



Orientation สำหรับผู้ที่รับทุนสนับสนุน ประจำปีงบประมาณ 2568 และ Workshop “การจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจของ Candidate IDE”

แผนงาน Innovation Driven Enterprises (IDEs)
ณ ห้องประชุม Apex ชั้น 3 ไอบิสสไตล์ รัชดา กรุงเทพมหานคร



8 October 2024



09.00 AM – 17.30 PM

**กำหนดการ Orientation สำหรับโครงการภายใต้แผนงาน IDEs ที่รับทุนสนับสนุน
ประจำปีงบประมาณ 2568 และ Workshop “การจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจของ Candidate IDE”
วันที่ 8 ตุลาคม 2567 เวลา 09.00 – 18.00 น. ณ ห้องประชุม Apex ชั้น 3 โรงแรม ไอบิส สไตล์ รัชดา กรุงเทพฯ**

08.30 – 09.00 น. ลงทะเบียน

09.00 – 09.10 น. กล่าวเปิดงานและชี้แจงวัตถุประสงค์ของกิจกรรม โดย **คุณจันทิรา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์**
ประธานคณะกรรมการแผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มฐานนวัตกรรม (IDE) และอดีตรับดี
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

09.10 – 10.15 น. ชี้แจงความคาดหวัง (Expectation) ผลลัพธ์ (Deliverable outputs) แนวทางดำเนินงานด้านต่างๆ ของโครงการภายใต้
แผนงาน IDE และถาม-ตอบ โดย **ศ.ดร.ชาลีตา บรมพิชัยชาติกุล**
รักษาการรองผู้อำนวยการด้านกลยุทธ์วิจัย บพข. และอนุกรรมการและเลขานุการแผนงาน IDE

10.15 – 10.30 น. พักรับประทานอาหารว่าง

10.30 – 12.00 น. บรรยายให้ความรู้ “ความสำคัญของการจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจ (Strategic business plan)”
โดย **คุณสุกฤทัย สุธมภ์โสภณ** อนุกรรมการแผนงาน IDE และอดีตรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท IRPC จำกัด (มหาชน)

12.00 – 13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน

13.00 – 15.30 น. ชวนคิด ชวนคุย Strategic Business Planning for Growth โดย **ดร.ผลบุญ นันทมานพ**
อนุกรรมการแผนงาน IDE และผู้เชี่ยวชาญด้านการกลยุทธ์ และอดีตผู้บริหารธุรกิจภาคพื้นเอเชีย บริษัท คอลเกต
ปาล์มโฮลล์ จำกัด

15.30 – 16.30 น. ชวนคิด ชวนคุย Strategic Business Planning for Growth โดย **ดร.ผลบุญ นันทมานพ**
อนุกรรมการแผนงาน IDE และผู้เชี่ยวชาญด้านการกลยุทธ์ และอดีตผู้บริหารธุรกิจภาคพื้นเอเชีย บริษัท คอลเกต
ปาล์มโฮลล์ จำกัด

16.30 – 17.00 น. สรุปและปิดกิจกรรม

A portrait of a woman with dark, wavy hair, smiling. She is wearing a black blazer over a white lace top and a necklace. The portrait is set against a light green background and is framed by a thick orange circular border.

กล่าวเปิดงานและ ชี้แจงวัตถุประสงค์ ของกิจกรรม

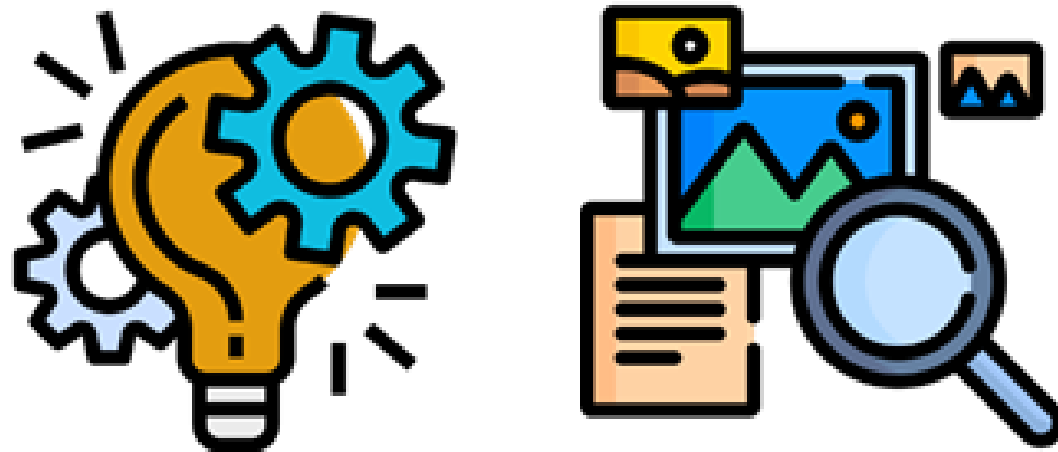
คุณจันทิรา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์

ประธานคณะกรรมการแผนงาน IDE

และอดีตรับผิดชอบส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE)

ME/LE



IDE



**(Products/Services, Process,
Market, Organization
Innovation)**

**Innovation Driven
Enterprises: IDE**

แผนงานกลุ่มพัฒนารัฐกิจฐานนวัตกรรมขนาดใหญ่ (IDEs)

แผน ววน. : ยุทธศาสตร์ที่ 1 (S1) การพัฒนาเศรษฐกิจไทยด้วยเศรษฐกิจสร้างคุณค่าและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ให้มีความสามารถในการแข่งขันและพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน พร้อมสู่อนาคต โดยใช้วิทยาศาสตร์ การวิจัยและนวัตกรรม ตัวชี้วัด 2566 - 2570

เป้าหมายแผนงาน



จำนวน IDE



รายได้



มูลค่า STARTUP

NIA นำส่ง

ผ่านกลไกการบริการของตัวกลาง (Intermediary) และองค์กรผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (iBDS) ร่วมมือกันช่วย IDE candidate เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะ (ความรู้ทักษะ ทักษะ/คุณลักษณะ) สู่ IDEs

KR1 ผู้ประกอบการ ขนาด L มีรายได้ไม่น้อยกว่า 1,000 ลบ. จำนวน 25 ราย (ปี 66-70)

KR2 ผู้ประกอบการ ขนาด M มีรายได้รวม 75,000 ลบ. (ปี 66-70)

KR3 STARTUP รายได้รวม 85,000 ล้านบาท (NIA นำส่ง)



วัตถุประสงค์ของกิจกรรม



1

เพื่อให้ผู้ได้รับทุนสนับสนุนภายใต้แผนงาน IDEs ใน
ปีงบประมาณ 2568 รับทราบ
ทำความเข้าใจแนวคิดและหลัก
การดำเนินงานภายใต้แผนงาน
IDEs ร่วมกันกับ บพข.



2

เพื่อให้ผู้ได้รับทุนสนับสนุน
รับทราบความคาดหวัง
(Expectation) เป้าหมาย
ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ (OKRs)
และผลลัพธ์ (Deliverable
outputs) และสามารถดำเนิน
โครงการให้บรรลุเป้าหมายได้



3

เพื่อให้ Intermediary
ได้เรียนรู้และเข้าใจเกี่ยวกับหลัก
การและกระบวนการ
ของการจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
(Strategic business plan)
ให้กับ IDE Candidate

<https://ide.pmuc.or.th>



หน้าแรก รู้จักเรา ข่าวสารและคลังความรู้ เครือข่ายร่วมพัฒนา สมัครเข้าร่วมโครงการ ติดต่อเรา  EN  TH



About

Innovation Driven Enterprises (IDEs)

แผนงานพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจฐานนวัตกรรม

READ MORE

ผู้ทรงคุณวุฒิโครงการ Volunteer Consultants (VC) for SMEs



นายอิสระ ว่องกุศลกิจ
ความเชี่ยวชาญ : การบริหารธุรกิจ



นายสาธิต หันตวิภาสวงศ์
ความเชี่ยวชาญ : ทรัพยากรบุคคล, สิทธิประโยชน์ภาษี
อากร,การค้าระหว่างประเทศ และโลจิสติกส์



นายบวร วงศ์สินอุดม
ความเชี่ยวชาญ : กลยุทธ์และการจัดการธุรกิจ, การจัดการ
องค์กร, ทรัพยากรบุคคล, การตลาดและการขาย และพลังงาน



**ชี้แจงความคาดหวัง (Expectation)
ผลลัพธ์ (Deliverable outputs)
แนวทางดำเนินงานด้านต่างๆ**

รศ.ดร.ชาลิดา บรมพิชัยชาติกุล

รักษาการรองผู้อำนวยการด้านกลยุทธ์วิจัย บพข.

