

คู่มือปฏิบัติตามนโยบายการแข่งขันทางการค้า (Competition Policy Manual)

บริษัท สลิม คอนเซ็ปต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด

คู่มือปฏิบัติตามนโยบายการแข่งขันทางการค้า (Competition Policy Manual)

เนื่องจากบริษัท สลิม คอนเซ็ปต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ต้องปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ซึ่งปัจจุบันได้แก่ พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 รวมถึงกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องที่จะมีการประกาศใช้เพิ่มเติมต่อไป และเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการแข่งขันทางการค้าที่มีอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจึงเห็นชอบให้ประกาศใช้คู่มือปฏิบัติตามนโยบายการแข่งขันทางการค้าฉบับนี้เพื่อให้บุคคลกรของบริษัทยึดถือปฏิบัติ

1 นิยาม

คำในคู่มือฉบับนี้ให้มีความหมายตามนโยบายการแข่งขันทางการค้าของบริษัท

2 กฎหมายการแข่งขันทางการค้า

กฎหมายการแข่งขันทางการค้ามีบทบัญญัติห้ามมิให้บริษัทกระทำการใดๆอันเป็นการจำกัดการแข่งขันในตลาดที่เกี่ยวข้อง (relevant market)

ความหมายของตลาดที่เกี่ยวข้องนั้น เป็นความหมายเฉพาะทางกฎหมาย ซึ่งจะมีการพิจารณาจากขอบเขตตลาดจากทั้งทางภูมิศาสตร์ และคุณลักษณะของสินค้าและบริการประกอบกัน

การกระทำใดจะถือเป็นการจำกัดการแข่งขันทางการค้าหรือไม่นั้น จะต้องพิจารณาเป็นรายกรณีโดยคำนึงถึงขอบเขตตลาดที่เกี่ยวข้อง (relevant market)

3 ข้อพึงระวัง

- 3.1 การดำเนินการกับผู้ประกอบธุรกิจอื่น อาจถือเป็นการจำกัดการแข่งขันได้ ไม่ว่าบุคคลนั้นจะเป็นคู่แข่งทางธุรกิจโดยตรงหรือไม่
- 3.2 การดำเนินการกับผู้ค้าอาจถือเป็นการจำกัดการแข่งขันได้ เช่น การทำสัญญาให้ผู้ค้าจำหน่ายสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งให้แก่บริษัทแต่เพียงผู้เดียว หากการทำสัญญาดังกล่าวทำให้การแข่งขันในตลาดลดลง ก็ถือได้ว่าเป็นการลดหรือจำกัดการแข่งขันและอาจเป็นความผิดตามกฎหมาย

4. ข้อควรปฏิบัติ

- บุคลากรของบริษัทไม่ควรพบปะกับคู่แข่งทางธุรกิจ เว้นแต่จะมีเหตุผลทางธุรกิจโดยชอบ
- ในการพบปะกับคู่แข่งทางธุรกิจ ควรจะมีการบันทึกการพบปะหรือมีพยานรู้เห็นเพื่อความโปร่งใส
- ห้ามมิให้ดำเนินการใดเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลลับทางธุรกิจของคู่แข่งอย่างเด็ดขาด
- ห้ามมิให้เปิดเผยราคาสินค้าหรือบริการของบริษัทให้คู่แข่งทราบโดยเจตนาหวังผลให้มีการตกลงด้านราคา การแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านราคาในอนาคตก็ต้องห้ามเช่นกัน
- ห้ามมิให้เปิดเผยเงื่อนไขทางธุรกิจหรือเงื่อนไขของสัญญาให้แก่คู่แข่งทางธุรกิจทราบอันอาจมีผลให้คู่แข่งสามารถตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจ
- ห้ามมิให้พูดคุยเรื่องการแบ่งปันพื้นที่ในการให้บริการ หรือลูกค้าที่บริษัทจะให้บริการ

- ห้ามมิให้ตกลงกันว่าจะปฏิเสธการให้บริการแก่ลูกค้ารายใด รายหนึ่งหรือหลายราย
- ห้ามมิให้ตกลงกันว่าจะจำกัดบริการที่จะให้แก่ลูกค้ารายใด รายหนึ่งหรือหลายราย
- ห้ามมิให้เปิดเผยข้อมูลทางเทคนิคในการให้บริการให้แก่ คู่แข่งทางธุรกิจทราบ เช่น เครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ ยาหรือ สารเคมีที่ใช้ให้บริการแก่ลูกค้า
- ห้ามมิให้ทำสัญญาตั้งตัวแทนจำหน่าย (distribution agreements) เว้นแต่จะได้รับคำแนะนำจากหัวหน้าฝ่าย กฎหมายแล้ว
- ห้ามมิให้กำหนดราคาขายให้แก่คู่แข่งทางธุรกิจหรือตัวแทน ขาย (resale price maintenance)
- ห้ามมิให้พูดคุยกับคู่แข่งทางธุรกิจเกี่ยวกับเงื่อนไขของ สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าหรือบริการ
- ห้ามแลกเปลี่ยนข้อมูลการค้าที่ละเอียดอ่อนที่มีผลต่อราคา ต้นทุนของสินค้าบริการหรือปริมาณการผลิตหรือคุณภาพ การให้บริการ

5. การร่วมกับผู้ประกอบธุรกิจอื่นซื้อสินค้าและบริการร่วมกัน (Joint Purchase)

การร่วมกับผู้ประกอบธุรกิจอื่นเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการร่วมกันโดยหวังจะได้เงื่อนไขทางธุรกิจที่ดีนั้น แม้จะมีวัตถุประสงค์ที่ดี แต่อาจทำให้เกิดการจำกัดการแข่งขันได้ หากการร่วมกันซื้อจะทำให้เกิดอำนาจที่บีบบังคับผู้จำหน่ายให้ขายในราคาต่ำเกินสมควร ดังนั้น ก่อนเข้าทำสัญญา ร่วมกันซื้อสินค้าและบริการ ให้บุคลากรของบริษัทปรึกษาหัวหน้าฝ่าย กฎหมายก่อนดำเนินการ

6. การหารือผ่านสมาคมการค้า

บุคลากรของบริษัทควรใช้ความระมัดระวังในการหารือในสมาคมการค้า โดยก่อนการหารือให้ดำเนินการดังนี้

- 6.1 แจ้งให้หัวหน้าฝ่ายกฎหมายทราบล่วงหน้าถึงวัตถุประสงค์และขอบเขตการหารือในสมาคมการค้า
- 6.2 ให้อุคลากรต้องบันทึกการเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง
- 6.3 เมื่อจบการประชุม ให้ผู้เกี่ยวข้องจัดทำบันทึกการประชุมให้ครบถ้วนถูกต้อง
- 6.4 ในกรณีที่มีการพูดคุยเรื่องการจำกัดการแข่งขันทางการค้าหรือเรื่องราคาสินค้าและบริการ ให้บุคลากรของบริษัทออกจากห้องประชุมพร้อมทั้งให้ผู้เกี่ยวข้องบันทึกการออกจากห้องประชุมไว้ พร้อมทั้งรีบแจ้งหัวหน้าฝ่ายกฎหมายให้ทราบเรื่อง

บุคลากรของบริษัทต้องพึงตระหนักว่า การตกลงร่วมกันโดยผ่านสมาคมการค้าเพื่อลดหรือจำกัดการแข่งขัน ก็ถือว่าการกระทำผิดกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

7. การส่งสัญญาณ

บุคลากรของบริษัทต้องพึงตระหนักว่า การประกาศราคาสินค้าหรือบริการเป็นการล่วงหน้า อาจถือเป็นการส่งสัญญาณให้เกิดการสมรู้กันกำหนดราคาซึ่งผิดกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

ในกรณีที่ผู้ประกอบการอื่นได้ประกาศราคาสินค้าหรือบริการล่วงหน้า บุคลากรของบริษัทไม่ควรยึดถือนำมาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของบริษัท จนกว่าจะได้รับคำแนะนำจากหัวหน้าฝ่ายกฎหมายแล้ว

การประกาศดังกล่าว รวมถึงการประกาศล่วงหน้าเพื่อขึ้นราคาหรือลดราคา หรือ เพื่อกำหนดว่าสินค้าและบริการใดควรจะให้ฟรีหรือควรซื้อขายกันภายใต้เงื่อนไขใด

8. การใช้อำนาจเหนือตลาด

อำนาจเหนือตลาดเป็นอำนาจทางการตลาดที่ผู้ทรงไว้ซึ่งอำนาจดังกล่าวสามารถขึ้นราคาหรือปริมาณการผลิตสินค้าหรือให้บริการในตลาดที่เกี่ยวข้องได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ผู้ทรงไว้ซึ่งอำนาจดังกล่าวต้องมีส่วนแบ่งตลาดที่สูงพอสมควร แต่ส่วนแบ่งตลาดต้องเป็นเท่าใดจึงจะมีอำนาจเหนือตลาดนั้น ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆด้วย เช่น อุปสรรค การเข้าตลาด การกระจุกตัวของอุตสาหกรรม ฯลฯ

การมีอำนาจเหนือตลาดไม่ใช่ว่าผิดกฎหมาย แต่การใช้อำนาจเหนือตลาดโดยไม่เป็นธรรมเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายเช่นกรณีดังต่อไปนี้

8.1 การปฏิเสธไม่จำหน่ายสินค้าหรือบริการแก่ลูกค้าหรือแก่ผู้ประกอบการธุรกิจรายอื่นโดยไม่มีเหตุผลอันสมควรอาจถือได้ว่าเป็นการใช้อำนาจเหนือตลาดโดยไม่เป็นธรรม

8.2 การตัดโอกาสกำไรของผู้ประกอบการธุรกิจรายอื่นเพื่อประโยชน์ของตนเอง (margin squeeze) เช่น การที่บริษัท A จำหน่ายสินค้า ก อันเป็นวัตถุดิบสำหรับการผลิตสินค้า ข ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ B ในราคาที่สูงขึ้นกว่าปกติ เพื่อกีดกันไม่ให้ผู้ประกอบการธุรกิจ B มีกำไรเพียงพอในสินค้า ข และทำให้ไม่อาจแข่งขันกับ A ได้ในธุรกิจสินค้า ข เป็นต้น

8.3 การที่ผู้ประกอบการธุรกิจขอให้ลูกค้าต้องจำหน่ายสินค้าให้แก่ตนเองแต่ผู้เดียว หรือการขอให้ลูกค้าต้องซื้อบริการหรือซื้อสินค้าจากตนเอง

แต่เพียงผู้เดียว อาจถือได้ว่าเป็นการใช้อำนาจเหนือตลาดอันมิชอบด้วยกฎหมายได้

การดำเนินการดังกล่าว อาจเป็นการใช้วิธีการจูงใจโดยให้ส่วนลดทันที (discount) หรือ ส่วนลดโดยให้ค่าตอบแทนคืนภายหลังเมื่อถึงระยะเวลาที่กำหนด (rebates) เพื่อชักจูงใจให้คู่ค้าหรือลูกค้าไม่ทำธุรกรรมกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ซึ่งหากการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปโดยไม่เป็นธรรมและทำให้การแข่งขันในตลาดลดลง ก็จะได้ถือได้ว่าเป็นการใช้อำนาจเหนือตลาดที่ผิดกฎหมายได้

8.4 การขายพ่วง

การขายพ่วง หมายถึง การที่ผู้ประกอบธุรกิจ A ที่มีอำนาจเหนือตลาดในสินค้าหรือบริการ ก กำหนดว่าจะขายสินค้าหรือบริการ ก ในราคาหนึ่งให้แก่ลูกค้ารายใดนั้น ลูกค้าจะต้องซื้อสินค้าหรือบริการ ข ด้วยการพ่วงสินค้าหรือ บริการ ข เข้าไปด้วย ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาด ข ไม่อาจแข่งขันได้โดยเสรีและเป็นธรรม การกระทำเช่นนี้อาจถือได้ว่าเป็นการใช้อำนาจเหนือตลาดโดยไม่เป็นธรรม

9. การให้ความร่วมมือกับพนักงานเจ้าหน้าที่หรือคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

