

Date : June 20, 2013

Press Clipping

Media Title : Prachachart Turakij

Page : No. 33

'ชิป้า'ร่วมวงจุดพลุสตาร์ทอัพ กำจัดจุดอ่อน'นักพัฒนาไทย'

"ชิป้า" ดันต่ออุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย ชูโครงการ "Angel in the city" ทาสตาร์ตอัพติวเข้มก่อนบุกเวทีโลก ตั้งเป้าสร้างรายได้กว่า 150 ล้านบาท ชีนักพัฒนาไทยต้องปรับปรุง "ภาษา-บริหารธุรกิจ"

นายไตรรัตน์ ฉัตรแก้ว ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือชิปากล่าวว่า 1-2 ปีที่ผ่านมา การเกิดขึ้นของนักพัฒนาแอปพลิเคชันหน้าใหม่เพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัว และมีส่วนจุดประกายธุรกิจซอฟต์แวร์ไทย ซึ่งการผลักดันให้เกิดโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการหน้าใหม่เป็นเหมือนแรงขับเคลื่อนและสร้างรายได้ให้ผู้จบใหม่ที่เพิ่งเริ่มเข้าสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์ ล่าสุดเปิดโครงการ "Angel in the city" ทา Start up หน้าใหม่

และเปิดรับสมัครผู้ที่เพิ่งจบการศึกษา หรือหากเป็นนิติบุคคล คณะบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด ต้องจดทะเบียนก่อตั้งมาไม่เกิน 3 ปี ไม่เคยเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะของชิป้ามาก่อน คัดเลือกรอบแรก 20 ราย และคัดต่อเหลือ 5 ราย เพื่อเข้าอบรม 2 เดือน (29 มิ.ย.-24 ส.ค. 2556) เพื่อให้พร้อมเข้าประกวดในเวทีนานาชาติ และสนับสนุนให้สามารถหาแหล่งเงินทุน

"ชิป้าใช้เงิน 1.6 ล้านบาท จากงบฯ ส่งเสริมและอบรมผู้ประกอบการในปีนี้มี 40 ล้านบาท คาดว่า 5 Start up จะสร้างรายได้ในตลาดกว่า 150 ล้านบาท ทือเมรียนักพัฒนาซอฟต์แวร์หน้าใหม่สร้างรายได้กว่า 350 ล้านเหรียญสหรัฐ ภายในปีครึ่ง ลงทุน 2-3 ล้านเหรียญ แต่ไม่ได้หมายความว่าทุกคนจะประสบความสำเร็จ มักตกม้าตายเรื่องการบริหารธุรกิจ"

ด้าน ผศ.ดร.จิรพันธ์ แดงเดช คณบดีคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญกล่าวว่า เด็กไทยมีความสามารถและความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาซอฟต์แวร์แต่ที่ไม่ประสบความสำเร็จ

สำเร็จเพราะขาดความมั่นใจและทักษะด้านอื่น เช่น การสื่อสาร

นางสาวอรุณ สุวรรณกิจ ผู้ร่วมก่อตั้ง Thumbups เว็บไซต์ข่าวและบทความด้านธุรกิจดิจิทัลกล่าวว่า จากประสบการณ์ที่เป็นผู้นำเสนอเรื่อง Start up เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันแต่ละโครงการประสบความสำเร็จมาก มีผู้เข้าร่วมไม่ต่ำกว่า 300 คน เช่น โครงการของเอไอเอส, ทู และดีแทค มีได้ไปแข่งขันในต่างประเทศ ถือว่าเกิดแล้ว ไม่อยากให้มันเป็นแค่กระแส

"Start up ในไทยเป็นสามเหลี่ยมพีระมิดบนสุดเป็นท็อปเก้ง มีความสามารถ แต่อาจมีไม่เยอะ ท่อนกลางเป็นคนที่มีศักยภาพแต่ขาดแรงสนับสนุนผลักดัน สุดท้ายคือคนที่ไม่มีโอกาสเข้าถึงการสนับสนุน ขณะที่ฝั่งนายทุนมองว่าคนไทยมีศักยภาพด้านนี้มากหากเทียบในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีโอกาสเติบโตสูงเพราะมีคนใช้มือถือมาก แม้การใช้บัตรเครดิตจะมีไม่เยอะ"

ปัญหาของนักพัฒนาไทยอยู่ที่การนำความรู้ความสามารถด้านเทคนิคมาผันเป็นธุรกิจ ตั้งทีมบริหารดี ๆ เพราะนายทุนไม่ได้มองแค่ผลิตภัณฑ์แต่มองศักยภาพของทีมงานจึงต้องมีผู้มีความสามารถด้านภาษาและการบริหารในทีม ในเวทีระดับโลกการเจรจาสำคัญมาก

นายกวิน อัครวานันท์ ผู้ร่วมก่อตั้ง Noonswoon แอปพลิเคชันหาคู่เดท กล่าวว่า Start up ที่ดีต้องยอมรับการวิจารณ์เพื่อนำมาปรับปรุง ยอมรับความผิดหวังได้ เพราะความสำเร็จไม่ได้เกิดกับทุกคน ต้องใช้เวลา จากประสบการณ์ของตนกว่าจะมาถึงวันนี้ ต้องพัฒนามาหลายโปรเจกต์

"Start up ไทยมีปัญหาในการเจรจาต่อรอง สร้างคอนเนกชันกับแหล่งทุน บางครั้งมีคนตีแผ่มาอ้างว่าต้องการร่วมทุน แต่จริง ๆ แคลอกโอเดีย ในแง่โอเดียเรามีวัฒนธรรมแข็งแกร่งด้านเกษตรกรรมและอาหารที่ไม่สามารถเลียนแบบได้ ควรใช้เป็นจุดขาย"