

[FOTO HIASAN]



Produk penyelidikan universiti boleh dikomersialkan jika mempunyai strategi yang betul.

## Wujud pasukan khas pasarkan hasil kajian

**Kuala Lumpur:** Isu pengkomersialan produk penyelidikan yang dikatakan gah di atas kertas sahaja dan kekurangan dana untuk dipasarkan boleh diselesaikan sekiranya penyelidik mempunyai cadangan penyelidikan dan rancangan perniagaan yang kukuh bagi menjayakan proses mengkomersialkan sesuatu produk.

Pelbagai agensi kerajaan seperti Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC) dan Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME Corp Malaysia) menjadi antara badan yang boleh menyumbang dana dalam membantu mengkomersialkan produk penyelidikan yang dihasilkan universiti awam (UA).

Penyelidik dari Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), Prof Dr Wickneswari Ratnam adalah antara penyelidik yang berjaya mengkomersialkan produk beliau, iaitu Beras Primera bersama 14 lagi saintis dari UKM dengan kerjasama beberapa agensi, termasuk Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) dan Agensi Nuklear Malaysia.

Prof Wickneswari berkata, penyelidikan yang bermula pada 2002 itu berjaya menghasilkan sejenis beras merah sesuai untuk penghidap

kencing manis yang mana kacukan varieti padi dilakukan secara konvensional, iaitu antara padi kultivar MR219 dengan padi liar *Oryza rufipogon*.

"Satu daripada produk penyelidikan ini yang berjaya dikomersialkan ialah beras perang yang mempunyai indeks glisemik (GI) rendah dikenali dengan nama Primera Rice yang dikeluarkan oleh Nomatech Sdn Bhd dan boleh didapati di beberapa pasar raya utama di negara ini sejak Ogos 2017.

"Kami berjaya mendapat pendaftaran harta intelek (IP) untuk beras perang ini pada 2014 tetapi mula memasarkan kepada pengguna pada tahun lalu kerana banyak proses perlu dibuat serta ditambah baik dan semua itu mengambil masa," katanya.

### Dana bukan cabaran

Prof Wickneswari yang juga Pengarah Urusan Nomatech Sdn Bhd berkata, cabaran utama yang perlu dihadapi penyelidik dan pihak universiti dalam mengkomersialkan produk penyelidikan ialah menubuhkan pasukan yang boleh memberi komitmen bagi memastikan hasil kajian itu berjaya dipasarkan, sekaligus memberi manfaat kepada masyarakat.

"Komitmen dan integriti



Prof Wickneswari Ratnam

daripada semua ahli pasukan, termasuklah pemegang taruh dalam industri padi dan beras yang kita percayai itu adalah penting supaya dapat memastikan produk yang dihasilkan berjaya dikomersialkan di pasaran dalam atau luar negara.

"Aspek dana bukanlah menjadi cabaran besar sekiranya kumpulan penyelidik itu mempunyai cadangan penyelidikan yang kukuh dan berpotensi untuk dikomersialkan kerana Malaysia mempunyai ramai penyumbang dana, termasuklah dari MTDC dan kementerian lain yang berkaitan," katanya.

Sementara itu, penyelidik dari Universiti Malaysia Perlis (UniMAP), Prof Madya Ir Dr Mohd Faizal Jamlos yang berjaya mengkomersialkan penyelidikan dikenali sebagai *ORCA Wireless Solutions*, berkata cabaran utama yang dihadapi sepanjang memasarkan produk itu ialah mendapatkan kewangan, peralatan dan kepakaran.

Katanya, produk yang berfungsi untuk mencapai capaian Internet sebagai alternatif bagi menggantikan gentian optik itu dibangunkan daripada beberapa peringkat iaitu pembangunan prototaip, percubaan dan pengesahan, pembungkusan (casing) dan ejen pengkomersialan.