



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม

ภายในระยะเวลา 3 - 5 ปี บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยจะยกระดับการดำเนินงานและบริหารองค์กรจากมืออาชีพและเข้าสู่ระดับสากลตลอดจนคงความเป็นผู้นำการให้บริการประมูลสินค้าภายใต้ชื่อ สหการประมูล ซึ่งรวมถึงการประมูลสินค้าทุกชนิด ที่มีไม่เพียงสินค้าประเภทรถยนต์และรถจักรยานยนต์เท่านั้น ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมทุกประเภททรัพย์สิน ในด้านการประมูล โดยมีนโยบายการเสนอบริการที่มีคุณภาพ เน้นถึงการบริหารงานและการจัดประมูลที่โปร่งใส ให้ข้อมูลที่ถูกต้องและเชื่อถือตรงทุกขั้นตอน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายในด้านความยุติธรรม โดยมีการดูแลตรวจสอบในเรื่องสภาพสินทรัพย์อย่างมีระบบและได้มาตรฐาน มีการประเมินราคากลาง หรือราคาเปิดอย่างเหมาะสม และได้รับการยอมรับจากเจ้าของสินทรัพย์ ดังนั้นผู้เข้าร่วมประมูลจะได้ซื้อสินทรัพย์ในราคาที่เหมาะสมกับสภาพภายนอก คุณภาพการใช้งาน สอดคล้องกับคำขวัญของบริษัทที่ว่า “AUCTION OF TRUST”

ทั้งนี้ บริษัทวางแนวนโยบายในการเพิ่มรายได้และผลกำไรในอนาคต เพื่อก้าวสู่การเป็นมืออาชีพของธุรกิจการประมูลในอาเซียนภายหลังการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community) ภายในปี 2558 ซึ่งอาจมีภาวะการแข่งขันเพิ่มขึ้น โดย

1. ขยายฐานเจ้าของทรัพย์สินในส่วนของรถยนต์ โดย เพิ่มในส่วนรถยนต์ส่วนบุคคล จากผู้ใช้งานโดยตรงเพิ่มขึ้น
2. ขยายฐานผู้เข้าร่วมการประมูล
3. เพิ่มประเภททรัพย์สินในการประมูลให้มีความประมูล หลากหลาย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ความเป็นมา

บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2534 ในนามบริษัท สหการประมูล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการประมูลสินค้าประเภทรถยนต์ ภายใต้การบริหารงานเริ่มแรกของนายเทพชัย ศิลาซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและบุกเบิกธุรกิจมาตั้งแต่เริ่มต้น

เดิมผู้ก่อตั้งประกอบธุรกิจค้ารถยนต์มือสองต่อมาในปี 2534 ผู้ก่อตั้งได้จัดตั้งบริษัทขึ้นเนื่องจากได้เล็งเห็นโอกาสในการประกอบธุรกิจให้บริการประมูลรถยนต์ ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยยังไม่มีการค้าดำเนินธุรกิจดังกล่าวอย่างจริงจัง จึงได้เริ่มทำการศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า ตลอดจนแนวทางการประกอบธุรกิจการประมูลสินค้าประเภทรถยนต์จากหลายประเทศ อาทิเช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคคนไทยในการซื้อ/ขายรถยนต์ด้วยราคายุติธรรมและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยบริษัทถือเป็นบริษัทแห่งแรกในประเทศไทยที่เปิดดำเนินธุรกิจด้านการประมูลรถยนต์ในรูปแบบ



เปิด (Open Auction) ซึ่งเป็นรูปแบบของการประมูลซึ่งผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของทรัพย์สินใดๆจะต้องแสดงเจตจำนงด้วยการเสนอราคาต่อสาธารณะ หรือกลุ่มผู้เข้าร่วมประมูล โดยผู้ที่เสนอราคาสุดท้ายสูงที่สุดจะเป็นผู้ที่ชนะการประมูล

ปัจจุบันนอกจากบริษัทให้บริการประมูลรถยนต์เป็นหลักแล้ว บริษัทยังจัดให้มีการบริการประมูลรถจักรยานยนต์ตลอดจนสินค้าประเภทอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า เช่น บ้านและที่ดิน หุ่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าเบ็ดเตล็ดมีมือ เช่น กระเป๋านาฬิกา (“สินค้าแบรนด์เนม”) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งไม่จำกัดแต่เพียงรถยนต์และรถจักรยานยนต์เท่านั้น

บริษัทมีสำนักงานใหญ่ซึ่งมีพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับใช้เป็นสถานที่ประมูลแห่งแรกตั้งอยู่ริมถนนลาดพร้าวระหว่างซอย 85- ซอย 87 ต่อมาในปี 2535 บริษัทได้ย้ายสำนักงานใหญ่มาตั้งอยู่ที่ 518/28 ซ.รามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลางเขตวังทองหลางกรุงเทพฯ 10310 ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ การคมนาคมสะดวก และมีพื้นที่เพียงพอที่จะรองรับการเติบโตของธุรกิจการให้บริการประมูลในอนาคต ทั้งนี้สถานที่ที่ตั้งดังกล่าวถูกใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัทมาจนถึงปัจจุบัน

ด้วยระบบการประมูลที่โปร่งใสได้มาตรฐานประกอบกับประสบการณ์อันยาวนาน ทำให้บริษัทได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากสถาบันการเงินต่างๆ บริษัทเอกชน และองค์กรของภาครัฐ เช่น องค์กรเพื่อการปฏิรูประบบสถาบันการเงิน (ปรส.) ให้เป็นผู้ดำเนินการบริหารงานประมูลขายทอดตลาดทรัพย์สินทุกประเภท เช่น รถยนต์ อสังหาริมทรัพย์ ทรัพย์สินทั่วไป มาโดยตลอด

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

- ปี 2534 - 2540 - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกมูลค่า 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจการประมูลรถยนต์ จากนั้นจึงเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 13 ล้านบาท และ 25 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อให้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการและเป็นเงินทุนหมุนเวียน รวมทั้ง บริษัทได้เริ่มจัดการประมูลรถจักรยานยนต์เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า
- ปี 2541 - 2545 - ได้รับการแต่งตั้งจากองค์การเพื่อการปฏิรูปสถาบันการเงิน (ปรส.) เพื่อทำการประมูลรถยนต์และทรัพย์สินของสถาบันการเงินที่ปิดกิจการ
 - บริษัทเป็นบริษัทแห่งแรกรายเดียวในประเทศไทย และเป็นแห่งที่ 2 ของเอเชียถัดจากประเทศญี่ปุ่นที่ได้รับคัดเลือกให้เป็นสมาชิก National Auto Auction Association (NAAA) ซึ่งเป็นองค์กรผู้ประกอบการประมูลระดับสากลที่ไม่หวังผลกำไร ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีสมาชิกในประเทศต่างๆ 270 แห่ง มีจุดมุ่งหมายเพื่อยกระดับมาตรฐานการประมูลรถยนต์ โดยปกป้องผลประโยชน์ของผู้ซื้อและผู้ขาย และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและยุติธรรม
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 110 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการและได้เริ่มรับจัดประมูลสินค้าประเภทอื่นๆ เช่น บ้านและที่ดิน หุ่น เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งไม่จำกัดแต่เพียงรถยนต์และรถจักรยานยนต์เท่านั้น



- ปี 2546 - 2550
- เริ่มจัดการประมูลสัญญาในต่างจังหวัดเป็นครั้งแรก และทำการเปิดพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในส่วนของรถยนต์ทั้งสิ้น 17 จังหวัด ซึ่งได้แก่ พิษณุโลก เชียงใหม่ นครสวรรค์ สกลนคร ร้อยเอ็ด อุดรธานี ชลบุรี นครปฐม สระบุรี อุบลราชธานี นครราชสีมา อุตรดิตถ์ ขอนแก่น สงขลา สุราษฎร์ธานี ตรัง ภูเก็ต เพื่อให้ครอบคลุมการประมูลทั่วประเทศ ตลอดจนเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่เจ้าของทรัพย์สิน
 - บริษัทจัดตั้งสาขาที่รังสิต – คลอง 8 เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าในเขตปริมณฑล
- ปี 2551 - 2552
- เพิ่มพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในส่วนรถยนต์จำนวน 3 จังหวัด ซึ่งได้แก่ ประจวบคีรีขันธ์ นครศรีธรรมราช และระยอง เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมภาคใต้ และภาคตะวันออก
- ปี 2555
- บริษัทร่วมมือกับโปรชนียไทย- สาขาแฉ่งวัฒนะเพื่อใช้สถานที่ในการประมูล โดยพื้นที่ดังกล่าวผู้เข้าร่วมประมูลสามารถทดลองขับรถยนต์ก่อนเข้าร่วมการประมูล ซึ่งเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า และร่วมมือกับบริษัท โตชิบ้า ไทยแลนด์ จำกัด จัดการประมูลเครื่องใช้ไฟฟ้าที่สาขารังสิต – คลอง 8 เพื่อขยายขอบเขตธุรกิจการประมูล
 - บริษัทแปรสภาพจากบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาทเป็นหุ้นละ 0.50 บาทพร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 110 ล้านบาทเป็น 145 ล้านบาท
- มีนาคม 2556
- บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ของบริษัทจากเดิมหุ้นละ 0.50 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท พร้อมลดทุนจดทะเบียนเหลือ 137.50 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป 110 ล้านหุ้น คิดเป็นทุนจดทะเบียนเพิ่มทุนทั้งสิ้น 27.50 ล้านบาท
 - ขยายพื้นที่สำนักงานใหญ่ประมาณ 14 ไร่ โดยปรับความสูงพื้นที่เพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็น Safety zone ป้องกันน้ำท่วม และยกเลิกการประมูลที่สาขาแฉ่งวัฒนะกลับมายังสำนักงานใหญ่
- สิงหาคม 2556
- หุ้นของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นวันแรกเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2556

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

- ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม -

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของบริการ

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

2.1.1) การให้บริการประมูลทรัพย์สิน

รายได้ส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจของบริษัทมาจากรายได้ค่าบริการในการเป็นคนกลางในการประมูลทรัพย์สินเป็นหลักซึ่งบริษัทจะรับรู้รายได้ในรูปแบบค่าธรรมเนียมในการให้บริการโดยอาจมีทั้งการเรียกเก็บค่าคอมมิชชันจากเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูล และ/หรือ ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ แล้วแต่กรณี

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจคนกลาง คือ ต้องโปร่งใส เป็นธรรม และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้เกี่ยวข้องทั้ง 2 กลุ่มได้สูงสุด โดยการเป็นคนกลางในธุรกิจประมูลนั้น ผู้เกี่ยวข้องจะประกอบด้วยผู้ประมูลซื้อ และเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูล ซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างกัน กล่าวคือ

ผู้ประมูลซื้อ : ต้องการความหลากหลายของทรัพย์สิน และปริมาณที่เพียงพอ เพื่อให้สามารถเลือกและได้ทรัพย์สินที่ตรงตามความต้องการ และมีราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของตน

เจ้าของทรัพย์สิน : ต้องการให้สามารถจำหน่าย ทรัพย์สินของตนเองได้ในราคาที่เหมาะสม โดยเจ้าของทรัพย์สินจะเลือกบริษัทผู้จัดการการประมูลที่มีผู้เข้าร่วมประมูลเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มโอกาสที่สินค้าของตนจะสามารถจำหน่ายได้ รวมทั้งมีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ ส่งผลต่อราคาจำหน่ายทรัพย์สิน

จากความต้องการที่แตกต่าง ดังกล่าวข้างต้น การประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจประมูลนั้น บริษัทต้องให้ความสำคัญในการจัดหาทรัพย์สินในการประมูลให้มีความหลากหลายและมีปริมาณที่เพียงพอ เพื่อกระตุ้นให้ผู้สนใจเข้าร่วมการประมูลเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อโอกาสที่การประมูลทรัพย์สินสำเร็จเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาที่เพิ่มขึ้นจากการแข่งขันที่สมบูรณ์ ทำให้โดยส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจแล้ว บริษัทมิได้เรียกเก็บค่าคอมมิชชันจากเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูลแต่อย่างใด

ทรัพย์สินที่บริษัททำการจัดการประมูล สามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

1) รถยนต์

การให้บริการประมูลรถยนต์ถือเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 71-74 ของรายได้รวมของบริษัทตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีการให้บริการประมูลรถยนต์ทุกประเภท ทุกยี่ห้อ ทุกรุ่น ทั้งรถยนต์ที่สามารถขับเคลื่อนได้ สามารถซ่อมได้ หรือซากปรักหักพัง โดยเจ้าของทรัพย์สินรถยนต์ที่นำมาประมูล จะประกอบด้วย 2 กลุ่มหลัก คือ



- **กลุ่มนิติบุคคล** เช่น สถาบันการเงิน บริษัทลิสซิง ที่มีการยึดรถจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ , บริษัทเช่าที่รถยนต์ครบกำหนดอายุใช้งาน , บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนบุคคลของพนักงาน เป็นต้น
- **กลุ่มลูกค้าบุคคล** เช่น บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของรถยนต์ , ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เดินทริค) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน เป็นต้น

สำหรับผู้เช่าประมูลรถยนต์นั้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้ารถยนต์มือสองซึ่งจะทำการประมูลรถยนต์เพื่อนำไปจำหน่ายต่อแก่ลูกค้าบุคคลทั่วไปอีกทอดหนึ่ง

ตัวอย่างรถยนต์ที่บริษัทให้บริการประมูล



รถยนต์นั่งส่วนบุคคล



รถยนต์เพื่อการพาณิชย์



รถยนต์เอนกประสงค์



ซากรถยนต์

ที่มา : บริษัท

2) รถจักรยานยนต์

การให้บริการประมูลรถจักรยานยนต์นั้น ก่อให้เกิดรายได้ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 12-16 ของรายได้รวมของบริษัทตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทให้บริการประมูลรถจักรยานยนต์ทุกประเภท ทุกยี่ห้อ และทุกรุ่น โดยเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมูลส่วนใหญ่จะเป็นสถาบันการเงินที่ทำการยึดรถจักรยานยนต์จากการปล่อยสินเชื่อ และผู้เช่าประมูลส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้ารถจักรยานยนต์มือสอง 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

- เจ้าของเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ต้องการทำการจำหน่ายสินค้าตัวโชว์หรือสินค้าที่ล้าสมัย
- การประมูลหลักทรัพย์ตามคำสั่งศาล
- การร่วมกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในการประมูลอสังหาริมทรัพย์
- การประมูลทรัพย์สินยึดของกรมศุลกากร หรือ
- การประมูลสินค้าแบรนด์เนมจากบุคคลทั่วไป เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่กลางปี 2556 บริษัทได้ชะลอการให้บริการประมูลทรัพย์สินอื่นๆ โดยหันกลับมามุ่งเน้นพัฒนาและปรับปรุงพื้นที่การให้บริการประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่มีการขยายตัวอย่างมากในช่วงปี 2556



2.1.2) การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการประมูล

การให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลสามารถจำแนกได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ 1) การให้บริการเคลื่อนย้ายรถยนต์ 2) การให้บริการฝากซื้อ - ฝากขายรถยนต์ และ 3) การให้บริการรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว แต่ในปี 2556 บริษัทได้ยกเลิกการให้บริการตามข้อ 2) และข้อ 3) แล้ว

1) การให้บริการเคลื่อนย้ายรถยนต์

บริษัทมีการให้บริการเคลื่อนย้ายรถยนต์ โดยส่วนใหญ่จะเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายรถยนต์จากผู้ขึ้นทะเบียนการประมูล ซึ่งบริษัทจะแสดงอัตราค่าเคลื่อนย้ายเพื่อเปิดเผยให้ผู้ประมูลซื้อทราบในใบรายการประมูลรถของแต่ละครั้งก่อนเข้าร่วมประมูล เว้นแต่ในบางกรณีที่มีข้อสัญญาหรือข้อตกลงกับผู้ขายรถไม่ให้มีการเรียกเก็บค่าเคลื่อนย้ายรถจากผู้ประมูลซื้อ บริษัทจึงจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายเอง ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการเคลื่อนย้ายรถ มิได้ถือเป็นการให้บริการหลักของบริษัทแต่เป็นเพียงการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ขายเท่านั้น

ในการกำหนดค่าบริการขนย้ายจะพิจารณาจากต้นทุนค่าเคลื่อนย้ายที่บริษัทจ่ายและ/หรือค่าจ้างที่จ่ายให้แก่ผู้รับจ้างเคลื่อนย้ายตั้งแต่จุดที่บริษัทรับรถจากผู้ขายไปสิ้นสุด ณ จุดที่ทำการประมูล โดยบริษัทจะนำต้นทุนดังกล่าวมาเฉลี่ยเป็นต้นทุนค่าเคลื่อนย้ายรถแต่ละคัน

2) การให้บริการฝากซื้อ - ฝากขายรถยนต์

บริษัทมีการให้บริการฝากซื้อ- ฝากขายรถยนต์ เพื่อเป็นตลาดกลางให้ผู้ประสงค์จะซื้อรถยนต์กับผู้ประสงค์จะขายรถยนต์ ได้ทำการตกลงซื้อขายรถยนต์มือสองโดยที่ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยผู้ที่มีความประสงค์จะทำการขายรถยนต์สามารถนำรถยนต์เพื่อเข้าร่วมโครงการได้ทุกวันตั้งแต่ วันจันทร์ - เสาร์ โดยจะสามารถนำรถยนต์มาฝากที่สำนักงานใหญ่ ในขณะที่ผู้ที่มีความประสงค์จะซื้อรถยนต์สามารถเข้าชมและตรวจสอบสภาพรถยนต์ได้ทุกวัน ทั้งนี้สำหรับเงื่อนไขของผู้ที่ฝากขายรถยนต์นั้นจะต้องเป็นรถยนต์ที่ผ่านการประมูลจากสำนักงานใหญ่แต่ไม่สามารถสิ้นสุดการประมูลขายได้เท่นั้น เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจการประมูลเป็นหลัก โดยรถยนต์ดังกล่าวจะผ่านการตรวจสอบสภาพก่อนการประมูลเป็นที่เรียบร้อยแล้วเพื่อให้ผู้ที่ฝากซื้อรถยนต์สามารถมั่นใจว่าจะได้รถยนต์ในราคาที่เหมาะสมกับสภาพภายนอก คุณภาพการใช้งานและที่สำคัญคือเป็นรถยนต์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย อย่างไรก็ตามในปี 2556 บริษัทได้ยกเลิกการให้บริการดังกล่าวแล้ว

3) การให้บริการรับซื้อ และจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

บริษัทให้บริการรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งปัจจุบันใช้สำนักงานใหญ่เป็นศูนย์จำหน่าย ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการดังกล่าวเป็นการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล ซึ่งต้องการนำรถยนต์ที่สิ้นสุดการใช้งานมาขายแต่ไม่ต้องการผ่านการประมูล โดยบริษัทมีเจ้าหน้าที่ซึ่งจะช่วยให้การประเมินราคาให้แก่ผู้ขายรถยนต์และภายหลังจากบริษัทรับซื้อรถยนต์ใช้แล้วดังกล่าว บริษัทจะนำรถที่ซื้อไปจำหน่ายต่อโดยผ่านระบบการประมูลของบริษัท อย่างไรก็ตามในปี 2556 บริษัทได้หยุดการให้บริการดังกล่าวแล้ว



โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทซึ่งจำแนกตามประเภทการให้บริการ ผู้ชำระค่าบริการ และทรัพย์สินที่ทำการประมุล สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554-2556 สามารถแสดงได้ดังนี้

	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการประมุล						
รถยนต์						
- เจ้าของทรัพย์สิน	23.02	9.36	31.95	9.07	42.90	9.04
- ผู้เข้าประมุลซื้อ	150.01	61.04	224.68	63.78	307.12	64.69
รวม	173.03	70.40	256.64	72.85	350.02	73.72
รถจักรยานยนต์						
- เจ้าของทรัพย์สิน	10.48	4.27	8.26	2.34	8.30	1.75
- ผู้เข้าประมุลซื้อ	29.80	12.13	40.27	11.43	49.45	10.42
รวม	40.28	16.39	48.53	13.78	57.75	12.16
สินค้าประเภทอื่นๆ						
- เจ้าของทรัพย์สิน	-	-	-	-	-	-
- ผู้เข้าประมุลซื้อ	2.93	1.19	0.41	0.12	0.13	0.03
รวม	2.93	1.19	0.41	0.12	0.13	0.03
รวมรายได้จากการประมุล						
- เจ้าของทรัพย์สิน	33.50	13.63	40.21	11.41	51.20	10.78
- ผู้เข้าประมุลซื้อ	182.74	74.36	265.37	75.33	356.70	75.13
รวม	216.24	87.99	305.58	86.75	407.90	85.92
รายได้ค่าบริการอื่น	20.43	8.31	34.76	9.87	59.06	12.44
รายได้จากการขาย	-	-	5.93	1.68	0.30	0.06
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	236.67	96.30	346.26	98.30	467.26	98.42
รายได้อื่นๆ	9.09	3.70	6.00	1.70	7.51	1.58
รายได้รวม	245.76	100.00	352.26	100.00	474.77	100.00

กระบวนการให้บริการจัดการประมุล

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



ก่อนการประมวล	1. การจัดหาทรัพย์สินเพื่อการประมวล
	2. การจัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมวล
	3. การเคลื่อนย้ายทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมวล
การประมวล	4. วิธีการประมวลสถานที่ประมวล
	5. การเตรียมความพร้อมทรัพย์สินที่ทำการประมวล
	6. การลงทะเบียนผู้เข้าร่วมการประมวล
	7. การดำเนินการประมวล
ภายหลังการประมวล	8. การรับชำระเงินค่าทรัพย์สิน
	9. การส่งมอบทรัพย์สิน
	10. การส่งมอบเงินค่าทรัพย์สิน

2.2.1) กระบวนการก่อนการประมวลทรัพย์สิน [ข้อ ก) ถึงข้อ ค)]

ก) การจัดหาทรัพย์สินเพื่อการประมวล

การจัดหาทรัพย์สินเพื่อมาประมวล ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้การประกอบธุรกิจให้บริการจัดการประมวลประสบความสำเร็จ

ก.1) การจัดหา ทรัพย์สินเพื่อมาประมวลสำหรับการประมวลรถยนต์และรถจักรยานยนต์สามารถจำแนกได้เป็น 2 ช่องทางหลัก คือ

ก.1.1) นิติบุคคล

ได้แก่ สถาบันการเงิน บริษัทลิสซิง ที่มีการยึดรถจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ , บริษัทรถเช่าที่รถยนต์ครบกำหนดอายุใช้งาน , บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนกลางของพนักงาน ซึ่งโดยส่วนใหญ่รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่บริษัททำการประมวลนั้น จะเป็นรถยนต์ของสถาบันการเงินและบริษัทลิสซิงเป็นหลัก

ทั้งนี้ แม้ว่าบริษัทดำเนินการในลักษณะการให้บริการจัดการประมวลให้แก่เจ้าของทรัพย์สิน แต่สำหรับการประมวลรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์นั้น สถาบันการเงินหรือบริษัทลิสซิงจะมีอำนาจต่อรองสูงกว่าบริษัทผู้ประมวล เนื่องจากมีทรัพย์สินอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นเพื่อให้ได้มาซึ่งรถยนต์และรถจักรยานยนต์เพื่อการประมวล บริษัทประมวลโดยทั่วไปรวมทั้งบริษัทโดยส่วนใหญ่จะไม่เรียกเก็บค่าบริการในการจัดการประมวลแก่บริษัทลิสซิง ในทางกลับกันเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพย์สินในการประมวล



บริษัทจะมีการจ่ายค่าตอบแทนในการจัดหารถยนต์ ในลักษณะการจ่ายชำระค่าตอบแทนต่อคันที่ทำการจัดหาเพื่อมาประมูล หรือส่วนแบ่งค่าบริการกรณีรถยนต์ที่เข้าประมูลมีผู้ประมูลได้แล้วแต่กรณี

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป บริษัทมีการกำหนดนโยบายในการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการจัดหารถเพิ่มเติม เพื่อความโปร่งใสในการประกอบธุรกิจ เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี รวมทั้งเป็นการให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการไม่สนับสนุนการคอร์รัปชัน โดยสรุปได้ดังนี้

“บริษัทกำหนดนโยบายการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการจัดหารถเข้าประมูล โดยจ่ายให้แก่นิติบุคคลเท่านั้น และจะรายงานค่าคอมมิชชั่นในแต่ละไตรมาสให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบ รวมทั้งชี้แจงข้อมูลเบื้องต้นของการประกอบธุรกิจของผู้รับค่าคอมมิชชั่น เช่น ข้อมูลผู้ถือหุ้น บริษัท คณะกรรมการบริษัท วันที่จัดตั้งบริษัท เพื่อทำการสอบทานความมีตัวตน และความเกี่ยวข้องกับทั้งทางบริษัทและเจ้าของทรัพย์สิน ซึ่งจะช่วยป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์ และลดทอนโอกาสที่จะเกิดการกระทำในลักษณะการคอร์รัปชันได้ในระดับหนึ่ง”

ซึ่งจากการที่นโยบายดังกล่าว มีความแตกต่างกับการจ่ายชำระค่าตอบแทนในการจัดหารถเข้าประมูลในอดีต อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่เข้าประมูลได้

ในส่วนของการจัดหารถยนต์จากบริษัทให้เช่ารถ หรือรถส่วนกลางของผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทต่างๆ นั้น บริษัทจะเข้าไปนำเสนอบริการในการจัดการประมูลทรัพย์สิน โดยในบางกรณีการเรียกเก็บค่าบริการในลักษณะค่าใช้จ่ายคงที่จากบริษัทดังกล่าว เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ก.1.2) บุคคลธรรมดา

ได้แก่ บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของรถยนต์, ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เดินท่รถ) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน ซึ่งโดยส่วนใหญ่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่นำมาประมูลส่วนใหญ่ของบุคคลธรรมดานั้นเป็นส่วนของผู้ค้ารถยนต์มือสองเป็นหลัก

ในการจัดหารถยนต์และรถจักรยานยนต์ในส่วนบุคคลธรรมดานั้น จำแนกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

- **เจ้าของรถมีความประสงค์ที่จะนำรถยนต์มาประมูลเอง** ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารถยนต์มือสอง ซึ่งเป็นผู้เคยใช้บริการการประมูลรถยนต์ของบริษัทอยู่แล้วในลักษณะการเป็นผู้เข้าประมูล โดยในบางกรณีรถยนต์ที่ตนเองมีอยู่ที่เดินท่รถอาจหมุนเวียนซ้ำ เนื่องจากยี่ห้อ หรือรุ่นไม่ตรงความต้องการผู้ซื้อในพื้นที่นั้นๆ เช่น ผู้ค้ารถยนต์ในภาคกลางอาจมีรถขับเคลื่อน 4 ล้อที่หมุนเวียนซ้ำเนื่องจากสภาพการใช้งานไม่เหมาะสมกับพื้นที่ นำมาประมูล โดยผู้สนใจซื้อเป็นผู้ค้ารถจากภาคเหนือ เป็นต้น
- **บริษัททำการติดต่อโดยตรง** ซึ่งบริษัทจะทำการศึกษาข้อมูลจาก website ตลาดรถมือสองต่างๆ นิติสารจำหน่ายรถยนต์ต่างๆ และติดต่อผู้ค้ารถ (เดินท่รถ) ที่ยังมิได้เคยใช้บริการการประมูลของบริษัทเพื่อนำเสนอการให้บริการการประมูลของบริษัท ซึ่งการจัดหาในลักษณะ



ดังกล่าว จะทำให้บริษัทได้รับประโยชน์ทั้งในลักษณะการมีทรัพย์สินที่มาประมูลเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีผู้เข้าร่วมประมูลเพิ่มขึ้นอีกด้วย

จำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่บริษัททำการประมูลในปี 2554 - 2556 สามารถแสดงได้ดังนี้

	ปี 2554			ปี 2555			ปี 2556		
	นิติบุคคล	บุคคล	รวม	นิติบุคคล	บุคคล	รวม	นิติบุคคล	บุคคล	รวม
รถยนต์									
เข้าประมูล (คัน)	21,395	14,044	35,439	37,512	20,318	57,830	80,679*	17,860	98,539
ประมูลจบ (คัน)	17,490	5,544	23,034	24,650	7,466	32,116	38,333	5,186	43,519
% ประมูลจบ	81.75	39.48	65.00	65.71	36.75	55.54	47.51	29.04	44.16
รถจักรยานยนต์									
เข้าประมูล (คัน)	26,610	5,122	31,732	32,402	4,464	36,866	38,607	7,037	45,644
ประมูลจบ (คัน)	23,520	1,818	25,338	25,343	1,351	26,694	30,965	2,013	32,978
% ประมูลจบ	88.39	35.49	79.85	78.21	30.26	72.41	80.21	28.61	72.25

* บริษัทมีการจัดหารถยนต์เพื่อเข้าประมูลและประมูลจบจากบริษัทอิสระซึ่งหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของการจัดหารวมในปี 2556

ก.2) การจัดหาทรัพย์สินอื่นๆ

ในการจัดหาทรัพย์สินอื่นๆ เพื่อมาประมูลนั้น จะมีความแตกต่างกันในแต่ละประเภททรัพย์สิน โดยบริษัทจะทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้เจ้าของทรัพย์สินรับทราบว่าบริษัทมีการให้บริการประมูลทรัพย์สินอื่นๆ นอกเหนือจากยานพาหนะด้วย

โดยตั้งแต่ปี 2542 บริษัทมีการทำการตลาดเชิงรุกเพิ่มขึ้น มีการจัดหาสินค้าชนิดอื่น อาทิเช่น บ้านและที่ดิน เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือสื่อสาร เครื่องใช้ในครัวเรือน เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน สินค้าไอที เครื่องมือ/เครื่องจักรอุตสาหกรรม สินค้าแบรนด์เนม เป็นต้น เพื่อเข้าทำการประมูล โดยฝ่ายประมูลอื่นๆจะดำเนินการติดต่อประสานงานกับบริษัทเอกชน หน่วยงานภาครัฐ เพื่อหาสินค้าเข้าทำการประมูล รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้เจ้าของทรัพย์สินรับทราบว่าบริษัทมีการประมูลทรัพย์สินอื่นๆ ด้วยนอกเหนือจากรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ก่อนที่จะประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทเพื่อจัดรอบวันและเวลาที่ทำการประมูลอีกครั้ง

ข) การจัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมูล

ข.1) สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน

ทรัพย์สินที่บริษัทต้องทำการจัดเก็บส่วนใหญ่เป็นรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่สถาบันการเงินทำการยึดจากลูกค้าสินเชื่อที่มีการผิดนัดชำระหนี้ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ ซึ่งในสัญญาเงินกู้ระหว่างสถาบันการเงินและลูกค้าสินเชื่อโดยส่วนใหญ่นั้นจะมีเงื่อนไขให้ลูกค้าสินเชื่อสามารถทำการเจรจาหรือจ่ายชำระเพื่อนำ



ยานพาหนะของตนกลับไปใช้งานได้ ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทำให้รถยนต์ในลักษณะดังกล่าว มี
สามารถทำการนำไปจัดการประมูลได้ทันที ต้องมีระยะเวลาเก็บทรัพย์สินประมาณ 15-45 วัน

ดังนั้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสถาบันการเงินซึ่งเป็นคู่ค้าหลักของบริษัท และเพื่อประโยชน์ใน
การได้มาซึ่งทรัพย์สินเพื่อการประ มูลอันจะก่อให้เกิดรายได้แก่บริษัทนั้น บริษัทจึงมีการจัดเตรียม
สถานที่เก็บรักษาทรัพย์สินเพื่อรอการประมูลในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์ กระจายอยู่ทั้งใน
เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ดังนี้

**สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินเพื่อรอประมูลของบริษัทรวม 23 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ 22 จังหวัด มี
ดังนี้**

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

จำนวนรถที่ความสามารถจัดเก็บในสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินของบริษัท

สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินของบริษัททั้ง 23 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ 22 จังหวัด ข้างต้น สามารถรองรับการ
จัดเก็บรถยนต์และรถจักรยานยนต์ดังนี้

สถานที่	ประเภททรัพย์สิน	31 ธันวาคม 2556	
		จำนวนรถสูงสุดที่จอดได้ (คัน)	จำนวนรถที่จอดจริง (คัน)
กรุงเทพฯ 1 แห่ง	รถยนต์	1,700	1,793*
	รถจักรยานยนต์	2,000	1,459
ต่างจังหวัด 22 แห่ง	รถยนต์	9,930	8,546
	รถจักรยานยนต์	9,350	2,225
รวม 23 แห่ง	รถยนต์	11,630	10,339
	รถจักรยานยนต์	11,350	3,684

ที่มา : บริษัท

*มีการใช้พื้นที่รอมอเตอร์ไซด์บางส่วนเพื่อจอดรถยนต์ ทั้งนี้ เพื่อก่อให้เกิดการบริหารจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ

การพิจารณาเพิ่ม หรือขยายพื้นที่สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินนั้น โดยทั่วไปแล้ว จะเป็นการแจ้งความ
ประสงค์จากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทจะพิจารณาจำนวนรถยึดที่เกิดขึ้นในพื้นที่ดังกล่าว และความ
เพียงพอของสถานที่จัดเก็บในบริเวณใกล้เคียง ก่อนทำการเพิ่มหรือขยายพื้นที่ในการจัดเก็บ ทรัพย์สิน
ทั้งนี้ ปริมาณรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในแต่ละพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สิน อาจมีความแตกต่างกันในแต่ละ



ระยะเวลา จากภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถชำระหนี้สินเชื่อของเจ้าของรถยนต์ และนำมาซึ่งการยึดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามการใช้พื้นที่จัดเก็บอย่างสม่ำเสมอ โดยหากพื้นที่ใดมีการจัดเก็บทรัพย์สินเป็นจำนวนน้อยอย่างต่อเนื่อง บริษัทจะทำการแจ้งต่อสถาบันการเงินเพื่อขอยกเลิกการเตรียมพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในจังหวัดดังกล่าว

ณ 31 ธันวาคม 2556 สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินทั้ง 23 แห่ง บริษัททำการเช่าจากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง โดยส่วนมากเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นอายุ 1-3 ปี (เปิดเผยเพิ่มเติมในส่วน 2.5 เรื่องทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจ)

ข.2) การดูแลรักษาความปลอดภัยสถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน

บริษัทให้ความสำคัญในการดูแลรักษาความปลอดภัยของทรัพย์สินที่ทำการจัดเก็บ กับตามสถานที่ต่างๆ อย่างเข้มงวดและรัดกุม เพื่อป้องกันการสูญหายและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ดังนี้

- สถานที่จัดเก็บทรัพย์สินทุกแห่งของบริษัทจะมีรั้วรอบบริเวณ มีจุดเข้าออก 1 แห่ง และมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดตามจุดต่างๆ ในสถานที่ เพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบ รวมทั้งมีการจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยจากบริษัทรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ให้ประจำในสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทยังมีการทำประกันความสูญเสียอันอาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สินเป็นวงเงินรวมและ 597 ล้านบาทสำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในเขตกรุงเทพ และ 573 ล้านบาท สำหรับพื้นที่เก็บทรัพย์สินในต่างจังหวัด เพื่อป้องกันความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้ ทั้งนี้บริษัท มีนโยบายในการทำประกันทรัพย์สิน โดยพิจารณาจากประมาณการมูลค่าทรัพย์สินในสถานที่จัดเก็บนั้นๆ เพื่อให้วงเงินประกันครอบคลุมความเสียหายอันอาจเกิดขึ้นได้อย่างครบถ้วน
- มีการกำหนดระเบียบการรับรถเข้าพื้นที่ และการเบิกรถออกจากพื้นที่อย่างชัดเจน และส่งข้อมูล On- Line จำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในพื้นที่ให้แก่สำนักงานใหญ่ นอกจากนี้บริษัทมีการตรวจนับจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ และมีตัวแทนของสถาบันการเงินเข้ามาตรวจนับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของตนเองเป็นประจำทุกเดือน และแผนกตรวจสอบภายในของบริษัท จะทำการตรวจสอบเป็นประจำทุกเดือน

ข.3) การรับรถเข้าพื้นที่ :

ทีมยึดรถของสถาบันการเงินต่างๆ จะนำส่งรถแก่พนักงานของบริษัทที่ประจำอยู่ ตามสถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน โดยพนักงานของบริษัทจะตรวจสอบสภาพรถทางกายภาพเบื้องต้นตามแบบฟอร์มของบริษัท เช่น ความเสียหาย อุปกรณ์ที่แนบติดมาพร้อมกับรถยนต์ การใช้งานเบื้องต้น เป็นต้น รวมทั้งถ่ายภาพเพื่อเป็นหลักฐานในการรับรถ และจึงค่อยๆ ข้อมูลการรับรถเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่พร้อมทั้งนำส่งรูปถ่ายให้แก่สำนักงานใหญ่ เพื่อเป็นหลักฐานในการรับรถ

**ข.4) การเปิดรถออกจากพื้นที่ :**

สามารถดำเนินการได้ 2 วิธี คือ 1) คำสั่งย้ายจากสถาบันการเงินซึ่งจะแจ้งข้อมูลไปยังสำนักงานใหญ่ และ 2) ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อรถยนต์ทำการจ่ายชำระคืนเงินกู้ที่ค้างชำระทางสถาบันการเงินจะมีหนังสือแจ้งมายังบริษัท

ข.5) ความถี่ในการตรวจนับจำนวนรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

พนักงานของบริษัทซึ่งประจำอยู่ที่สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน ทำการตรวจนับจำนวนรถทุกวัน และจัดส่งรายงานการตรวจนับรถต่อสำนักงานใหญ่

ตัวแทนของสถาบันการเงิน จะเข้ามาตรวจนับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของตนเองเป็นประจำทุกเดือน

แผนกตรวจสอบภายในของบริษัท จะทำการสุ่มตรวจสอบจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในแต่ละสถานที่จัดเก็บเป็นประจำทุกเดือน

ค) การเคลื่อนย้ายทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมวล

ในส่วนขอ ทรัพย์สินที่จัดเก็บในสถานที่จัดเก็บของบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่ยึดของสถาบันการเงินนั้น เมื่อครบกำหนดเวลาที่ผู้เช่าซื้อจะสามารถทำการไถ่ถอนได้ สถาบันการเงินจะแจ้งแผนการประมวลรถยนต์ดังกล่าวล่วงหน้าแก่บริษัท รวมทั้งร่วมกันกับบริษัทในการกำหนดราคาเปิดในการประมวล และพื้นที่ที่จะทำการประมวล และดำเนินการแจ้งให้บริษัทเคลื่อนย้ายทรัพย์สินจากสถานที่จัดเก็บไปยังสถานที่ประมวลโดยบริษัทมีการว่าจ้างบริษัทขนส่งรถยนต์โดยเฉพาะประมาณ 12 ราย เพื่อทำหน้าที่ขนย้ายทรัพย์สินของบริษัทไปยังสถานที่ประมวล โดยทำการเคลื่อนย้ายในลักษณะรถเทลเลอร์ขนย้ายรถซึ่งสามารถช่วยลดทอนการเกิดอุบัติเหตุและความเสียหายระหว่างการขนส่ง รวมทั้งมีเงื่อนไขในเรื่องความรับผิดชอบของบริษัทขนส่งในกรณีที่ทรัพย์สินสูญหายหรือเสียหาย เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้การเลือกใช้บริการจากบริษัทขนส่งนั้น บริษัทมีนโยบายพิจารณาจากค่าขนย้ายในแต่ละเส้นทางที่บริษัทขนส่งแต่ละรายเสนอมา และกำหนดเป็นนโยบายเบื้องต้นในการใช้บริการขนส่งแต่ละแห่งสำหรับแต่ละพื้นที่

2.2.2) กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการประมวล (ข้อ ง) ถึง ข้อ ช)**ง) สถานที่ประมวลและวิธีการประมวล****ง.1) สถานที่ประมวล**

บริษัทมีจุดประมวลรถทั่วประเทศทั้งสิ้น 13 แห่ง ซึ่งครอบคลุม ทั่วภูมิภาคของประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในภูมิภาคต่างๆ สามารถซื้อขายได้สะดวก โดยสถานที่ในการประมวลของบริษัทสามารถจำแนกใน 2 ลักษณะ คือ สถานที่จัดประมวลประจำ และศูนย์ประมวลสัญจร

สถานที่จัดประมวลประจำ ในพื้นที่ในกรุงเทพและปริมณฑลมีจำนวน 2 แห่ง ดังนี้



- **สำนักงานใหญ่ :** ตั้งอยู่ที่ในซอยสหการประมูล ถนนประชาอุทิศ กรุงเทพฯ

จะเป็นพื้นที่จัดประมูลรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และ รถพ่วงอื่น ๆ โดยจะมีการประมูลรถยนต์ สัปดาห์ละ 4 วัน ได้แก่ วันอังคาร พฤหัสบดี เสาร์ และอาทิตย์ ส่วนรถจักรยานยนต์ สัปดาห์ละ 2 วัน ได้แก่ พฤหัสบดี และวันเสาร์ ทั้งนี้ รถยนต์ที่ทำการประมูลที่สำนักงานใหญ่นั้นจะเป็นรถยนต์ทุกประเภท สำหรับสินค้าแบรนด์เนมและรถพ่วงอื่น ๆ ปัจจุบันบริษัทชะลอการให้บริการ

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

จะเป็นพื้นที่จัดประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ รถขับเคลื่อนไม่ได้ รถซาก และสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยรถยนต์ ประมูล สัปดาห์ละ 4 วัน ได้แก่ วันพุธ ศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์ ส่วนรถจักรยานยนต์ทำการประมูลทุกวันอาทิตย์ สำหรับสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าปัจจุบันบริษัทชะลอการให้บริการ

- **ศูนย์ประมูลสัญจร**

บริษัทมีการจัดประมูลสัญจรตามภูมิภาคต่างๆ โดยเน้นพื้นที่ซึ่งเป็นจังหวัดหลักของแต่ละภูมิภาค ซึ่งบริษัทมีพื้นที่จัดเก็บรถยนต์อยู่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเคลื่อนย้ายรถยนต์ โดยจะมีการกำหนดแผนการประมูลล่วงหน้าประมาณ 1 สัปดาห์ เพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ให้ผู้ต้องการเข้าประมูลรับทราบ ซึ่งปี 2556 บริษัทมีการจัดการประมูลสัญจรรถยนต์เฉลี่ยประมาณ 14-15 ครั้งต่อเดือน ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

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

นอกจากนั้น ในบางกรณีบริษัทมีการจัดประมูลในลักษณะเฉพาะเจาะจงตามความต้องการของลูกค้า เจ้าของทรัพย์สินในสถานที่ต่างๆ เช่น ปาล์มสตาร์ท เฟลส ริมถนนเลียบริมทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา ลานจอดรถ บริษัทกรุงเทพประกันภัย จำกัด เป็นต้น



รายได้จากการประมุลและจำนวนครั้งในการประมุลตามสถานที่ต่างๆ สามารถแสดงได้ดังนี้
การประมุลรถยนต์

สถานที่	ปี 2554			ปี 2555			ปี 2556		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	62	95.31	55.09	67	132.10	51.47	145	164.10	46.88
รังสิต	50	25.84	14.94	59	33.80	13.17	131	52.65	15.04
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	40	14.60	5.69	12	5.21	1.49
รวมประมุลประจำ	112	121.15	70.03	166	180.50	70.33	288	221.96	63.41
ประมุลสัญจร	76	51.85	29.97	98	76.14	29.67	174	128.06	36.59
รวมการประมุล	188	173.00	100.00	264	256.64	100.00	462	350.02	100.00

การประมุลรถจักรยานยนต์

สถานที่	ปี 2554			ปี 2555			ปี 2556		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	99	18.99	47.09	99	26.82	53.82	104	28.92	50.08
รังสิต	51	11.62	28.81	49	8.80	24.54	70	11.61	20.10
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	14	0.72	1.48	-	-	-
รวมประมุลประจำ	150	30.61	75.90	162	38.75	79.85	174	40.53	70.18
ประมุลสัญจร	31	9.72	24.10	31	9.78	20.15	63	17.22	29.82
รวมการประมุล	181	40.33	100.00	193	48.53	100.00	237	57.75	100.00

การประมุลทรัพย์สินอื่นๆ เช่น สินค้าแบรนด์เนม เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ

สถานที่	ปี 2554			ปี 2555			ปี 2556		
	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ครั้ง	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สำนักงานใหญ่	6	0.08	2.84	12	0.11	26.83	4	0.04	33.33
รังสิต	-	-	-	-	-	-	10	0.08	66.67
แจ้งวัฒนะ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมประมุลประจำ	6	0.08	2.84	12	0.11	26.83	14	0.12	100.00
ประมุลสัญจร	13	2.84	97.16	9	0.30	73.17	-	-	-
รวมการประมุล	19	2.92	100.00	21	0.41	100.00	14	0.12	100.00



ง.2) วิธีการประมูล

ผู้ประมูลสามารถทำการประมูลได้ใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายประมูลในสถานที่ประมูล หรือการประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต (e-auction)

1. การยกป้ายประมูลในสถานที่ประมูล

เป็นรูปแบบการประมูลพื้นฐาน โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะชูป้ายรหัสการประมูลของตนเองต่อสาธารณะในการสุ่มราคาของผู้ดำเนินการประมูลแจ้งการปรับราคาแต่ละครั้ง ผู้ที่เสนอราคาสูงสุดเป็นผู้ชนะการประมูล

2. การประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตระบบ E- Auction

บริษัทได้ มีโปรแกรมการประมูล เพื่อใช้ประมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.union-auction.com ในลักษณะ real-time พร้อมการประมูลในสถานที่จริง ซึ่งเป็นระบบการประมูลออนไลน์แห่งแรกของประเทศไทย ที่ผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเห็นทั้งภาพและเสียงของบรรยากาศการประมูลสดในสถานที่ประมูล และสามารถแสดงความจำนงในการสุ่มราคาของผู้ดำเนินการประมูลแจ้งการปรับราคาแต่ละครั้งได้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องจ่ายค่าลงทะเบียน 20,000 บาท พร้อมส่งเอกสารที่สำคัญเพื่อให้บริษัท ทำการตรวจสอบข้อมูล หลังจากนั้น บริษัทจะทำการส่งชื่อหมายเลขสมาชิก (Member number) และรหัสผ่าน (Password) แก่ผู้ประมูลโดยผู้ประมูลสามารถใช้บริการประมูลผ่านทางหน้าเว็บไซต์ หรือผ่านทางแอปพลิเคชันโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งปัจจุบันการประมูล e-auction ลูกค้ำที่ต้องการประมูล จะต้องวางเงินมัดจำ 20,000 บาท ซึ่งจะได้วงเงินที่ใช้ในการประมูล 200,000 บาท ต่อครั้ง วงเงินจะเพิ่มทุก 200,000 บาท ต่อการวางมัดจำทุก 20,000 บาท และเมื่อลูกค้าประมูลได้ครบ 10 ครั้ง ภายใน 6 เดือน จะได้สิทธิพิเศษ เพิ่มวงเงินเป็น 600,000 บาท ต่อการวางมัดจำ 20,000 บาท ผู้ประมูล E-Auction สามารถเสนอราคาประมูลล่วงหน้าได้ (Proxy Bid) แต่หากราคาเสนอเท่ากับผู้ประมูลที่ลานประมูล บริษัทจะให้สิทธิแก่ผู้ประมูลที่ลานประมูลก่อน

เมื่อประมูลได้ ผู้ประมูล E-Auction ไม่ต้องชำระเงินมัดจำ ณ วันประมูล แต่ต้องชำระเงินภายใน 4 วันทำการหลังวันประมูล และเสียค่าบริการเช่นเดียวกับการประมูลที่บริษัท แต่จะมีการเก็บเรียกค่าธรรมเนียมการประมูล E-Auction เพิ่มเติมจากการประมูลแบบปกติ 2,000 บาทต่อคัน (เดิมบริษัทยกเว้นค่าธรรมเนียมทางอินเทอร์เน็ต 2,000 บาทต่อคัน แต่ตั้งแต่วันที่ 15 กันยายน 2556 เป็นต้นไป บริษัทเริ่มเก็บค่าธรรมเนียมประมูลผ่านระบบ E-Auction คันละ 1,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม))

การประมูลผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตระบบ E-Auction นั้น บริษัทได้เริ่มทดสอบการใช้งานสำหรับการประมูลที่สำนักงานใหญ่ตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2554 โดย ณ 20 มีนาคม 2556 ผู้ประมูลสามารถทำการประมูลรถยนต์ผ่านระบบ E-Auction สำหรับการประมูลที่จัดในสถานที่ทุกแห่งของบริษัท และการประมูลสัญญาที่จังหวัดเชียงใหม่

**จ) การเตรียมความพร้อมทรัพย์สินที่ทำการประมูล**

ในการประมูลทรัพย์สินในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์นั้น การเตรียมความพร้อมของทรัพย์สินจะดำเนินการแตกต่างกันตามลักษณะการจัดหาของทรัพย์สิน คือ ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคล และทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมดา

จ.1) ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคล

ทรัพย์สินที่จัดหาจากนิติบุคคลจะมีการกำหนดและวางแผนในการประมูลล่วงหน้า โดยบริษัทจะทำการขนย้ายจากสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินหรือที่ตั้งของเจ้าของทรัพย์สินมายังสถานที่ประมูล และจะทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์โดยละเอียด โดยบริษัทผู้ชำนาญการ รวมทั้งมีการทำความสะอาดรถยนต์ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

โดยบริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ชำนาญการ คือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด สปอร์ต ลิมิต เซอร์วิส ในการทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่ทำการประมูลที่สำนักงานใหญ่ สาขาไปรษณีย์ไทย (แจ้งวัฒนะ) และสาขารังสิตซึ่งเป็นสถานที่ประมูลหลักของบริษัท เพื่อความโปร่งใส และสร้างความเชื่อมั่นถึงคุณ ภาพของรถยนต์ที่แท้จริงให้แก่ผู้เข้าร่วมประมูล

จ.2) ทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมดา

ทรัพย์สินที่จัดหาจากบุคคลธรรมดาในส่วนของรถยนต์และรถจักรยานยนต์นั้น เจ้าของทรัพย์สินจะทำการแจ้งล่วงหน้าต่อบริษัท และนำส่งยังสำนักงานใหญ่ของบริษัท ก่อน 10.00 น. ของเช้าวันประมูลเพื่อเตรียมทำการโดยมีผู้ชำนาญการพิเศษคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด สปอร์ต ลิมิต เซอร์วิส ประเมินศักยภาพการใช้งานของรถยนต์ และทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์เบื้องต้นทางสายตา เช่น รอยบุบรอยชน กระชกแตก หรืออุปกรณ์ภายในรถยนต์ครบหรือไม่ เป็นต้น รวมทั้งมีการตรวจสอบความถูกต้องของหมายเลขรถกับสมุดทะเบียนประจำรถเบื้องต้น เพื่อให้ผู้ประมูลเชื่อมั่นได้ว่าจะสามารถทำการโอนรับรถได้

สำหรับราคาเริ่มต้นในการประมูลนั้น บริษัทและเจ้าของทรัพย์สินจะทำการหารือและกำหนดร่วมกัน ด้วยวาจาจากการติดต่อประสานงานทางโทรศัพท์ โดยอ้างอิงจากราคาการประมูลในอดีตและราคาซื้อขายรถยนต์ในตลาดรถมือสอง สำหรับรถยนต์รุ่น ปี ในสภาพใกล้เคียงกัน และทำการสรุปราคาเริ่มต้นในการประมูลเมื่อเห็นสภาพทรัพย์สิน

ฉ) การลงทะเบียน และผู้เข้าร่วมประมูล**ฉ.1) การลงทะเบียน**

ในวันประมูล ผู้สนใจร่วมประมูลต้องลงทะเบียนกับบริษัท และทำการชำระเงินค่ามัดจำป้ายประมูล จึงจะมีสิทธิ์ทำการประมูลทรัพย์สินได้ และค่ามัดจำดังกล่าว จะทำการคืนให้แก่ผู้เข้าประมูลภายหลังจากผู้เข้าร่วมประมูลคืนป้ายประมูลโดยอัตราค่ามัดจำป้ายประมูลสำหรับลูกค้าทั่วไปในการประมูลทรัพย์สินแต่ละประเภทนั้น สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) ป้ายละ 20,000 บาท (สามารถประมูลได้ทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์)
- 2) ป้ายละ 5,000 บาท (สำหรับการประมูลรถจักรยานยนต์)



- 3) ป้ายละ 2,000 บาท (สำหรับการประมูลสินค้าแบรนด์เนม และเครื่องใช้ไฟฟ้า)
- 4) ป้ายละ 20,000 บาท (สำหรับการประมูลบ้าน)
- 5) ป้ายละ 20,000 บาท (สำหรับการประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ผ่าน E-Auction)

จ.2) ผู้เข้าร่วมประมูล

ผู้เข้าร่วมประมูล หรือผู้ซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ได้แก่ ผู้ค้ารถซึ่งมีทั้งในรูปนิติบุคคลและบุคคลซึ่งต้องการนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ที่ประมูลได้ไปปรับปรุงให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้และทำการขายต่อ นอกจากนี้ยังมีบุคคลทั่วไปซึ่งนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ไปใช้เอง ทั้งนี้ ผู้ประมูลซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพ่อค้ารถยนต์มือสองและพ่อค้าคนกลางที่ประมูลรถยนต์เพื่อขายต่อไปยังลูกค้าผู้ใช้รถยนต์ทั่วไปอีกทอดหนึ่ง

จ.3) โครงการลูกค้าสัมพันธ์

เพื่อเป็นการรักษารฐานผู้เข้าร่วมประมูลเดิมและกระตุ้นให้มีการเข้าร่วมประมูลกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ บริษัทจึงมีนโยบายในการให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับผู้เข้าร่วมประมูลซึ่งมีการติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ตลอดจนมีการประมูลกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และบริษัทพิจารณาแล้วในอดีตได้มีการผิมนัดในการจ่ายค่าทรัพย์สินที่ทำการประมูลได้ โดยตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 บริษัทได้มีการจัดประเภทลูกค้าที่ซื้อรถยนต์เพื่อทำการตลาดเฉพาะกลุ่มเป็น 3 ประเภทหลัก เพื่อกำหนดสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าเดิมของบริษัท ทั้งนี้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 และบริษัทมีการปรับปรุงสิทธิพิเศษใหม่เพื่อลดความเสี่ยงในการผิมนัดชำระหนี้ของลูกค้าที่สามารถนำรถยนต์ออกจากพื้นที่ได้ก่อนการชำระเงินค่าทรัพย์สินดังนี้

หลักเกณฑ์	Super Platinum	Platinum	Gold
ยอดซื้อรถสะสมย้อนหลัง 1 ปี (ลูกค้าต้องไม่เคยมีประวัติผิมนัดชำระหนี้)	สูงสุด 10 ลำดับแรก	100 คัน ขึ้นไป	70 คัน ขึ้นไป
สิทธิพิเศษ			
1. การวางมัดจำป้ายและการชำระเงินมัดจำ	ไม่ต้องวางมัดจำป้าย และกรณีไม่นำรถกลับไม่ต้องชำระเงินมัดจำ 10%		
2. จำนวนรถที่สามารถทำการประมูล	ไม่จำกัดจำนวน	ไม่จำกัดจำนวน	ไม่จำกัดจำนวน
3. ระยะเวลาในการโอนเงินเพื่อชำระค่ารถ			
- กรณีไม่นำรถกลับในวันประมูล ^{1/}	ภายใน 4 วันทำการ	ภายใน 4 วันทำการ	ภายใน 4 วันทำการ
- กรณีนำรถกลับภายในวันประมูล	จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่ายล่วงหน้าไม่เกิน 3 วันทำการ ^{2/} ในวงเงินไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยส่วนที่เกิน 3 ล้านบาท ต้องชำระด้วยเงินสด	จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย ณ วันประมูล ในวงเงินไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยส่วนที่เกิน 3 ล้านบาท ต้องชำระด้วยเงินสด	จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย ณ วันประมูลในวงเงินไม่เกิน 2 ล้านบาท ส่วนที่เกิน ต้องชำระด้วยเงินสด
จำนวนราย (31 ธันวาคม 2556)	10	58	110

ที่มา : บริษัท

1/ การประมูลสัญญาต้องชำระภายใน 3 วันทำการหลังวันประมูล

2/ การประมูลสัญญาจะจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้าได้ไม่เกิน 2 วันทำการหลังวันประมูล



ปัจจุบันบริษัทได้หยุดให้สิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าเดิมรายใหม่ๆ ที่เข้าหลักเกณฑ์ยอดซื้อ อสะสมย้อนหลัง 1 ปี และไม่เคยมีประวัติผิดนัดชำระหนี้ตามตารางข้างต้น อย่างไรก็ตามบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาปรับหลักเกณฑ์และสิทธิพิเศษใหม่ๆ ให้กับลูกค้าสำหรับปี 2557

ข) การดำเนินการประมูล

ผู้ดำเนินรายการจะประกาศให้ประมูลทรัพย์สินบนเวทีที่จะขึ้น ผู้ที่ต้องการเป็น เจ้าของทรัพย์สินจะต้องแสดงเจตจำนงด้วยวิธี“ยกมือ” (ยกป้ายหมายเลขประมูล) ต่อสาธารณะหรือกลุ่มผู้เข้าร่วมประมูล ซึ่งอยู่ในสถานะสักขีพยานการประมูลโดยปริยาย โดยเริ่มประมูลจากราคาเปิดขั้นต่ำ ซึ่งหากมีผู้เข้าร่วมประมูลเสนอซื้อมากกว่า 1 ราย ผู้เสนอซื้อในราคาสูงสุดจะเป็น ผู้ชนะการประมูล โดยผู้ดำเนินรายการจะมีการประกาศปรับขึ้นขั้นราคาของการประมูลดังนี้

รถยนต์ ราคาเปิดต่ำกว่า 1 ล้านบาท ปรับราคาขึ้นครั้งละ 2,000 บาท
ราคาเปิดตั้งแต่ 1 ล้านบาท ขึ้นไป ปรับราคาขึ้นครั้งละ 10,000 บาท

รถจักรยานยนต์ ปรับราคาขึ้นครั้งละ 1,000 บาท

ทรัพย์สินประเภทอื่นๆ (ทรัพย์สินประเภทอื่น อยู่ระหว่างชะลอการให้บริการ)

เช่น

แบรนด์เนม 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

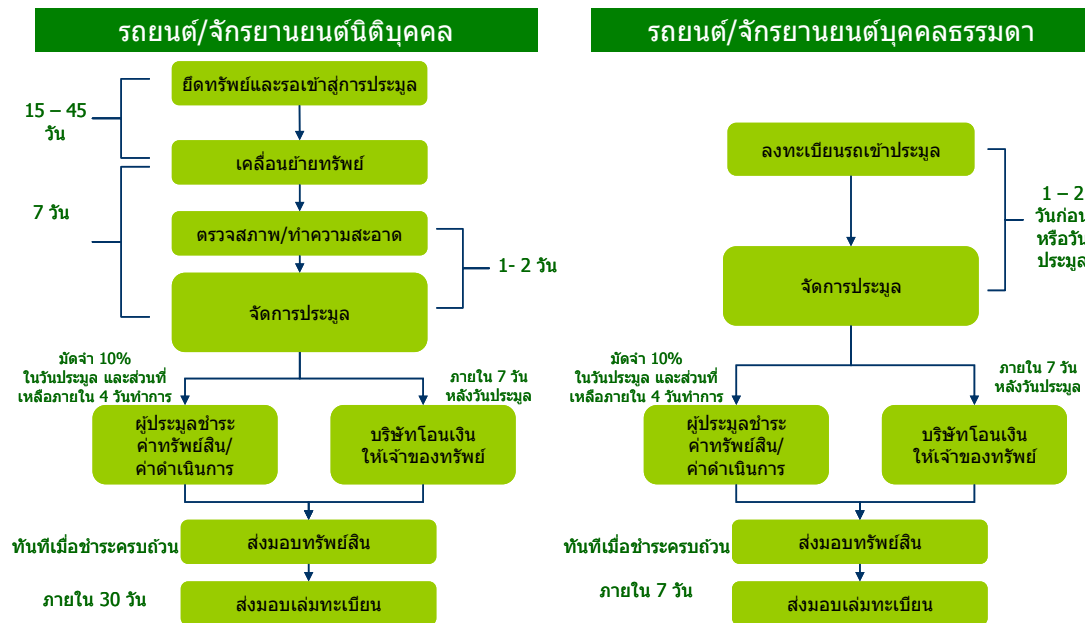
การสิ้นสุดของการสู้ราคาแต่ละครั้งเกิดขึ้นเมื่อมีผู้ที่ยกมือให้ราคาสูงสุดเป็นคนสุดท้ายและมีการนับขายถึงสาม พร้อมเสียงค้อนเคาะขายจากผู้ดำเนินรายการ ทั้งนี้ การประมูลทรัพย์สินแต่ละชิ้นจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 45 วินาทีต่อชิ้น โดยการประมูลทุกครั้งจะถูกบันทึกเทป เพื่อใช้เป็นหลักฐานและยืนยันการขาย เพื่อความโปร่งใส และสามารถสอบทานได้อีกด้วย

ทั้งนี้ การประมูลทรัพย์สิน ซึ่งจัดการประมูลที่สำนักงานใหญ่นั้น นอกจากการประมูลโดยวิธียกป้ายประมูลแล้ว ยังมีการเปิดให้ผู้เข้าประมูลร่วมประมูลพร้อมกันแบบ Real time ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ในระบบ E-Auction ได้อีกด้วย ซึ่งจะช่วยให้ช่องทางการประมูล และทำให้การประมูลของบริษัทมีการแข่งขันและความโปร่งใสเพิ่มขึ้น

โดยภายหลังการประมูลบริษัทจะให้ผู้ชนะการประมูลจะตั้ง กองลงลายมือชื่อในเอกสารหลักฐานการประมูล โดยทั่วไปบริษัทจะจัดเจ้าหน้าที่ติดต่อผู้ประมูลทรัพย์สินได้ไปชำระเงินมัดจำในอัตราร้อยละ 10 ของราคาที่ทำกรประมูล (สำหรับลูกค้าทั่วไป เว้นแต่ลูกค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษ) และทำการชำระค่าธรรมเนียมในการประมูล



• ระยะเวลา



2.2 ตลาดและการแข่งขัน

2.2.1) กลยุทธ์ทางการตลาด

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพการบริการ ความซื่อสัตย์และความเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้

1) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาค่าบริการตามภาวะของอุปสงค์และอุปทานในตลาด ซึ่งจะมีการทบทวนกลยุทธ์การกำหนดราคาโดยฝ่ายบริหารโดยคำนึงถึงการแข่งขัน การกำหนดค่าบริการของคู่แข่ง และสถานะตลาด เป็นหลัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทมีการใช้นโยบายด้านราคาเพื่อกระตุ้นตลาดให้เกิดการตื่นตัวและสร้างอุปทานรถยนต์ให้เข้าสู่ตลาดประมูลมากขึ้น อาทิเช่น การยกเว้นการเก็บค่าคอมมิชชั่นจากผู้ขาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคาโดยตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น หากแต่จะเน้นคุณภาพด้านการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับมาตรฐานการบริการเพื่อให้การบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า ทั้งในช่วงก่อน ระหว่าง และหลังการประมูล โดยจุดเด่นทางด้านบริการที่มีเหนือบริษัทคู่แข่งมีดังต่อไปนี้

- จัดเตรียมพื้นที่จอดรถเพื่อเข้ารับการประมูลที่สำนักงานใหญ่ประมาณ 38 ไร่ และ ที่สาขารังสิต 100 ไร่ ซึ่งสามารถรองรับรถที่เข้าทำการประมูลได้ครั้งละกว่า 1,000 คันตลอดจนจัดการประมูลสัญญาในต่างจังหวัดทั่วภูมิภาคบนทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางของผู้ที่เข้าทำการประมูล
- มีเจ้าหน้าที่และทีมงานมืออาชีพที่ชำนาญงานนับ 20 ปี คอยให้บริการประเมินราคารถยนต์อย่างยุติธรรม พร้อมดำเนินการประมูลขายให้ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด



- จัดทำประกันอัคคีภัยและวินาศภัยกับบริษัทประกันภัย และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในพื้นที่ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมทั้งการบันทึกด้วยกล้องวงจรปิดตลอด 24 ชั่วโมง รวมถึงมีทีมงานตรวจสอบระบบการทำงานโดยตลอด

3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทกำหนดสถานที่การประมงให้ครอบคลุมทั่วทั้งภูมิภาคของประเทศไทย โดยปัจจุบันบริษัทมีสถานที่ทำการประมง 13 แห่ง ซึ่งมีการกระจายสถานที่การประมงไปยังพื้นที่ต่างๆ นั้น นอกจากจะเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และเพื่อการประชาสัมพันธ์ให้บุคคลในแต่ละภูมิภาครู้จักสหกรณ์การประมงเพิ่มขึ้น ยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายทรัพยากรอีกด้วย โดยบริษัทจะจัดสถานที่การประมงในสถานที่ใกล้เคียงกับพื้นที่จับเก็บทรัพยากรเป็นจุดประมงเป็นหลัก โดยในการทำการประมงนั้น ปัจจุบันบริษัทมีการทำการประมงใน 2 ลักษณะ คือ การยกปายในสถานที่ประมง และการประมงในระบบ E-Auction ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าร่วมประมง ตลอดจนเป็นการสร้างภาพลักษณ์และการปรับปรุงการดำเนินการของบริษัทให้รองรับกับการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียนในอนาคต

4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญเพื่อรักษารฐานลูกค้าเดิมให้คงอยู่ กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยกลยุทธ์การตลาดที่ใช้ คือ การรักษารฐานลูกค้าเดิมด้วยคุณภาพและการบริการที่ประทับใจ ในขณะที่การตลาดในเชิงรุกจะเน้นการแสวงหาลูกค้านักลงทุนรายใหม่ด้วยวิธีการต่างๆ โดยรายละเอียดในส่วนการตลาดและส่งเสริมการขายจะแบ่งเป็น 2 ส่วนสำคัญ คือ

- การรักษารฐานลูกค้าเดิม

จากการประกอบธุรกิจมากกว่า 20 ปีทำให้บริษัทมีฐานข้อมูลลูกค้าอยู่จำนวนมาก ซึ่งเป็นฐานลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่บริษัทสามารถนำเสนอรูปแบบบริการ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายหรือความต้องการในการใช้บริการด้านอื่นได้ บริษัทจึงเน้นการตลาดโดยจัดโปรแกรมการให้บริการ เช่น การให้ข้อมูลเพื่อการซื้อขายผ่าน SMS และจัดส่งทางอีเมล การระดมยอดซื้อรถยนต์เพื่อรับสิทธิพิเศษ

- การเพิ่มและแสวงหาลูกค้าใหม่

การตั้งเป้าหมายยอดขายที่เพิ่มขึ้นมีผลให้ต้องการฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นทั้งในแง่คุณภาพและปริมาณโดยให้สอดคล้องตามเป้าหมายลูกค้าที่กำหนดไว้ ลูกค้ากลุ่มนี้ได้มาจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดทั้งจากการหาลูกค้าโดยตรงหรือทางอ้อมโดยการให้ลูกค้ากลุ่มเดิมแนะนำสมาชิกเพิ่มขึ้น นอกจากนั้นบริษัทยังได้ลูกค้าที่ได้จากการที่ลูกค้าติดต่อโดยตรงมายัง บริษัท อันเนื่องมาจากการจัดทำสื่อการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ จะทำการเน้นในด้านการสื่อสาร เช่น การจัดทำโฆษณาในหนังสือพิมพ์ วิทยุ เว็บไซต์ต่างๆ



5) กลยุทธ์การสร้างที่น่าเชื่อถือ

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมประมูลเป็นสินค้ามือสอง จึงเป็นการยากที่ผู้ บริโภคจะแยกแยะความแตกต่างของสินค้าที่เข้าร่วมประมูล เนื่องจากอาจขาดความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าและไม่สามารถทราบถึงลักษณะที่แท้จริงของสินค้า ดังนั้นความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือของระบบการตรวจสอบสินค้าที่เข้าร่วมประมูลจะถูกนำมาเป็นปัจจัยในการเลือกพิจารณาเพื่อลดความเสี่ยงจากการเข้าร่วมประมูล ดังนั้น บริษัทจึงทำการว่าจ้างหน่วยงานเอกชนเพื่อให้บริการประเมินและตรวจสอบสภาพรถยนต์ทุกคันโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายแก่ผู้เข้าร่วมประมูลก่อนเข้าร่วมประมูลที่สำนักงานใหญ่ และสาขารังสิตโดยจะมีการให้บริการตรวจสอบทั้งสภาพภายนอก อุปกรณ์ ดีทรอยนต์ ลักษณะพิเศษ สภาพเครื่องยนต์ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประมูลสินค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัท

ทั้งนี้หากสินค้าที่ผู้ประมูลได้รับไป เกิดความเสียหายหรือชำรุดไม่ตรงตามใบตรวจสอบสภาพและผู้ซื้อได้แจ้งแก่บริษัทภายใน 24 ชั่วโมง บริษัทจะช่วยประสานงานเพื่อซ่อมแซมรถยนต์ให้อยู่ในสภาพที่แจ้งไว้ในใบตรวจสอบสภาพหรือชดเชยค่าเสียหายกับรถยนต์โดยหน่วยงานเอกชนที่ให้บริการตรวจสอบสภาพจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์ดังกล่าวภายในระยะเวลา 7 วันนอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดอบรมพนักงานให้บริการผู้ซื้อและผู้ขายอย่างเต็มที่และเต็มใจ ตลอดจนให้คำแนะนำในการเลือกซื้อและการพิจารณาอย่างตรงไปตรงมา และมีการติดตามผลและดูแลการให้บริการ

6) กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อพันธมิตรทางธุรกิจ

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

2.2.2) ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีจุดประมูลรถทั่วประเทศไทยทั้งสิ้น 13 แห่ง ซึ่งครอบคลุมทั่วภูมิภาคของประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในภูมิภาคต่างๆ สามารถซื้อขายได้สะดวก ทั้งนี้ สถานที่ในการประมูลของบริษัทสามารถจำแนกใน 2 ลักษณะ คือ สถานที่จัดประมูล ประจำ และศูนย์ประมูลสัญจร โดยในปี 2556 บริษัทจัดการประมูลรถยนต์ทั้งสิ้น 288 ครั้งในสถานที่ประมูลประจำ และ 174 ครั้งในศูนย์ประมูลสัญจร และจัดการประมูลรถจักรยานยนต์ทั้งสิ้น 174 ครั้งในสถานที่ประมูลประจำ และ 63 ครั้งในศูนย์ประมูลสัญจร ทั้งนี้ ในการประมูลผู้เข้าร่วมประมูลสามารถเสนอราคาประมูลได้ใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายประมูล และการประมูลผ่านระบบ E-Auction



2.2.3) ลูกค้าย่อยเป้าหมาย

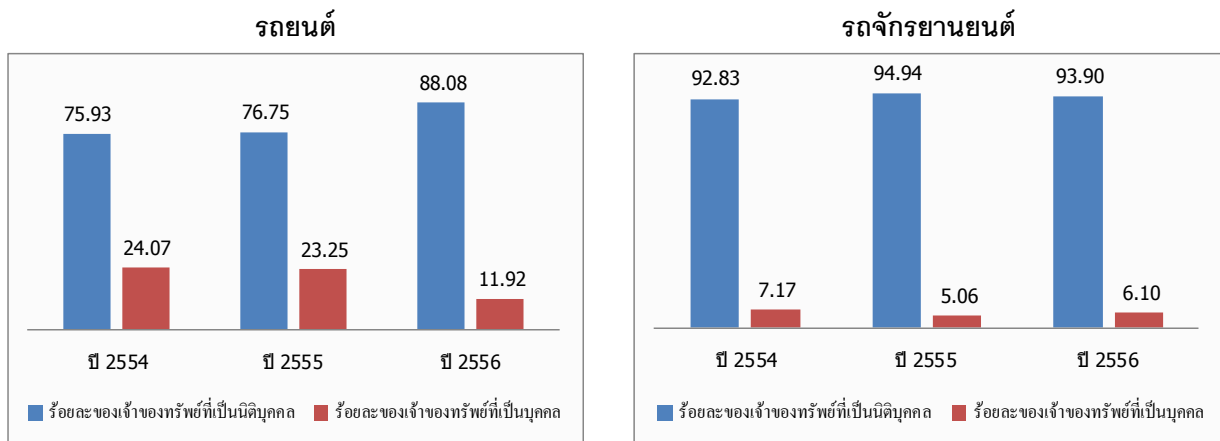
กลุ่มลูกค้าย่อยเป้าหมายหลักของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) เจ้าของทรัพย์สิน และ 2) ผู้เช่าประมูลซื้อ โดยบริษัทจะเรียกค่าบริการจากลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) รายได้ค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน และ 2) รายได้ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ ทั้งนี้ โดยส่วนมากบริษัทจะมีได้เรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สินแต่อย่างใด

1. กลุ่มเจ้าของทรัพย์สิน

กลุ่มเจ้าของทรัพย์สินคือ กลุ่มลูกค้าที่มีความประสงค์จะนำรถยนต์ รถจักรยานยนต์ มาจำหน่าย โดยผ่านระบบการประมูลของบริษัท ซึ่งกลุ่มเจ้าของทรัพย์สินสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มย่อยดังนี้

- **ลูกค้านิติบุคคล** เช่น สถาบันการเงินต่างๆ บริษัทลีสซิ่ง ที่มีการยึดรถจากการปล่อยสินเชื่อรถ , บริษัทเช่าที่มีรถครบกำหนดอายุใช้งาน , บริษัททั่วไปที่มีรถยนต์สำหรับผู้บริหาร หรือรถยนต์ส่วนกลางของพนักงาน เป็นต้น
- **ลูกค้าบุคคล** เช่น บุคคลทั่วไปที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จะเข้าประมูล , ผู้ค้ารถยนต์มือสอง (เดินที่รถ) ซึ่งต้องการนำรถยนต์ของตนเองมาจำหน่ายเพื่อการหมุนเวียน เป็นต้น

กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนรถที่ประมูลจบที่เสนอขายโดยเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นนิติบุคคลต่อเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นบุคคล
(“เจ้าของทรัพย์สิน”)



สัดส่วนเจ้าของทรัพย์สิน	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
รถยนต์			
-นิติบุคคล*	75.93	76.75	88.08
-บุคคล*	24.07	23.25	11.92

* ร้อยละของจำนวนรถยนต์ที่ประมูลจบ

สัดส่วนเจ้าของทรัพย์สิน	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
รถจักรยานยนต์			
-นิติบุคคล*	92.83	94.94	93.90
-บุคคล*	7.17	5.06	6.10

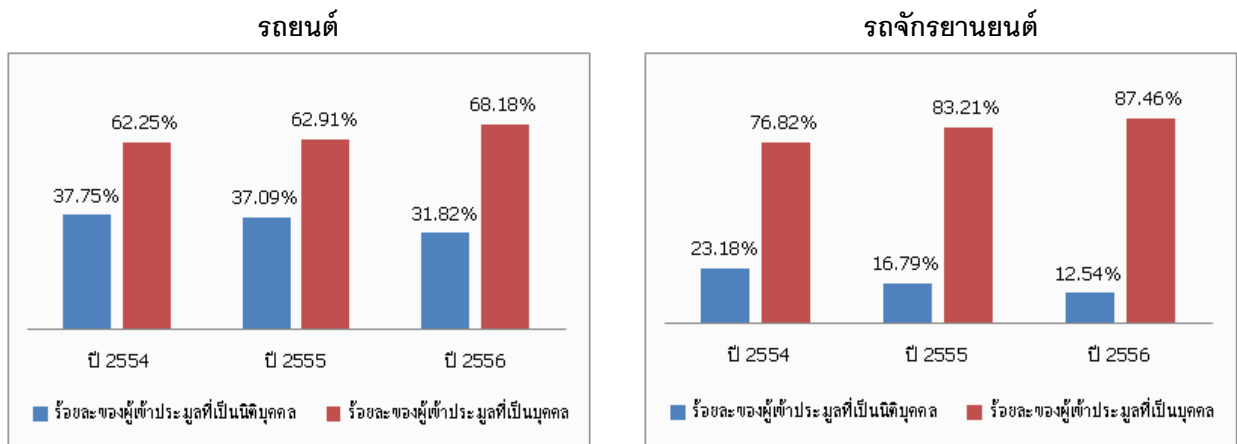
* ร้อยละของจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ประมูลจบ



2. กลุ่มผู้เช่าประมุลซื้อ

กลุ่มผู้เช่าประมุลซื้อคือ กลุ่มลูกค้าที่ประสงค์จะซื้อทรัพย์สินโดยผ่านระบบการประมุลของบริษัท ได้แก่ ผู้ดำรงซึ่งมีทั้งในรูปนิติบุคคลและบุคคลซึ่งต้องการนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ที่ประมุลได้ไปปรับปรุงให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้และทำการขายต่อ นอกจากนี้ยังมีบุคคลทั่วไปซึ่งนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ไปใช้เอง ทั้งนี้ ผู้ประมุลซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพ่อค้ารถยนต์มือสองและพ่อค้าคนกลางที่ประมุลรถยนต์ เพื่อขายต่อไปยังลูกค้าผู้ใช้รถยนต์ทั่วไปอีกทอดหนึ่ง โดยพ่อค้าคนกลางดังกล่าว มีทั้งการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล หรือการเช่าประมุลในลักษณะบุคคลธรรมดาทั่วไป

กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนรถที่ประมุลจบที่ถูกประมุลโดยผู้ประมุลซื้อที่เป็นนิติบุคคลต่อผู้ประมุลซื้อที่เป็นบุคคล
(“ผู้ประมุลซื้อ”)



ผู้เช่าประมุล รถรถยนต์	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
-นิติบุคคล*	37.75	37.09	31.82
-บุคคล*	62.25	62.91	68.18

* ร้อยละของจำนวนรถยนต์ที่ประมุลจบ

ผู้เช่าประมุล รถจักรยานยนต์	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
-นิติบุคคล*	23.18	16.79	12.54
-บุคคล*	76.82	83.21	87.46

* ร้อยละของจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ประมุลจบ

2.2.4) นโยบายการกำหนดราคา

	ค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน ^{1/}	ค่าดำเนินการจากผู้ประมุลซื้อ ^{1/}
รถยนต์ ^{3/}	<p>กรณีบุคคลทั่วไป</p> <p>ร้อยละ 2.5 ของราคาประมุลจบ^{2/}</p> <p>กรณีนิติบุคคล</p> <p>ร้อยละ 0 - 2.5 ของราคาประมุลจบ โดยมีการพิจารณาเป็นกรณีแล้วแต่ข้อตกลงตามสัญญา</p>	<ul style="list-style-type: none"> รถยนต์หลักขึ้นไปคันละ = 10,000 บาท รถยนต์ทั่วไปคันละ = 8,000 บาท รถที่มีราคาเปิดประมุลต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท คันละ = 4,000 บาท (ราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



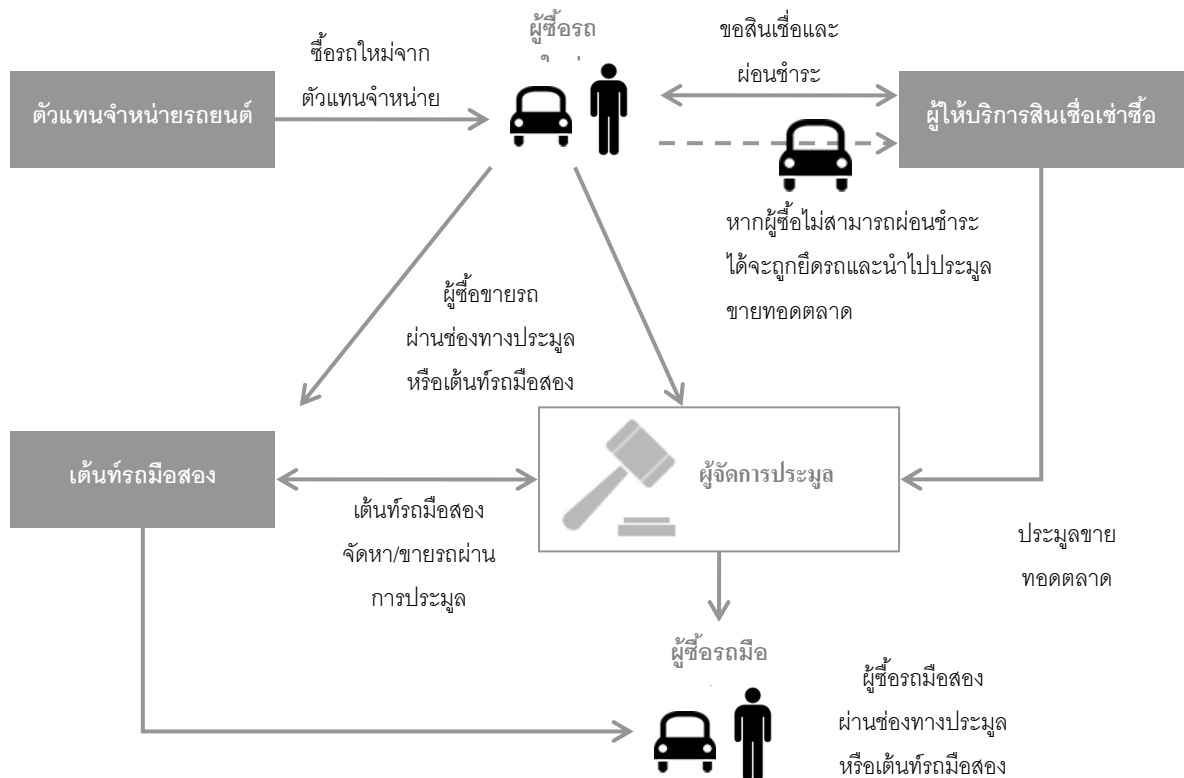
	ค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน ^{1/}	ค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อ ^{1/}
รถจักรยานยนต์ ^{3/}	กรณีบุคคลทั่วไป ร้อยละ 2.5 ของราคาประมูลจบ ^{2/} กรณีนิติบุคคล ร้อยละ 0 - 2.0 ของราคาประมูลจบ โดยมีการพิจารณาเป็นกรณีแล้วแต่ข้อตกลงตามสัญญา	คั่นละ 1,500 บาท (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สินค้าประเภทอื่นๆ ^{4/} เช่น - สินค้าแบรนด์เนม และ เครื่องใช้ไฟฟ้า	ยกเว้นการเรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากเจ้าของทรัพย์สิน	ร้อยละ 3.00 ของราคาประมูลจบ (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
1) บ้าน	ร้อยละ 2.5 ของราคาประมูลจบ	ราคาสินค้าไม่เกิน 1.0 ล้านบาท = 2,000 บาท ราคาสินค้าสูงกว่า 1.0 ล้านบาท = 3,000 บาท (ราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

หมายเหตุ :

- 1/ เป็นอัตราค่าบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
- 2/ ปัจจุบันบริษัทมีการส่งเสริมการขายเพื่อสนับสนุนผู้นำทรัพย์สินเข้าประมูลจึงยกเว้นค่าคอมมิชชั่น จากเจ้าของทรัพย์สิน สำหรับกรณีบุคคลทั่วไป
- 3/ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (เช่น ค่าขนย้าย ค่าโอน ค่ามัดจำเล่ม ค่าภาษี ค่าฤๅญแจ เป็นต้น) ซึ่งจะระบุไว้ที่หมายเหตุในใบรายการรถ
- 4/ สินค้าประเภทอื่นๆ บริษัทอยู่ระหว่างการชะลอการให้บริการ

2.2.5) แนวโน้มและภาวะอุตสาหกรรม

การเติบโตของธุรกิจจัดการประมูลของ บริษัทนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้าที่ประมูลซื้อสินค้า บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดหารถยนต์มือสองจากแหล่งต่างๆ ให้มีจำนวนที่เพียงพอและมีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประมูลซื้อให้มากที่สุด ปัจจุบันบริษัทมีรายได้หลักจากการจัดประมูลรถยนต์มือสองเป็นหลัก รถยนต์ที่ถูกรื้อเข้าสู่การประมูลมีที่ต่างกันอย่างสิ้นเชิงโดยส่วนมากเป็นทรัพย์สินที่ถูกยึดโดยสถาบันการเงินหรือผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ และอีกส่วนหนึ่งเป็นรถยนต์ของบุคคลทั่วไปหรือบริษัท นิติบุคคลอื่นๆ ที่ต้องการนำมาประมูลขายทอดตลาด



ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ทำให้การเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดรถยนต์มือสองมี ผลต่อการเติบโตทางธุรกิจการประมูลของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ ทั้งนี้การเติบโตของตลาดรถยนต์มือสองนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ และการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เป็นต้น

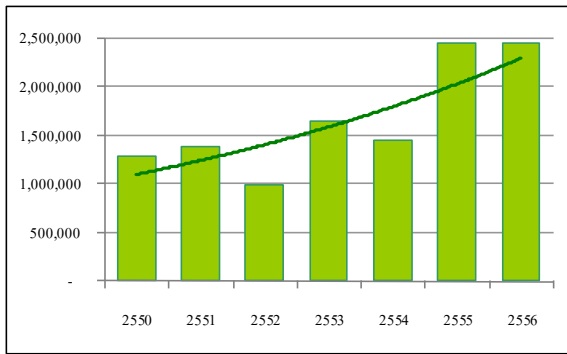
ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยในภาพรวมมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในปี 2552 ซึ่งเป็นปีที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา และปี 2554 ซึ่งเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่หลายจังหวัดของประเทศไทย ทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อ และทางด้านผู้ผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์หลายรายได้รับความเสียหายไม่สามารถทำการผลิตได้ ส่งผลให้ยอดขายในปี 2554 มีจำนวน 1.46 ล้านคัน ลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 11.40 อย่างไรก็ตามในปี 2555 อุตสาหกรรมยานยนต์ได้มีการฟื้นตัวครั้งสำคัญและมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นประวัติการณ์ โดยมียอดขายรถยนต์ถึง 2.45 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ถึงร้อยละ 68.32 และเป็นจำนวนผลผลิตที่มากที่สุดในรอบ 51 ปี สาเหตุสำคัญของการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากการฟื้นกำลังการผลิตผู้ผลิตรถยนต์ที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาอุทกภัยในปี 2554 การขยายการผลิตเพิ่มเติม และการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่โดยเฉพาะ รถยนต์ขนาดเล็ก (Eco-car) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลจากการมาตรการรถยนต์คันแรก ส่งผลให้ยอดขายรถกระบะและรถยนต์นั่งปรับตัวเพิ่มจากปี 2554 ขึ้นถึงร้อยละ 60 และร้อยละ 75 ตามลำดับ

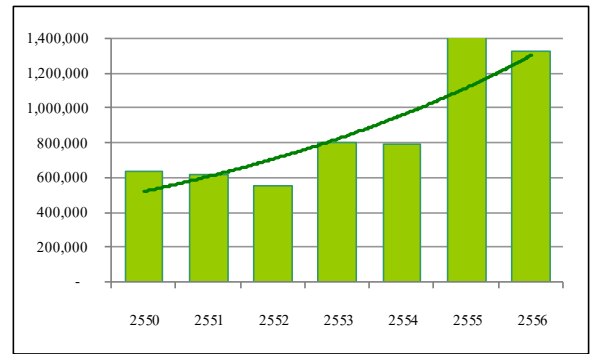
สำหรับในปี 2556 อุตสาหกรรมยานยนต์มีการเติบโตเพียงเล็กน้อย ภายหลังจากมาตรการรถยนต์คันแรกหมดลง ณ สิ้นปี 2555 โดยมียอดขายจำนวน 2.45 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเพียงร้อยละ 0.14



ยอดผลิตรถยนต์ระหว่างปี 2550 – 2556 (คัน)



ยอดจำหน่ายรถยนต์ระหว่างปี 2550 – 2556 (คัน)



ที่มา : สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปี 2552 - 2554 มีจำนวน 0.55 ล้านคัน 0.80 ล้านคัน และ 0.80 ล้านคันตามลำดับ การชะลอตัวของยอดจำหน่ายในปีดังกล่าวเนื่องจากผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจและปัญหาอุทกภัยตามที่ได้กล่าวในข้างต้น อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 80.61 จากปีก่อน มีจำนวนทั้งสิ้น 1.44 ล้านคัน โดยปัจจัยหลักมาจากมาตรการรถยนต์คันแรกซึ่งให้สิทธิขอคืนภาษีแก่ผู้ที่ซื้อหรือจองรถยนต์ใหม่ ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะรถยนต์ที่เข้าเกณฑ์ได้รับสิทธิคืนภาษี ส่งผลให้การเติบโตในยอดจำหน่ายในปี 2555 แบ่งเป็นรถยนต์นั่งและรถเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 47 และร้อยละ 53 ของจำนวนรถยนต์ที่จำหน่ายทั้งหมด

สำหรับในปี 2556 มียอดจำหน่ายรถยนต์ 1.33 ล้านคัน ลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 7.36 โดยยอดจำหน่ายรถยนต์ลดลงภายหลังจากมาตรการรถยนต์คันแรกหมดลงในปี 2555 ทำให้ยอดจำหน่ายรถยนต์กลับคืนสู่ภาวะปกติ

มาตรการรถยนต์คันแรก

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

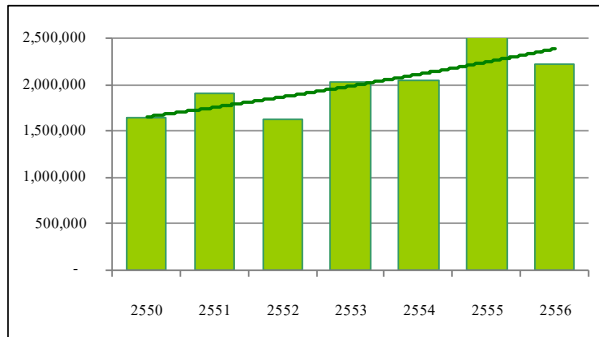
ผลจากมาตรการดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของผู้ซื้อรถยนต์นั่งขนาดเล็ก (Eco-Car) ตลอดระยะเวลาของโครงการมีจำนวนผู้ใช้สิทธิขอคืนภาษีรถยนต์คันแรกทั้งสิ้นประมาณ 1.30 ล้านราย ซึ่งมากกว่าที่กรมสรรพสามิตคาดการณ์ไว้กว่า 500,000 ราย โดยแบ่งประเภทรถยนต์ที่ขอใช้สิทธิเป็น รถยนต์นั่ง 0.74 ล้านคัน รถกระบะ 0.26 ล้านคัน และรถยนต์นั่งเก๋งบรรทุก 0.26 ล้านคัน โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นรถยนต์ Eco-car ถึงร้อยละ 40 ของจำนวนรถทั้งหมด หรือประมาณ 480,000 คัน ทั้งนี้กลุ่มผู้ซื้อรถยนต์คันแรกแบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลักคือ กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังซื้อไม่สูงนัก และกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางที่ต้องการซื้อรถใหม่ให้กับสมาชิกในครอบครัว

สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตจักรยานยนต์ในปี 2556 มียอดผลิตทั้งสิ้น 2.2 ล้านคัน ลดลงจากปี 2555 ในอัตราร้อยละ 15.38 และมียอดจำหน่ายในประเทศ 2.00 ล้านคัน ลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 5.89

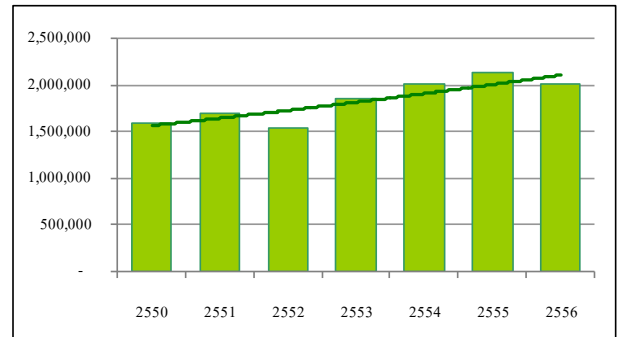


ยอดจำหน่ายจรัยานยนต์ลดลงเป็นผลมาจากรายได้ภาคเกษตรลดลง ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น

ยอดผลิตรถจรัยานยนต์ระหว่างปี 2550 – 2556 (คัน)



ยอดจำหน่ายรถจรัยานยนต์ระหว่างปี 2550 – 2556 (คัน)

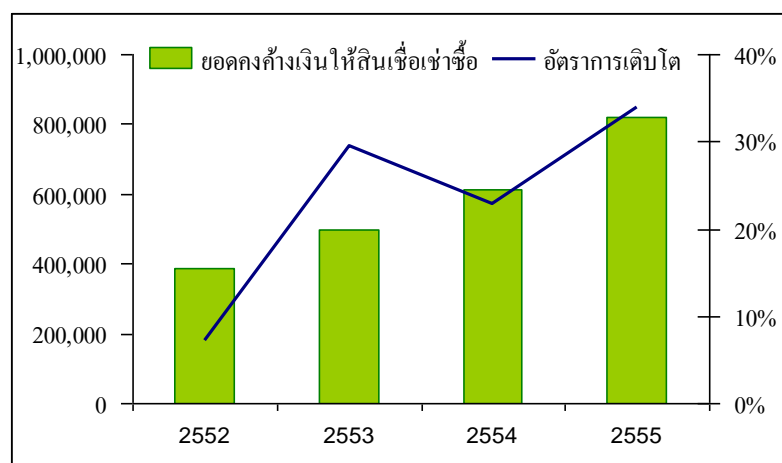


ที่มา : สมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย

ภาพรวมธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

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

ยอดคงค้างเงินให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และจรัยานยนต์ (ล้านบาท)



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

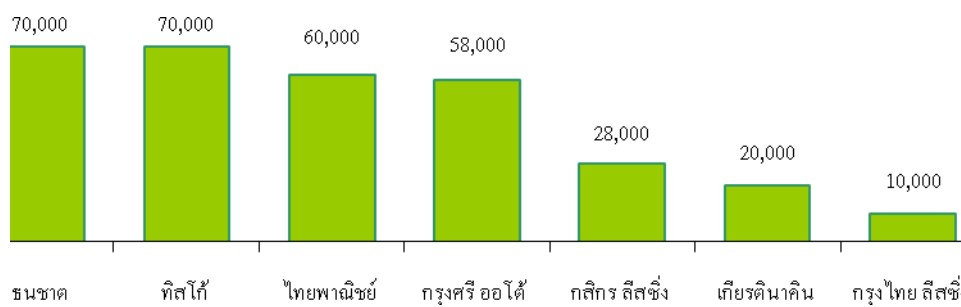
สำหรับปี 2555 ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีการเติบโตถึงร้อยละ 33.95 จากปี 2554 โดยมีมูลค่าคงค้างเงินให้สินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 820,666 ล้านบาท โดยเป็นการเช่าซื้อรถยนต์มือหนึ่งมีประมาณ 500,000 ล้านบาท ในขณะที่สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองมีมูลค่าประมาณ 250,000 ล้านบาท สาเหตุการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์สืบเนื่องมาจากยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ที่เติบโตขึ้นอย่างเป็นประวัติการณ์ อันเป็นผลจากมาตรการคินภาษี



รถยนต์คันแรกที่ทำให้ผู้บริโภค สามารถเป็นเจ้าของรถได้ในราคาที่ถูกลง ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีรายได้ไม่สูงนัก ซึ่งผู้ซื้อจำนวนมากใช้วิธีการซื้อแบบขอสินเชื่อเช่าซื้อจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้ในปี 2555 สถาบันการเงินหลายแห่งขยายพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อเพิ่มขึ้น และบางแห่งมีการใช้กลยุทธ์ลดการวางเงินดาวน์จากอัตราตามปกติประมาณร้อยละ 20 ของมูลค่ารถยนต์ ให้ต่ำลงเหลือประมาณร้อยละ 10 – 15 ของมูลค่ารถยนต์ และมีระยะเวลาผ่อนชำระโดยเฉลี่ยระหว่าง 60-72 เดือน ในขณะเดียวกัน ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์บางรายมีการกำหนดเงื่อนไขการจำหน่ายรถโดยเฉพาะรุ่นที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ของมาตรการรถยนต์คันแรกในลักษณะที่ผู้ซื้อต้องซื้อในระบบเงินผ่อนเท่านั้น

ด้วยอันสืบเนื่องจากมาตรการค้ำหนุนรถยนต์คันแรก ทำให้ในปี 2555 สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการในธุรกิจเช่าซื้อมีการปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างมาก ธนาคารชาติและธนาคารทิสโก้ 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 ทำให้มีความเป็นไปได้ที่ภายหลังจากได้รับคืนภาษีอาจมีลูกหนี้บางส่วนที่ไม่นำเงินคืนภาษีดังกล่าวมาผ่อนชำระหนี้เช่าซื้อ และอาจมีลูกหนี้บางส่วนที่ไม่ได้ประเมินค่าใช้จ่ายที่ตามมาจากการซื้อรถยนต์ ทำให้ไม่มีสภาพคล่องเพียงพอและอาจผิดนัดชำระหนี้ได้ โดยเฉพาะกลุ่มลูกหนี้ที่ชำระเงินดาวน์ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของราคารถยนต์ และมีระยะเวลาผ่อนชำระนานกว่า 72 เดือน ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดลูกหนี้ NPL เพิ่มขึ้นในปี 2556

ภาพรวมธุรกิจรถยนต์มือสอง

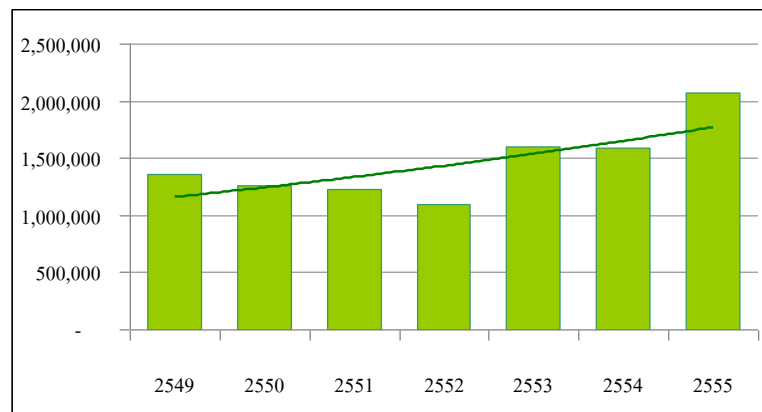
การเติบโตของธุรกิจรถยนต์มือสองขึ้นอยู่กับจำนวนรถยนต์ที่เข้าสู่ตลาดมือสองซึ่งมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกับปริมาณรถยนต์ที่จำหน่ายในแต่ละปี โดยศูนย์วิจัยกสิกรประมาณการว่า ในแต่ละปีจำนวนรถยนต์ในตลาดรถยนต์มือสองจะมีสัดส่วนประมาณ 2 เท่าของจำนวนรถยนต์ที่จำหน่ายในประเทศ ทำให้ในปี 2552-2554 มีรถยนต์มือสองประมาณ 1.10 ล้านคัน 1.60 ล้านคัน และ 1.59 ล้านคัน ตามลำดับ โดยที่มาของอุปทาน



ส่วนมากมาจากรถยนต์ที่ถูกยึดจากลูกหนี้ที่ไม่สามารถผ่อนชำระหนี้เข้าซื้อได้ และอีกส่วนหนึ่งมาจากรถยนต์ของบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ต้องการขายทอดตลาด

ในปี 2555 ผู้บริโภคหันไปซื้อรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้นมากเนื่องจากมาตรการคืนภาษีรถยนต์คันแรก ทำให้สัดส่วนรถยนต์มือสองลดลงเหลือประมาณ 1.5 เท่าของจำนวนรถใหม่ที่จำหน่ายได้ ทำให้ในปี 2555 คาดว่ามีจำนวนรถยนต์มือสองประมาณ 2.10 ล้านคัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 30.61 เนื่องจากอุปทานรถยนต์มือสองในตลาดที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ และการให้สิทธิขอคืนภาษีแก่ผู้ซื้อรถยนต์คันแรก ทำให้ราคาของรถยนต์ใหม่หลังหักเงินคืนภาษีอยู่ในระดับใกล้เคียงกับรถยนต์มือสองที่มีสภาพใหม่ใช้งานไม่เกิน 1-3 ปี ผู้บริโภคบางส่วนจึงพิจารณาหันไปซื้อรถยนต์ใหม่แทนที่ รถยนต์มือสอง ผู้ประกอบการรถยนต์มือสองจึงต้องปรับลดราคาลงเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ โดยเฉพาะในส่วนของการรถยนต์ที่เข้าเกณฑ์ใช้สิทธิขอคืนภาษี เช่นรถกระบะที่มีราคาปรับตัวลงประมาณร้อยละ 5-10 และรถยนต์นั่งที่มีขนาดเครื่องยนต์ต่ำกว่า 1500cc หรือ Eco-car ซึ่งได้รับผล กระทบด้านราคามากที่สุดมีราคาปรับตัวลงประมาณร้อยละ 10-15 การปรับตัวลงของราคารถยนต์มือสองในปี 2555 ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองหลายรายชะลอการจัดหารถยนต์ในกลุ่มดังกล่าว

จำนวนรถยนต์มือสองในแต่ละปีโดยประมาณ (คัน)



ที่มา: บริษัท

ในปี 2556 ซึ่งสิ้นสุดระยะเวลาการยื่นขอใช้สิทธิรถยนต์คันแรกแล้ว ราคารถยนต์มือสองจะเข้าสู่สภาวะคงที่มากขึ้น โดยภาวะตลาดรถยนต์มือสองของปียังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว เนื่องจากยังมีจำนวนรถใหม่ที่ยังไม่ได้ส่งมอบตกค้างจากปีก่อนเป็นจำนวนมาก ทำให้สัดส่วนรถยนต์มือสองในปี 2556 คาดว่าอยู่ประมาณ 1.5 เท่าของจำนวนรถใหม่ที่จำหน่ายได้ ทำให้ในปี 2556 คาดว่ามีจำนวนรถยนต์มือสองประมาณ 2.0 ล้านคัน ลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 4.76

สำหรับตลาดรถจักรยานยนต์มือสองในปี 2555 มีการขยายตัวประมาณร้อยละ 5 เนื่องจากผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันไปซื้อรถยนต์ใหม่ ประกอบการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการเพื่อเปิดตัวรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองจึงชะลอการจัดซื้อ ทำให้แนวโน้มราคารถจักรยานยนต์มือสองปรับตัวลดลง และสำหรับปี 2556 ตลาดรถจักรยานยนต์มือสองจะยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว โดยผู้บริโภคส่วนหนึ่งหันไปซื้อรถจักรยานบิ๊กไบค์และจักรยานยนต์แบบสปอร์ตมากขึ้น

**ภาวะการแข่งขันในธุรกิจการประมูล**

ธุรกิจจัดการประมูลในประเทศไทยยังไม่มีพื้นที่แพร่หลายมากนัก และมีสินค้าเพียงไม่กี่ประเภทที่มีการจัดประมูล อาทิเช่น รถยนต์ และอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น สำหรับการประมูลรถยนต์นั้น มีทั้งลักษณะการจัดประมูลโดยหน่วยงานเจ้าของทรัพย์สิน เช่น กรมศุลกากร สถาบันการเงิน และบริษัทลีสซิงต่างๆ เป็นต้น และการประมูลสินค้าซึ่งจัดโดยผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการจัดการประมูล ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่ราย โดยผู้ประกอบการจะจัดหารถยนต์เข้าประมูลจากหลายแหล่ง อาทิเช่น สถาบันการเงิน บริษัทลีสซิง บริษัทประกันภัย ศูนย์รถเช่า เป็นต้น

ปัจจุบันมีผู้ให้บริการจัดประมูลรถยนต์ที่มีขนาดของธุรกิจและลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท แมนโฮมเมอร์ เอเชีย แปซิฟิค จำกัด (“แมนโฮมเมอร์”)

แมนโฮมเมอร์เป็นผู้ประกอบธุรกิจจัดประมูลรถยนต์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา และขยายธุรกิจจัดประมูลรถยนต์ในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2552 ปัจจุบันสำนักงานในประเทศไทยตั้งอยู่บนถนนอ่อนนุช เขตประเวศ และมีสาขาต่างจังหวัด 2 สาขา คือสาขาสุราษฎร์ธานี และสาขาพิษณุโลก ให้บริการจัดประมูลทั้งแบบปกติและการประมูลออนไลน์ รวมไปถึงการบริการที่เกี่ยวข้องเช่น การปรับปรุงสภาพรถยนต์ประมูล เป็นต้น ผลการดำเนินงาน มีรายได้รวม 162.17 ล้านบาทในปี 2555

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

จัดตั้งเมื่อปี 2550 แอฟเฟิลเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท เอ็มบี เค จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย และกลุ่มบริษัทแอฟเฟิลของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งดำเนินธุรกิจจัดประมูลรถยนต์ทั้งในประเทศญี่ปุ่นและต่างประเทศ ปัจจุบันสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณกิโลเมตรที่ 4 ถนนบางนาตราด ให้บริการจัดประมูลทั้งแบบปกติและการประมูลออนไลน์ รวมถึงจัดประมูลสัญจรในจังหวัดต่างๆ ผลการดำเนินงาน มีรายได้รวม 136.61 ล้านบาทในปี 2555

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

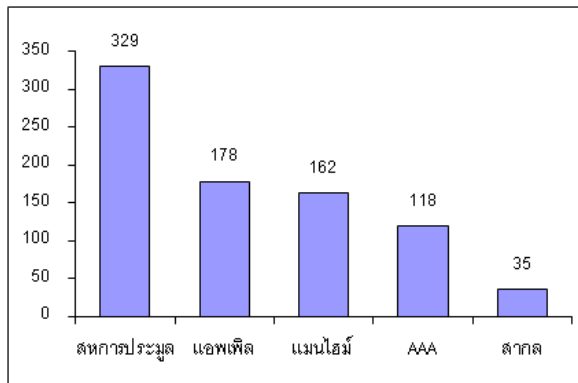
จัดตั้งเมื่อปี 2548 เป็นผู้ให้บริการจัดประมูลทั้งแบบปกติและการประมูลออนไลน์ มีสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมูลหลักอยู่ที่อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ โดยผลการดำเนินงาน มีรายได้รวม 118.45 ล้านบาทในปี 2555

4. บริษัท สากลการประมูล จำกัด (“สากลการประมูล”)

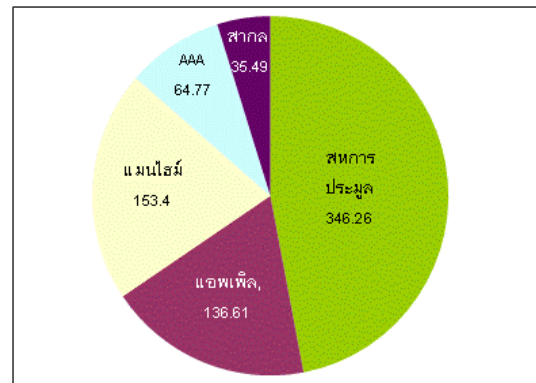
จัดตั้งเมื่อปี 2541 สากลการประมูลเป็นผู้ประกอบธุรกิจจัดประมูลรถยนต์ซึ่งมีสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมูลหลักอยู่ที่อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และมีการจัดประมูลสัญจรตามจังหวัดต่างๆ ผลการดำเนินงาน มีรายได้รวม 34.72 ล้านบาทในปี 2555



สินทรัพย์ของผู้ประกอบการในธุรกิจ ปี 2555 (ล้านบาท)



รายได้ของผู้ประกอบการในธุรกิจปี 2555 (ล้านบาท)



ที่มา : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจจัดประมูลรถยนต์จะเป็นในลักษณะการแข่งขันด้านคุณภาพ ให้บริการ โดยความสามารถในการแข่งขันขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการในการจัดหาสินค้าและผู้ที่มาประมูลซื้อ รวมถึงการจัดประมูลที่ประสบความสำเร็จและมีความน่าเชื่อถือมากที่สุด โดยผู้ประกอบการหลายรายได้นำระบบจัดการประมูลออนไลน์มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและสร้างความน่าเชื่อถือของการประมูล รวมถึงการรับประกันตรวจสอบสภาพรถเพื่อสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า

ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบขนาดของธุรกิจและรายได้แล้วจะเห็นได้ว่า ปัจจุบันบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งบริษัทเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจการประมูลในประเทศไทยมานานกว่า 20 ปี จึงมีฐานลูกค้าและความชำนาญในการดำเนินธุรกิจจัดการประมูลรถยนต์ในประเทศไทยมากที่สุด นอกจากนี้บริษัทยังมีการจัดประมูลสินค้าอื่นๆ ซึ่งจะช่วยขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้ได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทได้รับทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ หรือผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

หนึ่ง ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ ในอนาคตที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐบาล และอื่นๆ เป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของทรัพย์สินเพื่อนำทรัพย์สินมาทำการประมวล

ทรัพย์สินหลักที่บริษัทให้บริการในการประมวล ได้แก่ รถยนต์และรถจักรยานยนต์ โดยมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 90 ของรายได้รวมของบริษัทตลอดระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ทั้งนี้ ในปี 2555 และปี 2556 บริษัทมีการจัดหาจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ส่วนใหญ่ผ่านเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นนิติบุคคลในสัดส่วนประมาณร้อยละ 77 และ 88 ของทรัพย์สินที่นำเข้ามาประมวลและประมวลจบ ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่เจ้าของทรัพย์สินเป็นสถาบันการเงินซึ่งมีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และนำรถยึดจากลูกค้ามาทำการประมวล อาทิเช่น ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท อยุรยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด เป็นต้น โดยจำนวนรถยนต์ของเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมวล 3 รายแรกมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 55 - 61 ของทรัพย์สินที่ประมวลจบของบริษัทในปี 2555 และปี 2556 และมีบริษัทลิสซึ่งรายหนึ่งเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่บริษัททำการประมวลและประมวลจบในสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 32 - 33 ของการจัดหาทรัพย์สินของบริษัทในปี 2555 และปี 2556 โดยการพึ่งพิงผู้ประกอบการทั้ง 3 รายดังกล่าว นั้น มีสาเหตุมาจากทั้ง 3 รายถือเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ 3 ใน 4 รายแรกของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งมีนโยบายที่จะไม่ทำการประมวลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ซึ่งยึดจากการผิมนัดชำระหนี้ด้วยตนเอง เพื่อความโปร่งใสในการทำธุรกิจ อย่างไรก็ตามบริษัทอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของทรัพย์สินเข้ามาดำเนินธุรกิจจัดการประมวลด้วยตนเอง หรือนำทรัพย์สินไปทำการประมวลที่บริษัทอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทได้ทำการประเมินความเสี่ยงดังกล่าวแล้วเชื่อว่าโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวอาจมีไม่สูงมากนัก เนื่องจากสถาบันการเงินที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทนั้น มีนโยบายมุ่งเน้นในการประกอบธุรกิจหลักของตนเอง และต้องการความโปร่งใสในการทำประมวล โดยหากสถาบันการเงินดังกล่าวหันมาดำเนินธุรกิจประมวลรถภายหลังจากยึดรถแล้ว จะมีสถานะเป็นผู้ยึดรถและผู้ประมวลขายพร้อมกัน ดังนั้น อาจก่อให้เกิดข้อพิพาทจากการฟ้องร้องของลูกค้าที่ถูกยึดรถ เนื่องจากลูกค้าที่ถูกยึดรถจำนวนหนึ่งต้องการความโปร่งใสจากการขายทอดตลาด สำหรับความเสี่ยงในการที่สถาบันการเงินดังกล่าวจะนำทรัพย์สินไปทำการประมวลที่บริษัทอื่นนั้น บริษัทเชื่อมั่นว่าความได้เปรียบจาก



ประสบการณ์ด้านการจัดการประมูลของบริษัทที่สั่งสมมากกว่า 20 ปี และการให้บริการที่ดี ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจและใช้บริการกับบริษัทอย่างต่อเนื่องจำนวนมาก รวมถึงการให้บริการโดยเน้นคุณภาพและสร้างความน่าเชื่อถือ อาทิเช่น การมีพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินกระจายกว่า 20 จุดทั่วทุกภูมิภาคในประเทศ การให้บริการตรวจสอบรถยนต์โดยหน่วยงานที่มีความชำนาญโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายก่อนเข้าทำการประมูลที่สำนักงานใหญ่ สาขาปทุมธานี (แจ้งวัฒนะ) (ยกเลิกในเดือนมีนาคม 2556) และสาขารังสิต ตลอดจนรับประกันคืนเงินสินค้าในระยะเวลา 24 ชั่วโมง ภายหลังการประมูลหากผู้ได้รับสินค้าไม่ได้รับสินค้าตรงตามสภาพที่ระบุ จึงก่อให้เกิดความเชื่อถือในระบบการบริหารจัดการของบริษัท ซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ที่ต้องอาศัยระยะเวลาในการการพัฒนาเพื่อให้เกิดความทัดเทียมในการดำเนินธุรกิจกับบริษัทซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเดิม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยเพิ่มสัดส่วนการจัดหารถยนต์และรถจักรยานยนต์จากแหล่งอื่นๆ เพิ่มขึ้น ทั้งจาก บริษัทเอกชนอื่น รวมทั้งจากบุคคลรายย่อยผ่านช่องทางการตลาด การส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การให้ส่วนลดค่าธรรมเนียมในการนำรถเข้าประมูล การไม่เสียค่าใช้จ่ายหากรถที่นำเข้ามาประมูลไม่สามารถประมูลได้ และการจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญให้คำแนะนำในการประเมินราคา รถยนต์ก่อนเข้าทำการประมูล เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีการทบทวนและปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์การแข่งขันอย่างต่อเนื่อง โดยกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้บริษัทลดการพึ่งพิงจากผู้จัดหารถยนต์และสามารถขยายฐานลูกค้าบุคคลที่นำรถยนต์เข้ามาประมูลให้มีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงจากอุทกภัย

ปัญหาหาอุทกภัยซึ่งครอบคลุมในหลายพื้นที่ ทั้งในเขตภาคเหนือ ภาคกลาง และ กรุงเทพฯ ปริมาณตลอดปลายปี 2554 ที่ผ่านมา ส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบทั้งทางตรงจากความเสี่ยงในกรณีน้ำไหลบ่าเข้าสู่พื้นที่ของการประมูลหรือพื้นที่สต็อกที่เก็บรถยนต์เพื่อเข้าร่วมประมูลอันนำมาซึ่งความเสียหายต่อทรัพย์สินและผลกระทบทางอ้อมจากการที่มีผู้เข้าร่วมประมูลรถยนต์และรถจักรยานยนต์ลดลงหากขาดการบริหารจัดการที่ดีเพียงพอ

ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการในการรับมือกับปัญหาอุทกภัยอย่างรอบด้าน โดยมีการจัดเตรียมพื้นที่ซึ่งมีระดับความสูงพ้นระดับน้ำท่วมในหลายพื้นที่ ตลอดจนจัดหาพื้นที่เพื่อจัดเก็บสต็อกรถยนต์และ รถจักรยานยนต์กว่า 23 แห่ง กระจายอยู่ทั่วภูมิภาค ซึ่งนอกจากเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่เจ้าของทรัพย์สินแล้วนั้น บริษัทยังสามารถใช้เป็นพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในกรณีที่บางพื้นที่เกิดอุทกภัยในอนาคต สำหรับพื้นที่ในเขตสำนักงานใหญ่ บริษัทมีการมาตรการในการป้องกันอุทกภัยโดยจัดเตรียมแผน Safety zone เพื่อใช้ในกรณีฉุกเฉิน โดยการจัดทำแนวดินเพื่อป้องกันทรัพย์สินและรถยนต์ในเขตพื้นที่ของสำนักงานใหญ่ ซึ่งในปลายปี 2554 ที่ผ่านมา บริษัทได้สร้างแนวพื้นที่ปลอดภัย (“Safety Zone”) สูงระดับ 2 เมตรในเนื้อที่ 3 ไร่ และแนวสูงระดับ 1/2 เมตรในเนื้อที่ 6 ไร่ ในเขตสำนักงานใหญ่ นอกจากนี้ในปี 2556 บริษัทได้ขยายพื้นที่ Safety zone สูงระดับ 3 เมตรในเนื้อที่ประมาณ 14 ไร่เพิ่มเติม ตลอดจนทำประกันภัยสิ่งปลูกสร้างรถยนต์และรถจักรยานยนต์รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ในเขตพื้นที่สำนักงานใหญ่และสถานที่ในการดูแลทรัพย์สินของบริษัท ทั่วประเทศ 23 แห่ง บริษัทจึงประเมินว่าสามารถบริหารความเสี่ยงนี้ได้ในเกณฑ์ดี อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับผลกระทบจากปัญหาอุทกภัยที่เคยเกิดขึ้นแต่อย่างใด

3.3 ความเสี่ยงจากความเสียหายของทรัพย์สินที่ใช้ในการประมูลระหว่างที่อยู่ในความครอบครองของบริษัท

จากการที่ทรัพย์สินส่วนใหญ่ที่ทำการประมูลนั้น เป็นรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ซึ่งยึดจากผู้ครอบครองซึ่งผิดนัดชำระหนี้ โดยตามสัญญาเช่าซื้อนั้นผู้ครอบครองจะมีระยะเวลานี้ ึ่งในการดำเนินการไถ่ถอน ทำให้ทรัพย์สิน



ดังกล่าวไม่สามารถนำมาทำการประมวลได้โดยทันที และตามเงื่อนไขสัญญาระหว่างบริษัทกับสถาบันการเงินนั้น บริษัทจะต้องทำการรับฝากรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่ถูกยึดเพื่อรอการประมวล ทำให้รถยนต์ดังกล่าวจะถูกจัดเก็บไว้ในพื้นที่และความดูแลของบริษัท โดยมีระยะเวลาจัดเก็บทรัพย์สินก่อนการประมวลเฉลี่ย 1 – 45 วัน สำหรับรถยนต์และ 1 – 15 วัน สำหรับรถจักรยานยนต์ รวมทั้งบริษัทยังเป็นผู้รับผิดชอบในการขนย้ายทรัพย์สินดังกล่าวจากสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมวล ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับผิดชอบต่อค่าเสียหายในกรณีทรัพย์สินอาจสูญหายหรือเสียหายในระหว่างที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริษัทได้

ทั้งนี้ บริษัท มีมาตรการในการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในกรณีที่รถเกิดอุบัติเหตุหรือความเสียหายในระหว่างที่รถอยู่ในความครอบครองของบริษัทโดยการติดตั้งกล้องวงจรปิดในพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สิน การควบคุมการเข้าออกในพื้นที่ การว่าจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของบริษัทและจัดหาจากภายนอกเพื่อรักษาการตลอด 24 ชั่วโมงในทุกพื้นที่ซึ่งมีการจัดเก็บรถ โดยตามสัญญาจะขอให้บริษัทรักษาความปลอดภัยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นต่อทรัพย์สินและบริษัทในกรณีที่ความเสียหายเกิดจากการกระทำหรือละเว้นการกระทำ หรือความบกพร่องจากการปฏิบัติหน้าที่ของบริษัทรักษาความปลอดภัย รวมทั้งมีการทำประกันภัยทรัพย์สินในวงเงินรวม 597 ล้านบาท สำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในเขตกรุงเทพฯ และ ในวงเงินรวม 573 ล้านบาทสำหรับทรัพย์สินที่จัดเก็บตามพื้นที่ต่างๆ ในต่างจังหวัด นอกจากนี้ ในส่วนของการขนย้ายทรัพย์สิน บริษัทได้ให้ผู้ว่าจ้างทำการขนย้ายทรัพย์สินทำประกันภัยจากความเสียหายระหว่างขนย้ายทรัพย์สินซึ่งครอบคลุมถึงความผิดทั้งปวงของผู้รับจ้างรวมทั้งผู้รับจ้างช่วง ซึ่งบริษัทเชื่อว่าการดำเนินการตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น สามารถลดทอนความเสี่ยงในการที่ทรัพย์สินจะเกิดการสูญหายหรือเสียหายระหว่างการดูแลของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง โดยในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์สูญหายจากพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินของบริษัท

3.4 ความเสี่ยงจากความเสียหาย/สูญหายของทรัพย์สินในช่วงระยะเวลาที่ให้เครดิตลูกค้า

จากการที่บริษัทมีการส่งเสริมการประมวล โดยให้สิทธิพิเศษแก่ลูกค้า โดยนับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 บริษัทมีการจัดการส่งเสริมการขายโดยให้สิทธิพิเศษ (VIP Card) ให้แก่ลูกค้าผู้เข้าประมวลที่มีการติดต่อกับบริษัท เพื่อกระตุ้นให้เกิดการประมวลเพิ่มขึ้น ดังนี้

หลักเกณฑ์	Super Platinum	Platinum	Gold
ยอดซื้อรถสะสมย้อนหลัง 1 ปี (ลูกค้าต้องไม่เคยมีประวัติผิดนัดชำระหนี้)	สูงสุด 10 ลำดับแรก	100 คัน ขึ้นไป	70 คัน ขึ้นไป
สิทธิพิเศษ			
1. การวางมัดจำป้ายและการชำระเงินมัดจำ	ไม่ต้องวางมัดจำป้าย และกรณีไม่นำรถกลับไม่ต้องชำระเงินมัดจำ 10%		
2. จำนวนรถที่สามารถทำการประมวล	ไม่จำกัดจำนวน	ไม่จำกัดจำนวน	ไม่จำกัดจำนวน
3. ระยะเวลาในการโอนเงินเพื่อชำระค่ารถ	ภายใน 4 วันทำการ จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย ล่วงหน้าไม่เกิน 3 วันทำการ ^{2/} ในวงเงินไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยส่วนที่เกิน 3 ล้านบาท ต้องชำระด้วยเงินสด	ภายใน 4 วันทำการ จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย ณ วันประมวล ในวงเงินไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยส่วนที่เกิน 3 ล้านบาท ต้องชำระด้วย เงินสด	ภายใน 4 วันทำการ จ่ายชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย ณ วันประมวลในวงเงินไม่ เกิน 2 ล้านบาท ส่วนที่เกิน ต้องชำระด้วยเงินสด



หลักเกณฑ์	Super Platinum	Platinum	Gold
จำนวนราย (31 ธันวาคม 2556)	10	58	110

ที่มา : บริษัท

1/ การประมูลสัญญาจะต้องได้ชำระภายใน 3 วันทำการหลังวันประมูล

2/ การประมูลสัญญาจะจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้าได้ไม่เกิน 2 วันทำการหลังวันประมูล

ซึ่งลูกค้ากลุ่ม Super Platinum และ Platinum ที่มีความประสงค์จะนำรถออกจากบริษัททันที ณ วันที่ชนะการประมูล จะได้รับสิทธิพิเศษสามารถจ่ายชำระค่ารถยนต์ที่ประมูลได้ด้วยเช็คไม่เกิน 3 ล้านบาท ในขณะที่ลูกค้าประเภท Gold สามารถจ่ายชำระค่ารถยนต์ที่ประมูลได้ด้วยเช็คไม่เกิน 2 ล้านบาท และชำระมูลค่าส่วนที่เกินด้วยเงินสด ทั้งนี้ลูกค้า Super Platinum สามารถจ่ายชำระด้วยเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไม่เกิน 3 วันทำการนับจากวันประมูล ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่เช็คจ่ายชำระดังกล่าวไม่สามารถเรียกเก็บชำระได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงนี้เป็นอย่างดีและได้พยายามป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยในการพิจารณาให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ประมูล บริษัทได้ทำการเก็บสถิติผู้ประมูลซื้อรถยนต์หลังตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2555 เป็นต้นมา เพื่อทำการวิเคราะห์ ทั้งในด้านของปริมาณการซื้อขาย ลักษณะผู้ซื้อ การติดต่ออย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น รวมทั้งเป็นผู้ประมูลที่ไม่เคยมีประวัติผิดนัดชำระเงินมาก่อน นอกจากนี้ ภายหลังจากชนะประมูลบริษัทยังเป็นผู้เก็บรักษาเล่มทะเบียนรถทุกคันและจะส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อภายหลังจากที่ผู้ซื้อรถทำการชำระเงินครบทั้งจำนวน ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการนำรถดังกล่าวไปขาย จำหน่ายหรือโอนต่อ อีกทั้งบางส่วนของผู้ซื้อรถดังกล่าวเป็นลูกค้าซึ่งนำรถมาประมูลขายกับบริษัท จึงเปรียบเสมือนบริษัทมีทรัพย์สินของลูกค้าเป็นหลักประกันเช่นกัน ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการในการทบทวนการจัดประเภทลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยหากลูกค้าใดที่ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนด หรือ มีพฤติกรรมที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย บริษัทจะทำการยุติสิทธิพิเศษในทันที ด้วยแนวทางการดำเนินการดังกล่าว บริษัทเชื่อมั่นว่าจะป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้

ปัจจุบันบริษัทได้หยุดให้สิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้าเดิมรายใหม่ๆ ที่เข้าหลักเกณฑ์ยอดซื้อสะสมย้อนหลัง 1 ปี และไม่เคยมีประวัติผิดนัดชำระหนี้ตามตารางข้างต้น อย่างไรก็ตามบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาปรับหลักเกณฑ์และสิทธิพิเศษใหม่ๆ ให้กับลูกค้าสำหรับปี 2557

3.5 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าที่

ปัจจุบันสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมูลหลักของบริษัทตั้งอยู่ในพื้นที่ซอยสหการประมูล ถนนประชาอุทิศ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ในพื้นที่ดังกล่าวประกอบด้วยอาคารสำนักงานและอาคารสำหรับจัดการประมูล ซึ่งเป็นทรัพย์สินหลักของบริษัท รวมถึงพื้นที่ที่ตรวจสอบสภาพรถยนต์ และพื้นที่จัดเก็บรถยนต์และจักรยานยนต์ ซึ่งทั้งหมดตั้งอยู่บนที่ดินหลายแปลงคิดเป็นพื้นที่รวมกันประมาณ 37 ไร่ ซึ่งบริษัทเช่าจากเจ้าของที่ดินหลายราย โดยมีจำนวนสัญญาเช่ารวม 10 สัญญา ทั้งนี้บริษัทได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวสำหรับที่ดินแปลงหลักอันเป็นที่ตั้งของทรัพย์สินของบริษัทซึ่งมีพื้นที่รวมกันประมาณ 31 ไร่ ขณะที่สัญญาเช่าที่ดินในส่วนอื่นเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นอายุไม่เกิน 3 ปี ซึ่งในกรณีที่ผู้ให้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่า อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการจัดหาพื้นที่ จัดเก็บรถยนต์และจักรยานยนต์ที่เข้าประมูลและการเข้าถึงสิ่งปลูกสร้างอันเป็นทรัพย์สินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณารายละเอียดการเข้าสู่พื้นที่อันเป็นทรัพย์สินหลักของบริษัทนั้น พบว่าบริษัทได้ทำการจดทะเบียนจำนองสำหรับพื้นที่เช่าระยะสั้นทุกแปลงเพื่อให้สามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้ ในกรณีที่สัญญาเช่าระยะสั้นไม่ได้รับการต่ออายุ นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานเกินกว่า 10 ปี บริษัทจึงคาดว่าจะไม่ประสบปัญหาในการต่ออายุสัญญาหรือทำสัญญาเช่าใหม่เมื่อครบกำหนดอายุ



สัญญาเช่าเดิม ทั้งนี้หากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าและจำเป็นต้องย้ายสถานที่ทำการ บริษัทคาดว่าจะไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทมากนักเนื่องจากสามารถเคลื่อนย้ายทรัพย์สินประมูลได้ง่าย และด้วยลักษณะธุรกิจการประมูลทำให้บริษัทไม่มีเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากนัก โดย ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์ถาวรซึ่งได้แก่ อาคารสำนักงาน อาคารประมูล และส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่าในพื้นที่ดังกล่าว 58.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.34 ของสินทรัพย์รวม เท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ในจังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 8) ซึ่งมีพื้นที่รวมกันประมาณ 96 ไร่ และเป็นพื้นที่เช่าระยะยาว ซึ่งสามารถรองรับธุรกิจของบริษัทได้อย่างเพียงพอ

ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการบริหารงาน

ณ วันที่ 25 ธันวาคม 2556 บริษัทมีกลุ่มครอบครัวศิลา เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 330.45 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.11 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 550 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว การถือหุ้นจำนวนดังกล่าวอาจทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้มีอำนาจในการควบคุมและมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานรวมถึงการควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับการดำเนินงานตามปกติได้ แต่ไม่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นกรณีสำคัญที่ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 จากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงมีมาตรการควบคุมไม่ให้กลุ่มบุคคลดังกล่าวมีอำนาจโดยไม่จำกัด ดังจะเห็นได้จากการจัดให้มีกรรมการที่ไม่ได้มาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่หรือกลุ่มผู้บริหารรวม 4 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของกรรมการทั้งหมด ซึ่งจะสามารถตรวจสอบ และสอบทานการทำงานตลอดจนถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้ง ช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย

**4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ****4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทมีส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า อาคารและอุปกรณ์จำนวน 133.29 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. สำนักงานใหญ่ 518/28 ซ.รามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง			
- ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เจ้าของ	42.81	
- อาคาร	เจ้าของ	1.52	
- ส่วนปรับปรุงอาคารและระบบสาธารณูปโภค	เจ้าของ	4.84	
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ตกแต่ง	เจ้าของ	8.39	
- เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	0.44	
รวมสำนักงานใหญ่		58.00	
2. สาขารังสิตคลอง 8 49/16 หมู่ 2 ตำบล ลำผักกูด อำเภอ รัษฎบุรี ปทุมธานี			
- ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เจ้าของ	29.70	
- อาคาร	เจ้าของ	5.14	
- ส่วนปรับปรุงอาคารและระบบสาธารณูปโภค	เจ้าของ	1.55	
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ตกแต่ง	เจ้าของ	1.09	
- เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	0.04	
รวมสาขารังสิตคลอง 8		37.52	
3. พื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในจังหวัดอื่นๆ			
- ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เจ้าของ	0.30	
4. ยานพาหนะ	เจ้าของ	10.09	ภายใต้สัญญาเช่าการเงิน 4.77 ล้านบาท
5. งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	27.38	-ไม่มี-
รวม		133.29	



ทั้งนี้ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่าเป็นการปรับปรุงที่ดินเช่าซึ่งใช้เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานและที่สถานที่จัดเก็บรถของบริษัท ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนได้แก่

1. โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ประกอบด้วยค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์สำหรับการประมูลแบบออนไลน์ มูลค่าตามบัญชี 0.20 ล้านบาท
2. สิทธิการเช่าที่ดิน

บริษัทมีสิทธิในการเช่าที่ดินโฉนดเลขที่ 180072 ขนาดพื้นที่ 3 งาน 50 ตารางวา ในซอยรามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประชุมของบริษัท โดยมีระยะเวลาเช่า 21 ปี ตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2538 ถึง 31 กรกฎาคม 2559 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนการเช่า 1 ล้านบาท และจ่ายค่าเช่าในอัตรา 25,000 บาทต่อเดือนนับตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2539 เป็นต้นมา

ณ 31 ธันวาคม 2556 สิทธิการเช่าตามสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 2.15 ล้านบาท และมีระยะเวลาคงเหลือ 2 ปี 7 เดือน



4.2 สัญญาสำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.2.1 สัญญาเช่าที่ดิน

บริษัทได้เช่าพื้นที่ทั้งในกรุงเทพมหานครและในหลายภูมิภาคทั่วประเทศ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน สถานที่จัดการประมูล และสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินที่จะนำเข้าสู่การประมูล โดยทั้งหมดเป็นการเช่าจากบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

ลำดับ	ที่ตั้ง	พื้นที่	วัตถุประสงค์	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่า	
					วันเริ่มสัญญา	จำนวนปี
1	สำนักงานใหญ่ ซอยสหการประมูล ถนนประชาอุทิศ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	ประมาณ 10 ไร่	สำนักงานใหญ่/ สถานที่จัดเก็บ ทรัพย์สิน / สถานที่จัดประมูล	200,000	22 ม.ค. 35	30
		14 ไร่ 1 งาน 12 ตารางวา		600,000	1 มี.ค. 56	10
		2 ไร่		60,000	11 ก.ค. 56	1
		3 งาน 50 ตารางวา		25,000	1 ส.ค. 38	21
		3 งาน 99ตารางวา		40,000	1 ก.ย. 55	3
		3 งาน 99 ตารางวา		40,000	1 ม.ค. 55	3
		3 งาน 99 ตารางวา		40,000	1 ก.ค. 56	8
		3 งาน 99 ตารางวา		40,000	1 มิ.ย. 55	10
		3 ไร่ 65.4 ตารางวา		126,540	22 ม.ค. 55	10
		3 ไร่ 65.4 ตารางวา	126,540	22 ม.ค. 55	10	
			ติดตั้งป้ายโฆษณา	25,000	5 ส.ค. 56	3
ภาระผูกพันค่าเช่าพื้นที่สำนักงานใหญ่				1,323,080		
2	สาขารังสิตคลอง 8 ต. ลำผักกูด อ. ธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	49 ไร่ 1 งาน 69.3 ตารางวา 46 ไร่ 3 งาน 34.2 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน / สถานที่จัดประมูล	1,500,000 (ต่อปี) 2,000,000 (ต่อปี)	13 ก.ย. 48 13 ก.ย. 48	10.5 10.5
3	ผนังติดด้านหน้าของอาคาร จังหวัดปทุมธานี	-	ติดป้ายโฆษณา	6,000	31 เม.ย. 56	1



ลำดับ	ที่ตั้ง	พื้นที่	วัตถุประสงค์	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่า	
					วันเริ่มสัญญา	จำนวนปี
4	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	5 ไร่ 1 งาน 31 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	60,000	1 ม.ค. 56	3
5	ต.พระประโทน อ. เมือง จังหวัดนครปฐม	2 ไร่ 1 งาน 19 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	302,500 (ต่อปี)	1 มิ.ย. 56	1
6	ต.กลางแดด อ.เมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	2 ไร่ 1 งาน 15 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	30,000	1 พ.ย. 55	3
7	ต.ปากน้ำปราน อ.ปรานบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	9 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	20,000	1 ม.ค. 57	1
8	ต.หนองยาว อ.เมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี	2 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	30,000	1 มิ.ย. 56	1
9	ต.ฟ้าฮ่าม อ. เมือง จังหวัดเชียงใหม่	5 ไร่ 2 งาน 55 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	130,000	1 ก.พ. 56	1
10	ต.สมอแข อ.เมือง จังหวัดพิษณุโลก	ประมาณ 3 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	42,000	1 ส.ค. 53	3
11	ต.หนองช้างาก อ.บ้านบึง จังหวัดชลบุรี	10 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	40,000	1 เม.ย. 55	3
12	ต.หนองปรือ อ. บางละมุง จังหวัดชลบุรี	5 ไร่ 3 งาน 84 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	52,500	1 ม.ค. 57	1
13	ต.เชิงเนิน อ.เมือง จังหวัดระยอง	4 ไร่ 3 งาน	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	45,000	9 มิ.ย. 56	1
14	ถ.มิตรภาพ อ.เมืองเก่า จังหวัดขอนแก่น	7 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	140,000	17 ก.ย. 56	1
15	ต.ปรุใหญ่ อ.เมือง จังหวัดนครราชสีมา	6 ไร่ 2 งาน 86 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	110,000	1 พ.ค. 55	3
16	ถ.แจ้งสนิท ต.เหนือเมือง อ.เมือง จังหวัดร้อยเอ็ด	2 ไร่ 2 งาน 72 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	25,000	2 พ.ค. 55	3
17	ต.ธาตุเชิงชุม อ. เมือง จังหวัดสกลนคร	2 ไร่ 2 งาน 94.9 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	40,000	1 พ.ย. 55	3
18	ต.หนองบัว อ. เมือง จังหวัดอุดรธานี	6 ไร่ 3.06 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	55,000	1 ก.พ. 56	3
19	ต.ขามใหญ่ อ.เมือง จังหวัดอุบลราชธานี	3 ไร่ 3 งาน 30.4 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	35,000	1 มี.ค. 56 ^{1/}	1
20	ต. ปากพูน อ.เมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช	ประมาณ 10 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	80,000	1 ส.ค. 56	2
21	ต.นาพละ อ.เมือง จังหวัดตรัง	8 ไร่ 7.1 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	30,800	1 ส.ค. 56	1
22	ต.รัชฎา อ.เมือง จังหวัดภูเก็ต	8 ไร่ 88 ตารางวา	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	100,000	ทุกวันที่ 15 ของเดือน	ต่อสัญญา ทุกเดือน



ลำดับ	ที่ตั้ง	พื้นที่	วัตถุประสงค์	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่า	
					วันเริ่มสัญญา	จำนวนปี
23	ต.คลองแห อ.หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา	3 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	30,000	1 มิ.ย. 55	2
24	ต.มะขามเตี้ย อ.เมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี	18 ไร่	สถานที่จัดเก็บทรัพย์สิน	180,000	1 มิ.ย. 55	2
ภาระผูกพันค่าเช่าพื้นที่ต่อเดือนทั้งหมด				2,921,255		

1/ บริษัทได้มีการต่ออายุสัญญาพื้นที่จังหวัดอุบลราชธานีออกไปอีก 1 ปี ของเรียบร้อยแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2557

ทั้งนี้บริษัทมีการทำประกันความสูญเสียอันอาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สินเป็นวงเงินรวม 597 ล้านบาทสำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินที่จะเช่าประมูลในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และวงเงิน 573 ล้านบาท สำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินที่จะเช่าประมูลในต่างจังหวัด

สัญญาเช่าที่ดินระยะยาว

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีการทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวดังนี้

พื้นที่เช่าในซอย รามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง

- | | |
|---------------------|---|
| 1. คู่สัญญา | นายเข็ม เพ็งสะและ |
| ขนาดพื้นที่ | ประมาณ 10 ไร่ |
| วัตถุประสงค์การเช่า | เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประชุม |
| ระยะเวลาเช่า | 30 ปี (22 มกราคม 2535 - 21 มกราคม 2565) ระยะเวลาคงเหลือ 8 ปี |
| อัตราค่าเช่า | ปีที่ 1 ไม่คิดค่าเช่า (จ่ายชำระล่วงหน้าแล้ว ณ วันทำสัญญา 1,200,000 บาท)
ปีที่ 2 - 10 เดือนละ 100,000 บาท
ปีที่ 11 - 20 เดือนละ 150,000 บาท
ปีที่ 21 - 30 เดือนละ 200,000 บาท |
| 2. คู่สัญญา | นายทวีศักดิ์ เพ็งสะและ |
| ขนาดพื้นที่ | 3 งาน 50 ตารางวา |
| วัตถุประสงค์การเช่า | เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประชุม |
| ระยะเวลาเช่า | 21 ปี (1 สิงหาคม 2538 - 31 กรกฎาคม 2559) ระยะเวลาคงเหลือ 2 ปี 7 เดือน |
| อัตราค่าเช่า | เดือนละ 25,000 บาท (โดยจ่ายค่าตอบแทนการเช่าให้กับผู้ให้เช่า 1,000,000 บาท ณ วันทำสัญญา) |
| 3. คู่สัญญา | นายอนันต์ จันมณี |
| ขนาดพื้นที่ | 3 ไร่ 65.40 ตารางวา |
| วัตถุประสงค์การเช่า | เพื่อใช้เป็นที่ดินจัดเก็บรถยนต์ที่จะเข้าประมูล |
| ระยะเวลาเช่า | 10 ปี (22 มกราคม 2555 - 21 มกราคม 2565) ระยะเวลาคงเหลือ 8 ปี |
| อัตราค่าเช่า | ปีที่ 1-3 เดือนละ 126,540 บาท
ปีที่ 4-6 เดือนละ 145,521 บาท
ปีที่ 7-10 เดือนละ 151,521 บาท |
| 4. คู่สัญญา | นายวิรัตน์ เพ็งสะและ |
| ขนาดพื้นที่ | 3 งาน 99 ตารางวา |
| วัตถุประสงค์การเช่า | เพื่อใช้เป็นที่ดินจัดเก็บรถยนต์ที่จะเข้าประมูล |
| ระยะเวลาเช่า | 8 ปี 2 เดือน (1 กรกฎาคม 2556 - 31 สิงหาคม 2564) ระยะเวลาคงเหลือ 7 ปี 8 เดือน |
| อัตราค่าเช่า | ปีที่ 1-2 เดือนละ 40,000 บาท
ปีที่ 3-5 เดือนละ 46,000 บาท
ปีที่ 6-8 เดือนละ 50,000 บาท |



5. คู่สัญญา นายมูรอด เพ็งสะและ และ นายสมนึก อามินเซ็น
 ขนาดพื้นที่ 3 งาน 99 ตารางวา
 วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นที่จัดเก็บรถยนต์ที่จะเข้าประมูล
 ระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 มิถุนายน 2555 – 31 พฤษภาคม 2565) ระยะเวลาคงเหลือ 8 ปี 5 เดือน
 อัตราค่าเช่า ปีที่ 1- 3 เดือนละ 40,000 บาท
 ปีที่ 4- 6 เดือนละ 46,000 บาท
 ปีที่ 7-10 เดือนละ 50,000 บาท
6. คู่สัญญา นายมุฮัมหมัด จันมณี
 ขนาดพื้นที่ 3 ไร่ 65.40 ตารางวา
 วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นที่จัดเก็บรถยนต์ที่จะเข้าประมูล
 ระยะเวลาเช่า 10 ปี (22 มกราคม 2555 – 21 มกราคม 2565) ระยะเวลาคงเหลือ 8 ปี
 อัตราค่าเช่า ปีที่ 1- 3 เดือนละ 126,540 บาท
 ปีที่ 4- 6 เดือนละ 145,521 บาท
 ปีที่ 7-10 เดือนละ 151,521 บาท
7. คู่สัญญา นายอดุลย์ มีสุวรรณ (ผู้จัดการมรดกนายหะยีเลาะ หมัดโรจน์)
 ขนาดพื้นที่ 14 ไร่ 1 งาน 21 ตารางวา
 วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นที่จัดเก็บรถยนต์ที่จะเข้าประมูล
 ระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 มีนาคม 2556 – 28 กุมภาพันธ์ 2566) ระยะเวลาคงเหลือ 9 ปี 2 เดือน
 อัตราค่าเช่า ระหว่างวันที่ 1 มีนาคม 2556 – 31 พฤษภาคม 2556 ไม่คิดค่าเช่าใดๆ
 วันที่ 1 มิถุนายน 2556 – 28 กุมภาพันธ์ 2561 เดือนละ 600,000 บาท
 วันที่ 1 มีนาคม 2561 – 28 กุมภาพันธ์ 2566 เดือนละ 720,000 บาท

พื้นที่เช่าในจังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 8)

1. คู่สัญญา นายวิเชียร กงทอง
 ขนาดพื้นที่ 49 ไร่ 1 งาน 69.30 ตารางวา
 วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นที่จัดเก็บรถยนต์และจักรยานยนต์ที่จะเข้าประมูล
 ระยะเวลาเช่า 10 ปี 6 เดือน (13 กันยายน 2548 – 13 มีนาคม 2559) ระยะเวลาคงเหลือ 2 ปี 3 เดือน
 อัตราค่าเช่า 2,000,000 บาท ต่อปี
 ทั้งนี้บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวเป็นระยะเวลา 20 ปี ภายหลังจากสัญญาเช่าปัจจุบันสิ้นสุดลง โดยมีอายุสัญญาและอัตราเช่าดังนี้
 ระยะเวลาเช่า 20 ปี (14 มีนาคม 2559 - 13 มีนาคม 2579)
 อัตราค่าเช่า ปีที่ 1- 5 ปีละ 2,000,000 บาท
 ปีที่ 6- 10 ปีละ 2,875,000 บาท
 ปีที่ 11- 15 ปีละ 3,306,300 บาท



ปีที่ 15- 20 ปีละ 3,802,200 บาท

2. คู่สัญญา นายวิเชียร กงทอง
 ขนาดพื้นที่ 46 ไร่ 3 งาน 34.20 ตารางวา
 วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นจัดเก็บรถยนต์และจักรยานยนต์ที่จะเข้าประมุล
 ระยะเวลาเช่า 10 ปี 6 เดือน (13 กันยายน 2548 – 13 มีนาคม 2559) ระยะเวลาคงเหลือ 2 ปี 3 เดือน
 อัตราค่าเช่า 1,500,000 บาท ต่อปี
 ทั้งนี้บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวเป็นระยะเวลา 20 ปี ภายหลังจากสัญญาเช่าปัจจุบันสิ้นสุดลง โดยมีอายุสัญญาและอัตราเช่าดังนี้
 ระยะเวลาเช่า 20 ปี (14 มีนาคม 2559 - 13 มีนาคม 2579)
 อัตราค่าเช่า
 ปีที่ 1- 5 ปีละ 2,000,000 บาท
 ปีที่ 6- 10 ปีละ 2,300,000 บาท
 ปีที่ 11- 15 ปีละ 3,645,000 บาท
 ปีที่ 15- 20 ปีละ 3,041,800 บาท

4.2.2 สัญญาดำเนินการประมุลขายทอดตลาดรถยนต์ จักรยานยนต์

บริษัททำสัญญาดำเนินการประมุลขายทอดตลาดให้กับผู้ว่าจ้างหลายราย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีการทำสัญญากับผู้ว่าจ้าง 48 ราย สามารถสรุปรายละเอียดของสัญญาได้ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัทประกันภัย/สถาบันการเงิน/บริษัทลีสซิ่ง/หน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชน
 อายุสัญญา : 1-2 ปี หากไม่มีการบอกเลิกสัญญาให้ถือว่ามีผลบังคับใช้ต่อเท่ากับอายุสัญญาเดิม
 การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร
 ล่วงหน้า 15 - 30 วัน

รายละเอียดที่สำคัญ

1. ผู้ว่าจ้างมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้จัดการประมุลรถยนต์และจักรยานยนต์ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะแจ้งรายการรถยนต์และจักรยานยนต์ที่จะนำเข้าประมุลเป็นครั้งๆ ไป
2. บริษัทจัดการประมุลขายทอดตลาดในสถานที่ของบริษัท ทั้งที่สำนักงานใหญ่ สำนักงานสาขา สถานที่ของผู้ว่าจ้างในกรณีที่รถยนต์ไม่สามารถขนย้ายได้ หรือสถานที่อื่นๆ ตามที่ตกลงร่วมกันกับผู้ว่าจ้าง โดยใช้ระเบียบและวิธีการประมุลของบริษัท
3. ผู้ว่าจ้างเป็นผู้กำหนดราคาเปิดประมุล โดยบริษัทเป็นผู้กำหนดวันและเวลาในการประมุล แต่ละครั้ง ทั้งนี้โดยผ่านความเห็นชอบของผู้ว่าจ้าง
4. บริษัทจะต้องดูแลรักษาสภาพของรถยนต์และจักรยานยนต์ของผู้ว่าจ้างที่รับมอบจากผู้ว่าจ้างและต้องจัดให้มีประกันภัยกรณีที่เกิดความเสียหายนับตั้งแต่รับมอบจากผู้ว่าจ้างเพื่อนำมาดำเนินการประมุลขายทอดตลาด จนกว่าจะได้ส่งมอบรถยนต์คืนให้กับผู้ว่าจ้างหรือจนกว่าจะได้ส่งมอบรถยนต์ให้แก่ผู้ประมุลซื้อ เว้นแต่เป็นความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเสื่อมสภาพตามปกติของรถยนต์



5. เมื่อประมุลขายได้บริษัทจะต้องแจ้งชื่อผู้ประมุลและราคาที่ประมุลได้ต่อผู้ว่าจ้างทันที และต้องรับเงินมัดจำจากผู้ประมุลซื้อในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของราคาทรายนต์ และรับชำระเงินส่วนที่เหลือเพื่อส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยหักค่าดำเนินการและค่าบำเหน็จของบริษัทออก (ถ้ามี) จากนั้นผู้ว่าจ้างจะส่งมอบใบคู่มือจดทะเบียนทรายนต์ของกรมการขนส่งพร้อมเอกสารที่จำเป็นเพื่อดำเนินการจดทะเบียนโดนกรมสิทธิทรายนต์ให้กับผู้ประมุลซื้อได้
6. กรณีที่ผู้ประมุลซื้อผิดสัญญาไม่ชำระเงินส่วนที่เหลือ บริษัทจะต้องทำการ รับเงินมัดจำ และส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่กำหนดภายหลังหักค่าดำเนินการ

4.2.3 สัญญาฝากจอตทรายนต์และจักรยานยนต์

บริษัทได้จัดพื้นที่และให้บริการฝากจอตทรายนต์สำหรับลูกค้าที่จำจ้างให้บริษัทดำเนินการประมุลทรายนต์และจักรยานยนต์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีการทำสัญญากับผู้ว่าจ้าง 45 ราย สามารถสรุปรายละเอียดของสัญญาได้ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัทประกันภัย/สถาบันการเงิน/บริษัทลีสซิ่ง/หน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชน
- อายุสัญญา : 1-2 ปี หากไม่มีการบอกเลิกสัญญาให้ถือว่าสัญญามีผลบังคับต่อเท่ากับอายุสัญญาเดิมหรือจนกว่าจะยกเลิกสัญญาว่าจ้างประมุลขายทอดตลาด
- การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 15 - 30 วัน

รายละเอียดที่สำคัญ

1. บริษัทรับฝากจอตทรายนต์และจักรยานยนต์ที่จะนำเข้าประมุลโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เว้นแต่กรณีที่ฝากจอตเกินกำหนดระยะเวลาที่กำหนด
2. ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างระบุในสัญญาให้มีการจัดทำรายงานรับมอบ เมื่อรับมอบทรายนต์และจักรยานยนต์จากผู้ว่าจ้าง บริษัทจะต้องจัดทำบันทึกรับ ถ่ายรูป และจัดทำรายงานการรับมอบและจำนวนทรายนต์และจักรยานยนต์ที่รับฝาก เพื่อรายงานแก่ผู้ว่าจ้างทุกเดือน
3. บริษัทจะต้องจัดให้มียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง และต้องจัดให้มีประกันภัยครอบคลุมความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นตลอดระยะเวลาที่ฝากจอต

4.2.4 สัญญาดำเนินการประมุลขายทอดตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้า

- คู่สัญญา : บริษัท โตชิบ้า ไทยแลนด์ จำกัด
- อายุสัญญา : 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2555 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2556 ทั้งนี้หากไม่มีการสัญญาให้ถือว่าสัญญามีผลบังคับใช้อีกคราวละ 1 ปี
- การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 วัน

รายละเอียดที่สำคัญ

1. ผู้ว่าจ้างมอบหมายให้บริษัทเป็นผู้จัดกา รประมูลทรัพย์สินของผู้ว่าจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะแจ้งรายการทรัพย์สินจะนำเข้าประมูลเป็นครั้งๆ ไป
2. บริษัทเป็นผู้กำหนดวันและเวลาในการประมูลแต่ละครั้ง และจัดการประมูลภายใต้ระเบียบและวิธีการประมูลของบริษัท
3. บริษัทจะดำเนินการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ล่วงหน้าก่อนการประมูล เพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
4. บริษัทเป็นผู้รับชำระค่าทรัพย์สินจากผู้ประมูลซื้อและออกใบกำกับภาษีมูลค่าเพิ่ม /ใบเสร็จรับเงินแทนผู้ว่าจ้าง และโอนให้กับผู้ว่าจ้างพร้อมรายงานสรุปผลการประมูล ภายใน 7 วันหลังการประมูล
5. บริษัทเรียกเก็บค่าดำเนินการจากผู้ประมูลซื้อในอัตราร้อยละ 3 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ประมูลได้ และกรณีที่ผู้ประมูลซื้อให้เงินมัดจำ บริษัทจะส่งมอบค่ามัดจำให้ผู้ว่าจ้างในอัตราร้อยละ 50 ของเงินมัดจำที่ได้รับ
6. บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนย้าย เคลื่อนย้ายทรัพย์สินทั้งหมดหลังการประมูล
7. บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สินในขณะที่อยู่ในความดูแลของบริษัท

4.2.5 สัญญาขนย้ายรถยนต์และจักรยานยนต์

บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างขนย้ายรถยนต์และจักรยานยนต์จากจอดรอไปยังสถานที่ประมูลในพื้นที่ต่างๆ โดยทำสัญญากับบริษัทขนส่ง 5 ราย โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัทรับจ้างขนส่ง
- อายุสัญญา : 1 ปี หากไม่มีการบอกเลิกสัญญาให้ถือว่าสัญญามีผลบังคับใช้อีกคราวละ 1 ปี
- การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน

รายละเอียดที่สำคัญ

1. ผู้รับจ้างตกลงขนย้ายรถยนต์ /จักรยานยนต์ ตามที่บริษัทมอบหมายให้ ตามวันที่และสถานที่ตามที่บริษัทกำหนดในใบสั่งจ้างแต่ละครั้ง โดยผู้รับจ้างจะต้องจัดหาบุคลากรและยานพาหนะที่มีสภาพดี เพื่อป้องกันการตกหล่น และวัสดุ เครื่องมือ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ ชนิดดีเพื่อใช้ในการงานตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง พร้อมทั้งดำเนินการจัดระเบียบรถยนต์ /จักรยานยนต์ในพื้นที่ของบริษัทให้เป็นระเบียบเรียบร้อย
2. อัตราค่าขนส่งคิดตามระยะทางขนส่งและประเภทรถที่ใช้ในการขนส่ง
3. ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง และต้องจัดให้มีประกันภัยครอบคลุมความเสียหายจากอุบัติเหตุ หรือภัยอื่นๆ

**4.2.6 สัญญาว่าจ้างตรวจสอบสภาพรถยนต์**

บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่เข้าประมูล ณ สำนักงานใหญ่ และสาขาปทุมธานี (รังสิตคลอง 8) โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

- คู่สัญญา : ห้างหุ้นส่วนจำกัด สปอร์ต ลิมิต เซอร์วิส
- อายุสัญญา : 1 ปี ตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2550 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2551 ทั้งนี้ หากไม่มีการบอกเลิกสัญญาให้ถือว่าสัญญามีผลบังคับใช้อีกคราวละ 1 ปี
- การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน

รายละเอียดที่สำคัญ

1. ผู้รับจ้างตกลงตรวจสอบสภาพรถยนต์ทุกคันก่อนประมูลขายทอดตลาด ณ สำนักงานใหญ่ และสาขาปทุมธานี (รังสิตคลอง 8) ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดหาพื้นที่สำหรับตรวจสอบสภาพและสาธารณูปโภคให้ และผู้รับจ้างเป็นผู้จัดเตรียมเครื่องมือเครื่องใช้ อุปกรณ์ และแรงงาน โดยคิดค่าตอบแทนตามประเภทของยานยนต์เป็นรายคัน และจ่ายเฉพาะคันที่ประมูลขายทอดตลาดได้และมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
2. บริษัทจะนำรถยนต์มายังจุดที่กำหนดบริเวณพื้นที่ตรวจสอบสภาพ และผู้รับจ้างจะทำการตรวจสอบสภาพรถยนต์และบันทึกรายละเอียดในใบตรวจสอบสภาพตามความเป็นจริงของรถยนต์ที่ตรวจสอบสภาพไว้ 3 ชุดให้ติดไว้ที่กระจกของรถยนต์คันที่ตรวจสอบสภาพ 1 ชุด และส่งมอบให้ผู้ว่าจ้าง 1 ชุด ผู้รับจ้าง 1 ชุด ตามรายละเอียดใบตรวจสอบสภาพ
3. ผู้รับจ้างให้สัญญาว่ารถยนต์ทุกคันที่ผู้รับจ้างตรวจสอบสภาพตามที่ได้กรอกรายละเอียดในใบตรวจสอบสภาพนั้น ผู้รับจ้างตกลงว่าจะรับผิดชอบหากเกิดความเสียหายขึ้นไม่ตรงตามที่ผู้รับจ้างได้แจ้งไว้ในเอกสารใบตรวจสอบสภาพและผู้ซื้อได้แจ้งแก่ผู้ว่าจ้างภายในกำหนดระยะเวลา 24 ชั่วโมง นับแต่ผู้ซื้อรถยนต์ไปจากผู้ว่าจ้าง
4. ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายขึ้นกับรถยนต์ในกรณีรายการใดไม่ตรงกับความเป็นจริงที่ผู้รับจ้างแจ้งไว้ในใบตรวจสอบสภาพ หรือเกิดความเสียหายระหว่างการตรวจสอบสภาพรถยนต์ โดยจะทำการซ่อมแซมรถยนต์ให้อยู่ในสภาพที่แจ้งไว้ในใบตรวจสอบสภาพ และ/หรือชดเชยค่าเสียหายภายใน 7 วัน นับจากที่ได้รับการบอกกล่าวจากบริษัท

4.2.7 สัญญาว่าจ้างทำความสะอาดรถยนต์และจักรยานยนต์

บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างให้ทำความสะอาดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่จะนำเข้าประมูล ณ สำนักงานใหญ่ และสาขาปทุมธานี (รังสิตคลอง 8) โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

- คู่สัญญา : ห้างหุ้นส่วนจำกัด สปอร์ต ลิมิต เซอร์วิส
- อายุสัญญา : 6 เดือน ตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2551 ถึง 31 มกราคม 2552 ทั้งนี้ หากไม่มีการบอกเลิกสัญญาให้ถือว่าสัญญามีผลบังคับใช้อีกคราวละ 6 เดือน
- การบอกเลิกสัญญา : เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดสัญญา หรือบอกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน



รายละเอียดที่สำคัญ

1. ผู้รับจ้างเป็นผู้ทำความสะอาดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ทุกคันก่อนที่จะเข้าประมุลขายทอดตลาด ในสำนักงานใหญ่ และสำนักงานสาขารังสิต ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดหาพื้นที่ทำความสะอาดและสาธารณูปโภค ให้ และผู้รับจ้างเป็นผู้จัดเตรียมเครื่องมือเครื่องใช้ อุปกรณ์ และ แรงงาน โดย คิดค่าตอบแทน ตามประเภทของยานยนต์ เป็นรายคัน และ/หรือเหมาจ่ายรายวัน (เฉพาะกรณีจัดประมุลที่สำนักงานสาขา รังสิต)
 2. บริษัทจะนำรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ มายังจุดที่กำหนดบริเวณพื้นที่ที่จะทำความสะอาด และผู้รับจ้างจะทำการตรวจรับก่อนทำความสะอาดและบันทึกลงในแบบฟอร์มตรวจรับทุกครั้ง
 3. ผู้รับจ้างจะทำความสะอาดทั้งภายนอกและภายในตัวรถ ตามรายละเอียดที่กำหนด และส่งมอบคืนให้บริษัทพร้อมแบบฟอร์มการตรวจรับ โดยรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จะต้องอยู่ในสภาพตามที่ตรวจรับ ก่อนทำความสะอาด
- ผู้รับจ้างจะรับผิดชอบความเสียหายหรือสูญหายขณะทำความสะอาด และกรณีที่การทำความสะอาด ไม่ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จะต้องทำการแก้ไขให้แล้วเสร็จก่อนการประมุลหรือบริษัทจะดจ่าย ค่าจ้างสำหรับรถยนต์หรือจักรยานยนต์คันนั้นๆ



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คดีอาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คดีอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

**6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น****6.1 ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	AUCT
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	บริการจัดการประมูลสินค้า
ทุนจดทะเบียน	:	137,500,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดจำนวน 550,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท
จำนวนพนักงาน	:	202 คน (ณ 31 ธันวาคม 2556)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	518/28 ซ.รามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107555000341
เว็บไซต์บริษัท	:	www.union-auction.com
โทรศัพท์	:	(662)-934-7344-8
โทรสาร	:	(662)-530-2055
นักลงทุนสัมพันธ์	:	(662)-957-5907

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวง คลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800, 0-2229-2888 (Call center)
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 15 เลขที่ 179/74-80 สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2344-1000

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -