

'เอสซีจี' เพิ่มรายได้อาเซียน เล็งขยายลงทุนจีน-อินเดีย

• วัชร ปุชยานาวิน
กรุงเทพธุรกิจ

กรุงเทพธุรกิจ • เอสซีจี เป็นกลุ่มธุรกิจของไทยที่ออกไปลงทุนธุรกิจวัสดุก่อสร้างในต่างประเทศมาก โดยเฉพาะในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เข้าไปลงทุนเกือบทุกประเทศ ทั้ง เมียนมา กัมพูชา ลาว เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ และในปี 2560 มีสัดส่วนรายได้จากการขายในอาเซียนถึง 24% จากยอดขายรวม และมีแผนที่จะเพิ่มรายได้จากยอดขายในอาเซียนมากขึ้นตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

รุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่เอสซีจี เปิดเผยถึงแผนการลงทุนในต่างประเทศของเครือเอสซีจีว่าเอสซีจีตั้งเป้าในการเป็นองค์กรชั้นนำในภูมิภาค ที่มุ่งเน้นการสร้างสรรคนวัตกรรมและการเป็นแบบอย่างด้านบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในส่วนของอาเซียน เอสซีจีประสบความสำเร็จระดับหนึ่งในการเข้าไปสร้างฐานลูกค้าและสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักส่วนในแง่ของธุรกิจหลายๆ อย่างถือได้ว่าอยู่ในระยะเริ่มต้น โดยปัจจุบันธุรกิจของเอสซีจีในอาเซียน คิดเป็นสัดส่วน 1 ใน 4 ของธุรกิจทั้งหมด แต่หลังจากนี้ไปอีกไม่เกิน 7 ปี คาดว่ารายได้ที่เกิดจากธุรกิจของเอสซีจีที่ออกไปลงทุนในอาเซียนจะขยายตัวเป็นสัดส่วนมากถึง 40-50% ของรายได้รวม ซึ่งขณะนี้มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ เอสซีจี ยังคงจับตาทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจอาเซียนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเวียดนามที่เน้นส่งเสริมการลงทุนและการเปิดเสรีการค้า จนกลายเป็นประเทศที่น่าจับตาที่สุดในภูมิภาค ทำให้เอสซีจีเดินหน้าโครงการปิโตรเคมีครบวงจรรายแรกในเวียดนาม โดยเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท Long Son Petrochemicals Company



“ตลาดใหม่ที่เอสซีจีมองว่ามีโอกาสสูงที่น่าจะเข้าไปทำธุรกิจคือจีนตอนใต้ รุ่งโรจน์ รังสิโยภาส

Limited (LSP) จากเดิมที่ถือหุ้น 71% เพิ่มเป็น 100% เพื่อรองรับความต้องการภายในเวียดนามที่ปัจจุบันสูงถึงปีละ 2.3 ล้านตัน และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งจะเป็นโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญของเอสซีจี

ส่วนการกำหนดกลยุทธ์ต่อไปเอสซีจีจะมองให้ไกลขึ้น เพื่อให้คนในองค์กรมองไปข้างหน้าให้เห็นโอกาส โดยสร้างให้เกิดความท้าทายใหม่ เช่น การมองหาตลาดใหม่เพื่อสร้างแรงจูงใจใหม่ๆ ให้กับบุคลากรภายในองค์กร

“เอสซีจีได้มองตลาดใหม่อีก 2 ประเทศหลักนอกจากภูมิภาคอาเซียน ที่เอสซีจีดำเนินการเป็นอาเซียน+2 นั่นคือ จีนและอินเดีย”

สำหรับตลาดใหม่ที่เอสซีจีมองว่ามีโอกาสสูงที่น่าจะเข้าไปดำเนินธุรกิจคือจีนตอนใต้ที่มีประชากรประมาณ 100-200 ล้านคน และตลาดอินเดียที่มีประชากรกว่า 1,000 ล้านคน ซึ่งทั้ง 2 ประเทศน่าสนใจเพราะเป็นตลาดที่ใหญ่มีความต้องการที่สูงและหลากหลาย โดยขณะนี้เอสซีจีได้เข้าไปร่วมทุนกับ JUSDA เพื่อจัดตั้งบริษัทในเขตอุตสาหกรรมซึ่งตั้งอยู่ทางตอนใต้ของจีนเพื่อให้บริการขนส่งและบริหารจัดการระบบซัพพลายเชน โดยจะมุ่งเน้นการให้บริการทาง

ตอนใต้ของจีนและอาเซียน ซึ่งปัจจุบันมีการค้าขายระหว่าง 2 ภูมิภาคนี้เพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม แนวโน้มการลงทุนดังกล่าวอาจจะยังไม่ใช่อีกครั้งที่จะเข้าไปในช่วง 5 ปีนี้อย่างเต็มรูปแบบ เพราะจากประสบการณ์การทำตลาดในอาเซียนทำให้เอสซีจีรู้ว่าต้องใช้เวลาหลายปีมากกว่าจะมีความรู้เพียงพอ โดยต้องเริ่มตั้งแต่นำสินค้าที่ผลิตในประเทศไปขายก่อน และหลังจากนั้นจะต้องส่งบุคลากรเข้าไปศึกษาข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคด้านต่างๆ หลังจากนั้นจึงจะมาพิจารณาข้อมูลต่างๆ ที่มีอยู่ก่อนที่จะตัดสินใจตั้งโรงงานเพื่อผลิตสินค้า หรือให้บริการที่รองรับความต้องการของคนในประเทศนั้นๆ ได้

ในส่วนของ การสนับสนุนจากภาครัฐนั้น ในปัจจุบันรัฐบาลไทยมีนโยบายสนับสนุนให้เอกชนไทยขยายการลงทุนเข้าไปในภูมิภาคอาเซียนอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ซึ่งจะนำรายได้เข้ามาสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก จึงอยากให้มีการค้าการลงทุนอย่างต่อเนื่องต่อไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งเสริมให้เกิดความสะดวกคล่องตัวในด้านเส้นทางการคมนาคมขนส่งหรือโลจิสติกส์ต่างๆ ที่มีความเชื่อมโยงกับนานาประเทศ เพื่อช่วยลดต้นทุนและประหยัดเวลา นำมาซึ่งศักยภาพทางการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น