

นโยบายการแข่งขันทางการค้า

บริษัทเอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน)

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 279 (15/2564) เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2564 มีมติอนุมัตินโยบายการแข่งขันทางการค้า เป็นครั้งแรก ซึ่งต่อมาได้มีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 282 (3/2565) เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2565 รับรองให้มีการใช้นโยบายต่อเนื่องเมื่อมีการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดแล้ว

นิยามศัพท์

เอสซีจี เคมิคอลส์ หมายความว่า บริษัทเอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของบริษัทเอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน) ตามงบการเงินรวม

บริษัทเอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") และบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า "เอสซีจี เคมิคอลส์") ให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมภายใต้กรอบของกฎหมาย โดยคำนึงถึงจริยธรรมในการประกอบการค้า ประโยชน์ของลูกค้าและคู่ค้า รวมถึงความเป็นธรรมในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นภายใต้กรอบของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการแข่งขันทางการค้าฉบับนี้ขึ้น โดยให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเอสซีจี เคมิคอลส์ทำความเข้าใจและถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

นโยบายการแข่งขันทางการค้า

1. เอสซีจี เคมิคอลส์ประกอบธุรกิจอย่างเป็นธรรม มีจริยธรรม เคารพกฎกติกา และปฏิบัติตามกฎหมายเรื่องการแข่งขันทางการค้าอย่างเคร่งครัด เอสซีจี เคมิคอลส์จะไม่กระทำการใด ๆ อันอาจส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมทางการค้า ขัดขวางกลไกตลาดหรือการแข่งขันเสรี หรือมีผลเป็นการทำลาย ทำให้เสียหาย กีดกันหรือจำกัดการประกอบธุรกิจของผู้อื่น ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
2. ในกรณีที่เอสซีจี เคมิคอลส์มีสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดตามที่กฎหมายกำหนด เอสซีจี เคมิคอลส์ต้องหลีกเลี่ยงไม่ใช้อำนาจเหนือตลาดไปในทางที่มิชอบ ไม่เป็นธรรม หรือไม่มีเหตุผลอันสมควร ที่อาจจะส่งผลเป็นการบิดเบือนหรือขัดขวางกลไกของตลาด ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
3. เอสซีจี เคมิคอลส์จะไม่ดำเนินการใด ๆ อันมีผลเป็นการยุติการแข่งขันกับคู่แข่งในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม รวมทั้งต้องไม่แลกเปลี่ยนข้อมูลทางธุรกิจ ทำความตกลงกับคู่แข่ง คู่ค้า หรือลูกค้า เพื่อลดหรือจำกัดการแข่งขันในตลาด
4. หน่วยงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจทั้งในและต่างประเทศต้องทำความเข้าใจและปฏิบัติตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ นโยบาย ตลอดจนแนวปฏิบัติว่าด้วยการแข่งขันทางการค้าของประเทศที่เข้าไปทำธุรกิจ ซึ่งรวมถึงกรณีเข้าซื้อกิจการ
5. กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานเอสซีจี เคมิคอลส์จะต้องตระหนักอยู่เสมอว่าการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้าเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ในการดำเนินธุรกิจของเอสซีจี เคมิคอลส์ ต้องใช้ความระมัดระวังเพื่อให้มั่นใจว่าการประกอบธุรกิจของเอสซีจี เคมิคอลส์ เป็นไปตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า มีจริยธรรมทางการค้า ตลอดจนให้ความรู้แก่คู่ค้าของเอสซีจี เคมิคอลส์ เกี่ยวกับความสำคัญของการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

6. หน่วยงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมและการลงทุนต้องจัดให้มีระบบการควบคุมตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจว่าได้ดำเนินการตามกฎหมายแข่งขันทางการค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน
7. ในการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายฉบับนี้ ให้นำจรรยาบรรณเอสซีจี เคมิคอลส์ และคู่มือบรรษัทภิบาลเอสซีจี เคมิคอลส์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานด้วย
8. การไม่ปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้ถือเป็นการกระทำที่ฝ่าฝืนจรรยาบรรณเอสซีจี เคมิคอลส์

แนวปฏิบัติการแข่งขันทางการค้า

แนวปฏิบัตินี้จัดทำขึ้นเพื่อให้ข้อมูล คำแนะนำ และแนวทางปฏิบัติที่เหมาะสม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงานเอสซีจี เคมิคอลส์ จะมีความรู้ความเข้าใจถึงหลักการ เหตุผล และพฤติกรรมที่มีความเสี่ยงเข้าข่ายเป็นความผิด โดยขอบเขตแนวปฏิบัตินี้ ครอบคลุมถึง

1. การดำเนินธุรกิจ การทำการค้า และการลงทุนต่าง ๆ ของเอสซีจี เคมิคอลส์
2. กรรมการบริษัทและพนักงานเอสซีจี เคมิคอลส์ ซึ่งหมายความรวมถึงพนักงานประจำภายใต้สัญญาจ้าง แรงงาน พนักงานทดลองงาน และพนักงานที่มีสัญญาจ้างงานเป็นพิเศษ ซึ่งสังกัดบริษัทในเอสซีจี เคมิคอลส์ ในทุก ๆ ประเทศที่เอสซีจี เคมิคอลส์ ประกอบธุรกิจอยู่
3. การทำนิติกรรม สัญญา หรือการดำเนินการใด ๆ ของเอสซีจี เคมิคอลส์ กับผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นนิติกรรมทางการเงิน ทางธุรกิจ หรือการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สิน เช่น การบริการ การซื้อ การขาย การว่าจ้าง การให้ความช่วยเหลือทางการเงิน การสนับสนุนทางด้านเทคนิคหรือบุคลากร ฯลฯ (เรียกรวมกันว่า "ธุรกรรม") กับผู้ประกอบการอื่นที่ทำธุรกรรมกับกิจการ เช่น ผู้จำหน่ายสินค้าหรือวัตถุดิบให้แก่กิจการ ลูกค้า ผู้ซื้อสินค้าจากกิจการไปขายต่อหรือใช้เอง ผู้ให้บริการหรือรับบริการจากกิจการ (เรียกรวมกันว่า "คู่ค้า") และผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการอย่างเดียวกันกับกิจการ หรือเสนอสินค้าหรือบริการประเภทเดียวกันหรือชนิดอื่นที่สามารถทดแทนสินค้าหรือบริการของกิจการ (เรียกรวมกันว่า "คู่แข่ง")

ในกรณีที่มีข้อสงสัยเกี่ยวกับการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติการแข่งขันทางการค้า ให้ปรึกษาผู้บังคับบัญชา หรือที่ปรึกษากฎหมาย

แนวปฏิบัตินี้ แบ่งเป็น 3 ประเด็นหลัก ได้แก่

- 1) ผู้มีอำนาจเหนือตลาดและการค้าที่ไม่เป็นธรรม
- 2) พฤติกรรมทางการค้า
- 3) พฤติกรรมการตกลงร่วมกันที่มีผลเป็นการผูกขาด

โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ผู้มีอำนาจเหนือตลาดและการค้าที่ไม่เป็นธรรม

1.1 ผู้มีอำนาจเหนือตลาด

หลักการสำคัญประการแรกของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า คือการมุ่งควบคุมพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่มีสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด (Dominant Position) ซึ่งโดยทั่วไปหมายถึงผู้ประกอบการที่มีส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในสินค้าใดสินค้าหนึ่งจำนวนมาก เนื่องจากพฤติกรรมของผู้มีอำนาจเหนือตลาด จะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งต่อระบบการแข่งขัน คู่แข่ง คู่ค้า และผู้บริโภค ทั้งนี้ ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ถ้าพ้องการมีสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดไม่เป็นความผิด แต่จะเป็นความผิดหากผู้ประกอบการที่เป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดใช้อำนาจตลาดที่ตนมีโดยมิชอบ (Abuse of Market Power) ซึ่งสามารถแยกได้เป็นการใช้อำนาจแสวงหาประโยชน์โดยมิชอบ (Exploitative Abuse) หรือใช้อำนาจในการจำกัดคู่แข่ง (Exclusionary Abuse)

ความหมายของ "ผู้มีอำนาจเหนือตลาด" ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560

"ผู้ประกอบการซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด" หมายถึง

- (1) ผู้ประกอบการที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ร้อยละ 50 ขึ้นไปในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่ง และมียอดขายในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป หรือ
- (2) ผู้ประกอบการสามารถรวมในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่ง มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมารวมกันตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไป และมียอดขายในปีที่ผ่านมาแต่ละรายตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป

การพิจารณาส่วนแบ่งตลาดและยอดขายของผู้ประกอบการนั้นจะนับรวมส่วนแบ่งตลาดและยอดขายขายของบริษัทในเครือด้วย เนื่องจากถือว่าเป็นผู้ประกอบการที่มี "ความสัมพันธ์กันในทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ" มีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกันที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ดังนั้น แม้บริษัทในเครือของเอสซีจี เคมิคอลส์รายใดรายหนึ่ง จะมีส่วนแบ่งตลาดไม่ถึงเกณฑ์ที่จะถือเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด เช่น มีส่วนแบ่งตลาดในสินค้าเม็ดพลาสติกน้อยกว่าร้อยละ 50 แต่หากนำส่วนแบ่งตลาดสินค้าเม็ดพลาสติกของบริษัทอื่น ๆ ที่เป็นบริษัทในเครือมารวมเข้าด้วยกันแล้ว มีส่วนแบ่งตลาดสินค้าเม็ดพลาสติกรวมกันร้อยละ 50 ขึ้นไป ก็จะได้ว่าเป็นบริษัทในเครือทั้งหมดเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดในสินค้าเม็ดพลาสติก

ความหมายของ "ความสัมพันธ์กันในทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ" ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560

"ความสัมพันธ์กันในทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ" หมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการตั้งแต่สองรายขึ้นไป ที่มีแนวทาง นโยบาย หรือการบริหารจัดการอยู่ภายใต้บุคคลที่มีอำนาจสั่งการของผู้ประกอบการรายเดียวกัน

"อำนาจสั่งการ" หมายถึง อำนาจควบคุมอันเนื่องมาจากสาเหตุใดสาเหตุหนึ่ง ดังต่อไปนี้

- (1) การถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงในผู้ประกอบการรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละห้าสิบของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ประกอบการนั้น
- (2) การมีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของผู้ประกอบการรายหนึ่งไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม
- (3) การมีอำนาจควบคุมการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการในผู้ประกอบการรายหนึ่งตั้งแต่กึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมดไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม
- (4) การมีอำนาจสั่งการตาม (1) หรือ (2) ต่อไปเป็นทอด ๆ ทุกทอด โดยเริ่มจากการมีอำนาจดังกล่าวในผู้ประกอบการรายแรก

ในการพิจารณาว่าผู้ประกอบการใดเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด จะพิจารณาส่วนแบ่งตลาดและยอดขายของผู้ประกอบการรายนั้น โดยเริ่มจากการพิจารณากำหนดขอบเขตของตลาดที่เกี่ยวข้องกัน (Relevant Market) เป็นลำดับแรก โดยนำเอาสินค้าหรือบริการที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ เข้ามาพิจารณาเพื่อคำนวณหาส่วนแบ่งตลาดและยอดขายของผู้ประกอบการรายนั้น โดยสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้ โดยหลักการจะถือว่าอยู่ในตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน ซึ่งความสามารถทดแทนกันได้นั้น จะต้องพิจารณาในแง่มุมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นคุณลักษณะ ราคา วัตถุประสงค์การใช้งาน ช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มลูกค้า มุมมองผู้บริโภค เป็นต้น

อย่างไรก็ดี บางกรณีผู้ประกอบการอาจไม่ถือเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดแม้จะมีส่วนแบ่งตลาดหรือยอดขายถึงเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด เนื่องจากพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้าฯ กำหนดให้นำปัจจัยสภาพการแข่งขันของตลาดสินค้าหรือบริการมาพิจารณาประกอบ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจในตลาด หรือการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ การขยายตลาดหรือขยายการผลิตของผู้ประกอบการในตลาดนั้น เป็นต้น

1.2 การค้าที่ไม่เป็นธรรม

นอกจากการควบคุมพฤติกรรมของผู้มีอำนาจเหนือตลาดแล้ว กฎหมายการแข่งขันทางการค้ายังกำหนดห้ามมิให้ผู้ประกอบการทำ **พฤติกรรมการค้าที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade Practices) ไม่ว่าจะผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่ก็ตาม**

อย่างไรก็ดี พฤติกรรมของผู้ประกอบการที่มีอำนาจเหนือตลาดจะถูกจับตามองและมีความเสี่ยงที่จะเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายการแข่งขันทางการค้าได้ง่ายกว่า เนื่องจากกฎหมายต้องการควบคุมพฤติกรรมของผู้ประกอบการรายใหญ่อย่างเคร่งครัดกว่าผู้ประกอบการรายย่อย

