



# เดลินิวส์

Daily News  
Circulation: 810,000  
Ad Rate: 2,200

Section: โลกสีเขียว/Next Gen-ละคร

วันที่: อาทิตย์ 29 เมษายน 2561

ปีที่: - ฉบับที่: 25035

หน้า: 24(บพขวา)

Col.Inch: 84.72 Ad Value: 186,384

PRValue (x3): 559,152

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: NEXT GEN: นวัตกรรมแถบสีบอกความสุก มิติใหม่ของการส่งออกมะม่วง

# นวัตกรรมแถบสีบอกความสุก มิติใหม่ของการส่งออกมะม่วง



มะม่วง เป็นผลไม้เศรษฐกิจของไทยที่สามารถทำรายได้เข้าประเทศได้หลายพันล้านบาท โดยเฉพาะมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้สีทอง ที่มีรสชาติที่หวานหอมเมื่อสุก ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในตลาดจีนและญี่ปุ่น ซึ่งมีราคาขายสูงถึงผลละ 200-300 บาทเลยทีเดียว

ดังนั้นคุณภาพของมะม่วงและระยะเวลาในการเก็บรักษา เพื่อให้มะม่วงอยู่ได้นานเป็นสิ่งสำคัญ ล่าสุดนักวิจัยไทย จากคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (มธ.) ได้เปิดตัว “นวัตกรรมแถบสีชี้ภาพบอกความสุก (Bio-ripeness indicator) และนวัตกรรมชะลอการสุกมะม่วง” ขึ้นเป็นครั้งแรกของโลก ซึ่งผลงานวิจัยชิ้นนี้ยังได้รับรางวัลเหรียญทองการันตีคุณภาพ จากเวทีประกวดสิ่งประดิษฐ์เวทีนานาชาติ ครั้งที่

ที่ 46 (46th International Exhibition of Inventions of Geneva) ณ กรุงเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ (Switzerland)

รศ.ดร.วรภัทร ลัดคนทีนวงศ์ อาจารย์ประจำสาขาวิชาเทคโนโลยีการเกษตร คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มธ. กล่าวว่า นวัตกรรมที่วิจัยขึ้นนี้ เพื่อเป็นการลดความสูญเสียของผลผลิตของมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองที่ส่งขายในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดพรีเมียม และโมเดิร์นเทรด สำหรับการค้าและการส่งออก พร้อมทั้งสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภค

นวัตกรรมดังกล่าวเป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง 3 ส่วนหลัก ๆ คือ สารละลายการเสริมการสร้างสารคลอโรฟิลล์ (chlorophyll supplement) ทำหน้าที่สร้างคลอโรฟิลล์ให้มากขึ้น พร้อมกับชะลอการสลายตัวของคลอโรฟิลล์ในมะม่วง ด้วยการฉีด 1 ครั้งที่ผลก่อนการห่อผล และชะลอการสุกของ

มะม่วง สามารถชะลอได้สูงถึง 30 วันหรือ 1 เดือนที่อุณหภูมิ 12 องศาเซลเซียส โดยที่ไม่ทิ้งสารตกค้าง **ถุงห่อแอคทีฟ (Active Bag)** ใช้ห่อมะม่วงขณะอยู่บนต้น



# เดลินิวส์

Daily News  
Circulation: 810,000  
Ad Rate: 2,200

Section: โลกสีเขียว/Next Gen-ละคร

วันที่: อาทิตย์ 29 เมษายน 2561

ปีที่: - ฉบับที่: 25035

หน้า: 24(บพชวา)

Col.Inch: 84.72 Ad Value: 186,384 PRValue (x3): 559,152

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: NEXT GEN: นวัตกรรมแถบสีบอกความสุข มิติใหม่ของการส่งออกมะม่วง

ก่อนการเก็บเกี่ยว 1 เดือน โดยดูง่ห่มมีหน้าต่างให้แสง สามารถส่องผ่านถึงผลมะม่วงได้ เพื่อให้ผิวผลมะม่วง สร้างคลอโรฟิลล์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเก็บเกี่ยว มะม่วงมาแล้วผลมะม่วงจะมีสีเขียวของคลอโรฟิลล์เป็น

วงกลม สีเขียวนี้จะเปลี่ยนแปลงไปตามกระบวนการสุกของมะม่วงโดยเทียบกับ **แถบสีอินดิเคเตอร์** (Indicator) แถบสีมาตรฐานแสดงการสุกของเนื้อ มะม่วงใน 4 ระยะ ประกอบด้วย สีเขียว คือ เนื้อมะม่วงที่ยังดิบ สีเหลืองอ่อน เนื้อมะม่วงที่เริ่มสุก สีเหลือง เนื้อมะม่วงที่พร้อมรับประทาน และ สีเหลืองเข้ม เนื้อมะม่วงที่สุกเกินมาตรฐาน ทั้งนี้ แถบสีอินดิเคเตอร์ดังกล่าว สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับผลผลิตที่ปลูกทั้งในแบบปกติ และออร์แกนิกได้อย่างมีประสิทธิภาพและพร้อมวัดผลได้อย่างแม่นยำ 100%

แถบสีชีวภาพบอกความสุข และชะลอการสุกมะม่วง มี ต้นทุนต่ำเฉลี่ยไม่เกิน 2 บาทต่อมะม่วง 1 ผล เพื่อเป็นการยกระดับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกรให้สามารถวางจำหน่ายได้ในราคาที่สูงขึ้น หรือมีโอกาสวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ผู้บริโภคก็สามารถเลือกมะม่วงได้แบบที่ต้องการ โดยดูจากแถบสีแทนการกดหรือบีบผลมะม่วง ทำให้ลดอัตราความเสียหายจากการวางจำหน่ายได้

รศ.ดร.วรภัทร กล่าวว่า นวัตกรรมนี้ ถือเป็นมิติใหม่ของการส่งออกผลไม้ไทย ให้สามารถส่งออกในตลาดพรีเมียม และตลาดต่างประเทศได้อย่างมีศักยภาพ ผ่านการบูรณาการองค์ความรู้ทั้งในด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีการเกษตรและการตลาด ตลอดจนเป็นการสนับสนุนให้เกษตรกรยุคใหม่ให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลผลิต อันจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ.

นภาพร พานิชชาติ  
napapornp@dailynews.co.th



# กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij  
Circulation: 200,000  
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/ถนนนักษัตร

วันที่: อาทิตย์ 29 เมษายน 2561

ปีที่: 31

ฉบับที่: 10811

หน้า: 9(ขวา)

Col.Inch: 44.90 Ad Value: 107,760

PRValue (x3): 323,280

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: การเงินสุดชอย: หามูลค่า Utility Token กรณีศึกษา Fashion TV



กรุงเทพธุรกิจ

## การเงินสุดชอย

ศ.ดร.อาณัติ สัมภคเดช

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

# หามูลค่า Utility Token กรณีศึกษา Fashion TV

ผมเคยเสนอสูตรคำนวณมูลค่าของ Utility Token ซึ่งเป็น Cryptocurrency ประเภทหนึ่ง ที่ออกมาให้ผู้ถือสามารถซื้อสินค้าหรือบริการของผู้ออกได้ การระดมทุนด้วยการออก Cryptocurrency ประเภทนี้ เรียกว่า Initial Coin Offering (ICO) ซึ่งเป็นโอกาสสำหรับการระดมทุนในยุค 4.0 โดยเฉพาะสำหรับ Startup ที่ยังไม่มียอดขายได้แน่นอน อย่างไรก็ตามการขาดความเข้าใจของนักลงทุนมักจะทำให้การระดมทุนเกินจริง และทำให้การออก ICO ประเภทนี้กลายเป็นแชร์ลูกโซ่ไป

จึงเป็นเรื่องสำคัญสำหรับนักลงทุนที่จะต้องเรียนรู้วิธีการกำหนดราคาตราสารประเภทนี้ และยังเป็นเรื่องจำเป็นมากสำหรับผู้ประกอบการในการทราบวิธีกำหนดมูลค่าที่เหมาะสม

การนำเสนอกรณีศึกษาการคำนวณต่างๆ จึงเป็นไปเพื่อสร้างความเข้าใจ และเป็นข้อมูลประกอบเพื่อนำผลไปใช้ปรับปรุงเพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์จากวิธีระดมทุนแบบใหม่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

เมื่อเร็วๆ นี้ บริษัท Fashion TV ซึ่งทำธุรกิจขายบริการทีวี โรงแรมภัตตาคารที่เกี่ยวข้องกับแฟชั่น บรรดานางแบบ นายแบบต่างๆ รายละเอียดยาวที่ <https://read.bi/2v1fT28> ประกาศการทำ ICO เพื่อใช้เงินในการขยายธุรกิจ บริษัทวางแผนที่จะออก F-Coin จำนวนทั้งหมด 1,500 ล้านเหรียญ โดยในล็อตแรกจะขาย 375 ล้านเหรียญในราคาเริ่มต้นเหรียญละ 0.18 ยูโรก่อน และจะปรับเป็น 0.25 ยูโรในล็อตถัดไป ซึ่งยังไม่มีการกำหนดว่าจะเป็นเท่าไร สิทธิประโยชน์ของคนถือเหรียญ F-Coin คือส่วนลดในการซื้อสินค้าในเครือ นอกจากนั้นผู้ถือเกินล้านยูโร อาจได้รับเชิญไปเป็นกรรมการตัดสินการประกวดนางแบบอีกด้วย

ลองมาดูยอดขายบริษัทในปีที่ผ่านมาที่มียอดขาย 40 ล้านยูโร ปีนี้ตั้งเป้ายอดขาย 140 ล้านยูโร และบริษัทคาดว่าจะมี 240 ล้านในปี 2019

คราวนี้เรามาลองดูการประเมินมูลค่ากันด้วยสูตรกำหนดราคา  $C M \times V = P \times Q$  ของเรากันครับ

เมื่อกำหนดให้ปริมาณเหรียญ (M) ในล็อตแรกเท่ากับ 270

ล้านเหรียญ

ให้อัตราการหมุนของเงิน (V) เท่ากับ 1 ซึ่งหมายความว่าใน 1 ปี เงิน F-Coin ถูกใช้ซื้อสินค้าบริการเพียงหนึ่งครั้ง ซึ่งในความจริงน่าจะหมุนมากกว่านี้

ให้  $P \times Q$  คือยอดขายของบริษัทซึ่งหากดูจากยอดขายล่าสุดที่ 40 ล้านยูโร เราจะนำข้อมูลทั้งหมดมาแทนในสูตรได้ราคาเหรียญ F-Coin เท่ากับ  $40/375$  หรือประมาณ 0.106 ยูโร หากเทียบกับราคา 0.18 ยูโร ก็เท่ากับว่าราคาเหรียญนี้สูงไป อย่างไรก็ตามนี่เป็นยอดขายปี 2017 ในปีนี้บริษัทตั้งยอดขายไว้ที่ 140 ล้าน ซึ่งในจำนวนนี้ผมคิดว่าหากบริษัทขาย F-Coin ได้หมด ก็จะได้เงิน  $0.18 \times 375$  ล้านเหรียญ เท่ากับ 67.5 ล้านยูโร ดังนั้นแม้จะเป็นยอดขาย แต่มาจากการขายเหรียญ ผมจะลองเอายอดนี้ไปลบจาก 140 ล้านดูก่อน ก็ประเมินว่ายอดขายจริงน่าจะ เป็น 72.5 ล้านยูโร ซึ่งเมื่อนำมาเข้าสู่สูตรเดียวกันก็จะได้ราคา F-Coin เป็น 0.193 ยูโร ต่อเหรียญ

### ต่ำกว่าราคาขาย แสดงว่าเราควรซื้อ F-Coin?

อย่าลืมว่าการประมาณค่าในสูตรนี้อยู่บนข้อสมมุติสำคัญ 2 ข้อ หนึ่ง อัตราการหมุนของเงินเป็น 1 ซึ่งเป็นไปได้ยาก หากอัตราการหมุนเงินจริงเป็น 2 มูลค่าของเงินจะลดลง 2 เท่าทันที

สอง ลูกค้าใช้ F-Coin ในการซื้อสินค้าบริการทั้งหมดจาก Fashion TV ซึ่งหากไม่เป็นเช่นนั้น แต่มีการใช้เงินสกุลอื่นซื้อด้วย ก็ต้องปรับสัดส่วนการขายให้ลดลงมาเหลือเฉพาะเท่าที่ใช้ F-Coin ซื้อจริงแน่นอน ไม่มีใครทราบค่าที่แน่นอนของข้อสมมุติทั้งสองข้อ ดังนั้นการสมมติดังกล่าวจึงเป็นการตั้งราคาเหรียญให้สูงเกินจริงอยู่แล้ว

ถ้าจะฟันธงว่าเราควรซื้อไหม ก็น่าจะให้มีส่วนต่างระหว่างราคา F-Coin จากสูตรและที่ขายจริง ห่างกันพอสมควร ซึ่งในมุมมองผม ผลต่างตอนนี้ที่ประมาณ 7% ยังไม่เพียงพอที่ผมควรซื้อเหรียญนี้

นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาความเสี่ยงอีกสองข้อ

ข้อแรก ยอดขายที่บริษัทประกาศขึ้นมา แม้ผมจะหักเงินจาก ICO แล้ว แต่ก็เพิ่มจากเดิมถึง 80% ซึ่งเราก็ต้องวิเคราะห์ว่ารายได้ของ Fashion TV จะเติบโตภายใน 1 ปีได้จริงหรือ

ข้อที่สอง ยังเหลือเหรียญอีก 1,125 ล้านเหรียญที่บริษัทยังไม่ขายออกมา หากบริษัทปล่อยเหรียญพวกนี้ออกมาเมื่อไร ราคา F-Coin จะตั้งทันที ส่วนจะเป็นเท่าไรก็สมารถใช้สูตรนี้ในการคำนวณได้

ดังนั้นนักลงทุนที่สนใจจะลงทุนใน F-Coin ต้องพิจารณา และเราสามารถนำหลักการนี้ไปลองพิจารณา Utility Token อื่นๆ ได้ครับ