

## Top 10 Trends ทางรอดธุรกิจไทย

# 10 TRENDS ไทยหลุดโค้งเทคโนโลยี?

ปี 2550 เป็นต้นไปถึงจุดเปลี่ยนที่อุตสาหกรรมไอซีทีในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ต้องปรับตัวขนานใหญ่ เมื่อเผชิญกับ 10 เทรนด์ใหม่ที่กำลังเกิดขึ้น

แม้บางอย่างได้เกิดขึ้นแล้วในอเมริกา ประเทศไทยที่หวังความเป็นเลิศทางด้านไอซีทีจึงต้องยกเครื่องวางยุทธศาสตร์ เพื่อหาที่ยืนในสนามแข่งขัน เพราะคู่แข่งที่กำลังมาแรงอย่างอินเดีย และเวียดนามต่างเร่งเครื่องขนานใหญ่ โดยเฉพาะรายหลังปี 2560 จะมีเงินลงทุนด้านไอทีจากต่างประเทศมากกว่าไทย มาเลเซีย อินโดฯ 3 ประเทศรวมกัน!!!

เมื่อปี 2547 ดร.คริสเตียน เอช เอ็ม เคเทลส์ (Dr.Christian H.M. Ketels) จากสถาบันด้านกลยุทธ์และการแข่งขัน ฮาร์วาร์ดบิลีนส สคูล สหรัฐอเมริกา ได้วิเคราะห์ศักยภาพของประเทศไทยว่า มีสินค้า บริการ และอุตสาหกรรมใดบ้าง ที่สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก ซึ่งก็มีอยู่ 5 ประเภท ประกอบด้วย 1. รถยนต์ ที่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นศูนย์กลางในเอเชีย ได้ (Detroit of Asia) 2. แฟชั่น ประเทศไทยก็มีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางแฟชั่นได้ (Asia Tropical Fashion) 3. อาหาร และ เครื่องดื่ม ที่สามารถเป็นครัวของโลกได้ (Kitchen of the World) 4. ท่องเที่ยว ที่สามารถเป็นเมืองหลวงด้านการท่องเที่ยวของ เอเชีย (Asia Tourism Capital)

เรื่องสุดท้ายคือ 5. ซอฟต์แวร์ ไทยมีศักยภาพเพียงพอที่จะเป็นศูนย์กลางด้านการออกแบบของโลกได้ (World Graphic Design Center) ทั้ง 5 เรื่องล้วนเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้เข้าสู่ประเทศไทยในอันดับต้นๆ ทั้งสิ้น

เป็นการวิเคราะห์ที่ไม่แตกต่างกันมากนัก จากมุมมองของ ดร.เคนอิชิ โอบาเอะ นักพัฒนากลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการคนสำคัญชาวญี่ปุ่น ที่มีชื่อติด 1 ใน 5 ของโลกทางด้านนี้ จนได้รับฉายาว่า Mr. Strategy เคยเดินทางมาบรรยายที่ประเทศไทย ในหัวข้อเรื่อง Thailand@the Next Global Stage ....” มิติไร้พรมแดนประเทศไทยบนเวทีโลก”

ถามว่าแล้วประเทศไทยจะใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่อย่างไร???

### ซอฟต์แวร์แสนล้านต่อปี

ตัวเลขที่สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติหรือซิป้า สํารวจตลาดซอฟต์แวร์ของประเทศไทยประจำปี 2549 เป็นส่วนหนึ่งของการสำรวจตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารพบว่า มีมูลค่าสูงกว่า 131,480 ล้านบาท แบ่งเป็น ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ 65,947 ล้านบาท ตลาดซอฟต์แวร์และตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ รวมกันสูงกว่า 65,533 ล้านบาท

ต้องบอกว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าไม่น้อยเลย หากส่งเสริมให้มีมูลค่าสูงขึ้นจะยิ่งก่อประโยชน์แก่ประเทศไทย มหาศาล อย่างไรก็ตาม ในสนามแข่งขันย่อมต้องมีคู่แข่งเป็นธรรมดา ดังนั้นนอกจากการวางกลยุทธ์เพื่อเพิ่มมูลค่าตลาดแล้ว การศึกษาประเทศคู่แข่งก็เป็นเรื่องจำเป็นไม่ต่างกัน

โดยเฉพาะจากผลการศึกษาของ นายเดียน วิกกิ้นส์ (Mr.Dion Wiggins) Director, Strat-etch consulting ที่ได้รับเชิญจากสำนักพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สภาพัฒน์) มาบรรยาย โดยเขาได้ระบุถึงแนวโน้มเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญ 10 อย่างของภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่จะเกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นไป

อาทิ ซอฟต์แวร์บริการ (Software as a service:SaaS) จะมาแรง ผู้ประกอบการด้านไอทีอินเดียปรับตัวด้วยการจับเป็นพันธมิตรกับรายใหญ่ ปี 2560 เวียดนามจะมีการลงทุนด้านไอทีจากต่างประเทศสูงกว่า ไทย มาเลเซียและอินโดนีเซียรวมกัน ไอทีเพื่อผู้บริโภคจะโตกว่าภาคองค์กรธุรกิจ เป็นต้น

"ภาพรวมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยตอนนี้ในวันจะเป็นเหมือนช้างมากขึ้น แล้วเราก็เป็นตาบอดคลำช้าง ต่างคนต่างมอง ถ้าเป็นซอฟต์แวร์ขนาดใหญ่ก็จะบอกไม่เปลี่ยน ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กจะบอกอีกอย่าง แต่ทั้งหมดถ้าไม่ตามเทรนด์เทคโนโลยีย่อมมีปัญหาแน่ เพราะคราวนี้เทคโนโลยีเปลี่ยนมาก ซึ่งถ้าวันนี้คนเข้าใจและฝึกให้รู้วิชาจริงๆ เขาจะเป็นคนแรกที่มีโอกาสในการทำมาหากิน

วันนี้บิสเนสโมเดลไม่ได้คนเดียวตั้งบริษัทขึ้นมาแล้วทำมาหากิน ต้องหาพันธมิตรในการทำธุรกิจ เพราะนับวันจะไม่มีคนจ่ายเงินแพงๆ ในการซื้อซอฟต์แวร์ และต้องพยายามทำให้ซอฟต์แวร์เป็นการบริการ เพราะต้นทุนต่ำไม่มีสต็อก" เป็นการสะท้อนภาพโดยนายมนู อรดีลลลเชษฐ์ กรรมการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ(สวทช.)

### ประเมินศักยภาพของไทย

ขณะที่ ดร.อาวุธ พลอยสงแสง ผู้อำนวยการชิป้า วิเคราะห์สถานะของประเทศไทยในสนามการแข่งขันเรื่องของเทคโนโลยีและซอฟต์แวร์ของไทยว่า เนื่องจากเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการใช้สมอง ถามว่าวันนี้ประเทศไทยเป็นรองประเทศในภูมิภาคเอเชีย แปซิฟิกหรือไม่ คำตอบคือ ไม่ได้เป็นรอง

"ปัญหาที่เกิดขึ้นคือ เราไม่ได้มองเห็นความสำคัญจึงเกิดช่องว่าง ไม่ได้ตั้งสิ่งดีๆ ที่มีอยู่เข้าไปใช้อย่างเต็มที่ เพราะขาดกลยุทธ์และวิธีการ ดังนั้นจึงเป็นที่มาว่าทำไมจึงต้องมีสำนักงานชิป้า ก็เพราะเรามองเห็นปัญหานี้เอง เพื่อให้มาทำหน้าที่กำหนดกลยุทธ์ และวิธีการแข่งขันกับนานาประเทศ วันนี้เราไม่ได้แพ้ เราพร้อมที่จะไปยืนอยู่แถวต้นๆ ไม่เพียงสนามระดับเอเชียเท่านั้น"

ถามว่า เมื่อจะเดินไปสู่จุดนั้น เราต้องทำอะไรบ้าง????

ประการแรก ต้องกระตุ้นให้เห็นความสำคัญก่อนว่าเรื่องของเทคโนโลยี เรื่องซอฟต์แวร์มีความสำคัญต่อภาพรวมเศรษฐกิจอย่างไร สามารถนำไปสู่การค้าขายในวงกว้างอย่างไร เพราะที่ผ่านมาคนไทยเองไม่ได้มองเห็นมูลค่าตรงนี้ ที่ผ่านมากการใช้งานเรื่องนี้จึงมักอาศัยของต่างประเทศเป็นหลัก

ประการที่สอง การให้บริการของต่างประเทศไม่ใช่เรื่องผิด เมื่อเราไม่สามารถทำเองได้ ก็เหมือนอุตสาหกรรมรถยนต์ ถามว่าประเทศไทยสามารถทำได้ทั้งคันไหม ก็ไม่สามารถทำได้ แต่สามารถประกอบได้ โดยอะไหล่ก็มีทั้งที่มาจากต่างประเทศและในประเทศ มีเพียงบางรุ่นเท่านั้นที่ใช้อะไหล่จากต่างประเทศทั้งหมด หมายความว่าผู้ประกอบการไทยก็ได้ประโยชน์จากการผลิตอะไหล่

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ก็เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตามที่เห็นว่าจำเป็นต้องอาศัยผู้เล่นจากต่างประเทศที่เข้ามาตั้งในประเทศไทยก็ร่วมเป็นพันธมิตร ซึ่งก็ได้ประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ในขณะที่ซอฟต์แวร์บางอย่างที่เป็นฝีมือคนไทยเอง ก็จะต้องส่งเสริมให้มีเวทีเพื่อนำไปสู่การค้าขายได้ในเวทีต่างประเทศ

"ประเด็นใหญ่ที่ผมเห็นเวลานี้คือ ความน่าเชื่อถือ คนไทยไม่ค่อยเชื่อถือฝีมือคนไทยกันเองบางอย่างจึงถูกต่างชาติยึดครองไปโดยปริยาย นี่คือนจุดอ่อนที่มองเห็นและต้องเร่งแก้โดยสร้างให้เห็นว่าซอฟต์แวร์คนไทยก็มีระดับโลกได้" ผอ.ชิป้า

ดังที่ ดร.อาวุธ ได้สะท้อนภาพข้างต้นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น จึงนำมาสู่การกำหนดยุทธศาสตร์หลักๆ 3 อย่าง

1. เดินหน้าหาพันธมิตร ทั้งสถาบันการศึกษา องค์กรของรัฐและองค์กรเอกชน โดยสถาบันการศึกษาจับมือกับมหาวิทยาลัยหลายแห่ง เพื่อส่งเสริมการเรียนการสอนและกิจกรรมในเรื่องของซอฟต์แวร์
2. จัดเวที เพื่อให้มีการโชว์ผลงานและจับคู่ทางธุรกิจ เช่น งานไอซีทีที่เอ็กซ์โป และงานแฟมที่จัดขึ้นทุกปี และปีนี้จะจัดขึ้นพร้อมกันในวันที่ 16-20 พฤศจิกายนนี้ ที่อิมแพค เมืองทองธานี ซึ่งจะเป็นทั้งเวทีโชว์และหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการไทย และ
3. ส่งเสริมให้มีสถานที่แสดงผลงานของคนไทยในต่างประเทศ โดยชิป้าได้จับมือกับกระทรวงพาณิชย์ ที่มีสำนักงานการค้าในต่างประเทศแล้ว

จะเห็นว่าผู้รับผิดชอบของไทยก็ไม่ได้นิ่งนอนใจกับสิ่งที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะเรื่องการจับมือพันธมิตรกับมหาวิทยาลัย ขณะนี้วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล ก็ได้เปิดหลักสูตร ชื่อ สาขาศิลปะสร้างสรรค์สื่อบันเทิง โดยดึงผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศเป็นอาจารย์ถ่ายทอดมุมมองระดับโลกเพื่อผลิตบัณฑิตด้านธุรกิจบันเทิง สานฝันการเป็นศูนย์กลางแอนิเมชันไทย ขณะที่มหาวิทยาลัยรังสิต ก็ได้เปิดหลักสูตรศิลปมหาบัณฑิต สาขาคอมพิวเตอร์อาร์ตเป็นหลักสูตรเกี่ยวกับการสร้าง "แอนิเมชัน"

มหาวิทยาลัยศรีปทุม เปิดหลักสูตรเทคโนโลยีสารสนเทศ 5 หลักสูตร อาทิ หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาระบบสารสนเทศคอมพิวเตอร์ , หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ , หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมซอฟต์แวร์ , หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสาขาวิชาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

#### แผนแม่บท 5 ปี ซอฟต์แวร์ พาร์ค

ขณะที่อีกหน่วยงานหนึ่ง คือ เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย (ซอฟต์แวร์ พาร์ค) ก็ตื่นตัวกับสิ่งที่เกิดขึ้นโดยคลอดแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระยะ 5 ปี

โดยดร.ศักรินทร์ ภูมิรัตน ประธานคณะกรรมการบริหารซอฟต์แวร์ พาร์ค อีกตำแหน่งคือผู้อำนวยการสวทช. ระบุว่าซอฟต์แวร์พาร์คมีแผนสนับสนุนใน 10 ปีข้างหน้า โดยมุ่งพัฒนาให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของไทยเข้ามามีบทบาทกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ไม่ได้จำกัดเฉพาะสร้างการบริโภค บอร์ดได้มอบหมายให้ซอฟต์แวร์ พาร์ค ศึกษาสถานการณ์ตลาดจากข้อมูลที่มีอยู่ และนำไปจัดทำแผนแม่บทของซอฟต์แวร์ พาร์ค แบ่งเป็น 2 ระยะ ช่วงละ 5 ปี ด้านแผนงาน 5 ปีแรก จะถือเป็นงานเร่งด่วน โดยจะพยายามเพิ่มมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ จากปัจจุบันที่มีประมาณ 1.3 แสนล้านบาท คิดเป็น 0.6% ของผลิตภัณฑ์มวลรวม (จีดีพี) ซึ่งส่วนใหญ่ยังเป็นการบริโภคอยู่ ให้มีมูลค่าตลาดเติบโตเทียบเท่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สิงคโปร์ ที่มีมูลค่าตลาด 2% ของจีดีพี

ดร.รอม หิรัญพุกฤษ์ กรรมการของซอฟต์แวร์ พาร์ค กล่าวในเรื่องเดียวกันถึงการพัฒนาซอฟต์แวร์ของไทยว่า บอร์ดได้กำหนดบทบาทของซอฟต์แวร์ พาร์ค ให้กระตุ้นผลกระทบต่ออุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของไทยให้มากที่สุด เพื่อส่งเสริมให้องค์กรต่างๆ นำไอซีทีมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพ จากปัจจุบันที่อยู่ในระดับ "ช้ามาก" เมื่อเทียบกับเพื่อนบ้าน เช่น สิงคโปร์ มาเลเซียและเวียดนาม

"ซอฟต์แวร์ พาร์ค จะเน้นในส่วนที่หน่วยงานรัฐอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องไม่ดำเนินการ โดยจะเป็นผู้ดำเนินการต่อยอดเอง เช่น การถ่ายทอดเทคโนโลยี การพัฒนาผู้ฝึกอบรมที่เชี่ยวชาญของตนเอง ไม่ใช่การพึ่งพิงแต่ต่างประเทศ ขณะเดียวกัน บอร์ดได้อนุมัติงบประมาณ 3 ล้านบาท ที่จะใช้จัดงานซอฟต์แวร์ พาร์ค ฟอรัม ซึ่งประเทศไทยเป็นเจ้าภาพปีแรก ถือเป็นงานแรกที่สำคัญที่คนไทยเป็นผู้ริเริ่ม เพราะที่ผ่านมาได้มีการจัดตั้งซอฟต์แวร์ พาร์ค ในหลายประเทศ เช่น อินเดียมีกว่า 30 แห่ง จีนกว่า 20 แห่ง หรือเวียดนามที่มีมากกว่า 10 แห่งแล้ว แต่ยังไม่เคยมีการประชุมร่วมกันมาก่อน" เขาย้ำ

### ซอฟต์แวร์บริการมาแรง เอกชนไทยจะปรับตัวรับอย่างไร?

นายมนู อรติลลลเชษฐ กรรมการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) บอกว่า ปัจจุบันซอฟต์แวร์ as a service เป็นซอฟต์แวร์รูปแบบใหม่ที่จะกระทบต่อผู้ประกอบการซอฟต์แวร์อย่างมาก ปัจจุบันตลาดในประเทศอย่างสหรัฐอเมริกา มีการแต่งตั้งตัวแทนการให้บริการแล้ว ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการค้าการขายและให้บริการซอฟต์แวร์ as a service กำลังเกิดขึ้นและนับวันกลุ่มคนไทยก็เป็นผู้รู้จักแพร่หลายเช่นกัน เนื่องจากศูนย์กลางอยู่ที่ไหนไม่สำคัญ แต่สามารถตอบโจทย์ผู้ใช้งานได้เป็นพอ

"ซอฟต์แวร์ as a service เป็นคอนเซ็ปท์ที่ทำให้การใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์เป็นสาธารณูปโภคในที่สุด โดยเริ่มจากซอฟต์แวร์ที่ไม่ได้เก็บข้อมูลเกี่ยวกับการเรียนการสอน เพราะส่วนใหญ่เวลาใช้บริการข้อมูลจะอยู่ที่ศูนย์บริการ ตอนนี้จะเห็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ส่วนใหญ่เริ่มเก็บข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและสินค้า แต่ว่าทางด้านการเงินการบัญชียังคงล่าๆ กล้วยๆ ในการฝากข้อมูล แต่อีกหน่อยถ้าคนเริ่มรู้สึกปลอดภัยและผู้ให้บริการมีความน่าเชื่อถือ เชื่อว่าจะเข้าสู่รูปแบบบริการนี้ทั้งหมด ดังนั้นตัวเลขที่บอกว่า 5 ปีจากนี้ไปตลาดจะเติบโต 25% อาจจะเร็วกว่านี้ ประมาณ 3 ปี อาจจะเริ่มเห็นแนวโน้มนี้เกิดขึ้นแน่นอน"

นายมนู กล่าวด้วยว่า ปัจจัยที่หนุนให้เทรนด์ของซอฟต์แวร์ as a service เข้ามามีอิทธิพลกับตลาดซอฟต์แวร์นับจากนี้ มาจาก 2 ส่วนๆ แรกเป็นเพราะคนไม่อยากกังวลเรื่องเทคโนโลยี อีกทั้งไม่อยากจ้างคนเงินเดือนสูงมาดูแลระบบงาน และอยากเห็นการใช้ซอฟต์แวร์เป็นสาธารณูปโภค อีกส่วนเป็นเพราะโทรคมนาคมทั่วโลกเริ่มมีความเสถียรมากขึ้น ราคาถูกลง ทำให้ไม่เป็นการให้บริการกับลูกค้า

ปัจจุบันผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ as a service ส่วนใหญ่ยังมาจากสหรัฐอเมริกา เนื่องจากยังไม่มีใครที่มีเม็ดเงินลงทุนจำนวนมากประมาณหมื่นล้านบาทและต้องสามารถมีตลาดที่ใหญ่ ซึ่งประเทศในภูมิภาคเอเชียมองว่ายังไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนเพราะยังไม่มีลูกค้าที่จะทำให้เกิดความคุ้มค่า

"คนอเมริกาลงทุนแล้วมาเอาคนไทยเป็นลูกค้าได้ คนไทยลงทุนเอาฝรั่งมาเป็นลูกค้ายาก ตรงนี้จึงน่ากลัว แต่โอกาสของคนไทยคือว่า เนื่องจากตอนนี้ซอฟต์แวร์ยังมีรอบจำกัดในเรื่องการบริการ ดังนั้นคนไทยต้องเรียนรู้เทคโนโลยีตรงนี้แล้วไปอินทิเกรตบูรณาการกับซอฟต์แวร์ใหม่"

นายมนู บอกถึงโอกาสการทำธุรกิจจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในครั้งนี้ พร้อมกับเสริมอีกว่า สำหรับประเทศไทย เวียดนามแม้จะค่อนข้างมาแรงแต่ก็ยังไม่เห็นโอกาสที่จะเปิดศูนย์บริการได้ เพราะปัจจัยสำคัญในการทำเป็นเรื่องการลงทุนกับ

ความเชื่อถือ มองว่าบิกเว็บและไอทีอย่างเมซอน กูเกิล ไอบีเอ็ม ไมโครซอฟท์ น่าจะมีสิทธิ์มากกว่า และโดยเฉพาะล่าสุดกับเซิร์ฟเวอร์สต็อคคอมที่เพิ่งเปิดตัวอย่างเป็นทางการ ถือเป็นซอฟต์แวร์ดังสุดในเรื่องของซอฟต์แวร์ as a service แต่ทำเฉพาะเรื่องซอฟต์แวร์สัมพันธ์

“ส่วนซอฟต์แวร์เมืองไทยนั้น มองว่ายังไม่มีสิทธิ์ เพราะไม่ใช่แค่เรื่องเม็ดเงินลงทุนเท่านั้น ยังเป็นเรื่องการดึงลูกค้ามาใช้บริการและสร้างความมั่นใจในความปลอดภัย แม้กระทั่งประเทศสิงคโปร์เองก็ไม่คิดว่าจะเกิดเช่นกัน อาจจะเป็นรูปแบบการตั้งสาขาจากต่างประเทศ แต่ถึงนั้นเราก็มีโอกาสที่จะเข้าไปทำมาหากินร่วมกัน โดยเป็นการไปสร้างซอฟต์แวร์เสริม”

กรรมการพัฒนาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กล่าวพร้อมกบยกตัวอย่างการสร้างซอฟต์แวร์เสริมให้ฟังว่า บริษัทต้องการเจาะลูกค้าเป้าหมายกลุ่มหนึ่งเพื่อส่งแคมเปญเป็นคูปองไปให้ทางอีเมล ซึ่งบริการดังกล่าวนี้จะไม่รวมอยู่ในซอฟต์แวร์บริการจากเมืองนอก ทำให้ผู้ใช้บริการซอฟต์แวร์รายอื่นสามารถใช้เทคนิคอย่างเว็บเซอร์วิสทั้งหลายเอาข้อมูลจากเมืองนอกที่บริการอยู่แล้วเขียนโปรแกรมแทรกขึ้นมาพร้อมเงื่อนไขเพื่อให้คอมพิวเตอร์เลือกกลุ่มเป้าหมายที่จะส่งอีเมล

### จุดเปลี่ยนธุรกิจ สู้ยุคพันธมิตรซอฟต์แวร์

กรรมการ สวทช. ผู้ซึ่งวิเคราะห์อีกว่า ที่มาของรายได้ธุรกิจในอนาคตจะเก็บจากบริษัทที่มีความต้องการข้อมูลเฉพาะส่วนบุคคล (Personalize Information) มากขึ้น เช่น บริษัทแห่งหนึ่งเป็นลูกค้าของซอฟต์แวร์ as a service ที่เมืองนอกด้านลูกค้าสัมพันธ์ และยังต้องการเลือกข้อมูลจากฐานลูกค้าเพื่อส่งอีเมลให้คูปองส่วนลด ซึ่งซอฟต์แวร์ as a service ยังไม่ครอบคลุมการให้บริการส่วนนี้ ก็เป็นโอกาสของผู้ให้บริการซอฟต์แวร์รายเล็ก ๆ ที่จะไปอินทิเกรตกับฐานข้อมูลในเมืองนอกแล้วก็ส่งข้อมูลของบริษัทแห่งนี้ต้องการ

นายมนู ย้ำอีกว่า แม้ซอฟต์แวร์ as a service จะเป็นเทรนด์เทคโนโลยีสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจเริ่มประสบปัญหา แต่ขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็ต้องเข้าใจเทคโนโลยีตัวนี้เช่นกัน เพื่อเรียนรู้วิธีทำมาหากิน เพราะเป็นซอฟต์แวร์ที่จะสร้างฐานลูกค้าซอฟต์แวร์ (Software User) ขนาดกลางและเล็กได้จำนวนมาก เพราะคอนเซ็ปท์การใช้เทคโนโลยีวันนี้เปลี่ยนจากเดิมที่เน้นเรื่องบัญชีเป็นการนำไอทีไปเสริมธุรกิจในด้านทุนต่ำ ซึ่งถ้าเอสเอ็มอีเหล่านี้เข้าใจ ก็จะมีการจ้างผลิตซอฟต์แวร์มากขึ้น

