บางกอกอินดัสเทรียลแก๊ส เปิดแนวคิดจัดการระบบหลังบ้านด้วยนวัตกรรมการจัดการภาษี EZTax พร้อมเดินหน้าสู่องค์กรดิจิทัลเต็มรูปแบบ

กว่า 30 ปี ที่บริษัท บางกอกอินดัสเทรียลแก๊ส จำกัด หรือ บีไอจี ผู้นำนวัตกรรมก๊าซอุตสาหกรรมครบวงจรในประเทศไทยได้ดำเนินธุรกิจ และด้วยความไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนานวัตกรรมสู่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของผลิตภัณฑ์ การให้บริการ และการพัฒนาระบบหลังบ้านให้สอดคล้องไปกับการทำงานหน้าบ้าน

ปิยบุตร จารุเพ็ญ กรรมการผู้จัดการ บริษัท บางกอกอินดัสเทรียลแก๊ส จำกัด หรือ บีไอจี เปิดเผยถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อขับเคลื่อนบีไอจีสู่องค์กรดิจิทัลว่า รากฐานของธุรกิจของบีไอจี คือ เรื่องความปลอดภัย (Safety) และ ความน่าเชื่อถือ (Reliability) หรือการสร้างความวางใจอย่างเชื่อมั่นในคุณค่าของผลิตภัณฑ์และมาตรฐานการส่งมอบระดับโลก ผลิตภัณฑ์ก๊าซของบีไอจีนั้นเป็นเบื้องหลังอยู่ในทุกอุตสาหกรรม แต่องค์กรไม่สามารถหยุดตัวเองเอาไว้แค่การผลิตก๊าซเพื่ออุตสาหกรรมเพียงอย่างเดียวได้ ที่ผ่านมาผลิตภัณฑ์ของบีไอจีส่วนใหญ่กลายเป็น utility หรือ commodity ในสายตาของลูกค้าเมื่อเวลาผ่านไป เหมือนกับผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของอุตสาหกรรมในประเทศไทย ซึ่งลักษณะเช่นนี้ทำให้บริษัทฯ ต้องแข่งขันเรื่องราคาและต้นทุนเป็นอย่างหนักเพื่อพยุงผลกำไรไม่ให้ตกต่ำ ซึ่งบีไอจีมองว่า เพื่อให้องค์กรสามารถอยู่รอดและเป็นผู้นำตลอดไปได้ ต้องมีการปรับตัวด้วยการนำเอานวัตกรรมเข้ามาช่วยขับเคลื่อน พร้อมเผยแนวคิด “4 สร้าง เพื่อขับเคลื่อนสู่การเป็นองค์กรดิจิทัล” ดังนี้

1) สร้างมูลค่าเพิ่มกับผลิตภัณฑ์ “ปัจจุบันบีไอจีมองในเรื่องของการสร้างมูลค่าเพิ่ม หรือ Value Added โดยศักยภาพของบีไอจี และบริษัทแม่ของเรา คือ แอร์โปรดักส์ แอนด์ เคมิคัลส์ อิงค์ (Air Products and Chemicals, Inc.) ผู้นำด้านก๊าซอุตสาหกรรม และเคมีภัณฑ์ระดับโลก ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ในการจัดอันดับฟอร์จูน 500 ของประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้บีไอจีมีความเข้มแข็งในเรื่องของการใช้นวัตกรรมในการนำเอาก๊าซมาใช้ประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ เช่น นำออกซิเจนไปบำบัดน้ำเสีย ผลิตไนโตรเจนเพื่อแช่แข็งผลไม้ เมื่อมีการนำนวัตกรรมมาใช้เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ ทำให้เราก็จะไม่ต้องแข่งขันกันในเรื่องราคา โดยนวัตกรรมของบีไอจี ต้องมี Productivity ให้สินค้าของเราไปเพิ่มประสิทธิภาพหรือประสิทธิผลของการผลิต (Efficiency) ช่วยลดการใช้พลังงานในภาคอุตสาหกรรม และ ทำให้การใช้ทรัพยากรของโรงงานอุตสาหกรรมยั่งยืน (Sustainability) และมีผลกระทบกับสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด”

2) สร้างความเข้มแข็งให้ระบบภายในบ้าน “ตลอดระยะเวลา 30 ปีผ่านมา บีไอจีเน้นเรื่องธรรมาภิบาลเป็นสำคัญ ในขณะเดียวกันก็ไม่ลืมที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ด้วยการพัฒนาระบบการปฏิบัติงาน ว่ามีกระบวนการไหนบ้างที่จะสามารถรวบรัดได้ ตั้งแต่เริ่มหาลูกค้าจนกระทั่งเก็บเงิน เพื่อให้กระบวนการทำงานสั้นลง เราพบว่าเรื่องของการทำ E-Invoice และ E-Payment รวมถึงทำให้เป็นระบบ E-Tax ด้วยเป็นหนึ่งในกระบวนการที่เราทำ บีไอจีนำเทคโนโลยีมาช่วยขับเคลื่อน ประกอบกับนโยบายของกรมสรรพากรที่ต้องการให้ทุกอย่างเป็นดิจิทัล และต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าทำให้เรื่องของธรรมาภิบาลดีขึ้น สามารถตรวจสอบได้ และลูกค้าต้องได้ประโยชน์ โดยบีไอจีเลือกใช้ระบบ EZTax มาช่วยจัดการเพื่อให้ได้กระบวนการที่มีประสิทธิภาพ เมื่อทุกอย่างเป็นดิจิทัล สามารถตรวจสอบได้ง่ายและแม่นยำ”

3) สร้างพันธมิตรการทำงาน “จากนโยบายของบีไอจีที่เป็นผู้นำเรื่องความปลอดภัย (Safety) และ ความน่าเชื่อถือ (Reliability) การที่เราใช้ระบบ EZTax ก็เสริมสร้างความเป็นผู้นำในด้านนี้ของเราเพิ่ม เมื่อบีไอจีเริ่มใช้ระบบ EZTax กลุ่มลูกค้าที่เป็นเสมือนพันธมิตรของเรา และเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและการกลั่น ก็ได้เข้ามาแบ่งปันความรู้และการใช้งานเกี่ยวกับระบบนี้กับเรา นอกเหนือจากการซื้อขายผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบีไอจีที่ว่าเราไม่ได้มองการทำธุรกิจเป็นแค่การซื้อขายเท่านั้น แต่คือการสร้างความเป็นพันธมิตรที่จะอยู่ด้วยกันไปทั้งชีวิต ดังนั้น พันธมิตรของบีไอจีควรได้อะไรที่มากกว่าการขายของ จะเห็นได้ว่าสิ่งที่บีไอจีพยายามเน้นย้ำ คือ คุณภาพไม่ใช่แค่สินค้าแต่เราให้ทุกเรื่องที่เอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกัน ”

“นอกจากพันธมิตรที่มาจากการเป็นลูกค้า บีไอจีก็ยังมีพันธมิตรที่เป็นที่ปรึกษาด้านไอที เพราะเราเชื่อว่าการทำงานกับบริษัทที่ปรึกษาที่เราเชื่อใจและเชื่อมั่นได้เป็นสิ่งสำคัญ ในการพัฒนาระบบหลังบ้านด้านไอทีเราเลือก บริษัท ไอแอม คอนซัลติ้ง จำกัด ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาระบบไอทีสำหรับองค์กรเอนเทอร์ไพรส์มาเป็นผู้พัฒนาระบบ EZTax ซึ่งเป็นพันธมิตรที่ดีกับเรามาโดยตลอดตั้งแต่ปี 2014”

4) สร้างสรรค์สู่องค์กรดิจิทัล “บีไอจีต้องการที่จะนำระบบดิจิทัลมาเอื้อเป็นประโยชน์กับธุรกิจในองค์รวม โดยต้องการที่จะทำ Portal Platform ของสินค้า เนื่องจากบีไอจีต้องการที่จะนำคุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากสินค้า ด้วยการใช้ระบบบดิจิทัลมาหาผลลัพธ์ ตั้งแต่วิธีการผลิต ต้นทุน กระทั่งมาเชื่อมต่อกับระบบ EZTax ในอนาคตสิ่งที่บีไอจีจะทำจะเป็นในรูปแบบของดิจิทัล โดยเน้นในการสร้าง Ecosystem Partnership ในแง่ของธุรกิจ

การมุ่งสู่การเป็นองค์กรดิจิทัล เราต้องเปลี่ยนแปลง เพราะเราไม่สามารถแข่งกับประเทศผู้ผลิตที่ต้นทุนต่ำได้ บีไอจีเปลี่ยนตั้งแต่เรื่องของ Business Model จากทำมากได้น้อย สู่ “การทำน้อยได้มาก” เน้นที่ “คุณค่า” เป็นตัวขับเคลื่อน เรามองเห็น Pain Point ของลูกค้า และเรามาปรับที่ตัวเอง บีไอจีเปลี่ยนจาก Product เป็น Service นำนวัตกรรมเข้ามาขับเคลื่อน เราตอกย้ำว่าให้มองที่คุณค่าของสินค้า เพราะต่อให้ขายได้ราคาดี แต่ลูกค้าใช้ไม่คุ้มค่าไม่นานเขาก็จะเลิกใช้ ดังนั้น บีไอจีจึงต้องนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยตอบโจทย์เพื่อก้าวข้ามเรื่องของราคาไปให้ได้ ที่

สำคัญบีไอจีมองว่า ทุกอุตสาหกรรมต้องก้าวข้ามไปด้วยกัน ที่ผ่านมาเราเริ่มที่จะทำ Value Added Partner เพื่อที่ให้องค์กรอื่นได้มาร่วมกันขับเคลื่อนให้เป็นองค์กรดิจิทัลไปร่วมกันกับบีไอจี”