

ttb analytics ชี้เทรนด์ยานยนต์ไฟฟ้าแรงต่อเนื่องกดดันรถเก่าตกกรุ่นเร็วขึ้น และธุรกิจเดินท้อถ่วงปรับตัวรับมืออุปทานรถยนต์นั่งมือสองทะลัก

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจทีทีบี หรือ ttb analytics ประเมินว่า อุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกจะเติบโตอย่างก้าวกระโดด ตามการเปลี่ยนผ่านไปสู่การใช้รถยนต์นั่งไฟฟ้า (Electric Vehicle : EV) ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หลังค่ายผู้ผลิตเร่งปรับแผนธุรกิจครั้งใหญ่เพื่อมุ่งสู่ยานยนต์พลังงานสะอาด (Zero Emission Vehicle : ZEV) เร็วกว่าที่คาดไว้มาก ทำให้ตัวเลือกรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวเมื่อเทียบกับปัจจุบัน ส่งผลให้ปริมาณรถยนต์นั่งมือสองถูกผลักดันออกสู่ตลาดเพิ่มขึ้นอย่างมากตามวัฏจักรการใช้รถที่สั้นลงจากอัตราการขายมือรับของผู้บริโภคต่อรถยนต์ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น และมีผลต่อราคาขายต่อที่ตกลงอย่างรวดเร็ว เหล่านี้จึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจเดินท้อถ่วงรถยนต์นั่งมือสองที่ถือสต็อกไว้ในมือสูง สวนทางกับต้นทุนการถือครองรถที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี โดยเฉพาะรถยนต์นั่งเครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดที่จะถูกลดบทบาทลงไม่ช้า

ผู้ผลิตรุกคืบ-มาตรการรัฐอุดหนุน ปลูกตลาดรถยนต์นั่งไฟฟ้าในประเทศคึกคัก

ปัจจุบัน ตลาดรถยนต์นั่ง EV ทั่วโลกเติบโตอย่างก้าวกระโดด ส่วนหนึ่งได้แรงขับเคลื่อนจากติมานด์ของฝั่งผู้บริโภค (Demand-Driven) ตามกระแสความกังวลต่อประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมที่เด่นชัดขึ้น ซึ่งแตกต่างจากพัฒนาการยานยนต์โลกในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมาที่ได้แรงขับเคลื่อนจากกลยุทธ์ของฝั่งผู้ผลิต (Supply-Driven) เป็นหลัก ทำให้อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกมีแนวโน้มเปลี่ยนผ่านจากระยะบุกเบิก (Introduction Stage) ไปสู่ระยะขยายตัว (Expansion Stage) อย่างรวดเร็ว จึงทำให้เราน่าจะเห็นความเคลื่อนไหวจากฝั่งของผู้ผลิตอย่างมากนับจากนี้ และมองว่าในอนาคตจำนวนรุ่นยานยนต์ไฟฟ้าที่จะออกสู่ท้องตลาดอาจมากถึง 500 รุ่น เมื่อเทียบกับปัจจุบันอยู่ที่ราว 300 รุ่น ส่งผลให้ส่วนแบ่งยอดขายรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วโลกในปี 2578 คาดว่าจะสูงถึงเกือบ 60% ของยอดขายรถยนต์นั่งทั้งหมด

เช่นเดียวกับตลาดรถยนต์นั่งไฟฟ้าในไทยที่เติบโตสูง หลังค่ายผู้ผลิตรถยนต์ยักษ์ใหญ่ระดับโลกจากทั้งสัญชาติจีน ยุโรป และญี่ปุ่นต่างเปิดตัวรถยนต์นั่งไฟฟ้าในไทยพร้อมแผนเดินหน้าลงทุนผลิตในประเทศเพื่อขานรับมาตรการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ ส่งผลให้รถยนต์นั่งไฟฟ้าในประเทศไทยมีให้เลือกหลากหลายยี่ห้อ โดยเฉพาะกลุ่ม SUV ที่แข่งขันกันอย่างดุเดือด และด้วยสมรรถนะของรถที่สามารถวิ่งด้วยไฟฟ้าได้ไกลขึ้น การใส่เทคโนโลยีความปลอดภัยเชิงรุก (Active Safety) และอุปกรณ์เสริมที่สดใหม่กว่า ทำให้ยอดขายรถยนต์ไฟฟ้าในปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ดังตัวเลขยอดจดทะเบียนรถยนต์นั่งไฟฟ้าป้ายแดงทั้งปี 2565 ที่สูงถึง 9,678 คัน หรือเพิ่มขึ้น 400.2% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 (YoY) โกลด์เคียงกับ ttb analytics ได้ประเมินไว้ ขณะที่ยอดจองรถยนต์นั่งไฟฟ้าในงานมหกรรมมอเตอร์เอ็กซ์โปที่เพิ่งสิ้นสุดไปเมื่อเดือนธันวาคมที่ผ่านมาถึง 5,800 คัน เช่นเดียวกับยอดจองโดยตรงผ่านค่ายรถทางฝั่งจีนและสหรัฐอเมริกาที่หันมาบุกทำตลาดเองอีกไม่ต่ำกว่า 1.5 หมื่นคัน

ค่าครองชีพเพิ่ม-ดอกเบี้ยขาขึ้น กดดันลิสซิ่งปล่อยสินเชื่อบริษัทเอกชน

แม้ความต้องการรถยนต์นั่งโดยรวมจะเพิ่มขึ้นตามเทรนด์โลกและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไป แต่การปล่อยสินเชื่อบริษัทเอกชนอาจไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด โดย ttb analytics ประเมินสัดส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) กลุ่มสินเชื่อบริษัทเอกชนในระบบธนาคารพาณิชย์ปี 2566 จะมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้น ภายหลังจากมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้ทยอยสิ้นสุดลง (ข้อมูล ณ ไตรมาส 3/2565 สัดส่วน NPLs ของกลุ่มนี้อยู่ที่ 1.7% ของยอดสินเชื่อรวม หรือราว 2 หมื่นล้านบาท) โดยเฉพาะกลุ่มลูกหนี้ที่ค้างชำระค้างงวด 1-2 เดือน ที่อาจเปลี่ยนมาเป็นหนี้เสียเพิ่มเติม ท่ามกลางแรงกดดันจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ภาวะค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น สวนทางกับการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของแต่ละภาคส่วนที่ไม่เท่ากัน (Uneven Recovery)

ยิ่งไปกว่านั้น อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อบริษัทเอกชนที่จะทยอยปรับขึ้น ทำให้ลิสซิ่งต้องเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบริษัทเอกชนกลุ่มสัญญาใหม่ ซึ่งโดยปกติแล้ว อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อบริษัทเอกชนจะเป็นอัตราคงที่ตลอดอายุสัญญา (Flat Rate) ส่งผลให้ผู้ปล่อยกู้ (Leasing) จำเป็นต้องทบทวนเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อบริษัทเอกชนให้มีความรัดกุมขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเน้นปรับลดพอร์ตความเสี่ยงในกลุ่มรถแบรนด์รองที่ไม่เป็นที่นิยมหรือรถมือสองที่มีอายุมาก การเรียกวงเงินคาวนเพิ่มขึ้นเป็น 10-30% จากต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) ที่มีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้เป็นไปตามกำหนดเพดานดอกเบี้ยใหม่ที่ไม่เกิน 10% สำหรับรถยนต์ใหม่ และไม่เกิน 15% ต่อปี สำหรับรถยนต์มือสอง

ซีตลารถยนต์ไฟฟ้าบูม-ต้นทุนอุปทานรถมือสองบวม

ttb analytics มองว่าการเร่งปรับตัวของบริษัทผู้ผลิตจะดันตลาดรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกให้เติบโตเต็มที่ในปี 2573 หรือในอีก 7 ปีข้างหน้า หลังจากที่มีการผลักดันมาตรการภาครัฐเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในกลุ่มเศรษฐกิจหลักเดินทางบังคับใช้ไปบ้างแล้วตั้งแต่ปี 2558 ทำให้ในปัจจุบันจะเห็นในหลายประเทศต่างออกมาตราการสนับสนุนการใช้รถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งกระตุ้นให้ค่ายผู้ผลิตดั้งเดิมต่างเร่งปรับแผนธุรกิจครั้งใหญ่เพื่อมุ่งสู่ยานยนต์ ZEV ได้เร็วขึ้นกว่าที่คาดไว้ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของห่วงโซ่อุปทานรถยนต์ไฟฟ้าสั้นลงมาก เมื่อเทียบกับการผลิตยานยนต์เครื่องยนต์สันดาป โดยขึ้นส่วนการผลิตรถยนต์นั่งไฟฟ้าหลักจะเกี่ยวข้องกับระบบส่งกำลังที่มีเพียงงานผลิตและประกอบแบตเตอรี่ ทำให้รถยนต์นั่งไฟฟ้าพึ่งพาชิ้นส่วนเฉลี่ยเพียง 2,000 ชิ้น เมื่อเทียบกับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปที่อาจต้องใช้มากถึง 30,000 ชิ้น จึงทำให้ผู้ผลิตสามารถควบคุมสายพานการผลิตในระดับ Mass Production ได้ไม่ยากนัก เหล่านี้เลยทำให้บริษัทผู้ผลิตน้องใหม่มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) น้อยลงกว่าในอดีตมาก และทำให้เกิดการผลิตยานยนต์ไฟฟ้าจากผู้ผลิตรายใหม่หรือรถไฟฟ้ารุ่นใหม่ ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง

ฉะนั้นแล้ว การทยอยเปิดตัวรถยนต์นั่งไฟฟ้ารุ่นใหม่ ๆ จะยังทำให้รถยนต์นั่งรุ่นเก่ามีโอกาสตกต่ำเร็วขึ้น โดยรถยนต์นั่งไฟฟ้ารุ่นใหม่มักจะนำเสนอสมรรถนะและความปลอดภัยที่ดีกว่า ที่สำคัญราคามือหนึ่งยังมีแนวโน้มถูกลงตามพัฒนาการของแบตเตอรี่ไฟฟ้า ซึ่งคิดเป็นต้นทุนเกิน 50% ของราคารถ จนอาจทำให้รถยนต์ไฟฟ้าบางรุ่นใกล้เคียงกับรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปหรือไฮบริดรุ่นใหม่ใน Segment ระดับบน ซึ่งจะกดดันให้ความต้องการซื้อรถยนต์มือสองชะลอตัว โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมือสองจากฝั่งยุโรปที่ราคาตกลงมากกว่าค่าเฉลี่ยอยู่แล้ว

นอกจากนี้ ต้นทุนการถือครองรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดที่สูงกว่ารถยนต์ไฟฟ้ากว่าเท่าตัวก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาพิจารณาใช้รถยนต์ไฟฟ้าเร็วขึ้น เนื่องจากต้นทุนการถือครองรถ (Total Cost of Ownership) ซึ่งหมายรวมถึงราคาารถ ค่าเชื้อเพลิง และค่าบำรุงรักษาระบบเครื่องยนต์สันดาปที่สูงกว่าระบบแบตเตอรี่ไฟฟ้าล้นถึง 2-3 เท่า สวนทางกับราคาขายต่อ (Resale) ที่อาจลดลงเฉลี่ยสูงถึงปีละ 10-15% อย่างไรก็ตาม แม้ในปัจจุบัน ผู้บริโภคส่วนหนึ่งอาจมองว่ารถยนต์ไฟฟ้ายังเป็นเพียงตัวเลือกลำดับรอง เนื่องจากความกังวลเรื่องระยะในการวิ่ง (Range Anxiety) และความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานในประเทศ แต่หากตลาดรถยนต์นั่งไฟฟ้าในประเทศเข้าสู่ช่วงที่เติบโตเต็มที่ (Maturity Stage) ก็จะทำให้การยอมรับ (Adoption) ของผู้บริโภคต่อการพิจารณาใช้รถยนต์นั่งไฟฟ้าเร็วขึ้น และจะทำให้ยานยนต์เครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดถูกลดบทบาทลงในที่สุด

แนะผู้ประกอบการเดินรถมือสองลดสต็อก-ทำตลาดออนไลน์ เพื่อสร้างการรับรู้และเสริมสภาพคล่อง

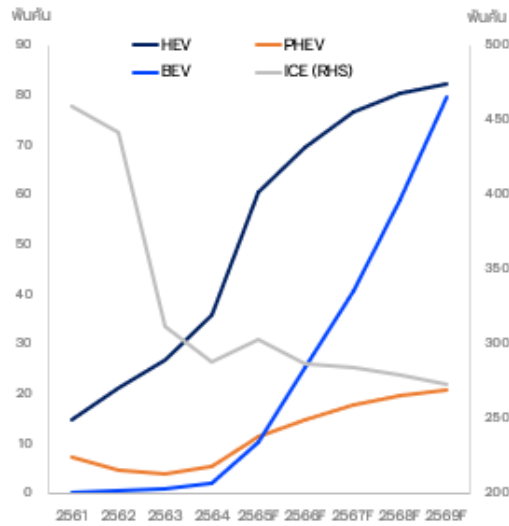
เมื่ออุตสาหกรรมรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วโลกยังมีแนวโน้มเติบโตได้อีกมาก แน่หนอนว่าในระยะต่อไป ปริมาณรถยนต์มือสองในตลาดจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจซื้อขายรถยนต์มือสอง (เดินรถ) ที่สต็อกรถไว้เป็นจำนวนมากได้รับผลกระทบจากอุปทานรถที่เพิ่มสูงขึ้นและจะกดราคา Resale ให้ตกเร็วขึ้น

