



สื่อ 3 เมกะเทรนด์พลังงานที่จะกระทบผู้ใช้ไฟฟ้าในอนาคต ผ่านมุมมองของ GUNKUL SPECTRUM



สื่อ 3 เมกะเทรนด์พลังงานที่จะกระทบผู้ใช้ไฟฟ้าในอนาคต ผ่านมุมมองของ GUNKUL SPECTRUM

อุตสาหกรรมพลังงานจะเดินไปในทิศทางใด โอกาสของพวกเราผู้ใช้ไฟฟ้าอยู่ตรงไหน เราสามารถเรียนรู้อะไรจากเทรนด์พลังงานที่กำลังขับเคลื่อนอยู่ท่ามกลางโลกเพื่อเตรียมพร้อมเป็น Smart user หรือผู้ใช้ไฟฉลาดเลือก ที่คือ 3 Megatrend ด้านพลังงานที่ GUNKUL SPECTRUM สรุปมาให้และเชื่อว่าจะเป็นสัญญาณการไฟฟ้าไปในรูปแบบที่เราไม่เคยเห็นมาก่อน

MEGATREND I : "ENERGY AS A RECHARGEABLE WORLD"

โลกที่ชาร์จได้จะไม่วันหนึ่งหันหลังให้พลังงานที่พกพาไม่ได้ทุกที่

ทำไมถึงมีความเชื่อที่แบตเตอรี่จะเปลี่ยนโลก หลายคนอาจจะคุ้นชินกับแบตเตอรี่ชนิดใช้แล้วทิ้งกันมายาวนาน รวมถึงแบตเตอรี่ตะกั่ว-กรดสำหรับรถยนต์ (lead-acid battery) ชนิดประจุไฟใหม่ได้ ซึ่งด้วยข้อจำกัดหลายๆอย่างทำให้ทั่วโลกมองหาแบตเตอรี่ชาร์จได้เร็วกว่า ใช้งานได้นานขึ้น ในน้ำหนักที่เบาและราคาถูกลง ซึ่งนำมาสู่การพัฒนาแบตเตอรี่ลิเทียม-ไอออนที่เปลี่ยนแปลงวิธีการใช้ไฟฟ้าของเราไปอย่างมาก แล้วหลังจากนี้วงการไฟฟ้าจะขยับอย่างไรหากแบตเตอรี่พัฒนาต่อไปอีกขั้น

ในช่วงฤดูร้อนปี 1970 นักวิจัยทั่วโลกมองหาและให้ความสำคัญกับการพัฒนาแบตเตอรี่ ซึ่งเมื่อญี่ปุ่นสามารถสร้างแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนเชิงพาณิชย์ที่สามารถชาร์จใหม่ได้ (Rechargeable battery) ออกมาในปี 1985 นี้ได้กลายมาเป็นตัวเร่งปฏิกิริยาให้กับการเติบโตของวงการผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ (Consumer electronics) อย่างกล้องวิดีโอขนาดพกพา คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และอื่นๆ `แบตเตอรี่คือจิ๊กซอว์สำคัญ` ที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับวงการพลังงานและวงการยานยนต์ รวมถึงขับเคลื่อนการพัฒนา Microgrid และอีกหลากหลายนวัตกรรมให้ถึงมือประชาชนได้รวดเร็วขึ้น

ในขณะที่ทั่วโลกกำลังให้ความสนใจกับการเพิ่มอัตราส่วนการใช้พลังงานทดแทนที่ทั้งสะอาดและถูกเพื่อแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อม วันนี้เราสามารถกลายเป็นผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดย่อมได้จากการติดตั้งโซลาร์ฟาร์ม แต่ปัญหาคือเรายังเก็บพลังงานสะอาดเพิ่มมาใช้ในเวลาที่เราต้องการจริงๆไม่ได้ ซึ่งแบตเตอรี่จะเป็นจุดที่ทำให้ผู้ใช้ไฟฟ้ามีความเป็น Self-reliant พึ่งพาตัวเองได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งการพัฒนาของแบตเตอรี่จะประกอบไปด้วย 4 แกนหลักด้วยกัน

หากเราดูเทรนด์ราคาแบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา โดยปี 2010 ราคาแบตเตอรี่อยู่ที่ 1,191 USD/kWh (36,000 บาท) แต่ในปี 2020 แบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้าสามารถทำราคาได้ที่ 137 USD/kWh (4,119 บาท) ซึ่งลดลงมากกว่า 89% เพื่อตอบรับกับความต้องการของแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนที่เพิ่มขึ้นถึง 264 เท่าในแต่ละแห่งอุตสาหกรรม โดย BloombergNEF พยากรณ์ว่าราคาแบตเตอรี่จะสามารถลงไปแตะที่ 100 USD/kWh (3,022 บาท) ภายในปี 2024 ซึ่งหากสามารถทำราคาได้ต่ำกว่าจุดนี้จริงหลังจากนั้นก็ทำให้เกิด Price parity หรือ ความเท่าเทียมทางราคา กับรถยนต์น้ำมัน

หนึ่งในไฮไลท์ที่จะช่วยให้แบตเตอรี่สามารถลดราคาลงไปได้ก็คือ Pack improvement การพัฒนาในส่วนของโครงสร้างตัวแบตเตอรี่ ซึ่งคิดเป็น 30% ของราคาตัวแบตเตอรี่ โดยในงาน Battery day ที่ผ่านของ TESLA ได้มีการประกาศการเคลื่อนไหวถึงดีไซน์แบตเตอรี่ตัวใหม่ที่จะทำให้กระบวนการผลิตรวดเร็วขึ้น แบตเตอรี่ราคาถูกลงแต่ทรงพลังขึ้นถึง 5 เท่า และจ่ายไฟได้เร็วขึ้นถึง 6 เท่า ซึ่งทาง TESLA คาดว่าจะสามารถทำราคารถยนต์ไฟฟ้าลงมาได้ถูกกว่ารถใช้น้ำมันหรือเทียบเท่ารถ Eco-car อยู่ที่ 25,000 USD หรือประมาณ 755,000 บาท ในอีก 3 ปีข้างหน้า

นอกเหนือไปจากภาพที่มันทุกหลังจะมี Home Energy storage เป็นของตัวเองหรือมีรถยนต์ไฟฟ้าใช้งาน สิ่งที่เราไม่คาดคิดว่าจะเป็นผลลัพธ์จากการพัฒนาเทคโนโลยีแบตเตอรี่คือสิ่งแวดล้อมเหมือนอย่างกรณีประเทศจีนที่ใช้รถยนต์ไฟฟ้าเป็นหนึ่งในมาตรการสำคัญที่นำมาใช้ในการแก้ปัญหา PM 2.5 ในประเทศไทยปัจจุบันมีรถยนต์ที่จดทะเบียนอยู่จำนวน 40 ล้านคัน ซึ่งหากเราสามารถออกนโยบายที่สนับสนุนให้ผู้บริโภคในประเทศไทยเปลี่ยนมาใช้รถไฟฟ้าได้ น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ช่วยแก้ไขปัญหาสภาพแวดล้อมและสร้างอากาศที่บริสุทธิ์ปลอดภัยมากยิ่งขึ้นให้กับประชาชน

MEGATREND II “POWER AS COMMODITY : LIBERAZATION OF ENERGY – POWER OF PEOPLE”

พลังงานที่ประชาชนชนเลือกซื้อเลือกขายในเหมาะกับตัวเองได้

เมื่อเราอยู่ในโลกที่ต้องพึ่งพาพลังงานไฟฟ้าในการดำเนินชีวิตหรือในการประกอบธุรกิจต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการใช้พลังงานนั้นก็ย่อมมีผลต่อต้นทุนของชีวิต จะดีซึ่แค่ไหนหากเราสามารถที่จะเลือกใช้พลังงานตามความต้องการใช้งานจริงๆ เลือกที่จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนค่าไฟฟ้าความพึงพอใจของเรา เลือกที่จะแลกเปลี่ยนและเพิ่มมูลค่าให้กับไฟฟ้าที่เราผลิตได้ในฐานะผู้ขายไฟฟ้าให้กับใครก็ได้ได้อย่างเสรี นี่คือแนวคิดของการซื้อ-ขายพลังงานแบบ Peer-to-peer Energy Trading เมกะเทรนด์ที่ขับเคลื่อนตลาดไฟฟ้าให้เติบโตท่วมโลก

ถึงแม้ว่า Peer-to-peer Energy Trading อาจไม่ใช่เทรนด์ที่เพิ่งเกิดขึ้นแต่ก็เป็นหนึ่งในเทรนด์พลังงานที่เรามองว่าจะเอื้อประโยชน์และมีความใกล้ชิดที่สุดกับผู้ใช้ไฟฟ้า ย้อนกลับไปทัศนวิสัย FOUR FREEDOM ในปี 1993 สหภาพยุโรปได้สร้างสนธิสัญญาเพื่อสมานฉันท์ทางการค้าระหว่างประเทศและสร้างการเคลื่อนไหวอย่างเสรีของ Goods (สินค้าอุปโภคบริโภค), Service (บริการ), People (ประชาชน) และ Money (เงินตรา) ซึ่งหลังจากนั้นก็ไม่มีแนวคิดที่ว่าพลังงานเองก็สมควรที่จะเป็นสินค้าซื้อขายได้อย่างอิสระเช่นกัน โดยในอดีตตลาดไฟฟ้าจะบริหารจัดการในลักษณะของโครงสร้างที่เป็น “Bundle” คือ ผู้ผลิตผู้ส่งผู้ขายผู้ซื้อใช้แบบเป็นเส้นตรงอยู่ใน “มัด” เดียวกัน ซึ่งการจะทำให้พลังงานซื้อขายได้โดยประชาชนเป็นผู้กำหนดนั้นจะต้อง “Un-bundle” หรือกระจายออกเพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมในการเป็นผู้บริหารจัดการแหล่งพลังงานอันเป็นที่มาของ Liberalization of Energy หรือ “ไฟฟ้าเสรี”

ผลลัพธ์ของ Liberalization of Energy เปิดโอกาสให้เกิดผู้ผลิตและผู้จำหน่ายใหม่ๆ ในตลาดไฟฟ้า แต่ยังไม่ได้ซื้อขายได้เสรีในระดับประชาชนสู่ประชาชน ตลาดซื้อ-ขายไฟฟ้าหรือ Peer-to-peer Energy Trading คือการทำให้พลังงานเข้าใกล้ความเป็น Commodity หรือความเป็นสินค้าปลีกที่ซื้อขายได้อย่างอิสระ เพิ่มทางเลือกในการเลือกแหล่งพลังงานในราคาของตัวเองที่พอใจจะซื้อหรือเลือกรับราคาขายเพิ่มมูลค่าให้ไฟฟ้าที่ตัวเองผลิตได้ ที่จะนำไปสู่โครงสร้างราคาไฟฟ้าใหม่ Demand - Supply ที่แท้จริงซึ่งจะมีความน่าสนใจและยืดหยุ่นกว่าแนวทางเดิม และยังเป็นการเปิดโอกาสให้เกิดธุรกิจด้านพลังงานอื่นๆ เข้ามาร่วมทำให้การซื้อขายมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย และซื้อขายได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้นจนถึงขั้น Real-time เพื่อรองรับปริมาณการผลิตพลังงานหมุนเวียนที่ผันผวนได้เสมอ

ในต่างประเทศ ณ ปัจจุบันมีหลากหลายโครงการที่ทำแพลตฟอร์มตลาดซื้อขายพลังงาน SOLARSHARE ในสิงคโปร์ซึ่งอนุญาตให้ผู้ใช้ตั้งราคาซื้อขายได้ตลอดเวลาโดยอ้างอิงจากค่ามิเตอร์ไฟฟ้าทุก ๆ 30 นาทีและจัดทำเป็น Priority matching เสมือนซื้อขายไฟฟ้าแบบ One-on-one กับ Pool matching คือการส่งคำสั่งซื้อหรือคำสั่งขายไปไว้ในพื้นที่กลางเมื่อระบบเมตซ์ซิงให้ ซึ่งความน่าสนใจอย่างหนึ่งของ SOLARSHARE คือการเข้าร่วมของ Senoko energy ที่ทำหน้าที่เป็นแหล่งรับไฟฟ้าส่วนเกินหรือจ่ายไฟฟ้าสำรองเพื่อสร้างความสมดุลให้กับระบบ หรือภายในกริดของ ARCADIA ซึ่งให้บริการเมตซ์ซิงการซื้อ-ขายในบริบทพลังงานหมุนเวียนที่เรียกว่า REC หรือ Renewable Energy Certificate ผ่านการวิเคราะห์ปริมาณการใช้ไฟซึ่งลูกค้าผู้ใช้ไฟจะสามารถมั่นใจได้ว่าพลังงานที่ใช้มีที่มาจากแหล่งที่เป็นพลังงานสะอาดอย่างแท้จริง

ความพิเศษของ Peer-to-peer Energy trading จะไม่ได้อยู่ที่มูลค่าตัวเงินที่อยู่ในตลาดซื้อขายเท่านั้นแต่ที่แนวคิดที่ไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง ไม่จำกัดการมีส่วนร่วมไม่ว่าคอมมูนิตีผู้ใช้ไฟฟ้านั้นจะเล็กแค่ไหน สามารถใช้งานจริงได้เช่นหนึ่งในระดับชุมชนหรือหมู่บ้านที่เป็นระบบไมโครกริด (Microgrid) หรือโครงข่ายไฟฟ้าขนาดเล็กที่มีระบบผลิตไฟฟ้า (Generation) หน่วยกักเก็บพลังงาน (Storage) และระบบบริหารจัดการ (Management) เป็นของตัวเองซึ่งสามารถแยกอิสระและลดการพึ่งพิงโครงข่ายไฟฟ้าหลัก (Main Grid)

MEGATREND III : “ENERGY-AS-A-SERVICE : GROWTH OF RETAIL ENERGY MARKET”

การเติบโตของพลังงานไฟฟ้าสุดลาดของผู้บริโภค

เช่นเดียวกับสินค้าปลีกอื่นๆที่เราต้องการคุณภาพไปพร้อมกับราคาที่ดี สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้ พลังงานก็เช่นกัน วิวัฒนาการการค้าขายจาก Single-channel สู่ Omni-channel และการเข้ามาของ Technology disruption ทำให้พฤติกรรมการซื้อขายของลูกค้ายุคดิจิทัลเปลี่ยนแปลงไปและนำมาสู่การเกิดรูปแบบธุรกิจใหม่ๆที่อำนาจในการตัดสินใจไม่ได้อยู่กับผู้บริโภคอย่าง AIRBNB หรือ GRAB ไม่แปลกที่เทรนด์เดียวกันนั้นจะส่งผลผลกระทบต่อวงการพลังงานและเปลี่ยนพลังงานไฟฟ้าให้เป็นบริการ

การเปลี่ยนแปลงของ Retail energy market ทำให้ผู้ผลิตและผู้ขายไม่ได้มีไฟฟ้าเป็น Single product อีกต่อไปแต่ตลาดไฟฟ้าแห่งอนาคตจะมีความเป็น Distributed market หรือมีการกระจายตัวมากของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องมากขึ้น โครงสร้างพื้นฐานทางไฟฟ้าที่จากเดิมมีลักษณะเป็น One-way ก็ต้องปรับตัวและสามารถที่จะสื่อสารระหว่างกันได้ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดบริการทางไฟฟ้าที่เรียกว่า ‘EaaS’ หรือ ‘Energy-as-a-Service’ ซึ่งครอบคลุมไปถึงแอปพลิเคชันบริหารจัดการพลังงานภายในบ้านอย่าง Smart home device ไปจนถึงการบริหารจัดการพลังงานในระดับประเทศหรือภูมิภาคอย่าง Microgrid

ลักษณะเฉพาะของ EaaS ที่ทำให้ได้รับการยอมรับที่ดีจากผู้ใช้อย่างแพร่หลายคือการใช้ตัวข้อมูลรูปแบบการใช้ไฟฟ้าที่ได้จาก Monitor center หรือ Smart device มาแปลงเป็นบริการที่ผู้ใช้บริการไม่ต้องลงทุนจ่ายค่าใช้จ่ายล่วงหน้าใดๆ แต่สามารถชำระเงินค่าบริการในรูปแบบของ Subscription model (ระบบสมัครสมาชิก) หรือ Pay for what you consume (จ่ายเท่าที่ใช่) อีกด้วย ซึ่งทำให้สามารถแบ่ง EaaS ออกเป็น 3 รูปแบบธุรกิจด้วยกัน

- Energy management – ระบบบริหารจัดการที่ช่วยลดภาระให้กับผู้ใช้ไฟฟ้า
- Energy advice – บริการให้คำแนะนำด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน
- Energy assets – บริการติดตั้งหรือสนับสนุนด้านการเงินในการติดตั้งผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า

ณ ปัจจุบันทั่วโลกได้รับประโยชน์จากการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของ EaaS ที่ช่วยผู้ใช้ไฟฟ้าลดค่าใช้จ่ายช่วง Peak-time ได้ 3-10% ยกตัวอย่าง บริษัท ‘BeeBryte’ สตาร์ทอัพจากประเทศฝรั่งเศสที่สร้างบริการโดยใช้ AI ในการคาดคะเนสร้างความร้อนหรือความเย็นเพื่อช่วยสร้างอุณหภูมิที่เหมาะสมกับผู้ใช้งานอาคาร ซึ่งส่งผลให้สามารถลดราคาค่าไฟได้ถึง 40% โดยเก็บค่าบริการเป็นเปอร์เซ็นต์จากค่าไฟที่ประหยัดได้ หรือ ‘ENGIE’ บริษัทบริหารจัดการพลังงานจากฝั่งสหรัฐอเมริกาที่มอบบริการในลักษณะของ Resource Management Program โดยการดึงข้อมูลจากมิเตอร์ไฟฟ้ามาประมวลผลระบบบริหารจัดการพลังงาน โดยในช่วงปี 2012 ถึง 2017 สามารถประหยัดค่าไฟในลูกค้าในเครือได้ถึง 3.2 พันล้านบาท

ปัจจุบันในประเทศไทยเองได้มีการเสนอบริการ EaaS ในบางรูปแบบแล้ว เช่น โครงการ Private PPA (Power Purchase Agreement) โดยผู้ประกอบการเป็นผู้ลงทุนเข้าไปติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์แล้วเก็บค่าไฟจากผู้บริโภคโดยระบบ Pay for what you consume ในราคาที่ถูกกว่า หรือรูปแบบธุรกิจ EaaS อื่นๆ ที่ช่วยลดภาระค่าไฟ ลดภาระการใช้งานไฟฟ้าให้กับธุรกิจต่างๆ หรือเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานไฟฟ้าให้คุ้มค่ายิ่งขึ้น

THE ENERGY ECOSYSTEM WE LOOK FORWARD TO

บริบทที่ต้องสร้างเพื่อรองรับการเปลี่ยนผ่านของพลังงาน

จาก 3 Megatrend ข้างต้นที่กล่าวมา เรามองว่าในประเทศไทยเองก็มีความตื่นตัวและได้เริ่มดำเนินการเข้าสู่ยุคปฏิวัติวงการไฟฟ้า ไม่ว่าจะเป็นความพยายามของภาครัฐในการจัดทำแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศ (PDP) ซึ่งมีใจความสำคัญคือแนวทางในการบริหารจัดการแหล่งพลังงานเชื้อเพลิงและพลังงานหมุนเวียนอย่างสมดุลและเป็นระบบในกรอบระยะเวลา 15-20 ปี ข้างหน้านี้ หรือภาคเอกชนต่างๆ ที่เริ่มออกมาสรรสร้างนวัตกรรมของตนเองเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่กำลังจะเปลี่ยนไป เราอาจไม่ต้องรออีก 10 ปีถึงจะได้เห็นเทรนด์พลังงานเหล่านี้เกิดขึ้นจริง แต่มีความเป็นไปได้อย่างมากที่เราจะเห็นการบริการด้านพลังงานใหม่ๆ ออกมาใน 3-5 ปีที่จะถึงนี้ เราจึงมองว่าการศึกษาริบทและสร้างพันธมิตรในภูมิภาคเดียวกันก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญในการช่วยสนับสนุนในนวัตกรรมและธุรกิจทางด้านพลังงานนั้นเติบโตอย่างรวดเร็ว และที่สำคัญที่สุดคือการที่ภาครัฐออกแบนโยบายที่เอื้อให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมในการสร้างเสถียรภาพทางไฟฟ้า