อนุกรรมการและเลขานุการ IDEs

กรอบแนวทางเชิงกลยุทธ์ของแผนงาน Innovation Driven Enterprises (IDEs)



ขอบเขตแผนงาน

ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม
(Innovation Driven Enterprises: IDEs)
เติบโตยั่งยืนด้วยสมรรถนะหรือผลผลิตฐานนวัตกรรม

1. เน้นส่งเสริมธุรกิจที่มีรายได้รวมมากกว่า 100 -1000 ล้านบาทต่อปีขึ้นไป

2. ธุรกิจในอนาคตหรือเป้าหมายของประเทศ หรือธุรกิจสร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก



กลยุทธ์/วิธีการ (Operation strategies)

1. สนับสนุนการต่อยอดธุรกิจที่พัฒนาได้ระดับหนึ่งแล้ว ในการเพิ่มสมรรถนะด้านนวัตกรรมและจัดการอุปสรรค เพื่อให้สามารถเติบโต มีศักยภาพเป็นธุรกิจ 1000 ล้านบาท ที่ยั่งยืนได้
2. ใช้กลไกการบริการขององค์กรผู้เชี่ยวชาญร่วมมือกัน ช่วยองค์กรธุรกิจหรือผู้ประกอบการ (IDE candidates) เสริมสร้างสมรรถนะ (ความรู้ทักษะ ทักษะ/คุณลักษณะ) สู่ IDE
 - ❑ องค์กรตัวกลาง Intermediary ผู้บริหารจัดการองค์กร บริหารนวัตกรรม ประสานเครือข่าย วิเคราะห์จัดทำแผนธุรกิจ จัดหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เหมาะสมต่อการปลูกฝังขับเคลื่อนนวัตกรรม และ/หรือ
 - ❑ องค์กรหรือบุคคลผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน IBDS (Innovation Business Development Service) ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน
 - ❑ เสริมสร้างสนับสนุนการเชื่อมโยงร่วมมือระหว่าง Intermediaries, ระหว่าง IBDS และ ระหว่าง IDEs และองค์กรที่เกี่ยวข้อง
3. ให้ทุนเพื่อการบริหารผ่าน Intermediary และ/หรือ IBDS ที่คัดเลือกจากการรับสมัคร กำหนดขอบเขตงาน เป้าหมายผลผลิต ผลลัพธ์ และคุณสมบัติที่เหมาะสม
4. มาตรการตรวจสอบควบคุมคุณภาพ เพื่อการพัฒนาต่อเนื่อง โดยการติดตามรายงานผล และสอบถามผู้ให้และผู้ได้รับบริการ 360 องศา
5. สรรหา คัดกรอง Intermediaries และ IBDS ที่มีคุณภาพ และในการ รับรองชั้นต่างๆ เป็นระยะเวลา เพื่อจูงใจให้องค์กรให้บริการพัฒนาตนเอง อย่างต่อเนื่อง



เป้าหมาย ผลผลิต (OKR)

1. ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมที่ร่วมโครงการมีสมรรถนะสร้างและใช้ประโยชน์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่องยั่งยืน
2. กระบวนการพัฒนาผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมเพื่อขยายผล
3. โมเดลธุรกิจบริการเพื่อพัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรม (iBDS) ที่มีคุณภาพ มาตรฐานสากล สามารถช่วยธุรกิจฐานนวัตกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4. โมเดลธุรกิจผู้ให้บริการตัวกลาง Intermediary ที่มีคุณภาพ
5. จำนวนผู้ประกอบการฐานนวัตกรรมที่มีสมรรถนะสูงเพิ่มขึ้น



ผลลัพธ์ (OUTCOME)

1. ผู้ประกอบการมีสมรรถนะและโอกาสแข่งขันดีขึ้น
2. ประเทศมีจำนวนผู้ประกอบการที่มีศักยภาพส่งออกมากขึ้น ซึ่งทำให้รายได้จากการส่งออกของประเทศสูงขึ้น
3. การขยายผลและพัฒนาต่อเนื่องจะเสริมโอกาสทำให้ฐานเศรษฐกิจของประเทศมั่นคง ยั่งยืนขึ้น

แนวทางการสนับสนุนงบประมาณของแผนงาน IDEs

บพข.



Intermediary: “ตัวกลาง” ที่ช่วยสนับสนุนและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ออกแบบโครงการกับเอกชนกลุ่มเป้าหมายและเชื่อมโยงเอกชนกลุ่มเป้าหมาย กับ iBDS

- เป็นนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทยไม่น้อยกว่า 3 ปี ทั้งรัฐหรือเอกชน หรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร
- มีทีมหรือเครือข่ายสนับสนุนที่เข้าใจทั้งด้านธุรกิจและและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างน้อย 3 ปี
- มีเครือข่ายกับอุตสาหกรรมที่ต้องการพัฒนา และสามารถเชื่อมโยงหน่วยงาน Innovation Business Development Service (iBDS) ภาครัฐ เอกชน หรือ อื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศ

กิจกรรมสนับสนุน
เครือข่ายเพื่อ
บริหารจัดการและ
พัฒนาเครือข่าย



**Innovation Business
Development Service (iBDS):**

บริการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม
เชี่ยวชาญในการพัฒนานวัตกรรม
ใช้ความรู้และประสบการณ์ขั้นสูง

กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมให้กับ IDE ได้แก่ แผนกลยุทธ์ธุรกิจ, Product Innovation, Process Innovation, Market Innovation และ Organization Innovation



Innovation Driven Enterprise (IDE): ผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรมเพื่อสร้างให้เกิดการเติบโตอย่างก้าวกระโดด เน้น Global market แข่งขันด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม หรือโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่ต้องใช้เวลาวิจัยและพัฒนาอย่างยาวนาน และต่อเนื่อง ยากต่อการลอกเลียนแบบ

- บริษัทเอกชนไม่จำกัดเซกเตอร์ และมีรายได้ตั้งแต่ 100 - 1,000 ลบ.
- จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและมีฐานที่ตั้งในประเทศไทย มีเจ้าของเป็นคนไทย หรือมีคนไทยเป็นหุ้นส่วนไม่น้อยกว่า ร้อยละ 80

กิจกรรมที่ Intermediary สามารถดำเนินการได้ภายใต้โครงการ

งบประมาณส่วน 30%

งบประมาณส่วน 70%

1. กิจกรรมสนับสนุนเครือข่ายเพื่อบริหารจัดการและพัฒนาเครือข่าย

- 1.1 สำรวจปัญหาความต้องการและโจทย์นวัตกรรมของสมาชิก + วินิจฉัยประเมินศักยภาพ และทุนของสมาชิกแต่ละราย (Diagnostic)
- 1.2 วิเคราะห์โอกาสและออกแบบแผนพัฒนานวัตกรรมของเครือข่าย
- 1.3 สนับสนุนให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยี (Technology transfer)
- 1.4 เชื่อมโยงเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ เพื่อให้เกิด Innovation Stakeholder Ecosystem ที่สมบูรณ์
- 1.5 กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมให้กับเอกชนกลุ่มเป้าหมาย* สามารถรวมถึง การพาสมาชิกไปศึกษาเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากต่างประเทศ (SME ต้องมี contribution)

2. แผนกลยุทธ์ (STRATEGIC BUSINESS PLAN) ของ SMEs แต่ละรายที่เข้าร่วมโครงการ ภายในระยะเวลา 6 เดือน หลังจากเริ่มโครงการ (Guideline ในสไลด์ถัดไป)

3. แผนปฏิบัติการ (Strategy Implementation and Monitoring Plan) ของหน่วยงานตัวกลาง ภายในระยะเวลา 6 เดือน หลังจากเริ่มโครงการ

4. กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมให้กับ IDE ดังนี้

พัฒนานวัตกรรมด้านที่เหมาะสมให้เอกชนกลุ่มที่เข้าโครงการ ได้แก่

• Product Innovation

- ออกแบบสินค้าหรือบริการชนิดใหม่ในตลาดทั้งในประเทศหรือระดับโลก
- พัฒนาสินค้าเดิมให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดสากล
- พัฒนากลยุทธ์และการบริหารจัดการทรัพยากรทางปัญญา

• Process Innovation

- ยกระดับกระบวนการผลิตเป็น Industry 4.0 หรือ BCG
- พัฒนาหรือประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่จำเป็นในการยกระดับกระบวนการผลิต การบริหารระบบโลจิสติกส์ C)ระบบข้อมูล

• Market Innovation

- จัดซื้อจัดหาข้อมูล วิเคราะห์ตลาดต่างประเทศ เตรียมความพร้อมและเชื่อมโยงเข้าสู่ Supply chain ในระดับโลก
- พัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดผลิตภัณฑ์/บริการนวัตกรรม
- การศึกษาวิเคราะห์เชิงลึกและกว้าง โดยเฉพาะแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดและช่องว่างในตลาด การเห็นโอกาสใหม่ในตลาด การสร้างตลาดใหม่ ลูกค้าใหม่ ช่องทางการตลาดใหม่ วิธีการเข้าสู่ตลาดใหม่ การสร้างความแตกต่าง การสร้างกลไกการตลาด การพัฒนาตลาด การทำการตลาด โดยมีวิธีการ กระบวนการที่ใช้นวัตกรรม

