

ภาวะการใช้จ่ายในจังหวัดเชียงใหม่ : กรณีรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์

ศิริพร ศิริปัญญาวัฒน์ เศรษฐกรอาวุโส
ส่วนเศรษฐกิจภาค

นับตั้งแต่ต้นปี 2553 เป็นต้นมา การอุปโภคบริโภคในภาคเหนือขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี ตามภาวะการท่องเที่ยวและการผลิตที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งรายได้เกษตรกรที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2553 แม้ว่าดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชนจะขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงตามภาวะการท่องเที่ยวและรายได้เกษตรกรที่ลดลง แต่ยอดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและปริมาณจดทะเบียนรถยนต์ยังคงขยายตัวดี โดยเฉพาะรถยนต์นั่งขนาดเล็ก

ทางส่วนเศรษฐกิจภาค สำนักงานภาคเหนือ จึงได้ทำการสำรวจภาวะการใช้จ่ายในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการซื้อรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังคงขยายตัวและแนวโน้มในครึ่งหลังของปี โดยสำรวจในเดือนมิถุนายน 2553 ในการสำรวจนี้จะครอบคลุมกลุ่มตัวอย่างทั้งธุรกิจจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์ และธุรกิจให้บริการทางการเงิน ซึ่งผลการสำรวจสรุปได้ดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์: ยอดขายไตรมาส 1 และ 2 ปี 2553 ขยายตัวอยู่ในเกณฑ์สูงเมื่อเทียบกับระยะเดียวกันปีก่อนที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ซึ่งระดับยอดขายนี้ใกล้เคียงกับปี 2551 แล้ว โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายเงินสดเพียงร้อยละ 10 ขณะที่การผ่อนชำระสูงถึงร้อยละ 90 ผ่านบริษัทลีสซิ่งทั้งบริษัทในเครือผู้ผลิตรถยนต์และบริษัทลีสซิ่งทั่วไป สำหรับแนวโน้มครึ่งหลังปี 2553 คาดว่ายอดจำหน่ายรถยนต์ยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

โดยปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นให้ยอดจำหน่ายรถยนต์เพิ่มสูงขึ้น ได้แก่

1.1) อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในเกณฑ์ต่ำ และการลดอัตราดอกเบี้ยของบริษัทลีสซิ่งในเครือของผู้ผลิตรถยนต์ และการแข่งขันของบริษัทลีสซิ่งในเครือสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น ทำให้ภาระในการผ่อนชำระต่องวดต่ำกว่าอดีต ประกอบกับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายส่งเสริมการขายโดยลดเงินดาวน์จากร้อยละ 20-25 เหลือร้อยละ 10 -15 รวมทั้งขยายเวลาผ่อนชำระยาวนานขึ้นจาก 48 เดือนเป็น 60 - 72 เดือน โดยบางรายเงินดาวน์เพียงร้อยละ 5 และผ่อนยาวถึง 84 เดือน ทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าเพิ่มขึ้น รวมทั้งจากตลาดรถยนต์มือสองมาเป็นตลาดรถยนต์ใหม่

1.2) บริษัทแม่ของผู้ผลิตรถยนต์มีการปรับตัวจากการ subsidized เงินดาวน์รถให้ผู้บริโภค เป็นการ subsidized ดอกเบี้ยให้กับบริษัทไฟแนนซ์แทน เพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อรถยนต์เพิ่มขึ้น

1.3) ในช่วงปี 2545-2546 ยอดขายรถยนต์เติบโตสูงมาก และ ณ ขณะนี้อยู่ในช่วงที่จะถึงกำหนดเวลาเปลี่ยนรถยนต์ใหม่

1.4) พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป จากเดิมที่อาศัยอยู่เป็นครอบครัวใหญ่ก็เป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น จึงทำให้ความต้องการอีโคคาร์ เช่น NISSAN MARCH มีสูง อย่างไรก็ตาม การเปิดตัวของ NISSAN MARCH ไม่มีผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าตลาดบน แต่อาจส่งผลกระทบต่อตลาดรถยนต์มือสองและรถจักรยานยนต์มากกว่า

1.8) สัดส่วนการจำหน่ายรถยนต์นั่ง:รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถกระบะ) เปลี่ยนไป จากเดิมที่ร้อยละ 30:70 เป็นร้อยละ 50:50 เนื่องจากราคาน้ำมันเบนซินไม่ต่างจากราคาน้ำมันดีเซลมากนัก รวมถึงภาษีรถยนต์นั่งต่ำกว่าภาษีรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภท 4 ประตู ทำให้ยอดจำหน่ายรถยนต์นั่งเพิ่มขึ้น

สำหรับการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถยนต์ พบว่า ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จะเป็นผู้จัดหาสินเชื่อแก่ผู้ซื้อ โดยส่วนใหญ่จะใช้สินเชื่อของบริษัทลิสซิ่งในเครือผู้ผลิตรถยนต์ รองลงมาคือ บริษัทลิสซิ่งทั่วไป

2. ธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์: ยอดขายครั้งแรก ปี 2553 ยังคงเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับระยะเดียวกันปีก่อน เนื่องจากเงื่อนไขการให้สินเชื่อผ่อนปรนมากขึ้น โดยมีการลดเงินดาวน์เหลือ 15% จากเดิมที่ 20-25%

อย่างไรก็ดี มีสัญญาณชะลอตัวในช่วงไตรมาส 2 ปี 2553 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากรายได้เกษตรกรและภาวะการท่องเที่ยวที่ชะลอตัว สำหรับแนวโน้มครึ่งปีหลังคาดว่า หากรายได้จากภาคเกษตรอยู่ในเกณฑ์ดี และภาวะท่องเที่ยวฟื้นตัวขึ้น จะส่งผลให้ยอดขายรถจักรยานยนต์ดีขึ้น ส่วนการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถจักรยานยนต์ ทางตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้ดำเนินการปล่อยสินเชื่อเอง โดยใช้แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินและทุนส่วนตัวในการดำเนินการ

3. ธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์: ผลประกอบการในช่วงครึ่งแรกปี 2553 ใกล้เคียงกับปีก่อน โดยในส่วนของลูกค้ารายย่อยมียอดขายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ขณะที่ลูกค้ากลุ่ม Corporate มียอดขายเพิ่มขึ้นสูง สำหรับแนวโน้มในช่วงครึ่งหลังปี 2553 คาดว่าจะขยายตัวดี

โดยปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นมีดังนี้

3.1) การทำโปรโมชั่นอัตราดอกเบี้ย 0% และให้ระยะเวลาในการผ่อนชำระถึง 12 เดือน ทำให้บริษัทมีลูกค้ามากขึ้น โดยผู้แบกรับภาระในการทำโปรโมชั่นนี้ อาจแบ่งได้ 3 กรณี คือ (ก) ร้านค้าและผู้ผลิต (ข) ร้านค้า และผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน (ค) ร้านค้า ผู้ผลิต และผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน โดยแต่ละฝ่ายจะรับภาระตามที่ตกลงกัน

3.2) นอกจากโปรโมชั่นอัตราดอกเบี้ย 0% แล้ว ผู้ผลิตและธนาคารอาจมีการทำโปรโมชั่น Cash Back ซึ่งได้รับความสนใจอย่างมากจากผู้บริโภคที่ต้องการสะสมแต้มบัตรเครดิต

3.3) เครื่องใช้ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์เป็นสินค้าจำเป็นเหมือนเช่นปัจจัยสี่ ทำให้ความต้องการมีอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ดี ในแวดวงของธุรกิจยังขาดความเป็น Brand Loyalty ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น ทำให้บริษัทต้องทำงานหนักขึ้น

4. ธุรกิจให้บริการทางการเงิน: ภาวะธุรกิจเช่าซื้อครั้งแรกปี 2553 ขยายตัวเพิ่มขึ้น โดย ช่วง 5 เดือนแรกของปี 2553 มียอดจดทะเบียนรถยนต์ในภาคเหนือ 38,670 คัน เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันปีก่อน ร้อยละ 31.3 แนวโน้มในช่วงครึ่งปีหลังคาดว่า ตลาดเช่าซื้อรถยนต์จะยังขยายตัวต่อเนื่อง

โดยมีปัจจัยสนับสนุนดังต่อไปนี้

4.1) อัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ในปัจจุบันค่อนข้างต่ำที่ 2.75-3% (บางบริษัทลดอัตราดอกเบี้ยเหลือ 1.95% แก่กลุ่มข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ) เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา เช่น ปี 2540 อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 7-8% และปี 2545-2548 อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 4-5% ขณะที่อัตราดอกเบี้ยรถยนต์มือสองจะเปลี่ยนแปลงตามอายุของรถยนต์และจำนวนงวดที่ลูกค้าต้องการผ่อนชำระ

4.2) ระยะเวลาในการให้สินเชื่อยาวนานถึง 72 เดือน โดยมีลูกค้ากลุ่มพิเศษบางรายที่ให้เวลาผ่อนชำระนานถึง 84 เดือน ซึ่งจะเป็นกรณีที่ผลการพิจารณาสินเชื่อ (Credit Scoring) ของรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ นอกจากนี้ การลดเงินดาวน์ โดยบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และตัวแทนจำหน่ายจะมีวงเงินสำหรับใช้ทำการตลาดมาอุดหนุนรับภาระจ่ายเงินดาวน์แทนลูกค้า

4.3) การทำตลาดร่วมกับการ Finance ของสถาบันการเงิน โดยเฉพาะกลุ่มค่ายรถยนต์ห้อยรอง (Minor Group) ซึ่งมีทั้งการลดเงินดาวน์ เพิ่มระยะเวลาการผ่อนชำระ และแถมประกันชั้นหนึ่ง

4.4) ในปัจจุบันถึงรอบระยะเวลาการซื้อรถยนต์คันใหม่ จากที่เคยเติบโตสูงในปี 2545 และสัญญา Financing ของรถในรอบก่อนก็ครบกำหนดแล้ว ประกอบกับช่วงปี 2551 ตลาดได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ตลาดรถยนต์หดตัวถึงร้อยละ 20-30 จึงเกิดการสะสมความต้องการมาด้วยส่วนหนึ่ง

4.5) การทำตลาดรถยนต์ขนาดเล็กหรืออีโคคาร์มาตอบสนองกับความต้องการใช้และการประหยัดน้ำมัน ทำให้ได้รับการตอบสนองที่ดีจากตลาด

จากปัจจัยบวกต่างๆ ที่ทำให้ตลาดรถยนต์มีแนวโน้มขยายตัวสูง ส่งผลให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ขยายตัวสูงตามไปด้วย ทั้งนี้ สินเชื่อใหม่ที่เพิ่มขึ้นมากกับการติดตามและบริหารหนี้ที่เริ่มผิคนัดชำระอย่างเป็นระบบ ทำให้อัตราส่วนหนี้ต่อคุณภาพน้อยลง