

เร่งอัปสปีดดิจิทัล พลิกฟื้นเศรษฐกิจ

ดิจิทัล พลิกชีวิต-โลกธุรกิจ

“รัฐ-เอกชน” ชูเทคโนโลยีดิจิทัล พลิกฟื้นเศรษฐกิจ “ชัยวุฒิ” เดินหน้าผลักดัน “ดิจิทัล ไอดี-ดิจิทัล แพลตฟอร์ม” ปลดล็อกขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ตั้งเป้าปี 73 มีสัดส่วน 30% ของจีดีพี ขณะที่ภาคเอกชน ชี้เทรนด์เทคโนโลยีโลก จักรธุรกิจเร่งทรานส์ฟอร์มธุรกิจสู่ดิจิทัล รับมือโลกเปลี่ยน มองเทคโนโลยีดิจิทัลเป็นตัวพลิกฟื้นเศรษฐกิจ

เวทีสัมมนา “Thailand Digital Fast Forward อัปสปีดเศรษฐกิจดิจิทัล จัดโดยหนังสือพิมพ์

ฐานเศรษฐกิจ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ และสำนักข่าวสปริงนิวส์ สะท้อนให้เห็นถึงพัฒนาการความก้าวหน้า ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของไทย ทั้งนโยบายภาครัฐ และการลงทุนภาคเอกชน

ต่อหน้า 11

ข่าวต่อ เร่งอัปสปีดดิจิทัล

โดยนายชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม หรือดีอีเอส กล่าวปาฐกถาพิเศษ หัวข้อ “เศรษฐกิจดิจิทัลอนาคตประเทศไทย”ว่าในยุคที่โลกต้องเผชิญความท้าทายหลากหลายรูปแบบที่ทำให้บริบทของโลกเปลี่ยนไป รัฐบาลได้เตรียมความพร้อมโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับเทรนด์ของโลกที่ก้าวเข้ายุคเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลจนเข้มแข็ง โดย

กระทรวงดิจิทัลฯ ประเมินว่า เศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทยจะเติบโต และมีสัดส่วนมากกว่า 20% ของจีดีพีประเทศได้ และเชื่อว่าภายในปี 2573 เศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทยจะมีสัดส่วน 30% ของจีดีพี

นายชัยวุฒิ กล่าวต่อไปว่าแผนงานที่ กระทรวงดิจิทัลฯ จะดำเนินการถัดไปหลังจากนี้เพื่อปลดล็อกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทย คือ 1.ดิจิทัล ไอดี (Digital ID) ที่ช่วยให้การยืนยันตัวตนทางออนไลน์ทำได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย โดยขณะนี้กำลังคุยกับกระทรวงมหาดไทยจัดทำระบบยืนยันตัวตนผ่านการสแกนใบหน้า ซึ่งตั้งใจจะทำให้เสร็จภายในปีนี้ และ 2. ดิจิทัลแพลตฟอร์มที่เข้ามาช่วยในการกำกับดูแลดิจิทัลแพลตฟอร์ม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแพลตฟอร์มต่างประเทศ โดยขณะนี้ ร่าง พรฎ.ว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการแพลตฟอร์มดิจิทัลที่ต้องแจ้งให้ทราบ พ.ศ.

ด้านพล.อ.ท.ดร ธนพันธุ์หรั่งเจริญ กรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) กล่าวว่า กสทช.ทั้ง 5 คนเป็นคนเสนอตัวเข้ามาทำงานในตำแหน่งนี้เอง แม้ขณะนี้การทำงานของกสทช. กำลังเป็นที่จับตาของสังคมและจากหลายภาคส่วน เพราะกสทช.ได้รับการสรรหา



นายชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เปิดเวทีสัมมนา Thailand Digital Fast Forward อัปสปีดเศรษฐกิจดิจิทัล ณ ห้องแกรนด์ฮอลล์ โรงแรม ดิ แอทธินี โฮเทล แบงค็อก, อะ ลักซ์ซูรี คอลเล็คชัน โฮเทล

มาตามบทบัญญัติของกฎหมาย ดังนั้น การทำงานทุกอย่างต้องเป็นไปตามอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่ สำหรับแนวทางการทำงานของ กสทช. ในยุคที่ดิจิทัลิสร์ขั้นแรกเริ่ม เข้าไปอยู่ในทุกซอกซออย่าง ดังนั้น จึงต้องพยายามปรับขอบเขตการทำงานจากการ “กำกับดูแล” เราต้องหันมา “ส่งเสริมอุตสาหกรรม” เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ

ขณะที่ ดร.สุพจน์ ธิเรศวร ผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาธุรกิจดิจิทัล หรือ DGA กล่าวว่า ภาพรวมและนโยบายของ DGA ในการเดินหน้าพัฒนาอิเล็กทรอนิกส์ เรื่องขีดความสามารถการแข่งขันนั้นภาครัฐมีความสำคัญขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม ทุกหน่วยงานต้องปรับตัวเป็นรัฐบาลดิจิทัล ในความหมายคือ ยกกระดับนำเทคโนโลยีมาใช้ในภาครัฐ เปลี่ยนโฉมภาครัฐเปลี่ยนการทำงานใหม่เข้าสู่ระบบดิจิทัล โดยภายใน 5 ปี หลังจากนี้ระบบการให้บริการอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐจะยกระดับขึ้นเป็นเบอร์สองของอาเซียน

เอกชนชี้วิกฤตพลิกชีวิต-ลงทุน

นายอาเบล เติ้ง ประธานกรรมการบริหาร บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) กล่าวว่า วันนี้ดิจิทัลอีโคโนมีมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในหลากหลายมิติ และจะเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจหลังยุคการแพร่ระบาดโควิด-19 ผลักดันให้การฟื้นตัวทำได้รวดเร็วมากขึ้น ข้อมูลโดยไอทีซีระบุว่า ปี 2563 ท่ามกลางสภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจทั่วโลกและตัวเลขจีดีพีที่ตกลงราว 2.8% หัวเว่ยใช้จ่ายด้านไอทีกลับเติบโตเพิ่มขึ้น 5% เรื่องนี้สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของดิจิทัลได้เป็นอย่างดี สำหรับปีนี้ไอทีซีคาดการณ์ไว้ว่ากว่า 50% ของเศรษฐกิจทั่วโลกจะถูกขับเคลื่อนด้วยดิจิทัล

สำหรับไทย นับเป็นผู้นำด้าน 5จี ในระดับภูมิภาคและระดับท็อปของโลก ที่ผ่านมามีเห็นทั้งการใช้งานในภาคอุตสาหกรรม มีจำนวนผู้ใช้บริการกว่า 5 ล้านคน มากที่สุดในระดับภูมิภาคมากกว่านั้นเป็นผู้นำด้านฟิสิกส์รูดแบนด์



▶ ชัยวุฒิ ธนาคมานุสรณ์

ที่มีสัดส่วนการเข้าถึงกว่า 58.96% ขณะที่ระดับโลก 56% ไม่เพียงเท่านั้นมีการปรับใช้คลาวด์อย่างเป็นรูปธรรมจากเดิม 59% เพิ่มขึ้นเป็น 78% ที่น่าสนใจมีการผสมผสานการใช้งานเอไอในหลากหลายอุตสาหกรรม โดยเฉพาะนำปรับและผสมผสานในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มชัน

นายปรีธธา ลี้ลพั้ง หัวหน้าคณะผู้บริหารกลุ่มลูกค้าทั่วไป บริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ AIS กล่าวว่า การสร้างโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลต้องทำภายใต้บริบทโลกใหม่ที่ทุกอย่างเปลี่ยนเร็ว การปรับตัวเพื่อให้พร้อมล่าสุด AIS ได้ยกธุรกิจระดับสูง Cognitive Telco ซึ่งการดีสิริขั้นของเทคโนโลยีมีผลบวกอย่างมากกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และตั้งแต่ AIS ให้บริการ 5G ใช้เงินลงทุนโครงข่ายไปไม่ต่ำกว่า 60,000 ล้านบาท หากรวมกับการประมูลใบอนุญาตก็น่าจะเกิน 100,000 ล้านบาท ทั้งนี้ โครงข่าย 5G ที่มีคุณภาพมาตรฐานระดับสากลเท่ากับการสร้างโอกาสมหาศาลของภาค

ธุรกิจและภาคอุตสาหกรรม โดยมีการประเมินว่าในปี 2025 มูลค่าของตลาด 5G ในประเทศไทยจะเติบโตได้สูงถึง 1.2 พันล้านเหรียญสหรัฐ ที่หมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ โดย AIS 5G ต้องสามารถเสริมศักยภาพให้ภาคอุตสาหกรรมได้อย่างดีด้วยเช่นกัน เพื่อให้มีขีดความสามารถการแข่งขันที่แข็งแกร่งทัดเทียมนานาชาติ

ขณะที่นายเอกราช ปัญจวิณิน กรรมการผู้จัดการ ธุรกิจดิจิทัลโซลูชัน บริษัท ทู ดิจิทัล กรุ๊ป จำกัด กล่าวว่า เทคโนโลยีที่จะสร้างอิมแพคเพื่อสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้น และให้ธุรกิจสามารถนำมาควรววมและประยุกต์ใช้ มีทั้งหมด 5 เทรนด์ได้แก่ ไอโอที เอโอ บล็อกเชน เมตาเวิร์สซึ่งฮิตมาก และโรโบติก ทั้ง 5 เทรนด์นี้คือเทรนด์ใหญ่ที่จะเห็นใน 2-3 ปีนี้และจะสร้างอิมแพคให้เกิดขึ้น นี่คือนวัตกรรมเทคโนโลยีที่มานี้ ธุรกิจต้องหยิบจับแล้วนำไปควรววมเพื่อต่อยอดให้ธุรกิจ อีกเรื่องที่สำคัญคือ ดาต้า การเอาดาต้ามาทำให้เกิดอินไซด์มากขึ้นให้

ธุรกิจจะประสบความสำเร็จมากเท่านั้น
ส่วนนายฮาว ริเร็น รองประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มการตลาด บริษัท

โทเทิล แอ็ดเช็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด
(มหาชน) หรือดีแทค กล่าวว่าดิจิทัล
กำลังเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว จนเข้า
มาพลิกวิถีการใช้ชีวิต การเรียนรู้ และ
การทำงาน ดีแทคมีจุดยืนการดำเนิน
ธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อ
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย
ในวาระดิจิทัลของประเทศ ด้วยหัวใจ
สำคัญใน 3 เสาหลัก 1. SAFEGUARD
ปกป้องผู้ใช้งาน ความเป็นส่วนตัวของ
ข้อมูล และโลกของเรา, 2. INCLUDE
สร้างสังคมที่ทุกคนมีส่วนร่วมและ
3. ADVANCE ยกระดับบริการการเชื่อม
ต่อสู่อนาคตดิจิทัล

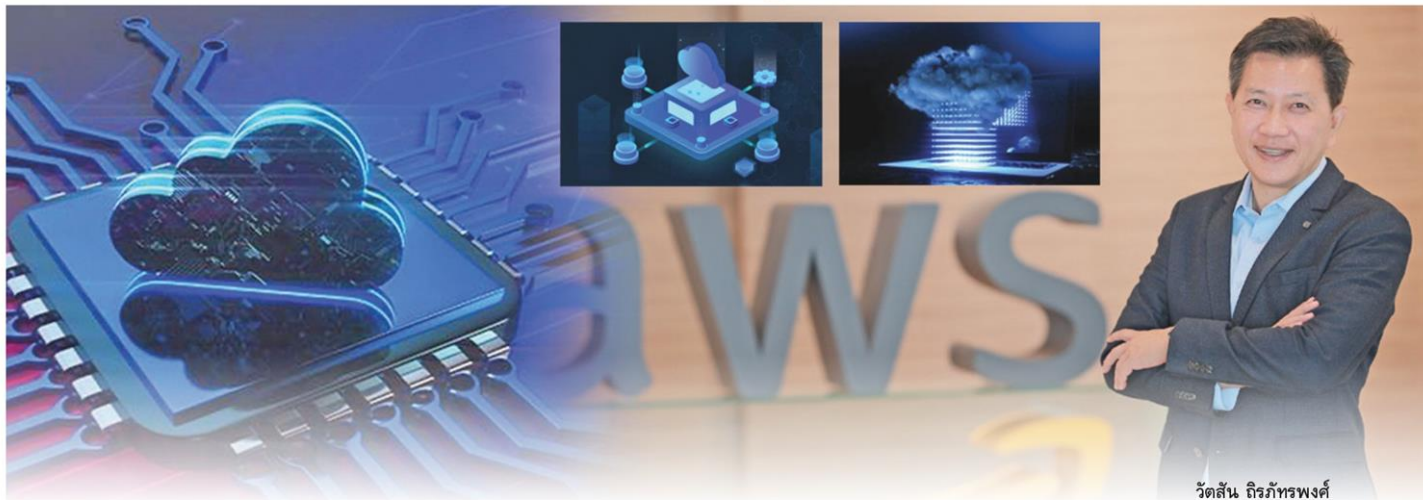
ด้านนายพชร อารยะการกุล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.บลูบิค
กรุ๊ป กล่าวว่าสิ่งสำคัญมากขณะนี้คือ
การทำธุรกิจให้มีความแข็งแรง เพราะ
ธุรกิจเป็นเสาหลักในการขับเคลื่อน
เศรษฐกิจ การสร้างความแข็งแรงให้กับ
ธุรกิจ คือ การลงทุนใน Cloud Computing
ที่มองว่าบริษัทจำเป็นต้องย้ายโครงสร้าง
บางส่วนของธุรกิจมาอยู่บน Cloud เพราะ
สามารถช่วยลดต้นทุน และการสูญเสีย
ทรัพยากร

ขณะที่นางสาวปฐมา จันทรักษ์
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอคเซนเซอร์
ประเทศไทย กล่าวว่า การทำธุรกิจใน
โลกยุคใหม่ ต้องมองเห็นสัญญาณทาง
เทคโนโลยี 6 สัญญาณที่น่าสนใจ คือ
1.การเรียนรู้ข้อมูลในอนาคต 2.ทำอะไร
ให้ข้อมูลการตัดสินใจ ใกล้กับจุดที่
ต้องการตัดสินใจมากที่สุด 3.นำเรื่อง
Sustainability มาเชื่อมต่อกับองค์กร
4.ปัญหาซับซ้อน

5.การนำ Virtual มาใช้ให้เกิด
ประโยชน์ และ 6.การนำเรื่องวิทยาศาสตร์
หรือนวัตกรรมต่างๆ เข้ามาช่วยเสริม
สร้างให้เกิดประโยชน์กับธุรกิจ ●

'aws' VS 'อาลีบาบา คลาวด์'

ทางแผน 2 ยัักษัต่างชาตึบุงคตลาตคลาวด์ในไทย



ต้องยอมรับว่าโควิด-19 คือตัวเร่งให้องค์กรธุรกิจทรานส์ฟอร์มองค์กรสู่ดิจิทัลเร็วขึ้น ส่งผลให้การลงทุนด้านคลาวด์ในประเทศไทยเติบโตเพิ่มขึ้นด้วย โดยการทเนอร์ระบึถึงมูลค่าการใช้จ่ายบริการคลาวด์สาธารณะของไทยปีนี้ คาดว่าจะเติบโตขึ้น 36.6% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนคิดเป็นมูลค่ากว่า 4 หมื่นล้านบาท ดังนั้นความหอมหวานของเม็ดเงินลงทุนนี้ทำให้ผู้ให้บริการคลาวด์ต่างชาติยักษ์ใหญ่ ทั้ง aws และอาลีบาบาคลาวด์ ต่างสนใจเข้ามาลงทุนในไทยอย่างจริงจังมากขึ้น

