cid:image002.png@01D76426.8377A470*สกู๊ปข่าวประชาสัมพันธ์*

**“เอสซีจี” แนะธุรกิจชู 4 เทรนด์ “สร้างภูมิคุ้มกัน” ยุคโควิด 19**

การระบาดของโควิด 19 ที่ขณะนี้แม้สถานการณ์ทั่วโลก รวมถึงในไทยจะเริ่มมีแนวโน้มที่ดีขึ้น จากการระดมฉีดวัคซีน ไปพร้อมกับผู้คนการ์ดยังไม่ตก อาทิ ภาคธุรกิจได้สกัดการระบาดของโรค เพื่อให้การผลิตสินค้าและบริการสามารถเดินหน้าอย่างไม่สะดุด ด้วยมาตรการป้องกันและควบคุมโรค (Bubble and Seal) และมาตรการแยกกักตัวที่บ้านและสถานประกอบการ (Home and Factory isolation) อย่างเข้มข้น

อย่างไรก็ตาม การกลายพันธุ์ของโควิด 19 หลายสายพันธุ์ในช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะการระบาดของสายพันธุ์เดลต้า (Delta) ทำให้เชื่อว่าโควิด 19 จะไม่หมดไป ดังนั้น **“การเรียนรู้ที่จะอยู่กับโควิด 19”** จึงเป็นเรื่องที่ไม่อาจเลี่ยง โดยผ่านมุมมองของ **“รุ่งโรจน์ รังสิโยภาส”** กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี ได้เปิดมุมมองแนวคิดสำหรับภาคธุรกิจ มี **“4 เทรนด์”** สำคัญ ที่จะสร้างภูมิคุ้มกันฝ่าภัยโควิด 19 **“พลิกวิกฤติเป็นโอกาส”**

**เทรนด์แรกคือ “Automation”** หรือระบบอัตโนมัติ จะไม่ใช่การลงทุนเพื่อต่อยอดธุรกิจอีกต่อไป แต่จะเป็น **“ความจำเป็น”** ที่ต้องดำเนินการ โดยเฉพาะการนำ AI (Artificial Intelligence) หรือปัญญาประดิษฐ์ต่างๆมาใช้ในภาคอุตสาหกรรม (Industry Automation) และภาคบริการ (Service Automation) เป็นต้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ บริหารความเสี่ยงทางธุรกิจแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่วนหนึ่งที่ติดเชื้อโควิด 19 ระบบนี้ยังจะช่วยตอบโจทย์ความต้องการสินค้าและบริการของลูกค้าจากสถานการณ์โควิด 19 ที่มีความต้องการหลากหลายและซับซ้อนมากขึ้น อาทิ การนำ AI มาใช้ทำ **Digital twin** หรือแบบจำลองการผลิต ปรับสูตร หรือการเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตโดยรวม เพื่อให้รู้ผลกระทบก่อนดำเนินการจริง เป็นต้น

**เทรนด์ที่สอง “E-Commerce”** หรือการรุกสู่ธุรกิจค้าออนไลน์ โดยโควิด 19 ถือเป็น “ตัวเร่ง” ให้ธุรกิจค้าออนไลน์เติบโตก้าวกระโดด โดยที่ผ่านมาเอสซีจี ได้รุกสู่ธุรกิจนี้ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ อาทิ แพลตฟอร์มออนไลน์ **“คิวช่าง” (Q-Chang)** เพื่อให้เจ้าของบ้าน เลือกช่างมาให้บริการตามความเหมาะสมกับเนื้องาน แก้ปัญหาการหาช่างซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ของคนทำบ้าน ,การเกิดขึ้นของแพลตฟอร์มออนไลน์ design connext ที่จะเป็นผู้ช่วยเจ้าของบ้าน ตั้งแต่เรื่องการออกแบบ การก่อสร้าง การตกแต่ง และการบำรุงรักษา เป็นต้น

นอกจากนี้ เอสซีจี ยังทำเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ (packaging) ให้เหมาะสมกับการขนส่ง เพื่อรักษาคุณภาพสินค้า ยืดอายุสินค้าให้กับเหมาะสมกับการบริโภค และมีแม้กระทั่งแพลตฟอร์มที่ให้บริการธุรกิจขนาดกลางและย่อม หรือ SMEs ด้านอาหาร เรียกว่า Dezpack ให้บริการออกแบบทำแบรนด์ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการขนส่ง รวมถึงวัดความพึงพอใจลูกค้าให้ด้วย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุนให้เอสเอ็มอี

**เทรนด์ถัดมา คือ “Smart Farming”** หรือ เกษตรอัจฉริยะ ซึ่งเอสซีจีมองว่า โควิด 19 จะส่งผลให้แรงงานส่วนหนึ่งกลับถิ่นฐานไปอยู่ในแวดวงการเกษตร ซึ่งผู้คนเหล่านี้พร้อมที่จะใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิตทางการเกษตร อย่างไรก็ตามกว่า 70% ของภาคการเกษตรในไทยเป็นพื้นที่ขนาดเล็ก ทำให้ยากต่อการลงทุนในเรื่องเครื่องจักรกลการเกษตร แรงงานยังหายาก และขาดเทคโนโลยีในการเพาะปลูก   
ที่สำคัญคือเรื่องของการขาย การตลาด ซึ่งจะแก้ปัญหานี้ได้ด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้ ประกอบด้วย “Hard ware” หรือการนำเทคโนโลยีมาใช้เป็นเครื่องทุ่นแรงในการเพาะปลูก เก็บเกี่ยวผลผลิต ในลักษณะร่วมกันใช้ (Sharing) เครื่องจักรกลการเกษตร ผ่านการจัดตั้งสหกรณ์ เพื่อให้เกษตรแปลงเล็กเข้าถึงเครื่องจักรและเทคโนโลยี ,”Software” หรือการนำเทคโนโลยีมาใช้ควบคุมบริหารจัดการการเพาะปลูก ควบคุมความชื้น การให้น้ำ ให้ปุ๋ย การวางแผนเพาะปลูกชนิดของพืชให้เหมาะสมกับพื้นที่ และการตลาด “Peopleware” หรือการให้ผู้เชี่ยวชาญถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการเกษตร การตลาด ถ่ายทอดเทคโนโลยีการปลูก และพันธุ์พืช

**เทรนด์สุดท้ายคือ “Green (Sustainable) Construction”** หรือ การก่อสร้างสีเขียว การก่อสร้างตอบโจทย์ความยั่งยืน ต้องยอมรับว่าโควิด 19 เป็นตัวเร่งเทรนด์ดังกล่าว อาทิ จากข้อจำกัดในการเข้าไซด์งาน ทำให้ต้องหาเทคโนโลยีจำกัดเวลาก่อสร้าง ลดปัญหาฝุ่น ลดของเสียในการก่อสร้าง ซึ่งปัจจุบันมีถึง 30% ซึ่งสิ่งเหล่านี้ เอสซีจี ได้นำระบบ BIM (Building Information Modelling) เพื่อวางแผนกระบวนการก่อสร้างผ่านแบบจำลอง โดยนำมาใช้ร่วมกับระบบการก่อสร้าง Modular Construction เพื่อลดกระบวนการทำงาน ลดปัญหาเรื่องสิ่งแวดล้อม และเพิ่มคุณภาพงานก่อสร้าง เช่นเดียวกับเทรนด์อาคารสีเขียว (Green building) โดยเฉพาะการออกแบบอาคารประหยัดพลังงาน ดูแลความเป็นอยู่ที่ดีให้กับผู้ที่อยู่ในอาคาร จะเป็นทิศทางที่อุตสาหกรรมการก่อสร้างจะมุ่งไป

***“จะเห็นได้ว่าทั้ง 4 เทรนด์พูดถึงการดำเนินงานเป็นแพลตฟอร์ม ไม่เฉพาะคนซื้อกับคนขาย และพูดถึงทั้ง Ecosystem อาทิ ในภาคก่อสร้าง อาจรวมถึงคนออกแบบ คนให้บริการ แพลตฟอร์มที่ดีคือการทำเทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพ ลดเวลาในการทำงาน สร้างมูลค่า หากภาคธุรกิจ อุตสาหกรรม ภาคบริการ มองเห็นโอกาสของ 4 เทรนด์นี้ และนำไปใช้ ก็จะช่วยฟื้นธุรกิจจากโควิด 19 ไปด้วยกัน”*** นายรุ่งโรจน์ กล่าว

สำหรับเอสซีจี ถือว่าได้รับผลกระทบจากโควิด 19 ไม่มากเท่ากับอีกหลายธุรกิจที่กระทบตรง อย่างธุรกิจสายการบิน ท่องเที่ยว นอกจากนี้หากมองผลกระทบเชิงบวกทำให้เอสซีจี**ปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว** โดยเฉพาะในธุรกิจค้าออนไลน์สำหรับวัสดุก่อสร้าง และการนำแพลตฟอร์มดิจิทัล มาใช้ในการทำการตลาด การกระจาย จำหน่าย และการขนส่งรวมถึงการคำนึงถึงเรื่องการก่อสร้างสีเขียว และระบบ modular construction เพื่อลดเวลาการก่อสร้าง

ผลกระทบของโควิด 19 ทำให้เอสซีจีมีการทบทวนแผนการดำเนินงานใหม่และมีการ **“set zero”** เพื่อพิจารณาการลงทุนใหม่ จัดอันดับความสำคัญใหม่ว่าแผนเดิมยังเหมาะต่อสถานการณ์ในปัจจุบันหรือหลังโควิด 19 หรือไม่ ขณะที่ผลพลอยได้ที่สำคัญจากวิกฤติทำให้เห็นความเป็นผู้นำของผู้บริหารเอสซีจีหลายคน รวมถึงการปรับกระบวนการทำงานนอกสำนักงาน (Hybrid Workplace) ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของแนวทางการทำงานในอนาคต ขณะที่ผลกระทบทางลบจากโควิด 19 ทำให้โอกาสการลงทุนในอาเซียนต้องช้าออกไป จากข้อจำกัดในการเดินทาง ทำให้การทำงานเป็นทีมในฐานการผลิตแต่ละประเทศทำได้ไม่ง่าย

อย่างไรก็ตาม ในวิกฤติก็ยังมีโอกาสอยู่เสมอ ที่เอสซีจี ได้นำมาใช้ปรับตัวเพื่อสร้างความยั่งยืนให้ธุรกิจ อาทิ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการซัพพลายเชน การเข้าถึงลูกค้า รวมถึงการพัฒนาสินค้าบริการเพื่อชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของลูกค้า (well-being) อีกตัวอย่างที่เป็นความสำเร็จช่วงโควิด 19 คือ การนำธุรกิจบรรจุภัณฑ์ (SCGP) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อปลดล็อกสร้างการเติบโตในอาเซียน ซึ่งเป็นบทเรียนสำคัญในการศึกษาการปรับโครงสร้างของธุรกิจเคมีภัณฑ์ให้เติบโตในอนาคต

***“โควิดเหมือนเราป่วยเป็นโรคร้ายแรง แต่เราผ่านไปได้แม้จะเจ็บหนัก คำถามคือหลังจากเรารอดมาได้ เราจะยังคงใช้ชีวิตแบบเดิมไหม การกิน การออกกำลังกาย การดูแลตัวเอง หรือเราจะปรับการใช้ชีวิตให้ต่างจากการใช้ชีวิตแบบเดิมก่อนเกิดโควิด ใช้วิกฤตินี้เป็นโอกาส สร้างความเข้มแข็ง ทำให้เกิดความเจริญก้าวหน้าได้”***กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี กล่าวทิ้งท้าย

--------------------------------------------------------------------------------