

 ข่าวประชาสัมพันธ์

26 กรกฎาคม 2566

**SME D Bank ปลื้มผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกฉลุย “เติมทุนคู่พัฒนา” เข้าเป้า!**

**มั่นใจทั้งปี พาถึงแหล่งทุน 7 หมื่น ลบ. ดันเงินหมุนในระบบเศรษฐกิจ 3.2 แสน ลบ.**

**SME D Bank ปลื้มผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2566 เข้าเป้า! เติมทุน SMEs กว่า 32,000 ลบ. ขับเคลื่อนเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจกว่า 147,000 ลบ. ช่วยรักษาการจ้างงานกว่า 34,000 ราย คู่พัฒนายกระดับ SMEs กว่า 7,600 ราย ระบุจากการบริหารองค์กรมีประสิทธิภาพ หนุน 6 เดือนแรก กำไรสะสม 309 ลบ. ขณะที่ NPL ลดลงกว่า 20.88% พร้อมตั้งทีมพิเศษดูแลลูกค้าอ่อนแอใกล้ชิด ป้องกันตกชั้นหนี้ ตั้งเป้าหมายปีนี้ พา SMEs ถึงแหล่งทุน 70,000 ลบ. สร้างเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจกว่า 320,600 ลบ. รักษาการจ้างงานประมาณ 88,980 ราย**

**นางสาวนารถนารี รัฐปัตย์** **กรรมการผู้จัดการ** **ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือ SME D Bank** เปิดเผยผลการดำเนินงานธนาคาร ในครึ่งแรกปี 2566 ที่ผ่านมา (ม.ค.-มิ.ย.66) ว่า สามารถสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงกระบวนการ **“เติมทุนคู่พัฒนา”** เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดย **“ด้านเติมทุน” พาเข้าถึงแหล่งเงินทุนรวมมากกว่า 32,000 ล้านบาท** สร้างประโยชน์ช่วยให้เกิดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจไทยกว่า 147,000 ล้านบาท รักษาการจ้างงานกว่า 34,000 ราย ทั้งนี้ การสนับสนุนสินเชื่อดังกล่าว จำนวนกว่า 4,000 ล้านบาท เป็นการพาเข้าถึงสินเชื่อ BCG Loan ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการยกระดับธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

**“ด้านพัฒนา”** ร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน เพิ่มศักยภาพส่งเสริมผู้ประกอบการเติบโตตามแนวทาง ESG ผ่านโครงการต่างๆ เช่น จับคู่ธุรกิจ เพิ่มช่องทางตลาด Workshop ในหัวข้อที่จำเป็นและอยู่ในความสนใจของผู้ประกอบการ เช่น ทำตลาดออนไลน์ ระบบบัญชี มาตรฐานการผลิต ฯลฯ **มีผู้ประกอบการเข้าร่วมและได้รับประโยชน์กว่า 7,650 ราย**

**ขณะที่ เป้าหมายปีนี้ (2566) จะผลักดันผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งทุนกว่า 70,000 ล้านบาท** **คาดจะก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจกว่า 320,600 ล้านบาท รักษาการจ้างงานได้ประมาณ 88,980 ราย ควบคู่กับให้บริการ “พัฒนา” ผ่านโครงการ SME D Coach ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร ทั้งภาครัฐและเอกชน ช่วยยกระดับเพิ่มศักยภาพแก่ผู้ประกอบการกว่า 15,000 ราย**

ทั้งนี้ จากการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ และผลิตภัณฑ์สินค้าตอบโจทย์ผู้ประกอบการ ส่งให้ในช่วงครึ่งปีแรก SME D Bank ได้รับรางวัลต่าง ๆ การันตีผลงานโดดเด่น เช่น รางวัล “THAILAND TOP COMPANY AWARDS 2023” ความเป็นเลิศประเภท “SMART BUSINESS GROWTH AWARD” จัดโดยนิตยสาร Business+ และมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ในฐานะองค์กรที่มีการเติบโตอย่างชาญฉลาด ด้วยแผนงานและกลยุทธ์ที่พร้อมไปสู่ความยั่งยืน, รางวัล “พัฒนาการสูงสุดประจำปี 2565” หมวดสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ตามเกณฑ์ประเมิน “แนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมนานาชาติ” (Fair Finance Guide International หรือ FFGI) โดยแนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมประเทศไทย (Fair Finance Thailand) เนื่องจากเป็นธนาคารที่มีการยกระดับขับเคลื่อนองค์กรสู่มาตรฐานสากล คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ควบคู่กับดูแลสังคม สิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน และมีธรรมาภิบาล และรางวัล **Money & Banking Awards 2023** จากความร่วมมือของวารสารการเงินธนาคารกับสวนดุสิตโพล สำรวจผู้ที่เข้าใช้บริการทางการเงินและการลงทุนในงานมหกรรมการเงิน (Money Expo) ครั้งที่ 23 และภูมิภาค โดย SME D Bank ได้รับการคัดเลือกเป็นธนาคารที่มีบริการยอดเยี่ยมด้านสินเชื่อเอสเอ็มอี 2566

สำหรับผลการดำเนินงานของ SME D Bank ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 มีกำไรสุทธิสะสมประมาณ 309 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 92 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้นประมาณ 42% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (2565) ขณะที่ หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ปรับตัวลดลง 20.88% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากธนาคารมีการบริหารจัดการ NPL อย่างมีประสิทธิภาพ ติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด ควบคู่บริหารจัดการทรัพย์สินรอการขาย (NPA) สม่ำเสมอ ส่งผลให้ปัจจุบัน เหลือ NPL ในระบบเพียงประมาณ 10.51% และสิ้นปีนี้ คาดเหลือไม่เกิน 9.50% ตามเป้าหมายที่วางไว้

นอกจากนั้น ธนาคารมีแนวทางบริหารจัดการและช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มเปราะบางประมาณ 30,000 ล้านบาท โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นรายอ่อนแอที่น่ากังวลจริงๆ ประมาณ 2,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับที่ธนาคารสามารถบริหารจัดการได้ ผ่านกระบวนการส่ง “ทีมพิเศษ” ประกอบด้วยทีมพัฒนาผู้ประกอบการและทีมพัฒนาคุณภาพสินเชื่อเข้าประกบติดตามดูแลลูกค้ารายอ่อนแอทุกรายอย่างใกล้ชิด เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำพร้อมช่วยเหลืออย่างยั่งยืนตามแนวทางของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เช่น วินิจฉัยปัญหาธุรกิจ ประเมินศักยภาพกิจการ ให้รู้ถึงปัญหาที่แท้จริง พร้อมพาเข้าสู่กระบวนการเติมองค์ความรู้ในด้านที่กิจการยังขาด ควบคู่ช่วยเพิ่มช่องทางขยายตลาด สร้างรายได้เพิ่มให้ลูกค้า ลดความเสี่ยงการเป็น NPL ในอนาคต