

กมธ.ศึกษาтилควรวมสั่ง'ทรู-ดีแทค'จัดทำข้อชี้แจงเพิ่ม

กรุงเทพธุรกิจ • น.อ.อนุดิษฐ์ นาครทรรพ ประธานกรรมาธิการวิสามัญพิจารณาคำถามของประชาชนต่อการควบรวมกิจการโทรคมนาคมระหว่างทรูและดีแทค และการค้าปลีก-ค้าส่ง สภาผู้แทนราษฎร กล่าวว่า คณะกรรมาธิการฯ ได้เชิญภาคเอกชนเข้ามาหารือ เชิญผู้บริหารค่ายมือถือ บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค และบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส เข้ามาชี้แจง ข้อมูลเหตุผลความจำเป็นของการควบรวมกิจการ

คณะกรรมาธิการฯ ได้มีการสอบถาม ในหลายประเด็น แม้จะได้รับทราบเหตุผล ความจำเป็นเบื้องต้นในการควบรวมกิจการแล้ว ทั้งแนวทางการควบรวมกิจการ ข้อกฎหมาย และผลกระทบต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นตามมา แต่ยังมีบางเรื่องที่ขอให้ทั้ง 2 บริษัท กลับไปจัดทำข้อชี้แจงมาให้คณะกรรมาธิการเพิ่มเติมอีกครั้ง เพื่อนำข้อมูลไปศึกษาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับผู้ใช้บริการต่อไป

ทั้งนี้คำถามที่คณะกรรมาธิการฯ ยังมีข้อสงสัย เช่น สาเหตุสำคัญจริง ๆ ของการควบรวมกิจการครั้งนี้มีอะไรเพิ่มเติมอีก เพราะแม้ว่าในการประชุมครั้งนี้ ทั้ง 2 บริษัทจะชี้แจงไปบ้างแล้ว แต่ยังไม่ครบถ้วน โดยเฉพาะกรณีเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป ทางผู้บริการจะมีการให้บริการใหม่ ๆ อย่างไรบ้าง เพื่อให้การใช้เครือข่ายมากขึ้น และไม่กระทบต่อ

ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของต้นทุนการบริการ

ขณะเดียวกันยังมีเรื่องของการลดต้นทุนของผู้ประกอบการว่า จะกระทบต่อการให้บริการหรือไม่ และยังสามารถแข่งขันในธุรกิจโทรคมนาคมต่อไปได้อย่างไรบ้าง หากมีการลดต้นทุนลงไปแล้ว

“การเชิญมาชี้แจงจากทางผู้ให้บริการตอนนี้ น่าจะเพียงพอแล้ว คงไม่ต้องเชิญมาอีก แต่ให้ไปตอบบางข้อสงสัยเท่านั้น ส่วนอีกเรื่องที่ยังต้องรอคำตอบอยู่คือ ข้อมูลของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ กสทช. โดยคณะกรรมาธิการฯ อยากรู้เรื่องของอำนาจการกำกับดูแลตามกฎหมายในการควบรวมจะมีมาตรการใด ๆ ในการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคว่า ไม่ส่งผลกระทบต่อ และได้รับการเครือข่ายที่มีคุณภาพ และราคาที่เป็นธรรม”

น.อ.อนุดิษฐ์ กล่าวว่า หากผู้ให้บริการตอบข้อสงสัยเพิ่มเติมกลับมาแล้ว จะพิจารณาข้อมูลอีกครั้ง ส่วนในการประชุมครั้งหน้า จะเชิญผู้เกี่ยวข้องมาชี้แจงถึงกรณีการค้าปลีก-ค้าส่งต่อ เพราะตอนนี้มีการควบรวมกิจการของเม็คโคร กับโลตัส ซึ่งจะต้องมีการหารือให้ครบถ้วน

จากนั้นในสัปดาห์ถัดไปจะเชิญ กสทช. มาตอบคำถามต่าง ๆ ทั้งหมดแล้วจะสรุปข้อมูลรายละเอียดทั้งหมด เพื่อเสนอทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้รับไปพิจารณาตามขั้นตอนต่อไป



