SOLAR POWER WOMEN : วันดี กุญชรยาคง & แคทลีน มาลีนนท์

MAY 2014

Forbes THAILAND

ไพรินทร์ ชูโชติถาวร กับภารกิจ ขุดลอกขี่ช้าง ของ ปตท.

เรือด่วนเจ้าพระยามุ่งหน้าขึ้นฝั่ง • DINE WITH KRUNGSRI CEO

COMPLIMENTARY COPY
ฟอร์บส ไทยแลนด์ ราคา 180 บาท
ISSN 2287-0342 12

แคทลีน มาลีนนท์
สตรีผู้แปลงแสงเป็นเงินตรา

ทายาทสาวของสถานีโทรทัศน์ยักษ์ใหญ่ของประเทศ เตรียมนำหุ้นธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังแสงอาทิตย์ขายในตลาดหุ้นไทยช่วงครึ่งหลังของปีนี้ เชื่อมั่นมาตรการส่งเสริมจากภาครัฐและความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยเติบโตขึ้นส่งผลให้ TSE อนาคตสว่างไสว

เรื่อง: ชญานิจฉ์ ดาศรี ภาพ: SATRA P. แต่งหน้า: ฟลุค ชูสุวรรณ และ เคลย์ เดอ โป โบเต้ ทำผม: ชลาชล

พลังงานทางเลือกเพื่อการผลิตไฟฟ้ากำลังได้รับความนิยมมากขึ้นจากผู้ผลิตและผู้บริโภค ด้วยทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นแหล่งผลิตดั้งเดิมซึ่งใช้แล้วหมดไปมีแต่จะร่อยหรอลง ขณะที่ความต้องการใช้ไฟฟ้าเติบโตสวนทาง ทว่าด้วยสภาพภูมิประเทศของไทยและมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐทำให้ธุรกิจการผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานความร้อนจากแสงอาทิตย์เป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการที่มีความพร้อมและเชื่อมั่นในแสนยานุภาพของธุรกิจว่ามีอนาคตยาวไกล ดังเช่นที่ **แคทลีน มาลีนนท์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) บริษัท ไทย โซล่าร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ TSE ยืนยันว่า “เมื่อไหร่ที่เริ่มจ่ายไฟฟ้าได้แล้ว แทบจะไม่มีปัจจัยเสี่ยงเลย”

กำเนิดของ TSE เริ่มขึ้นโดยบิดาของเธอคือ ประชา มาลีนนท์ อดีตรัฐมนตรีหลายกระทรวง เป็นผู้ก่อตั้งขึ้นเมื่อกรกฎาคม 2551 แต่เริ่มทำธุรกิจผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานความร้อนจากแสงอาทิตย์เมื่อปี 2554 โดยแคทลีนให้เหตุผลที่ทุ่มพลังกายและใจให้กับธุรกิจบนความเชื่อที่ว่าการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เป็นธุรกิจที่มีอนาคต ซึ่งนอกจากช่วยให้ผู้บริโภคมีพลังงานใช้อย่างยั่งยืนแล้วยังสร้างรายได้มั่นคงในระยะยาว โดยเฉพาะนโยบายของภาครัฐที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการด้วยมาตราการให้ส่วนเพิ่มอัตรารับซื้อไฟฟ้า (Adder) ที่ 6.5 บาท/หน่วยในระยะเวลา 10 ปี จึงมีส่วนช่วยลดภาระต้นทุน

ด้วยเหตุนี้ แคทลีนจึงพยายามศึกษาข้อมูลและสร้างความเข้าใจว่าเป็นธุรกิจที่มีแต่แง่บวก เพราะตราบใดที่เริ่มจ่ายไฟฟ้าให้กับผู้ซื้อหลักที่ทำสัญญาจำหน่ายไฟฟ้าให้คือการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) ได้แล้ว การดูแลการผลิตก็ทำได้ง่ายและไม่ก่อมลพิษให้กับสิ่งแวดล้อม ที่สำคัญคือช่วยให้ประเทศชาติมีพลังงานเพียงพอสำหรับความต้องการในอนาคต อีกทั้งเชื่อว่าจะถูกนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจอื่นๆ ที่หลากหลายมากขึ้นกว่าเฉพาะธุรกิจขายไฟฟ้า

