

● กานต์ดา บุญเกือบ

**มะพร้าว**น้ำหอมเผาติดฝาเปิดแบบเดียวกับกระป๋องน้ำอัดลม (Easy Open) นวัตกรรมที่มีจุดเริ่มต้นเพื่อสนองความต้องการส่วนบุคคล ได้ปฏิวัติรูปแบบการกะมะพร้าวพร้อมเสิร์ฟให้กับผู้บริโภคทั่วโลก เพิ่มโอกาสผู้ประกอบการไทยแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

**บรรพต เคลือบพวงพิทย์**  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท โคโคอียี่ จำกัด ใช้เวลาประมาณ 5 ปีกว่าจะประสบความสำเร็จในการติดฝาพวกแบบอียี่โอเพ่นไว้บนลูกมะพร้าว โดยไม่ส่ง



พรเฉลิมวงศ์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง (สจล.) เพื่ออาศัยองค์ความรู้จากงานวิจัยในการแก้ปัญหาและกลับมามีโอกาสในตลาดโลกดังเดิม

การเข้าหานักวิจัยทำให้มะพร้าว น้ำหอมเผาสามารถเก็บรักษาได้นานเป็นปีโดยไม่สูญเสีย

เอกลักษณ์ในเรื่องของรสชาติและกลิ่นหอม โดยใช้เทคนิคแช่เย็นด้วยไนโตรเจนเหลว จากเดิมที่เก็บในตู้เย็นอยู่ได้เพียง 30 วัน ซึ่งไม่เพียงพอสำหรับการขนส่งทางเรือไปจำหน่ายในตลาดยุโรป แต่ด้วยความช่วยเหลือจากนักวิจัยทำให้สามารถขนส่งทางเรือไปตลาดแคนาดาและสวีเดนได้แล้ว

# มะพร้าว 'ติดฝา' นวัตกรรมพร้อมเสิร์ฟ

ผลกระทบต่อน้ำและเนื้อมะพร้าวที่อยู่ภายในใบ้า หมายถึงความสะดวกในการบริโภคของตนเองและครอบครัว กระทั่งมีมอเตอร์เข้าถึงตัวจึงขยับขยายสู่เชิงพาณิชย์

## อียี่ด้วยเลเซอร์แกะสลัก

เทคโนโลยีเลเซอร์เพื่อการแกะสลัก เป็นที่ยอมรับแห่งความสำเร็จนี้ หลังจากที่เขาทดลองทั้งการตัดและการเจาะด้วยเครื่องมือต่างๆ ซึ่งพบว่ามันไม่เวิร์ค

"เทคนิคการเจาะมะพร้าว น้ำหอมเผาให้กินง่าย กว่าสำเร็จต้องลงทุนกับเครื่องเลเซอร์ไป

## innovation

หลายแสนบาท ยังไม่นับรวมมะพร้าวอีกหลายร้อยลูกในการลองผิดลองถูกเพื่อให้ได้ระดับเลเซอร์

กับรอยเปิดที่เหมาะสม โดยที่ตัวมะพร้าวไม่เกิดความเสียหายและเก็บไว้ได้นาน"เจ้าของไอเดีย กล่าว

นวัตกรรมมะพร้าวเผาติดฝาเปิด นอกจากจะขึ้นห้างสรรพสินค้าในประเทศแล้ว ยังส่งออกไปยังประเทศสวีเดนและแคนาดา แต่ความต้องการจากตลาดที่ออเดอร์ขยับขึ้นเรื่อยๆ เป็นหลายพันลูกต่อเดือน ขณะที่บริษัทมีกำลังผลิตสูงสุด



เพียง 2,000 ลูกต่อเดือนเท่านั้น อีกทั้งระหว่างกุมภาพันธ์-เมษายนเป็นช่วงที่มะพร้าวขาดตลาด ทำให้ต้องระงับการทำตลาดชั่วคราว ส่งผลให้เสียส่วนแบ่งในตลาดส่งออกให้กับประเทศอื่น ก่อนที่มะพร้าวจะเริ่มออกผลอีกครั้งในช่วงมิถุนายน เขาเสาะหาตลาดใหม่รองรับและทดลองส่งผลผลิตไปจำหน่ายยังประเทศแคนาดา ประมาณ 300 ลูก ตลาดตอบรับดีมากและต้องการสินค้าเพิ่ม แต่ติดปัญหาเรื่องอายุการจัดเก็บ ทำให้ต้องส่งแบบรวดเร็วด้วยระบบขนส่งทางอากาศ ซึ่งไม่คุ้มกับต้นทุน จึงต้องปิดตลาดส่งออกในส่วนนี้ไป

บรรพตนำปัญหาเข้าไปปรึกษา ผศ.พิมพ์เพ็ญ

## งานวิจัยหนุนตลาดส่งออก

"การทำธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์ตามฤดูกาล ต้องมีความอดทน เกษตรกรเจ้าของสวนมะพร้าวบางคนต้องการความแน่นอน ออเดอร์แล้วเราต้องไปรับของแน่ๆ ถ้าเขาไม่เชื่อใจก็อาจไม่ป้อนวัตถุดิบให้อีกก็ได้ ตอนนี้มีแหล่งวัตถุดิบที่ราชบุรีและสมุทรสาคร ป้อนโรงงานอยู่ แต่ก็ยังถือว่าน้อย จำเป็นต้องพึ่งงานวิจัยเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาเข้ามาช่วย เพื่อให้มีผลผลิตเอาไว้ขายนอกฤดูกาลได้ตลอดปี" เจ้าของธุรกิจโคโคอียี่ กล่าว

เขาวางแผนที่จะสร้างโรงงานแห่งใหม่ใกล้พื้นที่แหล่งวัตถุดิบเพื่อลดต้นทุนค่าขนส่ง และเพิ่มกำลังผลิตจาก 2,000 ลูกต่อเดือนเป็น 1 หมื่นลูกต่อวัน หรือเฉลี่ยแล้ว 2.5 แสนลูกต่อเดือน ซึ่งมีความเป็นไปได้เพราะมีเครื่องจักรที่สามารถแปรรูปมะพร้าวได้วันละ 5 หมื่นลูกเตรียมพร้อมที่จะทำตลาดทั้งในและต่างประเทศได้อย่างมั่นคง

ทั้งนี้ นวัตกรรมเพิ่มมูลค่าให้กับมะพร้าว น้ำหอม นอกจากการติดฝาเปิดแบบอียี่โอเพ่นแล้ว ก่อนหน้านี้นักวิจัยพัฒนาความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยมหิดลอยู่ในรูปแบบอุปกรณ์แจกจ่ายมะพร้าว ที่สามารถใส่หลอดดูดน้ำขึ้นมาตามทีลูกค้าต้องการ นอกจากนี้ยังมีนวัตกรรมน้ำมะพร้าวอ่อน น้ำหอมผง ที่พกพาสะดวก สามารถชงได้ในน้ำเย็นดื่มได้ทุกที่ ให้กลิ่นและรสชาติที่ล้ำค่ามีสารอาหารครบถ้วน ผลงานร่วมภาคเอกชนกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์