

รายได้รวมนั้นแบ่งเป็น รายได้ที่เกี่ยวข้องกับการการบิน (aeronautical revenue) 33,986 ล้านบาท หรือคิดเป็น 56% ของรายได้รวม และรายได้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการการบิน (nonaeronautical revenue) 26,551 ล้านบาท หรือคิดเป็น 44% ของรายได้รวม

หากประเมินจากการดำเนินงานปกติ คาดว่าในปีนี้ ทอท.มีศักยภาพในการทำกำไรได้มากกว่า 25,000 ล้านบาทแน่นอน เพราะจากตัวเลขผลการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนแรกที่ผ่านมา (1 ตุลาคม 2561-31 มีนาคม 2562) พบว่า ทอท.มีตัวเลขรายได้สะสมอยู่แล้ว 33,344 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 14,052 ล้านบาท นั่นหมายความว่า ตัวเลขกำไรทั้งปีสำหรับปี 2562 นี้ น่าจะขยับได้ถึงเกือบ 30,000 ล้านบาท และคาดว่า ในปี 2563 ทอท.น่าจะมีความสามารถในการทำกำไรได้เกิน 30,000 ล้านบาทได้ไม่ยาก

จากนั้นในปี 2564 ซึ่งเป็นปีแรกที่ ทอท.มีรายได้จากค่าสัมปทานดิวิตี้ฟรี 2 สัญญา และพื้นที่เชิงพาณิชย์ 1 สัญญา เข้ามาอีก 23,548 ล้านบาทบวกกับกำไรจากการดำเนินงานปกติ และจากการเปิดให้บริการอาคารแชตเทลโลดท์หลังใหม่ จึงคาดว่าจะทำให้ตัวเลข "กำไร" ของ ทอท. เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 50,000 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นได้อีกเท่าตัวจากปี 2561

ผลตอบแทนเกินคาดหมาย

ขณะที่ **"นิตินัย ศิริสมรรถการ"** กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัทท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (ทอท.) หรือ AOT กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ผลตอบแทนจากค่าสัมปทานรวมทั้ง 3 สัญญาในรอบนี้ ถือว่า ทอท.ได้รับผลตอบแทนสูงเกินที่คาดการณ์ไว้ค่อนข้างมาก อีกทั้งยังมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมาก

จากเดิมทีเดียว ทอท.คาดว่าในปี 2562 นี้ จะมีรายได้จากค่าสัมปทานทั้ง 3 ส่วนดังกล่าวนี้ ประมาณ 8,400 ล้านบาท และประมาณ 9,000 ล้านบาท หรือเดิมที่คือประมาณ 10,000 ล้านบาท ในปี 2563 แต่สำหรับปี 2564 หลังจากเริ่มสัญญา

ใหม่รายได้จากค่าสัมปทานทั้ง 3 สัญญา จะปรับขึ้นเป็น 23,548 ล้านบาททันที ซึ่งตามตรรกะแล้วน่าจะส่งผลต่อตัวเลข **"รายได้"** และ **"กำไร"** สำหรับปี 2564 อย่างมีนัยสำคัญพอสมควร

รายได้ Aero/Non aero 50:50 และไม่เพียงแต่รายได้จากค่าสัมปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น แต่ยังมีโครงการใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้นอีกจำนวนหนึ่ง ทั้งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการบินและกิจการที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับการการบิน

โดยโครงการใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการบิน คือ การเปิดใช้อาคารแชตเทลโลดท์ (เฟส 2 สุวรรณภูมิ) ซึ่งเป็นทรานซิสเทอร์มินอล พื้นที่รวมประมาณ 250,000 ตารางเมตร (ครึ่งหนึ่งของอาคารผู้โดยสารหลังเดิม) ซึ่งก็จะมีส่วนทำให้รายได้ในส่วนของกิจการที่เกี่ยวข้องกับการบินเพิ่มสูงขึ้นอีกราว 20-30% หรือหากสามารถบริหารดีมานด์ได้ดี อาจมีส่วนเพิ่มรายได้ถึงราว 40-50%

ขณะที่กิจการที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับการบินนั้น นอกจากสัมปทานใหม่ดิวิตี้ฟรี และพื้นที่เชิงพาณิชย์แล้ว ยังมีในส่วนของการแอร์พอร์ตซิตี หรือแผนจะพัฒนาที่ดินบริเวณโดยรอบสนามบินสุวรรณภูมิเป็นเชิงพาณิชย์ ซึ่งบางกิจการจะเริ่มสร้างรายได้ตั้งแต่ปี 2564, โครงการตรวจสอบคุณภาพสินค้านำเข้าเสี่ยงง่ายก่อนส่งออก หรือ Certify Hub, โครงการนวัตกรรมของท่าอากาศยาน หรือ Airport Innovation ในด้านมาตรฐานการบริการของท่าอากาศยานทั้ง 6 แห่ง, โครงการดิจิทัลแพลตฟอร์ม ฯลฯ

"นิตินัย" บอกด้วยว่า จากแผนงานดังกล่าวนี้คาดว่าจะทำให้สัดส่วนรายได้ระหว่างกิจการการบิน (aero) และกิจการที่ไม่เกี่ยวกับการบิน (non aero) ในปี 2564 เปลี่ยนเป็น 50:50 จากปัจจุบันที่อยู่ในสัดส่วน 56:44 อย่างไรก็ตาม ยอมรับว่ารายได้จากค่าสัมปทานทั้ง 3 สัญญาใหม่จากกลุ่มคิง เพาเวอร์ จะเป็นตัวขับเคลื่อนตัวเลข **"กำไร"** ในสัดส่วนที่มากที่สุด เนื่องจากเป็นรายได้ที่ส่งตรงถึงกำไรแบบแทบจะไม่มีค่าใช้จ่าย จะมีบ้างก็เพียงแค่เรื่องภาษีเท่านั้น

ปิดจ๊อบสวยงาม-ไร้ข้อกังขา

สำหรับในปากของกลุ่มบริษัท "คิง เพาเวอร์" นั้น แหล่งข่าวในธุรกิจการเงินรายหนึ่งกล่าวว่า การประมูลสัมปทานดิวิตี้ฟรีและพื้นที่เชิงพาณิชย์ในรอบนี้ เทียบแบบหมดหน้าตักเพื่อรักษาพื้นที่ธุรกิจเดิมของตัวเองไว้อย่างแท้จริง

เพราะจากการเสนอผลตอบแทนขั้นต่ำ (minimum guarantee) รวม 3 สัญญาปีที่ 23,548 ล้านบาท นั้นถือว่าสูงมาก และสูงกว่าอัตราเดิมที่เคยจ่ายมากกว่า 1 เท่าตัวทีเดียว ที่สำคัญ เป็นการเสนอผลตอบแทนที่สูงกว่าคู่แข่งถึงเท่าตัวในทุกสัญญา

กล่าวคือ สัญญาดิวิตี้ฟรี สุวรรณภูมิ "คิง เพาเวอร์ ดิวิตี้ฟรี" เสนอผลตอบแทนขั้นต่ำปีแรก 15,419 ล้านบาท ขณะที่รายได้อันดับ 2 คือ กิจการร่วมค้าการบินกรุงเทพ ลีออตเต้ ดิวิตี้ฟรี (สุวรรณภูมิ) เสนอผลตอบแทนขั้นต่ำที่ 8,516 ล้านบาท ส่วนสัญญาดิวิตี้ฟรี 3 สนามบิน ภูมิภาคเสนอผลตอบแทนขั้นต่ำที่ 2,331 ล้านบาท ขณะที่รายได้ที่เสนอผลตอบแทนขั้นต่ำเป็นอันดับ 2 คือ กิจการร่วมค้าการบินกรุงเทพ ลีออตเต้ ดิวิตี้ฟรี (ท่าอากาศยานภูมิภาค) เสนอผลตอบแทนขั้นต่ำ 2,108 ล้านบาท

และสัญญาบริหารพื้นที่เชิงพาณิชย์ สุวรรณภูมิ "คิง เพาเวอร์ สุวรรณภูมิ" เสนอผลตอบแทนขั้นต่ำ 5,798 ล้านบาท ขณะที่รายได้อันดับ 2 คือ กลุ่มเซ็นทรัลเสนอผลตอบแทนขั้นต่ำที่ 3,003 ล้านบาท

เรียกว่าทั้ง 3 สัญญา **"คิง เพาเวอร์"** ชนะขาดทั้งคู่แข่งขันใดไม่เห็นฝุ่นในทุกด้าน ทั้งคะแนนด้านเทคนิคและคะแนนด้านผลตอบแทนที่สำคัญยังทำให้ ทอท.เองในฐานะเจ้าของสัมปทานสามารถปิดโปรเจกต์ได้แบบสวยงามไร้ข้อกังขาในทุก ๆ ประเด็นอีกด้วย...