



โควิดดันราคาผลไม้สองไทยปรับขึ้นชั่วคราว... จับตาสตาร์ทอัพแพลตฟอร์มซื้อขายผลไม้สองออนไลน์

CURRENT ISSUE

ปีที่ 27 ฉบับที่ 3276

วันที่ 7 ตุลาคม 2564

การแพร่ระบาดของโควิดไปทั่วโลก แม้ด้านหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดการผลิตและยอดขายรถยนต์ใหม่ ทว่าในอีกด้านหนึ่ง โควิดกลับสร้างมิติใหม่ให้กับตลาดรถมือสองโลกจากปัจจัยบวก 2 ด้านหลักที่เข้ามาสนับสนุน ได้แก่ ความต้องการใช้รถยนต์ส่วนตัวแทนการใช้บริการระบบขนส่งสาธารณะที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ปริมาณรถยนต์ที่ผลิตได้กลับสวนทางเมื่อโรงงานผลิตรถทั่วโลกต่างติดปัญหาขาดแคลนชิ้นส่วนสำคัญ โดยปัจจุบันได้ลามไปยังชิ้นส่วนอื่นนอกเหนือจากชิปอิเล็กทรอนิกส์ด้วย และปัญหาการขาดแคลนชิ้นส่วนดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการผลิตรถยนต์ใหม่ลากยาวไปจนถึงปี 2565

ปัจจัยดังกล่าวได้ก่อให้เกิดปรากฏการณ์ใหม่ในตลาดรถมือสองโลก คือ การพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็วสู่ระดับสูงสุดในรอบหลายปีหรือเป็นประวัติการณ์ของระดับราคาผลไม้สองในหลายประเทศ จากปัญหาการขาดแคลนรถขณะที่อีกด้านก็เกิดสตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์น¹ ที่ทำธุรกิจซื้อขายรถมือสองออนไลน์ขึ้นหลายรายในประเทศกำลังพัฒนา เนื่องจากผู้บริโภคหลีกเลี่ยงการต้องสัมผัสติดต่ออย่างใกล้ชิดกับบุคคลอื่นมากขึ้น ซึ่งเมื่อหันกลับมาพิจารณาตลาดรถมือสองในไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่าโควิดเองก็ส่งผลกระทบต่อทิศทางตลาดรถมือสองไทยทั้ง 2 ด้านเช่นเดียวกันไม่มากนักน้อย แต่อาจจะมีความแตกต่างกันอยู่บ้างในบางประเด็นที่เป็นลักษณะเฉพาะของไทย

- โควิดทำให้คนต้องการใช้รถยนต์ส่วนตัวมากขึ้น แต่เศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวนานมีผลทำให้กำลังซื้อรถยนต์ใหม่ลดลง เมื่อผนวกกับการที่ไฟแนนซ์ต่างออกมาตรการยืดเวลาการชำระหนี้ทำให้รถยนต์เข้าตลาดมือสองลดลง จึงผลักดันให้ระดับราคาผลไม้สองปรับเพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมาแม้จะไม่แรงเท่าต่างประเทศ

ทั้งนี้แม้ไทยจะมีปัจจัยสนับสนุนการขึ้นราคาผลไม้สองปี 2564 อยู่ก็จริง ทว่าความแรงของการขึ้นราคายังน้อยกว่าประเทศอื่น โดยปัจจัยที่ยังอาจกดดันการขึ้นราคาในระยะข้างหน้าให้ไม่สามารถขึ้นไปสูงมากได้อย่างที่ควร ได้แก่

1. ภาวะการขาดแคลนชิปสำหรับการผลิตรถในไทยอาจไม่รุนแรงเท่าต่างประเทศ เนื่องจากไทยใช้ชิปที่ผลิตจากผู้ผลิตชิปสำหรับยานยนต์โดยเฉพาะซึ่งมีฐานการผลิตอยู่ที่ญี่ปุ่นและมาเลเซียเป็นหลัก ทำให้ได้รับผลกระทบน้อยกว่าจากปัญหาการถูกแย่งชิปไปผลิตในอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และทั้งสองแหล่งแม้จะกำลังเผชิญเหตุปัจจัยจากภาวะระบาดของโควิด แต่ก็คาดว่าจะกระทบกับกำลังการผลิตที่ลดลงเพียงชั่วคราวเท่านั้น

2. ปริมาณรถยนต์จากสถาบันการเงินที่จะเข้าสู่ตลาดมือสองมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นนับจากนี้ ซึ่งต่างจากประเทศอื่น เพราะราคาผลไม้สองมือหนึ่งของไทยสูงกว่าต่างประเทศพอควร ทำให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องใช้บริการสินเชื่อ ดังนั้นเมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตึงตัวเป็นเวลานาน ผู้ซื้อจำนวนมากผ่อนชำระต่อไม่ได้ รถก็จะถูกยึดแล้วนำเข้าสู่ตลาดมือสองตามมา

¹ สตาร์ทอัพที่มีมูลค่าธุรกิจมากกว่า 1,000 ล้านดอลลาร์ฯ

3. กำลังซื้อของผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงชะลอตัว และการคัดกรองสินค้าก็เข้มงวดขึ้น ทำให้โอกาสได้รับอนุมัติสินเชื่อเพื่อซื้อรถมือสองจริงสวนทางกับความต้องการใช้รถยนต์ส่วนตัวที่เพิ่มขึ้นเหมือนประเทศอื่นๆ

อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า พอเข้าสู่ปี 2565 ราคา รถมือสองของไทยยังมีโอกาสปรับขึ้น เนื่องจากกำลังซื้อเริ่มกลับมา ทั้งกับตลาดรถยนต์นั่งและรถบรรทุก แม้ว่าจะมีปริมาณรถยัดที่ทยอยเข้ามาตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังปี 2564 เป็นปัจจัยจุดติงราคาอยู่ก็ตาม โดยเฉพาะในส่วนของรถบรรทุกมีโอกาสขยายตัวได้มากกว่า เนื่องจากปี 2564 ภาคธุรกิจต่างประสบปัญหาอย่างหนัก พอเข้าสู่ปี 2565 เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว ความต้องการซื้อของภาคธุรกิจจึงปรับเพิ่มขึ้น จึงมีผลดันให้อัตราการปรับขึ้นของระดับราคา รถบรรทุกสูงกว่ารถยนต์นั่ง

ประมาณการทิศทางการขยายตัวของราคา รถยนต์มือสองปี 2564 และปี 2565

ปี	2563	2564 (ม.ค.-ส.ค.)	2564f	2565f
รถยนต์นั่ง	-2.6%	7.8%	5.5% ถึง 7.5%	ขยายตัวลดลง เนื่องจากแม้กำลังซื้อจะเริ่มกลับมา แต่หนี้ครัวเรือนยังสูง และรถยนต์ใหม่ใช้สินค้าจำเป็นเร่งด่วน
รถบรรทุก	-2.1%	6.7%	1.5% ถึง 3.5%	ขยายตัวเพิ่มขึ้น หลังภาคธุรกิจกลับมาฟื้นตัวและเร่งเพิ่มการลงทุน หลังประสบปัญหารุนแรงในปี 2564

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย ประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย (30 กันยายน 2564)

- โควิดทำให้ลักษณะการทำตลาดรถมือสองในไทยเปลี่ยนรูปแบบเป็นออนไลน์มากขึ้น โดยมีโอกาสที่ในอนาคตธุรกิจสตาร์ทอัพแพลตฟอร์มซื้อขายรถมือสองออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จมาแล้วในหลายประเทศจะมีบทบาทมากขึ้นในตลาดรถมือสองของไทย

ปัจจุบันพบพฤติกรรมการซื้อขายรถมือสองของไทยเปลี่ยนไปโดยมีโควิดเป็นปัจจัยเร่งให้การเลือกซื้อรถมือสองทำผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยเริ่มจากในกรุงเทพฯ และปริมณฑลก่อน แล้วจึงเข้าสู่ต่างจังหวัดตามกระแสนิยม เมื่อธุรกิจรถมือสองทุกรูปแบบหันใช้ช่องทางออนไลน์เป็นสื่อกลางในการซื้อขาย ซึ่งรูปแบบนี้จะมียบทบาทเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในอนาคต

รูปแบบการทำธุรกิจรถมือสองผ่านช่องทางออนไลน์

ธุรกิจที่ทำตลาดออนไลน์	รูปแบบการทำธุรกิจ
ลานประมูลออนไลน์	ช่องทางเพิ่มเติมที่ลานประมูลจัดให้มีการประมูลจากที่บ้านพร้อมกันกับที่ลานประมูล
เว็บประกาศซื้อขายรถ และ Social Commerce เช่น Facebook	ให้พื้นที่ประกาศขายออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ซื้อผู้ขายเจอกันง่ายขึ้น
สตาร์ทอัพแพลตฟอร์มซื้อขายรถออนไลน์	แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ทำให้การซื้อขายรถมือสองสะดวกและรวดเร็วขึ้น ผ่าน 3 รูปแบบหลัก คือ ขายรถให้กับแพลตฟอร์มโดยตรงซึ่งจะถูกนำไปขายให้ผู้ซื้อต่อ ลงประกาศขายในพื้นที่แพลตฟอร์มสำหรับสมาชิก และฝากขายผ่านช่องทางการประมูลของแพลตฟอร์ม

อย่างไรก็ตาม จากรูปแบบการซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ดังกล่าวนี้ต่างมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลให้แต่ละรูปแบบเหมาะกับกลุ่มผู้ซื้อผู้ขายที่แตกต่างกันด้วย เช่น

บริการทุกระดับประทับใจ

- **กลุ่มลานประมูลออนไลน์** ขายรถตามสภาพและแม้จะมีรถสภาพดี (รถนางฟ้า) ให้ประมูลด้วย แต่ก็มี การตรวจสภาพเพียงไม่กี่รายการ และไม่มี การรับประกันรถ จึงทำให้ผู้ซื้อ ยังมีความเสี่ยง นอกจากนี้ ผู้ซื้อผู้ขายยังต้องดำเนินการเองในหลายเรื่องถ้าไม่ใช่กลุ่มธุรกิจ ทำให้ไม่ค่อยสะดวกสำหรับบุคคลทั่วไป อย่างไรก็ตาม **ลานประมูลออนไลน์** มีข้อดีเรื่องราคาสำหรับกลุ่มผู้ซื้อบางกลุ่ม

ผู้ขาย	ผู้ซื้อ
<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มธุรกิจ ได้ราคาที่ดีกว่าการขายเอง แต่ได้รับความสะดวกและมั่นใจได้ว่าจะได้รับเงินอย่างรวดเร็วและแน่นอน - รถบ้านใช้เอง อาจขายได้ราคาต่ำกว่าผ่านช่องทางอื่น เพราะผู้ซื้อหลักคือกลุ่มดีลเลอร์ที่ซื้อรถไปเพื่อทำกำไรต่ออีกทอด และหากรถติดไฟแนนซ์ก็จะขายผ่านช่องทางนี้ไม่ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - เด็นท์รถ มีโอกาสได้รถราคาถูกกว่าช่องทางอื่น แต่รถขายตามสภาพจึงต้องรับความเสี่ยงในการหาแหล่งซ่อมราคาถูกแทนก่อนนำไปขายต่อเพื่อทำกำไร - ผู้ซื้อไปใช้เอง หากซื้อรถสภาพดี (รถนางฟ้า) มีโอกาสได้ราคาดีกว่าซื้อช่องทางอื่น แต่ไม่มี การรับประกัน

- **เว็บประกาศซื้อขายรถ และ Social Commerce เช่น Facebook** ซึ่งรถที่ขายผ่านช่องทางนี้มักจะเป็นรถที่เดินที่ซื้อมาจากช่องทางต่างๆ แล้วซ่อมแซมจนใช้ได้ แต่แม้ผู้ซื้อจะมีโอกาสได้ลองรถก็ยังมี ความเสี่ยงอยู่ดี เนื่องจากการรับประกันคุณภาพอาจมีเพียงแค่ว่าเดินที่เท่านั้น ส่วนในแง่ของความสะดวกในการซื้อขายอาจมีมากกว่าสำหรับผู้ขายเนื่องจากไม่ต้องเดินทาง แต่สำหรับผู้ซื้อที่เป็นบุคคลธรรมดาอาจจะสะดวกน้อยกว่าโดยนอกจากต้องเดินทางไปดูรถเองจนกว่าจะเจอรถที่พอใจแล้วยังต้องเตรียมเอกสารหลายอย่างเองยกเว้นกรณีเดินที่รถมีบริการช่วยเหลือ อย่างไรก็ตาม การซื้อขายผ่านช่องทางนี้ผู้ซื้อผู้ขายสามารถกำหนดราคาเองจึงมีโอกาสได้ราคาที่ดี

ผู้ขาย	ผู้ซื้อ
<ul style="list-style-type: none"> - เด็นท์รถ เข้าถึงผู้ซื้อได้มากขึ้นกว่าขายผ่านเดินที่ ต่อบรรยากาศได้ - รถบ้านใช้เอง เข้าถึงผู้ซื้อง่ายหากตั้งราคาต่ำกว่าที่ดีลเลอร์ขายในตลาด แต่หากตั้งราคาเท่าตลาดอาจต้องรอนานจนกว่าจะมีผู้สนใจ ทำให้ราคาขายที่ได้ อาจมีโอกาสูงกว่าช่องทางอื่นเนื่องจากผู้ขายกำหนดราคาเอง อย่างไรก็ตาม กรณีรถติดไฟแนนซ์อาจโดนกดราคาได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - เด็นท์รถ อาจได้รถราคาสูงหรือถูกกว่าช่องทางอื่น (ขึ้นอยู่กับความรู้เรื่องรถของผู้ขาย) - ผู้ซื้อไปใช้เอง อาจต้องซื้อในราคาสูงกว่าซื้อช่องทางอื่น แต่ก็จะได้รถในสภาพพร้อมใช้ แม้ยังมี ความเสี่ยงหากรถไม่มีการรับประกัน

- **สตาร์ทอัพแพลตฟอร์มซื้อขายรถออนไลน์** ซึ่งมีการวางรูปแบบการซื้อขายผ่านแพลตฟอร์มที่พัฒนาขึ้นเป็นหลัก เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายและลดการสัมผัส ขณะที่ในส่วนของการรับประกันคุณภาพนั้น แพลตฟอร์มเหล่านี้มักจะมีเครื่องมือช่วยในการตรวจสอบสภาพรถรูปแบบต่างๆ อย่างละเอียดมากขึ้น เพื่อให้รถที่นำมาซื้อขายมีความน่าเชื่อถือ และมีการรับประกันการใช้งานด้วยในกรณีเป็นรถที่ขายโดยตรงในชื่อของแพลตฟอร์มเอง ซึ่งเหล่านี้ช่วยปิดจุดอ่อนของช่องทางขายอื่น โดยเฉพาะสำหรับผู้ซื้อผู้ขายทั่วไปที่ไม่มีความชำนาญในการซื้อขยารถมือสอง อย่างไรก็ตาม หากมองเรื่องระดับราคาของผู้ซื้อผู้ขายจะได้รับผ่านช่องทางนี้ อาจขึ้นอยู่กับลักษณะของผู้ซื้อผู้ขายที่แตกต่างกัน และอาจต้องพิจารณาประโยชน์ที่จะได้รับในด้านอื่นผ่านแพลตฟอร์มประกอบด้วย

ผู้ขาย	ผู้ซื้อ
<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มธุรกิจ ได้ราคาที่ดีกว่าการขายเอง แต่ได้รับความสะดวกและมั่นใจได้ว่าจะได้รับเงินอย่างรวดเร็วและแน่นอน - เด็นท์รถ มีโอกาสขายได้ราคาดีกว่าขายเองผ่านช่องทางอื่น จากการมีบริการช่วยเหลืออื่นๆ เพื่อให้การซื้อขยเป็นเรื่องง่ายรองรับอยู่ในแพลตฟอร์ม 	<ul style="list-style-type: none"> - เด็นท์รถ อาจได้รถในราคาที่สูงกว่าลานประมูลออนไลน์แต่ความเสี่ยงต่ำกว่าอีกด้านหนึ่งก็ได้ซื้อรถที่ราคาต่ำกว่าซื้อจากเจ้าของขายเอง (ขึ้นอยู่กับความรู้)

บริการทุกระดับประทับใจ

ผู้ขาย	ผู้ซื้อ
<p>- รถบ้านใช้เอง ขายได้เร็วหากขายเข้าแพลตฟอร์มแต่จะได้ราคาต่ำกว่าขายเอง ซึ่งอาจต้องรอนานกว่าจะขายได้ ขณะที่อีกทางอาจทำโดยการฝากขายผ่านการประมูลของแพลตฟอร์ม แม้ว่ามีโอกาสได้ราคาต่ำกว่าประกาศขายเอง แต่ก็ดีกว่าไปขายที่เดินท์รถหรือลานประมูลออนไลน์ เนื่องจากมีผู้เข้าร่วมประมูลต่อครั้งเป็นจำนวนมาก โดยรถติดไฟแนนซ์ก็สามารถใช้บริการได้เนื่องจากมีระบบช่วยเหลือรองรับ</p>	<p>เรื่องรถของผู้ขาย)</p> <p>- ผู้ซื้อไปใช้เอง อาจซื้อได้ในราคาสูงกว่าซื้อช่องทางอื่นกรณีไม่ได้ซื้อผ่านช่องทางประมูล แต่ก็จะได้รถในสภาพพร้อมใช้และรับประกันคุณภาพได้ในระดับหนึ่ง</p>

จากข้อมูลดังกล่าว ศูนย์วิจัยกสิกรไทยเห็นว่าแต่ละรูปแบบต่างก็มีข้อจำกัดและปัจจัยบวกที่เหมาะสมกับผู้ซื้อผู้ขายแต่ละประเภทที่พอจะสรุปได้คร่าวๆ แม้จะไม่อาจเป็นตัวแทนของตลาดทั้งหมดได้ดังนี้

- **ลานประมูลออนไลน์** อาจเหมาะกับภาคธุรกิจที่ต้องการขายรถจำนวนมากอย่างรวดเร็วและได้รับเงินแน่นอน ขณะที่เดินท์รถที่มีความชำนาญในการดูรถและมีแหล่งซ่อมอาจเหมาะกับการเลือกซื้อรถผ่านช่องทางนี้
- **เว็บประกาศซื้อขายรถ และ Social Commerce เช่น Facebook** อาจเหมาะกับผู้ขายรถบ้านที่รถได้และพอจะมีความรู้เรื่องตลาดรถมือสองอยู่บ้าง รวมถึงเดินท์รถที่ใช้เป็นช่องทางในการเข้าถึงผู้ซื้ออยู่คึกปัจจุบันมากขึ้น ขณะที่ผู้ซื้อผ่านช่องทางนี้อาจต้องพิจารณาเรื่องความน่าเชื่อถือของผู้ขายและการรับประกันถ้ามี
- **สตาร์ทอัพแพลตฟอร์มซื้อขายรถมือสองออนไลน์** อาจเหมาะกับผู้ซื้อผู้ขายส่วนใหญ่ที่ไม่ได้เป็นผู้มีความรู้หรือชำนาญในการเลือกซื้อขายรถมือสอง ขณะที่เดินท์อาจใช้เป็นช่องทางในการเลือกซื้อแบบที่ไม่ต้องกังวลเรื่องความเสี่ยงมากนักแม้ราคาอาจจะสูงกว่าและเป็นช่องทางในการขายรถอีกทางได้ ขณะที่ล่าสุดแพลตฟอร์มได้เริ่มมีช่องทางการประมูลให้กับภาคธุรกิจที่มีรถเป็นจำนวนมากเพิ่ม โดยมีการใช้เทคโนโลยีช่วยในการตรวจสอบสภาพรถที่แม่นยำขึ้น ก็อาจเป็นช่องทางที่ทำให้ได้ราคาประมูลที่ตรงกับสภาพรถจริงมากขึ้นกว่าในอดีต

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ด้วยระดับเงินลงทุนที่มีอยู่จำนวนมากของสตาร์ทอัพแพลตฟอร์มออนไลน์ซื้อขายรถมือสองออนไลน์ หากสามารถนำมาพัฒนาเทคโนโลยีและระบบในการตรวจสอบพร้อมสร้างมาตรฐานคุณภาพรถ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นทั้งระบบให้เกิดการซื้อขายรถมือสองในราคาที่ดีและเหมาะสมกับคุณภาพตลอดจนการทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ ก็จะเป็นแนวทางสำคัญที่ทำให้จำนวนคนเข้ามาใช้บริการซื้อขายรถมือสองในแพลตฟอร์มเพิ่มขึ้นได้ในอนาคต

โดยสรุป ตลาดรถมือสองไทยหลังโควิดมีโอกาสที่ราคาจะปรับเพิ่มขึ้นได้แม้จะไม่มากเนื่องจากยังคงมีปัจจัยกดดันจากรถยัดที่อาจจะเข้าสู่ตลาดอีกมากในอนาคต ขณะที่รูปแบบการซื้อขายมีแนวโน้มจะพัฒนาไปสู่การใช้รูปแบบออนไลน์มากขึ้นในระยะยาวเพื่อหลีกเลี่ยงการสัมผัสใกล้ชิดและธุรกิจเองก็มีการพัฒนาขึ้นปิดจุดอ่อนในอดีตเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม นอกจากประเด็นเรื่องโควิดแล้ว ในอนาคตการมาของรถยนต์ BEV จะเป็นอีกปัจจัยที่ธุรกิจอุตสาหกรรมต้องเตรียมวางแผนรับมือ โดยที่แม้ในช่วงแรกจะยังไม่กระทบกับรถมือสองปัจจุบันที่เป็นรถใช้น้ำมันนัก เนื่องจากรถยนต์ BEV ยังไม่เป็นที่นิยมในตลาดส่วนใหญ่ แต่เมื่อตลาดรถยนต์ BEV มีปริมาณเพิ่มขึ้นและเป็นที่ยอมรับในตลาดย่อมส่งผลกระทบต่อความต้องการรถมือสองที่ใช้น้ำมันในอนาคตได้ ทำให้เมื่อถึงเวลานั้น การบริหารสต็อกรถยนต์ที่ใช้พลังงานประเภทต่างๆ เป็นสิ่งที่ต้องพิจารณา โดยผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ และปริมณฑลน่าจะได้รับผลกระทบและต้องปรับตัวก่อนผู้ประกอบการในต่างจังหวัด เนื่องจากน่าจะเป็นตลาดที่รถยนต์ BEV มีการเติบโตที่สูงกว่า



Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏจะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ตัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