สน.สยามรัฐ

สามัคคี..คือ พลัง ขจัดภัยพาล “สามผู้กำกับ” สอดส่องสังคมส่องกล้องคนในเครื่องแบบ...●●...ทอล์กออฟเดอะทาวน์..เหตุการณ์...แดงโม-ภัทรธิดา หรือ..นิตา พัทธวีระพงษ์ ..ดาราสาวชื่อดัง พลัดตกเรือสปีดโบต เสียชีวิตกลางลำน้ำเจ้าพระยา กลายเป็นข่าวครึกโครมบรรดา “นักเลงคีย์บอร์ด” สวมวิญญาณ “ซีเอสไอไซเบอร์” ตั้งข้อสันนิษฐานต่างๆ นานา เสมือนไม่ใช่อุบัติเหตุ แม้แต่..แม่มดราสาว ก็คาใจ กลายเป็น.. “กระแสร้อน”...สังคมก็ค้างคาใจ รอคำตอบ...●●...ไม่รอช้า พล.ต.ท. จิรพัฒน์ ภูมิจิตร ผบช.ภ.1 บัญชาการ พล.ต.ต.ไพศาล วงศ์วัชรมงคล ผบก.ภ.จว.นนทบุรี พล.ต.ต.วสันต์ เตชะอัครเกษม ผบก.สส.ภ.1 พล.ต.อ.จาตุรนต์ อนุรักษบัณฑิต ผกก.สภ.เมืองนนทบุรี ต้องไขปริศนาความจริงให้สะเดิดน้ำ ต้นสาย-ปลายเหตุ-ที่มาที่ไป..การเสียชีวิต “เท็จจริง..คืออะไร” คลายความเคลือบแคลงสังคม “การบ้านข้อใหญ่” ต้องทำความเข้าใจให้กระจ่าง..ลดกระแสร้อนแรงสังคม...●●...ส่งสัญญาณเตือนภัย สถานการณ์ “มหันตภัยร้ายโควิดฯ” สายพันธุ์โอไมครอน ณ นาทีนี้ ได้ระดับพาดนพุงพรวด น่าใจหาย สถิติผู้ติดเชื้อรายวัน พุ่งทะยานทะลุ 2 หมื่นราย ไม่นับรวม ATK ดายพุ่งวันละ 30-40 ศพ..หน้าข่าว...แนวโน้มน



พล.ต.อ.รอย
อิงคไพโรจน์



พล.ต.ท. จิรพัฒน์
ภูมิจิตร



พล.ต.ท.สำราญ
นวลมา

พุ่งทะยานไม่หยุด...●●...เหตุ..เพราะ.. “ประชาชน” การ์ดตก ไม่ระมัดระวังตัว เหตุผล..กลัวอดตาย..ผลสมโรง.. “ผู้รับผิดชอบ” หย่อนยานปล่อยสถานบริการเปิดเกินเวลา ทั้ง.. “นครบาล-ภูธร-ปริมณฑล” บางแห่งเปิดย่นสว่าง “ชาวบ้าน-ชาวช่อง” สายหน้า หรือจะปล่อยข้าราชการคลัสเตอร์ “ทองหล่อ” ถึงค่อยตื่นตัว..ฝ่ายกรบกว่น พล.ต.อ.รอย อิงคไพโรจน์ รอง ผบ.ตร. จัดชุดเฉพาะกิจกำราบ “ผู้รับผิดชอบ” ปิดกวาดบ้านหน้อย..น่าจะดี...●●...ลงแล้ว.. “ขจัดทุกข์ภัย” พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และ รมว. กลาโหม นั่งหัวโต๊ะประชุม ก.ตร. ผ่านระบบวิดีโอทางไกล กำชับกำชา กวาดล้างแก๊งคอลเซ็นเตอร์ หลอกหลวงต้มตุ๋นคนไทย ขูดราก-ถอนโคน-ต้นตอ ไอ้ไม่จอมงบการต้มตุ๋น “มหันตภัยร้าย” บนโลกโซเชียล...●●...สอดส่อง “สวนดุสิตโพล” สุ่มสำรวจเสียงสะท้อนประชาชน “มีงานชีพแก๊งคอลเซ็นเตอร์ ภัยสังคม ณ วันนี้” ระบุน เป็นภัยสังคมอย่างมาก ร้อยละ 86.90 สาเหตุระบาดหนักและแก้ไขยาก อันดับ 1 ร้อยละ 76.09 มีวิธีการหลอกลวงที่ทันสมัยไม่ต้องแสดงตัวตนร้องลงมา ร้อยละ 69.04 มีเครือข่ายรายใหญ่ ข้ามชาติร้อยละ 66.26 ผลประโยชน์และเงินจากการหลอกลวงจำนวนมาก ร้อยละ 65.03 ไม่ได้รับการแก้ไขอย่างจริงจังจับกุมไม่หมด ร้อยละ 63.47 คนทำไม่เกรงกลัวกฎหมาย...●●...เสนอแนะ..วิธีป้องกันแก้ไขปัญหานี้ อันดับ 1 ร้อยละ 84.58 เจ้าหน้าที่ตำรวจต้องจัดการกับต้นตอ กวาดล้างให้สิ้นซาก ร้องลงมา ร้อยละ 82.36 ประชาชนต้องมีสติ ไม่หลงเชื่อ ไม่บอกข้อมูลส่วนตัว ร้อยละ 80.07 รัฐประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น ช่วยกันบอกต่อ ร้อยละ 67.60 ห้ามโอนเงินให้กับคนไม่รู้จักโดยเด็ดขาดร้อยละ 65.71 กฎหมายเข้มงวด มีบทลงโทษที่เด็ดขาด...●●...ความหวัง.. “หน่วยงาน” แก้ไขปัญหานี้ อันดับ 1 ร้อยละ 80.88 สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ร้องลงมา ร้อยละ 73.79 กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอีเอส) ร้อยละ 53.51 คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ร้อยละ 50.08 สถาบันการเงินธนาคาร ร้อยละ 46.24 สื่อมวลชน..นี่คือ..เสียงเรียกร้อง “ประชาชน” คนไทย ผจญภัยมืด “แก๊งต้มตุ๋น”...●●...ห่วงใยลูกน้อง พล.ต.ท.สำราญ นวลมา แม่ทัพนครบาล. เนรมิตโครงการ “เพื่อนเสรี เราห่วงใย ร่วมขจัดภาวะซึมเศร้าของกำลังพล” ได้..พล.ต.ต. สมบูรณ์ เทียนขาว ผบ.ก.ส.พ. นำทีมนำร่องจับ “ผู้ได้บังคับบัญชาการ” เข้าคอร์สเรียนรู้...●●...พนักงานกำลังคณะวิทยากรสมาคมสมาชิกรัสนี้แห่งประเทศไทยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางถ่ายทอด..ความรู้ประสบการณ์ “ช่วยเหลือผู้มีความเสี่ยงเศร้าพันวิกฤติความตาย หวัง..สร้างทีมขจัดภัยคุกคาม “ข้าราชการตำรวจ” ลดปัญหาฆ่าตัวตาย...●●...สวัสดิ์



ศุภกร กังพิศดาร กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ไชเบอร์ อีลีท จำกัด



เปิดใจ 'ศุภกร กังพิศดาร' แม่ทัพใหญ่ที่กลุ่มเบญจจินดาตั้งมาคุมบริษัทลูกซึ่งเพิ่งแยกออกมาเพื่อปองรับเติบโตในตลาดไซเบอร์ซีเคียวริตี้อย่างจริงจัง คาดว่าจะทำได้เบาๆ 1,000 ล้านบาท ใน 3 ปี ผลจากไอเดียการวางจุดยืนไม่เป็นบริษัทที่รับทำแค่โปรเจกต์แล้วจบไป แต่เน้นเป็นบริษัทที่วางแผนให้องค์กรแก้ไขความท้าทายและรับมือภัยไซเบอร์ได้ต่อเนื่อง ปิดฉากภาวะการลองผิดลองถูกสั่งซื้อระบบตามเทรนด์โลกและหาทีมมาดูแลเองจนสุดท้ายองค์กรไปไม่ไหวเพราะ 'ของถูกกองไว้-คนก็ขาด' และไม่ได้ประโยชน์เป็นชิ้นเป็นอัน

กลุ่มเบญจจินดาตั้งบริษัทใหม่ว่า 'ไชเบอร์ อีลีท' (Cyber Elite) รายได้ที่คาดว่าจะทำได้ 1,000 ล้านบาทใน 3 ปีมาจากส่วนแบ่งตลาด 3-4% ในปีแรกที่จะเพิ่มเป็น 10% ของมูลค่าตลาดระบบรักษาความมั่นคงปลอดภัยของไซเบอร์หรือไซเบอร์ซีเคียวริตี้ (Cybersecurity) ในไทยที่พบว่ามีความสำคัญมากกว่าหมื่นล้านบาทในปีหน้า คาดว่าการเติบโตของตลาดไซเบอร์ซีเคียวริตี้ไทยและเอเชียจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดโลก เนื่องจากทุกส่วนงานทั้งภาครัฐและเอกชนให้ความสำคัญกับการลงทุนด้านไซเบอร์ซีเคียวริตี้มากขึ้น รวมถึงเรื่องข้อกฎหมายของหน่วยงานกำกับดูแล (Regulator)



ในประเทศไทย เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ที่ให้ความสำคัญต่อการป้องกันความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ที่ปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

ความมั่นใจในการเติบโตของธุรกิจใหม่อยู่ที่จุดแข็งเรื่องประสบการณ์ดูแล Cybersecurity ให้กับองค์กรขนาดใหญ่ของกลุ่มเบญจจินดา การจัดตั้งบริษัท ไซเบอร์ อีลีท เกิดขึ้นเพราะกลุ่มเบญจจินดาได้เห็นอัตราการเติบโตของธุรกิจไซเบอร์ซีเคียวริตี้ในกลุ่มที่ก้าวกระโดดขึ้นอีก 40% ในปี 2564 ที่ผ่านมา ซึ่งถ้าไม่แยกออกและยังปล่อยให้อยู่ในร่มของ UIH (บริษัท ยูไนเต็ด อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด ภายใต้กลุ่มบริษัท เบญจจินดา) ก็คงยังจำกัดที่ธุรกิจเน็ตเวิร์กซีเคียวริตี้ซึ่งให้บริการดูแลการเชื่อมต่อ ดังนั้นจึงมีการขยายเพื่อให้สามารถครอบคลุมได้ครบทุกความต้องการด้านซีเคียวริตี้ขององค์กร

ซีเคียวริตี้คือเทรนด์

ศุภกร กังพิศดาร กรรมการผู้จัดการบริษัท ไซเบอร์ อีลีท จำกัด เล่าถึงการแยกออกมาตั้งบริษัทใหม่ในครั้งนี้ว่าเกิดขึ้นเพราะการเติบโตที่บริษัทเห็นได้จากปัจจัยเสริมเรื่องการเปลี่ยนแปลงในยุคโควิด-19 และการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและการมองแนวโน้มในไทยและโลกที่พบว่าไซเบอร์ซีเคียวริตี้เป็น 1 ใน 3 เรื่องที่องค์กรใหญ่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษ ทำให้การตั้งบริษัท ไซเบอร์ อีลีทช่วยเสริมให้เบญจจินดาไม่หลุดจากกรอบเทรนด์ฮอตที่ทุกฝ่ายไม่มองข้าม

เฉพาะอยู่กับ UIH ก็มีการเติบโตเกิน 40% ถ้ายังอยู่ใน UIH ก็จะอยู่กับธุรกิจเน็ตเวิร์กซึ่งถูกให้บริการคู่ไปกับการเชื่อมต่อเท่านั้น จึงมีการตัดสินใจขยายเพื่อให้สามารถครอบคลุมครบทุกความต้องการขององค์กร สิ่งที่เป็นที่จับตามองแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือระดับโลกและประเทศไทยซึ่งพบว่าวันนี้องค์กรใหญ่ให้ความสำคัญกับ 3 เรื่องคือเรื่อง cybersecurity ทั้งการป้องกันมัลแวร์และแรนซัมแวร์ เรื่องที่ 2 คือ Cloud และเรื่องที่ 3 คือ AI และ Machine Learning สามข้อนี้คือแกนหลักซึ่งจะไม่หลุดจากเทรนด์ที่ทุกฝ่ายให้ความสำคัญ ซึ่งวันนี้ ทั้งโลกก็เข้าสู่บริการ managed service ด้านซีเคียวริตี้ องค์กรพยายามพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญมากขึ้น เมื่อสิ่งเกิดพบเทรนด์นี้ จึงพยายามพัฒนาความสามารถให้รองรับเทรนด์ได้

อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่ทำให้ไซเบอร์ซีเคียวริตี้เป็น

หน่วยธุรกิจที่น่าสนใจและควรลงมัลเอนในตลาดแบบจริงจังขึ้นไปอีก คือแนวโน้มความแพร่หลายของเทคโนโลยีใหม่ เช่น บล็อกเชน หรือเว็บทรี ซึ่งมีการใช้งานที่กระจายศูนย์ ทำให้การรักษาความปลอดภัยจะต้องไปขึ้นอยู่กับผู้ใช้บริการปลายทางมากขึ้น จึงเห็นได้ชัดว่าจะเกิดการขยายตัว สำหรับประเทศไทย จากเทรนด์โควิด-19 และเวิร์กฟรอมโฮม ทำให้ทุกคนต้องต่ออินเทอร์เน็ตเข้าสู่เครือข่ายขององค์กร ขณะเดียวกันองค์กรก็ต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับกฎหมายของหน่วยงานกำกับดูแล

ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ขนาดตลาดไซเบอร์ซีเคียวริตี้ไทยเติบโตต่อเนื่องเชื่อว่าปีนี้นตลาดน่าจะสูงถึง 1 หมื่นล้านบาทและภาวะโควิด-19 มีโอกาสพาให้ตัวเลขเพิ่มขึ้นเป็น 13,000 ล้านบาท อัตราการเติบโตน่าจะไม่ต่ำกว่า 15-20% ต่อปี การเปิดบริษัทใหม่ครั้งนี้คาดว่าจะสามารถครองส่วนแบ่งตลาด 3-4% ของตลาดไทย อัตราการเติบโตไม่ต่ำกว่า 30 ถึง 50% ในปีถัดไป จนมีรายได้ถึง 1,000 ล้านบาทในปี 2568

เชกเมนต์ชัด โฟกัสประกอบร่าง

ศุภกรย้ำว่าความมั่นใจเรื่องรายได้เกิดขึ้นเพราะการเห็นช่องว่างในตลาด แม้จะไม่ใช่อะไรที่บริษัทเดียวที่เริ่มทำธุรกิจซีเคียวริตี้ แต่กลุ่มเบญจจินดาให้บริการด้านโทรคมนาคมมานานหลายสิบปี เห็นความต้องการหลากหลาย จึงมองสัดส่วนการบริการลูกค้าออกเป็น 2 เชกเมนต์ ส่วนแรกคือลูกค้า security maturity ที่ลงทุนและก่อร่างระบบรักษาความปลอดภัยไซเบอร์ในระดับหนึ่งแล้ว เชกเมนต์นี้ไซเบอร์อีลีททางเป้าหมายจะช่วยให้องค์กรประกอบร่างและใช้ประโยชน์ระบบที่มีได้สูงสุด ซึ่งที่ผ่านมา อาจยังไม่ได้ปรุงแต่งระบบให้เหมาะกับองค์กรอย่างแท้จริง หรืออาจมีปัญหาด้านบุคลากรที่ยังเป็นความท้าทายของหลายองค์กรในการดำเนินการตามหน่วยงานกำกับดูแล

'การทำซีเคียวริตี้จะต้องอยู่ด้วยความเสี่ยงขององค์กรที่ไม่เหมือนกัน การมองไม่ออกจะทำให้เกิดการใช้ประโยชน์ได้ไม่สูงสุด เชื่อว่าเราจะตอบโจทย์ได้'

ขณะที่อีกเชกเมนต์คือลูกค้าที่ยังไม่มีความพร้อมรับมือกับภัยคุกคาม กลุ่มนี้จะไม่ใช่ธนาคารหรือบริษัทเทคโนโลยี แต่เป็นกลุ่มธุรกิจที่ยังไม่มีอุปกรณ์และไม่มีบุคลากรซึ่งบริษัทจะไปเติมเต็มในรูปแบบ managed service ซึ่งส่วนนี้จะเพิ่มรายได้จากยอดขายที่มียูเอให้ดีขึ้น

เมื่อมองภาพรวม ไซเบอร์ อีลีท จะแบ่งบริการออกเป็น 5 ด้าน ประกอบด้วยด้านแรกคือการทำโซลูชันซึ่งจะจัดเป็นแพคเกจที่เหมาะสมกับแต่ละอุตสาหกรรมตามการกำกับดูแล ด้านที่ 2 คืองานที่ปรึกษาซึ่งจะไม่ทำแค่เฉพาะโปรเจกต์มาตรฐาน ISO หรือ พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) เนื่องจากมองว่า 2 ตลาดนี้เริ่มอิ่มตัวแล้ว ผู้เล่นเริ่มเข้าสู่สงครามราคา ดังนั้น ไซเบอร์ อีลีท จะโฟกัสเรื่องการให้คำปรึกษาที่รองรับความต้องการรอบด้านของผู้บริหารด้านความปลอดภัยสารสนเทศ ที่จะต้องรายงานตรงถึงคณะกรรมการบริหาร

ด้านที่ 3 คือบริการ managed SOC ให้บริการศูนย์ปฏิบัติการด้านความปลอดภัยที่ครอบคลุมความต้องการ ด้านที่ 4 คือโปรดัคต์ซึ่งเบญจจินดามีความแข็งแรงเรื่องการวิจัยและพัฒนาภายในองค์กรและมีบุคลากรอยู่แล้ว ขณะที่ด้านที่ 5 คือบริการ cybersecurity capabilities ซึ่งเน้นพัฒนาบุคลากรด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์

ศุภกรย้ำว่าทีมงานของไซเบอร์ อีลีทจำนวน 90% มีใบรับรองหรือ certificate ระดับนานาชาติที่องค์กรต้องการ ขณะเดียวกัน จุดแข็งของบริษัทคือ R&D หรือการวิจัยภายในองค์กรที่มีการพัฒนาและริเริ่มเซอร์วิสใหม่ต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีการตั้งทีมศึกษาเทคโนโลยีรักษาความปลอดภัยบนเทคโนโลยีใหม่อย่างเว็บทรีหรือ web 3.0 รวมถึงบล็อกเชน ซึ่งแม้จะได้ชื่อว่า 'แฮกยาก' แต่ก็ยังมีช่องโหว่ที่โปรโตคอล เช่นผู้ใช้ระบบยืนยันตัวตนของผู้ใช้ซึ่งอาจไม่ได้ป้องกันเพียงพอ รวมถึงจุดอ่อนที่เชื่อมกับการถ่ายโอนข้อมูลที่องค์กรต้องให้ความสำคัญ

