



ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ระบบเศรษฐกิจเสรีเป็นระบบที่มีอิทธิพลอย่างมากในปัจจุบัน อาจกล่าวได้ว่าทุกประเทศในโลกปัจจุบันไม่อาจหลีกเลี่ยงต่อกระแสความคิดแห่งการเปิดเสรีทางการค้าได้ แม้กระทั่งในประเทศที่ปกครองโดยระบอบคอมมิวนิสต์ หรือเผด็จการก็ตาม ภายใต้ระบบเศรษฐกิจดังกล่าว อาศัยกลไกตลาด (MARKET ECONOMY SYSTEM) เป็นเครื่องมือในการจัดสรรทรัพยากร โดยเปิดโอกาสอย่างกว้างขวางแก่ปัจเจกชนให้สามารถเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และสามารถทำการค้าขายได้อย่างเสรี โดยมีกลไกราคา (PRICE SYSTEM) เป็นตัวกำหนดปริมาณการผลิต และกระจายผลผลิตในสังคม กล่าวคือถ้าสินค้าหรือบริการชนิดใดมีไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคย่อมทำให้ราคาสินค้าและค่าบริการนั้นสูงขึ้น ในทางตรงข้ามหากสินค้าหรือบริการชนิดใดมีมากเกินไป ความต้องการของผู้บริโภค ย่อมส่งผลให้ราคาสินค้าและค่าบริการลดต่ำลงมา จนในที่สุดเข้าสู่ระดับที่เรียกว่าราคาดุลยภาพ (EQUILIBRIUM) ซึ่งแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ถือว่าเป็นราคาที่ยุติธรรมที่สุด (FAIR PRICE) และเป็นราคาที่ดีที่สุด (IDEAL PRICE) อีกด้วย¹

อย่างไรก็ดีการทำงานของกลไกราคาจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อ โครงสร้างตลาดมีการแข่งขัน ดังนั้นในระบบเศรษฐกิจเสรีจึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อนโยบายการแข่งขัน (COMPETITION POLICY) เพราะเชื่อว่ากระบวนการแข่งขันจะนำไปสู่การจัดสรรทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพได้

แต่จากการศึกษาพบว่า ความเชื่อทางเศรษฐศาสตร์เกี่ยวกับความสามารถในการบรรลุซึ่งประสิทธิภาพสูงสุดโดยอาศัยกลไกราคา ภายใต้โครงสร้างการแข่งขัน ในความเป็นจริงมีปัญหาบางประการที่แสดงถึงความล้มเหลวของกลไกราคา และในบางกรณีก็ไม่อาจใช้กลไกราคากับการผลิตบางชนิดได้²

นอกจากความล้มเหลวของกลไกราคาแล้ว จากประสบการณ์ของประเทศต่างๆ รวมทั้งประเทศไทยด้วย ที่ดำเนินนโยบายเศรษฐกิจเสรีนิยม กลับพบว่ากระบวนการแข่งขันถูกบิดเบือนไปจากแนวคิดดั้งเดิมเป็นอย่างมาก เนื่องจากในระบบเศรษฐกิจเสรีจะเปิดโอกาสอย่างมากแก่การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ และสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการค้าได้อย่างหลากหลาย หน่วยธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด จึงมีความได้เปรียบอย่าง

¹ มนูญ พาหิระ, ทฤษฎีราคา (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2523), หน้า 269.

² คู่มือละเอียดเกี่ยวกับความล้มเหลวของกลไกราคาได้ในบทที่ 2

มากภายใต้ระบบการแข่งขันที่ปราศจากการควบคุมที่ตีฟอย ก่อให้เกิดการสร้างอำนาจผูกขาด การแผ่ขยายของอำนาจผูกขาด การจำกัดการแข่งขัน และการทำให้คู่แข่งเสียหาย ในรูปแบบต่างๆอย่างมากมาย รูปแบบการดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจอย่างหนึ่งซึ่งพบว่าผู้ประกอบการกระทำกันอย่างแพร่หลาย และสามารถหวังผลในทางการค้าได้ในหลายลักษณะคือ กลยุทธ์การเลือกปฏิบัติด้านราคา (PRICE DISCRIMINATION)

ในทางเศรษฐศาสตร์ได้นิยามความหมายของการเลือกปฏิบัติด้านราคาว่าหมายถึง การขายสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเฉพาะ (SPECIFIC) ให้แก่ผู้ซื้อต่างรายกัน (DIFFERENT BUYER) ด้วยราคาที่แตกต่างกัน โดยไม่มีเหตุผลด้านต้นทุนที่แตกต่างกันแต่อย่างใด หรือการขายสินค้าหรือบริการแก่ผู้ซื้อรายเดิม ในราคาที่แตกต่างกันสำหรับการซื้อสินค้าหรือบริการในหน่วยอื่นๆต่อไป²

นอกจากนี้ในทางเศรษฐศาสตร์ ยังได้แบ่งรูปแบบของการเลือกปฏิบัติด้านราคา เป็น 3 รูปแบบ คือ FIRST DEGREE PRICE DISCRIMINATION , SECOND DEGREE PRICE DISCRIMINATION และ THIRD DEGREE PRICE DISCRIMINATION ซึ่งในแต่ละรูปแบบจะส่งผลกระทบต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจแตกต่างกันไป โดยการเลือกปฏิบัติด้านราคา บางกรณี อาจส่งผลเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดสรรทรัพยากร ประสิทธิภาพการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ หรือเป็นการเพิ่มรายรับแก่ผู้ประกอบการเพื่อให้สามารถดำรงสถานภาพภายใต้ภาวะบีบรัดทางเศรษฐกิจได้ ในทางกลับกัน การเลือกปฏิบัติด้านราคา บางกรณีก็อาจส่งผลกระทบต่อกระเทือนต่อการแข่งขันอย่างรุนแรง เช่น การสร้างอำนาจผูกขาด การเพิ่มทุนอำนาจผูกขาดซึ่งมีผลเป็นการจำกัดการแข่งขัน และรวมถึงการหวังผลในการสร้างความเสียหายแก่คู่แข่งของตนอีกด้วย

ในส่วนมาตรการทางกฎหมายต่อพฤติกรรมเลือกปฏิบัติด้านราคา จากการศึกษาพบว่า ทั้ง สหรัฐอเมริกา (THE ROBINSON PATMAN ACT) ซึ่งยึดหลักการในระบบควบคุมทางโครงสร้าง (STRUCTURAL CONTROL) และประเทศกลุ่มสหภาพยุโรป (ROME TREATY) ที่ยึดหลักการควบคุมพฤติกรรม (CONDUCT CONTROL) ต่างยอมรับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ และพยายามบังคับใช้กฎหมายไม่ให้ขัดแย้งกับหลักการทางเศรษฐศาสตร์ โดยต่างมีจุดมุ่งหมายอย่างเดียวกัน คือการจำกัดการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่ไม่พึงประสงค์ และการยอมรับการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่สามารถก่อให้เกิดประโยชน์ในบางกรณี จุดแตกต่างคงมีเพียง ระดับความเชื่อในนโยบายการแข่งขัน (DEGREE OF COMPETITION) รูปแบบการบัญญัติกฎหมาย และวิธีการบังคับใช้กฎหมายเท่านั้น

² Richard G. Lipsey , Paul N. Courant , Douglas D. Purvis and Peter O. Steiner , *Economic* 10 th ed. (Newyork : Harper collins College Publisher , 1993) ,p.251.

สำหรับสภาพการณ์เลือกปฏิบัติด้านราคาในประเทศไทย จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการในประเทศไทย รู้จักและกระทำการเลือกปฏิบัติด้านราคาเป็นระยะเวลายาวนานแล้ว โดยมีปรากฏในรูปแบบของการให้ส่วนลด (DISCOUNT) ส่วนยอมให้ (ALLOWANCE) การคืนกำไร (REBATE) การให้บริการพิเศษในรูปแบบอื่นๆแก่ผู้ซื้อเฉพาะราย และเงื่อนไขทางการค้าอื่นๆเช่นการให้สินเชื่อทางการค้า (CREDIT TERM) ที่แตกต่างกันเป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ ยังไม่เข้าใจถึงหลักการและเหตุผลที่แท้จริงของการเลือกปฏิบัติด้านราคา หรือการเลือกปฏิบัติด้านราคาอย่างเป็นระบบ (SYSTEMATIC PRICE DISCRIMINATION) ผู้ประกอบการในประเทศไทยมักดำเนินการเลือกปฏิบัติด้านราคาอย่างไร้หลักเกณฑ์ (UNSYSTEMATIC PRICE DISCRIMINATION) ปรากฏจากเหตุผลที่ต่างอ้างถึงได้ทางเศรษฐศาสตร์ โดยมีความเชื่อว่าการเลือกปฏิบัติด้านราคาเป็นส่วนหนึ่งของการแข่งขันด้านราคา จึงเป็นสิ่งที่กระทำได้โดยชอบธรรมภายใต้ระบบการค้าเสรี แม้กระทั่งการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่มีเจตนาเพื่อจำกัดการแข่งขัน ก็ดกกัน หรือทำให้คู่แข่งกันเสียหาย ก็ตาม

จากสภาพการณ์ดังกล่าว ประกอบกับความไร้ประสิทธิภาพของกฎหมายที่เป็นอยู่ และการขาดการควบคุม การให้คำแนะนำ ในการดำเนินกลยุทธ์ทางการค้าแก่ภาคธุรกิจ โดยองค์ของรัฐที่เกี่ยวข้อง จึงเป็นสิ่งที่เป็อันตรายน่าต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากสภาพการณ์เช่นนี้ จะเกี่ยวประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่มีอำนาจผูกขาด ในการรักษาอำนาจผูกขาดของตน หรือการเพิ่มพูนอำนาจผูกขาดโดยมิชอบ เพราะไม่มีมาตรการกฎหมายใดเลย หรือการควบคุมตรวจสอบพฤติกรรมทางการค้าจากองค์กรภาครัฐ ที่จะเป็นกติกากำให้ผู้ประกอบการเหล่านั้น ยึดถือและปฏิบัติตาม จึงมักปรากฏว่าในปัจจุบัน ผู้ประกอบการธุรกิจในประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการที่มีสภาพเหนือผู้อื่น (DOMINANT POSITION) สามารถกระทำการเลือกปฏิบัติด้านราคาได้อย่างไร้ขอบเขต แม้กระทั่งการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่ตั้งผลเสียหายต่อการแข่งขันคู่แข่งกัน หรือต่อประโยชน์ของผู้บริโภค ลักษณะเช่นนี้แยกจากไม่ส่งผลดีแต่อย่างใดต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจ และสังคมโดยรวมแล้ว ยังถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการบรรลุซึ่งประสิทธิภาพการจัดสรรทรัพยากร ประสิทธิภาพการจัดจำหน่าย และประสิทธิภาพการผลิต อย่างที่มุ่งหวังกันในระบบการค้าเสรี

ปัญหาการเลือกปฏิบัติด้านราคาในประเทศไทย จึงเป็นปัญหาที่มีความสำคัญ โดยเป็นหน้าที่ของรัฐในการกำหนดมาตรการทางกฎหมายที่ชัดเจน ต่อการควบคุมพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่พึงประสงค์ ทั้งนี้ มาตรการทางกฎหมายดังกล่าว จำเป็นต้องมีความยืดหยุ่นอย่างเพียงพอ เพื่อเปิดโอกาสให้เกิดการกระทำการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม ภายใต้กรอบกติกการแข่งขันที่เป็นธรรมต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาผลกระทบที่เกิดจากการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่มีต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจโดยรวม และผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือที่เกี่ยวข้องกัน อาทิ ผลกระทบต่อผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค ให้เกิดความกระจ่างชัด
2. ศึกษาสภาพการณ์กระทำการเลือกปฏิบัติด้านราคาในประเทศไทยว่ามีลักษณะอย่างไร เพื่อให้เกิดความเข้าใจแก่การกำหนดมาตรการทางกฎหมายที่เหมาะสม
3. ศึกษากฎหมายป้องกันการผูกขาดต่อพฤติกรรมการเลือกปฏิบัติด้านราคาของต่างประเทศ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายป้องกันการผูกขาดของไทยต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยฉบับนี้จำกัดขอบเขตการศึกษาเฉพาะ ปัญหาการผูกขาดทางการค้าที่เกิดขึ้นจากพฤติกรรมการเลือกปฏิบัติด้านราคา ตลอดจนการศึกษามาตรการทางกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่พึงจะเป็น แก่การควบคุมพฤติกรรมนี้

วิธีการศึกษาวิจัย

เป็นการวิจัยเอกสาร และการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง

สมมติฐานของการวิจัย

พฤติกรรมการเลือกปฏิบัติด้านราคา (PRICE DISCRIMINATION) ของผู้ประกอบการ เป็นพฤติกรรมที่อาจส่งผลกระทบต่อนโยบายการแข่งขัน (COMPETITION POLICY) และสามารถใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อเพิ่มอำนาจผูกขาดโดยมิชอบได้ ประกอบกับมาตรการทางกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่เป็นอยู่ของประเทศไทย กล่าวคือ พ.ร.บ.กำหนดราคาสินค้าและป้องกันการผูกขาด พ.ศ.2522 ไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมเลือกปฏิบัติ

ด้านราคาอย่างเป็นผล การปรับปรุงแก้ไข และวิวัฒนาการมาตรการทางกฎหมายเพื่อป้องกันการเลือกปฏิบัติด้านราคา จะทำให้ปัญหาเกี่ยวกับการเลือกปฏิบัติด้านราคาบรรเทาลงไปได้ และยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายป้องกันการผูกขาดป้องกันการผูกขาดโดยองค์รวม สำหรับการอ้างไว้ซึ่งการแข่งขันที่เป็นธรรมในระบบเศรษฐกิจของไทยต่อไป

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

เมื่อได้ศึกษาตามวัตถุประสงค์ และทดสอบความถูกต้องตามสมมติฐานแล้ว คาดว่าผลที่ได้รับจะทำให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องผลกระทบต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมอันเนื่องมาจากพฤติกรรมกรรมการเลือกปฏิบัติด้านราคาชัดเจนขึ้น และทราบถึงมาตรการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการเลือกปฏิบัติด้านราคาในต่างประเทศ รวมทั้งมาตรการทางกฎหมายของประเทศไทยในเรื่องนี้ ซึ่งจะก่อให้เกิดแนวความคิดต่อการพัฒนาและปรับปรุงกฎหมายของไทยในเรื่องนี้ต่อไป



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย