



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการเป็นคนกลางในการจัดการประมูลทรัพย์สินทุกประเภท รวมทั้งให้บริการด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูล เช่น การเคลื่อนย้ายทรัพย์สินที่ทำการประมูล การประสานงานกับสถาบันการเงินในการหาแหล่งเงินทุนในการซื้อทรัพย์สินแก่ผู้ประมูล การรับฝากขายทรัพย์สินที่เข้าประมูลแต่ไม่สามารถจบการประมูลได้ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การให้บริการด้านอื่นๆ นั้น เป็นการให้บริการเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่เจ้าของทรัพย์สินหรือผู้ประมูลซื้อ

3.1.1 การให้บริการประมูลทรัพย์สิน

รายได้ส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทมาจากรายได้ค่าบริการในการเป็นคนกลางในการประมูลทรัพย์สินเป็นหลักซึ่งบริษัทจะรับรู้รายได้ในรูปแบบค่าธรรมเนียมในการให้บริการ โดยอาจมีทั้งการเรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูล และ/หรือ ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ แล้วแต่กรณี

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจคนกลาง คือ ต้องโปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้เกี่ยวข้องทั้ง 2 กลุ่มได้สูงสุด โดยการเป็นคนกลางในธุรกิจประมูลนั้น ผู้เกี่ยวข้องจะประกอบด้วยผู้ประมูลซื้อและเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูล ซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างกัน กล่าวคือ

- ผู้ประมูลซื้อ : ต้องการความหลากหลายของทรัพย์สิน และปริมาณที่เพียงพอ เพื่อให้สามารถเลือกและได้ทรัพย์สินที่ตรงตามความต้องการ และมีราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของตน
- เจ้าของทรัพย์สิน : ต้องการให้สามารถจำหน่ายทรัพย์สินของตนเองได้ในราคาที่เหมาะสม โดยเจ้าของทรัพย์สินจะเลือกบริษัทผู้จัดการการประมูลที่มีผู้เข้าร่วมประมูลเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มโอกาสที่สินค้าของตนจะสามารถจำหน่ายได้ รวมทั้งมีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ ส่งผลต่อราคาจำหน่ายทรัพย์สิน

จากความต้องการที่แตกต่างดังกล่าวข้างต้น การประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจประมูลนั้น บริษัทต้องให้ความสำคัญในการจัดหาทรัพย์สินในการประมูลให้มีความหลากหลายและมีปริมาณที่เพียงพอ เพื่อกระตุ้นให้มีผู้สนใจเข้าร่วมการประมูลเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อโอกาสที่การประมูลทรัพย์สินสำเร็จเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาที่เพิ่มขึ้นจากการแข่งขันที่สมบูรณ์ ทำให้โดยส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจแล้ว บริษัทมิได้เรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูลแต่อย่างใด

ทรัพย์สินที่บริษัททำการจัดการประมูล สามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

1) รถยนต์

การให้บริการประมูลรถยนต์ถือเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 71-73 ของรายได้รวมของบริษัทตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีการให้บริการประมูลรถยนต์ทุกประเภท ทุกยี่ห้อ ทุกรุ่น ทั้งรถยนต์ที่สามารถขับเคลื่อนได้ สามารถซ่อมได้ หรือซากรถจากอุบัติเหตุ โดยเจ้าของทรัพย์สินรถยนต์ที่นำมาประมูล จะประกอบด้วย 2 กลุ่มหลัก คือ



- **กลุ่มนิติบุคคล** เช่น สถาบันการเงิน บริษัทลิสซิ่ง ที่มีการซื้อรถจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์, บริษัทรถเช่าที่รถยนต์ครบกำหนดอายุใช้งาน, บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนกลางของพนักงาน เป็นต้น
- **กลุ่มลูกค้าบุคคล** เช่น บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของรถยนต์, ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เดินที่รด) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน เป็นต้น

สำหรับผู้เข้าประมูลรถยนต์นั้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้ารถยนต์มือสองซึ่งจะทำการประมูลรถยนต์เพื่อนำไปจำหน่ายต่อแก่ลูกค้าบุคคลทั่วไปอีกทอดหนึ่ง

ตัวอย่างรถยนต์ที่บริษัทให้บริการประมูล



รถยนต์นั่งส่วนบุคคล

รถยนต์เอนกประสงค์

รถยนต์เพื่อการพาณิชย์

ซากรถยนต์

ที่มา : บริษัท

2) รถจักรยานยนต์

การให้บริการประมูลรถจักรยานยนต์นั้น ก่อให้เกิดรายได้ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 13-15 ของรายได้รวมของบริษัทตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทให้บริการประมูลรถจักรยานยนต์ทุกประเภท ทุกยี่ห้อ และทุกรุ่น โดยเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูลส่วนใหญ่จะเป็นสถาบันการเงินที่ทำการยึดรถจักรยานยนต์จากการปล่อยสินเชื่อ และผู้เข้าประมูลส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้ารถจักรยานยนต์มือสอง ร้านค้าจักรยานยนต์ที่จำหน่ายทั้งรถใหม่และรถมือสอง

ตัวอย่างรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้บริการประมูล



ที่มา : บริษัท

3) ทรัพย์สินประเภทอื่นๆ

การให้บริการประมูลทรัพย์สินอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า นั้น มีสัดส่วนรายได้อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าร้อยละ 1 ของรายได้รวม โดยวัตถุประสงค์หลักของการประมูลทรัพย์สินอื่นนั้นเพื่อสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท ให้สอดคล้องกับคำว่า “สหการประมูล” คือ มีความหลากหลายของทรัพย์สินที่นำมาประมูล ตลอดจนเป็นการขยายฐานกลุ่มผู้เข้าร่วมประมูลให้มีวงกว้างเพิ่มขึ้น รวมทั้งเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้นในอนาคต



การประมูลทรัพย์สินอื่นในช่วงเริ่มต้นเป็นการประมูลทรัพย์สินของปรต. เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทมีการประมูลทรัพย์สินอื่นๆ หลากหลายประเภท เช่น อสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้านและที่ดิน หลักทรัพย์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน และสินค้าแบรนด์เนม เป็นต้น ทั้งในลักษณะการติดต่อจากเจ้าของทรัพย์สินโดยตรงหรือตัวแทนต่างๆ เช่น

- เจ้าของเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ต้องการทำการจำหน่ายสินค้าตัวโซ่หรือสินค้าที่ล้ำสมัย
- การประมูลหลักทรัพย์ตามคำสั่งศาล
- การร่วมกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการประมูลอสังหาริมทรัพย์
- การประมูลทรัพย์สินยึดของกรมศุลกากร หรือ
- การประมูลสินค้าแบรนด์เนมจากบุคคลทั่วไป เป็นต้น

ตัวอย่างทรัพย์สินอื่นๆ ที่บริษัทให้บริการประมูล



บ้านและที่ดิน



เครื่องใช้ไฟฟ้า



อุปกรณ์สำนักงาน



สินค้าแบรนด์เนม

ที่มา : บริษัท

3.1.2) การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการประมูล

การให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลสามารถจำแนกได้เป็น 3 ลักษณะ

1) การให้บริการเคลื่อนย้ายรถยนต์

บริษัทมีการให้บริการเคลื่อนย้ายรถยนต์ โดยส่วนใหญ่จะเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายรถยนต์จากผู้ที่จะชนะการประมูล ซึ่งบริษัทจะแสดงอัตราค่าเคลื่อนย้ายเพื่อเปิดเผยให้ผู้ประมูลซื้อทราบในใบรายการประมูลของแต่ละครั้ง ก่อนเข้าร่วมประมูล เว้นแต่ในบางกรณีที่มีข้อสัญญาหรือข้อตกลงกับผู้ขายรถไม่ให้มีการเรียกเก็บค่าเคลื่อนย้ายรถจากผู้ประมูลซื้อ บริษัทจึงจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายเอง ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการเคลื่อนย้ายรถ มิได้ถือเป็นการให้บริการหลักของบริษัทแต่เป็นเพียงการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น

ในการกำหนดค่าบริการขนย้ายจะพิจารณาจากต้นทุนค่าเคลื่อนย้ายที่บริษัทจ่ายและ/หรือค่าจ้างที่จ่ายให้แก่ผู้รับจ้างเคลื่อนย้ายตั้งแต่จุดที่บริษัทรับรถจากผู้ขายไปสิ้นสุด ณ จุดที่ทำการประมูล โดยบริษัทจะนำต้นทุนดังกล่าวมาเฉลี่ยเป็นต้นทุนค่าเคลื่อนย้ายรถแต่ละคัน

2) การให้บริการฝากซื้อ - ฝากขายรถยนต์

บริษัทมีการให้บริการฝากซื้อ - ฝากขายรถยนต์ เพื่อเป็นตลาดกลางให้ผู้ที่จะประสงค์จะซื้อรถยนต์กับผู้ที่จะประสงค์จะขายรถยนต์ ได้ทำการตกลงซื้อขายรถยนต์มือสอง โดยที่ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยผู้ที่มีความประสงค์จะทำการขายรถยนต์สามารถนำรถยนต์เพื่อเข้าร่วมโครงการได้ทุกวันตั้งแต่ วันจันทร์ - เสาร์ โดยจะสามารถนำรถยนต์มาฝากที่สำนักงานใหญ่ ในขณะที่ผู้ที่มีความประสงค์จะซื้อรถยนต์สามารถเข้าชมและตรวจสภาพรถยนต์ได้ทุกวัน ทั้งนี้สำหรับ



เงื่อนไขของผู้ที่ฝากขายรถยนต์นั้นจะต้องเป็นรถยนต์ที่ผ่านการประมูลจากสำนักงานใหญ่แต่ไม่สามารถสิ้นสุดการประมูลขายได้เท่านั้น เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจการประมูลเป็นหลัก โดยรถยนต์ดังกล่าวจะผ่านการตรวจสอบสภาพก่อนการประมูลเป็นที่เรียบร้อยและเพื่อให้ผู้ที่ฝากซื้อรถยนต์สามารถมั่นใจว่าจะได้รถยนต์ในราคาที่เหมาะสมกับสภาพภายนอกคุณภาพการใช้งานและที่สำคัญคือ เป็นรถยนต์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย

3) การให้บริการรับซื้อ และจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

บริษัทให้บริการรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งปัจจุบันใช้สำนักงานใหญ่เป็นศูนย์จำหน่าย ทั้งนี้สำหรับการให้บริการดังกล่าวเป็นการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล ซึ่งต้องการนำรถยนต์ที่สิ้นสุดการใช้งานมาขายแต่ไม่ต้องการผ่านการประมูล โดยบริษัทมีเจ้าหน้าที่ซึ่งจะช่วยในการประเมินราคาให้แก่ผู้ขายรถยนต์ และภายหลังจากบริษัทรับซื้อรถยนต์ใช้แล้วดังกล่าว บริษัทจะนำรถที่ซื้อมาไปจำหน่ายต่อโดยผ่านระบบการประมูลของบริษัท

โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทซึ่งจำแนกตามประเภทการให้บริการ ผู้ชำระค่าบริการ และทรัพย์สินที่ทำการประมูล สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555 สามารถแสดงได้ดังนี้

	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการประมูลรถยนต์						
- เจ้าของทรัพย์สิน	24.57	11.27	23.02	9.36	31.95	9.07
- ผู้เข้าประมูลซื้อ	129.30	59.33	150.01	61.04	224.68	63.78
รวม	153.87	70.60	173.03	70.40	256.64	72.85
รถจักรยานยนต์						
- เจ้าของทรัพย์สิน	11.45	5.26	10.48	4.27	8.26	2.34
- ผู้เข้าประมูลซื้อ	24.32	11.16	29.80	12.13	40.27	11.43
รวม	35.77	16.41	40.28	16.39	48.53	13.78
สินค้าประเภทอื่นๆ						
- เจ้าของทรัพย์สิน	-	-	-	-	-	-
- ผู้เข้าประมูลซื้อ	1.58	0.73	2.93	1.19	0.41	0.12
รวม	1.58	0.73	2.93	1.19	0.41	0.12
รวมรายได้จากการประมูล						
- เจ้าของทรัพย์สิน	36.03	16.53	33.50	13.63	40.21	11.41
- ผู้เข้าประมูลซื้อ	155.19	71.21	182.74	74.36	265.37	75.33
รวม	191.22	87.74	216.24	87.99	305.58	86.75
รายได้ค่าบริการอื่น	18.53	8.50	20.43	8.31	34.76	9.87
รายได้จากการขาย	-	-	-	-	5.93	1.68
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	209.75	96.24	236.67	96.30	346.26	98.30
รายได้อื่นๆ	8.19	3.76	9.09	3.70	6.00	1.70
รายได้รวม	217.94	100.00	245.76	100.00	352.26	100.00



3.2 กระบวนการให้บริการจัดการประมุล

ในการให้บริการจัดการประมุลประกอบด้วย 3 กระบวนการทำงานหลัก คือ 1) กระบวนการที่เกิดขึ้นก่อนการประมุล 2) กระบวนการจัดการการประมุล และ 3) กระบวนการภายหลังการเสร็จสิ้นการประมุล ซึ่งสามารถแสดงเรื่องที่เกี่ยวข้องและกระบวนการทำงานได้ดังแผนภาพดังนี้

ก่อนการประมุล	1. การจัดหาทรัพย์สินเพื่อการประมุล
	2. การจัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมุล
	3. การเคลื่อนย้ายทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมุล
การประมุล	4. วิธีการประมุล สถานที่ประมุล
	5. การเตรียมความพร้อมทรัพย์สินที่ทำการประมุล
	6. การลงทะเบียน : ผู้เข้าร่วมการประมุล
	7. การดำเนินการประมุล
ภายหลังการประมุล	8. การรับชำระเงินค่าทรัพย์สิน
	9. การส่งมอบทรัพย์สิน
	10. การส่งมอบเงินค่าทรัพย์สิน

3.2.1) กระบวนการก่อนการประมุลทรัพย์สิน [ข้อ 1) ถึงข้อ 3)]

1) การจัดหาทรัพย์สินเพื่อการประมุล

การจัดหาทรัพย์สินเพื่อมาประมุล ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้การประกอบธุรกิจให้บริการจัดการประมุลประสบความสำเร็จ

1.1) การจัดหาทรัพย์สินเพื่อมาประมุลสำหรับการประมุลรถยนต์และรถจักรยานยนต์สามารถจำแนกได้เป็น 2 ช่องทางหลัก คือ

1.1.1) นิติบุคคล

ได้แก่ สถาบันการเงิน บริษัทลิสซิ่ง ที่มีการยึดรถจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์, บริษัทรถเช่าที่รถยนต์ครบกำหนดอายุใช้งาน, บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนกลางของพนักงาน ซึ่งโดยส่วนใหญ่รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่บริษัททำการประมุลนั้น จะเป็นรถยึดของสถาบันการเงินและบริษัทลิสซิ่งเป็นหลัก



ทั้งนี้ แม้ว่าบริษัทดำเนินการในลักษณะการให้บริการจัดการประมุลให้แก่เจ้าของทรัพย์สิน แต่สำหรับการประมุลรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์นั้น สถาบันการเงินหรือบริษัทลิสซิ่งจะมีอำนาจต่อรองสูงกว่าบริษัทผู้ประมุล เนื่องจากมีทรัพย์สินอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นเพื่อให้ได้มาซึ่งรถยนต์และรถจักรยานยนต์เพื่อการประมุล บริษัทประมุลโดยทั่วไปรวมทั้งบริษัทโดยส่วนใหญ่จะไม่เรียกเก็บค่าบริการในการจัดการประมุลแก่บริษัทลิสซิ่ง ในทางกลับกันเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพย์สินในการประมุลบริษัทจะมีการจ่ายค่าตอบแทนในการจัดการรถยนต์ ในลักษณะการจ่ายชำระค่าตอบแทนต่อคนที่ทำการจัดหาเพื่อมาประมุล หรือส่วนแบ่งค่าบริการกรณีรถยนต์ที่เข้าประมุลมีผู้ประมุลได้แล้วแต่กรณี

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป บริษัทมีการกำหนดนโยบายในการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการจัดการเพิ่มเติม เพื่อความโปร่งใสในการประกอบธุรกิจ เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมทั้งเป็นการให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการไม่สนับสนุนการคอร์รัปชันโดยสรุปได้ดังนี้

“บริษัทกำหนดนโยบายการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการจัดการเข้าประมุล โดยจ่ายให้แก่นิติบุคคลเท่านั้น และจะรายงานค่าคอมมิชชั่นในแต่ละไตรมาสให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบ รวมทั้งชี้แจงข้อมูลเบื้องต้นของการประกอบธุรกิจของผู้รับค่าคอมมิชชั่น เช่น ข้อมูลผู้ถือหุ้นบริษัท คณะกรรมการบริษัท วันที่จัดตั้งบริษัท เพื่อทำการสอบทานความมีตัวตน และความเกี่ยวข้องกับทั้งทางบริษัทและเจ้าของทรัพย์สิน ซึ่งจะช่วยป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์และลดทอนโอกาสที่จะเกิดการกระทำในลักษณะการคอร์รัปชันได้ในระดับหนึ่ง”

ในส่วนของการจัดการรถยนต์จากบริษัทให้เช่ารถ หรือรถส่วนกลางของผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทต่างๆ นั้น บริษัทจะเข้าไปนำเสนอบริการในการจัดการประมุลทรัพย์สิน โดยในบางกรณีการเรียกเก็บค่าบริการในลักษณะค่าใช้จ่ายคงที่จากบริษัทดังกล่าว เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

1.1.2) บุคคลธรรมดา

ได้แก่ บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของรถยนต์, ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เดินท์รถ) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน ซึ่งโดยส่วนใหญ่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่นำมาประมุลส่วนใหญ่ของบุคคลธรรมดานั้นเป็นในส่วนของผู้ค้ารถยนต์มือสองเป็นหลัก

ในการจัดการรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในส่วนบุคคลธรรมดานี้ นั้น จำแนกได้เป็น 2 ลักษณะคือ

- **เจ้าของรถมีความประสงค์ที่จะนำรถยนต์มาประมุลเอง** ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารถยนต์มือสอง ซึ่งเป็นผู้เคยใช้บริการการประมุลรถยนต์ของบริษัทอยู่แล้วในลักษณะการเป็นผู้เข้าประมุล โดยในบางกรณีรถยนต์ที่ตนเองมีอยู่ที่เดินท์รถอาจหมุนเวียนซ้ำเนื่องจากยี่ห้อ หรือรุ่นไม่ตรงความต้องการผู้ซื้อในพื้นที่นั้นๆ เช่น ผู้ค้ารถยนต์ในภาคกลางอาจมีรถขับเคลื่อน 4 ล้อ ที่หมุนเวียนซ้ำเนื่องจากสภาพการใช้งานไม่เหมาะสมกับพื้นที่ นำมาประมุล โดยผู้สนใจซื้อเป็นผู้ค้ารถจากภาคเหนือ เป็นต้น



- บริษัททำการติดต่อโดยตรง ซึ่งบริษัทจะทำการศึกษาข้อมูลจาก website ตลาดเครื่องมือสองต่างๆ นิตยสารจำหน่ายรถยนต์ต่างๆ และติดต่อผู้ค้ารถ (เดินท์รถ) ที่ยังมีได้เคยใช้บริการการประมุลของบริษัทเพื่อนำเสนอการให้บริการการประมุลของบริษัท ซึ่งการจัดหาในลักษณะดังกล่าว จะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์ทั้งในลักษณะการมีทรัพย์สินที่มาประมุลเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีผู้เข้าร่วมประมุลเพิ่มขึ้นอีกด้วย

จำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่บริษัททำการประมุลในปี 2553-2555 สามารถแสดงได้ดังนี้

	ปี 2553			ปี 2554			ปี 2555		
	นิติบุคคล	บุคคล	รวม	นิติบุคคล	บุคคล	รวม	นิติบุคคล	บุคคล	รวม
รถยนต์									
เข้าประมุล (คัน)	25,850	6,944	32,794	21,395	14,044	35,439	37,512	20,318	57,830
ประมุลจบ (คัน)	19,370	2,218	21,588	17,490	5,544	23,034	24,650	7,466	32,116
% ประมุลจบ	74.93	31.94	65.83	81.75	39.48	65.00	65.71	36.75	55.54
รถจักรยานยนต์									
เข้าประมุล (คัน)	23,835	6,330	30,165	26,610	5,122	31,732	32,402	4,464	36,866
ประมุลจบ (คัน)	21,726	2,597	24,323	23,520	1,818	25,338	25,343	1,351	26,694
% ประมุลจบ	91.15	41.03	80.63	88.39	35.49	79.85	78.21	30.26	72.41

* บริษัทมีการจัดการรถยนต์เพื่อเข้าประมุลและประมุลจบจากบริษัทผลิตซึ่งแห่งหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของการจัดการรวมในปี 2555

1.2) การจัดหาทรัพย์สินอื่นๆ

ในการจัดหาทรัพย์สินอื่นๆ เพื่อมาประมุลนั้น จะมีความแตกต่างกันในแต่ละประเภททรัพย์สิน โดยบริษัทจะทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้เจ้าของทรัพย์สินรับทราบว่าบริษัทมีการให้บริการประมุลทรัพย์สินอื่นๆ นอกเหนือจากยานพาหนะด้วย

โดยตั้งแต่ปี 2542 บริษัทมีการทำการตลาดเชิงรุกเพิ่มขึ้น มีการจัดหาสินค้าชนิดอื่น อาทิเช่น บ้านและที่ดิน เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือสื่อสาร เครื่องใช้ในครัวเรือน เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน สินค้าไอที เครื่องมือ/เครื่องจักรอุตสาหกรรม สินค้าแบรนด์เนม เป็นต้น เพื่อเข้าทำการประมุล โดยฝ่ายประมุลอื่นๆจะดำเนินการติดต่อประสานงานกับบริษัทเอกชน หน่วยงานภาครัฐ เพื่อหาสินค้าเข้าทำการประมุล รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้เจ้าของทรัพย์สินทราบว่าบริษัทมีการประมุลทรัพย์สินอื่นๆ ด้วยนอกเหนือจากรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ก่อนที่จะประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทเพื่อจัดรอบวันและเวลาที่ทำการประมุลอีกครั้ง

2) การจัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมุล

2.1) สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน

ทรัพย์สินที่บริษัทต้องทำการจัดเก็บส่วนใหญ่เป็นรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่สถาบันการเงินทำการยึดจากลูกค้าสินเชื่อที่มีการผิดนัดชำระหนี้ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งในสัญญาเงินกู้ระหว่างสถาบันการเงิน



และลูกค้าสินเชื่อโดยส่วนใหญ่จะมีเงื่อนไขให้ลูกค้าสินเชื่อสามารถทำการเจรจาหรือจ่ายชำระเพื่อนำยานพาหนะของตนกลับไปใช้งานได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทำให้รถยึดในลักษณะดังกล่าว มิสามารถทำการนำไปจัดการประมูลได้ทันที ต้องมีระยะเวลาเก็บทรัพย์สินประมาณ 15-45 วัน

ดังนั้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ค้าหลักของบริษัท และเพื่อประโยชน์ในการได้มาซึ่งทรัพย์สินเพื่อการประมูลอันจะก่อให้เกิดรายได้แก่บริษัทนั้น บริษัทจึงมีการจัดเตรียมสถานที่เก็บรักษาทรัพย์สินเพื่อรอการประมูลในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์ กระจายอยู่ทั้งในเขตกรุงเทพและต่างจังหวัด ดังนี้

สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมูลของบริษัทรวม 24 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ 22 จังหวัด มีดังนี้

ภาคกลาง	ภาคเหนือ	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ภาคตะวันออก	ภาคใต้
1. กรุงเทพฯ : สำนักงานใหญ่	1. เชียงใหม่	1. อุดรธานี	1. ชลบุรี : พัทยา	1. สุราษฎร์ธานี
2. กรุงเทพฯ : สาขาไปรษณีย์ไทย (แจ้งวัฒนะ)	2. พิษณุโลก	2. ขอนแก่น	2. ชลบุรี : บ้านบึง	2. นครศรีธรรมราช
3. ปทุมธานี : สาขารังสิต		3. นครราชสีมา	3. ระยอง	3. ตรัง
4. นครสวรรค์		4. อุบลราชธานี		4. ภูเก็ต
5. อัญชยา		5. สกลนคร		5. สงขลา
6. นครปฐม		6. ร้อยเอ็ด		6. ประจวบคีรีขันธ์
7. สระบุรี				

จำนวนรถที่สามารถจัดเก็บในสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินของบริษัท

สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินของบริษัททั้ง 24 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ 22 จังหวัด ข้างต้น สามารถรองรับการจัดเก็บรถยนต์และรถจักรยานยนต์ดังนี้

สถานที่	ประเภททรัพย์สิน	31 ธันวาคม 2555		% การใช้พื้นที่จอดรถ
		จำนวนรถสูงสุดที่จอดได้ (คัน)	จำนวนรถที่จอดจริง (คัน)	
กรุงเทพฯ 2 แห่ง	รถยนต์	2,000	1,349	67.45
	รถจักรยานยนต์	2,200	1,283	58.32
ต่างจังหวัด 22 แห่ง	รถยนต์	9,020	3,978	44.10
	รถจักรยานยนต์	9,350	1,752	18.74
รวม	รถยนต์	11,020	5,327	48.34
	รถจักรยานยนต์	11,550	3,035	26.28

ที่มา : บริษัท

การพิจารณาเพิ่ม หรือขยายพื้นที่สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินนั้น โดยทั่วไปแล้ว จะเป็นการแจ้งความประสงค์จากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทจะพิจารณาจำนวนรถยึดที่เกิดขึ้นในพื้นที่ดังกล่าว และความเพียงพอของสถานที่จัดเก็บในบริเวณใกล้เคียง ก่อนทำการเพิ่มหรือขยายพื้นที่ในการจัดเก็บทรัพย์สิน



ณ 20 มีนาคม 2556 สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินทั้ง 24 แห่ง บริษัททำการเช่าจากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง โดยเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นอายุ 1-3 ปี (เปิดเผยเพิ่มเติมในส่วน 2.5 เรื่องทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจ)

2.2) การดูแลรักษาความปลอดภัยสถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน

บริษัทให้ความสำคัญในการดูแลรักษาความปลอดภัยของทรัพย์สินที่ทำการจัดเก็บตามสถานที่ต่างๆ อย่างเข้มงวดและรัดกุม เพื่อป้องกันการสูญหายและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ดังนี้

- สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินทุกแห่งของบริษัทจะมีรั้วรอบบริเวณ มีจุดเข้าออก 1 แห่ง และมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดตามจุดต่างๆ ในสถานที่ เพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบ รวมทั้งมีการจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจากบริษัทรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ให้ประจำในสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ ณ วันที่ 20 มีนาคม 2556 บริษัทยังมีการทำประกันความสูญเสียอันอาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินเป็นวงเงินรวมและ 242 ล้านบาทสำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และ 324 ล้านบาท สำหรับพื้นที่เก็บทรัพย์สินในต่างจังหวัด เพื่อป้องกันความเสียหายอันอาจจะเกิดขึ้นได้
- มีการกำหนดระเบียบการรับรถเข้าพื้นที่ และการเบิกรถออกจากพื้นที่อย่างชัดเจน และส่งข้อมูล On-Line จำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในพื้นที่ให้แก่สำนักงานใหญ่ นอกจากนี้บริษัทมีการตรวจนับจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ และมีตัวแทนของสถาบันการเงินเข้ามาตรวจนับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของตนเองเป็นประจำทุกเดือน และแผนกตรวจสอบภายในของบริษัทจะทำการตรวจสอบเป็นประจำทุกเดือน

2.3) การรับรถเข้าพื้นที่ :

ทีมยึดรถของสถาบันการเงินต่างๆ จะนำส่งรถแก่พนักงานของบริษัทที่ประจำอยู่ตามสถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน โดยพนักงานของบริษัทจะตรวจสอบสภาพรถทางกายภาพเบื้องต้นตามแบบฟอร์มของบริษัท เช่น ความเสียหาย อุปกรณ์ที่แนบติดมาพร้อมกับรถยนต์ การใช้งานเบื้องต้น เป็นต้น รวมทั้งถ่ายภาพเพื่อเป็นหลักฐานในการรับรถ และจึงอัปโหลดข้อมูลการรับรถเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่พร้อมทั้งนำส่งรูปถ่ายให้แก่สำนักงานใหญ่ เพื่อเป็นหลักฐานในการรับรถ

2.4) การเบิกรถออกจากพื้นที่ :

สามารถดำเนินการได้ 2 วิธี คือ มีคำสั่งย้ายจากสำนักงานใหญ่เพื่อนำเตรียมไปประมวลที่สถานที่อื่น และคำสั่งย้ายจากสถาบันการเงิน ในกรณีที่เจ้าของรถยนต์ทำการจ่ายชำระคืนเงินกู้ที่ค้างชำระทางสถาบันการเงินจะมีหนังสือแจ้งมายังบริษัท

2.5) ความถี่ในการตรวจนับจำนวนรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

พนักงานของบริษัทซึ่งประจำอยู่ที่สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน ทำการตรวจนับจำนวนรถทุกวัน และจัดส่งรายงานการตรวจนับรถต่อสำนักงานใหญ่

ตัวแทนของสถาบันการเงิน จะเข้ามาตรวจนับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของตนเองเป็นประจำทุกเดือน



แผนตรวจสอบภายในของบริษัท จะทำการสุ่มตรวจสอบจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในแต่ละสถานที่จัดเก็บเป็นประจำทุกเดือน

3) การเคลื่อนย้ายทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมูล

ในส่วนของทรัพย์สินที่จัดเก็บในสถานที่จัดเก็บของบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่ยึดของสถาบันการเงินนั้น เมื่อครบกำหนดเวลาที่เจ้าของรถจะสามารถทำการไถ่ถอนได้ สถาบันการเงินจะแจ้งแผนการประมูลรถยนต์ดังกล่าวล่วงหน้าแก่บริษัท รวมทั้งร่วมกันกับบริษัทในการกำหนดราคาเปิดในการประมูล และพื้นที่ที่จะทำการประมูล และดำเนินการแจ้งให้บริษัทเคลื่อนย้ายทรัพย์สินจากสถานที่จัดเก็บไปยังสถานที่ประมูลโดยบริษัทมีการว่าจ้างบริษัทขนส่งรถยนต์โดยเฉพาะ เพื่อทำหน้าที่ขนย้ายทรัพย์สินของบริษัทไปยังสถานที่ประมูล โดยทำการเคลื่อนย้ายในลักษณะรถเทเลเลอร์ขนย้ายรถซึ่งสามารถช่วยลดทอนการเกิดอุบัติเหตุและความเสียหายระหว่างการขนส่ง รวมทั้งมีเงื่อนไขในเรื่องความรับผิดชอบของบริษัทขนส่งในกรณีที่ทรัพย์สินสูญหายหรือเสียหาย เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.2.2) กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการประมูล [(ข้อ 4) ถึง ข้อ7)]

4) สถานที่ประมูลและวิธีการประมูล

4.1) สถานที่ประมูล

บริษัทมีจุดประมูลรถทั่วประเทศทั้งสิ้น 14 แห่ง ซึ่งครอบคลุมทั่วภูมิภาคของประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในภูมิภาคต่างๆ สามารถซื้อขายได้สะดวก โดยสถานที่ในการประมูลของบริษัทสามารถจำแนกใน 2 ลักษณะ คือ สถานที่จัดประมูลประจำ และศูนย์ประมูลสัญจร

สถานที่จัดประมูลประจำ ในพื้นที่ในกรุงเทพและปริมณฑลมีจำนวน 3 แห่ง ดังนี้

- **สำนักงานใหญ่** : ตั้งอยู่ที่ในซอยสหการประมูล ถนนประชาอุทิศ กรุงเทพฯ

จะเป็นพื้นที่จัดประมูลรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และสินค้าแบรนด์เนม โดยจะมีการประมูลรถยนต์ทุกวันเสาร์ รถจักรยานยนต์ทุกวันพฤหัสบดีและวันเสาร์ สินค้าแบรนด์เนมและทรัพย์สินอื่นๆ โดยเฉลี่ยเดือนละครั้งในวันเสาร์ ทั้งนี้ รถยนต์ที่ทำการประมูลที่สำนักงานใหญ่นี้จะเป็นรถยนต์ทุกประเภท

- **สาขารังสิต** : ตั้งอยู่ที่ถนนรังสิต-นครนายก คลอง 8 ปทุมธานี

จะเป็นพื้นที่จัดประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ รถขับเคลื่อนไม่ได้ รถซาก และสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยรถยนต์และรถจักรยานยนต์จะทำการประมูลทุกวันอาทิตย์ ซึ่งรถยนต์ที่ทำการประมูลส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์ที่ไม่สามารถใช้งานได้ เป็นหลัก

- **สาขาปทุมธานี (แจ้งวัฒนะ)** : ตั้งอยู่ที่ปทุมธานีไทย ถนนแจ้งวัฒนะ หลักสี่ กรุงเทพฯ

จะเป็นพื้นที่จัดประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ โดยจะทำการประมูลทุกวันอาทิตย์ ซึ่งรถยนต์ที่ทำการประมูลส่วนใหญ่เป็นรถยนต์เกรด B+ ขึ้นไป คือ สภาพพร้อมใช้งานไม่ต้องทำการซ่อมแซม โดยจะมุ่งเน้นผู้ประมูลคือใช้รถยนต์บุคคลทั่วไป ซึ่งซื้อรถยนต์ไปเพื่อใช้งานจริง และจัดให้มีสถานที่ทดลองขับรถยนต์ได้ก่อนทำการประมูล เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการใช้งานของรถยนต์

ศูนย์ประมูลสัญจร



- บริษัทมีการจัดประมูลสัญญาตามภูมิภาคต่างๆ โดยเน้นพื้นที่ซึ่งเป็นจังหวัดหลักของแต่ละภูมิภาคซึ่งบริษัทมีพื้นที่จัดเก็บรถยนต์อยู่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเคลื่อนย้ายรถยนต์ โดยจะมีการกำหนดแผนการประมูลล่วงหน้าประมาณ 1 สัปดาห์ เพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ให้ผู้ต้องการเข้าประมูลรับทราบ ซึ่งปี 2555 บริษัทมีการจัดการประมูลสัญญารถยนต์เฉลี่ยประมาณ 8 ครั้งต่อเดือน ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

ภาคเหนือ	:	จังหวัดพิจิตร, โลก, จังหวัดเชียงใหม่
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	:	จังหวัดอุดรธานี, จังหวัดขอนแก่น, จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุบลราชธานี
ภาคตะวันออก	:	จังหวัดชลบุรี, จังหวัดสระแก้ว, จังหวัดระยอง
ภาคกลาง	:	จังหวัดราชบุรี
ภาคใต้	:	จังหวัดสุราษฎร์ธานี

นอกจากนั้น ในบางกรณีบริษัทมีการจัดประมูลในลักษณะเฉพาะเจาะจงตามความต้องการของลูกค้าเจ้าของทรัพย์สินในสถานที่ต่างๆ เช่น ป่าลมสตริท เฟลส ริมถนนเลียบริมทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา ลานจอดรถ บริษัทกรุงเทพประกันภัย จำกัด เป็นต้น

รายได้จากการประมูลและจำนวนครั้งในการประมูลตามสถานที่ต่างๆ สามารถแสดงได้ดังนี้

การประมูลรถยนต์

สถานที่	ปี 2553			ปี 2554			ปี 2555		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	60	66.06	42.93	62	95.31	55.09	98	132.10	51.47
รังสิต	50	20.17	13.11	50	25.84	14.94	59	33.80	13.17
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	-	-	-	40	14.60	5.69
รวมประมูลประจำ	110	86.23	56.04	112	121.15	70.03	197	180.50	70.33
ประมูลสัญญา	107	67.64	43.96	76	51.85	29.97	98	76.14	29.67
รวมการประมูล	217	153.87	100.00	188	173.00	100.00	295	254.64	100.00

การประมูลรถจักรยานยนต์

สถานที่	ปี 2553			ปี 2554			ปี 2555		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	99	19.55	54.64	99	18.99	47.09	99	26.82	53.82
รังสิต	76	11.13	31.11	51	11.62	28.81	49	8.80	24.54
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	-	-	-	14	0.72	1.48
รวมประมูลประจำ	175	30.68	85.75	150	30.61	75.90	162	38.75	79.85
ประมูลสัญญา	24	5.1	14.25	31	9.72	24.10	31	9.78	20.15
รวมการประมูล	199	35.78	100.00	181	40.33	100.00	193	48.53	100.00



การประมูลทรัพย์สินอื่นๆ เช่น สินค้าแบรนด์เนม เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ

สถานที่	ปี 2553			ปี 2554			ปี 2555		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	-	-	-	6	0.08	2.84	12	0.11	26.83
รังสิต	-	-	-	-	-	-	-	-	-
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมประมูลประจำ	-	-	-	6	0.08	2.84	12	0.11	26.83
ประมูลสัญจร	16	1.58	100.00	13	2.84	97.16	9	0.30	73.17
รวมการประมูล	16	1.58	100.00	19	2.92	100.00	21	0.41	100.00

4.2) วิธีการประมูล

การประมูลของบริษัท ถือเป็นลักษณะการประมูลแบบเปิด คือ ผู้เข้าร่วมประมูลเปิดเผยราคาที่ทำการประมูลต่อสาธารณชนรับทราบและมีการแข่งขันทางราคาเกิดขึ้น ทั้งนี้ ผู้ประมูลสามารถทำการประมูลได้ใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายประมูลในสถานที่ประมูล หรือการประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (e-auction)

1. การยกป้ายประมูลในสถานที่ประมูล

เป็นรูปแบบการประมูลพื้นฐาน โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะชูป้ายรหัสการประมูลของตนเองต่อสาธารณะในการสู้ราคาและผู้ดำเนินการประมูลแจ้งการปรับราคาแต่ละครั้ง

2. การประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตระบบ e-auction

บริษัทได้พัฒนาโปรแกรมการประมูล เพื่อใช้ประมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.union-auction.com ในลักษณะ real-time พร้อมการประมูลในสถานที่จริง ซึ่งเป็นระบบการประมูลออนไลน์แห่งแรกของประเทศไทย ที่ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเห็นทั้งภาพและเสียงของบรรยากาศการประมูลสดในสถานที่ประมูล และสามารถแสดงความจำนงในการสู้ราคาของผู้ดำเนินการประมูลแจ้งการปรับราคาแต่ละครั้งได้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องจ่ายค่าลงทะเบียน 20,000 บาท พร้อมส่งเอกสารที่สำคัญเพื่อให้บริษัท ทำการตรวจสอบข้อมูล หลังจากนั้น บริษัทจะทำการส่งชื่อหมายเลขสมาชิก (Member number) และรหัสผ่าน (Password) แก่ผู้ประมูลโดยผู้ประมูลสามารถใช้บริการประมูลผ่านทางหน้าเว็บไซต์ และเสียค่าบริการเช่นเดียวกับการประมูลที่บริษัท แต่จะมีการเก็บเรียกค่าธรรมเนียมการประมูล e-Auction เพิ่มเติมจากการประมูลแบบปกติ 2,000 บาทต่อคัน (ปัจจุบันบริษัทยกเว้นค่าธรรมเนียมทางอินเทอร์เน็ต 2,000 บาทต่อคัน ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2556)

การประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตระบบ e-auction นั้น บริษัทได้เริ่มทดสอบการใช้งานสำหรับการประมูลที่สำนักงานใหญ่ตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2554 โดย ณ 20 มีนาคม 2556 ผู้



ประมูลสามารถทำการประมูลรถยนต์ผ่านระบบ e-auction สำหรับการประมูลที่จัดในสถานที่
ทุกแห่งของบริษัท

5) การเตรียมความพร้อมทรัพย์สินที่ทำการประมูล

ในการประมูลทรัพย์สินในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์นั้น การเตรียมความพร้อมของทรัพย์สิน จะ
ดำเนินการแตกต่างกันตามลักษณะการจัดหาของทรัพย์สิน คือ ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคล และทรัพย์สินที่
จัดหาจากบุคคลธรรมดา

5.1) ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคล

ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคลจะมีการกำหนดและวางแผนในการประมูลล่วงหน้า โดยบริษัทจะทำการ
ขนย้ายจากสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินหรือที่ตั้งของเจ้าของทรัพย์สินมายังสถานที่ประมูล และจะทำการ
ตรวจสอบสภาพรถยนต์โดยละเอียด โดยบริษัทผู้ชำนาญการ รวมทั้งมีการทำความสะอาดรถยนต์
ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

โดยบริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ชำนาญการในการทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่ทำการประมูลที่
สำนักงานใหญ่ สาขา ปรินซ์ไทย (แจ้งวัฒนะ) และสาขารังสิตซึ่งเป็นสถานที่ประมูลหลักของบริษัท
เพื่อความโปร่งใส และสร้างความเชื่อมั่นถึงคุณภาพของรถยนต์ที่แท้จริงให้แก่ผู้เข้าร่วมประมูล

5.2) ทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมดา

ทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมดาในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์นั้น เจ้าของทรัพย์สินจะทำการ
แจ้งล่วงหน้าต่อบริษัท และนำส่งยังสำนักงานใหญ่ของบริษัท ในช่วงวันพฤหัสบดี – ก่อน 10.00 น.
ของเช้าวันเสาร์เพื่อเตรียมทำการประมูล การประมูลทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมจะเป็นการ
ประมูลตามสภาพของรถยนต์ บริษัทจะไม่มีการจัดหาผู้ชำนาญการพิเศษในการประเมินศักยภาพการ
ใช้งานของรถยนต์ และไม่รับประกันสภาพรถยนต์ แต่จะทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์เบื้องต้นทาง
สายตา เช่น รอยบุบรอยชน กระจกแตก หรืออุปกรณ์ภายในรถอยู่ครบหรือไม่ เป็นต้น รวมทั้งมีการ
ตรวจสอบความถูกต้องของหมายเลขรถกับสมุดทะเบียนประจำรถเบื้องต้น เพื่อให้ผู้ประมูลเชื่อมั่นได้
ว่าจะสามารถทำการโอนรับรถได้

สำหรับราคาเริ่มต้นในการประมูลนั้น บริษัทและเจ้าของทรัพย์สินจะทำการหารือและกำหนดร่วมกัน
ด้วยวาจาจากการติดต่อประสานงานทางโทรศัพท์ โดยอ้างอิงจากราคาการประมูลในอดีตและราคาซื้อ
ขายรถยนต์ในตลาดรถมือสอง สำหรับรถยี่ห้อ รุ่น ปี ในสภาพใกล้เคียงกัน และทำการสรุปราคาเริ่มต้น
ในการประมูลเมื่อเห็นสภาพทรัพย์สิน

6) การลงทะเบียน และผู้เข้าร่วมประมูล

6.1) การลงทะเบียน

ในวันประมูล ผู้สนใจร่วมประมูลต้องลงทะเบียนกับบริษัท และทำการชำระเงินค้ำมัดจำป้ายประมูล จึง
จะมีสิทธิ์ทำการประมูลทรัพย์สินได้ และค้ำมัดจำดังกล่าว จะทำการคืนให้แก่ผู้เข้าประมูลภายหลังจาก
ผู้เข้าร่วมประมูลคืนป้ายประมูล โดยอัตราค้ำมัดจำป้ายประมูลสำหรับลูกค้าทั่วไปในการประมูล
ทรัพย์สินแต่ละประเภทนั้น สามารถสรุปได้ดังนี้



- ป้ายละ 20,000 บาท (สามารถประมูลได้ทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์)
- ป้ายละ 5,000 บาท (สำหรับการประมูลรถจักรยานยนต์)
- ป้ายละ 2,000 บาท (สำหรับการประมูลสินค้าแบรนด์เนม และเครื่องใช้ไฟฟ้า)
- ป้ายละ 20,000 บาท (สำหรับการประมูลบ้าน)

6.2) ผู้เข้าร่วมประมูล

ผู้เข้าร่วมประมูล หรือผู้ซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ได้แก่ ผู้ค้ารถซึ่งมีทั้งในรูปนิติบุคคลและบุคคล ซึ่งต้องการนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ที่ประมูลได้ไปปรับปรุงให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้และทำการขายต่อ นอกจากนี้ยังมีบุคคลทั่วไปซึ่งนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ไปใช้เอง ทั้งนี้ ผู้ประมูลซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพ่อค้ารถยนต์มือสองและพ่อค้าคนกลางที่ประมูลรถยนต์ เพื่อขายต่อไปยังลูกค้าผู้ใช้รถยนต์ทั่วไปอีกทอดหนึ่ง

6.3) โครงการลูกค้าสัมพันธ์

เพื่อเป็นการรักษากฎานผู้เข้าร่วมประมูลเดิมและกระตุ้นให้มีการเข้าร่วมประมูลกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ บริษัทจึงมีนโยบายในการให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับผู้เข้าร่วมประมูลซึ่งมีการติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ตลอดจนมีการประมูลกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และบริษัทพิจารณาแล้วในอดีตมิได้มีการผิคนัดในการจ่ายค่าทรัพย์สินที่ทำการประมูลได้ โดยตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการจัดประเภทลูกค้าที่ซื้อรถยนต์เพื่อทำการตลาดเฉพาะกลุ่มเป็น 3 ประเภทหลัก โดยทำการออกบัตรสิทธิพิเศษ (VIP Card) เพื่อกำหนดสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าเดิมของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักเกณฑ์	Platinum Card	Gold Card	Silver Card
ระยะเวลาติดต่อกับบริษัท	เกินกว่าสองปี	เกินกว่าสองปี	เกินกว่าหนึ่งปี
ยอดซื้อรถสะสม (ครั้งปีแรก 55)	60 คันขึ้นไป	40 คันขึ้นไป	30 คันขึ้นไป
สิทธิพิเศษ			
1. การวางมัดจำค่าป้าย	ไม่ต้องวางมัดจำ สามารถประมูลได้ไม่จำกัดจำนวน	20,000 บาท สามารถประมูลได้ไม่จำกัดจำนวน	20,000 บาท สามารถประมูลได้ไม่จำกัดจำนวน
2. การวางมัดจำค่ารถ ณ วันประมูล	ไม่ต้องชำระเงิน	ร้อยละ 10 แต่หากไม่รับรถ ณ วันประมูลไม่ต้องชำระเงิน	ร้อยละ 10 ของมูลค่ารถยนต์
3. การชำระเงินหลังจากวางมัดจำ ^{1/}	ภายใน 7 วันทำการ นับจากวันที่ประมูลได้ (เฉพาะการประมูลที่ สนง.ใหญ่ รังสิต และไปรษณีย์ไทย)	ภายใน 4 วันทำการ นับจากวันที่ประมูลได้ (เฉพาะการประมูลที่ สนง.ใหญ่ รังสิต และไปรษณีย์ไทย)	ภายใน 4 วันทำการ นับจากวันที่ประมูลได้ (เฉพาะการประมูลที่ สนง.ใหญ่ รังสิต และไปรษณีย์ไทย)
4. การนำรถออกจากบริษัท	รับกลับได้ทันที ในวันประมูล และชำระค่าใช้จ่ายที่เหลือในอีก 4 วันทำการ	ชำระร้อยละ 50 ของราคารถ ณ วันประมูล และชำระค่าใช้จ่ายที่เหลือในอีก 4 วันทำการ	ชำระร้อยละ 50 ของราคารถ ณ วันประมูล และชำระค่าใช้จ่ายที่เหลือในอีก 4 วันทำการ
5. จำนวนลูกค้า (ราย) (ณ 31 ธันวาคม 2555)	53	15	21

หมายเหตุ : 1/ การประมูลสัญญาการชำระเงินส่วนที่เหลือ ผู้ประมูลได้ต้องชำระเงินภายใน 3 วันทำการหลังวันประมูล

2/ บริษัทมีนโยบายให้ปรับปรุงเกี่ยวกับสิทธิพิเศษของลูกค้าโดยจะยกเลิกสิทธิพิเศษในเรื่องการนำรถยนต์ออกก่อนการชำระเงินตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป



โดยบริษัทจะมีการทบทวนการจัดกลุ่มลูกค้าทุกๆ 6 เดือน โดยในกรณีที่ลูกค้ากลุ่ม Gold Card มีการประมูลรถยนต์สะสมย้อนหลัง 6 เดือน และไม่มีประวัติการผิดนัดชำระหนี้ จะได้รับการเลื่อนไปเป็นลูกค้ากลุ่ม Platinum Card ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์ในการประมูลเพิ่มขึ้น

7) การดำเนินการประมูล

ผู้ดำเนินรายการจะประกาศให้ประมูลทรัพย์สินบนเวทีทีละชิ้น ผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของทรัพย์สินจะต้องแสดงเจตจำนงด้วยวิธี“ยกมือ” (ยกป้ายหมายเลขประมูล) ต่อสาธารณะหรือกลุ่มผู้เข้าร่วมประมูล ซึ่งอยู่ในสถานะสิทธิพยานการประมูลโดยปริยาย โดยเริ่มประมูลจากราคาเปิดขั้นต่ำ ซึ่งหากมีผู้เข้าร่วมประมูลเสนอซื้อ มากกว่า 1 ราย ผู้เสนอซื้อในราคาสูงสุดจะเป็นผู้ชนะการประมูล โดยผู้ดำเนินรายการจะมีการประกาศปรับขึ้น ขึ้นราคาของการประมูลดังนี้

รถยนต์	ราคาเปิดต่ำกว่า 1 ล้านบาท ปรับราคาขึ้นครั้งละ 2,000 บาท ราคาเปิดตั้งแต่ 1 ล้านบาท ขึ้นไป ปรับราคาขึ้นครั้งละ 10,000 บาท
รถจักรยานยนต์	ปรับราคาขึ้นครั้งละ 1,000 บาท
ทรัพย์สินประเภทอื่นๆ เช่น	
- แบรินต์เนม	ราคาเปิดต่ำกว่า 10,000 บาท ปรับราคาขึ้นครั้งละ 100 บาท ราคาเปิดตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไป ปรับราคาขึ้นครั้งละ 500 บาท
- เครื่องใช้ไฟฟ้า	ราคาเปิดต่ำกว่า 10,000 บาท ปรับราคาขึ้นครั้งละ 200 บาท ราคาเปิดตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไป ปรับราคาขึ้นครั้งละ 500 บาท

การสิ้นสุดของการสู้ราคาแต่ละครั้งเกิดขึ้นเมื่อมีผู้ที่ยกมือให้ราคาสูงสุดเป็นคนสุดท้ายและมีการนับขายถึงสามพร้อมเสียงค้อนเคาะขายจากผู้ดำเนินรายการ ทั้งนี้ การประมูลทรัพย์สินแต่ละชิ้นจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 45 วินาทีต่อชิ้น โดยการประมูลทุกครั้งจะถูกบันทึกเทป เพื่อใช้เป็นหลักฐานและยืนยันการขาย เพื่อความโปร่งใส และสามารถสอบทานได้อีกด้วย

ทั้งนี้ การประมูลทรัพย์สิน ซึ่งจัดการประมูลที่สำนักงานใหญ่นั้น นอกจากการประมูลโดยวิธียกป้ายประมูลแล้ว ยังมีการเปิดให้ผู้เข้าประมูลร่วมประมูลพร้อมกันแบบ Real time ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ในระบบ e-auction ได้อีกด้วย ซึ่งจะช่วยเพิ่มช่องทางการประมูล และทำให้การประมูลของบริษัทมีการแข่งขันและความโปร่งใสเพิ่มขึ้น

โดยภายหลังการประมูลบริษัทจะให้ผู้ชนะการประมูลจะต้องลงลายมือชื่อในเอกสารหลักฐานการประมูล โดยบริษัทจะจัดเจ้าหน้าที่ติดต่อผู้ประมูลทรัพย์สินได้ไปชำระเงินมัดจำในอัตราร้อยละ 10 ของราคาที่ทำ การประมูล และทำการชำระค่าธรรมเนียมในการประมูล

**3.2.3) กระบวนการภายหลังการประมุล [ข้อ 8) ถึง ข้อ10)]****8) การรับชำระเงินค่าชำระทรัพย์สินในการประมุล**

การชำระเงินค่าทรัพย์สินในการประมุล โดยทั่วไปแล้วจะแบ่งการชำระเป็น 2 ครั้ง คือ การชำระเงินค่าทรัพย์สินในวันประมุล และการชำระเงินค่าทรัพย์สินภายหลังจากการประมุล ตามรายละเอียดดังนี้

	Platinum Card	Gold Card	Silver Card	ลูกค้าทั่วไป
วันที่ทำการประมุล				
- นำทรัพย์สินกลับ	-	50%	50%	100%
- ไม่นำทรัพย์สินกลับ	-	-	10%	10%
ภายหลังทำการประมุล				
4 วันทำการ	-	50% หรือ 100%	50% หรือ 90%	90%
7 วันทำการ	100%	-	-	-

9) การส่งมอบทรัพย์สิน

การส่งมอบทรัพย์สินสำหรับลูกค้าทั่วไป จะทำการส่งมอบเมื่อทำการชำระเงินค่าทรัพย์สินครบทั้งจำนวนแล้วเท่านั้น โดยหากทรัพย์สินที่ผู้ประมุลได้รับไป เกิดความเสียหายหรือชำรุดไม่ตรงตามใบตรวจสภาพและผู้ซื้อได้แจ้งแก่บริษัทภายใน 24 ชั่วโมง บริษัทจะช่วยเหลือประสานงานเพื่อซ่อมแซมรถยนต์ให้อยู่ในสภาพที่แจ้งไว้ในใบตรวจสภาพหรือชดเชยค่าเสียหายกับรถยนต์โดยหน่วยงานเอกชนที่ให้บริการตรวจสภาพจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในระยะเวลา 7 วัน ทั้งนี้ บริษัทจะทำการส่งมอบทะเบียนและชุดโอนให้ภายหลังจากที่ทำการส่งมอบทรัพย์สิน ส่วนในกรณีที่ทรัพย์สินที่นำมาประมุล ไม่มีผู้ซื้อ ผู้นำทรัพย์สินมาประมุลสามารถรับทรัพย์สินคืนได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

10) การส่งมอบเงินค่าทรัพย์สิน

ภายหลังจากการประมุล บริษัทจะจัดส่งรายงานการขายทรัพย์สินให้แก่เจ้าของทรัพย์สินที่เป็นนิติบุคคลทราบภายในวันทำการถัดไป และนำส่งมอบเงินค่าทรัพย์สินให้แก่ผู้ขายทรัพย์สินภายใต้เงื่อนไข และระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้กับเจ้าของทรัพย์สินแต่ละราย โดยผู้ขายทรัพย์สินมีหน้าที่นำหลักฐานการโอน (เช่น เล่มทะเบียนและชุดโอน) มาให้บริษัทเพื่อส่งมอบให้กับผู้ประมุลต่อไป

3.3 ตลาดและการแข่งขัน**3.3.1 กลยุทธ์ทางการตลาด**

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพการบริการ ความซื่อสัตย์และความเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้



1) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาค่าบริการตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด ซึ่งจะมีการทบทวนกลยุทธ์การกำหนดราคาโดยฝ่ายบริหารโดยคำนึงถึงการแข่งขัน การกำหนดค่าบริการของกลุ่ม และสถานะตลาด เป็นหลัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีการใช้นโยบายด้านราคาเพื่อกระตุ้นตลาดให้เกิดการตื่นตัวและสร้างอุปทานรถยนต์ให้เข้าสู่ตลาดประมุลมากขึ้น อาทิเช่น การยกเว้นการเก็บค่าคอมมิชชั่นจากผู้ขาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มียุทธศาสตร์ในการแข่งขันด้านราคาโดยตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น หากแต่จะเน้นคุณภาพด้านการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับมาตรฐานการบริการเพื่อให้การบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า ทั้งในช่วงก่อน ระหว่าง และหลังการประมุล โดยจุดเด่นทางด้านบริการที่มีเหนือบริษัทคู่แข่งมีดังต่อไปนี้

- จัดเตรียมพื้นที่จอดรถเพื่อให้บริการประมุลที่สำนักงานใหญ่ กว่า 40 ไร่ และ ที่สาขารังสิต 100 ไร่ ซึ่งสามารถรองรับรถที่เข้าทำการประมุลได้ครั้งละกว่า 1,000 คันตลอดจนจัดการประมุลสัญจรในต่างจังหวัดทั่วภูมิภาคบนท่าเลที่สะดวกต่อการเดินทางของผู้ที่เข้าทำการประมุล
- มีเจ้าหน้าที่และทีมงานมืออาชีพที่ชำนาญงานนับ 20 ปี คอยให้บริการประเมินราคารถยนต์อย่างยุติธรรม พร้อมดำเนินการประมุลขายให้ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด
- จัดทำประกันอัคคีภัยและวินาศภัยกับบริษัทประกันภัย และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในพื้นที่ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมทั้งการบันทึกด้วยกล้องวงจรปิดตลอด 24 ชั่วโมง รวมถึงมีทีมงานตรวจสอบระบบการทำงาน โดยตลอด

3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทกำหนดสถานที่การประมุลให้ครอบคลุมทั่วทั้งภูมิภาคของประเทศไทย โดยปัจจุบันบริษัทมีสถานที่ทำการประมุล 14 แห่ง ซึ่งมีการกระจายสถานที่การประมุลไปยังพื้นที่ต่างๆ นั้น นอกจากจะเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้บุคคลในแต่ละภูมิภาครู้จักสหกรณ์ประมุลเพิ่มขึ้น ยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายทรัพย์สินอีกด้วย โดยบริษัทจะจัดสถานที่การประมุลในสถานที่ใกล้เคียงกับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินเป็นจุดประมุลเป็นหลัก โดยในการทำการประมุลนั้น ปัจจุบันบริษัทมีการทำการประมุลใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายในสถานที่ประมุล และการประมุลในระบบ E-Auction ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าร่วมประมุล ตลอดจนเป็นการสร้างภาพลักษณ์และการปรับปรุงการดำเนินการของบริษัทให้รองรับกับการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียนในอนาคต

4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยกลยุทธ์การตลาดที่ใช้ คือ การรักษาฐานลูกค้าเดิมด้วยคุณภาพและการบริการที่ประทับใจ ในขณะที่การตลาดในเชิงรุกจะเน้นการแสวงหาลูกค้านักลงทุนรายใหม่ด้วยวิธีการต่างๆ โดยรายละเอียดในส่วนการตลาดและส่งเสริมการขายจะแบ่งเป็น 2 ส่วนสำคัญ คือ



- การรักษาลูกค้าเดิม

จากการประกอบธุรกิจมากกว่า 20 ปีทำให้บริษัทมีฐานข้อมูลลูกค้าอยู่จำนวนมาก ซึ่งเป็นฐานลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่บริษัทสามารถนำเสนอรูปแบบบริการ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายหรือความต้องการในการใช้บริการด้านอื่นได้ บริษัทจึงเน้นการตลาดโดยจัดโปรแกรมการให้บริการ เช่น การให้ข้อมูลเพื่อการซื้อขายผ่าน SMS การทำจดหมายข่าว (“Newsletter”) การสรุปข่าวต่างๆ และจัดส่งทางอีเมลล์ การระดมยอดซื้อรถยนต์เพื่อรับสิทธิพิเศษ และ social network เป็นต้น รวมทั้งโดยการออกบัตรสิทธิพิเศษ (VIP Card) เพื่อกำหนดสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าเดิม โดยมีการทบทวนระดับสิทธิอย่างสม่ำเสมอจากยอดการประมูลเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าใช้บริการและเข้าร่วมการประมูลกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

- การเพิ่มและแสวงหาลูกค้าใหม่

การตั้งเป้าหมายยอดขายที่เพิ่มขึ้นมีผลให้ต้องการฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นทั้งในแง่คุณภาพและปริมาณ โดยให้สอดคล้องตามเป้าหมายลูกค้าที่กำหนดไว้ ลูกค้ากลุ่มนี้ได้มาจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดทั้งจากการหาลูกค้าโดยตรงหรือทางอ้อมโดยการให้ลูกค้ากลุ่มเดิมแนะนำสมาชิกเพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังได้ลูกค้าที่ได้จากการที่ลูกค้าติดต่อโดยตรงมายังบริษัท อันเนื่องมาจากการจัดทำสื่อการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ จะทำการเน้นในด้านการสื่อสาร เช่น การจัดทำโฆษณาในหนังสือพิมพ์ วิทยุ เว็บไซต์ต่างๆ

5) กลยุทธ์การสร้างความน่าเชื่อถือ

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมประมูลเป็นสินค้ามือสอง จึงเป็นการยากที่ผู้บริโภคจะแยกแยะความแตกต่างของสินค้าที่เข้าร่วมประมูล เนื่องจากอาจขาดความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าและไม่สามารถทราบถึงลักษณะที่แท้จริงของสินค้า ดังนั้นความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือของระบบการตรวจสอบสินค้าที่เข้าร่วมประมูลจะถูกนำมาเป็นปัจจัยในการเลือกพิจารณาเพื่อลดความเสี่ยงจากการเข้าร่วมประมูล ดังนั้น บริษัทจึงทำการว่าจ้างหน่วยงานเอกชนเพื่อให้บริการประเมินและตรวจสอบสภาพรถยนต์ทุกคันโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายแก่ผู้เข้าร่วมประมูลก่อนเข้าร่วมประมูลที่สำนักงานใหญ่ สาขาไปรษณีย์ไทย (แจ้งวัฒนะ) และสาขารังสิตโดยจะมีการให้บริการตรวจสอบทั้งสภาพภายนอก อุปกรณ์เครื่องยนต์ ลักษณะพิเศษ สภาพเครื่องยนต์ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประมูลสินค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัท

ทั้งนี้หากสินค้าที่ผู้ประมูลได้รับไป เกิดความเสียหายหรือชำรุดไม่ตรงตามใบตรวจสภาพและผู้ซื้อได้แจ้งแก่บริษัทภายใน 24 ชั่วโมง บริษัทจะช่วยประสานงานเพื่อซ่อมแซมรถยนต์ให้อยู่ในสภาพที่แจ้งไว้ในใบตรวจสภาพหรือชดเชยค่าเสียหายกับรถยนต์โดยหน่วยงานเอกชนที่ให้บริการตรวจสภาพจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในระยะเวลา 7 วันนอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดอบรมพนักงานให้บริการผู้ซื้อและผู้ขายอย่างเต็มที่และเต็มใจตลอดจนให้คำแนะนำในการเลือกซื้อและการพิจารณาอย่างตรงไปตรงมา และมีการติดตามผลและดูแลการให้บริการ

6) กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อพันธมิตรทางธุรกิจ

เนื่องจากปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจของบริษัท คือ การหาอุปทานรถยนต์มือสองเข้าสู่ตลาดการประมูล ดังนั้น บริษัทจึงดำเนินกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ค้ารถยนต์ ซึ่งถือเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อให้เกิดการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท อาทิเช่น การแนะนำลูกค้า การร่วมกันจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขาย เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาการจัดระบบงานภายในเพื่อทำให้ผู้ขายสามารถรับเงินค่าขายสินค้าตามกำหนดเวลา เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสถาบันการเงิน และผู้ค้ารถยนต์ เพื่อให้ได้รับเงินตรงตามกรอบระยะเวลาเพื่อให้เกิดความประทับใจในการให้บริการ



3.3.2 ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีจุดประมูลรถทั่วประเทศไทยทั้งสิ้น 14 แห่ง ซึ่งครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในภูมิภาคต่างๆ สามารถซื้อขายได้สะดวก ทั้งนี้ สถานที่ในการประมูลของบริษัทสามารถจำแนกใน 2 ลักษณะ คือ สถานที่จัดประมูลประจำ และศูนย์ประมูลสัญจร โดยในปี 2555 บริษัทจัดการประมูลรถยนต์ทั้งสิ้น 197 ครั้งในสถานที่ประมูลประจำ และ 98 ครั้งในศูนย์ประมูลสัญจร และจัดการประมูลรถจักรยานยนต์ทั้งสิ้น 162 ครั้งในสถานที่ประมูลประจำ และ 31 ครั้งในศูนย์ประมูลสัญจร ทั้งนี้ ในการประมูลผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาประมูลได้ใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายประมูล และการประมูลผ่านระบบ E-Auction

3.3.3 ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) เจ้าของทรัพย์สิน และ 2) ผู้เข้าประมูลซื้อ โดยบริษัทจะเรียกค่าบริการจากลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) รายได้ค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน และ 2) รายได้ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ

1. กลุ่มเจ้าของทรัพย์สิน

กลุ่มเจ้าของทรัพย์สินคือ กลุ่มลูกค้าที่มีความประสงค์จะนำรถยนต์ รถจักรยานยนต์ มาจำหน่ายโดยผ่านระบบการประมูลของบริษัท ซึ่งกลุ่มเจ้าของทรัพย์สินสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มย่อยดังนี้

- **ลูกค้านิติบุคคล** เช่น สถาบันการเงินต่างๆ บริษัทลิสซิ่ง ที่มีการยึดรถจากการปล่อยสินเชื่อเช่ารถ, บริษัทรถเช่าที่มีรถครบกำหนดอายุใช้งาน, บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนกลางของพนักงาน เป็นต้น

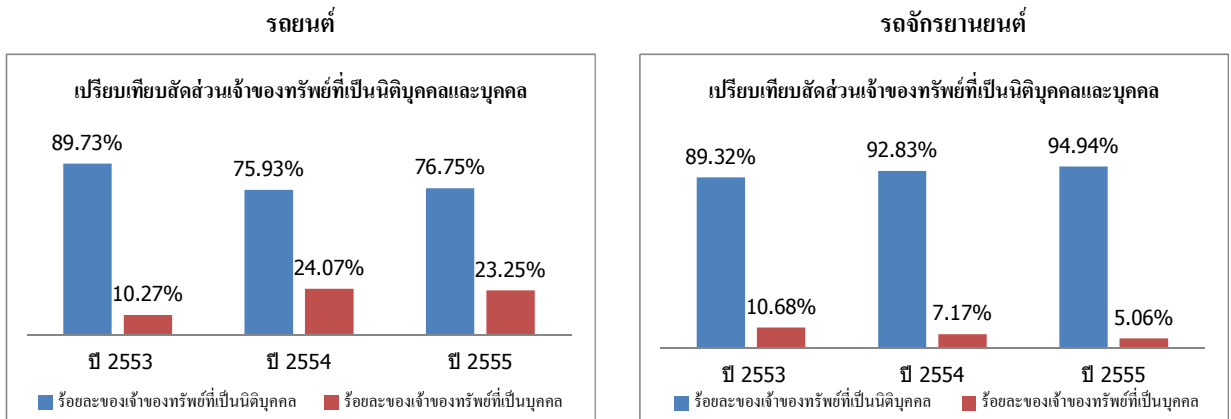
ตัวอย่างกลุ่มเจ้าของทรัพย์สิน สำหรับลูกค้าประเภทนิติบุคคลหลักๆ ของบริษัท

1. บริษัท อยูธยา แคปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)
2. ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารธนชาติ”)
3. ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารทิสโก้”)
4. บริษัท ชัมมิต แคปิตอล ลีสซิ่ง จำกัด
5. บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)

- **ลูกค้าบุคคล** เช่น บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จะเข้าประมูล, ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เด็นท์รถ) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน เป็นต้น



กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนรถที่ประมูลจบที่เสนอขายโดยเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นนิติบุคคลต่อเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นบุคคล
(“เจ้าของทรัพย์สิน”)



เจ้าของทรัพย์สินรถยนต์	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
-นิติบุคคล (ร้อยละ*)	89.73	75.93	76.75
-บุคคล (ร้อยละ*)	10.27	24.07	23.25

* ร้อยละของจำนวนรถยนต์ที่ประมูลจบ

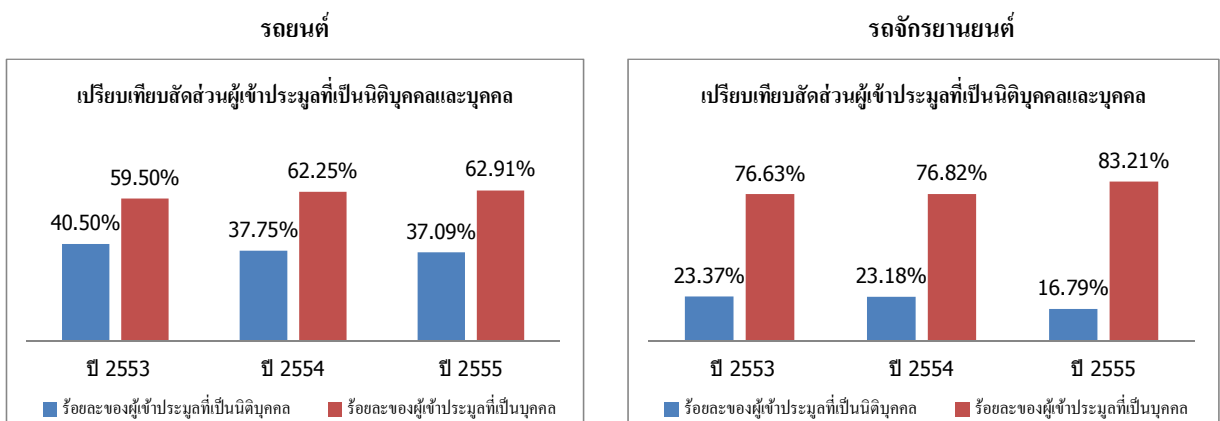
เจ้าของทรัพย์สินรถจักรยานยนต์	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
-นิติบุคคล (ร้อยละ*)	89.32	92.83	94.94
-บุคคล (ร้อยละ*)	10.68	7.17	5.06

* ร้อยละของจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ประมูลจบ

2. กลุ่มผู้เข้าประมูลซื้อ

กลุ่มผู้เข้าประมูลซื้อคือ กลุ่มลูกค้าที่ประสงค์จะซื้อทรัพย์สิน โดยผ่านระบบการประมูลของบริษัท ได้แก่ ผู้ค้ารถซึ่งมีทั้งในรูปแบบนิติบุคคลและบุคคลซึ่งต้องการนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ที่ประมูลได้ไปปรับปรุงให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้และทำการขายต่อ นอกจากนี้ยังมีบุคคลทั่วไปซึ่งนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ไปใช้เอง ทั้งนี้ ผู้ประมูลซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพ่อค้ารถยนต์มือสองและพ่อค้าคนกลางที่ประมูลรถยนต์ เพื่อขายต่อไปยังลูกค้าผู้รัถยนต์ทั่วไปอีกทอดหนึ่ง โดยพ่อค้าคนกลางดังกล่าว มีทั้งการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล หรือการเข้าประมูลในลักษณะบุคคลธรรมดาทั่วไป

กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนรถที่ประมูลจบที่ถูกประมูลโดยผู้ประมูลซื้อที่เป็นนิติบุคคลต่อผู้ประมูลซื้อที่เป็นบุคคล
(“ผู้ประมูลซื้อ”)





ผู้เข้าประมูลรถยนต์	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
-นิติบุคคล (ร้อยละ*)	40.50	37.75	37.09
-บุคคล (ร้อยละ*)	59.50	62.25	62.91

* ร้อยละของจำนวนรถยนต์ที่ประมูลจบ

ผู้เข้าประมูลรถจักรยานยนต์	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
-นิติบุคคล (ร้อยละ*)	23.37	23.18	16.79
-บุคคล (ร้อยละ*)	76.63	76.82	83.21

* ร้อยละของจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ประมูลจบ

3.3.4 นโยบายการกำหนดราคา

	ค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน ^{1/}	ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ ^{1/}
รถยนต์ ^{3/}	กรณีบุคคลทั่วไป ร้อยละ 2.5 ของราคาประมูลจบ ^{2/} กรณีนิติบุคคล ร้อยละ 0 - 2.5 ของราคาประมูลจบ โดยมีการพิจารณาเป็นกรณีแล้วแต่ข้อตกลงตามสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ● รถยนต์หกล้อขึ้นไปคันละ = 10,000 บาท ● รถยนต์ทั่วไปคันละ = 7,000 บาท ● รถที่มีราคาเปิดประมูลต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท คันละ = 3,500 บาท (ราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
รถจักรยานยนต์ ^{3/}	กรณีบุคคลทั่วไป ร้อยละ 2.5 ของราคาประมูลจบ ^{2/} กรณีนิติบุคคล ร้อยละ 0 - 2.0 ของราคาประมูลจบ โดยมีการพิจารณาเป็นกรณีแล้วแต่ข้อตกลงตามสัญญา	คันละ 1,500 บาท (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สินค้าประเภทอื่นๆ เช่น - สินค้าแบรนด์เนม และเครื่องใช้ไฟฟ้า	ขกเว้นการเรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน	ร้อยละ 3.00 ของราคาประมูลจบ (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- บ้าน	ร้อยละ 2.5 ของราคาประมูลจบ	ราคาสินค้าไม่เกิน 1.0 ล้านบาท = 2,000 บาท ราคาสินค้าสูงกว่า 1.0 ล้านบาท = 3,000 บาท (ราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

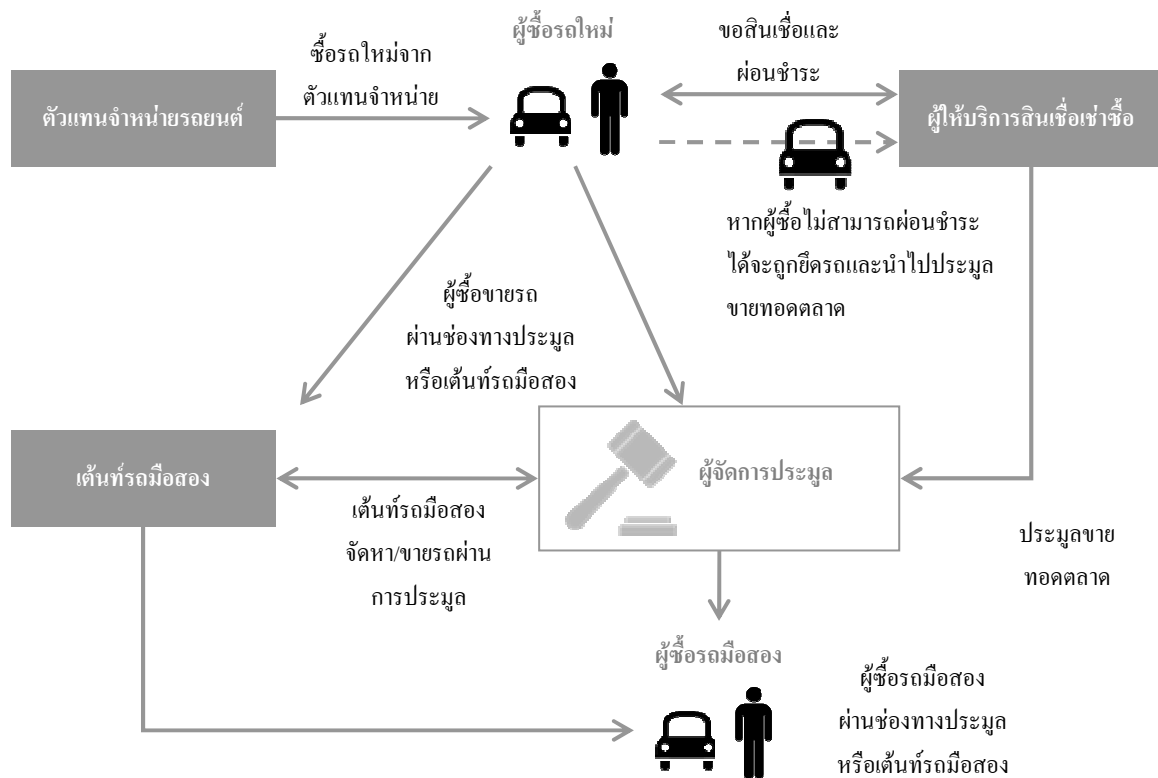
หมายเหตุ : 1/ เป็นอัตรากรให้บริการ ณ วันที่ 20 มีนาคม 2556

2/ เนื่องจากมีการจัดการส่งเสริมการขายจึงมีขกเว้นค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สินสำหรับกรณีบุคคลทั่วไป

3/ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (เช่น ค่าขนย้าย ค่าโอน ค่ามัดจำเล่ม ค่าภาษี ค่าฤๅญแจ เป็นต้น) ซึ่งจะระบุไว้ในใบรายการรถ

3.3.5 แนวโน้มและภาวะอุตสาหกรรม

การเติบโตของธุรกิจจัดการประมูลของบริษัทนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้าที่ประมูลซื้อสินค้า บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดการรถยนต์มือสองจากแหล่งต่างๆ ให้มีจำนวนที่เพียงพอและมีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประมูลซื้อให้มากที่สุด ปัจจุบันบริษัทมีรายได้หลักจากการจัดประมูลรถยนต์มือสองเป็นหลัก รถยนต์ที่ถูกนำเข้าสู่การประมูลมีที่แตกต่างกันโดยส่วนมากเป็นทรัพย์สินที่ถูกยึดโดยสถาบันการเงินหรือผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ และอีกส่วนหนึ่งเป็นรถยนต์ของบุคคลทั่วไปหรือบริษัท นิติบุคคลอื่นๆ ที่ต้องการนำมาประมูลขายทอดตลาด



ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ทำให้การเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดรถยนต์มือสองมีผลต่อการเติบโตทางธุรกิจการประมูลของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ ทั้งนี้การเติบโตของตลาดรถมือสองนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ และการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เป็นต้น

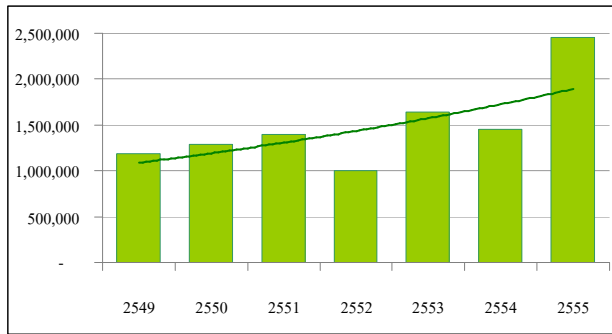
ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยในภาพรวมมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในปี 2552 ซึ่งเป็นปีที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา และปี 2554 ซึ่งเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่หลายจังหวัดของประเทศไทย ทำให้ผู้บริโภคะลดการตัดสินใจซื้อ และทางด้านผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์หลายรายได้รับความเสียหายไม่สามารถทำการผลิตได้ ส่งผลให้ยอดขายในปี 2554 มีจำนวน 1.46 ล้านคัน ลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 11.40 อย่างไรก็ตามในปี 2555 อุตสาหกรรมยานยนต์ได้มีการฟื้นตัวครั้งสำคัญและมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นประวัติการณ์ โดยมียอดขายรถยนต์ถึง 2.45 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ถึงร้อยละ 68.32 และเป็นจำนวนผลิตรถยนต์มากที่สุดในรอบ 51 ปี โดยเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศประมาณร้อยละ 55 และเป็นการผลิตเพื่อส่งออกในสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 ทั้งนี้ในจำนวนผลิตรถยนต์ทั้งหมดแบ่งเป็นรถกระบะ (ปิกอัพ) ร้อยละ 60 รถยนต์นั่งร้อยละ 39 และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์อื่นๆ ร้อยละ 1

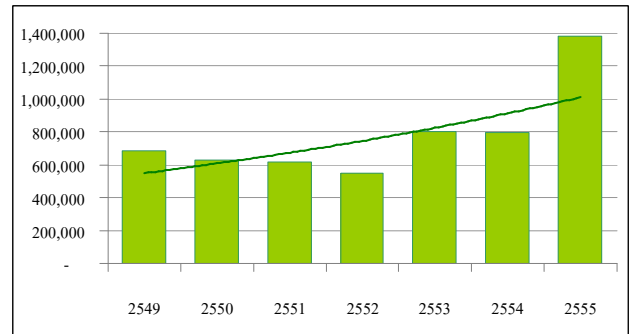
สาเหตุสำคัญของการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากการฟื้นกำลังการผลิตผู้ผลิตรถยนต์ที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาอุทกภัยในปี 2554 การขยายการผลิตเพิ่มเติม และการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่โดยเฉพาะรถยนต์ขนาดเล็ก (Eco-car) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลจากการมาตรการรถยนต์คันแรก ส่งผลให้ยอดขายรถกระบะและรถยนต์นั่งปรับตัวเพิ่มจากปี 2554 ขึ้นถึงร้อยละ 60 และร้อยละ 75 ตามลำดับ



ยอดผลิตรถยนต์ระหว่างปี 2549 – 2555 (คัน)



ยอดจำหน่ายรถยนต์ระหว่างปี 2549 – 2555 (คัน)



ที่มา : สมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยและสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปี 2552 - 2554 มีจำนวน 0.55 ล้านคัน 0.80 ล้านคัน และ 0.80 ล้านคัน ตามลำดับ การชะลอตัวของยอดจำหน่ายในปีดังกล่าวเนื่องจากผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจและปัญหาอุทกภัยตามที่ได้กล่าวในข้างต้น อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 74.15 จากปีก่อน มีจำนวนทั้งสิ้น 1.38 ล้านคัน โดยปัจจัยหลักมาจากมาตรการรถยนต์คันแรกซึ่งให้สิทธิขอลิขิตแก่ผู้ที่ซื้อหรือจองรถยนต์ใหม่ ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะรถยนต์ที่เข้าเกณฑ์ได้รับสิทธิคืนภาษี ส่งผลให้การเติบโตในยอดจำหน่ายในปี 2555 จึงมาจากกลุ่มรถยนต์นั่งขนาดเล็กที่มีขนาดเครื่องยนต์ต่ำกว่า 1500 cc และรถกระบะเป็นหลัก ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 36 และร้อยละ 45 ของจำนวนรถยนต์ที่จำหน่ายทั้งหมด

มาตรการรถยนต์คันแรก

เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2555 คณะรัฐมนตรีได้มีมติให้ออกมาตรการให้ผู้ซื้อหรือจองรถยนต์และยื่นคำขอใช้สิทธิตั้งแต่วันที่ 16 กันยายน 2554 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 สามารถใช้สิทธิขอลิขิตไม่เกิน 100,000 บาท โดยกำหนดเงื่อนไขรถยนต์ที่จองซื้อจะต้องเป็นรถยนต์ใหม่ที่ผลิตในประเทศ เป็นรถยนต์นั่งขนาดเครื่องยนต์ไม่เกิน 1,500 cc เป็นรถกระบะหรือรถยนต์นั่งกึ่งบรรทุก และมีราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยผู้ใช้สิทธิจะได้รับคืนภาษีหลังการซื้อ 1 ปี และต้องครอบครองรถยนต์ดังกล่าวไม่ต่ำกว่า 5 ปี กรณีที่มีการโอนขายก่อนครบระยะเวลาผู้ได้รับคืนภาษีจะต้องคืนเงินที่ได้รับมาให้กับกรมสรรพสามิตก่อนจึงจะสามารถโอนขายได้

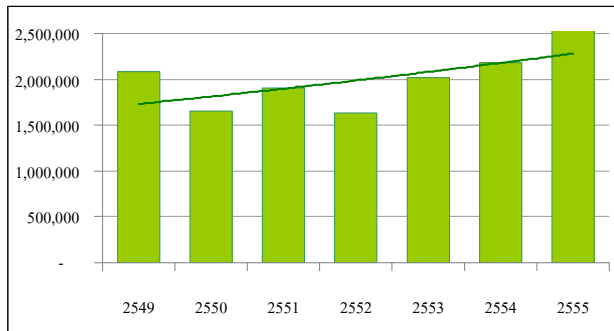
ผลจากมาตรการดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของรถยนต์นั่งขนาดเล็ก (Eco-Car) ตลอดระยะเวลาของโครงการมีจำนวนผู้ใช้สิทธิขอลิขิตรถยนต์คันแรกทั้งสิ้นประมาณ 1.30 ล้านราย ซึ่งมากกว่าที่กรมสรรพสามิตคาดการณ์ไว้กว่า 500,000 ราย โดยแบ่งประเภทรถยนต์ที่ขอใช้สิทธิเป็น รถยนต์นั่ง 0.74 ล้านคัน รถกระบะ 0.26 ล้านคัน และรถยนต์นั่งกึ่งบรรทุก 0.26 ล้านคัน โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นรถยนต์ Eco-car ถึงร้อยละ 40 ของจำนวนรถยนต์ทั้งหมด หรือประมาณ 480,000 คัน ทั้งนี้กลุ่มผู้ซื้อรถยนต์คันแรกแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลักคือ กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อไม่สูงนัก และกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางที่ต้องการซื้อรถยนต์ใหม่ให้กับสมาชิกในครอบครัว

สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตรถจักรยานยนต์ในปี 2555 มียอดผลิตทั้งสิ้น 2.6 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 19.49 และมียอดจำหน่ายในประเทศ 2.19 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 12.50 ซึ่งมาจากปริมาณความต้องการของผู้ซื้อที่เพิ่มขึ้นและการวางจำหน่ายรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ของผู้ผลิต

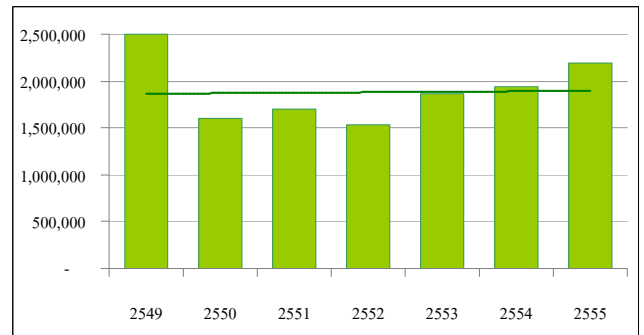
ในปี 2555 การเติบโตของยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์เติบโตไม่มากนักเมื่อเทียบกับยอดจำหน่ายรถยนต์ เนื่องจากมาตรการรถยนต์คันแรกที่ให้สิทธิขอลิขิตแก่ผู้ซื้อรถยนต์ ทำให้ผู้บริโภคมีอำนาจในการซื้อมากขึ้นและส่วนหนึ่งหันไปซื้อรถยนต์แทนการซื้อรถจักรยานยนต์



ยอดผลิตธัญญาหารชนิดระหว่างปี 2549 – 2555 (ตัน)



ยอดจำหน่ายธัญญาหารชนิดระหว่างปี 2549 – 2555 (ตัน)



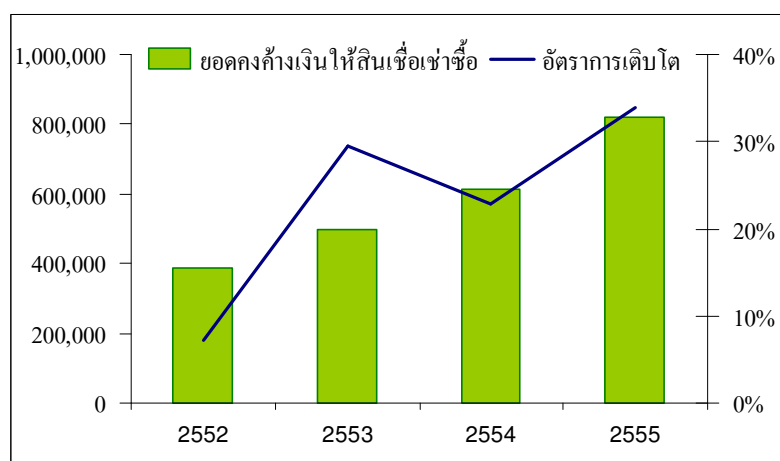
ที่มา : สมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยและสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์ในปี 2556 ศูนย์วิจัยกสิกรรมประมาณการว่าจะมียอดขายรถยนต์ใกล้เคียงกับปี 2555 โดยมีจำนวนประมาณ 1.30 – 1.40 ล้านคัน เนื่องจากในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2556 ยังมียอดสั่งจองรถยนต์ที่ตกค้างจากปี 2555 ประมาณ 500,000 – 600,000 คัน

ภาพรวมธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล โดยปัจจุบันมีบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อทั้งสิ้น 33 ราย ประกอบด้วยธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงิน รวมถึงผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน มูลค่าของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 22 - 28 ของมูลค่าสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลทั้งหมด และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องไปในทิศทางเดียวกับการเติบโตของยอดขายยานยนต์ในประเทศ โดยในระหว่างปี 2552-2554 มูลค่าคงค้างเงินให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และจักรยานยนต์มีมูลค่า 385,222 ล้านบาท 498,911 ล้านบาท และ 612,656 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 7.23 ร้อยละ 29.51 และร้อยละ 22.80 ตามลำดับ

ยอดคงค้างเงินให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และจักรยานยนต์ (ล้านบาท)



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

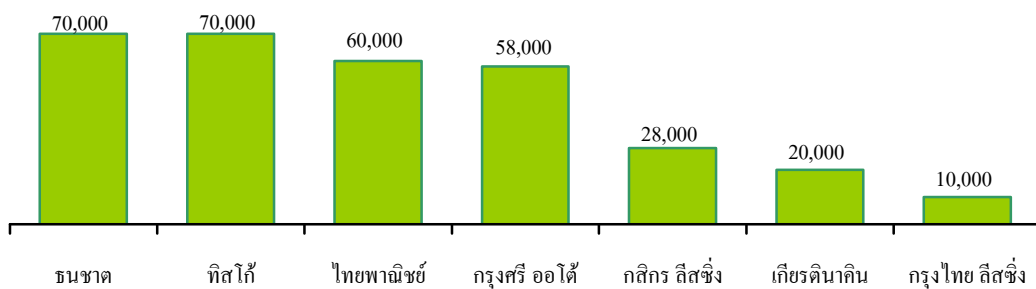
สำหรับปี 2555 ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีการเติบโตถึงร้อยละ 33.95 จากปี 2554 โดยมีมูลค่าคงค้างเงินให้สินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 820,666 ล้านบาท โดยเป็นการเช่าซื้อรถยนต์มือหนึ่งมีประมาณ 500,000 ล้านบาท ในขณะที่สินเชื่อเช่าซื้อ



รถยนต์มือสองมีมูลค่าประมาณ 250,000 ล้านบาท สาเหตุการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์สืบเนื่องจากยอดขายรถยนต์ใหม่ที่เติบโตขึ้นอย่างเป็นประวัติกาล อันเป็นผลจากมาตรการค้ำหนุนรถยนต์คันแรกที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถเป็นเจ้าของรถได้ในราคาที่ถูกลง ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีรายได้อาจไม่สูงนัก ซึ่งผู้ซื้อจำนวนมากใช้วิธีการซื้อแบบขอสินเชื่อเช่าซื้อจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้ในปี 2555 สถาบันการเงินหลายแห่งขยายพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อเพิ่มขึ้น และบางแห่งมีการใช้กลยุทธ์ลดการวางเงินดาวน์จากอัตราตามปกติประมาณร้อยละ 20 ของมูลค่ารถยนต์ ให้ต่ำลงเหลือประมาณร้อยละ 10 – 15 ของมูลค่ารถยนต์ และมีระยะเวลาผ่อนชำระโดยเฉลี่ยระหว่าง 60-72 เดือน ในขณะเดียวกัน ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์บางรายมีการกำหนดเงื่อนไขการจำหน่ายรถโดยเฉพาะรุ่นที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ของมาตรการรถยนต์คันแรกในลักษณะที่ผู้ซื้อต้องซื้อในระบบเงินผ่อนเท่านั้น

ด้วยอันสืบเนื่องมาจากมาตรการค้ำหนุนรถยนต์คันแรก ทำให้ในปี 2555 สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการในธุรกิจเช่าซื้อมีการปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างมาก ธนาคารชนชาติและธนาคารทีสโก้ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รายใหญ่ มีการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึงร้อยละ 30 และร้อยละ 34 ตามลำดับ โดยทั้งสองธนาคารได้ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่อยู่ในเกณฑ์ได้รับค้ำหนุนรถยนต์คันแรก แห่งละกว่า 70,000 คัน

จำนวนรถยนต์เช่าซื้อในโครงการรถยนต์คันแรกของผู้ประกอบการแต่ละราย (คัน)



ที่มา: หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ

มูลค่ารวมของลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) สำหรับกลุ่มสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ณ สิ้นปี 2555 มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.4 ต่อยอดลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ทั้งหมด ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยจากปี 2554 ที่มีลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในสัดส่วนร้อยละ 1.2 ของยอดลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ (ข้อมูล: ธนาคารแห่งประเทศไทย) อย่างไรก็ตาม ในปี 2556 ผู้เช่าซื้อรถยนต์คันแรกจะผ่อนชำระครบ 1 ปี และจะได้รับเงินคืนภาษี ทำให้มีความเป็นไปได้ที่ภายหลังจากได้รับเงินคืนภาษีอาจมีลูกหนี้บางส่วนที่ไม่นำเงินคืนภาษีดังกล่าวมาผ่อนชำระหนี้เช่าซื้อ และอาจมีลูกหนี้บางส่วนที่ไม่ได้ประเมินค่าใช้จ่ายที่ตามมาจากการซื้อรถยนต์ ทำให้ไม่มีสภาพคล่องเพียงพอและอาจผิดนัดชำระหนี้ได้ โดยเฉพาะกลุ่มลูกหนี้ที่ชำระเงินดาวน์ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของราคารถยนต์ และมีระยะเวลาผ่อนชำระนานกว่า 72 เดือน ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดลูกหนี้ NPL เพิ่มขึ้นในปี 2556

สำหรับแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อในปี 2556 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่าแนวโน้มจะยังคงเติบโตในอัตราประมาณร้อยละ 27 – 30 เมื่อเทียบกับปี 2555

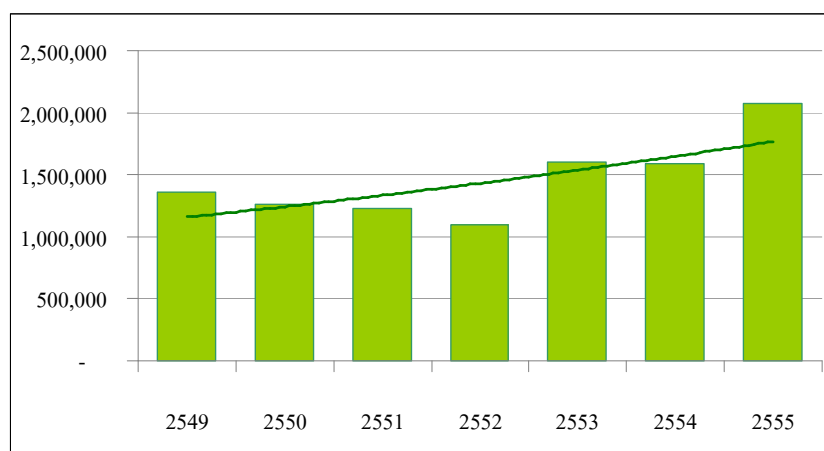
ภาพรวมธุรกิจรถยนต์มือสอง

การเติบโตของธุรกิจรถยนต์มือสองขึ้นอยู่กับจำนวนรถยนต์ที่เข้าสู่ตลาดมือสองซึ่งมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกับปริมาณรถยนต์ที่จำหน่ายในแต่ละปี โดยศูนย์วิจัยกสิกรประมาณการว่า ในแต่ละปีจำนวนรถยนต์ในตลาดรถยนต์มือสองจะมีสัดส่วนประมาณ 2 เท่าของจำนวนรถยนต์ที่จำหน่ายในประเทศ ทำให้ในปี 2552-2554 มีรถยนต์มือสองประมาณ



1.10 ล้านคัน 1.60 ล้านคัน และ 1.59 ล้านคัน ตามลำดับ โดยที่มาของอุปทานส่วนมากมาจากรถยนต์ที่ถูกยึดจากลูกหนี้ที่ไม่สามารถผ่อนชำระหนี้เข้าซื้อได้ และอีกส่วนหนึ่งมาจากรถยนต์ของบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ต้องการขายทอดตลาด

จำนวนรถยนต์มือสองในแต่ละปีโดยประมาณ (คัน)



ที่มา: บริษัท

ทั้งนี้ในปี 2555 ผู้บริโภคหันไปซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้นมากเนื่องจากมาตรการคืนภาษีรถยนต์คันแรก ทำให้สัดส่วนรถยนต์มือสองลดลงเหลือประมาณ 1.5 เท่าของจำนวนรถใหม่ที่จำหน่ายได้ ทำให้ในปี 2555 คาดว่ามีจำนวนรถยนต์มือสองประมาณ 2.10 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 30.61

เนื่องจากอุปทานรถยนต์มือสองในตลาดที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ และการให้สิทธิขอคืนภาษีแก่ผู้ซื้อรถยนต์คันแรกทำให้ราคาของรถยนต์ใหม่หลังหักเงินคืนภาษีอยู่ในระดับใกล้เคียงกับรถยนต์มือสองที่มีสภาพใหม่ใช้งานไม่เกิน 1-3 ปี ผู้บริโภคบางส่วนจึงพิจารณาหันไปซื้อรถยนต์ใหม่แทนที่รถยนต์มือสอง ผู้ประกอบการรถยนต์มือสองจึงต้องปรับลดราคาเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ โดยเฉพาะในส่วนของรถยนต์ที่เข้าเกณฑ์ใช้สิทธิขอคืนภาษี เช่น รถกระบะที่มีราคาปรับตัวลงประมาณร้อยละ 5-10 และรถยนต์นั่งที่มีขนาดเครื่องยนต์ต่ำกว่า 1500cc หรือ Eco-car ซึ่งได้รับผลกระทบด้านราคามากที่สุดมีราคาปรับตัวลงประมาณร้อยละ 10-15 การปรับตัวลงของราคารถยนต์มือสองในปี 2555 ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองหลายรายชะลอการจัดหารถยนต์ในกลุ่มดังกล่าว ทั้งนี้คาดว่าในปี 2556 ซึ่งสิ้นสุดระยะเวลาการยื่นขอใช้สิทธิรถยนต์คันแรกแล้วราคารถยนต์มือสองจะเข้าสู่ภาวะคงที่มากขึ้น โดยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2556 คาดว่าภาวะตลาดรถยนต์มือสองจะยังอยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากยังมีจำนวนรถใหม่ที่ขังไม่ได้ส่งมอบค้ำจากปีก่อนเป็นจำนวนมาก

สำหรับตลาดรถจักรยานยนต์มือสองในปี 2555 มีการขายตัวประมาณร้อยละ 5 เนื่องจากผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันไปซื้อรถยนต์ใหม่ ประกอบการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการเพื่อเปิดตัวรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองจึงชะลอการจัดซื้อ ทำให้แนวโน้มราคารถจักรยานยนต์มือสองปรับตัวลดลง และสำหรับปี 2556 ตลาดรถจักรยานยนต์มือสองจะยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว โดยผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันไปซื้อรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์และจักรยานยนต์แบบสปอร์ตมากขึ้น

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจการประมูล

ธุรกิจจัดการประมูลในประเทศไทยยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก และมีสินค้าเพียงไม่กี่ประเภทที่มีการจัดประมูล อาทิเช่น รถยนต์ และอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น สำหรับการประมูลรถยนต์นั้น มีทั้งลักษณะการจัดประมูลโดยหน่วยงานเจ้าของทรัพย์สิน เช่น กรมศุลกากร สถาบันการเงิน และบริษัทอิสระซึ่งต่างๆ เป็นต้น และการประมูลสินค้าซึ่งจัดโดยผู้



ประกอบธุรกิจให้บริการจัดการประมุล ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่ราย โดยผู้ประกอบการจะจัดหารถยนต์เข้าประมุลจากหลายแหล่ง อาทิเช่น สถาบันการเงิน บริษัทลีสซิ่ง บริษัทประกันภัย ศูนย์รถเช่า เป็นต้น

ปัจจุบันมีผู้ให้บริการจัดประมุลรถยนต์ที่มีขนาดของธุรกิจและลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัทดังต่อไปนี้

1. บริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิก จำกัด (“แมนไฮม์”)

แมนไฮม์เป็นผู้ประกอบธุรกิจจัดประมุลรถยนต์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา และขยายธุรกิจจัดประมุลรถยนต์ในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2552 ปัจจุบันสำนักงานในประเทศไทยตั้งอยู่บนถนนอ่อนนุช เขตประเวศ และมีสาขาต่างจังหวัด 2 สาขา คือสาขาสุราษฎร์ธานี และสาขาพิษณุโลก ให้บริการจัดประมุลทั้งแบบปกติและการประมุลออนไลน์ รวมไปถึงการบริการที่เกี่ยวข้องเช่น การปรับปรุงสภาพรถยนต์ประมุล เป็นต้น ผลการดำเนินงานในปี 2554 มีรายได้รวม 82.08 ล้านบาท

2. บริษัท แอปเพิล ออโต้ ออคชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด (“แอปเพิล”)

จัดตั้งเมื่อปี 2550 แอปเพิลเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท เอ็มบีเค จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย และกลุ่มบริษัทแอปเพิลของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งดำเนินธุรกิจจัดประมุลรถยนต์ทั้งในประเทศญี่ปุ่นและต่างประเทศ ปัจจุบันสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณกิโลเมตรที่ 4 ถนนบางนาตราด ให้บริการจัดประมุลทั้งแบบปกติและการประมุลออนไลน์ รวมถึงจัดประมุลสัญจรในจังหวัดต่างๆ ผลการดำเนินงานในปี 2554 มีรายได้รวม 46.19 ล้านบาท

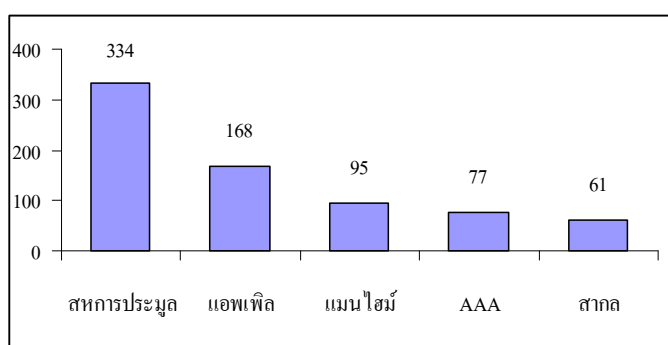
3. บริษัท อัลลายแอนซ์ ออโต้ ออคชั่น จำกัด (“AAA”)

จัดตั้งเมื่อปี 2548 เป็นผู้ให้บริการจัดประมุลทั้งแบบปกติและการประมุลออนไลน์ มีสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมุลหลักอยู่ที่อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ โดยผลการดำเนินงานในปี 2554 มีรายได้รวม 31.48 ล้านบาท

4. บริษัท สากลการประมุล จำกัด (“สากลการประมุล”)

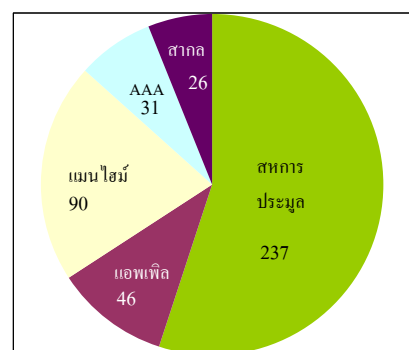
จัดตั้งเมื่อปี 2541 สากลการประมุลเป็นผู้ประกอบธุรกิจจัดประมุลรถยนต์ซึ่งมีสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมุลหลักอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และมีการจัดประมุลสัญจรตามจังหวัดต่างๆ ผลการดำเนินงานในปี 2554 มีรายได้รวม 25.94 ล้านบาท

สินทรัพย์ของผู้ประกอบการในธุรกิจ ปี 2554 (ล้านบาท)



ที่มา : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

รายได้ของผู้ประกอบการในธุรกิจปี 2554 (ล้านบาท)



การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการจัดประมุลรถยนต์จะเป็นในลักษณะการแข่งขันด้านคุณภาพให้บริการ โดยความสามารถในการแข่งขันขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการในการจัดหาสินค้าและผู้ที่มาประมุลซื้อ รวมถึงการ



จัดประมูลที่ประสบความสำเร็จและมีความน่าเชื่อถือมากที่สุด โดยผู้ประกอบการหลายรายได้นำระบบจัดการประมูลออนไลน์มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและสร้างความน่าเชื่อถือของการประมูล รวมถึงการรับประกันตรวจสภาพรถ เพื่อสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า

ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบขนาดของธุรกิจและรายได้แล้วจะเห็นได้ว่า ปัจจุบันบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งบริษัทเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจการประมูลในประเทศไทยมานานกว่า 20 ปี จึงมีฐานลูกค้าและความชำนาญในการดำเนินธุรกิจจัดการประมูลรถยนต์ในประเทศไทยมากที่สุด นอกจากนี้บริษัทยังมีการจัดประมูลสินค้าอื่นๆ ซึ่งจะช่วยขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น