'ทุกบริษัทในกลุ่ม จะสามารถแนะนำการขายมาที่ไซเบอร์ อีลีท เชื่อว่าเราจะเป็นศูนย์กลางให้บริการด้านความปลอดภัย เรามีทีมขายขนาดใหญ่ มีลูกค้ารวมหลายพันองค์กร'

นอกจากพลังของทีมขายของกลุ่มเบญจจินดาซึ่งจะขายร่วมกัน อีกจุดยืนที่ชัดเจนของไซเบอร์ อีลีทคือการไม่ลงมือดำเนินการเองทุกอย่าง โดยจะมีพันธมิตรระดับโลกที่จะทำให้ลูกค้าเข้าถึงความเชี่ยวชาญระดับโลกได้อย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม จุดสำคัญที่ช่วยสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งคือการที่ไซเบอร์อีลีทขายและเสริมให้ธุรกิจของไซเบอร์ อีลีทยั่งยืนได้ คือการทำวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรม รวมถึงการทำโซลูชันเฉพาะ ที่ตอบโจทย์อย่างแท้จริง

ด้วยเป้าหมายอยากเป็นบริษัทซีเคียวริตี้ที่เข้าใจลูกค้า ซึ่งรองรับการทำธุรกิจยูเคนิเวอร์มอลและต่อยอดใช้งานได้ต่อเนื่องในอนาคต ไซเบอร์ อีลีทเชื่อว่าจะเก็ส่วนแบ่งรายได้ 3-4% ของตลาดรวม (คิดเป็นมูลค่า 350-400 ล้านบาทสำหรับปีนี้) เชื่อว่ารายได้จะเพิ่มขึ้น 30% ในปีต่อไป

เงินลงทุนตั้งต้น 50 ล้านบาท

ศุภกรให้ข้อมูลว่า ไชเบอร์ อีลีทวางงบ 50 ล้านบาทเพื่อพัฒนาทุกส่วนในบริษัท ทั้งส่วนบุคลากร ส่วนอุปกรณ์ห้อง SOC และการนำเงินไปลงทุนกับงานวิจัย โดยตัวอย่างงานวิจัยที่จะได้เห็นคือ Security Intelligence Platform เชื่อว่าจะเปิดตัวได้ในปี 2566

แพลตฟอร์มดังกล่าวเกิดขึ้นเพื่อตอบโจทย์ให้องค์กรเห็นภาพรวมซีเคียวริตี้แบบบนลงล่าง (top down) โดยที่ผู้บริหารจะสามารถทำงานจากที่บ้านแล้วมองเห็นว่ามีช่องโหว่ที่ใดในระบบซึ่งเสี่ยงเกิด

ผลกระทบต่อธุรกิจ ตัว Intelligence Platform ถือเป็นแพลตฟอร์มขนาดใหญ่ที่มีหลากหลายโมดูลย่อยรวมกัน เชื่อว่าจะมีการเปิดตัวโมดูลย่อยเพิ่มเติมอีก ซึ่งยังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนา สำหรับปีนี้จะคาดว่าจะมีบริการด้าน Log Retention การจัดเก็บและบริหารจัดการข้อมูล และการใช้เทคโนโลยี AI และ Machine Learning ได้

ศุภกรยืนยันว่า ไชเบอร์ อีลีทจะไม่ได้แข่งขันกับผู้ให้บริการกลุ่ม SI เนื่องจากบริษัทวางจุดยืนการเป็นผู้ให้บริการหรือไชเบอร์ซีเคียวริตี้ โพรไวเดอร์ แม้จะประเมินการแข่งขันในตลาดได้ยาก แต่บริษัทวางเป้าหมายเปรียบเทียบกับบริษัทที่ปรึกษาระดับโลกอย่าง 'เอคเซนเชอร์' (Accenture) เนื่องจากไชเบอร์ อีลีทมองตัวเองเป็นผู้ตอบโจทย์ความท้าทายของธุรกิจ และจะไม่ทำเพียงแค่อำนาจหรือโปรเจกต์ที่มีขั้นตอนตายตัวแบบ 1-2-3-4 เท่านั้น

'ลูกค้าช่วงแรกเชื่อว่าจะเป็นบริษัทเอกชนเป็นหลัก คาดว่าลูกค้าเอกชนจะคิดเป็นสัดส่วน 70% อีก 30% เป็นภาครัฐ เนื่องจากโครงการรัฐต้องใช้เวลาและการขยายตลาดในอนาคต'

ความท้าทายของไชเบอร์ อีลีทนั้นไม่ต่างจากความท้าทายของบริษัทด้านไชเบอร์ซีเคียวริตี้ในประเทศไทย นั่นคือการต้องมีเทคโนโลยีเป็นของตัวเอง จุดนี้ผู้บริหารชี้ว่าการพัฒนาไชเบอร์ อีลีทได้ยั่งยืนนั้น จะต้องมีความเป็นของตัวเอง

'การจะชนะได้ จะต้องเข้าใจบริบทของธุรกิจลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทซีเคียวริตี้ไทยไม่เข้าใจ และเน้นขายระบบที่เป็นเทรนด์โลก แต่หากเป็นการขายระบบเพราะรู้ว่าเพียง

พอสำหรับโจทย์ของลูกค้า ก็จะมีโอกาสแก้ไขจุดบกพร่องของธุรกิจได้มากกว่า เป็นการแก้ได้ตรงจุด และสามารถช่วยให้องค์กรลงทุนได้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยง'

สำหรับความท้าทายด้านเศรษฐกิจ ไชเบอร์ อีลีทมองว่ากลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทคือกลุ่มที่ต้องการปรับกระบวนการเพื่อให้ผ่านวิกฤตได้ ซึ่งเมื่อผ่านวิกฤตได้แล้ว เชื่อว่ากลุ่มนี้จะอยากยกระดับกิจกรรมและลงทุนมากขึ้นอยู่แล้ว

ไป CLM ช่วงปีที่ 3

เมื่อถามถึงเป้าหมายระยะยาวที่บริษัทมองไว้ในช่วง 5 ปีข้างหน้า ศุภกรระบุว่าต้องการเป็นเบอร์ 1 ของตลาดซีเคียวริตี้ไทย ไม่ได้หวังเป็น 'Accenture เมืองไทย' แต่จะโฟกัสที่การเป็นผู้ให้บริการที่สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดี

'ใน 5 ปีจากนี้บริษัทมองที่ตลาดระดับภูมิภาค เพราะเห็นประเทศที่มีความต้องการทั้งพม่า ลาว และกัมพูชา เรามีแผนจะขยายผ่าน channel partner คาดว่าจะเริ่มบุกตลาดนอกประเทศไทยในช่วงปีที่ 3'

อย่างไรก็ตามในรายได้ 350-400 ล้านบาทสำหรับปีนี้ ศุภกรเชื่อว่าแบ่งเป็นรายได้จากโปรเจกต์แบบชั่วคราวและแบบ recurring ที่มีรายได้ต่อเนื่อง เบื้องต้นบริษัทวางเป้าหมายให้สัดส่วนของ 2 กลุ่มนี้เป็น 50:50 แต่เชื่อว่าจะยังเป็น 60:40 ในระยะแรก

ปัจจุบัน ไชเบอร์ อีลีทมีพนักงานทั้งหมด 100 คน ประกอบด้วยกลุ่มที่โยกย้ายมาจาก UIH เดิม และการรับพนักงานเพิ่ม คาดว่าจะเพิ่มเป็น 150 คนในปี 2567 เนื่องจากเทรนด์บริการงานไชเบอร์ซีเคียวริตี้ในปัจจุบันนั้นไม่เน้นนำระบบเก่ามาให้ดูแล แต่ต้องการนำบุคลากรไปนั่งและทำงานด้วย เทรนด์นี้อาจจะทำให้ต้องรับพนักงานเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต

บอกแล้ว..ไชเบอร์ซีเคียวริตี้ไม่ใช่แค่โปรเจกต์.