อนาคตของธุรกิจนี้ดูยิ่งสดใส เมื่อรัฐบาลกำหนดให้มีสัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนอยู่ที่ 25% ของการใช้พลังงานขั้นสุดท้ายเพื่อการผลิตไฟฟ้าภายในปี 2564 ซึ่งมาจากความร้อนจากแสงอาทิตย์ที่ 2,000 เมกะวัตต์ โดยปัจจุบันนี้มีปริมาณจ่ายไฟฟ้าไปแล้ว 500 เมกะวัตต์ ตามแผนการส่งเสริมการพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2555-2564 (Alternative Energy Development Plan : AEDP) รวมถึงทิศทางการใช้พลังงานสะอาดว่าจะต้องมีมากขึ้นเพื่อลดมลภาวะที่เกิดขึ้นจากการใช้พลังงานรูปแบบดั้งเดิมและทดแทนทรัพยากรธรรมชาติที่ใกล้หมดลงทุกที “หากเราผลิตพลังงานไฟฟ้าที่ยั่งยืนได้ก็จะดีกับคนรุ่นหลังที่จะไม่ขาดแคลนพลังงาน” แคทลีนกล่าวอย่างเชื่อมั่นในธุรกิจที่เธอเลือก

สำหรับโรงผลิตไฟฟ้าแรกที่เริ่มจ่ายไฟฟ้าให้ กฟภ. อยู่ อ.ห้วยกระเจา จ.กาญจนบุรี ให้กำลังการผลิต 5 เมกะวัตต์ โดยเป็นแห่งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ใช้เทคโนโลยี Solar Thermal ซึ่งใช้กระบวนการรวมแสงจากดวงอาทิตย์ในจุดรวมแสงเพื่อเกิดความร้อนสูงสุดจนทำให้น้ำเป็นไอน้ำแห้งที่อุณหภูมิ 330 องศาเซลเซียส และความดัน 30 บาร์ ซึ่งจะถูกป้อนเข้าสู่กังหันไอน้ำ (steam turbine) เพื่อผลิตเป็นกระแสไฟฟ้า จึงมีข้อดีตรงที่สามารถเก็บความร้อนไว้เพื่อผลิตไฟฟ้าได้เกือบ 24 ชั่วโมงด้วยเทคโนโลยีกักเก็บความร้อน (heat-storage system) ซึ่งมี

Solar Rooftop ที่ติดตั้งบนหลังคาของห้างโฮมโปร ที่ จ.นครราชสีมา

ภาพ: TSE

ราคาค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับผลผลิตไฟฟ้าที่ได้ ซึ่งน่าจะใช้เวลานานกว่าจะคุ้มทุน

ทว่า เมื่อต้นทุนการผลิตพลังงานไฟฟ้าด้วยเทคโนโลยี Photovoltaic (PV) ซึ่งเป็นระบบที่เปลี่ยนแสงอาทิตย์ให้เป็นไฟฟ้าได้โดยตรงผ่านทาง “แผงเซลล์แสงอาทิตย์” ที่ผลิตไฟฟ้าได้ 8 ชั่วโมงต่อวัน มีต้นทุนถูกกว่าเทคโนโลยี Solar Thermal ทาง TSE จึงเปลี่ยนมาใช้ PV สำหรับอีก 10 โรงงานใหม่ ซึ่งมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับ กฟภ. ที่อัตราโรงละ 8 เมกะวัตต์ โดยมีมูลค่าลงทุนราว 7 พันล้านบาท และคาดว่าจะสร้างรายได้กว่า 1 พันล้านบาทต่อปี

แคทลีนให้ภาพของธุรกิจเพิ่มเติมอีกว่าต้นทุนหลัก 80% ของธุรกิจคือค่าอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งมาจากทั้งเยอรมนีและสหรัฐ ส่วนต้นทุนอื่นๆ คือค่าซื้อที่ดิน ซึ่งแคทลีนย้อนความหลังว่าเป็นความท้าทายมากกว่าจะหาที่ตั้งโรงผลิตไฟฟ้าแต่ละแห่งได้ เนื่องจากต้องอยู่ในตำแหน่งที่มีความเข้มของแสงเพียงพอ และราคาที่ดินยังทะยานขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะมีผู้ประกอบการหลายรายมาแย่งกันซื้อหลังประมูลใบอนุญาตขายไฟฟ้าในฝั่งตะวันตกของประเทศไทยได้ “เราใช้เวลากับการหาที่ดินเพื่อจัดตั้งโรงงานมากพอสมควร”

ทั้งนี้โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้ง 10 โรง ดังกล่าวกระจายอยู่ในพื้นที่กาญจนบุรีและสุพรรณบุรี บริหารจัดการโดยบริษัทในเครือ TSE คือบริษัท สยาม โซล่าร์ เอ็นเนอร์ยี่ 1 จำกัด (SSE 1) ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่าง TSE และ บมจ. ปตท. ซึ่งทั้งสองฝ่ายจะส่งตัวแทนพนักงาน และผู้บริหาร เข้ามาบริหารงานร่วมกัน ทั้งนี้ทาง บมจ. ปตท. ถือหุ้น 40% และ TSE ถืออยู่ 60% ใน บริษัท ไทย โซล่าร์ รีนิวเอเบิล จำกัด (TSR) ซึ่งผู้ถือหุ้น 100% ใน SSE1

อย่างไรก็ตามปัจจุบันมี 6 โรงที่จ่ายไฟฟ้าให้แก่ กฟภ. แล้ว ส่วนอีก 4 โรงอยู่ระหว่างการทดสอบระบบและรอใบอนุญาตจากทั้งกระทรวงพลังงาน กระทรวงมหาดไทย และกระทรวงอุตสาหกรรม เนื่องจากติดปัญหาด้านการเมืองทำให้การพิจารณาตรวจสอบล่าช้าออกไปกว่าแผนที่วางไว้ แต่ได้เริ่มจ่ายไฟฟ้าแล้วเมื่อสิ้นเดือนเมษายน

แต่การไขว่คว้าโอกาสในธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ยังไม่จบเพียงแค่นั้น โดย TSE ยังร่วมมือกับพันธมิตรอีก 2 ราย คือ บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ และ บริษัท เดอะมอลล์กรุ๊ป จำกัด เข้าร่วมโครงการรับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) เพื่อจำหน่ายให้กับ กฟภ. และ กฟน. รวม 14 เมกะวัตต์ ซึ่งแบ่งเป็นส่วนที่ติดตั้งบนหลังคาของ บมจ. โฮมโปรฯ 11 เมกะวัตต์ และของกลุ่มเดอะมอลล์ 3 เมกะวัตต์ ที่กระจายอยู่ทั้งภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ “คาดว่าจะเริ่มจ่ายไฟฟ้าได้ทั้งหมดในกลางปีนี้” แคทลีนย้ำเป้าหมาย

อย่างไรก็ตามกว่าจะเข็นให้โครงการ Solar Rooftop คืบหน้าก็ต้องติดปัญหาจากคำว่า “โรงงาน” ที่ทางหน่วยงานผู้ออกใบอนุญาตคือคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานต้องดำเนินการแก้ไขเพื่อปลดล็อกข้อจำกัดจากกรณีที่ใช้คำว่าโรงงาน ทั้งในแง่ดัดแปลงอาคารเพราะขึ้นไปติดตั้งอุปกรณ์บนหลังคา และยังติดประเด็นเรื่องกฎหมายผังเมืองด้วย

สำหรับการทำงานระบบ Solar Rooftop เป็นการผลิตไฟฟ้าซึ่งถูกออกแบบและมีระบบการทำงานโดยทั่วไปเหมือนกับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ของโซลาร์ฟาร์ม เพียงแต่ย้ายการติดตั้งแผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Cell) มาบนหลังคาบ้านหรืออาคารโรงงาน และจะเชื่อมต่อจำหน่ายไฟฟ้าเข้ากับระบบของการไฟฟ้า (On-grid)

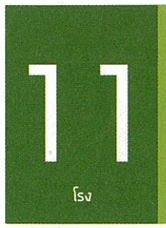
ทั้งนี้โครงการ Solar Rooftop ได้รับการสนับสนุนอัตราค่าไฟฟ้าที่รับซื้อแบบระบบการจ่ายจริงตามต้นทุนการผลิตหรือ FIT (Feed in Tariff) ซึ่งเป็นอัตราคงที่ตลอดอายุสัญญา 25 ปี และไม่เปลี่ยนแปลงไปตามค่าไฟฐานและค่า Ft แต่ยังคงให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสมแก่ผู้ผลิต และไม่เพิ่มต้นทุนการรับซื้อไฟฟ้าของภาครัฐ

สำหรับทิศทางการเติบโตของธุรกิจนั้น แคทลีนเล่าว่าจะสอดคล้องกับนโยบายด้านพลังงานของไทย เพราะลูกค้าหลักคือ กฟผ. และ กฟภ. ซึ่งปัจจุบันรายได้ราว 85% มาจากโรงงานไฟฟ้าแสงอาทิตย์ที่ขายให้กับภาครัฐ ซึ่งผลตอบแทนเฉลี่ยจากการขายไฟฟ้าในส่วนนี้อยู่ที่ตัวเลขสองหลักขึ้นไป ซึ่งจะแปรผันตามการบริหารต้นทุนการก่อสร้างโรงงานและต้นทุนทางการเงิน “การเลือกแผงที่คุณภาพดีแต่แพงอาจให้ผลดีกว่าเลือกของถูกแต่ผลิตไฟฟ้าได้ไม่คุ้ม” แคทลีนเปิดเผยถึงแนวทางบริหารอีกว่าจะขยายธุรกิจในส่วนโรงงานผลิตไฟฟ้าด้วยการควบรวมกิจการกับบริษัทที่มีสัญญาจำหน่ายไฟฟ้าอยู่แล้วแต่ยังไม่เริ่มผลิต

เช่นเดียวกับที่จะเริ่มขยายขอบเขตด้าน Solar Rooftop สู่กลุ่มที่อยู่อาศัย ด้วยมุมมองที่ว่าค่าไฟฟ้าจะแพงขึ้นขณะที่ราคาแบตเตอรี่สำรองไฟฟ้าจะถูกลงในอนาคต ย่อมส่งผลให้ความต้องการใช้ Solar Rooftop ในภาคครัวเรือนเติบโตขึ้นอีกมาก “ถ้าติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ตั้งแต่ขนาด 280,000 บาทถึง 500,000 บาท แล้วขายไฟให้การไฟฟ้าฯ จะถึงจุดคุ้มทุนภายใน 8 ปี” รวมถึง TSE ยังสามารถทำตลาดผ่านโฮมโปร ที่มีฐานลูกค้าครัวเรือนอยู่แล้ว ซึ่งจะเริ่มภายในครึ่งหลังของปีนี้ โดยกลุ่มเป้าหมายคือผู้มีรายได้ระดับ upper-middle ขึ้นไป ที่เข้าใจและห่วงใยสิ่งแวดล้อม ตลอดจนต้องการใช้ประโยชน์จากหลังคาบ้านเพื่อขายไฟฟ้า รวมถึงยังต่อยอดไปยังพื้นที่ห่างไกลที่ระบบสายไฟฟ้าเข้าไม่ถึง อีกทั้งจะเริ่มมองหาพันธมิตรที่มีโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนในประเทศเพื่อนบ้านของไทย “เพราะค่อนข้างเสี่ยงถ้าเราจะเข้าไปเองโดยตรง” แคทลีนให้เหตุผลเพิ่มเติมว่า เนื่องจากหลายประเทศเริ่มมีนโยบายสนับสนุนการใช้พลังงานทางเลือกมากขึ้น

25%

สัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนภายในปี 2564



11

โรง

จำนวนโรงงานโซลาร์เซลล์ของ TSE

14

เมกะวัตต์

ยอดจ่ายไฟฟ้ารวมจาก Solar Rooftop

กระนั้นแม้เสน่ห์ของธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ยังคงโชติช่วงอีกนาน แต่ TSE ยังเสาะหาโอกาสใหม่ๆ จากพลังงานทางเลือกประเภทอื่นด้วย เช่น การผลิตไฟฟ้าจากชีวมวลที่แม้จะมีผู้ซื้อเป็นภาครัฐอยู่แล้ว แต่ต้องศึกษาวัตถุดิบที่เป็นเชื้อเพลิงให้ถ่องแท้ว่าไร้ความเสี่ยงที่จะขาดแคลนในอนาคต สำหรับกรณีของหญ้าเนเปียร์แม้จะมีความเป็นไปได้สูงแต่แคทลีนเชื่อว่าคงไม่ง่ายนัก เพราะต้องใช้พื้นที่เพาะปลูกที่ 800-1,000 ไร่เพื่อนำไปผลิตไฟฟ้าให้ได้ 1 เมกะวัตต์ จึงจำเป็นที่ต้องทำ contract farming กับเครือข่ายเกษตรกรด้วย แต่จุดน่าสนใจในมุมมองของเธอคือ “พลังงานไฟฟ้าชีวมวลดีตรงที่เข้าถึงชุมชนได้ง่าย”

ในแง่การแข่งขันของธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ แคทลีนเล่าว่าเมื่อ 4-5 ปีก่อน ถือว่าเป็นการแข่งกับตัวเอง แต่ทิศทางต่อไปจะมีการแข่งขันของผู้ประกอบการในส่วนของตลาด rooftop สำหรับผู้ใช้ตามบ้านมากขึ้น อย่างไรก็ตามมองว่าต้นทุนค่าอุปกรณ์คงไม่ลดลงไปกว่านี้มากนัก จึงขึ้นกับกระบวนการหรือนวัตกรรมที่จะทำให้แต่ละแผงผลิตไฟฟ้าได้มากขึ้นจากต้นทุนที่เท่าเดิม

แคทลีนย้อนถึงเส้นทางการสร้างธุรกิจว่าเริ่มจากที่มีแค่สัญญาขายไฟฟ้าจนเกิดโรงงานผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ที่มีถึง 11 โรงในปัจจุบัน ก็ถือว่าประสบความสำเร็จตามกรอบเป้าหมาย แม้จะมีเรื่องใบอนุญาตบางส่วนที่ต้องชะลอออกไปเพราะปัจจัยการเมืองที่ไม่อาจควบคุมได้ “เชื่อว่า key success มาจากทีมงานหลักที่ทั้งเก่งและดี นับว่าโชคดีมาก” แคทลีนกล่าวอีกว่ายังมีพันธมิตรที่สนับสนุนทั้งด้านการเงินและความร่วมมืออื่นๆ

ด้วยธรรมชาติของธุรกิจที่ต้องติดตามสถานการณ์ตลอด แคทลีนจึงต้องทำงานแบบลงรายละเอียดและใกล้ชิดกับทีมงานอย่างมาก โดยเปรียบเทียบว่าในระยะแรกถือเป็นธุรกิจที่กำลังเติบโต ต้องดูแลใส่ใจเหมือนลูกอ่อนที่ต้องประคบประหงม ตามที่แคทลีนเล่าว่า “ใช้เวลาทำงาน 90% กับ TSE” อย่างไรก็ตามแคทลีนแบ่งเวลางานบางส่วนที่ บมจ. บีอีซี เวิลด์ โดยเป็นส่วนหนึ่งของในทีมที่ดูแลด้านการลงทุนและการกำหนดกรอบธุรกิจใหม่ และเป็นกรรมการของบริษัทอื่นๆ ในเครือบ้าง แต่ถ้ามีเวลาว่างก็พยายามหาโอกาสไปเที่ยวต่างจังหวัด อ่านหนังสือ และเล่นกีฬา

สำหรับก้าวสำคัญต่อจากนี้ของ TSE ที่แคทลีนยังต้องมุ่งมั่นต่อไป คือการนำหุ้นเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปเมื่อถึงจังหวะเวลาที่เหมาะสมภายครึ่งหลังของปีนี้ F