

รายงานการกำกับติดตามการดำเนินงานไตรมาสที่ 3 ประจำปี 2563

ความคืบหน้าของการดำเนินการตามแผนปฏิบัติการ สรุปได้ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 : เชื่อมไทย เชื่อมโลก ด้วยการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ (Trade & Investment)
ประกอบด้วย 10 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.1-1	วิเคราะห์ช่องว่างกำหนดช่องทางสู่ตลาดใหม่ (Portfolio Analysis for Segmentation and Targeting)	- บทวิเคราะห์ Market Share และ Segmentation ของ รสน. เปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์อื่น 1 เรื่อง - บทวิเคราะห์ความต้องการลูกค้าในห่วงโซ่มูลค่ากลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย 3 อุตสาหกรรม - รายชื่อผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม/กิจการเป้าหมาย 30 ราย	- นำผลการวิเคราะห์ช่องว่าง กำหนดช่องทางสู่ตลาดใหม่ มาศึกษาหาช่องว่างในการขยายการค้าในกลุ่มประเทศ New Frontiers (นอกเหนือจากกลุ่ม CLMV อาเซียน อินเดีย และเคนยา ที่มีการต่อยอดยุทธศาสตร์ประเทศผ่าน คณะทำงานฯ CLMV และ New Frontiers เรียบร้อยแล้ว) - เริ่มศึกษาโครงสร้างอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ ทั้งความต้องการและตลาดส่งออกหรือจุดหมายการลงทุนหลักของแต่ละองค์ประกอบธุรกิจ และอยู่ระหว่างหารายชื่อผู้ประกอบการที่มีการส่งออกในอุตสาหกรรมเป้าหมาย เช่น อุตสาหกรรมดิจิทัล จากฐานข้อมูลผู้ได้รับการสนับสนุนจาก สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa) เป็นต้น
1.1-2	ต่อยอดยุทธศาสตร์ประเทศเป้าหมาย	ผลการศึกษานำเสนอคณะจัดการ 1 ผลการศึกษา	จัดทำ Literature Review ในประเด็นที่เกี่ยวข้อง เช่น ปัจจัยในการเลือกตลาดเป้าหมาย และแบบจำลอง/วิธีการระบุตลาดเป้าหมายของหน่วยงานทั้งไทยและต่างประเทศ และได้รวบรวมข้อมูลและประเด็นสำคัญเกี่ยวกับ Cross-Border E-Commerce ปัจจุบันอยู่ระหว่างจัดทำรายงานเพื่อนำเสนอที่ประชุมคณะจัดการ (MC) ในวันที่ 20 ตุลาคม 2563 และจะจัดบรรยายแก่พนักงานทั้งธนาคารในวันที่ 28 ตุลาคม 2563
1.1-3	สนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/ Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ	- จำนวนลูกค้าที่ได้นำเสนอบริการ 40 ราย - จำนวนลูกค้าที่ได้รับอนุมัติวงเงิน 4 ราย	รวบรวมรายชื่อหน่วยงาน/สมาคมที่มี Potential Customers ในกลุ่มประเทศ CLM รวมทั้งหน่วยงาน/สมาคมในประเทศไทย โดยปัจจุบันนำเสนอบริการแก่ลูกค้าเป้าหมายรวมจำนวน 40 ราย ปัจจุบันอยู่ระหว่างนำเสนอเพื่อพิจารณาอนุมัติวงเงิน <u>ปัญหา/อุปสรรคในการดำเนินงาน</u> 1. ไม่สามารถดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงาน

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
	CLM		เป้าหมายในประเทศไทยและกลุ่มประเทศ CLM เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 2. ค่าใช้จ่ายในการจัดทำวงเงินให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ลูกค้านต่างประเทศไม่คุ้มกับวงเงินที่ขออนุมัติ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs ต้องการวงเงินขนาดเล็ก 3. ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องการวงเงินหมุนเวียน ซึ่ง ธสน. ไม่สามารถนำเสนอให้ได้ ด้วยข้อจำกัดด้านกฎระเบียบของประเทศ และการเป็นสำนักงานผู้แทนที่ไม่สามารถให้บริการด้าน Operation ได้ <u>แนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน</u> 1. หาวิธีการติดต่อหน่วยงานทางอีเมลหรือ application อื่น 2. นำเสนอวงเงินร่วมกับธนาคารท้องถิ่นเพื่อแก้ปัญหาข้อ 2 และ 3
1.1-4	เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	พิธีเปิดสำนักงานผู้แทนในปี 2563	Central SBV (The State Bank of Vietnam, Hanoi) ได้อนุมัติ License in principle แก่ ธสน. แล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างรอ SBV สาขา HCMC ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและออก License <u>ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงาน</u> อยู่ระหว่างรอการออก License จาก SBV สาขา HCMC แต่เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 จึงยังไม่สามารถคาดการณ์เวลาที่จะได้รับ License ที่แน่นอนได้ <u>แนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน</u> ประสานงานอย่างใกล้ชิดกับสถานเอกอัครราชทูตไทยประจำกรุงฮานอย และสถานกงสุลไทย ณ นครโฮจิมินห์ ในการช่วยติดตามความคืบหน้า
1.1-5	ขยายความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรใหม่	จำนวน MOU หรือ Agreement 4 ฉบับ	คัดเลือกหน่วยงานพันธมิตรใหม่ ได้แก่ Fedex, EXIM Malaysia, EXIM Indo, SME Bank, SME Bank Malaysia, ปตท. depa, ICBC, สมาคมผู้ค้าอัญมณีไทยและเครื่องประดับ และ TNSC ทั้งนี้ ได้ประสานงานไปยังหน่วยงานพันธมิตรใหม่ เพื่อเสนอการลงนามใน MOU/Agreement และจัดให้มีการลงนามใน MOU/Agreement 7 ฉบับ

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.1-6	ดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร	- จำนวนลูกค้าที่มีการส่งต่อ 40 ราย - จำนวนลูกค้าที่มีการอนุมัติวงเงิน 10 ราย	นำเสนอจัดทำแผนการดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรปี 2563 ต่อคณะกรรมการ (MC) และคณะกรรมการธนาคาร (กธ.) เมื่อเดือนมกราคม 2563 และได้ส่งต่อลูกค้าที่ได้รับการจัดกิจกรรมฯ ให้แก่ฝ่ายงานด้านการตลาด รวม 461 ราย เป็นลูกค้าแนะนำจากหน่วยงานต่าง ๆ 56 ราย และรายชื่อจากพันธมิตรเพิ่มเติม (ใหม่) 405 ราย โดยมีการอนุมัติวงเงินแก่ลูกค้า 8 ราย
1.1-7	สร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายในประเทศเป้าหมาย	จำนวนประเทศที่สามารถสร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายได้ 4 ประเทศ	ดำเนินการคัดเลือกสำนักงานกฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศเป้าหมายแล้ว ปัจจุบันได้ติดต่อสำนักงานกฎหมายและอยู่ระหว่างดำเนินการสร้างความสัมพันธ์
1.1-8	พัฒนารูธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่ New Frontiers (Thai Franchise Towards New Frontiers)	- สัดส่วนผู้ประกอบการไทยที่เข้าอบรมที่มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น 80% - ความสำเร็จของการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 5%	ดำเนินการจัดกิจกรรมอบรมนักลงทุนต่างประเทศในรูปแบบออนไลน์ เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2563 และจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์ไทยและนักลงทุนจากกลุ่มประเทศ CLMV เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2563 เรียบร้อยแล้ว - ผู้ประกอบการไทยที่เข้าอบรมที่มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น 85% - มีผู้ประกอบการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน 3 ราย จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 31 ราย คิดเป็น 9.67%
1.2-1	บริการสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ (Buyer's Credit) ผ่านเครือข่ายในต่างประเทศ	ยอดคงค้างสินเชื่อ Buyer's Credit 50 ล้านบาท	สามารถหาลูกค้าที่เป็นผู้ซื้อสินค้า/บริการไทยในต่างประเทศ และช่วยขยายยอด Buyer's Credit ของ ธสน. ซึ่งถือเป็นการเพิ่มกำลังซื้อของผู้ซื้อ และกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ของสินค้า/บริการของไทย อันนำไปสู่การขยายมูลค่าการส่งออกและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ปัจจุบันอนุมัติวงเงินและลงนามในสัญญาให้กับผู้ประกอบการจำนวน 1 ราย ที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.2-2	สนับสนุนการให้บริการสินเชื่อในรูปแบบห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)	สามารถอนุมัติวงเงินใหม่หรือลูกค้ามีการใช้วงเงินที่อนุมัติเดิมที่เกี่ยวข้องกับ Value Chain หรือ Supply Chain 3 ราย	กำหนดรูปแบบการให้การสนับสนุน Value Chain นำเสนอแนวทางการทำงานต่อผู้บริหารระดับสูงในสายงานเรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันนำเสนอได้ Value Chain 1 Chain และอยู่ระหว่างอนุมัติวงเงินอีก 2 Chains

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 8 แผนงาน และมี 2 แผนงานล่าช้ากว่าที่กำหนด ได้แก่

1. แผนงานสนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM
2. เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา :

1. หาวีธีการติดต่อหน่วยงานทางอีเมลหรือ application อื่น และนำเสนอวงเงินร่วมกับธนาคารท้องถิ่น
2. ประสานงานอย่างใกล้ชิดกับสถานเอกอัครราชทูตไทย ประจำกรุงฮานอย และสถานกงสุลไทย ณ นครโฮจิมินห์ ในการช่วยติดตามความคืบหน้า

ยุทธศาสตร์ที่ 2 : พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและภาคอุตสาหกรรมของประเทศ (National Development) ประกอบด้วย 2 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
2.1-1	ต่อยอดยุทธศาสตร์ EEC & S-Curve	มีแนวทางสนับสนุนลูกค้า S-Curve 1 รายงาน	นำเสนอรายงานผลการศึกษาแนวทางสนับสนุนผู้ประกอบการในธุรกิจ S-Curve ต่อที่ประชุมคณะกรรมการ (MC) เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2563
2.1-2	สร้างนักวิเคราะห์สินเชื่อให้เป็นผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม	รายงานสรุปผลการศึกษาเชิงลึกในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่คัดเลือก 2 ชิ้นงาน	จัดทำรายงานสรุปผลการศึกษาเชิงลึกในอุตสาหกรรมเป้าหมาย จำนวน 2 อุตสาหกรรม ได้แก่ การแพทย์ครบวงจร และการเกษตรเทคโนโลยีชีวภาพ โดยได้ถ่ายทอดความรู้ในฝ่ายงานเรียบร้อยแล้ว

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 3 : ป้องกันความเสี่ยงด้านการค้าและการลงทุนไทยในต่างประเทศ (Risk Protection)

ประกอบด้วย 6 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
3.1-1	เตรียมความพร้อมสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อรองรับการ Cross-selling	- สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่เข้าร่วมการอบรม 80% - สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่สอบผ่านการวัดระดับความรู้ความเข้าใจในบริการประกัน 85%	จัดการอบรมและทดสอบวัดระดับความรู้ความเข้าใจในบริการประกันสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อรองรับการ Cross-selling ทั้งสำนักงานใหญ่และสาขาต่างจังหวัด รวมจำนวน 7 ครั้ง
3.1-2	สร้างความร่วมมือกับพันธมิตร เช่น องค์กร รับประกัน ต่างประเทศ/ Broker/ธนาคาร พาณิชย์/ หน่วยงานหรือ สมาคมต่าง ๆ เพื่อเผยแพร่และ ขยายบริการ ประกันการ ส่งออก	กิจกรรมกับพันธมิตร 2 ครั้ง	จัดงานสัมมนากับ NEXI เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2563 และสัมมนาผ่าน Facebook Live กับศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC) เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2563
3.1-3	จัดงานสัมมนา แบ่งปัน ประสบการณ์ การไม่ได้รับ ชำระเงินค่า สินค้าให้แก่ ผู้เอาประกัน	สัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุ กรมธรรม์อย่างน้อย 80%	ได้จัดงานสัมมนาร่วมกับศูนย์ EXAC ในหัวข้อ "เหลียวหลัง แลหน้าหาทางปิดความเสี่ยงทางธุรกิจ" ในวันที่ 6 สิงหาคม 2563 ในงาน "THE EXPORTER FORUM"

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
3.1-4	ติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยง portfolio รับประกันที่ได้รับผลกระทบจากสถานะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง	คู่มือปฏิบัติงานในการจัดการความเสี่ยงของสายงานรับประกัน 1 ฉบับ	- ได้ประสานงานกับฝ่ายบริหารและพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ (พส.) เพื่อหาวิธีการเรียกดูข้อมูลจากระบบที่ต้องการใช้ในงานติดตามความเสี่ยงประเทศและอุตสาหกรรม โดยฝ่าย พส. ได้มีการจัดทำข้อมูลที่ต้องการ และส่งข้อมูลดังกล่าวมาให้ฝ่ายวิเคราะห์และปฏิบัติการรับประกัน (วร.) ทุกวันที่ 5 ของเดือน - ปัจจุบันฝ่าย วร. อยู่ระหว่างปรึกษา/หารือกับฝ่าย พส. สำหรับการจัดทำสรุปข้อมูลประวัติการชำระหนี้ของผู้ซื้อทุกราย เพื่อใช้ในงานติดตามความเสี่ยงประเทศและอุตสาหกรรม นอกจากนี้ จะรวบรวมประเด็นอื่น ๆ เพื่อหารือกับฝ่าย พส. ต่อไป
3.1-5	จัดหาแหล่งข้อมูลที่มีคุณภาพและนำเชื่อถือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์รับประกัน	รายงานสรุปผลแหล่ง ข้อมูลทางเลือก 1 ฉบับ	มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกแหล่งข้อมูลทางเลือกรวมถึงวิเคราะห์คุณภาพข้อมูลของแหล่งข้อมูลทำการขอตัวอย่างรายงาน (Sample Report) และนำตัวอย่างรายงานที่ได้รับมาวิเคราะห์คุณภาพรายงาน และเปรียบเทียบกับข้อมูลปัจจุบัน ทั้งนี้ อยู่ระหว่างการรวบรวมข้อมูลจากผู้ขายรายงานเพื่อจัดทำรายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือก
3.1-6	พัฒนาแบบจำลองเครดิต (Credit Scoring Model) ของแผนงาน Automated Underwriting	สูตรการคำนวณ Credit Scoring Model 1 สูตร	ที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นต่อการพัฒนาแบบจำลองเครดิตสำหรับ 14 องค์กรข้อมูลหลักแล้ว และเร่งแก้ไขการดึงข้อมูลให้ถูกต้อง และฝ่าย วร. ได้ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลผู้ซื้อ/ผู้ซื้อสินค้าจำนวน 476 ราย ตามที่ทางที่ปรึกษากำหนดมาได้ครบถ้วน และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2563 ที่ปรึกษาได้นำส่งรายงานผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของข้อมูล (Data Gap Analysis) เรียบร้อยแล้ว

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 4 : เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ (Acceleration) ประกอบด้วย
6 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
4.1-1	สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก	- จำนวนลูกค้ากลุ่ม Amazing M ที่ส่วนพัฒนาผลิตภัณฑ์ สัมภาษณ์ค้นหาความต้องการของลูกค้า 10 ราย - ผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M 1 ผลิตภัณฑ์ - สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจาก Amazing M 1,000 ล้านบาท	ได้สัมภาษณ์ลูกค้ากลุ่ม Amazing M จำนวน 10 ราย และนำเสนอคณะกรรมการ (MC) อนุมัติผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M เมื่อเดือนมิถุนายน 2563 ปัจจุบันอยู่ระหว่างนำเสนออนุมัติวงเงิน จำนวน 2 ราย 40 ล้านบาท
4.1-2	จัดทำยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลาง	ยุทธศาสตร์ฯ ได้นำเสนอคณะกรรมการ 1 ยุทธศาสตร์	ได้นำเสนอยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลางต่อที่ประชุมคณะกรรมการ (MC) เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2563 แล้ว และจัดบรรยายยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลางแก่พนักงานภายในธนาคารที่เป็นกลุ่มเป้าหมายแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2563
4.2-1	ส่งเสริมความเป็นเลิศด้านการส่งออก (Exporting Excellence Program)	SMEs ที่เข้าร่วมอบรมสามารถส่งออกได้ หรือส่งออกเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 10 ราย	- จัดอบรมหลักสูตร Neo Exporter และ Neo Go-Live ในรูปแบบออนไลน์แล้วเสร็จ และให้คำปรึกษาพร้อมติดตามผลจาก Neo Go-Live ไปแล้ว 5 ราย - จัดอบรมหลักสูตร Mid-Pro ให้กับผู้ประกอบการจำนวน 30 ราย เรียบร้อยแล้ว - อยู่ระหว่างการจัดอบรมหลักสูตร High achiever ให้กับผู้ประกอบการ 14 ราย ทั้งนี้ จากการจัดอบรมหลักสูตรทั้งหมด มีผู้ประกอบการสามารถส่งออกได้หรือส่งออกได้เพิ่มขึ้น 10 ราย
4.2-2	เชื่อมผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ส่งออก และผู้ซื้อในต่างประเทศร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร	จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย	- ดำเนินการจัดอบรมระหว่างผู้ผลิตและผู้ส่งออกในรูปแบบออนไลน์เรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 9-23 มิถุนายน 2563 และจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจกับผู้ซื้อในต่างประเทศเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2563 โดยได้ประสานความร่วมมือกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเชิญผู้ซื้อต่างประเทศเข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว ภายในงานมีผู้ประกอบการไทย 44 ราย ผู้ประกอบการ CLMV และ ASEAN 27 ราย เกิดการจับคู่ธุรกิจ 32 คู่ รวมมูลค่าการค้าขายที่จะ

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
			เกิดขึ้น 97.82 ล้านบาท - อยู่ระหว่างติดตามจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย
4.2-3	ออกแบบหลักสูตรและบ่มเพาะ Hi-P SME	วงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 1,280 ล้านบาท	ติดต่อกับหน่วยงานพันธมิตรที่รับผิดชอบการจัดการอบรมบ่มเพาะผู้ประกอบการ SMEs และหาหรือแนวทางการจัดกิจกรรม วางแผนและกระบวนการส่งต่อผู้ประกอบการระหว่างกัน โดยทำการวิเคราะห์ความต้องการสินค้าของตลาดในประเทศเป้าหมายและออกแบบกิจกรรมในหลักสูตรเรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม ศูนย์ EXAC ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดอบรมให้อยู่ในรูปแบบออนไลน์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้ผ่านการเรียนการสอนใน Live สดบน Facebook เช่น โครงการ Neo Go-Live EXAC Online Forum CLMV, EXAC Online Advisory และ Global Business Matching 2020 เป็นต้น ปัจจุบันวงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) อยู่ที่ 1,505.45 ล้านบาท
4.3-1	สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้เข้าสู่การค้าออนไลน์ (E-Trading)	- ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 300 ราย ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย	- จัดอบรม E-Commerce ของ HKTDCC, Thaitrade และ Gosoko เรียบร้อยแล้ว โดยมีผู้ประกอบการโพสต์สินค้าผ่าน E-Commerce Platform รวม 53 โพสต์ และในช่วงกลางเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา มีการจัดอบรม Mid-Pro โดยจะมีการจัดอบรม E-commerce และโพสต์ผ่าน Platform เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ อยู่ระหว่างดำเนินการจัดงาน Digital SMEs ในช่วงเดือนตุลาคม 2563 - ปัจจุบันความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 226 ราย ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 5 เพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology)

ประกอบด้วย 12 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
5.1-1	พัฒนาระบบงานหลัก (Core Banking)	ร่างเอกสารสรุปผลการออกแบบระบบงานใหม่ 100%	- การจัดทำขอบเขตและความต้องการในเบื้องต้น (Project Implementation Scope : High Level Business Requirement) TOR Gaps เรียบร้อยแล้ว - แผนงานโครงการในระดับภาพรวม (Project High Level Plan) ดำเนินการเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2563 - แผนงานโครงการในรายละเอียด (Project Detailed Work Plan) มีการปรับแผนของโครงการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2563 เพื่อให้สอดคล้องกับกิจกรรมที่ต้องปรับตามการขยายระยะเวลาการปิดท่าอากาศยานและจำนวนบุคลากรของโครงการ <u>Stage Preparation & Assessment:</u> ปัจจุบัน TOR Gap Discussion เรียบร้อยแล้ว <u>PWT & Training:</u> อบรม AS-IS ระบบ Flexcube ในระหว่างวันที่ 7- 24 กรกฎาคม 2563 และ 3-10 สิงหาคม 2563 เริ่มการอบรม Technical Training ในวันที่ 28 สิงหาคม 2563 - วิเคราะห์ระบบและเก็บความต้องการและออกแบบกระบวนการ (PWT) ในวันที่ 18 สิงหาคม 2563 <u>Data Migration:</u> - คณะทำงานหารือเรื่องแนวทางการดำเนินงาน Data Migration - คณะทำงานหารือร่วมกับ Data Owner เพื่อรวบรวมขอบเขตเบื้องต้นในการ Migrate ข้อมูล <u>Change Management:</u> อยู่ระหว่างสรุปคณะทำงาน Change Management และ Lead เพื่อนำเสนอขอความเห็นชอบโครงสร้างจากคณะกรรมการกำหนดกลยุทธ์และนโยบายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (ITSPC) - ศึกษาความเป็นไปได้ วิเคราะห์กระบวนการเชื่อมโยงทางธนาคารให้ Requirement ครบทุกระบบ โดยปัจจุบันอยู่ในขั้นตอน Review Architecture และในบางระบบเริ่มทำการ Mapping Data

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
			- รายงานผลการวิเคราะห์ (Assessment Phase) อยู่ระหว่างการดำเนินการ เริ่ม PWT เพื่อเก็บ Requirement โดยดำเนินการเสร็จสิ้นแล้ว ใน Module CIF และกำลังจะเริ่ม Trade Finance : FX Contract - วิเคราะห์ระบบเชิง Technical Design ได้ดำเนินการจัดทำร่าง Hardware และ High Level System Diagram เสร็จเรียบร้อยแล้ว - วิเคราะห์ และออกแบบกระบวนการปฏิบัติงานสำหรับอนาคต (Base on AS-IS) อยู่ระหว่างดำเนินการ มีการทำ PWT ของ Module ต่าง ๆ เช่น FX, CIF, Deposit, Export และ GL และกำลังจะดำเนินการ Payment International Loan และ PSF - วิเคราะห์ Interface ให้รองรับการทำงานของระบบงานที่เกี่ยวข้อง และสรุปแนวทางการเชื่อมต่อกับ CBS กับระบบรอบข้างเรียบร้อยแล้ว
5.1-2	จัดจ้างผู้พัฒนาระบบธุรการ (Enterprise Resource Planning : ERP)	เอกสารสรุปผลการทดสอบ Unit Test โดยผู้รับจ้าง 1 ชุด	- ดำเนินการ Kick Off Project เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2563 และผู้รับจ้างส่งมอบแผนงานการพัฒนาโครงการฉบับสมบูรณ์ เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 - ผู้รับจ้างเก็บความต้องการ วิเคราะห์ ออกแบบ และพัฒนาระบบงาน เอกสาร BRD เอกสาร IRD เอกสาร Gap Analysis Report เอกสาร SRS และเอกสาร SDS เรียบร้อยแล้ว - Vendor พัฒนาระบบงานครบทุก Module แล้ว และนำเสนอความก้าวหน้าการพัฒนาระบบครบทุก Module - Vendor ทำการปรับแก้ไขระบบ ตามข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเรียบร้อยแล้ว
5.1-3	พัฒนาระบบ Automated Underwriting สำหรับสินเชื่อ และบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า (LOS & CRM)	ความพร้อมใช้ของระบบงานไม่น้อยกว่า 100%	ดำเนินการ Go Live ระบบ Customer Relationship Management (CRM) เรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2563 และดำเนินการ Support หลัง Go Live โดยการจัดทีมไว้รับเรื่องพร้อมทั้งแจ้งเบอร์สายด่วนกรณีผู้ใช้งานมีข้อสงสัยในการใช้งานระบบ

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
5.1-4	Robotic Process Automation (RPA)	ติดตั้งระบบงาน จัดทำคู่มือ และการอบรมการใช้งานแก่ User	- จัดทำ Final BRD ที่ประกอบด้วย AS-IS และ TO-BE Process และจัดทำ Final SRS และ SDS เพื่อลงนามเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างพัฒนา RPA Script อีกทั้งจัดเตรียมเอกสาร SIT Test Result (Test case/ Test script) - ติดตั้งระบบสำหรับการ Go Live กระบวนการ DocImage และกระบวนการ L/G เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 เรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างการทดสอบ SIT สำหรับกระบวนการ EOD - ติดตั้งระบบงานและเริ่มใช้งานจริง โดยได้จัดทำคู่มือและอบรมการใช้งานแก่ User เรียบร้อยแล้ว - ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาและทดสอบ Script และอยู่ระหว่างลงนามในเอกสาร BRD, SRS และ SDS และกำลังจัดเตรียมเอกสาร UAT Test Script
5.1-5	พัฒนาระบบบริหารงานเร่งรัดหนี้สินและติดตามการดำเนินคดี (i-Legal Management System)	สัดส่วนลูกหนี้ที่ฟ้องดำเนินคดีได้ภายใน 6 เดือนนับจากอนุมัติรับโอน 100%	ดำเนินการพัฒนาระบบเรียบร้อยแล้ว และการทดสอบ SIT (System Integration Tests) ครบ 2 รอบแล้ว แต่ยังพบ Defect จึงให้ผู้พัฒนาระบบนำระบบกลับไปแก้ไขก่อนเข้าขั้นตอนการ UAT (User Acceptance Test) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการแก้ไข Defect และให้ผู้พัฒนาระบบทดสอบระบบให้ธนาคารพิจารณา ก่อนเริ่มทดสอบ UAT
5.1-7	พัฒนาระบบบริหารบุคลากรแบบบูรณาการตั้งแต่ต้นจนจบ (HR2020)	ระบบพร้อมใช้งาน 100%	- การอบรมผู้ใช้งานระบบ Employee Self Service (ESS) และ Manager Self Service (MSS) ดำเนินการแล้วเสร็จ - Go Live ระบบ ในวันที่ 29 พฤษภาคม 2563
5.1-8	เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าบนระบบ MY EXIM	จำนวนบริการผ่านช่องทางดิจิทัล 6 บริการ	จะเริ่มดำเนินการตามแผนงานในเดือนตุลาคม 2563

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
5.2-1	เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภายนอกและใช้ประโยชน์จาก Big Data Analytics	มีข้อมูลจากหน่วยงานภายนอก 2 แหล่ง	การออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 1 โดยเขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดใน Cycle นี้แล้ว และได้ดำเนินการ Go-live โดยทำการ Deployment ขึ้นบน Production เรียบร้อยแล้ว ส่วนออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 2 ได้ดำเนินการนำเข้าข้อมูลเพื่อจัดทำรายงานสำหรับ Cycle 2 และอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำรายงานและมีกำหนดการทดสอบและ Deployment ขึ้นบน Production ในเดือนพฤศจิกายน 2563
5.2-2	นำข้อมูลจากระบบ Data Warehouse มาจัดทำรายงานเพื่อใช้ในการติดตามให้ลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น (Boost Utilization) และการจัดการอื่น ๆ	เป้าหมาย Short Term Outstanding ที่ธนาคารกำหนด 34,070 ล้านบาท	ตัวแทนฝ่ายธุรกิจธนาคาร (ธธ.) ได้เรียนรู้วิธีการนำ Data จากระบบ Data Warehouse มาทดลองการจัดทำ Report อย่างง่ายแล้วและได้นำเสนอรายงานที่ได้จัดทำต่อผู้บริหารฝ่ายธุรกิจธนาคารเพื่อพิจารณา และปรับปรุงแก้ไขแล้ว
5.3-1	ประเมินและจัดทำแผนแม่บทการกำกับดูแลข้อมูล (Data Governance Assessment & Road map)	ได้ assessment report & roadmap 1 ชิ้น	- ดำเนินการ Kick-off โครงการร่วมกับคณะทำงานและนำเสนอ Project Plan เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 - Interview Preparation ดำเนินการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องแล้ว อยู่ระหว่างจัดทำสรุปการประเมินและสัมภาษณ์เพิ่มเติมบางส่วน - Current State Assessment จัดทำรายงานผลการประเมินการกำกับดูแลข้อมูลของธนาคาร และนำเสนอรายงานฉบับร่างแก่คณะทำงานพิจารณา - Target State and Recommendations จัดทำร่างเบื้องต้นเพื่อนำเสนอคณะทำงานและผู้เกี่ยวข้องพิจารณาให้ความเห็นเพิ่มเติม - High-Level Data Governance Roadmap นำเสนอร่างเบื้องต้นพร้อมโครงสร้างการกำกับดูแลข้อมูลแก่ ITSPC เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2563 ปัจจุบันอยู่ระหว่างปรับปรุงตามความเห็นเพิ่มเติมและข้อเสนอแนะจาก ITSPC

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
5.3-2	Awareness Program ประจำปี 2563 ครอบคลุม ISO 27001:2013, IT Risk and Cyber Security	สัดส่วนผู้บริหารและพนักงานที่สอบผ่าน แบบทดสอบร้อยละ 80	ได้ดำเนินการการสร้างความตระหนักรู้ด้าน ISO27001:2013, IT Risk และ Cyber Security แล้ว 2 เรื่อง On Air เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2563 และวันที่ 17 สิงหาคม 2563 และ E-learning 1 ชุด On Air วันที่ 3 กันยายน 2563 นอกจากนี้มีการจัด Event Day : Security Awareness Frontline Defense เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2563 ปัจจุบัน พนักงานและลูกจ้างชั่วคราวเข้าเรียนรู้ การสร้างความตระหนักรู้ Awareness ณ วันที่ 25 กันยายน 2563 จำนวน 964 คน และได้ผ่านการทำแบบทดสอบครบทุกข้อ คิดเป็น 100%
5.3-3	ปรับปรุงระบบ Kastle Treasury เพื่อความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูล	ได้ผู้รับจ้างที่มาปรับปรุงระบบ Kastle Treasury 1 ราย	คัดเลือกผู้ให้บริการและลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2563 ปัจจุบัน Vendor กำลังแก้ไข โปรแกรมให้รองรับ UETR และกำลังทำ Unit Test บน Oracle 12

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 11 แผนงาน และมี 1 แผนงานยังไม่ถึงกำหนดดำเนินการ คือ แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าบนระบบ MY EXIM

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 6 : พัฒนองค์กรสู่ความยั่งยืน (Sustainability) ประกอบด้วย 8 แผนงาน สรุปลความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
6.1-1	จัดทำแนวทางการติดตามคุณภาพสินเชื่อบริษัท	NPLs ที่เกิดขึ้นใหม่ต้องปรากฏอยู่ใน Watch list 100%	- ปรับปรุงเกณฑ์การคัดเลือกลูกหนี้ Watch List และแนวทางการติดตามคุณภาพสินเชื่อบริษัท และนำเสนอต่อคณะกรรมการเรียบร้อยแล้ว - ปรับปรุงระบบ Watch List เพื่อใช้ในการติดตามคุณภาพสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
6.1-2	ขายหนี้จัดชั้นมีปัญห (NPLs)	อัตราส่วน NPLs ratio (รวมหนี้ตัดจำหน่าย) 3%	- จัดทำสัญญาโอนสินทรัพย์ และชำระเงินงวดแรก 25% เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2563 เรียบร้อยแล้ว - กำหนดนำส่งหนังสือโอนสิทธิและส่งหลักฐานทางคดี หลังจากชำระเงินงวดสุดท้าย ภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2563
6.2-1	จัดทำองค์ความรู้	พนักงานที่ศึกษา	ดำเนินการจัดทำองค์ความรู้ โดยได้จัดทำข้อพึงระวัง

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
	ด้านการบริหารความเสี่ยงในรูปแบบของ E-Learning	E-Learning ต้องมีคะแนนหลังการทดสอบ (Post Test) สูงกว่า 80% ทุกคน เท่ากับ 100%	จากการสอบทาน และภาพรวมการบริหารความเสี่ยงเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้อยู่ระหว่างจัดทำองค์ความรู้ ความเสี่ยงด้านตลาดและด้านเครดิต
6.3-1	สร้างฐานความรู้เกี่ยวกับประเด็นสำคัญสำหรับการวิเคราะห์สินเชื่อแต่ละธุรกิจ	Checklist ประเด็นสำคัญในการวิเคราะห์สินเชื่อสำหรับธุรกิจ 6 ชิงงาน	สร้างฐานความรู้เกี่ยวกับประเด็นสำคัญสำหรับการวิเคราะห์สินเชื่อแต่ละธุรกิจ ได้แก่ 1. รับเหมาก่อสร้าง 2. โครงการโซลาร์ภาคพื้น (Solar Farm) 3. แป้งมันสำปะหลัง 4. ขนส่งทางบก (Logistics) 5. เหล็ก 6. โรงแรม โดยกำหนดหัวข้อ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ รวบรวม และสรุปประเด็นที่สำคัญ และจัดทำเอกสารเสร็จ นำเสนอผู้บริหารระดับสูงตามสายงานเพื่อทราบแล้วเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2563
6.3-3	พัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีดิจิทัลของพนักงาน	พนักงาน ธสน. ได้รับการพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีดิจิทัลตามแผนที่วางไว้ 20%	จัดทำร่างขอบเขตงาน Module 1-3 แล้วเสร็จ ประกอบด้วย - Module 1 Digital Literacy โดยร่างขอบเขตงานสำหรับการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างแล้วเสร็จ 2 หลักสูตร (1) การจ้างผู้ให้บริการจัดกิจกรรมเปิดตัว Digital Development Program (2) การจ้างผู้ให้บริการ Awareness ปี 2563 (ร่วมกับฝ่ายปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ (ปส.)) - Module 2 Digital Operation, Standard and Compliance โดยสนับสนุนการอบรมภายนอกให้กับพนักงานที่เกี่ยวข้องภายใต้ขอบเขตงานหรือโครงสร้างหลักสูตรตามมาตรฐานที่กำหนด - Module 3 Data Analytics โดยร่างขอบเขตงานหรือเนื้อหาหลักสูตรสอดคล้องกับโครงสร้างหลักสูตรของ GBDi-depa ได้แก่ (1) Hands-On Data Science & Machine Learning (2) Basic Data Engineering (3) Data Analytics and Visualization

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
			- Module 4 Digital Leadership โดยร่างขอบเขตงานหรือเนื้อหาหลักสูตรสอดคล้องกับโครงสร้างหลักสูตรของ GBDi-depa ได้แก่ Data Driven Decision for Executive และได้จัดหาผู้ให้บริการสำหรับ Module 1 จัดหาผู้ให้บริการและดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างแล้วเสร็จ - Module 2 จัดหาผู้ให้บริการผ่านสถาบันอบรมภายนอก และ Module 3 และ 4 จัดหาผู้ให้บริการภายใต้โครงการความร่วมมือกับ GBDi-depa โดยจัดทำสัญญาและลงนามเรียบร้อยแล้ว
6.3-4	สร้างองค์กรนวัตกรรม	- ความสำเร็จของการดำเนินการตามแผนแม่บทนวัตกรรมประจำปี 80% - ร้อยละของจำนวนฝ่ายงานที่มีนวัตกรรม 10%	จัดทำกฎบัตร/บทบาทหน้าที่เป็นลายลักษณ์อักษรและจัดการประชุมและรวบรวมข้อมูลเพื่อร่างขอบเขตงานใน TOR เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันดำเนินการตามแผนเพื่อกระตุ้นให้เกิดกระบวนการนวัตกรรม
6.4-2	ปรับปรุงกระบวนการทำงาน โดยการว่าจ้างผู้ให้บริการภายนอก ดำเนินการด้านนิติกรรมสัญญาที่เกี่ยวข้องหลักประกัน	ได้กระบวนการในการดำเนินการด้านนิติกรรมหลักประกันโดยผู้ให้บริการภายนอก 1 กระบวนการ	- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลการใช้บริการผู้ให้บริการภายนอกของสถาบันการเงินอื่น ๆ เรียบร้อยแล้ว - จัดทำแนวทางและขอบเขตในการว่าจ้างเรียบร้อยแล้ว - นำเสนอคณะกรรมการ (MC) ในเดือนพฤษภาคม 2563 ดำเนินการแล้วเสร็จ และให้ความเห็นชอบ ซึ่งจะได้จัดเตรียมการว่าจ้างผู้ให้บริการภายนอกต่อไป
6.4-3	ยกระดับคะแนน ITA	ผลประโยชน์ ITA อย่างน้อย 90 คะแนน	สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) ประกาศผลการประเมินแล้วเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2563 รสน. ได้ 95.86 คะแนน อยู่ในระดับ AA ปัจจุบันอยู่ระหว่างจัดทำรายงานการประเมิน ITA เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการในวันที่ 20 ตุลาคม 2563

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

แผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและการตลาด ประกอบด้วย 26 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.1-3	สนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/ Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM	- จำนวนลูกค้าที่ได้นำเสนอบริการ 40 ราย - จำนวนลูกค้าที่ได้รับอนุมัติวงเงิน 4 ราย	รวบรวมรายชื่อหน่วยงาน/สมาคมที่มี Potential Customers ในกลุ่มประเทศ CLM รวมทั้งหน่วยงาน/สมาคมในประเทศไทย โดยปัจจุบันนำเสนอบริการแก่ลูกค้าเป้าหมายรวมจำนวน 40 ราย ปัจจุบันอยู่ระหว่างนำเสนอเพื่อพิจารณาอนุมัติวงเงิน <u>ปัญหา/อุปสรรคในการดำเนินงาน</u> 1. ไม่สามารถดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานเป้าหมายในประเทศไทยและกลุ่มประเทศ CLM เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 2. ค่าใช้จ่ายในการจัดทำวงเงินให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ลูกค้าในต่างประเทศไม่คุ้มกับวงเงินที่ขออนุมัติ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs ต้องการวงเงินขนาดเล็ก 3. ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องการวงเงินหมุนเวียน ซึ่ง ธสน. ไม่สามารถนำเสนอให้ได้ ด้วยข้อจำกัดด้านกฎระเบียบของประเทศ และการเป็นสำนักงานผู้แทนที่ไม่สามารถให้บริการด้าน Operation ได้ <u>แนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน</u> 1. หาวิธีการติดต่อหน่วยงานทางอีเมลหรือ application อื่น 2. นำเสนอวงเงินร่วมกับธนาคารท้องถิ่นเพื่อแก้ปัญหาข้อ 2 และ 3
1.1-6	ดำเนินงานบูรณาการร่วมกับการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร	- จำนวนลูกค้าที่มีการส่งต่อ 40 ราย - จำนวนลูกค้าที่มีการอนุมัติวงเงิน 10 ราย	นำเสนอจัดทำแผนการดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรปี 2563 ต่อคณะจัดการ (MC) และคณะกรรมการธนาคาร (กธ.) เมื่อเดือนมกราคม 2563 และได้ส่งต่อลูกค้าที่ได้รับจากการจัดกิจกรรมฯ ให้แก่ฝ่ายงานด้านการตลาด รวม 461 ราย เป็นลูกค้าแนะนำจากหน่วยงานต่าง ๆ 56 ราย และรายชื่อจาก พันธมิตรเพิ่มเติม (ใหม่) 405 ราย โดยมีการอนุมัติวงเงินแก่ลูกค้า 8 ราย

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.1-8	พัฒนาธุรกิจ แฟรนไชส์ไทย ก้าวสู่ New Frontiers (Thai Franchise Towards New Frontiers)	- สัดส่วนผู้ประกอบการไทยที่เข้าอบรมที่มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น 80% - ความสำเร็จของการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 5%	ดำเนินการจัดกิจกรรมอบรมนักลงทุนต่างประเทศในรูปแบบออนไลน์ เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2563 และจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์ไทยและนักลงทุนจากกลุ่มประเทศ CLMV เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2563 เรียบร้อยแล้ว - ผู้ประกอบการไทยที่เข้าอบรมที่มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น 85% - มีผู้ประกอบการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน 3 ราย จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 31 ราย คิดเป็น 9.67%
1.2-1	บริการสนับสนุน สินเชื่อแก่ผู้ซื้อใน ต่างประเทศ (Buyer's Credit) ผ่านเครือข่ายใน ต่างประเทศ	ยอดคงค้างสินเชื่อ Buyer's Credit 50 ล้านบาท	สามารถหาลูกค้าที่เป็นผู้ซื้อสินค้า/บริการไทยในต่างประเทศ และช่วยขยายยอด Buyer's Credit ของ ธสน. ซึ่งถือเป็นการเพิ่มกำลังซื้อของผู้ซื้อ และกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ของสินค้า/บริการของไทย อันนำไปสู่การขยายมูลค่าการส่งออกและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ปัจจุบันอนุมัติวงเงินและลงนามในสัญญาให้กับผู้ประกอบการจำนวน 1 ราย ที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว
1.2-2	สนับสนุนการ ให้บริการสินเชื่อ ในรูปแบบห่วงโซ่ มูลค่า (Value Chain)	สามารถอนุมัติวงเงินใหม่ หรือลูกค้ามีการใช้วงเงินที่ อนุมัติเดิมที่เกี่ยวข้องกับ Value Chain หรือ Supply Chain 3 ราย	กำหนดรูปแบบการให้การสนับสนุน Value Chain นำเสนอแนวทางการทำงานต่อผู้บริหารระดับสูงในสายงานเรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันนำเสนอได้ Value Chain 1 Chain และอยู่ระหว่างอนุมัติวงเงินอีก 2 Chains
3.1-1	เตรียมความ พร้อมสำหรับ เจ้าหน้าที่สินเชื่อ เพื่อรองรับการ Cross-selling	- สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่เข้าร่วมการอบรม 80% - สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่สอบผ่านการวัดระดับความรู้ความเข้าใจในบริการประกัน 85%	จัดการอบรมและทดสอบวัดระดับความรู้ความเข้าใจในบริการประกันสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อรองรับการ Cross-selling ทั้งสำนักงานใหญ่และสาขาต่างจังหวัด รวมจำนวน 7 ครั้ง

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
3.1-2	สร้างความร่วมมือกับพันธมิตร เช่น องค์การรับประกันต่างประเทศ/ Broker/ธนาคารพาณิชย์/ หน่วยงานหรือสมาคมต่าง ๆ เพื่อเผยแพร่และขยายบริการประกันการส่งออก	กิจกรรมกับพันธมิตร 2 ครั้ง	จัดงานสัมมนากับ NEXI เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2563 และสัมมนาผ่าน Facebook Live กับศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC) เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2563
3.1-3	จัดงานสัมมนาแบ่งปันประสบการณ์การไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้เอาประกัน	สัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุกรมธรรม์อย่างน้อย 80%	ได้จัดงานสัมมนาร่วมกับศูนย์ EXAC ในหัวข้อ "เหลียวหลังแลหน้าหาทางปิดความเสี่ยงทางธุรกิจ" ในวันที่ 6 สิงหาคม 2563 ในงาน "THE EXPORTER FORUM"
3.1-4	ติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยง portfolio รับประกันที่ได้รับผลกระทบจากสภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง	คู่มือปฏิบัติงานในการจัดการความเสี่ยงของสายงานรับประกัน 1 ฉบับ	- ได้ประสานงานกับฝ่ายบริหารและพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ (พล.) เพื่อหาวิธีการเรียกดูข้อมูลจากระบบที่ต้องการใช้ในงานติดตามความเสี่ยงประเทศและอุตสาหกรรม โดยฝ่าย พล. ได้มีการจัดทำข้อมูลที่ต้องการ และส่งข้อมูลดังกล่าวมาให้ฝ่ายวิเคราะห์และปฏิบัติการรับประกัน (วร.) ทุกวันที่ 5 ของเดือน - ปัจจุบันฝ่าย วร. อยู่ระหว่างปรึกษาหารือกับฝ่าย พล. สำหรับการจัดทำสรุปข้อมูลประวัติการชำระเงินของผู้ซื้อทุกราย เพื่อใช้ในงานติดตามความเสี่ยงประเทศและอุตสาหกรรม นอกจากนี้ จะรวบรวมประเด็นอื่น ๆ เพื่อหารือกับฝ่าย พล. ต่อไป

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
3.1-5	จัดหาแหล่งข้อมูลที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์เปรียบเทียบ	รายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือก 1 ฉบับ	มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกแหล่งข้อมูลทางเลือกรวมถึงวิเคราะห์คุณภาพข้อมูลของแหล่งข้อมูลทำการขอตัวอย่างรายงาน (Sample Report) และนำตัวอย่างรายงานที่ได้รับมาวิเคราะห์คุณภาพรายงาน และเปรียบเทียบกับข้อมูลปัจจุบัน ทั้งนี้ อยู่ระหว่างการรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้งานเพื่อจัดทำรายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือก
3.1-6	พัฒนาแบบจำลองเครดิต (Credit Scoring Model) ของแผนงาน Automated Underwriting	สูตรการคำนวณ Credit Scoring Model 1 สูตร	ที่ปรึกษาได้ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลที่เป็นต่อการพัฒนาแบบจำลองเครดิตสำหรับ 14 องค์การข้อมูลหลักแล้ว และเร่งแก้ไขการดึงข้อมูลให้ถูกต้อง และฝ่าย วร. ได้ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลผู้ซื้อ/ผู้ซื้อสินค้าจำนวน 476 ราย ตามที่ทางที่ปรึกษากำหนดมาได้ครบถ้วน และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2563 ที่ปรึกษาได้นำส่งรายงานผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของข้อมูล (Data Gap Analysis) เรียบร้อยแล้ว
4.1-1	สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก	- จำนวนลูกค้ากลุ่ม Amazing M ที่ส่วนพัฒนาผลิตภัณฑ์ฯ สัมภาษณ์ค้นหาความต้องการของลูกค้า 10 ราย - ผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M 1 ผลิตภัณฑ์ - สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจาก Amazing M 1,000 ล้านบาท	ได้สัมภาษณ์ลูกค้ากลุ่ม Amazing M จำนวน 10 ราย และนำเสนอคณะกรรมการ (MC) อนุมัติผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M เมื่อเดือนมิถุนายน 2563 ปัจจุบันอยู่ระหว่างนำเสนออนุมัติวงเงิน จำนวน 2 ราย 40 ล้านบาท
4.2-1	ส่งเสริมความเป็นเลิศด้านการส่งออก (Exporting Excellence Program)	SMEs ที่เข้าร่วมอบรมสามารถส่งออกได้ หรือส่งออกเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 10 ราย	- จัดอบรมหลักสูตร Neo Exporter และ Neo Go-Live ในรูปแบบออนไลน์แล้วเสร็จ และให้คำปรึกษาพร้อมติดตามผลจาก Neo Go-Live ไปแล้ว 5 ราย - จัดอบรมหลักสูตร Mid-Pro ให้กับผู้ประกอบการจำนวน 30 ราย เรียบร้อยแล้ว - อยู่ระหว่างการจัดอบรมหลักสูตร High achiever ให้กับผู้ประกอบการ 14 ราย ทั้งนี้ จากการจัดอบรมหลักสูตรทั้งหมด มีผู้ประกอบการสามารถส่งออกได้หรือส่งออกได้เพิ่มขึ้น 10 ราย

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
4.2-2	เชื่อมผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ส่งออก และผู้ซื้อในต่างประเทศร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร	จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย	- ดำเนินการจัดอบรมระหว่างผู้ผลิตและผู้ส่งออกในรูปแบบออนไลน์เรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 9-23 มิถุนายน 2563 และจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจกับผู้ซื้อในต่างประเทศเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2563 โดยได้ประสานความร่วมมือกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเชิญผู้ซื้อต่างประเทศเข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว ภายในงานมีผู้ประกอบการไทย 44 ราย ผู้ประกอบการ CLMV และ ASEAN 27 ราย เกิดการจับคู่ธุรกิจ 32 คู่ รวมมูลค่าการค้าขายที่จะเกิดขึ้น 97.82 ล้านบาท - อยู่ระหว่างติดตามจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย
4.2-3	ออกแบบหลักสูตรและบ่มเพาะ Hi-P SME	วงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 1,280 ล้านบาท	ติดต่อกับหน่วยงานพันธมิตรที่รับผิดชอบการจัดการอบรมบ่มเพาะผู้ประกอบการ SMEs และหาหรือแนวทางการจัดกิจกรรม วางแผนและกระบวนการส่งต่อผู้ประกอบการระหว่างกัน โดยทำการวิเคราะห์ความต้องการสินค้าของตลาดในประเทศเป้าหมายและออกแบบกิจกรรมในหลักสูตรเรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม ศูนย์ EXAC ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดอบรมให้อยู่ในรูปแบบออนไลน์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้ผ่านการเรียนการสอนใน Live สดบน Facebook เช่น โครงการ Neo Go-Live EXAC Online Forum CLMV, EXAC Online Advisory และ Global Business Matching 2020 เป็นต้น ปัจจุบันวงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) อยู่ที่ 1,505.45 ล้านบาท
4.3-1	สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้เข้าสู่การค้าออนไลน์ (E-Trading)	- ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 300 ราย - ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย	- จัดอบรม E-Commerce ของ HKTD, Thaitrade และ Gosoko เรียบร้อยแล้ว โดยมีผู้ประกอบการโพสต์สินค้าผ่าน E-Commerce Platform รวม 53 โพสต์ และในช่วงกลางเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา มีการจัดอบรม Mid-Pro โดยจะมีการจัดอบรม E-commerce และโพสต์ผ่าน Platform เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ อยู่ระหว่างการดำเนินการจัดงาน Digital SMEs ในช่วงเดือนตุลาคม 2563

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
			- ปัจจุบันความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 226 ราย ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย
5.1-3	พัฒนา ระบบ Automate d Underwriting สำหรับสินเชื่อ และบริหารจัดการ ข้อมูลลูกค้า (LOS & CRM)	ความพร้อมใช้ของระบบงาน ไม่น้อยกว่า 100%	ดำเนินการ Go Live ระบบ Customer Relationship Management (CRM) เรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2563 และดำเนินการ Support หลัง Go Live โดยการจัดทีมไว้รับเรื่องพร้อมทั้งแจ้งเบอร์สายด่วนกรณีผู้ใช้งานมีข้อสงสัยในการใช้งานระบบ
5.1-8	เพิ่มประสิทธิภาพ ในการให้บริการ ลูกค้าบนระบบ MY EXIM	จำนวนบริการผ่านช่องทาง ดิจิทัล 6 บริการ	จะเริ่มดำเนินการตามแผนงานในเดือนตุลาคม 2563
5.2-1	เชื่อมโยงข้อมูล กับหน่วยงาน ภายนอก และใช้ ประโยชน์จาก Big Data Analytics	มีข้อมูลจากหน่วยงาน ภายนอก 2 แหล่ง	การออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 1 โดยเขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดใน Cycle นี้แล้ว และได้ดำเนินการ Go-live โดยทำการ Deployment ขึ้นบน Production เรียบร้อยแล้ว ส่วนออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 2 ได้ดำเนินการนำเข้าข้อมูลเพื่อจัดทำรายงานสำหรับ Cycle 2 และอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำรายงานและมีกำหนดการทดสอบและ Deployment ขึ้นบน Production ในเดือนพฤศจิกายน 2563
C1	สื่อสารการตลาด (Marketing Communication)	ความสำเร็จของการ ดำเนินงานตามแผนสื่อสาร การตลาด ร้อยละ 100	จัดทำและดำเนินการตามแผนปฏิบัติการด้านการสื่อสารการตลาดแล้ว อยู่ระหว่างดำเนินการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการประจำปี 2563
C2	สร้างความรู้และ เครือข่ายแก่ ผู้ประกอบการใน กิจกรรมของ หน่วยงาน พันธมิตร	จำนวนเข้าอบรม/สัมมนา/ มหกรรม 4 ครั้ง	ได้ทำการจัดอบรมหลักสูตร Neo Exporter เรียบร้อยแล้ว ส่วนหลักสูตร Mid-Pro/ High Achiever เริ่มอบรมระหว่างวันที่ 20 สิงหาคม 2563 - 24 กันยายน 2563 และหลักสูตร High Achiever เริ่มอบรมระหว่างวันที่ 3 กันยายน 2563 - 29 ตุลาคม 2563 โดยมีจำนวนเข้าอบรม/สัมมนา 8 ครั้ง

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
C3	จัดโครงการเสริมสร้างความรู้และสร้างเครือข่ายสำหรับผู้บริหารธุรกิจขนาดกลางขึ้นไป	- จำนวนการจัดโครงการ/สัมมนา 1 ครั้ง - คะแนนความพึงพอใจของผู้ร่วมโครงการ 3.50 คะแนน	จัดโครงการ Hackathon เสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2563 อยู่ระหว่างรอผลการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมอบรม
C4	ขยายช่องทางทางการขายผลิตภัณฑ์ของ ธสน. ผ่านการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร	- จำนวนข้อตกลง MOA/MOU ร่วมกับพันธมิตร 2 ข้อตกลง - อัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวน Lead Customer ที่ได้จากพันธมิตรร้อยละ 5	- ศึกษาข้อมูลและเข้าหารือกับหน่วยงานพันธมิตรหลักเพื่อหาช่องทางเพิ่มเติมในการประชาสัมพันธ์บริการของ ธสน. อาทิ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (สำนักตลาดและสำนักไลฟ์สไตล์) สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้าฯ นอกจากนี้ ยังสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรใหม่ เช่น สำนักตลาดพาณิชย์ดิจิทัล (ThaiTrade.com), FedEx Express และ Brain-Based Learning (BBL) - คัดเลือกและจัดทำ Account Plan สำหรับหน่วยงานพันธมิตรสำคัญ โดยรวมถึงการสร้างความสัมพันธ์และขายผลิตภัณฑ์ของ ธสน. - จัดทำ Account Plan โดยพิจารณาทั้งในด้านความร่วมมือและข้อจำกัดของแต่ละหน่วยงาน - กำหนดรูปแบบ/โครงการ/แนวทางการดำเนินงานร่วมกันระหว่างองค์กรแล้ว อยู่ระหว่างการติดตามผลและสื่อสารเพื่อผลักดันให้เกิดความร่วมมือ
C6	พัฒนาความรู้และความสามารถ (Hard Skill) ของ RM และผู้ที่เกี่ยวข้องรายอุตสาหกรรมอย่างครบวงจร	- ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมทักษะการขายผ่านเกณฑ์การทดสอบตามที่ธนาคารกำหนดร้อยละ 70 - ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมเรื่อง Trusted Advisor ได้คะแนนประเมิน Skill RM เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับคะแนนประเมิน Skill RM ก่อนการอบรม ร้อยละ 70	- จัดทำแบบประเมินสมรรถนะของ RM ในบทบาท Trusted Advisor แล้วเสร็จ - ประเมินทักษะ RM ของพนักงานฝ่าย กส.1-5 และฝ่าย กย. สข. แล้วเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 100 ของพนักงานกลุ่มเป้าหมาย - นำผลประเมินทักษะ RM มาเป็น Input ในการพัฒนาหลักสูตร โดยออกแบบโครงสร้างเนื้อหาตาม Consultative Selling Framework (Trusted Advisor) ร่วมกับผู้ให้บริการแล้วเสร็จ และมีแผนการจัดอบรม

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
			- จัดอบรมพนักงาน RM ในหลักสูตรเพื่อเสริมสร้างการเป็น Trusted Advisor ในระหว่างวันที่ 23 - 25 กันยายน 2563 เรียบร้อยแล้ว - อยู่ระหว่างการประเมินสมรรถนะ RM ให้มีความรู้ที่ทันสมัยและสามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับลูกค้าได้ (Trusted Advisor)
C9	พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ธสน.	- จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่นำเสนอขาย 10 ผลิตภัณฑ์ - สัดส่วนจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อผลิตภัณฑ์เดิม ร้อยละ 10	จัดเก็บรวบรวมข้อมูลจาก Voice และฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง ศึกษาการดำเนินงานของ ECA อื่น และปัจจุบันรวบรวมข้อมูลและจัดทำกระบวนการทำงาน Supply Chain Finance (SCF) เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อนำเสนอคณะกรรมการ และอยู่ระหว่างศึกษาแผนการปรับปรุง Bill Payment ที่เหมาะสมกับ ธสน.
C10	ส่งมอบผลิตภัณฑ์ (Onboarding) ให้กับลูกค้าและติดตามผลลัพธ์	- ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ 3.50 คะแนน - อัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นของรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ร้อยละ 5	จัดทำเนื้อหาและแนวทางในการให้คำแนะนำสำหรับการใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่ของธนาคารซึ่งประกอบด้วยจุดเด่น เป้าหมายทางการตลาดและกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้ว

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 24 แผนงาน และมี 1 แผนงานล่าช้ากว่าที่กำหนด ได้แก่ สนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/ Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM ส่วนอีก 1 แผนงานยังไม่ถึงกำหนดดำเนินการ คือ แผนงานเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าบนระบบ MY EXIM

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : หาวิธีการติดต่อหน่วยงานทางอีเมลหรือ application อื่น และนำเสนอวงเงินร่วมกับธนาคารท้องถิ่นเพื่อช่วยลดข้อจำกัดในการให้บริการแก่ผู้ประกอบการ

แผนปฏิบัติการด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ประกอบด้วย 9 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
1.1-4	เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	พิธีเปิดสำนักงานผู้แทนในปี 2563	Central SBV (The State Bank of Vietnam, Hanoi) ได้อนุมัติ License in principle แก่ ธสน. แล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างรอ SBV สาขา HCMC ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและออก License <u>ปัญหา/อุปสรรคในการดำเนินงาน</u> อยู่ระหว่างรอการออก License จาก SBV สาขา HCMC แต่เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 จึงยังไม่สามารถคาดการณ์เวลาที่จะได้รับ License ที่แน่นอนได้ <u>แนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน</u> ประสานงานอย่างใกล้ชิดกับสถานเอกอัครราชทูตไทยประจำกรุงฮานอย และสถานกงสุลไทย ณ นครโฮจิมินห์ในการช่วยติดตามความคืบหน้า
1.1-5	ขยายความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรใหม่	จำนวน MOU หรือ Agreement 4 ฉบับ	คัดเลือกหน่วยงานพันธมิตรใหม่ ได้แก่ Fedex, EXIM Malaysia, EXIM Indo, SME Bank, SME Bank Malaysia, ปตท.depa, ICBC, สมาคมผู้ค้าอัญมณีไทย และเครื่องประดับ และ TNSC ทั้งนี้ ได้ประสานงานไปยังหน่วยงานพันธมิตรใหม่ เพื่อเสนอการลงนามใน MOU/Agreement และจัดให้มีการลงนามใน MOU/Agreement 7 ฉบับ
1.1-6	ดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร	- จำนวนลูกค้าที่มีการส่งต่อ 40 ราย - จำนวนลูกค้าที่มีการอนุมัติวงเงิน 10 ราย	นำเสนอจัดทำแผนการดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรปี 2563 ต่อคณะจัดการ (MC) และคณะกรรมการธนาคาร (กธ.) เมื่อเดือนมกราคม 2563 และได้ส่งต่อลูกค้าที่ได้รับจากการจัดกิจกรรมฯ ให้แก่ฝ่ายงานด้านการตลาด รวม 461 ราย เป็นลูกค้าแนะนำจากหน่วยงานต่าง ๆ 56 ราย และรายชื่อจาก พันธมิตรเพิ่มเติม (ใหม่) 405 ราย โดยมีการอนุมัติวงเงินแก่ลูกค้า 8 ราย
1.1-7	สร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายในประเทศเป้าหมาย	จำนวนประเทศที่สามารถสร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายได้ 4 ประเทศ	ดำเนินการคัดเลือกสำนักงานกฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศเป้าหมายแล้ว ปัจจุบันได้ติดต่อสำนักงานกฎหมายและอยู่ระหว่างดำเนินการสร้างความสัมพันธ์

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
5.2-1	เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภายนอกและใช้ประโยชน์จาก Big Data Analytics	มีข้อมูลจากหน่วยงานภายนอก 2 แหล่ง	การออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 1 โดยเขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดใน Cycle นี้แล้ว และได้ดำเนินการ Go-live โดยทำการ Deployment ขึ้นบน Production เรียบร้อยแล้ว ส่วนออกแบบ พัฒนา และทดสอบ Cycle 2 ได้ดำเนินการนำเข้าข้อมูลเพื่อจัดทำรายงานสำหรับ Cycle 2 และอยู่ระหว่างดำเนินการจัดทำรายงานและมีกำหนดการทดสอบและ Deployment ขึ้นบน Production ในเดือนพฤศจิกายน 2563
S1	บริหารความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างมีกลยุทธ์	- ความสำเร็จในการจัดทำแผนบริหารความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียร้อยละ 100 - คะแนนความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (VOS) 4.50 คะแนน	รวบรวมข้อมูลการจัดลำดับความสำคัญและประเด็นด้านความต้องการความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากฝ่าย พต. เพื่อนำมาใช้ประกอบการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ของ ธสน. (ปรากฏอยู่ในบทที่ 4 ของเล่มแผนธุรกิจประจำปี/แผนวิสาหกิจ 5 ปี) รวมถึงมีการระบุกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องกับแต่ละแผนปฏิบัติการตามแบบฟอร์ม (Template) แผนปฏิบัติการที่ผ่านความเห็นชอบจากคณะทำงานสนับสนุนการจัดทำแผนธุรกิจประจำปี โดยทั้งแผนธุรกิจประจำปี/แผนวิสาหกิจ 5 ปี และแผนปฏิบัติการดังกล่าวได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการธนาคารเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2563 เรียบร้อยแล้ว
S2	ปรับปรุงกระบวนการสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (VOS)	- ความสำเร็จในการปรับปรุงกระบวนการสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (VOS) ร้อยละ 100 - คะแนนความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (VOS) 4.50 คะแนน	คณะทำงานโครงการสำรวจความพึงพอใจร่วมกับฝ่าย พต. และผู้ให้บริการสำรวจฯ ได้ข้อสรุปในการปรับปรุงแบบสอบถามร่วมกันในประเด็นต่าง ๆ อาทิ ความคาดหวัง ความต้องการ และความกังวลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ต่อผลิตภัณฑ์/บริการ การสนับสนุนลูกค้า และปฏิบัติการของ ธสน. สิ่งที่ ธสน. ทำได้ดี เมื่อมีการทำงานร่วมกัน และปัญหา/อุปสรรคในการสร้างความสัมพันธ์ หรือติดต่อสื่อสารกับฝ่ายงานต่าง ๆ ใน ธสน. รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุง ปัจจุบันผู้ให้บริการสำรวจฯ เริ่มนัดหมายผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ ธสน. และเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์

หัวข้อ	ชื่อแผนงาน	เป้าหมายปี 2563	ความคืบหน้าการดำเนินงาน ม.ค. – ก.ย. 63
S3	ชี้แจงทิศทางและนโยบายและสร้างภาพลักษณ์การเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศแก่คู่ความร่วมมือ	- อัตราการรับรู้ Vision/Mission/ Value (VMV) และแผนยุทธศาสตร์ ร้อยละ 80 - อัตราการรับรู้ผลิตภัณฑ์ จากกลุ่มคู่ความร่วมมือ ร้อยละ 80 - คะแนนด้านการเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการส่งออกนำเข้า และการลงทุนระหว่างประเทศร้อยละ 80	- จัดทำ Stakeholder Profile (คู่ความร่วมมือ) - ดำเนินการระบุติดต่อและผู้มีอำนาจตัดสินใจของหน่วยงานพันธมิตรที่สำคัญ ในแบบฟอร์ม Stakeholder Profile เรียบร้อยแล้ว - จัดทำ Account Plan สำหรับหน่วยงานพันธมิตรสำคัญ โดยระบุระยะเวลาติดต่อประสานงาน สร้างความสัมพันธ์ที่ชัดเจน ความร่วมมือ และนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และมาตรการต่าง ๆ ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการติดต่อเพื่อสื่อสาร รวมถึงหารือถึงการร่วมมือกันในอนาคตและติดตามประเด็นอย่างใกล้ชิด
S4	จัดทำแผนงาน Account Planning สำหรับคู่ความร่วมมือที่สำคัญ	ความสำเร็จของการจัดทำแผนงาน Account Planning ร้อยละ 100	จัดทำ Account Plan สำหรับหน่วยงานพันธมิตรสำคัญ โดยระบุระยะเวลาติดต่อประสานงาน สร้างความสัมพันธ์ที่ชัดเจน ความร่วมมือ และนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และมาตรการต่าง ๆ ทั้งนี้ ในเดือนกันยายน 2563 ได้นำเสนอร่างแผนงานปี 2564 ต่อผู้บริหารฝ่ายเพื่อพิจารณาแล้ว

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 8 แผนงาน และมี 1 แผนงานล่าช้ากว่าที่กำหนด ได้แก่ เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ประสานงานอย่างใกล้ชิดกับสถานเอกอัครราชทูตไทย ประจำ กรุงเทพมหานคร และสถานกงสุลไทย ณ นครโฮจิมินห์ ในการช่วยติดตามความคืบหน้า

• ■ • ■ • ■ • ■ • ■ • ■ •