aws ทาง 3 กลยุทธ์ สร้างที่มรูกเฉพาะกลุ่ม

เมื่อเดือนมี.ค.2565 อะเมซอน เว็บ เซอร์วิสเฮส หรือ aws ประกาศให้กรุงเทพฯ เป็น 1 ใน 6 แห่งจากทั่วโลก ที่จะเปิด aws Local Zone ภายใน 24 เดือน เพื่อต่อยอดบริการด้านการเชื่อมต่อของอุปกรณ์ Edge กับคลาวด์ที่มีให้บริการในประเทศไทยก่อนหน้านี้ ซึ่งได้แก่ Amazon Cloudfront และ AWS Outposts ที่ทำร่วมกับ บริษัทโทรคมนาคมแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) หรือ NT นอกจากนี้ยังได้ดึง 'วัตสัน ธิรภัทรพงค์' อดีตผู้บริหารซิสโก้ มาเป็นผู้จัดการประจำประเทศไทย ซึ่งหลังจากรับตำแหน่งใหม่มีมากกว่าก็สามารถมีความร่วมมือกับภาครัฐในโครงการพัฒนาบุคลากรด้านคลาวด์ร่วมกับกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีเอสไอ)

วัตสัน กล่าวว่า aws อาสาเป็นผู้ให้บริการด้านคลาวด์ในไทย เพื่อตอบโจทย์องค์กรในการเตรียมพร้อมรับมือ digital transformation และมุ่งมั่นลงทุนระยะยาวในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ผ่าน 3 กลยุทธ์ในปี 2565 ได้แก่ กลยุทธ์แรก การสร้างทีมงานที่หลากหลายในประเทศไทยเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกขนาดและทุกประเภทอุตสาหกรรมโดยกลุ่มลูกค้าที่ aws โฟกัสได้แก่ กลุ่มการเงินและประกันภัย, กลุ่มรีเทล, กลุ่มภาคการผลิต, กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมและกลุ่มดิจิทัล ซึ่งได้มีการขยายทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ ไม่ว่าจะเป็นด้านการขาย ด้านเทคนิค การบริการระดับมืออาชีพ และ solution architect รวมถึงทีม Digital Native

Business (DNB) ที่ถูกสร้างขึ้นใหม่เพื่อรองรับการเติบโตของลูกค้ากลุ่มยูนิคอร์นที่กำลังเติบโตในประเทศไทยด้วย

กลยุทธ์ที่สอง การสร้างความแข็งแกร่งในด้านความร่วมมือกับคู่ค้าใน aws Partner Network โดยบริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดจำหน่ายของ aws รายแรกในประเทศไทย ตั้งแต่เดือนต.ค. 2564 และมีพันธมิตรหรือตัวแทนจำหน่ายกว่า 7,000 ราย ซึ่งกลุ่มนี้จะกลายเป็นฐานของคู่ค้าที่จะขยายเพิ่มขึ้นของ aws ในที่สุดโดยการเร่งการเปลี่ยนแปลงจากผู้จำหน่ายไอทีแบบเดิมเป็นคู่ค้าที่ปรึกษาด้านคลาวด์

นอกจากนี้ aws ยังทำงานร่วมกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์อิสระในประเทศไทยผ่าน aws ISV Accelerate Program ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มการขายสำหรับองค์กรที่ให้บริการโซลูชันซอฟต์แวร์ที่ทำงานหรือผสมผสานร่วมกับ aws โปรแกรมนี้ช่วยให้บริษัทต่างๆ ขับเคลื่อนธุรกิจใหม่และเร่งวางจรรยาขายโดยเชื่อมต่อ ISV กับฝ่ายขาย ของ aws

กลยุทธ์ที่สาม การช่วยลูกค้าให้ยกระดับองค์กรสู่คลาวด์ซึ่งมี 3 ระยะ ประกอบด้วยระยะแรก Secured cloud infrastructure ด้วยการทำงานร่วมกับลูกค้าที่ต้องการนำระบบคลาวด์มาใช้ให้มีความปลอดภัย ช่วยองค์กรต่างๆ ย้ายโครงสร้างพื้นฐานจาก on-premise มาสู่คลาวด์ ในปัจจุบันองค์กรส่วนใหญ่ทั่วโลกยังใช้โครงสร้างพื้นฐานแบบ on-premise และ hybrid แต่มีการ ใช้จ่ายเพียงประมาณ 5% เท่านั้นที่อยู่บนคลาวด์

ระยะที่สอง Modernization เมื่อลูกค้าได้ใช้ระบบคลาวด์ของ aws 2-3 ปี และวางแผนที่จะใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเช่น AI และ ML ทีมงาน Solution Architect ในประเทศไทย จะทำงานร่วมกับฝ่ายขายอย่างใกล้ชิด เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและช่วยให้ลูกค้าเข้าใจในเทคโนโลยีขั้นสูงและเริ่มนำมาใช้ได้ง่ายขึ้นเช่น ประกันภัยไทยวิวัฒน์ เป็นตัวอย่างบริษัทที่ได้นำเทคโนโลยี AI และ ML มาใช้เพื่อทำการตรวจสอบรถยนต์แบบเรียลไทม์ และแม่นยำ ช่วยให้การเคลมประกันสามารถดำเนินการได้เร็วกว่าการประกันภัยแบบเดิมถึง

สิบเท่า นอกจากนี้ยังช่วยในการลดต้นทุน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของการเติบโตอย่างต่อเนื่องและแข็งแกร่ง

และระยะที่สาม Intelligent services and sustainability การเตรียมความพร้อมลูกค้าสู่ความยั่งยืน ตามโมเดล Bio-Circular-Green Economic (BCG) ที่ได้รับการยอมรับจากงานวิจัยและรัฐบาลไทยได้ส่งเสริมให้เป็นโมเดลเศรษฐกิจใหม่ที่มีความครอบคลุมเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ BCG ยังนำข้อได้เปรียบในด้านความหลากหลายของเชื้อชาติและวัฒนธรรมมาใช้ รวมถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ในปัจจุบันบางบริการของ aws อยู่ระหว่างการพัฒนาให้รองรับภาษาไทย และรองรับอุตสาหกรรมที่มีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้นเช่นด้านการแพทย์การเงินและอสังหาริมทรัพย์

อาลีบาบา คลาวด์ เดินเกมตามแผนยุทธศาสตร์ไทย 20 ปี

ขณะที่บริษัท อาลีบาบา คลาวด์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ขอรับใบอนุญาตแบบที่หนึ่งเพื่อให้บริการ Cloud Service ในไทยเมื่อเดือนมี.ค.2565 ที่ผ่านมาจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ถือเป็น การเปิดเกมรุกตลาดในไทยอย่างเป็นทางการหลังจากที่ก่อนหน้านี้ อาลีบาบา คลาวด์ ได้เข้ามาตลาดไทยผ่านตัวแทนจำหน่ายตั้งแต่ 2562 ล่าสุดได้เปิดตัวโปรแกรม Thailand Partner Alliance 100 เมื่อเดือนตุลาคมปีที่แล้ว มีพันธมิตรมากกว่า 40 รายเข้าร่วมโครงการเพื่อทำธุรกิจและเติบโตไปด้วยกันกับอาลีบาบา คลาวด์

'ไทเลอร์ ชิว' ผู้จัดการประจำประเทศไทยของอาลีบาบา คลาวด์ อินเทลลิเจนซ์ กล่าวว่า สิ่งที่เราเน้นคือการศึกษาและสร้างกลยุทธ์ตามแผนยุทธศาสตร์ของประเทศไทย 20 ปี เน้นการปรับโซลูชันพื้นฐานที่มีอยู่ให้เข้ากับองค์กรต่างๆ อย่างลงตัว ที่สำคัญคือ พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของไทย พ.ศ.2562 หรือ PDPA จะ

มีผลบังคับใช้ในเดือนมิ.ย.ที่จะถึงนี้เป็น การเน้นย้ำให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของอาลีบาบา คลาวด์ ที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ เมื่อเข้ามาดำเนินงานในประเทศ

ในขณะนี้เราขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เรายังคงให้ความสำคัญสูงสุดกับความปลอดภัยและการปกป้องข้อมูล เรามุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามกฎและข้อบังคับต่างๆ ของประเทศไทย นอกจากนี้ยังต้อง การนำเทคโนโลยีที่ดีที่สุดของบริษัท มานำเสนอในประเทศไทยรวมถึงองค์ความรู้เฉพาะทางด้านต่างๆที่ อาลีบาบา

คลาวด์ ประสบความสำเร็จในการช่วยสนับสนุนธุรกิจทั่วโลกให้ประสบความสำเร็จอย่างมากมาย และเราหวังว่าบริษัทจะสร้างระบบนิเวศดิจิทัลที่ครบครันเพื่อช่วยผลักดันวิสัยทัศน์ของประเทศไทยในการเป็นศูนย์กลางดิจิทัลของอาเซียน'

ทั้งนี้กลุ่มธุรกิจที่บริษัทไฟกัสและเติบโตในช่วงที่ผ่านมาคือกลุ่มดิจิทัล มีเดีย,ไฟแนนซ์,ริเทลและอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งบริการด้านการรักษาความปลอดภัยที่นำเสนอให้แก่ลูกค้าในไทย ได้แก่ บริการป้องกันการโจมตีแบบ DDoS, WAF, ศูนย์ความปลอดภัย, การตรวจสอบการดำเนินการ,บริการใบรับรอง SSL และการจัดการการเข้าถึงทรัพยากร โดยบริการบางประเภทที่กล่าวมานี้ได้ถูกใช้งานจริงเพื่อรองรับการดำเนินงานอย่างราบรื่นในช่วงที่มีการจัดมหกรรมช้อปปิ้งระดับโลก 11.11 ของอาลีบาบา กรุ๊ป ซึ่งเป็นหนึ่งในมหกรรมช้อปปิ้งที่ใหญ่ที่สุดในโลก

บริการด้านการรักษาความปลอดภัยเหล่านี้จะช่วยเพิ่มความปลอดภัยให้กับแพลตฟอร์ม รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพให้การป้องกันเชิงรุก การตรวจจับภัยคุกคาม การตรวจสอบและการตอบสนอง เช่น การปกป้องซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน หรือเว็บไซต์ให้รอดพ้นจากมัลแวร์เรียกค่าไถ่ (Ransomware), มัลแวร์สำหรับการขุดเหรียญและแบ็กดอร์ (Mining and Backdoor) และโทรจัน (Trojan) เพื่อลดปัญหาในการดำเนินงาน

นอกจากนี้ ในแง่ของสถาปัตยกรรม ศูนย์ความปลอดภัยของอาลีบาบา คลาวด์ ยังสามารถทำการตรวจสอบประเมินให้กับองค์กรธุรกิจ เพื่อปกป้องเซิร์ฟเวอร์ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ให้เป็นไปตามข้อกำหนดและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ส่วนผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่สำคัญอื่นๆ ที่บริษัทได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการในไทยได้แก่ระบบประมวลผลที่ยืดหยุ่น (elastic compute) บริการด้านดาต้าเบส ด้านเน็ตเวิร์ก และสตอเรจ รวมถึงบริการสำหรับนักพัฒนาการส่งคอนเทนต์ และแอปพลิเคชันระดับองค์กรต่างๆ

อย่างไรก็ตามแม้ว่าทั้ง 2 บริษัทจะเพิ่งประกาศแผนรุกตลาดคลาวด์ในไทยอย่างจริงจังก็ตามแต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าทั้ง 2 บริษัทนี้ต่างมีฐานลูกค้าไทยที่ใช้บริการอยู่แล้วเป็นอันดับต้นๆ การเล็งเป้าประเทศไทยด้วยการเข้ามาตั้งฐานหรือขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นนั้นเป็นการตอกย้ำว่าตลาดคลาวด์ในประเทศไทยยังเติบโตได้อีกหลายเท่าตัว การทำงานใกล้ชิดกับคนไทยเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการขยายฐานลูกค้าที่ดีที่สุด ■