

ประกาศ
ที่ LORM 3601/ 2562
เรื่อง แนวทางปฏิบัติตามนโยบายกำกับดูแลการแข่งขันทางการค้า

1. หลักการและเหตุผล

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีคุณธรรม เคารพต่อหลักกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายแข่งขันทางการค้าด้วย เพื่อสร้างประโยชน์ให้แก่บริษัทฯ บริษัทย่อย ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า ผู้ผลิต และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ ในการทำมาค้าขายกับคู่แข่ง ผู้ผลิต คู่ค้า ลูกค้า จะต้องมาจากหลักเศรษฐกิจ ตลาดการค้าเสรีและการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ต้องทำธุรกิจด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม โดยปฏิบัติตามกฎหมายแข่งขันทางการค้าอย่างถูกต้อง บริษัทฯ จึงได้ออกแนวทางปฏิบัติเพื่อให้ทุกหน่วยงานปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

2. วัตถุประสงค์

เพื่อให้แนวทางเบื้องต้นเกี่ยวกับกฎหมายแข่งขันทางการค้า และเพื่อช่วยให้พนักงานทุกคนสามารถปฏิบัติตามกฎหมายนี้ได้อย่างถูกต้อง

3. ขอบเขตของประกาศ

ให้ประกาศฉบับนี้มีผลใช้บังคับกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

4. หน้าที่และความรับผิดชอบ

คณะผู้บริหาร มุ่งมั่น ที่จะปฏิบัติตามกฎหมาย รวมทั้งกฎหมายแข่งขันทางการค้า ซึ่งเป็นแนวทางที่ดี ในการสร้างประโยชน์แก่ บริษัท ผู้ถือหุ้น พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสีย เนื่องจากมาจากหลักเศรษฐกิจ ตลาดการค้าเสรี และการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ดังนั้น คณะผู้บริหาร จึงกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

4.1 คณะผู้บริหาร

- 4.1.1 กำหนดให้มีนโยบายและแนวทางการปฏิบัติตามกฎหมายแข่งขันทางการค้าในการดำเนินธุรกิจของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยไม่มีข้อยกเว้น
- 4.1.2 ดำเนินการเพื่อให้มั่นใจว่า พนักงานเข้าใจหลักการทั่วไปเกี่ยวกับกฎหมายแข่งขันทางการค้า
- 4.1.3 จัดให้มีโครงสร้างผู้รับผิดชอบ เช่น หน่วยงานหรือบุคคลผู้รับผิดชอบ เพื่อดูแลและควบคุมให้การปฏิบัติตามกฎหมายแข่งขันทางการค้าเป็นไปอย่างถูกต้อง

โดยโครงสร้างผู้รับผิดชอบประกอบไปด้วย

ลำดับ	หน่วยงาน	หน้าที่และความรับผิดชอบ
1.	หน่วยงานต้นสังกัด	สื่อสารให้คำแนะนำแก่บุคลากรในสังกัด ให้เข้าใจหลักการทั่วไปเกี่ยวกับกฎหมายแข่งขันทางการค้า พนักงานสามารถจำแนกเหตุการณ์ที่อาจมีประเด็นเกี่ยวกับกฎหมายแข่งขันทางการค้าและรับรู้ผลที่จะตามมาหากไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย และต้องยึดมั่นข้อปฏิบัติทุกประการ รวมทั้งป้องกันไม่ให้เกิดเหตุที่อาจจะมีประเด็นเกี่ยวกับกฎหมายแข่งขันทางการค้าดังกล่าว
2.	ด้านประสานกิจการสัมพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> ● ให้คำแนะนำ ประสานงาน ติดต่อสำนักงานแข่งขันทางการค้า ในกรณีที่เป็นที่ปรึกษา และพนักงานขอรับคำแนะนำในทุกกรณี ● รับแจ้งและระงับเหตุและการละเมิดนโยบายกฎหมายแข่งขันทางการค้า ● เข้าเป็นสมาชิกของสมาคมการค้าต่างๆ ซึ่งสามารถใช้เป็นแหล่งรับและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารของผู้ประกอบการ
3	สำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจ	ฝึกอบรม ให้คำแนะนำ ตลอดจนแจ้งแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับข้อกำหนดกฎระเบียบที่เปลี่ยนแปลง ปรับเปลี่ยนไปให้ทันสมัยอยู่เสมอ
4.	หน่วยงานตรวจสอบ	สุ่มตรวจสอบเป็นระยะถึงการปฏิบัติงานของพนักงานของบริษัทฯ ในการปฏิบัติตามแนวทางของกฎหมายแข่งขันทางการค้า

5. แนวทางปฏิบัติ

5.1 พนักงานที่เกี่ยวข้องทุกคนจะต้องเข้าฝึกรับการอบรมเรื่องกำกับดูแลการแข่งขันทางการค้าอย่างน้อยหนึ่งครั้งตามที่บริษัทฯ กำหนด

5.2 ห้ามมิให้มีข้อตกลง พฤติกรรม และการปฏิบัติอันก่อให้เกิดผลที่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติต่อการแข่งขัน เช่น การสมรู้ร่วมคิดระหว่างคู่แข่ง หรือการใช้อำนาจทางการตลาดอย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งพฤติกรรมทั้งสองดังกล่าวอาจทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น หรือทำให้สินค้าที่เข้าสู่ตลาดมีปริมาณที่ลดลง หรือเป็นการจำกัดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี หรือมิให้มีข้อตกลงหรือแนวปฏิบัติร่วมกันเพื่อจำกัดการแข่งขัน รวมทั้งการแลกเปลี่ยนข้อมูลสำคัญทางการแข่งขันทางการค้า

5.2.1 ตัวอย่างทั่วไปว่าด้วยข้อตกลงและแนวปฏิบัติร่วมกันเพื่อจำกัดการแข่งขันกับคู่แข่ง เช่น

- 1) การกำหนดราคาร่วมกัน (Price fixing) การที่คู่แข่งทางการค้าตกลงหรือร่วมมือกันกำหนดราคาไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม (เช่น กระทำการผ่านผู้จัดจำหน่ายสินค้า) เป็นการกระทำที่

ผิดกฎหมาย ซึ่งหมายรวมถึงการกำหนดเงื่อนไขในลักษณะที่อาจส่งผลกระทบต่อราคาในทางอ้อม เช่น เงินคืน ส่วนลด ส่วนต่างกำไรขาดทุน และเงื่อนไขการชำระราคาอื่นๆ

- 2) การแบ่งตลาด (Market allocation) การที่คู่แข่งทางการค้าตกลงแบ่งปันหรือจัดสรรพื้นที่การตลาดเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย ซึ่งหมายรวมถึง การห้ามผู้ประกอบการธุรกิจตกลงกันแบ่งลูกค้าระหว่างกันด้วย
- 3) การจำกัดปริมาณสินค้าหรือบริการ (Quantity limitation) การที่คู่แข่งทางการค้าตกลงกันหยุดหรือจำกัดปริมาณสินค้าหรือปริมาณของผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย การพิจารณาเรื่องการเพิ่ม/ลดปริมาณสินค้าหรือบริการ ควรกระทำโดยเสรีภายใต้สถานการณ์การแข่งขันปกติ
- 4) การร่วมกันจำกัดการแข่งขันในการประกวดราคา (Bid-rigging) การที่คู่แข่งทางการค้าตกลงร่วมกันในลักษณะต่างๆ ที่เป็นการ "จำกัดการแข่งขันในการประกวดราคา" หรือการร่วมมือกันในขั้นตอนการประกวดราคา เป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย ซึ่งหมายรวมถึงการตกลงกันไม่เข้าร่วมประกวดราคา หรือเข้าร่วมเสนอราคาที่สูงมากซึ่งทำให้ไม่อาจชนะการประกวดราคาได้

5.3 ห้ามก่อความสัมพันธ์กับผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย และลูกค้า เพื่อจำกัดการแข่งขันทางการค้า ("ข้อตกลงร่วมกันจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง (Vertical Agreements)") โดยมีข้อตกลงที่ควรระวังดังนี้

