

บทที่ 3 ธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว

3.1 สถานะตลาดรถยนต์ใช้แล้ว

รถยนต์กลายเป็นปัจจัยที่ 5 ของคนไทยทั้งในการดำเนินชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพ เป็นผลมาจากบริการด้านการขนส่งมวลชน (Mass transportation) ในประเทศไทยยังไม่ทั่วถึงและไม่สามารถอำนวยความสะดวกต่อประชาชนได้เต็มที่ ทำให้คนไทยจำนวนไม่น้อยขวนขวายที่จะมีรถยนต์ส่วนตัวมากขึ้น พิจารณาจากปริมาณซื้อรถใหม่ที่เติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามเมื่อประชาชนมีกำลังซื้อจำกัดในการซื้อรถใหม่ รถใช้แล้วจึงเป็นทางเลือกที่มีความหมายสำหรับผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าว

ตลาดรถยนต์ใช้แล้วในประเทศไทยเริ่มขึ้นเมื่อประมาณ 30 กว่าปีที่ผ่านมาโดยเริ่มจากกรุงเทพมหานคร ในย่านถนนวิสุทธิกษัตริย์ และกระจายออกไปยังชานเมืองจนมีศูนย์กลางอยู่บนถนนรัชดาภิเษกในปัจจุบัน¹⁴ ยุคทองของตลาดรถใช้แล้วอยู่ในช่วงปี 2532-2533 เนื่องจากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจรุ่งเรืองมาก การอุปโภคบริโภคของประชาชนและการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชนขยายตัวเพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (Passenger cars) และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial cars) เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคมีสูงกว่าจำนวนรถที่ประกอบได้ในประเทศ ขณะเดียวกันรถใหม่ก็มีราคาแพงเกินกำลังซื้อของผู้บริโภคบางกลุ่ม เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่มีการผลิตรถเล็กขึ้นมารองรับ ปัจจัยดังกล่าวเอื้อประโยชน์ให้การซื้อขายรถใช้แล้วเป็นไปอย่างคึกคัก นอกจากนั้นพฤติกรรมการเปลี่ยนรถยนต์ทุกๆ 2-3 ปีของผู้บริโภค ก็คือปัจจัยที่ช่วยให้ธุรกิจรถใช้แล้วขยายตัว อย่างรวดเร็วจากเหตุผลที่ว่า เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงนักแต่สามารถทำกำไรได้สูงในระยะเวลายืนต้น

อย่างไรก็ตามสถานะตลาดรถใช้แล้วก็ซบเซาลงอย่างหนักในปี 2534 เมื่อมีการปรับลดอัตราภาษีขึ้น ส่วนนำเข้ารถยนต์สำเร็จรูป และภาษีขึ้นส่วนนำเข้าจากต่างประเทศ หลังจากนั้นภาวะการณ้ค่อยๆ ปรับตัวดีขึ้นและอยู่ในระดับทรงตัว และเข้าสู่ภาวะชะลอตัวอีกครั้งตามภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซามาตั้งแต่ปี 2539 ภาวะการณ้ดังกล่าวทำให้ความต้องการซื้อรถของประชาชนค่อยๆ ชะลอลงทั้งรถใหม่และรถใช้แล้ว

¹⁴ สุรัตน์ อัสวจินดา, สงครามชิงตลาดเต็นท์รถยนต์มือสอง, ดอกเบี๋ยธุรกิจ 8:372, 20-26 มี.ค. 43 หน้า 3

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภาวะตลาดใช้แล้วในปี 2540-2542¹⁵

ปัจจัยที่มีผลด้านบวก

รถยนต์ใหม่มีราคาแพงขึ้นมากส่วนหนึ่งจากการประกาศลอยตัวค่าเงินบาทตั้งแต่วันที่ 2 กรกฎาคม 2540 ส่งผลให้ต้นทุนรถใหม่แพงขึ้นจากเงินบาทที่อ่อนค่าลง ขณะเดียวกันการปรับขึ้นอัตราอากรขาเข้าสำหรับสินค้าหลายๆ ประเภทรวมทั้งรถยนต์ เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2540 ทำให้ต้นทุนของรถใหม่เพิ่มขึ้นมากปัจจัยดังกล่าวทำให้คนหันมาซื้อรถใช้แล้วมากขึ้น จากความรู้สึกที่ว่ารถใหม่แพงกว่าแต่ก่อนมาก

ปัจจัยที่มีผลด้านลบ

1. ผลจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวทำให้มีการเลิกจ้างพนักงานจำนวนมาก กำลังซื้อของประชาชนจึงลดลง ขณะเดียวกับที่ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น และลด/เลื่อนการอุปโภคบริโภคสินค้าและบริการบางอย่างออกไปโดยเฉพาะรถยนต์ ที่ในอดีตผู้ใช้รถมีการเปลี่ยนรถโดยเฉลี่ยทุกๆ 2-3 ปี ส่งผลให้ในปัจจุบันผู้ค้ารถใหม่ปรับกลยุทธ์โดยเน้นการจำหน่ายรถขนาดเล็ก และขนาดกลางที่มีช่วงห่างของราคาไม่ต่างจากรถใช้แล้วมาก เพื่อตอบสนองต่อกำลังซื้อของประชาชนที่มีจำกัด ทำให้ยอดขายรถใช้แล้วชะลอลงมาก

2. การลอยตัวค่าเงินบาทส่งผลให้ทางการต้องเพิ่มความเข้มงวดในการดำเนินมาตรการทางการเงิน โดยการตรึงอัตราดอกเบี้ยระยะสั้นไว้ในระดับสูงเพื่อรักษาเสถียรภาพของค่าเงิน ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝากปรับตัวสูงขึ้น ต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้นดังกล่าวเป็นผลให้การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินชะลอลงมาก

3. แม้ลูกค้ามีกำลังซื้ออยู่บ้างแต่ก็มีจำนวนน้อยมากที่สามารถซื้อได้ด้วยเงินสด ซึ่งการปิดสถาบันการเงินเมื่อปี 2540 และ 2541 ได้ส่งผลให้ตลาดรถใช้แล้วซบเซาลงไปมากเนื่องจาก

3.1 สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อเพื่อการซื้อรถใช้แล้วเหลือน้อยลง และสถาบันการเงินที่เคยปล่อยสินเชื่อรถใช้แล้วก็เพิ่มความเข้มงวดมากขึ้น และบางแห่งก็งดการปล่อยสินเชื่อเพราะกลัวว่าผู้ซื้อรถใช้แล้วจะไม่มีกำลังในการผ่อนส่ง และหากมีการยึดรถเกิดขึ้น การขายออกไปก็จะไม่คุ้มเพราะราคาารถใช้แล้วจะตกลงมาก

3.2 ผู้ค้ารถใช้แล้วที่รับจัดหาสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทำให้ไม่สามารถปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าได้

3.3 สถาบันการเงินหรือบริษัทไฟแนนซ์/ลิสซิ่งหรือผู้ค้ารถใช้แล้วปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ซื้อโดยใช้เงื่อนไขที่เข้มงวดมากขึ้น โดยเฉพาะการเพิ่มเงินค้ำประกันในอัตราที่สูงขึ้น ทำให้ผู้ซื้อที่มีเงินก้อน

¹⁵ ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์ จำกัด , “เส้นทางตลาดรถมือสอง” ผู้จัดการรายวัน , 12 ต.ค.2541: หน้า 4

จำกัดไม่สามารถซื้อรถได้ กอปรกับอัตราดอกเบี้ยที่ยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องการรับภาระการผ่อนส่งที่มีต้นทุนสูงเป็นเวลานาน ส่งผลให้ยอดขายตกลงมาก

4. การปรับเพิ่มอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax : Vat) ร้อยละ 7 นับเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อรถยนต์ทั้งรถใหม่และรถใช้แล้ว อย่างไรก็ตาม ในส่วนของการซื้อรถใช้แล้วแบบวิธีผ่อนที่มีสถาบันการเงินรับจัดไฟแนนซ์ ผู้ซื้อต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มทั้งในส่วนของเงินค่างวดและในส่วนที่ต้องผ่อน ทำให้ราคารวมของรถใช้แล้วจะเพิ่มสูงขึ้นใกล้เคียงกับรถใหม่ ที่โดยมากผู้ขายรถใหม่มักให้โปรโมชั่นแก่ผู้ซื้อ โดยให้วางเงินค่างวดต่ำและผ่อนในอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือปราศจากดอกเบี้ย ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบราคาแล้ว การซื้อรถใหม่อาจมีความน่าสนใจมากกว่า

5. การสั่งปิดสถาบันการเงิน ทำให้มีรถที่ถูกยึดเข้ามาในตลาดรถใช้แล้วมากขึ้น และทำให้ราคาตลาดของรถใช้แล้วต่ำลง นอกจากนั้นการเปิดประมูลรถของ ปรส. ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2541 เป็นมา ทำให้ผู้ต้องการซื้อรถหันไปซื้อรถประมูลจาก ปรส. ที่เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ต้องการซื้อรถใช้แล้ว

3.2 แนวโน้มตลาดรถใช้แล้ว และการปรับตัวของผู้ประกอบการ¹⁶

ภาวะตลาดรถใช้แล้วแม้จะยังชะลอตัวอยู่ในขณะนี้ แต่ก็จะมีทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อภาวะเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากรถยนต์ยังคงเป็นปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของคนไทย และกำลังซื้อของประชาชนบางส่วนอาจไม่เพียงพอต่อการซื้อรถใหม่ ขณะเดียวกันคาดว่าปริมาณรถใช้แล้วที่อยู่ในตลาดจะเพิ่มขึ้นอีกมากในช่วงครึ่งหลังของปี 2541 และปี 2542 โดยร้อยละ 80-90 จะเป็นรถที่ถูกยึดจากสถาบันการเงิน ส่วนเพิ่มที่เหลืออีกร้อยละ 10-20 จะเป็นรถจากผู้เช่ารถทั่วไปและรถใช้แล้วจากค่ายรถใหม่ซึ่งคาดว่าจะมีน้อยมาก ทั้งนี้ปริมาณรถที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งกลยุทธ์ในการลดราคาของผู้ค้ารถใหม่จะทำให้ผู้ค้ารถใช้แล้วต้องปรับลดราคาการใช้แล้วและทำให้ราคาการใช้แล้วอยู่ในทิศทางขาลง

ดังนั้นกว่าจะถึงช่วงเวลาที่ตลาดรถใช้แล้วปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนจะมีผู้ค้ารถใช้แล้วจำนวนมาก โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดปานกลางที่จะหายไปจากธุรกิจ เพราะสภาพคล่องไม่เพียงพอที่จะทนสู้กับภาวะบีบรัดทางเศรษฐกิจได้ และคงเหลือเพียงผู้ประกอบการที่มีสายป่านทางการเงินยาวเพียงพอ ที่จะต้องพยายามประคองตัวเองให้สามารถอยู่รอดได้ในธุรกิจ โดยเน้นกลยุทธ์ในการจำหน่ายเพื่อกระตุ้นความต้องการของประชาชนที่อำนาจซื้อขึ้นอยู่กับอย่างจำกัด ได้แก่ การลดราคาจำหน่าย การผ่อนปรนเงื่อนไขในการให้สินเชื่อ ในการซื้อรถยนต์ โดยอาจลดวงเงินค่างวดและยืดระยะเวลา

¹⁶ ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์ จำกัด, “เส้นทางตลาดรถมือสอง” ผู้จัดการรายวัน, 12 ต.ค.2541: หน้า 4

การผ่อนชำระออกไปรวมทั้งเพื่อการส่งเสริมการขาย ทั้งการลดแลกแจกแถมสินค้าและบริการหลังการขายอย่างไรก็ตามกลยุทธ์ดังกล่าวก็จะเป็นกลยุทธ์ทั่วไปที่ผู้ค้ารถใช้แล้วใช้กันอย่างแพร่หลาย ดังนั้นผู้ค้ารถใช้แล้วจึงต้องพยายามสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้น โดยอาจเน้นในแง่ของการขายรถที่มีคุณภาพดีเพื่อสร้างและรักษาชื่อเสียงต่อไป นอกจากนั้นการรวมกลุ่มกันเพื่อแลกเปลี่ยนความเห็นด้านราคาและภาวะทั่วไปดังเช่น ชมรมค้ารถเก่า ในจังหวัดนครราชสีมา ก็จัดเป็นตัวอย่างของการสร้างความสัมพันธ์ขั้นต้นที่ดีระหว่างผู้ค้ารถใช้แล้ว ที่อาจพัฒนาไปสู่การจัดตั้งสมาคมในระดับประเทศ อันเป็นการรวมกลุ่มที่มีพลังในการเสนอความเห็นต่อทางการได้

นอกจากการปรับกลยุทธ์ของผู้ค้ารถใช้แล้วดังกล่าวข้างต้นแล้ว นโยบายของทางการก็มีส่วนสำคัญต่อการกระตุ้นความต้องการและอำนาจซื้อของประชาชนเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นการผ่อนคลายนโยบายทางการเงินโดยการปรับลดอัตราดอกเบี้ยลง และให้การสนับสนุนธุรกิจเช่าซื้อ/ลิสซิ่ง โดยให้มีการปรับลดอัตราการวางเงินคาวนและยึดการผ่อนชำระออกไป ซึ่งแม้จะทำให้ผู้ให้สินเชื่อมีความเสี่ยงมากขึ้นแต่ก็เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญต่อการขายรถใหม่และรถใช้แล้ว

3.3 ขั้นตอนการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้ว¹⁷

ขั้นตอนการขายรถยนต์ใช้แล้วที่นิยมกันอยู่ในปัจจุบันสามารถทำได้โดยขึ้นอยู่กับสถานการณ์ครอบครองรถยนต์ว่าผู้ขายมีการครอบครองโดยสมบูรณ์หรือยังอยู่ระหว่างการผ่อนชำระต่อไป โดยอาจแบ่งได้เป็น 3 ขั้นตอนหลักๆ ได้แก่ ขั้นตอนการกำหนดราคาขายรถยนต์ใช้แล้ว ขั้นตอนการขายรถยนต์ใช้แล้ว และ ขั้นตอนการโอนเปลี่ยนเจ้าของ

3.3.1 การกำหนดราคาขายรถยนต์ใช้แล้ว

ในกรณีรถยนต์คันที่ต้องการขายมีการครอบครองโดยสมบูรณ์ไม่มีการผ่อนอยู่ และต้องการขายเป็นเงินสดมี 4 วิธีหลักในการกำหนดราคาขาย แต่ยังไม่ใช่บทสรุปในการตั้งราคาขายจริง คือ

1. นำรถยนต์เข้าสอบถามราคาตามแหล่งจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

โดยทั่วไปแล้วการขายโดยไม่ซื้อรถยนต์ออกมา มักจะได้รับราคาต่ำกว่าการแลกซื้อคันใหม่ด้วย เพราะเต็นท์หรือแหล่งจำหน่ายขาดการหมุนเวียนรถยนต์ราคาที่ได้จึงมักต่ำกว่าราคาจริงที่ควรจะเป็น 10-25 เปอร์เซ็นต์ แล้วแต่ว่ารถยนต์รุ่นนั้นได้รับความนิยมในตลาดมากแค่ไหน

¹⁷ วรพงษ์ สิงห์เขียวพงษ์, “วิธีขายรถยนต์มือสอง”, ผู้จัดการรายวัน, 5-6 ธ.ค.2541 :หน้า 13

วิธีนี้มักจะได้อัตราต่ำกว่าที่ควรแต่รวดเร็ว ผู้ขายได้รับเงินสดทันที เหมาะสำหรับผู้ที่ใจร้อนหรือไม่สนใจกับจำนวนเงินมากนัก วิธีนี้เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อรถยนต์คันใหม่ออกมาจากแหล่งนั้นๆ ด้วย เพราะราคาของรถยนต์คันเก่าที่ได้รับจะสูงขึ้นบ้าง และมีการหักลบกันราคาของรถยนต์คันใหม่พร้อมต่อรองได้สะดวกยิ่งขึ้น โดยไม่ต้องหาแหล่งขายก่อนแล้วค่อยหาซื้อรถยนต์คันใหม่ให้ยุ่งยาก

2. ตรวจสอบราคาขายจากนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์ทั่วไป

ปัจจุบันมีนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์ใช้แล้วจำหน่ายอยู่มากมาย ทั้งในลักษณะของกลุ่มซื้อ-ขายรถยนต์ใช้แล้วและประกาศในหนังสือพิมพ์ธุรกิจทั่วไป ให้ผู้ที่ต้องการซื้อหรือขายรถยนต์ใช้แล้วใช้ในการตรวจสอบว่ารถยนต์รุ่นเดียวกันปีใกล้เคียงกันตั้งราคาไว้เท่าใด ทั้งจากโฆษณาของตัวแทนหรือแหล่งจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วและประกาศย่อยจากเจ้าของเดิมโดยตรงที่ลงพิมพ์ไว้ แล้วจึงนำมาเฉลี่ยกันเพื่อหาราคาโดยประมาณ ซึ่งวิธีนี้จะยังไม่ได้ราคาที่แน่นอน เพราะสภาพที่แท้จริงของรถยนต์ใช้แล้วในแต่ละคันย่อมมีความแตกต่างกัน และราคาที่ตั้งขึ้นมานั้น ยังต้องมีการต่อรองตามความต้องการของผู้ซื้อ

3. การกำหนดราคาขายกรณีที่มีการผ่อนชำระอยู่

กรณีที่รถยนต์ใช้แล้วที่ต้องการจะขายอยู่ระหว่างการผ่อนชำระอยู่จะสามารถทำได้ 2 วิธีคือ กรณีที่มีการผ่อนชำระอยู่และต้องการขายเป็นเงินสด หรือ การขายเพื่อจะ ได้รับเงินสดเช่นกันที่ได้ชำระไปก่อนหน้าหรือที่เรียกว่าการขายคาวน และให้ผู้ซื้อไปผ่อนชำระส่วนที่เหลือเอง

กรณีที่มีการผ่อนชำระอยู่และต้องการขายเป็นเงินสดนั้นควรตั้งราคาขายตามความเหมาะสมเมื่อขายได้แล้วต้องนำเงินส่วนหนึ่งไปชำระค่ารถส่วนที่เหลือเพื่อปิดบัญชีกับสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ แล้วเงินที่ได้จากการขายส่วนที่เหลือก็คือเงินที่เจ้าของเดิมจะได้รับ ถ้ารถยนต์คันนั้นคาวนไว้ น้อยแต่ผ่อนนาน หากเพิ่งผ่อนไปได้ไม่นาน เจ้าของเดิมมักจะได้เงินเหลือกลับมาน้อยมาก เพราะรถยนต์ใช้แล้วย่อมต้องมีการลดลงของราคาอย่างต่อเนื่อง

ส่วนในกรณีที่ต้องการขายคาวน แล้วให้ไปผ่อนชำระต่อเองนั้น การตั้งราคาขายวิธีนี้ค่อนข้างยุ่งยากกว่า คือ ต้องหาจำนวนเงินก้อนแรกที่ผู้ซื้อจะต้องจ่าย โดยดูราคาเต็มว่าควรจะเป็นเท่าใด แล้วไปสอบถามจากสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ว่า ถ้าจะปิดบัญชีส่วนที่ค้างไว้ทั้งหมด จะต้องใช้เงินก้อนเท่าใด (ส่วนใหญ่จะต่ำกว่าค่างวดต่อเดือน \times จำนวนเดือนที่ต้องผ่อนอยู่เล็กน้อย) แล้วนำตัวเลขนั้นลบลงประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ (อัตราดอกเบี้ยโดยประมาณที่ผู้ซื้อต้องจ่ายเพิ่มไปตลอดการผ่อนชำระ) แล้วนำไปหักกับราคาเงินสดเต็ม เพื่อตั้งราคาเป็นเงินคาวนก้อนแรกสำหรับผู้ซื้อซึ่งผู้ขายมักจะ ได้เงินมากกว่าการขายเป็นเงินสดอยู่เล็กน้อย เช่น กรณีราคาเต็ม 300,000 บาท ค้างสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ 150,000 บาท ลดลง 10 เปอร์เซ็นต์ เหลือ 135,000 บาท นำไปลบกับ 300,000 บาท จะได้ว่าผู้ขายจะได้เงินคาวนก้อนแรก 165,000 บาท แล้วผู้ซื้อค่อยไปผ่อนชำระต่อเอง

4. การกำหนดราคาขายกรณีผู้ซื้อต้องการซื้อเงินผ่อน

วิธีนี้มีขั้นตอนยุ่งยากพอสมควรในสภาพเศรษฐกิจเช่นนี้ เพราะหาสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์หรือแหล่งเงินรองรับได้ยากนอกจากจะมียอดกั๊นน้อยและมักเสียดอกเบี้ยแพง การนำรถยนต์เข้าสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์เพื่อการเช่าซื้อที่มีขั้นตอนมาก เพราะต้องนำรถยนต์ไปให้เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ตรวจสอบสภาพ แล้วนำรถยนต์ไปโอนที่หน่วยราชการเป็นชื่อของสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์และเจ้าของใหม่รวมกัน แล้วค่อยมารับเช็ดในจำนวนเงินที่ขอกู้ ซึ่งอาจจะล่าช้าไปอีกหลายวัน วิธีนี้ต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์ และอาจจะมีค่าประกันภัยเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอีกมาก

ดังนั้นผู้ขายกว่าจะได้เงินครบตามจำนวนก็ต้องนำรถยนต์ไปติดต่อกหลายรอบ และทั้งผู้ซื้อและผู้ขายก็ควรทำสัญญากันอย่างรอบคอบในการจ่ายเงินงวดแรกก่อนที่จะรอรรับเงินงวดที่เหลือด้วย

ถ้าเป็นรถยนต์ที่ไม่ได้ติดการผ่อนชำระกับสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์อยู่ แต่ผู้ซื้อต้องการจ่ายเงินสดส่วนหนึ่งแล้วผ่อนต่อ ซึ่งต้องหาสถาบันการเงินหรือไฟแนนซ์เองและมีขั้นตอนยุ่งยาก จึงมักจะไม่สามารถประสบความสำเร็จในการซื้อขายกัน

3.3.2 ขั้นตอนการขายรถยนต์ใช้แล้ว

ขั้นตอนและช่องทางขายรถยนต์ใช้แล้วมีหลายวิธี ซึ่งจะสามารถแบ่งได้ตามช่องทางการจำหน่ายได้ 5 วิธีได้แก่ การขายเข้าแหล่งจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว การที่เจ้าของรถยนต์ขายเอง การประกาศลงโฆษณาในนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์ การส่งเข้าประมูล และการลงประกาศขายรถยนต์ทางอินเทอร์เน็ต

1. การขายให้แหล่งจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

การขายให้แหล่งจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วหรือที่เรียกว่าเดินรถใช้แล้ว เป็นวิธีที่นิยมมากที่สุด เพราะเป็นวิธีที่สะดวกและได้เงินสดเร็ว แต่มักได้เงินในจำนวนไม่สูงนัก

2. การที่เจ้าของรถยนต์ขายเอง

การที่เจ้าของรถยนต์ขายรถของตัวเองมีวิธีหลายวิธีคือ การขายต่อเพื่อนหรือคนรู้จัก ซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายและสะดวก แต่ไม่ค่อยได้ผลเพราะเป็นวงแคบ หรืออาจใช้วิธีติดป้ายประกาศไว้บนตัวรถยนต์ที่ใช้งานอยู่หรือรถยนต์ที่จอดไว้ซึ่งสามารถทำให้ผู้ที่สนใจเห็น ได้มากและสามารถสร้างความเชื่อมั่นได้ว่ารถยนต์คันที่ประกาศขายยังสามารถใช้งานได้ปกติ ส่วนการติดป้ายประกาศไว้บนตัวรถยนต์ที่จอดไว้นั้นอาจทำได้โดยตั้งกล่องติดประกาศราคาไว้บนหลังคาของรถยนต์ซึ่งจอดอยู่ริมเส้นทางที่มีผู้ขับรถผ่านมากๆ แต่ควรจอดไว้ในที่ปลอดภัยต่อการโจรกรรม และการเกิดอุบัติเหตุ

ทั้งการติดป้ายประกาศราคากับรถยนต์ที่ถูกใช้งาน และรถยนต์ที่จอดไว้ มีจุดเด่น คือ สะดวก ไม่เสียเงิน แต่ควรเขียนประกาศให้เด่นชัดเจน ดูเรียบร้อย และให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อที่สะดวกที่สุด

3. การประกาศลงโฆษณาในนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์

การประกาศลงโฆษณาในนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์มีทั้งการประกาศเป็นโฆษณาย่อยฟรีช่องเล็กๆ เฉพาะข้อความ โดยส่งข้อมูลเข้าไปได้ทั้งทางโทรศัพท์ โทรสาร หรือจดหมาย และต้องรอประมาณ 10-15 วันหลังการส่งข้อความไปกว่านิตยสารจะวางแผงจริง เพราะในขั้นตอนการผลิตนิตยสารต้องใช้เวลาพอสมควร

ส่วนการลงประกาศในนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์แบบเสียค่าใช้จ่าย มีทั้งแบบสี่เดี่ยหรือสี่สี โดยมีการลงรูปพร้อมข้อความโฆษณา บนพื้นที่ขนาดใหญ่และเด่นกว่าการลงฟรี ซึ่งอาจใช้การถ่ายรูปเองแล้วส่งเข้าไป หรือมีช่างภาพจากนิตยสารนั้นมาบริการให้ค่าใช้จ่ายรวมประมาณ 500-1,500 บาทต่อการลงโฆษณา 1 ครั้ง ซึ่งค่อนข้างสนใจว่าการลงโฆษณาเฉพาะข้อความ เพราะผู้ซื้อสามารถเห็นรูปจริงของรถยนต์คันที่ต้องการขายได้

นอกจากการประกาศในนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์ทั่วไปยังมีพื้นที่ในส่วนของโฆษณาย่อยในหนังสือพิมพ์รายวันหลายฉบับ ซึ่งมีความเด่นตรงที่ฉับไว มีจำนวนพิมพ์มาก แต่มีข้อด้อยคือ ไม่มีรูปประกอบ คงอายุนำเสนอสั้น และค่าใช้จ่ายแพงกว่าการลงนิตยสารซื้อ-ขายรถยนต์ทั่วไป

4. การส่งเข้าประมูล

การส่งรถยนต์ที่ต้องการขายเข้าประมูลตามแหล่งประมูลต่างๆ ซึ่งมีหลายแหล่งและต่างกันในวันเวลากับสถานที่ ปัจจุบันมีแหล่งใหญ่อยู่ที่สหการประมูล โกลด์แบกเหม่งจ๋าย ธนบุรี และรังสิต อาจต้องนำทั้งรถยนต์และกุญแจไปทิ้งไว้ที่แหล่งประมูลนาน 3-7 วัน

แหล่งที่เปิดประมูลบางแหล่งต้องเสียค่าธรรมเนียมไม่ว่ารถยนต์จะถูกประมูลได้หรือไม่ แต่บางแหล่งจะเก็บเงินก็ต่อเมื่อรถยนต์ได้รับการประมูล ดังนั้นก่อนการตัดสินใจนำรถยนต์เข้าประมูลในแหล่งใดๆ จึงควรตรวจสอบทั้งความปลอดภัย จำนวนคนที่เข้าร่วมประมูล และค่าใช้จ่ายว่า น่าสนใจควรนำรถยนต์เข้าร่วมประมูลหรือไม่

5. การลงประกาศขายรถยนต์ทางอินเทอร์เน็ต

การสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตเป็นเรื่องที่มองข้ามไม่ได้เพราะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและผู้ใช้อินเทอร์เน็ตส่วนมากมีกำลังซื้อสูง ทั้งการศึกษาและมีกำลังซื้อ เว็บไซต์ที่ได้รับความนิยมสูงสุดจากผู้ใช้อินเทอร์เน็ตคนไทยทั่วประเทศ คือ www.pantip.com ในส่วนของ classified แล้วเข้าไปยังส่วนของ automobile ซึ่งสามารถส่งประกาศไปลงได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย โดยจะลงประกาศให้ในเว็บไซค์ได้ในวันรุ่งขึ้นภายหลังการตรวจสอบกับเจ้าหน้าที่ เพื่อมิให้การประกาศโฆษณาเป็นการ กลั่นแกล้งจนเกิด

ปัญหา การลงประกาศในอินเทอร์เน็ตนี้มีข้อดี คือ สะดวก รวดเร็ว มั่นใจได้ว่ามีผู้ซื้อจำนวนมาก และน่าจะมีกำลังซื้อเกือบทุกคน

นอกจากนั้นยังมีเว็บไซต์อื่นๆของไทย ที่มีพื้นที่ในส่วนของการประกาศโฆษณาซื้อขายหลากหลาย ซึ่งก็ไม่จำเป็นต้องข้าม เพราะส่วนใหญ่ลงประกาศได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

3.3.3 การโอนเปลี่ยนเจ้าของ และ เอกสารการซื้อขาย

เมื่อมีการตกลงซื้อขายไม่ว่าเป็นเงินสดหรือผ่อนในวิธีไหนควรมีการทำสัญญาซื้อขายเพิ่มจากเอกสารการโอนด้วย โดยควรระบุรายละเอียดของวันเวลา ผู้ขาย ผู้ซื้อตัวรถยนต์ และขอบเขตการรับผิดชอบให้มากที่สุด เพื่อป้องกันตัวเองของทั้งสองฝ่าย เพราะเอกสารในการโอนที่เว้นชื่อผู้ซื้อไว้ หรือที่เรียกกันว่าโอนลอย จะไม่สามารถป้องกันความผิดพลาดได้ในหลายๆ ด้าน เพราะไม่ทราบว่าผู้ซื้อจะนำรถยนต์ไปโอนกรรมสิทธิ์จริงเมื่อใด หรือรถยนต์ดังกล่าวอาจเคยต้องคดีผิดกฎหมายไว้ก่อนหน้านี้

ไม่ว่าจะขายด้วยวิธีไหน ผู้ขายก็ต้องมีเอกสารเตรียมไว้สำหรับการโอนให้ผู้ซื้อ หรือที่เรียกว่าโอนลอยไว้ โดยเตรียมสมุดทะเบียนเล่มจริง สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน แล้วไปยังหน่วยงานราชการขอใบโอนและใบมอบอำนาจ แล้วเซ็นชื่อในเอกสารทุกอย่าง โดยเว้นไว้เฉพาะชื่อของผู้ซื้อ เพื่อให้ผู้ซื้อนำไปเติมเอง ก็สามารถประกาศขายรถยนต์ได้

กรณีค่าธรรมเนียมการโอนเปลี่ยนชื่อเจ้าของนั้น มักจะต้องตกลงกันล่วงหน้าว่าผู้ขายหรือผู้ซื้อจ่าย ซึ่งก็เป็นจำนวนไม่มากนัก คิดจากราคาที่ระบุลงไปในเอกสารการโอน โดยต้องเสีย 50 บาท ต่อรายการรถยนต์ทุก 10,000 บาท บวกค่าธรรมเนียมและการตรวจสภาพอีกเล็กน้อย

3.4 ธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วในจังหวัดพิษณุโลก

จังหวัดพิษณุโลกเป็นจังหวัดที่มีความต้องการใช้รถยนต์มาก เพราะเป็นหนึ่งใน 6 เมืองหลักที่ได้กำหนดไว้ใน แผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 ให้เป็นศูนย์กลางด้านการคมนาคมระหว่างภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อีกทั้งเป็นศูนย์กลางการซื้อขายผลิตผลทางการเกษตรที่สำคัญ¹⁸ มีปริมาณการใช้งานรถยนต์บรรทุกขนาด 1 ตันเฉพาะที่ได้จดทะเบียนในปี พ.ศ.2541 ถึง 29,829 คัน มากกว่าประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคลถึง 2.5 เท่าตัว¹⁹ เนื่องจากต้องใช้ในการขนส่งผลิตผลทางการเกษตรและอื่นๆ ความจำเป็นดังกล่าวส่งผลให้ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วเจริญขึ้นเพื่อรองรับผู้ที่มีกำลังซื้อน้อยแต่มีความจำเป็นต้องใช้รถ โดยจากการสำรวจพบว่าธุรกิจจำหน่ายรถ

¹⁸ สำนักงานจังหวัดพิษณุโลก, "แผนลงทุนจังหวัดพิษณุโลก(ฉบับคัดย่อ)" (2538) : หน้า 3

¹⁹ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพิษณุโลก, ข้อมูลการตลาดจังหวัดพิษณุโลกประจำปี 2541 (2541):หน้า136

ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วที่จดทะเบียนในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก มีประมาณ 21 แห่ง และดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ 1 ปี ถึง 4 ปี โดยมีทั้งธุรกิจขนาดเล็ก แบบครอบครัว จะจัดหารยนต์ใช้แล้วมาจากแหล่งต่างๆ ทั้งรับซื้อตามบ้าน และตามแหล่งประมูลรถทั้งในจังหวัดพิษณุโลกและจังหวัดใกล้เคียง เช่น พิจิตร สุโขทัย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์โดยจะมีผู้ที่มีความชำนาญในการประเมินราคาเข้าไปตรวจสอบสภาพและกำหนดราคาซื้อขายด้วยตัวเอง การกำหนดราคาขายรถยนต์ใช้แล้วส่วนใหญ่ใช้วิธีกำหนดราคาโดยใช้ความชำนาญจากการตรวจสอบสภาพรถก่อนการรับซื้อ เมื่อรับซื้อมาแล้วจะทำการตกแต่งปรับปรุงสภาพก่อนขายแล้วจอดขายหน้าร้าน และบวกเพิ่มประมาณ 10,000 ถึง 30,000 บาท ต่อคัน แหล่งจำหน่ายรถเกือบทั้งหมดจะมีบริการจัดไฟแนนซ์และให้บริการเรื่องการโอนทะเบียน รวมถึงการเป็นตัวแทนทำประกันด้วย

รถยนต์ที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กหรือรถปิคอัพ เนื่องจากขายได้ง่าย โดยเฉลี่ยแล้วจะใช้เวลาขายระหว่าง 1 สัปดาห์ ถึง 1 เดือน โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเข้ามาดู และตรวจสอบสภาพรถก่อนซื้อด้วยตัวเองและพบว่าราคาขายรถยนต์ใช้แล้วรุ่นและยี่ห้อเดียวกันในแต่ละแหล่งมีราคาไม่ต่างกันมากนัก

ในด้านภาวะตลาดของธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วในจังหวัดพิษณุโลกโดยรวมจะคล้ายกับภาวะของธุรกิจโดยรวม แต่ยังมีแนวโน้มดีขึ้นเนื่องจากรถยนต์บรรทุกขนาดเล็กเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องใช้งาน โดยสังเกตได้จากปริมาณรถยนต์ประเภทรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดพิษณุโลกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 24,882 คัน ในปี พ.ศ.2539 จนเป็น 29,829 คัน ในปี พ.ศ.2541 ในขณะที่ยอดขายรถยนต์ใหม่ลดลงมาก²⁴ แสดงให้เห็นว่าธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วในจังหวัดพิษณุโลกคงจะมีการขยายตัวอีกต่อไป

²⁴ พาณิชย์จังหวัดพิษณุโลก, สำนักงานข้อมูลการตลาดจังหวัดพิษณุโลก ปี 2541, กระทรวงพาณิชย์ หน้า 37