บทที่ 2
แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาครั้งนี้ได้มีการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการประเมินการเพิ่มผลิตภาพของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แนวคิดการวัดผลการดำเนินงานของ (Blocher et. Al., 2010:704 - 726) ประกอบด้วย 5 วิธีการ คือ

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)
2. ประสิทธิผลการจัดการตลาด (Managing Marketing Effectiveness)
3. วิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต (Growth Factor)
4. วิเคราะห์ปัจจัยราคายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง (Price Recovery Factor)
5. วิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต (Productivity Factor)

ส่วนที่ 2 แนวคิดการบริหารงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ส่วนที่ 3 เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ส่วนที่ 1 แนวคิดการวัดผลการดำเนินงานของ (Blocher et. Al., 2010:704 - 726) ประกอบด้วย 5 วิธีการ คือ

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

การเพิ่มผลผลิตนั้นเริ่มต้นจากการนำแนวคิดตามหลักวิทยาศาสตร์มาใช้ในการบริหาร ซึ่งเริ่มจากเฟรดเดอริค ดับบลิว เทเลอร์ ในปี 2454 โดยเน้นหลักการบริหารแบบวิทยาศาสตร์ต้องการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของทั้งพนักงานและฝ่ายบริหารที่มองเห็นความจำเป็นในการใช้หลักวิทยาศาสตร์มาบริหารงาน การที่จะผลักดันให้เกิดผลผลิตนั้น ต้องการความร่วมมือจากกลุ่มคนฝ่ายต่างๆ นายจ้าง ลูกจ้างและประชาชนทั่วไป เนื่องจากการเพิ่มผลผลิตนั้นก่อประโยชน์ให้กับบุคคลในกลุ่มต่างๆ นั่นเอง การมีส่วนร่วมกันทุกฝ่ายเพื่อที่จะผลักดันให้เกิดผลผลิตและประโยชน์ที่เกิดขึ้นก็ได้กระจายไปอย่างเสมอกัน ซึ่งเป็นหลักการพื้นฐานของการเพิ่มผลผลิต

การเพิ่มผลผลิต คือ อัตราผลผลิตที่ผลิตได้หารด้วยทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตนั้น การจัดการที่ต้องพิจารณาเป็นเรื่องแรกคือ การวิเคราะห์การเพิ่มผลผลิตที่เปลี่ยนแปลงตลอดหลายปีที่ผ่านมา กิจการที่เพิ่มผลผลิตได้สูงกว่าคู่แข่งขัน ทำให้ได้เปรียบคู่แข่งขันและสามารถสร้างกำไรได้สูงกว่ากำไรตามระดับเฉลี่ย ทำให้ประสบผลสำเร็จในระยะยาว การผลิตที่มากกว่าโดยการกำหนดกลยุทธ์ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จเลือกกลยุทธ์ที่แข่งขันได้ กิจการจะต้องเลือกกลยุทธ์การ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แข่งขันขายราคาถูกหรือกลยุทธ์การแข่งขันขายสินค้าที่มุ่งเน้นคุณภาพตั้งราคาที่แตกต่าง หากมุ่งเน้นที่คุณภาพตั้งราคาที่แตกต่างจะสามารถสร้างกำไรสูงกว่ามุ่งเน้นนโยบายแข่งขันกันลดราคา (ศูนย์การเพิ่มผลผลิตแห่งประเทศไทย,2531)

การวัดการเพิ่มผลผลิต มี 2 ด้านคือการวัดการเพิ่มผลผลิตการดำเนินงาน และการเพิ่มผลผลิตทางการเงิน

1. การเพิ่มผลผลิตการดำเนินงาน (Operation productivity) เป็นการวัดในรูปจำนวนหน่วยวัดผลผลิตทางกายภาพ โดยคำนวณจาก อัตราส่วนผลผลิตที่ผลิตได้ต่อทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตนั้น

2. การเพิ่มผลผลิตทางการเงิน (Financial productivity) เป็นการวัดในรูปจำนวนเงินรายได้ เช่น รายได้ค่าขายเป็นกี่บาทต่อ 1 ตารางฟุตของพื้นที่ร้าน หรือรายได้ค่าขายเป็นกี่บาทต่อต้นทุนสินค้า ดังนั้นจึงคำนวณจากอัตราส่วน ผลผลิตที่ผลิตได้ต่อทรัพยากรหรือเงินที่ใช้ในการผลิต

โดยทั่วไปการวัดการเพิ่มผลผลิตเป็นการวัดอัตราส่วนระหว่างผลผลิต (Output) ที่เกิดขึ้นในหน่วยงานหรือกิจกรรมที่จะวัด ต่อการใช้ปัจจัยการผลิต แสดงดังนี้ (Input) ต่างๆ หรืออาจเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้

$$\text{ผลิตภาพ} = \frac{\text{ผลผลิต (Output)}}{\text{ปัจจัยการผลิต (Input)}}$$

โดยมีวิธีการวัดการเพิ่มผลผลิตแบ่งเป็น 2 วิธี คือ

1. การเพิ่มผลผลิตโดยรวม (Total Productivity) การวัดการเพิ่มผลผลิตจากทรัพยากรทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตนั้นคือนำจำนวนผลผลิตที่ได้หารด้วยจำนวนต้นทุนที่ใช้ในการผลิตนั้น

$$\text{การเพิ่มผลผลิตโดยรวม} = \frac{\text{ผลผลิตที่ผลิตได้ทั้งหมด (เป็นจำนวนเงินและจำนวนหน่วย)}}{\text{ทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด (เป็นจำนวนเงินและจำนวนหน่วย)}}$$

2. การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วน (Partial Productivity) เป็นการวัดการเพิ่มผลผลิตแยกหารด้วยปัจจัยการผลิตแต่ละปัจจัยหรือหารด้วยปัจจัยเป็นบางส่วนที่ใช้ในการผลิต

$$\text{การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วน} = \frac{\text{จำนวนผลผลิตที่ผลิตได้(จำนวนหน่วยและจำนวนเงินค่าขาย)}}{\text{ปัจจัยเป็นบางส่วนที่ใช้ในการผลิต(จำนวนหน่วยและจำนวนเงินต้นทุน)}}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ความยากของการวัดการเพิ่มผลผลิตนั้นอยู่ที่การพิจารณาเลือกว่าอะไรควรเป็นตัวผลิตผลหรือปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม

การวัดการเพิ่มผลผลิตจะทำได้โดยการวัดผลของอัตราส่วนการเพิ่มผลผลิตดังนี้

$$\text{การเพิ่มผลผลิต} = \frac{\text{ผลผลิต}}{\text{ปัจจัยการผลิต}}$$

การวัดการเพิ่มผลผลิตแยกตามปัจจัยการผลิต คำนวณได้ดังนี้

$$\text{การวัดการเพิ่มผลผลิตวัตถุดิบ} = \frac{\text{ผลผลิตที่ผลิตได้}}{\text{จำนวนหน่วยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต}}$$

$$\text{การวัดการเพิ่มผลผลิตแรงงาน} = \frac{\text{ผลผลิตที่ผลิตได้}}{\text{จำนวนชั่วโมงแรงงานที่ใช้ในการผลิต}}$$

$$\text{การวัดการเพิ่มผลผลิตกิจกรรมการผลิต} = \frac{\text{ผลผลิตที่ผลิตได้}}{\text{จำนวนชั่วโมงเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหรือผลผลิตที่ผลิตได้หรือจำนวนชั่วโมงกิโลวัตต์ที่ใช้ในการผลิต}}$$

การวัดการเพิ่มผลผลิตวิธีนี้ เน้นความสัมพันธ์เพียงส่วนเดียวหรือปัจจัยเดียวจากปัจจัยทั้งหมดต่อผลผลิตที่ผลิต ตัวอย่างการวิเคราะห์การเพิ่มผลผลิตโดยการลดชั่วโมงการทำงานจากปกติใช้ 3,000 ชั่วโมงในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปจำนวนเดียวกันลดลงเหลือเพียง 2,000 ชั่วโมง แสดงให้เห็นว่า ผลผลิตด้านแรงงานได้เพิ่มสูงขึ้น หากใช้วัตถุดิบลดลงใช้เครื่องจักรอุปกรณ์หรือทรัพยากรอื่นลดลงยิ่งแสดงถึงผลผลิตโดยรวมได้เพิ่มสูงขึ้น แต่หากเดิมใช้วัตถุดิบ 20 กิโลกรัม ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปได้ 1 หน่วย แต่ใช้เพิ่มขึ้นเป็น 30 กิโลกรัม แสดงว่าการเพิ่มผลผลิตวัตถุดิบได้ลดลง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. ประสิทธิผลการจัดการตลาด (Marketing Effectiveness)

เป็นการพิจารณาผลกระทบของราคาขาย จำนวนขาย ส่วนแบ่งการตลาด ที่อยู่บนการทำกิจกรรมทางการตลาดที่มีประสิทธิผล การปรับปรุงส่วนแบ่งตลาดให้ได้ ด้วยการทำกิจกรรมทางการตลาดที่มีประสิทธิผลก่อให้เกิดความสามารถในการสร้างกำไรที่ยั่งยืนและปัจจัยการทำกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ที่ต้องพิจารณา คือ ราคาย จำนวนขาย จำนวนขาย แบ่งการวิเคราะห์ผลต่างด้านราคาขาย ผลต่างด้านการขายผสม และผลต่างด้านจำนวนขาย การวิเคราะห์ขนาดตลาดและส่วนแบ่งตลาด การวิเคราะห์ประสิทธิผลการจัดการตลาดมี 5 ส่วนดังนี้

1. ผลต่างด้านราคาขาย = (ราคาขายจริง - ราคาขายตามงบประมาณ) x จำนวนขายจริง
2. ผลต่างด้านการขายผสม = (อัตราขายผสมเกิดขึ้นจริง - อัตราส่วนขายผสมตามงบประมาณ) x จำนวนหน่วยขายรวมที่เกิดขึ้นจริง x อัตรากำไรผันแปรตามงบประมาณต่อหน่วย (การขายผสม หมายถึงการขายในกรณีที่กิจการที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลายชนิดออกจำหน่าย)
3. ผลต่างด้านจำนวนขาย = (จำนวนขายจริงรวม - จำนวนหน่วยขายตามงบประมาณ) x อัตราการขายผสมตามงบประมาณ x อัตรากำไรผันแปรต่อหน่วย
4. การวิเคราะห์ผลต่างขนาดตลาด (Market Size Variance) = (จำนวนหน่วยขายจริงปีปัจจุบัน - จำนวนหน่วยขายตามงบประมาณ) x ส่วนแบ่งตลาดตามงบประมาณ x อัตรากำไรผันแปรต่อหน่วยตามงบประมาณ
5. การวิเคราะห์ผลต่างส่วนแบ่งตลาด (Market Share Variance) = (ส่วนแบ่งตลาดจริง - ส่วนแบ่งตลาดตามงบประมาณ) x จำนวนหน่วยขายตามงบประมาณ x อัตรากำไรผันแปรต่อหน่วยตามงบประมาณ

3. การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต (Growth Factor)

การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโตเป็นการวัดที่เปลี่ยนแปลงของกำไรจากการดำเนินงาน โดยพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงจำนวนหน่วยขาย ทำการวิเคราะห์ผลต่างจำนวนหน่วยขายหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าการวัดประสิทธิภาพของการดำเนินงาน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับผลต่างวัตถุดิบทางตรง ผลต่างค่าแรงงานทางตรง ค่าจำนวนหน่วยขายเปลี่ยนแปลงรวมทั้งจำนวนค่าขายเปลี่ยนแปลง ต้นทุนดำเนินงานเปลี่ยนแปลง และผลกำไรจากการดำเนินงานที่เปลี่ยนแปลงจากผลกระทบของค่าขายและต้นทุนการดำเนินงานที่เปลี่ยนไปนั้น แบ่งการวิเคราะห์ได้ดังนี้

1. การเติบโตที่มีผลกระทบจากรายได้ (Revenue Effect of Growth)

การเติบโตที่มีผลกระทบจากรายได้ = (จำนวนหน่วยขายปีปัจจุบัน - จำนวนหน่วยขายปีก่อน) x ราคาขายปีก่อน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. การเติบโตที่มีผลกระทบจากต้นทุน (Cost Effect of Growth)

2.1 การวิเคราะห์การเติบโตมีผลกระทบจากวัตถุดิบทางตรง

การเติบโตที่มีผลกระทบจากวัตถุดิบทางตรง = (จำนวนวัตถุดิบทางตรงปีก่อน - จำนวนหน่วยวัตถุดิบทางตรงปีปัจจุบัน ณ หน่วยตามอัตราระดับการเพิ่มผลผลิตปีก่อน) x ราคาต้นทุนวัตถุดิบทางตรงปีก่อน

2.2 การวิเคราะห์การเติบโตมีผลกระทบค่าแรงงานทางตรง

การเติบโตมีผลกระทบค่าแรงงานทางตรง = (จำนวนชั่วโมงแรงงานทางตรงปีก่อน - ชั่วโมงแรงงานทางตรงปีปัจจุบัน ณ ชั่วโมงตามระดับการเพิ่มผลผลิตปีก่อน) x อัตราค่าแรงงานทางตรงปีก่อน

3. การวิเคราะห์การเติบโตมีผลกระทบต้นทุนผันแปรอื่นๆ

การเติบโตมีผลกระทบจากต้นทุนผันแปรอื่นๆ = (จำนวนชั่วโมงต้นทุนผันแปรปีก่อน - ชั่วโมงต้นทุนผันแปรปีปัจจุบัน ณ ชั่วโมงตามอัตราระดับการเพิ่มผลผลิตปีก่อน) x อัตราต้นทุนผันแปรปีก่อน

