

## รายงานการกำกับติดตามการดำเนินงานไตรมาสที่ 4 ประจำปี 2563

ความคืบหน้าของการดำเนินการตามแผนปฏิบัติการ สรุปได้ดังนี้

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

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                        | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1-1  | วิเคราะห์ช่องว่างกำหนดช่องทางสู่ตลาดใหม่ (Portfolio Analysis for Segmentation and Targeting)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- บทวิเคราะห์ Market Share และ Segmentation ของ ธสน. เปรียบเทียบกับ ธนาคารพาณิชย์อื่น 1 เรื่อง</li> <li>- บทวิเคราะห์ความต้องการลูกค้าในห่วงโซ่มูลค่ากลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย 3 อุตสาหกรรม</li> <li>- รายชื่อผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม/กิจการเป้าหมาย 30 ราย</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ศึกษาเปรียบเทียบข้อมูล Portfolio ของ Regional ECAs ที่เป็นคู่แข่ง คือ มาเลเซียและอินโดนีเซีย และนำมาวิเคราะห์และรายงาน Portfolio จำแนกตามอุตสาหกรรมและกลุ่มประเทศคล้ายคลึงกับไทย</li> <li>- จัดทำบทวิเคราะห์ความต้องการลูกค้าในห่วงโซ่มูลค่ากลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย 3 อุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมดิจิทัล อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์</li> <li>- ส่งต่อรายชื่อผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการส่งออกสินค้าและบริการในอุตสาหกรรมดิจิทัล 12 ราย อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า 8 รายและอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ 26 ราย รวมทั้งสิ้น 46 รายให้แก่ฝ่ายการตลาด</li> </ul> |
| 1.1-2  | ต่อยอดยุทธศาสตร์ประเทศเป้าหมาย                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลการศึกษาได้นำเสนอคณะกรรมการ 1 ผลการศึกษา</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- นำเสนอผลการศึกษา Cross Border E-Commerce ต่อคณะกรรมการเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2563 เรียบร้อยแล้ว</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1.1-3  | สนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนลูกค้าที่ได้นำเสนอบริการ 40 ราย</li> <li>- จำนวนลูกค้าที่ได้รับอนุมัติวงเงิน 4 ราย</li> </ul>                                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- รวบรวมรายชื่อหน่วยงาน/สมาคมที่มี Potential Customers ในกลุ่มประเทศ CLM รวมทั้งหน่วยงาน/สมาคมในประเทศไทย โดยปัจจุบันนำเสนอบริการแก่ลูกค้าเป้าหมายรวมจำนวน 40 ราย และอนุมัติวงเงินให้ลูกค้าจำนวน 1 ราย</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                         | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                     | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1-4  | เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม                                     | พิธีเปิดสำนักงานผู้แทนในปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                     | ได้รับอนุมัติจัดตั้งสำนักงานผู้แทน ธสน. ณ นครโฮจิมินห์ จาก State Bank of Vietnam อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2563 แต่ยังไม่สามารถจัดพิธีเปิดสำนักงานได้                                                                                                                                            |
| 1.1-5  | ขยายความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรใหม่                                            | จำนวน MOU หรือ Agreement 4 ฉบับ                                                                                                                                                                                                                                                     | ลงนามใน MOU/Agreement จำนวน 7 ฉบับ                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 1.1-6  | ดำเนินการบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนลูกค้าที่มีการส่งต่อ 40 ราย</li> <li>- จำนวนลูกค้าที่มีการอนุมัติวงเงิน 10 ราย</li> </ul>                                                                                                                                             | ดำเนินการบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรและได้ส่งต่อลูกค้าให้ฝ่ายการตลาดรวม 477 ราย และอนุมัติวงเงินรวม 15 ราย                                                                                                                                                                                               |
| 1.1-7  | สร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายในประเทศเป้าหมาย                                     | จำนวนประเทศที่สามารถสร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายได้ 4 ประเทศ                                                                                                                                                                                                                      | มีการสร้างความสัมพันธ์กับสำนักงานกฎหมายรวม 8 ประเทศ                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1.1-8  | พัฒนารูทกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่ New Frontiers (Thai Franchise Towards New Frontiers) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- สัดส่วนผู้ประกอบการไทยที่เข้าอบรมที่มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น 80%</li> <li>- ความสำเร็จของการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 5%</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ดำเนินการจัดอบรมเรียบร้อยแล้ว ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น 85%</li> <li>- ผู้ประกอบการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลงการค้า/การลงทุน 3 ราย จากจำนวน Franchisors ที่เข้าร่วมโครงการ 31 ราย คิดเป็น 9.67%</li> </ul> |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                              | เป้าหมายปี 2563                                                                                                   | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                   |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1.2-1  | บริการสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ (Buyer's Credit) ผ่านเครือข่ายในต่างประเทศ | ยอดคงค้างสินเชื่อ Buyer's Credit 50 ล้านบาท                                                                       | ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2563 มียอดคงค้างเงินให้สินเชื่อ Buyer's Credit 136.80 ล้านบาท |
| 1.2-2  | สนับสนุนการให้บริการสินเชื่อในรูปแบบห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)                         | สามารถอนุมัติวงเงินใหม่หรือลูกค้ามีการใช้วงเงินที่อนุมัติเดิมที่เกี่ยวข้องกับ Value Chain หรือ Supply Chain 3 ราย | มีการกำหนดรูปแบบการให้การสนับสนุน Value Chain และได้รับอนุมัติครบ 3 ราย          |

**ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ :** ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 8 แผนงาน และมี 2 แผนงานที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ได้แก่

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

**ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา :**

1. ไม่สามารถดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานเป้าหมายในประเทศไทยและกลุ่มประเทศ CLM เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 อาจต้องรอให้สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลง
2. พิจารณาเลื่อนการจัดงานพิธีเปิดออกไปจนกว่าจะสามารถเดินทางระหว่างประเทศได้ หรือจัดงานพิธีเปิดและแถลงข่าวในประเทศไทย

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

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                     | เป้าหมายปี 2563                         | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                |
|--------|--------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 2.1-1  | ต่อยอดยุทธศาสตร์ EEC & S-Curve | มีแนวทางสนับสนุนลูกค้า S-Curve 1 รายงาน | จัดทำรายงานผลการศึกษาแนวทางสนับสนุนผู้ประกอบการในธุรกิจ S-Curve เรียบร้อยแล้ว |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                           | เป้าหมายปี 2563                                                                 | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                      |
|--------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2.1-2  | สร้างนักวิเคราะห์<br>สินเชื่อให้เป็น<br>ผู้เชี่ยวชาญใน<br>อุตสาหกรรม | รายงานสรุปผลการศึกษา<br>เชิงลึกในอุตสาหกรรม<br>เป้าหมายที่คัดเลือก<br>2 ชิ้นงาน | จัดทำรายงานสรุปผลการศึกษาเชิงลึกในอุตสาหกรรม<br>เป้าหมาย จำนวน 2 อุตสาหกรรม ได้แก่ การแพทย์<br>ครบวงจร และการเกษตรเทคโนโลยีชีวภาพ เรียบร้อย<br>แล้ว |

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 3 : ป้องกันความเสี่ยงด้านการค้าและการลงทุนไทยในต่างประเทศ (Risk Protection)  
ประกอบด้วย 6 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                                                                                                                         | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                            | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1-1  | เตรียมความพร้อมสำหรับ<br>เจ้าหน้าที่<br>สินเชื่อเพื่อ<br>รองรับการ<br>Cross-selling                                                                                                                | - สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อ<br>ที่เข้าร่วมการอบรม 80%<br>- สัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อ<br>ที่สอบผ่านการวัดระดับ<br>ความรู้ความเข้าใจใน<br>บริการประกัน 85% | จัดอบรมและทดสอบวัดระดับความรู้ความเข้าใจใน<br>บริการประกันสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อรองรับการ<br>Cross-selling ทั้งสำนักงานใหญ่และสาขาต่างจังหวัด<br>รวมจำนวน 7 ครั้ง โดยมีสัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่<br>เข้าร่วมการอบรม 88% และผ่านการวัดระดับความรู้<br>ความเข้าใจในบริการประกัน 100% |
| 3.1-2  | สร้างความ<br>ร่วมมือกับ<br>พันธมิตร เช่น<br>องค์กร<br>รับประกัน<br>ต่างประเทศ/<br>Broker/ธนาคาร<br>พาณิชย์/<br>หน่วยงานหรือ<br>สมาคมต่าง ๆ<br>เพื่อเผยแพร่และ<br>ขยายบริการ<br>ประกันการ<br>ส่งออก | กิจกรรมกับพันธมิตร<br>2 ครั้ง                                                                                                                              | จัดงานสัมมนากับ NEXI เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2563<br>และสัมมนาผ่าน Facebook Live กับศูนย์ความเป็นเลิศ<br>ด้านการค้า (EXAC) เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2563                                                                                                                                       |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                         | เป้าหมายปี 2563                                                | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                    |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1-3  | จัดงานสัมมนาแบ่งปันประสบการณ์การไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้เอาประกัน                       | สัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุกรมธรรม์อย่างน้อย 80%                | ได้จัดงานสัมมนาร่วมกับ EXAC ในหัวข้อ "เหลียวหลังแลหน้าหาทางปิดความเสี่ยงทางธุรกิจ" ในวันที่ 6 สิงหาคม 2563 ในงาน "THE EXPORTER FORUM" และมีสัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุกรมธรรม์ 80% |
| 3.1-4  | ติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยง portfolio รับประกันที่ได้รับผลกระทบจากสภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง | คู่มือปฏิบัติงานในการจัดการความเสี่ยงของสายงานรับประกัน 1 ฉบับ | จัดทำคู่มือปฏิบัติงานติดตามความเสี่ยงอุตสาหกรรมและความเสี่ยงประเทศเรียบร้อยแล้ว                                                                                                   |
| 3.1-5  | จัดหาแหล่งข้อมูลที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์รับประกัน              | รายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือก 1 ฉบับ                         | จัดทำรายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือกเรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                 |
| 3.1-6  | พัฒนาแบบจำลองเครดิต (Credit Scoring Model) ของแผนงาน Automated Underwriting                        | สูตรการคำนวณ Credit Scoring Model 1 สูตร                       | พัฒนาแบบจำลองเครดิตในรูปแบบสูตรการคำนวณ Credit Scoring Model สำหรับ Trade Credit Insurance เรียบร้อยแล้ว                                                                          |

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

**ยุทธศาสตร์ที่ 4 : เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ (Acceleration)**      ประกอบด้วย  
6 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                           | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                 | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.1-1  | สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก                       | - จำนวนลูกค้ากลุ่ม Amazing M ที่ส่วนพัฒนาผลิตภัณฑ์ฯ สัมภาษณ์ ค้นหาความต้องการของลูกค้า 10 ราย<br>- ผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M 1 ผลิตภัณฑ์<br>- สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจาก Amazing M 1,000 ล้านบาท | ได้สัมภาษณ์ลูกค้ากลุ่ม Amazing M จำนวน 10 ราย และนำเสนอคณะกรรมการอนุมัติผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ เนื่องจากสถานการณ์ผลกระทบจาก COVID-19 ส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เพราะอยู่ในช่วงดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ในสถานการณ์ปัจจุบัน โดยมีวงเงินอนุมัติสะสมในเดือน มกราคม-ธันวาคม 2563 จำนวน 491.50 ล้านบาท |
| 4.1-2  | จัดทำยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลาง                                                  | ยุทธศาสตร์ฯ ได้นำเสนอคณะกรรมการ 1 ยุทธศาสตร์                                                                                                                                                    | จัดทำยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลาง และจัดบรรยายยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการขนาดกลางแก่พนักงานภายในธนาคารที่เป็นกลุ่มเป้าหมายแล้วเสร็จ                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 4.2-1  | ส่งเสริมความเป็นเลิศด้านการส่งออก (Exporting Excellence Program)                     | SMEs ที่เข้าร่วมอบรมสามารถส่งออกได้ หรือส่งออกเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 10 ราย                                                                                                                       | จากการจัดอบรมหลักสูตรทั้งหมด มีผู้ประกอบการสามารถส่งออกได้หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 4.2-2  | เชื่อมผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ส่งออก และผู้ซื้อในต่างประเทศ ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร | จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                        | มีจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 4.2-3  | ออกแบบหลักสูตรและบ่มเพาะ Hi-P SMEs                                                   | วงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 1,280 ล้านบาท                                                                                                                          | มีการจัดอบรมและได้อนุมัติวงเงินให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 2,359 ล้านบาท                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                 | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                        | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                           |
|--------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.3-1  | สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้เข้าสู่การค้าออนไลน์ (E-Trading) | - ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 300 ราย<br>ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย | ดำเนินการจัดอบรม E-Commerce ของแพลตฟอร์มต่างๆ ครบถ้วนทุกงานแล้ว โดยมียอดโพสต์สินค้าผ่าน E-Commerce Platform ครบจำนวน 308 โพสต์ และมีผู้ประกอบการที่สามารถส่งออกสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้ทั้งหมด 10 ราย |

**ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ :** ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 5 แผนงาน และมี 1 แผนงานที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด คือ สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก

**ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา :** เนื่องจากสถานการณ์ผลกระทบจาก COVID-19 ส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เพราะอยู่ในช่วงดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง อาจต้องรอให้สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลง

**ยุทธศาสตร์ที่ 5 เพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology)**  
ประกอบด้วย 12 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                              | เป้าหมายปี 2563                                    | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                             |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 5.1-1  | พัฒนาระบบงานหลัก (Core Banking)                                                         | ร่างเอกสารสรุปผลการออกแบบระบบงานใหม่ 100%          | จัดทำร่างเอกสารสรุปผลการออกแบบระบบงานใหม่เรียบร้อยแล้ว                     |
| 5.1-2  | จัดจ้างผู้พัฒนาระบบทรัพยากร (Enterprise Resource Planning : ERP)                        | เอกสารสรุปผลการทดสอบ Unit Test โดยผู้รับจ้าง 1 ชุด | จัดทำเอกสารสรุปผลการทดสอบ Unit Testเรียบร้อยแล้ว                           |
| 5.1-3  | พัฒนาระบบ Automated Underwriting สำหรับสินเชื่อ และบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า (LOS & CRM) | ความพร้อมใช้ของระบบงานไม่น้อยกว่า 100%             | ดำเนินการ Go Live ระบบ Customer Relationship Management (CRM)เรียบร้อยแล้ว |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                        | เป้าหมายปี 2563                                                        | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                         |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.1-4  | Robotic Process Automation (RPA)                                                  | ติดตั้งระบบงาน จัดทำคู่มือและการอบรมการใช้งานแก่ User                  | ติดตั้งระบบงาน โดยจัดทำคู่มือและอบรมการใช้งานแก่ User เรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                                    |
| 5.1-5  | พัฒนาระบบบริหารงานเร่งรัดหนี้สินและติดตามการดำเนินคดี (i-Legal Management System) | สัดส่วนลูกหนี้ที่ฟ้องดำเนินคดีได้ภายใน 6 เดือนนับจากอนุมัติรับโอน 100% | ติดตั้งระบบบริหารงานเร่งรัดหนี้สินและติดตามการดำเนินคดี (i-Legal Management System) เรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                      |
| 5.1-7  | พัฒนาระบบบริหารบุคลากรแบบบูรณาการตั้งแต่ต้นจนจบ (HR2020)                          | ระบบพร้อมใช้งาน 100%                                                   | ระบบ Employee Self Service (ESS) และ Manager Self Service (MSS) ดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมใช้งาน 100%                                                                                                                                    |
| 5.1-8  | เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าบนระบบ MY EXIM                                | จำนวนบริการผ่านช่องทางดิจิทัล 6 บริการ                                 | ออกแบบและพัฒนาบริการผ่านช่องทางดิจิทัล เรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                                                   |
| 5.2-1  | เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภายนอกและใช้ประโยชน์จาก Big Data Analytics              | มีข้อมูลจากหน่วยงานภายนอก 2 แหล่ง                                      | เขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดโดยมีแหล่งข้อมูลที่น่าสนใจ เช่น ข้อมูลเศรษฐกิจจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และข้อมูลหนี้สาธารณะและการใช้จ่ายภาครัฐจากสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) |
| 5.2-2  | นำข้อมูลจากระบบ Data Warehouse มาจัดทำรายงานเพื่อใช้ในการติดตามให้ลูกค้า          | เป้าหมาย Short Term Outstanding ที่ธนาคารกำหนด 34,070 ล้านบาท          | ฝ่ายธุรกิจธนาคารได้เรียนรู้วิธีการนำ Data จากระบบ Data Warehouse มาใช้งานเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้สิ้นปีระยะสั้นของธนาคาร ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2563 มีจำนวน 36,093 ล้านบาท                                                                   |



| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                         | เป้าหมายปี 2563                                          | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                           |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | มาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น (Boost Utilization) และการจัดการอื่นๆ                      |                                                          |                                                                                                                                                          |
| 5.3-1  | ประเมินและจัดทำแผนแม่บทการกำกับดูแลข้อมูล (Data Governance Assessment & Road map)  | ได้ assessment report & roadmap 1 ชิ้น                   | จัดทำนโยบายการกำกับดูแลข้อมูลเรียบร้อยแล้ว                                                                                                               |
| 5.3-2  | Awareness Program ประจำปี 2563 ครอบคลุม ISO 27001:2013, IT Risk and Cyber Security | มีส่วนร่วมผู้บริหารและพนักงานที่สอบผ่านแบบทดสอบร้อยละ 80 | ได้ดำเนินการการสร้างความตระหนักรู้ด้าน ISO27001:2013, IT Risk และ Cyber Security แก่พนักงานรวม 964 คน และได้ผ่านการทำแบบทดสอบครบทุกข้อ คิดเป็นร้อยละ 100 |
| 5.3-3  | ปรับปรุงระบบ Kastle Treasury เพื่อความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูล                       | ได้ผู้รับจ้างที่มาปรับปรุงระบบ Kastle Treasury 1 ราย     | คัดเลือกผู้ให้บริการปรับปรุงระบบ Kastle Treasury และลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว                                                                            |

ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ : ดำเนินการได้ตามเป้าหมายทุกแผนงาน

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา : ไม่มี

ยุทธศาสตร์ที่ 6 : พัฒนาการสู่ความยั่งยืน (Sustainability) ประกอบด้วย 8 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                               | เป้าหมายปี 2563                                     | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                         |
|--------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.1-1  | จัดทำแนวทางการติดตามคุณภาพสินเชื่อบริษัท | NPLs ที่เกิดขึ้นใหม่ต้องปรากฏอยู่ใน Watch list 100% | ปรับปรุงเกณฑ์การคัดเลือกลูกหนี้ Watch List และแนวทางการติดตามคุณภาพสินเชื่อบริษัทเรียบร้อยแล้ว และปรับปรุงระบบ Watch List เพื่อใช้ในการติดตามคุณภาพสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดย NPLs ที่เกิดขึ้นใหม่ปรากฏอยู่ใน Watch List 100% |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                | เป้าหมายปี 2563                                                                                                       | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.1-2  | ขายหนี้จัดชั้นมี<br>ปัญหา (NPLs)                                                          | ภาระหนี้ NPLs ที่<br>สามารถขายได้ 4,776<br>ล้านบาท                                                                    | ธนาคารสามารถขายหนี้ได้ 3,499 ล้านบาท ไม่เป็นไป<br>ตามเป้าหมาย เนื่องจากธนาคารเลือกขายกลุ่มลูกหนี้<br>ที่ให้ผลประโยชน์สูงสุดแก่ธนาคาร                                                                                                                                                                          |
| 6.2-1  | จัดทำองค์ความรู้<br>ด้านการบริหาร<br>ความเสี่ยงใน<br>รูปแบบของ<br>E-Learning              | พนักงานที่ศึกษา E-<br>learning ต้องมีคะแนน<br>หลังการทดสอบ (Post<br>Test) สูงกว่า 80% ทุกคน<br>เท่ากับ 100%           | ดำเนินการเรียบร้อยแล้วและมีพนักงานมีคะแนนหลัง<br>การทดสอบสูงกว่า 80% ทุกคน หรือเท่ากับ 100%                                                                                                                                                                                                                   |
| 6.3-1  | สร้างฐานความรู้<br>เกี่ยวกับประเด็น<br>สำคัญสำหรับการ<br>วิเคราะห์สินเชื่อ<br>แต่ละธุรกิจ | Checklist ประเด็น<br>สำคัญในการวิเคราะห์<br>สินเชื่อสำหรับธุรกิจ<br>6 ชี้นำงาน                                        | ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว มีการสร้างฐานความรู้เกี่ยวกับ<br>ประเด็นสำคัญสำหรับการวิเคราะห์สินเชื่อแต่ละธุรกิจ<br>ได้แก่<br>1. รับเหมาก่อสร้าง (Construction)<br>2. โครงการโซลาร์ภาคพื้น (Solar Farm)<br>3. แป้งมันสำปะหลัง (Tapioca Starch)<br>4. ขนส่งทางบก (Logistics)<br>5. เหล็ก (Steel)<br>6. โรงแรม (Hotel) |
| 6.3-3  | พัฒนาทักษะด้าน<br>เทคโนโลยีดิจิทัล<br>ของพนักงาน                                          | พนักงาน ธสน. ได้รับการ<br>พัฒนาทักษะด้าน<br>เทคโนโลยีดิจิทัลตาม<br>แผนที่วางไว้ 20%                                   | พนักงาน ธสน. ได้รับการพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยี<br>ดิจิทัลตามแผนที่วางไว้ 91.09%                                                                                                                                                                                                                                |
| 6.3-4  | สร้างองค์กร<br>นวัตกรรม                                                                   | - ความสำเร็จของการ<br>ดำเนินการตามแผน<br>แม่บทนวัตกรรมประจำปี<br>100%<br>- ร้อยละของจำนวน<br>ฝ่ายงานที่มีนวัตกรรม 10% | จัดทำแผนแม่บทนวัตกรรมแล้วเสร็จ ดำเนินการตาม<br>แผนเพื่อกระตุ้นให้เกิดกระบวนการนวัตกรรม โดยมี<br>ร้อยละของจำนวนฝ่ายงานที่มีนวัตกรรม 10%                                                                                                                                                                        |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                               | เป้าหมายปี 2563                                                                   | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                    |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.4-2  | ปรับปรุงกระบวนการทำงาน โดยการว่าจ้างผู้ให้บริการภายนอก ดำเนินการด้านนิติกรรมสัญญาที่เกี่ยวข้องหลักประกัน | ได้กระบวนการในการดำเนินการด้านนิติกรรมหลักประกันโดยผู้ให้บริการภายนอก 1 กระบวนการ | ได้กระบวนการในการดำเนินการด้านนิติกรรมหลักประกันโดยผู้ให้บริการภายนอก 1 กระบวนการ                                                 |
| 6.4-3  | ยกระดับคะแนน ITA                                                                                         | ผลประเมิน ITA อย่างน้อย 90 คะแนน                                                  | สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) ประกาศผลการประเมินแล้ว เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2563 ได้ 95.86 คะแนน |

**ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ :** ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 7 แผนงาน และมี 1 แผนงานที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด คือ ขายนี้อาจมีปัญหานี้ (NPLs)

**ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา :** ไม่สามารถขายหนี้ได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากธนาคารเลือกขายกลุ่มลูกหนี้ที่ได้ผลประโยชน์สูงสุด

**แผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและการตลาด** ประกอบด้วย 26 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                         | เป้าหมายปี 2563                                                                             | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                       |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1-3  | สนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/ Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM | - จำนวนลูกค้าที่ได้<br>นำเสนอบริการ 40 ราย<br>- จำนวนลูกค้าที่ได้รับ<br>อนุมัติวงเงิน 4 ราย | รวบรวมรายชื่อหน่วยงาน/สมาคมที่มี Potential Customers ในกลุ่มประเทศ CLM รวมทั้งหน่วยงาน/สมาคมในประเทศไทย โดยปัจจุบันนำเสนอบริการแก่ลูกค้าเป้าหมายรวมจำนวน 40 ราย และอนุมัติวงเงินให้ลูกค้าจำนวน 1 ราย |
| 1.1-6  | ดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร                                                           | - จำนวนลูกค้าที่มีการ<br>ส่งต่อ 40 ราย<br>- จำนวนลูกค้าที่มีการ<br>อนุมัติวงเงิน 10 ราย     | ดำเนินการบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรและได้ส่งต่อลูกค้าให้ฝ่ายการตลาดรวม 477 ราย และอนุมัติวงเงินรวม 15 ราย                                                                                       |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                                | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                   | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1-8  | พัฒนาธุรกิจ<br>แฟรนไชส์ไทย<br>ก้าวสู่ New<br>Frontiers (Thai<br>Franchise<br>Towards New<br>Frontiers)    | - สัดส่วนผู้ประกอบการ<br>ไทยที่เข้าอบรมที่มี<br>ความรู้ความเข้าใจใน<br>การทำธุรกิจ Franchise<br>ระหว่างประเทศเพิ่ม<br>มากขึ้น 80%<br>- ความสำเร็จของการ<br>เจรจาการค้าจนทำให้<br>เกิดข้อตกลงการค้า/การ<br>ลงทุน จากจำนวน<br>Franchisors ที่เข้าร่วม<br>โครงการ 5% | - ดำเนินการจัดอบรมเรียบร้อยแล้ว ผู้เข้าอบรมมีความรู้<br>ความเข้าใจในการทำธุรกิจ Franchise ระหว่างประเทศ<br>เพิ่มมากขึ้น 85%<br>- ผู้ประกอบการเจรจาการค้าจนทำให้เกิดข้อตกลง<br>การค้า/การลงทุน 3 ราย จากจำนวน Franchisors ที่<br>เข้าร่วมโครงการ 31 ราย คิดเป็น 9.67%                           |
| 1.2-1  | บริการสนับสนุน<br>สินเชื่อแก่ผู้ซื้อใน<br>ต่างประเทศ<br>(Buyer's Credit)<br>ผ่านเครือข่ายใน<br>ต่างประเทศ | ยอดคงค้างสินเชื่อ<br>Buyer's Credit 50 ล้าน<br>บาท                                                                                                                                                                                                                | ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2563 มียอดคงค้างเงินให้สินเชื่อ<br>Buyer's Credit 136.80 ล้านบาท                                                                                                                                                                                                            |
| 1.2-2  | สนับสนุนการ<br>ให้บริการสินเชื่อ<br>ในรูปแบบห่วงโซ่<br>มูลค่า (Value<br>Chain)                            | สามารถอนุมัติวงเงิน<br>ใหม่ หรือลูกค้ามีการใช้<br>วงเงินที่อนุมัติเดิมที่<br>เกี่ยวข้องกับ Value<br>Chain หรือ Supply<br>Chain 3 ราย                                                                                                                              | มีการกำหนดรูปแบบการให้การสนับสนุน Value<br>Chain และได้รับอนุมัติครบ 3 ราย                                                                                                                                                                                                                     |
| 3.1-1  | เตรียมความพร้อม<br>สำหรับเจ้าหน้าที่<br>สินเชื่อเพื่อรองรับ<br>การ Cross-<br>selling                      | - สัดส่วนเจ้าหน้าที่<br>สินเชื่อที่เข้าร่วมการ<br>อบรม 80%<br>- สัดส่วนเจ้าหน้าที่<br>สินเชื่อที่สอบผ่านการวัด<br>ระดับความรู้ความเข้าใจ<br>ในบริการประกัน 85%                                                                                                    | จัดอบรมและทดสอบวัดระดับความรู้ความเข้าใจใน<br>บริการประกันสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อรองรับการ<br>Cross-selling ทั้งสำนักงานใหญ่และสาขาต่างจังหวัด<br>รวมจำนวน 7 ครั้ง โดยมีสัดส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่<br>เข้าร่วมการอบรม 88% และผ่านการวัดระดับความรู้<br>ความเข้าใจในบริการประกัน 100% |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                                                                          | เป้าหมายปี 2563                                                | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                    |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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  | จัดงานสัมมนาแบบปันประสบการณ์การไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้เอาประกัน                                                                         | สัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุกรมธรรม์อย่างน้อย 80%                | ได้จัดงานสัมมนาร่วมกับ EXAC ในหัวข้อ "เหลียวหลังแลหน้าหาทางปิดความเสี่ยงทางธุรกิจ" ในวันที่ 6 สิงหาคม 2563 ในงาน "THE EXPORTER FORUM" และมีสัดส่วนของลูกค้าที่ต่ออายุกรมธรรม์ 80% |
| 3.1-4  | ติดตามและบริหารจัดการความเสี่ยง portfolio รับประกันที่ได้รับผลกระทบจากสภาวะตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง                                                  | คู่มือปฏิบัติงานในการจัดการความเสี่ยงของสายงานรับประกัน 1 ฉบับ | จัดทำคู่มือปฏิบัติงานติดตามความเสี่ยงอุตสาหกรรมและความเสี่ยงประเทศเรียบร้อยแล้ว                                                                                                   |
| 3.1-5  | จัดหาแหล่ง ข้อมูลที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์รับประกัน                                                              | รายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือก 1 ฉบับ                         | จัดทำรายงานสรุปผลแหล่งข้อมูลทางเลือกเรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                 |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                        | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                        | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1-6  | พัฒนาแบบจำลองเครดิต (Credit Scoring Model) ของแผนงาน Automated Underwriting       | สูตรการคำนวณ Credit Scoring Model 1 สูตร                                                                                                                                                                                                                               | พัฒนาแบบจำลองเครดิตในรูปแบบสูตรการคำนวณ Credit Scoring Model สำหรับ Trade Credit Insurance เรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 4.1-1  | สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนลูกค้ากลุ่ม Amazing M ที่ส่วนพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li>- สัมภาษณ์ค้นหาความต้องการของลูกค้า 10 ราย</li> <li>- ผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M 1 ผลิตภัณฑ์</li> <li>- สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจาก Amazing M 1,000 ล้านบาท</li> </ul> | ได้สัมภาษณ์ลูกค้ากลุ่ม Amazing M จำนวน 10 ราย และนำเสนอคณะกรรมการอนุมัติผลิตภัณฑ์สนับสนุน Amazing M เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ เนื่องจากสถานการณ์ผลกระทบจาก COVID-19 ส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เพราะอยู่ในช่วงดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ในสถานการณ์ปัจจุบัน โดยมีวงเงินอนุมัติสะสมในเดือน มกราคม-ธันวาคม 2563 จำนวน 491.50 ล้านบาท |
| 4.2-1  | ส่งเสริมความเป็นเลิศด้านการส่งออก (Exporting Excellence Program)                  | SMEs ที่เข้าร่วมอบรมสามารถส่งออกได้ หรือส่งออกเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 10 ราย                                                                                                                                                                                              | จากการจัดอบรมหลักสูตรทั้งหมด มีผู้ประกอบการสามารถส่งออกได้หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 4.2-2  | เชื่อมผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ส่งออก และผู้ซื้อในต่างประเทศ ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร | จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้/หรือส่งออกเพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                                                                                               | มีจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ จนทำให้สามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้น 10 ราย                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                              | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                        | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                         |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4.2-3  | ออกแบบหลักสูตรและบ่มเพาะ Hi-P SMEs                                                      | วงเงินอนุมัติที่อนุมัติให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 1,280 ล้านบาท                                                                                 | มีการจัดอบรมและได้อนุมัติวงเงินให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม (Hi-P SMEs) 2,359 ล้านบาท                                                                                                                                                         |
| 4.3-1  | สนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้เข้าสู่การค้าออนไลน์ (E-Trading)                              | - ความสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ในการวางขายสินค้าบนแพลตฟอร์ม E-trade 300 ราย<br>ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถส่งออกได้จริง 10 ราย | ดำเนินการจัดอบรม E-Commerce ของแพลตฟอร์มต่างๆ ครบถ้วนทุกงานแล้ว โดยมียอดโพสต์สินค้าผ่าน E-Commerce Platform ครบจำนวน 308 โพสต์ และมีผู้ประกอบการที่สามารถส่งออกสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ได้ทั้งหมด 10 ราย                               |
| 5.1-3  | พัฒนาระบบ Automated Underwriting สำหรับสินเชื่อ และบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า (LOS & CRM) | ความพร้อมใช้ของระบบงานไม่น้อยกว่า 100%                                                                                                                 | ดำเนินการ Go Live ระบบ Customer Relationship Management (CRM) เรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                            |
| 5.1-8  | เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าบนระบบ MY EXIM                                      | จำนวนบริการผ่านช่องทางดิจิทัล 6 บริการ                                                                                                                 | ออกแบบและพัฒนาบริการผ่านช่องทางดิจิทัลเรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                                                    |
| 5.2-1  | เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภายนอก และใช้ประโยชน์จาก Big Data Analytics                   | มีข้อมูลจากหน่วยงานภายนอก 2 แหล่ง                                                                                                                      | เขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดโดยมีแหล่งข้อมูลที่น่าสนใจ เช่น ข้อมูลเศรษฐกิจจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และข้อมูลหนี้สาธารณะและการใช้จ่ายภาครัฐจากสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) |

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                          | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                           | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| C1     | สื่อสารการตลาด<br>(Marketing<br>Communication)                                                      | ความสำเร็จของการ<br>ดำเนินงานตามแผน<br>สื่อสารการตลาด<br>ร้อยละ 100                                                                       | ดำเนินการตามแผนปฏิบัติการด้านการสื่อสาร<br>การตลาดเรียบร้อยแล้ว                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| C2     | สร้างความรู้และ<br>เครือข่ายแก่<br>ผู้ประกอบการใน<br>กิจกรรมของ<br>หน่วยงาน<br>พันธมิตร             | จำนวนเข้าอบรม/<br>สัมมนา/มหกรรม 4 ครั้ง                                                                                                   | ได้ทำการจัดอบรมหลักสูตร Neo Exporter, Mid-Pro/<br>High Achiever รวม 8 ครั้ง                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| C3     | จัดโครงการ<br>เสริมสร้างความรู้<br>และสร้าง<br>เครือข่ายสำหรับ<br>ผู้บริหารธุรกิจ<br>ขนาดกลางขึ้นไป | - จำนวนการจัด<br>โครงการ/สัมมนา 1 ครั้ง<br>- คะแนนความ<br>พึงพอใจของผู้ร่วม<br>โครงการ 3.50 คะแนน                                         | จัดโครงการ Hackathon เสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่<br>21 สิงหาคม 2563 ทั้งนี้ ผลการประเมินความพึงพอใจ<br>ของผู้เข้าร่วมโครงการ 4.20 คะแนน                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| C4     | ขยายช่องทางทาง<br>ขายผลิตภัณฑ์<br>ของ ธสน. ผ่าน<br>การพัฒนา<br>ความสัมพันธ์<br>ระหว่างองค์กร        | - จำนวนข้อตกลง<br>MOA/MOU ร่วมกับ<br>พันธมิตร 2 ข้อตกลง<br>- อัตราการเพิ่มขึ้นของ<br>จำนวน Lead<br>Customer ที่ได้จาก<br>พันธมิตรร้อยละ 5 | ดำเนินการตาม Account plan และมีการออกแบบ<br>สอบถามเพื่อติดตามและประเมินผลการติดต่อสื่อสาร<br>กับหน่วยงานพันธมิตร<br>โดยมีผลการดำเนินงาน ดังนี้<br>1) ลงนามใน MOU/MOA ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร<br>7 ฉบับ<br>2) อัตราการเพิ่มขึ้นของ Lead Customer เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี<br>2.1 กรณีปกติ 474.7% (ปี 63 นำส่ง Lead 477 ราย<br>และปี 62 นำส่ง Lead 83 ราย)<br>2.2 กรณีไม่นับรวม Lead ที่นำส่งเป็น Batch<br>26.32% (ปี 2563 จำนวน 72 ราย ไม่รวม Lead จาก<br>BOI จำนวน 405 ราย และ ปี 2562 จำนวน 57 ราย ไม่<br>รวม Lead จาก Top Thai Brands จำนวน 26 ราย) |



| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                                                 | เป้าหมายปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                               | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| C6     | พัฒนาความรู้และความสามารถ (Hard Skill) ของ RM และผู้ที่เกี่ยวข้องรายอุตสาหกรรมอย่างครบวงจร | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมทักษะการขายผ่านเกณฑ์การทดสอบตามที่ธนาคารกำหนดร้อยละ 70</li> <li>- ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมเรื่อง Trusted Advisor ได้คะแนนประเมิน Skill RM เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับคะแนนประเมิน Skill RM ก่อนการอบรมร้อยละ 70</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมทักษะการขายผ่านเกณฑ์การทดสอบตามที่ธนาคารกำหนดร้อยละ 100</li> <li>- ร้อยละของพนักงานที่เข้าอบรมเรื่อง Trusted Advisor ได้คะแนนประเมิน Skill RM เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับคะแนนประเมิน Skill RM ก่อนการอบรมร้อยละ 76.92</li> </ul> |
| C9     | พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ธสน.                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่นำเสนอขาย 10 ผลิตภัณฑ์</li> <li>- สัดส่วนจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อผลิตภัณฑ์เดิมร้อยละ 10</li> </ul>                                                                                                               | ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่นำเสนอขายในปี 2563 มีจำนวน 18 ผลิตภัณฑ์ และสัดส่วนจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อผลิตภัณฑ์เดิมร้อยละ 87.70                                                                                                                                                                |
| C10    | ส่งมอบผลิตภัณฑ์ (Onboarding) ให้กับลูกค้าและติดตามผลลัพธ์                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ 3.50 คะแนน</li> <li>- อัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นของรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ร้อยละ 5</li> </ul>                                                                                                                             | ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ 4.32 คะแนนและอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นของรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ร้อยละ 37.26                                                                                                                                                                                          |

**ความสำเร็จของแผนงาน/โครงการ :** ดำเนินการได้ตามเป้าหมาย 24 แผนงาน และมี 2 แผนงานที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ได้แก่

1. แผนงานสนับสนุนธุรกิจผ่าน Buyer's Credit และ Loan for Thai Franchise/ Thai Chain Buyers ในกลุ่มประเทศ CLM
2. สนับสนุนผู้ประกอบการ Amazing M ให้มีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก

### ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนา :

1. ไม่สามารถดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานเป้าหมายในประเทศไทยและกลุ่มประเทศ CLM เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 อาจต้องรอให้สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลง
2. เนื่องจากสถานการณ์ผลกระทบจาก COVID-19 ส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เพราะอยู่ในช่วงดำเนินการช่วยเหลือลูกค้าให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง อาจต้องรอให้สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลง

แผนปฏิบัติการด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ประกอบด้วย 9 แผนงาน สรุปความคืบหน้าการดำเนินงานดังนี้

| หัวข้อ | ชื่อแผนงาน                                                           | เป้าหมายปี 2563                                                                 | ความคืบหน้าการดำเนินงานปี 2563                                                                                                                                                                                                             |
|--------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1-4  | เปิดสำนักงานผู้แทนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม                       | พิธีเปิดสำนักงานผู้แทนในปี 2563                                                 | ได้รับอนุมัติจัดตั้งสำนักงานผู้แทน ธสน. ณ นครโฮจิมินห์ จาก State Bank of Vietnam อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2563 แต่ยังไม่สามารถจัดพิธีเปิดสำนักงานได้                                                                          |
| 1.1-5  | ขยายความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรใหม่                              | จำนวน MOU หรือ Agreement 4 ฉบับ                                                 | ลงนามใน MOU/Agreement จำนวน 7 ฉบับ                                                                                                                                                                                                         |
| 1.1-6  | ดำเนินงานบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร                             | - จำนวนลูกค้าที่มีการส่งต่อ 40 ราย<br>- จำนวนลูกค้าที่มีการอนุมัติวงเงิน 10 ราย | ดำเนินการบูรณาการร่วมกับหน่วยงานพันธมิตรและได้ส่งต่อลูกค้าให้ฝ่ายการตลาดรวม 477 ราย และอนุมัติวงเงินรวม 15 ราย                                                                                                                             |
| 1.1-7  | สร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายในประเทศเป้าหมาย                       | จำนวนประเทศที่สามารถสร้างพันธมิตรกับสำนักงานกฎหมายได้ 4 ประเทศ                  | มีการสร้างความสัมพันธ์กับสำนักงานกฎหมายรวม 8 ประเทศ                                                                                                                                                                                        |
| 5.2-1  | เชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานภายนอกและใช้ประโยชน์จาก Big Data Analytics | มีข้อมูลจากหน่วยงานภายนอก 2 แหล่ง                                               | เขียนโปรแกรมเพื่อ Download ข้อมูลจากต้นทาง ทำการทดสอบจัดทำรายงานครบถ้วนตามที่กำหนดโดยมีแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ เช่น ข้อมูลเศรษฐกิจจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และข้อมูลหนี้สาธารณะและการใช้จ่ายภาครัฐจากสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) |

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

• • • • •