ยิ่งกว่านั้น ผู้ประกอบการเดินรถมือสองยังเจอคู่แข่งจากค่ายผู้ผลิตเองที่ผันตัวไปเป็นดีลเลอร์ซื้อขายรถยนต์มือสอง ตลอดจนการเข้ามาของธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ ที่นำเสนอบริการแบบ Subscription ซึ่งเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ทำให้ความต้องการซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากเดินรถลดลง โดยเฉพาะการให้บริการแบบ Subscription หรือ “การเช่าใช้รถ” ที่ครอบคลุมไปถึงการบำรุงรักษา การประกันภัย บริการทดแทนระหว่างซ่อม และหากต้องการเปลี่ยนรุ่นรถ หรือแม้แต่เปลี่ยนจากสัญญาเช่าเป็นสัญญาเช่าซื้อก็สามารถทำได้เช่นกัน ทำให้ผู้บริโภคสามารถทดลองขับรถได้อย่างอิสระจนกว่าจะพอใจในยุคที่มีรถยนต์นั่งรุ่นใหม่ ๆ เข้ามาในตลาดอย่างไม่ขาดสาย

ด้วยเหตุนี้เอง ผู้ประกอบการเดินรถในประเทศจึงต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับอุปทานรถยนต์นั่งมือสองที่จะเข้ามาในตลาดมากขึ้นด้วยการทยอยลดการสต็อกรถยนต์จำนวนมาก โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมือสองที่ผ่านการใช้งานหนัก รวมไปถึงแบรนด์รถหรือรุ่นนอกกระแสที่ราคาตกเร็ว เพื่อลดความเสี่ยงที่จะขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการ นอกเหนือจากนั้น การหันมาขายรถบนช่องทางออนไลน์ที่ได้มาตรฐานก็ถือเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจ ซึ่งแม้ว่าการทำตลาดบนแพลตฟอร์มออนไลน์ของเดินรถมือสองจะไม่ใช่วิธีเรื่องแปลกใหม่ แต่ด้วยภาวะการแข่งขันในปัจจุบันที่รุนแรงขึ้นจากการรุกคืบของแพลตฟอร์มซื้อขายรถมือสองออนไลน์จากต่างประเทศ เช่น CAR24 (อินเดีย) CARSOME (มาเลเซีย) และ Carro (สิงคโปร์) ฉะนั้นแล้ว การเพิ่มช่องทางขายบนสื่อสังคมออนไลน์หรือการฝากขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ซื้อขายรถมือสองจะช่วยเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการรถ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า ซึ่งช่วยลดช่องโหว่จากการรับรู้ข้อมูลที่ไม่เท่าเทียมกัน (Asymmetric Information) ระหว่างสองฝ่ายได้อีกด้วย

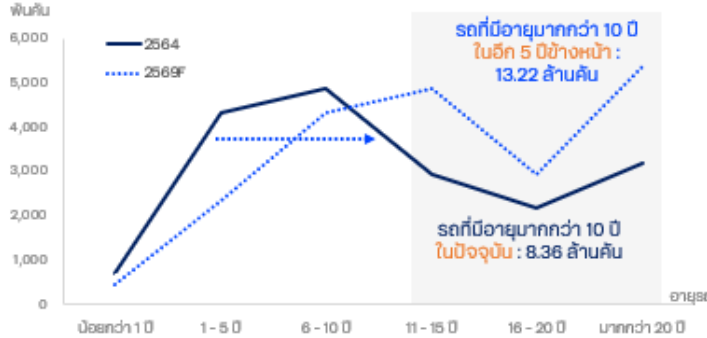
ttb analytics ชี้อนาคตยานยนต์ไฟฟ้าแรงต่อเนื่องกดดันรถเก่าตกเร็วขึ้น
แนะธุรกิจเดินที่รถเร่งปรับตัวรับอุปทานรถยนต์นั่งมือสองทะลัก

ประมาณการยอดขายรถยนต์นั่ง xEV ในประเทศ



- รถยนต์นั่งไฟฟ้ารุ่นใหม่ ๆ ทำให้รถยนต์รุ่นเก่ากว่าตกเร็วขึ้น
- ต้นทุนค่าเสื่อมรถเครื่องยนต์สันดาปภายในและไฮบริดที่เพิ่มขึ้นเร็วกดดันราคาขายต่อ
- การเติบโตแพลตฟอร์มออนไลน์/E-marketplace
- ผู้ผลิตรายใหญ่หันมาบุกตลาดรถเช่าครบวงจรในรูปแบบ Subscription

คาดการณ์ปริมาณรถยนต์ส่วนบุคคลจดทะเบียน (รย.1-3) จำแนกตามอายุรถ



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก และ ttb analytics
หมายเหตุ: HEV: เครื่องยนต์ไฮบริด PHEV: เครื่องยนต์ปลั๊กอินไฮบริด BEV: เครื่องยนต์ไฟฟ้าล้วน และ ICE: เครื่องยนต์สันดาปภายใน