

แผนยุทธศาสตร์ กฟน.3

พ.ศ. 2563-2567

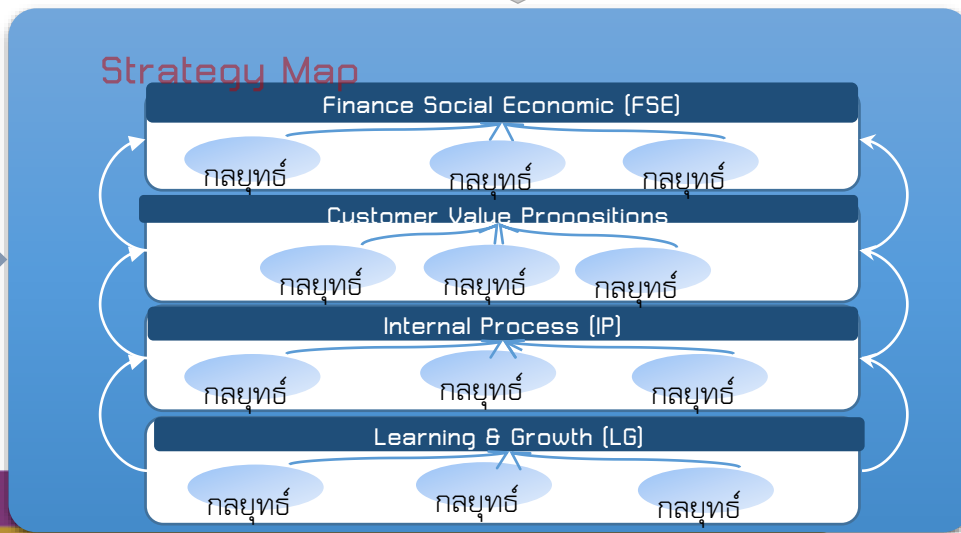


PEA Strategy Formulation (ตามกระบวนการ TQA)

- 1
- 2
- 4
- 5
- 6



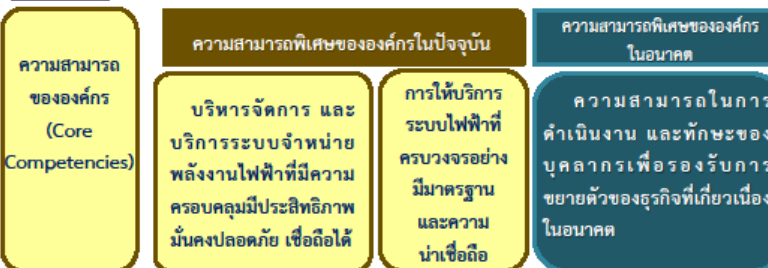
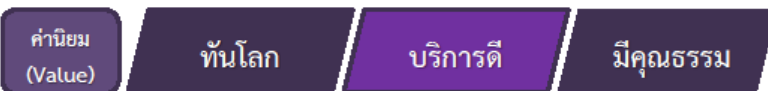
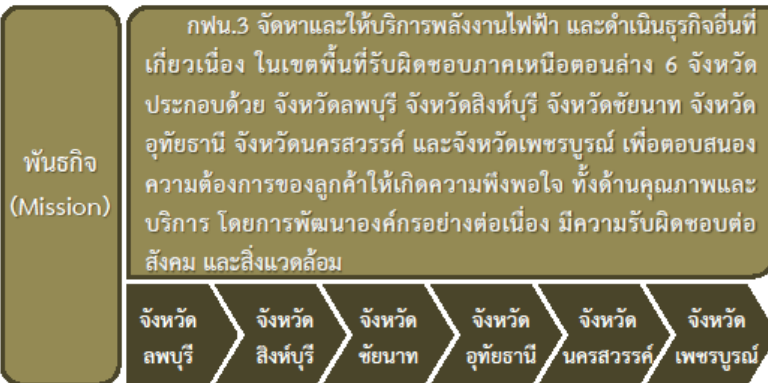
ยุทธศาสตร์



บริการดี มีคุณธรรม

วิสัยทัศน์ (Vision)

กฟน.3 เป็นการไฟฟ้าเขตชั้นนำที่ทันสมัยในเขตพื้นที่ภาคเหนือ ของ กฟภ. มุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง อย่างมีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน



ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม

ที่มาและความหมายของ SA, SC และ CC

1

SWOT

- Strength
- Weakness
- Opportunity
- Threat

- 1) วิเคราะห์ SWOT ระดับ
แผนก กอง
- 2) Grouping SWOT
- 3) จัดลำดับความสำคัญ
SWOT

จุดแข็ง (Strength) คือ สิ่งที่เราเก่ง ทำได้ดี และ
สิ่งที่ทำให้ได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่ง

จุดอ่อน (Weakness) คือ จุดด้อยหรือจุดอ่อน ข้อ
เสียเปรียบจากปัญหายภายใน

โอกาส (Opportunity) คือ ปัจจัยภายนอกของ
องค์กรที่ส่งผลดี หรือเป็นประโยชน์กับการทำงาน

อุปสรรค (Threat) คือ อุปสรรคหรือข้อจำกัด ที่
เป็นภัยคุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กร เป็น
ปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้

2

SA, SC, CC

- Strategic Advantage (SA)
- Strategic Challenge (SC)
- Core Competency (CC)

ความได้เปรียบเชิงยุทธศาสตร์ (SA) คือ ความ
ได้เปรียบในเชิงธุรกิจต่างๆที่มีผลสำเร็จขององค์กร

ความท้าทายเชิงยุทธศาสตร์ (SC) คือ ความ
กดดันที่มีผลอย่างแน่นอนต่อโอกาสที่องค์กรจะ
ประสบความสำเร็จในอนาคต

สมรรถนะหลักขององค์กร (CC) คือ สิ่งที่ต้องครมมี
ความเชี่ยวชาญมากที่สุด เป็นขีดความสามารถที่
สำคัญเชิงยุทธศาสตร์ ซึ่งสร้างความได้เปรียบใน
ตลาดขององค์กรหรือสภาพแวดล้อมของการ
ให้บริการ และเป็นสิ่งที่ท้าทายต่อคู่แข่ง

1. วิเคราะห์ SWOT ระดับ Bottom up (กอง แผนก การไฟฟ้าชั้น 1-3)
ระดับ Top Down (อช. อฟ. อก.)
2. กำหนด SA SC และ CC

Importance of issues

Weight	Detail
0.1-0.3	<u>แรงดันมาก</u> ■ เป็นประเด็นที่องค์กรต้องดำเนินการเนื่องจากเป็นนโยบายของภาครัฐ Regulators รวมถึงนโยบายจากคณะกรรมการ/ผู้บริหารระดับสูงขององค์กร และ/หรือ เพื่อรักษาความสามารถทางการแข่งขัน ■ เป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์และทิศทางการดำเนินงานที่สำคัญ
<0.1-0.05	<u>แรงดัน</u> เป็นประเด็นที่ไม่แรงดันมาก และองค์กรมีทรัพยากรเพียงพอในการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือมีแผนงาน/การเตรียมการในประเด็นดังกล่าว
<0.05	<u>ไม่แรงดัน</u> ■ เป็นปัจจัยภายนอกที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้ ■ เป็นประเด็นที่ไม่แรงดันมาก และ/หรือองค์กรอาจจะมีทรัพยากรไม่เพียงพอในการดำเนินงาน

เกณฑ์การให้คะแนนในการจัดทำ Strategic Factors Analysis Summary: SFAS

Manageability

SWOT	ระดับ 1	ระดับ 3	ระดับ 5
- Strength/ - Opportunity	- จุดแข็งที่ดีกว่าคู่แข่ง - โอกาสที่ได้รับ/แสวงหาโอกาสได้น้อยกว่าคู่แข่ง เนื่องจากมีข้อจำกัด หรือยังไม่มีแผนงานที่ชัดเจนรองรับ	- จุดแข็งที่เทียบเท่าคู่แข่ง - โอกาสที่ได้รับ/แสวงหาโอกาสเทียบเท่าคู่แข่งหรือปัจจุบันองค์กรมีแผนงานที่ชัดเจนรองรับโอกาส	- จุดแข็งที่เหนือกว่าคู่แข่ง - โอกาสที่ได้รับ/แสวงหาโอกาสได้มากกว่าคู่แข่ง
- Weakness/ - Threat	ความสามารถขององค์กรในการแก้ไข/ขจัดอุปสรรคมีน้อย เนื่องจากเป็นข้อจำกัด ในเชิงธุรกิจ/อุตสาหกรรมหรือความพร้อมขององค์กร	องค์กรมีการประเมินถึงความสามารถและเตรียมความพร้อมในการแก้ไข/ขจัดอุปสรรคดังกล่าว	ปัจจุบันองค์กรมีนโยบาย/แผนงานที่ชัดเจนรองรับการแก้ไข/ขจัดอุปสรรค

SWOT Analysis ของ กฟผ.

Strength

Weakness

- 1 ขาดการบูรณาการกระบวนการและระบบงานเพื่อมุ่งสู่ทิศทาง Digital Utility
- 2 ขาดการกำหนดทิศทางของการจัดการองค์ความรู้และนวัตกรรมเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ ★
- 3 ขาดความพร้อมและความตระหนักของบุคลากรในมุมมองธุรกิจ และการประยุกต์ใช้ Digital เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน
- 4 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการ ยังไม่เพียงพอ (Data Analysis)
- 5 หน่วยสูญเสียที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ★



S

- 1 ระบบการจำหน่ายไฟฟ้าที่มีคุณภาพ และความน่าเชื่อถือ
- 2 ฐานข้อมูลลูกค้าที่มีกระจายอยู่ในระดับภูมิภาค ทั้งลูกค้ารายย่อย และภาคอุตสาหกรรม
- 3 พื้นที่ให้บริการ และเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมเกือบทั่วทั้งประเทศ
- 4 บุคลากรมีความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า
- 5 โครงสร้างองค์กรเอื้อต่อการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจ และมีการกำหนดทิศทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพื่อสะท้อนผลประกอบการโดยรวมขององค์กร ★
- 6 คุณภาพการให้บริการดีกว่าคู่แข่ง และเหนือความคาดหวังของลูกค้า ★

W



SWOT Analysis

ของ กฟผ.



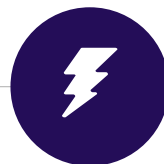
T

- 1 ประสิทธิภาพของระบบจำหน่ายจากผลกระทบของ DG (Distributed Generation)
- 2 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟฟ้าไปสู่ Prosumer นำไปสู่ปริมาณการซื้อไฟจากภาครัฐที่ลดลง
- 3 ความมั่นคงปลอดภัยของเทคโนโลยีดิจิทัล (Cyber Security)
- 4 ความไม่แน่นอนของการปรับโครงสร้างค่าไฟที่อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ
- 5 ข้อจำกัดจากกฎระเบียบและนโยบายภาครัฐ ที่จำกัดการทำธุรกิจของรัฐวิสาหกิจ

O

- 1 ทิศทางของแผน PDP ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงระบบไฟฟ้า การพัฒนาระบบส่งไฟฟ้า รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน
- 2 นโยบายรัฐที่สนับสนุนโอกาสในการเข้าร่วมลงทุนกับภาคเอกชน (PPP)
- 3 นโยบาย Smart Grid สนับสนุนการดำเนินงานในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ
- 4 นโยบายรัฐที่ส่งเสริมความต้องการใช้ไฟฟ้า เช่น โครงการรถไฟไฟฟ้า 3 สนามบิน โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ที่เอื้อต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ และการเติบโตทางเศรษฐกิจ
- 5 นโยบาย DATA Governance จากรัฐบาลที่มุ่งเน้นการสร้างแนวปฏิบัติที่ดีในการบริหารจัดการและกำกับดูแลข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ★
- 6 โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป ที่ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจที่ครอบคลุม Value chain ของอุตสาหกรรมไฟฟ้า ★
- 7 โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ และเครือข่ายความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน

T

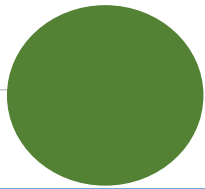


★ ประเด็นใหม่ในปี 2563

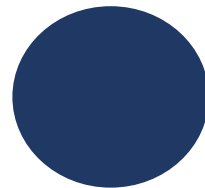
ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม



Weakness



- 1 ขาดความพร้อมและความตระหนักของบุคลากรในมุมมองธุรกิจและการประยุกต์ใช้ Digital เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน
- 2 การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการยังไม่เพียงพอ (Data Analytic)
- 3 หน่วยสูญเสียที่มีแนวโน้มสูงขึ้น
- 4 ระบบควบคุมการสั่งการ การจ่ายไฟเป็นระบบเก่า ไม่ทันสมัยต่อการใช้งานในปัจจุบัน*
- 5 บุคลากรและยานพาหนะในการดำเนินการก่อสร้าง และผู้รับจ้างด้านงานก่อสร้างไม่เพียงพอ*
- 6 รายได้จากการดำเนินงานธุรกิจเสริมไม่เป็นไปตามเป้าหมาย*
- 7 กระบวนการขยายผลการนำนวัตกรรมมาใช้งานไม่เต็มประสิทธิภาพ*



Strength

- 1 ระบบการจำหน่ายไฟฟ้าที่มีคุณภาพและความน่าเชื่อถือ
- 2 ฐานข้อมูลลูกค้าที่มีกระจายอยู่ในระดับภูมิภาคทั้งลูกค้ารายย่อยและภาคอุตสาหกรรม
- 3 พื้นที่ให้บริการและเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมเกือบทั่วทั้งพื้นที่ให้บริการ
- 4 บุคลากรมีความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า
- 5 โครงสร้างองค์กรเอื้อต่อการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจและมีการกำหนดทิศทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพื่อสะท้อนผลประโยชน์โดยรวมขององค์กร
- 6 คุณภาพการให้บริการดีกว่าคู่แข่งและเหนือความคาดหวังของลูกค้า
- 7 มีแหล่งผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน หลายแห่งเสริมสร้างระบบจำหน่ายให้มีความมั่นคง น่าเชื่อถือ*
- 8 มีระบบการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management System : BCMS) ตามมาตรฐาน ISO 22301*

ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม



- 1 ประสิทธิภาพของระบบจำหน่ายจากผลกระทบของ DG (Distributed Generation)
- 2 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟฟ้าไปสู่ Prosumer นำไปสู่ปริมาณการซื้อไฟจากภาครัฐที่ลดลง
- 3 ความมั่นคงปลอดภัยของเทคโนโลยีดิจิทัล (Cyber Security)
- 4 ความไม่แน่นอนของการปรับโครงสร้างค่าไฟฟ้าที่อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ
- 5 ข้อจำกัดจากกฎระเบียบและนโยบายภาครัฐที่จำกัดการทำธุรกิจของรัฐวิสาหกิจ

- 1 ทิศทางของแผน PDP ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงระบบไฟฟ้าการพัฒนาระบบส่งไฟฟ้ารวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน
- 2 นโยบาย Smart Grid สนับสนุนการดำเนินงานในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ
- 3 นโยบายรัฐที่ส่งเสริมความต้องการใช้ไฟฟ้าได้แก่ โครงการรถไฟรางคู่ เอื้อต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพและการเติบโตทางเศรษฐกิจ*
- 4 นโยบาย DATA Governance จากรัฐบาลที่มุ่งเน้นการสร้างแนวปฏิบัติที่ดีในการบริหารจัดการและกำกับดูแลข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- 5 โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปที่ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจที่ครอบคลุม Value chain ของอุตสาหกรรมไฟฟ้า
- 6 โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและเครือข่ายความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน
- 7 แนวโน้มเทคโนโลยีปัจจุบันเอื้อต่อการพัฒนาและปรับปรุงด้านระบบไฟฟ้า*

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
S1	ระบบการจำหน่ายไฟฟ้าที่มีคุณภาพและความน่าเชื่อถือ	0.20	3	0.60
S2	ฐานข้อมูลลูกค้าที่มีกระจายอยู่ในระดับภูมิภาคทั้งลูกค้ารายย่อยและภาคอุตสาหกรรม	0.06	3	0.18
S3	พื้นที่ให้บริการและเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมเกือบทั่วทั้งพื้นที่ให้บริการ	0.15	3	0.45
S4	บุคลากรมีความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า	0.13	3	0.39
S5	โครงสร้างองค์กรเอื้อต่อการปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจและมีการกำหนดทิศทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจเพื่อสะท้อนผลประกอบการโดยรวมขององค์กร	0.05	3	0.15
S6	คุณภาพการให้บริการดีกว่าคู่แข่งและเหนือความคาดหวังของลูกค้า	0.05	3	0.15
S7	มีแหล่งผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน หลายแห่งเสริมสร้างระบบจำหน่ายให้มีความมั่นคง น่าเชื่อถือ	0.05	5	0.25
S8	มีระบบการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management System : BCMS) ตามมาตรฐาน ISO 22301	0.03	5	0.15

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
W1	ขาดความพร้อมและความตระหนักของบุคลากรในมุมมองธุรกิจและการประยุกต์ใช้ Digital เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน	0.2	5	1.00
W2	การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการยังไม่เพียงพอ (Data Analytic)	0.15	5	0.75
W3	หน่วยสูญเสียที่มีแนวโน้มสูงขึ้น	0.07	5	0.35
W4	ระบบควบคุมการสั่งการ การจ่ายไฟเป็นระบบเก่า ไม่ทันสมัยต่อการใช้งานในปัจจุบัน	0.06	3	0.18
W5	บุคลากรและยานพาหนะในการดำเนินการก่อสร้าง และผู้รับจ้างดำเนินงานก่อสร้างไม่เพียงพอ	0.05	5	0.25
W6	รายได้จากการดำเนินงานธุรกิจเสริมไม่เป็นไปตามเป้าหมาย	0.06	5	0.30
W7	กระบวนการขยายผลการนำนวัตกรรมมาใช้งานไม่เต็มประสิทธิภาพ	0.1	5	0.50

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
O1	ทิศทางของแผน PDP ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงระบบไฟฟ้าการพัฒนาระบบส่งไฟฟ้ารวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน	0.20	3	0.60
O2	นโยบาย Smart Grid สนับสนุนการดำเนินงานในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ	0.03	1	0.03
O3	นโยบายรัฐที่ส่งเสริมความต้องการใช้ไฟฟ้าได้แก่ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ เอื้อต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพและการเติบโตทางเศรษฐกิจ	0.05	5	0.25
O4	นโยบาย DATA Governance จากรัฐบาลที่มุ่งเน้นการสร้างแนวปฏิบัติที่ดีในการบริหารจัดการและกำกับดูแลข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล	0.05	3	0.15
O5	โครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปที่ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจที่ครอบคลุม Value chain ของอุตสาหกรรมไฟฟ้า	0.05	3	0.15
O6	โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและเครือข่ายความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน	0.15	3	0.45
O7	แนวโน้มเทคโนโลยีปัจจุบันเอื้อต่อการพัฒนาและปรับปรุงด้านระบบไฟฟ้า	0.10	3	0.30

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
T1	ประสิทธิภาพของระบบจำหน่ายจากผลกระทบของ DG (Distributed Generation)	0.20	3	0.60
T2	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟฟ้าไปสู่ Prosumer นำไปสู่ปริมาณการซื้อไฟจากภาครัฐที่ลดลง	0.15	5	0.75
T3	ความมั่นคงปลอดภัยของเทคโนโลยีดิจิทัล(Cyber Security)	0.05	5	0.25
T4	ความไม่แน่นอนของการปรับโครงสร้างค่าไฟที่อาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์	0.03	3	0.09
T5	ข้อจำกัดจากกฎระเบียบและนโยบายภาครัฐที่จำกัดการทำธุรกิจของรัฐวิสาหกิจ	0.13	3	0.39

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
S1	ระบบการจำหน่ายไฟฟ้าที่มีคุณภาพและความน่าเชื่อถือ	0.2	3	0.60
S3	พื้นที่ให้บริการและเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมเกือบทั่วทั้งพื้นที่ให้บริการ	0.15	3	0.45
S4	บุคลากรมีความเชี่ยวชาญสูงในธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้า	0.13	3	0.39
W1	ขาดความพร้อมและความตระหนักของบุคลากรในมุมมองธุรกิจ และการประยุกต์ใช้ Digital เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน	0.2	5	1.00
W2	การใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์และการบริหารจัดการยังไม่เพียงพอ (Data Analytic)	0.15	5	0.75
W7	กระบวนการขยายผลการนำนวัตกรรมมาใช้งานไม่เต็มประสิทธิภาพ	0.1	5	0.50

การจัดลำดับความสำคัญ SWOT

S/W/O/T	ประเด็น	Priority Issue	manageability	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
O1	ทิศทางของแผน PDP ที่มุ่งเน้นการสร้างความมั่นคงระบบไฟฟ้า การพัฒนาระบบส่งไฟฟ้ารวมถึงการเพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน	0.20	3	0.60
O6	โอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและเครือข่ายความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน	0.15	3	0.45
O7	แนวโน้มเทคโนโลยีปัจจุบันเอื้อต่อการพัฒนาและปรับปรุงด้านระบบไฟฟ้า	0.10	3	0.30
T1	ประสิทธิภาพของระบบจำหน่ายจากผลกระทบของ DG (Distributed Generation)	0.20	3	0.60
T2	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟฟ้าไปสู่ Prosumer นำไปสู่ปริมาณการซื้อไฟจากภาครัฐที่ลดลง	0.15	5	0.75
T5	ข้อจำกัดจากกฎระเบียบและนโยบายภาครัฐที่จำกัดการทำธุรกิจของรัฐวิสาหกิจ	0.13	3	0.39

การระบุประเด็นบริบทตามกรอบ SWOT และใช้เครื่องมือ TOWS Matrix ในการกำหนด SA SC



External Factors

Internal Factors

SO

กลยุทธ์เชิงรุก



ใช้จุดแข็งขององค์กรกับโอกาสที่มี
มากำหนดเป็นกลยุทธ์เชิงรุก

WO

กลยุทธ์คงตัว (เชิงแก้ไข)



ใช้โอกาสมากำหนดเป็นกลยุทธ์
เพื่อแก้ไขจุดอ่อนขององค์กร

ST

กลยุทธ์คงตัว (เชิงรับ)



ใช้จุดแข็งขององค์กรมากำหนด
เป็นกลยุทธ์เพื่อรับมือกับอุปสรรค

WT

กลยุทธ์ป้องกัน



ใช้จุดอ่อนและข้อจำกัดขององค์กร
พิจารณาร่วมกันกำหนดเป็นกลยุทธ์ป้องกัน

SO - ความพร้อมของโครงข่ายระบบจำหน่ายในการให้บริการและการพัฒนาการให้บริการรวมถึงการตอบสนองต่อนโยบายรัฐในการลงทุนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน (S1, O1) - ประสิทธิภาพของบุคลากรในการดำเนินธุรกิจหลักและรองรับการขยายตัวของความต้องการการใช้พลังงานตามนโยบายรัฐ (S4, O1, O7) - คุณภาพของระบบจำหน่ายและคุณภาพบริการดีขึ้นอย่างต่อเนื่องแสดงให้เห็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (S1, S3 , O1, O6, O7)	WO - การบูรณาการระบบงานและความพร้อมของบุคลากรในการเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ Digital Transformation (W1, W2, O7) - การใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกค้าและฐานข้อมูลเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน (W2, O7) - ยังไม่สามารถบริหารจัดการนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากการพัฒนานวัตกรรม (W7,O7)
ST -	WT - รายได้ของธุรกิจจำหน่ายไฟฟ้าในระยะยาวมีแนวโน้มที่ลดลงเนื่องด้วยผลกระทบจาก Prosumer (W1, T1, T2) - การปรับปรุงระเบียบข้อบังคับระบบงานและกระบวนการทางงานให้รองรับในการดำเนินธุรกิจใหม่ๆและการขับเคลื่อนองค์กรสู่การเป็น Digital Utility (W7, T5)

ความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ SA

- SA1 ความพร้อมของโครงข่ายระบบจำหน่ายในการให้บริการและการพัฒนาการให้บริการรวมถึงการตอบสนองต่อนโยบายรัฐในการลงทุนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน (S1, O1)
- SA2 ประสิทธิภาพของบุคลากรในการดำเนินธุรกิจหลักและรองรับการขยายตัวของความต้องการการใช้พลังงานตามนโยบายรัฐ (S4, O1, O7)
- SA3 คุณภาพของระบบจำหน่ายและคุณภาพบริการดีขึ้นอย่างต่อเนื่องแสดงให้เห็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (S1, S3 , O1, O6, O7)

ความท้าทายเชิงกลยุทธ์ SC

- SC1 การบูรณาการระบบงานและความพร้อมของบุคลากรในการเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ Digital Transformation (W1, W2, O7)
- SC2 การใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลลูกค้าและฐานข้อมูลเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน (W2, O7)
- SC3 ยังไม่สามารถบริหารจัดการนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กรและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากการพัฒนานวัตกรรม (W7,O7)

สมรรถนะหลักขององค์กร

- บริหารจัดการและบริการระบบจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าที่มีความครอบคลุมมีประสิทธิภาพ มั่นคง ปลอดภัย เชื่อถือได้

สมรรถนะหลักขององค์กรในอนาคต

- ความสามารถในการดำเนินงานและทักษะของบุคลากรเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอนาคต

3. กำหนด Strategic Positioning ระยะสั้น กลาง ยาว (สอดคล้องตามทิศทาง กฟผ.)



Strategic Position ของ กฟผ.

ปี 2563

ปี 2565

ปี 2570 เป็นต้นไป

Driving Value Growth in the Evolving Utility Landscape

Transformation to the Era of The Digital Utility

To be a Regional leader

สร้างการเติบโตของ กฟผ.
ตาม **Landscape ใหม่**

พลิกองค์กร สู่การเป็น Digital Utility

ก้าวสู่ผู้นำ ในธุรกิจด้านไฟฟ้า
ทั้งในประเทศและในระดับภูมิภาค

Key Targets



โครงสร้างระบบ
จำหน่าย



Business
Model



Financial
Goal

- ✓ เร่งรัดโครงการพัฒนาระบบโครงข่ายไฟฟ้า และ Smart Meter เพื่อรองรับเทคโนโลยีระบบ Smart Grid (โครงการ Pilot :เมืองพัทยา)
 - ดัชนี SAIFI /SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนาฯ ในช่วงแผนฯ 12 (SAIFI =2.67 ครั้ง/รายปี SAIDI= 104 นาที/รายปี)

- ✓ กำหนด Roadmap ของการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ รวมถึงมีผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ (Digitally-enabled Product & Services) ที่ออกสู่ตลาดในเชิงพาณิชย์ จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์
 - กำหนด Core Business ที่จะใช้ Digital เข้ามาประยุกต์ในการดำเนินงานให้มีความคล่องตัว และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนด
 - ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้คล่องตัวและมีขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงวิเคราะห์อัตราค่าจ้างที่เหมาะสมและมีแนวทางในการจัดสรรอัตราค่าจ้างตามที่ได้วิเคราะห์

- ✓ EBIDA = เป้าหมายปี 2563 ทั้งนี้ในปี 2563 การเติบโตของธุรกิจเกี่ยวเนื่องจะมาจากธุรกิจเสริม (สัดส่วนร้อยละ ~85) และธุรกิจใหม่ (สัดส่วนร้อยละ ~15) โดยธุรกิจเกี่ยวเนื่องจะต้องมีการสร้างรายได้ไม่ต่ำกว่า 6,500-7,000 ลบ.

- ✓ 4 เมืองใหญ่* ได้แก่ เชียงใหม่ ภูเก็ต ชลบุรี ขอนแก่น มีความสำเร็จตามแผนงาน Smart Grid ตามที่กำหนด
 - ดัชนี SAIFI /SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนาฯ ในช่วงแผนฯ 12
 - บรรลุตามเป้าหมายทั้ง Output และ Outcome ในการพลิกองค์กรสู่การเป็น Digital Utility

- ✓ มี Business Model ที่ชัดเจน ของบริษัทในเครือ และโครงสร้างของการกำกับดูแล และการรับรู้ผลประโยชน์การในลักษณะ Portfolio
 - ต่อยอดสู่การพัฒนา Digital Platform สู่เชิงพาณิชย์ เพื่อก้าวสู่ผู้นำตลาด
 - Productivity Ratio อยู่ในระดับ 1 ใน 5 ของรัฐวิสาหกิจ

- ✓ EBIDA เพิ่มขึ้น 25% เมื่อเทียบกับปี 2563 ทั้งนี้สัดส่วนธุรกิจเกี่ยวเนื่องประมาณร้อยละ 13-15 (รายได้รวมของ PEA และบริษัทในเครือ)

- ✓ ดัชนี SAIFI /SAIDI เมืองใหญ่ ดีกว่า หรือเทียบเท่าประเทศ ในภูมิภาคที่เทียบเคียงได้
 - โครงข่ายระบบไฟฟ้า Smart Grid และรองรับกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีระบบไฟฟ้า
 - Virtual Utility แห่งแรกของประเทศไทย**

- ✓ Market Leader โดยประเมินจาก Market Share ใน 3 อันดับแรกของธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างน้อย 2 ผลิตภัณฑ์
 - มาตรฐาน PEA Standard ได้รับการยอมรับ และสามารถขยายผลในเชิงพาณิชย์ในประเทศกลุ่ม AEC+3

- ✓ EBIDA เติบโตเป็น 2 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2563 ทั้งนี้สัดส่วนธุรกิจเกี่ยวเนื่องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25 (รายได้รวมของ PEA และบริษัทในเครือ)

Achieve

Our



Vision

กฟผ.เป็นองค์กรชั้นนำที่ทันสมัยในระดับภูมิภาค มุ่งมั่นให้บริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างครบวงจร ที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน

บริการดี มีคุณธรรม

* ชื่อเมืองเป็นข้อมูลเบื้องต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการศึกษาความเหมาะสมในการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะของแต่ละเมืองอีกครั้ง

Driving Value Growth in the Evolving Utility Landscape

Transformation to the Era of The Digital Utility

To be a Regional leader

Key Targets



โครงสร้างระบบ
จำหน่าย

- SAIFI SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนาฯ ในช่วงแผนฯ 12 (SAIFI = 2.77 ครั้ง/ราย/ปี SAIDI = 64.34 นาที/ราย/ปี)
- แผนยกระดับคุณภาพไฟฟ้า/Digital utility ที่ได้รับมอบหมายจาก กฟภ. เป็นไปตาม Output Outcome
- แผนการเปลี่ยนมิเตอร์อิเล็กทรอนิกส์แทนมิเตอร์แบบจานหมุนในพื้นที่ จำนวน 1 จังหวัด

พลิกองค์กรสู่การเป็น Digital Utility

- ดัชนี SAIFI /SAIDI สอดคล้องกับเป้าหมายของแผนพัฒนาฯ ในช่วงแผนฯ 12
- แผนยกระดับคุณภาพไฟฟ้า/Digital utility บรรลุตามเป้าหมายทั้ง Output และ Outcome ในการพลิกองค์กรสู่การเป็น Digital Utility
- แผนการเปลี่ยนมิเตอร์อิเล็กทรอนิกส์แทนมิเตอร์แบบจานหมุน ในพื้นที่เพิ่มเติม 2 จังหวัด

ก้าวสู่ การไฟฟ้าเขตชั้นนำที่ทันสมัย

ในบริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ระดับภาคเหนือ

- ดัชนี SAIFI /SAIDI ดีกว่า การไฟฟ้าเขตในภูมิภาคเดียวกัน
- แผนการเปลี่ยนมิเตอร์อิเล็กทรอนิกส์แทนมิเตอร์แบบจานหมุนในพื้นที่ครบ 6 จังหวัด



Business
Model

- การดำเนินงานด้าน Digital / KM&INNO ได้ตามเป้าหมายทั้ง output และ outcome
- กำหนด Core Business / Key Work Process (KWP) ที่จะใช้ Digital เข้ามาประยุกต์ในการดำเนินงานให้มีความคล่องตัว และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนด

- การดำเนินงานด้าน Digital / KM&INNO ได้ตามเป้าหมายทั้ง output และ outcome
- Productivity Ratio อยู่ในอันดับ 2 ของภาคเหนือ

- การดำเนินงานด้าน Digital / KM&INNO ได้ตามเป้าหมายทั้ง output และ outcome
- Productivity Ratio อยู่ในอันดับ 1 ของภาคเหนือ



Financial Goal

- EBIDA = เป้าหมายปี 2563
- รายได้ธุรกิจเสริม/เกี่ยวเนื่อง ได้ตามเป้าหมาย

- EBIDA เพิ่มขึ้น 20% เมื่อเทียบกับปี 2563
- รายได้ธุรกิจเสริม/เกี่ยวเนื่อง เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2563

- EBIDA เติบโตเป็น 2 เท่า เมื่อเทียบกับปี 2563
- รายได้ธุรกิจเสริม/เกี่ยวเนื่อง เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปี 2563

Achieve

Our



Vision

กฟน.3 เป็นการไฟฟ้าเขตชั้นนำที่ทันสมัยในเขตพื้นที่ ภาคเหนือ ของ กฟภ. มุ่งมั่นพัฒนาการให้บริการพลังงานไฟฟ้า และธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ เพื่อพัฒนา คุณภาพชีวิต เศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืน

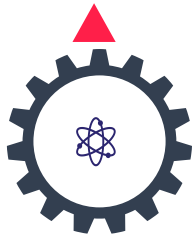
บริการดี มีคุณธรรม

4. กำหนด Strategic Objectives (SO) และ Key Goals

Strategic Objectives/Strategies ของ กฟผ.

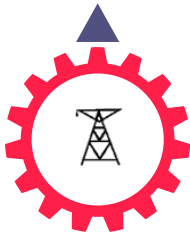
1

ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน



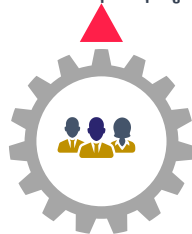
2

มุ่งสู่องค์กรที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้าโดยบูรณาการทุกระบบงานด้วย Digitalization



3

มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า



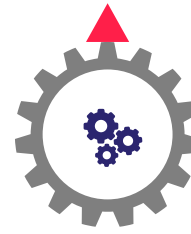
4

การเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจขององค์กร โดยสร้าง Advantaged Portfolio



5

ขับเคลื่อนองค์กร ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม



Strategy (12 Strategies)

S1 สร้าง กฟผ. ให้เติบโตอย่างยั่งยืน ตามกรอบ SDGs และแนวปฏิบัติที่ดีของสากล OECD และ DJSI

S2 การให้ความสำคัญและตอบสนองต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

S3 มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของภูมิภาค

S4 การบริหารและจัดสรรสินทรัพย์และสร้างความมั่นคงทางการเงิน

S5 ปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความคล่องตัว สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ โดยใช้ประโยชน์จากพันธมิตร

S6 การเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการลูกค้า
S7 การสร้างความสัมพันธ์และรักษฐานลูกค้า High Value

S8 แสวงหาโอกาสในการลงทุนในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

S9 ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์

S10 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล(Digital Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)

S11 เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมีเสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล(Sustainable and Secured Digital Technology)

S12 การพัฒนาระบบจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System :CIS)

ทันโลก บริ

Strategic Objectives/Goals ของ กฟน.3

01

ดำเนินธุรกิจตาม
หลักธรรมาภิบาลเพื่อการ
เติบโตอย่างยั่งยืน

02

มุ่งสู่การไฟฟ้าเขตที่เป็นเลิศในด้าน
จำหน่ายกระแสไฟฟ้า และรองรับการ
ขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต
ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

03

มุ่งเน้นการตอบสนอง
ความต้องการ
ของทุกกลุ่มลูกค้า

04

เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้
จากธุรกิจเสริมและเพิ่ม
ช่องทางหารายได้จากธุรกิจ
เกี่ยวเนื่อง

05

ขับเคลื่อนหน่วยงาน กฟน.3
ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์
เทคโนโลยีดิจิทัล และ
นวัตกรรม

Key Goals

Key Goals

Key Goals

Key Goals

Key Goals

1. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชุมชนมีความ
เชื่อมั่นและยอมรับในการดำเนินงาน
ตามหลักธรรมาภิบาลขององค์กร
2. ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย
อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมใน
การทำงานขององค์กร
3. ยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง
CG ของ กฟผ.

1. มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพใน
ระดับชั้นนำของพื้นที่ภาคเหนือ
2. เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารและ
จัดการสินทรัพย์

1. การเพิ่มประสิทธิภาพและ
ตอบสนองความพึงพอใจในการ
ให้บริการของทุกกลุ่มลูกค้า
2. การสร้างความสัมพันธ์และรักษา
ฐานลูกค้า High Value

1. เพิ่มประสิทธิภาพการหา
รายได้จากธุรกิจเสริม
2. เพิ่มช่องทางหารายได้
จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

1. ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์
2. ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้าน
นวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital
Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กร
อย่างมีประสิทธิภาพ (Digital
Transformation)
3. เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมี
เสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล
(Sustainable and Secured Digital
Technology)

5. กำหนด KPIs ในแต่ละ Key Goals
6. กำหนดแผนปฏิบัติการ

Strategic Objectives/Goals ของ กฟน.3

SO	Key Goal	KPIs
SO1 ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน	SO1.1 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชุมชนมีความเชื่อมั่นและยอมรับในการดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาลขององค์กร	1. คะแนนประเมิน ITA
	SO1.2 ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานขององค์กร	2. ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุ (Disabling Injury Index: νDI)
	SO1.3 ยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง CG ของ กฟน.	3. ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผน CG
SO2 มุ่งสู่การไฟฟ้าเขตที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล	SO2.1 มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของพื้นที่ภาคเหนือ	4. ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI)
	SO2.2 เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินทรัพย์	5. ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) กฟน. จุฬารวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด
		6. ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI)
		7. ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) กฟน. จุฬารวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด
		8. ร้อยละระดับแรงดันไฟฟ้าได้ตามมาตรฐาน
		9. ร้อยละหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)
		10. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA)
		11. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานส่วนภูมิภาค

Strategic Objectives/Goals ของ กพน.3

SO	Key Goal	KPIs
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า	SO3.1 การเพิ่มประสิทธิภาพและตอบสนองความพึงพอใจ ในการให้บริการของทุกกลุ่มลูกค้า	12. ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในพื้นที่ กพน.3 แยกตามกลุ่มลูกค้า
	SO3.2 การสร้างความสัมพันธ์และรักษาสถานลูกค้า High Value	13. ร้อยละความสำเร็จของแผนงานสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า High Value
SO4 เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริมและเพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	SO4.1 เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริม	14. รายได้การดำเนินงานธุรกิจเสริม
	SO4.2 เพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	15. ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง
SO5 ขับเคลื่อนหน่วยงาน กพน.3 ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยี ดิจิทัล และนวัตกรรม	SO5.1 ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์	16. ระดับความพึงพอใจและความผูกพันของบุคลากร 17. ร้อยละของผลการประเมินสมรรถนะ(Competency) ของบุคลากรตามสมรรถนะที่องค์กรคาดหวัง
	SO5.2 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ดิจิทัล (Digital Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)	18. ร้อยละความสำเร็จการดำเนินงานตามแผนงานการพัฒนากระบวนการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System) 19. ร้อยละความสำเร็จของแผนงานพัฒนาเพื่อให้บุคลากรพร้อมมุ่งสู่การเป็นองค์กรนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล
	SO5.3 เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมีเสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล (Sustainable and Secured Digital Technology)	20. ร้อยละความสำเร็จของแผนการรักษามาตรฐานด้านความมั่นคงปลอดภัย (ISO 27001)

SO	Key Goal	KPIs	Initiatives
SO1 ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน	SO1.1 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชุมชน 1. คະແນນປະເມີນ ITA มีความเชื่อมั่นและยอมรับในการดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาลขององค์กร		1. แผนงานรักษาระดับคุณธรรมและความโปร่งใสในการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ (ITA)
	SO1.2 ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานขององค์กร	2. ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุ (Disabling Injury Index: DI)	2. แผนการดำเนินงานตามระบบการจัดการความปลอดภัยของ กฟภ. (PEA Safety Management System :PEA-SMS) 3. แผนอบรมทบทวนหลักสูตรด้านความปลอดภัย
	SO1.3 ยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง CG ของ กฟภ.	3. ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผน CG	4. แผนงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคโปร่งใสอย่างยั่งยืน 5. แผนงานส่งเสริมยกย่องเชิดชูเกียรติทั้งแก่บุคลากรและหน่วยงานที่มีผลงานดีเด่น 6. แผนงานเสริมสร้างคุณธรรม จริยธรรม (Soft Control)

มุ่งสู่การไฟฟ้าเขตที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

SO	Key Goal	KPIs	Initiatives
SO2 มุ่งสู่การไฟฟ้าเขตที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล	SO2.1 มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของพื้นที่ภาคเหนือ	4. ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) 5. ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) กฟฟ. จุตรวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด 6. ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) 7. ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) กฟฟ. จุตรวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด 8. ร้อยละระดับแรงดันไฟฟ้าได้ตามมาตรฐาน 9. ร้อยละหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)	7. แผนงานพัฒนา Strong Grid 8. แผนงานรักษาแรงดันไฟฟ้าให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน 9. แผนงานควบคุมหน่วยสูญเสียด้าน Technical 10. แผนงานควบคุมหน่วยสูญเสียด้าน Non - Technical 11. โครงการระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการจากหน่วยการใช้ไฟฟ้า (โปรแกรม U-Cube)
	SO2.2 เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารและจัดการสินทรัพย์	10. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA)	12. งานบริหารอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA)
		11. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานส่วนภูมิภาค	13. แผนการบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ส่วนภูมิภาค)

SO	Key Goal	KPIs	Initiatives
SO3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า	SO3.1 การเพิ่มประสิทธิภาพและตอบสนองความพึงพอใจ ในการให้บริการของทุกกลุ่มลูกค้า	12. ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในพื้นที่ กฟน.3 แยกตามกลุ่มลูกค้า	14. แผนงานกำหนดมาตรฐานการให้บริการ (SLA) ของการบริการลูกค้าด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Service)
	SO3.2 การสร้างความสัมพันธ์และรักษาสถานลูกค้า High Value	13. ร้อยละความสำเร็จของแผนงานสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า High Value	15. แผนงานบริหารลูกค้ารายสำคัญ 16. แผนงานสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า High Value

เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริม และเพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

SO	Key Goal	KPIs	Initiatives
SO4 เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริมและเพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	SO4.1 เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริม	14. รายได้การดำเนินงานธุรกิจเสริม	17. แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเสริม
	SO4.2 เพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	15. ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	18. แผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

SO	Key Goal	KPIs	Initiatives
SO5 ขับเคลื่อนหน่วยงาน กฟน.3 ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม	SO5.1 ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์	16. ระดับความพึงพอใจและความผูกพันของบุคลากร 17. ร้อยละของผลการประเมินสมรรถนะ (Competency) ของบุคลากรตามสมรรถนะที่องค์กรคาดหวัง	19. แผนงานพัฒนาเพื่อให้บุคลากรพร้อมมุ่งสู่การเป็นองค์กรนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล
	SO5.2 ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)	18. ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานการพัฒนาระบบการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System) 19. ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานพัฒนาเพื่อให้บุคลากรพร้อมมุ่งสู่การเป็นองค์กรนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล	20. แผนงานการพัฒนาระบบการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System) ประจำปี 2563
	SO5.3 เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมีเสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล (Sustainable and Secured Digital Technology)	20. ร้อยละความสำเร็จของแผนการรักษามาตรฐานด้านความมั่นคงปลอดภัย (ISO 27001)	21. แผนงานการรักษามาตรฐาน ISO27001 ในปี 2563

7. การกำหนดค่าเป้าหมายปี 2563 – 2567

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567 ของ กฟน.3

ยุทธศาสตร์	KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ	
				2563	2564	2565	2566	2567		
SO1 ดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน										
SO1.1	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชุมชนมีความเชื่อมั่นและยอมรับในการดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาลขององค์กร	1.	คะแนนประเมิน ITA	คะแนน	80	82.5	85	87.5	90	กฟน.3
SO1.2	ยกระดับมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานขององค์กร	2.	ค่าดัชนีการประสบอุบัติเหตุภัย (Disabling Injury Index:√ <i>DI</i>)	-	0.0978	0.0929	0.0883	0.0839	0.0797	กวว.น.3
SO1.3	ยกระดับการดำเนินงานตามแนวทาง CG ของ กฟภ.	3.	ความสำเร็จการดำเนินงานตามแผน CG	ร้อยละ	100	100	100	100	100	ทุกฝ่าย

ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ
				2563	2564	2565	2566	2567	
SO 2 มุ่งสู่การไฟฟ้าเขตที่เป็นเลิศในด้านจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล									
SO2.1 มีการจำหน่ายไฟฟ้าที่ได้คุณภาพในระดับชั้นนำของพื้นที่ภาคเหนือ	4.	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI)	ครั้ง/ราย/ปี	2.77	2.50	2.25	2.01	1.78	กปบ.น.3
	5.	ดัชนีจำนวนครั้งที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIFI) กฟฟ. จุฬารวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด	ครั้ง/ราย/ปี	3.95	3.56	3.21	2.87	2.54	กปบ.น.3
	6.	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI)	นาที่/ราย/ปี	64.34	58.79	54.79	52.34	51.44	กปบ.น.3
	7.	ดัชนีระยะเวลาที่ไฟฟ้าขัดข้อง (SAIDI) กฟฟ. จุฬารวมงาน (รวมสังกัด) ที่มีค่ามากที่สุด	นาที่/ราย/ปี	50.73	46.35	43.20	41.27	40.56	กปบ.น.3
	8.	ร้อยละระดับแรงดันไฟฟ้าได้ตามมาตรฐาน	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กปบ.น.3
	9.	ร้อยละหน่วยสูญเสียในระบบจำหน่าย (Loss)	ร้อยละ	7.600	7.572	7.567	7.563	7.559	กชข.น.3
	SO2.2 เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารและจัดการสินทรัพย์	10.	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA)	ร้อยละ	(0.500)	(0.500)	(0.500)	(0.500)	(0.500)
11.		ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานส่วนภูมิภาค	ล้านบาท	760.728	755.978	751.228	746.478	741.728	กชข.น.3

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์		Corporate KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ
					2563	2564	2565	2566	2567	
SO 3 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า										
SO3.1	การเพิ่มประสิทธิภาพและตอบสนองความพึงพอใจในการให้บริการของทุกกลุ่มลูกค้า	12.	ระดับความพึงพอใจของลูกค้าในพื้นที่ กปน.3 แยกตามกลุ่มลูกค้า	ระดับ						กบล.น.3
			ภาพรวม		84	84.5	85	85.5	86	
			รายย่อย		85	85.5	86	86.5	87	
			รายใหญ่		83	83.5	84	84.5	85	
			ภาครัฐและอื่นๆ		84	84.5	85	85.5	86	
SO3.2	การสร้างความสัมพันธ์และรักษาฐานลูกค้า High Value	13.	ร้อยละความสำเร็จของแผนงานสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า High Value	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กบล.น.3

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ	
				2563	2564	2565	2566	2567		
SO 4 เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริมและเพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง										
SO4.1	เพิ่มประสิทธิภาพการหารายได้จากธุรกิจเสริม	14.	รายได้การดำเนินงานธุรกิจเสริม	ล้านบาท	X	X + 5%	X + 10%	X + 15%	X + 20%	กบล.น.3
SO4.2	เพิ่มช่องทางหารายได้จากธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	15.	ความสำเร็จของแผนงานการดำเนินงานธุรกิจเกี่ยวเนื่อง	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กบล.น.3

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ	
				2563	2564	2565	2566	2567		
SO 5 ขับเคลื่อนหน่วยงาน กพน.3 ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม										
SO5.1	ยกระดับการบริหารและพัฒนาของทุนมนุษย์	16.	ระดับความพึงพอใจและความผูกพันของบุคลากร	ระดับ	100	100	100	100	100	กอก.น.3
		17.	ร้อยละของผลการประเมินสมรรถนะ (Competency) ของบุคลากรตามสมรรถนะที่องค์กรคาดหวัง	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กอก.น.3
SO5.2	ส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Technology) เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ (Digital Transformation)	18.	ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานการพัฒนาระบบการจัดการนวัตกรรมองค์กร (Corporate Innovation System)	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กอก.น.3
		19.	ความสำเร็จของการดำเนินงานตามแผนงานพัฒนาเพื่อให้บุคลากรพร้อมมุ่งสู่การเป็นองค์กรนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กอก.น.3

ทันโลก บริการดี มีคุณธรรม

Key Goal ตัวชี้วัด และเป้าหมาย ปี 2563-2567

กลยุทธ์	Corporate KPI		หน่วยวัด	ค่าระดับ 5					ผู้รับผิดชอบ
				2563	2564	2565	2566	2567	
SO 5 ขับเคลื่อนหน่วยงาน กฟน.3 ให้ทันสมัยด้วยทุนมนุษย์ เทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรม									
SO5.3 เสริมสร้างความมั่นคงปลอดภัยและมีเสถียรภาพของเทคโนโลยีดิจิทัล (Sustainable and Secured Digital Technology)	20.	ร้อยละความสำเร็จของแผนการรักษามาตรฐานด้านความมั่นคงปลอดภัย (ISO 27001)	ร้อยละ	100	100	100	100	100	กรท.น.3