

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 หลักการและเหตุผล

จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคเหนือตอนบน มีประชากรทั้งสิ้น 1,664,399 ราย (สำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่, 2556:ออนไลน์) รวมทั้งมีการขยายตัวจากการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย และห้างสรรพสินค้าอย่างหลากหลายรูปแบบ จึงส่งผลให้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มีความจำเป็นมาก ซึ่งความสะดวกสบายจากการใช้รถยนต์ส่วนบุคคลเป็นพาหนะสำหรับการเดินทางมีจำนวนมากขึ้น โดยพบว่าในปี 2555 มีจำนวนรถรวมทั้งสิ้น 795,189 คัน จำแนกเป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล จำนวน 316,595 คัน เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2554 จำนวน 295,740 คัน (สำนักงานขนส่งเชียงใหม่, 2556:ออนไลน์) สืบเนื่องจากรัฐบาล ได้ออกมาตรการรถคันแรกออกมาเมื่อเดือนกันยายน ปี 2555 ทำให้ตลาดรถมือ 2 ได้รับผลกระทบรุนแรงขึ้น อีกว่าผู้บริโภคหันไปซื้อรถใหม่มากขึ้น โดยเฉพาะรถประหยัดพลังงาน (อีโคคาร์) ที่ได้รับความนิยมอยู่ในขณะนี้ ทำให้ผู้ประกอบการเดินที่รถทั่วประเทศที่มีราว 2 หมื่นรายได้รับผลกระทบมากขึ้น เนื่องจากในตลาดรถมือ 2 ที่ซื้อขายกันเองและจากเดินที่รถจากเดิมจะมีปริมาณรถหมุนเวียนอยู่ในตลาดราว 1 ล้านคันต่อปี

ปัจจุบันภาพรวมของตลาด ผู้ประกอบการเดินที่รถจะขายรถได้ต่อเดือนเพียง 10-15% ของสต็อกรถที่มีอยู่ในแต่ละเดือน จากเดิมที่ขายรถได้ 30-40% ของสต็อกรถที่มีอยู่ ทำให้ผู้ประกอบการตกอยู่ในภาวะขาดทุนจากมูลค่าสต็อกที่ลดลงต่อเดือน (หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ, 2556:ออนไลน์) โดยในปี พ.ศ.2553-2555 จากสถิติจำนวนรถจดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ สำนักงานขนส่งจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนรถยนต์ใหม่ทำการแจ้งจดทะเบียนลดลงจากปี 2553 จำนวน 6,060 คัน ซึ่งในปี 2555 มีการแจ้งจดทะเบียนรถยนต์ใหม่ป้ายแดงเพียง 2,390 คัน เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนรถโอนทะเบียนต่อรถยนต์จดทะเบียนใหม่พบว่ามีส่วนรถยนต์โอนทะเบียนเพิ่ม 67.04% ในปี 2555 จากปี 2553 ที่มีสัดส่วนเพียง 60.96% (สำนักงานขนส่งเชียงใหม่, 2556:ออนไลน์) ส่งผลให้ภาพรวมราคาประมูลรถยนต์มือสองเฉลี่ยปรับตัวลดลง เป็นผลจากอุปทานรถยนต์ที่มีอยู่ในตลาดค่อนข้างมากส่งผลกระทบต่อธุรกิจรถยนต์มือสอง ประกอบกับบริษัทสินเชื่อได้เริ่มปรับลดวงเงินค่าน้ำเงินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ลงเป็นการยืดหยุ่น เพื่อให้ราคารถยนต์มือสองสามารถแข่งขันกับรถยนต์มือหนึ่งได้ (สหการประมูล, 2556) ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ มีสถาบันบริการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รองรับทั้งสิ้นถึง 18 แห่ง (กฤษณะ แสนवासัน, 2551) ซึ่งในการทำธุรกิจรถยนต์มือสองสิ่งที่ยากไม่ได้ คือ การเช่าซื้อผ่านสถาบันบริการสินเชื่อต่างๆ เสมือนการเปลี่ยนความเสี่ยงจากการให้

สินเชื่อเช่าซื้อโดยตรงจากผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสอง ไปยังบริษัทสินเชื่อให้รับความเสี่ยง แทน ซึ่งมีการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองและบริษัทสินเชื่อ โดยจะประกอบด้วย 3 ส่วนที่สำคัญ ได้แก่ ลูกค้า (Customer) ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง (Dealer) บริษัทสินเชื่อ (Finance) โดยสัญญาเช่าซื้อทำขึ้นระหว่างลูกค้า (ผู้เช่าซื้อ) กับบริษัทสินเชื่อ (ผู้ให้เช่าซื้อ) ดังนั้นเมื่อลูกค้าพิจารณาและตัดสินใจเลือกข้อเสนอในการขายสินค้าและบริการของผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองเรียบร้อยแล้วจะทำการติดต่อประสานงานไปยังบริษัทสินเชื่อ (ผู้ให้เช่าซื้อ) เพื่อดำเนินการด้านหนังสือเอกสารสัญญารวมทั้งการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อ โดยมีตัวแทนจากบริษัทนั้น ๆ เป็นผู้ให้บริการอำนวยความสะดวกสำหรับการทำสัญญาระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองกับลูกค้า (ผู้เช่าซื้อ) เพื่อดำเนินการขออนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อนำมาชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการ ฯ ซึ่งภายหลังจากกระบวนการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าวเสร็จสิ้น ภาระความรับผิดชอบจะเกิดขึ้นระหว่างผู้เช่าซื้อในฐานะลูกหนี้กับผู้ให้เช่าซื้อในฐานะเจ้าหนี้ และเมื่อผู้เช่าซื้อปฏิบัติตามข้อตกลงของสัญญาการผ่อนชำระครบกำหนด บริษัทสินเชื่อ (ผู้ให้เช่าซื้อ) จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของให้แก่ลูกค้า (ผู้เช่าซื้อ) ทันที (บุญถนอม พิสูจน์,2556)

สำหรับจังหวัดเชียงใหม่มีการจดทะเบียนเพื่อประกอบการค้ารถยนต์มือสองมากถึง 149 ราย (กฤษณะ แสนวาสน์,2551) โดยมีจำนวนมากที่สุดในเขต อำเภอเมืองเชียงใหม่ ถึง 70 แห่ง (รายงานสรุปผลการดำเนินงานธนาคารไทยพาณิชย์ ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2555) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้บริการจากสถาบันบริการสินเชื่อ ต่างๆ (บุญถนอม พิสูจน์,2556) โดยได้รับข้อเสนอด้วยเงื่อนไขและกลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่างกันไป เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจให้สามารถตอบสนองและบริการความสะดวกให้กับผู้ซื้อ ดังนั้นจึงแสดงถึงความสำคัญระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองและบริการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ภายใต้การแข่งขันทางธุรกิจจึงจำเป็นต้องศึกษาส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อธุรกิจรถยนต์มือสองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

## 1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อธุรกิจรถยนต์มือสองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

### 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อธุรกิจรถยนต์มือสองในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
2. เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้เกี่ยวข้องและผู้ที่มีสนใจการประกอบธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง สามารถใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้

### 1.4 นิยามศัพท์

**ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ** หมายถึง เครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยด้านราคา (Price) ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ด้านบุคคล (People) ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) ด้านกระบวนการ (Process)

**รถยนต์นั่งส่วนบุคคล** หมายถึง รถยนต์นั่งส่วนบุคคลประเภทที่ 1 (รย.1) สามารถนั่งไม่เกินเจ็ดคน และ รถยนต์นั่งส่วนบุคคลประเภทที่ 2 (รย.2) สามารถนั่งเจ็ดคนแต่ไม่เกินสิบสองคน และ รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลประเภทที่ 3 (รย.3) รถที่มีน้ำหนักไม่เกินหนึ่งพันหกร้อยกิโลกรัม ซึ่งมีได้ใช้ประกอบการขนส่งเพื่อสินจ้างตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์

**บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์** หมายถึง การให้บริการด้านสินเชื่อรถยนต์ แก่ผู้ประกอบการค้ารถยนต์มือสอง ที่ได้ติดต่อเจ้าหน้าที่การตลาดเช่าซื้อมาทำสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ให้กับผู้เช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อรถยนต์ได้ทำสัญญาผ่อนชำระเป็นงวดๆ เมื่อชำระหนี้ครบตามกำหนด จะโอนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์นั้นเป็นของผู้เช่าซื้อทันที

**ผู้ประกอบการค้ารถยนต์มือสอง** หมายถึง เจ้าของกิจการที่จำหน่ายรถยนต์มือสองที่จดทะเบียนถูกต้องตามสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved