



ศุภกษา ดำรงปิยวุฒิ



ทันหุ้น - GUNKUL เผยโรงไฟฟ้าแสงอาทิตย์ Phong Dien II ในเวียดนาม COD แล้ว มีกำลังการผลิตรวม 50 MWp พร้อมมุมมองเมกะเทรนด์ด้านพลังงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่นพลังงานที่สามารถพกพาได้ ประชาชนก้าวสู่ผู้ขายพลังงานเป็นต้น ซึ่งเมกะเทรนด์ที่เกิดขึ้นจะนำไปสู่บริการด้านพลังงานใหม่ๆ ในอนาคต

นางสาวศุภกษา ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL แจ้งตลาดหลักทรัพย์ว่า บริษัทได้เข้าไปดำเนินการลงทุนในบริษัท Doan Son Thuy Investment JSC (DST) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน โดย DST ได้ดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ หรือ COD ของโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ Phong Dien II จำนวน 50 MWp เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2563 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ Phong Dien II ตั้งอยู่ ณ เมือง Hue ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม มีขนาดกำลังการผลิตรวม 50 MWp และเป็นโครงการที่ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ให้กับ Vietnam Electricity Corporation (VEC) ซึ่งเป็นไปตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 50 เมกะวัตต์โดยมีอัตราซื้อไฟฟ้าในรูปแบบ Feed-in Tariff ที่ 0.0709 ดอลลาร์สหรัฐต่อหน่วย เป็นระยะเวลา 20 ปี นับจากวันที่ COD

นอกจากนี้ GUNKUL ยังมีมุมมองกับ 3 เมกะเทรนด์ด้านพลังงานผ่าน GUNKUL SPECTRUM ด้านแรกเป็นเรื่องของพลังงานที่สามารถพกพาไปได้

GUNKUL ก่อตั้ง COD โรงไฟฟ้าแสงอาทิตย์



ศุภกษา ดำรงปิยวุฒิ

ทุกที่ ผ่านตัวชาร์จที่จะกักเก็บพลังงานไว้ในแบตเตอรี่ และนำมาใช้ในรถยนต์ EV ซึ่งหากดูเทรนด์ราคาแบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาโดยปี 2553 ราคาแบตเตอรี่อยู่ที่ 1,191 ดอลลาร์/kWh (36,000 บาท)

แต่ในปี 2563 แบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้าสามารถทำราคาได้ที่ 137 ดอลลาร์/kWh (4,119 บาท) ซึ่งลดลงมากกว่า 89% เพื่อตอบรับกับความต้องการของแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนที่เพิ่มสูงขึ้นถึง 264 เท่า ในแต่ละแขนงอุตสาหกรรม โดย BloombergNEF พยากรณ์ว่าราคาแบตเตอรี่จะสามารถลง

ไปแตะที่ 100 ดอลลาร์/kWh (3,022 บาท) ภายในปี 2024 ซึ่งหากสามารถทำราคาได้ต่ำกว่าจากจุดนี้จริงหลังจากนั้นก็ทำให้เกิด Price Parity หรือความเท่าเทียมทางราคา กับรถยนต์น้ำมัน

เมกะเทรนด์ที่ 2 พลังงานที่ประชาชนเลือกซื้อเลือกขายให้เหมาะกับตัวเองได้ จะดีสักแค่ไหนหากประชาชนสามารถที่จะเลือกใช้พลังงานตามความต้องการใช้งานจริงๆ เลือกที่จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนค่าไฟฟ้า เลือกที่จะแลกเปลี่ยนและเพิ่มมูลค่าให้กับไฟฟ้าที่ผลิตได้เอง ในฐานะผู้ขายไฟฟ้าให้กับใครก็ได้อย่างเสรี นี่คือแนวคิดของการซื้อ-ขายพลังงานแบบ Peer-to-Peer Energy Trading เมกะเทรนด์ที่ขับเคลื่อนตลาดไฟฟ้าให้เติบโตทั่วโลก

และเมกะเทรนด์ข้อ 3 การเติบโตของพลังงานไฟฟ้าสู่ตลาดของผู้บริโภค เช่นเดียวกับสินค้าปลีกอื่นๆ ที่จะต้องมีคุณภาพควบคู่ไปพร้อมกับราคาที่ดี พลังงานก็เช่นกัน วิวัฒนาการการค้าขายจาก Single-Channel สู่ Omni-Channel และการเข้ามาของ Technology Disruption ทำให้พฤติกรรมการซื้อขายของลูกค้าในยุคดิจิทัลเปลี่ยนแปลงไปและนำมาสู่การเกิดรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่อำนาจในการตัดสินใจอยู่ในมือผู้บริโภคอย่าง AIRBNB หรือ GRAB ไม่แปลกที่เทรนด์เดียวกันนั้นจะส่งผลกระทบต่อวงการพลังงานและเปลี่ยน

พลังงานไฟฟ้าให้เป็นบริการ

การเปลี่ยนแปลงของ Retail Energy Market ทำให้ผู้ผลิตและผู้ขายไม่ได้มีไฟฟ้าเป็น Single Product อีกต่อไปแต่ตลาดไฟฟ้าแห่งอนาคตจะมีความเป็น Distributed Market หรือมีการกระจายตัวมากของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องมากขึ้น โครงสร้างพื้นฐานทางไฟฟ้าที่จากเดิมมีลักษณะเป็น One-Way ก็ต้องปรับตัวและสามารถที่จะสื่อสารระหว่างกันได้ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดบริการทางไฟฟ้าที่เรียกว่า "EaaS" หรือ "Energy-as-a-Service" ซึ่งครอบคลุมไปตั้งแต่อุปกรณ์บริหารจัดการพลังงานภายในบ้านอย่าง Smart Home Device ไปจนถึงการบริหารจัดการพลังงานในระดับประเทศหรือภูมิภาคอย่าง Microgrid

ปัจจุบันในประเทศไทยเองได้มีการเสนอบริการ EaaS ในบางรูปแบบแล้ว เช่น โครงการ Private PPA (Power Purchase Agreement) โดยผู้ประกอบการเป็นผู้ลงทุนเข้าไปติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์แล้วเก็บค่าไฟจากผู้บริโภคโดยตรงแบบ Pay For What You Consume ในราคาที่ถูกลงกว่า หรือรูปแบบธุรกิจ EaaS อื่นๆ ที่ช่วยลดภาระค่าไฟ ลดภาระการใช้งานไฟฟ้าให้กับธุรกิจต่างๆ หรือเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานไฟฟ้าให้คุ้มค่ายิ่งขึ้น