• Organization Innovation

- พัฒนารูปแบบธุรกิจนวัตกรรม วินิจฉัยธุรกิจนวัตกรรม กำหนดกลยุทธ์ในการเติบโต และจัดลำดับความสำคัญของจุดที่ต้องการพัฒนาปรับปรุง
- วิเคราะห์และพัฒนาทีมนวัตกรรมของธุรกิจ จัดจ้างพนักงานในตำแหน่งที่จำเป็นต่อการพัฒนานวัตกรรมในระยะเวลาทุน
- พัฒนาทักษะด้านที่จำเป็นของทีมนวัตกรรม และ upskill/reskill พนักงานด้านเทคโนโลยีเชิงลึก
- ปรับกระบวนการบริหารจัดการองค์กรให้เป็นดิจิทัล (digital transformation) ให้มีประสิทธิภาพ ยืดหยุ่น ปรับตัวได้เร็ว ทันหรือสร้างการเปลี่ยนแปลง โครงสร้างองค์กร วัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาบุคลากร ที่เหมาะสมเอื้อกับการพัฒนานวัตกรรม

ตัวอย่างรายการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ ภายใต้แผนงาน IDEs

ลำดับ	รายการค่าใช้จ่าย	การสนับสนุน
1	ค่าจ้างที่ปรึกษาและ Business coaching เช่น -การวางกลยุทธ์บริหารจัดการองค์กรนวัตกรรม / การวางกลยุทธ์ด้านการตลาด / การวิเคราะห์ตลาด / การวิเคราะห์กระบวนการธุรกิจ / การบริหารจัดการตลอดห่วงโซ่อุปทาน / การวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ / การใช้ดิจิทัลเทคโนโลยีในองค์กร / การพัฒนาองค์กรไปสู่ Industry 4.0/ การพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน เป็นต้น	สนับสนุน
2	-ค่าจ้างที่ปรึกษาในการพัฒนาระบบสารสนเทศและระบบบริหารจัดการ	สนับสนุน
	-ค่าให้คำปรึกษาในการวิเคราะห์กระบวนการทำงานภายในองค์กร เพื่อให้ได้ Business Blueprint ที่เจาะจงกับธุรกิจของบริษัท	สนับสนุน
	-ค่าให้คำปรึกษาในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า และพฤติกรรมของลูกค้า และออกแบบการเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นต่อการนำไปวิเคราะห์	สนับสนุน
	-ค่าให้คำปรึกษาในการวิเคราะห์และออกแบบการเชื่อมโยงข้อมูลเข้ากับระบบอื่นๆ ใน supply chain เช่น เชื่อมระบบ ERP กับลูกค้า หรือ Suppliers	สนับสนุน
	-ค่าให้คำปรึกษาและการพัฒนา algorithm ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เช่น AI, Data Analytics ในการวิเคราะห์ข้อมูล	สนับสนุน
	-ค่าให้คำปรึกษาถ่ายทอดเทคโนโลยีให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ ดูแล และปรับแต่งระบบได้ด้วยตนเอง	สนับสนุน
3	ค่าตอบแทน SI (กรณีที่ SI รายนั้น ไม่ได้อยู่ใน IBDS ของโครงการ) โดยเป็น SI ที่ ผู้เชี่ยวชาญ IBDS ประกบเป็นที่ปรึกษาด้วย	สนับสนุน
4	การจัดทำต้นแบบ เช่น - ค่าใช้จ่ายผู้เชี่ยวชาญเพื่อออกแบบต้นแบบ การทำ Mockup แก้ปัญหาเชิงเทคนิค และการทดสอบ รวมถึง ค่าใช้จ่ายในการทดสอบตลาด และวิเคราะห์ตลาด	สนับสนุน

ตัวอย่างรายการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ ภายใต้แผนงาน IDEs

ลำดับ	รายการค่าใช้จ่าย	การสนับสนุนจากแผนงาน
4	-ค่าปรับแต่งระบบให้สอดคล้องกับความต้องการและกระบวนการทางธุรกิจ ซึ่งมีความแตกต่างกันในแต่ละบริษัท	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง)
	-ค่าออกแบบและจัดเตรียม master data ค่าติดตั้งระบบ และค่าประยุกต์ใช้งานโมดูลต่างๆ ในแต่ละแผนก รวมถึงการตั้งค่าให้เหมาะสมกับเงื่อนไขความต้องการบริษัท	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง) ค่าติดตั้งระบบ และค่าประยุกต์ใช้โมดูลต่างๆ
5	ค่าผู้ตรวจประเมินจากภายนอกและการรับรองมาตรฐาน	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง)
6	ค่า Software License	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง)
7	ค่าดูแลระบบหลังการส่งมอบ (Maintenance)	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง)
8	ค่า Subscription platform ค่าเช่าใช้ cloud หรือ Data center ของ IDE	ไม่สนับสนุน (ผู้ประกอบการ ควรลงทุนเอง)
9	ค่าเช่าบูธ ค่า PR การจัดโปรโมชั่นการตลาด	ไม่สนับสนุน หรือ ไม่สนับสนุนทั้งหมด (ผู้ประกอบการออก 50%)
10	ค่าออกบูธในงานแสดงสินค้าต่างประเทศเพื่อไปเชื่อมโยงด้านการตลาด	ไม่สนับสนุน หรือ ไม่สนับสนุนทั้งหมด (ผู้ประกอบการออก 50%)
11	ค่าทำต้นแบบวิจัย/ผลิตภัณฑ์/ทดสอบกระบวนการ upscale ที่เป็นครุภัณฑ์ วัตถุดิบ สารเคมี / ค่าจัดจ้างประกอบต้นแบบ	ไม่สนับสนุน
12	ค่าเดินทางต่างประเทศเพื่อไปเชื่อมโยงด้านการตลาด	เขียนกรอบไว้ได้ แต่ต้องขออนุมัติรายครั้ง
13	งานประกวดรางวัล Innovation ในต่างประเทศ	เขียนกรอบไว้ได้ แต่ต้องขออนุมัติรายครั้ง
14	ค่าจัดทำ Business matching ในและต่างประเทศ	เขียนกรอบไว้ได้ แต่ต้องขออนุมัติรายครั้ง

ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ

Lead KPI (Direct) สมาชิกในเครือข่ายพัฒนาเป็น IDE มีการพัฒนา Innovation Capability โดยประเมินจากการยกระดับ 3 capability หลัก ดังนี้

- **Market capability**
- **Technology and Innovation capability**
- **Product and Service delivery capability**

Lag KPI (Indirect)

- มีการเติบโต โดยวัดจากยอดขาย อย่างน้อย 20% ภายใน 3 ปีที่เริ่มโครงการ (นับจากปีที่ 1 เทียบกับปีที่ 3)
- IDE ได้รับ Revenue จาก Innovation product/service $\geq 10\%$ ของ Total revenue (หรือถ้าเป็นการลดต้นทุน ต้องลดรายจ่ายลง $\geq 10\%$ ของต้นทุนเมื่อเทียบสัดส่วนแล้ว)
- IDE มี RDI Investment มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25% ของ Total revenue (เฉลี่ยย้อนหลัง 3 ปี)
- IDE มีการลงทุนด้าน RDI และสร้างรายได้/สร้างมูลค่าจาก Innovation ต่อเนื่องทุกปี
- Intermediary มี Business model และสามารถออกแบบแนวทางการวัดระดับนวัตกรรมที่เหมาะสม
- IBDS มี Business model ที่ยั่งยืน และสามารถยกระดับประสิทธิภาพของการบริการได้

ตารางส่งมอบ

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม หน้า 23 - 25

ระยะเวลาดำเนินงาน	ส่งมอบ	งวดเงิน
3 เดือน	- นำเสนอรายงานความก้าวหน้าในภาพรวม - นำเสนอ (ร่าง) แผนกลยุทธ์ธุรกิจของแต่ละบริษัท	งวดที่ 1
6 เดือน	- ส่งรายงานความก้าวหน้าระยะ 6 เดือน และรายงานแผนกลยุทธ์ธุรกิจฉบับสมบูรณ์ของแต่ละบริษัท - นำเสนอรายงานความก้าวหน้าในภาพรวม และแผนกลยุทธ์ธุรกิจฉบับสมบูรณ์ *กรณีไม่สามารถส่งส่งมอบได้ บพข. จะพิจารณายุติโครงการ	งวดที่ 2
9 เดือน	- แผนปฏิบัติการของ Intermediary - นำเสนอผลการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ของแต่ละบริษัท - ส่งหลักฐานการร่วมลงทุน In-cash / In-kind	งวดที่ 3
12 เดือน	- ส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (รายงานปิดโครงการ) และรายงานแผนกลยุทธ์ธุรกิจฉบับสมบูรณ์ของแต่ละบริษัท (กรณีมีการแก้ไข) - นำเสนอผลการดำเนินงานตลอดโครงการ - นำเสนอสรุปผลการพัฒนาศักยภาพของ Intermediary และบริษัท	งวดที่ 4

- บทบาทหน้าที่ (Roles)
- คุณสมบัติ (Desired Qualifications)
- ผลความสำเร็จ (OKR)
- ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)



Intermediary

①

บทบาทหน้าที่ (Roles)

②

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

③

ผลความสำเร็จ (OKR)

④

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

①

บทบาทหน้าที่ (Roles)

