

รายงานวิชา: สัมมนาวัตกรรมการจัดการภาคธุรกิจ (PIM9204)

เรื่อง: 3 Risk-Based Approach ของธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว

เสนอ: Asst.Prof.Dr.Chaitanaskorn Phawitpiriyakliti

Dr. Surachet Suchaiya

จัดทำโดย: นางสาว สุจิตรา พันธวงษ์

(นักศึกษาปริญญาเอก สาขา วัตกรรมการจัดการ รุ่นที่ 23)

รหัสนักศึกษา: 64584945029

### 3 Risk-Based Approach of Used Car Business

- 3 ความเสี่ยงในธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว

(เรียงลำดับจากความเสี่ยงมากที่สุดไปความเสี่ยงที่น้อยกว่า)

1. ความเสี่ยงจากนโยบายหรือเงื่อนไขในการอนุมัติสินเชื่อธนาคาร  
เข้มงวดขึ้น

เนื่องจากประชากรในประเทศไทยประมาณ 95% ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงิน หรือ ธนาคาร ในการออกรถมาใช้ในการเดินทาง ดังนั้นหากทางธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อเพราะกลัวหนี้เสียขึ้นสูง จึงทำให้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการไม่สามารถขายสินค้าได้ จนนำไปสู่สถานะขาดทุน รวมทั้งนำไปสู่การลดขนาดของกิจการ หรือ กระทั่งปิดกิจการลง

**ตัวอย่างเช่น** ตอนที่เกิดโรคระบาด โควิด ธนาคารมีหนี้เสีย (NPLมากขึ้น) ทำให้ธนาคารมีนโยบายชะลอการอนุมัติสินเชื่อ หรือหากอนุมัติก็จะลดยอดวงเงินกู้จากเดิม ปกติอนุมัติวงเงินกู้ 90-100% เหลือเพียง 50-85% หรืออนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับลูกค้าที่เครดิตดีมาก ๆ เท่านั้น เช่นทำงานได้ สลิปเงินเดือนบริษัทโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารที่มีรหัสโค้ด Payroll รวมทั้งต้องทำงานอย่างน้อย 1 ปี นับเฉพาะรายได้หลัก ไม่รวม O.T. และคอมมิชชั่น เป็นต้น

**วิธีการจัดการปัญหา:** ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วต้องหมุนเวียนรถที่ขายให้เร็วขึ้นให้ทันกับภาวะตลาด ช่วงซื้อสินค้ามาขายจะต้องเลือกซื้อตามกลุ่มลูกค้าของตนเอง และต้องเรียนรู้เงื่อนไขของธนาคารอย่างเชิงลึก เพื่อช่วยดูแลลูกค้าในการจัดเตรียมเอกสารจัดไฟแนนซ์ จนธนาคารอนุมัติวงเงินที่ลูกค้าต้องการ

## 2. ความเสี่ยงจากการแทรกแซงราคาตลาดในรูปแบบการเข้ามาทางตลาด ทุนต่างประเทศ

ขณะนี้ตลาดทุนต่างประเทศนำเงินเข้ามาสู่ตลาดรถยนต์ใช้แล้วจำนวน 3 บริษัท ซึ่งได้แก่ Carro, Carsome และ Car24 ซึ่งบริษัทเหล่านี้นำเงินมาลงทุนในประเทศไทยประมาณ 5,000-10,000 ล้านบาท โดยทางบริษัทเหล่านี้จะรับซื้อรถทุกยี่ห้อ ทุกรุ่น ทุกสภาพ ซึ่งรวมถึงรถที่ชนหนักมาก มาจอดเก็บไว้หลายคัน ส่งผลกระทบทำให้ราคาซื้อเข้าดีดตัวสูงขึ้นทั้งที่วงเงินยอดจัดรถยนต์ หรือวงเงินกู้รถยนต์ให้ราคาเท่าเดิมไม่มีการ

เปลี่ยนแปลงจนทำให้เกิด Demand และ Supply เทียม ส่งผลให้ ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ไม่มีสินค้าในการขาย หรือจำนวนสินค้าลด น้อยลงจากตลาดรถยนต์ จึงทำให้ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วเกิดการ ปรับตัวยากในตลาดรถยนต์ อีกทั้งควบคุมคุณภาพรถยนต์ยากขึ้นกว่าเดิม

**วิธีการจัดการปัญหา:** ผู้ประกอบการโซลูชันรถยนต์ใช้แล้วเปลี่ยนหรือเพิ่ม กลุ่มตลาดที่ขายอยู่ เช่น เมื่อก่อนขายแต่รถกระบะก็มาขายรถเก๋งมากขึ้น เป็นต้น เน้นการปรับปรุงคุณภาพรถยนต์ให้ดีขึ้น รวมทั้งเพิ่มความใส่ใจใน บริการหลังการขายมากขึ้น เพื่อจะแข่งขันธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วต่อไปได้

### 3. ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจาก Technology Disruption

ความเสี่ยงที่เกิดจากการเข้ามาของเทคโนโลยีก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ทางธุรกิจในด้านต่างๆ Technology Disruption ในปัจจุบันเทคโนโลยีได้ เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากในการดำเนินธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว ผู้ประกอบการที่ปรับตัวเร็ว มีความคิดเชิงบวก พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่ เสมอ จะนำพาองค์กรให้ประสบความสำเร็จ และอยู่รอดได้ในยุค Technology Disruption ได้

ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วที่มีอายุมาก ทำงานแบบเดิม ไม่เอาเทคโนโลยีมาช่วยทำงาน ผู้ประกอบการเหล่านี้จะปรับตัวไม่ทัน และไม่ยอมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ที่เอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงานของ ระบบ หรือในการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้วในสื่อออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Tik-Tok, Instagram, Marketplace, Metaverse เป็นต้น

ส่งผลให้ผู้ประกอบการรถยนต์แบบเก่าที่ไม่ยอมปรับตัวเองมียอดขาย  
ลดลงและต้องปิดกิจการลงในที่สุด

**วิธีการจัดการปัญหา:** ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วต้องปรับตัวให้ไว โดย  
มีการศึกษาหาความรู้อย่างต่อเนื่องในเรื่องของความรู้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น  
เทคโนโลยีและสื่อออนไลน์ รวมถึงมีการนำระบบแพลตฟอร์มต่างๆ มา  
ปรับใช้ในธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วของตนเอง

ตั้งคำถามที่ว่าผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในยุคศตวรรษที่  
21 ต้องเป็น ปลาไว คิดไว ทำไว อีกทั้งต้องเป็นนักเรียนรู้ (Active  
Learner) และเป็นนักเรียนรู้แบบตลอดชีวิตด้วย (Long-Life  
Learner)