้คณะกรรมการลงนามเพื่อเป็นหลักฐาน และต้องมีคณะกรรมการลงนามร่วมกันอย่างน้อยกึ่งหนึ่ง จึงถือว่าการตรวจรับงานเสร็จสมบูรณ์ โดยทุกครั้งต้องมีตัวแทนฝ่ายผู้ร้องขอร่วมตรวจรับด้วยเสมอ
 - 2) กรณีงานที่ตรวจรับมีรายละเอียดไม่ตรงตามข้อตกลงหรือสัญญา (ถ้ามี) ให้รายงานข้อบกพร่องให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องทราบและให้ทางผู้ส่งมอบแก้ไขงานให้ถูกต้อง ครบถ้วนตามข้อตกลง และจัดให้มีการตรวจรับมอบงานใหม่อีกครั้งเมื่อแก้ไขงานแล้วเสร็จ



การดูแลติดตามและการปฏิบัติจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า

บริษัทได้จัดทำจรรยาบรรณทางธุรกิจของคู่ค้าเพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติ โดยทุกปีบริษัทจะจัดส่งจรรยาบรรณทางธุรกิจของคู่ค้าให้แก่กลุ่มคู่ค้าทุกรายที่มีการซื้อขายในแต่ละปี เพื่อให้รับทราบและนำไปยึดถือปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ บริษัทมีวิธีการดูแลติดตามโดยการจัดทำแบบประเมินคู่ค้า เพื่อให้คู่ค้าประเมินตนเองว่าได้ปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจของคู่ค้าอย่างถูกต้องและครบถ้วน

