

แผนดำเนินงานประจำปี 2566

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

วิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ ค่านิยม และวัฒนธรรมองค์กร

วิสัยทัศน์

“เป็นผู้นำในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การค้าและการลงทุนของไทยให้เติบโตในเวทีโลกอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ (Mandate)	ส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออก การนำเข้า และการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ เพื่อการพัฒนาประเทศ โดยการให้สินเชื่อ ค้ำประกัน รับประกันความเสี่ยง หรือให้บริการที่จำเป็นอื่นตาม พ.ร.บ.						
ภารกิจ (Missions)	1. สนับสนุนผู้ประกอบการด้วยบริการอย่างครบวงจรในเวทีโลก (Total Solution) 2. เป็นกลไกของภาครัฐในการผลักดันนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจไทย (Policy Operator) 3. ผลักดันขีดความสามารถของอุตสาหกรรมไทย (Economic Competitiveness) 4. ขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจไทยและภูมิภาค (Sustainable Development)						
ค่านิยม (Core Values)	 EXIM Excellence (in Results, Customer Services, Collaboration & Teamwork, GRC & CSR) 1 GOAL and Aiming for Number ONE Modernization at Work						
วัฒนธรรมองค์กร (Culture)	 การทำงานร่วมกับผู้อื่นโดยมีเป้าหมายเพื่อดีดศักยภาพและประสิทธิภาพที่ดีที่สุด เพื่อประโยชน์โดยรวมของลูกค้า ทีมงาน องค์กร และประเทศชาติ						
วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Objectives)	so1 สนับสนุนธุรกิจไทยตลอดห่วงโซ่มูลค่าการส่งออก	so2 สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้สามารถเข้าถึงเงินทุนได้อย่างทั่วถึง	so3 สนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมตามแนวนโยบายภาครัฐ	so4 สนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	so5 สนับสนุนการลงทุนไทยในประเทศและต่างประเทศ	so6 เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการองค์กรอย่างยั่งยืน	so7 พัฒนาผู้ประกอบการไทยให้แข่งขันได้ในเวทีการค้าโลก
ยุทธศาสตร์ (Strategies)	1. Value-added Integrator	2. Syndication Arranger	3. Soft Power & Growth Driver	4. E2E Net Zero Economy Escalator	5. Push & Pull Investment Aggregator	6. Organizational Driver	7. Total Solution Provider

แผนปฏิบัติการประจำปี 2566 ภายใต้ 7 ยุทธศาสตร์ ทั้งหมด 11 แผนปฏิบัติการ (1/2)

	 แผนปฏิบัติการ	 ตัวชี้วัด	ยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง	งบประมาณ	ระยะเวลา
A: พันธมิตร	A1 สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรในประเทศและต่างประเทศ เพื่อทำการจับคู่ธุรกิจ (Deal Matching หรือ Business Matching)	- แผนความร่วมมือเพื่อตอบโจทย์ยุทธศาสตร์ - จำนวน SFI ที่ร่วมจัดทำ Master Product Package	ยุทธศาสตร์ 1, 2, 3, 4 และ 5	0.30 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
I: เทคโนโลยีดิจิทัล	I1 พัฒนาระบบ Core Banking และนวัตกรรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและการให้บริการลูกค้าด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล	เอกสารความต้องการ (BRD)	ยุทธศาสตร์ 6	887.70 ลบ.	ก.พ.-ธ.ค. 66
PC: กระบวนการ	PC1 พัฒนาระบบที่สนับสนุนการดำเนินงานด้านประกันให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น	- สามารถจัดหาผู้พัฒนาระบบ IOS และ CRM สำหรับงานด้านการประกันการส่งออก ได้ตามขอบเขตงานที่กำหนดไว้ - แผนงานของโครงการพัฒนาระบบ IOS และ CRM สำหรับงานด้านการประกันการส่งออก	ยุทธศาสตร์ 7	63.26 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PC2 จัดทำ Training Program ผ่าน EXAC เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ความสามารถผู้ประกอบการครบวงจร	จำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม โดย EXAC คัดเลือกและนำเสนอให้ฝ่ายงานด้านการตลาด และได้รับอนุมัติสินเชื่อหรือประกัน	ยุทธศาสตร์ 7	15.71 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PC3 บริหารจัดสรรทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม	- ได้รับการรับรองรายงานการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เป็นตามมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับ - ปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ธสน. - สัดส่วนการลดปล่อยก๊าซคาร์บอนฯ เมื่อเทียบกับปีฐาน	ยุทธศาสตร์ 6	2.80 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PC4 แยกการดำเนินงานระหว่างวิสาหกิจขนาดใหญ่ (Corp) และวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	ดำเนินการตาม Process Improvement Roadmap	ยุทธศาสตร์ 2 และ 6	-	ม.ค.-ธ.ค. 66

แผนปฏิบัติการประจำปี 2566 ภายใต้ 7 ยุทธศาสตร์ ทั้งหมด 11 แผนปฏิบัติการ (2/2)

	 แผนปฏิบัติการ	 ตัวชี้วัด	ยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง	งบประมาณ	ระยะเวลา
PE: บุคลากร	PE1 ศึกษาแนวทางและดำเนินการเพื่อให้บริการวาณิชธนกิจ (IB) และบริหารกองทุน (Fund Management) สำหรับเพิ่มขีดความสามารถผ่านบทบาทการเป็น IB และ Fund Manager	- งบประมาณในการศึกษาเพื่อให้บริการ IB และ Fund Manager ในปี 2568 ได้รับการอนุมัติจาก กธ. - แนวทางในการบริการ IB และ Fund Manager ได้รับการอนุมัติจาก กธ.	ยุทธศาสตร์ 1, 3, 4 และ 5	5.00 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PE2 พัฒนาขีดความสามารถของบุคลากรทั้งมิติธุรกิจและสมรรถนะให้เท่าทันทักษะยุคใหม่ตามยุทธศาสตร์องค์กร	สัดส่วนบุคลากรที่ผ่านการพัฒนาตามแผน IDP ด้าน Future Skills	ยุทธศาสตร์ 6	-	ม.ค.-ธ.ค. 66
PS: ผลิตภัณฑ์และบริการ	PS1 พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าในการเติมทุนและลดความเสี่ยงผู้ประกอบการ	- แผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้รับการอนุมัติ - ความสำเร็จในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่/ยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ 1, 3, 4 และ 5	4.00 ลบ.	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PS2 พัฒนา Master Package ร่วมกับ SFIs ผลักดันธุรกิจไทยด้านการเข้าถึงทุน	จำนวนลูกค้าสะสมจากสินเชื่อกองค้ำเพิ่มจากยุทธศาสตร์ 2	ยุทธศาสตร์ 2	-	ม.ค.-ธ.ค. 66
	PS3 สนับสนุนบริการที่เกี่ยวข้องกับ GHG ให้สอดคล้องกับมาตรฐานการค้าสากล	รูปแบบและแผนความร่วมมือกับพันธมิตร ในการให้บริการยกระดับการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมครบวงจร	ยุทธศาสตร์ 4	-	ม.ค.-ธ.ค. 66

การลงทุนที่สำคัญ

ธสน. มีการลงทุนที่สำคัญเพื่อเตรียมความพร้อมรองรับการปรับเปลี่ยนองค์กร (Transformation) และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานเชิงรุก ด้วยการขับเคลื่อนสู่ธนาคารดิจิทัล (Digital Banking) โดยมีโครงสร้างพื้นฐานระบบเทคโนโลยีดิจิทัลที่พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลง และทำให้ ธสน. สามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมีช่องทางใหม่ ๆ ในการให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มศักยภาพ อันเป็นการสนับสนุนการค้าการลงทุนและเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ได้แก่

- **โครงการพัฒนาระบบ Core Banking** เพื่อให้ธนาคารมีระบบงานหลักรองรับการปฏิบัติงานด้านสินเชื่อ ด้านเงินฝาก และด้านการค้าระหว่างประเทศที่ทันสมัย รวมทั้งพัฒนาระบบเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในธนาคารและรองรับการเชื่อมโยงกับพันธมิตรทางการค้าภายนอกธนาคารผ่านระบบ Application Programming Interface (API) ซึ่งรองรับความต้องการทางธุรกิจในปัจจุบันและอนาคตได้ รวมถึงเพื่อให้กระบวนการปฏิบัติงานมีความคล่องตัว ยืดหยุ่น และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น พร้อมรองรับความต้องการและความคาดหวังของผู้ประกอบการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกรูปแบบ
- **โครงการพัฒนาระบบ Insurance Origination System** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดขั้นตอนและระยะเวลาการทำงานด้านรับประกัน โดยจะทำให้สามารถวิเคราะห์และให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วนอกจากนี้การพัฒนาระบบงานดังกล่าวจะช่วยรองรับการขยายปริมาณธุรกิจบริการประกันที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคตได้