



มองโลก แข่งขัน

COMPETITION FOCUS

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า



รวมธุรกิจ อย่างไร

ไม่ให้ขัดกฎหมาย
การแข่งขันทางการค้า



- ① กรณีศึกษาการรวมธุรกิจของ MK กับแหลมเจริญซีฟู้ด
- ② กรณีศึกษาการรวมธุรกิจของธุรกิจ在不同ประเทศที่มีบริษัทลูกในประเทศไทย
- ③ บทสรุปของการรวมธุรกิจที่ไม่ขัดต่อกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

Vol. **66**
Nov 2020

รวมธุรกิจอย่างไร ไม่ให้ขัดกฎหมาย การแข่งขันทางการค้า

การรวมธุรกิจ มักเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ทั่วไปในการประกอบธุรกิจ ซึ่งอาจเกิดจากหลายสาเหตุไม่ว่าจะเป็นไปเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ การลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ การเพิ่มความสามารถและการเติบโตให้กับธุรกิจ รวมถึงการสร้างเครือข่ายทางการค้า และขยายฐานของลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ตลอดจนทำให้เกิดการผลิตสินค้าหรือการให้บริการที่มีความหลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ซึ่งทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ในตลาดได้

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจก็อาจถูกใช้ในการกำจัดคู่แข่งด้วยการเข้าซื้อธุรกิจของคู่แข่ง เพื่อลดจำนวนคู่แข่งในตลาด และเข้ามามีอำนาจในการกำหนดนโยบาย และการดำเนินงานของธุรกิจคู่แข่งได้ ก่อให้เกิดการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมต่อคู่แข่งรายอื่น ๆ ที่ยังอยู่ในตลาด และยังอาจขัดกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้าอีกด้วย การรวมธุรกิจจึงเป็นพฤติกรรมทางการค้าอีกรูปแบบหนึ่งที่คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (กขค.) ให้ความสำคัญและติดตามอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด จุลสารมองโลกแข่งขันฉบับนี้ จึงขอนำเสนอประเด็นเกี่ยวกับการรวมธุรกิจอย่างไร ที่จะทำให้ไม่ขัดกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้า โดยขอยกกรณีศึกษาของการรวมธุรกิจในธุรกิจร้านอาหารที่ถือเป็นบิกดีลในช่วงปีที่ผ่านมา รวมถึงกรณีการรวมธุรกิจของธุรกิจในต่างประเทศที่มีบริษัทลูกในประเทศไทยจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้าหรือไม่



• กรณีศึกษาการรวมธุรกิจของ MK กับ แหลมเจริญซีฟู้ด

สำหรับวงการธุรกิจอาหารแล้ว บิ๊กดีลอีกธุรกิจหนึ่งที่กลายเป็นที่สนใจในช่วงปี 2562 คือ การที่บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (MK) ได้เข้าซื้อหุ้น 65% ของ บริษัท คาทาพัลท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร **“แหลมเจริญซีฟู้ด”** ซึ่งสาเหตุสำคัญของการรวมธุรกิจในครั้งนี้ อาจมาจากข้อจำกัดของแหลมเจริญซีฟู้ด ที่ไม่สามารถขยายสาขาได้ เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารทะเลต้องอาศัยความสดใหม่ของวัตถุดิบ ทำให้มีค่าใช้จ่ายที่สูงในการขนส่งสินค้า จึงต้องอาศัยศักยภาพด้านการขนส่งของ MK มาแก้ไขข้อจำกัดในเรื่องนี้

ในขณะที่ในมุมของทาง MK ที่ถือเป็นเชนร้านอาหารขนาดใหญ่ที่ไม่ได้ให้บริการเพียงแค่สุกอย่างเดียว แต่มีทั้งร้านอาหารญี่ปุ่นภายใต้แบรนด์ Yayoi ร้านอาหารไทย ณ สยาม และเลอ สยาม

ธุรกิจร้านข้าวกล่อง Bizzy Box ร้านกาแฟและเบเกอรี่ Le Petite และร้านขนมหวาน MK Harvest ซึ่งยังไม่เน้นรวมธุรกิจให้บริการจัดส่งถึงบ้านและรับจัดเลี้ยงนอกสถานที่ ร้านอาหารในต่างประเทศ และธุรกิจแฟรนไชส์อีก โดยหากรวมกันแล้วนั้น เชนร้านอาหารของ MK มีมากถึง 686 สาขาในทุกแบรนด์¹ และการที่ได้แหลมเจริญซีฟู้ดเข้ามาในเครือ ก็ถือเป็นลักษณะในการทำธุรกิจเหมือนกับธุรกิจอาหารเครือใหญ่เจ้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (CRC) บริษัท เดอะไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (ZEN) เพื่อการกระจายความเสี่ยง การขยายฐานลูกค้า และการสร้างฐานข้อมูลของลูกค้าที่จะเป็นประโยชน์ในการทำโปรโมชันร่วมกัน²



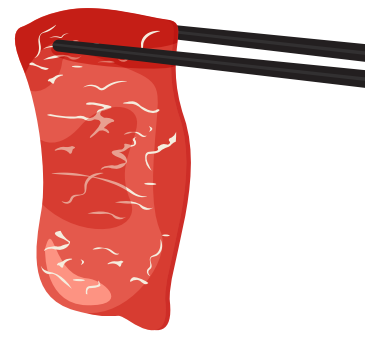
¹ <https://mgronline.com/business/detail/9620000086321> (ผู้จัดการออนไลน์, “MK” คิดอะไร รุ่ม 2 พันล้านซื้อ “แหลมเจริญซีฟู้ด” คู่บุญ?, เผยแพร่ 6 กันยายน 2562 สืบค้น 25 กรกฎาคม 2563)

² <https://www.brandbuffet.in.th/2019/09/mk-laemcharoen-seafood/> (BRAND BUFFET, ทรูวิเคราะห้ทำใจ MK ต้องรุ่ม 2 พันล้าน ซื้อหุ้น 65% แหลมเจริญซีฟู้ด, เผยแพร่ 6 กันยายน 2562 สืบค้น 25 กรกฎาคม 2563)

เมื่อธุรกิจสุกี้ของ MK เริ่มซบเซา การก้าวสู่ธุรกิจขายอาหารทะเลจึงเกิดขึ้น

ธุรกิจหลักของ MK นั้นมาจากสุกี้เป็นหลัก แม้ว่าจะมีแบรนด์อื่นมาคอยเสริมความแข็งแกร่งก็ตาม แต่ย่อมมีความเสี่ยงในการพึ่งแบรนด์หลักเพียงแบรนด์เดียว และเมื่อพิจารณาจากสัดส่วนการสร้างรายได้ให้กับทั้งกรุปแล้ว จะพบว่า ในปี 2557 MK มีสัดส่วนรายได้หลักมากถึง 81% จากรายได้รวมทั้งเครือ แต่กลับลดลงมาเหลือ 79.2% ในปี 2558 และในปี 2559 MK มีสัดส่วนอยู่ที่ 77.9% ก่อนจะลดลงมาเหลือสัดส่วน 77.1% ในปี 2560 ในขณะที่แบรนด์รองอย่าง Yayoi ที่มาแรงนั้น มีการเติบโตที่ดีขึ้นดีคืน จากสัดส่วนรายได้เพียง 14.7% ในปี 2557 ก็ขยับขึ้นมาเป็น 15.9% ในปี 2558 และในปี 2559 เพิ่มมาเป็น 17.5% และขยับมาอยู่ที่ 18.4% ในปี 2560³

จากสถานการณ์ดังกล่าว MK ย่อมเข้าใจดีว่าการยึดอยู่กับสุกี้อย่างเดียวคงเสี่ยงเกินไป เพราะทุกวันนี้ถึงแม้ว่า MK จะเป็นผู้นำตลาดสุกี้มากกว่า 80-90% ก็ตาม จากตลาดสุกี้ทั้งหมดที่ประมาณการไว้มากกว่า 10,000 ล้านบาทต่อปีนั้น ย่อมยากที่จะขึ้นให้ตลาดรวมเติบโตมากไปกว่านี้อีกแล้ว MK จึงต้องพยายามสร้างแบรนด์อื่น ๆ ขึ้นมารองรับในช่วงหลังนี้ และพยายามผลักดันให้มีบทบาทในการสร้างรายได้มากขึ้นอย่างแบรนด์ Yayoi ประกอบกับปัจจุบันตลาดร้านอาหารซีฟู้ดเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น จากเดิมที่จะเป็นร้านที่ต้องรับประทานตามชายทะเลต่างจังหวัด หรือไม่ก็เป็นร้านที่อยู่ตามพื้นที่นอกศูนย์การค้า ทำให้ผู้บริโภคหารับประทานได้ลำบาก แต่ด้วยยุคสมัยที่เปลี่ยนไป ร้านอาหารซีฟู้ดที่พอมีชื่อเสียงหลายแบรนด์เริ่มขยายสาขาเข้ามาอยู่ในศูนย์การค้ามากขึ้น และประสบความสำเร็จมาก เพราะผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายในการใช้บริการ ไม่ต้องขับรถไปไกลถึงชายทะเล รวมไปถึงสามารถทำกิจกรรมอื่นที่ศูนย์การค้าได้หลายอย่างอีกด้วย ร้านอาหารซีฟู้ดจึงกลายเป็นตัวเลือกและคำตอบที่ดีให้กับ MK และ MK เองก็มีความเชี่ยวชาญกับการทำร้านอาหารในศูนย์การค้าอยู่แล้วด้วย จึงได้เกิดการบรรลุข้อตกลงทางธุรกิจระหว่าง MK กับแหลมเจริญซีฟู้ดในครั้งนี้



ปี 2557 MK มีสัดส่วนรายได้ **81%**

ปี 2558 MK มีสัดส่วนรายได้ **79.2%**

ปี 2559 MK มีสัดส่วนรายได้ **77.9%**

ปี 2560 MK มีสัดส่วนรายได้ **77.1%**



รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ

ที่ผ่านมารายได้ของธุรกิจเครือ MK มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 มีรายได้ 16,457 ล้านบาทและกำไร 2,425 ล้านบาท ต่อมาในปี 2561 มีรายได้ 17,234 ล้านบาทและกำไร 2,574 ล้านบาท และในปี 2562 มีรายได้ 17,409 ล้านบาทและกำไร 2,604 ล้านบาท⁴ ทั้งนี้ มีการคาดการณ์ว่า แหลมเจริญซีฟู้ดมีสัดส่วนรายได้อยู่ประมาณ 10% ของรายได้รวมของ MK ดังนั้นการเข้าถือหุ้น 65% ในแหลมเจริญซีฟู้ด น่าจะทำให้ MK มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นราว 5% และถึงแม้ว่าการเข้าซื้อหุ้นเพื่อลงทุนในครั้งนี้จะมีมูลค่าสูงถึง 2,060 ล้านบาท แต่ก็มิศกยภาพเติบโตได้ในระยะยาว โดย MK ก็จะนำเอาความเชี่ยวชาญในเรื่องขนส่งอาหารสดจากครัวกลางไปสู่ครัวในร้าน รวมทั้งการขยายสาขา มาช่วยให้แหลมเจริญซีฟู้ดสามารถเสิร์ฟอาหารทะเลสดใหม่ไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดอื่น ๆ ได้มากขึ้น⁵ สำหรับการเข้าซื้อหุ้นใหญ่ในครั้งนี้ของ MK ทางกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมและเจ้าของเดิมของแหลมเจริญซีฟู้ดก็ยังคงมีหุ้นถืออยู่ เพียงแค่ลดสัดส่วนลงมาเท่านั้น และยังคงร่วมกันบริหารต่อไป



³ <https://mgronline.com/business/detail/9620000086321> (ผู้จัดการออนไลน์, "MK" คิดอะไร รุ่ง 2 พันล้านชื่อ "แหลมเจริญซีฟู้ด" คู่บุญ?, เผยแพร่ 6 กันยายน 2562 สืบค้น 25 กรกฎาคม 2563)

⁴ <https://www.longtunman.com/22070> (ลงทุนแมน, MK สุกี้ กำลังเจอความท้าทาย จากการปิดห้าง, เผยแพร่ 29 มีนาคม 2563 สืบค้น 25 กรกฎาคม 2563)

⁵ <https://www.brandbuffet.in.th/2019/09/mk-laemchareon-seafood/> (BRAND BUFFET, แนวคิดการทำ MK ต้องรู้ 2 พันล้าน ชื่อหุ้น 65% แหลมเจริญซีฟู้ด, เผยแพร่ 6 กันยายน 2562 สืบค้น 25 กรกฎาคม 2563)

• กรณีศึกษาการรวมธุรกิจของธุรกิจ在不同ประเทศ ที่มีบริษัทลูกในประเทศไทย



นอกเหนือจากการแจ้งผลการรวมธุรกิจและการขออนุญาตการรวมธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจในประเทศไทยแล้ว หากผู้ประกอบธุรกิจในประเทศไทยมีบริษัทแม่ตั้งอยู่ที่ต่างประเทศและมีการรวมธุรกิจของบริษัทแม่ แล้วบริษัทลูกที่ดำเนินการอยู่ในประเทศไทยของทั้ง 2 บริษัทจะต้องรวมธุรกิจกันตามนโยบายของบริษัทแม่ ซึ่งในกรณีนี้บริษัทลูกจำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้าของประเทศไทยด้วยหรือไม่ โดยมีกรณีศึกษาของการรวมธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจที่คิดค้น ผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนรถยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศญี่ปุ่นระหว่าง บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ จำกัด (ประเทศไทย) กับบริษัท โชว่า คอร์ปอเรชั่น (ประเทศญี่ปุ่น)



บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ จำกัด (Hitachi Automotive Systems Limited: HIAMS) เป็นผู้ประกอบธุรกิจในการคิดค้น ผลิต และจำหน่ายชิ้นส่วนรถยนต์และจักรยานยนต์ โดยมีบริษัทลูกที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย จำนวน 4 บริษัท ดังนี้

บริษัท	ประเภทการประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ โคราช จำกัด	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายระบบเบรกและระบบรับแรงกระแทก
2. บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ ชลบุรี จำกัด	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วน อุปกรณ์ และเทคโนโลยีรถยนต์
3. บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ เอเชีย จำกัด	ธุรกิจให้บริการผลิตชิ้นส่วนสำหรับการจัดการเครื่องยนต์ และระบบควบคุมการขับเคลื่อนให้แก่ผู้ผลิตรถยนต์
4. บริษัท แซสซีส เบรคส์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	ธุรกิจให้บริการผลิตชิ้นส่วนในระบบเบรกให้กลุ่มลูกค้า ผู้ผลิตอุปกรณ์เดิม (OEM) และผู้จำหน่ายอุปกรณ์เดิม (OES)

หมายเหตุ บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ โคราช จำกัด เป็นบริษัทลูกที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตรวมธุรกิจครั้งนี้



บริษัท โชว่า คอร์ปอเรชั่น (Showa Corporation: SHOWA) เป็นผู้ประกอบธุรกิจในการคิดค้น ผลิต และจำหน่ายชิ้นส่วนรถยนต์และจักรยานยนต์ และเรือประเภทเอ๊าท์บอร์ด โดยมีบริษัทลูกที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย จำนวน 3 บริษัท ดังนี้

บริษัท	ประเภทการประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ซัมมิก โชว่า แมนูแฟกเจอร์ จำกัด	ธุรกิจผลิตและรับจ้างผลิตใช้คัพ อุปกรณ์ และอะไหล่รถยนต์ทุกชนิด ทุกประเภท
2. บริษัท โชว่า ออโต้พาร์ก (ประเทศไทย) จำกัด	ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์ของเครื่องจักรกลที่ใช้กับรถยนต์ และรถจักรยานยนต์
3. บริษัท โชว่า รีเจียนนอล เซ็นเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	ธุรกิจที่ดำเนินการพัฒนาและวิจัยสำหรับใช้คัพสำหรับรถจักรยานยนต์ และเป็นหน่วยงานกลางสำหรับการสั่งซื้อสินค้า

หมายเหตุ บริษัท ซัมมิก โชว่า แมนูแฟกเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทลูกที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตรวมธุรกิจครั้งนี้

รวมธุรกิจเพื่อเสริมกำลังการประกอบธุรกิจ

การรวมธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญต่อผู้ประกอบการที่จะช่วยให้มีการพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การได้รับส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น การลดต้นทุนด้วยการประหยัดจากขนาด การเสริมจุดแข็งและการกลบจุดอ่อน การได้รับช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น การลดคู่แข่งในตลาด ฯลฯ ในกรณีของ HIAMS ที่ต้องการควบรวมธุรกิจกับ SHOWA มีเหตุผลความจำเป็นตามควรทางธุรกิจเกี่ยวกับการรวมของ 2 หน่วยธุรกิจ เนื่องจากมีลักษณะการประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงและสามารถสนับสนุนกันได้ ในด้านของสินค้าและเทคโนโลยี ด้านลักษณะฐานลูกค้า และด้านสถานที่ตั้งของโรงงานของผู้ประกอบการที่ต้องการรวมธุรกิจ รวมถึงโรงงานของลูกค้าของทั้ง 2 บริษัท เพื่อผสานความแข็งแกร่งทางด้านธุรกิจ การทำการวิจัย และทรัพยากร การรวมธุรกิจนี้จะก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านเทคโนโลยีและวิธีการปฏิบัติ Know-how ต่าง ๆ การใช้เงินทุนเพื่อการวิจัยให้เกิดประสิทธิภาพสูง และเร่งอัตราการทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นสูงเพื่อที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ดี ราคาถูก ปลอดภัย และแข็งแกร่งทนทานมากขึ้นออกสู่ผู้บริโภค ซึ่งทั้งหมดนี้จะก่อให้เกิดประสบการณ์ที่ดีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ ลดการผลิตรายของเสียที่เกิดขึ้น ขณะการทำวิจัย รวมถึงความเป็นเลิศในด้านการประกอบธุรกิจ และเกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภคโดยรวม นอกจากนี้ ด้วยผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ (COVID-19) ในปัจจุบัน ส่งผลให้ความต้องการซื้อรถยนต์ลดลง ทำให้มีการผลิตรายยนต์น้อยลงแล้วส่งผลให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ได้รับความเสียหายจากสถานการณ์ดังกล่าวด้วย การรวมธุรกิจในกรณีนี้จะช่วยให้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน และชดเชยผลกระทบในเชิงลบจำนวนมหาศาลที่เกิดขึ้น ทั้งยังสามารถจ้างงานพนักงานของทั้ง 2 บริษัทได้ต่อไป



อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจของ HIAMS และ SHOWA ยังมีเหตุผลของการไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อการแข่งขันอย่างร้ายแรง โดยมีเหตุผลว่า เมื่อพิจารณาถึงโครงสร้างของตลาด การแข่งขันอย่างดุเดือดในตลาด และอำนาจต่อรองที่แข็งแกร่งของลูกค้าผู้ซื้อ จากการรวมธุรกิจดังกล่าวอาจจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายใด ๆ ต่อภาคเศรษฐกิจ ทั้งยังจะส่งผลให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะเป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้ผู้แข่งขันรายอื่นในตลาดทำการวิจัยสินค้ามากขึ้นเพื่อที่จะแข่งขันกับสินค้าใหม่ของผู้ประกอบการที่ได้ควบรวมธุรกิจแล้ว

ผลกระทบต่อโครงสร้างตลาดในประเทศไทยหลังรวมธุรกิจ



ในกรณีศึกษาดังกล่าวนั้น HIAMS และ SHOWA เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่ตั้งอยู่ที่ประเทศญี่ปุ่น และทั้ง 2 บริษัทต่างก็มีบริษัทลูกที่ดำเนินการอยู่ในประเทศไทยด้วย โดยบริษัทลูกจะต้องรวมกันตามนโยบายของบริษัทแม่ไปด้วย ซึ่งเมื่อพิจารณาผลกระทบทางการแข่งขันทางการค้าต่อโครงสร้างตลาดในประเทศไทยภายหลังการรวมธุรกิจแล้วจะพบว่า ตลาดที่ได้รับผลกระทบ คือ ตลาดผู้ผลิตชิ้นส่วนรับแรงกระแทกรถยนต์ (ใช้คอปแบบดั้งเดิมสำหรับรถยนต์) ที่มีการจำหน่ายสินค้าในประเทศไทย เนื่องจากบริษัทลูกที่ดำเนินการอยู่ในประเทศไทยของ HIAMS และ SHOWA มีการแข่งขันอยู่ในตลาดผู้ผลิตใช้คอปแบบดั้งเดิมสำหรับรถยนต์เช่นเดียวกัน ได้แก่ บริษัท ฮิตาชิ ออโตโมทีฟ ซิสเต็มส์ โคราช จำกัด (บริษัทลูกของ HIAMS) และบริษัท ชัมมิท โชว่า แมนูแฟคเจอร์ จำกัด (บริษัทลูกของ SHOWA) ทั้งนี้ ยอดเงินขายในปีที่ผ่านมาของบริษัทลูกทั้ง 2 บริษัทดังกล่าวต่างก็มีมูลค่ามากกว่า 1,000 ล้านบาทขึ้นไป จึงทำให้ยอดเงินขายหลังรวมธุรกิจจะมีมูลค่ามากกว่า 1,000 ล้านบาท ด้วยเหตุนี้ บริษัทลูกของ HIAMS และ SHOWA ที่ประกอบธุรกิจอยู่ในประเทศไทยในตลาดดังกล่าวจึงต้องดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการรวมธุรกิจของกฎหมายการแข่งขันทางการค้าด้วยเช่นกัน

บทสรุปการรวมธุรกิจ在不同ประเทศ

ปฏิเสธไม่ได้ว่าการรวมธุรกิจอาจกลายเป็นหนึ่งในทางออกที่ผู้ประกอบการธุรกิจในยุคปัจจุบันใช้รับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่กำลังผันผวนอย่างรุนแรงจากหลายปัจจัย ซึ่งไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อมในประเทศที่มีสายป่านไม่มาก หรือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่ในประเทศก็ตาม แต่กระทบไปถึงเศรษฐกิจระดับโลกที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจข้ามชาติเองก็ต้องมีการปรับตัวด้วยการควบรวมธุรกิจกับผู้ประกอบการธุรกิจรายอื่น หรือการเข้าซื้อสินทรัพย์หรือหุ้น เพื่อผนึกกำลังและดึงศักยภาพ

มาใช้เอาตัวรอดผ่านพ้นวิกฤตไปให้ได้ อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจในต่างประเทศซึ่งมีผลให้บริษัทลูกในประเทศไทยต้องรวมธุรกิจด้วย จะต้องมีการแจ้งผลการรวมธุรกิจหลังการรวมธุรกิจ หรือขออนุญาตรวมธุรกิจจากคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าด้วย โดยจะพิจารณาถึงความจำเป็นทางธุรกิจและประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง และการไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม

• บทสรุปของการรวมธุรกิจที่ไม่ขัดต่อกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

ปฏิเสธไม่ได้ว่า ปัจจุบันแนวคิดในการรวมธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจเดิมให้เติบโตเพิ่มขึ้น ลดข้อจำกัดหรือจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งซึ่งกันและกัน เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้เป็นปกติในทางธุรกิจ อย่างไรก็ตาม สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะต้องทำอะไรให้ไม่ขัดต่อกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ซึ่งกฎหมายการแข่งขันทางการค้าได้กำกับดูแลโครงสร้างตลาดเพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาด ลดหรือจำกัดการแข่งขันโดยบทบัญญัติสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจได้แก่

- มาตรา 51 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560
- ประกาศ กคค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการแจ้งผลการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561
- ประกาศ กคค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการขออนุญาตและการอนุญาตการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561
- ประกาศ กคค. เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาการเข้าซื้อสินทรัพย์หรือหุ้น เพื่อควบคุมนโยบายการบริหารธุรกิจ การอำนวยการ หรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561
- ประกาศ กคค. เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. 2561

หลักการสำคัญที่ต้องพิจารณาคือ หากผู้ประกอบการธุรกิจรวมธุรกิจแล้วจะส่งผลกระทบต่อโครงสร้างตลาดหรือไม่ ซึ่งตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้าได้เข้ามากำกับดูแลการรวมธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจที่มียอดเงินขายก่อนการรวมธุรกิจหรือหลังการรวมธุรกิจแล้วตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป และเมื่อรวมธุรกิจแล้วส่งผลกระทบต่อ 2 กรณี ดังนี้

1. การรวมธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดการผูกขาดหรือการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด โดยผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตรวมธุรกิจจากคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าก่อนรวมธุรกิจ
2. การรวมธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดการผูกขาดหรือการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด โดยผู้ประกอบการจะต้องแจ้งผลการรวมธุรกิจต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน 7 วันตั้งแต่วันที่รวมธุรกิจ

ทั้งนี้ ยกเว้นการรวมธุรกิจเพื่อปรับโครงสร้างภายในของผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ



ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจึงจำเป็นต้องพิจารณาหลักเกณฑ์ของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า เพื่อให้สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขได้โดยไม่ขัดต่อกฎหมาย ซึ่งกรณีนี้เป็นการขออนุญาตการรวมธุรกิจนั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าก็จะต้องพิจารณาถึงความจำเป็นตามควรทางธุรกิจ ประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ ผลกระทบ ความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง และผลกระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม

การรวมธุรกิจตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

มาตรา 51 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ได้อธิบายถึงความหมายของการรวมธุรกิจไว้ 3 รูปแบบ ดังนี้



บริษัท A เข้าซื้อสินทรัพย์ของบริษัท B ในสัดส่วน 50% ขึ้นไป



1. การเข้าซื้อหุ้นของบริษัทที่เป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพิ่มขึ้นถึงหรือเกินกว่า 25% ขึ้นไป



2. การเข้าซื้อหุ้นของบริษัทที่เป็นบริษัทจำกัด เพิ่มขึ้นเกินกว่า 50% ขึ้นไป

รูปแบบที่ 1 การรวมกันของผู้ประกอบธุรกิจ เช่น ผู้ผลิตรวมกับผู้ผลิต ผู้จำหน่ายรวมกับผู้จำหน่าย ผู้ผลิตรวมกับผู้จำหน่ายหรือผู้บริการรวมกับผู้บริการ โดยภายหลังการรวมธุรกิจแล้วจะมีธุรกิจหนึ่งคงอยู่และอีกธุรกิจหนึ่งหายไป หรือเกิดเป็นธุรกิจใหม่ขึ้น

รูปแบบที่ 2 การเข้าซื้อสินทรัพย์ เพื่อควบคุมนโยบายการบริหารธุรกิจ การอำนวยความสะดวกหรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ โดยเข้าซื้อสินทรัพย์ของผู้ประกอบธุรกิจอื่นในสัดส่วน 50% ขึ้นไปของมูลค่าสินทรัพย์ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาของผู้ประกอบธุรกิจอื่นที่ถูกซื้อ ทั้งนี้ มูลค่าสินทรัพย์จะพิจารณาจากมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ตกลงซื้อหรือเข้าซื้อ (ศึกษาเพิ่มเติมได้ที่ประกาศกค. เรื่องหลักเกณฑ์การพิจารณาการเข้าซื้อสินทรัพย์หรือหุ้นเพื่อควบคุมนโยบาย การบริหารธุรกิจ การอำนวยความสะดวก หรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561)

รูปแบบที่ 3 การเข้าซื้อหุ้น ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อควบคุมนโยบายการบริหารธุรกิจการอำนวยความสะดวกหรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ ซึ่งมีหลักเกณฑ์การพิจารณา ดังนี้

1. การเข้าซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นที่อาจแปลงสภาพแห่งสิทธิเป็นหุ้นได้ ณ สิ้นวันใดวันหนึ่ง เพิ่มขึ้นถึงหรือเกินกว่า 25% ขึ้นไปของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ประกอบธุรกิจอื่น ที่อยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2. การเข้าซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ณ สิ้นวันใดวันหนึ่ง เพิ่มขึ้นเกินกว่า 50% ขึ้นไปของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ประกอบธุรกิจอื่น



การนับหุ้นของผู้เข้าซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้น



- **กรณีบุคคลธรรมดา** ให้นับรวมการเข้าซื้อหรือได้มาโดยคู่สมรสด้วย



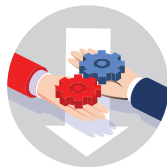
- **กรณีนิติบุคคล** ให้นับรวมการเข้าซื้อหรือได้มาในอีก 2 ลักษณะ ดังนี้
 - บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ถือหุ้นในนิติบุคคลผู้ซื้อเกิน 30% ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมด
 - ผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ (เป็นหน่วยธุรกิจเดียวกันกับผู้เข้าซื้อหรือได้มาซึ่งหุ้น)

การรวมธุรกิจต้องทำอะไร?

มาตรา 51 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ประกอบกับประกาศ กค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการแจ้งผลการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561 และประกาศ กค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการขออนุญาตและการอนุญาตการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561 ได้กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจทั้ง 3 รูปแบบต้องมีหน้าที่ในการขออนุญาตรวมธุรกิจหรือการแจ้งผลการรวมธุรกิจ โดยอาจพิจารณาได้ดังนี้



1. เป็นการรวมธุรกิจตามความหมายของการรวมธุรกิจทั้ง 3 รูปแบบ



2. มียอดเงินขายก่อนการรวมธุรกิจหรือหลังการรวมธุรกิจตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป โดยนับรวมยอดเงินขายของบรรดาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการด้วย



3. หากรวมธุรกิจแล้วอาจก่อให้เกิดการผูกขาดหรือการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องขออนุญาตรวมธุรกิจจากคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าก่อนรวมธุรกิจ



4. หากรวมธุรกิจแล้วไม่ได้ก่อให้เกิดการผูกขาดและการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด แต่อาจก่อให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องแจ้งผลการรวมธุรกิจต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน 7 วัน ตั้งแต่วันที่รวมธุรกิจ

การรวมธุรกิจแบบใดที่ต้องขออนุญาตรวมธุรกิจ?

มาตรา 51 วรรคสอง แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ประกอบกับประกาศ กค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการขออนุญาตและการอนุญาตการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561 ได้กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจแล้วก่อให้เกิดการผูกขาดหรือการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด ต้องขออนุญาตรวมธุรกิจจากคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าก่อนรวมธุรกิจ ทั้งนี้ ยกเว้นการรวมธุรกิจเพื่อปรับโครงสร้างภายในของผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ

บทลงโทษหากไม่ขออนุญาตรวมธุรกิจ

มาตรา 81 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ได้กำหนดบทลงโทษทางปกครองสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ขออนุญาตก่อนการรวมธุรกิจ โดยต้องชำระค่าปรับในอัตราไม่เกิน 0.5% ของมูลค่าธุรกรรมในการรวมธุรกิจ



ชำระค่าปรับ
ในอัตราไม่เกิน

0.5%

ของมูลค่าธุรกรรม
ในการรวมธุรกิจ

การรวมธุรกิจแบบใดที่ต้องแจ้งผลการรวมธุรกิจ?

มาตรา 51 วรรคหนึ่ง แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ประกอบกับประกาศ กค. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข การแจ้งผลการรวมธุรกิจ พ.ศ. 2561 ได้กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจแล้วอาจก่อให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ ต้องแจ้งผลการรวมธุรกิจต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน 7 วัน ตั้งแต่วันที่รวมธุรกิจ ทั้งนี้ ยกเว้นการรวมธุรกิจเพื่อปรับโครงสร้างภายในของผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ

บทลงโทษหากไม่แจ้งผลการรวมธุรกิจ

มาตรา 80 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ได้กำหนดบทลงโทษทางปกครองสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่แจ้งผลการรวมธุรกิจภายใน 7 วัน หลังการรวมธุรกิจ โดยต้องชำระค่าปรับในอัตราไม่เกิน 200,000 บาท และปรับอีก ในอัตราไม่เกิน 10,000 บาทต่อวันตลอดเวลาที่ฝ่าฝืนอยู่



ชำระค่าปรับ
ในอัตราไม่เกิน
200,000
บาท และอัตราไม่เกิน
10,000
บาทต่อวัน
ตลอดเวลาที่ฝ่าฝืนอยู่



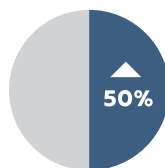
การผูกขาด

หมายถึง การมีผู้ประกอบธุรกิจรายเดียวในตลาดใดตลาดหนึ่งซึ่งมีอำนาจในการกำหนดราคาและปริมาณสินค้าหรือบริการของตนได้อย่างเป็นอิสระ และมียอดขายตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป

หลักเกณฑ์การเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาด

การพิจารณาว่าผู้ใดเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดให้พิจารณาจากข้อ 3 ของประกาศ กค. เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดที่กำหนดว่า ผู้มีอำนาจเหนือตลาด คือ

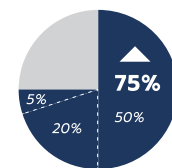
ส่วนแบ่งตลาด



ยอดขาย
1,000
ล้านบาทขึ้นไป

1. ผู้ประกอบธุรกิจรายเดียว ที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ 50% ขึ้นไป และมียอดขายในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป

ส่วนแบ่งตลาด



ยอดขาย
1,000
ล้านบาทขึ้นไป
(แต่ละราย)

2. ผู้ประกอบธุรกิจสามรายแรก ที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ 75% ขึ้นไป โดยยกเว้นรายที่มียอดขายในปีที่ผ่านมาน้อยกว่า 1,000 ล้านบาท หรือมีส่วนแบ่งตลาดน้อยกว่า 10%

ทั้งนี้ ให้นับรวมส่วนแบ่งตลาดและยอดขายของผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการด้วย

การลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ

หมายถึง การรวมธุรกิจที่ยอดเงินขายของผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งหรือของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจในตลาดใดตลาดหนึ่งรวมกันตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป และไม่ก่อให้เกิดการผูกขาดหรือการเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด



สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า OFFICE OF TRADE COMPETITION COMMISSION



มองโลก แข่งขัน

COMPETITION FOCUS

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ที่ปรึกษา : นายสมศักดิ์ เกียรติชัยลักษณ์

บรรณาธิการ : ว่าที่ร้อยตรีเอก บุทรานนท์

กองบรรณาธิการ : นายณนทพร เลิศสนธิ์
นางสาวพรรัตน์ มุ่ยละมัย
นางสาวกรกมล แก้วเจียม

จัดทำโดย : ฝ่ายเผยแพร่ความรู้และส่งเสริมการมีส่วนร่วม
โทร 0 2199 5411 อีเมล advocacy@otcc.or.th



0 2199 5400

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สทค.)
Office of Trade Competition Commission (OTCC)
www.otcc.or.th | info@otcc.or.th



Website



Fanpage



Line Official



YouTube