CDIP เพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรด้วยงานวิจัย เตรียมสอยจาก ‘หิ้ง’ สู่ ‘ห้าง’

CDIP จับมือกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ผุดโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ประกอบการใหม่สาขาอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร และการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ หวังเชื่อมโยงทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องร่วมต่อยอดงานวิจัยเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรของไทย

ดร.สิทธิชัย แดงประเสริฐ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด หรือ CDIP เปิดเผยถึงโครงการ ‘กิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ประกอบการใหม่สาขาอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร และการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ’ โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนมาจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และศูนย์บริการปรึกษาการออกแบบและวิศวกรรม หรือ DECC ซึ่งเป็นหน่วยบริการหนึ่งใน สวทช. โดย CDIP รับไม้ต่อมาเปิดรับสมัครผู้ประกอบการจำนวน 50 กิจการผ่านทางออนไลน์โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าสินค้าทางการเกษตรด้วยนวัตกรรมและดีไซน์ การพัฒนาห่วงโซ่อุปทานธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำสู่ปลายน้ำ จากแหล่งผลิตสินค้าเกษตรสู่ตลาดรีเทล ก่อนจะคัดเลือกผู้ประกอบการให้เหลือเพียง 20 กิจการ ติวเข้มอีกรอบเพื่อนำเสนอ 20 ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมา และจับคู่ธุรกิจต่อไป หวังเชื่อมโยงทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องให้มาร่วมกันต่อยอดงานวิจัยเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรของไทย ก่อนจะผลักดันเป็นสินค้า Health Care คุณภาพ จำหน่ายในเชิงพาณิชย์

สำหรับโครงการดังกล่าวมี 4 เป้าหมายหลัก ได้แก่ 1. Pilot plant เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ 2. การขึ้นทะเบียนอย. 3. โรงงานผลิต นอกจาก JSP เรายังมีโรงงานที่เป็นพาร์ตเนอร์อีกด้วย 4. Matching โดยพาเอสเอ็มอีไปพบผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ต้องการสินค้าใหม่ เพื่อตอบโจทย์นโยบายภาครัฐที่ต้องการให้ช่วยกันพัฒนาสินค้าเกษตรด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาสามารถขายได้จริง เป็นสินค้าใหม่ ไร้คู่แข่ง ไม่ใช่ทำของเลียนแบบขายตัดราคากันเอง

อย่างไรก็ตาม การจับมือกับทุกภาคส่วนในการช่วยเหลือเอสเอ็มอีพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรไม่ใช่โครงการแรกของ CDIP เพราะก่อนหน้านี้บริษัทเคยร่วมมือกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) รวมทั้ง สวทช.ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับข้าวมาแล้ว โดยเปิดรับผู้ประกอบการจำนวน 200 ราย มาเข้ารับการอบรมให้ความรู้ ก่อนจะคัดเลือกให้เหลือเพียง 10 ราย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และจับคู่ธุรกิจกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีนโยบายสนับสนุนสินค้าทางการเกษตร เช่น บางจาก โครงการหลวง เป็นต้น และต่อไปทาง ดร.สิทธิชัยจะนำงานวิจัยของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์กว่า 100 งานที่ยังไม่เคยนำไปต่อยอดเชิงพาณิชย์มาก่อน โดย CDIP รับหน้าที่จับมา

จับคู่กับผู้ประกอบการที่คัดเลือกมาแล้วจำนวน 7 ราย โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ถือเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพ และขายสินค้าอยู่ในห้างอยู่แล้ว เพียงยกโมเดล Training, Pitching และ Matching ไปวางก็สามารถกรุยทางนำองค์ความรู้ออกมาสู่ตลาด ผลักดันงานวิจัยบน ‘หิ้ง’ ไปขายบน ‘ห้าง’ ได้เป็นผลสำเร็จ