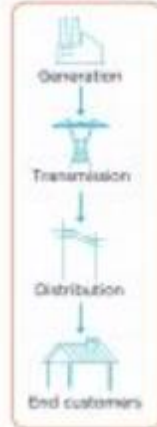
สุดท้ายนี้ GUNKUL SPECTRUM ยากทั้งห้าให้ผู้่านจินตนาการภาพอนาคตที่ไฟฟ้าเคลื่อนไหวได้อย่างอิสระ นึกภาพต่อไปอาจจะไม่ได้มีแค่บริการส่งอาหารแต่เป็นบริการเสิร์ฟพลังงานแบบ On-demand ให้กับคนที่ต้องการ ในปริมาณที่ต้องการ ทุกที่ทุกเวลา และนั่นคืออนาคตที่จะเกิดจาก Megatrend 3 อย่างนี้

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับ GUNKUL SPECTRUM หรือดาวนโหลด MEGATREND ได้ที่

ชมเว็บไซต์ได้ที่ www.gunkulspectrum.co

TODAY'S POWER MARKET

Centralized, vertically integrated, one-way



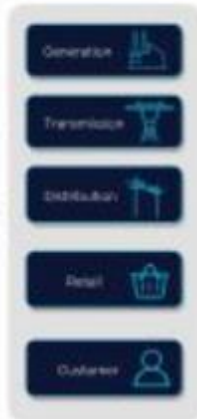
TOMORROW'S POWER MARKET

Distributed, interconnected, bidirectional, decentralized

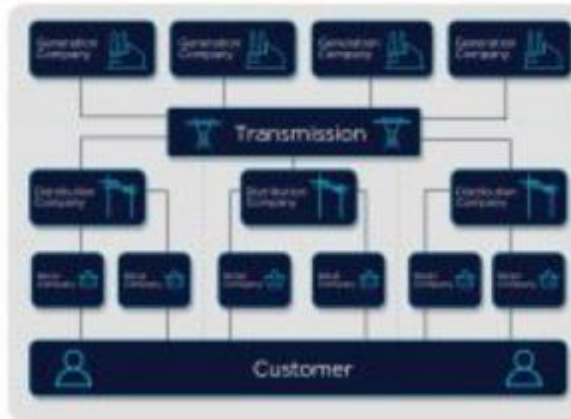


LIBERALIZATION OF ENERGY MARKETS

BEFORE Liberalization

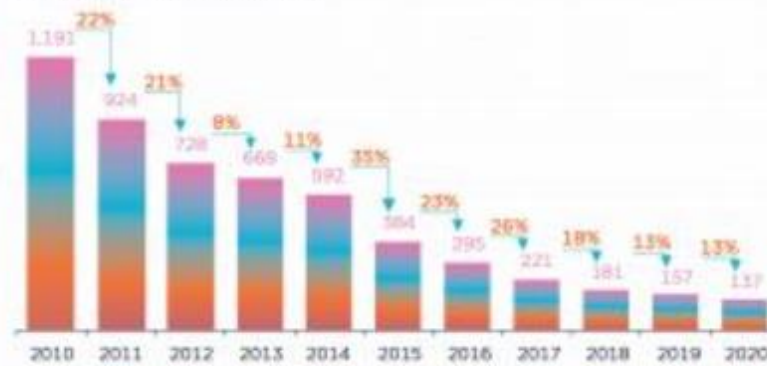


AFTER Liberalization



Vertically integrated utility

Battery pack price (real 2020 \$/kWh)



Source: BloombergNEF