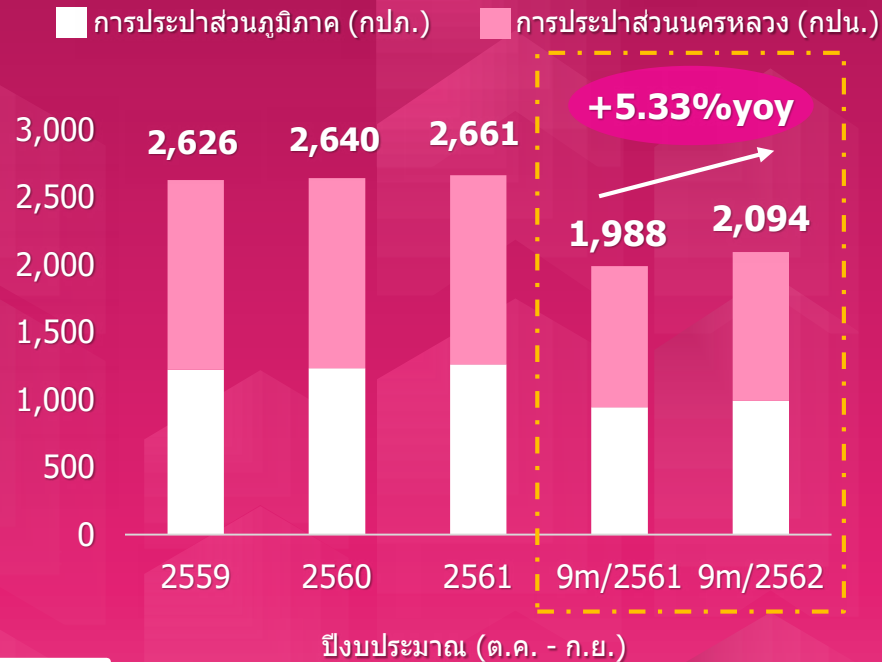


Industry Update

- ธุรกิจจัดหาน้ำ -

สถานการณ์ธุรกิจจัดหาน้ำ

ปริมาณน้ำประปาจำหน่าย (ล้านลบ.ม.)



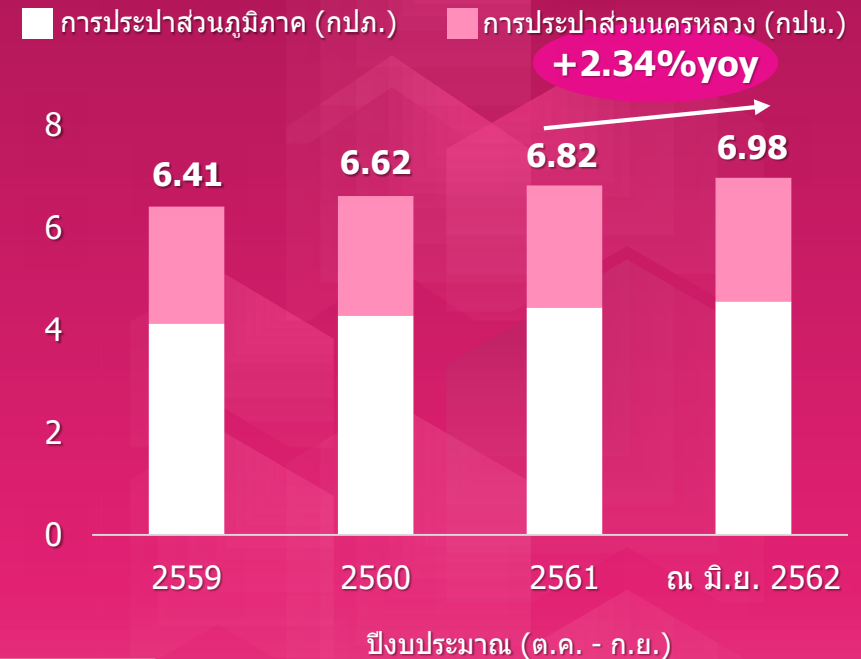
ที่มา : การประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) และการประปาส่วนนครหลวง (กปน.)

ปริมาณน้ำประปาจำหน่าย 9 เดือนแรก
ของปีงบประมาณ 2562 (ต.ค.61-มิ.ย.62)

- จำนวน **2,094** ล้านลบ.ม.
- ขยายตัว **+5.33%**
เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน



จำนวนผู้ใช้น้ำประปา (ล้านราย)



ที่มา : การประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) และการประปาส่วนนครหลวง (กปน.)

จำนวนผู้ใช้น้ำประปา 9 เดือนแรก
ของปีงบประมาณ 2562 (ต.ค.61-มิ.ย.62)

- จำนวน **6.98** ล้านราย
- ขยายตัว **+2.34%**
เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน



ปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจจัดหาหน้าเติบโต



การขยายตัว
ทางเศรษฐกิจ

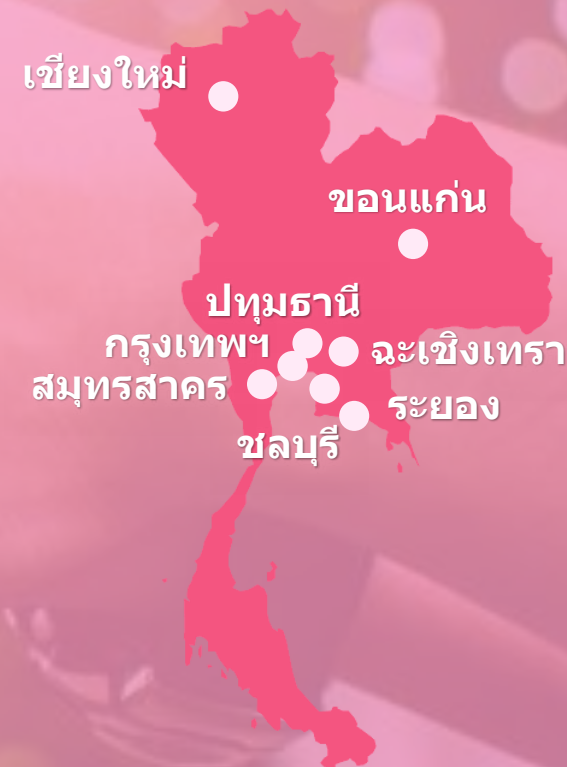


ความต้องการใช้
ที่เพิ่มมากขึ้น
ตามจำนวนประชากร



ความเป็นเมือง
จำนวนนักท่องเที่ยว
และโรงงานอุตสาหกรรม

“โดยเฉพาะในจังหวัดที่มี
ประชากรและนักท่องเที่ยว
หนาแน่น รวมถึงจังหวัดที่มี
นิคมอุตสาหกรรมและโรงงาน
ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก”



ผู้ประกอบการในธุรกิจจัดหาน้ำ

1.

"รัฐวิสาหกิจ"

มีหน้าที่ผลิตและบริการน้ำประปา
ให้กับประชาชนในพื้นที่รับผิดชอบ



การประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.)

รับผิดชอบพื้นที่ให้บริการทุกจังหวัด
ทั่วประเทศ ยกเว้นกรุงเทพฯ นนทบุรี
และสมุทรปราการ



การประปานครหลวง (กปน.)

รับผิดชอบพื้นที่ให้บริการกรุงเทพฯ
นนทบุรี และสมุทรปราการ

2.

"องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น "

หรือ อปท. (เทศบาลและอบต.)

มีหน้าที่ในการให้บริการ
ระบบประปาหมู่บ้านแก่ชุมชน



องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.)

ให้บริการระบบประปาหมู่บ้านในเขตพื้นที่
ที่รับผิดชอบ ภายใต้ระเบียบ
กระทรวงมหาดไทย ว่าด้วยการบริหารกิจการ
และการบำรุงรักษาระบบประปาหมู่บ้าน
พ.ศ. ๒๕๔๘

ผู้ประกอบการในธุรกิจจัดหาน้ำ (Cont.)

3.

“เอกชนที่ได้รับสัญญาสัมปทาน จากภาครัฐในการผลิตและ จัดหาน้ำประปา”

โดยความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับเอกชน
จะอยู่ในลักษณะสัญญาร่วมลงทุน
(Joint venture contract) ในรูปแบบต่างๆ
ได้แก่ BOO, BTO, BOOT และ สัญญา
เช่าบริหาร (Lease Contract)

จากข้อมูล ณ ไตรมาส 2/2562 (ม.ค.-มี.ค.62)
**เอกชนที่มีสัญญาร่วมลงทุน กับกปน. มีอยู่
13 บริษัท*** โดยมีปริมาณน้ำรับซื้อเฉลี่ย
รวมมากกว่า **1,156,960** ลบ.ม./วัน
จากแหล่งน้ำดิบต้นทุนทั้งน้ำผิวดินและน้ำทะเล
(ระบบ RO)



15
สัญญา



13
บริษัท



1.16 ล้าน
ลบ.ม./วัน

*ทั้งนี้ส่วนใหญ่เป็นบริษัทย่อยของ
ผู้ประกอบการรายใหญ่สองราย ได้แก่ TTW, EastWater



บมจ. ทีทีดับบลิว (เอกชนผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำประปา รายใหญ่ที่สุด)

ได้รับสัมปทานในการผลิตและจำหน่าย
น้ำประปาให้ กปน. ในพื้นที่จังหวัดนครปฐม
สมุทรสาคร และปทุมธานี (ภายใต้บริษัทลูก
บจก.ประปาปทุมธานี) นอกจากนี้ยังมี
การซื้อสิทธิในการผลิตและบำบัดน้ำเสีย
ในนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน



กำลังการผลิต
น้ำประปา

> 1 ล้าน
ลบ.ม./วัน



บมจ. จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำ ภาคตะวันออก หรือ EastWater (เอกชนผู้จัดหาและจำหน่ายน้ำดิบ รายใหญ่ที่สุด)

ธุรกิจหลักคือ จัดหาและจำหน่ายน้ำดิบ
(60%) ให้แก่ 1. หน่วยงานภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ
2. นิคมอุตสาหกรรมเอกชน และ 3. โรงงาน
อุตสาหกรรมและชุมชนต่างๆ ในพื้นที่จังหวัด
ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง ขณะที่ **ธุรกิจ
น้ำประปา (40%)** ได้รับสัมปทานในการผลิต
และจำหน่ายน้ำประปาให้ กปน. ผ่านบริษัทลูก
บมจ. ยูนิเวอร์แซล ยูทีลิตี้ส์ (UU) ให้บริการ
ในหลายพื้นที่ทั่วประเทศ เช่น นครสวรรค์ ชลบุรี
ฉะเชิงเทรา ระยอง เกาะลั่น และเกาะสมุย ฯลฯ



ความสามารถ
ในการส่งจ่าย
น้ำดิบ
675 ล้าน
ลบ.ม./ปี



กำลังการผลิต
น้ำประปา
0.38 ล้าน
ลบ.ม./วัน

แนวโน้มและโอกาสของธุรกิจจัดหาน้ำ



ธุรกิจน้ำดิบ

“มีแนวโน้ม **เติบโตต่อเนื่อง** โดยเฉพาะโครงการ EEC จะทำให้มีการลงทุนทางตรง ทั้งการขยายและก่อสร้างโรงงานใหม่ในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง เพิ่มขึ้น”



ธุรกิจน้ำประปา

“เป็นธุรกิจที่มี **ความมั่นคงสูง** และ **มีศักยภาพในการเติบโตต่อเนื่อง** แต่ **มีข้อจำกัด** เนื่องจากยังไม่มีสัญญาสัมปทานใหม่ๆ ออกมาเพิ่มเติม”

- โอกาสในการเติบโตของธุรกิจจัดหาน้ำ -



การ “ซื้อสิทธิขายน้ำกับลูกค้าใหม่” เช่น นิคมอุตสาหกรรม และโรงงาน



แนวโน้ม “อัตราดอกเบี้ยขาลง” ซึ่งจะสนับสนุนภาคการลงทุน และ “เงินเฟ้อ” ที่จะเปิดโอกาสให้ธุรกิจขอขึ้นราคาขายน้ำได้



การ “ขยายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน” ที่เศรษฐกิจกำลังขยายตัวสูง และมีความต้องการสาธารณูปโภคพื้นฐาน

ปัจจัยเสี่ยงต่อธุรกิจจัดหาน้ำ



"เศรษฐกิจชะลอตัว"

อาจทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ลดลง และส่งผลกระทบต่อความต้องการใช้น้ำของประเทศ ทั้งในรูปแบบน้ำดิบและน้ำประปา



"ภัยพิบัติทางธรรมชาติ"

เช่น ภัยแล้ง ที่จะทำให้ผู้ประกอบการเผชิญปัญหาขาดแคลนน้ำต้นทุน หรือ ปัญหาน้ำท่วม ที่อาจทำให้ไม่สามารถจ่ายน้ำไปยังที่ต่างๆ ได้



"การปรับเพิ่มราคาไฟฟ้า"

ซึ่งค่าไฟฟ้าเป็นหนึ่งในต้นทุนหลัก โดยเฉพาะด้านการสูบน้ำเพื่อจ่ายไปยังพื้นที่ให้บริการต่างๆ



"ระบบส่งน้ำขัดข้อง"

โดยเฉพาะระบบไฟฟ้า เนื่องจากจำเป็นต้องดำเนินการสูบน้ำให้แกลูกค้าตลอด 24 ชม. ซึ่งหากระบบส่งน้ำมีปัญหาจะกระทบต่อรายได้ และชื่อเสียงของกิจการอย่างมีนัยสำคัญ กิจการจึงจำเป็นต้องมีแหล่งน้ำสำรองที่มีประสิทธิภาพ