

ปีที่ 28 ฉบับที่ 9588 วันอังคารที่ 23 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หน้า 09

‘เภสัชสมุนไพรร’ขยับสู่ธุรกิจสัตว์เลี้ยง



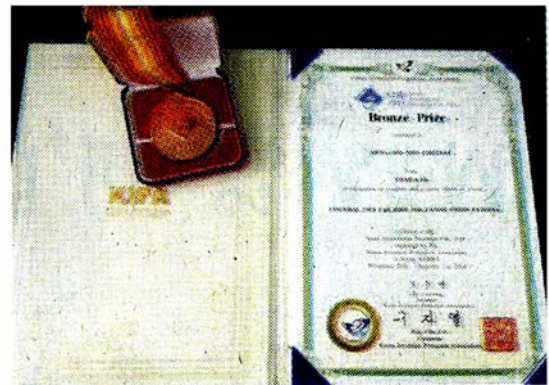
● บุษกร กุ๊ส

นายาหยอดหูสุนัขจากน้ำมันหอมระเหย ผลงานจากแล็บมหาวิทยาลัยขอนแก่น เชื่อมความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ชีวภาพและเวชภัณฑ์ สมุนไพรเข้ากับธุรกิจสัตว์เลี้ยง ทดแทนการใช้ยาปฏิชีวนะและยาต้านการอักเสบจากต่างประเทศ ขานรับเทรนด์รักสุขภาพจากเจ้าของขยับสู่สัตว์เลี้ยง

ทันทีที่ได้รับอนุสิทธิบัตร คณะผู้วิจัยนำโดย ผศ.จรีรัตน์ เอี่ยมสะอาด คณะสัตวแพทยศาสตร์ ได้เปิดตัวผลงานวิจัยนี้ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการด้านธุรกิจ สัตว์เลี้ยง ที่ติดต่อขอศึกษารายละเอียดและความเป็นไปในการทำธุรกิจ โดยคาดหวังที่จะใช้นวัตกรรมขับเคลื่อนธุรกิจ ต่อย่อโอกาสความสำเร็จทางการตลาดด้วยรางวัลเหรียญทองแดง จากสมาคมส่งเสริมสิ่งประดิษฐ์เกาหลี (KIPA) ในการร่วมประกวดและนิทรรศการในงานไซล อินเทอร์เน็ตอินชันทัน แพร่ 2014 ณ กรุงโซล สาธารณรัฐเกาหลี

ปัจจัยสี่โอกาสทางธุรกิจ

โรคหูชั้นนอกอักเสบในสุนัขเป็นโรคที่พบได้บ่อย เชื่อที่เป็นสาเหตุหลักคือ เชื้อยีสต์มาลาเซียซีเรีย พาโคเดอมาคิส



เมื่อสุนัขเป็นโรคมักจะแสดงอาการคันหู ปวดหู ไบทูแดง ขี้หูมากและมีกลิ่นเหม็น โรคนี้เป็นแล้วจะไม่หายขาดขาด สามารถกลับเป็นซ้ำได้อีก ระยะเวลาการรักษาานและเป็นโรคที่ติดต่อสู่คนได้ ยาที่ใช้ในปัจจุบันเป็นยาปฏิชีวนะที่มีราคาแพง มีโอกาสที่เกิดอาการแพ้และต่อยาได้

จากการศึกษาพบว่า น้ำมันหอมระเหยพลูมิฤทธิ์ยับยั้งเชื้อก่อโรคหลักคือ ยีสต์ ได้ดี จึงนำมาพัฒนาเป็นตำรับยาหยอดหูในรูปของของเหลวชนิดอิมัลชัน ความเข้มข้น 4% ตำรับยานี้สามารถยับยั้งเชื้อก่อโรคหลักและเชื้อแบคทีเรียที่เป็นโรคผิวหนังได้โดยจำนวนเชื้อลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อาการของโรคหายภายใน 2 สัปดาห์ ทั้งยังไม่พบอาการระคายเคืองใดๆ ในสุนัขที่ทำการทดสอบ

(ต่อด้านหลัง)

ผศ.จวีร์รัตน์ กล่าวว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ถือเป็นปัจจัยสำคัญ เพื่อก้าวสู่ความสำเร็จของธุรกิจด้านวิทยาศาสตร์ชีวภาพ เพราะสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดผู้บริโภคและชิงส่วนแบ่งตลาดได้ ธุรกิจยาและเวชภัณฑ์สำหรับสัตว์ เป็นธุรกิจที่เติบโตเร็วมาก เช่นเดียวกับธุรกิจด้านนวัตกรรมยาสำหรับมนุษย์ เนื่องจากผู้คนให้ความสำคัญกับสัตว์เลี้ยงในบ้านเสมือนเป็นสมาชิกครอบครัว

น้ำยาหยอดหูสุนัขจากน้ำมันหอมระเหย มีศักยภาพทางการตลาดสูงและเป็นนวัตกรรมที่ภาคเอกชนสนใจ ต้องการต่อยอดงานวิจัยสู่เชิงพาณิชย์ เนื่องจากโรคหูชั้นนอกอักเสบในสุนัขพบได้บ่อยและเป็นปัญหาเรื้อรัง มีค่ารักษาพยาบาลสูงและที่สำคัญสุดคือ เชื้อนี้ติดต่อสู่คนได้

ส่วนแนวทางการรักษาที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เป็นการนำยาปฏิชีวนะและยาต้านการอักเสบจากต่างประเทศ ยาเหล่านี้อาจก่อให้เกิดปัญหาการดื้อยาและแพ้ยาในสุนัข ขณะเดียวกันก็มีราคาสูง เช่น ขนาด 10 มิลลิลิตร 200 บาท ขณะที่น้ำยาหยอดหูสุนัขจากน้ำมันหอมระเหยที่ผลิตขึ้นในห้องทดลอง ราคาขวดละ 70 บาทและราคาจะถูกลงหากได้รับการผลิตเชิงพาณิชย์

:ขุมทรัพย์ธุรกิจสัตว์เลี้ยง

จากข้อมูลการสำรวจค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงสุนัขพบสูงกว่า 5,000 บาทต่อเดือน บางครอบครัวสูงถึงหลักแสน สะท้อนเห็นว่าตลาดผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์สำหรับสัตว์มีศักยภาพ ทั้งยังมีมูลค่าตลาดมหาศาล ยกตัวอย่างวัคซีนที่จำเป็นสำหรับลูกสุนัข ได้แก่ โรคหัดสุนัข โรคหวัด และหลอดลมอักเสบ โรคเลปโตสไปโรซิส โรคตับอักเสบ โรคลำไส้อักเสบและโรคพิษสุนัขบ้า ต้องฉีดอย่างน้อย 6 เข็มในช่วงอายุ 2-6 เดือน ค่าวัคซีนในโรงพยาบาลสัตว์ของรัฐอาจต่ำกว่า 200 บาทต่อเข็ม แต่คลินิกเอกชนราคาเข็มละ 300 บาทขึ้นไปซึ่งไม่รวมวัคซีนป้องกันพยาธิหนอนหัวใจ พร้อมกับการกำจัดเห็บหมัด ซึ่งเป็นพาหะของโรคพยาธิหัวใจ ซึ่งก็มีค่าใช้จ่ายอีกไม่น้อย

“ผู้เลี้ยงที่พาสุนัขไปรับบริการจากโรงพยาบาลสัตว์ส่วนใหญ่ต้องมีรายได้ระดับปีบวกขึ้นไป จึงเห็นภาพของความเป็นไปได้ในการต่อยอดเชิงพาณิชย์สำหรับภาคธุรกิจ อีกทั้งด้วยจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสมุนไพรไทย ไม่ก่อให้เกิดผลข้างเคียงแก่สุนัขและคนเลี้ยง ก็น่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกสำหรับการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยง และเชื่อว่าจะสามารถพัฒนาสู่การผลิตเพื่อการส่งออกไปยังต่างประเทศได้” นักวิจัยกล่าวทิ้งท้าย