4. การวิเคราะห์การเติบโตมีผลกระทบต้นทุนคงที่โดยจากการเปลี่ยนแปลงของปีปัจจุบันและปีก่อน

ในการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาเฉพาะการเติบโตมีผลกระทบจากรายได้ มีข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนที่ชัดเจน แต่ด้านแรงงานและด้านอื่นๆ มีข้อมูลที่ไม่ชัดเจน จึงไม่มีการศึกษา

4. การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง (Price Recovery Factor)

วัดจากกำไรจากการดำเนินงานที่เปลี่ยนแปลงที่เป็นผลเนื่องมาจากราคาที่เปลี่ยนแปลงและต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งราคาขายที่เปลี่ยนแปลงมีผลกระทบที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง วิเคราะห์และคำนวณได้ดังนี้

1. รายได้ที่มีผลกระทบต่อราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง = (ราคาขายปีปัจจุบัน - ราคาขายปีก่อน) x หน่วยขายปีปัจจุบัน

2. ต้นทุนที่มีผลกระทบราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง = (ต้นทุนต่อหน่วยปีก่อน - ต้นทุนต่อหน่วยปีปัจจุบัน) x จำนวน (วัตถุดิบ ค่าแรงงาน และปัจจัยการผลิต) ปีปัจจุบัน ตามอัตราระดับการเพิ่มผลผลิตปีก่อน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5. วิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต (Productivity Factor)

การเพิ่มผลผลิตมีวิธีการที่จะทำได้ 3 ด้าน คือ

1. การเพิ่มผลผลิตโดยใช้เทคโนโลยี ในการเพิ่มผลผลิตด้วยเทคโนโลยีนั้น สามารถทำได้ในแง่ของเทคโนโลยีที่แฝงมากับเครื่องจักรหรืออุปกรณ์นั้น อาจจะปรับปรุงเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ด้วยค่าใช้จ่ายเพียงเล็กน้อย หรืออาจใช้อุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาใช้ใหม่หมดก็ได้ สรุปในเนื้อหาเทคโนโลยีที่แฝงอยู่ในรูปของวิทยาการความรู้หรือวิธีการทำงานนั้น ก็สามารถช่วยเพิ่มผลผลิตได้โดยการเลือกใช้เทคนิควิธีการทำงานใหม่ๆ ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น ทำได้ง่ายขึ้น ประหยัดขึ้นเหล่านี้เป็นต้น วิธีการที่จะปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตด้านเทคโนโลยี เช่น การปรับปรุงวิธีการทำงาน การซ่อมบำรุงเมื่อเครื่องขัดข้อง การบำรุงรักษาแบบแก้ไข การป้องกันการซ่อมบำรุง เป็นต้น

2. การเพิ่มผลผลิตด้านบุคคล คนเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะทำให้ธุรกิจ หรือการดำเนินการประสบความสำเร็จ หรือบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ดังนั้นการเพิ่มผลผลิตด้านบุคคลจึงเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่งและมีวิธีการที่จะปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตด้านบุคคล เช่น การฝึกอบรมและพัฒนาบุคคล การปรับปรุงสภาพการทำงานให้ดี การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือให้พร้อมการปรับปรุงสวัสดิการให้ดีขึ้น การเพิ่มค่าจ้างและเงินเดือน เป็นต้น

3. การเพิ่มผลผลิตโดยการจัดการ การพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านตลาด การจัดการด้านบุคคล การจัดการด้านการเงิน การจัดการสำนักงาน และแม้แต่การจัดการทั่วไปย่อมส่งผลกระทบอย่างยิ่งต่อการเพิ่มผลผลิต ดังนั้นการปรับปรุงการเพิ่มผลผลิตด้านเทคโนโลยี และคน จึงจะทำให้การเพิ่มผลผลิตโดยรวมทั้งหน่วยงานสูงขึ้น

จากแนวคิด ทฤษฎีและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้กรอบแนวคิดการวัดผลการดำเนินงาน ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ประยุกต์ใช้สูตรการวัดผลการดำเนินงานดังนี้

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

1. การวิเคราะห์การเพิ่มผลผลิตจากปัจจัยโดยรวม (Total Productivity)

การเพิ่มผลผลิตโดยรวมทางด้านการเงิน

$$= \frac{\text{รายได้รวมทั้งหมด}}{\text{ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด}}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วน (Partial Productivity)

2.1 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านต้นทุนขายและบริการ

= รายได้รวมทั้งหมด

ต้นทุนขายและบริการ

2.2 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

= รายได้รวมทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

2.3 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านค่าใช้จ่ายในการบริหาร

= รายได้รวมทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

2.4 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านค่าใช้ในการขาย

= รายได้รวมทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายในการขาย

2.5 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านค่าตอบแทนผู้บริหาร

= รายได้รวมทั้งหมด

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

2.6 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านค่าใช้จ่ายอื่น

= รายได้รวมทั้งหมด

ค่าใช้จ่ายอื่น

2.7 การวัดการเพิ่มผลผลิตด้านต้นทุนทางการเงิน

= รายได้รวมทั้งหมด

ต้นทุนทางการเงิน

3. การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต (Growth Factor)

1. ผลต่างด้านปริมาณหน่วยขาย = (จำนวนหน่วยขายปีปัจจุบัน - จำนวนหน่วยขายปีก่อน) x ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยปีปัจจุบัน
2. ผลต่างด้านราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย= (ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยปีปัจจุบัน - ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยปีก่อน) x จำนวนหน่วยขายปีปัจจุบัน
3. การเติบโตของรายได้ = (รายได้รวมทั้งหมดปีปัจจุบัน - รายได้รวมทั้งหมดปีก่อน)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 แนวคิดการบริหารงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

1. การบริหารงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเป็นรัฐวิสาหกิจด้านสาธารณูปโภค ก่อตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค พ.ศ. 2503 โดยรับโอนทรัพย์สิน หนี้สิน และความรับผิดชอบขององค์การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในขณะนั้นมาดำเนินการ วัตถุประสงค์ที่สำคัญของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คือ การผลิต จัดให้ได้มา จัดส่งและจัดจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าให้แก่ประชาชน ธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในเขตจำหน่าย 74 จังหวัดทั่วประเทศ ยกเว้น กรุงเทพมหานคร นนทบุรี และสมุทรปราการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ กรุงเทพมหานครฯ มีหน้าที่กำหนดนโยบายและแผนงาน ให้คำแนะนำ ตลอดจนจัดหาวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้หน่วยงานในส่วนภูมิภาค (รายงานประจำปี การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, 2552: 4) การดำเนินงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค แบ่งได้ดังนี้