โดย **พฤติกรรมการค้าที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade Practices)** อาจอยู่ในรูปแบบการกีดกันทางการค้า การขัดขวางการประกอบธุรกิจของผู้อื่นทั้งทางตรงหรือทางอ้อม หรือการสร้างข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของกิจการอื่น อันส่งผลให้ผู้ประกอบการรายอื่นเดือดร้อนและเสียเปรียบหรือไม่สามารถเข้าแข่งขันในตลาด

โดยหลักการของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า พฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายเป็นความผิดไม่ว่าจะเป็นส่วนของผู้มีอำนาจเหนือตลาด หรือการค้าที่ไม่เป็นธรรม จะต้องเป็นพฤติกรรมที่ไม่มีเหตุผลอันสมควรหรืออย่างที่ไม่เป็นธรรม หากเป็นพฤติกรรมทางการค้าที่มีเหตุผล มีความจำเป็นสอดคล้องกับแนวทางการประกอบธุรกิจปกติหรือประเพณีทางการค้า อาจถือว่าการกระทำดังกล่าวไม่มีความผิดตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า เช่น ในธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise) ที่ผู้ให้สิทธิ (Franchisor) กำหนดให้ผู้รับสิทธิ (Franchisee) ต้องซื้อวัตถุดิบจาก Franchisor หรือจากบุคคลที่ Franchisor กำหนด เพื่อรักษามาตรฐานสินค้าหรือการให้บริการหรือการควบคุมคุณภาพ เป็นต้น

2. พฤติกรรมทางการค้า

พฤติกรรมของผู้มีอำนาจเหนือตลาด และพฤติกรรมการค้าที่ไม่เป็นธรรม มีความหลากหลาย และมีวัตถุประสงค์แตกต่างกันไป แต่โดยทั่วไป สามารถแยกออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1. พฤติกรรมด้านราคา (Price Behavior) และ 2. พฤติกรรมอื่น ๆ (Non-Price Behavior) โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ด้านราคา (Price Behavior)

การกำหนดหรือรักษาระดับราคาซื้อหรือราคาขายสินค้าหรือบริการที่ไม่เป็นธรรม มีลักษณะพฤติกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1.1 การกำหนดราคารับซื้อต่ำอย่างไม่เป็นธรรม

หมายถึง การกำหนดราคารับซื้อสินค้า เช่น วัตถุดิบ ในราคาที่ต่ำอย่างไม่เป็นธรรม โดยการกำหนดราคารับซื้อหรือการปรับราคารับซื้อลดลงให้ต่ำกว่าราคาตลาดที่มีการแข่งขันในภาวะการค้าปกติ หรือต่ำกว่าราคาที่เคยรับซื้อ ทำให้ผู้จำหน่ายสินค้าหรือวัตถุดิบได้รับความเสียหาย และอาจส่งผลให้คู่แข่งรายอื่นที่ซื้อวัตถุดิบนั้นในราคาที่สูงกว่าได้รับความเสียหาย เนื่องจากต้นทุนสูงกว่าไม่สามารถแข่งขันได้ และต้องออกจากตลาดไปในที่สุด พฤติกรรมนี้มักเกิดขึ้นในกรณีที่สินค้าหรือบริการนั้นมีจำนวนผู้รับซื้อน้อยราย ผู้ซื้อจึงสามารถใช้อำนาจของตนในการกดราคารับซื้อให้ต่ำกว่าราคาตลาดหรือต่ำกว่าราคาที่เคยรับซื้อโดยไม่มีเหตุผลได้

- 2.1.2 การกำหนดราคาซื้อสูงอย่างไม่เป็นธรรม
หมายถึง การกำหนดราคาซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบอย่างไม่เป็นธรรม โดยการกำหนดราคาซื้อซื้อหรือการปรับราคาซื้อสูงกว่าราคาตลาดที่มีการแข่งขันในภาวะการค้าปกติ หรือสูงกว่าราคาที่เคยซื้อ หรือสูงกว่าราคาซื้อของคู่แข่งในตลาดที่มีการแข่งขันในภาวะการค้าปกติ ซึ่งส่งผลให้คู่แข่งรายอื่นไม่สามารถซื้อได้ หรือทำให้ต้นทุนของคู่แข่งเพิ่มขึ้นมาก และไม่สามารถแข่งขันกับตนได้ หรือทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ยาก ทั้งนี้ ราคาที่ซื้ออาจจะสูงขึ้นได้ในกรณีเกิดภาวะสินค้าขาดแคลน เนื่องจากความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว
- 2.1.3 การกำหนดราคาจำหน่ายต่ำกว่าทุนอย่างไม่เป็นธรรม
การกำหนดราคาจำหน่ายต่ำกว่าต้นทุนรวม (Sale Below Cost) หมายถึง การกำหนดราคาจำหน่ายสินค้าหรือปรับลดราคาจำหน่ายต่ำกว่าต้นทุนรวมเฉลี่ย (Average Total Cost) ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) โดยผู้ที่ขายสินค้าต่ำกว่าต้นทุนรวมเฉลี่ยดังกล่าว สามารถรับภาระการขาดทุนได้ในระยะเวลาหนึ่งได้ หรือสามารถนำกำไรของสินค้าอื่นมาชดเชย ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นไม่สามารถแข่งขันได้ หรือทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่กล้าตัดสินใจเข้าสู่ตลาดเนื่องจากไม่คุ้มกับการลงทุน ในกรณีที่เป็นการส่งเสริมการขายสำหรับสินค้าที่ออกสู่ตลาดใหม่ การขายสินค้าต่ำกว่าทุน อาจไม่เป็นความผิด อย่างไรก็ตาม การขายสินค้าต่ำกว่าทุนดังกล่าว ไม่ควรมีระยะเวลาที่นานเกินควร ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดและประเภทของสินค้าหรือบริการ โดยปกติไม่ควรมีระยะเวลา นานกว่า 1 เดือน ยกเว้นสินค้าที่มีความจำเป็นต้องรีบจำหน่ายโดยเร็ว มิฉะนั้นจะเกิดความเสียหายได้ เช่น สินค้าเน่าเสียง่าย สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าล้าสมัย เป็นต้น
- 2.1.4 การกำหนดราคาจำหน่ายสูงอย่างไม่เป็นธรรม
หมายถึง การกำหนดราคาจำหน่ายหรือปรับราคาจำหน่ายสูงขึ้นมาอย่างไม่เป็นธรรม เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตและการจำหน่าย โดยไม่มีสาเหตุจากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น หรือการปรับราคาจำหน่ายเพิ่มสูงขึ้นมาเกินกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้นสูงขึ้นไป ซึ่งเป็นระดับราคาที่สูงกว่าราคาตลาดที่มีการแข่งขันในภาวะการค้าปกติ เพื่อให้มีอัตรากำไรมากเกินควร หรือมากกว่าอัตรากำไรที่เหมาะสมในภาวะการค้าปกติของแต่ละธุรกิจ หรือมากกว่าอัตรากำไรที่เคยได้รับ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้บริโภคหรือผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่เกิดภาวะสินค้าขาดแคลน เนื่องจากความต้องการเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และไม่สามารถเพิ่มการผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการที่เพิ่มขึ้นได้ ราคาจำหน่ายเพิ่มสูงขึ้นได้ เฉพาะในช่วงเวลาที่เกิดภาวะสินค้าขาดแคลน
- 2.1.5 การกำหนดราคาจำหน่ายเพื่อกำจัดคู่แข่ง (Predatory Pricing)
หมายถึง การกำหนดราคาจำหน่ายให้ต่ำกว่าต้นทุนแปรผันเฉลี่ย (Average Variable Cost) คือ ต้นทุนที่ซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าหรือต้นทุนที่ซื้อสินค้ามาเพื่อจำหน่าย ไม่รวมค่าใช้จ่ายขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งผู้ที่ทำพฤติกรรมนี้ สามารถรับภาระการขาดทุนในระยะเวลาหนึ่งได้ หรือนำกำไรของสินค้าอื่นมาชดเชย ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นไม่สามารถแข่งขันได้และต้องออกไปจากตลาด และเมื่อคู่แข่งออกไปจากตลาดแล้ว จึงค่อยปรับขึ้นราคา ในภายหลังเพื่อชดเชยผลขาดทุนในช่วงที่ผ่านมา อันทำให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคได้รับความเสียหาย ทั้งนี้ ไม่รวมถึงการส่งเสริมการขายสินค้าหรือบริการให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค แต่ทั้งนี้ควรมีระยะเวลาไม่เกินกว่า 1 เดือน และไม่รวมถึงการระบายสินค้าที่เน่าเสียง่าย สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าล้าสมัย ให้หมดไปโดยเร็ว รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการเลิกกิจการ

2.1.6 การกำหนดราคาที่แตกต่างกันกับคู่ค้า (Price Discrimination)

การเลือกปฏิบัติโดยการกำหนดราคาที่แตกต่างกันกับคู่ค้า โดยหลักการจะทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างคู่ค้า และเป็นการใช้อำนาจในการเลือกปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรม อย่างไรก็ตาม หากมีข้อเท็จจริงที่แตกต่างกัน เช่น คู่ค้าอยู่ในอุตสาหกรรมและอยู่ในระดับที่ต่างกัน ในคนละตลาดกัน สินค้าที่ขายมีคุณภาพต่างกันหรือมีปริมาณต่างกัน หรือมีต้นทุนในการขายให้แก่คู่ค้าแต่ละรายแตกต่างกันมาก ผู้ประกอบธุรกิจสามารถกำหนดราคาที่แตกต่างกันได้ โดยไม่ถือว่าเป็นการทำ Price Discrimination

หลักการตามข้อนี้ยังใช้บังคับกับเงื่อนไขอื่นนอกเหนือจากราคาด้วย เช่น การให้ส่วนลดทางการค้า เงื่อนไขทางการค้า กำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อ วิธีการชำระเงิน วิธีการส่งมอบสินค้า ที่แตกต่างกัน ทั้งที่คู่ค้ามีสถานะหรือคุณสมบัติที่เหมือนกัน เช่น บริษัทผู้ผลิตสินค้ารายหนึ่งให้ผลตอบแทนเพื่อผูกมัดผู้แทนจำหน่าย (Fidelity Rebate) โดยการเลือกให้ส่วนลดแก่ผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายไม่เท่ากัน ทั้งที่ผู้แทนจำหน่ายมีสถานะทางการค้าเหมือนกัน (คู่ค้าทั้งสองต่างเป็นผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ ส่งสินค้าจำนวนมาก ทำการค้ามาเป็นระยะเวลานาน และพื้นที่ส่งสินค้าใกล้เคียงกัน) การปฏิบัติเช่นนี้อาจถือได้ว่า เป็นการเลือกปฏิบัติที่แตกต่างกัน

2.1.7 การกำหนดราคาขายต่อ (Resale Price Maintenance)

การบังคับให้ผู้ประกอบธุรกิจอื่นต้องจำหน่ายสินค้าหรือบริการตามราคาที่กำหนด ทำให้ไม่มีการแข่งขันด้านราคาของตัวแทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีก เป็นพฤติกรรมที่ผิดต่อกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ทั้งนี้ การมีราคาแนะนำ (Suggested Price / Recommended Price) เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจอื่นที่นำสินค้าไปจำหน่ายต่อ เพื่อใช้เป็นแนวทางหรือข้อเสนอแนะในการกำหนดราคาขายต่อที่ไม่มีสภาพบังคับ ไม่ถือเป็นความผิดตามกฎหมาย

2.2 พฤติกรรมอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ราคา (Non-Price Behavior)

นอกจากพฤติกรรมทางด้านราคา การกระทำพฤติกรรมในรูปแบบอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคาของสินค้าหรือบริการก็อาจเป็นความผิดได้ หากเป็นพฤติกรรมที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้ประกอบธุรกิจอื่น

สำหรับรูปแบบของพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม ที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคา (Non-price Behavior) มีดังต่อไปนี้

2.2.1 การจำกัดสิทธิเฉพาะด้านข้อตกลงทางการค้า (Exclusive Dealing)

การจำกัดสิทธิเฉพาะด้านข้อตกลงทางการค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม ให้ผู้ประกอบธุรกิจอื่นต้องยอมรับเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามอย่างไม่เป็นธรรม โดยไม่มีผลต่อประสิทธิภาพหรือคุณภาพของสินค้าหรือการให้บริการ รวมถึงการให้บริการหลังการขาย เพื่อต้องการเป็นผู้ผูกขาดในตลาดสินค้าหรือบริการดังกล่าวหรือกีดกันไม่ให้บุคคลอื่นเข้าทำสัญญากับคู่ค้าของผู้ประกอบธุรกิจ เช่น การที่ผู้ประกอบธุรกิจห้ามผู้แทนจำหน่ายที่รับซื้อสินค้าจากตนไปขายต่อไม่ให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นมาขาย หรือการที่ผู้ประกอบธุรกิจ ห้ามไม่ให้ผู้ที่ขายวัตถุดิบให้แก่ตน ขายวัตถุดิบให้แก่คู่แข่งของตน ซึ่งหากผู้แทนจำหน่าย หรือผู้ขายวัตถุดิบไม่ยอมปฏิบัติตามจะถูกลงโทษ เช่น ไม่จำหน่ายสินค้าให้ หรือจัดส่งสินค้าให้ล่าช้ากว่าปกติ หรือไม่ยอมรับซื้อวัตถุดิบต่อไป เป็นต้น

2.2.2 การขายพ่วง (Tying Arrangement)

การกำหนดเงื่อนไขบังคับทั้งทางตรงหรือทางอ้อมให้ผู้ประกอบธุรกิจอื่นหรือลูกค้า ต้องซื้อสินค้าอีกชนิดพร้อมกันโดยไม่มีทางเลือก ทั้งที่สินค้านี้สามารถขายแยกจากกันได้ หรือการขายพ่วงกันมิได้เกิดประโยชน์มากนัก ส่งผลให้ผู้ผลิตสินค้าชนิดอื่นที่มีการขายพ่วงกับสินค้าหลักไม่สามารถจำหน่ายสินค้าหรือไม่สามารถแข่งขันได้ และนำไปสู่การผูกขาด

อย่างไรก็ดี สินค้าที่มีการบังคับขายพ่วงโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประสิทธิภาพในการใช้งาน สินค้าที่เป็นสินค้าหลัก หรือสินค้าที่มีการรับประกันคุณภาพ หรือเพื่อป้องกันมิให้เกิดความเสียหายหรือผลกระทบต่อประสิทธิภาพของสินค้า เช่น เครื่องถ่ายเอกสารกับผงหมึก หากใช้ผงหมึกที่ไม่มีประสิทธิภาพอาจส่งผลทำให้เครื่องถ่ายเอกสารเสียหายได้ อาจไม่ถือเป็นความผิดตามกฎหมาย นอกจากนี้ กรณีการส่งเสริมการขายโดยหากผู้ประกอบการอื่นหรือลูกค้าซื้อสินค้ารวมกันจะถูกกว่าซื้อแยกกัน (ผู้ประกอบการอื่นหรือลูกค้ายังคงมีสิทธิเลือกซื้อ) เช่นนี้ไม่ถือว่าเป็นความผิดตามกฎหมาย

2.2.3 การจำกัดสิทธิด้านอาณาเขต (Territories Division)

การจำกัดสิทธิด้านอาณาเขตหรือพื้นที่การจำหน่ายทั้งทางตรงและทางอ้อมให้ผู้ประกอบการอื่นต้องยอมรับเงื่อนไข และปฏิบัติตามอย่างไม่เป็นธรรม เพื่อจำกัดพื้นที่ขาย หรือการกำหนดกลุ่มลูกค้าเฉพาะในแต่ละพื้นที่เพื่อแบ่งพื้นที่จำหน่าย โดยไม่มีผลต่อประสิทธิภาพหรือคุณภาพของสินค้าหรือการให้บริการ เป็นความผิด เช่น เอสซีจี เคมิคอลส์ กำหนดให้ผู้แทนจำหน่ายของเอสซีจี เคมิคอลส์ จำหน่ายสินค้าเฉพาะภายในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และห้ามผู้แทนจำหน่ายเสนอขายสินค้านอกเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น ทั้งนี้ หากผู้แทนจำหน่ายไม่ปฏิบัติตามจะถูกลงโทษ เช่น ไม่จำหน่ายสินค้าให้ ลดปริมาณการส่งสินค้าให้ต่ำกว่าที่เคยได้รับตามปกติ

2.2.4 การปฏิเสธที่จะจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า (Refusal to Supply)

การปฏิเสธไม่ทำธุรกรรมกับผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งถือเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้ในการทำธุรกิจ ซึ่งอาจทำเพราะมีเหตุผลที่สมควร เช่น ความไม่คุ้มค่าในการลงทุน ข้อจำกัดในการขนส่ง หรือผู้ซื้อประวัติทางการค้าที่ไม่น่าเชื่อถือ มีประวัติการค้างชำระ หรือเอสซีจี เคมิคอลส์ มีสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย แต่การปฏิเสธโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น การปฏิเสธไม่ทำธุรกรรมกับผู้ประกอบการที่เป็นลูกค้าหรือลูกค้าของคู่แข่ง อาจถูกพิจารณาว่าเป็นการกระทำเพื่อกีดกันผู้ประกอบการรายอื่นได้

2.2.5 การกำหนดปริมาณการซื้อ และปริมาณการขายสินค้าของลูกค้า (Quantity Forcing)

หมายถึง การกำหนดให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าหรือรับบริการจากตน ต้องซื้อสินค้าหรือบริการตามปริมาณที่กำหนดเท่านั้น หรือกำหนดให้ลูกค้าต้องจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าในปริมาณที่กำหนด โดยการกำหนดปริมาณ อาจกำหนดเป็นจำนวนที่ชัดเจน กำหนดปริมาณขั้นต่ำหรือขั้นสูง หรือกำหนดเป็นขั้นก็ได้ อย่างไรก็ตาม การกำหนดปริมาณขั้นต่ำในการสั่งซื้อ อาจไม่เป็นความผิด หากมีเหตุผลทางธุรกิจที่สามารถอธิบายได้ เช่น ความคุ้มทุนในการดำเนินการ เป็นต้น

2.2.6 การจำกัดการจัดหาสินค้าของผู้ประกอบการรายอื่น

หมายถึง การกำหนดให้คู่ค้ารายใดรายหนึ่งต้องจัดหาสินค้าจากผู้ประกอบการที่กำหนด หรือกำหนดห้ามไม่ให้คู่ค้าจัดหาสินค้าจากผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่ง โดยไม่ได้กำหนดเป็นลายลักษณ์อักษรและไม่ได้แจ้งให้คู่ค้าทราบล่วงหน้าภายในระยะเวลาอันสมควร หากไม่ปฏิบัติตามจะมีบทลงโทษ เช่น ไม่ขายสินค้าให้ หรือไม่ให้ส่วนลดตามที่เคยให้ เป็นต้น เว้นแต่มีเหตุผลอันสมควรที่สามารถอธิบายได้ในทางธุรกิจ เช่น ผู้ให้สินค้าอยู่ระหว่างการถูกฟ้องร้องคดีล้มละลาย เป็นต้น ทั้งนี้ การแนะนำผู้ให้สินค้าให้คู่ค้า โดยไม่ได้มีสภาพบังคับ คู่ค้ายังมีอิสระในการเลือกเองว่าจะจัดหาสินค้าจากแหล่งใด ไม่เป็นความผิด

2.2.7 การจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการ

การจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการ ได้แก่ การระงับ ลด หรือจำกัดการบริการ การผลิต การซื้อ การจำหน่าย การส่งมอบ หรือการนำเข้ามาในราชอาณาจักร (เช่น การลดการผลิต การทำลาย สินค้าในสต็อก หรือการกระทำใด ๆ เพื่อกีดกันการนำเข้าสินค้า)

การจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการที่เป็นความผิดตามกฎหมาย จะต้องเป็นการกระทำที่มีเจตนา เพื่อควบคุมปริมาณของสินค้าหรือบริการในตลาดให้ต่ำกว่าความต้องการตลาด โดยมุ่งหวังให้ราคาสินค้าหรือบริการเพิ่มสูงขึ้น อันก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้บริโภค โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ทั้งนี้ การกระทำดังกล่าวอาจมีความเชื่อมโยงกับพฤติกรรมด้านราคาด้วย เนื่องจากการจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการย่อมนำไปสู่การกำหนดราคาจำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม

2.2.8 การแทรกแซงการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น

การแทรกแซงการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น ๆ อย่างไม่เป็นธรรม โดยไม่มีเหตุผลในทางการค้าปกติ ส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในทางเศรษฐกิจ (Economic Loss) เช่น การสูญเสียรายได้ สูญเสียมูลค่าตลาด (Market Value) ของสินค้าหรือบริการ หรือสูญเสียโอกาสในการผลิตสินค้าหรือบริการ

ตัวอย่างพฤติกรรมที่ถือเป็นการแทรกแซงผู้ประกอบธุรกิจอื่น ได้แก่

- การเข้าไปแทรกแซง หรือกลั่นแกล้งผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นโดยวิธีการใด ๆ เพื่อให้ประสบความยากลำบากในการดำเนินธุรกิจ เช่น กำหนดให้คุณภาพสินค้าของเอสซีจี เคมิคอลส์ ไม่สามารถเข้าร่วมกับสินค้าของคู่แข่งได้โดยไม่มีเหตุผลที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพใช้งาน
- กำหนดให้คู่ค้าต้องได้รับความเห็นชอบในการดำเนินธุรกิจจากตน
- การเข้าควบคุมการแต่งตั้งพนักงานของคู่ค้า
- บังคับเรียกค่าตอบแทนจากคู่ค้าในรูปแบบต่าง ๆ หรือขอแบ่งผลประโยชน์เพื่อแลกกับสิทธิในการซื้อสินค้าของเอสซีจี เคมิคอลส์ เช่น ค่าดำเนินการ ค่าแป๊ะเจี๊ยะ
- บังคับให้คู่ค้าปฏิเสธการจำหน่ายสินค้าหรือไม่ติดต่อธุรกิจกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น โดยไม่มีเหตุผลทางการค้าปกติ
- การแทรกแซงการบริหารงานภายในของคู่แข่ง โดยการใช้อิทธิพลออกเสียง การแต่งตั้งผู้บริหาร หรือวิธีอื่นใดในธุรกิจของคู่แข่ง

2.2.9 การกระทำทางการค้าด้วยประการใด ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลความลับทางการค้า หรือเทคโนโลยีของผู้อื่น

หมายถึง การกระทำใด ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลความลับทางการค้า หรือเทคโนโลยีของผู้อื่น หรือข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการผลิต จำหน่าย หรือดำเนินธุรกิจใด ๆ ของตน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากผู้ที่เป็นเจ้าของหรือมีสิทธิในข้อมูลนั้น ๆ ไม่ว่าจะโดยวิธีใด ๆ ก็ตาม และมีเจตนาเพื่อใช้ในการทำลาย ชัดขวาง กีดกัน จำกัดการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น หรือทำให้เกิดความปั่นป่วนในการค้าปกติ

2.2.10 การกระทำทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการใช้สิทธิทรัพย์สินทางปัญญา

สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา เช่น ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า เป็นสิทธิที่กฎหมายให้ความคุ้มครอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการลงทุน วิจัย และพัฒนานวัตกรรมในการผลิตสินค้าหรือบริการ อย่างไรก็ตาม หากเจ้าของสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาใช้สิทธิเพื่อผูกขาดและจำกัดการแข่งขันในตลาดเกินความจำเป็น และมีผลเป็นการทำลาย ทำให้เสียหาย

ขัดขวาง กีดกัน หรือจำกัดการประกอบธุรกิจ ก็อาจมีความผิดได้ โดยต้องพิจารณาเป็นรายกรณีไป

ตัวอย่างการใช้สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่เป็นการจำกัดการแข่งขันเกินความจำเป็น ได้แก่

- ทำข้อตกลงให้ใช้สิทธิ (license agreement) ที่กำหนดให้ผู้รับสิทธิ (licensee) ต้องจ่ายค่าสิทธิ (royalty fee) เป็นระยะเวลา นานกว่าระยะเวลาที่ทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าวได้รับความคุ้มครองตามกฎหมาย (เช่น กำหนดให้คงจ่ายค่าสิทธิแม้ว่าสิทธิบัตรจะหมดอายุไปแล้ว)
- การกำหนดเงื่อนไขการใช้สิทธิที่มีลักษณะเป็นการกีดกันผู้อื่น เช่น มีข้อห้ามซื้อสินค้าหรือห้ามใช้บริการของคู่แข่ง โดยไม่มีความจำเป็นหรือเกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพหรือการใช้งานทรัพย์สินทางปัญญาที่ให้
- การกำหนดเงื่อนไขการใช้สิทธิที่ทำให้ผู้รับสิทธิ (licensee) ต้องเสียเปรียบมากกว่าปกติ เช่น ข้อตกลงห้ามฟ้องผู้ให้สิทธิ (licensor)
- ข้อตกลงอื่น ๆ ที่เป็นการใช้สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด

3. พฤติกรรมการตกลงร่วมกันที่มีผลเป็นการผูกขาด

นอกจากพฤติกรรมของผู้มีอำนาจเหนือตลาด และพฤติกรรมการค้าที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายแข่งขันทางการค้า ยังห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจสมคบคิดกัน ทำความตกลงกันอันมีผลเป็นการผูกขาด จำกัดหรือลดการแข่งขันในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่งหรือบริการใดบริการหนึ่ง (การฮั้ว) ไม่ว่าจะเป็นการตกลงร่วมกันทางตรงหรือทางอ้อมระหว่างผู้ประกอบธุรกิจด้วยกันเองหรือระหว่างผู้ประกอบธุรกิจกับคู่ค้า และไม่ว่าจะเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่

ผลกระทบจากพฤติกรรมการฮั้ว ทำให้การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจหมดไป ราคาหรือปริมาณของสินค้าหรือบริการไม่ได้เกิดจากต้นทุนการผลิตสินค้าหรือบริการ และปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการในตลาด แต่จะเกิดจากความต้องการของผู้ประกอบธุรกิจที่ร่วมกันกำหนดราคาและปริมาณของสินค้าหรือบริการว่าต้องการให้อยู่ในระดับใด และต้องการจะให้ได้รับผลกำไรตอบแทนสำหรับตนเองในระดับใด โดยผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการกระทำดังกล่าวคือผู้บริโภคที่ไม่สามารถเลือกซื้อสินค้าหรือบริการได้อย่างเป็นอิสระ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่มีความเสี่ยงที่อาจนำไปสู่หรืออาจถูกตั้งข้อสงสัยว่าได้มีการฮั้วกัน เช่น การติดต่อ หรือ แลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าที่เป็นความลับกับคู่แข่งหรือในที่ประชุมสมาคมการค้า เช่น ราคายา แผนการตลาด ต้นทุนการผลิต

3.1 การตกลงร่วมกันระหว่างคู่แข่ง

เป็นการตกลงร่วมกันที่ส่งผลกระทบต่อตลาดอย่างร้ายแรง โดยเป็นการตกลงร่วมกันระหว่างคู่แข่งที่ทำธุรกิจในตลาดเดียวกันตั้งแต่สองรายขึ้นไป ทำให้เกิดการผูกขาดหรือจำกัดการแข่งขันในตลาด พฤติกรรมการตกลงร่วมกันอาจเกิดโดยทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งสามารถเกิดได้หลายลักษณะ ดังนี้

3.1.1 การร่วมกันฮั้วประมูลหรือการประกวดราคาสินค้าหรือบริการ (Bid-Rigging)

ได้แก่ พฤติกรรมที่ผู้ประกอบธุรกิจทำความตกลงกันกำหนดตัวผู้ชนะการประมูลหรือการประกวดราคา ซึ่งอาจกระทำโดยการตกลงกันไม่เข้าร่วมการประมูลหรือการประกวดราคนั้น หรือผู้ประกอบธุรกิจอาจเข้าร่วมในการเสนอราคาในราคาที่สูงกว่า เพื่อช่วยให้ผู้ที่ถูกกำหนดตัวชนะการประมูล

3.1.2 การกำหนดราคาขายหรือราคาซื้อเป็นราคาเดียวกัน (Price Fixing)

โดยปกติผู้ประกอบการธุรกิจควรจะเป็นอิสระ กำหนดราคาขายสินค้าของตนเองอย่างเป็นอิสระ กฎหมายการแข่งขันทางการค้าจึงห้ามไม่ให้ผู้ประกอบการธุรกิจตกลงกันกำหนดราคาขายสินค้าหรือบริการหรือกำหนดราคาเป็นไปตามที่ตกลงกันได้ ทั้งนี้ การกำหนดราคนั้นไม่จำเป็นจะต้องเป็นราคาที่เท่ากัน อาจกำหนดเป็นช่วงราคาก็ได้ และหมายความรวมถึง การทำข้อตกลงอื่น ๆ เช่น การกำหนดมูลค่าหรืออัตราส่วนในการขึ้นหรือการลดราคาขายหรือราคาซื้อ การกำหนดช่วงราคาขายหรือราคาซื้อ การกำหนดราคาขาย/ซื้อต่ำสุดหรือสูงสุด การกำหนดสูตรคำนวณราคาขาย/ซื้อ การกำหนดส่วนลด หรือส่วนลดตามเป้าหมาย (Rebate, Discounts) การกำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Credit Term) และการกำหนดโครงสร้างหรือองค์ประกอบของราคาขาย/ซื้อ (Pricing Method) ด้วย

3.1.3 การจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการ (Quantity Limitation)

เช่นเดียวกับกับการกำหนดราคาสินค้า โดยปกติผู้ประกอบการธุรกิจควรจะเป็นอิสระ กำหนดปริมาณสินค้าที่ตนจะนำออกขายในตลาดอย่างเป็นอิสระ กฎหมายการแข่งขันทางการค้าจึงกำหนดให้พฤติกรรมที่ผู้ประกอบการธุรกิจร่วมกันกำหนดปริมาณผลิต ซื้อ จำหน่าย หรือบริการ หรือจำกัดปริมาณ เป็นความผิด เช่น การกำหนดโควตาหรือสัดส่วนในการผลิต หรือการจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาใดช่วงเวลานึงให้ต่ำกว่าความต้องการของตลาด

3.1.4 การแบ่งพื้นที่ (Territory Allocation)

ได้แก่ พฤติกรรมที่ผู้ประกอบการธุรกิจตกลงกันกำหนดแบ่งพื้นที่ในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่นไม่จำหน่ายสินค้าหรือบริการในพื้นที่เดียวกันและจะไม่แข่งขันข้ามเขตกัน ผู้ประกอบการธุรกิจอาจตกลงกันแบ่งพื้นที่เพื่อผลัดกันเข้าจำหน่ายสินค้าหรือบริการก็ได้ การแบ่งพื้นที่รวมถึงการแบ่งพื้นที่เพื่อซื้อสินค้าหรือบริการ และการแบ่งพื้นที่เพื่อผลัดกันเข้าซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อสร้างอำนาจตลาดในการซื้อด้วย และรวมไปถึงการที่ผู้ประกอบการธุรกิจร่วมกันแบ่งหรือจัดสรรลูกค้าเพื่อจำหน่าย หรือซื้อสินค้าหรือบริการด้วย

3.1.5 การกำหนดเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เป็นการครอบครองหรือควบคุมตลาด บิดเบือนกลไกตลาด การร่วมกันควบคุมตลาด

คือ พฤติกรรมใด ๆ ของผู้ประกอบการธุรกิจที่มีลักษณะเป็นการวางแผนการตลาดร่วมกัน เพื่อครอบครองตลาด การกำหนดตัวผู้มีสิทธิผู้ประกอบการ และการร่วมกันกำหนดรายการสินค้าหรือบริการที่จะจำหน่ายในตลาด

3.1.6 การร่วมกันลดคุณภาพสินค้าหรือบริการให้ต่ำกว่าที่เคยผลิต จำหน่าย โดยยังคงราคาเท่าเดิมหรือสูงขึ้น

คือ การตกลงกันลดคุณภาพหรือมาตรฐานของสินค้าหรือบริการ ซึ่งอาจจะมีผลเป็นการลดต้นทุนของสินค้าหรือบริการนั้น แต่ยังสามารถจำหน่ายได้ในราคาเดิมหรือขึ้นราคา ทั้งนี้ หากเป็นการกระทำระหว่างผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กันในทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ การกระทำดังกล่าวได้รับการยกเว้นไม่ถือเป็นความผิด

3.2 การตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการกับคู่ค้าหรือคู่แข่ง

เป็นการตกลงร่วมกันที่ไม่ส่งผลกระทบต่อตลาด โดยเป็นการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการอื่นซึ่งอาจจะเป็นผู้ค้าหรือคู่แข่งในตลาดใด ๆ ก็ได้ (ไม่จำเป็นต้องตลาดเดียวกัน) เช่น การตกลงกันระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าปลีกหรือผู้จัดจำหน่าย (Distributor)

รูปแบบพฤติกรรมกรรมการตกลงกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจกับคู่ค้าหรือคู่แข่งนี้มีลักษณะคล้ายกับการตกลงกันระหว่างคู่แข่งตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยเมื่อเป็นการตกลงสมคบกันผูกขาดหรือจำกัดการแข่งขันย่อมถือเป็นการกระทำความผิดกฎหมายแข่งขันทางการค้า พฤติกรรมการตกลงกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจกับคู่ค้าที่จะมีลักษณะเป็นการผิดกฎหมายแข่งขันทางการค้ามีดังนี้

3.2.1 การร่วมกันกำหนดราคาซื้อหรือขาย (Price Fixing) จำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการ (Quantity Limitation) หรือกำหนดแบ่งพื้นที่ (Territory Allocation)

ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมที่ส่งผลต่อราคาสินค้าหรือบริการ พฤติกรรมเหล่านี้คล้ายกับการตกลงระหว่างคู่แข่งตามที่กล่าวมาในข้อ 2.1 แต่จะต่างกันตรงที่กรณีนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจต้องไม่ใช่คู่แข่งในตลาดเดียวกัน

3.2.2 การร่วมกันลดคุณภาพสินค้าหรือบริการให้ต่ำกว่าที่เคยผลิต จำหน่าย โดยยังคงราคาเท่าเดิมหรือสูงขึ้น

ทั้งนี้ การลดคุณภาพสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบการธุรกิจแต่ละรายอาจมีรายละเอียดแตกต่างกันก็ได้

3.2.3 การร่วมกันแต่งตั้งให้บุคคลเพียงคนเดียวเป็นผู้จำหน่ายสินค้าหรือบริการอย่างเดียวกัน โดยการแต่งตั้งจะทำได้เป็นแบบลายลักษณ์อักษร หรือรูปแบบอื่นก็ได้ โดยบุคคลที่ได้รับการแต่งตั้ง อาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้า หรือการบริการในตลาดประเภทเดียวกัน

3.2.4 การตกลงร่วมกันกำหนดเงื่อนไขหรือวิธีปฏิบัติทางการค้าให้ผู้ประกอบการธุรกิจแต่ละรายปฏิบัติตามเพื่อลดหรือจำกัดการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดโดยตรงหรือโดยอ้อม นอกจากนี้แล้ว ยังมีข้อควรระวังว่าอาจมีการประกาศกำหนดรูปแบบพฤติกรรมที่ถือเป็นการตกลงกันในรูปแบบอื่น ๆ ให้ถือเป็นการผิดกฎหมายแข่งขันทางการค้าอีกด้วย ดังนั้นจึงควรเฝ้าติดตามว่ามีการประกาศกฎกระทรวงดังกล่าวเพิ่มเติมหรือไม่

อย่างไรก็ตาม การตกลงกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจกับคู่ค้าอาจได้รับยกเว้นไม่ถือว่าเป็นพฤติกรรมที่ผิดกฎหมายแข่งขันทางการค้า โดยสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าจะพิจารณาเป็นรายกรณี (Case by Case) โดยคำนึงถึงปัจจัยและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เนื่องจากอาจเป็นการกระทำที่มีเหตุผล ความจำเป็นทางธุรกิจ สอดคล้องกับแนวทางการประกอบธุรกิจปกติ หรือประเพณีทางการค้า

ตัวอย่างการกระทำการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจกับคู่ค้าที่อาจได้รับยกเว้นไม่ถือเป็นความผิดตามกฎหมาย ที่มีลักษณะ ดังนี้

- (1) การกระทำระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันในทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด
- (2) การดำเนินการเพื่อพัฒนาการผลิต การจัดจำหน่ายสินค้า สร้างความก้าวหน้าทางเทคนิคหรือเศรษฐกิจ
- (3) การประกอบธุรกิจแบบแฟรนไชส์ (Franchise) ตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาต (Authorized Dealer) หรือ license ที่ผู้ประกอบการธุรกิจจำเป็นต้องทำความตกลงบางประการ เช่น การรักษามาตรฐานของสินค้าหรือบริการ การควบคุมคุณภาพ ที่อาจมีการกำหนดราคาสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน การกำหนดให้ซื้อวัตถุดิบจากแหล่งที่กำหนด เป็นต้น

(4) ลักษณะข้อตกลงหรือรูปแบบธุรกิจตามที่กำหนดในกฎกระทรวงตามคำแนะนำของ คณะกรรมการ

โดยที่การตกลงร่วมกันตามวรรคหนึ่ง (2) และ (3) ต้องไม่สร้างข้อจำกัดที่เกินกว่า ความจำเป็นและเป็นข้อจำกัดที่สมเหตุสมผล และไม่ก่อให้เกิดอำนาจผูกขาด หรือ จำกัดการแข่งขันในตลาดนั้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้บริโภคใน ด้านราคา คุณภาพ ปริมาณ หรือทางเลือกของการใช้สินค้าหรือบริการนั้นด้วย

นโยบายฉบับนี้ให้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 30 มีนาคม 2565

ประกาศ ณ วันที่ 4 เมษายน 2565



(นายชุมพล ณ ลำเลียง)

ประธานกรรมการ

หมายเหตุ:

*ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 282 (3/2565) เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2565 ได้มีมติแก้ไขเพิ่มเติมนโยบายการแข่งขันทางการค้า (ครั้งที่ 1)