***สกู๊ปข่าวประชาสัมพันธ์***

**ผ่ากลยุทธ์ “เอสซีจี” เดินเกมยกระดับกลุ่มธุรกิจซีเมนต์**

**ดันมาตรฐานวงการก่อสร้างไทยเติบโตยั่งยืน**

ธุรกิจซีเมนต์และธุรกิจก่อสร้างมีความเชื่อมโยงกันในห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) อย่างแยกไม่ออก และเป็นอีกหนึ่งภาคธุรกิจที่มีความสำคัญยิ่งในระบบเศรษฐกิจของประเทศ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างส่วนใหญ่ยังมีข้อจำกัดไม่น้อย เช่น ขาดความเชี่ยวชาญ ขาดการเข้าถึงนวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมทั้งขาดองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการที่เหมาะสม ดังนั้น หากต้องการยกระดับธุรกิจก่อสร้างไทยให้เทียบเท่าระดับโลก จึงจำเป็นต้องส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่เข้มแข็งควบคู่กันไป **“เอสซีจี” โดย ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง** เล็งเห็นถึงความสำคัญของการยกระดับกลุ่มธุรกิจซีเมนต์และมาตรฐานการก่อสร้างไทย จึงพร้อมนำองค์ความรู้และนวัตกรรมเทคโนโลยีที่สั่งสมมาอย่างยาวนาน เพื่อตอบโจทย์การหนุนอีโคซิสเท็มทั่วไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน

**นายชนะ ภูมี Vice President - Cement and Construction Solution Business ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง เอสซีจี** กล่าวว่า “เอสซีจี เป็นผู้ผลิตซีเมนต์และคอนกรีตที่ได้รับการยอมรับในตลาดทั่วภูมิภาคมากว่า 100 ปี และมีการปรับตัวเพื่อเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันให้รับกับความเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ มาตลอด อย่างไรก็ตาม การขับเคลื่อนธุรกิจจะต้องเชื่อมโยงกับเครือข่ายผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด ซึ่งรวมถึงตลาดธุรกิจก่อสร้างที่มีมูลค่าสูงราว 1.44 ล้านล้านบาท แต่มาตรฐานของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ยังไม่ทัดเทียมระดับสากล เอสซีจีจึงวางเป้าหมายยกระดับวงการก่อสร้างไทยไปสู่การเป็นสังคมรุ่งเรือง (Wealth Community) ที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายตลอดห่วงโซ่คุณค่าได้รับประโยชน์และเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน รวมทั้งเกิดสังคมสีเขียว (Green Society) ที่มีการบริหารจัดการทรัพยากรในการก่อสร้างทั้งวัตถุดิบ คน งบประมาณ และเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเกิดผลประโยชน์ที่จับต้องได้ในเชิงคุณค่าทางเศรษฐกิจ”

**ปรับเกมชูนวัตกรรมผนวกดิจิทัลเทคโนโลยียกระดับการทำงานผ่าน 3 กลยุทธ์**

ครั้งนี้เอสซีจียกระดับกระบวนการทำงานของกลุ่มธุรกิจซีเมนต์และโซลูชั่นการก่อสร้าง (Cement and Construction Solution Business) โดยอาศัยเครือข่ายความร่วมมือที่เข้มแข็งทั้งในท้องถิ่นถึงระดับประเทศ ซึ่งนายชนะอธิบายว่า การขับเคลื่อนจะดำเนินการผ่านกลยุทธ์ 3 ด้าน ประกอบด้วย **1. การใช้ Construction Solution Technology ตอบโจทย์ความต้องการและการแก้ปัญหาให้ลูกค้า 2. การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยตอบโจทย์การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าสูงสุด ตามแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน** และ **3. การสร้างศูนย์กลางเชื่อมโยงคนในวงการก่อสร้างในพื้นที่ “CPAC Solution Center”**

นายชนะเชื่อว่า การส่งมอบนวัตกรรมการก่อสร้างอย่างครบวงจร ผนวกกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลและองค์ความรู้ที่สะสมมาอย่างยาวนานของเอสซีจี จะช่วยตอบโจทย์ความต้องการ รวมทั้งแก้ปัญหาระหว่างลูกค้ากับผู้รับเหมาได้เป็นอย่างดี เนื่องจากที่ผ่านมา เอสซีจีได้รับความไว้วางใจให้ร่วมเป็นส่วนสำคัญในงานก่อสร้างหลายรูปแบบ ทำให้เห็นถึงความต้องการและปัญหาต่างๆ ของลูกค้า ทั้งสินค้าคุณภาพที่จัดส่งตรงเวลาและเหมาะกับการก่อสร้างประเภทต่างๆ เทคโนโลยีที่ช่วยบริหารให้เกิดความคุ้มค่า อีกทั้งความปลอดภัยในการทำงาน ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่ช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ได้ตรงจุด

*“เราปรับเปลี่ยนตัวเองจากการขายวัสดุก่อสร้างเพียงอย่างเดียว มาก้าวสู่การขายโซลูชั่นการก่อสร้างหรือ Construction Solution โดยมีการทดลองร่วมกับอีโคซิสเท็มในท้องถิ่น เพื่อให้รู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจริง แล้วเข้าไปช่วยแก้ปัญหาให้พวกเขาด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมถึงองค์ความรู้ที่เรามีมายาวนาน โดยเหตุผลหนึ่งที่เราเลือกเดินเข้ามาในอุตสาหกรรมก่อสร้าง เพราะเราเล็งเห็นถึงการมีของเสียหรือ Waste ในระบบจำนวนมาก และการเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าตลาดใหญ่และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ จึงมองว่าเราจะทำอย่างไรให้อีโคซิสเท็มของระบบอุตสาหกรรมนี้มีการพัฒนาตอบโจทย์การเดินไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน”*

**ชูเทคโนโลยีดิจิทัลตอบโจทย์แก้ปัญหาครบวงจร “งานคุณภาพ-สร้างเสร็จเร็ว-คุมงบได้-ลดของเสีย”**

นายชนะอธิบายเพิ่มเติมว่า **กลยุทธ์แรก คือ การใช้ Construction Solution Technology** **ตอบโจทย์ความต้องการและการแก้ปัญหา** ให้ลูกค้าเจ้าของงานทั้งภาครัฐและเอกชน รวมทั้งช่าง ผู้รับเหมา บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งรายใหญ่และรายย่อย และผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้อย่างครบวงจร มีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานสูงสุด โดยซีแพค (CPAC) ในธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง เอสซีจี ได้ร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรนำเทคโนโลยีและเครื่องมือการบริการที่ล้ำสมัยและได้มาตรฐานสากล ผนวกกับสินค้าคุณภาพสูงและความรู้ความเชี่ยวชาญ มาพัฒนาเป็นโซลูชั่นใหม่ๆ ในการก่อสร้างที่ครบวงจร ภายใต้ชื่อ **“CPAC Construction Solution”** ทั้งโซลูชั่นสำหรับกลุ่มเจ้าของบ้าน ช่าง และผู้รับเหมารายย่อย ตลอดจนโซลูชั่นสำหรับผู้รับเหมาและบริษัทพัฒนาอสังหาริมททรัพย์รายใหญ่ ซึ่งจะทำให้ได้งานคุณภาพ สร้างเสร็จเร็ว และคุมงบได้ตามความต้องการ

ส่วน **กลยุทธ์ที่สอง คือ การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยตอบโจทย์การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าสูงสุด** เนื่องด้วยอีกหนึ่งปัญหาสำคัญในการก่อสร้าง คือ การเกิดของเสีย (Waste) จำนวนมาก โดยเฉพาะการสำรองปริมาณวัสดุก่อสร้างเกินความจำเป็น อันนำมาสู่การสูญเสียทรัพยากร วัตถุดิบ แรงงานคน เวลา และงบประมาณโดยเปล่าประโยชน์ โดยของเสียที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยอยู่ในอัตราประมาณร้อยละ 20 หรือมีมูลค่าราว 3 แสนล้านบาท จากมูลค่าตลาดการก่อสร้างรวม 1.44 ล้านล้านบาท ซึ่งการนำเทคโนโลยี BIM (Building Information Modeling) โมเดล 3 มิติ ที่รวมแบบสถาปัตย์ โครงสร้าง และงานระบบเข้าด้วยกัน มาใช้ในการออกแบบก่อสร้างอาคารตั้งแต่เริ่มต้น ทำให้สามารถวางแผนสั่งวัสดุต่างๆ ได้อย่างแม่นยำ และสามารถตรวจสอบตำแหน่งหรือความผิดพลาดในจุดต่างๆ ผ่านโมเดลได้ก่อนลงมือสร้างจริง จึงช่วยลดของเสียจากการเผื่อวัสดุ ประหยัดพื้นที่จัดเก็บ เวลา และต้นทุนการก่อสร้าง รวมถึงการนำวัสดุเหลือใช้ในงานก่อสร้าง เช่น เศษคอนกรีต หมุนเวียนกลับมาเป็นวัตถุดิบในกระบวนการผลิตอีกครั้ง ทำให้ของเสียกลายมาเป็นประโยชน์ที่เกิดกับทุกฝ่าย (From Waste to Wealth)

**กระจายความรู้ขยายเครือข่าย ยกระดับช่าง-ผู้รับเหมา สร้างความรุ่งเรืองในท้องถิ่น**

**กลยุทธ์สุดท้าย คือ การตั้ง “CPAC Solution Center”** เป็นศูนย์กลางที่เชื่อมโยงคนในวงการก่อสร้างในพื้นที่ให้สามารถมาแลกเปลี่ยนความรู้ วิธีบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงหาโซลูชั่นต่างๆ ในพื้นที่ได้ ซึ่งซีแพคจะช่วยเชื่อมโยงนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีจากผู้เกี่ยวข้องมาแก้ไขปัญหาต่างๆ ในงานก่อสร้างให้อย่างมีประสิทธิภาพและครบวงจร ด้วย “CPAC Construction Solution” ซึ่งช่างก่อสร้างในแต่ละพื้นที่สามารถเลือกโมเดลที่เป็นมาตรฐานนำไปใช้ได้ โดยจะมีตารางควบคุมงานที่เหมาะสมกับงบประมาณ คุณภาพของงานสามารถทำซ้ำๆ ได้กับทุกโครงการ รวมทั้งควบคุมวัสดุที่เหลือใช้จากการก่อสร้างได้ตามที่ออกแบบไว้ จึงช่วยทั้งเรื่องต้นทุนการก่อสร้างและการลดของเสียซึ่งเป็นการดูแลสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืน

CPAC Solution Center แห่งแรกเปิดไปแล้วเมื่อต้นปีที่ผ่านมาในจังหวัดเชียงใหม่ และตั้งเป้าเปิดให้ครบ 9 สาขา ทั้งเชียงใหม่ ขอนแก่น พิษณุโลก ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี อุบลราชธานี พัทยา นนทบุรี และนครปฐม ในสิ้นปี 2562 ก่อนขยายเป็น 20 สาขาทั่วประเทศ ในปี 2563 โดยหวังขยายเครือข่ายช่างและผู้รับเหมาท้องถิ่นจาก 2,000 คน ให้เพิ่มจำนวนและครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น เพื่อเกิดประโยชน์กับวงการก่อสร้างไทยอย่างยั่งยืนต่อไป

*“เป้าหมายหลักของเอสซีจี ไม่ใช่แค่การเข้าไปช่วยให้ผู้รับเหมาทำงานได้ดีขึ้น แต่ต้องการจะยกระดับมาตรฐานอุตสาหกรรมก่อสร้างในบ้านเราให้สูงขึ้นทัดเทียมกับระดับโลก โดยเน้นเริ่มต้นในแต่ละภูมิภาคก่อน อย่างภาคเหนือ ภาคอีสาน และภาคใต้ เพราะยังมีช่องว่างทั้งเรื่องฝีมือและองค์ความรู้ค่อนข้างมาก ทำให้เราสามารถเข้าไปช่วยให้ช่างในท้องถิ่นเติบโตได้อีก และมีการเปลี่ยน Waste หรือสิ่งที่เสียไปกับการทำงานภายใต้มาตรฐานที่มีคุณภาพไม่ดีพอ ให้เป็น Wealth ภายในท้องถิ่น และช่วยกันพัฒนาอุตสาหกรรมให้เติบโตไปด้วย”* นายชนะกล่าวทิ้งท้าย

**ผู้สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ CPAC Contact Center โทร. 02-555-5555 หรือดูรายละเอียดได้ที่** [**https://web.cpac.co.th**](https://web.cpac.co.th/th/home) **และสามารถติดตามข่าวสารอื่นๆ ของเอสซีจีได้ที่ <https://scgnewschannel.com> / Facebook:** [**scgnewschannel**](https://facebook.com/scgnewschannel) **/ Twitter:** [**@scgnewschannel**](https://twitter.com/scgnewschannel) **หรือ Line@:** [**@scgnewschannel**](https://line.me/R/ti/p/%40scgnewschannel)

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*