

แผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศ เพิ่มธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDEs) ขนาดใหญ่

หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) ภายใต้การกำกับ
ของสำนักงานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.)

โดย คณะอนุกรรมการแผนงาน IDEs

- ✓ ภาพรวมโครงการ
- ✓ ขอบเขตโครงการ
- ✓ คุณสมบัติของผู้ขอรับทุนและเงื่อนไข
- ✓ เกณฑ์การพิจารณา

วันพุธที่ 5 กรกฎาคม 2566
เวลา 09.00-12.00 น.



ภาพรวมและวัตถุประสงค์

แผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มฐานนวัตกรรม
(Innovation Driven Enterprise: IDEs) ขนาดใหญ่



คุณจันทิรา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์
ประธานอนุกรรมการแผน IDEs

ธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE)



แผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDEs) ขนาดใหญ่

วัตถุประสงค์ของแผนงาน

มุ่งเน้นในการยกระดับ SML ไปสู่ IDE โดยผ่านกลไกการสร้างความสามารถในการแข่งขันและนวัตกรรมให้กับ SML ผ่านคนกลาง อาทิเช่น Intermediary และหน่วยให้บริการการพัฒนานวัตกรรม (Innovation Business Development Service, IBDS)

ขอบเขตของโครงการ

- เป็นโครงการภายใต้แผนงาน พัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรม ขนาดใหญ่ (IDEs)
- พัฒนาเศรษฐกิจไทยด้วยการใช้วิทยาศาสตร์ การวิจัยและนวัตกรรม
- เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ยกระดับรายได้ และประเทศสามารถพึ่งพาตนเองได้

OKR

(Objective Key Result)

- ประเทศไทยมีธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE) ขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น โดยการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมทั้งเครือข่าย IBDS เพิ่มมากขึ้น
- จำนวนธุรกิจฐานนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprise: IDE) ที่มีรายได้ 1,000 ลบ./ปี เพิ่มขึ้น (เพิ่มขึ้นเป็น 1,000 ราย ภายใน 5 ปี พ.ศ. 2566 - 2570)

แนะนำแนวทางการขอรับทุน

แผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มฐานนวัตกรรม
(Innovation Driven Enterprise: IDEs) ขนาดใหญ่
ประจำปีงบประมาณ 2567



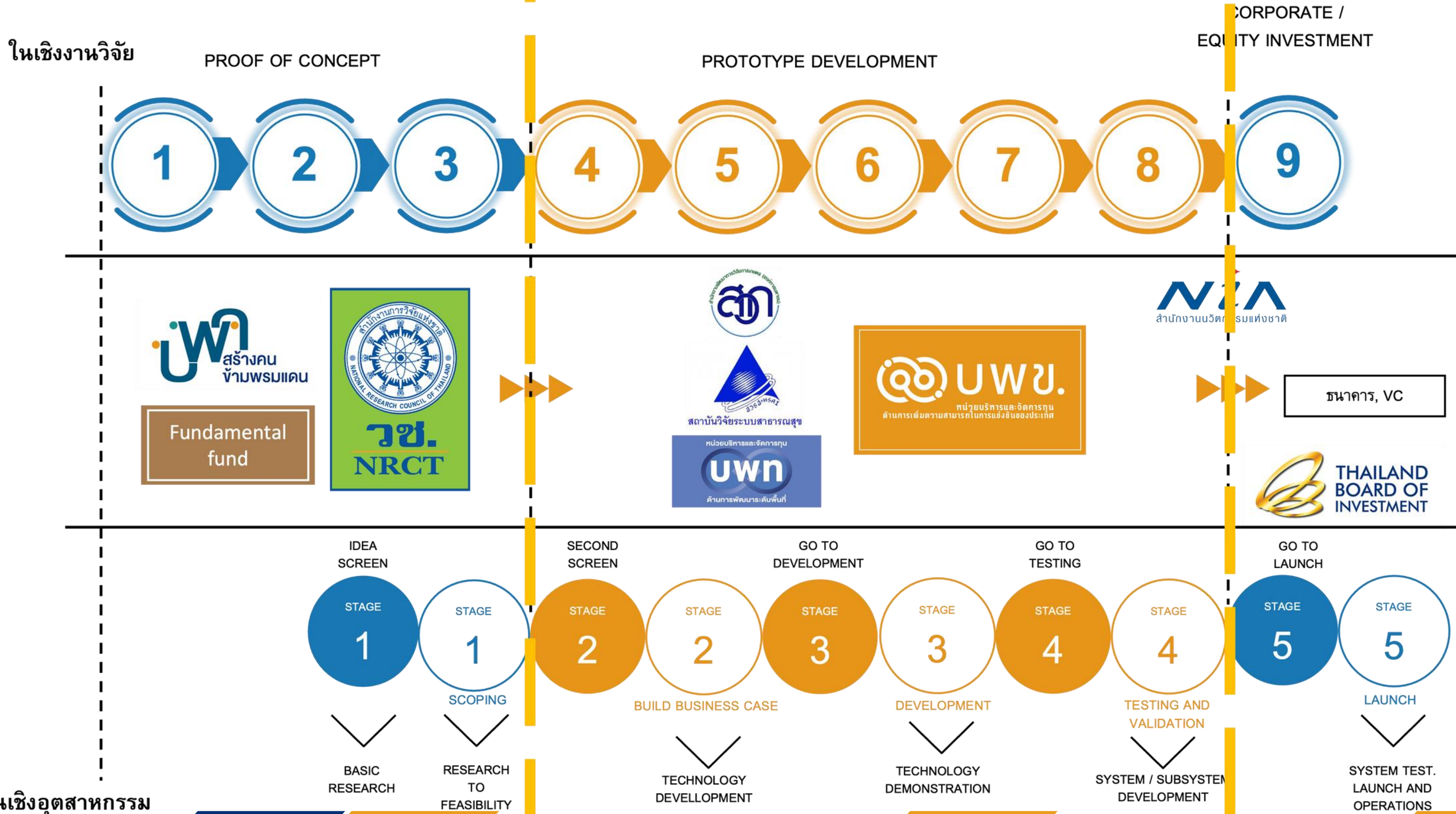
รศ. ดร. ชาลีดา บรมพิชัยชาติกุล
รองผู้อำนวยการ บพข.
(เลขานุการแผนงาน IDEs)



หน่วยบริหารและจัดการทุนด้าน การเพิ่มความสามารถในการ แข่งขันของประเทศ (บพข.)

เรามีภารกิจในการสนับสนุนทุนวิจัยเพื่อเพิ่ม
ความสามารถทางการแข่งขันของประเทศโดยผลักดัน
ให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชนทั้งใน
และต่างประเทศ ทำให้งานวิจัยสามารถนำไปใช้
ประโยชน์ได้จริงในเชิงพาณิชย์

ช่วงการวิจัยหรือระดับอุตสาหกรรมที่ให้ทุน



การสนับสนุนงานวิจัย ปี 2567



ผลิตภัณฑ์การแพทย์ขั้นสูง
ATMPs

พัฒนาและผลิตยา
สารสกัดจากสมุนไพร



อาหารมูลค่าสูง

ท่องเที่ยวและเศรษฐกิจสร้างสรรค์



เทคโนโลยีและนวัตกรรม
Digital-AI

การพัฒนาและประยุกต์ใช้ Digital-AI
ในภาครัฐและภาคเอกชน



ธุรกิจใหม่จากโมเดลเศรษฐกิจหมุนเวียนและ
เศรษฐกิจคาร์บอนต่ำ



การพัฒนาผลิตภัณฑ์
ตามหลักการออกแบบหมุนเวียน

เศรษฐกิจฐานชีวภาพ
(เชื้อเพลิงชีวภาพ วัสดุและเคมีชีวภาพ)



การใช้ประโยชน์พลังงานสะอาด

อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า



ระบบโลจิสติกส์

โครงข่ายระบบราง



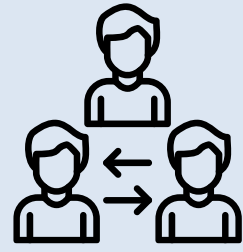
+3 กลไกการขับเคลื่อน

โครงสร้างพื้นฐาน
ทางคุณภาพและบริการ (NQI)

Global Partnership

ธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs)

แนวทางการสนับสนุนงบประมาณแผนงาน IDEs



Intermediary: “ตัวกลาง” ที่ช่วยสนับสนุนและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ออกแบบโครงการกับเอกชนกลุ่มเป้าหมายและเชื่อมโยงเอกชนกลุ่มเป้าหมาย กับ IBDS

- เป็นนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทยไม่น้อยกว่า 3 ปี ทั้งรัฐหรือเอกชน หรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร
- มีทีมหรือเครือข่ายสนับสนุนที่เข้าใจทั้งด้านธุรกิจและและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนั้นๆ อย่างน้อย 3 ปี
- มีเครือข่ายกับอุตสาหกรรมที่ต้องการพัฒนา และสามารถเชื่อมโยงหน่วยงาน IBDS ทั้งภาครัฐ เอกชน หรือ อื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศ

กิจกรรมสนับสนุน
เครือข่ายเพื่อ
บริหารจัดการและ
พัฒนาเครือข่าย



**Innovation Business
Development Service (IBDS)**

เป็นนิติบุคคลบริการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม
เชี่ยวชาญในการพัฒนานวัตกรรมใช้
ความรู้และประสบการณ์ขั้นสูง

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



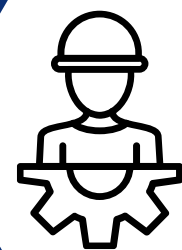
Innovation Driven Enterprise (IDE): ผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรมเพื่อสร้างให้เกิดการเติบโตอย่างก้าวกระโดด เน้น Global market แข่งขันด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม หรือโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่ต้องใช้เวลาวิจัยและพัฒนาอย่างยาวนาน และต่อเนื่อง ยากต่อการลอกเลียนแบบ

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



Intermediary

นิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งรัฐ เอกชน หรือองค์กรไม่แสวงผลกำไร ทำหน้าที่เป็น “ตัวกลาง” ที่ช่วยสนับสนุนและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ออกแบบโครงการกับเอกชนกลุ่มเป้าหมายและเชื่อมโยงเอกชนกลุ่มเป้าหมาย กับ iBDS



Innovation Business Development Service (iBDS)

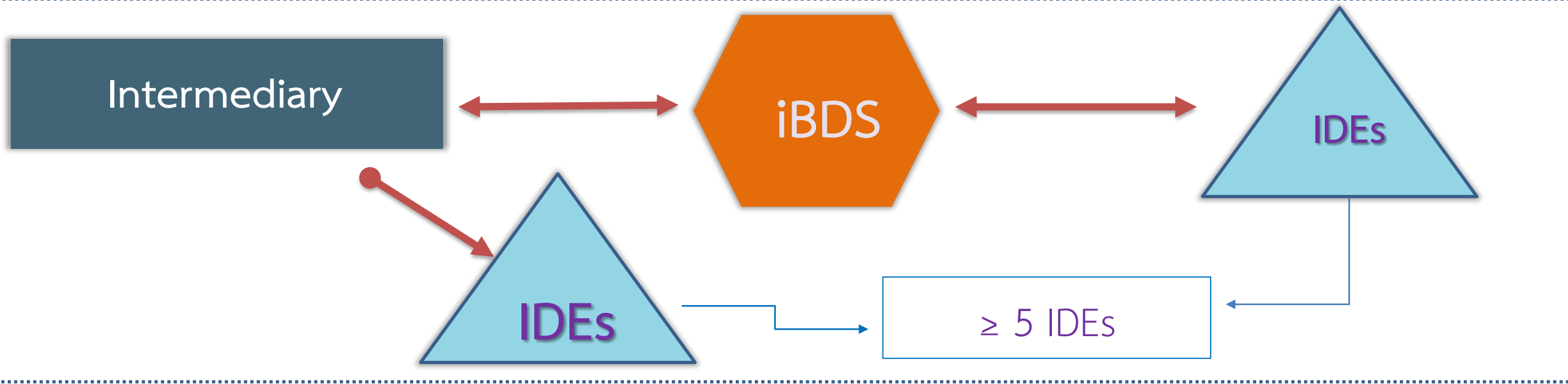
นิติบุคคลดำเนินงานบริการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม เชี่ยวชาญในการพัฒนานวัตกรรม ใช้ความรู้และประสบการณ์ขั้นสูง



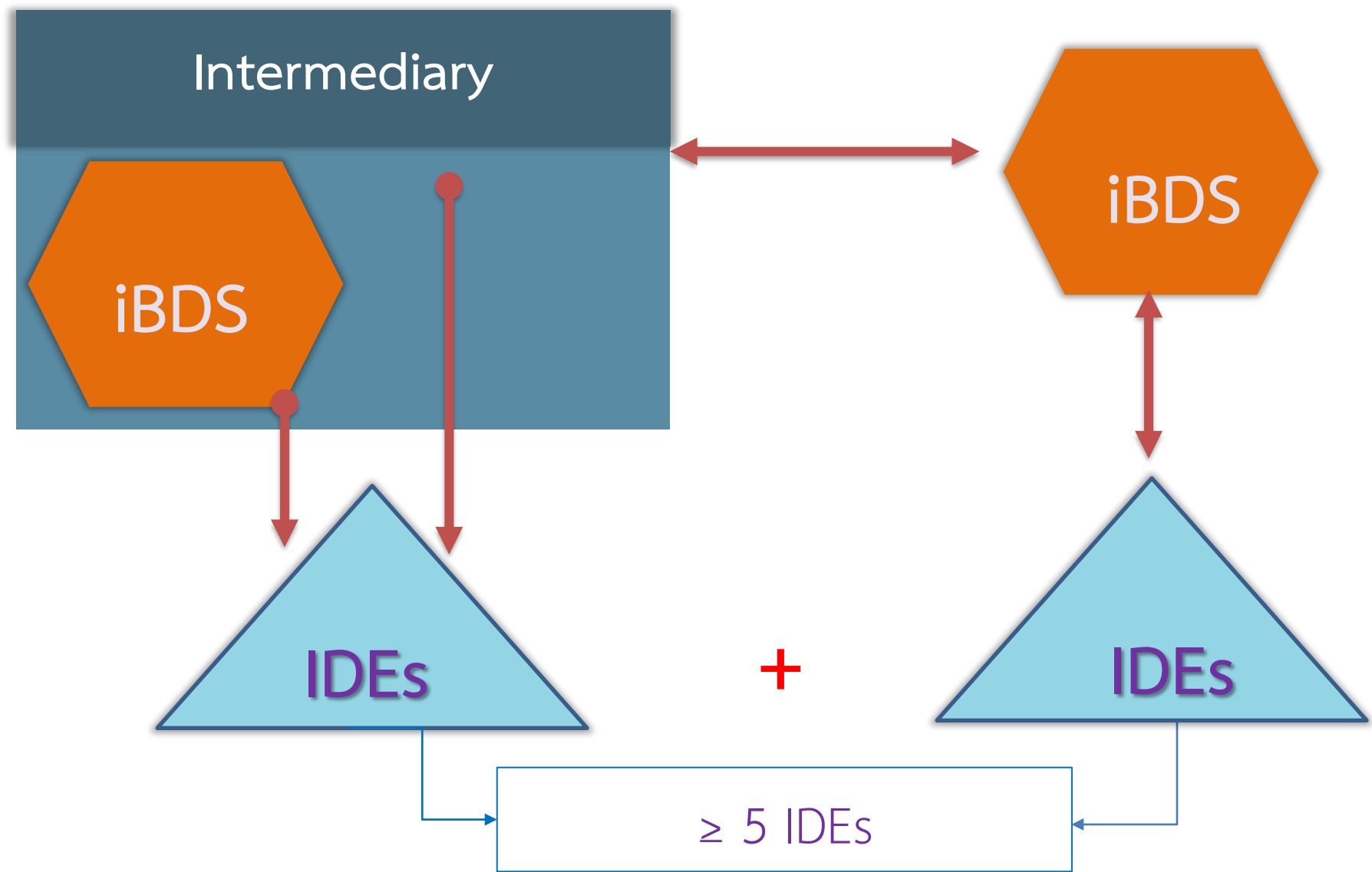
Innovation Driven Enterprise (IDEs)

ผู้ประกอบการที่ใช้นวัตกรรมเพื่อสร้างให้เกิดการเติบโตอย่างก้าวกระโดด เน้น Global market แข่งขันด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม หรือโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่ต้องใช้เวลาวิจัยและพัฒนาอย่างยาวนาน และต่อเนื่อง ยากต่อการลอกเลียนแบบ

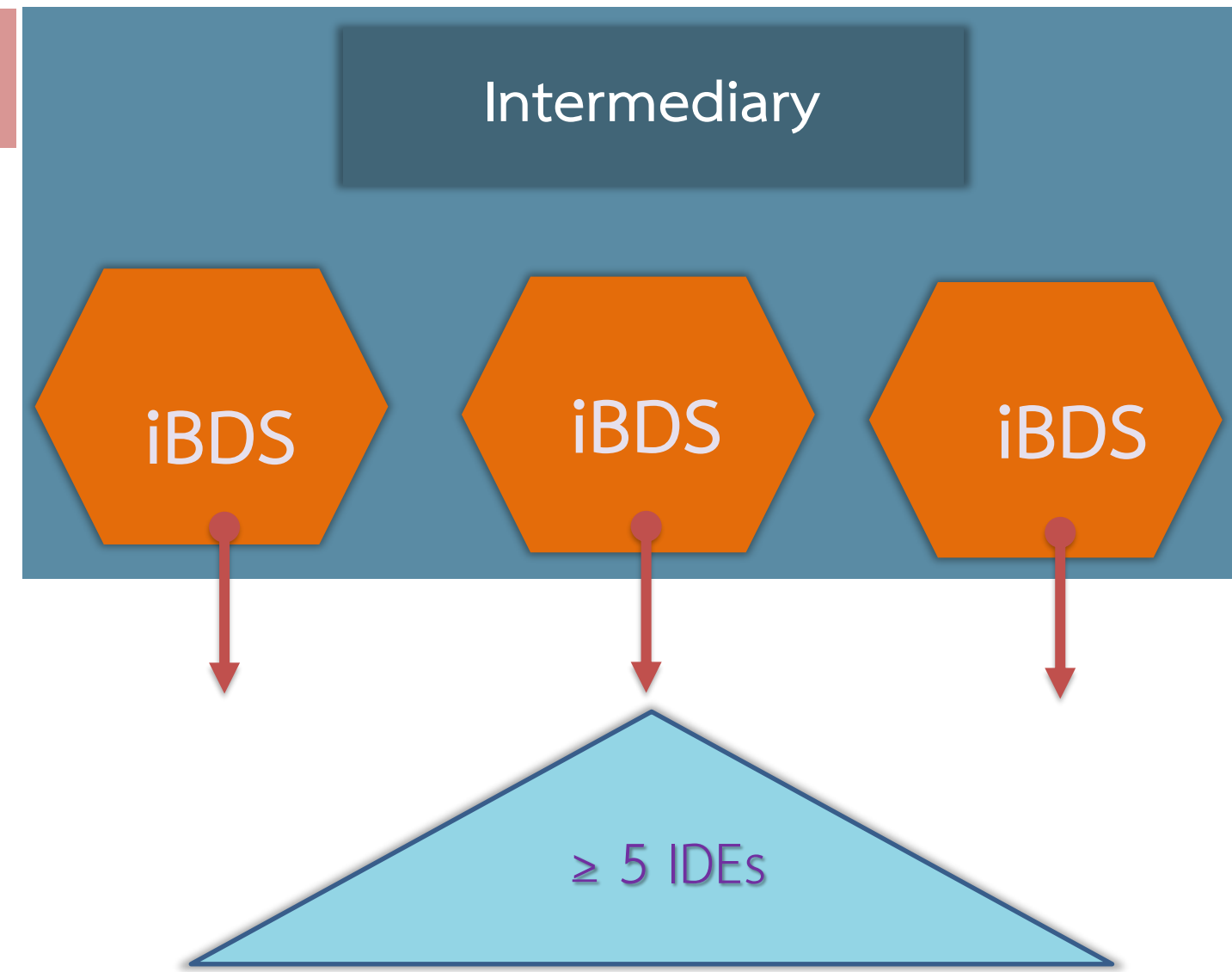
1



2



3



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
- พัฒนากลยุทธ์และการบริหารจัดการทรัพย์สินทางปัญญา

• Process Innovation

- ยกระดับกระบวนการผลิตเป็น Industry 4.0 หรือ BCG
- พัฒนาหรือประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่จำเป็นในการยกระดับกระบวนการผลิต การบริหารระบบโลจิสติกส์ CJTระบบข้อมูล

• Market Innovation

- จัดซื้อจัดหาข้อมูล วิเคราะห์ตลาดต่างประเทศ เตรียมความพร้อมและเชื่อมโยงเข้าสู่ Supply chain ในระดับโลก
- พัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดผลิตภัณฑ์/บริการนวัตกรรม
- การศึกษาวิเคราะห์เชิงลึกและกว้าง โดยเฉพาะแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดและช่องว่างในตลาด การเห็นโอกาสใหม่ในตลาด การสร้างตลาดใหม่ ลูกค้านใหม่ 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 ทันท่วงทีหรือสร้างการเปลี่ยนแปลง โครงสร้างองค์กร วัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาบุคลากร ที่เหมาะสมเอื้อกับการพัฒนานวัตกรรม

คุณสมบัติของ Intermediary

- เป็นนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งรัฐหรือเอกชน หรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร
- มีประสบการณ์ในการทำหน้าที่ เป็น Intermediary (มีทีม เครือข่าย สนับสนุน และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนั้นๆ อย่างน้อย 3 ปี)
- มี SML ที่เข้าร่วมโครงการไม่ต่ำกว่า 5 ราย (SMEs หรือ Tech Startup ด้าน Deep Science and Technology ที่มีรายได้ 100 - 1,000 ลบ.)
- มีเครือข่ายกับอุตสาหกรรมที่ต้องการพัฒนา และสามารถเชื่อมโยงหน่วยงาน Innovation Business Development Service (iBDS) ภาครัฐ เอกชน หรือ อื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศ
- มี performance-based indicator สามารถประเมินศักยภาพบริษัทใน เครือข่าย และเสนอวิธีการยกระดับ แผนระยะสั้นกลางยาว และวิธีวัดผลได้

ทุนนี้ให้กับ Intermediary ที่มีบริษัทเข้าร่วมพัฒนาเท่านั้น ไม่ได้ให้ทุนวิจัยเป็นรายบริษัท

บทบาทหน้าที่ ของ Intermediary

- สนับสนุนและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ รวมทั้งออกแบบโครงการกับเอกชนกลุ่มเป้าหมาย*เพื่อยกระดับไปสู่ IDE ด้วยนวัตกรรม
- ทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงให้กับเอกชนกลุ่มเป้าหมาย*ในการพัฒนาศักยภาพด้านนวัตกรรมของเอกชนแต่ละราย (เช่น coaching, mentoring, training, bringing tech, helping with strategy เป็นต้น)
- จัดทำ อำนวยการ และเชื่อมโยง เอกชนกลุ่มเป้าหมาย* กับหน่วยให้บริการการพัฒนานวัตกรรม (Innovation Business Development Service, IBDS) ที่เหมาะสมในการพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมตามแผนยุทธศาสตร์
- ติดตาม ประเมินผล และให้คำแนะนำในการปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาองค์กร หรือโครงการ

เอกชนกลุ่มเป้าหมาย (SMLs)

1. บริษัทเอกชนไม่จำกัดเซกเตอร์ และมีรายได้ตั้งแต่ 100 - 1,000 ลบ. ตามที่ขึ้นกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD) จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและมีฐานที่ตั้งในประเทศไทย มีเจ้าของเป็นคนไทย หรือมีคนไทยเป็นหุ้นส่วน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
2. สามารถนำเสนอ business case proposal ของบริษัท และมีแผนการวิจัยพัฒนานวัตกรรม

เน้น SMEs ที่ต้องการพัฒนาเป็น IDE หรือใช้นวัตกรรมในการพัฒนาธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ยภายใน 3 ปี อย่างน้อย 20 %



ระยะเวลาดำเนินงาน 1-3 ปี



งบประมาณ

สามารถเขียนแผนการดำเนินการและงบประมาณครอบคลุม 3 ปี

งบประมาณสนับสนุนอนุมัติให้ปีต่อปี

- ปีแรกสนับสนุนเป็นวงเงินไม่เกิน 10,000,000 บาท
- นับจากวันเริ่มสัญญาโครงการ
- จัดสรรเป็นค่าบริหารและดำเนินการไม่เกิน 30% ของงบประมาณทั้งหมด
- งบให้บริการพัฒนานวัตกรรมให้แก่ SME ไม่น้อยกว่า 70% ของงบประมาณทั้งหมด

ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ

Lead KPI (Direct)

สมาชิก (SML) ในเครือข่ายพัฒนาเป็น IDE

มีการพัฒนา Innovation Capability

โดยประเมินจากการยกระดับ 3 capability หลัก ดังนี้

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

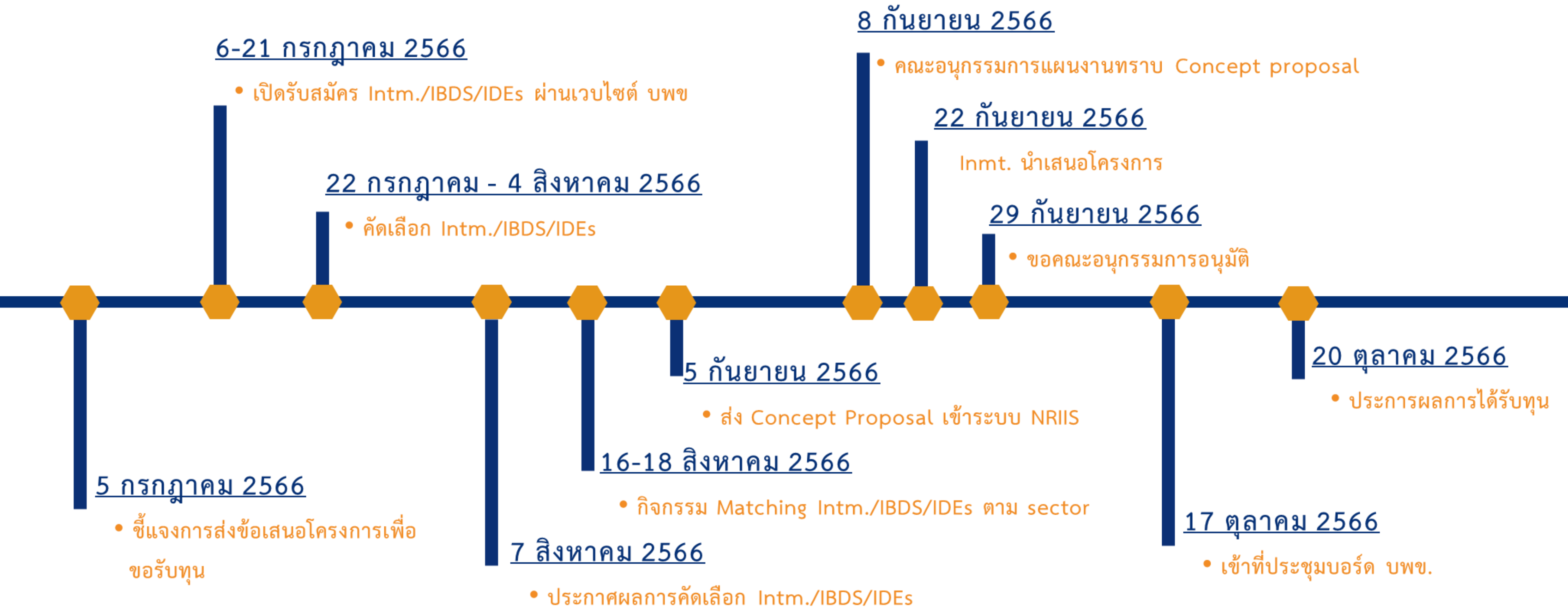
Lag KPI (Indirect)*

- IDE 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 หรือ
- IBDS มี Business model ที่ยั่งยืน และสามารถยกระดับประสิทธิภาพของการบริการได้

*สามารถเลือกส่งมอบบางข้อได้

กำหนดการพิจารณาข้อเสนอโครงการ



ช่องทางรับสมัคร

6-21 กรกฎาคม 2566



ข้อมูลเพิ่มเติม: <https://pmuc.or.th>

ช่องทางการส่ง Concept Proposal

- คึกขารายละเอียดประกาศรับข้อเสนอได้ที่ www.pmuc.or.th
- ดาวนัโหลดเอกสารส่งข้อเสนอโครงการ และส่งข้อเสนอโครงการผ่านระบบข้อมูลสารสนเทศวิจัย และนวัตกรรมแห่งชาติ (NRIIS) <http://nriis.nrct.go.th>

ตั้งแต ัวันที่ 25 สิงหาคม 2566 ถึง ัวันที่ 5 กันยายน 2566
(ปิดรับข้อเสนอฉบับสมบูรณ์ เวลา 17.00 น.)

- หัวหน้าสถาบัน/ต้นสังกัด กดรับรองส่งโครงการในระบบ NRIIS

ภายในวันที่ 7 กันยายน 2566

8 ขั้นตอนการส่งข้อเสนอโครงการผ่านระบบ NRIIS (www.nriis.in.th)

1. กรอกข้อมูลหน่วยงาน โดยสามารถตรวจสอบหน่วยงานในระบบที่หน้าเว็บไซต์ (กรณียังไม่มีข้อมูลหน่วยงานต้นสังกัดในระบบ NRIIS ต้องทำหนังสือถึงผู้อำนวยการสำนักงานการวิจัยแห่งชาติ และยื่นเอกสารผ่านทางอีเมล niis@nrct.go.th)
2. ลงทะเบียนผู้ใช้ใหม่ ทั้งผู้ประสานงาน ทีมงานในโครงการ และหัวหน้าหน่วยงาน
3. Login เข้าสู่ระบบ NRIIS ในสถานะผู้เสนอขอรับทุน
4. ค้นหาทุนที่เปิดรับ “S1P8 แผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศเพิ่มฐานนวัตกรรม (IDEs)”
5. เลือก “ยื่นข้อเสนอ”
6. กรอกข้อมูลในระบบให้ครบทุกข้อ พร้อมแนบเอกสารตามที่แหล่งทุนกำหนด (สามารถแก้ไขได้จนกว่าจะกดส่งข้อเสนอโครงการ)
7. ตรวจสอบความถูกต้อง และกด “ส่งข้อเสนอโครงการ”
8. หัวหน้าหน่วยงานกดยืนยันภายในระยะเวลาที่กำหนด (7 กันยายน 2566)

 ติดต่อเจ้าหน้าที่ดูแลระบบ

สายด่วน HOTLINE
065-3499372 และ 065-3499382

- ช่วงเวลาปกติ เวลา 8.00 - 18.00 น. (ไม่รวมวันเสาร์ อาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์)
- สัปดาห์สุดท้ายของการเปิดรับทุน เวลา 8.00 - 22.00 น.
- วันสุดท้ายของการปิดรับทุน เวลา 8.00 - 23.59 น.

สอบถามเพิ่มเติม

- **ดร.อมรพันธ์ บุญทองช่วย**
Email: amornpan.boo@nxpo.or.th
Tel. 02-109-5432 ต่อ 880
- **ดร.ภัทรานิษฐ์ ตรีเพ็ชร**
Email: phattanit.tri@nxpo.or.th
Tel. 02-109-5432 ต่อ 894



**หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการ
เพิ่มความสามารถในการแข่งขันของ
ประเทศ (PMUC)**

สำนักงานสถานนโยบายการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและ
นวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 14
ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330



โทร

02-109-5432 ต่อ 871-898



อีเมล

pmuc@nxpo.or.th

หน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่ม ความสามารถในการแข่งขันของประเทศ

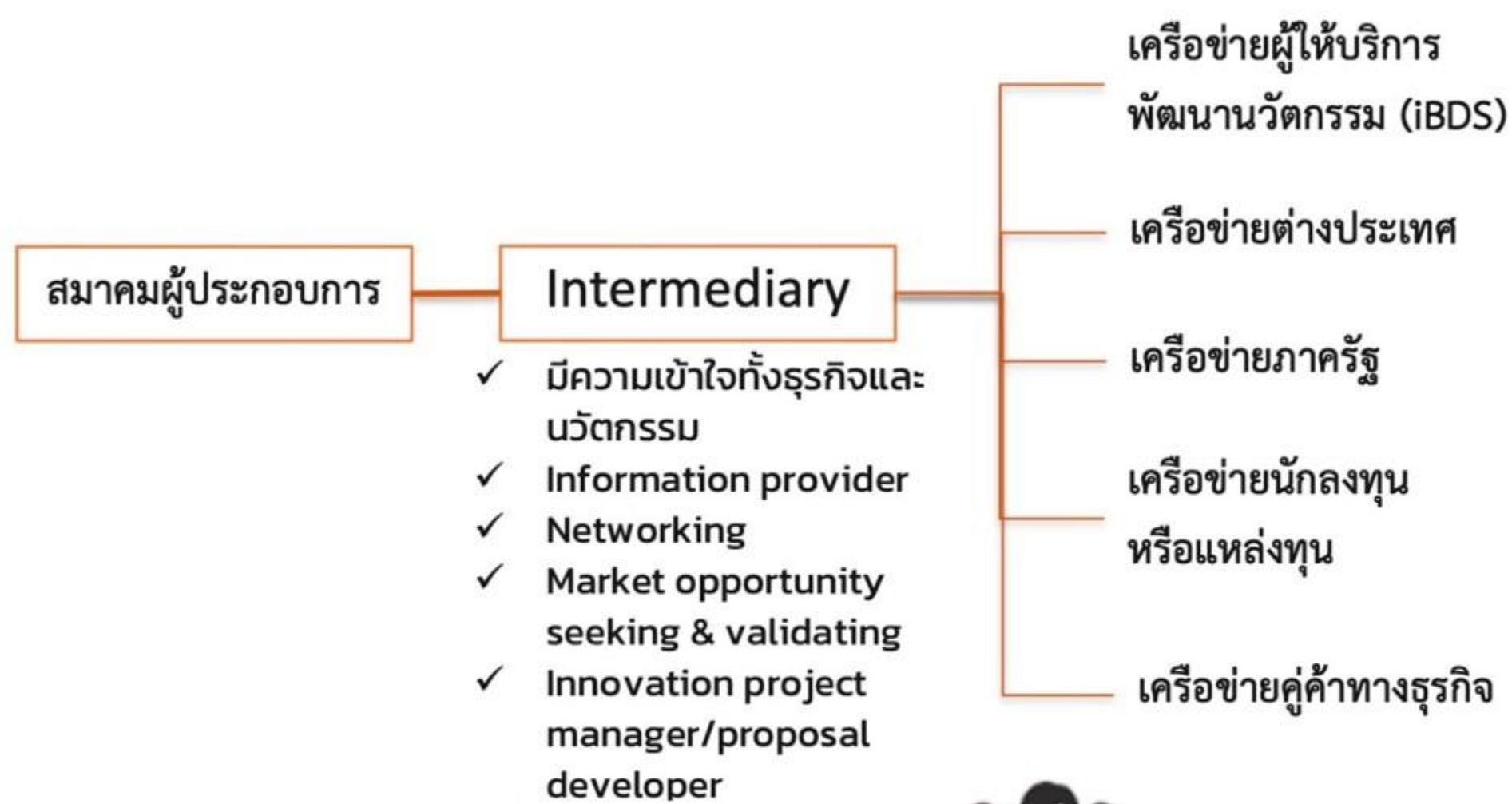


ขอขอบคุณผู้สนใจเข้าร่วมเข้าฟังทุกท่าน

ตัวอย่าง Intermediary และ IBDS

ตัวอย่างกิจกรรมของโปรแกรม IDE #2

Intermediary & innovation network –ส่งเสริมให้เกิดระบบนิเวศนวัตกรรมที่สมบูรณ์และการสะสมทุนของสมาชิก



ตัวอย่างกิจกรรม



BDS บริการพัฒนาธุรกิจทั่วไป เช่น IT บัญชี กฎหมาย การตลาด

iBDS บริการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม เชี่ยวชาญในการพัฒนา นวัตกรรม ใช้ความรู้และประสบการณ์ขั้นสูง มีต้นทุนการให้บริการที่สูง กว่าบริการพัฒนาธุรกิจทั่วไป เช่น R&D, venture builder, incubator & accelerator, new product development consultancy, innovation park & pilot plant, etc.

การแบ่งประเภท BDS โดย สสว.



การเพิ่มผลิตภาพและ ประสิทธิภาพธุรกิจ



การพัฒนาและบริหารจัดการ ธุรกิจ



การพัฒนาคุณภาพและ มาตรฐานสินค้าและบริการ



การพัฒนาช่องทาง การจำหน่ายและการตลาด



การพัฒนาตลาดต่างประเทศ



การพัฒนา นวัตกรรมอื่นๆ ที่ เป็นประโยชน์และจำเป็นต่อ การพัฒนาและการยกระดับ ทางธุรกิจ

ตัวอย่าง iBDS

Company A

Coaching, Mentoring, Training/Workshop

- ▶ International sales & marketing team
- ▶ Market Research for NPD
- ▶ Business Intelligence and Digitalization

Company B

Surface finishing innovation platform

- ▶ Testing, trouble shooting
- ▶ Techno-market feasibility & stage-gate
- ▶ New application R&D
- ▶ Tech transfer, Int collaboration
- ▶ Supply chain connector

Company C

Venture creator

- ▶ Tech & IP scouting
- ▶ Market & scalability evaluation
- ▶ Startup team building
- ▶ Seed investment

Q & A คำถามที่พบบ่อย

Q: Intermediary เป็นภาคเอกชนได้หรือไม่

A: เป็นนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งรัฐ เอกชน หรือองค์กรไม่แสวงผลกำไร และมีทีมหรือเครือข่ายสนับสนุนที่เข้าใจทั้งด้านธุรกิจและนวัตกรรม จดทะเบียนนิติบุคคลไม่น้อยกว่า 3 ปี และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างน้อย 3 ปี

Q: iBDS (บริการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรม) ต้องเป็นนิติบุคคลหรือไม่

A: iBDS **ต้องเป็นนิติบุคคล** (ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญ หรือที่ปรึกษาที่เป็นบุคคลธรรมดา) มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการพัฒนานวัตกรรม ใช้ความรู้และประสบการณ์ขั้นสูง มีต้นทุนการให้บริการที่สูงกว่าบริการพัฒนาธุรกิจทั่วไป

Q: SMEs ที่เข้าร่วมโครงการต้องมีรายได้ขั้นต่ำเท่าไร

A: SMEs ที่เข้าร่วมโครงการต้องมีรายได้ **100 - 1,000 ลบ. เท่านั้น** โดยแผนงานจะตรวจสอบข้อมูลนิติบุคคล/งบการเงินจากโปรแกรม DBD e-Service ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

Q: SMEs ต้องร่วมสนับสนุนงบประมาณหรือไม่

A: SMEs ไม่จำเป็นต้องร่วมสนับสนุนงบประมาณทั้งในลักษณะที่เป็น In cash และ In kind อย่างไรก็ตาม SMEs สามารถร่วมสนับสนุนงบประมาณได้

Q & A คำถามที่พบบ่อย (ต่อ)

Q: งบประมาณที่ได้รับสนับสนุน Intermediary สามารถนำไปใช้เพื่อการวิจัย หรือ ให้กับ IDEs ได้หรือไม่

A: งบประมาณที่ได้รับสนับสนุน Intermediary **ไม่สามารถ** นำไปใช้ในการวิจัย จัดซื้อซอฟต์แวร์ ครุภัณฑ์และ **ชิ้นส่วน รวมถึงการทำต้นแบบ (Prototype) หรือให้กับ IDEs ได้โดยตรง** เนื่องจากงบประมาณดังกล่าว สนับสนุนให้ Intermediary จัดกิจกรรมสนับสนุนเครือข่ายเพื่อบริหารจัดการ และพัฒนาเครือข่าย ตลอดจนจัด กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมให้กับ IDE

Q: กิจกรรมพัฒนาศักยภาพนวัตกรรมให้กับเอกชนกลุ่มเป้าหมายจำเป็นต้องทำทั้ง 4 ด้านหรือไม่ (Product Innovation, Process Innovation, Market Innovation และ Organization Innovation)

A: ไม่จำเป็นต้องทำทั้ง 4 ด้าน ขึ้นอยู่กับศักยภาพที่ต้องพัฒนาของ IDE แต่ละราย

Q: Business Model Canvas ในข้อเสนอโครงการ จำเป็นต้องมีของ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการ แต่ละรายหรือไม่ และสามารถใช้ที่ SME มีอยู่ก่อนแล้วก่อนเข้าร่วมโครงการได้หรือไม่

A: ในข้อเสนอโครงการต้องมี Business Model Canvas ของ SME แต่ละราย โดยสามารถใช้ Business Model Canvas ที่ SME มีอยู่ก่อนแล้วก่อนเข้าร่วมโครงการ เพื่อแสดงให้เห็นภาพรวมของธุรกิจ

Q & A คำถามที่พบบ่อย (ต่อ)

Q: เมื่อสิ้นสุดโครงการ จำเป็นต้องบรรลุผลสำเร็จในแต่ละตัวชี้วัดผลสำเร็จ (Lead KPI และ Lag KPI) หรือไม่

A: ไม่จำเป็นต้องบรรลุผลสำเร็จในทุกตัวชี้วัดผลสำเร็จ สำหรับ Lag KPI แผนงานฯ ให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดผลสำเร็จ

- IDE 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 นับจากปีแรกที่เข้าโครงการจนถึงปีที่สาม)
- IDE มีการลงทุนด้าน RDI และสร้างรายได้/สร้างมูลค่าจาก Innovation ต่อเนื่องทุกปี

Q: หาก Intermediary ไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนงานจะดำเนินการอย่างไร

A: หาก Intermediary ไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนงานโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร จะต้องแจ้งขอยุติโครงการและคืนเงินส่วนที่เหลือ

Q: แผนงาน IDEs มีระยะเวลาดำเนินการให้ทุนสนับสนุนเป็นระยะเวลาที่ปี

A: แผนงาน IDEs มีแผนดำเนินการให้ทุนสนับสนุนเป็นระยะเวลา 5 ปี

Q & A คำถามที่พบบ่อย (ต่อ)

รูปแบบการทำ MOU/สัญญา:

สัญญาหลัก (บพข. และ Intermediary) และ สัญญาย่อย (Intermediary + SMEs)

กระบวนการพิจารณาสัญญาหลัก:

บพข. ส่ง (ร่าง) MOU/สัญญาให้กับ Intermediary พิจารณา หากมีแก้ไขให้ติดต่อกลับ บพข.

การลงนาม MOU/สัญญาหลัก:

ลงนามผ่านระบบ Digital signature ซึ่งรูปแบบการทำสัญญายังไม่เรียบร้อย ฝ่ายกฎหมาย บพข. จะประสานให้ทราบต่อไป

การคืนงบประมาณที่เหลือ:

MOU/สัญญา ระบุให้ Intermediary คืนงบประมาณที่เหลือพร้อมดอกเบี้ย

การจ่ายเงินงวด:

บพข. จะทำการโอนเงินงวด 3 งวด โดย

- หมวดค่าตอบแทนและหมวดงบประมาณบุคลากร (งวดที่ 1: 50% ; งวดที่ 2: 40%; งวดที่ 3: 10%)
- หมวดงบดำเนินการค่าใช้สอย (งวดที่ 1: 50% ; งวดที่ 2: 50%)
- หมวดงบดำเนินการค่าวัสดุ (งวดที่ 1: 50% ; งวดที่ 2: 50%)
- ค่าธรรมเนียมอุดหนุนสถาบัน (งวดที่ 3: 100%)

ขั้นตอนการเบิกจ่ายเงินงวด:

บพข. จะทำการโอนเงินงวดที่ 1 ให้โดยหน่วยงานไม่ต้องทำหนังสือมาแจ้ง และ โอนเงินงวดที่ 2 และงวดที่ 3 เมื่อหน่วยงานส่งรายงาน และอนุกรรมการได้พิจารณาผลการดำเนินงานแล้ว

การส่งรายงาน:

จัดทำรายงาน ส่งเข้าระบบ NRIIS และส่งเล่มรายงานจำนวน 3 เล่ม จัดทำรายงานการเงินโดยเก็บใบเสร็จต่าง ๆ ไว้เพื่อแสดงหลักฐาน

การสนับสนุน In cash/In kind ของ SMEs:

SME โอนเงินสมทบไปที่ Intermediary และ Intermediary ส่งหลักฐานการโอนเงินให้กับ บพข. หรือ SME ใช้งบประมาณ In cash จัดซื้อหรือดำเนินการ โดยไม่ต้องโอนเงินสมทบไปที่ Intermediary ในส่วน In kind ให้ Intermediar ส่งหลักฐานการใช้จ่ายเงินให้กับ บพข.

การเดินทางต่างประเทศเพื่อไปดูงานต่างประเทศหรือร่วมแสดงในงานแฟร์:

พิจารณาตามความจำเป็นของโครงการ ต้องขออนุมัติรายครั้งต่อคณะอนุกรรมการแผนงาน IDEก่อน เดินทางล่วงหน้า 1-2 เดือน

การจัดทำต้นแบบ:

สนับสนุนค่าใช้จ่ายผู้เชี่ยวชาญเพื่อออกแบบต้นแบบ แก้ปัญหาเชิงเทคนิค และการทดสอบ รวมถึง ค่าใช้จ่ายในการทดสอบตลาด และวิเคราะห์ตลาด ไม่สนับสนุนงบทำต้นแบบวิจัย/ผลิตภัณฑ์ /ทดสอบกระบวนการ upscale ที่เป็นครุภัณฑ์ วัสดุดิบ สารเคมี

การรับทุนสนับสนุนจากแหล่งทุนอื่นของ SMEs :

SMEs ที่เข้าร่วมโครงการนี้สามารถขอทุนอื่นของ บพข. หรือหน่วยงานอื่นได้ โดยการดำเนินงานต้องไม่ซ้ำซ้อนกับโครงการที่ได้รับทุนสนับสนุนจากแผน IDEs

รายได้ของ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการ ประจำปีงบประมาณ 2566:

ยึดถือรายได้ของ SMEs ปี 2564 (ข้อเท็จจริง รายได้ของ SMEs ที่รายงานเข้ามา มีทั้งรายได้ปี 2564 และ 2565 เพราะบางรายรายได้ไม่ถึง 100 ลบ ในปี 2564 แต่เพิ่มถึง 100 ลบ ในปี 65 อย่างไรก็ตาม SME บางรายรายได้ลดลงในปี 2565 จึงขอใช้รายได้ปี 2564)

การรายงานความก้าวหน้า:

- 3 เดือน หลังจากเซ็นสัญญา: ประชุม พูดคุยกับ Intermediary และ IDEs
- 6 เดือน: ส่งเล่มรายงานความก้าวหน้า และนำเสนอรายงานกับคณะกรรมการแผน IDEs
- 9 เดือน: ประชุม พูดคุย และ Visit Intermediary และ IDEs
- 12 เดือน: ส่งเล่มรายงานสมบูรณ์ และนำเสนอปิดโครงการกับคณะกรรมการแผน IDEs

การปรับเปลี่ยน SMEs :

ระหว่างการดำเนินโครงการสามารถปรับเปลี่ยน SMEs ได้ (ในกรณีที่จำเป็นจริง ๆ) โดยต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการแผนงาน IDEs และในปีที่ 2 และ 3 สามารถ เปลี่ยน เพิ่ม หรือลดจำนวน SMEs ได้ และสามารถสนับสนุน SMEs ต่อเนื่องจากปีที่ 1 ได้ ตามความเหมาะสม

การปรับเปลี่ยน IBDS :

ระหว่างการดำเนินโครงการสามารถปรับเปลี่ยน IBDS ได้ โดยไม่ต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการแผนงาน IDEs

การปรับเปลี่ยนกิจกรรม:

ระหว่างการดำเนินโครงการสามารถปรับเปลี่ยนกิจกรรมได้ โดยต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการแผนงาน IDEs

การมีส่วนร่วมของ จนท.บพข. :

ระหว่างดำเนินกิจกรรมต่างๆ หน่วยงานสามารถเชิญคณะกรรมการ หรือ จนท.บพข. เข้าร่วม/สังเกตการณ์ได้

การประเมิน KPI/ผลผลิต:

บพข. จะจ้างหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญประเมิน KPI/ผลผลิตของโครงการ โดยการประเมินโครงการประจำปีงบประมาณ 2566 จะเน้น KPI ที่ปรากฏในข้อเสนอโครงการ

โครงการไม่ผ่านการประเมิน:

หากไม่ผ่านการประเมินรอบที่ 1 สามารถขอขยายเวลาและปรับแก้ไขการดำเนินงาน โดยยังไม่ต้องคืนเงิน ถ้ายังไม่ผ่านคณะกรรมการจะไม่อนุมัติเงินงวดต่อไป จนกว่าจะได้ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับ

การดำเนินการขอทุนปีต่อเนื่อง

รอประกาศ call for proposal แล้ว submitted ข้อเสนอโครงการปีที่ 2

การสนับสนุน SME รายเดิม:

สามารถสนับสนุนรายเดิมได้ แต่ต้องเป็นปัญหาใหม่ (ของผลิตภัณฑ์เดิมก็ได้)