

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา

ปัจจุบันรถยนต์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นมากสำหรับมนุษย์ หรือกล่าวได้ว่า ความจำเป็นของการใช้รถยนต์ได้กลายเป็นปัจจัยที่ 5 สำหรับมนุษย์ไปแล้ว ซึ่งทำให้การเดินทางทางรถยนต์ได้กลายเป็นการเดินทางสายหลัก และเป็นการเดินทางที่สำคัญของมนุษย์ เพราะรถยนต์มีประโยชน์ในด้านต่างๆ มากมาย เช่น ด้านการประกอบอาชีพ การท่องเที่ยว การติดต่อสื่อสาร และการเดินทางทั่วไป เป็นต้น ทำให้ในแต่ละปีความต้องการด้านรถยนต์มีเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ใหม่หรือรถยนต์มือสอง ทำให้รถยนต์ที่วิ่งอยู่บนท้องถนนมีมากกว่าหลายล้านคัน

สำหรับรถยนต์มือสองนั้น การซื้อขายรถยนต์มือสองในแต่ละปีมีมูลค่ามหาศาล ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการที่รถยนต์มือสองหมุนเวียนอยู่ในตลาดมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ความต้องการรถยนต์มือสองมีมากขึ้นตามลำดับ จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะความชัดเจนในการดำเนินธุรกิจและการทำให้กิจการสามารถแข่งขันท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน และอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ คือ การสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นในธุรกิจซึ่งรวมไปถึงการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในด้านต่างๆ เช่น การใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการส่งเสริมภาพลักษณ์ทางธุรกิจ การใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเหมาะแก่การใช้งาน หรือแม้กระทั่งความสามารถของพนักงานและความพร้อมของธุรกิจ ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตามทางผู้ซื้อรถยนต์มือสองก็ยังคงให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่มีมาตรฐานและมีศักยภาพ จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องหาสิ่งที่จะเพิ่มความน่าเชื่อถือและเพิ่มช่องทางในการติดต่อกับลูกค้ามากขึ้น

ร้าน ๑๕ โพธิ์ศรีทอง ทำธุรกิจเกี่ยวกับการซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน รถยนต์มือสอง และรับจัดไฟแนนซ์ โดยดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี ในช่วงเวลาหนึ่งๆจะมีรถยนต์มากกว่า 80 คันสำหรับจำหน่าย โดยร้านตั้งอยู่ที่ 27/2 หมู่ 8 ถนนบรมราชชนนี 99 แขวงฉิมพลี เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 ซึ่งการซื้อขายรถยนต์นั้นสิ่งสำคัญที่ทางผู้ซื้อให้ความสนใจนอกเหนือจากรถยนต์ก็คือ อัตราดอกเบี้ย ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของการตัดสินใจซื้อรถยนต์เลยทีเดียว เพราะอัตราดอกเบี้ย

รถยนต์มือสองนั้นมีความแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับ ปีรถยนต์ ประเภทรถยนต์ รุ่นรถยนต์ และบริษัท องค์กร หรือธนาคาร ที่รับจัดไฟแนนซ์เองก็จะให้อัตราดอกเบี้ยที่ไม่เท่ากัน ซึ่งในทุกวันนี้ บริษัท องค์กร หรือธนาคาร ที่รับจัดไฟแนนซ์มีเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องจึงทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้นตามไปด้วย และการที่ผู้ซื้อสามารถเลือกไฟแนนซ์เองได้ ทำให้ผู้ซื้อต้องหาข้อมูลเปรียบเทียบว่า บริษัท องค์กร หรือธนาคาร ใดให้อัตราดอกเบี้ยที่ถูกที่สุด หรือมีข้อเสนอที่ผู้ซื้อพึงพอใจมากที่สุด ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยาก ความลำบาก ในการหาข้อมูล และบางครั้งหากมีความผิดพลาดของข้อมูล หรือข้อมูลที่ไม่ทันสมัย อาจทำให้การตัดสินใจผิดพลาดได้

ปัจจุบันเว็บไซต์ได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากในการซื้อขายรถยนต์มือสอง เพราะการเลือกซื้อของผู้ซื้อส่วนใหญ่ได้เปลี่ยนแปลงไป จากที่เคยตระเวนดูรถยนต์ที่ร้าน (เดินที่รถยนต์มือสอง) มาเป็นผู้ซื้อหาข้อมูลรถยนต์ผ่านทางเว็บไซต์ก่อน หากมีความสนใจ จึงจะมาดูรถยนต์ที่ร้าน ซึ่งตอนนี้ทางร้าน ๑๕ โพธิ์ศรีทองยังไม่มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง จึงทำให้โอกาสในการซื้อขายรถยนต์มีน้อยลง และไม่เป็นที่รู้จักของผู้ซื้อรถยนต์มือสอง

งานค้นคว้าอิสระนี้จึงได้นำเสนอระบบช่วยตัดสินใจในการเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้ซื้อ โดยผู้ซื้อสามารถเปรียบเทียบไฟแนนซ์ ซึ่งไม่ต้องยุ่งยากในการค้นหาข้อมูลของแต่ละไฟแนนซ์ ระบบจะทำการค้นหาและเปรียบเทียบไฟแนนซ์ที่มีอัตราดอกเบี้ยถูกที่สุด จากบริษัท องค์กร หรือธนาคาร ที่รับจัดไฟแนนซ์ และมาทำการคำนวณไฟแนนซ์ อีกส่วนหนึ่งยังสามารถค้นหารถยนต์ ที่สนใจได้เลย โดยทุกขั้นตอนจะเป็นระบบออนไลน์ ซึ่งจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อีกทั้งเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อ

1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาวิเคราะห์การเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง
2. เพื่อออกแบบระบบในการเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง
3. เพื่อพัฒนาระบบในการเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ระบบช่วยตัดสินใจในการเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง แบ่งกลุ่มผู้ใช้งานออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ผู้ดูแลระบบ มีความสามารถในการทำงานดังนี้
 - 1.1 จัดการข้อมูลรถยนต์ที่ขายในร้าน
 - 1.2 จัดการข้อมูลรถยนต์ที่ถูกนำมาเสนอขายให้กับทางร้าน
 - 1.3 จัดการข้อมูลลูกค้า
 - 1.4 ค้นหาข้อมูลลูกค้า และรถยนต์
 - 1.5 จัดการข้อมูลไฟแนนซ์
 - 1.6 จัดการข้อมูลอัตราดอกเบี้ยของไฟแนนซ์แต่ละแห่ง
2. ผู้ใช้งาน (ลูกค้า) มีความสามารถในการทำงานดังนี้
 - 2.1 จัดการข้อมูลส่วนตัวของผู้ใช้งาน
 - 2.2 จัดการข้อมูลรถยนต์ ที่มาเสนอขายให้กับทางร้าน
 - 2.3 คำนวณและเปรียบเทียบไฟแนนซ์รถยนต์ที่ต้องการ
 - 2.4 สามารถค้นหารถยนต์

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อและซื้อขายรถยนต์มากขึ้น
2. เพิ่มความสะดวก รวดเร็ว ในการค้นหาข้อมูลให้กับลูกค้า
3. ลดปัญหาข้อผิดพลาดในการดำเนินธุรกิจ
4. ช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจในการซื้อรถยนต์ง่ายขึ้น
5. เพิ่มความน่าเชื่อถือ ความได้เปรียบในธุรกิจ

1.5 ขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย มีดังต่อไปนี้

1. ศึกษาและรวบรวมข้อมูล
 - 1.1 ศึกษาขั้นตอนการทำงานของร้าน ๑๕ โพธิ์ศรีทอง
 - 1.2 ศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นและข้อจำกัดของร้าน ๑๕ โพธิ์ศรีทอง
 - 1.3 ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาระบบช่วยตัดสินใจในการเลือกไฟแนนซ์ และค้นหารถยนต์มือสอง และระบบการคำนวณไฟแนนซ์

- 1.4 ศึกษาเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการพัฒนา
- 1.5 กำหนดจุดมุ่งหมายและขอบเขต
2. วิเคราะห์ปัญหาหารวมไปถึงแนวทางในการแก้ปัญหาและการออกแบบระบบงาน
3. ออกแบบ Input/Output
4. ออกแบบฐานข้อมูล
5. เขียนโปรแกรม
6. ทดสอบ ปรับปรุง และประเมินผล
7. จัดทำเอกสารและสรุปผลการวิจัย

ระยะเวลาในการดำเนินการทั้งหมด 7 ขั้นตอนดังกล่าวไว้ข้างต้นสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 ระยะเวลาในการดำเนินการ

แผนการดำเนินงาน \ เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8
1. ศึกษาและรวบรวมข้อมูล	←→							
2. วิเคราะห์ปัญหา		←→						
3. ออกแบบ Input/Output		←→						
4. ออกแบบฐานข้อมูล			←→					
5. เขียนโปรแกรม				←→				
6. ทดสอบ ปรับปรุง และประเมินผล							←→	
7. จัดทำเอกสารและสรุปผลการวิจัย							←→	

1.6 เครื่องมือและโปรแกรมที่ใช้

1.6.1 ซอฟต์แวร์ (Software)

1. โปรแกรม PHP : Hypertext Preprocessor
2. โปรแกรม Adobe Dreamweaver CS4
3. โปรแกรม Adobe Photoshop CS4
4. ฐานข้อมูล MySQL
5. โปรแกรม Apache
6. โปรแกรม phpMyAdmin

1.6.2 ฮาร์ดแวร์ (Hardware)

1. หน้าจอ (Monitor) ขนาด 17 นิ้ว
2. ฮาร์ดดิสก์ (Hard Disk) ความจุขนาด 100 GB ขึ้นไป
3. ซีพียู มีความเร็ว 2.20 GHz ขึ้นไป
4. หน่วยความจำ (RAM) ขนาดความจำ 2.00 GB ขึ้นไป
5. การ์ดแสดงผล ขนาด 512 MB ขึ้นไป

1.7 นิยามศัพท์เฉพาะ

รถยนต์ที่ใช้แล้ว หรือ รถยนต์มือสอง หมายถึง รถยนต์ที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ. 2522

ราคาสินค้า หมายถึง ราคาที่ผู้ให้เช่าซื้ออาจขายสินทรัพย์นั้นได้เป็นเงินสด หรือราคาที่สามารถขายสินทรัพย์นั้นได้เป็นเงินสดในท้องตลาด ณ วันทำสัญญาเช่าซื้อ หรือ ณ วันที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อ

สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchasing Credit) หมายถึง สินเชื่อผ่อนส่ง เป็นการซื้อขายรถยนต์ที่ผู้ขายกำหนดให้ผู้ซื้อแบ่งชำระค่าสินค้าหรือบริการเป็นงวด ๆ ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยทั่วไปจะมีการกำหนดให้วางเงินค่างวด

ไฟแนนซ์ คือ สินเชื่อชนิดหนึ่ง ที่จัดในรูปแบบเงินกู้ให้กับสินค้าชนิดนั้นในวงเงินที่แน่นอนและอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยมีขั้นตอนการจัดไฟแนนซ์รถยนต์ ดังนี้คือ ติดต่อผู้ขายรถยนต์และบริษัทที่รับจัดไฟแนนซ์ ทางบริษัทที่รับจัดไฟแนนซ์ จะมีพนักงานตลาดทำรายละเอียดเกี่ยวกับผู้เช่าซื้อ เพื่อจัดส่งให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิต หรือเช็กเกอร์ของบริษัทไฟแนนซ์ตรวจสอบทางเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตจะส่งให้ทางบริษัทพิจารณาอนุมัติ เมื่อผลการพิจารณาว่าเครดิตผ่านแล้วทางบริษัทก็จะอนุมัติให้ผู้ซื้อ สามารถเช่าซื้อรถยนต์ได้ ซึ่งขั้นตอนต่าง ๆ เหล่านี้ใช้เวลาประมาณไม่เกิน 7 วัน

การรีไฟแนนซ์ คือ การยื่นขอสินเชื่อรถยนต์กับทางธนาคาร โดยทางธนาคารจะทำสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ เช่นเอกสารและสัญญา กับทางผู้ยื่นขอสินเชื่อรถยนต์ ซึ่งผู้ยื่นขอสินเชื่อรถยนต์ต้องนำเล่มทะเบียนรถยนต์พร้อมรถยนต์ทำเรื่องโอนเข้าธนาคารที่ขอสินเชื่อรถยนต์พร้อมกับเอกสารในการโอนรถยนต์เข้าธนาคาร