

# เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์

## ‘เสนาดีเวลลอปเม้นท์’ รุกโซลาร์รูฟท็อป

### สัมภาษณ์

**ธ** รกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ได้กลายเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ รายใหญ่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่อันดับบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ยิ่งกระโดดลงมาเล่นเต็มตัว ประชาชาติธุรกิจ สัมภาษณ์ นางสาวเกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ถึงทิศทางธุรกิจติดตั้งโซลาร์เซลล์โดยเฉพาะการขายกำลังผลิตให้ได้ตามเป้าหมายก่อนที่จะเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)

#### ● ยื่นขอพัฒนาโซลาร์รูฟท็อป

ได้ยื่นขอผลิตไฟฟ้าตามโครงการโซลาร์รูฟท็อปเสรี (Pilot Project) ที่เปิดรับซื้อโดยคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เป็นโครงการนำร่องที่ยังไม่ได้มีการรับซื้อไฟฟ้าเข้าระบบซึ่งยื่นรวม 98 ยูนิต จากเป้าหมายเดิมที่ 150 ยูนิต รวมกำลังผลิต 3-4 กิโลวัตต์/หลัง รวมทั้งสิ้น 400-500 กิโลวัตต์ (จากที่ กกพ.เปิดรับลดแรก 100 เมกะวัตต์) และส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ของการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ซึ่งปิดรับการยื่นไปเมื่อวันที่ 7 ตุลาคมที่ผ่านมา แต่ยังไม่ได้มีการประกาศผลจาก กกพ.จริง ๆ แล้วอยากให้โครงการนี้มีการอุดหนุนค่าไฟฟ้า แต่โครงการนี้ไม่มีภาครัฐขอเวลาในการพิจารณาว่าจะมีผู้สนใจยื่นขอทำโซลาร์รูฟท็อปมากแค่ไหนก่อน ทำให้มีผู้สนใจยื่นขอติดตั้งน้อยมาก ต้นทุนการผลิตของ



โซลาร์รูฟท็อปค่อนข้างแพงเมื่อเทียบกับโซลาร์ฟาร์ม แต่ไม่ได้หวังว่าจะต้องได้ค่าไฟถึง 4 บาท/หน่วย ในระดับที่ 2 บาท/หน่วยน่าจะเพียงพอ ก่อนหน้านั้นเคยมีการหารือเบื้องต้นกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องเข้าใจระบบการซื้อขายไฟฟ้าในเมืองไทย จากเดิมที่กรไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ แต่วันนี้ต้องมารับซื้อ

จากผู้ผลิตรายอื่น โดยที่ไม่รู้ปริมาณไฟที่ชัดเจนด้วย จึงต้องพิจารณาร่วมกับรัฐให้เหมาะสมที่สุด

#### ● โซลาร์รูฟท็อปส่อกระทบภาพรวมไฟ

ภาครัฐมีกฎเกณฑ์ค่อนข้างเยอะ ภาพรวมระบบไฟฟ้าไม่น่ามีปัญหา มีการกำหนดว่าในแต่ละมิเตอร์จะผลิตไฟฟ้าขายเข้าระบบได้ไม่สูงกว่าร้อยละ 15 และจะต้องติดตั้ง



# ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/เศรษฐกิจในประเทศ

วันที่: พุธที่ 20 - อาทิตย์ 23 ตุลาคม 2559

ปีที่: 39

ฉบับที่: 4881

หน้า: 6(กลาง)

Col.Inch: 94.41

Ad Value: 127,453.50

PRValue (x3): 382,360.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์: เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ "เสนาตีเวลลอปเมนท์" รุกโซลาร์รูฟท็อป

ตัว "บล็อกเกอร์" หรือตัวกรองกำลังผลิตเข้าระบบ ระดับที่ร้อยละ 15 ให้เทียบก็เหมือนกับหยดน้ำที่หยดลงไปในทะเล มันไม่ส่งผลกระทบต่ออะไร

## ● กรณีที่ลูกค้าจะติดตั้งโซลาร์เซลล์

สถาบันการเงินยังไม่ค่อยรู้จักโซลาร์รูฟท็อป ฉะนั้นในกรณีที่ลูกค้าที่สนใจซื้อบ้านจากเสนาฯ ถ้าลูกค้าต้องการจะพ่วงระบบโซลาร์เซลล์และติดตั้งพร้อมกับตัวบ้านให้ทันที ในกรณีที่ซื้อบ้านแล้วแต่ต้องการให้เสนาฯติดตั้งให้ จะมีทีมเขาซึ่งดำเนินการให้ ใช้วิธีการขอสินเชื่อเพื่อขยายต่อเติมบ้าน ซึ่งจะทำให้ได้อัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างดี แต่อายุของบ้านควรอยู่ที่ประมาณ 3 ปี และยังสามารถรีไฟแนนซ์ได้อีกด้วย

## ● การลงทุนในโครงการอื่น ๆ

นอกจากโครงการโซลาร์รูฟท็อปแล้วขณะนี้เตรียมที่จะยื่นขอโครงการโซลาร์เซลล์กับสหกรณ์การเกษตรขนาดเล็กมาก (VSPP) ที่ให้ราคาค่าไฟฟ้ารูปแบบ Feed in Tariff หรือ FIT ที่ 4.12 บาท/หน่วย ยอมรับว่าระดับค่าไฟฟ้างดล่าวก็ค่อนข้างยากในการบริหารให้คุ้มทุน แม้ว่าราคาแผงโซลาร์เซลล์จะลดลงอย่างมีนัยสำคัญถึงร้อยละ 40 แต่ต้นทุนอื่น ๆ ไม่ได้ลดลงตามไปด้วย เช่น ค่าที่ปรึกษา ค่าที่ดิน ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเป็นโครงการที่ลงทุนร่วมกับสหกรณ์การกู้เงินจากสถาบันการเงินค่อนข้างยาก เพราะคู่สัญญาโดยรวมถึงสหกรณ์ สถาบันการเงินจะมองว่ามีความเสี่ยง เงินไขการกู้จึงมีความแตกต่างกันนั้นเท่ากับว่ารายได้

ต่อหน่วยจึงไม่ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่เอกชนก็ยังต้องการจะได้โครงการ เพราะเมื่อเปรียบเทียบกับพลังงานทดแทนประเภทอื่นอย่าง ลม ชีวมวล หรือไบโอแก๊สแล้วโซลาร์เซลล์ก็ยังมีความเสี่ยงน้อยที่สุด ส่วนธุรกิจอื่น ๆ ที่มองไว้ตามเทรนด์ที่เปลี่ยนคือ สถานีชาร์จไฟฟ้า (EV Station) สำหรับรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อบริการลูกค้าในหมู่บ้านของเสนาฯ ซึ่งคาดว่าจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการภายในเดือน พ.ย.นี้

## ● รัฐเตรียมปรับซื้อไฟฟ้าแบบ Firm

ตอนนี้ภาครัฐมองไปที่รูปแบบไฮบริด (Hybrid) คือการรับซื้อไฟฟ้าแบบผสมผสานระหว่างรูปแบบ Firm และ Nonfirm เพื่อให้ระบบมีความเสถียรมากขึ้น และในอนาคตจะเปลี่ยนเป็นแบบ Firm ทั้งหมด ซึ่งสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) ได้เปิดรับฟังความเห็นไปแล้ว

หากจะขายไฟฟ้าเข้าระบบในรูปแบบของ Nonfirm

ก็ต้องยื่นเสนอในรูปแบบ Firm ควบคู่กันไปด้วย เช่น เสนอผลิตไฟจากโซลาร์เซลล์แล้วจะต้องเสนอผลิตไฟจากชีวมวลร่วมด้วย เป็นต้น ฉะนั้นเสนาฯ มีแนวโน้มจะต้องจับมือกับพันธมิตรที่ผลิตไฟจากชีวมวลด้วย เพื่อให้ได้โอกาสที่จะลงทุนต่อเนื่อง

## ● แนวโน้มธุรกิจโซลาร์เซลล์

เสนาฯจะให้ความสำคัญกับการติดตั้งโซลาร์เซลล์บนหลังคาบ้านมากขึ้น เพราะหลังจากที่ศึกษาจากประเทศญี่ปุ่นแล้วแนวโน้มมันเป็นอย่างนั้น อย่างในประเทศญี่ปุ่นและเยอรมนีถือเป็นประเทศที่ติดตั้งโซลาร์รูฟท็อปมากที่สุดในโลก ที่สำคัญภาครัฐรับซื้อไฟฟ้าคืน ค่าไฟฟ้ากลางคืนสูงกว่ากลางวัน วิวัฒนาการของ 2 ประเทศเหมือนกับสิ่งที่เสนาฯทำ ขายบ้านแล้วมีฟังก์ชันเพิ่ม จากนี้จะมีเรื่องของเทคโนโลยีแบตเตอรี่สำหรับเก็บไฟฟ้า โดยเฉพาะระบบที่เรียกว่า HEMS (Home Energy Management System) ระบบที่ใช้บริหารจัดการพลังงานตั้งแต่เก็บ ไข และขายคืนเข้าระบบ แต่ระบบนี้ราคาค่อนข้างแพง 800,000 บาท ยังไม่คุ้มค่าเชิงพาณิชย์

## ● แผนธุรกิจใน 1-2 ปีก่อนเข้าตลาด

นอกจากโซลาร์ฟาร์ม โซลาร์รูฟท็อปแล้ว จะทำตลาดมากขึ้นในส่วนของดักแด้ ไส้หมอฟีชี ในขณะที่สำหรับแผนเข้าตลาด

หลักทรัพย์ฯจากเดิมที่มองไว้ในช่วง 1-2 ปีนั้น อาจจะต้องเปลี่ยนใหม่เนื่องจากมีหลายสถานการณ์ที่ต่างจากที่เคยคาดการณ์เอาไว้ ส่วนของเป้าหมายรายได้ของปีนี้ที่วางไว้คือ 300-400 ล้านบาท น่าจะมีความเป็นไปได้ เพราะล่าสุดในช่วงไตรมาสนี้ทำรายได้แตะที่ 200 กว่าล้านบาทแล้ว และคาดว่าในปี'60 รายได้จะขยายได้อีกประมาณร้อยละ 10-20 ได้ อย่างไรก็ตามขณะนี้ยังอยู่ในระหว่างวางแผนร่วมกันกับพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