- ① ให้บริการนำ (Lead), ให้แนวทาง (Guide), โค้ช (Coach)
- ② ให้บริการร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ให้กับ IDE *
- ③ ประสานงาน (Facilitate/ Coordinate/Match) เชื่อมโยง IBDS และ/หรือองค์กรเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญที่ส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินการขององค์กร IDE เพื่อสร้าง/เพิ่มคุณค่าตามเป้าหมายการเติบโตด้วยนวัตกรรมอย่างยั่งยืน
- ④ ดูแลเอาใจใส่, ส่งเสริม, สนับสนุน (Foster/Support) ช่วยแก้ปัญหาเชิงการพัฒนาให้องค์กร IDE candidate
- ⑤ ติดตาม (Monitor) เพื่อให้เกิดผลผลิตและผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ขององค์กร IDEs candidate และวัตถุประสงค์แผนงานพัฒนา IDEs

* จัดทำแผนยุทธศาสตร์ หมายถึง การทบทวนทำความเข้าใจบริบทภายนอกและภายในองค์กร, สภาวะตลาด การแข่งขัน, โอกาส, ความท้าทาย, สมรรถนะหลักขององค์กร, กระบวนการระบบการดำเนินการและปฏิบัติการ ห่วงโซ่การสร้างคุณค่า แหล่งรายได้ลูกค้า ทรัพยากร ระบุวิสัยทัศน์ เป้าหมาย ปัจจัยความสำเร็จ กลยุทธ์ และการดำเนินการตามกลยุทธ์

2

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

1

เข้าใจในอุตสาหกรรม และ/หรือชุมชนที่
รับผิดชอบเชิงลึก ชัดเจน ตลอดกระบวนการ
(the whole process) และห่วงโซ่อุปทานของ
อุตสาหกรรม (supply chain) และ/หรือการ
ดำเนินงานของชุมชน

2

เข้าใจห่วงโซ่คุณค่า (Value chain)
ขององค์กร ในบริบทอุตสาหกรรม
นั้นๆ สามารถระบุความพร้อม
ไม่พร้อมขององค์กรในห่วงโซ่คุณค่า
ขององค์กรได้

3

เข้าใจและสามารถบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์
สามารถถ่ายทอด แนะนำให้องค์กรที่จะช่วย
พัฒนา (IDE candidate)
ในความรับผิดชอบได้

4

มีความรู้และสมรรถนะ ในด้านนวัตกรรม
ระบบการบริหารนวัตกรรม การพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ และ/หรือ พัฒนาผลิตภัณฑ์
ใหม่ การนำนวัตกรรมไปสู่เชิงพาณิชย์
การเป็นเจ้าของธุรกิจ

5

เข้าใจในเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง
(Relevant technology)

6

เข้าใจการทำงานของ IBDS รู้จัก IBDS
หรือผู้เชี่ยวชาญที่เหมาะสมกับความต้องการและ
ความจำเป็นของ IDE candidate และสามารถ
เชื่อมโยงเพื่อถ่ายทอด สร้างสมรรถนะ หรือใช้
ประโยชน์ในด้านที่ IBDS เชี่ยวชาญได้

7

มีเครือข่ายพันธมิตรในอุตสาหกรรมหรือ
วงการอื่นที่เหมาะสม เกี่ยวข้องกับ
การพัฒนา IDE candidate

8

มีทรัพยากรบุคคล ข้อมูล
และทรัพยากรอื่นๆ ที่เหมาะสม
และเพียงพอ

9

มีความสามารถ (Capability) ประสบการณ์
(Experiences) ในการนำ (Lead) แนะนำ (suggest,
guide), โค้ช (Coach) ผู้นำ หรือ บริหารองค์กร และ
หรือผู้ปฏิบัติงาน ที่เกี่ยวข้อง

3

ผลความสำเร็จ (OKR)

1

IDE candidate (ME/LE) ที่รับผิดชอบกลายเป็น IDEs ที่มี ความพร้อม และมีศักยภาพ ในการเป็น IDE ที่สมบูรณ์ *

- * 1.1 เรียนรู้ และเติบโตจากนวัตกรรม ในเชิงรายได้และ/หรือ ทรัพยากร
- 1.2 สามารถทำให้ IDE มีศักยภาพ สร้างรายได้ (ยอดขาย) ไม่น้อยกว่าปีละ 1000 ล้านบาทและ มีกำไรไม่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม (องค์กรธุรกิจประเภทเดียวกัน บริบทใกล้เคียงกัน)
- 1.3 มีเครื่องมือที่ช่วยขับเคลื่อนนวัตกรรม (enabler/growth engine) ที่ยั่งยืน เช่น แหล่งรายได้ที่ต่อเนื่อง, เทคโนโลยี (Technology), หน่วยงานหรือบุคคล ผู้เชี่ยวชาญวิจัยและพัฒนา, กระบวนการที่มีประสิทธิภาพ, ทักษะพิเศษที่เป็นสมรรถนะที่ได้เปรียบ, พันธมิตร เป็นต้น

2

ความร่วมมือและร่วมพัฒนากับองค์กรหรือบุคคลใน เครือข่ายการพัฒนานวัตกรรม เช่น Intermediary อื่นๆ, IBDS, หน่วยงานรัฐ, ผู้เชี่ยวชาญทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น

3

สมรรถนะการทำบทบาทหน้าที่ Intermediary สมบูรณ์ขึ้น

4

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

① แผนการบริหารจัดการและแผนดำเนินการขององค์กรตัวกลาง ในการบริหารจัดการขับเคลื่อนองค์กร IDE ในโครงการ

② 3 เดือน หลังจากวันเริ่มงาน

- รายงานความก้าวหน้าในรูปแบบการนำเสนอระบุงานที่ได้ดำเนินการแล้วในภาพรวม
- รายงานผลความสำเร็จตามตารางเวลาประเด็นปัญหา การแก้ไข
- รายงาน (ร่าง) แผนกลยุทธ์ธุรกิจขององค์กร IDE แต่ละราย ทุกองค์กร
- ประเมินทบทวนระบุเป้าหมายของบริษัท เกี่ยวกับการเสริมสร้างนวัตกรรมและการเติบโตของรายได้จากฐานนวัตกรรมและปัจจัยความสำเร็จ
- ระบุประเภทของ IBDS ที่องค์กร IDE แต่ละรายควรใช้บริการและเหตุผลระบุองค์กร IBDS ที่เหมาะสม (ให้เหตุผล) และบทบาทหน้าที่ของ IBDS ขอบเขตงานผลงาน (OKR)

4

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

3 6 เดือน

- รายงานความก้าวหน้าตามแผนงานที่เสนอ รายงานค่าใช้จ่ายเหตุผลความคุ้มค่า
- รายงานแผนกลยุทธ์ธุรกิจฉบับสมบูรณ์ของแต่ละองค์กร IDE ความก้าวหน้าการดำเนินงานของ IDE แต่ละราย
- ผลจากการได้รับการส่งเสริมสนับสนุนที่ได้ทุน IDE การลงทุน In-cash/In-kind ของ IDE candidate แต่ละราย การทำงานร่วมกับ IBDS การบริหารจัดการนวัตกรรม (Innovation Management) การเสริมสร้างสมรรถนะ Competency ในการสร้างและ/หรือใช้ประโยชน์ นวัตกรรมการดำเนินการของ IBDS ทำงานร่วมกับ IDE candidate
- ความสำเร็จและสิ่งที่ต้องพัฒนาเปรียบเทียบกับประมาณการเป้าประสงค์ภายใน 1 ปีและแผนการดำเนินการต่อไป (แก้ไข? เพิ่มเติม ? เพื่อให้บรรลุผล)

4 9 เดือน นำเสนอแผนกลยุทธ์/แผนปฏิบัติการของ Intermediary เพื่อพัฒนาสมรรถนะการทำบทบาทหน้าที่ Intermediary ที่สมบูรณ์ขึ้น

4

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

5 12 เดือน

- รายงานฉบับสมบูรณ์ ที่มีรายงานการเงิน
- ระบุความก้าวหน้าของ IDE candidate แต่ละรายที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในด้านการเสริมสร้างสมรรถนะ Competency ในการสร้างและ/หรือใช้ประโยชน์นวัตกรรมสร้างการเติบโต ระบุนวัตกรรมที่จะเป็นฐานการเติบโต
- รายงานรายได้และกำไรจากการดำเนินงานของบริษัท
- ผลการดำเนินการของ IBDS ร่วมกับ IDE candidate
- ข้อเสนอแนะ (Professional suggestions), Best Practice และ Lesson Learned

IBDS

①

บทบาทหน้าที่ (Roles)

②

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

③

ผลความสำเร็จ (OKR)

④

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

①

บทบาทหน้าที่ (Roles)

- 1 ให้บริการ (provide services) สิ่งที่มีความเชี่ยวชาญ เช่น ให้บริการตรวจสอบคุณภาพ ให้บริการออกแบบบรรจุภัณฑ์**
- 2 ให้บริการ นำ, ให้แนวทาง, โค้ช, ส่งเสริม, สนับสนุน IDE candidate โดยตรงหรือร่วมกับ Intermediary เพื่อพัฒนาองค์กรธุรกิจฐานนวัตกรรม**
- 3 สนับสนุนความรู้เชิงลึก เทคโนโลยี หรือเครื่องมือที่สามารถช่วยเพิ่มศักยภาพ ด้านนวัตกรรมและสร้างให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขององค์กร**

2

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

1

มีความรู้ความเชี่ยวชาญ
ด้านใดด้านหนึ่งหรือหลายด้าน
ในเรื่องที่เกี่ยวกับการเสริมสร้าง
ผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม

2

มีวิธีการและกระบวนการทำงานที่
เป็นมาตรฐานสากล มีเกณฑ์
คุณภาพที่เป็นที่ยอมรับใน
อุตสาหกรรม หรือวงการนั้นๆ
และสามารถตรวจสอบได้

3

ได้รับการรับรองคุณภาพ ความรู้
หรือความเชี่ยวชาญที่มีมาตรฐาน
เป็นที่ยอมรับของอุตสาหกรรม
หรือมีประสบการณ์งานที่ให้บริการ
ระดับองค์กรหรือบุคคลไม่น้อยกว่า
5 ราย และสามารถอ้างอิงได้

4

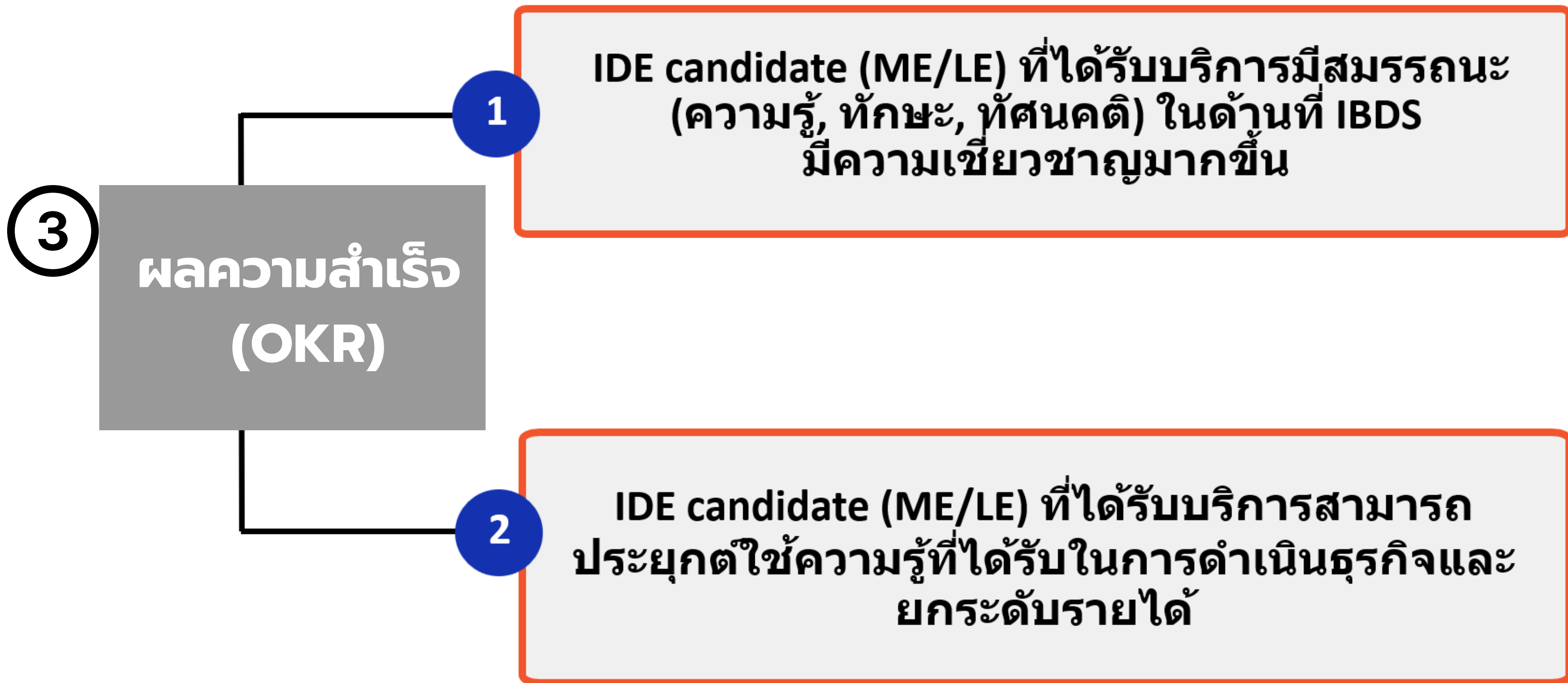
มีทรัพยากร บุคลากร ข้อมูล
เครื่องมือ และ/หรือ ทรัพยากรอื่นๆ
ในการให้บริการ

5

มีความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตร
ที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน

6

ค่าบริการเหมาะสมคุ้มค่า



4

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

1 การบริการและรายงานผลตามเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานขององค์กร

2 การบริการหลังการขาย (ถ้ามี) ปกติตามมาตรฐาน

3 ในกรณีที่ได้รับการติดต่อเพื่อขอบริการเพิ่มเติมผลผลิตส่งมอบ อาจรวมถึง (ขึ้นอยู่กับ) ข้อตกลงและค่าบริการ

3.1 การอธิบายเกี่ยวกับผลของบริการที่ต่างไปจากที่คาดหวัง หรือมาตรฐานที่ควรเป็น สาเหตุหรือปัจจัย ที่มีผลต่อผลและแนวทางปรับแก้ไข

3.2 การแนะนำหรือโค้ชวิธีการ และกระบวนการพัฒนาสมรรถนะขององค์กร บุคลากร ในส่วนนั้นๆ เช่น การปรับเปลี่ยนวัตถุดิบ หรือปรับเปลี่ยนวิธีการผลิต

3.3 การโค้ชการฝึกทักษะ เช่น วิธีการตรวจสอบควบคุมคุณภาพ, การใช้เครื่องมืออุปกรณ์, การสื่อสาร เป็นต้น

IDE candidate

①

บทบาทหน้าที่ (Roles)

②

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

③

ผลความสำเร็จ (OKR)

④

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

1

บทบาทหน้าที่ (Roles)

- 1 ทำความเข้าใจวัตถุประสงค์และเงื่อนไขของโครงการ
- 2 สัมผัสและลงนามในเอกสารข้อตกลงเข้าร่วมโครงการ ซึ่งหมายถึงการร่วมมือกันมุ่งผลสัมฤทธิ์ร่วมกันของผู้เกี่ยวข้อง
- 3 ทบทวนและจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจกำหนดเป้าประสงค์ที่ชัดเจนเหมาะสมกับบริบทและสมรรถนะขององค์กรและกลยุทธ์ที่จะเสริมสร้างการเติบโตของธุรกิจ **โดยผู้นำและผู้บริหารมีส่วนร่วมในการจัดทำแผนธุรกิจ เห็นชอบ และใช้แผนกลยุทธ์นั้น เป็นแนวทางในการบริหารธุรกิจจริง**
- 4 จัดทรัพยากรและบุคลากรที่มีคุณภาพร่วมเป็นคณะทำงานขับเคลื่อนสร้างการเติบโตให้ธุรกิจ (Growth building through innovation) โดยมีผู้นำองค์กรเป็นผู้นำ

1

บทบาทหน้าที่ (Roles)

- 5 รวบรวมมือศึกษาและระบุ **“นวัตกรรม”** ที่จะเป็นฐานในการเติบโต และระบุ**ปัจจัยความสำเร็จ**ที่จะนำไปสู่เป้าหมาย และระบุ**โอกาสหรืออุปสรรค**ที่โครงการนี้อาจช่วยได้
- 6 รวบรวมให้**ข้อมูล**ที่จำเป็น **สื่อสาร** **ร่วมประชุม**กับองค์กรหรือสถาบันตัวกลาง (Intermediary) และ IBDS ที่ร่วมกันในโครงการนี้ เพื่อดำเนินงานให้ก้าวหน้าตามแผน
- 7 สื่อสารแบ่งปันข้อมูลประเด็นความเสี่ยง หรือปัญหากับกลุ่มผู้ร่วมงาน และ/หรือ ในบางกรณีอาจสื่อสารโดยตรงกับผู้อำนวยการ บพข.
- 8 สื่อสารร่วมมือในการประเมินผลเพื่อพัฒนาต่อเนื่อง

2

คุณสมบัติ (Desired Qualifications)

1

ผู้นำมีความตั้งใจที่จะเติบโตทางธุรกิจ และความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ นวัตกรรม IDE Owner/Manager มี Vision และ Capability

2

ผู้นำเชื่อมั่นใจในนวัตกรรมและ การต่อยอดธุรกิจด้วยนวัตกรรม

3

องค์กรมีรายได้ของธุรกิจที่เป็นเป้าหมาย การพัฒนา 100-1,000 ล้านบาท และมีสถานะทางการเงินปกติ ไม่อยู่ในภาวะที่ปัญหาทางการเงินต่อเนื่อง

4

จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและมีฐานที่ตั้งในประเทศไทย มีเจ้าของเป็นคนไทย หรือมีคนไทยเป็นหุ้นส่วนไม่น้อยกว่า ร้อยละ 80

5

อยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมาย หรือ อุตสาหกรรมที่มีโอกาสเพิ่มคุณค่าสูง (value added) หรือมูลค่าสูง (High value) *

6

ยินดีร่วมมือกับองค์กรรัฐ และ/หรือ องค์กรเอกชนอื่นในส่วนที่ไม่เป็นความลับทางธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรม (Collaboration)

7

ยินดีสร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศ (International Mindset) เพื่อเสริมสร้างศักยภาพทางธุรกิจ

8

มีหน่วยงานและ/หรือบุคลากรวิจัยและพัฒนา R&D เป็นของตัวเอง หรือ มีความสามารถที่จะเข้าถึง R&D ที่นำไปสู่นวัตกรรม

9

สามารถจัดสรรบุคลากร/คณะบุคลากรคุณภาพและทรัพยากรเพื่อการดำเนินการโครงการขับเคลื่อนธุรกิจนี้เชิงรุกอย่างมีประสิทธิภาพ

*(1) ชิ้นส่วนยานยนต์ (2) อาหารสัตว์เลี้ยง (Pet food) (3) สุขภาพและการแพทย์ (4) อิเล็กทรอนิกส์และดิจิทัล (5) อาหารมูลค่าสูง (6) ท่องเที่ยวและเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (7) พลังงาน เคมีและวัสดุชีวภาพ (8) เศรษฐกิจหมุนเวียน (9) ระบบคมนาคมแห่งอนาคต (10) โลจิสติกส์และระบบราง

1

3 เดือนแรก องค์กรผู้สมัคร IDE ได้ร่วมกับตัวกลาง
ทบทวนบริบทของธุรกิจ ระบบปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อ
การจัดหาหรือสร้างหรือใช้ประโยชน์นวัตกรรม
เพื่อการเติบโตขององค์กร

2

6 เดือนแรกองค์กรผู้สมัคร IDE
มีแผนกลยุทธ์ธุรกิจระยะ 3-5 ปีที่ดี
เห็นภาพว่าธุรกิจจะใช้นวัตกรรมอะไร
จะมีเส้นทางเติบโตอย่างไร
ด้วยทรัพยากรอะไร

3

**ผลความสำเร็จ
(OKR)**

3

1 ปีแรกของการร่วมโครงการผู้สมัคร IDE ได้ทบทวนบริบทธุรกิจ
และอุตสาหกรรมในเชิงกลยุทธ์ ระบบนวัตกรรมสำคัญที่จะพัฒนา
เพื่อเป็นฐานในการเติบโตและเริ่มกระบวนการพัฒนาปัจจัย
ความสำเร็จด้วยความร่วมมือสนับสนุน ของ IBDS ที่เหมาะสม
และ/หรือ Intermediary ที่มีคุณภาพ

4

เห็นแนวโน้มของธุรกิจที่เป็นบวกตั้งแต่ปีแรก

5

ปีที่ 2 เริ่มสร้างเสริมสมรรถนะ
ขององค์กร (ความรู้ ทักษะ) และ
ทรัพยากร บางส่วนที่แสดงถึง
การสร้างเสริมประยุกต์ใช้นวัตกรรม
เป็นฐานในการสร้างธุรกิจ

6

ปีที่ 3-5 องค์กรสามารถดำเนินการ
ต่อเนื่องด้วยตนเอง โดยอาจปรึกษา
คณะทำงานเป็นครั้งคราว

4

ผลผลิตส่งมอบ (Deliverables)

- 1 6 เดือน และ 1 ปี บันทึกสมรรถนะขององค์กรหรือบุคคลกรที่เปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการเสริมสร้างธุรกิจฐานนวัตกรรมที่เป็นผลจากการเข้าร่วมโครงการ
- 2 บันทึกการร่วมมือกับ IBDS
- 3 1 ปี บันทึกผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรมขององค์กร
- 4 บันทึกผลการดำเนินงานในภาพรวม ในเชิงรายได้ อัตรากำไร และการเปลี่ยนแปลงเทียบกับปีที่ผ่านมา และความคิดเห็น
- 5 บันทึกผลวิเคราะห์โอกาสการพัฒนา และแผนงานการสร้างการเติบโตในอนาคต

Timeline การดำเนินงานโครงการภายใต้แผนงาน IDEs ปีงบประมาณ 2568





แนวทางการดำเนินงาน



แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

รูปแบบการทำ MOU/สัญญา:



- สัญญาหลัก
(บพข. + Intermediary)
- สัญญาย่อย
(Intermediary + IDE
Candidate)

กระบวนการพิจารณา สัญญาหลัก



- บพข.ส่ง (ร่าง) MOU/สัญญา
ให้ Intermediary พิจารณา
หากมีแก้ไขให้ติดต่อกลับ บพข.

การลงนาม MOU /สัญญาหลัก



- ลงนามผ่านระบบ Digital
signature
- รายละเอียดขั้นตอนดำเนินการ
ทำสัญญา บพข. จะประสานให้
ทราบต่อไป

การค้ำประกันประมาณ ที่เหลือ



- MOU/สัญญา ระบุให้
Intermediary ค้ำประกัน
ประมาณที่เหลือพร้อม
ดอกเบี้ย

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

การจ่ายเงินงวด

- บพข. จะทำการโอนเงินงวด **4 งวด** โดย
 - หมวดค่าตอบแทนและหมวดงบบุคลากร (งวดที่ 1 : 20% ; งวดที่ 2 : 30%; งวดที่ 3 : 30%; งวดที่ 4 : 20%
 - หมวดงบดำเนินการ ค่าใช้สอย (งวดที่ 1 : 30% ; งวดที่ 2 : 30%; งวดที่ 3 : 40%)
 - ค่าธรรมเนียมอุดหนุนสถาบัน (งวดที่ 4 : 100%)

ขั้นตอนการเบิกจ่ายเงินงวด

- บพข. จะทำการโอนเงินงวดที่ 1 ให้โดยหน่วยงานไม่ต้องทำหนังสือมาแจ้งและโอนเงิน งวดที่ 2และงวดที่ 3 และ 4 เมื่อหน่วยงานส่งรายงาน และ บพข. ได้พิจารณาผลการดำเนินงานแล้ว

การส่งรายงาน

- จัดทำรายงานระยะ 6 เดือน และรายงานฉบับสมบูรณ์เข้าระบบ NRIS ทั้งนี้ ต้องจัดทำสรุปรายงานการเงิน โดยเก็บใบเสร็จต่าง ๆ ไว้เพื่อแสดงหลักฐานแก่ สตง.

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

การสนับสนุน In-cash/ In-kind ของ IDE Candidate

- บริษัท**ไม่ต้อง**โอนเงินสมทบไปที่ Intermediary สามารถใช้งบประมาณ In cash จัดซื้อหรือลงทุนตามแผนกลยุทธ์ภายในระยะ 9 เดือน หลังจากเริ่มดำเนินโครงการ และ**ส่งหลักฐานการใช้จ่ายแก่ Intermediary เพื่อนำมารายงานแก่ บพข. ในการรายงานความก้าวหน้าระยะ 9 เดือน** จึงจะได้รับเงินสนับสนุนงวดที่ 3

การจัดทำต้นแบบ

- สนับสนุนค่าใช้จ่ายผู้เชี่ยวชาญเพื่อออกแบบต้นแบบ แก้ปัญหาเชิงเทคนิค และการทดสอบ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการทดสอบตลาด และวิเคราะห์ตลาด ไม่สนับสนุนงบทำต้นแบบวิจัย/ผลิตภัณฑ์/ทดสอบกระบวนการ Upscale ที่เป็นครุภัณฑ์ วัตถุดิบ สารเคมี

การรับทุนสนับสนุนจากแหล่งทุนอื่นของ IDE Candidate

- บริษัทที่เข้าร่วมโครงการนี้สามารถขอทุนอื่นของ บพข. หรือหน่วยงานอื่นได้ โดยการดำเนินงานต้องไม่ซ้ำซ้อนกับโครงการที่ได้รับทุนสนับสนุนจากแผน IDEs

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

ดูงานต่างประเทศหรือร่วมแสดงในงานแฟร์

Intermediary



- ขออนุมัติเดินทางจากคณะกรรมการเป็นรายครั้ง **ก่อนเดินทาง** เมื่อได้รับอนุมัติแล้วจึงสามารถใช้งบโครงการเดินทางได้ต้องทศรองจ่ายก่อน
- งบจะสนับสนุน Intermediary และ IDE แต่ไม่สนับสนุน IBDS
- เมื่อกลับมาจากต่างประเทศต้องส่งรายงานและนำเสนอให้คณะกรรมการพิจารณารับรองรายงานผลการเดินทาง แล้ว บพข. จึงจะโอนเงินให้
- ในระยะ 3-6 เดือน หลังจากการเดินทางต้องรายงานการดำเนินงานว่านำความรู้มาหรือประโยชน์ที่ได้รับมาใช้จริง (เช่น เครือข่าย ตัวอย่าง etc.) หรือไม่อย่างไร เพราะอะไร

เกณฑ์การพิจารณา

1. ระบุวัตถุประสงค์การเดินทางชัดเจน และสอดคล้องกับความต้องการพัฒนา IDEs ระบุเป้าหมายและกิจกรรมของการเดินทางที่ชัดเจน
2. ระบุประโยชน์ของการเรียนรู้จากกิจกรรมในการพัฒนานวัตกรรม และ/หรือ การเติบโตขององค์กร (Growth) ของ IDEs
3. มีการใช้งบประมาณประหยัดและคุ้มค่ามากที่สุด (หากเป็นเอกชนใช้ตามระเบียบงบประมาณของ บพข.)

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

Checklist

ข้อมูลที่ต้องมีในเอกสารขออนุมัติ และเอกสารนำเสนอ
(หากไม่มี ถือว่าไม่พร้อมเข้ามาขออนุมัติ)

1. ระบุปัญหา (Gap) ของ IDE แต่ละราย แล้วระบุสิ่ง/บุคคล ที่จะดำเนินการในต่างประเทศที่จะช่วยปิด gap รวมถึงประโยชน์อื่นๆ เช่น เทคโนโลยีที่บริษัทนั้นๆ จะได้รับ
2. นำเสนอว่ากลับมาจากต่างประเทศแล้ว จะดำเนินการอย่างไรต่อในระยะ 3 เดือน 6 เดือน (การนำเสนอแบบ mapping อาจจะช่วยให้เห็นภาพชัดเจน)
3. ประโยชน์ และ commitment ของ Intermediary
4. รายละเอียดงบประมาณที่ขออนุมัติ ที่สอดคล้องกับแนวทางการสนับสนุนการเดินทางต่างประเทศ
5. แจกแจงบทบาทหน้าที่ผู้เดินทาง แต่ละท่านของคณะเดินทางของ Intermediary

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

กิจกรรมที่สนับสนุน

- 1 กิจกรรมพัฒนาความร่วมมือและเชื่อมโยงเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศของหน่วยงาน Intermediary เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการพัฒนาให้เกิด Innovation Stakeholder Ecosystem ของประเทศสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
- 2 กิจกรรมศึกษานวัตกรรม, ตลาดต่างประเทศ และการขยายตลาดในต่างประเทศของ IDE Candidate ได้แก่ จับคู่ธุรกิจ (Business Matching) หรือนัดหมายเจรจาการค้า และการออกบูธแสดงสินค้า

หลักเกณฑ์การพิจารณา

1. ระบุวัตถุประสงค์การเดินทางที่ชัดเจน และสอดคล้องกับความต้องการพัฒนาของ IDE Candidate
2. ระบุเป้าหมายและกิจกรรมของการเดินทางที่ชัดเจน เช่น รายชื่อผู้ค้าในการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching)
3. ระบุประโยชน์ของการเรียนรู้จากกิจกรรมในการพัฒนานวัตกรรม และ/หรือ การเติบโตขององค์กร (Growth) ของ IDEs
4. มี Commitment ในการนำความรู้หรือผลที่ได้จากการเดินทางมาประโยชน์ที่จับต้องได้จริงภายใน 3-6 เดือน หลังการเดินทาง
5. มีการเตรียมความพร้อมก่อนการเดินทางให้ผู้ไม่มีประสบการณ์ โดยเฉพาะการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า และการเจรจาการค้าเพื่อให้ได้ผลคุ้มค่า
6. การใช้งบประมาณประหยัดและคุ้มค่ามากที่สุด

การสนับสนุนค่าใช้จ่าย

รายการ	การสนับสนุนค่าใช้จ่ายของแผนงาน IDEs
บุคลากรของ หน่วยงาน Intermediary	สนับสนุนค่าใช้จ่ายทั้งหมด ได้แก่ บัตรโดยสารเครื่องบิน, ค่าที่พัก, ค่าเบี้ยเลี้ยง, ค่าเดินทางไปกลับ-สนามบิน, ค่าธรรมเนียมวีซ่า, ค่าประกันเดินทาง, ค่าเดินทางในต่างประเทศ, และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเลี้ยงรับรองเครือข่าย, ค่าบัตรเข้าชม/ค่าธรรมเนียมเข้าดูงาน, ค่าไกด์ธุรกิจ เป็นต้น
IDE Candidate	สนับสนุนค่าใช้จ่าย ได้แก่ ค่าบัตรเข้าชม/ค่าธรรมเนียมเข้าดูงาน, ค่าไกด์ธุรกิจ, ค่าเช่าพื้นที่ และค่าเช่าอุปกรณ์ตกแต่งบูธ
ค่าเช่าพื้นที่ และ ค่า เช่าอุปกรณ์ตกแต่งบูธ	สัดส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่าย ตามมติคณะอนุกรรมการ แผนงานงาน IDE

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

การปรับเปลี่ยน IDE Candidate

- ระหว่างการดำเนินโครงการไม่เกินระยะ 6 เดือน สามารถปรับเปลี่ยน IDE Candidate ได้ (ในกรณีที่จำเป็นจริง ๆ) โดยต้องขออนุมัติจาก บพข.
- ในปีที่ 2 และ 3 สามารถเปลี่ยน เพิ่ม หรือลดจำนวนบริษัทได้ และสามารถสนับสนุนต่อเนื่องจากปีที่ 1 ได้ ตามความเหมาะสม

การปรับเปลี่ยน IBDS

- ระหว่างการดำเนินโครงการสามารถปรับเปลี่ยน IBDS ได้ โดยไม่ต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการแผนงาน IDEs

การปรับเปลี่ยนกิจกรรมและงบประมาณ

- ระหว่างการดำเนินโครงการสามารถปรับเปลี่ยนกิจกรรมงบประมาณได้ โดยต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการแผนงาน IDEs ยกเว้นงบเดินทางต่างประเทศไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้

แนวทางการรายงานของ Intermediary รอบ 3 เดือน

- เพื่อแสดงแผนการดำเนินงานที่ชัดเจนในบทบาทของ IM IBDS และ IDEs
- เพื่อสร้างความเชื่อมั่นได้ว่างบประมาณหรือการพัฒนาที่ดำเนินการมีความเหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการ สอดคล้องกับลักษณะและสภาพของธุรกิจ ที่จะสามารถนำส่งผลต่อ IDEs ตามวัตถุประสงค์ของแผนงาน

01

การดำเนินการของ Intermediary

- แผนการดำเนินการของ IM และความก้าวหน้า 3 เดือน
- ทิศทาง วิสัยทัศน์ Business Model และการพัฒนาสู่การเป็น IM ที่มีศักยภาพและความพร้อม

02

ข้อมูลธุรกิจและความคาดหวังของ IDEs

- ข้อมูลธุรกิจ (การก่อตั้ง รุ่นสืบทอด value chain Supplier อำนาจในการต่อรอง ลักษณะของธุรกิจ สัดส่วนตลาดในและต่างประเทศ) ข้อมูลทางการเงิน (รายได้ กำไร เหตุผลการขึ้นลงข้อมูลผลิตภัณฑ์) ความคาดหวังของ IDEs จากการเข้าร่วม

03

ผลการวิเคราะห์ ธุรกิจ

- ผลการวิเคราะห์ SWOT / PESTEL
- ผลการวิเคราะห์ความพร้อมของ IDEs ด้วยเครื่องมืออื่นๆ
- ผลการวิเคราะห์ Core Competency ของธุรกิจและเป้าหมายหรือความคาดหวังของ IDEs

04

แผนกลยุทธ์และบทบาทของ IM และ IBDS

- แผนกลยุทธ์ แบ่งเป็นระยะสั้นและระยะยาวที่ชัดเจน
- สอดคล้องกับผลการศึกษาและวิเคราะห์
- มีเป้าหมาย ตัวชี้วัดที่ชัดเจน
- ความเชี่ยวชาญและการ matching IBDS กับ IDEs
- แสดงบทบาทของ IM และ IBDS ที่ชัดเจน

***เตรียมและส่งไฟล์นำเสนอก่อนวันนำเสนอ 3 วัน และขอให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมประชุมด้วย**

แนวทางการรายงานของ Intermediary รอบ 6 / 9 เดือน

การดำเนินการตามข้อสังเกต

- การดำเนินการตามข้อเสนอแนะของกรรมการ จากการนำเสนอในรอบ 3 หรือ 6 เดือน

ความก้าวหน้าการดำเนินการ

- ความก้าวหน้าการดำเนินการ เทียบกับแผนการดำเนินการของ Intermediary
- ความก้าวหน้าการดำเนินการเทียบกับแผนกลยุทธ์ของ IDEs
- บทบาทของ Intermediary และ IDEs ในการร่วมพัฒนา
- ความคืบหน้าการใช้จ่ายงบประมาณ

แผนการดำเนินการระยะต่อไป

- ปัญหาอุปสรรค
- การดำเนินการแก้ไข
- แผนการดำเนินการระยะต่อไป

*เตรียมและส่งรายงานความก้าวหน้าระยะ 6 เดือน และรายงานแผนกลยุทธ์ของแต่ละบริษัท ก่อนวันนำเสนอ 14 วัน /ไฟล์นำเสนอส่งก่อนวันนำเสนอ 3 วัน และขอให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมประชุมด้วย

แนวทางการรายงานของ Intermediary รอบ 12 เดือน

- สะท้อนความสำเร็จของการพัฒนา
- สะท้อนประสิทธิภาพการทำหน้าที่ของ Intermediary และ IBDS
- ความคุ้มค่าของการสนับสนุน
- ข้อมูลประกอบแผนการพัฒนาในระยะต่อไป (ผ่านแผนงาน IDEs หรือแผนงานอื่นๆ ที่เหมาะสม)

ผลการดำเนินงาน

- การดำเนินการในเทียบกับแผนฯ (มีกิจกรรมอะไรบ้าง แล้วเสร็จอะไรบ้าง)
- การคัดเลือก IBDS ที่ส่งไปช่วยพัฒนา
- บทบาทของ Intermediary ในระหว่างการพัฒนา
- งบประมาณที่ใช้ในการพัฒนาแต่ละ IDEs

ผลสัมฤทธิ์

- ผลลัพธ์หรือผลกระทบ (ผลที่เกิดขึ้นกับ IDEs เทียบเป้าหมาย)
- ผลกระทบ (Capability ของ IDEs ทั้งที่เกิดขึ้นแล้วและคาดว่าจะเกิดในอนาคต)
- ผลความสำเร็จของกลไก Intermediary IBDS เช่น ความพึงพอใจ การใช้บริการ IBDS ต่อเนื่องของ IDEs การพัฒนาของ Intermediary ต่อเนื่อง

แผนระยะต่อไป

- ปัญหาอุปสรรค
- แผนการพัฒนาในระยะต่อไปของ IDEs (หากเห็นควรสนับสนุนหรือพัฒนาต่อ)

***เตรียมและส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ และรายงานแผนกลยุทธ์ธุรกิจฉบับสมบูรณ์ของแต่ละบริษัท พร้อมรายงานการเงิน ก่อนวันนำเสนอ 14 วัน /ไฟล์นำเสนอส่งก่อนวันนำเสนอ 3 วัน และขอให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมประชุมด้วย**

แนวทางดำเนินงานก่อนเริ่มโครงการ

การมีส่วนร่วมของ บพข.

- ระหว่างดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ หน่วยงานสามารถเชิญผู้แทน บพข. หรือ เจ้าหน้าที่ บพข. เข้าร่วม/สังเกตการณ์ได้

การประเมิน KPI/ผลผลิต

- บพข. จะจ้างหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญประเมิน KPI/ ผลผลิตของโครงการ โดยการประเมินโครงการประจำปีงบประมาณ 2568 จะเน้น KPI ที่ปรากฏในข้อเสนอโครงการ

โครงการไม่ผ่านการประเมิน

- หากไม่ผ่านการประเมินระยะ 6 เดือน กรรมการอาจมีความเห็นให้ยุติโครงการ หรือหากกรรมการมีความเห็นว่าควรขอขยายเวลาและปรับแก้ไขการดำเนินงานและนำส่งงานตามที่กรรมการให้ปรับแก้ไข จึงจะอนุมัติเงินงวดต่อไป

การออกใบเสร็จรับเงิน

ออกใบเสร็จรับเงินในนาม

สำนักงานสภาพัฒนาการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ

319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 14 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

TAX ID : 0994000690461

จัดส่งใบเสร็จรับเงินถึงฝ่ายการเงินและบัญชีตามที่อยู่ดังกล่าว

หากต้องการสอบถามหรือขอข้อมูลเพิ่มเติม โปรดติดต่อ งานการเงินและบัญชี

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่

งานการเงินและบัญชี Email : account@nxpo.or.th

โทร. 02-109-5432 ต่อ 727 (นิรนุช) / ต่อ 704 (ทิพย์รัตน์) / ต่อ 720 (เต็มศิริ)

ใบเสร็จภายใต้โครงการ "ต้อง" ระบุข้อความ "ใช้สำหรับ... (ชื่อโครงการ) ..(เลขที่สัญญา) ... เท่านั้น"
โดย Apply กับ

1. ใบเสร็จที่ IBDS ออกให้ Intermediary และ
2. ใบเสร็จที่ IBDS ออกให้ IDE

การใช้โลโก้



สทศ



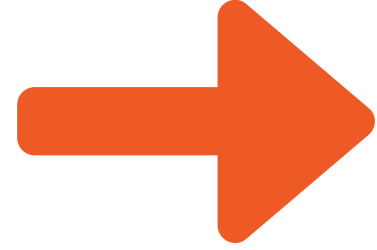
- การใช้โลโก้ บพข. ต้องทำหนังสือ เรียนถึง ผอ. บพข. (เพียง 1 ครั้ง)

การส่งเอกสารหรือหนังสือ

- ถ้าเป็นเอกสาร/หนังสือที่เรียนถึง ผอ.บพข. ต้องส่งมาถึง สารบรรณ บพข.
saraban.pmuc@nxpo.or.th สำเนา ide.pmuc@gmail.com และ amornpan.boo@nxpo.or.th
- ถ้าเป็นเอกสารอื่นๆ ที่ไม่มีหนังสือเรียนถึง ผอ.บพข. ให้ส่งถึง ide.pmuc@gmail.com และ amornpan.boo@nxpo.or.th “เท่านั้น”

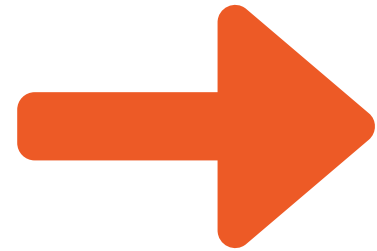
แนวทางการดำเนินโครงการในปีที่ 2 และ 3

**การดำเนินการขอทุน IDE ปี 68
(โครงการต่อเนื่อง)**



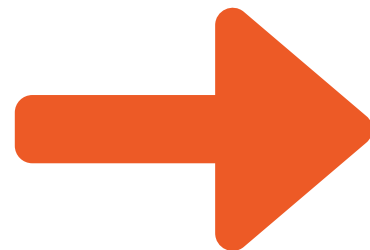
**รอประกาศรับสมัคร และ
ส่งข้อเสนอโครงการปีที่ 2**

**การให้ทุน Intermediary
ที่ขอรับทุนสนับสนุนมากกว่า 1 ทุน**



**หน่วยงาน Intermediary ที่มีโครงสร้าง
Business unit และมีจำนวนบุคลากร
เพียงพอหรือไม่
สามารถขอรับทุนสนับสนุนมากกว่า 1 ทุน
ในปีงบประมาณเดียวกัน**

**การสนับสนุน
บริษัทรายได้**



- สนับสนุนรายได้ได้ แต่ต้องเป็นปัญหาใหม่ (ของผลิตภัณฑ์เดิมได้)
- บริษัทที่เข้าร่วมปีที่ 2 ต้องสนับสนุน In cash และ In kind อย่างละ $\geq 25\%$
- บริษัทที่เข้าร่วมปีที่ 3 ต้องสนับสนุน In cash และ In kind อย่างละ $\geq 50\%$

คู่มือการบริหารจัดการ โครงการวิจัยและนวัตกรรม



หน่วยบริหารและจัดการทุน
ด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
20 มกราคม 2564

แนวปฏิบัติในการดำเนินโครงการอื่นๆ

ประกาศเกี่ยวกับความเป็นส่วนตัว (Privacy Notice) สำหรับการจัดสรรทุนวิจัยและนวัตกรรม.....	5
1. การเตรียมตัวก่อนเริ่มโครงการ.....	5
2. การบริหารการเงินและพัสดุ.....	8
3. แนวทางการจัดทำรายงานการเงิน.....	17
4. การปรับแผนการดำเนินงาน.....	18
5. แนวทางการบริหารทีมวิจัย.....	18
6. การขอขยายเวลา.....	19
7. รายงานผลการวิจัย.....	21
8. การประเมินโครงการ.....	21
9. ทรัพย์สินทางปัญญา.....	22
10. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์และการใช้ประโยชน์จากงานวิจัย.....	23
11. การยุติโครงการ.....	24
12. การปิดโครงการ.....	25
13. การติดตามผลกระทบจากการนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์.....	25

https://pmuc.or.th/?page_id=2762

สอบถามเพิ่มเติม

- ดร.อมรพันธ์ บุญทองช่วย (อ้อพ)
- ดร. เสาวลักษณ์ เข้าสกุล (ลักษณ์)
- คุณรัชพร (ลิตเติ้ล)
- Email: ide.pmuc@gmail.com
- Tel. 02-109-5432 ต่อ 880

กลุ่มไลน์ Intermediary
ปีงบประมาณ 2568



Key Account: ลักษณ์ --> หน่วยงาน KAPI KU, สถาบันอาหาร, บจก เทคซอส มีเดีย, ม.สงขลานครินทร์

Key Account: ลิตเติ้ล --> หน่วยงาน BID สวทช., Software Park สวทช., บจก. ชื่นเนอร์ยี อินโนเวชั่น, บจก. ฟร็อนเทียร์



**พักเบรก
15 นาที**





**ความสำคัญของการจัดทำ
แผนกลยุทธ์ธุรกิจ
(Strategic business plan)**

คุณสุกฤทัย สุมภทโสภณ

อนุกรรมการแผนงาน IDE

และอดีตนกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท IRPC จำกัด (มหาชน)

รับประทานอาหารกลางวัน





**ชวนคิด ชวนคุย Strategic
Business Planning for Growth
และ Strategic Business
Planning for Growth**

ดร.พลบุญ นันทมานพ

อนุกรรมการแผนงาน IDE และผู้เชี่ยวชาญด้านการกลยุทธ์
และอดีตผู้บริหารธุรกิจภาคพื้นเอเชีย บริษัท คอลเกตปาล์มโอสลีฟ จำกัด

