

# แนวปฏิบัติการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



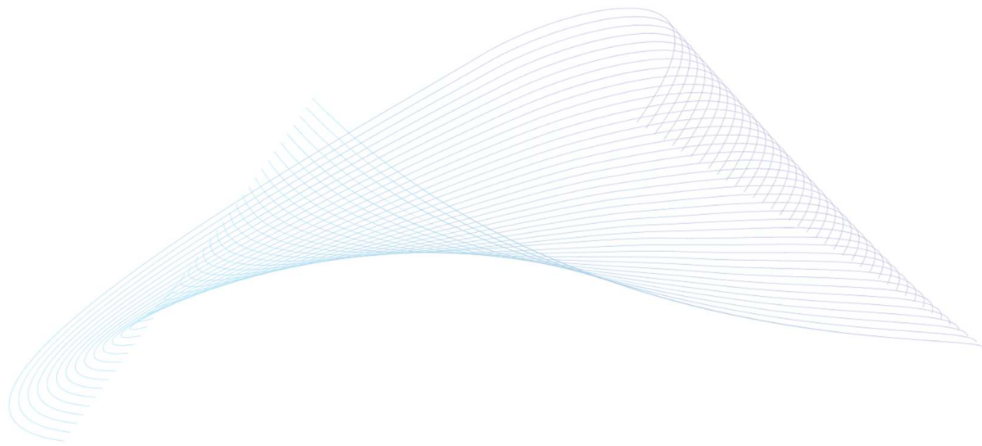


**สร้างแรงบันดาลใจด้วยเทคโนโลยีและบริการที่เป็นเลิศ  
เพื่อชีวิตที่ดีกว่า**

Delivering technology with excellent services  
for better living.

## สารบัญ

แนวทางการบริหารจัดการ	4
นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง	4
จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า	4
กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน	5
การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า	5
การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า	6
การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า	8
การรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน	9



**จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ**  
**ของบริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)**  
**(Code of Conduct for Business Partners)**

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ให้ความสำคัญในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน โดยร่วมมือกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อเสริมการบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาล โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อด้านเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อม และสังคม รวมถึงประเด็นในด้านสิทธิมนุษยชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน เป็นการลดความเสี่ยงอย่างรอบด้าน เช่น ด้านการจัดหาสินค้าและบริการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต ด้านภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นของลูกค้า ตลอดจนส่งเสริมความยืดหยุ่นของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Resilience) เพื่อให้บริษัทและผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่อุปทาน มีความพร้อมและสามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นและกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันตามสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

## **1. แนวทางการบริหารจัดการ**

### **1.1 นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง**

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม บรรษัทภิบาล รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสียผ่านขั้นตอนการดำเนินงานและกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง บริษัทจึงจัดทำนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อกำหนดหลักการและแนวปฏิบัติของบริษัทให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งบริษัทได้เปิดเผยนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท [www.itcity.co.th](http://www.itcity.co.th)

### **1.2 จรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า**

บริษัทยึดถือหลักการการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส สุจริต ถูกต้องตามกฎหมาย ตามหลักบรรษัทภิบาล ควบคู่กับการให้ความสำคัญกับการส่งเสริมคุณภาพสังคมและสิ่งแวดล้อมตามแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน

เพื่อให้ความตั้งใจดังกล่าวบรรลุผลสำเร็จที่มุ่งหวัง การประสานความร่วมมือร่วมของคู่ค้าในการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และมีจริยธรรม ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน เพื่อให้บริษัทและคู่ค้าเติบโตร่วมกัน และขยายผลการพัฒนาไปสู่สังคมได้ต่อไป

บริษัทได้จัดทำและเผยแพร่จรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ ผ่านเว็บไซต์ [www.itcity.co.th](http://www.itcity.co.th) โดยมุ่งหวังให้คู่ค้าธุรกิจของบริษัททุกรายมีแนวทางการปฏิบัติที่ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมเป็นไปตามกฎหมาย คำนึงถึงแนวทางการปฏิบัติต่อแรงงานตามหลักสิทธิมนุษยชน และให้ความใส่ใจในการดูแลความปลอดภัยและการจัดการอาชีวอนามัยที่ดี ตลอดจนการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมและสังคม

โดยแนวทางการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นคุณภาพสินค้าและบริการ คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่งสินค้าหรือส่งมอบบริการ การตลาด และการขาย จนถึงบริการหลังการขาย เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย บริษัทดำเนินการบริหารจัดการ โดยยึดตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณคู่ค้าสำหรับคู่ค้า รวมทั้งทำการสื่อสารให้แก่คู่ค้าทุกรายรับทราบและปฏิบัติตาม

## 2. กระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืน

บริษัทส่งเสริมให้คู่ค้าธุรกิจปฏิบัติตามคู่มือจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า โดยบริษัทมีกระบวนการดำเนินงานเพื่อความยั่งยืนสำหรับคู่ค้าทั้งในด้านการดำเนินงานอย่างซื่อสัตย์สุจริต การดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทแบ่งกระบวนการดำเนินงานออกเป็น 3 หัวข้อหลัก ดังนี้

- ▣ การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า
- ▣ การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า
- ▣ การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

### 2.1 การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทมีแนวทางการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่ให้สอดคล้องต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัท นอกจากคัดเลือกคู่ค้าที่ปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับแล้ว บริษัทยังพิจารณาถึงคุณภาพสินค้า ความปลอดภัยของพนักงาน การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าธุรกิจและอื่น ๆ

โดยบริษัทกำหนดเกณฑ์ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม รวมถึงด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม เป็นเกณฑ์ในการประเมินศักยภาพคู่ค้าในการจัดซื้อจัดจ้าง

#### 1) กระบวนการสรรหาและคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาคัดเลือกคู่ค้าทั้งในด้านศักยภาพ ประสิทธิภาพของสินค้าและบริการ และยังรวมถึงความสามารถในการดำเนินงานด้านความยั่งยืนเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า โดยจัดให้มีแบบประเมินตนเองของคู่ค้า (Supplier self-assessment) นำมาใช้ในลักษณะของ Pre-qualification questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยการประเมินคู่ค้าครอบคลุมด้านคุณภาพ ความปลอดภัย การส่งมอบสินค้าที่มีมาตรฐาน รวมถึงการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล

##### ➤ การสรรหาและคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

เมื่อหน่วยงานที่มีหน้าที่จัดซื้อ ได้ทำการตรวจสอบข้อมูลบริษัทของคู่ค้าเบื้องต้นแล้ว หากพบว่ามีแนวโน้มที่จะสามารถเป็นคู่ค้ารายใหม่ของบริษัท มีความน่าเชื่อถือ และมีนโยบาย แนวปฏิบัติสอดคล้องกับบริษัท

- ▣ คู่ค้าต้องทำแบบประเมินตนเอง โดยมีเกณฑ์ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ รวมถึงการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ในการประเมินศักยภาพของคู่ค้า
- ▣ บริษัทจะทำการสื่อสารจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ให้แก่คู่ค้าทราบ พร้อมทั้งให้คู่ค้าลงนามรับทราบ และปฏิบัติตาม

##### ➤ คู่ค้ารายปัจจุบัน

คู่ค้ารายปัจจุบันของบริษัทซึ่งมีการซื้อขายกันในปี และถูกจัดอยู่ในกลุ่มคู่ค้าที่มีความสำคัญของบริษัท (Critical tier 1) ต้องเข้าใจ รับทราบ และปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยึดเป็นแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับบริษัท โดยมีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า ซึ่งครอบคลุมประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ดังนี้

