

# แผนการดำเนินงานที่สำคัญ ประจำปี 2563



ยุทธศาสตร์	Action Plan ที่สำคัญ	เป้าหมายปี 2563
ยุทธศาสตร์ที่ 1	เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	การเปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามภายในปี 2563
ยุทธศาสตร์ที่ 2	ต่อยอดยุทธศาสตร์ EEC & S-Curve	ฝ่ายการตลาดและฝ่ายสนับสนุนการตลาดมีแนวทางในการแสวงหาโอกาสเข้าถึงกลุ่มลูกค้า S-Curve
ยุทธศาสตร์ที่ 3	สร้างความร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อเผยแพร่และขยายบริการประกันการส่งออก	ธสน. ขยายช่องทางการตลาดบริการประกันการส่งออกผ่านหน่วยงานพันธมิตร เพื่อให้บริการเป็นที่รู้จัก และเกิดธุรกรรมด้านบริการประกันการส่งออกเพิ่มขึ้น
ยุทธศาสตร์ที่ 4	สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้เข้าสู่การค้าออนไลน์ (e-Trading)	ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้หรือขยายมูลค่าการส่งออกได้มากขึ้น ผ่านแพลตฟอร์มการค้าแบบออนไลน์ (e-Trading) สนับสนุนการขยายการค้าระหว่างประเทศของไทย
ยุทธศาสตร์ที่ 5	Robotic Process Automation (RPA)	ความพร้อมใช้ระบบงาน RPA ใน release1 โดยนำ RPA มาทำงานแทนคน ทำให้สามารถปฏิบัติงานได้รวดเร็ว แม่นยำ ซึ่งเป็นผลให้กระบวนการปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น
ยุทธศาสตร์ที่ 6	จัดทำองค์ความรู้ด้านการบริหารความเสี่ยงในรูปแบบของ e-Learning	มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงในรูปแบบของ e-Learning สอดคล้องกับความต้องการและสนับสนุนการทำงานของพนักงานทั่วทั้งธนาคาร



# แผนดำเนินงานที่มีการลงทุนที่สำคัญ



ในช่วงปี 2562-2566 ธสน. มีการลงทุนที่สำคัญเพื่อเตรียมความพร้อมรองรับการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้บทบาทใหม่ของ ธสน. ในการดำเนินธุรกิจเชิงรุกด้านการส่งเสริมการค้าการลงทุนและการทำธุรกรรมออนไลน์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการไทย ได้แก่

- **โครงการเปิดสำนักงานผู้แทน (Representative Office) ในกลุ่มประเทศเป้าหมาย** เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการค้าการลงทุนตามยุทธศาสตร์ที่ 1 โดย ธสน. ได้เปิดสำนักงานผู้แทน ณ เมืองย่างกุ้ง ประเทศเมียนมาในปี 2560 สำนักงานผู้แทน ณ กรุงเวียงจันทน์ ประเทศ สปป.ลาว ในปี 2561 และสำนักงานผู้แทน ณ กรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาในปี 2562 สำหรับปี 2563 ธสน. มีแผนเปิดสำนักงานผู้แทน ณ นครโฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ซึ่งสำนักงานผู้แทนทั้งหมดนี้ จะมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้เกิดธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV และขยายการค้าการลงทุนระหว่างไทยกับประเทศดังกล่าว
- **โครงการพัฒนาระบบธุรกิจหลักของธนาคาร (Core Banking System) ทดแทนระบบงาน AS/400** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัลตามยุทธศาสตร์ที่ 5 ด้วยการพัฒนาระบบงานหลักให้ทันสมัยและสามารถเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบงานย่อยๆ ทำให้เกิดความคล่องตัวในการติดตามธุรกรรมของ ธสน. ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ซึ่งสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าและตอบสนองความต้องการทางธุรกิจที่หลากหลายยิ่งขึ้น
- **โครงการพัฒนาระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM) และระบบสนับสนุนกระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ (Loan Origination System: LOS)** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัลตามยุทธศาสตร์ที่ 5 โดย ธสน. จัดทำโครงการ CRM ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าด้วยการรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาวิเคราะห์และพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงตามหรือเหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า พร้อมกันนี้ ยังได้พัฒนาระบบ LOS ในการยกระดับขีดความสามารถของกระบวนการวิเคราะห์และอนุมัติสินเชื่อให้เป็นมาตรฐาน ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อและทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่รวดเร็วขึ้น