

บทที่ 5

วิเคราะห์ประสิทธิภาพของต่างประเทศ และประเมินข้อที่ควรปรับเปลี่ยนหากนำมาใช้ในประเทศไทย

5.1 วิเคราะห์ประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายของต่างประเทศและประเมินข้อที่ควรปรับเปลี่ยนหากนำมาใช้ในประเทศไทย

5.1.1 วิเคราะห์ประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายของต่างประเทศ

เมื่อพิจารณาโครงสร้างและรูปแบบของกฎหมาย ตลอดจนองค์การที่มีบทบาทในการบังคับใช้กฎหมาย Antitrust ของแต่ละประเทศ พบว่ามีหลักการพื้นฐานในการบัญญัติกฎหมายดังกล่าวที่เหมือนกัน กล่าวคือ¹

1. รูปแบบของบทบัญญัติกฎหมายมีลักษณะเป็นการห้าม (Prohibition Principle/Structural Control) หรือควบคุม (Regulatory/Control of Abuse)

2. บัญญัติถึงกรณีที่ไม่อยู่ภายใต้บังคับของกฎหมาย Antitrust กล่าวคือ มีข้อยกเว้นของบทบัญญัติแห่งกฎหมายนั้นๆ (Exemptions) เนื่องจากมีกิจการบางประเภทที่โดยสภาพแล้วจำเป็นต้องรวมกลุ่มกันเพื่อความอยู่รอดหรือความเข้มแข็งในการดำเนินการ ซึ่งเป็นเหตุผลและความจำเป็นด้านสังคมและเศรษฐกิจ เช่น สหกรณ์การเกษตร และสหภาพแรงงาน ในประเทศสหรัฐอเมริกา หรือในประเทศญี่ปุ่นที่รัฐอนุญาตให้อุตสาหกรรมบางประเภทภายในประเทศสามารถรวมกลุ่มได้ เพื่อที่จะได้มีประสิทธิภาพและความแข็งแกร่งของธุรกิจเพียงพอที่จะแข่งขันในตลาดโลกได้

3. มีการลงโทษผู้ฝ่าฝืน (Penalize Violators) หรือบทลงโทษ ซึ่งแล้วแต่แต่ละประเทศว่าจะบัญญัติบทลงโทษให้เป็นโทษทางแพ่งหรือโทษทางอาญา หรือทั้งสองอย่าง นอกจากนี้ บทลงโทษบางรูปแบบจะนำมาใช้เฉพาะกับหน่วยธุรกิจเท่านั้น ขณะที่บางรูปแบบจะใช้ลงโทษพนักงานหรือกรรมการผู้มีอำนาจตัดสินใจแทนบริษัทนั้นๆ ด้วย เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา มีบทลงโทษทางแพ่งและอาญาสำหรับบริษัท และ/หรือ พนักงานหรือกรรมการที่กระทำผิดกฎหมาย Antitrust ขณะที่ประเทศในกลุ่มประชาคมยุโรปมีเพียงโทษทางแพ่งสำหรับลงโทษบริษัทเท่านั้น

¹ ไชยศ เหมะรัชตะ, รายงานการวิจัยเรื่อง การกำหนดราคาสินค้าและป้องกันการผูกขาดทางการค้า, หน้า 30 – 32.

4. องค์กรบังคับใช้กฎหมาย ส่วนใหญ่หน่วยงานบริหาร (Administrative Agencies) จะเป็นผู้กำหนดการบังคับใช้กฎหมาย และส่งเรื่องให้ศาลพิจารณา เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกา คณะกรรมการทางการค้าแห่งสหพันธ์ (The Federal Trade Commission - FTC) มีอำนาจบังคับใช้กฎหมาย Antitrust ในเบื้องต้น และอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ เช่นเดียวกับประเทศในกลุ่มประชาคมยุโรป อำนาจเบื้องต้นอยู่ที่องค์กรบริหาร คือ EEC Commission และพิจารณาพิพากษาโดยศาลอุทธรณ์ (High Court of Justice)

โดยในแต่ละประเทศก็มีรายละเอียดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง Guidelines ต่างๆ และกรณีศึกษาที่น่าสนใจแตกต่างกันไป ดังนี้

1. ประเทศสหรัฐอเมริกา

เมื่อพิจารณากฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาแล้วพบว่า กฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาออกมารอบคลุมการรวมธุรกิจทุกรูปแบบ ถึงแม้ในช่วงแรกจะมีช่องโหว่ของกฎหมายบ้าง แต่ก็เป็นเรื่องพัฒนาการของกฎหมาย โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการควบรวมกิจการมีทั้งกฎหมายหลักและกฎหมายลำดับรอง แนวคำพิพากษาที่ครอบคลุมครบทั้งการควบรวมกิจการแบบแนวดิ่ง แนวนอน แบบกระจาย และทุกรูปแบบ ได้แก่ Merger, Acquisition, Takeover, Interlocking Directorates และ Joint Venture โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กฎหมายฉบับแรกที่ยังบังคับใช้ได้แก่ The Sherman Act 1890 ซึ่งใน Section 1 มีวัตถุประสงค์ในการห้ามการใช้อำนาจเหนือตลาด โดยมีขอบ โดยบรรดาสัญญา หรือการรวมตัวกัน หรือการสมคบในรูปแบบใดๆ ที่เป็นการจำกัดการค้าหรือการดำเนินธุรกิจ ถือเป็น การกระทำอันมิชอบด้วยกฎหมาย และใน Section 2 มีวัตถุประสงค์ในการห้ามผู้มีอำนาจเหนือตลาด มีพฤติกรรมการค้าในลักษณะที่จำกัดหรือกีดกันคู่แข่งกัน โดยการที่บุคคลใดกระทำหรือพยายามกระทำการผูกขาด หรือรวมตัวกัน หรือสมคบกันกับบุคคลอื่นใดเพื่อผูกขาดหรือพยายามก่อให้เกิด การผูกขาดถือเป็นความผิด

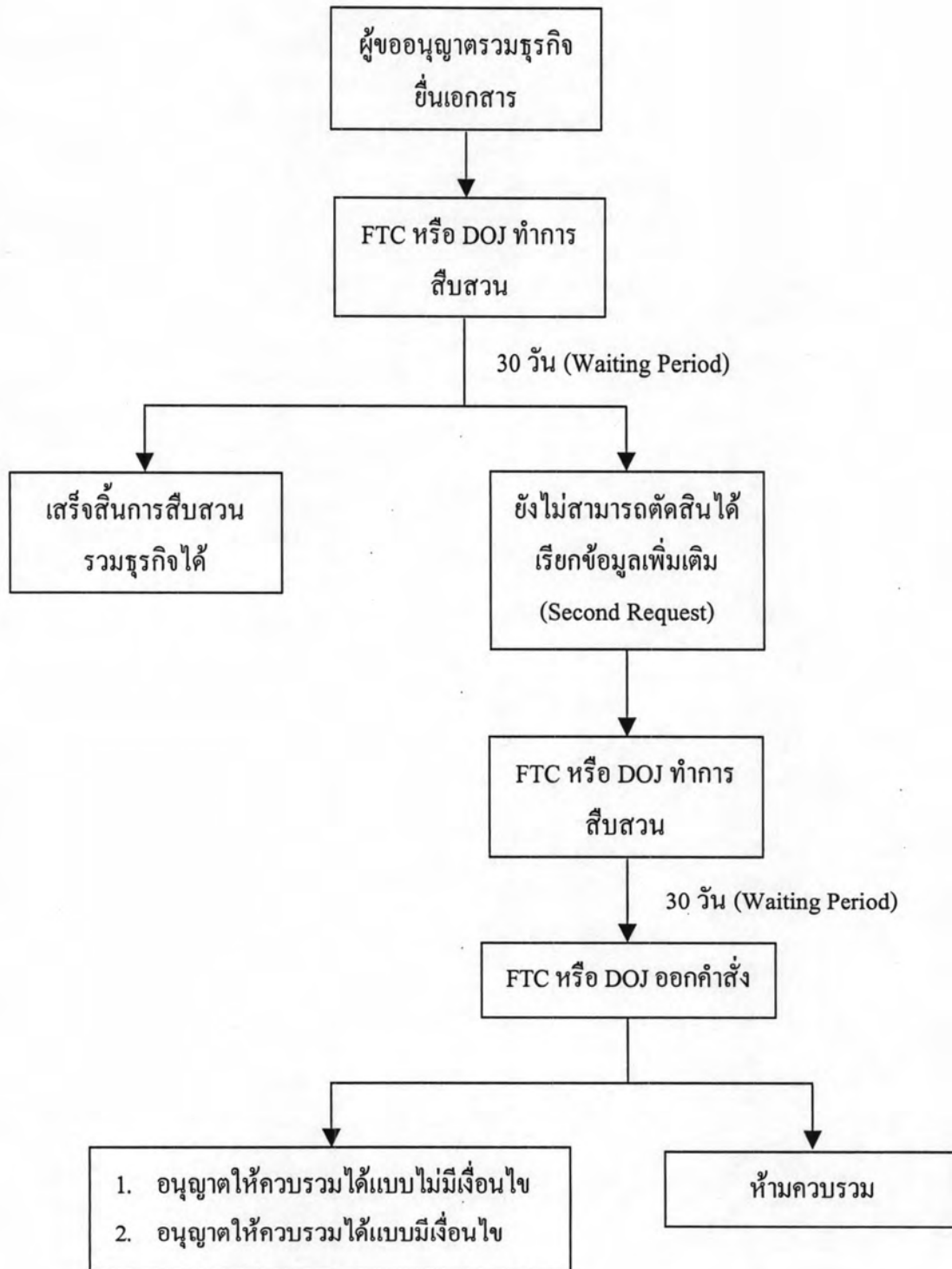
อย่างไรก็ดี The Sherman Act 1890 เป็นกฎหมายที่บัญญัติไว้อย่างกว้างๆ โดยไม่มีบทบัญญัติที่ครอบคลุมถึงการกำกับดูแลการควบรวมกิจการ โดยตรง ซึ่งนับวันยังมีพัฒนาการในรูปแบบต่างๆ ขึ้น ทำให้เมื่อบังคับใช้ The Sherman Act 1890 ได้ระยะหนึ่งแล้วเกิดช่องว่างของกฎหมายขึ้น ทำให้ต้องมีการบัญญัติ The Clayton Act 1914 ขึ้นเพื่ออุดช่องว่างของ The Sherman Act 1890

2. The Clayton Act 1914 เป็นบทบัญญัติที่บัญญัติขึ้นเพื่อใช้บังคับกับการควบคุมกิจการโดยตรง โดยมีวัตถุประสงค์ในการต่อต้านการผูกขาดภายหลังจากที่ได้เกิดขึ้นเป็นรูปเป็นร่างแล้ว และป้องกันการกระทำที่ส่งผลให้เกิดการลดการแข่งขันลงอย่างมาก และมีแนวโน้มว่าจะเป็น การสร้างการผูกขาด (Substantially to Lessen Competition) กล่าวคือหากบริษัทหลีกเลี่ยงการรวมตัว (Combination) ใน Section 1 ของ The Sherman Act 1890 ไปใช้วิธีอื่นเพื่อการจำกัดการแข่งขันแทน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการบังคับใช้กฎหมายซึ่ง ได้แก่ DOJ และ FTC จะนำ The Clayton Act 1914 มาบังคับใช้แทน

บทบัญญัติของ The Clayton Act 1914 ที่น่าสนใจคือ Section 7 ที่กำหนดให้การถือหุ้นและการซื้อสินทรัพย์ที่เป็น การรวมธุรกิจและลดการแข่งขันหรือพยายามก่อให้เกิดการผูกขาดเป็นการต้องห้ามตามกฎหมาย หากบริษัทใดประสงค์จะรวมธุรกิจ ที่การรวมธุรกิจนั้นมีมูลค่าเกิน 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ตามเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ใน The Clayton Act 1914 Section 7a) จะต้องขออนุญาตในการรวมธุรกิจ โดยใช้ระบบการแจ้งล่วงหน้าต่อรัฐ (Pre – Merger Notification) ที่กำหนดให้บริษัทผู้ประสงค์จะขอรวมธุรกิจต้องแจ้งล่วงหน้าต่อ FTC และ DOJ ไม่น้อยกว่า 30 วัน โดย FTC และ DOJ จะพิจารณาอนุญาตหรือไม่อนุญาตภายใน 30 วันนับแต่ยื่นขออนุญาต หรือช้าหรือเร็วกว่านั้น (แล้วแต่กรณี) * ตามรายละเอียดที่ได้อธิบายไว้แล้วในบทที่ 3 โดยมีกระบวนการพิจารณาดังแผนภาพที่ 19

* ในทางปฏิบัติผู้ทำการรวมธุรกิจจะยื่นคำขออนุญาตต่อ FTC และ DOJ ในเวลาเดียวกัน โดยหน่วยงานจะพิจารณาคำขออนุญาตที่ไม่มีปัญหาให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว เนื่องจากการรวมธุรกิจประมาณร้อยละ 70 – 80 ของคำขอมูลลักษณะส่งเสริมการแข่งขันหรือไม่มีผลเป็นการลดการแข่งขัน จึงสามารถพิจารณาได้เสร็จสิ้นภายใน 1 สัปดาห์ โดยไม่ต้องทำการสอบสวน มีเพียงประมาณร้อยละ 5 ที่จะต้องพิจารณาโดยละเอียดเนื่องจากอาจมีผลเป็นการลดการแข่งขัน (สรุปการบรรยายเรื่องการรวมธุรกิจของสหรัฐอเมริกา โดยผู้เชี่ยวชาญจากกระทรวงยุติธรรมและคณะกรรมการการค้าแห่งสหพันธรัฐ ภายใต้โครงการ Capacity Building for the Competition Act ภายใต้กรอบการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรี ไทย – สหรัฐอเมริกา ระหว่างวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2549 – 15 มีนาคม 2549 ณ กรมการค้าภายใน, สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า.)

แผนภาพที่ 19: แสดงกระบวนการพิจารณาคำขอรวมธุรกิจของประเทศสหรัฐอเมริกา



ในการพิจารณาการรวมธุรกิจนั้น FTC และ DOJ จะพิจารณาเป็นรายกรณีไปว่า การรวมกิจการนั้นมีผลทำให้การแข่งขันลดลงอย่างมากหรือก่อให้เกิดการผูกขาดหรือไม่

ดังนั้น หากการรวมกิจการใดไม่มีผลทำให้การแข่งขันลงอย่างมากหรือก่อให้เกิดการผูกขาดแล้ว การรวมกิจการนั้นก็สามารถกระทำได้ ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าในการพิจารณาการห้ามมิให้รวมกิจการนี้ ต้องมีการแสดงถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อการแข่งขันไม่ว่าผลกระทบดังกล่าวจะเกิดขึ้นในทันทีที่รวมธุรกิจหรือไม่ หากมีความเป็นไปได้ว่าการรวมธุรกิจนั้นอาจทำให้การแข่งขันลดลง การรวมธุรกิจนั้นก็จะถูกห้ามมิให้กระทำ ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าใน The Clayton Act 1914 Section 7a กำหนดให้พิจารณาจากมูลค่าของสินทรัพย์ หลักทรัพย์ที่มีสิทธิออกเสียง (Voting Securities) ยอดขายสุทธิต่อปี แต่ไม่มีข้อกำหนดในเรื่องส่วนแบ่งตลาดแต่อย่างใด

บทบัญญัติของ The Clayton Act 1914 ที่น่าสนใจอีกเรื่องหนึ่งคือ การรวมอำนาจบริหารจัดการ (Interlocking Directorates and Officers) ที่กำหนดห้ามบริษัทที่ประกอบธุรกิจแข่งขันกัน มีคณะกรรมการชุดเดียวกันหรือเกือบทั้งหมดของคณะกรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน โดยพิจารณาจากทุน (Capital) ส่วนเกินทุน (Surplus) หรือกำไรที่ยังไม่ได้จัดสรรร่วมด้วย กล่าวคือ หากแต่ละบริษัทมีทุน (Capital) ส่วนเกินทุน (Surplus) หรือกำไรที่ยังไม่ได้จัดสรร รวมกันมากกว่า 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หากน้อยกว่านี้จะไม่บังคับใช้

3. The Federal Trade Commission Act 1914 เป็นบทบัญญัติที่บังคับใช้พร้อมๆ กับ The Clayton Act 1914 เพื่อเสริมกฎหมาย The Sherman Act 1890 เช่นกัน โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งองค์กรในการบริหารและบังคับใช้กฎหมายป้องกันการผูกขาด อันได้แก่ FTC ที่เป็นองค์กรอิสระ มีอำนาจในการสืบสวนสอบสวน รับคำร้องทุกข์จากผู้เสียหาย ออกคำสั่งให้หน่วยธุรกิจหยุดกระทำการที่เป็นการละเมิดกฎหมาย รวมถึงการพิจารณาคัดสินคดี ซึ่ง FTC จะทำหน้าที่บังคับใช้ The Clayton Act ร่วมกับ DOJ ที่มีอำนาจหน้าที่ในการฟ้องร้องคดีอาญา และแสวงหาพยานหลักฐานเพื่อเยียวยาความเสียหายในทางแพ่ง ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าคำตัดสินของ FTC อาจถูกทบทวนและตรวจสอบโดยศาลยุติธรรมได้ แสดงให้เห็นว่าระบบกฎหมายป้องกันการผูกขาดในประเทศสหรัฐอเมริกามีการพิจารณาและกลั่นกรองโดยหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อันจะส่งผลให้การพิจารณาการรวมธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ในกรณีการขอรวมธุรกิจระหว่าง Heinz และ Beech-Nut ที่ศาลอุทธรณ์ (Appeal Court) กลับคำพิพากษาของศาลท้องถิ่น (District Court) ด้วยเหตุผลที่สำคัญคือการรวมกิจการระหว่าง Heinz และ Beech-Nut จะทำให้ค่าดัชนี HHI สูงขึ้น 510 จากเดิม 4775 เป็น 5285 ซึ่งถือว่าการกระจุกตัวสูง และเมื่อรวมกิจการแล้วทำให้มี HHI มากกว่า 100 จึงสันนิษฐานได้ว่ามีการจำกัดการแข่งขันในตลาด เป็นต้น

4. Merger Guidelines มีอยู่ 2 ฉบับ คือ Non-Horizontal Merger Guidelines 1984 ที่ใช้บังคับกับเรื่องการควบรวมกิจการในแนวตั้ง (Vertical Merger) และการควบรวมกิจการแบบกระจาย

(Conglomerate Merger) และ Horizontal Merger Guidelines 1992 ซึ่งศาลจะใช้บังคับกับเรื่องการควบรวมกิจการในแนวนอน (Horizontal Merger)

ซึ่ง Non-Horizontal Merger Guidelines 1984 มีเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการเข้าสู่ตลาด และกำหนดให้การรวมธุรกิจสามารถทำได้ หากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพิจารณาแล้วไม่พบว่าเป็นการสร้างอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) และกระทบต่อการแข่งขันหรือการค้าของผู้ค้ารายอื่น หรือไม่พบการกระจุกตัวของตลาด หรือหากมีการกระจุกตัวแต่ไม่ปรากฏว่ามีการร่วมมือกันแต่อย่างใด

ในส่วน Horizontal Merger Guidelines 1992 ที่น่าสนใจคือนอกเหนือจากการพิจารณาการกระจุกตัวของตลาดแล้ว ยังพิจารณาเงื่อนไขอื่นๆ ประกอบกันด้วย เช่น เงื่อนไขทางการเงินของบริษัทที่เกี่ยวข้อง ความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาด ผลกระทบต่อคู่แข่งรายอื่น ตลอดจนประเด็นเรื่องเหตุผลในการเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจด้วยการรวมธุรกิจ ว่ามีวิธีอื่นที่เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจนอกเหนือจากวิธีการรวมธุรกิจหรือไม่ ถ้ามีวิธีอื่น จะไม่อนุญาตให้รวมธุรกิจ

5. จากกรณีศึกษาของประเทศสหรัฐอเมริกาพบว่า ในการพิจารณาตัดสินของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็น FTC และ DOJ หรือศาลยุติธรรม แม้ไม่ปรากฏหลักเกณฑ์ตายตัวในการตัดสินอนุญาตให้รวมธุรกิจ แต่จะขึ้นอยู่กับเหตุผลและความจำเป็นเป็นกรณีๆ ไป ซึ่งจะพิจารณาโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของประชาชน (Public Interest) เป็นสำคัญ ทั้งนี้ หากพิจารณาแล้วเห็นว่าการที่อนุญาตให้รวมธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้เกิดการกระจุกตัวของตลาด ก็มักจะมีมาตรการเยียวยาความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นแก่ผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด ซึ่งอยู่ในรูปของเงื่อนไขประกอบการอนุญาต เช่น อนุญาตให้รวมธุรกิจแต่มีเงื่อนไขให้ลดขนาดขององค์กรลง หรือมีเงื่อนไขให้ขายกิจการบางส่วนที่เป็นสาระสำคัญออกไป (Divestiture) เช่นกรณีการขอรวมธุรกิจของ Exxon และ Mobil ที่ FTC อนุญาตให้ควบรวมแบบมีเงื่อนไขเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันกับบริษัทน้ำมันข้ามชาติ เป็นต้น

นอกจากนี้ ประเทศสหรัฐอเมริกายังมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ความเหมาะสมของการรวมธุรกิจที่ DOJ และ FTC ใช้เป็นมาตรฐานอยู่ 5 ขั้นตอน² คือ

² ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, รายงานการให้คำปรึกษาด้านเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม เพื่อการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2542, เสนอต่อกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์, 1 เมษายน 2546, หน้า 23 - 24.

1. การกำหนดขอบเขตของตลาดที่ชัดเจนและการวิเคราะห์ลักษณะของตลาด
2. การคำนวณส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการทุกรายในตลาด ไม่ใช่เฉพาะของผู้ที่ต้องการรวมตัวทางธุรกิจ เมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดแล้วเกินกว่าร้อยละ 35 จะต้องถูกจับตามองเป็นพิเศษ ทั้งนี้ ต้องพิจารณาถึงส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการรายอื่นที่อยู่ในตลาดเดียวกันนั้นด้วย การวัดความเข้มข้นของตลาด (การกระจุกตัวของตลาด) (Market Concentration) ควรใช้ดัชนีที่วัดส่วนแบ่งของผู้ประกอบการโดยคำนึงถึงส่วนแบ่งของผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดด้วย เช่น ดัชนี HHI
3. การวิเคราะห์ผลกระทบต่อการแข่งขันในตลาดถ้ามีการรวมธุรกิจ ว่าการรวมธุรกิจนั้นจะมีโอกาสที่จะนำไปสู่การผูกขาดหรือการใช้อำนาจเหนือตลาดเพียงใด โดยจะต้องพิจารณาว่ากระบวนการและเทคโนโลยีในการผลิตของผู้ประกอบการนั้นๆ มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพเพียงใดเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในตลาด และทำให้ลดต้นทุนของการผลิตลงได้มากกว่าก่อนรวมธุรกิจ นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณาว่าในตลาดมีผู้ประกอบการรายย่อยหลายรายหรือไม่ และหากราคาสินค้าในตลาดสูงขึ้น ผู้ประกอบการรายย่อยมีความสามารถในการเพิ่มปริมาณการผลิตหรือขยายกำลังการผลิตเพียงใด
4. การวิเคราะห์ความยากง่ายสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในตลาด
5. การวิเคราะห์ผลประโยชน์ในเชิงธุรกิจของการรวมธุรกิจ เช่น การประหยัดต้นทุน หรือการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจ

ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่ากฎหมายและการบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้าของประเทศสหรัฐอเมริกาในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับส่วนแบ่งตลาดน้อยลง และพิจารณาจากพฤติกรรมในตลาด (Qualitative Consideration) มากขึ้น คือพิจารณาจากความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาด ประสิทธิภาพและความยากง่ายในการขยายอุตสาหกรรม รวมถึงพิจารณาว่าราคาสินค้าภายหลังรวมสูงขึ้นหรือไม่ (Price Dimensions) คุณภาพสินค้าและบริการลดลงหรือไม่ (Quality Dimensions) และด้านนวัตกรรม (Innovation Dimensions) ว่าภายหลังการรวมธุรกิจแล้วส่งผลกระทบต่อพัฒนากระบวนการผลิตคิดค้นต่างๆ ให้ทันสมัยมากขึ้นหรือไม่

2. สหภาพยุโรป (European Union)

เมื่อพิจารณากฎหมายแข่งขันทางการค้าของสหภาพยุโรปแล้วสามารถสรุปได้ดังนี้

1. กฎหมายหลักที่บัญญัติเรื่องการแข่งขันทางการค้าปรากฏอยู่ใน Article 81 และ Article 82 สนธิสัญญาโรม ซึ่งองค์ประกอบของ Article 81 คือเป็นการกระทำร่วมกันของกิจการ อันได้แก่การกำหนดราคาที่จะเกิดการแข่งขัน การกำหนดปริมาณและคุณภาพของสินค้า การกำหนดส่วนแบ่งตลาดและมีวัตถุประสงค์เป็นการครอบงำตลาด การเลือกปฏิบัติ และการกำหนดเงื่อนไขในสัญญา โดยมีวัตถุประสงค์หรือผลที่ก่อให้เกิดการจำกัดการแข่งขันทางการค้า (Collusive Practice) หรือการบิดเบือนการแข่งขัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างรัฐสมาชิก เป็นพฤติกรรมที่ต้องห้าม ยกเว้นบางกรณีเช่น ข้อตกลงดังกล่าวเอื้อให้เกิดพัฒนาการในการผลิต หรือการจำหน่ายสินค้า หรือช่วยการสนับสนุนพัฒนาการทางเทคโนโลยีหรือทางเศรษฐกิจ หรือเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้รับผลประโยชน์ที่เหมาะสม เป็นต้น

ส่วน Article 82 มีองค์ประกอบคือห้ามการใช้สิทธิไม่สุจริต ที่เป็นการแสวงหาผลประโยชน์จากความแข็งแกร่งทางการตลาดในการค้า เช่น การกำหนดราคาซื้อขาย หรือเงื่อนไขในการประกอบธุรกรรม การจำกัดปริมาณการผลิต การเลือกปฏิบัติ หรือการกำหนดเงื่อนไขของสัญญา เป็นต้น ซึ่งทำให้มีอำนาจเหนือตลาดที่เหนือกว่าภายในตลาดร่วมหรือส่วนสำคัญของตลาด

เป็นที่น่าสังเกตว่ากฎหมายแข่งขันทางการค้าของประชาคมยุโรปบัญญัติหลักเกณฑ์ไว้อย่างกว้างๆ เพื่อรอให้ศาลตีความและกำหนดหลักเกณฑ์จากกรณีต่างๆ ที่ขึ้นสู่ศาล เนื่องจากกฎหมายแข่งขันทางการค้าเป็นกฎหมายที่ควบคุมพฤติกรรมทางเศรษฐกิจที่ต้องมีลักษณะเป็นพลวัต (Dynamic) ซึ่งจำกัดความ การตีความและตัวอย่างต่างๆ ปรากฏอยู่ในคำตัดสินของ คณะกรรมาธิการและคำพิพากษาของศาลประชาคมยุโรป

2. Council Regulation No. 17 เป็นข้อบังคับของคณะมนตรีที่ออกมาเพื่อกำหนดองค์กรและกระบวนการในการใช้บังคับ Article 81 และ Article 82

ในส่วนขององค์กรใช้บังคับกฎหมายได้แก่คณะกรรมาธิการและศาลประชาคมยุโรป ซึ่งคณะกรรมาธิการมีอำนาจหน้าที่ เช่น การตรวจสอบพฤติกรรมที่ละเมิด การพิจารณาคำร้องเรียน การอนุมัติการขอยกเว้นบังคับใช้กฎหมายว่าด้วยการแข่งขัน (Exemption) และมีอำนาจในการตรวจสอบอย่างกว้างขวาง รวมถึงมีอำนาจในการออกคำตัดสิน (Decision) ว่ากิจการใด

ทำละเมิดกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันหรือไม่ ในกรณีที่กิจการละเมิดกฎหมายว่าด้วยการแข่งขัน คณะกรรมการยังสามารถลงโทษปรับต่อกิจการที่ละเมิดได้ด้วย ส่วนศาลประชาคมยุโรปมีอำนาจอย่างไม่จำกัด ในการที่จะทบทวนคำตัดสินของคณะกรรมการที่สั่งปรับหรือลงโทษใดๆ โดยศาลประชาคมยุโรปสามารถยกเลิก ลด เพิ่มค่าปรับได้ตามที่เห็นสมควร

ส่วนกระบวนการในการใช้บังคับ Article 81 และ Article 82 Council Regulation No. 17 นี้ได้ให้อำนาจคณะกรรมการในการดูแล ตรวจสอบ และปกป้องการแข่งขันในตลาดร่วม รวมถึงการยุติการกระทำอันเป็นการละเมิดต่อการแข่งขันและสั่งปรับต่อกิจการที่กระทำความผิด รวมถึงกำหนดแนวทางสำหรับกิจการในการขอยกเว้นการใช้บังคับตาม Article 81 นอกจากนี้ ข้อบังคับข้อที่ 17 ยังมีสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการร้องเรียน กระบวนการสืบสวน ข้อเท็จจริง และการปรับด้วย

3. ข้อบังคับการควบรวมกิจการที่ 4064/89 ซึ่งถือเป็น Merger Regulation ของสหภาพยุโรป มีวัตถุประสงค์ในการให้อำนาจคณะกรรมการอย่างชัดเจนในการพิจารณาการควบกิจการซึ่งอาจมีผลจำกัดการแข่งขันทางการค้า บิดเบือนการแข่งขันหรือก่อให้เกิดการกระจุกตัวของตลาด (Market Concentration) และกำหนดโครงสร้างการควบคุมการควบกิจการและขั้นตอนในการดำเนินการเกี่ยวกับการพิจารณาการควบกิจการ ได้รับข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการควบรวมกิจการ รวมถึงมีอำนาจควบคุมการควบกิจการด้วย

สาระสำคัญของข้อบังคับการควบรวมกิจการที่ 4064/89 คือ ใช้บังคับกับการควบรวมกิจการซึ่งทำให้เกิดการกระจุกตัวของตลาด คือ การควบกิจการ (Merger) และการเปลี่ยนอำนาจการควบคุม (Change of Control) ในบริษัท ซึ่งต้องพิจารณาถึง Community Dimension ด้วย โดยคณะกรรมการมีอำนาจยกเลิกข้อตกลงการควบรวมกิจการบางข้อ ที่อาจก่อให้เกิดการกระจุกตัวของตลาดได้

4. ในกรณีของกิจการร่วมค้าได้มีประกาศ (Notice) ของคณะกรรมการเกี่ยวกับ Concentrative and Co-operative Joint Ventures 1991 OJ C203/10 ในวรรค 15 ของประกาศดังกล่าวกำหนดเงื่อนไขที่จะพิจารณาว่ากิจการร่วมค้านั้นเป็นการกระจุกตัวของตลาดหรือไม่ กล่าวคือ Positive Condition กิจการนั้นจะไม่ใช่การกระจุกตัวของตลาด หากกิจการร่วมค้านั้นประกอบธุรกิจอย่างเป็นอิสระ โดยไม่มีกำหนดระยะเวลาจำกัดและอยู่ในสถานะที่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองและด้วยเหตุผลของตนเอง และ Negative Condition คือกิจการร่วมค้าไม่มีวัตถุประสงค์ในการร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ บริษัทแม่ตั้งกิจการร่วมค้าขึ้นมาด้วยเหตุผลอื่นนอกเหนือจากการประกอบธุรกิจปกติ

5. ในข้อบังคับที่ 1310/97 ประชาคมยุโรปได้วางแนวทางการตีความและการใช้บังคับการควบรวมกิจการไว้อย่างน่าสนใจ โดยแนวทางดังกล่าวให้ใช้บังคับกฎหมายโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- (1) ความจำเป็นในการคงไว้และพัฒนาการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพในตลาดร่วมและสถานะทางการตลาด ศักยภาพทางเศรษฐกิจ และการเงินของกิจการที่เกี่ยวข้อง
- (2) การควบหรือรวมกิจการที่ไม่ก่อให้เกิดสถานะที่เหนือกว่าซึ่งจะทำให้การแข่งขันในตลาดร่วมหรือตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้อง ถูกทำลาย ถือว่าไม่เป็นการละเมิด
- (3) การควบหรือรวมกิจการที่ก่อให้เกิดสถานะที่เหนือกว่าอันมีผลพอทำให้การแข่งขันในตลาดร่วมหรือตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้อง ถูกทำลายถือว่าเป็นการละเมิด
- (4) หากกิจการที่เข้าควบรวมยังมีอิสระในการดำเนินการถือว่าข้อตกลงควบรวมกิจการดังกล่าวไม่ขัดต่อกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันในตลาดร่วม

6. จากกรณีศึกษาของสหภาพยุโรป คดี Continental Can ศาลได้วางหลักไว้ว่า การจะพิจารณาว่าการควบรวมกิจการใดขัดต่อ Article 82 หรือไม่ ต้องพิจารณาในประเด็นเรื่อง ส่วนแบ่งตลาดของบริษัทผู้ควบรวม ขนาดของหน่วยธุรกิจที่เกิดจากการควบรวมเปรียบเทียบกับขนาดของกลุ่มแข่งขันในตลาด อำนาจทางเศรษฐกิจของบริษัทผู้ควบรวมต่ออำนาจของหน่วยธุรกิจใหม่ และความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันซึ่งประกอบกิจการอยู่ในตลาด ภูมิศาสตร์หรือตลาดสินค้าอื่น

3. ประเทศญี่ปุ่น

จากการศึกษาพบว่ากฎหมายแข่งขันทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น แนวปฏิบัติ และกรณีศึกษา มีสาระสำคัญได้ดังนี้

(1) กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันทางการค้าของประเทศญี่ปุ่น คือ The Law on the Prohibition of Private Monopoly and the Maintenance of Fair Trade หรือ The Anti-Monopoly Law โดยมาตราหลักคือ Section 3 กำหนดไว้ว่าผู้ประกอบการทุกรายจะต้องไม่ก่อให้เกิดการผูกขาดในตลาดหรือจำกัดการแข่งขัน โดยไม่มีเหตุอันควร

(2) Section 9 กำหนดห้ามการมี Holding Company รวมถึงการที่บริษัทที่ดำเนินธุรกิจปกติเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น ซึ่งอาจก่อให้เกิดการจำกัดการแข่งขัน หรือนำไปสู่การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม นอกเหนือจากกรณีดังกล่าวสามารถรวมธุรกิจได้ แต่ต้องขออนุญาตต่อ JFTC ล่วงหน้า ตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด (Pre-Merger Notification)

หลักเกณฑ์ที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งของ Section 9 คือมีการกำหนดเกี่ยวกับการซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้นของบริษัทอื่นว่า หากซื้อถึงสัดส่วนที่อาจก่อให้เกิดอำนาจทางเศรษฐกิจมากเกินไปเกินควร ต้องรายงานการได้มาซึ่งหุ้นดังกล่าวต่อ JFTC ภายในเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการสอดส่องดูแล (Monitoring) มิให้มีการซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้นอันอาจก่อให้เกิดอำนาจทางเศรษฐกิจมากเกินไป ซึ่งเป็นแนวทางเดียวกับหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ของไทยในเรื่องการรายงานการได้มาซึ่งหลักทรัพย์ เพียงแต่วัตถุประสงค์ต่างกัน กล่าวคือ กฎหมายหลักทรัพย์มีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย แต่กฎหมายแข่งขันทางการค้ามีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองการแข่งขันในตลาดและผลประโยชน์ของประชาชนโดยรวม

ใน Section 9 ยังมีบทบัญญัติเรื่อง Interlocking Directorates ไว้ว่าห้ามมิให้บุคคลเดียวกัน เข้าเป็นกรรมการผู้มีอำนาจดำเนินการและบริหารงานของบริษัทสองบริษัทขึ้นไป อันส่งผลให้เกิดการจำกัดการแข่งขันอย่างเห็นได้ชัด

(3) Section 15 บัญญัติห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจรวมธุรกิจหรือได้มาซึ่งกิจการหรือสินทรัพย์แล้วก่อให้เกิดการจำกัดการแข่งขัน ในธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นอย่างมาก หรือทำให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งมีรายละเอียดตามที่ปรากฏในบทที่ 3

(4) ในเรื่องของพิจารณาอนุญาตให้รวมธุรกิจนั้น Japan Fair Trade Commission Guideline ได้กำหนด Safe Harbour ไว้ ซึ่งหากการรวมธุรกิจใดอยู่ในเกณฑ์ของ Safe Harbour จะไม่ต้องขออนุญาตรวมธุรกิจ เนื่องจากไม่ถือว่ากระทบต่อการแข่งขันในตลาด โดย Safe Harbour ได้กำหนดเกณฑ์ไว้ 2 ระดับคือ

ระดับที่ 1 พิจารณาจากส่วนแบ่งตลาด กล่าวคือ ส่วนแบ่งตลาดภายหลังรวมธุรกิจน้อยกว่าร้อยละ 10 ของส่วนแบ่งตลาดทั้งหมด หรือส่วนแบ่งตลาดภายหลังรวมธุรกิจน้อยกว่าร้อยละ 25 ของส่วนแบ่งตลาดทั้งหมด และค่าดัชนีการกระจุกตัวของตลาด (HHI) น้อยกว่า 1000

ระดับที่ 2 พิจารณาจากสถานะของผู้ควรรวมและคู่แข่งในตลาด โดยสถานะของผู้ควรรวมคือส่วนแบ่งตลาดภายหลังควรรวมกิจการไม่มากเกินไป (ประมาณร้อยละ 25 – 35 แล้วยกเว้นกรณี) และคู่แข่งยังมีส่วนแบ่งตลาดพอสมควร (ประมาณร้อยละ 10) รวมถึงค่าดัชนี HHI ยังไม่เพิ่มสูงมากนัก

ส่วนสถานะของคู่แข่งในตลาดจะพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการในตลาด การแข่งขันของผู้ประกอบการในอดีต กำลังการผลิตส่วนเกินของคู่แข่ง เงื่อนไขทางการค้า ความต้องการสินค้าในตลาดในอนาคต และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด อีกทั้งความยากง่ายในการนำเข้าสินค้านั้นจากต่างประเทศด้วย ซึ่งหากว่าสามารถนำเข้าได้ง่าย ก็อนุญาตให้ควรรวมได้ง่าย เพราะถือว่าผู้ประกอบการที่ส่งสินค้าเข้ามาในตลาดเป็นคู่แข่งด้วย

นอกจากนี้ ยังมีเรื่องการเยียวยาความเสียหายที่น่าสนใจ คือมีทั้งการเยียวยาความเสียหายทั้งก่อนควรรวมและหลังควรรวม ซึ่งในกรณีที่เป็นการเยียวยาความเสียหายหลังควรรวมจะต้องมีวันสิ้นสุดของระยะเวลาที่ชัดเจนและสมเหตุสมผล และมีวิธีการเยียวยาหลายประเภทที่ปรากฏอยู่ในกรณีศึกษาหลายๆ กรณี เช่น การกำหนดเงื่อนไขให้จำหน่ายธุรกิจบางส่วนออกไป (Divestiture) เช่นเดียวกับกรณีของ AT&T ในประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ถูกบังคับให้ถอนทุนจากธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐาน และธุรกิจการผลิตอุปกรณ์โทรศัพท์ หรือวิธีการเยียวยาอื่นเช่น การยกเลิกหรือลดสิทธิออกเสียง การบังคับให้กรรมการหรือผู้บริหารลาออกจากบริษัทใดบริษัทหนึ่งที่เป็นคู่แข่งกันอยู่ในกรณีของ Interlocking Directorates หรือใช้วิธีอื่นๆ อาทิเช่น การให้สิทธิพิเศษต่างๆ กับฝ่ายตรงข้ามของผู้ควรรวม การให้สิทธิพิเศษเกี่ยวกับใบอนุญาตต่างๆ ที่จะออกให้แก่ผู้เข้าสู่ตลาดรายใหม่หรือคู่แข่ง หรือมาตรการห้ามปฏิบัติบางอย่าง เช่น การยกเลิกการห้ามบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องใช้อุปกรณ์หรือทรัพยากรที่จำเป็นของธุรกิจตน เป็นต้น

4. ประเทศเกาหลีใต้

ในส่วนของกฎหมายแข่งขันทางการค้าของประเทศเกาหลีใต้ มีกฎหมายสำคัญคือ The Monopoly Regulation and Fair Trade Act 1980 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้โครงสร้างตลาดมีการแข่งขันอย่างเข้มข้น (Market Structure is Competitive) โดยประสงค์จะให้กลไกตลาดเป็นกลไกกำหนดราคาสินค้าหรือบริการ จะต้องเร่งทำให้ราคาสินค้ามีเสถียรภาพ (Price Stabilization) และการป้องกันการรวบอำนาจในทางเศรษฐกิจ (Concentration of Economic Power)

ใจความสำคัญของ MRFTA สะท้อนอยู่ใน Section 1 ของ MRFTA คือ ห้ามการใช้อำนาจเหนือตลาดโดยมิชอบ การห้ามการรวบอำนาจทางเศรษฐกิจ และการควบคุมการร่วมมือทางธุรกิจที่มิชอบ และการดำเนินธุรกิจที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการแข่งขันที่เสรีและเป็นธรรม ซึ่งจะทำให้มีการกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมทางธุรกิจ ในเชิงสร้างสรรค์และคุ้มครองผู้บริโภค ตลอดจนก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติอย่างสมดุล

บทบัญญัติของกฎหมายเกาหลีใต้ที่น่าสนใจคือการห้ามผู้ประกอบการธุรกิจที่มีสินทรัพย์รวมหรือรายได้ตั้งแต่ 1 แสนล้านวอนขึ้นไป ร่วมจัดตั้งบริษัทใหม่ และเข้าถือหุ้นบริษัทใหม่ ตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไป ซึ่งถือเป็นลักษณะพิเศษของกฎหมายป้องกันการผูกขาดของเกาหลีใต้ ที่ถือว่าการตั้งบริษัทใหม่เป็นการรวมธุรกิจด้วย เนื่องจากระบบเศรษฐกิจของเกาหลีใต้ที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยการตั้งบริษัทใหม่มากกว่าการควบรวมกิจการ

นอกจากนี้ ยังมีการห้ามผู้ประกอบการขนาดใหญ่ (Enterprise Company) ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่มีทรัพย์สินหรือรายได้ตั้งแต่ 2 ล้านล้านวอนขึ้นไป ส่งผู้บริหารชุดเดียวกันเข้าบริหารบริษัทอื่นในเวลาเดียวกันตั้งแต่จำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนผู้บริหารชุดดังกล่าว (Interlocking Directorates) และกรณีที่น่าสนใจอีกกรณีหนึ่งคือ การห้ามการถือหุ้นไขว้ ที่ MRFTA กำหนดห้ามกลุ่มธุรกิจที่มีสินทรัพย์รวม 2 หมื่นล้านวอนขึ้นไป ถือหุ้นไขว้กันกับบริษัทในเครือที่ถือหุ้นของตนอยู่ เพื่อป้องกันการเพิ่มขึ้นของเงินทุนที่ผิดไปจากความเป็นจริง

จากกรณีศึกษาของประเทศเกาหลีใต้พบว่า KFTC มีวิธีการพิจารณาและวิเคราะห์วาดคล้ายคลึงกับประเทศอื่นๆ ที่ได้ศึกษามาแล้ว กล่าวคือจะพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้น และผลกระทบต่อคู่แข่งในตลาด โดยมีมาตรการเยียวยาคือการสั่งให้จำหน่ายอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจที่ได้รวมเข้ากัน การมีคำสั่งให้คงราคาขายสินค้าภายหลังรวมมิให้เพิ่มขึ้น การมีคำสั่งให้ลดส่วนแบ่งตลาด และการที่อนุญาตให้รวมธุรกิจได้ แต่มีเงื่อนไข เช่น ห้ามรวมเฉพาะสายการผลิตที่อาจก่อให้เกิดการจำกัดการแข่งขัน เป็นต้น

5.1.2 ประเมินข้อที่ควรปรับเปลี่ยนหากนำมาใช้ในประเทศไทย

จากการศึกษาถึงบทบัญญัติของกฎหมาย หลักเกณฑ์ต่างๆ และแนวทางการตัดสินที่ปรากฏในกรณีศึกษาต่างๆ พบว่า ในหลายๆ กรณีเป็นประเด็นที่น่าสนใจและน่าจะนำมาปรับใช้กับการบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้าของประเทศไทยได้ อันได้แก่

1. การพิจารณาที่จะให้รวมธุรกิจหรือไม่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรต้องพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้ประกอบกัน ได้แก่

- (1) ผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อการแข่งขันไม่ว่าผลกระทบดังกล่าวจะเกิดขึ้นในทันทีที่รวมธุรกิจหรือไม่
- (2) ส่วนแบ่งตลาดและการกระจุกตัวของตลาด
- (3) มูลค่าของสินทรัพย์ หลักทรัพย์ที่มีสิทธิออกเสียง (Voting Securities) และยอดขายสุทธิต่อปี
- (4) เงื่อนไขทางการเงินของบริษัทที่เกี่ยวข้อง
- (5) พิจารณาจากพฤติกรรมในตลาด (Qualitative Consideration) ได้แก่ ความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาด ประสิทธิภาพและความยากง่ายในการขยายอุตสาหกรรม ราคาสินค้าภายหลังรวม (Price Dimensions) คุณภาพสินค้าและบริการ (Quality Dimensions) และการพัฒนา ด้านนวัตกรรม (Innovation Dimensions) ที่ส่งผลต่อการพัฒนาคุณภาพสินค้าและลดต้นทุนการผลิต
- (6) ผลกระทบต่อคู่แข่งรายอื่นในตลาด
- (7) เหตุผลในการเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจด้วยการรวมธุรกิจ
- (8) ความยากง่ายในการนำเข้าสินค้านั้นจากต่างประเทศ

2. หากหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบการบังคับใช้กฎหมายแข่งขันทางการค้าเป็นอิสระ จะส่งผลให้ดำเนินการได้อย่างโปร่งใส เป็นกลางและรวดเร็วกว่าหน่วยงานที่สังกัดกระทรวงซึ่งเป็นส่วนราชการ

3. กระบวนการพิจารณาของประเทศสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป มีการพิจารณาและกลั่นกรองโดยหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หน่วยงานที่มีอำนาจหน้าที่พิจารณาโดยตรง และศาลยุติธรรม ซึ่งสามารถทบทวนคำสั่งของหน่วยงานดังกล่าวได้ อันจะส่งผลให้การพิจารณาการรวมธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

4. ในเวลาที่พิจารณาการรวมธุรกิจ มาตรการเยียวยาความเสียหาย เป็นประเด็นหนึ่งที่สำคัญ เนื่องจากในบางกรณีผู้ขออนุญาตรวมธุรกิจอาจมีความจำเป็นอันมิอาจหลีกเลี่ยงได้ แต่หากอนุญาตให้รวมธุรกิจไปอาจส่งผลให้เกิดการลดหรือจำกัดการแข่งขัน ซึ่งเป็นผลเสียต่อตลาดและประโยชน์ของประชาชนโดยรวม การมีมาตรการเยียวยาความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นแก่ผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด ซึ่งอยู่ในรูปของเงื่อนไขประกอบการอนุญาต เช่น อนุญาตให้รวมธุรกิจแต่มีเงื่อนไขให้ลดขนาดขององค์กรลง หรือมีเงื่อนไขให้ขายกิจการบางส่วนของกิจการที่สำคัญออกไป (Divestiture) การยกเลิกหรือลดสิทธิออกเสียง หรือการให้สิทธิพิเศษต่างๆ กับฝ่ายตรงข้ามของผู้ควมรวม เป็นต้น จะส่งผลดีแก่ทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายผู้ขออนุญาตรวมธุรกิจ คู่แข่งขันอื่นในตลาดหรือประโยชน์ของประชาชนโดยรวม

5. บทบัญญัติที่ใช้บังคับกับการรวมธุรกิจในรูปแบบ Joint Venture ของสหภาพยุโรป น่าจะนำมาปรับใช้กับ Joint Venture ในประเทศไทยได้ กล่าวคือหากกิจการร่วมค้ำนั้น ประกอบธุรกิจอย่างเป็นอิสระ โดยไม่มีกำหนดระยะเวลาจำกัดและอยู่ในสถานะที่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองและด้วยเหตุผลของตนเองกิจการนั้นจะไม่ใช่เป็นการกระจุกตัวของตลาด นอกจากนี้ หากปรากฏว่ากิจการร่วมค้ำไม่มีวัตถุประสงค์ในการร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ บริษัทแม่ตั้งกิจการร่วมค้ำขึ้นมาด้วยเหตุผลอื่นนอกเหนือจากการประกอบธุรกิจปกติ ก็ถือว่าไม่มีผลกระทบต่อการแข่งขันในตลาด

6. ในกฎหมายป้องกันการผูกขาดของประเทศญี่ปุ่น มีการกำหนดเกี่ยวกับการซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้นของบริษัทอื่นว่า หากซื้อถึงสัดส่วนที่อาจก่อให้เกิดอำนาจทางเศรษฐกิจมากเกินไป ต้องรายงานการได้มาซึ่งหุ้นดังกล่าวต่อ JFTC ภายในเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการสอดส่องดูแล (Monitoring) มิให้มีการซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้นอันอาจก่อให้เกิดอำนาจทางเศรษฐกิจมากเกินไป น่าจะนำมาใช้ในประเทศไทยได้ แต่อาจมีปัญหาว່างองค์กรธุรกิจในประเทศไทยจะมีวินัยในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายที่กำหนดให้รายงานการได้มาเช่นเดียวกับองค์กรธุรกิจในประเทศญี่ปุ่นหรือไม่

7. ในเรื่องของ Interlocking Directorates ในประเทศสหรัฐอเมริกา ระบุไว้ชัดว่าเป็น “บริษัทที่เป็นคู่แข่งกัน” ส่วนประเทศญี่ปุ่นกำหนดห้ามมิให้บุคคลเดียวกัน เข้าเป็น

กรรมการผู้มีอำนาจดำเนินการและบริหารงานของบริษัทสองบริษัทขึ้นไป อันส่งผลให้เกิดการจำกัดการแข่งขันอย่างเห็นได้ชัด ส่วนในประเทศเกาหลีได้กำหนดห้ามผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่ (Enterprise Company) ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่มีทรัพย์สินหรือรายได้ตั้งแต่ 2 ล้านล้านวอนขึ้นไป ส่งผู้บริหารชุดเดียวกันเข้าบริหารบริษัทอื่นในเวลาเดียวกันตั้งแต่จำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนผู้บริหารชุดดังกล่าว (Interlocking Directorates)

ส่วนในประเทศไทย ปรากฏบทบัญญัติชัดเจนใน ปพพ. และ พรบ. บริษัทมหาชน ที่กำหนดห้ามมิให้กรรมการประกอบกิจการค้าแข่งกับบริษัท เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบแล้ว แล้วแต่กรณี ซึ่งกรณี que อาจเกิด Interlocking Directorates ได้คือกรณีที่กรรมการได้รับความยินยอมหรือได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบแล้ว ซึ่งในทางปฏิบัติจะเกิดได้ยากมาก หรือในกรณีที่เคยเป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกัน แต่ปัจจุบันหันมาร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งหากกฎหมายแข่งขันทางการค้าของไทยจะนำหลักเกณฑ์เรื่อง Interlocking Directorates มาใช้ อาจกำหนดหลักเกณฑ์ว่า “เป็นกรณีที่บุคคลเดียวกันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้มีอำนาจดำเนินการและบริหารงานของบริษัทสองบริษัทขึ้นไป อันส่งผลให้เกิดการจำกัดการแข่งขัน” จึงจะสอดคล้องกับบทบัญญัติใน ปพพ. และ พรบ. บริษัทมหาชน

5.2 กรณีศึกษาการรวมธุรกิจในประเทศไทย

ผู้เขียนได้ยกกรณีศึกษาการรวมธุรกิจของประเทศไทยที่ไม่ปรากฏในกฎหมายป้องกันการผูกขาดของบางประเทศ เช่น Interlocking Directorates หรือปรากฏอยู่ในกฎหมายแต่ไม่ชัดเจน ต้องอาศัยการตีความ เช่น การได้มาซึ่งหุ้น รวมถึงการแลกหุ้นด้วย โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.2.1 ธุรกิจโรงภาพยนตร์ กรณีบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ จำกัด (มหาชน) ควบรวมกับบริษัท อีจีวี จำกัด (มหาชน) ด้วยวิธีการแลกหุ้น

ข้อมูลเบื้องต้น

โดยทั่วไปแล้วอุตสาหกรรมภาพยนตร์สามารถแบ่งได้เป็น 3 ตลาดคือ ตลาดผู้ผลิต (Producer Market) ตลาดผู้จำหน่าย (Distributor Market) และตลาดโรงภาพยนตร์ (Exhibitor Market)

ตลาดผู้ผลิต (Producer Market) คือกลุ่มผู้สร้างภาพยนตร์เพื่อส่งเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ต่างๆ เช่น 20th Century Fox, Warner Brothers, Columbia Tristar Beuna Vista ในต่างประเทศ หรือ RS Films, Grammy และสหมงคลฟิล์ม ที่เป็นผู้สร้างภาพยนตร์ของไทย เป็นต้น

ตลาดผู้จำหน่าย (Distributor Market) คือกลุ่มผู้ประกอบการที่จัดจำหน่ายภาพยนตร์ จัดโฆษณาส่งเสริมการขายภาพยนตร์เรื่องต่างๆ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้จำหน่ายได้เป็น 2 กลุ่มย่อยคือผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนหรือสาขาของบริษัทผู้จัดจำหน่ายภาพยนตร์ในต่างประเทศ ที่นำเข้าฟิล์มภาพยนตร์จากบริษัทแม่ในต่างประเทศมาให้กลุ่มผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์เช่าเพื่อฉาย เมื่อเสร็จสิ้นการฉายแล้วต้องนำฟิล์มส่งคืนแก่บริษัทแม่ ผู้ประกอบการเหล่านี้ได้แก่ กลุ่ม Fox & Warner กลุ่ม CTBV และกลุ่ม UIP

อีกกลุ่มหนึ่งคือผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระ เป็นผู้จัดหาภาพยนตร์ ทั้งในและต่างประเทศในลักษณะการซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์จากบริษัทผู้ผลิตหรือผู้สร้างภาพยนตร์ จากตัวแทน ซึ่งมักจะเป็นผู้ประกอบการที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์ ในลักษณะของการถือหุ้นไว้ด้วยกัน

ตลาดโรงภาพยนตร์ (Exhibitor Market) ซึ่งเป็นตลาดสำคัญในกรณีศึกษานี้ ถือเป็นขั้นตอนสุดท้ายของอุตสาหกรรมภาพยนตร์ (Downstream) กล่าวคือ เป็นแหล่งเก็บรายได้จากผู้บริโภค ซึ่งรูปแบบของโรงภาพยนตร์สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่

- โรงภาพยนตร์เดี่ยว (Stand Alone) ที่เป็นโรงภาพยนตร์ในยุคแรก มีขนาดใหญ่ สามารถจุผู้ชมได้ประมาณ 250 – 1,000 ที่นั่ง เป็นอาคารโรงภาพยนตร์เฉพาะที่แยกจากออกจากสถานที่อื่น โดยปัจจุบันไม่ได้รับความนิยมและปิดตัวลงไปเป็นจำนวนมาก เนื่องจากรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้คนได้เปลี่ยนแปลงไป คือมีเวลาจำกัด ผนวกกับการจราจรที่ติดขัด จึงเลือกโรงภาพยนตร์ที่อยู่ในห้างสรรพสินค้าที่มีที่จอดรถสะดวกสบาย และมีสิ่งบันเทิงรวมถึงสินค้าอื่นรวมอยู่ในที่เดียวกัน

- มินิเธียเตอร์ (Mini – Theater) เป็นการรวมโรงภาพยนตร์ขนาดเล็กจำนวน 4 – 6 โรง ไว้ในห้างสรรพสินค้าแห่งเดียวกัน ซึ่งได้รับความนิยมตั้งแต่ปี 2533 เป็นต้นมา ตามการเจริญเติบโตของห้างสรรพสินค้า แต่เมื่อมีการขยายตัวของโรงภาพยนตร์แบบมัลติเพล็กซ์ในปี 2537 ความนิยมโรงภาพยนตร์แบบมินิเธียเตอร์ก็ลดน้อยลงตามลำดับ

- โรงภาพยนตร์แบบมัลติเพล็กซ์ (Multiplex) เป็นโรงภาพยนตร์ได้รับความนิยมมากที่สุดในปัจจุบัน เนื่องจากมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย บรรยากาศดี และรวมตัวกันอยู่จำนวน 10 – 14 โรงในที่เดียวกัน จึงมีภาพยนตร์ให้เลือกหลากหลายเรื่องและหลายรอบ ซึ่งโรงภาพยนตร์อิจิวิได้เป็นผู้ริเริ่มดำเนินธุรกิจโรงภาพยนตร์แบบมัลติเพล็กซ์นี้เป็นรายแรก ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์ประเภทนี้อยู่ 3 รายหลัก ได้แก่

- (1) โรงภาพยนตร์เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ โดยบริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- (2) โรงภาพยนตร์ อีจิวี โดยบริษัท อีจิวี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)
- (3) โรงภาพยนตร์เอส เอฟ ซีนีม่า โดยบริษัท เอส เอฟ ซีนีม่า ซิตี จำกัด

ข้อเท็จจริง

เมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2547 บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“เมเจอร์”) ได้ประกาศแผนการรวมธุรกิจกับบริษัท อีจิวี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) (“อีจิวี”) โดยการแลกหุ้น (Share Swap) คือภายหลังจากที่ได้รับมติเห็นชอบจากคณะกรรมการให้รวมธุรกิจของทั้งสองบริษัทแล้ว ทั้งเมเจอร์และอีจิวีออกหุ้นเพิ่มทุนในแต่ละบริษัท โดยกำหนดมูลค่าหุ้นของทั้งสองบริษัท เพื่อกำหนดจำนวนหุ้น ราคา และอัตราส่วนการแลกหุ้น (Ratio) ดังนี้

- จำนวนหุ้น ได้แก่ หุ้นสามัญ จำนวน 260,000,000 หุ้น และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 65,000,000 หน่วย
- ราคาและสัดส่วน คือ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนของเมเจอร์ ต่อ 2.27426 หุ้นสามัญเพิ่มทุนของอีจิวี และ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนของเมเจอร์ ต่อ 11.44905 หน่วยของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของอีจิวี

หลังจากนั้น ทั้งเมเจอร์และอีจิวีได้ขอมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการแลกหุ้นดังกล่าว เมื่อได้มติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วจึงแจ้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อรับทราบการรวมธุรกิจ โดยเมเจอร์ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของอีจิวี* พร้อมทั้งแจ้งการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และแจ้งเพิกถอนหลักทรัพย์ (Delisted) ของอีจิวีออกจากการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้คงเหลือหุ้นของเมเจอร์เพียงบริษัทเดียวที่ซื้อขายอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งกระบวนการทั้งหมดนี้ใช้เวลาประมาณ 3 – 4 เดือน

* โปรดดูรายละเอียดของคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (แบบ 247-4) ในภาคผนวก จ.

โครงสร้างการถือหุ้นก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ก่อนการรวมธุรกิจ อีจีวีมีสัดส่วนการถือหุ้นดังต่อไปนี้

ตารางที่ 8: แสดงโครงสร้างการถือหุ้นของอีจีวีก่อนรวมธุรกิจ (ณ วันที่ 24 มิถุนายน 2547)

ที่	ชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	คิดเป็นร้อยละ
1.	กลุ่มนายวิชัย พูลวรลักษณ์	82,000,000	31.54
2.	เอนสเคล เทรคคิง ลิมิเต็ด	67,500,000	25.96
3.	นายเจริญ พูลวรลักษณ์	20,000,000	7.69
4.	OCBC Securities Private Limited	7,760,700	2.98
5.	นางศันสนีย์ นิตินุมิเวชสกุล	4,472,500	1.72
6.	บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด	3,501,700	1.35
7.	นายชาติ วลัยเสถียร	3,000,000	1.15
8.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	2,917,300	1.12
9.	นายวิรัตน์ อุดมสินวัฒนา	2,583,600	0.99
10.	Mr. Nicholas Spencer	2,429,800	0.93
	รวม	196,165,600	75.45

ที่มา: คำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 247-4) บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ภายหลังการรวมธุรกิจ มีสัดส่วนการถือหุ้น ดังนี้

ตารางที่ 9: แสดงโครงสร้างการถือหุ้นของอีจีวีหลังรวมธุรกิจ (ณ วันที่ 24 มิถุนายน 2547)

ที่	ชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	คิดเป็นร้อยละ
1.	บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	259,522,559	99.81

ที่มา: แบบรายงานผลการซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 256-2) บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างตลาดก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ก่อนการรวมธุรกิจ ลักษณะโครงสร้างตลาดเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) โดยมีผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์รายใหญ่ในตลาดอยู่ 3 ราย ได้แก่ เมเจอร์ อีจีวี และเอส เอฟ แต่ภายหลังรวมธุรกิจลักษณะโครงสร้างตลาดเปลี่ยนแปลงเป็นตลาดผูกขาด (Monopoly) ที่เมเจอร์และอีจีวีเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด และมีผู้ประกอบการรายย่อยอื่นในจำนวนน้อย และมีส่วนแบ่งตลาดที่น้อยมาก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 10: เปรียบเทียบโครงสร้างตลาดก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ผู้ประกอบการธุรกิจ	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)		ค่า HHI		จำนวนสาขา		จำนวนโรงภาพยนตร์		จำนวนที่นั่ง	
	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง	ก่อน	หลัง
1. เมเจอร์	53		2809		12		130		32,550	
2. อีจีวี		82		6561		27		234		55,500
	29		841		7		85		19,000	
3. เอส เอฟ	4	4			7	7	49	60	12,800	15,000

ข้อมูล ณ เดือนมีนาคม 2548

ผลกระทบต่อการแข่งขันในตลาด

1. ราคาตัวชมภาพยนตร์

ก่อนการรวมธุรกิจ ราคาตัวชมภาพยนตร์ของเมเจอร์และอีจีวีอยู่ที่ 100 - 120 บาท ต่อที่นั่ง แต่ภายหลังการรวมธุรกิจแล้วราคาตัวเพิ่มขึ้นเป็น 120 - 140 บาท และนอกจากนี้เมเจอร์ยังมีการเพิ่มราคาตัวขึ้นอีกเป็นเฉพาะรายการ เช่น กรณีที่ภาพยนตร์เรื่องใดมีความยาวมากกว่าปกติ ราคาตัวก็จะเพิ่มขึ้นประมาณ 20 บาทต่อ 1 ที่นั่ง หรือกรณีที่เป็นที่นั่งพิเศษ (ที่นั่ง VIP) หรือโรงภาพยนตร์ในห้างสรรพสินค้า ราคาตัวก็จะสูงขึ้นกว่าปกติ

2. ความสามารถในการทำกำไรของเมเจอร์กับอีจีวี และคู่แข่งอื่นในตลาด

เมื่อเมเจอร์และอีจีวีรวมธุรกิจกันเท่ากับเป็นการเพิ่มสาขาของโรงภาพยนตร์ในเครือให้มากขึ้นไปอีก เมื่อมีโรงภาพยนตร์มากขึ้น จำนวนและประเภทของภาพยนตร์ที่เข้าฉายก็เพิ่มขึ้น และหลากหลายขึ้น ส่งผลให้เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้หลายกลุ่มยิ่งขึ้น และฉายภาพยนตร์แต่ละเรื่องได้นานมากขึ้น และเนื่องจากการมีสาขาอยู่ในแหล่งชุมชนหลายแห่ง ทำให้จำนวนลูกค้าที่เข้าไปใช้บริการก็เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากงบการเงินของเมเจอร์และอีจีวีก่อนและหลังการรวมธุรกิจพบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจในปี พ.ศ. 2548 รายได้จากธุรกิจหลักเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2547 เกือบเท่าตัว ในขณะที่ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนจากธุรกิจหลักดังกล่าวในปี 2548 สูงกว่าปี 2547 เพียงเล็กน้อย

ในด้านของเอส เอฟ ซึ่งเป็นคู่แข่งอันดับสามในตลาด เนื่องจากในงบการเงินของเอส เอฟ ไม่ปรากฏงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทที่จะนำมาเปรียบเทียบบนพื้นฐานเดียวกันได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากงบการเงินของบริษัท เอส เอฟ ซิเนม่า ซิตี้ จำกัด พบว่ารายได้จากการดำเนินธุรกิจลดลงเล็กน้อย แต่ก็มีกำไรเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเช่นกัน

ตารางที่ 11: เปรียบเทียบสถานะทางการเงินของเมเจอร์ อีจีวีและเอส เอฟ ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

สถานะทางการเงินของเมเจอร์

รายการทางบัญชี	งบการเงินรวม*		งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)
สินทรัพย์	7,394	6,661	5,732	4,638
หนี้สิน	4,469	4,049	2,820	2,048
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,924	2,612	2,912	2,590
รายได้**	4,832	2,912	2,307	1,928
ค่าใช้จ่าย	3,975	2,424	1,587	1,509
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	535	(479)	535	(479)

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์, 2549

* งบการเงินรวม เป็นงบการเงินที่แสดงสถานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

** ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากธุรกิจหลักของบริษัท ได้แก่ ธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจโบว์ลิงและคาราโอเกะ ธุรกิจให้เช่าและบริการ ธุรกิจโฆษณาและธุรกิจจำหน่ายวีซีดี ดีวีดี และลิขสิทธิ์ภาพยนตร์)

สถานะทางการเงินของอิจิวิ

รายการทางบัญชี	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	สำหรับงวด 6 เดือน ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)
สินทรัพย์	1,725	1,933	1,664	1,941
หนี้สิน	1,166	1,365	1,095	1,381
ส่วนของผู้ถือหุ้น	559	568	569	440
รายได้	1,139	648	829	855
ค่าใช้จ่าย	1,083	612	767	806
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(1.4)	10,380	-	-

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์, 2549

สถานะทางการเงินของเอสเอฟ

รายการทางบัญชี	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)
สินทรัพย์	121	121
หนี้สิน	69	79
ส่วนของผู้ถือหุ้น	52	42

รายการทางบัญชี	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	ณ 31 ธ.ค. 48 (ล้านบาท)	ณ 31 ธ.ค. 47 (ล้านบาท)
รายได้ (ค่าเช่าและค่าบริการ)	112	130
ค่าใช้จ่าย	97	115
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	10	9

3. ความสามารถในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายอื่น

เนื่องจากธุรกิจโรงพยาบาลนครเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและโฆษณาจำนวนมาก อีกทั้งมีระยะเวลาคืนทุนยาวนาน เมื่อพิจารณาในด้านการกระจุกตัวของตลาดธุรกิจโรงพยาบาลนครที่มีผู้ประกอบการอยู่เพียงไม่กี่รายแล้ว ผู้ประกอบการรายอื่นอาจไม่ต้องการเข้าสู่ตลาดมาแข่งขันด้วย เนื่องจากไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะใช้ลงทุนและดำเนินงาน อีกทั้งต้องใช้ในการสร้าง Brand ให้ติดตลาดด้วย อันจะส่งผลกระทบต่อเป็นการลดการแข่งขันในตลาด ซึ่งทำให้ผู้บริโภคมีตัวเลือกน้อยลงด้วย

5.2.2 ธุรกิจปูนซีเมนต์ กรณีกลุ่มบริษัทเครือซีเมนต์ไทยมีกรรมการผู้มีอำนาจอยู่ในบริษัทที่เป็นคู่แข่งกัน (Interlocking Directorates)

ข้อมูลเบื้องต้น

ธุรกิจปูนซีเมนต์ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการในตลาดเพียงไม่กี่ราย เนื่องจากต้องมีการลงทุนที่ใช้เงินจำนวนมาก และต้องมีการดำเนินธุรกิจให้ครบวงจรจึงจะได้ผลกำไรจากการทำธุรกิจได้ในอัตราสูงที่สุด โดยปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจปูนซีเมนต์ในตลาดอยู่ 8 ราย ได้แก่

- (1) บริษัท ปูนซีเมนต์ไทยอุตสาหกรรม จำกัด
- (2) บริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน)
- (3) บริษัท ชลประทานซีเมนต์ จำกัด (มหาชน)

- (4) บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) *
- (5) บริษัท เซเม็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
- (6) บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)
- (7) บริษัท ไทยสถาปนา จำกัด
- (8) บริษัท สามัคคีซีเมนต์ จำกัด

บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทใหญ่ซึ่งมีบริษัทย่อยรวม 126 บริษัท (“เครือซีเมนต์ไทย”) เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีฐานการตลาดเข้มแข็ง มีอัตราการเจริญเติบโตทางธุรกิจสูง และมีบทบาทสำคัญในธุรกิจหลักทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งในปี 2548 เครือซีเมนต์ไทยมียอดขายรวม 218,265 ล้านบาท มีกำไรสุทธิจากการดำเนินการ 30,713 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 32,236 ล้านบาท โดยเครือซีเมนต์ไทยมีธุรกิจหลัก 5 ธุรกิจ และธุรกิจอื่นอีก 2 ธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ธุรกิจปิโตรเคมี มีบริษัท เคมีภัณฑ์ซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทจัดการธุรกิจเคมีภัณฑ์ที่ครอบคลุมธุรกิจเคมีภัณฑ์ครบวงจร ทั้งผลิตภัณฑ์ขั้นต้น ได้แก่ โอลิฟินส์ โพลีโอลิฟินส์ ชั้นกลาง ได้แก่ สไตรีนโมโนเมอร์ พีทีเอ และ เอ็มเอ็มเอ และชั้นปลาย ได้แก่ เม็ดพลาสติกหลักทั้ง 4 ประเภท คือ โพลีเอทิลีน โพลีโพรไพลีน โพลีไวนิลคลอไรด์ และโพลีสไตรีน โดยมีบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจดังกล่าว จำนวน 23 บริษัท นอกจากนี้ ยังได้ร่วมทุนกับบริษัทชั้นนำทางด้านอุตสาหกรรมปิโตรเคมีของโลก อาทิ Dow Chemical ประเทศสหรัฐอเมริกา Mitsui Chemicals และ Mitsubishi Rayon ประเทศญี่ปุ่น รวมถึงการลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ ในประเทศอินโดนีเซียและประเทศฮ่องกงด้วย โดยในปี 2548 มียอดขาย 86,084 ล้านบาท เพิ่มจากปีก่อนร้อยละ 14.50 มีกำไรสุทธิ 16,656 ล้านบาท โดยบริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุน เป็นต้น

(2) ธุรกิจซีเมนต์ มีบริษัท ปูนซีเมนต์ไทยอุตสาหกรรม จำกัด ดำเนินธุรกิจการผลิตปูนซีเมนต์ประเภทต่างๆ คอนกรีตผสมเสร็จ ปูนสำเร็จรูป วัสดุทนไฟ และบริการด้านเทคนิค

* เดิมชื่อ บริษัท ทีพีโอ โพลีน จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2549

³ ข้อมูลธุรกิจจาก www.cementhai.co.th

และการติดตั้งโรงงานแก่ลูกค้าทั้งในและนอกเครือ ถือเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศและกำลังขยายฐานการผลิตไปในภูมิภาคอาเซียน ในกลุ่มธุรกิจซีเมนต์ของเครือซีเมนต์ไทยนี้มีบริษัทย่อยอยู่จำนวน 11 บริษัท ในปี 2548 มียอดขายรวม 41,630 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 13.56 กำไรสุทธิ 7,916 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 20.27 กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการสร้างนวัตกรรม และพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ พัฒนาเครื่องจักรเพื่อลดต้นทุนและให้ความสำคัญสำคัญกับการส่งสินค้าออกนอกประเทศ

(3) ธุรกิจกระดาษและบรรจุภัณฑ์ มีบริษัท เขื่อกระดาษสยาม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เขื่อกระดาษและกระดาษแบบครบวงจร ประกอบด้วย เขื่อกระดาษกระดาษพิมพ์เขียน กระดาษอุตสาหกรรมและบรรจุภัณฑ์ ปัจจุบันมีบริษัทย่อยจำนวน 22 บริษัท ในปี 2548 มียอดขาย 40,306 ล้านบาท เพิ่มจากปีก่อนร้อยละ 5.33 มีกำไรสุทธิ 3,689 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 10.50 เนื่องจากต้นทุนด้านการใช้พลังงาน กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ รวมทั้งพัฒนากระบวนการผลิตและระบบสั่งซื้อ

(4) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง มีบริษัท ผลิตภัณฑ์ก่อสร้างซีเมนต์ไทย จำกัด เป็นบริษัทจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ได้แก่ กระเบื้องหลังคา กระเบื้องเซรามิก สุขภัณฑ์ ก๊อกน้ำ บล็อกปูถนน พื้นและโครงสร้างระบบโพสท์เทนชั่น ฉนวนกันความร้อน และแผ่นยิปซัม โดยมีบริษัทย่อยทั้งที่อยู่ในประเทศไทยและต่างประเทศ เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ลาวและกัมพูชา จำนวน 33 บริษัท มียอดขาย 22,227 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 8.20 มีกำไรสุทธิ 3,071 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 13.74 กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการพัฒนาการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

(5) ธุรกิจจัดจำหน่าย มีบริษัท ค้าวีสดูซีเมนต์ไทย จำกัด เป็นผู้ดำเนินธุรกิจการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ การขนส่ง การกระจายสินค้าตลอดจนคลังสินค้า มีบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท ในปี 2548 มียอดขายรวม 76,070 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 10.96 มีกำไรสุทธิ 1,079 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 11.47 กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยการพัฒนาช่องทางการค้าปลีก นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาเพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสินค้า ทดลองใช้ก๊าซ NGV เพื่อลดต้นทุน และการหาแหล่งผลิตและแหล่งกระจายสินค้าในต่างประเทศ เพื่อขยายตลาด

(6) ธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจ Holding

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีบริษัท ซีเมนต์ไทยพร็อพเพอร์ตี้ (2001) จำกัด (มหาชน) ทำหน้าที่บริหารอสังหาริมทรัพย์ของเครือ จัดการขายหรือให้เช่าที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ บริหารเขตอุตสาหกรรม ให้บริการจัดการอาคารสำนักงาน มีบริษัทย่อยรวม 5 บริษัท

ธุรกิจโฮลดิ้ง มีบริษัท ซีเมนต์ไทยโฮลดิ้ง จำกัด ทำหน้าที่ดูแลด้านการลงทุน มีบริษัทย่อยจำนวน 33 บริษัท ส่วนใหญ่บริษัทย่อยจะร่วมลงทุนกับบริษัทต่างประเทศ เช่น Kubota, Asahi Glass, Yamato Kogyo, Nippon Steel และ Toyota Motor ใช้นโยบายการพัฒนาธุรกิจโดยการวางมาตรการควบคุมการลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ หรือขยายตลาดในต่างประเทศ

ข้อมูลเกี่ยวกับการรวมธุรกิจ

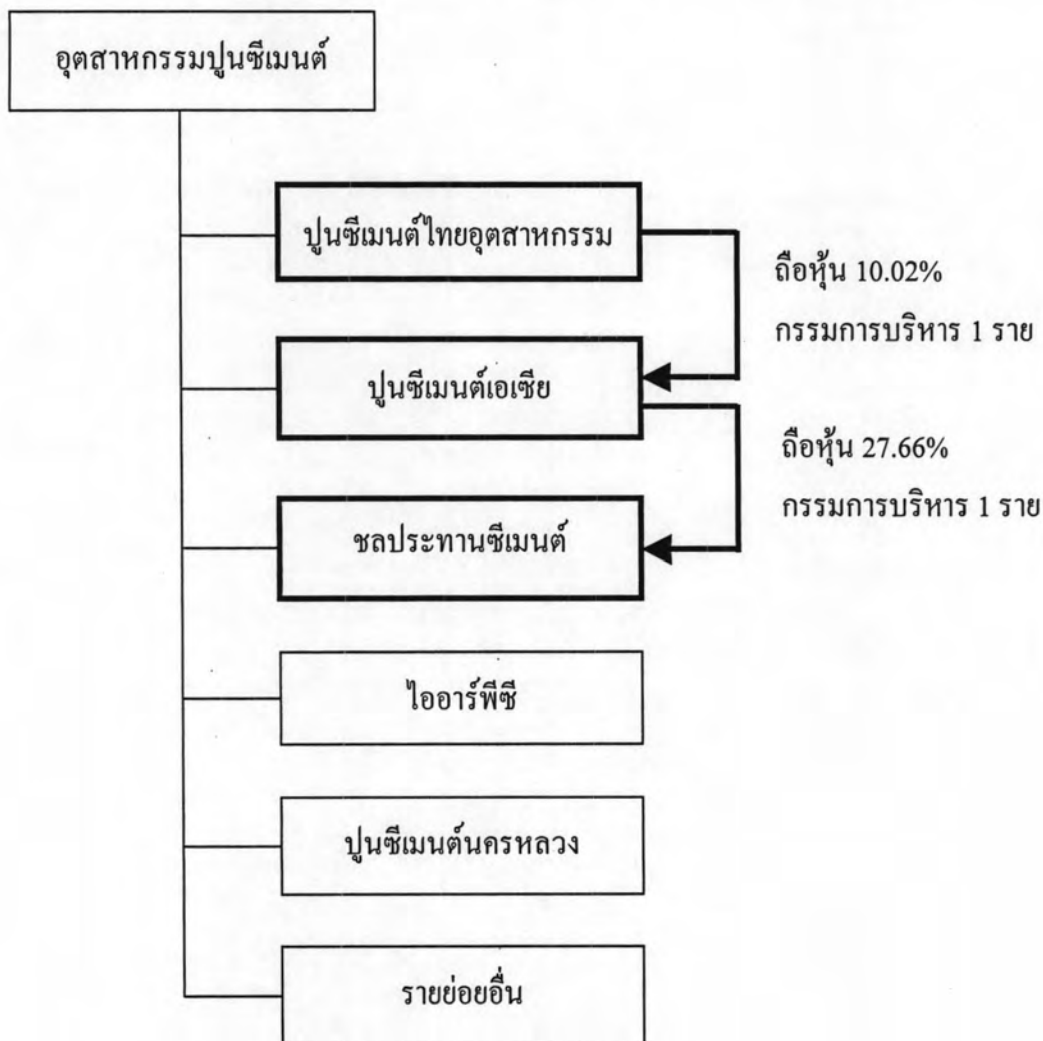
ทุกบริษัทดังกล่าวข้างต้นในทุกกลุ่มธุรกิจ มีบริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เข้าไปถือหุ้นด้วยทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม รวมทั้งมีกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) เข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท และกรรมการบริหารในบริษัทในเครือด้วย

อย่างไรก็ดี จากการศึกษาพบว่าบริษัท ปูนซีเมนต์ไทยอุตสาหกรรม จำกัด เข้าถือหุ้นของบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทคู่แข่งกันในตลาดถึงร้อยละ 10.02 และประเด็นสำคัญคือกรรมการและผู้บริหารจำนวน 1 ท่านของบริษัท ปูนซีเมนต์ไทยอุตสาหกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในเครือซีเมนต์ไทย เข้าเป็นกรรมการและเป็นหนึ่งในกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท (Authorized Directors) ของบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) ด้วย (Interlocking Directorates)

นอกจากนี้ บริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) เข้าถือหุ้นในบริษัท ชลประทานซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) ถึงร้อยละ 27.66 อีกทั้งมีกรรมการของบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) จำนวน 5 ท่าน เข้าเป็นกรรมการและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท (Authorized Directors) ของบริษัท ชลประทานซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) ด้วย ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าจำนวนหรือรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ของบริษัท ชลประทานซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) ที่กำหนดให้กรรมการสองในห้าท่านลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทนั้น มีรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามใน บริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) จำนวน 4 ท่าน อยู่ด้วย ซึ่งหมายความว่ากรรมการและผู้บริหารของบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) แต่เพียงฝ่ายเดียวมีอำนาจกระทำการแทนบริษัท ได้แต่เพียงลำพัง อีกทั้งสามารถกำหนดนโยบาย

หรือทิศทางกำเนินงานและการบริหารงานได้เองโดยอาจจะไม่ให้จัดผลประโยชน์หรือแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) หรือเครือซีเมนต์ไทยที่มีหุ้นและมีการรวมอยู่ในบริษัท ปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) แต่อาจกระทบต่อการแข่งขันในตลาดและการเข้าสู่ตลาดของผู้แข่งขันรายอื่นได้

แผนภาพที่ 20: แสดงการถือหุ้นและกรรมการของบริษัทผู้ผลิตปูนซีเมนต์ที่เกี่ยวข้องกัน



5.2.3 ธุรกิจห้างสรรพสินค้า กรณีห้างเซ็นทรัลรวมธุรกิจกับห้างโรบินสัน

ข้อมูลเบื้องต้น

ตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2534 เป็นต้นมา ห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ตได้เข้ามา มีบทบาทในสังคมไทยมากขึ้น โดยทดแทนการจับจ่ายใช้สอยในตลาดสดหรือร้านค้าปลีกรายย่อย (ร้านโชห่วย) เนื่องจากมีสินค้าจำนวนมากให้เลือกหลากหลายประเภท รวมถึงความสะดวกด้าน สถานที่ตั้ง ที่จอดรถและบรรยากาศที่ดีกว่า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสามารถแบ่งลักษณะของธุรกิจค้าปลีก ได้เป็น 4 ประเภทคือ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ดิสเค้านท์สโตร์ และ Standalone Supermarket

ซึ่งในประเภทห้างสรรพสินค้า ผู้นำตลาดที่เป็นที่รู้จักกันอย่างดีคือห้างเซ็นทรัล โรบินสัน และเดอะมอลล์ ที่มีสาขาคั้งอยู่ในแหล่งชุมชนหลายแห่ง โดยในช่วงเวลาดังกล่าวบริษัท ต่างชาติมีความพยายามเข้ามาลงทุนในธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกของไทยต้องหากกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อแข่งขันในตลาดค้าปลีก ที่การแข่งขันเข้มข้นรุนแรงขึ้นทุกขณะ ที่เห็นได้ชัดเจนคือการรวมตัวกันของเซ็นทรัลและโรบินสัน

ข้อมูลเกี่ยวกับการรวมธุรกิจ

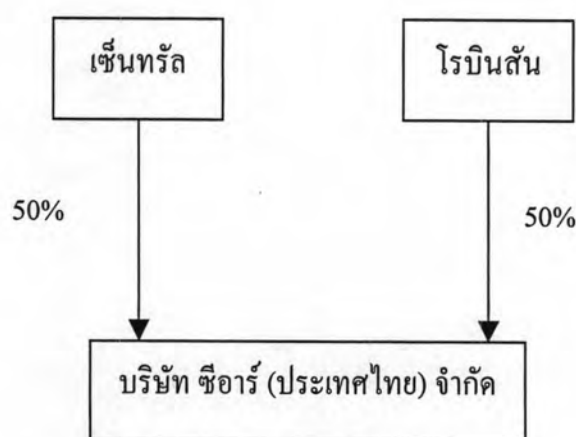
เซ็นทรัลและโรบินสันค่อยๆ สร้างความเกี่ยวข้องกันเป็นลำดับเรื่อยมา โดยเริ่มจากการตั้งบริษัทผู้ถือหุ้น (Holding Company) คือบริษัท ซีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ซีอาร์”) เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับห้างสรรพสินค้า ซีอาร์ถือหุ้นโดยเซ็นทรัลและโรบินสัน ฝ่ายละร้อยละ 50 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท (ซึ่งในปัจจุบันได้เพิ่มทุนขึ้นเป็น 501 ล้านบาท)⁴ โดยมีจุดมุ่งหมายทั้งการร่วมทุนกับห้างสรรพสินค้าในต่างจังหวัด และการตั้งห้างสรรพสินค้า ขึ้นเอง อาทิเช่น การที่ซีอาร์เข้าร่วมทุนกับบริษัท เจริญศรีพลาซ่าสรรพสินค้า จำกัด จังหวัดอุดรธานี และบริษัท หาดใหญ่ซิตี้อุปpingเซ็นเตอร์ จำกัด จังหวัดสงขลา เป็นต้น โดยซีอาร์เข้าไปช่วยวางระบบ การจัดการทั้งหมด อันได้แก่ ระบบการขาย การออกแบบวางผังร้าน การจัดโชห่วยสินค้า เป็นต้น อีกทั้งยังช่วยพัฒนาบุคลากร จัดหาสินค้า ระดมเงินทุน และพัฒนาเทคโนโลยีด้วย

⁴ ข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้า, กระทรวงพาณิชย์, ณ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2550

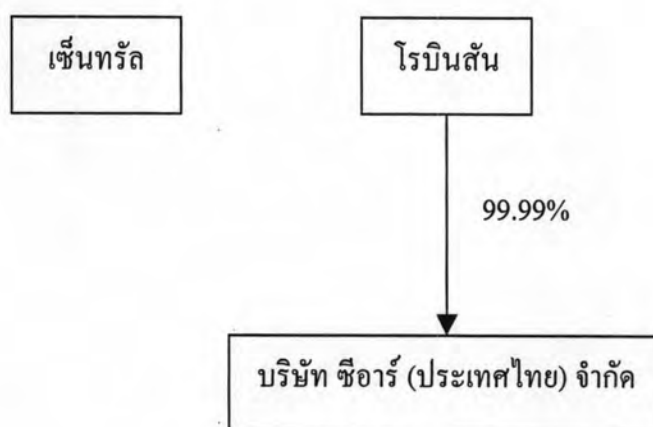
อย่างไรก็ดี ภายหลังจากการรวมกิจการโดยการตั้ง Holding Company ได้มีการตกลงใหม่เกี่ยวกับการถือหุ้นในซีอาร์ โดยเซ็นทรัลขายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดให้แก่โรบินสัน ส่งผลให้โรบินสันถือหุ้นในซีอาร์ร้อยละ 99.99 ดังแผนภาพที่ 21

แผนภาพที่ 21: แสดงโครงสร้างการถือหุ้นของเซ็นทรัลและโรบินสันในซีอาร์

ก่อนเซ็นทรัลขายหุ้น



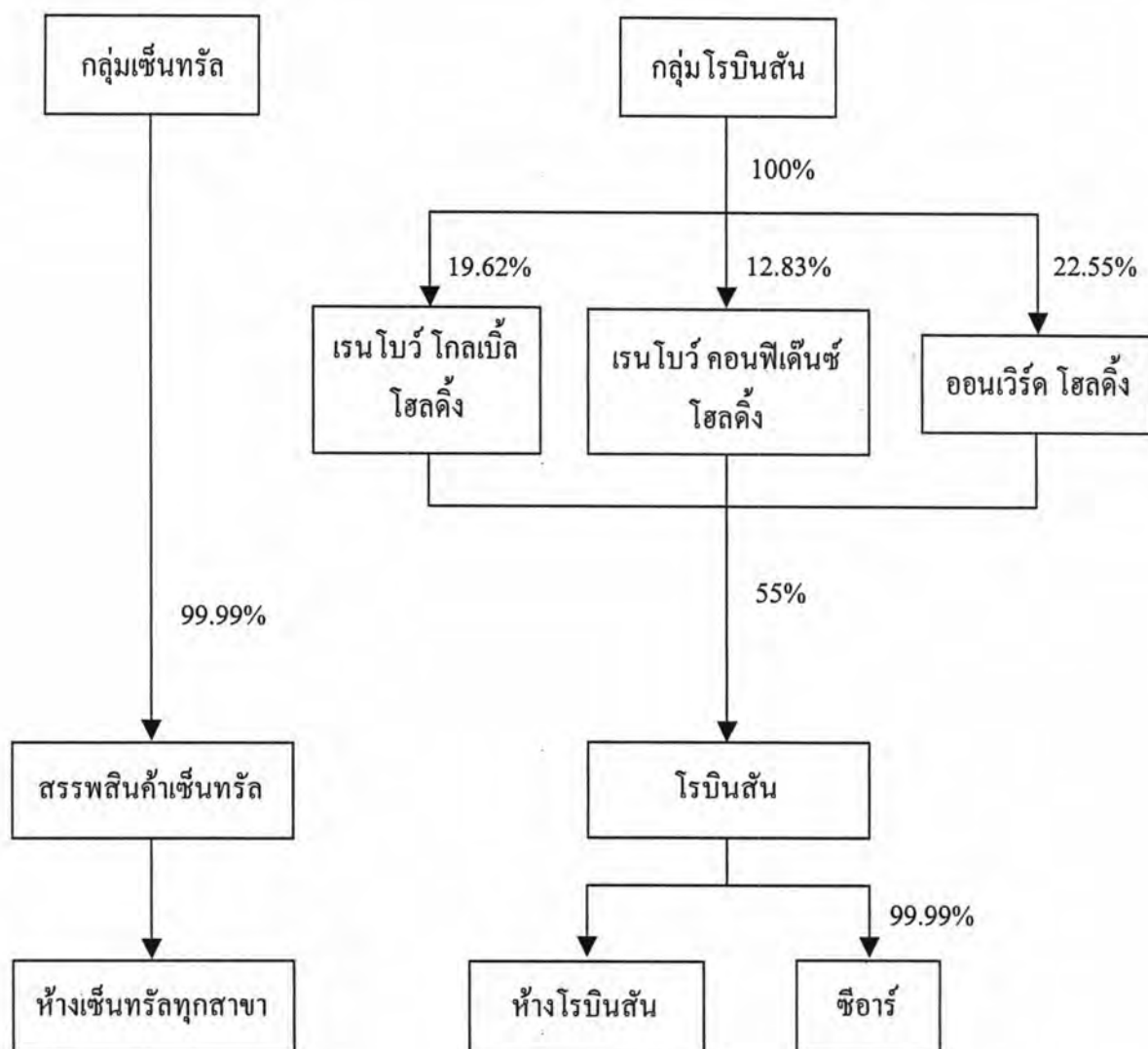
หลังเซ็นทรัลขายหุ้น



นอกจากนี้ ในปี พ.ศ. 2539 มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในกลุ่มเซ็นทรัลและโรบินสันครั้งใหญ่ ซึ่งเดิมผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน จำกัด (มหาชน) (“โรบินสัน”) ประกอบไปด้วยบริษัท Holding 3 บริษัทที่เป็นของกลุ่มโรบินสัน คือ บริษัท เรนโบว์

โกลเบิ้ล โฮลดิ้ง จำกัด บริษัท เรนโบว์ คอนฟิเด้นซ์ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท ออนเวิร์ด โฮลดิ้ง จำกัด* ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 19.62, 12.83 และ 22.55 ตามลำดับ รวมทั้งหมดเป็นร้อยละ 55 และโรบินสันถือหุ้นในห้างโรบินสันทุกสาขา และซีอาร์ ปรากฏตามแผนภาพที่ 22

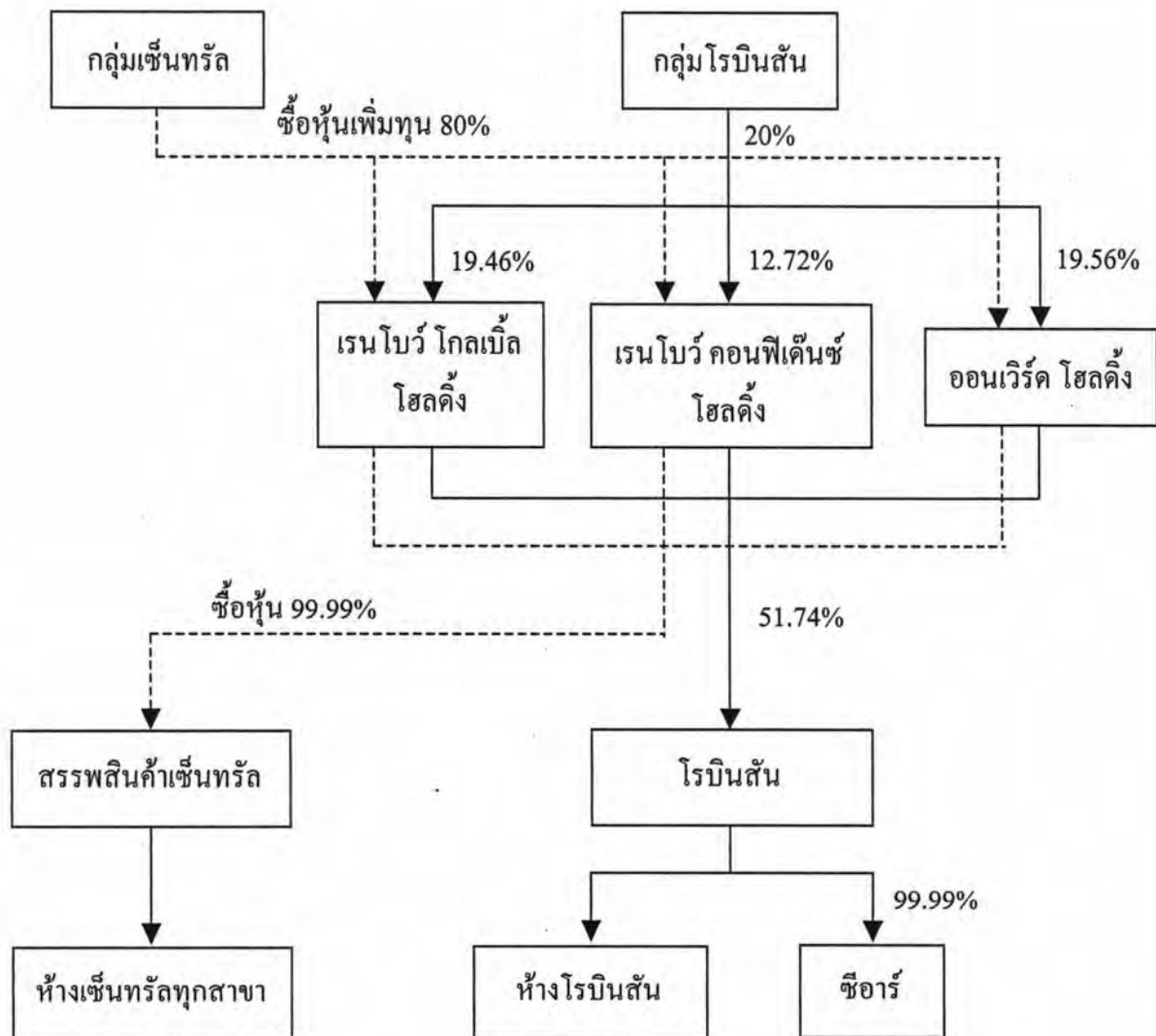
แผนภาพที่ 22: แสดงโครงสร้างการถือหุ้นของห้างโรบินสันก่อนการรวมธุรกิจ



* บริษัท เรนโบว์ โกลเบิ้ล โฮลดิ้ง จำกัด ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด” เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2539 มีวัตถุประสงค์ประกอบกิจการเงินลงทุนแสวงผล บริษัท เรนโบว์ คอนฟิเด้นซ์ โฮลดิ้ง จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท พีบี โลจิสติก จำกัด” เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2544 โดยมีวัตถุประสงค์ให้บริการบริหารคลังสินค้า ส่วนบริษัท ออนเวิร์ด โฮลดิ้ง จำกัด ไม่มีการเปลี่ยนชื่อ และยังคงมีวัตถุประสงค์ดำเนินธุรกิจเฉพาะด้านการลงทุน

การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท Holding ทั้ง 3 บริษัทกระทำโดยกลุ่มเซ็นทรัล ซื้อหุ้นเพิ่มทุนในกลุ่มบริษัท Holding จนถือหุ้นถึงร้อยละ 80 ทำให้กลุ่มโรบินสันเหลือหุ้นอยู่เพียงร้อยละ 20 ต่อมาบริษัท Holding ทั้ง 3 บริษัทที่ได้เงินค่าหุ้นเพิ่มทุนจากกลุ่มเซ็นทรัลก็นำเงินดังกล่าวไปซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท สรรพสินค้าชิดลม จำกัด (มหาชน)) อีกทั้งผู้บริหารของบริษัท Holding ทุกบริษัทรวมทั้งเซ็นทรัลและโรบินสันก็เป็นผู้บริหารจากตระกูลจิราธิวัฒน์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเซ็นทรัลและโรบินสันเป็นบริษัทในเครือเดียวกันและมีความเกี่ยวพันกันอย่างใกล้ชิด ปรากฏตามแผนภาพที่ 24

แผนภาพที่ 24: แสดงโครงสร้างการถือหุ้นของห้างเซ็นทรัลและโรบินสันภายหลังการรวมธุรกิจ



ผลกระทบภายหลังการรวมธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจของเซ็นทรัลและโรบินสันดังกล่าวข้างต้น มีผลกระทบที่เกิดขึ้นในตลาดดังต่อไปนี้

1. ระดับของห้างสรรพสินค้าที่เปลี่ยนไป กล่าวคือ เมื่อทั้งเซ็นทรัลและโรบินสันถือเป็นการเดียวกันแล้ว เพื่อมิให้แข่งขันกันเอง จึงมีการแบ่งระดับของทั้งสองห้างเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าคนละกลุ่ม โดยให้เซ็นทรัลเป็นห้างเกรดเอที่รองรับลูกค้าระดับบนที่มีรายได้ต่อครัวเรือน 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และให้โรบินสันเป็นห้างเกรดบี ที่รองรับลูกค้าระดับกลาง รายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 20,000 – 49,999 บาท ต่อเดือนขึ้นไป⁵

2. เมื่อพิจารณาจากยอดขายสินค้าก่อนการรวมธุรกิจ (พ.ศ. 2537) เทียบกับหลังการรวมธุรกิจ ปรากฏดังตารางที่ 9

ตารางที่ 12: แสดงยอดขายสินค้าของห้างสรรพสินค้าก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ลำดับที่	ชื่อห้างสรรพสินค้า	ก่อนรวมธุรกิจ			หลังรวมธุรกิจ		
		ยอดขาย (ล้านบาท)	% ในตลาด	ค่า HHI	ยอดขาย (ล้านบาท)	% ในตลาด	ค่า HHI
1.	กลุ่มเซ็นทรัล	18,540.75	36.40	1298	39,630.33	60.33	3600
2.	กลุ่ม โรบินสัน	9,195.15	18.05	325			
3.	เดอะมอลล์ กรุ๊ป	9,040.03	17.75	315	10,602.89	16.14	260

ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเมื่อเซ็นทรัลกับโรบินสันรวมธุรกิจกันแล้ว ทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวสูงขึ้น และทำให้โครงสร้างตลาดค้าปลีกมีลักษณะเอนไปทางด้านตลาดผูกขาดหรือตลาดผู้ขายน้อยราย⁶

⁵ พงษ์นารัต, “ผลกระทบจากการรวมกิจการที่มีต่อระดับการกระจุกตัว : กรณีศึกษาห้างเซ็นทรัลและโรบินสัน”, หน้า 52.

⁶ พงษ์นารัต, เพิ่งอ้าง, หน้า 84.

3. ผู้บริโภคมีตัวเลือกน้อยลง เนื่องจากก่อนรวมธุรกิจทั้งสองห้างยังมีสินค้าที่เหมือนกัน ระดับเดียวกัน ทำให้เลือกได้ว่าจะซื้อสินค้าที่ห้างใด แต่เมื่อรวมกันและเปลี่ยน โรบินสันเป็นห้างที่รองรับลูกค้าระดับกลางแล้ว ตัวเลือกในการซื้อสินค้าก็มีน้อยลง

4. การที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่รวมกัน นอกจากจะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและทำให้ห้างอื่นที่อยู่ในตลาดตกที่นั่งลำบากแล้ว ยังเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายอื่นด้วย (Barrier to Entry) เนื่องจากผู้ประกอบการรายอื่นพิจารณาแล้วเห็นว่าแม้ตนจะเข้าสู่ตลาดได้ แต่การแข่งขันจะเป็นไปได้โดยยาก เนื่องจากอีกฝ่ายเป็นห้างยักษ์ใหญ่ที่มีทุนการดำเนินงานสูง ผู้ที่จะเข้ามาเป็นคู่แข่งจะต้องมีความมั่นคงทั้งทางการเงินและความสามารถในการบริหารงานด้วย⁷

วิเคราะห์ในแง่ พรบ. แข่งขันทางการค้า

แม้ว่าการรวมธุรกิจของเซ็นทรัลและโรบินสันนี้จะเกิดขึ้นก่อน พรบ. แข่งขันทางการค้าใช้บังคับก็ตาม แต่หากนำมาพิจารณาในแง่ของรูปแบบการรวมธุรกิจที่ปรากฏในมาตรา 26 จะพบว่าการรวมธุรกิจวิธีนี้เป็นแบบผสมซึ่งมีโครงสร้างที่ซับซ้อน ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าหากมีบริษัทอื่นนำรูปแบบการควบรวมแบบนี้มาใช้ พรบ. แข่งขันทางการค้าจะใช้วิธีใดกลั่นกรองว่าการรวมธุรกิจนั้นส่งผลกระทบต่อตลาดในแง่ลบหรือไม่ และจะมีมาตรการแบบใดมาป้องกันการรวมธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อตลาดนั้น

⁷ พงษ์นารัต, เพิ่งอ้าง, หน้า 82.