- 1) ข้อตกลงร่วมกันจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง (supply chain) เพื่อปิดกั้น หรือกีดกันคู่ค้าอื่น ข้อตกลงการจำกัดการเข้าประกอบธุรกิจในตลาด หรือ ข้อจำกัดการขยายตลาดของคู่แข่ง ในลักษณะดังต่อไปนี้
 - 1.1 การกำหนดราคาซื้อ หรือ ขาย หรือเงื่อนไขทางการค้าใดๆ ไม่ว่าจะทางตรง หรือทางอ้อมที่ส่งผลต่อราคาสินค้า หรือบริการ
 - 1.2 จำกัดปริมาณของสินค้าหรือบริการที่ผู้ประกอบการธุรกิจแต่ละรายจะผลิต ซื้อ จำหน่าย หรือบริการตามที่ตกลงกัน
 - 1.3 กำหนดข้อตกลง หรือ เงื่อนไข ในลักษณะสมรู้กัน เพื่อให้ฝ่ายหนึ่งได้รับการประมูล หรือ การประกวดราคาสินค้าหรือบริการ หรือเพื่อให้ฝ่ายหนึ่งเข้าแข่งขันราคาในการประมูล หรือ ประกวดราคาสินค้า หรือ บริการ
 - 1.4 กำหนดเกี่ยวกับการแบ่งท้องที่ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้า หรือลดการจำหน่ายสินค้า หรือซื้อสินค้าหรือ บริการได้ในท้องที่นั้น
 - 1.5 การลดคุณภาพสินค้า หรือบริการให้ต่ำกว่าที่เคยผลิต จำหน่าย หรือ ให้บริการ
 - 1.6 การตกลงร่วมกันในลักษณะอื่นที่คณะกรรมการแข่งขันทางการค้าประกาศกำหนด เป็นต้น

ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่งอื่นๆ เช่น การกำหนดให้ผู้ซื้อต้องเน้นใช้ปัจจัยการผลิตจำเป็นทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดของผู้ผลิตรายใดรายหนึ่ง หรือกีดกันมิให้ผู้ซื้อต้องซื้อสินค้าจากผู้ผลิตอื่นที่เป็นคู่แข่งกับบริษัท

ซึ่งมีประเด็นกฎหมายแข่งขันทางการค้าก็เป็นได้ ดังนั้น จึงควรปรึกษาสำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจฯ ก่อน
เข้าทำข้อตกลงที่มีการจำกัดสิทธิในลักษณะดังกล่าว

- 2) ห้ามข้อตกลงผูกขาด (Exclusivity agreements) เช่น การผูกขาดการซื้อจากแหล่งผลิตหรือ
จำหน่ายใดเพียงแห่งเดียวหรือการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าเพียงรายเดียว กรณีเช่นนี้
แม้ว่ากฎหมายแข่งขันทางการค้าอาจจะอนุญาตให้ทำได้ แต่ควรปรึกษาสำนักกฎหมายกลุ่ม
ธุรกิจฯ ก่อนทำข้อตกลงดังกล่าว

5.3.1 ตัวอย่างปัญหาและคำตอบ

- 1) บริษัทจะพูดคุยกับคู่แข่งเพื่อกำหนดให้มีการปรับราคาไปพร้อมๆ กันได้หรือไม่
ไม่ได้ การกระทำดังกล่าวเป็นการสมรู้ร่วมคิดกันระหว่างคู่แข่ง และถือเป็นการละเมิดกฎหมาย
แข่งขันทางการค้าและนโยบายฉบับนี้อย่างร้ายแรง
- 2) พนักงานจะพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องการทำงานในหน้าที่กับเพื่อนฝูงที่ทำงานในอุตสาหกรรมเดียวกันได้
หรือไม่
การพูดคุยนั้นจะทำได้ก็ต่อเมื่อเป็นการพูดคุยเรื่องทั่วไปอันมิตร และมีได้เกี่ยวข้องกับข้อมูล
สำคัญทางการค้าของบริษัทที่พนักงานทำงานอยู่
- 3) เมื่อมีการรับพนักงานใหม่ซึ่งเคยทำงานกับบริษัทคู่แข่งรายใหญ่เข้ามา บริษัทจะขอให้พนักงาน
ใหม่นั้นใช้ความรู้ที่ได้จากบริษัทเดิมได้มากน้อยเพียงใด
เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า พนักงานสามารถใช้ความรู้ความสามารถจากประสบการณ์เดิม
ของตนเพื่อปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้ แต่พนักงานใหม่ไม่ควรเปิดเผยหรือไม่
ควรถูกขอให้เปิดเผยข้อมูลสำคัญทางการค้าของบริษัทคู่แข่ง
- 4) ในการประชุมของสมาคมการค้า หน่วยงานในบริษัทคู่แข่งเปิดเผยข้อมูลราคาซึ่งเป็นข้อมูลลับ
พนักงานซึ่งเข้าร่วมประชุมดังกล่าวควรทำเช่นไร
พนักงานควรคัดค้านมิให้มีการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าว ขอถอนตัวออกจากที่ประชุม และร้อง
ขอให้บันทึกการคัดค้าน และการถอนตัวไว้ในรายงานการประชุมด้วย ทั้งนี้พนักงาน จะต้อง
รายงานเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ต่อ สำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจฯ โดยทันที
- 5) บริษัทจะสั่งการให้ผู้จัดจำหน่ายขายสินค้าของบริษัทในราคาที่บริษัทกำหนดได้หรือไม่
ไม่ได้ การกระทำดังกล่าวเป็นการละเมิดต่อกฎหมายแข่งขันทางการค้าอย่างร้ายแรง อย่างไรก็ตาม
ก็ตาม บริษัทไม่สามารถกำหนดเงื่อนไขหรือทำการอื่นใดที่บังคับให้ผู้จัดจำหน่ายใช้ราคา
ที่บริษัทกำหนดหรือราคาขายขั้นต่ำได้

6) บริษัทจะทำสัญญาผูกขาดกับผู้จัดจำหน่ายในบางประเทศสำหรับสินค้าบางตัวได้หรือไม่

ข้อตกลงจำกัดการผูกขาดในสัญญาที่จะทำกับผู้ผลิตหรือลูกค้าจะทำได้หรือไม่นั้น พนักงานควรปรึกษาสำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจฯ ก่อนเข้าทำสัญญาดังกล่าว

5.4 การเป็นสมาชิก สมาคม แนวทางปฏิบัติ

การเข้าร่วมเป็นสมาชิก สมาคม ต้องระมัดระวัง และมีความรอบคอบ ในการเข้าร่วม เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายแข่งขันทางการค้า โดยบริษัทมีนโยบายและแนวทาง เพื่อหลักปฏิบัติ ในการเข้าร่วม กับ สมาคมต่างๆ ดังนี้

5.4.1 บริษัทมีนโยบายห้ามมิให้พนักงานเข้าร่วมการจำกัดการแข่งขันเหล่านั้นโดยเด็ดขาด และการเข้าร่วมประชุมกับสมาคมการค้าจะต้องใช้ความระมัดระวังอย่างรอบคอบ

5.4.2 ในการเข้าร่วมประชุมกับสมาคมการค้า จะต้องปฏิบัติดังนี้

- 1) ต้องนำส่งวาระการประชุมเพื่อให้พิจารณาล่วงหน้าก่อนการประชุม
- 2) พนักงานผู้เข้าร่วมประชุมจะต้องเป็นผู้ที่เหมาะสม
- 3) การเจรจาธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรมระหว่างคู่แข่งทั้งก่อนและหลังการประชุมเป็นสิ่งที่ไม่ควรหลีกเลี่ยงเท่าที่จะทำได้
- 4) ต้องจดเนื้อหาการประชุมอย่างถูกต้องและโดยละเอียด
- 5) ต้องคัดค้านการประชุมในหัวข้อที่ผิดไปจากวาระการประชุมซึ่งอาจมีประเด็นพาดพิงไปสู่ข้อมูลสำคัญที่อาจเกี่ยวกับการแข่งขัน และ
- 6) หากผู้ประกอบการคู่แข่งที่เข้าร่วมประชุมเสนอให้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการแข่งขัน พนักงานผู้เข้าร่วมประชุมจะต้องคัดค้านโดยทันที และต้องชี้แจงด้วยวาจาบริษัทไม่มีนโยบายให้การสนทนาเกี่ยวกับหัวข้อดังกล่าว และขอให้หยุดการประชุมในประเด็นที่มีปัญหานั้น หากการประชุมในเรื่องดังกล่าวยังคงดำเนินกาต่อไป ให้พนักงานขอถอนตัวจากการประชุม และร้องขอให้บันทึกสาเหตุการปฏิเสธการใช้ข้อมูลและการถอนตัวออกจากที่ประชุมนั้นไว้ในรายงานการประชุมด้วย และให้พนักงานผู้เข้าร่วมประชุมรายงานเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นต่อสำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจฯ โดยทันที

5.5 ไม่ใช่อำนาจเหนือตลาดอย่างไม่เป็นธรรม (Abuse of Dominance) กรณีที่บริษัทมีอำนาจเหนือตลาดหลักเกณฑ์ผู้มีอำนาจเหนือตลาด คือ ผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดดังต่อไปนี้ ถือเป็น ผู้มีอำนาจเหนือตลาด

1) ผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่ง ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่ง ที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ร้อยละ 50 ขึ้นไป และมียอดขาย ในปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป หรือ

2) ผู้ประกอบธุรกิจ สามรายแรก ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่ง ที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมารวมกันตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไป และมียอดขาย ในปีที่ผ่านมาแต่ละรายตั้งแต่ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป

5.5.1 ตัวอย่างพฤติกรรมกรใช้สถานะผู้มีอำนาจเหนือตลาดอย่างไม่เป็นธรรม

● ตัวอย่างการใช้อำนาจอย่างไม่เป็นธรรม

- 1) การตั้งราคาเพื่อกำจัดคู่แข่ง (Predatory pricing) (ขายต่ำ) บริษัทที่เป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดไม่ควรขายสินค้าหรือบริการในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนโดยมีวัตถุประสงค์หรือเพื่อให้มีผลเป็นกำจัดคู่แข่ง
- 2) การปฏิเสธการขาย (Refusal to supply) โดยทั่วไป บริษัทสามารถตัดสินใจได้โดยอิสระว่าจะติดต่อทำธุรกิจกับใคร และมีได้มีข้อกำหนดว่าจะต้องขายสินค้าให้แก่ใคร นอกจากนี้ว่าสินค้าหรือบริการของบริษัทนั้นถือเป็น "วัตถุดิบสำคัญ (essential input)" อย่างไรก็ดีตาม ในหลายๆ ประเทศ บริษัทผู้มีอำนาจเหนือตลาดจะถูกขอให้ตัดสินใจทำการค้าอย่างเป็นธรรมบนพื้นฐานของเหตุผลทางธุรกิจในการปฏิเสธหรือลดปริมาณการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าปัจจุบัน (เช่น ข้อจำกัดเรื่องความน่าเชื่อถือหรือความสามารถทางการเงิน)
- 3) การขายพ่วง (Tying) บริษัทผู้มีอำนาจเหนือตลาดไม่ควรขายสินค้าหรือบริการ โดยมีเงื่อนไขว่าลูกค้าจะสามารถซื้อสินค้าหรือบริการได้ก็ต่อเมื่อต้องซื้อสินค้าหรือบริการตัวอื่นก่อน
- 4) การตั้งราคาสูงเกินควร (Excessive pricing) บริษัทผู้มีอำนาจเหนือตลาดไม่ควรตั้งราคาสูงเกินควร ในทางปฏิบัติ เป็นการยากที่จะระบุชัดว่าราคาเท่าใด ถือว่า "สูงเกินควร" แต่อาจสามารถเทียบเคียงได้จากราคาสินค้าหรือบริการของคู่แข่งทางการค้ารายอื่นในตลาดได้
- 5) การให้เงินคืน/ส่วนลด (Rebates/discounts) เป็นที่ยอมรับได้ว่าบริษัทผู้มีอำนาจเหนือตลาดอาจเสนอให้เงินคืนหรือให้ส่วนลดทางการค้าได้ หากการให้ส่วนลดนั้นสามารถอธิบายได้บนพื้นฐานของการลดต้นทุนอย่างแท้จริง ในทางตรงข้าม บริษัทผู้มีอำนาจเหนือตลาดไม่ควรจัดให้มีการให้ส่วนลดเงินคืนจากความภักดี (fidelity of loyalty rebates or discounts) ซึ่งถือเป็นการจำกัดการแข่งขันโดยการผูกมัดให้ลูกค้าต้องติดอยู่กับผู้ผลิตรายเดิม

5.5.2 ปัญหาและคำตอบ

- 1) บริษัทจะขายสินค้าต่ำกว่าราคาต้นทุนได้หรือไม่

หากบริษัทอยู่ในสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดและตั้งราคาขายต่ำกว่าต้นทุนเพื่อกำจัดคู่แข่งในตลาด กรณีเช่นนี้อาจถือได้ว่าเป็นการใช้อำนาจโดยไม่เป็นธรรม แม้ว่าจะไม่มีข้อบ่งชี้ชัดเจนถึงเจตนาของบริษัทที่จะกีดกันให้คู่แข่งต้องออกจากตลาดก็ตาม แต่การทำโปรโมชั่นสนับสนุนการขายในระยะสั้นตามปกติทางการค้าทั่วไปอาจสามารถพิจารณาดำเนินการได้

- 2) บริษัทจะปฏิเสธการขายส่งสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่งได้หรือไม่

หากบริษัทไม่ได้ทำสัญญาหรือข้อตกลงใดไว้ก่อน ซึ่งมีผลผูกพันตามกฎหมายให้บริษัทต้องขายสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายตามสัญญาแล้ว บริษัทย่อมมีอำนาจเต็มที่จะปฏิเสธการขายให้แก่ผู้จัดจำหน่ายรายนั้นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะต้องมั่นใจว่าการปฏิเสธดังกล่าวเป็นการตัดสินใจโดยอิสระของบริษัทเอง มิได้เกิดจากการที่บริษัทมีข้อตกลงหรือบันทึกความเข้าใจใดกับลูกค้าหรือคู่แข่งอื่น และหากบริษัทอยู่ในสถานะเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดสำหรับสินค้าใดแล้ว บริษัทไม่ควรปฏิเสธการขายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายใหม่โดยไม่มีเหตุผลที่สามารถอธิบายได้ (เช่น ความน่าเชื่อถือทางการเงิน หรือ ขนาดของธุรกิจของผู้จัดจำหน่ายไม่เป็นไปตามที่บริษัทต้องการ) กรณีเหล่านี้ บริษัทควรขอคำปรึกษาจากสำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจ ก่อนที่จะปฏิเสธการขายให้แก่ลูกค้าปัจจุบัน

5.6 การควบคุมการควบรวมกิจการ

การควบรวมกิจการดังกล่าว ต้องคำนึงถึง กฎหมายแข่งขันทางการค้า โดยการควบรวมต้องเป็นไปตามหลักและต้องดำเนินการตาม เงื่อนไขดังนี้

- 1) บริษัทจึงจำเป็นต้องประเมินตั้งแต่ในระยะแรกๆ ว่าการเข้าทำธุรกรรมควบรวมหรือครอบงำกิจการ การตั้งกิจการร่วมค้า และการเข้าถือหุ้นข้างน้อยนั้น จะต้องขออนุมัติล่วงหน้าจากหน่วยงานที่มีอำนาจกำกับดูแลการแข่งขันทางการค้าหน่วยงานใดหรือไม่ และควรให้สำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจ มีส่วนร่วมในการประเมินธุรกรรมดังกล่าว รวมทั้งช่วยดำเนินการขออนุมัติจากหน่วยงานที่มีอำนาจกำกับดูแลต่างๆ ทั้งนี้ เนื่องจากกฎหมายเรื่องนี้ มีความสลับซับซ้อน เมื่อมีข้อสงสัยประการใด พนักงานควรติดต่อสำนักกฎหมายกลุ่มธุรกิจ เพื่อขอคำแนะนำต่อไป

6. บทลงโทษ

ผู้มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการงานเรื่องใดเรื่องหนึ่งตามหน้าที่ของตน หากละเลย หรือละเว้นไม่สั่งการ หรือไม่ดำเนินการ หรือสั่งการ หรือดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งในหน้าที่ของตน จนเป็นเหตุให้เกิดความผิดตามกฎหมายและหรือความเสียหายขึ้น ผู้นั้นต้องรับโทษทางวินัยตามระเบียบของบริษัท และโทษทางกฎหมายตามความผิดที่เกิดขึ้น ทั้งนี้ หากความผิดดังกล่าวก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทและ/หรือบุคคลอื่นใด บริษัทอาจพิจารณาดำเนินคดีตามกฎหมายเพิ่มเติมต่อไป

ทั้งนี้ ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 11 พฤศจิกายน 2562 เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 11 พฤศจิกายน 2562

(นายก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์) ✓

ประธานกรรมการบริหาร