

# รากหญ้าแห้วป้ายแดง ลิสซิ่งรถรับและ



## นโยบาย รัฐบาลยิ่งลักษณ์ 'รถยนต์ป้ายแดง' ผู้ที่ได้รับผลดีกลับเป็นกลุ่มลิสซิ่ง?!

นโยบาย 'รถยนต์คันแรก' ของพรรคเพื่อไทย ฐานะผู้นำรัฐบาลที่ได้ประกาศไว้เมื่อครั้งหาเสียงว่าจะคืนภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์คันแรกราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทเป็นจำนวน 1 แสนบาท ดูเหมือนเป็นเรื่องง่าย ๆ แต่ทำยากชะมัด...

เพราะหลังจากที่ 'รัฐบาลยิ่งลักษณ์' ประกาศนโยบายต่อรัฐสภาเป็นที่เรียบร้อย สิ่งแรกที่ได้ 'รัฐบาลยิ่งลักษณ์' สั่งเดินหน้าทันที

เห็นได้จากการปรับลดราคาน้ำมันขบวนการ 3-8 บาทต่อลิตร...คนเฮลตี้ใจก็มากหลาย ต่ำกันขรมก็มีให้เห็น มีน้อยเช่นกัน และดูท่าจะหาทางจบยากเอาเสียด้วย

ที่ว่าจบยาก...เพราะว่าผลลัพธ์ที่ "รัฐบาลยิ่งลักษณ์" คาดหวังกลับตาลปัตรกลับหัว... ผู้ที่ได้ประโยชน์กลับ

มีใช่ประชาชนคนรากหญ้าที่ร่วมแรงเทใจสนับสนุนส่งเสริมให้ได้รับคะแนนเสียงเป็นที่หนึ่งในการเลือกตั้งที่ผ่านมาสินค้าอุปโภค-บริโภคยังคงแพงหูฉี่ และดูท่าที่จะไม่ยอมลดราคาลงตามคำร้องขอของ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

งานนี้เล่นเอาเครียดกันทั้งรัฐบาล เพราะประเดมินโยบายแรกทำทันทีก็มีอันให้เกิดอุปสรรค

ผู้ประกอบการสินค้าอุปโภคบริโภค และกลุ่มที่ได้รับอานิสงส์จากการปรับลดราคาน้ำมัน อาจจะไม่เอาด้วย ทั้งยังต้องหาทางแก้ปัญหาของภาคเกษตรกรที่ผลิตเอทานอลป้อนตลาด นับว่าเป็นโจทย์ยากที่ท้าทาย "รัฐบาลยิ่งลักษณ์" มีใช้น้อย

นโยบาย "รถยนต์คันแรก" ก็มีได้ต่างกัน เนื่องจากถึงวันนี้ยังไม่มีแนวทางข้อสรุป หรือที่ชัดเจนว่าจะเดินทางไปทิศทางใด

"ยอมรับว่าเงื่อนไขปฏิบัติไม่ตรงกับที่หาเสียงไว้ แต่ไม่ได้เป็นการหลอกประชาชน การคืนภาษีผ่านกรมสรรพากร เพราะต้องการให้คนเข้ามาอยู่ในระบบภาษีมากขึ้น"

"นายบุญทรง เตริยาภิรมย์" รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการคลัง ได้กล่าวไว้หลังจากที่ถูกทวงถามความคืบหน้าเรื่องนโยบายรถยนต์คันแรก และ รมช.คลังออกมากล่าวเช่นนั้นก็เพราะกรมสรรพสามิตได้รายงานเงื่อนไขการคืนภาษีรถยนต์คันแรกว่าจะให้คืนภาษีสรรพสามิตไม่เกิน 1 แสนบาท กับรถยนต์ที่ราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท และต้องเป็นอีโคคาร์ และจะต้องรถกระบะเท่านั้น

ส่วนรถยนต์นั่งทั่วไปไม่ได้รับสิทธิคืนภาษี...

และการคืนภาษี จะให้คืนผ่านกรมสรรพากรเป็นเวลา 5 ปี โดยคนที่จะได้คืนจะต้องอยู่ในระบบภาษีของกรมสรรพากรเท่านั้นผู้ที่ไม่ได้อยู่จะไม่ได้รับสิทธิ์นี้

ส่วนวิธีการและเงื่อนไขในการคืนภาษียังไม่ได้ข้อยุติ อาจจะทำให้ภาษีสรรพสามิตมาเป็นรายจ่ายหักลดหย่อนเงินได้กรมสรรพากรเป็นเวลา 5 ปี แต่หากดำเนินการเช่นนั้นผู้ซื้อรถที่ยังไม่ต้องเสียภาษีจะได้รับสิทธิอย่างไร

นี่เป็นเรื่องที่ "สรรพากร" และ "สรรพสามิต" ต้องเปิดโต๊ะถกกันโดย

เฉพาะ และเรื่องที่จะถกคงมีใช่มีเพียงเรื่องเหล่านี้เท่านั้น ยังมีการคิดคำนวณคืนภาษีที่ทำท่าว่าจะมากกว่า 1 แสนบาท อีกประเด็น

เหล่านี้คือปมที่รัฐบาลต้องเร่งแก้... แต่สำหรับภาคธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ หรือ ลีสซิ่ง กลับไม่วิตกกังวลเท่าในทางกลับกันยังเห็นดีเห็นงาม โดยเชื่อว่านโยบายดังกล่าวน่าจะเกิดขึ้นในปี 2555 และแน่นอนว่าย่อมจะส่งผลดีทำให้อัตราการเติบโตของตลาดรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นมากกว่า 1 ล้านคัน...จากปีนี้ที่คาดว่าจะมียอดขายประมาณที่ 9 แสนคัน

เมื่อกาลข้างหน้าเป็นดั่งนี้ย่อมจะส่งผลดีต่อเนื่องมาถึงการปล่อยสินเชื่อของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ หรือ ลีสซิ่ง ให้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นตามมา หลายแบงก์หลายแหล่งเงินทุน ต่างจ้องจับจองที่จะเป็นเจ้าของชุมทรัพย์แห่งนี้ เพราะมีมูลค่าถึง 7-8 หมื่นล้านบาท/ปี ดังจะเห็นได้จากการโหมโฆษณา อัดแคมเปญ แห่ลกลาญเพื่อชักจูงใจให้บรรดามือใหม่หันมาให้ความสนใจใช้บริการจะได้ครองตลาดเป็นอันดับหนึ่ง

การแข่งขันธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ หรือ ลีสซิ่ง จึงร้อนระอุใกล้จะทะลุจุดเดือด เพราะสู้กันมา ตั้งแต่ต้นปีจนบัดนี้ อุณหภูมิความร้อนก็ยังไม่มีความที่จะลดลง หลายค่ายประกาศจะเป็นเจ้าตลาดให้ได้...

เริ่มกันที่ “ธนาคารไทยพาณิชย์” ก็ยังคงเน้นจุดขาย “มายคาร์มายแคช” เน้นให้ความสะดวกด้านบริการด้วยแคมเปญ “1 ที่ 1 วัน 1,000 สาขา”

“นายณรงค์ ศรีจักรินทร์” ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ธนาคารไทยพาณิชย์ เล่าให้ฟังว่า หลังจากที่ได้ออกแคมเปญนี้กระแสตอบรับดีมากถือว่าประสบความสำเร็จ เพราะทำให้ยอดลูกค้าที่มาใช้สินเชื่อนี้พุ่งขึ้นจาก 300-400 คัน/เดือนขึ้นเป็น 3,000-4,000 คัน/เดือน และในอนาคตยังมีแผนออกแคมเปญมาเติม

อีกครั้งหนึ่งด้วย

และสิ่งที่จะขาดเสียมิได้คือ โฆษณาผ่านสื่อการทำตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าเข้ามาใช้บริการให้มากขึ้น ซึ่งเรื่องนี้ “นายณรงค์” บอกว่า

“จะเน้นโฆษณาที่ช่วยสร้างการรับรู้ว่า ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ธนาคารไทยพาณิชย์ สามารถให้บริการได้อย่าง

สะดวกสบาย จากนั้นจะเริ่มชี้ให้เห็นว่าลูกค้าจะไปแบกดอกเบี้ยแพง ๆ จากการใช้สินเชื่ออื่น ๆ ทำไม ถ้ามีรถสามารถมาขอสินเชื่อได้ในอัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นเพียง 3.5% ต่อปี และรถก็ยังมิขับต่อไป”

โดยธนาคารจะสร้างการรับรู้สื่อสารตรงไปยังผู้บริโภค เป็นกลยุทธ์ดึงให้เข้ามาใช้บริการกับ ผ่านเครือข่ายสาขามากกว่า 1,000 แห่งทั่วประเทศ และเป็นช่องทางหลักทำยอดสินเชื่อ ถือเป็นจุดขายหลักที่ครอบคลุมพื้นที่ได้กว้าง ทำให้ลูกค้าสะดวก การอนุมัติเร็วถ้าเอกสารครบ เวกก็อนุมัติและโอนเงินได้ภายใน 24 ชม.

ส่วนเรื่องการดัมพ์ดอกเบี้ยรถยนต์ทางธนาคารไทยพาณิชย์ ไม่มีนโยบายนั้น ซึ่งก็เป็นการบอกอย่างชัดเจนว่าธนาคารไทยพาณิชย์ ไม่นิยมใช้กลยุทธ์ด้านลดดอกเบี้ย...

โดยในปีนี้อัตราดอกเบี้ยพาณิชย์ตั้งเป้าสินเชื่อมายคาร์มายแคชไว้ที่ 8,000-10,000 ล้านบาท หรือประมาณ 40,000-50,000 คัน วงเงินเฉลี่ย 200,000-250,000 บาท/คัน ซึ่งถือเป็นปีแรกที่เริ่มรุกตลาด ซึ่งได้ทำโฆษณาโปรโมตสินเชื่อค่อนข้างหนัก

ขณะที่ค่าย “กรุงศรี ออโต้” โดย “นายไพโรจน์ ชื่นครุฑ” กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท อุตสาหกรรม แคปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) บอกว่าในครึ่งปีหลัง กรุงศรี ออโต้มีแผนจะขยายช่องทางจำหน่ายเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคทั่วประเทศให้มากยิ่งขึ้น และเพิ่มบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกด้านของลูกค้า

ขณะเดียวกันยังคงเดินหน้ายกระดับการให้บริการเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการทำงานและการใช้อุปกรณ์สื่อสารดิจิทัล อาทิ แท็บเล็ต เพื่อช่วยลดขั้นตอนการดำเนินงานและเพิ่มประสิทธิภาพ

รวมทั้งระบบออนไลน์ส่งข้อมูลและเอกสารการขออนุมัติสินเชื่อ ซึ่งทำให้กรุงศรี ออโต้ สามารถประเมินวงเงินและอนุมัติสินเชื่อได้ภายใน 15 นาทีเท่านั้น เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ทั้งในด้านการบริการและความรวดเร็วยิ่งขึ้น

**“ในฐานะผู้นำสินเชื่อยานยนต์ครบ**

วงจรที่กำหนดทิศทางตลาดและเป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์สินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ทั้งรถจักรยานยนต์และรถยนต์ทั้งรถใหม่และรถใช้แล้ว กรุงศรี ออโต้มุ่งดำเนินงานเพื่อสร้างความประทับใจและประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า โดยตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในทุกกลุ่มเป้าหมาย”

**“ปีนี้ เราคาดว่า ผลการดำเนินงานจะเป็นไปตามแผนและสามารถทำได้ตามเป้าหมาย โดยสิ้นปี 2554 จะมียอดสินเชื่อคงค้างเพิ่มขึ้นประมาณ 30% และมียอดสินเชื่อใหม่เพิ่มขึ้น 50% หรือเกิน 1 แสนล้านบาทอย่างแน่นอน”** นายไพโรจน์ กล่าว

สำหรับผลประกอบการของบริษัทในรอบครึ่งปีแรกของปี 2554 กรุงศรี ออโต้ มียอดสินเชื่อคงค้างรวม 137,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% และยอดสินเชื่อปล่อยใหม่รวม 51,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 58% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมา

**ส่วนค่าย “ลิสซิ่งกลีกรไทย” โดย “นายอิสระ วงศ์รุ่ง” กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลิสซิ่งกลีกรไทย จำกัด บอกว่า ภายในเดือน ก.ย.นี้ จะออกแคมเปญรุกตลาดสินเชื่อ “เงินสดรถช่วยได้กลีกรไทย” ออกมาเสริมทัพจุดขายของสินเชื่อนี้ ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่นำมาใช้เพื่อขยายยอดสินเชื่อดังกล่าว**

และหลังจากช่วงกลางปีที่ผ่านมา “ลิสซิ่งกลีกรไทย” ได้ปรับเพิ่มเป้าหมายสินเชื่อทะเบียนรถในปีนี้เป็น 6,600 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 100% จากเป้าหมายเดิม 3,000 ล้านบาท โดยในปี 2554 ตั้งเป้าไว้ที่ 13,000 ล้านบาท และปี

2555 จะปล่อยสินเชื่ออีก 26,000 ล้านบาท ด้วยส่วนแบ่งตลาด 36% ก็จะเป็นตัวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้นำตลาดทันที นายอิสระ บอกว่า ภายใต้เป้าหมายการเติบโตนี้ บริษัทได้พัฒนาสินเชื่อจำหน่ายทะเบียนรถแบบลดต้นลดดอกเบี้ยเป็นเจ้าแรกในตลาดเรคคิตดอกเบี้ยคงที่ ลูกค้าจะสามารถโปะสินเชื่อได้พร้อมเพิ่มศักยภาพบริการผ่านสาขา กว่า 800 แห่ง และอนุมัติสินเชื่อและโอนเงินได้ภายใน 24 ชั่วโมง

สำหรับจุดแข็งหลักที่ผู้บริโภคสนใจมี 3 ด้าน คือ ความสะดวกเข้าถึงง่าย อนุมัติ-ได้รับเงินเร็ว และให้วงเงินสูงๆ ขณะที่ดอกเบี้ยเป็นเรอองรอง โดยเชื่อว่า จะเข้าเป้าสินเชื่อได้ไม่ยากภายใต้การปล่อยสินเชื่อประมาณ 100 คัน/วัน และการออกแคมเปญโฆษณาเสริมในเดือน ก.ย.นี้ จะยังทำให้ยอดสินเชื่อ น่าจะพุ่งทะลุเกินเป้าหมายขึ้นไปกว่าเดิมอีก

และที่ผ่านมา “ลิสซิ่งกลีกรไทย” เพิ่งออกแคมเปญใหม่ เป็นสินเชื่อแบบ “ลดต้นลดดอกเบี้ย” เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการโปะเงินได้โดยไม่ต้องเสียค่าปรับซึ่งได้รับการตอบที่ดีมากจากยอดขอใช้สินเชื่อเพิ่มขึ้นจาก 30 คัน/วัน พุ่งเป็น 100 คัน/วัน

ฟาก TISCO ก็ได้ขยับเป้าสินเชื่อรถยนต์ปีนี้ เพราะมองเห็นแนวโน้มการเติบโตที่เชื่อว่า จะพุ่งไม่หยุด “นายศักดิ์ชัย พิชะพัฒน์” รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) หรือ TISCO บอกว่า สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ก็น่าจะเติบโตต่อเนื่อง เพราะนอกจากการที่ประชาชนยังมี

**ความต้องการที่จะซื้อรถยนต์แล้ว ยัง  
ได้ปัจจัยเสริมจากนโยบายของรัฐบาล  
ทั้งการลดราคาน้ำมัน**

และการลดภาษีรถยนต์คันแรก ซึ่ง  
น่าจะช่วยผลักดันยอดขายรถยนต์ในปี  
นี้ให้เพิ่มสูงขึ้น


“ผมเชื่อว่าธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ก็ยัง  
ไปได้ดี เพราะตอนนี้รัฐบาลลดการจัด  
เก็บเงินเข้ากองทุนน้ำมัน ทำให้ราคา  
น้ำมันถูกลงและจะมีการลดภาษีรถคัน  
แรกด้วย น่าจะเป็นผลดีต่อการเช่าซื้อ”

นายศักดิ์ชัย กล่าว พร้อมกับบอก  
ว่า ธนาคารได้ปรับเพิ่มเป้าหมายสินเชื่อ  
เช่าซื้อรถยนต์ในปีนี้เป็นสินเชื่อใหม่ 7.5-  
8 หมื่นล้านบาท จากเดิมตั้งเป้าไว้ 7

หมื่นล้านบาท จะทำให้สิ้นปีนี้มีพอร์ต  
สินเชื่อคงค้างเป็น 1.3 แสนล้านบาท  
ขยายตัวขึ้น 20% จากเดิมที่ตั้งเป้าว่า  
จะขยายตัว 10%

“ครึ่งปีแรกยอดสินเชื่อของธนาคาร  
ไปได้ดีมากสินเชื่อคงค้างโตขึ้นมา 12-  
13% แล้ว จึงมองว่าเป้าหมายเดิมไม่  
สอดคล้องกับการเติบโตจริงที่เกิดขึ้น  
เพราะในช่วงครึ่งปีหลังค่ายรถต่าง ๆ  
เตรียมจะออกรถรุ่นใหม่อีกหลายรุ่น  
ภาพรวมเศรษฐกิจก็ยิ่งขยายตัวได้ดี  
ผู้บริโภคค่อนข้างเชื่อมั่นและกล้าใช้  
สินเชื่อ จึงเป็นไปได้ที่ยอดขายรถใหม่  
อาจจะพุ่งทะลุไปถึง 9.2-9.5 แสนคันก็  
เป็นไปได้เช่นกัน”

ส่วนภาพรวมของตลาดสินเชื่อ  
เช่าซื้อรถยนต์ปีนี้คาดว่า ตลาดจะมียอด  
สินเชื่อเช่าซื้อใหม่เพิ่มขึ้นประมาณ 25-  
30% คิดเป็นมูลค่าสินเชื่อใหม่ 4.7-5  
แสนล้านบาท แบ่งเป็นสินเชื่อรถใหม่  
ประมาณ 3.68 แสนล้านบาท ขณะที่  
ตลาดรถมือสองมีสินเชื่ออีก  
ประมาณ 1.2-1.3 แสนล้านบาท ขณะที่  
สินเชื่อคงค้างน่าจะขยายตัวขึ้นอีก  
20%จากประมาณ 8 แสนล้านบาท ขึ้น  
เป็น 1 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็น  
ประมาณ 10% ของยอดสินเชื่อทั้ง  
ระบบ

การขยับปรับแผน “ธุรกิจสินเชื่อ”  
ของแต่ละค่ายที่นำมากล่าวในเบื้องต้น  
ย่อมสะท้อนให้เห็นชัดเจนว่า... ไม่ว่า  
มาตรการภาษีรถป้ายแดงของ “รัฐบาล  
ยิ่งลักษณ์” จะออกมาเช่นไร ผลที่ได้รับ  
ย่อมตกอยู่กับธุรกิจนี้เต็ม ๆ... 

“รากหญ้าแห้วป้ายแดง ลิสซิ่งรถรับละ”

หนังสือพิมพ์ Business One Section: News หน้า 1, 3

ฉบับวันจันทร์ที่ 5 กันยายน 2554