เกี่ยวกับแนวโน้มการเติบโตของตลาดซอฟต์แวร์ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยเฉพาะอัตราการเติบโตของซอฟต์แวร์ as a service ที่ Strat-etch consulting คาดการณ์ว่าจะสูงถึงร้อยละ 25 ในอีก 5 ปีนั้น นายสมเกียรติ อิงอารี นายกสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย บอกว่า เห็นด้วยกับทิศทางของตลาดดังกล่าว เนื่องจากซอฟต์แวร์เป็นตัวชี้พอร์ทสำคัญและในตลาดเทรนด์ด้านการบริการมีมากขึ้น

“การพัฒนาซอฟต์แวร์จะไม่ใช่เพียงซอฟต์แวร์อีกต่อไป และจะซัพพอร์ตไปกับอุตสาหกรรมบริการที่กำลังเติบโต ซึ่งในอดีตซอฟต์แวร์ถูกมองเป็นเพียงเครื่องมือตัวหนึ่งแต่ปัจจุบันต้องมองทั้งหมด โดยเทรนด์ต่อไปลักษณะของธุรกิจซอฟต์แวร์จะคล้ายๆ กับยาค่าคือเกาะเกี่ยวไปทุกเรื่อง”

เป็นมุมมองของนายสมเกียรติเกี่ยวกับเทรนด์ของธุรกิจซอฟต์แวร์ พร้อมกับเสริมว่า เหตุที่ซอฟต์แวร์ as a service เริ่มเป็นที่นิยมในตลาดมากขึ้น เป็นเพราะธุรกิจเซอร์วิสมีการเติบโตเร็วขึ้น และเป็นธุรกิจที่ต้องการสร้างความแตกต่างมากกว่าเน้นสร้างความหลากหลายในสินค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ รวมถึงลงทุนน้อยเพราะเป็นการใช้องค์ความรู้มาต่อยอด ในขณะที่ธุรกิจการผลิตกว่าต้องใช้เวลาและเงินลงทุนโครงสร้างส่วนต่างๆ รวมไปถึงการเติบโตของโลกอินเทอร์เน็ตและอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือก็เป็นปัจจัยหนุนให้ตลาดซอฟต์แวร์ as a service เติบโตอย่างรวดเร็วเช่นกัน

เขาบอกว่า บรรดาประเทศในภูมิภาคเอเชีย เวียดนามนับเป็นประเทศที่มีการเติบโตของซอฟต์แวร์มากที่สุด จะเห็นจากนโยบายการเปิดประเทศของเวียดนามในการให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนได้ 100% เนื่องจากเวียดนามต้องการเติบโตอย่างรวดเร็วในยุคโลกาภิวัตน์ แต่ที่ว่ามาเลเซียน่าจะเป็นประเทศที่น่ากลัวเพราะถูกวางระบบแอปพลิเคชันไว้อย่างยาวนาน เพียงแต่ขับเคลื่อนตัวเองอย่างเงียบๆ

อย่างไรก็ตาม แม้จะเป็นเทรนด์ซอฟต์แวร์ที่มีการเติบโตอย่างโดดเด่นและมีการพูดถึงกันในวงการ แต่นายกสมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย บอกว่า ปัจจุบันยังไม่มีตัวเลขเกี่ยวกับมูลค่าและการเติบโตของตลาดเด่นชัด แต่หากดูจากข้อมูลของเนคเทคซึ่งระบุว่า การบริโภคซอฟต์แวร์ในไทยปี 2549 มีมูลค่าประมาณ 50,000 ล้านบาท แบ่งเป็นซอฟต์แวร์ภาครัฐ 30% บริการ 40% และกลุ่มอีอาร์พี 30% ก็นับเป็นสัดส่วนการเติบโตที่สูงมากทีเดียว โดยโซลูชันด้านลอจิสติกเป็นโซลูชันที่ตลาดทั่วโลกต้องการมากที่สุด

สิ่งที่ตามมาจากการเติบโตของซอฟต์แวร์ as a service นายสมเกียรติ บอกว่า ทำให้เกิดทรานแซกชันเพิ่มขึ้น จากการนำเอาข้อมูลมาใช้ประโยชน์ เกิดธุรกิจลักษณะเอ็กซ์เชนจ์และการแพ็คเกจแบบบูรณาการเข้าด้วยกัน อีกทั้งยังส่งผลให้ลักษณะการทำธุรกิจซอฟต์แวร์จะเป็นกลุ่มก้อนกันมากขึ้น ซึ่งหากผู้ประกอบการปรับตัวทันกับการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ โดยคิดว่าเทคโนโลยีเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้ก็จะก้าวหน้าไปได้เร็ว ในทางกลับกันใครที่ปรับตัวช้าย่อมสูญเสียโอกาสเช่นกัน

สำหรับแนวทางการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เขาแนะนำ สิ่งสำคัญผู้ประกอบการต้องเรียนรู้และพัฒนาโซลูชันต่างๆ รองรับซอฟต์แวร์ as a service พร้อมกันนั้นศึกษาความต้องการตลาดและแม้โซลูชันเข้าด้วยกัน

### มุมมองนักธุรกิจไอที

ส่วนมุมมองอีกท่านหนึ่งที่มองเทรนด์เทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นตั้งแต่ ปี 2550 เป็นต้นไป นั่นคือ ตลาด Business Intelligence : BI จะโตขึ้นกว่าปัจจุบันอีก 30 เท่า

ผู้เล่นในตลาดรายหนึ่งได้แก่ ออราเคิล ซึ่งนายณัฐศักดิ์ โรจนพิเชฐ กรรมการผู้จัดการประจำภูมิภาคอาเซียนของออราเคิล และ กรรมการผู้จัดการบริษัท ออราเคิล (ประเทศไทย) จำกัด บอกว่า การมุ่งเน้นระบบธุรกิจอัจฉริยะ (Business Intelligence : BI) เพื่อประมวลผลข้อมูลที่ครบถ้วนและถูกต้องแม่นยำแบบเรียลไทม์เพื่อปรับปรุงการตัดสินใจโดยระบบธุรกิจอัจฉริยะจะเป็นเทรนด์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะปัจจุบันองค์กรต่างๆ พยายามมองหาหนทางปรับปรุงระบบงานธุรกิจการตัดสินใจ และการปฏิบัติงาน

โดยจากการสำรวจข้อมูลของการทเฮอร์ระบุว่า ตลาด BI ในเอเชีย-แปซิฟิกมีแนวโน้มที่จะเติบโตในอัตรา 14.4% ต่อปี ในช่วงตั้งแต่ปี 2547 ถึง 2552 เปรียบเทียบกับอัตราการเติบโตทั่วโลก 9.5% ขณะที่ไอดีซีคาดการณ์ว่าในปี 2549-2550 จะมีการลงทุนระลอกใหม่เพื่อจัดซื้อแอปพลิเคชัน BI เนื่องจากความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นสำหรับ “BI ที่รองรับการใช้งานทั่วไป” ซึ่งสามารถปรับขนาดได้อย่างยืดหยุ่นและมีอินเทอร์เฟซที่ใช้งานง่าย นอกจากนี้ ไอดีซียังคาดว่าตลาดซอฟต์แวร์ BI และการจัดการประสิทธิภาพของธุรกิจ (Business Performance Management) และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ในเอเชีย-แปซิฟิก ไม่รวมญี่ปุ่น จะมีมูลค่าอย่างน้อย 670 ล้านดอลลาร์ภายในปี 2553

สำหรับการขยายตัวของตลาด BI เมืองไทยนั้น นายณัฐศักดิ์ มองว่า ธุรกิจต่างๆ ให้ความสนใจการปรับปรุงขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างมาก โดยได้นำเอาเทคโนโลยีทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้กับลักษณะของธุรกิจโดย BI เป็นตัวอย่างหนึ่งที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริหารไทยเป็นอย่างมาก

กรณีศึกษาที่น่าสนใจของประเทศไทยสำหรับ BI ได้แก่ บุญถาวร หนึ่งในตัวแทนจำหน่ายกระเบื้องและสุขภัณฑ์รายใหญ่ในประเทศไทย ซึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจรีเทลรายแรกที่ใช้โซลูชัน BI ของออราเคิลเพื่อปรับปรุงขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยในปัจจุบันจะเห็นได้ว่า BI เข้าไปมีบทบาทอย่างมากในหลายๆ วงการ ซึ่งออราเคิลคาดว่าตลาดในเมืองไทยมีอนาคตที่สดใสอย่างแน่นอน

นางสาวปฐมมา จันทร์ทิพย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไมโครซอฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด ไมโครซอฟท์มองถึงเทรนด์ที่จะก้าวไปอยู่ตลอดเวลา อย่างเช่นเรื่อง ไอโฟน ซอร์ส กำลังเป็นเทรนด์ที่จะมีการใช้งานมากขึ้น ไมโครซอฟท์ก็เล็งเห็นถึงจุดนี้เช่นกัน ล่าสุดเพิ่งจับมือกับ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ (องค์กรมมหาชน) หรือ ซิป้า ในการนำเสนอให้นักพัฒนาซอฟต์แวร์เห็น ไอโฟน ซอร์ส ก็สามารถวิ่งบนแพลตฟอร์มของไมโครซอฟท์ได้

ขณะที่เรื่องของแนวโน้มการใช้งานไอทีของผู้บริโภคจะมากกว่าการใช้งานขององค์กรนั้น ไมโครซอฟท์ก็ตระหนักถึงจุดนี้เช่นกัน ทำให้ไมโครซอฟท์ กับ เอ็มเอสเอ็น เกิดขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นนั่นเอง

อย่างไรก็ตาม นายแกรนท์ วัตส์ ผู้จัดการทั่วไป ไมโครซอฟท์ ออนไลน์ เซอร์วิส กรู๊ป กล่าวเสริมถึงเทรนด์ในอนาคตว่าเวียดนามจะแซงหน้าไทยนั้นว่า เห็นด้วยว่าประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีศักยภาพและเอ็มเอสเอ็มก็กำลังพิจารณาเข้าไปเจาะตลาดเช่นกันแต่ที่ว่าตอนนี้ยังเร็วเกินไปที่จะพูดถึง

#### WiMax อนาคตคอนเทนต์

เมื่อเทคโนโลยี WiMax กลายเป็นเทรนด์ที่ประเทศในภูมิภาคเอเชียต้องหันมาพิจารณาถึงความสำคัญในการวางโครงข่ายซึ่งเทคโนโลยีดังกล่าวจะส่งสัญญาณได้ดีและไกล ทำให้ยุคนี้มีเดียเพื่อฟัง การใช้งานบรอดแบนด์ไร้สายและการบริโภคคอนเทนต์มีความคมชัดมากขึ้น นอกจากนี้ยังส่งผลให้เกิด การหารายได้จากการอาศัยเทคโนโลยีบรอดแบนด์ไร้สายนี้ด้วยไม่ว่าจะเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ในการใช้เป็นช่องทางโฆษณา ธุรกิจบรอดแคสที่จะหันมาส่งสัญญาณหรือผลิตคอนเทนต์ลงมานับอุปกรณ์ที่รองรับเทคโนโลยีดังกล่าวได้

ดร.เรย์ โอเว่น ผู้อำนวยการฝ่ายเทคโนโลยีเครือข่ายไร้สายและกลุ่มธุรกิจโครงข่ายประจำภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก โมโตโรลา อิงค์ ในประเทศมาเลเซียและญี่ปุ่นได้เริ่มทดลองนำ WiMax ติดตั้งในประเทศ โดยมาเลเซียติดตั้งเพื่อใช้งานกับโทรศัพท์มือถือ ขณะที่ญี่ปุ่นทดลองวางระบบแบบ End-to-End เพื่อใช้กับอุปกรณ์เคลื่อนที่ ขณะที่เวียดนามรัฐบาลมีการสนับสนุนโดยในจังหวัดด่งท้าปเลือกใช้โซลูชันบรอดแบนด์ไร้สายของโมโตโรลาสำหรับเครือข่ายรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ในระดับท้องถิ่นของเวียดนาม โดยระบบนี้จะเชื่อมต่อทั้งแบบจุดต่อจุด (Point-to-Point) และจุดต่อหลายจุด (Point-to-multi Point) จะเชื่อมต่อสำนักงานจังหวัดและหน่วยงานราชการในจังหวัดด่งท้าป

อย่างไรก็ตาม สำหรับคลื่นความถี่ที่เหมาะสมในการให้รัฐบาลแต่ละประเทศในภูมิภาคเอเชียพิจารณาจะอยู่ที่ 2.3,3.3,3.5 GHz ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับคลื่นดังกล่าวแต่ละประเทศจะเหลือคลื่นใดบ้างที่ไม่ชนกับคลื่นที่ใช้อยู่ก่อนหน้านี้

สำหรับประเทศไทย เชื่อว่าสิ้นปี 2550 น่าจะมีความชัดเจนในการพิจารณาการนำเทคโนโลยี WiMax มาใช้ โดยเริ่มต้นรัฐบาลอาจให้ความสำคัญในการนำมาใช้เพื่อความมั่นคง ความปลอดภัยในการเชื่อมต่อกับกล้องโทรทัศน์วงจรปิด หรือทำโมเดลเดียวกับรัฐบาลเวียดนามก็ได้ ส่วนเรื่องการพิจารณาคืนความถี่ต้องขึ้นอยู่กับคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ว่า จะพิจารณาที่คลื่นความถี่ใด

ทั้งนี้และทั้งนั้น เทคโนโลยี WiMax เป็นเทคโนโลยีที่ก้าวล้ำกว่า HSPDA ซึ่งอยู่บนพื้นฐานโซลูลาร์ ขณะที่ผู้ให้บริการต่างๆ สามารถลงทุนใช้เทคโนโลยี WiMax มาประยุกต์ใช้เพื่อให้เน็ตเวิร์กเร็วขึ้นและให้บริการคอนเทนต์ที่สมบูรณ์แบบมากขึ้น เมื่อเทียบกับการลงทุนในเทคโนโลยี 3G เทคโนโลยี WiMax ใช้เงินลงทุนถูกกว่า

ด้านศาสตราจารย์เศรษฐพร คูศรีพิทักษ์ คณะกรรมการ กทช. กล่าวว่า ขณะนี้ได้จ้างที่ปรึกษาเพื่อมาพิจารณาโมเดลการนำเทคโนโลยี WiMax มาใช้ในประเทศไทยแล้วคาดว่าจะสิ้นปีนี้จะเห็นรูปเป็นรูปเป็นร่างอย่างแน่นอน

ขณะที่ภาคเอกชน อย่างบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยนายศุภชัย เจียรวนนท์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานคณะผู้บริหาร มีเจตนารมณ์ที่ชัดเจนในการเดินทางนำเทคโนโลยี WiMax เพื่อให้เครือข่ายเร็วขึ้น ขยายมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าและบริการที่มีหลากหลายสามารถวิ่งผ่านบนเทคโนโลยีดังกล่าวได้ จากที่ก่อนหน้านี้ทำให้ความสำคัญกับการรอดตลาดไว-ไฟ อย่างจริงจังเช่นกัน

นอกจากนี้ยังมีบริษัทเอกชนที่เพิ่งได้รับใบอนุญาตในการทำธุรกิจไวไฟด้วยคือ บริษัท วินวินเน็ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ด้วยเงินลงทุน 1.2 หมื่นล้านบาท วางโครงข่ายทั่วประเทศ นายสิทธิชัย นวลมณี ประธานกรรมการบริหาร วินวินเน็ต มั่นใจว่าอีก 3 ปีบริษัทจะคืนทุน คิดค่าบริการรายเดือน 650 บาท บนความเร็วขั้นต่ำ 1 MB ตั้งเป้าปีแรกจะมีผู้ใช้บริการ 1 ล้านราย และในสิ้นปี 2551 มียอดผู้ใช้ 1.5 ล้านราย

บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ปีนี้ตั้งใจรอดตลาดไว-ไฟ อย่างจริงจัง แต่เบื้องต้นยังคงเน้นการให้บริการตามสถานที่นอกบ้าน เช่น โรงแรม หรือสถานที่สำคัญๆ นายสมควร มูรมินเหนท์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทีโอที กล่าวว่า ในปีนี้ ทีโอที มีนโยบายขยายจุดให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย หรือ ไว-ไฟ ภายใต้ชื่อ "TOT Wi-Fi" ให้กระจายจุดบริการเพิ่มมากขึ้น จากปัจจุบันมีจุดให้บริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย ภายใต้ชื่อ "ทีโอที ฮอตสปอต" ที่ให้บริการลูกค้าระดับพรีเมียมในโรงแรมต่างๆ 120 แห่ง โดยตั้งเป้าภายในสิ้นปีจะมีจุดให้บริการอย่างน้อย 1,000 จุด และคาดว่าจะมีลูกค้าใช้บริการรวม 20,000 ราย

การขยายเพิ่มจุดให้บริการ ทีโอที จะใช้รูปแบบการลงทุนร่วมกับพันธมิตร โดยจะเปิดโอกาสให้เอกชน อาทิ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ห้างสรรพสินค้า จุดที่มีคนรอมากกว่า 15-20 นาที และหมู่บ้าน เข้ามาร่วมลงทุนจุดให้บริการ ทีโอที ไว-ไฟ ซึ่งปัจจุบันตลาดการใช้งานเริ่มขยายตัวสูงขึ้นที่ประชาชนมีอุปกรณ์รองรับอย่าง โน้ตบุ๊ก สมาร์ทโฟน พีดีเอ ใ้ใช้งานมากขึ้น ยิ่งทำให้ตลาดในประเทศไทยคึกคักขึ้น แม้ว่าจะไม่ได้มาจากนโยบายรัฐบาลอย่างสิงคโปร์ที่มีนโยบายในการติดตั้งไวไฟทั่วเกาะ

### มุมมองเทรนด์ เว็บ 2.0

หลังปี 2547 จนถึงปัจจุบัน นับเป็นช่วงของการเปลี่ยนแปลงของโลกเวิร์ด ไรด์ เว็บ สู่วีป 2.0 อย่างแท้จริง โดยนายสุพจน์ ศรีนุตพงษ์ ผู้จัดการฝ่ายการศึกษา บริษัทไมโครซอฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด บอกว่า น่าจะเห็นการเปลี่ยนแปลงได้ชัดเจนก่อนเทคโนโลยี Service Oriented Architecture : SOA เนื่องจากรูปแบบการทำงานนั้นง่ายกว่ามาก

เว็บ 2.0 ถือเป็นเจนเนอเรชันใหม่ของเว็บไซต์ก็ได้ เกิดแล้วและกำลังเติบโตขึ้นเรื่อยๆ โดยจะมีลักษณะที่เรียกว่าเป็นชุมชน คือมีการพูดคุยโต้ตอบความคิดเห็นซึ่งกันและกันมากขึ้น การโต้ตอบหรือการติดต่อสื่อสาร 2 ทางนี้มีความหมายครอบคลุมไปถึงการติดต่อซื้อขายผ่านเว็บไซต์อย่างอ็อบบี้ด้วยเช่นกัน นอกจากนี้คนเผยแพร่ข้อมูลไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของเว็บ อย่างวิกิพีเดีย ที่เปิดโอกาสให้ผู้เขียนบทความที่มีสาระเข้าไปอย่างอิสระและมีการตรวจสอบกันเอง รวมทั้งการเกิดเว็บบล็อกก็เป็นแหล่งข้อมูลส่วนตัวของคนใช้อินเทอร์เน็ตที่เปิดกว้างมากขึ้น ตลอดจนยังมีความสามารถในการแชร์ไฟล์และข้อมูลร่วมกันมากขึ้น ทั้งยังเน้นความสวยงาม ลูกเล่นแพรวพราว สบายตาน่าใช้และจากจุดนี้เอง นายสุพจน์ บอกว่า จึง

เป็นผลให้เว็บ 2.0 เป็นที่นิยมแพร่หลายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากต้องการให้ผู้ใช้งานเกิดความสนุกและแตกต่างจากผู้ให้บริการทั่วไป โดยเชื่อว่าไม่เกิน 6 เดือนถึง 1 ปี จะเห็นการเปลี่ยนแปลงของเว็บ 2.0 ชัดเจน

ปัจจุบันในต่างประเทศก็มีเว็บไซต์แนวนี้กันมากขึ้น อย่างเช่นกูเกิล ก็บุกเบิกเรื่องนี้ไว้อย่างน่าจับตามองด้วยการนำเอาแอปพลิเคชันสำหรับ เวิร์ด โปรเซสซิง (การประมวลผลคำ) หรือการทำงานเอกสาร รวมถึงโปรแกรม สเปรดชีต และโปรแกรม 프리เซนเทชัน (เช่น เพาเวอร์ พอยท์) ไปใส่ไว้ในเว็บไซต์ของตนเอง ทำให้ไม่จำเป็นต้องมาใส่โปรแกรมพวกนี้ไว้ในคอมพิวเตอร์ของเราอีกต่อไป แค่เชื่อมต่อเข้าเว็บได้แค่นั้นก็พอ หรือแม้แต่เว็บไซต์อย่าง "ยูทิวบ์" ปล่อยให้จนถึงเว็บบล็อกหรือบล็อกอย่างไร้สเปซ และเอ็มไทยซึ่งพัฒนาจากเว็บรวมกระทู้ธรรมดาๆ กลายเป็นชุมชนออนไลน์ขนาดใหญ่ ที่มีบริการหลากหลายทั้งภาพเคลื่อนไหวและเสียงเพลง รวมทั้งรวบรวมข่าวสารที่น่าสนใจแทบทุกอย่างในประเทศไทยก็ล้วนแล้วแต่เป็นเว็บ 2.0 ทั้งสิ้น

แต่ตัวอย่างที่เห็นชัดของเว็บ 2.0 อ.สุพจน์ บอกว่า คือเว็บห้องสมุดของอังกฤษ www.bl.uk ซึ่งมีบริการพลิกหน้าหนังสือ และมีการพลิกหนังสืออ่านให้ผู้เข้าเว็บฟัง หรืออย่างโฆษณาแบนเนอร์ ปัจจุบันมีลักษณะเป็นภาพเคลื่อนไหวถ้าใครสนใจก็สามารถคลิกเข้าไป แต่ต่อไปเว็บ 2.0 จะทำให้แบนเนอร์มีอินเทอร์แอคทีฟเป็นโฆษณาที่ชาญฉลาดมากขึ้น เช่น โฆษณาโทรศัพท์มือถือ นอกจากภาพเคลื่อนไหวเดิมๆ ก็กลายเป็นรูปโทรศัพท์ลอยเด่นขึ้น พร้อมพีเจอาร์อธิบาย เพื่อที่จะดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาดูยิ่งขึ้น ไม่เว้นแม้แต่บรรดาโลกออนไลน์ทั้งหลายเท่านั้นที่ปรับตัวสู่ยุคเว็บ 2.0 แม้แต่ค่ายจีน ไมโครซอฟต์เองก็เริ่มหันมาใช้เว็บ 2.0 ในการทำตลาดโลกออนไลน์เช่นกัน โดย นายไลโอเนล ลิม ประธานบริษัท ชัน ไมโครซอฟต์เต็มส์ภูมิภาคเอเชียใต้ และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ เอเชียแปซิฟิก กล่าวว่า ปัจจุบันผู้บริโภคมีความต้องการในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเข้ากับการใช้งานทุกอย่าง ดังนั้น ชันจึงทำให้ระบบเทคโนโลยีที่มีอยู่รองรับการใช้งาน "เว็บ 2.0" ซึ่งขณะนี้บริษัทที่ใช้เว็บ 2.0 ซึ่งทำงานบนระบบปฏิบัติการโซลาริส 10 ที่เป็น โอเพนซอร์ส โดยมีการดาวน์โหลดไปใช้งานแล้วกว่า 6.8 ล้านดาวน์โหลด ซึ่งการเชื่อมต่อการใช้งานทุกอย่างผ่านทางเน็ตเวิร์กนี้ นอกจากสร้างความสะดวกสบายให้ผู้บริโภคแล้วยังเป็นช่องทางหารายได้จากโฆษณาออนไลน์ด้วย

สำหรับกลุ่มองค์กรแรก ๆ ที่จะลงทุนด้านไอที เพื่อรองรับการใช้งานเว็บ 2.0 นั้น เขาคาดว่า จะเป็นกลุ่มองค์กรขนาดใหญ่ที่มีฐานลูกค้าจำนวนมาก อาทิ กลุ่มสื่อสาร ธนาคาร สาธารณูปโภค ค้าปลีก และราชการ รวมถึงธุรกิจที่ต้องการให้บริการออนไลน์เกม ไอพีทีวี มิวสิกออนไลน์ และเอ็นเตอร์เทนเมนท์

ข่าวเมื่อ : วันที่ 09 มิถุนายน 2550 เวลา 09.47 น.

ที่มา : <http://www.businesssthai.co.th/content.php?data=411543> ข่าวปกใหญ่ๆ