- ประเมินการส่งมอบและการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า โดยหน่วยงานที่มีหน้าที่จัดซื้อ จะเป็นผู้ทำแบบประเมิน โดยเกณฑ์การประเมินจะถูกออกแบบให้เหมาะสมกับคู่ค้าแต่ละกลุ่มของบริษัท ซึ่งถูกระบุไว้ในแบบประเมิน
- คู่ค้าต้องไม่ปกปิด ปิดบัง ซ่อนเร้น แสดงข้อมูลเป็นเท็จแก่บริษัทในการตรวจประเมิน การเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) และการประเมินตนเอง (Self-assessment)
- คู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตามนโยบาย ข้อกำหนด แนวปฏิบัติ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า

## 2) การจัดกลุ่มคู่ค้า

บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มประเภทคู่ค้า โดยสามารถวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานด้านการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบ และนำไปเป็นข้อมูลในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับคู่ค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจำแนกหลักเกณฑ์ในการจัดกลุ่มคู่ค้า ดังนี้

### ➤ คู่ค้าหลัก (Critical Tier 1)

คู่ค้าที่มีการซื้อขายกันในปีและมีมูลค่าการสั่งซื้อสูง เป็นคู่ค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่มีความสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ และเป็นสินค้าหรือบริการที่มีจำหน่ายน้อยราย โดยบริษัทมีการประเมินคู่ค้ากลุ่มนี้ผ่านแบบประเมินตนเองประจำปีของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ และ/หรือมีการเยี่ยมชมพื้นที่ (On-site visit) โดยอ้างอิงกับการประเมินคู่ค้าของหน่วยงานที่มีหน้าที่จัดซื้อ

### ➤ คู่ค้ารอง (Critical Non-Tier 1)

คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง โดยเป็นคู่ค้ารายสำคัญที่เป็นผู้ผลิตหรือให้บริการแก่คู่ค้าลำดับที่ 1 (Critical Tier 1) โดยบริษัทมีการประเมินคู่ค้ากลุ่มนี้ผ่านแบบประเมินตนเองประจำปีของคู่ค้า (Self-assessment) ในลักษณะของ Pre-Qualification Questionnaire เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่มีศักยภาพ โดยอ้างอิงกับการประเมินคู่ค้าของหน่วยงานที่มีหน้าที่จัดซื้อ

## 2.2 การระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

บริษัทกำหนดเกณฑ์ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า ทั้งความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อยกระดับและพัฒนาคู่ค้าของบริษัท โดยบริษัทจะระบุความเสี่ยง วิเคราะห์ความเสี่ยง จัดลำดับความเสี่ยง โดยการประเมินโอกาสที่อาจเกิดขึ้นของเหตุการณ์ (Likelihood) และผลกระทบ (Impact)

### 1) การระบุความเสี่ยงคู่ค้า

บริษัทจะระบุความเสี่ยงของคู่ค้า โดยคำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยง อ้างอิงจากข้อมูลการประเมินตนเองของคู่ค้า (Self Assessment) ซึ่งมีปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมด 4 ด้าน ดังนี้

- ความเสี่ยงด้านสินค้าและบริการ
- ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ
- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม
- ความเสี่ยงด้านสังคม

### 2) การกำหนดระดับความเสี่ยงคู่ค้า

เกณฑ์ระดับโอกาสที่เกิดเหตุการณ์

ผลกระทบ (Impact)	ความเป็นไปได้ (Possibility)	ความถี่ (Frequency)
เกิดขึ้นสูงมาก (5)	เหตุการณ์ที่มีความแน่นอน หรือเกิดขึ้นเป็นปกติในทุกๆ การดำเนินธุรกิจ	มากกว่า 6 ครั้ง/ปี
เกิดขึ้นสูง (4)	เหตุการณ์ที่เป็นไปได้สูง หรือเกิดขึ้นเป็นปกติในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่	4-6 ครั้ง/ปี
เกิดขึ้นบ้าง (3)	เหตุการณ์ที่น่าจะเป็นไปได้ หรืออาจเกิดขึ้นได้บางครั้งในการดำเนินธุรกิจ	2-3 ครั้ง/ปี
เกิดขึ้นน้อย (2)	เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นน้อยมากในการดำเนินธุรกิจ	1 ครั้ง/ปี
เกิดขึ้นยาก (1)	เหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นได้ในการดำเนินธุรกิจน้อยมาก	1 ครั้ง / 2-3ปี

