



The drive to decide :

ไขข้อสงสัย...จะซื้อรถใหม่ คันไหนยิ่งขับ ยิ่งคุ้ม?

The drive to decide :

ไขข้อสงสัย...จะซื้อรถใหม่ คันไหนยิ่งขับ ยิ่งคุ้ม?

KEY SUMMARY

พฤติกรรม การตัดสินใจซื้อรถของคนไทยเปลี่ยนไป โดยมีความสลับซับซ้อน ใช้เวลาตัดสินใจนาน และต้องการข้อมูลที่รอบด้านมากยิ่งขึ้น

พฤติกรรม การซื้อรถของคนไทยมีพัฒนาการที่แตกต่างไปจากอดีตใน 3 ประเด็น คือ 1) อายุการใช้งานรถยนต์ยาวนานขึ้น เป็น 10 ปี จากเดิมที่มักเปลี่ยนรถกันทุก ๆ 7 ปี 2) ข้อมูลค่าใช้จ่ายจากการใช้งานรถยนต์ ไม่ว่าจะเป็นการประหยัดพลังงาน ค่าซ่อม ค่าเสื่อม และเบี้ยประกัน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อใกล้เคียงกับการลดราคายาย และ 3) รถยนต์ไฟฟ้าทั้ง BEV และ Hybrid กลายเป็นตัวเลือกหลักของตลาดรถยนต์นั่งนับตั้งแต่ปี 2023 เป็นต้นมา และคาดว่าจะครองส่วนแบ่งยอดขายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

สงครามราคาในตลาดรถยนต์ไทยจะยิ่งทวีความรุนแรง แต่ประสิทธิภาพของกลยุทธ์ดังกล่าว มีแนวโน้มลดลง เพราะผู้บริโภคเกิดความเคยชินและหันมา Wait & See กันมากขึ้น

SCB EIC ประเมินว่า การปรับลดราคายรถยนต์จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและขยายวงกว้าง โดย Segment ที่คาดว่าจะมีความรุนแรงสูงสุด คือ 1) รถเก๋งขนาดเล็ก หรือ Eco car 2) รถยนต์ไฟฟ้านำเข้าจากประเทศจีนที่เปิดตัวไปแล้วในช่วง 1 – 2 ปี ที่ผ่านมา และ 3) กลุ่มรถยนต์ราคากระหว่าง 5 แสน 1 ล้านบาท จะมีตัวเลือกในตลาดเพิ่มขึ้นมาก อย่างไรก็ตาม พลพวงจากการจัดโปรโมชั่นที่เกิดขึ้นบ่อยครั้งจะทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อรถใหม่ออกไป เพื่อรอให้ราคาปรับลดลงอีกในอนาคต

มูลค่าคงเหลือของรถยนต์ไฟฟ้า ทั้ง BEV และ Hybrid มีแนวโน้มลดลงมากถึงเกือบ 50% จากราคายขาย เมื่อใช้งานไปเพียงแค่ 1 ปีเท่านั้น

มูลค่าซากของรถยนต์ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลงอย่างรวดเร็ว โดยเมื่อใช้งานไปเพียง 1 ปี จะเสื่อมค่าลงมากถึง 50% ขณะที่รถสันดาปสามารถรักษามูลค่าในปีแรกไว้ได้ถึง 67% ของราคาครุใหม่ โดยปัจจัยที่ทำให้รถยนต์ไฟฟ้าเสื่อมค่าลงมากนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากราคายขายที่ถูกปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง รวมถึงความกังวลของภาครัฐกิจต่ออุปสงค์ของ EV ในตลาดรถยนต์มือ 2

ค่าใช้จ่ายพันแปรจากการใช้งานรถ BEV ต่ำกว่ารถสันดาป และ Hybrid ค่อนข้างมาก แต่ต้องจับตาต้นทุนแพ่งจากปัญหาคความไม่เพียงพอของสถานีชาร์จสาธารณะ

การใช้งานรถ BEV ก่อให้เกิดรายจ่ายจากการชาร์จไฟฟ้าเพียง 62 บาท/วัน ต่ำกว่าต้นทุนค่าเชื้อเพลิงของรถสันดาปกว่าเท่าตัว เช่นเดียวกับค่าใช้จ่ายการเชิกระยะซึ่ง ก็ถูกกว่ารถประเภทอื่น ๆ ถึง 3 เท่า อย่างไรก็ตาม ต้องจับตาต้นทุนแพ่งอื่น ๆ เช่น ค่าเสียโอกาสจากการรอชาร์จไฟเนื่องจากสถานีชาร์จสาธารณะมีไม่เพียงพอ รวมถึงค่าเดินทางและระยะเวลาซ่อมที่ยาวนาน เพราะอุปทานอะไหล่ยนต์ในประเทศมีจำกัด รวมถึงศูนย์ซ่อมบำรุงและอู่ซ่อมรายย่อยก็มีน้อยและกระจายตัวไม่ครอบคลุมทุกพื้นที่

เบียร์ประกันรถ BEV แพงกว่ารถสันดาป และ Hybrid กว่าเท่าตัว เนื่องจากราคายา ที่ถูกปรับลดลงต่อเนื่อง รวมถึงระบบนิเวศน์ EV ในประเทศไทยยังพัฒนาได้ไม่เท่ากับ ความต้องการของตลาด

ปัจจัยสำคัญที่กดดันให้เบียร์ประกันรถ BEV พังพอนและยังอยู่ในระดับสูง คือ การคำนวณทุนประกันทำได้ยาก เพราะ 1) เหล่าผู้ผลิตมีการปรับลดราคายาลงอย่างต่อเนื่อง 2) ราคาคอโหล่ต่อชิ้นค่อนข้างแพง 3) อุบัติหารายย่อยมีน้อย และ 4) บริษัทรับประกันภัย EV ก็มีจำกัด ด้วยเหตุนี้ SCB EIC ประเมินว่า เบียร์ประกันรถ EV จะยังคงอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง แม้จะทยอยปรับลดลงบ้างตามทิศทางการพัฒนาระบบนิเวศน์ EV ของไทยที่กำลังมีความพร้อมยิ่งขึ้น ทั้งจากการลงทุนขยายอุปทานคอโหล่ยนต์ในประเทศ รวมถึงการเร่งพัฒนารัฐกิจอุ้มชูและฟ้มือแรงงานให้ตอบจอกย์

SCB EIC มองว่า รถ BEV เป็นตัวเลือกการขับข้ที่ตอบจอกย์ความประหยัดในระยะยาวได้ดีที่สุด แม้ว่าการใช้งานช่วง 2 – 3 ปีแรกจะมีต้นทุนการถือครองที่สูงกว่ารถประเภทอื่น ๆ เนื่องจาก การเบียร์ประกันและค่าเสื่อมที่อยู่ในระดับสูง

การเปรียบเทียบความคุ้มค่างของการถือครองรถยนต์นั่งตลอดอายุการใช้งาน 10 ปี ชี้ว่า การะจ่ายจ่ายของรถสันดาปนั้น สูงที่สุด ขณะที่รถไฮบริดจะมีต้นทุนการใช้งานต่ำมากในระยะสั้น จากนั้นจะทยอยปรับเพิ่มขึ้นตามการะค่าเชื้อเพลิง สำหรับรถ BEV ถือเป็นตัวเลือกที่ตอบจอกย์ความคุ้มค่าในระยะยาว เพราะค่าใช้จายการชาร์จไฟฟ้าและค่าซ่อมบำรุงที่อยู่ในระดับต่ำสามารถชดเชยการเบียร์ประกันที่โดยรวมยังแพงกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ๆ

เกาะกระแสเทรนด์ขับข้และพฤติกรรมกรซื้อรถของคนไทย

พฤติกรรมกรตัดสินใจซื้อรถของคนไทยมีแนวโน้มสลับซับซ้อน ใช้เวลาตัดสินใจนาน และต้องการข้อมูลทีรอบด้านมากยิ่งขึ้น เนื่องจากตัวเลือกในตลาดรถยนต์นั่งทวีความหลากหลาย ทั้งในแง่ประเภทเครื่องยนต์ ระดับราคา และการเข้ามาของแบรนด์ใหม่ ๆ ซึ่งคงปฏิเสธไม่ได้ว่า กระแสนยานยนต์ไฟฟ้าถือเป็นตัวแปรสำคัญที่กระตุ้นให้ตลาดรถยนต์ไทยเกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้าง โดยในด้านอุปทาน เราเริ่มเห็นค่ายรถยนต์หน้าใหม่ที่เข้ามาทำตลาดในประเทศ โดยเฉพาะเหล่าผู้ผลิตสัญชาติจีน จนทำให้ปัจจุบันมีจำนวนผู้เล่นในตลาดมากถึง 159 แบรินต์ จาก 74 แบรินต์ ณ ปี 2019¹ ด้วยเหตุนี้ ตัวเลือกการขับข้จึงมีความหลากหลายเพิ่มขึ้นตามกันไป โดยในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา (ม.ค. 2022 - มิ.ย. 2024) มีการเปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้าในไทยมากถึงเกือบ 100 โมเดล อีกทั้ง รถยนต์นั่งประเภทอื่นก็มีรุ่นใหม่ ๆ วางจำหน่ายมากขึ้นเป็นเท่าตัว²

สำหรับด้านอุปสงค์นั้น เราพบว่ากระแสนิยมของผู้บริโภคในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนเช่นเดียวกัน สะท้อนจากยอดขายรถ SUV ที่สามารถก้าวขึ้นมาเป็นตัวเลือกอันดับ 1 ในตลาดรถยนต์นั่งของไทย โดยแรงส่งสำคัญมาจากกลุ่มรถยนต์ไฟฟ้าล้วน (BEV) ซึ่งมีส่วนทำให้สัดส่วนยอดขายรถประเภทนี้เพิ่มขึ้นจาก 5% ณ ปี 2014 มาอยู่ที่ 18% ณ ปี 2023 ขณะที่รถยนต์นั่งขนาดเล็กในกลุ่ม Eco car และ B-segment กลับได้รับความนิยมลดลง (รูปที่ 1) ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการต้องแย่งชิงฐานลูกค้ากับกลุ่มยานยนต์ไฟฟ้าที่มีระดับราคาใกล้เคียงกัน อาทิ การแข่งขันระหว่าง NETA V และ Eco car ในกลุ่มราคา 4 – 5.5 แสนบาท หรือ BYD Dolphin และรถ B-segment ในกลุ่มราคา 6 – 8 แสนบาท

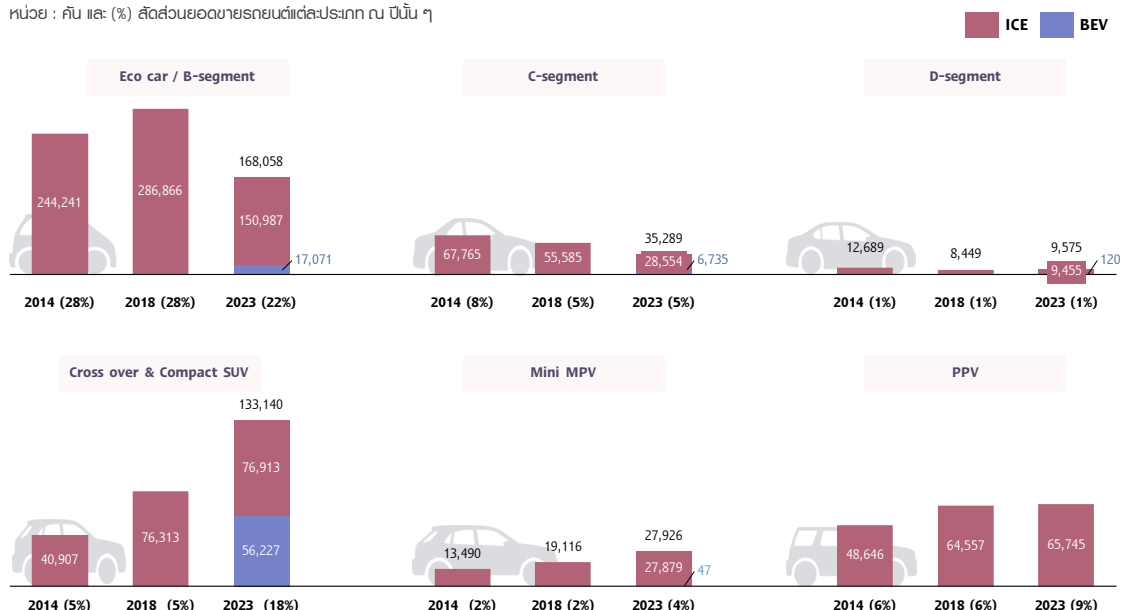
¹ จำนวนผู้เล่นในตลาดนับรวมแบรนด์รถยนต์ที่จดทะเบียน รย. 1 ทั้งจากการนำเข้าและประกอบในประเทศไทย จากข้อมูลกรมขนส่งทางบก ณ ไตรมาส 1 / 2024

² จำนวนรถยนต์ที่วางจำหน่ายในประเทศไทย เพิ่มขึ้นจาก 70+ รุ่น ณ ปี 2014 เป็น 140+ รุ่น ณ ปี 2023

รูปที่ 1 : คนไทยหันมาขับรถยนต์ไฟฟ้ากลุ่ม SUV ขณะที่ยอดขายรถยนต์นั่งขนาดเล็กได้รับความนิยมลดลง

ยอดขายรถยนต์นั่งส่วนบุคคลจำแนกตามประเภทรถ (Car segment) และประเภทเชื้อเพลิง

หน่วย : คัน และ (%) สัดส่วนยอดขายรถยนต์แต่ละประเภท ณ ปีนั้น ๆ



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก

อนึ่ง SCB EIC พบว่า นอกจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของตลาดรถยนต์แล้ว พฤติกรรมการซื้อของคนไทยก็มีพัฒนาการที่ต่างไปจากเดิมใน 3 ด้านที่สำคัญ คือ

- 1) รอบการเปลี่ยนรถของคนไทยนานขึ้น ทำให้การตัดสินใจซื้อใหม่มักมองหาความคุ้มค่าในระยะยาว คนไทยมีแนวโน้มซื้อรถใหม่ช้าลง สะท้อนได้จากอายุการใช้งานรถยนต์นั่งเฉลี่ย ณ ปัจจุบัน อยู่ที่เกือบ 10 ปี เพิ่มขึ้นจาก 7 ปี ณ ปี 2013³ ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวส่งผลให้ 1) วัฏจักรยอดขายรถยนต์มีแนวโน้มหดสั้น 2) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อใหม่เปลี่ยนแปลงไป โดยผู้บริโภคหันมามองหาตัวเลือกการขับขี่ที่ช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในระยะยาว อาทิ ต้นทุนด้านพลังงาน ราคาขายต่อ เบี้ยประกัน รวมถึงค่าซ่อมบำรุง และ 3) ธุรกิจซ่อมและอะไหล่ยนต์จะได้รับอานิสงส์โดยตรง แต่ก็จำเป็นต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับเทรนด์การขับขี่ใหม่ ๆ อาทิ ความพร้อมด้านอุปกรณ์ ชิ้นส่วน ฝีมือและทักษะช่างสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า
- 2) ข้อมูลค่าใช้จ่ายตลอดอายุการใช้งานรถยนต์ กลายเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อใกล้เคียงกับแรงจูงใจด้านราคาขาย

ผลสำรวจ SCB EIC Consumer survey ชี้ว่า แผนการซื้อพาหนะส่วนตัวนับตั้งแต่ปี 2023 เป็นต้นมา เริ่มให้ความสำคัญกับข้อมูลการประหยัดพลังงานในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับการจัดโปรโมชั่นด้านราคา โดยผู้บริโภคบางส่วนเล็งเห็นว่า กลยุทธ์การลดราคาสามารถสร้างแรงดึงดูดอันฉาบฉวยในระยะสั้น ขณะที่มูลค่าใช้จ่ายด้านพลังงานตอบโจทยความคุ้มค่าในระยะยาวได้ดีกว่า ทั้งนี้พฤติกรรมดังกล่าวแตกต่างกับ

³ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลกรมขนส่งทางบก ณ ปี 2023

เทรนด์ในอดีต เพราะปัจจัยที่เคยมีอิทธิพลสูงสุด คือ ราคาขายและการจัดโปรโมชั่น รองลงมา คือ การเปรียบเทียบสมรรถนะและเทคโนโลยีการขับเคลื่อน⁴

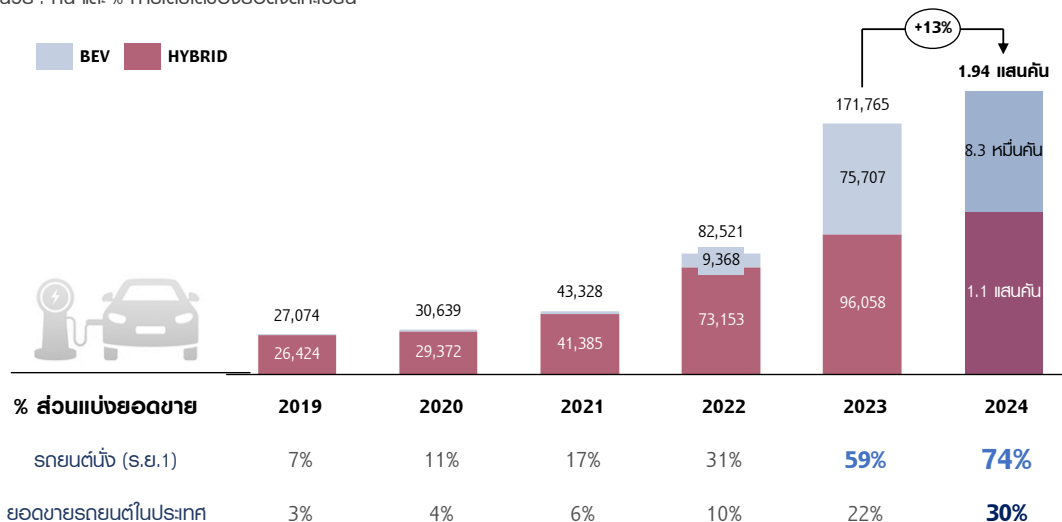
3) ส่วนแบ่งยอดขายรถยนต์ไฟฟ้า ทั้ง BEV และ Hybrid แซงหน้ารถสันดาปแล้วในตลาดรถยนต์นั่ง

รถยนต์ไฟฟ้า ทั้ง BEV และ Hybrid กลายเป็นตัวเลือกการขับเคลื่อนหลักของคนไทยในกลุ่มรถยนต์นั่งนับตั้งแต่ปี 2023 สะท้อนจากส่วนแบ่งยอดขายรวมกันนั้นสูงถึง 60% โดยกลุ่มรถ Hybrid ได้รับความนิยมต่อเนื่องและขยายตัวเฉลี่ยปีละ 38% (นับตั้งแต่ปี 2019) ขณะที่ตลาดรถ BEV ถือว่าอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการเปลี่ยนผ่าน⁵ โดยยอดขายสะสมตั้งแต่ปี 2018 - มิ.ย. 2024 อยู่ที่ราว 1.25 แสนคัน ซึ่งการเปิดรับนี้มาจากความตื่นตัวของผู้บริโภคที่คิดเป็นเพียง 15% ของ Potential customer⁶ ดังนั้น การเติบโตของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าจึงยังมีแนวโน้มสดใสสวนทางกับสถานะยอดขายรถยนต์ในภาพรวม⁷ โดยเฉพาะในปี 2024 ที่คาดว่า EV Market share จะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 74% ของกลุ่มรถยนต์นั่งหรือราว 30% ของตลาดรถยนต์ในประเทศทั้งหมด (รูปที่ 2)

รูปที่ 2 : ส่วนแบ่งยอดขายรถยนต์นั่งไฟฟ้าแซงรถสันดาปแล้วนับตั้งแต่ปี 2023

คาดการณ์ยอดขายจดทะเบียนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลประเภท BEV และ Hybrid

หน่วย : คัน และ % การเติบโตของยอดขาย



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก

ในสถานะที่พฤติกรรมในการเลือกซื้อของผู้บริโภคมีความพึงพอใจและต้องการข้อมูลที่จะเอื้ออำนวยขึ้น SCB EIC จึงได้วิเคราะห์แนวโน้มและเปรียบเทียบต้นทุนการถือครองยานยนต์ประเภทต่าง ๆ เพื่อไขข้อข้องใจให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย 4 ประเด็นคำถามสำคัญ ดังนี้

⁴ พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อพาหนะส่วนตัว วิเคราะห์จากคำถามที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ที่ครอบครองอยู่เดิมและแผนการซื้อรถในอนาคต (ที่มา : ผลสำรวจ SCB EIC Consumer survey ‘เกาะกระแสยานยนต์ยอดนิยมของคนไทย ขับขี่อะไรแล้วอินเทรนด์’ ระหว่างวันที่ 19 ม.ค. – 2 ก.พ. 2023 จากกลุ่มตัวอย่าง 6,496 คน)

⁵ อัตราการเติบโตของยอดขายจดทะเบียนรถ BEV เฉลี่ยปีละ 230% นับตั้งแต่ปี 2019

⁶ อ้างอิง Technology Adoption Curve จากสัดส่วนผู้บริโภคกลุ่ม Innovators และ Early Adopters

⁷ SCB EIC คาดการณ์ยอดขายรถยนต์ในประเทศปี 2024 จะหดตัวมากขึ้นจากปีก่อนที่ -15.8% หรือประมาณ 6.53 แสนคัน

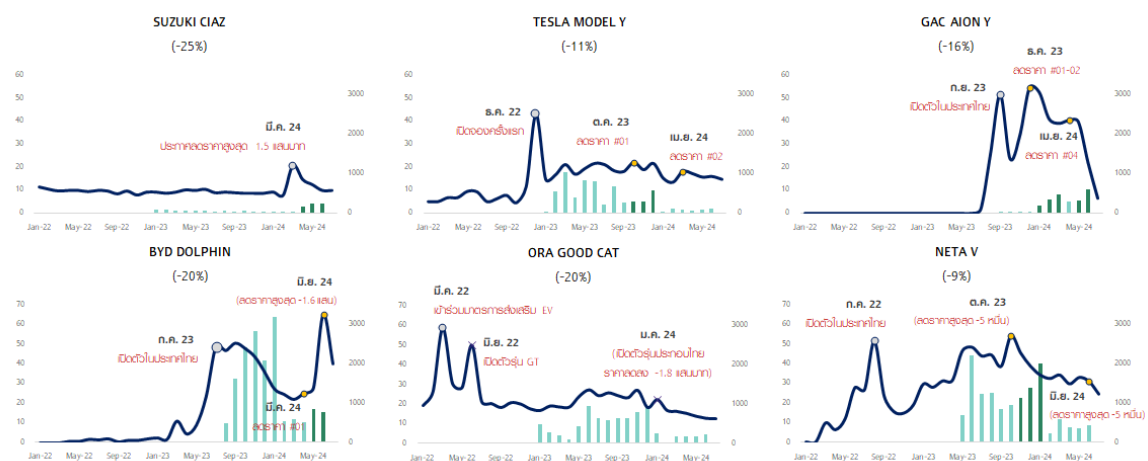
ไขคำตอบที่ 1 : ทิศทางราคารถใหม่ “อยู่ตัวแล้ว” หรือ “จะถูกลงอีก”

ในช่วงที่ผ่านมา การแข่งขันด้านราคา (Price war) ได้กลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการกระตุ้นยอดขายรถยนต์ ท่ามกลางสมรภูมิการแข่งขันอันดุเดือดและเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า แต่เมื่อกลยุทธ์ดังกล่าวถูกเลือกใช้อย่างจนพรั้งหรือเกินไป ประสิทธิภาพที่ได้กลับมีแนวโน้มแพลง สอดคล้องกับข้อมูลดัชนี Google trend ในรูปที่ 3 ซึ่งบ่งชี้ว่า การประกาศปรับลดราคาครั้งแรกจะสร้างความตื่นตัวให้กับผู้บริโภคได้มากที่สุด อาทิ SUZUKI CIAZ กลับมาสร้างความหือหวาได้อีกครั้งในรอบเกือบ 10 ปี จากการประกาศลดราคาสูงสุดถึง 1.5 แสนบาท เช่นเดียวกับ ค่าย GAC AION ที่ประสบความสำเร็จในการปรับลดราคาขายครั้งที่ 1 ณ ไตรมาส 4/2023 เพราะสามารถทำให้เกิดแรงกระเพื่อมในตลาดได้ดีกว่าช่วงการเปิดตัวเสียอีก อย่างไรก็ตาม ผลลัพธ์ที่จากการจัดโปรโมชั่นครั้งต่อ ๆ มา หายอปปริมาณลดลงต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผู้บริโภคเริ่มคุ้นเคยกับกลยุทธ์ดังกล่าว และชะลอการตัดสินใจออกไปก่อน เพื่อรอราคาที่จะปรับลดลงได้อีกในอนาคต (Wait & See strategy) นอกจากนี้ ราคาขายที่มีความผันผวนสูงยังส่งผลกระทบต่อแนวโน้มภาคธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ สถาบันการเงิน บริษัทประกันภัย และเด็กรถมือ 2 ที่กำลังเผชิญกับความยากลำบากในการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ค่าเสื่อม และทุนประกันภัยรถยนต์

รูปที่ 3 : การลดราคาขายดึงดูดความสนใจผู้บริโภคได้น้อยลง หากค่ายรถหันมาใช้กลยุทธ์นี้บ่อยครั้ง

ดัชนี Google trend และยอดขายรถยนต์นั่งรุ่นต่าง ๆ

หน่วย : Google search index 4 weeks moving average* (LHS) จำนวนยอดขายรายเดือนนับตั้ง ส.ย. 1 (RHS) และ : (%) อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาขาย ณ ปัจจุบันเมื่อเทียบกับราคาเปิดตัว



หมายเหตุ : (*) ดัชนี Google trend สอดคล้องกับข้อมูลผู้บริโภคในประเทศไทย Keyword ที่ถูกค้นบน Google โดยดัชนีจะสูงใน ณ ช่วงเวลาที่ผู้บริโภคมีการค้นหามากที่สุด (การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูล Google trend ณ วันที่ 23 ก.ค. 2024)

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ Google trend, นิตยสารสมมติฐาน และ Shortspecs

อย่างไรก็ดี หากมองไปข้างหน้า กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการปรับลดราคาขายจะยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มขยายวงกว้าง โดยคาดว่าจะทวีความรุนแรงมากขึ้นในรถยนต์ 3 ประเภท ดังนี้

- 1) **รถเก๋งสันดาปขนาดเล็ก เช่น Eco car และ B-segment** เนื่องจากต้องเผชิญกับความท้าทายจากกระแสนิยมที่เปลี่ยนไป ส่งผลให้ผู้ผลิตรถยนต์บางค่ายจำเป็นต้องหันมาแข่งขันด้วยราคาเพื่อหวังกระตุ้นยอดขายให้ปรับตัวดีขึ้น อาทิ การประกาศลดราคาของ SUZUKI CIAZ และ CELERIO จนทำให้ราคาขายเริ่มต้นต่ำกว่า 4 แสนบาท ทั้งนี้ SCB EIC ประเมินว่า **รถเก๋งสันดาปขนาดเล็กจะมีราคาลดลงได้อีกราว 10% - 15% จากค่าเฉลี่ยในปี 2018 - 23⁸** ซึ่ง ณ ระดับราคานี้ จะช่วยให้รถประเภทดังกล่าวสามารถขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มที่มีรายได้น้อย-ปานกลางได้ อีกทั้ง ยังสามารถแข่งขันกับรถยนต์ไฟฟ้าได้ดีขึ้นเช่นกัน

⁸ การรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลแนวโน้มและการเปรียบเทียบราคารถยนต์สันดาปขนาดเล็ก (เครื่องยนต์ < 1,500 CC) และรถยนต์ไฟฟ้าในกลุ่ม A และ B segment

- 2) รถยนต์ไฟฟ้านำเข้าจากประเทศจีน มีแนวโน้มทะลักเข้ามาในไทยมากขึ้น โดยเฉพาะรถ BEV รุ่นที่มีการเปิดตัวไปแล้วในช่วง 1 – 2 ปีนี้ คาดว่าราคาขายจะปรับลดลงได้อีก เนื่องจากผู้ผลิต 1) ต้องการระบายสินค้าคงค้างในประเทศจีนเนื่องจากสต็อกรถยนต์ BEV สะสมมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นเป็น 16 ล้านคัน ณ ปี 2023 หรือขยายตัว 45.5% จากปีก่อนหน้า⁹ 2) การกระตุ้นยอดขายในตลาดไทยที่เริ่มเห็นสัญญาณการชะลอตัวนับตั้งแต่ต้นปี 2024 และ 3) ต้นทุนแบตเตอรี่ EV ที่ทยอยลดลงต่อเนื่อง ทั้งนี้การเข้ามาตีตลาดของรถยนต์ไฟฟ้าจากจีนเปรียบเสมือนดาบสองคมที่แม้จะส่งผลดีต่อผู้บริโภค แต่ก็นำมาซึ่งความเสี่ยงต่ออุตสาหกรรมยานยนต์ไทยในระยะยาว เพราะเกือบทุกองค์ประกอบของกิจกรรมการผลิตยังไม่ได้เกิดขึ้นในประเทศและพึ่งพาการนำเข้าเป็นหลัก โดยเฉพาะการผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ยานยนต์ และแบตเตอรี่ EV ดังนั้น อาานิสงส์ต่อผู้ประกอบการในประเทศและเศรษฐกิจไทยจึงมีค่อนข้างจำกัด
- 3) รถยนต์นั่งราคาต่ำล้าน จะมีตัวเลือกในตลาดเพิ่มขึ้นในทุกประเภทเชื้อเพลิง ซึ่งจะเกิดขึ้นทั้งจากการเปิดตัวรุ่นใหม่ ๆ รวมถึงการลดราคาขายรุ่นที่วางจำหน่ายอยู่เดิมให้ต่ำลง อาทิ การเปิดตัว MITZUBISHI XPANDER HEV ณ ไตรมาส 1/2024 ที่ราคาเริ่มต้นเพียง 9.5 แสนบาท ขณะที่ MAZDA 3 ก็มีโมเดลที่ราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจาก 1/3 เป็น 2/3 รุ่น ทั้งนี้กลยุทธ์การเจาะตลาดรถยนต์ต่ำล้าน เป็นผลพวงจากกระแสนิยมของผู้บริโภคของไทยที่กว่า 80% นิยมซื้อรถยนต์นั่ง ณ ระดับราคา 5 แสน – 1 ล้านบาท¹⁰

อย่างไรก็ตาม การต่อสู้ท่ามกลางสมรภูมิสงครามราคามักช่วยแย่งชิงยอดขายให้เติบโตได้เพียงระยะสั้น แต่ในระยะยาว กลยุทธ์การแข่งขันนี้กลับนำมาซึ่งความเสี่ยงต่อสภาพคล่องของธุรกิจ ดังนั้น รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แบรนด์ต่าง ๆ เลือกใช้ ต้องไม่นำมาซึ่งความเสี่ยงจากปัญหาด้านต้นทุนหรือความสามารถในการทำกำไรที่ลดลง ขณะที่ในระยะยาว ควรมุ่งเน้นที่การเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านการยกระดับกระบวนการผลิต พัฒนาสินค้า บริการ รวมถึงทักษะแรงงานให้ตอบโจทย์กับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

ไขคำตอบที่ 2 : ความต่างของค่าเสื่อมราคาระหว่างรถยนต์ไฟฟ้าและสันดาป

การประเมินค่าเสื่อมราคา กลายเป็นหนึ่งในความท้าทายสำคัญของภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายยานยนต์ไฟฟ้า นับตั้งแต่กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ เชื้อนโยปกรณ์กันภัย รวมถึงตลาดมือ 2 ที่ปัจจุบันยังมีขนาดที่เล็กอยู่มาก โดยข้อมูลบนเว็บไซต์ One2car.com เปิดเผยว่า จำนวนรถ BEV ในไทยยังมีสัดส่วนไม่ถึง 1% ของรถมือ 2 ที่ประกาศขายทั้งหมด อีกทั้ง การตั้งราคาก็ค่อนข้างผันผวน แม้ว่าเลขไมล์และอายุการใช้งานจะใกล้เคียงกัน อาทิ ORA Good Car 500 ซึ่งมีระยะใช้งานราว 4 หมื่นกิโลเมตร วางจำหน่าย ณ ระดับราคาตั้งแต่ 5.5 – 7 แสนบาท¹¹ นอกจากนี้ ภาคการเงินและธนาคารก็เผชิญข้อจำกัดด้านข้อมูลและกลุ่มตัวอย่างเช่นกัน อาทิ การคำนวณมูลค่าหลักประกันและมูลค่าซาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเนื่องและนำไปสู่ต้นทุนการกู้ยืมและเบี้ยประกันให้อยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะในช่วง 5 ปีแรก (ปี 2022 – 2026) ของการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคยานยนต์ไฟฟ้า

อย่างไรก็ดี SCE EIC ตระหนักถึงความท้าทายดังกล่าว จึงได้ศึกษาแนวโน้มการเสื่อมราคาของยานยนต์แต่ละประเภทผ่านการวิเคราะห์ 1) ข้อมูลราคาขายรถยนต์มือ 2 บนเว็บไซต์ต่าง ๆ อาทิ One2car.com TaladRod.com และ Carsome.co.th 2) ข้อมูลเชิงลึกจากสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยและธุรกิจรับประมูลรถยนต์ และ 3) งานศึกษาต่างประเทศที่ประเมินอัตราการเสื่อมของแบตเตอรี่ยานยนต์ไฟฟ้า ราคาขายรถมือ 2 และระดับการแข่งขันในอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งผลการศึกษาในรูปแบบที่ 4 ชี้ว่า **มูลค่าของรถยนต์ไฟฟ้า ทั้ง HEV PHEV และ BEV มีแนวโน้มลดลงเกือบ 50% จากราคาขายเมื่อใช้งานไปเพียงแค่ 1 ปี และหลังจากนั้นจะเสื่อมค่าลงเฉลี่ยปีละเกือบ 5% ขณะที่**

⁹ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูล Global EV Data Explorer และ IEA

¹⁰ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลกรมขนส่งทางบก ณ ปี 2023

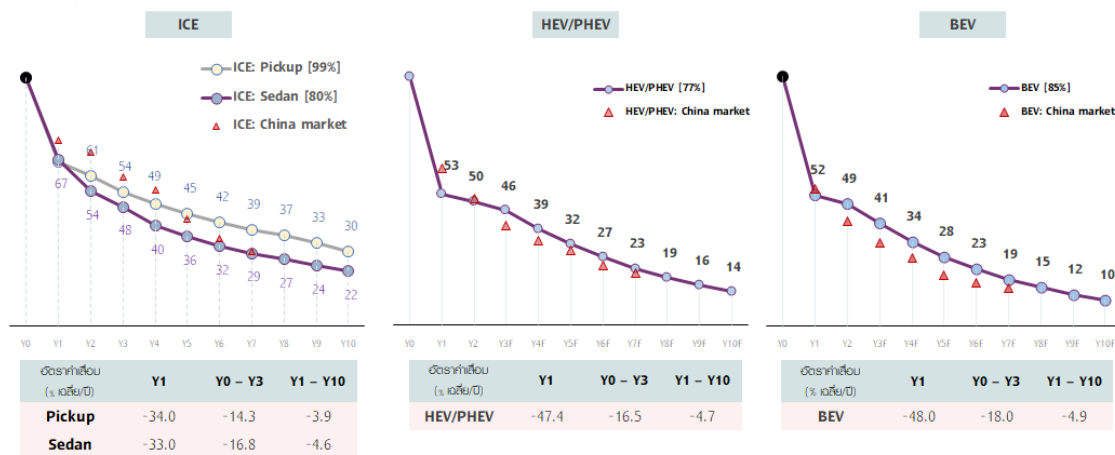
¹¹ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของเว็บไซต์ One2car.com ณ วันที่ 30 เม.ย. 2024 โดยมีจำนวนรถยนต์มือ 2 ประกาศขายราว 4.3 หมื่นคัน

รถสันดาป (ICE) ทั้งกระบะและรถยนต์นั่ง ยังคงสามารถรักษามูลค่าในปีแรกไว้ได้ถึง 67% ของราคารถใหม่ และมีมูลค่าคงเหลือราว 1 ใน 4 ณ ปีที่ 10 ของอายุการใช้งาน โดยปัจจัยที่ทำให้รถยนต์ไฟฟ้า โดยเฉพาะ BEV เสื่อมค่าลงอย่างรวดเร็วขึ้นนั้น เป็นผลจาก 1) ราคาขายที่ถูกปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง 2) การซ่อมแซมมีต้นทุนสูงและใช้เวลานาน เพราะอะไหล่ยนต์ยังต้องพึ่งพาการนำเข้าเป็นหลัก และ 3) ความกังวลของภาครัฐกิจต่อคุณภาพแบตเตอรี่และอุปสงค์ในตลาดรถมือ 2 ทั้งนี้หากนำข้อมูลดังกล่าวไปเปรียบเทียบกับภาวะตลาดรถยนต์ในประเทศจีน¹² จะพบว่า รถ BEV ของจีน มีอัตราการเสื่อมราคาที่เร็วกว่ามากกว่าไทย โดยมูลค่าคงเหลือจะลดลงเฉลี่ยปีละ 6.5% นับตั้งแต่การใช้งานปีที่ 2 เป็นต้นไป ซึ่งเป็นผลจากการแข่งขันในตลาดรถยนต์ไฟฟ้าของจีนที่ดุเดือดมากกว่า ทั้งในแง่ของจำนวนผู้เล่นและการใช้สงครามราคา¹³ ดังนั้น หากการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ไทยยังคงทวีความรุนแรงและเน้นใช้กลยุทธ์การลดราคาเป็นหลัก มูลค่ารถยนต์ของเรา โดยเฉพาะกลุ่ม BEV คงจะเสื่อมค่าลงอย่างรวดเร็วไม่ต่างจากประเทศจีนในระยะอันใกล้

รูปที่ 4 : มูลค่ายานยนต์ไฟฟ้าลดลงเกือบครึ่ง หลังจากการใช้งานไปเพียง 1 ปี

มูลค่าคงเหลือรถยนต์ประเภทต่าง ๆ จำแนกตามอายุการใช้งาน

หน่วย : % มูลค่าคงเหลือเมื่อเทียบกับราคาขายป้ายแดง ณ ปี 2023 และ [%] กลุ่มตัวอย่างรถยนต์ที่นำมาใช้ประกอบการวิเคราะห์



หมายเหตุ : (*) การประเมินมูลค่าทางห้องวิจัยด้านอายุการใช้งานสินค้า เสนอได้เฉพาะข้อมูลเบื้องต้นจากการเปลี่ยนแปลง
 (**) เปรียบเทียบกับรถยนต์ ICE Hybrid และ BEV ที่ผลิตในประเทศจีนและอินเดีย LFP จากข้อมูลสำรวจ Depreciation rates for used electric vehicles in China จากกลุ่มตัวอย่างรถยนต์ 2 คันในจีน จัดทำโดย Colin McKerracher
 ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจราคาขายรถมือสองผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ จากยานยนต์มือ 2 เว็บไซต์ see Battery Aging in an Electric Vehicle (EV) see Battery University

ไขคำตอบที่ 3 : จับตาค่าใช้จ่ายพันแปร... EV ประหยัดจริงหรือยังมีอะไรซ่อนอยู่?

รถยนต์ไฟฟ้าล้วน (BEV) มีจุดเด่นสำคัญในด้านความประหยัด โดยเฉพาะการบรรเทาภาระจ่ายด้านพลังงานและค่าบำรุงรักษา อย่างไรก็ตาม ข้อได้เปรียบเหล่านี้อาจมีแรงดึงดูดลดลง หาก EV ecosystem ของไทย พัฒนาได้ไม่เท่ากับจำนวนรถยนต์ไฟฟ้าบนท้องถนนที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดย SCB EIC ได้ทำการเปรียบเทียบต้นทุนผันแปรการถือครองพาหนะส่วนตัวผ่านการประเมิน 1) อัตราสิ้นเปลืองพลังงาน และ 2) ค่าใช้จ่ายในการเช็กระยะ โดยข้อมูลดังกล่าวมาจากการศึกษาคุณลักษณะเฉพาะของตัวเลือกรถยนต์นั่งในตลาด ณ ปัจจุบันกว่า 200+ โมเดล ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวได้ข้อสรุปสำคัญ ดังนี้

¹² ใช้กรณีศึกษาจากประเทศจีนเนื่องจาก 1) จีนเป็นผู้ผลิตหลักในการป้อนรถยนต์ไฟฟ้าสู่ประเทศไทย 2) แบตเตอรี่ที่ใช้ในยานยนต์ไฟฟ้าจัดอยู่ในประเภทเดียวกัน และ 3) วัฏจักรการเปิดรับรถยนต์ไฟฟ้าอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน

¹³ ดัชนีวัดความรุนแรงทางการแข่งขัน (HHI index) ชี้ว่า ตลาดรถยนต์จีนถูกจัดอยู่ในกลุ่มแข่งขันสมบูรณ์ (HHI index = 600) ขณะที่ไทยอยู่ในกลุ่มแข่งขันพอสมควร (HHI Index = 1,500) ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ CEIC และกรมขนส่งทางบก ณ ปี 2023

1) รายจ่ายด้านพลังงานจากการใช้รถ BEV ต่ำกว่ารถสันดาปกว่าเท่าตัว

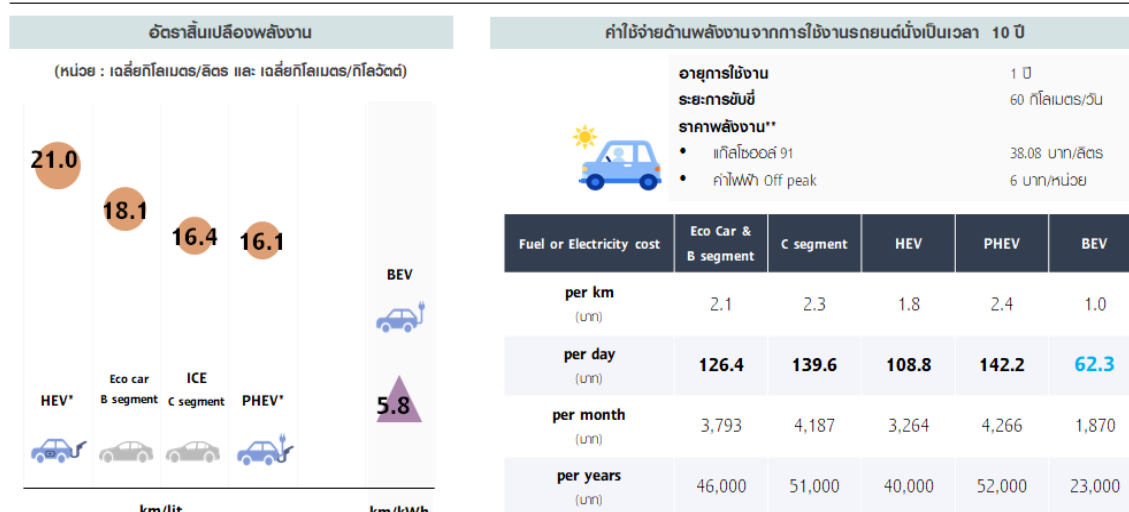
รูปที่ 5 ชี้ให้เห็นว่า การขับขีรถ BEV ก่อให้เกิดรายจ่ายจากการชาร์จไฟฟ้าเพียง 62 บาท/วัน หรือเฉลี่ยราว 2.3 หมื่นบาทต่อปี ซึ่งต่ำกว่ารถสันดาปขนาดเล็ก - กลาง ถึงกว่าเท่าตัว¹⁴ ทั้งนี้หากพิจารณาข้อมูลในหมวดรถยนต์ไฮบริดจะพบว่า กลุ่ม HEV (ขุมกำลัง 2 ระบบ) นับเป็นอีกหนึ่งตัวเลือกที่ตอบโจทย์ความประหยัด สะท้อนจากอัตราสิ้นเปลืองพลังงานที่ 21 กิโลเมตร/ลิตร ต่ำสุดในบรรดารถที่ยังคงใช้พลังงานเชื้อเพลิง ขณะที่รายจ่ายด้านพลังงานของรถ PHEV (ปลั๊กอินไฮบริด) มีระดับใกล้เคียงกับรถสันดาป ส่วนหนึ่งเป็นเพราะตัวเลือกของรถกลุ่มนี้ในประเทศไทยยังมีค่อนข้างจำกัดและคุณสมบัติเทียบเคียงกับรถสันดาปกลุ่ม D-segment

2) ต้นทุนการบำรุงรักษารถ BEV ต่ำที่สุด ขณะที่ค่าเช็กระยะรถสันดาปและไฮบริดอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน

อนึ่ง ค่าใช้จ่ายในการเช็กระยะ นอกจากจะผันแปรไปตามเวลาและระยะการใช้งานแล้ว ยังขึ้นอยู่กับจำนวนชิ้นส่วนรถยนต์ที่จำเป็นต้องได้รับการดูแล ด้วยเหตุนี้ รถ BEV ซึ่งประกอบด้วยชิ้นส่วนหลักเพียงแค่ 7 ชิ้น¹⁵ จึงมีต้นทุนการบำรุงรักษาที่ต่ำกว่ารถประเภทอื่น ๆ หรืออยู่ที่ 8.5 พันบาทจากการใช้งานทั้งสิ้น 1 แสนกิโลเมตร (ประมาณ 5 ปี) (รูปที่ 6) โดยการซ่อมบำรุงหลัก ๆ จะเกี่ยวข้องกับระบบปรับอากาศ ระบบน้ำมันเบรก และระบบเกียร์ ขณะที่รถสันดาปและไฮบริดมีค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาใกล้เคียงกันที่ 2.7 หมื่นบาท โดยต้นทุนบางส่วนจะเกี่ยวข้องกับระบบส่งกำลัง อีกทั้ง อัตราค่าแรงก็ปรับเพิ่มขึ้นตามจำนวนอะไหล่ยนต์ที่ต้องได้รับการตรวจเช็คและซ่อมบำรุงในแต่ละรอบอีกด้วย

รูปที่ 5 : การค่าใช้จ่ายด้านพลังงานระหว่าง BEV และ ICE ต่างกันกว่าเท่าตัว

เปรียบเทียบต้นทุนพลังงานจากการใช้งานยานยนต์ประเภทต่าง ๆ



หมายเหตุ : (*) คำนวณจากอัตราสิ้นเปลืองพลังงานจากการใช้งานแบบ Normal hybrid ใช้น้ำมันร่วมกับไฟฟ้าบางส่วน

(**) ราคาปั๊มน้ำมันและอัตราค่าชาร์จไฟฟ้า ณ สถานีบริการน้ำมันช่วง Off-peak อ้างอิง ณ วันที่ 22 มิ.ย. 2024 โดยสมมติให้อัตราดังกล่าวคงที่ตลอดระยะเวลา 1 ปี

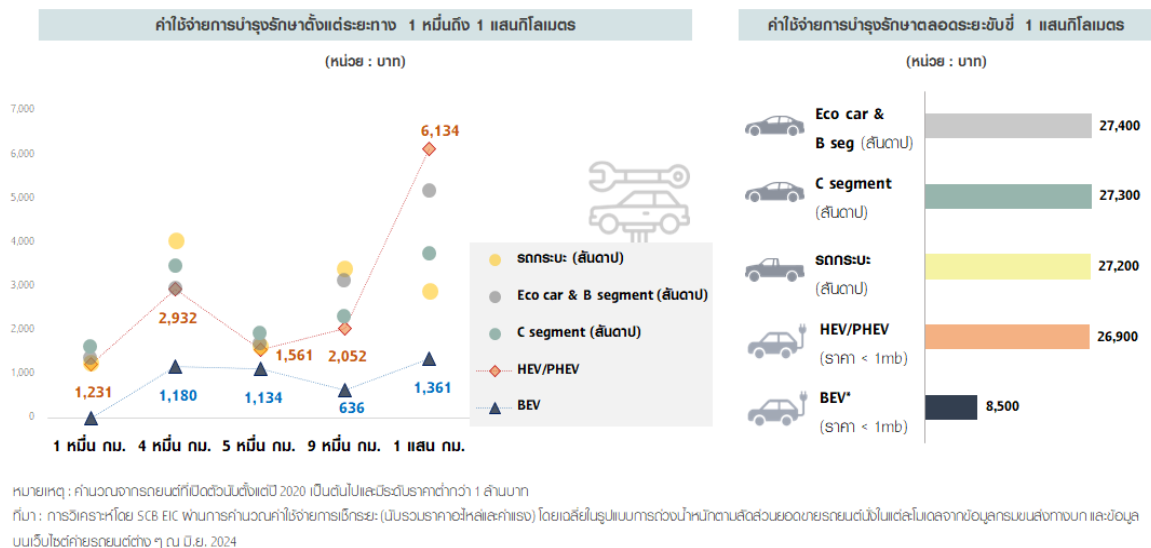
ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลของ Headlightmag, PTTOR และกรมขนส่งทางบก

¹⁴ กำหนดใช้ราคาพลังงานคงที่ตลอดอายุการใช้งาน 1 ปี ทั้งแก๊สโซฮอล์ 91 และค่าชาร์จไฟฟ้าช่วง Off peak อ้างอิง ณ วันที่ 22 มิ.ย. 2024

¹⁵ ตัวอย่างส่วนประกอบรถ BEV เช่น ชุดปั๊มความร้อน มอเตอร์ (หน้า-หลัง) แบตเตอรี่ เพนตเฮาส์ สายแรงดันไฟสูง พอร์ตชาร์จ (อ้างอิงข้อมูลส่วนประกอบหลักจากรถ Tesla Model 3)

รูปที่ 6 : ค่าบำรุงรักษา BEV ถูกกว่ารถยนต์นั่งทุกประเภท¹⁶

เปรียบเทียบค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาตามระยะทางสำหรับรถยนต์ประเภทต่าง ๆ



การประเมินค่าใช้จ่ายผันแปรทั้ง 2 ประการข้างต้น สะท้อนว่า รถ BEV สามารถตอบโจทย์ในเรื่องการประหยัดได้ดีที่สุด อย่างไรก็ตาม เราจำเป็นต้องจับตาความเสี่ยงจากการพัฒนา EV ecosystem ที่อาจทำให้ต้นทุนการถือครองรถ BEV ยังมีค่าใช้จ่ายแฝงอื่น ๆ ซ่อนอยู่ อาทิ

- ปัญหาความไม่เพียงพอของสถานีชาร์จสาธารณะ

แม้ว่าจำนวนสถานีชาร์จสาธารณะของไทยจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนในปี 2023 มีจำนวนมากถึง 2.7 พันแห่งหรือ 9.7 พันหัวจ่ายทั่วประเทศ แต่การใช้งานยังนับว่าค่อนข้างแออัด เนื่องจากหัวจ่ายแต่ละหัวจำเป็นต้องรองรับความต้องการชาร์จไฟจากรถ BEV มากถึง 12 คัน (1 : 12) ซึ่งหากเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ จะพบว่า สัดส่วนหัวจ่ายสาธารณะต่อจำนวนรถ BEV สะสมในประเทศนั้นมีความแออัดน้อยกว่าไทยมาก เช่น จีนและสิงคโปร์ มีสัดส่วนดังกล่าวอยู่ที่ 1 : 6 และ 1 : 3 ตามลำดับ ด้วยเหตุนี้ ปัญหาความไม่เพียงพอของสถานีชาร์จจึงก่อให้เกิดค่าเสียโอกาสจากระยะเวลาการรอชาร์จไฟ รวมถึงมีส่วนทำให้ EV adoption rate อาจช้ากว่าที่ประเมินไว้

- ศูนย์ซ่อมบำรุงยังมีน้อย อยู่ซ่อม EV รายย่อยพัฒนาได้ไม่ทัน

การมีศูนย์บริการที่ครอบคลุม ถือเป็นหนึ่งในข้อได้เปรียบสำคัญของค่ายผู้ผลิตรถยนต์เจ้าตลาดเดิม อาทิ TOYOTA และ HONDA มีโชว์รูมจำนวนมากและกระจายตัวทั่วประเทศ (470+ และ 240+ แห่งตามลำดับ) ขณะที่ศูนย์ซ่อมบำรุงของผู้ผลิตรายใหม่อย่างค่ายรถไฟฟ้าจากจีนยังคงมีจำนวนน้อย (รวมกันทุกค่ายประมาณ 400 แห่ง)¹⁷ อีกทั้ง ยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และจังหวัดหัวเมืองเป็นหลัก ซึ่งข้อจำกัดนี้มีส่วนทำให้การเข้ารับบริการมีต้นทุนของระยะเวลาการรออะไหล่และค่าเดินทางซ่อนอยู่ นอกจากนี้ การที่ศูนย์ซ่อมรายย่อยยังพัฒนาระบบการอุปกรณ์ และทักษะฝีมือช่างได้ไม่เท่าทันกับกระแส EV ก็มีส่วนทำให้ผู้บริโภคเผชิญกับตัวเลือกที่จำกัดทั้งในแง่ของสถานที่ ประเภทอะไหล่ยนต์ และการกำหนดงบประมาณในการซ่อมบำรุง

¹⁶ การคำนวณค่าบำรุงรักษา อ้างอิงค่าใช้จ่ายการเชิกระยะเป็นหลัก โดยไม่นับรวมรายจ่ายการซ่อมแซมและการเปลี่ยนแบตเตอรี่

¹⁷ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลบนเว็บไซต์ค่ายผู้ผลิตรถยนต์แบรนด์ต่าง ๆ ซึ่งนับรวมจำนวนโชว์รูมและศูนย์ซ่อมบำรุง ณ พ.ค. 2024

การเปลี่ยนผ่านไปสู่ยานยนต์ไฟฟ้านอกจากจะพึ่งพาแรงดึงดูดด้านอุปสงค์จากเรื่องการลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานและการซ่อมบำรุงแล้ว ยังต้องอาศัยการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของระบบนิเวศน์ EV ให้เกิดขึ้นเท่าทันกับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะการเพิ่มจำนวนสถานีชาร์จสาธารณะให้เพียงพอ รวมถึงการเร่งยกระดับผู้ประกอบการรายย่อย อาทิ ธุรกิจซ่อม ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และช่างซ่อม ให้มีกระบวนการผลิตสินค้าและบริการรวมถึงทักษะที่สอดคล้องไปกับกระแสนยนต์ EV

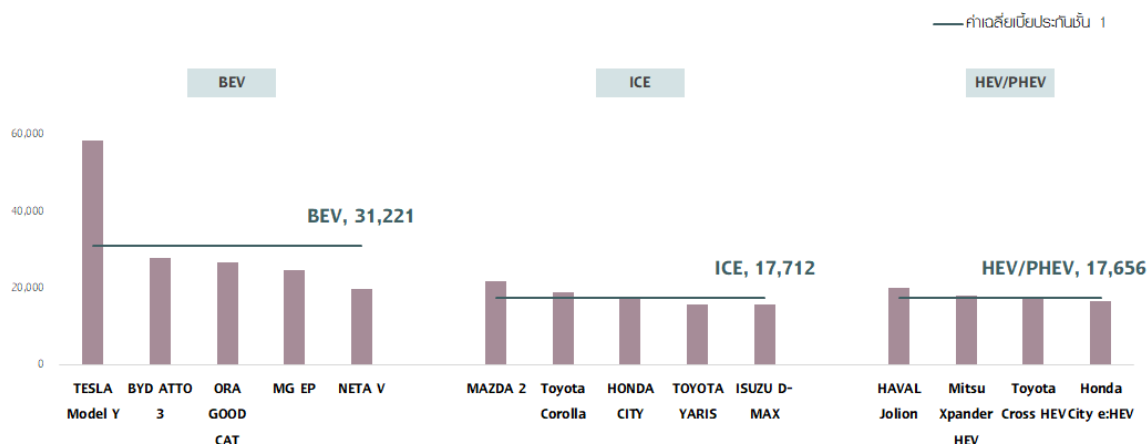
ไขคำตอบที่ 4 : แนวโน้มเบี้ยประกัน EV เหตุใดยังแพงกว่ารถทั่วไป?

แม้ว่ารถยนต์ไฟฟ้าล้วนจะมีข้อได้เปรียบด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายจากการใช้งาน แต่การรับประกันภัยรถ BEV ก็อยู่ในระดับสูงและผันผวน กลับกลายเป็นแรงกดดันสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความกังวลและอาจทำให้การเปลี่ยนผ่านสู่ยานยนต์ไฟฟ้านั้นช้าลง โดยสำหรับครัวเรือนไทย ค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์คิดเป็น 2.5% ของรายจ่ายครัวเรือนทั้งปี¹⁸ และหากพิจารณาโครงสร้างตลาดประกันภัยในภาพรวมพบว่า คนไทยกว่า 60% มักทำประกันให้แก่รถที่ครอบครองอยู่ แต่สำหรับกลุ่ม BEV สัดส่วนการทำประกันจะลดลงมาอยู่ที่ 47%¹⁹ ซึ่งการที่ผู้บริโภคมีความลังเลในการทำหรือต่ออายุกรมธรรม์ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากอัตราเบี้ยประกันชั้น 1 ของกลุ่มรถ BEV ที่อยู่ในระดับสูงหรือเฉลี่ยประมาณ 3.15 หมื่นบาท/คัน แพงกว่ารถยนต์สันดาปและไฮบริดซึ่งค่าเฉลี่ยเบี้ยประกันอยู่ที่ 1.77 หมื่นบาท/คัน (รูปที่ 7) ทั้งนี้ข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับกรณีศึกษาในต่างประเทศที่เบี้ยประกันรถ BEV ยังคงแพงกว่ารถสันดาปอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ สหรัฐฯ และจีน มีส่วนต่างราคาเบี้ยประกันระหว่างรถทั้ง 2 ประเภทสูงถึง 100% และ 50% ตามลำดับ

รูปที่ 7 : เบี้ยประกันภัยรถ BEV แพงกว่ารถ ICE และ Hybrid กว่าเท่าตัว

ค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 เฉลี่ย ณ ปี 2024

หน่วย : บาท/คัน จากปีจดทะเบียน 2022 - 2023



ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจธุรกิจทางการค้าและธุรกิจทางการบริการ สำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2021 และข้อมูลแฟมิลี่พรีเมียมรถยนต์ชั้น 1 จาก PricewaterhouseCoopers

¹⁸ การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลการสำรวจธุรกิจทางการค้าและธุรกิจทางการบริการ สำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี 2021

¹⁹ คำนวณจากสัดส่วนจำนวนกรมธรรม์และยอดรถยนต์จดทะเบียน ร.ย. 1 - 3 สะสมปี 2019 - 2023 จากข้อมูล คปภ. และกรมขนส่งทางบก

สำหรับสาเหตุที่ทำให้เบี้ยประกันภัยรถ BEV ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบด้วย 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

- 1) **ค่าซ่อมแซม เปลี่ยนอะไหล่ แพงกว่ารถทั่วไป** เนื่องจากอะไหล่ยนต์ยังจำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าเป็นหลัก ซึ่งทำให้เกิดต้นทุนแฝงจากกระบวนการนำเข้าสินค้าและระยะเวลาขนส่ง นอกจากนี้ การที่รถ EV ประกอบด้วยชิ้นส่วนหลักเพียง 7 ชิ้น จึงทำให้ราคาเฉลี่ยต่อชิ้นค่อนข้างสูง อีกทั้ง หากเกิดความเสียหายก็จะเน้นเปลี่ยนใหม่มากกว่าการซ่อมแซม โดยเฉพาะแบตเตอรี่ที่มีมูลค่าสูงถึงเกือบ 60% ของราคาารถ
- 2) **ข้อมูลมีน้อย แรงงานเฉพาะทางขาดแคลน** โดยแม้ว่าไทยจะมีจำนวนช่างซ่อมยานยนต์กว่า 2.73 แสนคนทั่วประเทศ²⁰ แต่แรงงานส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับระบบยานยนต์ไฟฟ้า ส่งผลให้ปัจจุบันงานซ่อมบำรุงจะต้องดำเนินการผ่านศูนย์ซ่อมขนาดใหญ่ที่มีข้อจำกัดทั้งด้านค่าใช้จ่ายที่แพงกว่าอู่รายย่อย อีกทั้งจำนวนก็มีน้อยและกระจายตัวไม่ครอบคลุมทุกพื้นที่
- 3) **บริษัทรับประกันภัย EV มีจำกัด หรือประมาณ 20 ราย** คิดเป็นเพียง 10% ของจำนวนธุรกิจประกันภัยรถยนต์ทั้งหมดในไทย ซึ่งความกังวลที่ทำให้บริษัทประกันยังคงลังเลในการก้าวเข้าสู่ตลาดรถ EV เกิดจากการดำเนินธุรกิจมีความไม่แน่นอนสูง ทั้งจากอัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss ratio) เจือปนความคุ้มครอง รวมถึงการประเมินทุนประกันก็ผันผวนตามกลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาจากเหล่าผู้ผลิตค่ายต่าง ๆ ทั้งนี้ปัจจัยดังกล่าวก็เริ่มส่งผลให้ผู้เล่นในปัจจุบันที่มีจำนวนน้อยอยู่แล้ว ยิ่งเพิ่มความเข้มงวดและความรัดกุมในการรับประกันภัยรถ EV มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อความเชื่อมั่นผู้บริโภคและอาจทำให้แนวโน้มเบี้ยประกันยังอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง
- 4) **ระดับความเสียหายจากอุบัติเหตุของรถ EV สูงกว่ารถ ICE** เนื่องจากน้ำหนักของรถยนต์ไฟฟ้าจะมากกว่ารถเก๋งทั่วไปเฉลี่ยประมาณ 400 – 500 กิโลกรัม ดังนั้น เมื่อเกิดอุบัติเหตุ อาทิ Low-speed accident (รถไหลหรือถอยชนเสาด้วยความเร็วต่ำกว่า 25 กิโลเมตรต่อชั่วโมง) รถ BEV จะมีระดับและมูลค่าความเสียหายมากกว่ารถสันดาป

เมื่อมองไปข้างหน้า SCB EIC ประเมินว่า ความท้าทายทั้ง 4 ประการข้างต้นจะทยอยคลี่คลายลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป จนมีส่วนทำให้ราคาเบี้ยประกันรถยนต์ไฟฟ้าล้วนมีแนวโน้มปรับลดลงมาอยู่ที่เฉลี่ย 25,500 บาท/คัน/ปี ภายในปี 2030 หรือถูกลงราว 20% จากปี 2023)²¹ ซึ่งเป็นผลพวงจากต้นทุนการซ่อมบำรุงที่ต่ำลง รวมทั้งระบบนิเวศน์ EV ของไทยที่มีความพร้อมมากขึ้น เนื่องจาก 1) อุปทานของอะไหล่ยนต์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการขยายคลังอะไหล่ของเหล่าผู้ผลิตที่มีการตั้งโรงงานในประเทศ กอปรกับการปรับตัวของผู้ประกอบการชาวไทยที่ต้องการเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของ EV supply chain รวมถึง 2) อู่ซ่อมรายย่อยและช่างฝีมือเฉพาะทางก็จะมีจำนวนมากขึ้นเช่นกัน สอดรับกับโครงการฝึกอบรมช่างซ่อมบำรุงยานยนต์ไฟฟ้าภาคปฏิบัติที่จัดขึ้นต่อเนื่องทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

บทสรุป : รถยนต์ประเภทไหน ยิ่งขับ ยิ่งคุ้ม ?

ค่าใช้จ่ายจากการใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าล้วน (BEV) ในช่วง 3 ปีแรก สูงกว่ารถสันดาปและไฮบริด แต่หลังจากนั้นจะทยอยลดลงต่อเนื่องจนทำให้ต้นทุนการถือครองตลอดอายุการใช้งานต่ำที่สุด โดยหลังจากการไขข้อสงสัยเกี่ยวกับต้นทุนการถือครองใน 4 ประเด็นข้างต้น SCB EIC ได้วิเคราะห์และเปรียบเทียบความคุ้มค่าจากการใช้งานรถยนต์นั่งประเภทต่าง ๆ ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้แผนการซื้อรถใหม่ของผู้บริโภคง่ายขึ้น อีกทั้ง ยังเป็นแนวทางสำหรับภาคธุรกิจเพื่อเตรียมความพร้อมรับมือกับกระแสลมและความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป โดยรูปที่ 8 ชี้ว่า หากผู้บริโภคซื้อรถใหม่ ณ ปี 2024 และมีการใช้งานไปอีก 10 ปี **ต้นทุนรวมของการถือครองรถยนต์นั่ง ICE จะสูงที่สุดหรือราว 4.6 แสนบาท รองลงมาคือกลุ่มรถไฮบริดซึ่งมีรายจ่ายทั้งหมดอยู่ที่ 4.2 แสนบาทตลอดอายุการใช้งาน** อย่างไรก็ตาม รถประเภทนี้กลับสามารถช่วยบรรเทาค่าใช้จ่ายในระยะสั้นได้ดีที่สุด เนื่องจากต้นทุน

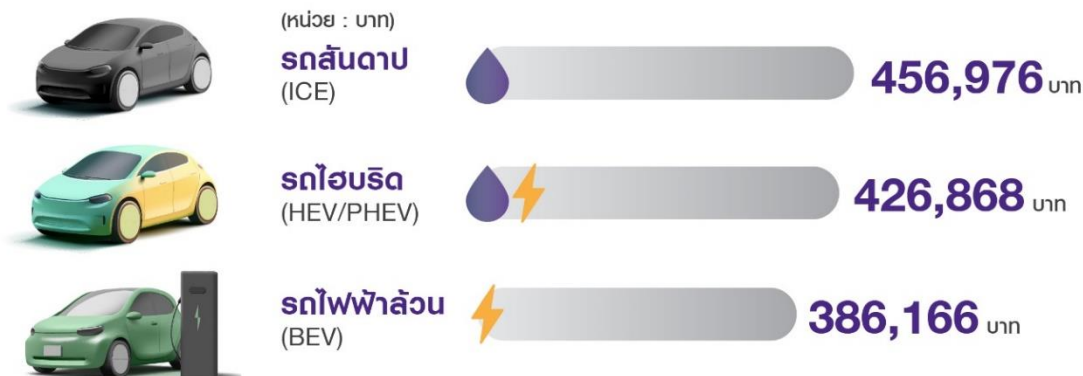
20 การวิเคราะห์โดย SCB EIC จากข้อมูลสำนักงานสถิติแห่งชาติ ณ ปี 2023

²¹ ยังสูงกว่ารถสันดาปราว 50% เฉลี่ยตลอดอายุการใช้งาน 10 ปี

การใช้งานเฉลี่ยในช่วง 1 และ 2 ปีแรกอยู่ที่เพียง 4.3 และ 3.9 บาท/กิโลเมตรตามลำดับ ซึ่งต่ำที่สุดเมื่อเทียบกับทั้งรถยนต์นั่ง ICE และ BEV

รูปที่ 8 : รถ BEV เป็นตัวเลือกการขับขี่ที่จะตอบโจทย์ความประหยัดและความคุ้มค่าในระยะยาวได้ดีที่สุด

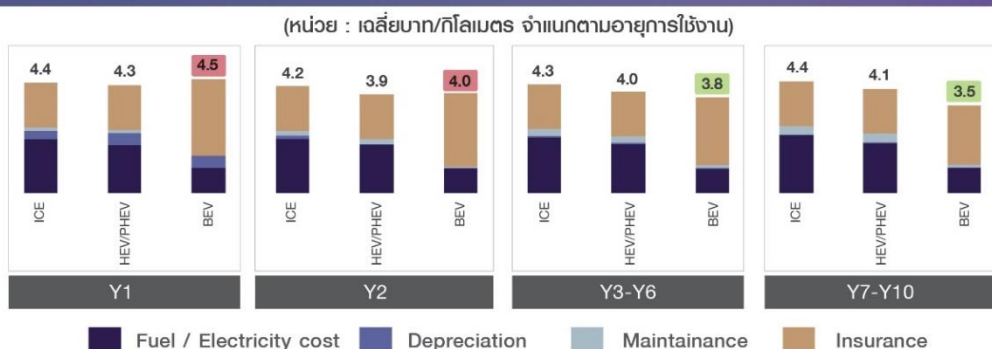
ค่าใช้จ่ายรวมจากการใช้งานรถยนต์นั่งเป็นเวลา 10 ปี



เงื่อนไขการคำนวณ



เปรียบเทียบรายจ่ายจากการใช้งานรถสันดาป ไฮบริด และไฟฟ้าล้วน



สัดส่วนต้นทุนการถือครองรถยนต์ตลอดอายุการใช้งาน 10 ปี



หมายเหตุ : การประเมินต้นทุนการถือครองรถยนต์นี้จัดทำโดยสมมติฐานเบื้องต้น ดังนี้ 1) อายุการใช้งานรถยนต์ 10 ปี โดยซื้อ ณ ปี 2024 2) ระยะขับปี 1 หมื่นกิโลเมตร/ปี 3) ราคาใหม่ทุกประเภท 7 แสนบาท 4) อ้างอิงราคาน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 91 และคาดว่าจะปรับเพิ่มขึ้นปีละ 1% และ 5) อ้างอิงค่าชาร์จไฟฟ้าสาธารณะช่วง Off peak และ: ราคาส่งเปลี่ยนแปลงตามอัตราค่าไฟฟ้าขายปลีก (PDP 2024)

ที่มา : การวิเคราะห์โดย SCB EIC จาก PTTOR ข้อมูลกรมขนส่งทางบก และข้อมูลบนเว็บไซต์ค่ายรถยนต์ต่าง ๆ ณ มิ.ย. 2024

สำหรับ รถ BEV พบว่า ต้นทุนการถือครองในระยะสั้น (3 ปีแรกของการใช้งาน) จะแพงกว่ารถประเภทอื่น ๆ หรือเฉลี่ยประมาณ 4.3 บาท/กิโลเมตร ซึ่งเป็นผลพวงจาก 1) ภาระเบี้ยประกันที่อยู่ในระดับสูง และ 2) อัตราการเสื่อมค่าที่รวดเร็วจากการใช้งานไปเพียง 1 ปี ทั้งนี้ข้อจำกัดดังกล่าวนับเป็นภาวะปกติของกลุ่มประเทศที่กำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคยานยนต์ไฟฟ้า เนื่องจากการแข่งขันด้านราคาเพื่อแย่งชิงฐานลูกค้ามีความรุนแรง อีกทั้ง ภาคธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ สถาบันการเงิน บริษัทประกันภัย และเด็ทเทรด ก็ยังขาดความรู้ความเข้าใจและความเชื่อมั่นในภาวะตลาดยานยนต์ไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม SCB EIC เล็งเห็นว่า รถ BEV นับเป็นตัวเลือกการขับที่ตอบโจทย์ความประหยัดในระยะยาวได้ดีที่สุด โดยแม้ว่าการใช้งานช่วง 2 – 3 ปีแรกจะมีต้นทุนการใช้งานที่สูง แต่ตลอดอายุการใช้งานจะสร้างภาระค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเพียง 3.86 แสนบาท ซึ่งต่ำกว่ารถ ICE และ BEV ประมาณ 10% - 15% ส่วนหนึ่งเป็นเพราะอานิสงส์จากรายจ่ายจากการขับที่ชะลอการปรับลดลงจนมาอยู่ที่เฉลี่ย 3.5 บาท/กิโลเมตร เมื่ออายุการใช้งานเข้าสู่ปีที่ 7²² ซึ่งปัจจัยส่งเสริมความคุ้มค่านี้มาจากการชาร์จไฟฟ้าและการซ่อมบำรุงรักษานั้นอยู่ในระดับต่ำ จนสามารถชดเชยกับภาระเบี้ยประกันที่โดยรวมยังแพงกว่ารถสันดาปและไฮบริดราว 50% ตลอดอายุการใช้งาน

โดยสรุป เส้นชัยของรถยนต์ไฟฟ้าด้านความประหยัด จะเป็นแรงกระตุ้นสำคัญให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจ แต่ตลาดจะสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนหรือไม่นั้น จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และภาคการเงิน ในการพัฒนาและส่งเสริมระบบนิเวศน์และโครงสร้างพื้นฐาน EV ให้เพียงพอและมีคุณภาพ ทั้งในด้านสถานีชาร์จ ความพร้อมของผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงทักษะฝีมือแรงงาน ซึ่งจะมีส่วนช่วยในการลดต้นทุนแพง และลดความกังวลต่อการถือครองรถยนต์ไฟฟ้า นอกจากนี้ เหล่าผู้ผลิตรายอื่นเองก็ควรหันมาแข่งขันกันด้วยกลยุทธ์เชิงสร้างสรรค์ทดแทนการใช้สงครามราคา เช่น การสร้างแรงดึงดูดจากข้อมูลการใช้งาน การยกระดับสมรรถนะและเทคโนโลยีขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง โดยแนวทางเหล่านี้จะช่วยบรรเทาความกังวลเรื่องค่าเสื่อมราคา อีกทั้ง ลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงและทำให้อุตสาหกรรมยานยนต์ไทยเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป

บทวิเคราะห์โดย... <https://www.scbeic.com/th/detail/product/the-drive-to-decide-010824>

Disclaimer: This article is made by The Siam Commercial Bank ("SCB") for the purpose of providing information and analysis only. Any information and analysis herein are collected and referred from public sources which may include economic information, marketing information or any reliable information prior to the date of this document. SCB makes no representation or warranty as to the accuracy, completeness and up-to-dateness of such information and SCB has no responsibility to verify or to proceed any action to make such information to be accurate, complete, and up-to-date in any respect. The information contained herein is not intended to provide legal, financial or tax advice or any other advice, and it shall not be relied or referred upon proceeding any transaction. In addition, SCB shall not be liable for any damages arising from the use of information contained herein in any respect.

²² ประเมินจากเงื่อนไขการคำนวณต้นทุนรวมการเป็นเจ้าของในรูปแบบที่ 8

ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์

ฐิตา เกกานนท์ (tita.phekanonth@scb.co.th)

นักวิเคราะห์อาวุโส

INDUSTRY ANALYSIS

ดร. สมประวิณ มั่นประเสริฐ

รองผู้จัดการใหญ่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มงาน Economic Intelligence Center (EIC)

และรองผู้จัดการใหญ่ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มงานกลยุทธ์องค์กร

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ปราณีดา ศยามานนท์

ผู้อำนวยการฝ่าย Industry analysis

โชติกา ชุ่มมี

ผู้จัดการกลุ่มธุรกิจสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมการผลิต

ดร.เกียรติศักดิ์ คำสี

นักวิเคราะห์อาวุโส

ฐิตา เกกานนท์

นักวิเคราะห์อาวุโส

จิรภา บุณยพาสุข

นักวิเคราะห์

ชฌาณิศ สมสุข

นักวิเคราะห์



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 6 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนามาบทวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม



“Economic and business
intelligence for effective
decision making”



ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



เจาะลึก
สถานการณ์เศรษฐกิจ



เกาะติด
การเปลี่ยนแปลงที่ส่งพล
ต่อภาคธุรกิจ



อัปเดต
ประเด็นร้อนที่ไม่ควรพลาด



Stay connected

Find us at



@scbeic | 

www.scbeic.com