

ปีที่ 31 ฉบับ 10791 วันจันทร์ที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2561 หน้า 24

# โปรดักส์แชมเปียน มก.วิจัยขายได้

● บุขกร ภูเเส  
กรุงเทพธุรกิจ

ผู้ประกอบการ 3 รายเข้ารับถ่ายทอดเทคโนโลยีจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ผ่านโครงการอินโนเวชั่น ฮັปส์ สามารถแปรรูปวัตถุดิบในมือให้มีมูลค่าเพิ่มแถมยังส่งขายต่างประเทศได้สำเร็จ ทั้งแก้วมังกรพร้อมดีม/แยมแก้วมังกร ข้าวเหนียวมูนกึ่งสำเร็จรูปและผักตัดห่อครบปรุงรส

ม.เกษตรฯ ร่วมขับเคลื่อนไทยแลนด์ 4.0 รับเงินอุดหนุนจากที่ประชุมอธิการบดีมหาวิทยาลัย (ทปอ.) 2 โครงการ คือ โครงการต่อยอดงานวิจัยออกสู่ตลาดผ่านโครงการเกษตร อาหารและเทคโนโลยีชีวภาพ 438 ล้านบาทและโครงการอินโนเวชั่น ฮັปส์ ด้านเกษตรและอาหาร เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจฐานรากด้วยนวัตกรรม 294 ล้านบาท สามารถถ่ายทอดผลงานวิจัยแก่ผู้ประกอบการและเกษตรกรได้ตามเป้าหมาย 80% คาดว่าปีนี้จะมียานวิจัยที่ต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์ได้ไม่ต่ำกว่า 20-30% จากทั้งสิ้น 119 ผลงาน แต่หากเกินกว่า 50% มีความเป็นไปได้ว่า ในปีหน้าจะจัดนิทรรศการนำเสนอผลงานแก่ผู้ประกอบการเพื่อเจรจาธุรกิจเพิ่มเป็นปีละ 2 ครั้ง

## โปรดักส์แชมเปียนในสวน

ศศ.สิริชัย ส่งเสริมพงษ์ อาจารย์ประจำภาควิชาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (มก.) มีประสบการณ์การวิจัยกว่า 30 ปี ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยพัฒนานวัตกรรมแก่ผู้ประกอบการและวิสาหกิจชุมชน จำนวน 3 โครงการ ได้แก่ 1. โครงการนำ-แยมแก้วมังกร แก้วมังกรอบแห้งและลอยแก้ว เกิดจากโจทย์ของผู้ประกอบการสวนแก้วมังกร “วีตาฟрут” ที่ต้องการเพิ่มค่าผลผลิตตกเกรดที่มีประมาณวันละ 1 ตัน แทน

การส่งขายให้โรงงานแปรรูปในราคากิโลกรัมละ 10 บาท ให้กลายเป็น “โปรดักส์แชมเปียน” ของสวนเพื่อส่งจำหน่ายตลาดต่างประเทศ

“เราจึงได้ถ่ายทอดการทำน้ำแก้วมังกรและแยมแก้วมังกรสูตรไม่เติมน้ำตาล ซึ่งจดสิทธิบัตรแล้ว แก้วมังกรอบแห้งและแก้วมังกรลอยแก้ว ทั้งหมด 4 รายการ จากนั้นทางผู้ประกอบการได้พัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นโหนดสีชมพูและจำหน่ายในชื่อแบรนด์ Fruitaya”

ผลิตภัณฑ์แปรรูปนี้มีความโดดเด่นและแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ท้องตลาด ส่วนกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้สูงอายุและกลุ่มรักสุขภาพ เพราะแก้วมังกรมีใยอาหารและวิตามินสูง ถือเป็นบัวตัดที่ตรงกับผู้มีปัญหาการขับถ่าย อีกทั้งได้ทดสอบกับผู้บริโภคแล้ว และผู้ประกอบการได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเพื่อส่งออกแล้ว จากนั้นค่อยกลับเข้ามาทำตลาดในประเทศ เนื่องจากเดิมส่งแก้วมังกรไปต่างประเทศ

ส่วนโครงการที่สองเป็นของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตและแปรรูปไหมอีรี่ออร์แกนิกอำนาจเจริญ ที่เข้ามาเรียนรู้วิธีการทำผักตัดไหมอีรี่ห่อครบปรุงรส จากนั้นเมื่อมีความพร้อมด้านเครื่องจักรก็สามารถผลิตออกจำหน่ายภายใต้ชื่อ ภูอีรี่ สร้างรายได้ 8 หมื่นบาทต่อเดือน

“โจทย์งานวิจัยเกิดจากผู้ผลิตสิ่งทอมาซื้อรังไหมจากชาวบ้าน แต่ตัวผักตัดไม่ซื้อเพราะไม่ได้ทำธุรกิจอาหาร ชาวบ้านรับประทานไม่หมด เนื่องจากมีปริมาณมากจึงต้องนำมาแปรรูปเพื่อแก้ปัญหา”

## ข้าวเหนียวมูนกึ่งสำเร็จรูป

ส่วนโครงการที่สามเป็น ข้าวเหนียวมูนกึ่งสำเร็จรูป ที่บริษัท ฟาร์มเดย์ จำกัด



นักวิจัย ม.เกษตรฯ ถ่ายทอดเทคโนโลยีช่วยผู้ประกอบการพัฒนาสินค้าใหม่เพื่อการส่งออก

ชื่อสิทธิในเทคโนโลยีซึ่งได้จดสิทธิบัตรเรียบร้อยแล้ว ทางผู้ประกอบการมีพื้นฐานมาจากการจำหน่ายข้าวเหนียวมูนสด แต่ต้องการแปรรูปให้เป็นกึ่งสำเร็จรูปเพื่อที่จะทำตลาดต่างประเทศ

จุดเด่นผลิตภัณฑ์นี้ คือขั้นตอนการบริโภคไม่ยุ่งยาก เพียงหน้าตามั้ระบุไว้แล้วนำไปอุ่นในเตาไมโครเวฟก็สามารถรับประทานได้ทันที นอกจากนี้ในอนาคตสามารถทำให้เมนูมีความหลากหลาย เช่น ข้าวเหนียวกะทิทุเรียน ข้าวเหนียวมะม่วง ข้าวเหนียวสังขยา ข้าวผัด ข้าวต้มหุงสุกเร็ว ฯลฯ

“เหตุผลที่เน้นตลาดต่างประเทศ เพราะตลาดมีความต้องการมากกว่าตลาดในประเทศซึ่งมีข้าวเหนียวมูนสดจำหน่ายอยู่แล้ว

และหาจำหน่ายง่าย ส่วนกลุ่มเป้าหมายคือร้านอาหารไทยทั่วโลก เพราะเป็นเมนูของหวานที่ต่างชาตินิยมบริโภค หรืออาจวางจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ต”

นักวิจัย กล่าวว่า จากประสบการณ์ที่ทำงานวิจัยร่วมกับภาคอุตสาหกรรมมากกว่า 30 ปี ได้เรียนรู้กับการทำงานที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและสามารถนำไปต่อยอดเชิงพาณิชย์ได้จริง บางคนประสบความสำเร็จ บางคนไม่ประสบความสำเร็จ เหตุสำคัญ คือ 1.ขาดพื้นฐานความรู้และเครือข่ายด้านอุตสาหกรรมอาหาร 2.ทุนน้อย สายป่านสั้น เพราะการทำธุรกิจนี้สายป่านต้องยาว กว่าลูกค้าจะสั่งซื้อต้องใช้เวลานาน หากต้องสร้างโรงงาน ซื้อเครื่องจักร ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 5 ล้านบาท แต่ธุรกิจอาหารจะคืนทุนเร็วภายใน 1-3 ปี