1. ธุรกิจหลัก ได้แก่ การจำหน่ายกระแสไฟฟ้า

1.1 การจำหน่ายกระแสไฟฟ้าในเชิงสังคม เป็นการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยไม่ได้มุ่งหวังกำไรจากการขาย ได้แก่ การจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าประเภทบ้านที่อยู่อาศัยขนาดเล็กที่ใช้ไฟฟ้าไม่เกิน 150 หน่วยต่อเดือน ประเภทส่วนราชการและองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร และประเภทสูบน้ำเพื่อการเกษตร โดยการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จะคิดค่าไฟฟ้าเฉลี่ยต่อหน่วย ในอัตราที่ต่ำกว่าต้นทุนในการดำเนินงานเฉลี่ยต่อหน่วย

1.2 การจำหน่ายกระแสไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ เป็นการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยให้มีกำไรจากการจำหน่าย ได้แก่ การจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าประเภทบ้านที่อยู่อาศัยที่ใช้ไฟฟ้าเกินกว่า 150 หน่วยต่อเดือน ผู้ใช้ไฟฟ้าที่ประกอบกิจการธุรกิจและอุตสาหกรรม และผู้ใช้ไฟฟ้าไฟชั่วคราวที่ใช้ไฟฟ้าในการก่อสร้าง หรือใช้ไฟฟ้าในระยะสั้น หรือใช้ไฟฟ้าที่ยังไม่ถูกต้องตามมาตรฐานและตามระเบียบของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจะคิดค่าไฟฟ้าในอัตราหน่วยที่สูงกว่าต้นทุนในการดำเนินงานเฉลี่ยต่อหน่วย เพื่อให้มีรายได้ที่นำไปชดเชยกับการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงสังคมที่ขายในราคาต่อหน่วยต่ำกว่าต้นทุน

2. ธุรกิจเสริม มีลักษณะการดำเนินงานดังนี้

2.1 การจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า เป็นการจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้า มิเตอร์ คาปาซิเตอร์ เสาไฟฟ้า และอุปกรณ์ไฟฟ้าอื่นๆ

2.2 การให้เช่าทรัพย์สิน เป็นการให้ภาคเอกชนเช่าพาดสายสื่อสารบนเสาไฟฟ้า เช่าหม้อแปลงไฟฟ้า และเช่าอุปกรณ์ประกอบ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.3 บริการตรวจและติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า เช่น ตรวจจุดเขียนผัง ตรวจสอบหม้อแปลง ติดตั้งรื้อถอน ซ่อมแซมหม้อแปลง ย้ายแนวเสาไฟฟ้า เป็นต้น

2.4 บริการก่อสร้างระบบไฟฟ้า และสถานีไฟฟ้า บริการก่อสร้างสถานีไฟฟ้า และระบบแรงดัน 115 kv ก่อสร้างระบบสายส่งระบบ 115 kv สายจำหน่ายแรงสูง22/33 kv และแรงต่ำ

2.5 บำรุงรักษาระบบไฟฟ้า บำรุงรักษาอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในสถานีไฟฟ้าระบบแรงดัน 115 kv รวมถึง ระบบไฟฟ้าแรงสูง 22/33 kv และระบบไฟฟ้าแรงต่ำของธุรกิจอุตสาหกรรม

2.6 ทดสอบอุปกรณ์ไฟฟ้า บริการทดสอบอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ในระบบไฟฟ้า เช่น ทดสอบหาคุณสมบัติค่าความเป็นฉนวน ค่าความเป็นตัวนำ ส่องกล้องหาความร้อนที่แสดงผลแบบภาพเคลื่อนไหว ทดสอบการปลดสับสวิตซ์แรงสูง

2.7 เป็นที่ปรึกษาและออกแบบระบบไฟฟ้า ให้คำปรึกษาด้านระบบไฟฟ้าทุกประเภท ทุกระดับแรงดัน วางแผนโครงการ บริหารโครงการ ออกแบบการปรับตั้งอุปกรณ์รีเลย์และฟังก์ชั่นการทำงานของอุปกรณ์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม

2.8 บริการด้านอื่นๆ เช่น บริการผลิตปืนฉีดน้ำระบบแรงสูง บริการผลิตเครื่องมือบีบหลอดต่อสาย บริการจัดหาอะไหล่ เครื่องมือเครื่องจักรกลเครนไฮดรอลิก เป็นต้น

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคมีการบริหาร การจัดการเชิงธุรกิจที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับสภาพตลาด รวมทั้งพร้อมสำหรับการแข่งขันทางธุรกิจมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมการบริหารงานและพื้นที่ในความรับผิดชอบของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค(รายงานประจำปี การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, 2552: 5) ผู้บริหารการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้กำหนดวิสัยทัศน์ และภารกิจขององค์กรเพื่อให้การบริหารงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเป็นไปในแนวทางเดียวกัน คือ วิสัยทัศน์ “ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเป็นองค์กรชั้นนำในระดับสากล ในธุรกิจพลังงาน ธุรกิจบริการ และ ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง” และสำหรับภารกิจ มี 3 ประการคือ

1. จัดหาและให้บริการพลังงานไฟฟ้าและธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องทั้งในประเทศและประเทศข้างเคียงได้ตามมาตรฐานสากล

2. ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ให้เกิดความพึงพอใจ ทั้งในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง

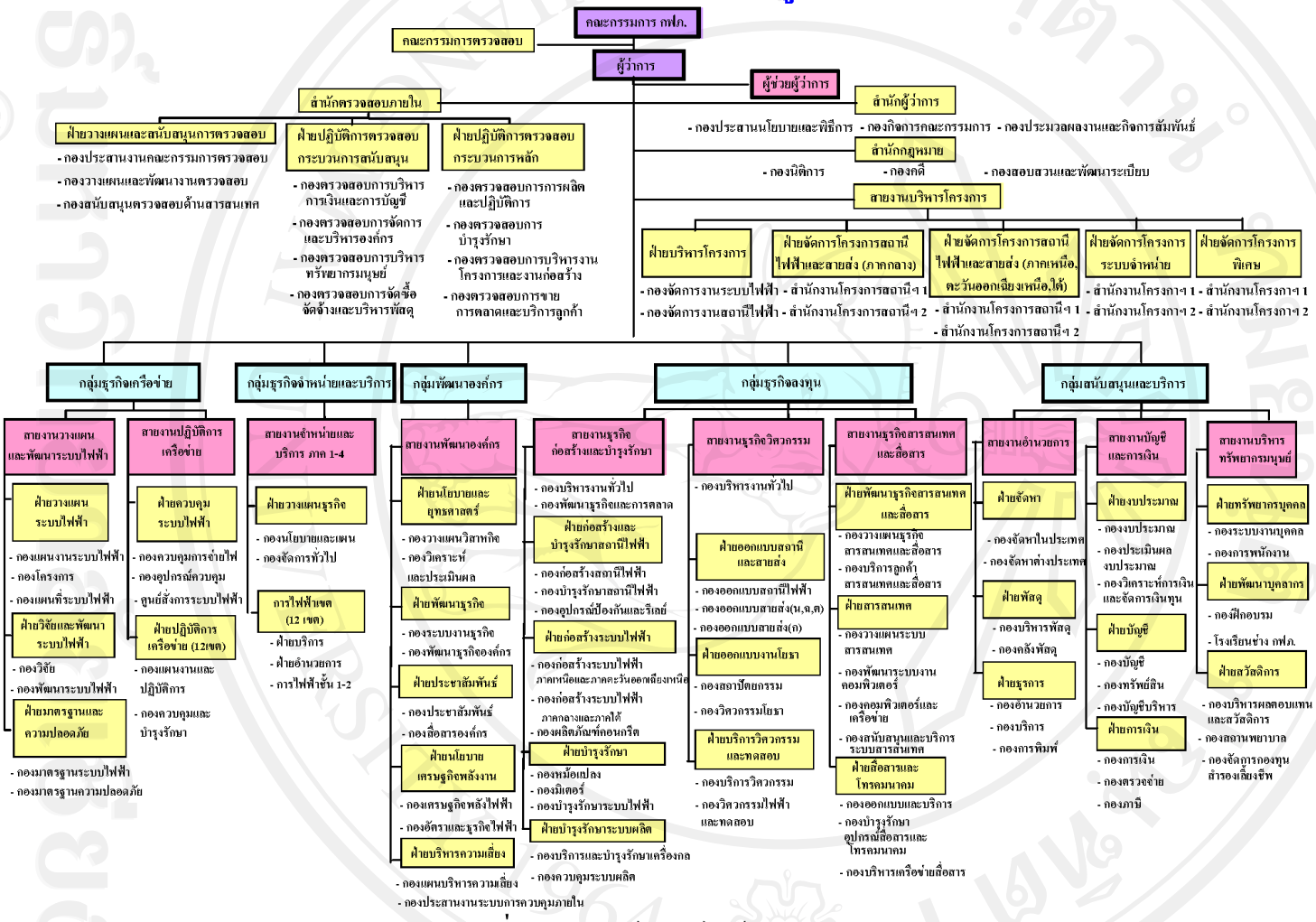
3. มีการบริหาร การจัดการเชิงธุรกิจที่ทันสมัย มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับสภาพตลาด รวมทั้งพร้อมสำหรับการแข่งขันทางธุรกิจมีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โครงสร้างการบริหารงานและพื้นที่ความรับผิดชอบของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคมีสำนักงานกลางตั้งอยู่ที่เลขที่ 200 ถนนงามวงศ์งาน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 มีหน้าที่กำหนดนโยบายและแผนงาน ให้คำแนะนำตลอดจนจัดหาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ให้หน่วยงานในส่วนภูมิภาค ได้แบ่งการบริหารงานออกเป็น ผู้ว่าการ รองผู้ว่าการ ผู้ช่วยผู้ว่าการ สำนักผู้ว่าการ สำนักตรวจสอบภายใน สำนักกฎหมาย สายงานบริหารโครงการ ฝ่าย และกอง (รายงานประจำปี การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, 2552: 5) ซึ่งโครงสร้างของ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สามารถแสดงดังภาพที่ 1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โครงสร้างการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

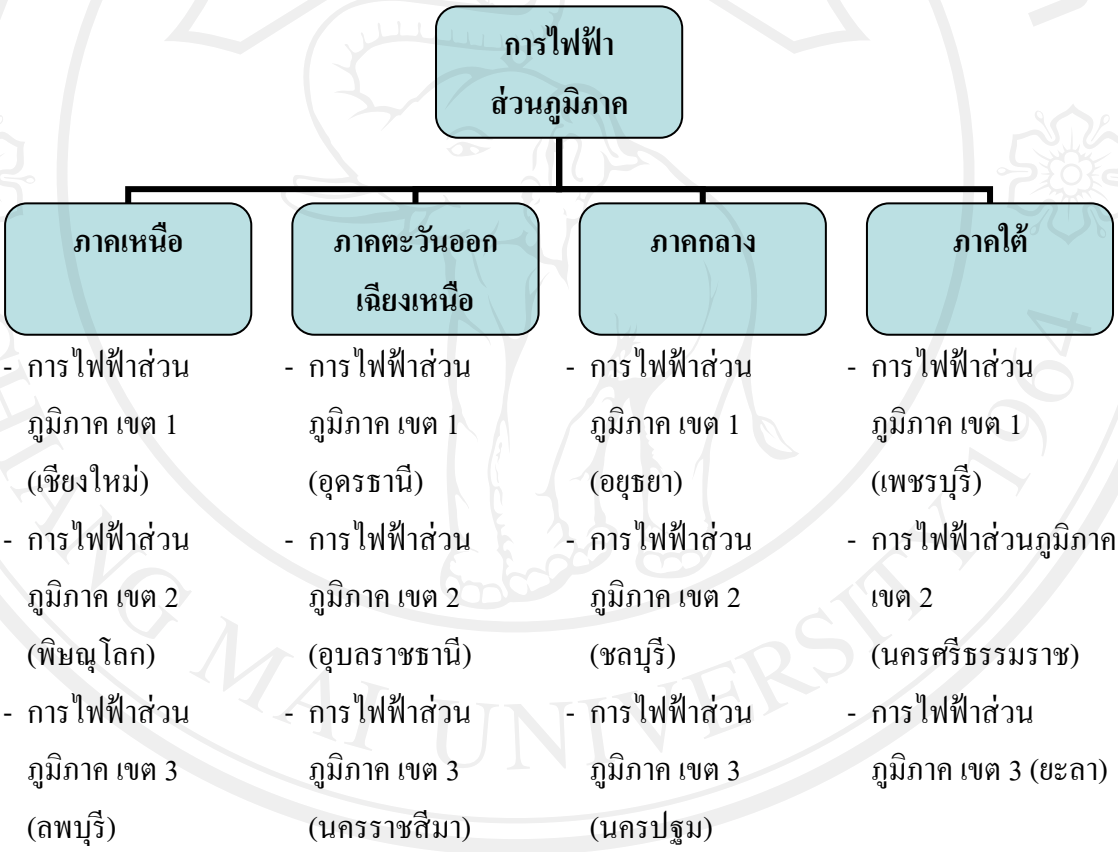


ภาพที่ 1 โครงสร้างการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

ที่มา : http://www.pea.co.th/th/about/aboutPEA_structure.html

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สำหรับส่วนภูมิภาค แบ่งการบริหารออกเป็น 4 ภาค คือ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ แต่ละภาคประกอบด้วย 3 การไฟฟ้าเขต (เทียบเท่าระดับผู้ช่วยผู้ว่าการ) รวมเป็น 12 การไฟฟ้าเขต มีหน้าที่ควบคุมและให้คำแนะนำสำนักงานการไฟฟ้าต่าง ๆ ในความรับผิดชอบ 74 จังหวัดทั่วประเทศ ทั้งนี้ครอบคลุมพื้นที่ประมาณ 510,000 ตารางกิโลเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 99 ของพื้นที่ประเทศไทย (รายงานประจำปี การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, 2552: 5) ซึ่งโครงสร้างของการแบ่งการบริหารสามารถแสดงได้ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 การแบ่งสายการบริหารงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
ที่มา : รายงานประจำปี การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, 2553: 6

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. การนำระบบ SAP มาใช้ในการดำเนินงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

เดิมการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเริ่มการบันทึกสิ่งต่างๆ ด้วยมือ (Manual) โดยระบบการทำงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคสนับสนุนงานในสองส่วนหลักคือ สนับสนุนการบริหารงานด้านบัญชีและการเงิน และระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ที่สนับสนุนงานด้านการปฏิบัติงานและงานวิศวกรรม ในส่วนของระบบบัญชีและการเงิน การไฟฟ้าส่วนภูมิภารมีระบบรวมศูนย์การประมวลผลที่มีข้อมูลค่อนข้างสมบูรณ์ ข้อมูลจะถูกบันทึกจากหน่วยงานของการไฟฟ้าและรวมศูนย์ข้อมูลที่สำนักงานใหญ่ในส่วนของระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ที่สนับสนุนงานด้านการปฏิบัติงานและงานวิศวกรรม ยังคงไม่มีระบบคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์รองรับมากนัก ระบบส่วนใหญ่เป็นระบบที่พัฒนาสำหรับใช้งานเฉพาะหน้าที่ในสำนักงานการไฟฟ้าเท่านั้น ขาดการเชื่อมต่อกับระบบอื่น การส่งข้อมูลระหว่างสำนักงานการไฟฟ้าซึ่งเป็นจุดนำเข้าข้อมูลสู่สำนักงานใหญ่ซึ่งเป็นจุดประมวลผล และรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำรายงานเพื่อการบริหาร ใช้การส่งไฟล์ข้อมูลผ่านทางดิสก์เก็ต และอิเล็กทรอนิกส์เมล์ หรือ ไอซีคิว ดังนั้นเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2547 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ได้ลงนามเช่าระบบซอฟแวร์สำเร็จรูป SAP (System Application Products in Data Processing) โดยมีระยะเวลาการเช่า 5 ปี จากกลุ่มบริษัทร่วมค้า SPIES วัตถุประสงค์ของการนำระบบ SAP มาใช้เพื่อสนับสนุนกระบวนการปฏิบัติงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการตัดสินใจของผู้บริหารให้เป็นไปอย่างถูกต้อง รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถรองรับการปรับโครงสร้างของอุตสาหกรรมการผลิต และจำหน่ายไฟฟ้าโดยใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่สามารถเชื่อมโยงระบบการทำงานทั่วทั้งองค์กรได้อย่างอัตโนมัติ SAP เป็นซอฟต์แวร์ทางด้าน ERP (Enterprise Resource Planning) ซึ่งมีคุณลักษณะพิเศษในการจัดเก็บข้อมูลแบบรวมศูนย์ (Centralized) และมีการเชื่อมโยงข้อมูลของระบบงาน (Module) ต่างๆ เข้าด้วยกัน เป็นแบบปัจจุบัน (Real Time)

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นำ 9 ระบบงานออกมาใช้งาน โดยมีแผนการนำระบบออกใช้ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 นำระบบออกใช้พร้อมกันทั่วประเทศในวันที่ 4 มกราคม 2549 ประกอบด้วยระบบการบริหารการเงิน ระบบบริหารพัสดุ ระบบการบริหารทรัพยากรบุคคล ระบบการบริหารงานบำรุงรักษา และระบบฐานข้อมูลสินทรัพย์อุปกรณ์ไฟฟ้า ส่วนกลุ่มที่ 2 ทยอยนำระบบออกใช้งาน ประกอบด้วย ระบบการบริหารข้อมูลลูกค้า ระบบการชำระหนี้ซื้อขายไฟฟ้า ระบบบริหารไฟฟ้าขัดข้อง และระบบการบริหารงานบริการ ในปี 2554 เป็นการนำระบบออกมาใช้ในดำเนินงานครบทั้ง 12 เขต โดยพร้อมเพรียงกัน โดยทุกระบบได้ประสบผลสำเร็จสมบูรณ์และใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพในปี 2554 และ 2555

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผจงวาด ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา (2550) ได้ศึกษาเรื่อง "การวัดผลการดำเนินงานของกิจกรแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผึ้งของ บริษัท เชียงใหม่เฮลตี้โปรดักส์ จำกัด" โดยใช้แนวคิดการวัดผลการดำเนินงานซึ่งประกอบด้วย 5 แนวคิด ได้แก่ การจัดการการเพิ่มผลผลิต ประสิทธิผลการจัดการตลาด การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง และการวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิต เกือบทุกผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 และเริ่มลดปริมาณการผลิตลงในปี พ.ศ. 2547 โดยปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงได้แก่ ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้าและปริมาณวัตถุดิบที่เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งเก็บเกี่ยวได้ในแต่ละฤดูกาล ในด้านประสิทธิผลการจัดการตลาดพบว่า ตลอดระยะเวลาทั้ง 4 ปี กิจการไม่สามารถดำเนินงานด้านการขายให้ประสบผลสำเร็จตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโตพบว่าการดำเนินงานของบริษัทมียอดขายสูงขึ้นระหว่างปี พ.ศ. 2545 แต่มีแนวโน้มลดลงในปี พ.ศ.2547 การวิเคราะห์ปัจจัยราคาที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง พบว่าผลิตภัณฑ์จากผึ้งของบริษัท ที่จำหน่ายเป็นสินค้าภาคเกษตรที่ใช้เป็นวัตถุดิบซึ่งเน้นการจำหน่ายเป็นปริมาณมากและกำไรต่อหน่วยต่ำ การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิตพบว่าปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานมากที่สุดคือ ค่าใช้จ่ายผันแปรอื่นๆ ซึ่งประกอบไปด้วย ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิต

เพ็ญพร อุบลศรี (2550) ได้ศึกษาเรื่อง "การศึกษาการลดต้นทุนค่าซื้อกระแสไฟฟ้า : กรณีศึกษาการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเขต 1 (ภาคเหนือ)" โดยใช้แนวคิดเรื่องการลดพลังงาน และการปรับเปลี่ยนสัดส่วนการรับซื้อกระแสไฟฟ้าจาก กฟผ. วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วย และทฤษฎี Partial Financial Productivity พบว่า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเขต 1 (ภาคเหนือ)ได้ปรับเปลี่ยนวิธีการรับซื้อกระแสไฟฟ้าจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยลดการรับซื้อกระแสไฟฟ้าในระบบแรงดัน 22 kv และเพิ่มการรับซื้อระบบแรงดัน 115 kv ทดแทนเนื่องจากราคาต่ำกว่า ด้านอัตราผลิตภาพทางการเงิน ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ค่ากระแสไฟฟ้าและต้นทุนค่าซื้อกระแสไฟฟ้า พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี แสดงให้เห็นว่าจำนวนเงินที่จ่ายไปเพื่อซื้อกระแสไฟฟ้าสามรถถูกใช้ไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งก่อให้เกิดรายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น

ปวิน น้อยเรือง (2550) ได้ศึกษาเรื่อง "การวัดผลการดำเนินงานของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอแม่อาย จังหวัดเชียงใหม่" โดยใช้แนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงาน ได้แก่การจัดการการเพิ่มผลผลิต ประสิทธิภาพการจัดการตลาด การวิเคราะห์การเติบโต การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงและการวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิตของกิจการ พบว่า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลิตภาพโดยรวมในปี 2548 มีอัตราการเพิ่มผลผลิตสูงกว่าผลผลิตปี 2546 และปี 2547 เนื่องจากปริมาณการผลิตรวมมากกว่า และวัดจากรายได้ทั้งหมดพบว่า ผลผลิตในปี 2546 สูงกว่าปี 2547 และปี 2548 เนื่องจากปี 2547 และปี 2548 ราคาขายต่อกิโลกรัมลดลงจึงทำให้รายได้รวมลดลง การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต พบว่ามีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ และส่งเสริมให้พนักงานฝึกอบรมให้เกิดความชำนาญงาน ร่วมกับมีผู้ควบคุมดูแลที่เชี่ยวชาญจึงทำให้ผลผลิตมีคุณภาพสูง ดังนั้น ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของสวนส้ม เป็นผลมาจากปัจจัย 3 ปัจจัย คือ ปริมาณผลผลิตที่ผลิตออกจำหน่ายในแต่ละปี ราคาต่อกิโลกรัมที่ขายได้ และค่าใช้จ่ายรวมในแต่ละปี

อังศนา วงศ์สถาน (2550) ได้ศึกษาเรื่อง "ผลิตภาพของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอฝางจังหวัดเชียงใหม่" โดยใช้แนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงาน ได้แก่การจัดการการเพิ่มผลผลิต ประสิทธิภาพการจัดการตลาด การวิเคราะห์การเติบโต การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงและการวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต พบว่าด้านผลิตภาพมีผลผลิตโดยรวมลดลงเนื่องจากปริมาณผลผลิตสูงขึ้นแต่ราคาลดลงจึงทำให้รายได้โดยรวมลดลง การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ร่วมกับผู้ควบคุมที่เชี่ยวชาญทำให้ผลผลิตที่คุณภาพสูง ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของสวนส้มจึงเป็นผลมาจาก 3 ปัจจัย คือ ปริมาณผลผลิตที่ผลิตออกจำหน่ายในแต่ละปี ราคาต่อกิโลกรัมที่ขายได้ และค่าใช้จ่ายรวมในแต่ละปี

ปรีชญา ชามาตย์ (2551) ได้ศึกษาเรื่อง "การประเมินการเพิ่มผลิตภาพของโรงไฟฟ้าแม่เมาะ จังหวัดลำปาง" โดยใช้แนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงาน ประกอบด้วย 5 แนวคิด ได้แก่ การจัดการการเพิ่มผลผลิต ประสิทธิผลการจัดการการตลาด การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง และการวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต พบว่า การเพิ่มผลิตโดยรวมทางด้านการดำเนินงาน เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นและต้นทุนที่ลดลง การวัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวมด้านการเงินได้ลดลงอย่างต่อเนื่องเป็นผลมาจากราคาเฉลี่ยของค่าไฟฟ้าได้ลดลงจึงทำให้รายได้รวมลดลง ด้านการเพิ่มผลผลิตบางส่วนพบว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีอัตราการเพิ่มผลผลิตลดลงจึงมีผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิต ประสิทธิภาพการจัดการด้านราคาและด้านปริมาณ ขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตเนื่องจากไม่สามารถเป็นผู้กำหนดราคาเองได้โดยถูกควบคุมจากนโยบายของรัฐบาล ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของโรงไฟฟ้าแม่เมาะ จังหวัดลำปาง เป็นผลมาจากปัจจัย 3 ปัจจัย คือ ปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้ในแต่ละปี ราคาต่อกิโลวัตต์ชั่วโมงที่ขายได้ และค่าใช้จ่ายรวมในแต่ละปี

กาญจนา ใจคำ (2552) ได้ศึกษาเรื่อง "การประเมินการเพิ่มผลิตภาพของโรงงานยาสูบกระทรวงการคลัง" โดยใช้แนวคิดต้นทุนเป้าหมายและการวัดผลการดำเนินงาน ประกอบด้วย การจัดกาการการเพิ่มผลผลิต การวัดประสิทธิภาพการจัดการตลาด การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโตการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

วิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง และการวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลิตภาพ ผลการศึกษาพบว่า ผลิตภาพโดยรวมด้านการเงินมีแนวโน้มคงที่ และผลิตภาพโดยรวมด้านการดำเนินงาน มีแนวโน้มลดลง และการเพิ่มผลผลิตด้านการดำเนินงานบางส่วนพบว่า ต้นทุนขายมีอัตราคงที่ แต่ค่าแสตมป์ยาสูบ เงินนำส่งรัฐในรูปของภาษีและเงินกองทุนต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าใช้จ่ายธุรกิจโรงพยาบาล และค่าใช้จ่ายอื่นๆ มีอัตราลดลงตลอดระยะเวลา 5 ปี ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของโรงงานยาสูบกระทรวงการคลัง เป็นผลมาจาก 3 ปัจจัย คือ ปริมาณผลผลิตที่ผลิตออกจำหน่ายในแต่ละปี ราคาต่อซองที่ขายได้ และค่าใช้จ่ายรวมในแต่ละปี

พัชรินทร์ ทานนท์ (2552) ได้ศึกษาเรื่อง “การประเมินสมรรถนะพนักงานบัญชีของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเขต 2 ภาคเหนือ (พิษณุโลก) ตามเกณฑ์มาตรฐานยุทธศาสตร์การพัฒนาบุคลากรภาครัฐ ใช้แนวคิดทฤษฎี สมรรถนะหลักและสมรรถนะประจำกลุ่มงานสนับสนุนทั่วไปและงานนโยบายและวางแผนของข้าราชการพลเรือนของสำนักงานคณะกรรมการกำกับข้าราชการพลเรือน ประกอบด้วย 5 สมรรถนะ ได้แก่ การคิดวิเคราะห์ ความถูกต้องของงาน ความยืดหยุ่นผ่อนปรน การมองภาพองค์รวม และศิลปะการสื่อสารจูงใจ แนวคิดเรื่องผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีตามพระราชบัญญัติวิชาชีพบัญชี พ.ศ. 2547 และแนวคิดเรื่องคุณธรรมขั้นพื้นฐานของกระทรวงศึกษาธิการ 8 ประการ พบว่า สมรรถนะหลักของพนักงานบัญชี โดยสมรรถนะการบริการที่ดี คุณธรรมจริยธรรม ความร่วมแรงร่วมใจ และการมุ่งผลสัมฤทธิ์ อยู่ในระดับมาก สมรรถนะประจำกลุ่มโดยความถูกต้องของงาน การคิดวิเคราะห์ ศิลปะการสื่อสารจูงใจ และการมองภาพองค์รวมอยู่ในระดับมาก สมรรถนะเชิงวิชาชีพ พนักงานบัญชีและหัวหน้าแผนกบัญชีและการเงิน มีความเห็นทั้ง 3 ด้าน ประกอบด้วย ด้านคุณสมบัติของผู้ทำบัญชี มาตรฐานในการประกอบวิชาชีพ และด้านจรรยาบรรณผู้ประกอบวิชาชีพอยู่ในระดับมาก

พรธิดา คำมงคล (2552) ได้ศึกษาเรื่อง “การประเมินการเพิ่มผลิตภาพของคณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่” โดยใช้แนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงาน ประกอบด้วย การจัดการการเพิ่มผลผลิต และการวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต ผลการศึกษาพบว่า ด้านการเพิ่มผลผลิตภาพโดยรวมด้านการดำเนินงานของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ระหว่างปี 2549 - 2552 ได้ลดลง เนื่องจากต้นทุนต่อหัวนักศึกษาเพิ่มขึ้นระดับปริญญาโท ระหว่าง ปี 2549 - 2552 ได้เพิ่มขึ้นและได้ลดลงในปี 2552 การวัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวมด้านการเงิน โดยการคำนวณจากรายรับค่าธรรมเนียมการศึกษาทั้งหมด ในปี 2549 น้อยกว่างบประมาณที่ใช้จริงทั้งหมดร้อยละ 0.24 : 1 ในปี 2550 เพิ่มขึ้นเป็น 0.27 : 1 ในปี 2551 เพิ่มขึ้นเป็น 0.31 : 1 และในปี 2552 ลดลงเป็น 0.29 : 1 เนื่องจากรายรับเพิ่มขึ้น ด้านการเพิ่มผลผลิตบางส่วนพบว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าตอบแทนใช้สอยและวัสดุ ค่าสาธารณูปโภค ค่าครุภัณฑ์ มีอัตราการเพิ่มผลผลิตลดลงจึงมีผลกระทบต่อหัวนักศึกษา

ประเสริฐศักดิ์ สุประภาส (2552) ได้ศึกษาเรื่อง "ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงาน: ศึกษาเฉพาะกรณี กองการพนักงาน การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค" พบว่า ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานอยู่ในระดับปานกลางทั้งภาพรวมและรายด้าน สำหรับปัจจัยอายุที่แตกต่างกันมีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานบางด้านที่ต่างกันเนื่องมา จากลักษณะงานที่ปฏิบัติอยู่ต้องอาศัยความรู้ในเรื่องกฎ ระเบียบ หลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติ ซึ่งต้องมีความละเอียด แม่นยำในการปฏิบัติงานเป็นสำคัญ ด้านการบริหารแบบมีส่วนร่วมที่แตกต่างกัน มีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานในบางด้านแตกต่างกัน เนื่องมาจากเมื่อองค์การเปิดโอกาสให้พนักงานเข้ามามีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานในเรื่องต่างๆแล้วจะทำให้พนักงานเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งและมีความสำคัญต่อองค์การ ทำให้มีความกระตือรือร้น ขวนขวายที่จะทำงานนั้นให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย ด้านเพศ ค่าตอบแทน คุณวุฒิการศึกษา และการนำความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมไปใช้ในการปฏิบัติงานที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน

ศุภลักษณ์ ปันดวง (2553) ได้ศึกษาเรื่อง "ปัจจัยความสำเร็จในการนำระบบ SAPมาใช้ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอดอยสะเก็ด" ใช้แนวคิดทฤษฎีปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ 7 ด้าน คือ ด้านบุคคลกร ด้านข้อมูล ด้านโปรแกรม ด้านคู่มือปฏิบัติงาน ด้านนโยบายของผู้บริหาร ด้านการควบคุมภายใน และด้านเทคโนโลยี พบว่า ด้านบุคลากร พนักงานทุกคนเข้ารับการฝึกอบรมด้านคอมพิวเตอร์ ด้านระบบ SAP และปฏิบัติงานในระบบ SAP เฉพาะที่ตนเองรับผิดชอบ ด้านข้อมูล พบว่า การนำเข้าข้อมูลในระบบสามารถทำได้รวดเร็ว ด้านโปรแกรม พบว่า การประมวลผลมีความรวดเร็ว สามารถเชื่อมโยงข้อมูลถึงกันได้อย่างถูกต้อง ด้านคู่มือปฏิบัติงาน คู่มือมีตัวอย่างประกอบครบถ้วน เข้าใจง่าย ด้านนโยบายของผู้บริหาร พบว่า มีการสนับสนุนให้เข้ารับการอบรมการใช้งานระบบ SAP การใช้คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี ด้านการควบคุมภายใน พบว่า มีการควบคุม ติดตามประเมินผลงาน ด้านเทคโนโลยี พบว่า มีอุปกรณ์ที่ทันสมัยและเพียงพอต่อการทำงาน

วรรษา ตั้งวราลักษณ์ (2553) ได้ศึกษาเรื่อง "ประสิทธิภาพการดำเนินงานด้วยโปรแกรมระบบบริหารทรัพยากรองค์การ (Enterprise Resource Planning : ERP) กรณีการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุบลราชธานี พบว่า บุคลากร มีความคิดเห็นต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานด้วยโปรแกรมระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ภาพรวมในระดับมาก จำแนกตามเพศ อายุ วุฒิการศึกษา ตำแหน่งงาน แผนกที่ปฏิบัติงาน ประสบการณ์การทำงาน สังกัดหน่วยงาน จำนวนพนักงานในสังกัด พบว่า ภาพรวมบุคคลการที่มีความเห็นต่างกัน มีความเห็นต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานด้วนระบบบริหาร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ทรัพยากรองค์กรไม่ต่างกัน อาจเป็นเพราะว่าจากการดำเนินงานด้วยระบบบริหารทรัพยากรองค์กร ที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคนำมาใช้งานในองค์กร ตั้งแต่ปี 2549 และมีการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มนำระบบบริหารทรัพยากรองค์กรมาใช้งาน มีการจัดทำคู่มือ ขึ้นตอนการปฏิบัติงานบุคลากร ผู้ปฏิบัติงานในระบบ ERP เป็นบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำงานและมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญการปฏิบัติงานในระบบงานเดิม เมื่อนำระบบบริหารทรัพยากรองค์กรมาใช้งานทำให้บุคลากรสามารถปฏิบัติงานในระบบบริหารทรัพยากรองค์กรได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved