

แผน Turnaround

1. แผนพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์กร	<ul style="list-style-type: none">■ แผนการจัดโครงสร้างองค์กร ภายหลังการ Turnaround
2. แผนพัฒนาด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none">■ แผนการควบรวมการตลาดของ CDMA กับ Hutch■ แผนการพัฒนาลาดต่างประเทศสำหรับ IDD และ DataCom■ แผนพัฒนาธุรกิจสำหรับ Last Mile Customer
3. แผนพัฒนาธุรกิจโทรคมนาคม	<ul style="list-style-type: none">■ แผนการจัดตั้งธุรกิจ IT Company■ แผน Rearrangement for Concession Conversion

1. แผนพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์กร

□ แผนการจัดโครงสร้างองค์กรภายหลังการ Turnaround

ความเป็นมา	■ ช่วงที่จะมีการ Turnaround ตามแผน จะเกิดธุรกิจใหม่ และมีผู้เกี่ยวข้องกับ กสท มากขึ้น
วัตถุประสงค์	■ เพื่อให้ กสท มีความพร้อมในการดำเนินงาน และสามารถแข่งขันได้ ■ ใช้การจัดตั้ง IT Company เป็นโครงการนำร่อง หากประสบความสำเร็จ จะดำเนินกับธุรกิจอื่นๆ ต่อไป (IDD, DataCom, CDMA)
เป้าหมาย	■ ปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับทิศทางของ Turnaround หลังจากทิศทางนั้นมีความชัดเจน
วิธีการดำเนินการ	■ จัดทำแผนปฏิบัติการในการปรับปรุงโครงสร้างขององค์กรให้แล้วเสร็จภายในปี 2551
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ ฝ่ายบริหารทรัพยากร

2. แผนพัฒนาด้านการตลาด



แผนการควบรวมการตลาดของ CDMA กับ Hutch

เหตุผลความจำเป็น	<ul style="list-style-type: none">■ ปัจจุบันธุรกิจ CDMA ที่ กสท ดำเนินการทั้งหมดใน 51 จังหวัดมีผลประกอบการติดลบ ในขณะที่ผลประโยชน์ตอบแทนจากการตลาดของ Hutch ใน 25 จังหวัด มีผลการดำเนินการในระดับหนึ่ง แต่เมื่อรวมทั้ง 2 ส่วนเข้าด้วยกัน กสท ยังคงขาดทุน และคาดการณ์ว่าจะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none">■ เพื่อให้ กสท ดำเนินธุรกิจ CDMA ในส่วนที่ กสท มีความเชี่ยวชาญ โดยให้บริษัทที่ตั้งใหม่ตลาดทั้งหมด และ กสท ทำในส่วน Network■ เพื่อให้ธุรกิจ CDMA มีการบริหารจัดการเป็นหนึ่งเดียว (หนึ่งระบบ หนึ่งแบรนด์)
เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none">■ ดำเนินธุรกิจ CDMA ให้มีผลดำเนินงานที่ดีขึ้นกว่าการดำเนินงานเอง และมีรายได้ที่แน่นอน โดยการควบรวมกับ Hutch
วิธีการดำเนินการ	<ul style="list-style-type: none">■ ดำเนินการเจรจาในการดำเนินธุรกิจ CDMA ทั่วประเทศตามแนวทางการดำเนินธุรกิจ CDMA ร่วมกับ Hutch ตามหลักการ ดังนี้<ul style="list-style-type: none">➢ Win – Win Solution สำหรับทั้ง กสท และ Hutchison➢ สอดคล้องกับโครงสร้างอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในอนาคต➢ ถูกต้องตามกฎหมาย (พ.ร.บ. 2535)➢ ต้องไม่มีการใช้เงินสดจาก กสท■ ดำเนินการตามขั้นตอน พ.ร.บ. 2535■ จัดตั้งบริษัทใหม่ให้แล้วเสร็จ ภายในต้นปี 2552
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none">■ คณะทำงานแต่งตั้งพิเศษและหน่วยธุรกิจ CDMA

2. แผนพัฒนาด้านการตลาด

□ แผนการพัฒนาตลาดต่างประเทศสำหรับ IDD และ DataCom

ความเป็นมา	<p>ปัจจุบันธุรกิจ DataCom ในส่วนระหว่างประเทศรายได้ส่วนใหญ่เป็น BN ซึ่ง Order มาจากต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none">■ กสท Provide เพียงด้านในประเทศไทยเท่านั้น ทำให้ไม่สามารถควบคุมราคาได้■ ปริมาณ Traffic เป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้นหากมีการหา Partner และรวมปริมาณ Traffic ส่งไปยังต่างประเทศ หรือหาพันธมิตรที่มี last mile ให้ Traffic ที่กระจายอยู่ส่งผ่านทาง กสท ออกไปยังต่างประเทศจะเป็นส่วนที่เพิ่มรายได้ให้แก่ กสท และทำให้ Cost per Unit ลดลง■ กสท ยังมีจุดแข็งในเรื่องเครือข่ายต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันได้มีการรับ Traffic และส่งไปยังประเทศที่ 3 เพิ่มขึ้นแล้วหากมีการพัฒนาเพิ่มเติมจะสามารถเพิ่มรายได้ให้กับ กสท
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none">■ เพื่อให้ กสท สามารถเพิ่มรายได้ในส่วนธุรกิจ DataCom■ เพื่อให้ กสท สามารถลดต้นทุนในธุรกิจ IDD จากปริมาณ Traffic ที่เพิ่มมากขึ้น และทำให้มีอำนาจต่อรองสูงขึ้น
เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none">■ เพิ่มรายได้ในแผนธุรกิจ ปี 2551- 2555
วิธีการดำเนินงาน	<ul style="list-style-type: none">■ กำหนดกลุ่มประเทศเป้าหมายที่จะสร้างความร่วมมือสำหรับธุรกิจ IDD■ จัดทำบทสรุปการวิเคราะห์ตลาด Voice ในกลุ่มประเทศเป้าหมาย■ หา Partner ทำ POP ในต่างประเทศ สำหรับธุรกิจ DataCom■ หา Partner สำหรับโครงการขยายเครือข่ายเคเบิลใยแก้วใต้น้ำ
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none">■ ฝ่ายการตลาดโทรศัพท์ ฝ่ายการตลาดสื่อสารข้อมูล■ ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์

2. แผนพัฒนาด้านการตลาด

□ แผนการพัฒนาธุรกิจสำหรับ Last Mile Customer

ความเป็นมา	<ul style="list-style-type: none">■ กสท มีความจำเป็นที่จะต้องสร้างโอกาสทางธุรกิจสำหรับลูกค้าที่เป็น Last Mile เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ในขณะที่แต่ละธุรกิจมีลักษณะผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้า Last Mile ที่แตกต่างกัน
เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none">■ นำเสนอ Business Roadmap สำหรับ Last Mile Customer ให้ คกก. กสท เห็นชอบในไตรมาส 4 ในปี 2551■ เริ่มดำเนินธุรกิจในปี 2552
วิธีการดำเนินงาน	<ul style="list-style-type: none">■ เพื่อจัดทำ Business Roadmap สำหรับ Last Mile Customer■ จัดทำกรอบ Product Development สำหรับ Last Mile Customer■ กำหนด Account Manager สำหรับ Last Mile Customer
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none">■ ฝ่ายการตลาดโทรศัพท์■ ฝ่ายการตลาดสื่อสารข้อมูล■ ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์■ หน่วยงานพัฒนาธุรกิจ

3. แผนพัฒนาด้านธุรกิจโทรคมนาคม

• แผนการจัดตั้งธุรกิจ **IT Company**

ความเป็นมา	<ul style="list-style-type: none">■ เนื่องจากธุรกิจ IT Security และ e-Business มีกลุ่มเป้าหมายที่คล้ายคลึงกัน คือ Corporate และ Government<ul style="list-style-type: none">➢ เป็นธุรกิจที่ต้องการความรวดเร็วในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า➢ เป็นธุรกิจที่เสริมกันได้
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none">■ เพื่อจัดตั้งบริษัทให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการมากขึ้น และสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ กสท
เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none">■ นำเสนอหลักการหลักการจัดตั้งบริษัท IT Company ใน ปี 2551■ เริ่มดำเนินธุรกิจของ IT Co ในต้นปี 2552■ เพิ่ม EBIT ในปี 2552-2556

ประมาณการ (ล้านบาท)	2552	2553	2554	2555	2556
•รายได้	3,061	3,966	4,820	5,552	6,459
•รายจ่าย	2,174	2,753	3,310	3,788	4,341
•EBITDA	1,086	1,612	2,109	2,563	3,117
•EBIT	886	1,212	1,509	1,763	2,117

3. แผนพัฒนาด้านธุรกิจโทรคมนาคม (ต่อ)

● แผนการจัดตั้งธุรกิจ **IT Company**

วิธีการ ดำเนินการ	<p>Phase 1 /Yr 2551</p> <p>15 กุมภาพันธ์ : ขอพิจารณาอนุมัติหลักการจัดตั้งบริษัท IT Company ร่วมกับ เอกชนและขออนุมัติหลักการจัดจ้างบริษัทที่ปรึกษา (โดยวิธีตกลง) เพื่อดำเนินการจัดตั้งบริษัทฯ ต่อ คกก.กสท</p> <p>15 เมษายน : กสท ทำสัญญาจ้างบริษัทที่ปรึกษา</p> <p>30 เมษายน : เสนออนุมัติการลงทุนซื้อหุ้นบริษัท IT Company 49% ต่อ คกก.กสท</p> <p>(หากวงเงินมากกว่า 35 ล้านบาท ต้องนำเสนอขอเพิ่มเติมต่อ สศช.)</p> <p>30 พฤษภาคม: แผนธุรกิจหลักของบริษัทฯ (Business Plan) และร่างระเบียบ การดำเนินงานต่างๆแล้วเสร็จ</p> <p>30 มิถุนายน : คกก.กสท อนุมัติแผนธุรกิจหลักและระเบียบการดำเนินการต่างๆ ของ IT Company</p> <p>Phase 2 /Yr 2551-2552</p> <p>1 กรกฎาคม - 30 ตุลาคม 51 : นำเสนอแผนธุรกิจต่อคณะรัฐมนตรี</p> <p>1 พฤศจิกายน 51 : ดำเนินการร่วมทุนในลักษณะ Joint Venture กับบริษัท IT Company</p> <p>15 ธันวาคม 51 : ดำเนินการถ่ายโอนทรัพย์สิน พนักงาน ฯลฯ ไปยังบริษัทฯ</p> <p>1 มกราคม 52 : เริ่มดำเนินธุรกิจ IT Company</p>
----------------------	--

Key Success Factors:

- ระยะเวลาการพิจารณาอนุมัติในแต่ละขั้นตอนจากผู้บริหารและ คกก.กสท
- การปลดล็อก กฎ ระเบียบ ในด้านของบุคลากร
- แผนการใช้เงินในปี **2551** ตามแผนธุรกิจเดิมที่มีการจัดสรรงบประมาณลงทุนปี **2551-2555** ควรมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบเนื่องจากแผนพลิกฟื้นมีแนวทางในการซื้อหุ้นบริษัท **IT Co** แทนการลงทุนสร้างบริการเอง เพื่อให้เกิดความรวดเร็วและความคล่องตัวในการสร้างรายได้

หน่วยงานที่รับผิดชอบ

- หน่วยงาน **IT Security** และหน่วยงาน **e-Business**
- หน่วยงานพัฒนาธุรกิจ

3. แผนพัฒนาด้านธุรกิจโทรคมนาคม (ต่อ)

□ แผน Rearrangement for Concession Conversion

ความเป็นมา	<ul style="list-style-type: none">■ เนื่องจากปัจจุบันรายได้จากสัมปทานมีสัดส่วนประมาณ 55% ของรายได้ทั้งหมดของ กสท <u>ซึ่งเป็นรายได้ที่ไม่มีความแน่นอน</u> เพราะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาล หากในอนาคต กสท ไม่ได้รับสัมปทานแล้ว จะทำให้ผลประโยชน์ของ กสท ลดลง
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none">■ เพื่อให้ กสท ยังคงมีรายได้จากค่าเช่าโครงข่ายมาทดแทนรายได้จากสัมปทานหลังจากที่สัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง■ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะลงทุนสร้างโครงข่ายใหม่ และลดความเสี่ยงจากความเสียหายจากคดีความกับทีโอที ในกรณีของ Access Charge
เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none">■ ดำเนินการแปลงสัญญาสัมปทานเป็นสัญญาเช่าโดยให้ผู้รับสัมปทานจาก กสท มีสิทธิยื่นขอเช่าโครงข่ายของ กสท หลังจากสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง
วิธีการดำเนินการ	<ul style="list-style-type: none">■ ศึกษาแนวทาง/ความเป็นได้ของรูปแบบการร่วม และ/หรือพัฒนาธุรกิจร่วมกับ บริษัทสัมปทาน รวมถึงผลตอบแทน ข้อจำกัดต่างๆ ทั้งในด้านกฎระเบียบขององค์กร และกฎหมาย เพื่อหาแนวทางที่ดีที่สุด■ เสร็จแปลงสัญญาสัมปทานเป็นสัญญาเช่าอย่างต่อเนื่องในปี 2551
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	<ul style="list-style-type: none">■ ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริหารสัญญาพันธมิตรธุรกิจ■ ฝ่ายรัฐกิจสัมพันธ์ ฝ่ายวางแผนการเงินและงบประมาณ■ ฝ่ายวิจัยและพัฒนา (หน่วยงานพัฒนาธุรกิจ)



บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
CAT TELECOM PUBLIC COMPANY LIMITED



จบการนำเสนอ

1. แผนพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์กร (ต่อ)

□ แผนบริหารจัดการสินทรัพย์ของ กสท

เป็นแผนการนำสินทรัพย์ของ กสท ที่ไม่ได้ใช้งานมาหาแนวทางการสร้างรายได้เพื่อชดเชยภาระค่าใช้จ่าย

□ ระยะแรกจะนำพื้นที่ CAT Tower ที่ว่างให้เอกชนเช่าใช้พื้นที่

□ ระยะต่อไป เป็นการหารายได้จากพื้นที่อื่นๆ ทั้งส่วนกลางและภูมิภาค

	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
ประมาณการรายได้จากให้เอกชนเช่าพื้นที่	130.96	158.59	179.05	179.05
ค่าใช้จ่ายส่วนที่เพิ่มหากขยายพื้นที่ให้เอกชน	(19.33)	(11.22)	(12.47)	(12.47)
กำไรส่วนเพิ่ม (1 - 2)	111.63	147.37	166.58	166.58
ภาระค่าใช้จ่ายปัจจุบัน	(291.79)	(293.29)	(294.90)	(296.63)
สามารถชดเชยภาระค่าใช้จ่ายได้	(180.16)	(145.92)	(128.32)	(130.05)

สมมุติฐาน : ประมาณการว่ามีการเช่าพื้นที่เพิ่มเป็น 80% ของพื้นที่ทั้งหมด ณ สิ้นปี 2550 -2551 และเป็น 85% ณ สิ้นปี 2552-2554

➤ ระยะเวลาดำเนินการ : เริ่มต้นเดือนกุมภาพันธ์ 2550 - สิ้นสุดเดือนธันวาคม 2554

➤ ผลักดัน EBITDA : ปี 2551-2554 รวม 592.16 ล้านบาท

➤ ผู้รับผิดชอบแผน : คณะทำงานบริหารจัดการสินทรัพย์ กสท