เกณฑ์ระดับความรุนแรงของผลกระทบ

No	ความรุนแรง	ผลกระทบ (Impact)	เกณฑ์การพิจารณา	คะแนน
1	โอกาสทางการค้า/ การสูญเสียทางการเงิน	สูงมาก	มูลค่าความเสียหายมากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป	5
		สูง	มูลค่าความเสียหายมากกว่า 5 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท	4
		กลาง	มูลค่าความเสียหายมากกว่า 3 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท	3
		ต่ำ	มูลค่าความเสียหายมากกว่า 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท	2
		ต่ำมาก	มูลค่าความเสียหายไม่เกิน 1 ล้านบาท	1
2	สิ่งแวดล้อม	สูงมาก	ส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรง หรือผลกระทบสามารถขยายตัวออกไปในวงกว้าง ไม่สามารถฟื้นคืนสภาพได้ และถูกยกเลิกสัญญา/เพิกถอนใบอนุญาตประกอบธุรกิจ	5
		สูง	ผลกระทบอย่างรุนแรง หรือผลกระทบสามารถขยายตัวออกไปในวงกว้างใช้เวลานานในการฟื้นฟู ถูกหน่วยงานรัฐตรวจสอบ และชี้มูลความผิดที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม	4
		กลาง	ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบ ซึ่งใช้เวลานานในการฟื้นฟูสภาพ บริษัทอาจต้องส่งหลักฐานและเข้าชี้แจง หากหน่วยงานตรวจสอบรับเรื่อง	3
		ต่ำ	ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบในวงจำกัดที่สามารถทำการฟื้นฟูสภาพได้ในระยะเวลาสั้น เป็นการทำความผิดที่อาจถูกตักเตือน หรือปรับตามค่าธรรมเนียมที่มูลค่าไม่มีนัยสำคัญ	2
		ต่ำมาก	แทบจะไม่มีผลกระทบที่สามารถบ่งชี้ได้ต่อประชาชน สังคมที่อาศัยอยู่โดยรอบ และต่อสิ่งแวดล้อม	1
3	ภาพลักษณ์ และชื่อเสียง	สูงมาก	มีผลกระทบต่อองค์กร	5
		สูง	มีผลกระทบต่อหลายหน่วยงาน	4
		กลาง	มีผลกระทบเฉพาะภายในหน่วยงาน	3
		ต่ำ	มีผลกระทบเฉพาะบุคคล	2
		ต่ำมาก	ไม่มีผลกระทบ	1
4	ความปลอดภัยและ อาชีวอนามัย	สูงมาก	อาจทำให้เกิดการสูญเสียชีวิตของพนักงาน หรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ	5
		สูง	อุบัติเหตุถึงขั้นสูญเสียเวลาทำงานของพนักงาน ก่อให้เกิดความพิการ ทุพพลภาพที่กระทบต่อชีวิตการดำเนินงาน หรือ การได้รับข้อร้องเรียนด้านผลกระทบต่อสุขภาพที่ต้องอาศัยเวลานานในการฟื้นฟู	4
		กลาง	บาดเจ็บรุนแรงหรืออุบัติเหตุถึงขั้นสูญเสียเวลาการทำงานของพนักงาน หรือการได้รับข้อร้องเรียนด้านผลกระทบต่อสุขภาพ	3
		ต่ำ	การบาดเจ็บเล็กน้อยหรือการเจ็บป่วยของพนักงาน หรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ ที่ไม่ส่งผลให้เกิดการหยุดพักการทำงาน	2
		ต่ำมาก	แทบจะไม่มีผลกระทบที่สามารถบ่งชี้ต่อบุคคล ทั้งพนักงานที่ทำงานในพื้นที่ หรือประชาชนที่อาศัยอยู่โดยรอบ	1

แผนผังความเสี่ยง (Risk Matrix)

ผลกระทบ (Consequence)	โอกาสการเกิด (likelihood)				
	เกิดขึ้นยาก (1)	เกิดขึ้นน้อย (2)	เกิดขึ้นบ้าง (3)	เกิดขึ้นสูง (4)	เกิดขึ้นสูงมาก (5)
สูงมาก (5)	5	10	15	20	25
สูง (4)	4	8	12	16	20
ปานกลาง (3)	3	6	9	12	15
น้อย (2)	2	4	6	8	10
น้อยมาก (1)	1	2	3	4	5

ระดับความเสี่ยง	ความหมาย
17 - 25	ความเสี่ยงระดับสูงมาก ต้องกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด
10 - 16	ความเสี่ยงระดับสูง ที่ต้องเฝ้าระวัง
6 - 9	ความเสี่ยงระดับปานกลาง ที่พอจะยอมรับได้โดยใช้มาตรการควบคุมปกติ
1 - 5	ความเสี่ยงระดับต่ำ ที่ยอมรับได้โดยอาจจะมีมาตรการควบคุม

ระดับความเสี่ยง = โอกาสในการเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ x ความรุนแรงของผลกระทบ โดยระดับของความเสี่ยงที่ได้รับจะแสดงถึงระดับความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงของคู่ค้าแต่ละด้าน โดยพิจารณาความเสี่ยงตามเกณฑ์ที่กำหนด

### 2.3 การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาความยั่งยืนของคู่ค้า

บริษัทมุ่งเน้นการดำเนินงานที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้าผ่านแนวทางการพัฒนาศักยภาพของคู่ค้า ดังนี้

- 1) กำหนดให้มีการวางแผนธุรกิจกับคู่ค้า เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทและคู่ค้า เพื่อพัฒนานวัตกรรมหรือโครงการใหม่ ที่ยกระดับการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทและคู่ค้าไปพร้อมกัน
- 2) การประเมินตนเองด้านความยั่งยืนของคู่ค้า เพื่อทบทวนผลการดำเนินงานตามข้อกำหนดของบริษัท
- 3) สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่ค้า บริษัทได้ส่งเสริมความผูกพันและความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับคู่ค้า ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมร่วมกัน และการจัดการประชุมคู่ค้าเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น



## การรับแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียน

กรณีคู่ค้าหรือผู้มีส่วนได้เสีย พบเห็นหรือได้รับผลกระทบจากการกระทำความผิดทางจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจฉบับนี้ สามารถดำเนินการแจ้งเบาะแสและเรื่องร้องเรียนผ่านทาง

- ส่งจดหมายถึงเลขานุการบริษัท  
บริษัท ไอที ซิตี จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่  
ตู้ ปณ.62 ปณฝ.ประตูน้ำ กรุงเทพมหานคร 10409 โทร.02 656 5030 - 39  
โดยเจ้าหน้าที่ของ ประทับตราหรือระบุข้อความที่แสดงถึงการเป็น “เอกสารลับเฉพาะ” หรือ E-mail: companysec@itcity.co.th
- ส่งจดหมายถึงฝ่ายตรวจสอบภายใน  
บริษัท ไอที ซิตี จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่  
ตู้ ปณ.62 ปณฝ.ประตูน้ำ กรุงเทพมหานคร 10409  
โดยเจ้าหน้าที่ของ ประทับตราหรือระบุข้อความที่แสดงถึงการเป็น “เอกสารลับเฉพาะ” หรือ E-mail: chirawan\_p@itcity.co.th

โดยบริษัทฯ มีกระบวนการป้องกันและการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส ไม่ให้ถูกข่มขู่หรือทำร้ายในภายหลัง

มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2566 เป็นต้นไป

นายโสภณ อิงค์เนต  
กรรมการผู้อำนวยการ

บริษัท ไอที ซิตี จำกัด (มหาชน)

