

## บทวิเคราะห์สำหรับผู้บริหาร

มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2554 แสดงในหน้า 6

**บริการข้อมูลและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจผลักดันผลการประกอบการของ เอไอเอสในปี 2553** การใช้งานอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่โตเติบโตอย่างต่อเนื่องผนวกกับการที่ผู้บริโภคใช้งานสมาร์ตโฟนมากขึ้นเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้รายได้บริการข้อมูลเพิ่มขึ้นถึง 31% ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องต่อไปทั้งจากความไม่เพียงพอของระบบโทรศัพท์พื้นฐาน และกระแสนิยมสังคมออนไลน์ เอไอเอสนำเสนออุปกรณ์สมาร์ตโฟนรูปแบบต่างๆ ที่ปัจจุบันมีราคาถูกลงและมีลูกเล่นการใช้งานมากขึ้นพร้อมแพ็คเกจบริการข้อมูล เพื่อให้ผู้บริโภคมีการใช้งานอุปกรณ์ดังกล่าวได้มากขึ้น นอกจากนี้การให้บริการเสียงในประเทศและรายได้จากบริการเกี่ยวกับต่างประเทศได้ปรับตัวดีขึ้นเช่นกัน อันเป็นผลจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจอย่างแข็งแกร่งตลอดปี 2553 แม้จะเกิดปัญหาทางการเมืองในช่วงไตรมาส 2/2553 ก็ตาม รายได้จากบริการให้บริการเสียงในประเทศเพิ่มขึ้น 3.5% เมื่อเทียบกับปี 2552 ในขณะที่รายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติและบริการโทรออกต่างประเทศฟื้นตัวเช่นกันจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น

**การแข่งขันที่ไม่รุนแรงและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ** ส่งผลให้อัตราค่ากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้น ทั้งจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ลดลงและเงินลงทุนที่ลดลง อดสาหกรรมผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปีที่ผ่านมามีการแข่งขันที่ทรงตัว เนื่องจากการอึมตัวของตลาดการให้บริการเสียงและการแข่งขันราคาที่ไม่รุนแรง กระบวนการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของเอไอเอสเริ่มมาตั้งแต่ปี 2551 เห็นได้จากระดับ EBITDA margin ที่เพิ่มสูงขึ้นตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ในปี 2553 นี้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลง 4.9% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากการลดลงของค่าใช้จ่ายทางการตลาดและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับโครงข่าย เงินลงทุนในปี 2553 อยู่ที่ระดับ 5,200 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำเนื่องจากการเตรียมเงินเพื่อใช้ประมูลใบอนุญาตใช้คลื่น 2.1 GHz ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในปี 2553 เอไอเอสสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ระดับ 53,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.4% เมื่อเทียบกับปี 2552 และกระแสเงินสดเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 46,800 ล้านบาทหรือเติบโตขึ้น 30% จากปี 2552

**เสริมความแข็งแกร่งของแนวทาง "EcoSystem" ต่อเนื่องในปี 2554** ด้วยวิสัยทัศน์ของแนวทาง "EcoSystem" ที่ได้ประกาศในปี 2553 เอไอเอสจะเน้นทำตลาดการให้บริการข้อมูลมากขึ้นในปี 2554 โดยใช้กลยุทธ์ "Quality DNAs", สร้างคุณภาพในทุกมิติบริการ จะมีการนำเสนออุปกรณ์การใช้งานข้อมูลให้กับลูกค้าทุกกลุ่มพร้อมด้วยบริการด้านข้อมูลของเอไอเอส จะมีการปรับปรุงเครือข่ายบนคลื่น 900 MHz ให้รองรับความต้องการใช้งานด้านอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยจะมีการเปิดให้บริการเทคโนโลยี 3G-HSPA บนคลื่น 900 MHz ในหลายจังหวัด ด้วยเม็ดเงินลงทุน 2,500 ล้านบาท และด้วยความร่วมมือกับผู้พัฒนาแอปพลิเคชันที่มีประสิทธิภาพ จะทำให้เกิดการพัฒนาแอปพลิเคชันจำนวนมากในลักษณะที่สามารถรองรับการใช้งานกับระบบปฏิบัติการได้หลายรูปแบบทั้ง iOS, Blackberry และ Android คอนเทนต์ท้องถิ่นอย่างเช่นข่าวสั้น ข้อมูลออนไลน์หรือข้อมูลเกี่ยวกับชีวิตประจำวัน จะมีการนำเสนอมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ปริมาณการใช้งานข้อมูลเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ คุณภาพที่ดีในการให้บริการจะมั่นใจได้ ด้วยทีมงานเชี่ยวชาญที่ผ่านการรับรอง คอยให้ความรู้ด้านการใช้งานสมาร์ตโฟน ผ่านทางคอลเซ็นเตอร์ตลอด 24 ชั่วโมง รวมทั้งศูนย์บริการที่มีอยู่ทั่วประเทศ

**สร้างผลตอบแทนสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้น** ด้วยการปรับนโยบายการจ่ายเงินปันผลเป็นจ่าย 100% จากกำไรสุทธิ ในปี 2553 เอไอเอสได้บริหารจัดการโครงสร้างเงินทุนโดยการจ่ายเงินสดส่วนเกินความเป็นในรูปแบบของเงินปันผลพิเศษ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 49% เพิ่มขึ้นจากระดับ 23% ในปี 2552 จากระดับกำไรสะสมที่ลดลงหลังการจ่ายเงินปันผลปกติและเงินปันผลพิเศษ ในปี 2554 บริษัทยังคงสร้างกระแสเงินสดได้อย่างแข็งแกร่งแม้เงินลงทุนจะเท่ากับ 10,000 ล้านบาท ก็ตาม เอไอเอสมั่นใจว่าจะสามารถรักษาความคล่องตัวทางการเงินและบริหารจัดการโครงสร้างเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## สรุปผลการดำเนินงาน

รายละเอียดตัวเลขผลการดำเนินงานแสดงในหน้า 8

### จำนวนผู้ใช้บริการ

จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 31.2 ล้านรายจากระดับ 28.8 ล้านรายเมื่อสิ้นปี 2552 โดยจำนวนผู้ใช้บริการในปี 2553 เพิ่มขึ้น 2.4 ล้านรายซึ่งมากกว่าในปี 2552 ที่เพิ่มขึ้น 1.4 ล้านราย จากเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวและการเติบโตของบริการข้อมูลที่ดึงดูดให้มีผู้ใช้บริการรายใหม่เข้ามาทั้งในรูปแบบของเน็ตซิมและซิมเบอร์ที่สอ ส่วนใหญ่ของผู้ใช้บริการรายใหม่มาจากกลุ่มลูกค้าฟรีเฟดซึ่งเติบโตขึ้น 8.9% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 ในขณะที่กลุ่มลูกค้าโพสต์เพดเติบโตขึ้น 4.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 ทั้งนี้เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 แล้ว จำนวนผู้ใช้บริการรายใหม่เพิ่มขึ้น 698,000 รายหรือ 42% จากปัจจัยบวกทางฤดูกาลและความเชื่อมั่นที่มีต่อเศรษฐกิจ ตัวเลข Churn Rate ของลูกค้าโพสต์เพดลดลงมาที่ระดับ 1.8% ซึ่งดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่แล้วและในไตรมาส 3/2553 เนื่องจากการเพิ่มจำนวนของผู้ใช้บริการโพสต์เพดที่มีคุณภาพ ในขณะที่ตัวเลข Churn Rate ของลูกค้าฟรีเฟดเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 4.4% จากเดิม 4.3% ในไตรมาส 3/2553 แต่ลดลงจากระดับ 5.2% ในไตรมาส 4/2552 จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและโปรโมชั่นแพ็คเกจ

### ARPU

ในไตรมาส 4/2553 รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายของลูกค้าฟรีเฟดอยู่ที่ 201 บาท เพิ่มขึ้น 1.5% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 จากบริการด้านข้อมูลที่เติบโตและระดับการแข่งขันที่ไม่รุนแรง และเพิ่มขึ้น 4.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 จากปัจจัยบวกทางฤดูกาล ความเชื่อมั่นต่อเศรษฐกิจและการเติบโตของบริการข้อมูล รายได้เฉลี่ยต่อเลขหมายของลูกค้าโพสต์เพดอยู่ที่ 632 บาทเพิ่มขึ้น 2.1% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 และเพิ่มขึ้น 1.6% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 โดยมาจากการเติบโตของบริการด้านข้อมูล

### MOU

MOU ของกลุ่มลูกค้าฟรีเฟดเท่ากับ 292 นาทีเพิ่มขึ้น 14.5% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 และเพิ่มขึ้น 4.3% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 จากโปรโมชั่นที่กระตุ้นการใช้งานของลูกค้า ในขณะที่ MOU ของกลุ่มลูกค้าโพสต์เพดเท่ากับ 532 นาทีค่อนข้างคงที่เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 แต่เพิ่มขึ้น 2.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 จากปัจจัยทางฤดูกาล รายได้ต่อเลขหมายของกลุ่มลูกค้าโพสต์เพดทรงตัวเมื่อเทียบกับทั้งไตรมาส 4/2552 และไตรมาส 3/2553 จากระดับการแข่งขันในตลาดที่ไม่รุนแรง ในขณะที่รายได้ต่อเลขหมายของกลุ่มลูกค้าฟรีเฟดทรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 แต่ลดลงจากไตรมาส 4/2552 จากโปรโมชั่นแบบบุฟเฟ่หรือเหมาจ่าย

## เหตุการณ์สำคัญ

### 1) บันทึกรายการด้วยค่าความนิยมของดีพีซีมูลค่า 1,560 ล้านบาทในปี 2553

ในปี 2553 บริษัทได้บันทึกการด้วยค่าความนิยมของบริษัทย่อยดีพีซีซึ่งดำเนินการธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่บนคลื่น 1800MHz เป็นจำนวน 1,560 ล้านบาทในงบกำไรขาดทุน ซึ่งรายการดังกล่าวไม่สามารถนำไปหักภาษีได้ ไม่กระทบต่อกระแสเงินสดและไม่สามารถบันทึกกลับคืนได้ ผลกระทบจากการบันทึกการด้วยค่าดังกล่าวต้องการเงินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2553 มีดังนี้

- รับทราบด้วยค่าความนิยมของดีพีซีมูลค่า 1,560 ล้านบาทในงบกำไรขาดทุน จากการประมาณมูลค่าปัจจุบันของการกระแสเงินสดในอนาคตของดีพีซีเปรียบเทียบกับมูลค่าความนิยมที่มีอยู่ก่อนการด้วยค่าซึ่งเท่ากับ 3,102 ล้านบาท
- ค่าความนิยมของดีพีซีที่เหลืออยู่ถูกบันทึกอยู่ในสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ สิ้นปี 2553 เท่ากับ 1,542 ล้านบาท

### 2) ข้อตกลงเรื่องค่าเชื่อมโยงโครงข่ายกับ กสท-ฮัทซ

- จากคำสั่งของ กทช. ต่อการเจรจาเรื่องค่าเชื่อมโยงโครงข่ายระหว่างเอไอเอสกับ กสท-ฮัทซเมื่อเดือนเมษายน 2553 ซึ่งไม่สามารถตกลงกันได้ กทช. จึง

กำหนดให้ใช้อัตราค่าเชื่อมโยงโครงข่ายในระหว่างที่มีการเจรจาที่ 0.50 บาทต่อนาที ในเดือนกันยายน 2553

- บริษัทได้บันทึกรายรับค่าเชื่อมโยงโครงข่ายสุทธิย้อนหลังจาก กสท-ฮัทซ์ ตั้งแต่ เมษายน ถึง มิถุนายน 2553 จำนวน 177 ล้านบาทในไตรมาส 3/2553

### 3) แก้ไขนโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมุ่งหวังที่จะจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่า 100% ของกำไรสุทธิและบริษัทมุ่งหวังที่จะจ่ายเงินปันผลปีละ 2 ครั้ง โดยเงินปันผลระหว่างกาลจะจ่ายจากผลประกอบการในครึ่งปีแรก และเงินปันผลประจำปีจะจ่ายจากผลประกอบการในครึ่งปีหลัง

## สรุปผลประกอบการเชิงการเงิน

ตาราง 1 – รายได้บริการ	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้การให้บริการไม่รวม IC)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
รายได้จากบริการเสียง	64,019	78.6%	66,278	75.4%	2,259	3.5%
โพลเทค (เสียง)	17,388	21.3%	17,813	20.3%	425	2.4%
พรเทค (เสียง)	46,632	57.3%	48,466	55.2%	1,834	3.9%
รายได้จากบริการข้อมูล	11,528	14.2%	15,040	17.1%	3,512	30.5%
รายได้โรมมิ่งต่างประเทศ	2,341	2.9%	2,703	3.1%	361	15.4%
อื่นๆ (โทรต่างประเทศ, อื่นๆ)	3,554	4.4%	3,831	4.4%	278	7.8%
<b>รวมรายได้จากการให้บริการไม่รวม IC</b>	<b>81,442</b>	<b>100.0%</b>	<b>87,852</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,410</b>	<b>7.9%</b>

ตาราง 2 – รายได้การขาย	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
รายได้จากการขาย	6,639	6.5%	8,954	8.0%	2,315	34.9%
ต้นทุนการขาย	6,197	6.0%	7,651	6.9%	1,454	23.5%
<b>สุทธิจากการขาย</b>	<b>442</b>	<b>0.4%</b>	<b>1,302</b>	<b>1.2%</b>	<b>860</b>	<b>194.6%</b>

ตาราง 3 – ค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC)	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
รายรับค่า IC	14,370	14.0%	14,474	13.0%	104	0.7%
รายจ่ายค่า IC	13,416	13.1%	13,873	12.5%	457	3.4%
<b>สุทธิ รับ/(จ่าย)</b>	<b>954</b>	<b>0.9%</b>	<b>601</b>	<b>0.5%</b>	<b>-353</b>	<b>-37.0%</b>

ตาราง 4 – ต้นทุนการให้บริการและต้นทุนการขายไม่รวม IC	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
ค่าตัดจำหน่ายโครงข่าย	19,033	18.6%	18,395	16.5%	-638	-3.4%
ต้นทุนโครงข่าย	2,646	2.6%	2,752	2.5%	106	4.0%
ค่าซ่อมบำรุงโครงข่าย	1,388	1.4%	1,376	1.2%	-12	-0.8%
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	3,862	3.8%	3,103	2.8%	-760	-19.7%
<b>รวมต้นทุนการให้บริการไม่รวม IC</b>	<b>26,929</b>	<b>26.3%</b>	<b>25,625</b>	<b>23.0%</b>	<b>-1,304</b>	<b>-4.8%</b>
<b>ส่วนแบ่งรายได้</b>	<b>19,861</b>	<b>19.4%</b>	<b>21,553</b>	<b>19.4%</b>	<b>1,693</b>	<b>8.5%</b>

ตาราง 5 – ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
ค่าใช้จ่ายการตลาด	2,695	2.6%	2,324	2.1%	-371	-13.8%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	6,294	6.1%	6,685	6.0%	391	6.2%
ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญ	784	0.8%	589	0.5%	-195	-24.9%
ค่าเสื่อมราคา	274	0.3%	214	0.2%	-60	-21.9%
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>10,047</b>	<b>9.8%</b>	<b>9,812</b>	<b>8.8%</b>	<b>-235</b>	<b>-2.3%</b>
<b>% ค่าใช้จ่ายการตั้งสำรองหนี้สูญต่อรายได้โพลเทค</b>	<b>3.7%</b>		<b>2.5%</b>			

ตาราง 6 – EBITDA	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
กำไรจากการดำเนินงาน	26,002	25.4%	32,764	29.4%	6,763	26.0%
ค่าเสื่อมราคาที่ดิน อาคาร อุปกรณ์	3,337	3.3%	3,001	2.7%	-336	-10.1%
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์โครงข่าย	16,683	16.3%	16,365	14.7%	-318	-1.9%
(กำไร)/ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ (กำไร)/ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์	8	0.0%	91	0.1%	82	974.2%
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	-72	-0.1%	-113	-0.1%	-41	56.3%
ค่าใช้จ่ายการเงินอื่นๆ	-45	0.0%	-47	0.0%	-2	4.1%
<b>EBITDA</b>	<b>45,913</b>	<b>44.8%</b>	<b>52,063</b>	<b>46.8%</b>	<b>6,149</b>	<b>13.4%</b>

ตาราง 7 – ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	ปี 2552		ปี 2553		(ล้านบาท) / (% ของรายได้รวม)	
	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)	YoY	YoY(%)
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1,921	1.9%	1,735	1.6%	-186	-9.7%

## รายได้

**รายได้จากบริการไม่รวม IC** เท่ากับ 87,852 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.9% เทียบกับปี 2552 จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการเจริญเติบโตของบริการข้อมูล ในไตรมาส 4/2553 รายได้จากบริการไม่รวม IC เติบโตถึง 9.6% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2552 และเติบโต 6.9% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553 ซึ่งมากกว่าที่คาดการณ์ไว้จากบริการเสียงแบบพรีเพดและบริการข้อมูล ผลจากฤดูกาลเฉลิมฉลองในไตรมาส 4 และเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตที่ดีกว่าคาด

**รายได้จากบริการเสียง** เท่ากับ 66,278 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.5% เทียบกับปี 2552 จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ตกต่ำปี 2552 การแข่งขันราคาที่ไม่รุนแรงและโปรโมชั่นราคาที่เหมาะสมช่วยสนับสนุนการฟื้นตัวของรายได้จากบริการเสียงอย่างแข็งแกร่ง การเติบโตของรายได้จากบริการเสียงส่วนใหญ่มาจากบริการเสียงแบบพรีเพดซึ่งมีมูลค่า 48,466 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.9% เมื่อเทียบกับปี 2552 ลูกค้าแบบพรีเพดมีการใช้งานสูงขึ้นและสร้างรายได้เพิ่มขึ้นตามมา อันเป็นผลจากโปรโมชั่นเสริมอย่าง เหมามา-เหมามา และกิจกรรมลุ้นโชคต่างๆ ในขณะที่รายได้จากบริการเสียงแบบโพสต์เพดอยู่ที่ 17,813 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.4% เทียบกับปี 2552 จากโปรโมชั่นอย่าง มิกซ์ แอนด์ แมทซ์ ที่ดึงดูดลูกค้าคุณภาพให้เข้ามาใช้บริการโพสต์เพดของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

**รายได้จากบริการข้อมูล** เท่ากับ 15,040 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 30% เทียบกับปี 2552 โดยปัจจัยหลักมาจากบริการอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ซึ่งมีรายได้เติบโตถึง 72% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยมาจากการใช้งานสมาร์ตโฟนและอุปกรณ์แอปรการ์ดได้รับความนิยมจากผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว ราคาอุปกรณ์ดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องและมีคุณสมบัติการใช้งานที่ดีขึ้น กระแสสังคมออนไลน์อย่างเฟซบุ๊ก ทวิตเตอร์หรือการใช้งานประเภทแชท ได้สร้างปรากฏการณ์ดึงดูดให้มีผู้ใช้งานบริการด้านข้อมูลเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และจำนวนผู้ใช้บริการบริการแบล็คเบอร์รี่หรือเน็ตซิมได้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัวจากปี 2552 โดยเอไอเอสยังคงร่วมมือกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่าง แอปเปิ้ล, แบล็คเบอร์รี่, ซัมซุง, เอชทีซี หรือโนเกีย ในการขายสมาร์ตโฟนพร้อมแพ็คเกจบริการข้อมูล นอกจากนี้ ความต้องการใช้งานอินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาจากโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานที่มีอย่างจำกัดโดยเฉพาะในเขตภูมิภาค ในครึ่งหลังของปี 2552 เอไอเอสได้เปิดการใช้งาน "EDGE Plus" ที่ช่วยให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์การใช้งานบริการข้อมูลที่ดีกว่า ลูกค้าสามารถใช้งานบริการข้อมูลด้วยความเร็วที่สูงขึ้นกว่าเดิม รวมทั้งสามารถใช้งานบริการเสียงและข้อมูลไปพร้อมกันได้ การใช้งานบริการข้อมูลของลูกค้าในเขตภูมิภาคเริ่มมีการเติบโตอย่างชัดเจนจากการที่เอไอเอสยังคงรักษาความแข็งแกร่งของโครงข่ายที่ครอบคลุมพื้นที่มากกว่ารวมทั้งการเปิดตัวบริการ 3G ในบางพื้นที่ ในปี 2553 รายได้จากบริการข้อมูลที่ไม่รวมการส่งข้อความสั้น (SMS) และเสียงรอสาย คิดเป็นสัดส่วนถึง 11% ของรายได้จากบริการไม่รวม IC โดยเปรียบเทียบได้กับปี 2552 ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ 8% เท่านั้น

**รายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติ** เท่ากับ 2,703 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.4% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทั่วโลก และแนวโน้มจะเกิดความไม่สงบทางการเมืองในประเทศในไตรมาส 2/2553 ก็ตามสถานการณ์ได้ฟื้นตัวกลับสู่สภาพปกติอย่างรวดเร็ว ความมั่นใจกลับคืนมาที่ระดับปกติ จำนวนนักท่องเที่ยวปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็วในครึ่งปีหลังของปี 2553 โดยรายได้จากบริการข้ามแดนอัตโนมัติเพิ่มขึ้นถึง 30% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2552

**รายได้จากการให้บริการอื่นๆ** ซึ่งส่วนใหญ่มาจากบริการโทรออกต่างประเทศ เท่ากับ 3,831 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.8% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากปริมาณการใช้งานและจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น

**รายได้จากการขาย** เท่ากับ 8,954 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากกระแสความนิยมอุปกรณ์อย่างสมาร์ตโฟนและแอปรการ์ด ในขณะที่

**อัตราค่าใ้จากการขาย** เพิ่มขึ้นมาที่ 14.5% จากระดับ 6.7% ในปี 2552 เนื่องจากอุปกรณ์ประเภทการใช้งานข้อมูลมีอัตราค่าใ้ที่สูงกว่าอุปกรณ์ทั่วไป การขายไอโฟน 4 ในช่วงปลายไตรมาส 3/2553 ช่วยเพิ่มรายได้จากการขายอย่างมาก โดยทำให้รายได้จากการขายในไตรมาส 4/2553 เพิ่มขึ้น 135% เทียบกับไตรมาส 4/2552 และเพิ่มขึ้น 48% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2553

อุปกรณ์แอปรการ์ดจากเอไอเอสสามารถครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาดที่ กำลังเติบโตขึ้นโดยเฉพาะในตลาดภูมิภาคจากการมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งและจากโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานที่มีอย่างจำกัด

**รายรับสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (Net IC)** เท่ากับ 601 ล้านบาท ลดลง 37% เมื่อเทียบกับปี 2552 แม้รวมรายรับสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่ายจาก กสท-อีทีซี แล้วก็ตาม การลดลงมาจากการที่เอไอเอสเน้นโปรโมชั่นที่เน้นการโทรออกทุกเครือข่ายมากขึ้น เพื่อกระตุ้นปริมาณการใช้งานในภาพรวมของผู้ใช้บริการ และในไตรมาส 3/2553 กทข. ได้ออกคำสั่งให้ผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่คิดค่าโทรในอัตราเดียวในการโทรทุกเครือข่าย การคิดค่าเชื่อมโยงโครงข่ายระหว่างเอไอเอสกับ กสท-อีทีซี ได้เริ่มในไตรมาส 3/2553 ตามคำสั่งของกทข. โดยค่าเชื่อมโยงโครงข่ายดังกล่าวบันทึกย้อนหลังในอัตราชั่วคราวที่ 0.50 บาทต่อนาทีเริ่มตั้งแต่เมษายน 2553 รายรับสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่ายส่วนใหญ่ได้รับจาก กสท-อีทีซี แต่หักด้วยรายจ่ายสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่ายให้กับทรูฟ

## ต้นทุนการให้บริการและการขาย

**ส่วนแบ่งรายได้** เท่ากับ 21,553 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.5% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยการเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งรายได้นี้เป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้จากบริการไม่รวม IC ที่เพิ่มขึ้น 7.9% เมื่อเทียบกับปี 2552

**ค่าตัดจำหน่ายโครงข่าย** เท่ากับ 18,395 ล้านบาท ลดลง 3.4% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยค่าตัดจำหน่ายที่ลดลงนี้มาจากโครงข่ายบางส่วนได้ตัดจำหน่ายเต็มจำนวนแล้ว ในขณะที่การลงทุนเพิ่มเติมในระหว่างปี 2553 อยู่ในระดับต่ำ

**ค่าซ่อมบำรุงโครงข่าย** เท่ากับ 1,376 ล้านบาท ใกล้เคียงกับระดับ 1,388 ล้านบาทในปี 2552 การควบคุมค่าใช้จ่ายและโปรแกรมเพิ่มประสิทธิภาพเริ่มต้นการตั้งแต่งครั้งปีแรกของปี 2552 รวมไปถึงการเจรจาลดค่าใช้จ่ายบริการกับผู้ให้บริการซ่อมบำรุง โดยเมื่อพิจารณาค่าซ่อมบำรุงโครงข่ายเทียบกับรายได้จากการบริการที่ได้แล้ว ในปี 2553 อยู่ที่ระดับ 1.2% ของรายได้จากการบริการ ลดลงจากระดับ 1.4% ในปี 2552

**ต้นทุนโครงข่าย** เท่ากับ 2,752 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับปี 2552 ซึ่งอยู่ที่ระดับ 2,646 ล้านบาท โดยต้นทุนโครงข่ายที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับจำนวนสถานีฐานที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2553 มีสถานีฐาน 15,800 สถานีจากเดิมในปี 2552 ที่มีสถานีฐาน 15,400 สถานี

**ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ** เมื่อหักรายการพิเศษ 360 ล้านบาทแล้ว เท่ากับ 3,463 ล้านบาท ลดลง 10.3% เมื่อเทียบกับปี 2553 มาจากช่องทางการเติมเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างระบบเติมเงินผ่านมือถือ เอทีเอ็ม หรือบริการเอ็มเพย์ ในปี 2553 การเติมเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 75% ของการเติมเงินทั้งหมด ทำให้ลดค่าใช้จ่ายบัตรเติมเงินไปได้ถึง 70% เมื่อเทียบกับปี 2553

## ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

**ค่าใช้จ่ายทางการตลาด** ซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักที่ช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในปี 2553 ลดลงมาที่ระดับ 2,324 ล้านบาท โดยลดลง 371 ล้านบาทหรือ 13.8% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยในรอบปีที่ผ่านมามีค่าใช้จ่ายทางการตลาดลดลงจากระดับการแข่งขันในตลาดที่ไม่รุนแรงมาก ค่าใช้จ่ายทางการตลาดลดลงมาที่ระดับ 2.1% ของรายได้ทั้งหมดจากเดิมที่ระดับ 2.6% ในปี 2553 ทั้งจากการควบคุมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและรายได้ที่สูงขึ้น

**ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** เท่ากับ 6,685 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.2% เมื่อเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 6,294 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ค่าใช้จ่ายทั่วไปที่ลดลง ค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้น 13.8% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากโบนัสที่เพิ่มขึ้น เงินรางวัลพิเศษและสวัสดิการ ทั้งนี้เมื่อหักค่าใช้จ่ายพนักงานแล้ว ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไปลดลง 4.8% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากการลดค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ ทั้งค่าเช่า ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ และค่าไฟฟ้า เป็นต้น โดยในปี 2553 ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ทั้งหมดอยู่ที่ระดับ 6.0% ลดลงเล็กน้อยจากเดิม 6.1% ในปี 2552

**ค่าใช้จ่ายในการตั้งสำรองหนี้สูญ** เท่ากับ 589 ล้านบาท ลดลง 24.9% เมื่อเทียบกับปี 2552 ซึ่งอยู่ที่ระดับ 784 ล้านบาท เอลิเอสมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพบริการของช่องทางจัดจำหน่ายซึ่งจะช่วยเพิ่มจำนวนลูกค้าโพสต์เพดที่มีคุณภาพได้มากขึ้น สำหรับในปี 2553 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการตั้งสำรองหนี้สูญต่อรายได้โพสต์เพดลดลงมาที่ระดับ 2.5% จากเดิมอยู่ที่ระดับ 3.7% ในปี 2552

**ค่าใช้จ่ายทางการเงิน** เท่ากับ 1,735 ล้านบาท ลดลง 9.7% เมื่อเทียบกับปี 2552 ซึ่งอยู่ที่ระดับ 1,921 ล้านบาท จากอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยที่ลดลงจากปี 2552

**การด้อยค่าความนิยม** ในปี 2553 เท่ากับ 1,560 ล้านบาทจากการด้อยค่าความนิยมของดีพีซี โดยหลังหักการด้อยค่าแล้ว ค่าความนิยมของดีพีซีคงเหลือเท่ากับ 1,542 ล้านบาท จากเดิมที่ระดับ 3,102 ล้านบาทในปี 2552 ค่าความนิยมของดีพีซีจะมีการทดสอบและคำนวณทุกสิ้นไตรมาส โดยการด้อยค่าความนิยมของดีพีซีเกิดจากรยะเวลาของสัญญาความร่วมมือการจำหน่าย

## ผลประกอบการ

**EBITDA** เท่ากับ 52,063 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.4% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากการเติบโตของรายได้อย่างแข็งแกร่งโดยเฉพาะจากการฟื้นตัวของรายได้จากบริการเสียง, การเติบโตของรายได้จากบริการข้อมูล, การขายสมาร์ตโฟนและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานด้านข้อมูลได้มากขึ้น รวมไปถึงการลดลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

โดยในปี 2553 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Cash OPEX) เท่ากับ 16,374 ล้านบาท ลดลง 4.9% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยเฉพาะจากการลดลงของค่าใช้จ่ายทางการตลาด 371 ล้านบาท, การบันทึกกลับรายการบัญชีค่าใช้จ่ายจำนวน 360 ล้านบาทในไตรมาส 2/2553 รวมทั้งการประหยัดค่าใช้จ่ายถึง 70% จากการใช้วิธีการเดิมเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์แทนการใช้บัตรเติมเงินแบบเดิม EBITDA margin อยู่ที่ระดับ 46.8% เพิ่มขึ้นจากเดิมที่ระดับ 44.8% ในปี 2552 จากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ลดลงดังกล่าว

**อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ** ขาดทุนเท่ากับ 3 ล้านบาทจากเดิมที่กำไรอัตราแลกเปลี่ยน 73 ล้านบาทในปี 2552 บริษัทได้บริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น สัญญาล่วงหน้า เป็นต้น

**รายได้อื่นๆ** เท่ากับ 679 ล้านบาท ลดลง 1.6% เมื่อเทียบกับปี 2552 โดยรายได้อื่นๆ ส่วนมากเป็นรายได้จากดอกเบี้ยรับซึ่งเติบโต 9.5% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากเงินลงทุนในตราสารหนี้เพิ่มขึ้น บริษัทได้จัดสรรเงินบางส่วนจากกระแสเงินสดมาลงทุนในตราสารหนี้ เช่น ตัวเงิน เป็นต้น

**กำไรสุทธิ** เท่ากับ 20,547 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.5% เมื่อเทียบกับปี 2552 และหากไม่รวมรายการพิเศษจากการด้อยค่าความนิยมของดีพีซีจำนวน 1,560 ล้านบาทแล้ว กำไรสุทธิก่อนรายการพิเศษจะเท่ากับ 22,107 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28% เมื่อเทียบกับปี 2552 กำไรสุทธิที่เติบโตขึ้นมาจาก 1) รายได้ที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะจากบริการข้อมูลและการขายอุปกรณ์ 2) ค่าใช้จ่ายที่ลดลงโดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับโครงข่ายและค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ตาราง 8 – กำไร (ล้านบาท)	รายการบันทึก	ปี 2552	ปี 2553	YoY	YoY(%)
กำไรสุทธิ		17,055	20,547	3,492	20.5%
บวก: การด้อยค่าความนิยมของดีพีซี	ขาดทุนจากการด้อยค่า	-	1,560		
การด้อยค่าของสินทรัพย์เอ็ดซี	ขาดทุนจากการด้อยค่า	222	-		
กำไรสุทธิก่อนรายการพิเศษ		17,277	22,107	4,830	28.0%

## งบดุล

**สินทรัพย์รวม** เท่ากับ 97,457 ล้านบาท ลดลง 22% เมื่อเทียบกับปี 2552 อันเป็นผลจากสินทรัพย์ถาวรที่ลดลงจากค่าตัดจำหน่ายโครงข่ายที่สูงกว่าเงินลงทุนใหม่ รวมทั้งเงินสดลดลงจากระดับ 25,167 ล้านบาทในปี 2552 มาที่ระดับ 12,618 ล้านบาทจากการจ่ายเงินปันผล

**หนี้ที่มีภาระดอกเบี้ย** เท่ากับ 35,139 ล้านบาท ใกล้เคียงกับระดับ 35,654 ล้านบาทในปี 2552 โดยต้นทุนกู้ยืมเฉลี่ยยังคงอยู่ที่ 4.8% ในปี 2554 จะมีหุ้นกู้อัตราดอกเบี้ย 5.9% ครบกำหนดไถ่ถอนจำนวน 4,000 ล้านบาทในไตรมาส 3/2554 มีเงินกู้ยืมครบกำหนดชำระ จำนวน 9,978 ล้านบาทแบ่งชำระในไตรมาส 2/2554 จำนวน 247 ล้านบาทและในไตรมาส 4/2554 จำนวน 9,731 ล้านบาท

**ส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 41,480 ล้านบาท ลดลง 42% เมื่อเทียบกับปี 2552 จากระดับกำไรสะสมที่ลดลงหลังจ่ายเงินปันผลพิเศษ โดย ณ สิ้นปี 2553 ระดับกำไรสะสมอยู่ที่ 15,358 ล้านบาท เทียบกับระดับ 46,146 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552

**สภาพคล่อง** ซึ่งพิจารณาจากอัตราส่วน current ratio ลดลงมาที่ระดับ 0.73 ในขณะที่เมื่อปลายปี 2552 อยู่ที่ระดับ 2.02 จากการที่ระดับสินทรัพย์หมุนเวียนลดลงตามระดับเงินสดที่ลดลงหลังการจ่ายเงินปันผล ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มสูงขึ้นจากกำหนดการจ่ายคืนหนี้ที่มีภาระดอกเบี้ยในปี 2554 โดยหนี้ดังกล่าวจำนวน 13,978 ล้านบาทถือเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ current ratio ลดลง

**เงินทุนหมุนเวียน** ยังคงอยู่ในระดับปกติ สินค้าคงคลังเท่ากับ 932 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเดิมที่ระดับ 629 ล้านบาทในปี 2552 จากปริมาณของสมาร์ตโฟนที่มีมูลค่าสูงกว่า ระดับเงินลงทุนหมุนเวียนเท่ากับ 4,219 ล้านบาท เทียบกับ

ระดับ 198 ล้านบาทในปี 2552 โดยเงินลงทุนหมุนเวียนคือเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่ครบกำหนดไถ่ถอนใน 1 ปี ในขณะที่เงินลงทุนในตราสารหนี้ที่ครบกำหนดไถ่ถอนนานกว่า 1 ปี จะถูกบันทึกในเงินลงทุนหมุนเวียนระยะยาว สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ เท่ากับ 2,459 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,551 ล้านบาทในปี 2552 จากจำนวนเงินภาษีที่ขอคืนเพิ่มขึ้นและลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นจากการเติมเงินผ่านระบบ refill on mobile ที่กำลังได้รับความนิยม ส่วนเจ้าหนี้การค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 3,158 ล้านบาทจากเดิมที่ระดับ 2,728 ล้านบาทในปี 2551 จากการบันทึกการซื้ออุปกรณ์เกี่ยวกับเครือข่ายและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าเพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 1,521 ล้านบาท จากเดิมที่ระดับ 653 ล้านบาทในปี 2552 จากการขายบัตรเติมเงินสดได้มากขึ้น หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ เพิ่มขึ้นมาที่ระดับ 4,853 ล้านบาทจากเดิมที่ระดับ 3,901 ล้านบาทในปี 2552 จากการบันทึกค้างจ่ายเงินภาษีหัก ณ ที่จ่ายจากการจ่ายเงินปันผล

**โครงสร้างเงินทุน** ยังคงแข็งแกร่งดังจะเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่ระดับ 0.53 และอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ที่ระดับ 0.42 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 49% เพิ่มขึ้นจาก 23% ในปี 2552 หลังการบริหารจัดการโครงสร้างเงินทุนโดยการจ่ายเงินปันผลปกติและเงินปันผลพิเศษ ทำให้ระดับกำไรสะสม

ตาราง 9 – งบดุล (ล้านบาท) / (% ของสินทรัพย์รวม)	ปี 2552		ปี 2553	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%
เงินสด	25,167	20.1%	12,618	12.9%
เงินลงทุนระยะสั้น	198	0.2%	4,219	4.3%
ลูกหนี้การค้า	5,773	4.6%	5,610	5.8%
สินค้าคงเหลือ	629	0.5%	932	1.0%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ	1,958	1.6%	2,524	2.6%
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>33,725</b>	<b>27.0%</b>	<b>25,903</b>	<b>26.6%</b>
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	69,715	55.8%	55,544	57.0%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน-สุทธิ	6,286	5.0%	4,341	4.5%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	10,052	8.0%	9,814	10.1%
อื่นๆ	5,248	4.2%	1,856	1.9%
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>125,026</b>	<b>100.0%</b>	<b>97,457</b>	<b>100.0%</b>
เจ้าหนี้การค้า	2,729	2.2%	3,160	3.2%
ส่วนของเงินกู้ถึงกำหนดชำระในปี	497	0.4%	15,883	16.3%
ผลประโยชน์ตอบแทนค้างจ่าย	3,070	2.5%	3,328	3.4%
อื่นๆ	10,287	8.2%	13,119	13.5%
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>16,583</b>	<b>13.3%</b>	<b>35,489</b>	<b>36.4%</b>
หนี้ที่มีภาระดอกเบี้ย	35,654	28.5%	35,139	36.1%
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>53,214</b>	<b>42.6%</b>	<b>55,978</b>	<b>57.4%</b>
กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร	46,146	36.9%	15,358	15.8%
<b>รวมส่วนผู้ถือหุ้น</b>	<b>71,811</b>	<b>57.4%</b>	<b>41,480</b>	<b>42.6%</b>

ตาราง 10 – อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ปี 2552	ปี 2553
หนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม	0.43	0.57
เงินกู้สุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.15	0.53
เงินกู้สุทธิต่อ EBITDA	0.23	0.42
หนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.74	1.35
Current ratio	2.02	0.73
Interest coverage	13.86	19.44
DSCR	13.54	2.08
กำไรต่อส่วนผู้ถือหุ้น - ROE (%)	23.8%	49.6%

ตาราง 11 – ตารางการจ่ายคืนหนี้ (ล้านบาท)	หุ้นกู้	เงินกู้ระยะยาว
2553	-	493
ไตรมาส 1/2554	-	-
ไตรมาส 2/2554	-	247
ไตรมาส 3/2554	4,000	-
ไตรมาส 4/2554	-	9,731
2555	5,000	493
2556	8,000	493
2557	2,500	2,939
2558	-	493
2559	-	493
2560	-	493
2561	-	247

## กระแสเงินสด

กระแสเงินสด (EBITDA-CAPEX) ในปี 2553 เท่ากับ 46,800 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% เมื่อเทียบกับปี 2552 สูงขึ้นมากกว่าประมาณการที่ตั้งไว้ที่ระดับ 18% โดยการเติบโตของกระแสเงินสดมาจากรายได้จากการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง การบริหารต้นทุนค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและระดับเงินลงทุนที่ลดลง ทั้งนี้เงินลงทุนในปี 2553 อยู่ที่ระดับ 5,200 ล้านบาทลดลงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าจากการที่บริษัทวางแผนรักษาเงินลงทุนไว้สำหรับการลงทุนในใบอนุญาตคลื่นความถี่ 2.1 GHz เงินลงทุนที่ใช้ในปี 2553 ได้เน้นการขยายความสามารถการใช้งานบริการข้อมูล บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในระดับ 53,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากระดับ 47,100 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 12% เมื่อเทียบกับปี 2552

ตาราง 12 – แหล่งที่มาและการใช้ไปของเงินทุนในรอบปี 2553 (ล้านบาท)			
<b>แหล่งที่มาของเงินทุน</b>	<b>การใช้ไปของเงินทุน</b>		
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนหักส่วนเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน	52,995	การลงทุนในโครงข่ายและสินทรัพย์ถาวร	5,189
ดอกเบี้ยรับ	379	เงินปันผลจ่าย	51,351
เงินรับจากการขายสินทรัพย์และอุปกรณ์	33	ชำระต้นทุนทางการเงิน	1,725
เงินรับจากหุ้นทุนและส่วนเกินทุน	353	ชำระคืนเงินกู้ระยะยาว	486
เงินสดลดลง	13,810	ส่วนเปลี่ยนแปลงของเงินทุนหมุนเวียน	7,771
		ชำระค่าเช่าทางการเงิน	25
		ลงทุน (เงินฝากประจำหรือเทียบเคียง)	1,022
<b>รวม</b>	<b>67,570</b>	<b>รวม</b>	<b>67,570</b>

## มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2554

มุมมองปี 2554	
รายได้จากบริการไม่รวม IC	+4% YoY
EBITDA margin	45%
เงินลงทุน	10,000 ล้านบาท

ในปี 2554 คาดว่าอุตสาหกรรมโทรคมนาคมจะเติบโต 4% สอดคล้องกับการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ หรือ จีดีพี ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในช่วง 3.5% ถึง 4.5% เนื่องจากแรงผลักดันในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจลดลง ในสภาวะการแข่งขันของตลาดโทรคมนาคมปัจจุบันไม่รุนแรงนักจึงคาดว่ารายได้จากการให้บริการเสียงจะทรงตัวจากปีที่แล้ว ขณะที่กำลังหลักในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมยังคงมาจากรายได้จากบริการด้านข้อมูลซึ่งคาดว่าจะเติบโตถึง 25%-30% สำหรับจำนวนเลขหมายที่ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง แม้มีสัดส่วนมากกว่า 100% ของจำนวนประชากรไทย โดยคาดว่าในปีนี้ทั้งตลาดจะมีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้น 2 – 3 ล้านเลขหมาย เนื่องจากความนิยมพกพาเครื่องมือสื่อสารมากกว่าหนึ่งเครื่องสอดคล้องกับจำนวนผู้ใช้ซิมสำหรับใช้งานด้านข้อมูลโดยเฉพาะที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังพบว่าบริการสื่อสารไร้สายระหว่างอุปกรณ์ (machine to machine) ได้รับความนิยมมากขึ้นในกลุ่มลูกค้าองค์กร รวมถึงยังมีการเติบโตของผู้ใช้งานในแถบต่างจังหวัดอีกด้วย สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เป็นธุรกิจสำคัญในการสนับสนุนการให้บริการด้านข้อมูลซึ่งแม้จะมีรายได้เติบโตสูงเป็นตัวเลขของหลักแต่อัตรากำไรจากการขายมีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้ความหลากหลายของอุปกรณ์สื่อสารด้านข้อมูลประกอบกับราคาสมาคมที่ลดลงที่มีแนวโน้มปรับตัวลงจะผลักดันให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เพิ่มขึ้น โดยประมาณการว่าตลาดสมาร์ตโฟนในปี 2554 จะมียอดขายถึง 2 ล้านเครื่อง

บริการข้อมูลเป็นปัจจัยหลักที่ขับเคลื่อนอุตสาหกรรม โดยคาดว่าจะเติบโตในช่วง 25% ถึง 30% ปัจจัยหลายประการได้ผลักดันให้ผู้บริโภคมีความต้องการใช้อินเตอร์เน็ตเคลื่อนที่มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อผ่านสายยังมีอยู่อย่างจำกัด อุปกรณ์สื่อสารต่างๆ มีแบบและรุ่นให้เลือกหลากหลายมากขึ้นประกอบกับที่ราคามีแนวโน้มลดลง นอกจากนี้ผู้ผลิตยังนำเสนอสมาร์ตโฟนหลายรุ่นที่มีราคาย่อมเยา รวมถึงเครือข่ายทางสังคมที่ขยายตัวมากขึ้นอีกด้วย ดังนั้น ในปี 2554 เอไอเอสยังคงมุ่งความสนใจไปที่บริการด้านข้อมูล โดยนำเสนอแนวทาง "Quality DNAs" (Device, Network, Application, and services) เพื่อพัฒนาคุณภาพในทุกมิติของการให้บริการ บริษัทนำเสนออุปกรณ์สื่อสารที่ทันสมัยในหลากหลายระบบปฏิบัติการ พร้อมแพ็คเกจการใช้งานที่คุ้มค่า ให้แก่ลูกค้าทุกกลุ่ม ควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณภาพด้านโครงข่ายโดยลงทุนในโครงข่าย 3G ด้วยเทคโนโลยี HSPA บนคลื่น 900MHz ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นโดยในเมืองต้นจะเปิดให้บริการในกรุงเทพฯ และจังหวัดหลักในแต่ละภูมิภาค ด้วยงบประมาณ 2,500 ล้านบาท นอกจากนี้เอไอเอสยังร่วมมือกับผู้ผลิตคอนเทนต์และแอปพลิเคชันชั้นนำระบบปฏิบัติการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น แอนดรอยด์ แบล็คเบอรี่ และ iOS ของ Apple รวมถึงพัฒนาคอนเทนต์ในประเทศซึ่งมุ่งเน้นเพื่อตอบโจทย์แนวทางการใช้ชีวิตที่แตกต่างกันของลูกค้าเช่น คลิปข่าว โลฟฟิสโต้ล เพื่อกระตุ้นการใช้บริการด้านข้อมูล นอกจากนี้ยังยกระดับคุณภาพบริการด้วย "Certified Smart Phone Expert" ที่พร้อมให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้สมาร์ตโฟนตลอด 24 ชั่วโมง ผ่าน Call Center และสำนักงานบริการทั่วประเทศ

เอไอเอสจะลงทุนในโครงข่ายทั้ง 2G และ 3G ในวงเงิน 10,000 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของบริการข้อมูล ในปีที่ผ่านมาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมมีการแข่งขันไม่รุนแรงนัก ขณะที่ความ

ต้องการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่เพื่อเพิ่มความสามารถในการให้บริการด้านข้อมูลเพิ่มขึ้นยังถูกจำกัดด้วยกฎระเบียบที่ไม่เอื้ออำนวย ส่งผลให้การใช้เงินลงทุนในโครงข่ายเป็นไปอย่างจำกัด โดยในปี 2553 เอไอเอสใช้เงินลงทุนในโครงข่ายต่ำกว่าระดับปกติ โดยมีจำนวนเพียง 5,200 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับที่ไม่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตในระยะยาว ดังนั้นในปี 2554 เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการด้านข้อมูล การใช้จ่ายเงินลงทุนในโครงข่ายอยู่ที่ 10,000 ล้านบาท โดย 7,500 ล้านบาท ใช้ลงทุนเพื่อการพัฒนาและขยายขีดจำกัดของบริการด้านข้อมูลบนระบบ 2G นอกจากนี้ขณะที่เงินลงทุนอีก 2,500 ล้านบาท จะใช้ขยายโครงข่าย 3G บนคลื่น 900MHz ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดหัวเมืองอื่น ๆ เป็น 1,884 สถานีฐาน ภายในไตรมาสที่ 3/2554 จาก 131 สถานีฐานในปัจจุบัน อย่างไรก็ตามการลงทุนดังกล่าวเป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้น ท่ามกลางสภาวะการแข่งขันในตลาดบริการข้อมูลเข้มข้นมากขึ้นและเป็นแนวทางในระหว่างรอความชัดเจนของกรอบเวลาในการประมูล 3G บนคลื่น 2.1GHz สำหรับค่าตัดจำหน่ายโครงข่ายคาดว่าจะลดลง 2%-3% ในปี 2554 เนื่องจากสินทรัพย์บางส่วนได้ถูกตัดจำหน่ายหมดแล้ว ในขณะที่สินทรัพย์ที่ลงทุนใหม่มีจำนวนน้อย

ในปี 2554 บริษัทคาดว่า EBITDA Margin จะอยู่ที่ระดับ 45% โดยลดลงเล็กน้อยจากปีที่ผ่านมาที่ 46.8% เนื่องจากต้นทุนการดำเนินงาน (opex) ของบริษัทเพิ่มขึ้น ขณะที่รายได้ค่าเชื่อมโยงโครงข่ายสุทธิลดลง ประกอบกับการขยายตัวของธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ ทั้งนี้ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการลงทุนในโครงข่ายที่สูงกว่าปีที่ผ่านมา ขณะที่การเปิดตัวเทคโนโลยี 3G และการทำโปรโมชันทางการตลาดควบคู่กับการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายทางการตลาดเพิ่มขึ้นสูงขึ้น โดยคาดว่าจะมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายทางการตลาดอยู่ในระดับ 2.5% ถึง 3% ของรายได้รวม ขณะที่บริษัทได้ปรับประมาณการรายได้จากค่าเชื่อมโยงโครงข่ายสุทธิลงจากปีที่ผ่านมาอยู่ที่ระดับ 300 ถึง 400 ล้านบาท บริษัทยังคาดว่าจะมีสัดส่วนของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เพิ่มขึ้นเนื่องจากความนิยมใช้สมาร์ตโฟนได้ขยายตัวในวงกว้าง ซึ่งโดยปกติธุรกิจดังกล่าวมีอัตรากำไร (margin) ต่ำกว่าธุรกิจบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดังนั้นสัดส่วนรายได้ที่เพิ่มขึ้นจะทำให้ EBITDA margin โดยรวมของกลุ่มบริษัทลดลง

บริษัทมุ่งหวังที่จะจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิ ตามงบการเงินรวม โดยในรอบสี่ปีที่ผ่านมา บริษัทได้จ่ายเงินปันผลมากกว่าร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิ บริษัทมุ่งหวังที่จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้ง โดยครั้งแรกเป็นเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีแรก และครั้งที่สองเป็นเงินปันผลประจำปี ซึ่งพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีหลัง ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะต้องไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในปี 2553 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลพิเศษเนื่องจากมีสภาพคล่องส่วนเกินจากการรักษาระดับเงินสดเพื่อการลงทุนใน 3G บนคลื่น 2.1GHz ซึ่งได้เลื่อนการประมูลออกไป ดังนั้นบริษัทจึงได้พิจารณาจ่ายเป็นผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้น ในปี 2554 นี้ บริษัทยังคงรักษาสถานะการเงินให้มีความพร้อมและมีความคล่องตัวเพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

## ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางบัญชีเนื่องจากมาตรฐานบัญชี IFRS

ผู้บริหารได้ประเมินเบื้องต้นเกี่ยวกับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่โดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งฝ่ายบริการเห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินรวมหรืองบการเงินเฉพาะกิจการ ยกเว้นมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 ผลประโยชน์ของพนักงาน ดังนี้

### มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 เรื่อง ผลประโยชน์ของพนักงาน

ในปัจจุบันไม่มีมาตรฐานการบัญชีไทยเกี่ยวกับผลประโยชน์ของพนักงานและกลุ่มบริษัท/บริษัทไม่ได้บันทึกบัญชีผลประโยชน์หลังออกจากงานภายใต้โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น และผลประโยชน์เมื่อเลิกจ้างจนกว่าจะเกิดค่าใช้จ่ายขึ้น ตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 ใหม่ที่ได้รับการรวมข้อกำหนดในการรับรู้และต้นทุนในระหว่างงวดซึ่งได้มีการให้บริการ ข้อกำหนดมีความซับซ้อนและกำหนดให้มีข้อสมมติฐานตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อประเมินภาระผูกพันและค่าใช้จ่าย ยิ่งไปกว่านั้นภาระผูกพันได้ถูกประเมินโดยการคาดการณ์กระแสเงินสดเนื่องจากอาจมีการจ่ายชำระในหลาย ๆ ปีภายหลังจากที่พนักงานได้ทำงานให้ การปฏิบัติในช่วงเปลี่ยนแปลงตามที่กำหนดในมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19

อนุญาตให้หนี้สินในช่วงการเปลี่ยนแปลงได้ถูกรับรู้และบันทึกบัญชีได้วิธีใดวิธีหนึ่งในสี่ทางเลือก

1. โดยวิธีปรับย้อนหลัง
2. โดยปรับกับกำไรสะสม ณ วันที่นำมาตรฐานการบัญชีมาใช้ครั้งแรก
3. โดยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายทันที ณ วันที่นำมาตรฐานการบัญชีมาใช้ครั้งแรก
4. โดยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายตามวิธีเส้นตรงภายในระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่นำมาตรฐานการบัญชีมาใช้ครั้งแรก

ฝ่ายบริหารได้มีการประเมินหนี้สินในช่วงการเปลี่ยนแปลง ณ วันที่ 1 มกราคม 2554 สำหรับผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงานเป็นจำนวนเงินประมาณ 405 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทและจำนวนเงินประมาณ 335 ล้านบาทสำหรับบริษัท สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 121 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทและจำนวนเงินประมาณ 101 ล้านบาทสำหรับบริษัท และกำไรสะสมลดลงเป็นจำนวนเงินประมาณ 284 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทและจำนวนเงินประมาณ 234 ล้านบาทสำหรับบริษัท ฝ่ายบริหารมีความตั้งใจที่จะทางเลือกที่ 1 โดยวิธีปรับย้อนหลังในการรับรู้และบันทึกทรัพย์สินและหนี้สินนี้

## Disclaimer

ในเอกสารชุดนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวกับการประมาณการถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอนาคต (ไม่ว่าจะเป็นการประมาณการทางการเงินหรือการประมาณการทางด้านการดำเนินงานในส่วนอื่น ๆ) ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการประมาณการถึงเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า" เป็นต้น แม้ว่าประมาณการดังกล่าวจะประเมินขึ้นโดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐาน บริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันหรือยืนยันได้ว่าการประมาณการดังกล่าวจะเกิดขึ้นตรงตามที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลประมาณการข้างต้น

## สรุปตัวเลขการดำเนินงาน

จำนวนผู้ใช้บริการ	ไตรมาส 1/2552	ไตรมาส 2/2552	ไตรมาส 3/2552	ไตรมาส 4/2552	ไตรมาส 1/2553	ไตรมาส 2/2553	ไตรมาส 3/2553	ไตรมาส 4/2553
จีเอสเอ็ม แอดวานซ์	2,586,300	2,672,200	2,755,600	2,835,800	2,878,500	2,898,800	2,928,100	2,976,500
จีเอสเอ็ม 1800	76,900	78,300	79,000	78,900	78,300	78,400	76,400	76,100
โพสต์แพด	2,663,200	2,750,500	2,834,600	2,914,700	2,956,800	2,977,200	3,004,500	3,052,600
ฟรีแพด	24,918,600	25,151,500	25,447,700	25,858,200	26,552,400	27,030,500	27,497,600	28,148,100
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	27,581,800	27,902,000	28,282,300	28,772,900	29,509,200	30,007,700	30,502,100	31,200,700
<b>ผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น (Net additions)</b>								
โพสต์แพด	51,200	87,300	84,100	80,100	42,100	20,400	27,300	48,100
ฟรีแพด	220,400	232,900	296,200	410,500	694,200	478,100	467,100	650,500
รวมจำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น	271,600	320,200	380,300	490,600	736,300	498,500	494,400	698,600
<b>Churn rate (%)</b>								
โพสต์แพด	2.0%	2.0%	2.2%	2.2%	2.3%	2.2%	2.1%	1.8%
ฟรีแพด	4.8%	4.9%	5.0%	5.2%	4.7%	4.7%	4.3%	4.4%
ค่าเฉลี่ย	4.6%	4.7%	4.8%	4.9%	4.4%	4.5%	4.1%	4.2%
<b>ส่วนแบ่งตลาดของจำนวนผู้ใช้บริการ</b>								
โพสต์แพด	41%	41%	42%	42%	43%	43%	43%	N/A
ฟรีแพด	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	N/A
รวม	44%	44%	44%	44%	44%	44%	44%	N/A
<b>ARPU ไม่รวม IC (บาท)</b>								
จีเอสเอ็ม แอดวานซ์	678	645	641	660	657	654	655	669
จีเอสเอ็ม 1800	636	631	622	623	610	596	594	584
โพสต์แพด	677	645	640	659	655	652	654	667
ฟรีแพด	195	188	184	192	193	185	185	195
ค่าเฉลี่ย	241	232	229	239	240	232	231	242
<b>ARPU รวม IC (บาท)</b>								
จีเอสเอ็ม แอดวานซ์	634	605	600	619	617	614	623	633
จีเอสเอ็ม 1800	620	615	605	604	593	578	576	574
โพสต์แพด	634	605	600	619	617	613	622	632
ฟรีแพด	203	196	191	198	198	190	192	201
ค่าเฉลี่ย	244	236	232	240	240	232	235	244
<b>MOU (จำนวนนาทีที่โทรออก)</b>								
จีเอสเอ็ม แอดวานซ์	533	529	522	535	524	509	522	532
จีเอสเอ็ม 1800	480	470	469	492	483	476	387	496
โพสต์แพด	531	527	521	534	523	508	518	532
ฟรีแพด	243	239	240	255	263	273	280	292
ค่าเฉลี่ย	271	267	268	283	289	297	304	316
<b>Traffic</b>								
% outgoing to total minute	48%	48%	48%	49%	48%	47%	49%	49%
% on-net to total outgoing minute	77%	78%	79%	79%	80%	80%	82%	82%

## การคำนวณรายได้ต่อเลขหมายต่อเดือน

เพื่อให้การประกาศตัวเลขการดำเนินงานเป็นไปตามหลักสากล บริษัทจึงมีการจัดทำตัวเลขรายได้ต่อเลขหมายต่อเดือนใหม่ (ARPU) เพื่อสะท้อนถึงรายได้ที่เกิดจากการให้บริการบนโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ บริษัทมีความเห็นว่าการปรับปรุงนี้ช่วยให้ตัวเลขการดำเนินงานมีความโปร่งใสมากขึ้นและแสดงถึงรายได้จากการให้บริการได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังคงไว้ซึ่งหลักการ conservative ในการบันทึกรายได้แบบสุทธิ รายได้ที่น่ามาคำนวณ ARPU นั้นเป็นรายได้จากงบการเงินรวมตามมาตรฐานบัญชีของไทย

	ARPU ไม่รวม IC	ARPU รวม IC
นิยาม	รายได้รวมจากการให้บริการทั้งหมดยกเว้นรายได้จากเอไอเอส หาดด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด = $\frac{\text{รายได้จากการให้บริการทั้งหมด} - \text{รายได้จากเอไอเอส} - \text{รายรับค่า IC}}{(\text{จำนวนลูกค้าต้นงวด} + \text{จำนวนลูกค้าปลายงวด}) / 2}$	รายได้รวมจากการให้บริการทั้งหมดยกเว้นรายได้จากเอไอเอส หาดด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด = $\frac{\text{รายได้จากการให้บริการทั้งหมด} - \text{รายได้จากเอไอเอส} - \text{รายรับค่า IC} + \text{รายรับสุทธิค่า IC}}{(\text{จำนวนลูกค้าต้นงวด} + \text{จำนวนลูกค้าปลายงวด}) / 2}$
ส่วนประกอบรายได้	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการเสียง</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการเสริม (call management, SMS, MMS, data)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการโรมมิ่งต่างประเทศ</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการโทรออกต่างประเทศผ่าน กสท. ทีโอที</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการอื่นๆ</li> <li><input type="checkbox"/> รายรับสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC)</li> <li><input type="checkbox"/> บริการโทรออกต่างประเทศผ่านเอไอเอส (บริษัทในเครือของเอไอเอส)</li> </ul> <p>ทุกรายการข้างต้นเป็นการบันทึกแบบสุทธิจากส่วนรายได้ที่ต้องแบ่งให้แก่บุคคลที่สามและค่าคอมมิชชั่น</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการเสียง</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการเสริม (call management, SMS, MMS, data)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการโรมมิ่งต่างประเทศ</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการโทรออกต่างประเทศผ่าน กสท. ทีโอที</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> บริการอื่นๆ</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> รายรับสุทธิค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC)</li> <li><input type="checkbox"/> บริการโทรออกต่างประเทศผ่านเอไอเอส (บริษัทในเครือของเอไอเอส)</li> </ul> <p>ทุกรายการข้างต้นเป็นการบันทึกแบบสุทธิจากส่วนรายได้ที่ต้องแบ่งให้แก่บุคคลที่สามและค่าคอมมิชชั่น</p>

เริ่มตั้งแต่ไตรมาส 1/2551 เป็นต้นไป บริษัทจะประกาศตัวเลข ARPU ตามคำนิยามแบบใหม่เท่านั้น และจะทำการยกเลิกการประกาศตัวเลข ARPU ตามนิยามเดิม

## คำศัพท์และความหมาย

### ข้อมูลการดำเนินงาน

จำนวนผู้ใช้บริการ (Subscriber)	จำนวนหมายเลขที่จดทะเบียน ณ สิ้นงวด ไม่รวมถึงหมายเลขที่มีสถานะเป็น churn
จำนวน churn ของลูกค้าโทรศัพท์	จำนวนผู้ใช้บริการที่มีสถานะการค้างชำระเกิน 45 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ
จำนวน churn ของลูกค้าฟรีเฟด	จำนวนผู้ใช้บริการที่ไม่มีการเติมเงินภายใน 37 วันหลังจากวันที่ยอดคงเหลือหมดอายุ
จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นสุทธิ (Net additions)	ผลต่างระหว่างจำนวนผู้ใช้บริการ ณ สิ้นงวด กับจำนวนผู้ใช้บริการ ณ ต้นงวด
ARPU ไม่รวม IC	รายได้รวมจากการให้บริการทั้งหมดยกเว้นรายได้จากเอไอเอส หาดด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด ซึ่งรวมถึงรายได้จากบริการเสียง บริการเสริมต่างๆ บริการโรมมิ่งต่างประเทศ บริการโทรออกต่างประเทศ และบริการอื่นๆ
ARPU รวม IC	รวมรายรับหรือรายจ่ายสุทธิจากค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (รายรับ IC หัก รายจ่าย IC)
MOU	จำนวนนาทีที่เรียกเก็บเงินจากการโทรออกของลูกค้า ซึ่งเกิดจากการใช้บริการเสียง การโทรออกต่างประเทศ และ SMS หาดด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด
Churn rate	จำนวนผู้ใช้บริการที่ยกเลิกบริการระหว่างงวด หาดด้วยผลรวมของจำนวนผู้จดทะเบียนใหม่ระหว่างงวดและจำนวนผู้ใช้บริการ ณ ต้นงวด
บริการเสียง (Voice)	บริการเสียงที่เกิดขึ้นทั้งภายในและภายนอกประเทศซึ่งเกิดขึ้นจากกลุ่มลูกค้าโทรศัพท์, ฟรีเฟด และลูกค้าองค์กร
บริการข้ามแดนอัตโนมัติ (International roaming)	บริการที่ชาวต่างประเทศที่ใช้โทรศัพท์มือถือของผู้ให้บริการต่างประเทศมาใช้เครือข่ายของบริษัท
บริการโทรต่างประเทศ (IDD)	บริการโทรออกต่างประเทศ
บริการด้านข้อมูล Non-voice (data)	รายได้จากบริการ SMS, MMS, GPRS, content, enterprise data, mobile advertising, WAP, JAVA, เสียงรอสาย

### ข้อมูลเชิงการเงิน

EBITDA margin	กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักค่าเสื่อมราคาของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สิทธิประโยชน์ภาษีเงินได้สัญญาสัมปทาน โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สิทธิในสัมปทาน ค่าความนิยม และค่าเผื่อการต่ออายุ คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวม
Interest Coverage	ดอกเบี้ยจ่ายหารด้วยกำไรจากการดำเนินงาน
DSCR	EBITDA หลังหักภาษี หาดด้วย ยอดชำระคืนเงินกู้ระหว่างงวด รวมถึงเงินกู้ระยะสั้น ส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี และเงินกู้ระยะยาว และดอกเบี้ยจ่ายระหว่างงวด
หนี้สุทธิต่อ EBITDA (Net debt / EBITDA)	เงินกู้ระยะสั้น เงินกู้ระยะยาว ที่มีภาระดอกเบี้ย หักด้วยเงินสด หาดด้วย EBITDA
หนี้สุทธิต่อทุน (Net Debt / Equity)	เงินกู้ระยะสั้น เงินกู้ระยะยาว ที่มีภาระดอกเบี้ย หักด้วยเงินสด หาดด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด
หนี้ต่อทุน (Interest-bearing Debt to Equity)	เงินกู้ระยะสั้น เงินกู้ระยะยาว ที่มีภาระดอกเบี้ย หาดด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด
หนี้สินรวมต่อทุน (Total Liabilities to Equity)	หนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นงวด
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt ratio)	หนี้สินรวมหารด้วยสินทรัพย์รวม
Free cash flow to EV	(EBITDA - เงินลงทุนโครงข่าย capex - ภาษี) / (มูลค่าตลาด + มูลค่าทางบัญชีของหนี้สิน)
กระแสเงินสดหลังหักเงินลงทุน (Free cash flow)	นิยามจนถึงปี 2552: กระแสเงินสดหลังหักเงินลงทุน = กระแสเงินสดจากการดำเนินงานหลังหักเงินลงทุนหมุนเวียน - เงินลงทุนโครงข่าย; นิยามตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นไป: กระแสเงินสดหลังหักเงินลงทุน = EBITDA - เงินลงทุนโครงข่าย
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับโครงข่าย (Network OPEX)	ต้นทุนการให้บริการไม่รวมค่าตัดจำหน่ายและค่าเสื่อมราคาและค่าเชื่อมโยงโครงข่าย (IC)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Cash OPEX)	ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับโครงข่าย + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยไม่รวมค่าตัดจำหน่ายและค่าเสื่อมราคา