

แผนยุทธศาสตร์

ปี 2569 - 2573

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

วิสัยทัศน์

“สถาบันการเงินชั้นนำที่เชื่อมโยงโอกาสด้านการค้าและการลงทุนตามบริบทโลกอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ	ส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออก การนำเข้า และการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อการพัฒนาประเทศ โดยมีแนวทางดำเนินงาน โดย 1) สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการด้วยนวัตกรรมและบริการอย่างครบวงจร (Total Solution) 2) เป็นกลไกของภาครัฐในการผลักดันนโยบายการค้าและการลงทุน (Policy Operation) 3) บ่มเพาะและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทย (Business Incubator) 4) เชื่อมเครือข่ายและสร้างระบบนิเวศการค้าและการลงทุนทั้งในและต่างประเทศให้เข้มแข็ง (Global Connector) 5) ขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กรและผู้ประกอบการไทยในเวทีโลก (Sustainable Development)					
Positioning	ปี 2569 Export Resilience เสริมความแข็งแกร่งให้ผู้ส่งออกไทยปรับตัวได้		ปี 2570-2571 Enhanced Global Opportunity เพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก		ปี 2572-2573 Sustainable Global Presence เชื่อมระบบนิเวศการค้าและการลงทุนเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน	
ตัวชี้วัดระดับองค์กร	ด้านเศรษฐกิจและสังคม	ด้านการดำเนินงาน	ด้านการเงิน	ด้านลูกค้า	ด้านบุคลากร	ด้านความยั่งยืน
	(1) % ต่อ GNI	(2) ยอดคงค้างสินเชื่อและการผูกพัน (3) ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน	(4) % Non-NII (5) Cost to Income Ratio (6) NPL Ratio	(7) SME Exporter Penetration Rate	(8) กำไรจากการดำเนินงานต่อบุคลากรเฉลี่ย	(9) % ESG Port
ยุทธศาสตร์ “S-M-A-R-T”	soA : เชื่อมโลกสู่ไทย เชื่อมไทยสู่โลกอย่างยั่งยืน					
	🏠 ยุทธศาสตร์ที่ 1 SME Export Grooming		🌐 ยุทธศาสตร์ที่ 2 Market Expansion		🤝 ยุทธศาสตร์ที่ 3 Advocacy & Sustainability	
	soB : เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการองค์กรอย่างยั่งยืน					
	💻 ยุทธศาสตร์ที่ 4 Revamp Digital Systems			👥 ยุทธศาสตร์ที่ 5 Teamwork Spirits		
แผนปฏิบัติการ	20 แผนงาน					

ยุทธศาสตร์ธนาคาร ปี 2569: S-M-A-R-T



VISION

สถาบันการเงินชั้นนำที่เชื่อมโยงโอกาสด้านการค้าและการลงทุนตามบริบทโลกอย่างยั่งยืน

soA เชื่อมโลกสู่ไทย เชื่อมไทยสู่โลกอย่างยั่งยืน

soB เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการองค์กรอย่างยั่งยืน

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ยุทธศาสตร์ที่ 2

ยุทธศาสตร์ที่ 3

ยุทธศาสตร์ที่ 4

ยุทธศาสตร์ที่ 5

S**M****E**

Export Grooming

ยกระดับผู้ประกอบการ
ไทยสู่สากล

M

arket
Expansion

เปิดโลก เปิดโอกาสไทย

A

dvocacy
& Sustainability

สร้างการรับรู้และ
การเติบโตอย่างยั่งยืน

R

evamp
Digital Systems

พัฒนาเทคโนโลยี
ดิจิทัลและนวัตกรรม
รองรับการขยายธุรกิจ

T

eamwork
Spirits

สร้าง EXIM One Team
Culture พร้อมยกระดับ
ศักยภาพบุคลากร

- % ต่อ GNI*
- ยอดคงค้างสินเชื่อและภาระผูกพัน
- ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน
- % Non-NII
- % NPL
- % SME Exporter Penetration**
- % ยอดคงค้างสินเชื่อและภาระผูกพันที่สนับสนุนความยั่งยืน (ESG)

- % Cost to Income
- กำไรจากการดำเนินงานต่อบุคลากรเฉลี่ย***

* สัดส่วนต่อรายได้มวลรวมประชาชาติ (GNI) คือ สัดส่วนปริมาณธุรกิจที่สนับสนุนธุรกรรมด้านการค้าและการลงทุนไทยของ ธส. ต่อ GNI ** จำนวนลูกค้า SMEs รวมกับจำนวนผู้ประกอบการ SMEs ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพและส่งออกไปเพิ่มขึ้น ต่อจำนวนผู้ส่งออก SMEs ทั้งหมดของไทย
*** กำไรจากการดำเนินงานต่อบุคลากรเฉลี่ย คำนวณจากรายได้รวมสุทธิหักค่าใช้จ่ายการดำเนินงานต่อจำนวนพนักงานรวมลูกจ้างเฉลี่ย

soA เชื่อมโลกสู่ไทย เชื่อมไทยสู่โลกอย่างยั่งยืน



- % ต่อ GNI • ยอดคงค้างสินเชื่อและการผูกพัน • ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน • % Non-NII • % NPL
- % SME Exporter Penetration • % ยอดคงค้างสินเชื่อและการผูกพันที่สนับสนุนความยั่งยืน (ESG)



ยุทธศาสตร์ที่ 1 SME Export Grooming ยกระดับผู้ประกอบการไทยสู่สากล

ผู้ประกอบการทุกขนาด
โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
(SMEs)

- SME Exporter Penetration **22.72%**

- พัฒนาความรู้และศักยภาพผู้ประกอบการให้ส่งออกได้เพิ่มขึ้น
- ปรับปรุงกระบวนการเพื่อขยายฐานลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้



ยุทธศาสตร์ที่ 2 Market Expansion เปิดโลก เปิดโอกาสไทย

ผู้ประกอบการทุกขนาดโดยเฉพาะธุรกิจ
ขนาดกลาง (M) และธุรกิจขนาดใหญ่ (L)

- ยอดคงค้างและการผูกพันเพื่อสนับสนุนการส่งออกและการลงทุนต่างประเทศ **101,950 ลบ.**
- ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน **195,000 ลบ.**

- สนับสนุนโครงการลงทุนไทยในต่างประเทศ
- สนับสนุนการส่งออกของไทยและส่งเสริมการขายสู่ตลาดใหม่
- สร้างภูมิคุ้มกันด้านการค้าและการลงทุนไทยในต่างประเทศ



ยุทธศาสตร์ที่ 3 Advocacy & Sustainability สร้างการรับรู้และการเติบโตอย่างยั่งยืน

ผู้ประกอบการทุกขนาดโดยเฉพาะธุรกิจ
ขนาดกลาง (M) และธุรกิจขนาดใหญ่ (L)

- ยอดคงค้างและการผูกพันระยะยาวในประเทศ **100,300 ลบ.**
 - % ESG Port **48.90%**
 - % NPL **4.18%**
 - % Non-NII **9.07%**

- สร้างการรับรู้บทบาทของ รสน. ตามวิสัยทัศน์ใหม่
- สนับสนุนการพัฒนาประเทศ รวมทั้งยกระดับให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล
- เสริมสร้างฐานะการเงินให้ยั่งยืน ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงอย่างรัดกุม

ยุทธศาสตร์

กลุ่มเป้าหมาย

2569

กลยุทธ์

soB เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการองค์กรอย่างยั่งยืน



• % Cost to Income • กำไรจากการดำเนินงานต่อบุคลากรเฉลี่ย

ยุทธศาสตร์



ยุทธศาสตร์ที่ 4
Revamp Digital Systems
พัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลและ
นวัตกรรมรองรับการขยายธุรกิจ



ยุทธศาสตร์ที่ 5
Teamwork Spirits
สร้าง EXIM One Team Culture
พร้อมยกระดับศักยภาพบุคลากร

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกลุ่มต่าง ๆ
ทั้งลูกค้า ผู้ถือหุ้น คู่ค้า ผู้ส่งมอบ พนักงาน


2569

ความสำเร็จของการพัฒนา Digital Banking
Go-live Digital Banking: Sub App (FX)

กำไรจากการดำเนินงานต่อบุคลากรเฉลี่ย
3.08 ล้านบาท

กลยุทธ์

- ยกระดับประสบการณ์ลูกค้าด้วย Digital Banking
- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของระบบการให้บริการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน

- บริหารจัดการทรัพยากรบุคคลเพื่อสร้างอนาคตอย่างยั่งยืน
- ยกระดับขีดความสามารถบุคลากรให้สอดคล้องกับบริบทใหม่

EXIM BANK THAILAND

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

อาคารเอ็กซิม 1193 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400