

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันรถยนต์มีความสำคัญในฐานะที่เป็นยานพาหนะในการเดินทาง และใช้ในการประกอบธุรกิจต่างๆ ในระยะที่เศรษฐกิจดียอดขายรถยนต์ก็จะดีตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม ยอดขายรถยนต์ก็มิได้บอกถึงความสำเร็จของอุตสาหกรรมรถยนต์ แต่ยอดขายรถยนต์สามารถสะท้อนถึงภาวะเศรษฐกิจ การลงทุนของประเทศทั้งในส่วนกลาง และส่วนภูมิภาคในขณะนั้นได้นอกจากนี้ยังสามารถบอกถึงฐานะความเป็นอยู่ และสภาพคล่องทางการเงินของประชาชนชั้นกลางทั่วประเทศได้

ตลาดรถยนต์ใหม่ของไทยได้เริ่มฟื้นตัวหลังวิกฤติเศรษฐกิจ โดยในปี 2543 มียอดขายกว่า 260,000 คัน ขณะที่ตลาดรถยนต์มือสองก็ขยายตัวตามมา โดยมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ปัจจัยหนึ่งที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้ตลาดรถยนต์มือสองขยายตัวขึ้น ได้แก่ การที่บริษัทผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ต่างๆ ปรับขึ้นราคารถยนต์ใหม่ให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี 2543<sup>1</sup> สำหรับยอดขายรถยนต์ใหม่ในปี 2544 มีประมาณ 290,000 คัน และ ปี 2545 มีมากกว่า 400,000 คัน<sup>2</sup>

จังหวัดเชียงใหม่ จัดเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภาคเหนือ โดยมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการสินค้าประเภทรถยนต์สูงขึ้นตามมา เห็นได้จากตัวเลขจำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติรถยนต์จำแนกตามประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน รถยนต์นั่งเกิน 7 คน และรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542-2544 เพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ย ร้อยละ 25.63 ต่อปี<sup>3</sup> รถยนต์จัดได้ว่าเป็นสินค้าหนึ่งซึ่งจำเป็นต่อผู้บริโภค แต่ก็ยังมีราคาค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับอำนาจซื้อของประชาชนในปัจจุบัน ผู้บริโภคที่ไม่สามารถซื้อ

<sup>1</sup> พระพงษ์ กลั่นกรอง, “กฎแฉรอด,” ฐานเศรษฐกิจ, (7-10 มกราคม 2544): 24.

<sup>2</sup> “รถใหม่แพงตลาดมือสองรุ่ง,” ฐานเศรษฐกิจ, (21-24 มกราคม 2544): 32.

<sup>3</sup> “ตลาดรถยนต์,” มติชนไทย, (24-30 มีนาคม 2546): 17.

<sup>4</sup> สำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่, สมุดรายงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่ ฉบับ พ.ศ. 2545, (เชียงใหม่: การวารรณการพิมพ์, 2545), หน้า 139.

รถยนต์เป็นเงินสดได้ ก็มีความจำเป็นต้องซื้อเป็นเงินผ่อนในรูปแบบต่างๆ ทำให้เกิดวิธีการขายแบบผ่อนชำระเป็นงวดที่เรียกว่า “การให้เช่าซื้อ” (Hire Purchase)<sup>5</sup> ผู้เช่าซื้อตกลงทำสัญญาขอเช่าจากผู้ขาย โดยตกลงผ่อนค่าเช่าซื้อเป็นงวดๆ (โดยปกติจะผ่อนชำระเป็นรายเดือน) สินค้าที่ขายแบบผ่อนชำระยังคงเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขาย และในสัญญาเช่าซื้อนั้น ผู้ขายยอมตกลงว่าถ้าผู้ซื้อชำระค่าเช่าซื้อด้วยดีจนครบตามกำหนดเวลาที่ตกลง ผู้ขายจะโอนกรรมสิทธิ์การครอบครองสินค้าให้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้เช่าซื้อทันที

อย่างไรก็ดี ในการซื้อขายรถยนต์ ถ้าลูกค้าไม่ได้ซื้อเป็นเงินสด ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ (Down Payment) ให้กับเจ้าของสินค้าก่อน เงินส่วนที่เหลือจะมีการทำสัญญาผ่อนชำระเป็นงวดๆ ซึ่งหากเจ้าของรถยนต์ หรือผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองจะให้เช่าซื้อโดยตรงจากตนเอง ก็อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงขึ้นได้ในเวลาต่อมา จึงมีการจัดหางค์กรหรือหน่วยงานอื่น ซึ่งโดยปกติได้แก่บริษัทลิสซิ่งเข้ามารับความเสี่ยงไป บริษัทลิสซิ่งนี้จะซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ และนำรถยนต์ดังกล่าวออกให้ลูกค้าเช่าซื้อ ในการนี้ผู้จำหน่ายรถยนต์จะได้รับเงินส่วนที่เหลือจากจำนวนที่ทำสัญญาเช่าซื้อ และบริษัทลิสซิ่งจะได้หลักประกันคือรถยนต์จากการทำสัญญาเช่าซื้อ และต่อมาบริษัทลิสซิ่งจะเป็นผู้รับชำระเงินค่าผ่อนชำระจากลูกค้าโดยตรง ทั้งนี้ผู้ค้ารถยนต์มือสองเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่นำลูกค้าเข้ามาใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์

สำหรับตลาดลิสซิ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีมูลค่าประมาณ 120 ล้านบาท<sup>6</sup> ประกอบด้วยบริษัทลิสซิ่งท้องถิ่นจำนวนประมาณ 20 ราย บริษัทลิสซิ่งและบริษัทเงินทุนที่ขยายสาขามาจากส่วนกลาง 7 ราย ซึ่งรายได้จากการให้เช่าซื้อรถยนต์เป็นรายได้หลักของธุรกิจลิสซิ่งจำนวนมาก และการให้เช่าซื้อรถยนต์มือสองก็จะมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าการให้เช่าซื้อรถยนต์ใหม่ และสามารถทำรายได้ให้แก่บริษัทลิสซิ่งจำนวนมาก จึงทำให้มีการแข่งขันกันสูงระหว่างธุรกิจลิสซิ่งต่างๆ ที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้จะศึกษาถึงปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองพบในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อ เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์ หรือบริษัทลิสซิ่งในการพัฒนาการดำเนินงาน และวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง

<sup>5</sup> วรศักดิ์ ทูมมานนท์, ระบบบัญชีลิสซิ่ง, (กรุงเทพฯ : บริษัทไอออนิกอินเตอร์เทครีซอสเซสจำกัด, 2540), หน้า 3.

<sup>6</sup> สัมภาษณ์ กัลยา ดุงคะเสรีรักษ์, กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินทลิสซิ่ง กรุ๊ป เชียงใหม่ จำกัด, (8 เมษายน 2546).

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองพบ จากการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

## 1.3 นิยามศัพท์

**ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง** หมายถึง สิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ซึ่งได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ปัจจัยภายในองค์กร ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยเฉพาะบุคคล

**รถยนต์<sup>7</sup>** หมายถึง รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกินเจ็ดคน หรือรถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกินเจ็ดคนแต่ไม่เกินสิบสองคน และรถยนต์บรรทุกที่มีน้ำหนักไม่เกินหนึ่งพันหกร้อยกิโลกรัม ซึ่งมีได้ใช้ประกอบการขนส่งเพื่อสินจ้างตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก

**รถยนต์ใช้แล้ว<sup>8</sup> หรือรถยนต์มือสอง** หมายถึง รถยนต์ที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ. 2522 แล้ว

**ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง** หมายถึง ธุรกิจที่จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว หรือรถยนต์มือสองเป็นหลัก

**ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม** หมายถึง ปัจจัยด้านระดับความต้องการซื้อของลูกค้า ด้านสิ่งแวดล้อมทางสังคม-ค่านิยมในการเลือกซื้อ และประเภทรถยนต์ ด้านสิ่งแวดล้อมของช่องทางการตลาด ด้านภาวะทางเศรษฐกิจ และด้านต้นทุนของเงิน

**ปัจจัยภายในองค์กร** หมายถึง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

<sup>7</sup> ประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญา เรื่อง ให้ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ. 2543, (กรุงเทพฯ: สำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค, กันยายน 2543): 1.

<sup>8</sup> เรื่องเดียวกัน

**ปัจจัยระหว่างบุคคล** หมายถึง ปัจจัยด้านความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและพนักงานสินเชื่อ และด้านความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้บริหารบริษัทสินเชื่อ

**ปัจจัยเฉพาะบุคคล** หมายถึง ปัจจัยด้านบุคลิกลักษณะของพนักงานสินเชื่อ ด้านความน่าเชื่อถือของพนักงานสินเชื่อ ด้านอายุของพนักงานสินเชื่อ และด้านระดับการศึกษาของพนักงานสินเชื่อ

**เช่าซื้อ (Hire Purchase)**<sup>9</sup> ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2535 ได้ให้ความหมายไว้ว่าเช่าซื้อ หมายถึง การซื้อผ่อนเงินเป็นงวดๆ เมื่อส่งเงินครบตามกำหนดสัญญาแล้ว จึงจะได้กรรมสิทธิ์ตามสัญญาเช่าซื้อ

**ผู้ให้เช่าซื้อ**<sup>10</sup> ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (มาตรา 572 ถึง มาตรา 574) กล่าวว่า สำหรับผู้ให้เช่าซื้อ การให้เช่าซื้อเป็นสัญญา ซึ่งเจ้าของทรัพย์สินซึ่งเรียกว่า “ผู้ให้เช่าซื้อ” นำทรัพย์สินของตนออกให้เช่า โดยตกลงค่าเช่าซื้อเป็นงวดๆ เมื่อครบกำหนดงวดที่เช่าซื้อแล้ว ผู้ให้เช่าซื้อให้คำมั่นว่าจะโอนขายทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อนั้นตกเป็นของ “ผู้เช่าซื้อ”

**ผู้เช่าซื้อ**<sup>11</sup> หมายถึง บุคคล หรือนิติบุคคล ที่ผูกพันสัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน โดยตกลงจะผ่อนส่งค่าเช่าซื้อเป็นงวดๆ เมื่อครบกำหนดงวดเช่าซื้อ จะเข้าครอบครองทรัพย์สินนั้น

**บริษัทสินเชื่อ** หมายถึง บริษัทที่ประกอบกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อ ซึ่งในที่นี้หมายถึงผู้ให้เช่าซื้อ

**ราคาเงินสด** หมายถึง ราคาที่ผู้ให้เช่าซื้ออาจขายสินทรัพย์นั้นได้เป็นเงินสด หรือราคาที่สามารถขายสินทรัพย์นั้นได้เป็นเงินสดในท้องตลาด ณ วันทำสัญญาเช่าซื้อ หรือ ณ วันที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อ

**เงินดาวน์ (Down Payment)** หมายถึง เงินที่ผู้เช่าซื้อชำระให้แก่เจ้าของทรัพย์สิน เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของราคาเงินสด ณ วันที่มีการตกลงซื้อขายแบบเช่าซื้อเกิดขึ้น

**สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchasing Credit)** หมายถึง สินเชื่อผ่อนส่ง เป็นการซื้อขาย รถยนต์ที่ผู้ขายกำหนดให้ผู้ซื้อแบ่งชำระค่าสินค้าหรือบริการเป็นงวดๆ ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยทั่วไปจะมีการกำหนดให้วางเงินดาวน์

<sup>9</sup> พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525, (พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพฯ: อักษรเจริญทัศน์, 2531), หน้า 273.

<sup>10</sup> ตัก กอแสงเรือง, ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 1-6 และกฎหมายอาญา พ.ศ. 2535, (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์นิติบรรณาการ, 2537), หน้า 181.

<sup>11</sup> เรื่องเดียวกัน

**ดีลเลอร์ (Dealer)** หมายถึง ผู้ที่จำหน่ายรถยนต์มือสอง หรือผู้มาติดต่อกับบริษัทลิสซิ่ง เพื่อแจ้งการทำสัญญาเช่าซื้อ

**ค่านำจัดไฟแนนซ์ หรือค่ารีเบท (Rebate)** หมายถึง ค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองจะได้รับจากบริษัทลิสซิ่งเมื่อส่งรถยนต์มาจัดไฟแนนซ์กับบริษัท ซึ่งอัตราค่าจ่ายค่านำจัดขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละบริษัท

#### 1.4 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสอง ในการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อทราบถึงปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้ารถยนต์มือสองพบ จากการให้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
3. ผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งอาจนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการทำงาน และวางแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสอง