***สกู๊ปข่าวประชาสัมพันธ์***

**“เอสซีจี” ยก “Bubble & Seal”** **ปิดจุดเสี่ยง**

**ชู “นวัตกรรม” เปิดโอกาสธุรกิจใหม่ รับมือโควิด 19**

สถานการณ์การระบาดของโควิด 19 ที่ทั่วโลกยังต้องรับมือ โดยเฉพาะการระบาดอย่างหนักในภูมิภาคอาเซียน รวมถึงไทย ไม่เพียงส่งผลกระทบต่อสุขภาพของผู้คน แต่ยังส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจอย่างหนัก ทำให้เกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ท้าทายภาคธุรกิจให้ต้องปรับตัวรับมือการเปลี่ยนแปลงอย่างทันท่วงที ไม่เพียงให้รอดพ้นจากวิกฤต แต่รวมถึง **“การพลิกวิกฤตเป็นโอกาส”** **จับกระแส (Trend) ให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน**

**ยกระดับความปลอดภัย สู่มาตรการ “Bubble & Seal” เดินเครื่องธุรกิจไม่ชะงัก**

“โควิด 19 รอบใหม่นี้ กระทบทั้งอาเซียน แต่ยังมีอีกหลายตลาดในต่างประเทศที่ยังมีความต้องการสินค้าอยู่ อยู่ที่เราจะเดินโรงงานให้ต่อเนื่องได้อย่างไร”

**รุ่งโรจน์ รังสิโยภาส** **กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี** เปิดเผยว่า ตั้งแต่เริ่มมีการระบาด เอสซีจีใช้มาตรการ “ไข่ขาว-ไข่แดง” ในโรงงานทั้งในและต่างประเทศ เพื่อแยกพนักงานในสายการผลิตไม่ให้สัมผัสกับพนักงานทั่วไป ให้โรงงานสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาดโลกได้ แต่จากการประเมินสถานการณ์อย่างต่อเนื่องทำให้เอสซีจีเร่ง**ยกระดับความเข้มข้นจากมาตรการ “ไข่ขาว-ไข่แดง” สู่การทำ “Bubble & Seal”** มีการตรวจเชิงรุกอย่างสม่ำเสมอ ควบคุมพื้นที่เสี่ยง พร้อมจัดที่พักให้ภายในโรงงาน ควบคู่กับแนะนำให้พนักงานที่มีอาการป่วยสีเหลืองและสีเขียวกักตัวที่บ้าน หรือที่ทำงานตามคำแนะนำของแพทย์ (Home / Company Isolation) โดยมียาและอุปกรณ์การแพทย์ให้ รวมถึงมีการประสานงานกับโรงพยาบาล เพื่อให้คำแนะนำ และตรวจติดตามอาการ อีกทั้งจัดเตรียมหอผู้ป่วยเฉพาะกิจ (Hospitel) สำหรับพนักงานที่ป่วย ให้เข้าถึงการรักษาที่ปลอดภัยอย่างรวดเร็วที่สุด

ขณะเดียวกันก็มุ่ง**ปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์** ด้วยการปรับสัดส่วน  
การขายกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพไปยังตลาดที่ได้รับผลกระทบน้อยทั้งในและต่างประเทศ เน้นการขายผ่าน “ช่องทางออนไลน์” และการนำ “เทคโนโลยีดิจิทัล” มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจตลอดซัพพลายเชน

**รุกตลาดเศรษฐกิจหมุนเวียน เทรนด์โลกที่เติบโตสูง**

กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี มองว่า แม้จะเกิดการระบาดของโควิด 19 อย่างหนัก ส่งผลกระทบให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อ แต่ “**ทุกวิกฤตถือเป็นโอกาส”** โดยเฉพาะสินค้าด้านสุขอนามัยและสินค้าที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม เป็นเทรนด์ที่ทั่วโลกให้ความสนใจและเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับแนวทาง ESG (Environmental, Social, Governance) ที่เอสซีจีกำลังมุ่งไป โดยให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล ควบคู่กับการเร่ง**พัฒนานวัตกรรมสินค้ามูลค่าเพิ่ม (High Value Added Products & Services – HVA)** เพื่อคว้าโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เช่น ความร่วมมือเปลี่ยนขวดบรรจุภัณฑ์พลาสติกใช้แล้วจากครัวเรือน หมุนเวียนกลับมาเป็นนวัตกรรมเม็ดพลาสติกรีไซเคิลคุณภาพสูง (High Quality Post-Consumer Recycled Resin – PCR) เพื่อใช้ผลิตเป็นขวดบรรจุภัณฑ์ใหม่ขึ้นเป็นครั้งแรกในไทย เร่งธุรกิจเข้าสู่**เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy)** ที่เติบโตสูง พร้อมการ**ขยายตลาดในต่างประเทศ** และ**นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง**

**วางแผนการลงทุน เพื่อสร้างการเติบโตระยะยาว**

จากที่ครึ่งปีแรกของปี 2564 เอสซีจีมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม (HVA) คิดเป็น 34% ของรายได้จากการขายรวม หรือ 86,861 ล้านบาท รุ่งโรจน์ระบุว่า เอสซีจีตั้งเป้าจะเพิ่มสัดส่วนรายได้ส่วนนี้เป็น 50% ภายใน 3-5 ปีจากนี้ เช่นเดียวกับการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ รวมการส่งออกจากประเทศไทย เป็น 50% ในระยะ 3-4 ปีจากนี้จากในครึ่งปีแรกของปี 2564 ที่มีรายได้คิดเป็น 44% ของยอดขายรวม หรือ 112,272 ล้านบาท

“ภายใน 1-2 ปี โครงการ Long Son Petrochemicals Company Limited (LSP) ของเอสซีจีที่เวียดนามจะเริ่มดำเนินการได้ รวมถึงการขยายธุรกิจของแพคเกจจิ้งในภูมิภาค เริ่มเห็นผล มียอดขาย และหากธุรกิจก่อสร้างและซีเมนต์ในต่างประเทศสามารถเข้าสู่ตลาดออนไลน์ได้ จะทำให้สัดส่วนรายได้จากการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศสูงขึ้น”

นอกจากนี้ เอสซีจียังลงทุนเพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้อนุมัติให้บริษัทเอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด หรือ “เอสซีจี เคมิคอลส์” ซึ่งเอสซีจีถือหุ้นทั้งหมด เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนใน PT. Chandra Asri Petrochemical Tbk หรือ “CAP” ประเทศอินโดนีเซีย เป็นจำนวนเงิน 434 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 14,260 ล้านบาท เพื่อรักษาสัดส่วนการถือหุ้นใน CAP ที่ 30.57% โดยจะนำไปลงทุนในโครงการปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ แห่งที่ 2 (CAP2) ถือเป็นการลงทุนเชิงกลยุทธ์ เนื่องจากตลาดปิโตรเคมีในอินโดนีเซียถือว่าใหญ่ที่สุดในอาเซียนและมีอัตราเติบโตสูง

“ลงทุนปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ต้องอาศัยระยะเวลาดำเนินการ 4-5 ปีกว่าจะแล้วเสร็จ จึงต้องวางแผนล่วงหน้า เพื่อสร้างการเติบโตต่อเนื่อง ต่อจากโครงการ LSP ที่จะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ในปี 2566”

**แม้การระบาดหนักของโควิด 19 ยังมีท่าทีว่าจะยืดเยื้อไปถึงไตรมาส 4 ของปีนี้ แต่สิ่งที่ภาคธุรกิจอย่างเอสซีจีดำเนินการคือ “เร่งปิดจุดเสี่ยง” ลดการแพร่กระจายเชื้อโควิด 19 มายังพนักงานและคู่ค้า   
เพื่อรักษาฐานการผลิตสินค้าไว้ ขณะเดียวกันยัง “เปิดโอกาส” แสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ โดยใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลมาพัฒนา “นวัตกรรม” เพื่อนำทางธุรกิจในวิกฤตนี้**

**ผู้สนใจสามารถติติดตามข่าวสารอื่นๆ ของเอสซีจีได้ที่** [**https://scgnewschannel.com**](https://scgnewschannel.com) **/ Facebook: scgnewschannel / Twitter: @scgnewschannel หรือ Line@: @scgnewschannel**

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