

## 'สุน'ไต่' ดีปีกรับอาฟต้า 0% เล็งเปิดรถใหม่-ปรับโซนาต้า

ค่ายรถเกาหลี "สุน'ไต่" เติ่งรับอาฟต้าลดภาษีนำเข้าเหลือ 0% หวังดึงรถยนต์รุ่นใหม่ๆ จากเพื่อนบ้าน เพิ่มความหลากหลาย ประเดิมด้วยเอสยูวี "ซานตาเฟ ไมเนอร์เชนจ์" จากมาเลเซียที่เตรียมนำเข้ามายาวภายในปี 2553 พร้อมจับตาแก๊งคอมแพกต์ "เอลันดร้า" นำเป็นอีกหนึ่งตัวเต็ง ด้าน"เอช1" ในอนาคตมีโอกาสนำเข้าจากอินโดนีเซีย ส่วนไทยตั้งมั่นเป็นฐานส่งออก"โซนาต้า" ที่แม้ตอนนี้จะหยุดการผลิตที่โรงงานธนบุรีประกอบรถยนต์ไว้ชั่วคราว เหตุต้องเคลียร์สต็อกเปิดทางให้รุ่นไมเนอร์เชนจ์ ซึ่งจ่อคิวลุยต้นปีหน้า โดยมากับหน้าตาสดใหม่ ทั้งยังรองรับแก๊สโซฮอลล์ อี20 แต่สำหรับ"โซนาต้า โมเดลเชนจ์" ต้องรออย่างน้อย 2 ปีถึงจะขึ้นไลน์ผลิต

กว่า 2 ปีในการหวนคืนตลาดไทยของสุน'ไต่ มอเตอร์ โดย "โซจิทซี คอร์ปอเรชั่น" เทรดตั้งรายใหญ่จากญี่ปุ่น อาจจะถูกทุกทำเลพอสมควร เมื่อเจอกับพิษเศรษฐกิจ-การเมือง ราคาน้ำมันพุ่ง สภาพตลาดซบเซา จนส่งผลให้ยอดขายที่หวังไว้ 2,000 คันในปีแรก หลุดเป้าไปไกลลิบ

นอกจากปัญหาที่เป็นปัจจัยภายนอกจะทำให้สุน'ไต่ปิดยอดขายในปี 2551 เพียง 900 คันแล้ว ตัวโปรดักต์เองยังถือว่าไม่ลงตัว หรือโดนใจผู้บริโภคชาวไทยนัก โดยเฉพาะรถธงอย่างโซนาต้า (ประกอบในประเทศ) นั้นไม่สามารถเบียดความสดใหม่และชื่อชั้นของ คัมรี่ แอคคอร์ด เทียน่า ได้เลย ขณะเดียวกันตัวรถยังไม่ได้ปรับให้รองรับน้ำมันแก๊สโซฮอลล์ อี20 เหมือนคู่แข่ง จึงทำให้สุน'ไต่เสียโอกาสในการรับภาษีสรรพสามิตอัตราพิเศษ อันส่งผลโดยตรงกับราคาขาย

แม้โปรดักต์หรือสภาพตลาดจะไม่เอื้ออำนวย แต่ค่ายรถเบอร์หนึ่งจากเกาหลียังกัดฟันสู้ด้วยทรัพยากรที่มีอยู่อย่างเต็มความสามารถ ไม่ว่าจะเป็นการเสริมรุ่น โซนาต้า ซี เอ็นจี พร้อมปรับทิศทางการหันรถตลาดพลัดเต็มตัว บวกกับอาวุธใหม่ เอช1 (H1) ที่นำเข้ามาจากเกาหลีใต้ โดยเปิดตัวกลางปีที่แล้ว ก็ได้การตอบรับดี จนสร้างยอดขายให้เบียดกอบเป็นกำ

"ปีที่แล้วเราได้ผลกระทบจากอุตสาหกรรมยานยนต์ซบเซา รวมถึงระบบเครือข่ายผู้แทนจำหน่ายที่ดำเนินการเป็นปีแรกยังเดินหน้าไม่ 100% แต่ปีนี้เราพร้อมมากขึ้น โดยดีลเลอร์ทั้ง 16 แห่งเริ่มเข้าที่เข้าทางทั้งระบบการขายและบริการ พร้อมการเสริมโปรดักต์ที่หลากหลาย ทำให้ยอดขายเมื่อปิดไตรมาส3 (ม.ค.-ก.ย.2552) น่าจะทำได้ถึง 1,100 คัน เติบโต 26% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว (872 คัน) และคาดว่าจะถึงสิ้นปี 2552 ยอดขายรวมทุกรุ่นจะทำได้กว่า 1,500 คัน"โยชิซึมิ คุราตะ ประธานบริษัท สุน'ไต่ มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวกับ "ASTVผู้จัดการมอเตอรืง"

...แน่นอนว่าเป้าหมายของประธานคุราตะ จะเป็นจริงได้ส่วนหนึ่งต้องอาศัยโปรดักต์หลักอย่าง เอช1 ที่มีสัดส่วนการขายถึง 80% จากยอดขายรวมทุกรุ่น ดังนั้นเพื่อเสริมความเข้มแข็ง สุน'ไต่ ไทยแลนด์ ก็เตรียมเสริมไลน์รุ่นย่อยให้ เอช1 ปลายปีนี้อีกด้วย

"จริงๆแล้ว สุน'ไต่ เอช1 ไม่ใช่รถราคาถูก สนนราคาก็เกิน 1 ล้านบาทแล้ว แต่ด้วยความอ่อนกประสงค์ นั่งสบายนั้นตรงใจลูกค้าเป็นอย่างมาก ขณะเดียวกันลูกค้ากลุ่มนี้ถือว่ามีกำลังซื้อ จึงไม่มีปัญหาเรื่องผ่านสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้ยอดขายที่ผ่านมายาวตัวต่อเนื่อง และปลายปีนี้เราเตรียมกระตุ้นตลาด ด้วยการเสริมรุ่นย่อยให้เอช1

โดยจะปรับหน้าตาภายนอกนิดหน่อย ส่วนภายในจะตกแต่งให้หรูหรามากขึ้น โดยเตรียมเปิดตัวอย่างเป็นทางการในงานมอเตอร์เอ็กซ์โป 2009 เดือนธันวาคมนี้” คราตะ กล่าว

ต้องยอมรับว่า เอช1 กลายเป็นเส้นเลือดใหญ่ของศูนย์โต ไทยแลนด์ไปแล้ว แต่ทว่าในส่วนของรถธงที่ (เคย) เป็นความหวังอย่างโชนาต้า ทางประธาน คราตะ ก็ไม่ยอมยกธงขาว โดยเปิดเผยถึงความเคลือบไหวล่าสุดดังนี้

ปัจจุบันโรงงานธนบุรีประกอบรถยนต์ได้หยุดการผลิตโชนาต้า ชั่วคราว เพราะกำลังอยู่ในช่วงปรับไลน์และรอการผลิต โชนาต้า ไมเนอร์เชนจ์ ที่บริษัทเตรียมเปิดตัวต้นปีหน้า โดยจะมากับรูปลักษณะที่ปรับเปลี่ยนเล็กน้อย อาทิ กระจังหน้า กันชนหน้า ส่วนภายในที่เห็นชัดคือเปลี่ยนแผงคอนโซลหน้าให้ดูทันสมัยขึ้น นอกจากนี้ยังพัฒนาให้รองรับน้ำมันแก๊สโซฮอล์ อี20 อีกด้วย

“เราหยุดการผลิตที่โรงงานธนบุรีประกอบรถยนต์ เพราะโชนาต้าโฉมปัจจุบันมีสต็อกเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าแล้ว ส่วนปลายปีหรือในช่วงงานมอเตอร์เอ็กซ์โปจะมีแคมเปญพิเศษเพื่อกระตุ้นยอดขาย จากนั้นต้นปี2553 ลูกค้าชาวไทยจะได้พบกับรุ่นไมเนอร์เชนจ์แน่นอน”

อย่างไรก็ตามในส่วนของ โชนาต้า โมเดลเชนจ์ ที่เพิ่งเปิดตัวล่าสุดที่ประเทศเกาหลีใต้เมื่อเร็วๆนี้ นายคราตะเปิดเผยว่า ต้องมีการทำตลาดและผลิตในประเทศไทยแน่นอน แต่ยังไม่ใช่ในระยะเวลาอันใกล้นี้ เพราะตามธรรมเนียมของศูนย์โต จะผลิตและทำตลาดรุ่นพวงมาลัยซ้ายก่อน โดยเน้นตลาดในประเทศจากนั้นจะเริ่มส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา และยุโรป แล้วพอต้นปี 2554 ถึงจะใช้ฐานนอกประเทศเกาหลีผลิตรุ่นซีเคดี ซึ่งไทยคงต้องใช้เวลาศึกษาและรอโอกาสหลังจากนั้น

“เราต้องนำบทเรียนของโชนาต้า โฉมปัจจุบันมาศึกษา โดยเฉพาะจังหวะการเปิดตัวและการทำราคาให้สามารถแข่งขันได้ แต่เชื่อว่าด้วยตัวโปรดักต์เอง (โชนาต้า โมเดลเชนจ์) ทั้งรูปลักษณ์ และสมรรถนะจะโดนใจ พร้อมตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคชาวใต้เป็นอย่างดี” คราตะ กล่าว

สำหรับโชนาต้า โมเดลเชนจ์ มาพร้อมรูปลักษณ์โฉบเฉี่ยวรอบคัน พกเครื่องยนต์เบนซิน 4 สูบ 2,000 ซีซี ให้กำลังสูงสุด 165 แรงม้า ที่ 6,200 รอบต่อนาที และแรงบิดสูงสุด 20.2 กก.-ม.ที่ 4,600 รอบ/นาที พร้อมเพิ่มทางเลือกกับรุ่น LPG ที่เสริมระบบก๊าซ LPG ให้กำลังสูงสุด 144 แรงม้า ที่ 6,000 รอบต่อนาที แรงบิดสูงสุด 19.3 กก.-ม. ที่ 4,250 รอบ/นาที ส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ 6 จังหวะ สนนราคาขายในเกาหลีใต้ 21.3-25.95 ล้านบาท หรือ 616,000-750,000 บาท

นั่นเป็นแผนการตลาดของ เอช1 และ โชนาต้า ขณะเดียวกันศูนย์โต ไทยแลนด์ ยังคิดการใหญ่ เมื่อกรอบข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนหรือ “อาฟต้า” (ASEAN Free Trade Area - AFTA) ที่จะลดภาษีศุลกากรสินค้าขาเข้าของประเทศสมาชิกลงเหลือ 0% ซึ่งรวมถึงสินค้ายานยนต์ (รถยนต์สำเร็จรูป และชิ้นส่วน) โดยมีผลตั้งแต่ 1 มกราคม 2553

โดยประเด็นนี้ “โยชิซึมิ คราตะ” แสดงความมั่นใจว่า การลดภาษีนำเข้าลงมาเหลือ 0% จะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ตลาดรถยนต์ไทยกลับมาคึกคัก ขณะที่ศูนย์โต มอเตอร์ประเทศเกาหลีเอง ก็มองเห็นศักยภาพและมีแผนใช้กรอบพหุภาคีดังกล่าวขยายตลาดในภูมิภาคอาเซียนเช่นกัน โดยมาเลเซียเป็นตลาดของรถยนต์นั่ง ขณะที่อินโดนีเซียเป็นตลาดรถเอ็มพีวี ส่วนประเทศไทยจะมีโชนาต้าเป็นตัวหลัก

ต่อข้อถามที่ว่า จะมีการแลกเปลี่ยนรถยนต์รุ่นอะไรระหว่าง ประเทศไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ประธานคราตะกล่าวอย่างระมัดระวังว่า การเลือกโปรดักต์ในการทำตลาดต้องดูว่าน่าเข้ามาแล้วจะแข่งขันได้หรือไม่ ที่สำคัญยังมีค่าใช้จ่ายตามมา ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนด้านการขนส่ง การตลาด การสต็อกอะไหล่ ไปจนถึงการบริหารจัดการต่างๆ ดังนั้นต้องพิจารณาอย่างละเอียดก่อนตัดสินใจ

“ถ้ารถดีทำราคาได้ เราน่าเข้ามาอยู่แล้ว อย่างแก๊งคอมแพคต์ เอลันตรา ผลิตภัณฑ์มาเลเซีย เรากำลังศึกษาความเป็นไปได้ในการทำตลาดในไทยอยู่ ขณะที่เอ็มพีวีรุ่น เอช 1 จะเริ่มผลิตที่อินโดนีเซียปีหน้า ก็ถือเป็นตัวเลือกที่ดีเช่นกัน”

อย่างไรก็ตามในส่วนของเอสยูวีรุ่น ซานตาเฟ ที่เคยนำเข้ามาจากประเทศเกาหลีใต้ ปัจจุบันบริษัทได้ยุติการทำตลาดไปแล้ว โดยจะรอให้โรงงานประเทศมาเลเซียขึ้นไลน์ผลิต แล้วนำเข้ามาตามกรอบอาฟต้า โดยหวังจะทำราคาให้สู้กับคู่แข่งเจ้าอื่นใจท้องตลาดได้

“ปีหน้าเราเตรียมนำเข้า ซานตาเฟ จากประเทศมาเลเซีย โดยเป็นรุ่นไมเนอร์เชนจ์ ส่วนช่วงเวลาเปิดตัวทำตลาดนั้นคงต้องขึ้นอยู่กับความพร้อมของมาเลเซียว่าจะเริ่มผลิตและส่งออกเมื่อไหร่”

นอกจากนี้ประธานคราตะ ยังมองผ่านไปถึงข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับอินเดีย ที่แม้ตอนนี้อาจยังไม่มีผลชัดเจนเท่าใดนัก แต่ถ้าการเจรจาบรรลุผล ก็มีโอกาสนำเข้ารถยนต์จากแดนภารตะมาลุยตลาดไทยด้วยเช่นกัน โดยความเป็นไปได้น่าจะอยู่ที่รถยนต์นั่งขนาดเล็กรุ่น 1010

ทั้งนี้ สุนได มอเตอร์ (ประเทศไทย) เคยนำรถต้นแบบ i10 Super Blue CNG มาอวดโฉมในงาน มหกรรมยานยนต์หรือ มอเตอร์เอ็กซ์โป 2008 เมื่อปลายปีที่แล้ว โดยเป็นแก๊งค์คอมแพคต์ที่มาพร้อม เครื่องยนต์เบนซินเทอร์โบ 3 สูบ ขนาด 800 ซี.ซี. ใช้เชื้อเพลิงร่วมระหว่างน้ำมันเบนซินและก๊าซ CNG จุดเด่นอยู่ที่ความประหยัดเชื้อเพลิงและปล่อยมลพิษต่ำ

“1010 เป็นโปรดักต์ที่ดี และเป็นตัวเลือกลำดับต้นๆที่เราจะนำเข้ามาทำตลาด ถ้า FTA ระหว่างไทยกับอินเดียประสบความสำเร็จ”คราตะกล่าว

...ทั้งหมดเป็นการเผยความเคลื่อนไหวเรื่องรถยนต์รุ่นใหม่ของสุนได และชัดเจนถึงความมุ่งมั่นในการลุยตลาดไทย จากปากของประธาน โยชิซึมิ คราตะ กับความหวังให้โปรดักต์มีความหลากหลาย พร้อมราคาแข่งขันได้ ส่วนรุ่นไหนจะมาจริงหรือมาเมื่อไหร่ นั้น ต้องคอยติดตาม