

บิกเนมบุกหนัก

โซลาร์รูฟท็อปครัวเรือน

|| อรรถกร จรุงวิวัฒนะภาส

จากแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้าทั่วโลก รวมทั้งประเทศไทยที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่พลังงานทางเลือกมีเทคโนโลยีก้าวหน้าค้ำค่าลงทุนมากขึ้น ทำให้คาดการณ์ว่าในปี 2593 สัดส่วนการใช้พลังงาน 2 ใน 3 จะมาจากพลังงานทดแทนเช่น ลม และแสงแดด

นฤชด คำรงปิยวุฒิ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง เปิดเผยว่า จากตัวเลขสมาคมอุตสาหกรรมเซลล์แสงอาทิตย์ไทย ระบุว่า ในปี 2561 คาดว่าจะมีการติดตั้งการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (โซลาร์รูฟท็อป) เพิ่มสูงขึ้นในระบบ 300-500 เมกะวัตต์ จากเดิมที่มีอยู่ 2,600 เมกะวัตต์ ทั้งในส่วนของโซลาร์รูฟท็อปและโซลาร์ฟาร์ม

ขณะที่ต้นทุนการติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปปรับตัวลดลง 5-10% ในช่วงปีที่ผ่านมา หรือลดลง 70-80% จาก 7-8 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบันอยู่ต่ำกว่า 40 ล้านบาท/เมกะวัตต์ และแนวโน้มราคาอาจมีการปรับลงอีกจากมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งคาดว่าจะมีความชัดเจนในไตรมาส 4 ปีนี้

ทั้งนี้ บริษัทเห็นถึงความต้องการไฟฟ้าภายในประเทศมากขึ้นทุกปี ขณะที่การติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปเป็นที่นิยมมากขึ้น ล่าสุดบริษัทได้เปิดตัวแบรนด์ GRoof (กรูฟ) เพื่อขยายตลาดโซลาร์ โดยเน้นกลุ่มที่พักอาศัยและกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยให้เข้าถึงระบบได้ง่ายขึ้น

“กรูฟถือเป็นแบรนด์น้องใหม่ที่ช่วยให้ผู้บริโภคลดภาระค่าไฟฟ้า ซึ่งการติดตั้งโซลาร์บนหลังคาบ้านทำให้สามารถผลิตไฟฟ้าใช้ได้เองตลอดอายุการใช้งาน 25 ปี โดยคืนทุน 8-10 ปี และสามารถตีเทิร์น 8-14% หากต้องใช้สินเชื่อ ขณะเดียวกันยังเป็นการต่อยอดธุรกิจ เพราะเป็นอีกหนึ่งจิ๊กซอว์ที่จะทำให้ธุรกิจโซลาร์ชองกัน

✔ การจัดทำแผน
พลังงานทดแทน
และพลังงาน
ทางเลือก (AEDP)
ฉบับใหม่คาด
เสร็จสิ้นปี 2561

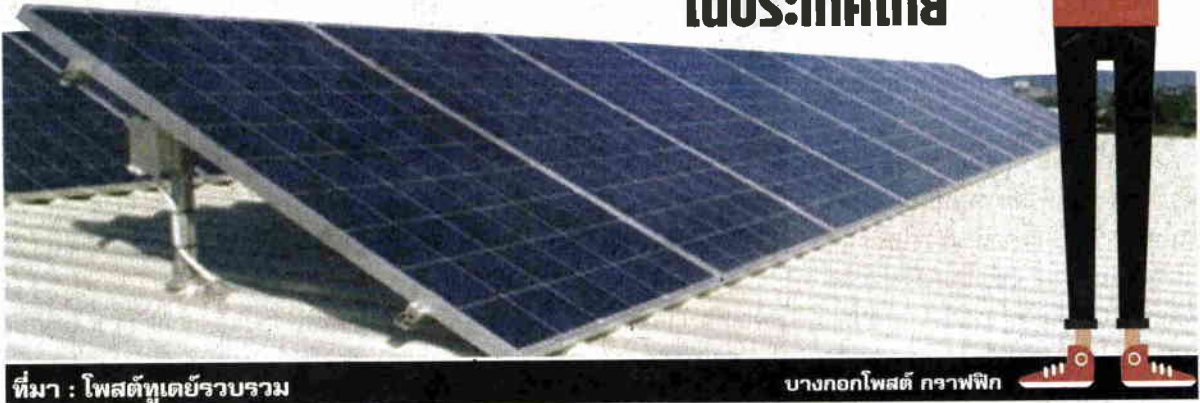
✔ การเปิดรับซื้อ
ไฟฟ้าจาก
พลังงาน
หมุนเวียน

✔ แนวโน้มราคา
ติดตั้งแผงโซลาร์
ลดลงต่อเนื่อง

✔ คຸ້ມคຳลงทุน
ประหยัดไฟ
สามารถคืนทุน
8-10 ปี

✔ มีสถาบัน
การเงินพร้อม
ปล่อยกู้

ทิศทางตลาดโซลาร์รูฟท็อป ในประเทศไทย



ที่มา : โปสเตอร์ศูนย์รวม

บางกอกโพสต์ กราฟฟิก

กุลครอบคลุมครบวงจรในทุกประเภทการใช้งานของโซลาร์ และครอบคลุมทุกกลุ่มผู้ใช้ไฟฟ้า จากปัจจุบันมีโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม ทั้งในและต่างประเทศรวมแล้วกว่า 500 เมกะวัตต์” นฤชล กล่าว

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์กรูพนั้น นฤชล กล่าวว่า ปีนี้บริษัทจะเร่งสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รับรู้ของผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมาย โดยจะเน้นกลุ่มบ้านเรือนทั่วไปสัดส่วน 60% และโครงการจัดสรร 40% ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจากับดีเวลอปเปอร์ 2-3 ราย รวมทั้งการเพิ่มตัวแทนจำหน่าย และตัวแทนติดตั้งกลุ่มละ 100 รายในปี นี้ จากปัจจุบันอยู่ที่ราว 40-50 ราย

นอกจากนี้ ยังมีแผนจะทำการตลาดเชิงรุกโดยวางงบประมาณไว้ประมาณ 10-15% ของรายได้ รวมทั้งมีแผนจะขยายตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา เมียนมา สปป.ลาว ฯลฯ โดยจะเน้นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่เป็นของคนไทยในพื้นที่ก่อน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจา

คาดว่าจะดำเนินธุรกิจได้ในปี 2562 พร้อมทั้งเป้าขยายตลาดให้ครอบคลุมประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ภายใน 3-5 ปี

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเดินหน้าในการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจให้เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง เพื่อเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการด้านธุรกิจพลังงานทดแทนอย่างครบวงจรสำหรับปีแรก (เริ่มเดือน ก.ค. 2562) ตั้งเป้าติดตั้ง 300 หลังคาเรือน มีรายได้ที่ 50-70 ล้านบาท จากนั้นตั้งเป้ารายได้ปีละ 100 ล้านบาท

ด้าน เกษรา วัฒนชัย วัฒนชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี กล่าวว่า ในปี 2561 ยังมีโครงการต่อเนื่องทั้งในกลุ่มอุตสาหกรรม อาคาร โรงงาน สำนักงาน และโซลาร์รูฟท็อป โดยมีแบ็กล็อกโครงการไม่น้อยกว่า 50 โครงการ กำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 20 เมกะวัตต์ มูลค่าลงทุน 600 ล้านบาท

สำหรับรูปแบบลงทุนจะมีหลักๆ 2 รูปแบบ ได้แก่ 1.เจ้าของที่อยู่อาศัยลงทุนเอง ซึ่งแนวทางนี้หากเจ้าของบ้านเงินไม่พอ ทางสถาบันการเงินจะมีรูปแบบให้กู้ และ 2.ลงทุนแบบ ThirdParty (บุคคลที่สาม) โดยจะมีผู้เสนอการลงทุนให้โดยมีสัญญาเช่าหลังคาหรือทำสัญญาจะซื้อขายไฟฟ้า ซึ่งแนวทางดังกล่าวเชื่อว่ารูปแบบของการลงทุนจะเกิดการพัฒนาให้เห็นมากขึ้น เพราะตัวอย่างนี้ในต่างประเทศหลายแห่งเกิดขึ้นแล้ว ซึ่งให้เห็นว่าโซลาร์รูฟท็อป เป็นเทรนด์โลกที่กำลังมา สำหรับในไทยกระแสการตื่นตัวได้เริ่มขึ้น แม้โซลาร์รูฟท็อปเสร็จจะยังไม่เกิดขึ้นในตอนนีก็ตาม

“มีผู้สนใจติดตั้งแผงโซลาร์มากยิ่งขึ้น เพราะมีความคุ้มค่าในการประหยัดพลังงาน ประกอบกับแผงโซลาร์มีราคา ลดลงต่อเนื่อง ซึ่งไม่ใช่เพียงแค่ลูกบ้านในโครงการของเราเท่านั้น แต่รวมทั้งลูกค้าทั่วไป โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า 20% และมีแนวโน้มต่อเนื่อง” เกษรา กล่าว ■