พนักงานเจ้าหน้าที่เป็นพนักงานของสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ซึ่งดำรงตำแหน่งไม่ต่ำกว่าข้าราชการพลเรือนสามัญระดับปฏิบัติการ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า พนักงานเจ้าหน้าที่จะมีอำนาจเข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทในสถานที่ทำการได้ การเข้าตรวจสอบดังกล่าวต้องมีหมายค้น และการเริ่มค้นต้องเริ่มในระหว่างเวลากลางวันก่อนพระอาทิตย์ตกหรือในระยะเวลาทำการของสถานที่ที่ค้นเท่านั้น

หากพนักงานเจ้าหน้าที่ไม่แสดงหมายค้น พนักงานเจ้าหน้าที่จะไม่
มีอำนาจตามกฎหมายที่จะเข้าไปในสถานที่ทำการของบริษัท เว้นแต่
พนักงานเจ้าหน้าที่จะให้เหตุผลว่ามีเหตุอันควรเชื่อว่าหากเนิ่นช้ากว่าจะ
เอาหมายค้นได้ เอกสารหรือพยานหลักฐานจุกกักย้าย ชุกซ่อน ทำลาย
หรือทำให้เปลี่ยนแปลงสภาพไปจากเดิมจึงจะค้นโดยไม่มีหมายค้นได้ แต่ใน
กรณีดังกล่าว พนักงานเจ้าหน้าที่ต้องส่งมอบสำเนาบันทึกการตรวจค้น
และบัญชีทรัพย์สินที่ได้จากการตรวจค้น รวมทั้งจัดทำบันทึกแสดงเหตุผลที่
ทำให้สามารถเข้าค้นได้เป็นหนังสือไว้ให้แก่ผู้ครอบครองสถานที่นั้น
ด้วย

ในกรณีที่มีการค้นสถานที่ทำการกล่าว ให้บุคลากรของบริษัทให้ความ
ร่วมมือแก่พนักงานเจ้าหน้าที่โดยดำเนินการดังนี้

- 9.1 ขอให้พนักงานเจ้าหน้าที่แสดงบัตรพนักงานเจ้าหน้าที่ของ
สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า และให้ถ่ายภาพเก็บไว้
- 9.2 ขอให้แสดงหมายค้นและถ่ายภาพเก็บไว้
- 9.3 ให้ทำความเข้าใจกับพนักงานเจ้าหน้าที่ว่าบริษัทจำเป็นต้องติดต่อ
ฝ่ายกฎหมาย และขอให้พนักงานเจ้าหน้าที่รองจนกว่าจะมีตัวแทน
ฝ่ายกฎหมายมาถึงสถานที่ค้น
- 9.4 ให้บุคลากรของบริษัทที่เกี่ยวข้องรีบแจ้งให้หัวหน้าฝ่ายกฎหมาย
ทราบในทันทีทางโทรศัพท์เพื่อให้มาถึงสถานที่โดยเร็ว
- 9.3 ในการค้น ให้มีบุคลากรของบริษัทติดตามเจ้าหน้าที่เพื่ออำนวยความสะดวกพร้อมถ่ายวิดีโอในการค้นเพื่อว่าบริษัทจะได้นำมา
ประเมินสถานการณ์ในภายหลังได้
- 9.4 ห้ามมิให้บุคลากรของบริษัทเคลื่อนย้ายเอกสารในระหว่างการค้น
และห้ามทำลายเอกสารใดๆโดยเด็ดขาด

10. การสั่งห้ามเคลื่อนย้ายหรือทำลายเอกสาร

ให้หัวหน้าฝ่ายกฎหมายมีอำนาจออกคำสั่งให้บุคลากรของบริษัท ห้ามเคลื่อนย้ายหรือทำลายเอกสารได้เมื่อเห็นว่ามีกรณีจำเป็นต้องสงวนเอกสารไว้เพื่อดำเนินการทางกฎหมาย

11 การซั๊กซ้อมกระบวนการค้น

ให้หัวหน้าฝ่ายกฎหมายจัดให้มีการซ้อมการค้นสถานที่เป็นประจำทุกปี

12 เอกสารอ้างอิง

12.1 ประมวลจริยธรรม

12.2 นโยบายการแข่งขันทางการค้า